

املاک و مستغلات هوملند

هوملند ریلتنی که توسط آقای حامد قلیچ خانی، کارشناس املاک و مستغلات معروف در دبی از سال ۲۰۰۳ با بیش از ۱۵ سال تجربه در املاک دبی و برنده جوایز متعدد در حوزه املاک و مستغلات است، تأسیس شده است. با ارائه خدمات با کیفیت و پروژه‌ها و املاک واجد شرایط به مشتریان از طریق مشاوران املاک مورد اعتماد خود که به دلیل ارائه بهترین تحلیل بازار، مشاوره، کارگزاری و خدمات پس از فروش در بازار املاک و مستغلات دبی مشهور و شناخته شده هستند، به رشد و سود صنعت کمک می‌کند. پیوند قوی با تمام توسعه‌دهندگان املاک امارات، تخصص در تحلیل بازار املاک دبی، تجربه گسترده، شهرت زیاد، و استفاده از ابزارها و فناوری‌های پیشرفته، ما را قادر می‌سازد تا بهترین خدمات را به مشتریانی که به دنبال خرید، فروش یا اجاره ملک در دبی هستند، ارائه دهیم. ما همچنین مناسب‌ترین خدمات مالی و رهن، بیمه، راهاندازی شرکت، پیمانکاری و ساخت‌وساز، طراحی داخلی و چیدمان، محوطه‌سازی، اسباب‌کشی و غیره را توسط همکاران خود به مشتریان مان ارائه می‌دهیم. مأموریت ما در هوملند گسترش شبکه مشتریان و سرمایه‌گذاران وفادار خود است که در طول سال‌ها به مشتریانی انحصاری و دائمی تبدیل شده‌اند که در نتیجه متخصصان قابل اعتماد و معتمد ما با ارائه بهترین مشاوره، بهترین معاملات و خدمات را ارائه می‌دهند. دانش، شبکه، مهارت‌ها و تجربه ابزارهایی است که ما به آن اعتقاد داریم و هر روز تلاش می‌کنیم آن‌ها را به روز کنیم و بهبود دهیم.

مدیرعامل ما

حامد قلیج خانی، مهندس عمران از ایران، در ژوئن ۲۰۰۳ به دبی نقل مکان کرد و تمایل داشت در رشد سریع دبی سهیم باشد. حامد کار خود را در زمینه املاک و مستغلات در فوریه ۲۰۰۷ آغاز کرد و به زودی شرکت خود را در اعمار به عنوان یک نماینده مجاز ثبت کرد. حامد موفق شد در مدت چهار ماه به نماینده برتر شرکت اعمار شود. فداکاری، سخت‌کوشی و ایجاد ارتباطی که او از سال ۲۰۰۳ در بازارهای مالی و بخش‌های رسانه‌ای در دبی ایجاد کرده بود، او را موفق کرد تا به این مهم دست یابد.

حامد در حین کار به عنوان مشاور املاک و عضویت در مدیریت سازمان‌های موفق مانند دهکده ریا استیت (۱۳۸۶ تا ۱۳۹۳)، املاک کاسپین (۲۰۱۴ تا ۲۰۱۸) و املاک FIDU، حامد شرکت خود (یعنی هوم لند ریلتی) را در اکتبر ۲۰۲۱ تأسیس کرد. ارتباط قوی با تمام توسعه‌دهندگان املاک کشور، تخصص در تحلیل بازار املاک دبی، تجربه گسترده، شهرت بالا و استفاده از ابزارها و فناوری‌های پیشرفته، حامد و تیمش را قادر می‌سازد تا بهترین خدمات را به مشتریانی که قصد خرید، فروش یا اجاره املاک در دبی را دارند ارائه دهند.

هدف حامد در هوم‌لند گسترش شبکه تیم خود شامل مشتریان و سرمایه‌گذاران وفادار است که در طول سال‌ها به مشتریان انحصاری و دائمی تبدیل شده‌اند و در نتیجه متخصصان قابل اطمینان و معتمد حامد بهترین مشاوره، معاملات و خدمات جامع را ارائه دهند.

خدمات ما

هوم لند ریلتنی، یک شرکت چند فرهنگی و چند زبانه است که خدمات مشاوره و کارگزاری را به مشتریان سراسر جهان ارائه می‌دهد که در بخش‌های مختلف املاک در دبی به دنبال کمک هستند. ما اطمینان می‌دهیم که مشتریان محلی و بین‌المللی ما خیالشان راحت است که هر حوزه از کسبوکارشان همیشه توسط ما به گونه‌ای مدیریت می‌شود که گویی سرمایه‌گذاری انجام شده متعلق به ماست.

ما علاوه بر مشاوره و کارگزاری املاک، مناسب‌ترین خدمات مرتبط مانند مدیریت املاک، مالی و رهن، بیمه، تشکیل شرکت و راه‌اندازی کسب و کار، پیمانکاری و ساخت‌وساز، طراحی داخلی، مناسب‌سازی، محوطه‌سازی، نقل‌مکان به محل جدید برای کار یا زندگی و غیره را از طریق همکاران و شرکای معتبر خود نیز ارائه می‌دهیم.

مشتریان ما می‌دانند که با هوم لند ریلتنی در کنارشان هستند!

ارکان خدمات به مشتریان

ارکان خدمات مشتریان ما عبارتند از:

- پاسخ سریع
- مشاوره براساس واقعیت‌ها و تجزیه و تحلیل داده‌ها
- شفافیت کامل
- اولویت‌دادن به سود مشتری

- راه حل های مناسب
- خدمات پس از فروش، و
- ثبات در ارائه کلیه خدمات.

آموزش در هوملند ریلتی

اعضای تیم ما در زمینه های مختلف تجاری تخصص دارند و ما نیاز داشتیم که همه زبان مشترک داشته باشند و هم نظر باشند. بنابراین، ما به آموزش های دقیق برای همه اعم از قدیمی تر و جدید تر نیاز داشتیم. آموزش مشاور املاک در دبی یک چالش است، زیرا همه با تجربه و اشتباه یاد گرفته اند و دوره های جامعی وجود ندارد. چالش ما سازماندهی، بیان و تبدیل سال ها تجربه و شکست به تئوری بود. مدیر عامل ما تصمیم به رویارویی با این چالش گرفت و این دوره آموزشی ۴۰ جلسه ای را ایجاد کرد. این دوره مبانی کارگزاری املاک در دبی را پوشش می دهد. ما از جلسات فیلمبرداری کردیم و آنها را در یک سرور ابری قرار دادیم تا نمایندگان ما بتوانند در هر زمان به آنها دسترسی داشته باشند و آنها را بررسی کنند.

علاوه بر مهارت های اساسی مورد نیاز برای کسب و کار مان، مانند مهارت های رسانه های اجتماعی، مهارت های ارائه، زبان بدن، مهارت های پایان کار، و خدمات پس از فروش، جدا از جلسات آموزشی در مورد قوانین، قوانین و مقررات املاک و مستغلات دبی، جلسات توجیهی منظمی در مورد آخرین چشم اندازها، اخبار، پژوهشها و معاملات در بازار املاک دبی داریم. این آموزش ها و جلسات توجیهی منظم دانش و مهارت های ما را تازه نگه می دارد. این همان چیزی است که ما به آن نیاز

داریم تا بتوانیم با بهترین مشاوره به مشتریان خود خدمت کنیم و به آن‌ها کمک کنیم تا مهمترین تصمیمات خود را بگیرند.

ما خود را متعهد به آموزش و جلسات با کیفیت، حتی در فصول شلوغ می‌کنیم.