



# அழகப்பா பல்கலைக்கழகம்



தேசியத் தர நிர்ணயக் குழுவின் மூன்றாம் சுற்றுத் தர மதிப்பீட்டில் A+(CGPA: 3.64) தகுதியும்  
மனிதவள மேம்பாட்டு அமைச்சகம் - பல்கலைக்கழக மானியக்குழுவின் முதல் தரப்  
பல்கலைக்கழகம் மற்றும் தன்னாட்சித் தகுதியும் பெற்றது)

காரைக்குடி - 630003

## தொலைநிலைக்கல்வி இயக்ககம்

இளங்கலை - வணிகம்

மூன்றாம் ஆண்டு - ஐந்தாம் பருவம்

தாள் : 102 52

சில்லறை விற்பனை மேலாண்மை

**Author:**

**Dr. S. NAZEER KHAN** , Assistant Professor of Commerce, PG and Research Department of Commerce, Dr. Zakir Husain College, Illayankudi

"The copyright shall be vested with Alagappa University"

All rights reserved. No part of this publication which is material protected by this copyright notice may be reproduced or transmitted or utilized or stored in any form or by any means now known or hereinafter invented, electronic, digital or mechanical, including photocopying, scanning, recording or by any information storage or retrieval system, without prior written permission from the Alagappa University, Karaikudi, Tamil Nadu.

Information contained in this book has been published by VIKAS® Publishing House Pvt. Ltd. and has been obtained by its Authors from sources believed to be reliable and are correct to the best of their knowledge. However, the Alagappa University, Publisher and its Authors shall in no event be liable for any errors, omissions or damages arising out of use of this information and specifically disclaim any implied warranties or merchantability or fitness for any particular use.



VIKAS® is the registered trademark of Vikas® Publishing House Pvt. Ltd.

VIKAS® PUBLISHING HOUSE PVT. LTD.

E-28, Sector-8, Noida - 201301 (UP)

Phone: 0120-4078900 • Fax: 0120-4078999

Regd. Office: A-27, 2nd Floor, Mohan Co-operative Industrial Estate, New Delhi-110044

• Website: [www.vikaspublishing.com](http://www.vikaspublishing.com) • Email: [helpline@vikaspublishing.com](mailto:helpline@vikaspublishing.com)

**Work Order No. AU/DDE/DE12-27/Printing of Course Materials/2020 Dated 12.08.2020 Copies 1000**

பொருளடக்கம்	Page No.
<p>அலகு - 1: சொத்து மேலாண்மை: ரியல் எஸ்டேட் கருத்து - ரியல் எஸ்டேட் வகைகள் - குடியிருப்பு சொத்து - வணிக ரியல் எஸ்டேட் - தொழில்துறை சொத்து - சிறப்பு - நோக்கம் சொத்து - சொத்து நிர்வாகத்தின் கருத்து - சொத்து மேலாளரின் கடமைகள் - சொத்து மேலாண்மை ஒரு தொழிலாக - வளர்ச்சி சொத்து நிர்வாகத்தில் நிபுணத்துவம்.</p>	1 - 23
<p>அலகு - 2: சொத்து மற்றும் சொத்து பயனரின் சிறப்பியல்புகள் - சொத்தின் சிறப்பியல்புகளைப் புரிந்துகொள்வது - நல்ல பதிவு வைத்தல் - சொத்தின் இயற்பியல் மதிப்பீடு - தனியுரிம அம்சங்கள் - நிதி மதிப்பீடு - மதிப்பீடு - சொத்து பயனரை வரையறுத்தல் - சமூகம் மற்றும் பங்குதாரர் உறவுகள் - பங்குதாரர்களுடனான மேலாண்மை உறவுகள் - மேலாண்மை உறவுகள் பயனர் சமூகம்.</p>	24 - 42
<p>அலகு - 3: ஒரு சொத்தை வாங்கும் போது ஆதாரங்கள் மற்றும் அத்தியாவசியங்கள் - ஒரு சொத்தை வாங்குவதற்கான வெவ்வேறு ஆதாரங்கள் (வங்கிகள், கட்டிட சங்கங்கள், வாடிக்கையாளரின் முதலாளி, தனியார் அடமானம், நிதி வீடுகள்) - ஒரு சொத்தை வாங்கும் போது ஏற்படும் தேவைகள் (தேவை, மறைக்கப்பட்ட செலவுகள், காப்பீடு, வரி) .</p>	43 - 55
<p>அலகு - 4: சொத்து மேலாண்மை - பொருளாதாரம் மற்றும் திட்டமிடல் - சொத்து நிர்வாகத்தின் பொருளாதாரம் - வணிக பொருளாதாரம் - ரியல் எஸ்டேட் பொருளாதாரம் - சொத்து மேலாண்மை திட்டத்தின் கருத்து - சந்தை பகுப்பாய்வு - சொத்து பகுப்பாய்வு - உரிமையாளரின் நோக்கங்களின் பகுப்பாய்வு - சொத்து மேலாண்மைத் திட்டம் தயாரித்தல் - சொத்து ஒரு பகுதியாக போட்டி வியூகம்.</p>	56 - 70
<p>அலகு - 5: சொத்து மேலாண்மை நிர்வாகத்தின் செயல்பாடு - சொத்து மேலாண்மை - மூசொத்து மேலாண்மை கருத்து - மூலோபாய சொத்து நிர்வாகத்தின் முக்கியத்துவம் - சொத்து முதலீட்டுச் சொத்தாக - கார்ப்பரேட் சொத்தின் வரையறை (கண்காட்சி- ஞநுணு) - சொத்துக்கான மூலோபாயத்தை உருவாக்குதல் மேலாண்மை - நீர்ப்பிடிப்பு கணக்கெடுப்பு - சொத்தை நிலைநிறுத்துதல் - சொத்தின் கூட்டு வளர்ச்சி - சொத்தின் மூலோபாய பயன்பாட்டிற்கான செயல்பாடு - சொத்து வளர்ச்சியின் சட்ட அம்சங்கள் (சட்ட சட்டங்கள்) (பதிவு, பிறழ்வு).</p>	71 - 103
<p>அலகு - 6: சொத்தின் செயல்திறன் மதிப்பீடு - வணிகத்தில் சொத்தின் பங்கு - ஒரு முதலீட்டு சொத்தாக சொத்தின் செயல்திறன் மதிப்பீடு - செயல்பாட்டு சொத்தாக சொத்தின் செயல்திறன் மதிப்பீடு - சொத்து வாழ்க்கை சுழற்சி (குடியிருப்பு மற்றும் வணிகத்திற்காக) - தரப்படுத்தல் கருத்து.</p>	104 - 123
<p>அலகு - 7: சில்லறை சொத்து - சில்லறை சொத்து பற்றிய கருத்து - சில்லறை சொத்து நிர்வாகத்தின் முக்கியத்துவம் - சில்லறை சொத்தின் தேவை அதிகரித்தல் - குளுஐ (தரை இட அட்டவணை) - சில்லறை வரிசைமுறை.</p>	124 - 135

<p>அலகு - 8: சில்லறை சொத்தை நிர்வகித்தல் - சில்லறை சொத்தை நிர்வகிப்பதற்கான தேவை - சில்லறை சொத்தை நிர்வகிப்பதற்கான வழிகள் - சந்தை பகுதி வகைப்பாடுகள் - முறை வகைப்பாடுகள் - உரிமையாளர் வகைப்பாடு - வணிக வகைப்பாடு.</p>	136 - 148
<p>அலகு - 9: குத்தகை சில்லறை சொத்து - குத்தகையை வரையறுத்தல் - சில்லறை சொத்து குத்தகைக்கு விடுதல் - சில்லறை வாய்ப்புகளை தகுதி பெறுதல் - குத்தகைதாரர் கலவை - இருப்பிடம் - வருங்கால தேவைகள் - சதவீத குத்தகைகள், பேச்சுவார்த்தை குத்தகை - வாடகை விகிதங்களை அமைத்தல் - முழுமையான விதிமுறை - குத்தகைதாரர் செயல்பாட்டை ஒழுங்குபடுத்துதல்.</p>	149 - 163
<p>அலகு - 10: சில்லறை சொத்தின் நிதி அம்சங்கள் - சில்லறை சொத்து மேலாளரின் நிர்வாகப் பொறுப்புகள் - நிதி அறிக்கைகள் - முக்கிய வாடகை வருமான பொருட்கள் - உண்மையான வருமானம் - செலவு பொருட்கள் - இயக்க பட்ஜெட் - மூலதன செலவு - பாதுகாத்தல் - வருமானம் - மூலதன செலவினங்களை உருவாக்குதல் - மாதாந்திர பணப்புழக்க முன்னறிவிப்பு - ஷாப்பிங் மையங்களுக்கான காப்பீடு.</p>	164 - 181
<p>அலகு - 11: சில்லறை சொத்தின் மதிப்பீடு - மதிப்பீட்டை வரையறுத்தல் - சொத்தின் செலவு கூறுகள் - சொத்து மதிப்பை நிர்ணயிப்பவர்கள் - சில்லறை சொத்து மதிப்பை பாதிக்கும் காரணிகள் - சில்லறை சொத்தின் வாடகை மதிப்பை மதிப்பிடுதல் - சொத்து மதிப்பீட்டின் முறைகள் - மூன்று நீர்ப்பிடிப்புகளை ஒப்பிடும் சில்லறை சொத்து நிர்வாகத்தை முன்னறிவிப்பதற்கான செயல்பாடு பகுதிகள்.</p>	182 - 199
<p>அலகு - 12: சந்தைப்படுத்தல் சில்லறை சொத்து - சில்லறை சொத்தின் பயனுள்ள சந்தைப்படுத்துதலின் முக்கியத்துவம் - சந்தைப்படுத்தல் சில்லறை சொத்தின் வெவ்வேறு முறைகள் - சிக்னேஜ் - காட்சி விளம்பரம் - பிரசுரங்கள் - நேரடி அஞ்சல் - தனிப்பட்ட தொடர்பு - விளம்பரம் மற்றும் பொது உறவுகள் - செய்தித்தாள்கள் - ஆன்லைன் விளம்பரம்.</p>	200 - 215
<p>அலகு - 13: சில்லறை சொத்தின் பராமரிப்பு: சொத்து பராமரிப்பு - பராமரிப்பு வகைகள் - தடுப்பு பராமரிப்பு - அவசர பராமரிப்பு - சரிசெய்தல் பராமரிப்பு - ஒப்பனை பராமரிப்பு - ஒரு சொத்தை பராமரிப்பதற்கான நடவடிக்கைகள் - சில்லறை சொத்தின் தேவை மற்றும் பராமரிப்பு - சில்லறை சொத்தின் பாதுகாப்பு.</p>	216 - 227
<p>அலகு - 14: சில்லறை சொத்தின் எதிர்காலம் - சில்லறை விற்பனையாளர்களின் எதிர்காலம் - போட்டியை அதிகரித்தல்- போட்டியைக் கையாளும் முறைகள் - சில்லறை சொத்தின் தேவையை பகுப்பாய்வு செய்தல் - எதிர்காலத்தில் சில்லறை வாடிக்கையாளர்கள் - சில்லறை சந்தை அளவை அதிகரித்தல் - எதிர்பார்ப்புகளை மாற்றுதல் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களின் நடத்தை வாங்குதல் - சமூக போக்குகளின் தாக்கம் - சில்லறை சொத்து தொழில் வாடிக்கையாளர்களின் தேவையை எவ்வாறு பூர்த்தி செய்கிறது? - எதிர்காலத்தில் இணையத்தின் பயன்பாடு - சில்லறை சொத்துத் தொழிலில் இணைய பயன்பாட்டின் தாக்கம் - சில்லறை சொத்துத் தொழிலில் எதிர்காலத் திட்டத்தின் முக்கியத்துவம் - சில்லறை சொத்துத் தொழிலில் போக்குவரத்தின் தாக்கம் - சில்லறை கடைகளின் எதிர்கால வடிவமைப்புகள்.</p>	228 - 258

## அலகு 1

### சொத்து மேலாண்மை

#### குறிப்பு

#### அமைப்பு

- 1.1. அறிமுகம்
- 1.2. நோக்கங்கள்
- 1.3. உண்மையான சொத்து பற்றிய கருத்து
- 1.4. உண்மையான சொத்து வகைகள்
  - 1.4.1. குடியிருப்பு சொத்து
  - 1.4.2. தொழில்துறை சொத்து
  - 1.4.3. வணிக சொத்து
  - 1.4.4. சிறப்பு நோக்கம் சொத்து
- 1.5. சொத்து மேலாண்மை கருத்து
- 1.6. சொத்து மேலாளரின் கடமைகள்
- 1.7. தொழில் என மேலாண்மை
- 1.8. சொத்து மேலாண்மை ஒரு தொழிலாக
- 1.9. சொத்து நிர்வாகத்தில் நிபுணத்துவத்தின் வளர்ச்சி
- 1.10. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 1.11. சுருக்கம்
- 1.12. முக்கிய சொற்கள்
- 1.13. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 1.14. மேலும் வாசிப்புகள்

#### 1.1. அறிமுகம்

இந்த அலகு உண்மையான சொத்தின் கருத்தை அறிமுகப்படுத்துகிறது மற்றும் உண்மையான பண்புகளின் வகைகளை அடையாளம் காட்டுகிறது. இது சொத்து நிர்வாகத்தின் தேவை மற்றும் ஒரு சொத்து மேலாளரின் கடமைகள் மற்றும் பாத்திரங்களை விரிவாக விவாதிக்கிறது. இந்த அலகு சொத்து மேலாண்மை துறையில் தொழில் வளர்ச்சியை ஆராய்கிறது.

## குறிப்பு

### 1.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- உண்மையான சொத்தை வரையறுக்கவும்
- பல்வேறு வகையான உண்மையான பண்புகளை அடையாளம் காணவும்
- சொத்து மேலாண்மை என்ற கருத்தை விவாதிக்கவும்
- இன் கடமைகளை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள் ஒரு சொத்து மேலாளர்
- சொத்து நிர்வாகத்தை இவ்வாறு ஆராயுங்கள் ஒரு தொழில்

### 1.3. உண்மையான சொத்து பற்றிய கருத்து

“உண்மையான சொத்து” என்ற சொல் நிலத்தையும் அதனுடன் நேரடியாக இணைக்கப்பட்டுள்ள எந்தவொரு சொத்தையும் குறிக்கிறது. அதுசட்டபூர்வமான மனித நடவடிக்கைகளின் மூலம் மேம்படுத்தப்பட்ட நிலத்தின் துணைக் கூறுகளும் அடங்கும். கட்டிடங்கள், குளங்கள், கால்வாய்கள், சாலைகள் மற்றும் இயந்திரங்கள் ஆகியவை உண்மையான சொத்துக்கான சில எடுத்துக்காட்டுகள்.

வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், உண்மையான சொத்து என்பது எந்தவொரு நியமிக்கப்பட்ட நிலத்தையும், நிரந்தரமாக வைக்கப்பட்டுள்ள எதையும் உள்ளடக்கிய எந்தவொரு அசையாச் சொத்தாகவும் கருதலாம் அல்லது அதன் கீழ். பூமியின் மேற்பரப்பில் அல்லது மேற்பரப்பின் கீழ் உள்ள கூறுகள் அதாவது இயற்கை வளங்கள் அல்லது மனிதனால் உருவாக்கப்பட்ட கட்டமைப்புகள் உண்மையான சொத்தின் வரையறையில் சேர்க்கப்பட்டுள்ளன. நீங்கள் ஒரு உண்மையான சொத்தை வைத்திருக்கும்போது, சொத்து விற்பனையின் போது உரிமைகளின் மூட்டை விற்பனையாளரிடமிருந்து வாங்குவருக்கு மாற்றப்படும். ரியல் எஸ்டேட் அல்லது எந்தவொரு ரியல் எஸ்டேட்டையும் பெறுபவருக்கு பின்வரும் உரிமைகள் உள்ளன:

1. உடைமை கட்டுப்பாட்டு உரிமை
2. விலக்கு
3. இன்பம்
4. மனநிலை

“உண்மையான” என்ற சொல் லத்தீன் வார்த்தையான “ரெஸ்” என்பதிலிருந்து உருவானது, அதாவது “விஷயங்கள்”, பயன்படுத்தப்படுகிறதுமத்திய ஆங்கிலத்தில் “விஷயம் தொடர்பானது, குறிப்பாக உண்மையான சொத்து” என்று பொருள். இது ரியல் எஸ்டேட், ரியால்டி அல்லது அசையாச் சொத்து என்றும் அழைக்கப்படுகிறது. உண்மையான சொத்து என்பது ஒரு நிலத்தை குறிக்கிறது, இது

## குறிப்பு

எந்தவொரு நபரின் சொத்து. பயிர்கள், கட்டிடங்கள், இயந்திரங்கள், கிணறுகள், அணைகள் மற்றும் குளங்கள் உட்பட அந்த சொத்துடன் தொடர்புடைய மற்ற அனைத்து கட்டமைப்புகளையும் சொத்தின் உரிமையாளர் வைத்திருக்கிறார். உண்மையான சொத்து என்பது ஒருவிதமான உண்மையான செயலால் பாதுகாக்கப்படுகிறது, தனிப்பட்ட சொத்துக்கு மாறாக, ஒரு வாதி மற்றொரு வடிவ நடவடிக்கையை நாட வேண்டியிருக்கும். மேற்பரப்பின் கீழ் உள்ள உண்மையான சொத்தின் ஒரு பகுதி நிலத்தின் கீழ் காணப்படும் எண்ணெய், வாயுக்கள் மற்றும் தாதுக்கள் ஆகியவை அடங்கும்.

எனவே, உண்மையான சொத்து என்பது நிலம் மற்றும் நிலத்தில் வளரும் அல்லது ஒட்டப்பட்ட அல்லது கட்டப்பட்ட எதையும் பரவலாக வரையறுக்கலாம். உண்மையான சொத்து நகராது மற்றும் நிலத்துடன் இணைக்கப்பட்டுள்ளது. உண்மையான சொத்தை தனிப்பட்ட சொத்தைப் போலன்றி உடல் ரீதியாக மாற்ற முடியாது, அவை எளிதாக நகர்த்தப்படலாம் அல்லது மாற்றப்படலாம்.

### 1.4. உண்மையான சொத்து வகைகள்

உண்மையான சொத்தை நான்கு வகைகளாக வகைப்படுத்தலாம்:

- குடியிருப்பு
- தொழில்துறை
- வணிகரீதியானது
- சிறப்பு நோக்கம்

#### 1.4.1. குடியிருப்பு சொத்து

ஒற்றை நகர வீடுகள், அடுக்குமாடி குடியிருப்புகள், கூட்டுறவு நிறுவனங்கள், டவுன்ஹவுஸ்கள் ஆகியவற்றிற்கு எந்தவொரு நகராட்சியும் அல்லது உள்ளூர் அதிகாரமும் ஒதுக்கியுள்ள எந்தவொரு சொத்தாகவும் குடியிருப்பு சொத்து வரையறுக்கப்படுகிறது.மற்றும் மக்கள் வசிக்கும் வேறு எந்த இடமும். இது குடியிருப்பு நோக்கங்களுக்காக மட்டுமே பயன்படுத்தப்படுகிறது. எந்தவொரு கட்டிடமும் ஒரு வசிப்பிடமாகப் பயன்படுத்தப்படுவதற்கு அல்லது கட்டப்படும் பணியில் உள்ளது என்பது ஒரு குடியிருப்பு சொத்து.

**பல்வேறு வகையான குடியிருப்பு சொத்துக்கள்:**

(a) **குடியிருப்புகள் அல்லது பகுதிகள்:** அ.பலாட் ஒரு குடியிருப்பில் வசிக்கும் ஒற்றை குடும்பமாகும். ஒரு அபார்ட்மென்ட் என்பது ஒரு பன்முகக் கட்டிடமாகும், இது பல்வேறு அளவுகளைக் கொண்ட பல பிளாட்களைக் கொண்டுள்ளது, அதாவது பெரிய, நடுத்தர மற்றும் சிறிய. இந்த குடியிருப்புகள் ஒரு நடுத்தர வீடு மற்றும் சிறிய அளவிலான

## குறிப்பு

குடும்பங்களை வைத்திருக்க முடியாத நடுத்தர வருமானம் கொண்ட குடும்பங்களுக்கு ஏற்றது. இந்த அடுக்குமாடி குடியிருப்புகளை பழுதுபார்ப்பது மற்றும் பராமரிப்பது பிளாட் உரிமையாளர்களால் சமமாக அல்லது அடுக்குமாடி குடியிருப்பில் உள்ள தங்குமிடங்களின்படி பகிரந்து கொள்ளப்படுகிறது.

**(b) அடுக்கு அல்லது நிலங்கள்:** இவை ஒற்றை வெற்று நிலங்கள், அவை அசையாதவை என்பதால் அவற்றை உண்மையான சொத்து என்று அழைக்கலாம், வேறு எந்த இடத்திற்கும் எளிதாக மாற்ற முடியாது. நிலங்கள் அல்லது அடுக்குகளை பல நோக்கங்களுக்காகப் பயன்படுத்தலாம். ஒரு ஒற்றை நிலம் அல்லது நிலத்தின் குழு குடியிருப்பு சொத்துக்களை நிர்மாணிக்க அல்லது வணிக நோக்கங்களுக்காகவும் பயன்படுத்தலாம். மரங்கள், தாவரங்கள், எண்ணெய், வாயுக்கள் மற்றும் தாதுக்கள் உட்பட மேற்பரப்பில் அல்லது மேற்பரப்பில் இருந்தாலும் நிலத்துடன் இணைக்கப்பட்ட பிற விஷயங்களும் நில உரிமையாளரின் சொத்தாக கருதப்படுகின்றன. அத்தகைய நிலத்தை ஒரு விவசாய நிலமாகவும் பயன்படுத்தலாம், அதன் கீழ் பயிரிடப்பட்ட பயிர்கள் நில உரிமையாளரின் சொத்தாக கருதப்படும்.

**(c) டவுன்ஷிப்புகள்:** அதுகுடியிருப்பு சொத்தின் புதிய போக்கு. இது ஒரு வகை குடியிருப்பு இடமாகும், இது பெரிய அளவிலான அடுக்குகளில் கட்டப்பட்டுள்ளது. குடியிருப்புகள், வில்லாக்கள், வரிசை வீடுகள் மற்றும் சுயாதீன பங்களாக்கள் போன்ற பிற வகையான குடியிருப்பு சொத்துக்கள் இதில் அடங்கும். டவுன்ஷிப்புகள் மினி நகரங்கள் அல்லது நகரங்களின் மட்டத்தில் கட்டப்பட்டுள்ளன. டவுன்ஷிப்புகள் ஷாப்பிங் வளாகங்கள், கிளப்புகள், நீச்சல் குளங்கள், ஜிம்கள், விளையாட்டு வளாகங்கள் போன்ற பல வசதிகளையும் வழங்குகின்றன, மேலும் பல முறை அவற்றுக்கு ஒரு பள்ளியும் உள்ளது. பாதுகாப்புக் கண்ணோட்டத்தில் டவுன்ஷிப் மிகவும் பொருத்தமானது, ஏனெனில் இது ஒரு மூடப்பட்ட வளாகம் மற்றும் நுழைவு அனுமதியின்றி வெளியாட்கள் தடைசெய்யப்பட்டுள்ளனர். இது குடியிருப்பு மற்றும் வணிக பண்புகளின் கலவையாக இருக்கலாம்.

**(d) வில்லாக்கள்:** வில்லா என்பது ஒரு பெரிய, பிரிக்கப்பட்ட கட்டமைப்பாகும், அதைச் சுற்றியுள்ள விசாலமான நிலம் உள்ளது. அவிலா என்பது பணக்கார மற்றும் பணக்கார குடும்பங்களுக்கான குடியிருப்பு சொத்து. இது ஒரு தோட்டம், குளங்கள், பண்ணைகள் மற்றும் நீச்சல் குளங்கள் போன்ற கட்டமைப்பால் சூழப்பட்ட பல தனிப்பட்ட பண்புகளை அறிந்திருக்கிறது. இது பணக்கார குடும்பங்களின் பகட்டான வாழ்க்கை முறையை ஒத்த ஒரு ஆடம்பரமான சொத்து. வில்லா ஒரு ஒற்றை குடும்ப குடியிருப்பு சொத்து.

**(e) சுயாதீன பங்களாக்கள்:** பங்களாக்கள் என்பது ஒற்றை குடும்ப வீடுகளாக பயன்படுத்த வடிவமைக்கப்பட்ட பெரிய கட்டிடங்கள்.



பங்களாக்கள் பெரியதாக இருப்பதால் வில்லாக்களிலிருந்து வேறுபடுகின்றன குடியிருப்பு நோக்கத்திற்காக பிரிக்கப்பட்ட கட்டமைப்புகள். இது விசாலமான நிலத்தால் சூழப்படவில்லை. வரிசை வீடுகள், இரட்டை அமைப்பு ஆகியவை பங்களா வகைகளில் சேர்க்கப்படலாம். பங்களாக்களின் பழுது மற்றும் பராமரிப்பு வீட்டின் உரிமையாளர் அல்லது சொத்து மேலாளரால் கையாளப்படுகிறது.

## குறிப்பு

### 1.4.2. தொழில்துறை சொத்து

தொழில்துறை சொத்து கட்டுமானம், பழுதுபார்ப்பு, வர்த்தகம் அல்லது உற்பத்தி, உற்பத்தி, சட்டசபை அல்லது மூலப்பொருட்களிலிருந்து தயாரிக்கப்பட்ட அல்லது ஓரளவு முடிக்கப்பட்ட பொருட்களின் செயலாக்கத்திற்காக பயன்படுத்தப்படுகிறது. மூலதனம் மற்றும் உழைப்பின் ஈடுபாடு உள்ளது மற்றும் அதே சொத்தில் அலுவலகம் அல்லது பிற தங்குமிடங்களுக்கு இடம் உள்ளது. உற்பத்தி, பொறியியல், ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாடு, கிடங்கு அல்லது பாகங்கள் விநியோக வசதிகள் போன்ற நடவடிக்கைகள் இதில் அடங்கும். ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாட்டு நோக்கத்திற்காக (ஆர் அன்ட் டி) பயன்படுத்தப்படும் ஆய்வகங்களும் தொழில்துறை சொத்தின் ஒரு பகுதியாகும். தொழில்துறை சொத்துக்களின் பல்வேறு வகைகள்:

(a) **கனரக தொழில்துறை கட்டிடங்கள்:** அவை சிமென்ட், எஃகு அல்லது ஆட்டோமொபைல்கள் போன்ற கனமான பொருட்களை உற்பத்தி செய்யப் பயன்படுத்தப்படும் பெரிய அளவிலான கட்டிடங்கள். மூலப்பொருள் மற்றும் அரை முடிக்கப்பட்ட தயாரிப்புகளை பெரிய அளவில் வைத்திருக்க அவை வழக்கமாக பெரிய கடை வீடுகளைக் கொண்டுள்ளன. இந்த கட்டிடங்களில் பெரிய குண்டு வெடிப்பு உலைகள், காற்று மற்றும் நீர் அழுத்த கோடுகள், உயர் திறன் கொண்ட வெளியேற்ற அமைப்பு, கிரேன்கள் மற்றும் சேமிப்பு தொட்டிகள் உள்ளன. இந்த கட்டிடம் ஒரு குறிப்பிட்ட வகை தயாரிப்புகளை தயாரிக்க வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. உதாரணத்திற்கு எஃகு தயாரிப்புகளை தயாரிக்க சிமென்ட் தொழில்துறையை பயன்படுத்த முடியாது.

(b) **கிடங்குகள்:** இவை பெரிய கட்டிடங்கள்பிற நிறுவனங்களின் சார்பாக பொருட்களை சேமிக்க. இந்த கட்டிடங்கள் பொதுவாக நகரங்களுக்கு வெளியே அமைந்துள்ளன. அவை ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட மாடிகளைக் கொண்டுள்ளன, மேலும் பெரிய லாரிகளுக்கு ஏற்றுதல் கப்பல்துறைகள் மற்றும் பெரிய வாகன நிறுத்துமிடங்களைக் கொண்டிருக்கலாம். அவர்கள் வளாகத்திற்குள் ஒரு சிறிய அலுவலகத்தையும் அமைக்கலாம்.

(c) **தொலைத்தொடர்பு மையங்கள்:** இந்த வசதிகள் பெரிய சேவையகங்கள் மற்றும் கணினிகளைக் கொண்டுள்ளன, மேலும் மிகவும் சிறப்பு வாய்ந்த தொழில்துறை அமைப்பைக் கொண்டுள்ளன, அதில்

## குறிப்பு

கணினிகளை இயக்கும் திறன் கொண்ட பெரிய மின் இணைப்புகள் உள்ளன. இவை பெரிய தகவல்தொடர்பு இணைப்புகளுடன் நெருக்கமாக அமைந்துள்ளன.

(d) **குளிர்-சேமிப்பு கட்டிடங்கள்:** இந்த கட்டிடங்கள் உணவுப் பொருட்களை சேமிக்கப் பயன்படுகின்றன. காலத்திற்கு குளிர்பதனத்தின் கீழ் பெரிய அளவில். இவை மாநில எல்லைகள் அல்லது தேசிய நெடுஞ்சாலைகளுடன் அமைந்துள்ளன, அங்கு நல்ல மின்சாரம் உள்ளது.

(e) **ஒளி உற்பத்தி கட்டிடங்கள்:** இந்த கட்டிடங்கள் உணவுப் பொருட்களை பதப்படுத்துவதற்கு அல்லது மின்விசிறிகள், நீர் விசையியக்கக் குழாய்கள், கேஜெட்டுகள் போன்ற ஒளி இயந்திரங்களின் அசெம்பிளிங்கிற்குப் பயன்படுத்தப்படலாம். இவை பொதுவாக கனரக தொழில்துறை கட்டிடங்களுடன் ஒப்பிடும்போது சிறிய அளவிலான கட்டிடங்கள் மற்றும் குண்டு வெடிப்பு உலை, அதிக திறன் கொண்ட வெளியேற்றம் இல்லை அமைப்புகள், முதலியன இந்த கட்டிடங்கள் சில நேரங்களில் ஒரு யூனிட் தயாரிக்கும் நீர் பம்பு போன்ற மாற்று பயன்பாடுகளைக் காணலாம், நிறுவப்பட்ட சில இயந்திரங்களில் மாற்றங்களைச் செய்வதன் மூலம் கேஜெட்டுக்கான சட்டசபை அலகுக்கு மாற்றலாம்.

(f) **ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாட்டு அமைப்பு:** ஆர் ரூ டி என்பது பல தொழில்களில் ஒரு முக்கிய பகுதியாகும், மேலும் பல நிறுவனங்கள் தங்களது சொந்த ஆர் அன்ட் டி பிரிவை அமைக்கின்றன. நிறைய வாழ்க்கை அறிவியல் நிறுவனங்கள் அவற்றின் ஆர் அன்ட் டி மையங்களைக் கொண்டுள்ளன, அவை வழக்கமாக அவற்றுக்கு சொந்தமானவை. இந்த மையங்கள் பொதுவாக நகரின் மையத்தில் இல்லை. நிறுவனங்கள் தங்கள் விஞ்ஞானிகளையும் பிற ஊழியர்களையும் இந்த மையங்களில் தங்க வைக்க முடியும், எனவே இந்த வகையான அமைப்பில் குடியிருப்பு கூறுகள் உள்ளன.

(g) **ஃப்ளெக்ஸ் கட்டிடங்கள்:** தொழில்துறை சொத்தில் ஃப்ளெக்ஸ் கட்டிடங்கள் புதிய போக்கு. இந்த கட்டிடம் ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட பயன்பாடுகளைக் கொண்டுள்ளது மற்றும் ஆர் ரூ டி வசதி, அலுவலக அமைப்பு, ஒளி உற்பத்தி மற்றும் ஷோரூம் இடங்களுக்கு இடமளிக்க முடியும். அவை நெகிழ்வானவை இயற்கையில் மற்றும் சில பயன்பாடுகளை எளிய மாற்றங்களைச் செய்வதன் மூலம் மாற்றலாம்.

### 1.4.3. வணிக சொத்து

வணிக நடவடிக்கைகள் வணிக நடவடிக்கைகளுக்கு பயன்படுத்தப்படுகின்றன. மால்கள், மளிகைக் கடைகள், அலுவலக கட்டிடங்கள் மற்றும் உற்பத்தி கடைகள் ஆகியவை பல்வேறு வகையான

வணிக சொத்துக்களில் அடங்கும். இன் செயல்திறன் ஒரு வணிக சொத்து விற்பனை விகிதம், புதிய கட்டுமான விகிதங்கள் மற்றும் ஆக்கிரமிப்பு விகிதங்கள் ஆகியவற்றில் அளவிடப்படுகிறது. ஒட்டுமொத்தமாக, அந்த பிராந்தியத்தில் வணிக நடவடிக்கைகளின் வெற்றி விகிதத்திற்கு ஏற்ப வணிக சொத்து நிறுவப்பட்டுள்ளது.

**வணிக பண்புகளின் வகைகள் கீழே விவாதிக்கப்பட்டுள்ளன:**

**(a) அலுவலகங்கள்:** இவை வெவ்வேறு நிறுவனங்களின் அலுவலகங்களை அமைப்பதற்கான இடங்கள். எந்தவொரு பொது அலுவலகத்தின் தேவைகளின்படி சொத்து வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. இது அறைகள், டெஸ்க்டாப் அட்டவணைகள், வரவேற்பு, கடை அறை, மாநாட்டு அறை மற்றும் காத்திருக்கும் பகுதி ஆகியவை அடங்கும். வணிக அளவு மற்றும் ஊழியர்களின் எண்ணிக்கையைப் பொறுத்து அலுவலக அளவு வேறுபடலாம். நகரங்களில், அலுவலகங்களுக்கு அதன் இடத்தை விற்பனை செய்வதற்காக கட்டப்பட்ட சிறப்பு பல மாடி கட்டிடங்கள் உள்ளன, பல நிறுவனங்கள் தங்கள் முன் மேசை வேலைகளை ஒரு பொதுவான கட்டிடத்திலிருந்து இயக்க முடியும்.

**(b) சில்லறை கட்டிடங்கள்:** சில்லறை என்பது நுகர்வோர் பொருளாதாரத்தின் ஒரு முக்கிய அம்சமாகும். பல்வேறு வகையான சில்லறை கட்டிடங்கள் உள்ளன, குறிப்பாக உடல் பொருட்களை விற்க பயன்படுகிறது. இப்போதெல்லாம், கலப்பின சில்லறை விற்பனையின் ஒரு போக்கு உள்ளது, அங்கு சில்லறை விற்பனை கடை மேலும் மேலும் நுகர்வோரை ஈர்ப்பதற்கான ஓய்வு நேர இடத்தை ஏற்பாடு செய்கிறது. சில்லறை கட்டிடத்தின் மிகச்சிறிய வடிவம் மளிகை கடை அல்லது ஒரு கடை, இது ஒரு குறிப்பிட்ட வகை தயாரிப்புகளை விற்கிறது. மால்கள் ஒரு வகை சில்லறை கட்டிடங்களாகும், அவை பெரிய அளவில் கட்டப்பட்டுள்ளன, மேலும் பல சிறிய கடைகளுக்கான பிரிவுகளைக் கொண்டுள்ளன. மால்கள் என்பது ப பழமுனள தீக பொருட்களை விற்க சிறிய கடைகள் அல்லது கடைகளை அமைப்பது மட்டுமல்ல, அவை மல்டிபிளெக்ஸ், விளையாட்டு மண்டலங்கள் மற்றும் உணவு மண்டலங்கள் போன்ற பொழுதுபோக்குக்கான பிரிவுகளையும் கொண்டுள்ளன. வேறு சில சில்லறை கட்டிடங்கள் பல்பொருள் அங்காடிகள், துறைசார் கடைகள், பேஷன் ஹவுஸ் மற்றும் மின்னணு கடைகள்.

**(c) தொழில்துறை பண்புகள்:** தொழில்துறை சொத்துக்கள் வணிகச் சொத்தாகவும் கருதப்படுகிறது, ஏனெனில் இது வணிக நடவடிக்கைகளுக்கும் பயன்படுத்தப்படுகிறது. தொழில்துறை கட்டிடங்கள் உற்பத்தி நோக்கங்களுக்காகவும் ஆர் ரு டி நிறுவனங்களுக்காகவும் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. தொழில்துறை சொத்தின் சில எடுத்துக்காட்டுகள் கனமான மற்றும் குறைந்த எடை கொண்ட உற்பத்தி

## குறிப்பு

அலகுகள், ஆர் அண்ட் டி அமைப்புகள், கிடங்குகள், தொலைத் தொடர்பு மையங்கள் மற்றும் குளிர் களஞ்சியங்கள்.

(d) **ஹோட்டல்:** இந்த கட்டிடங்கள் விருந்தோம்பல் நிர்வாகத்தின் கீழ் வருகின்றன. அவை கட்டப்பட்டுள்ளனபெரிய மற்றும் நடுத்தர அளவில். அவர்கள் வெவ்வேறு அளவுகள், பெரிய அறைகள், உணவகங்கள், சிறிய பரிசுக் கடைகள், ஸ்பா, ஜிம், பார்கள் மற்றும் விளையாட்டு மண்டலங்களின் பல அறைகளைக் கொண்டிருக்கலாம். சுற்றுலாத்துறையின் மிக முக்கியமான அம்சம் ஹோட்டல்கள். அவர்கள் வழங்கும் வசதிகளின்படி அவை தரவரிசைப்படுத்தப்படுகின்றன. ஹோட்டல்களில் கிடைக்கும் விஷயங்கள் விருந்தினர்களின் வசதிக்கு ஏற்ப இருக்கும்.

### 1.4.4. சிறப்பு நோக்கம்

ஒரு வகை பயன்பாடு அல்லது வரையறுக்கப்பட்ட பயன்பாட்டிற்கு சிறப்பு நோக்க பண்புகள் பொருத்தமானவை. அவை தனித்துவமான வடிவமைப்புகள் மற்றும் தளவமைப்புகளைக் கொண்டுள்ளன. வடிவமைப்புகள் சொத்தின் பயன்பாட்டிற்கு ஏற்ப உள்ளன. கட்டுமானப் பொருள் மற்றும் பிற கட்டமைப்பு வடிவமைப்புகளும் சொத்தின் பயன்பாட்டிற்கு மட்டுப்படுத்தப்பட்டுள்ளன. இந்த வகையான கட்டிடங்கள் அவை கட்டப்பட்டதைத் தவிர வேறு எந்த நோக்கத்திற்காகவும் பயன்படுத்த முடியாது. சிறப்பு நோக்க கட்டிடங்களில் கோயில்கள், மசூதிகள், தேவாலயம், தியேட்டர், பள்ளி அல்லது வேறு எந்த பொது பயன்பாட்டுக் கட்டடமும் அடங்கும். இந்த கட்டிடங்கள் கலாச்சார மற்றும் சமூக அம்சங்களின்படி கட்டப்பட்டுள்ளன. அவற்றின் சிறப்பு இயல்பு காரணமாக அவற்றின் சந்தையும் குறைவாகவே உள்ளது. இத்தகைய கட்டிடங்கள் சிறப்பு வடிவமைப்பு சொத்து என்று அழைக்கப்படுகின்றன.

### 1.5. சொத்து மேலாண்மை கருத்து

சொத்து மேலாண்மை பற்றிய கருத்து மற்றும் சொத்து மேலாளரின் பங்கு மற்றும் பொறுப்புகள் இதன் போது உருவாகினநகரமயமாக்கல் நேரம் மற்றும் வாடகை சொத்துக்களின் தேவை அதிகரித்து வருகிறது. இதன் விளைவாக, விதிகள் மற்றும் ஒழுங்குமுறைகளுக்கான தேவை அதிகரித்தது மற்றும் ரியல் எஸ்டேட் மிகவும் சிக்கலான செயல்முறையாக மாறியது. 19 ஆம் நூற்றாண்டின் நடுப்பகுதியில், நகரங்களில் வீட்டுவசதிக்கான திடீர் கோரிக்கையும், வாடகை சொத்துக்களின் பற்றாக்குறையும் ரியல் எஸ்டேட் உரிமையாளர்களை ஒற்றை குடும்ப குடியிருப்புகளை பல குடியிருப்புகளாக மாற்ற நிர்வகித்தன. ரியல் எஸ்டேட் உரிமையாளர்கள் வெறுமனே வாடகை வசூலித்து, வாடகைதாரர்களுக்கு அத்தியாவசிய பழுதுபார்ப்புகளை வழங்கினர். குத்தகைதாரர்களை மகிழ்விக்க எந்தவிதமான சலுகைகளும் இல்லை. பிளம்பிங் மற்றும் காற்றோட்டம் இல்லாததால், பண்புகள்

## குறிப்பு

மோசமாக எரிந்தன. உலகப் போருக்கு முந்தைய காலம் சில விதிமுறைகளுடன் வந்தது, இது வீட்டு உரிமையாளர்களை தங்கள் வாடகைதாரர்களுக்கு வாழக்கூடிய நிலைமைகளை வழங்க கட்டாயப்படுத்தியது. 19 ஆம் நூற்றாண்டு முதலாம் உலகப் போர் வரையிலும் 1920 களுக்குப் பிறகும் குடியிருப்பு சொத்துக்களை விரைவாக நிர்மாணித்த காலமாகும். இது அடுக்குமாடி குடியிருப்புகளின் எண்ணிக்கையை அதிகரித்ததுடன், நடுத்தர வருமானம் கொண்ட குடும்பங்களுக்கும் வருமான ஆதாரத்தை உருவாக்கியது. இது ஒரு சொத்தை ஆறுதல் மற்றும் தரமான இடமாக முறையாக விற்பனை செய்வதற்கு வழிவகுத்தது. இதன் விளைவாக, இது பராமரிப்பாளர் மேலாளர்கள் அல்லது சொத்து மேலாளர்கள் தோன்றுவதற்கும் சொத்து மேலாண்மை என்ற கருத்தின் பரிணாமத்திற்கும் வழிவகுக்கிறது. காலப்போக்கில், சொத்துக்களின் எண்ணிக்கையில் பாரிய அதிகரிப்பு காரணமாக ரியல் எஸ்டேட் உரிமையாளர்களால் சொத்துக்களைக் கையாள முடியாததால் சொத்து மேலாளரின் பங்கு அதிகரித்தது. இது பராமரிப்பாளர் மேலாளர்கள் அல்லது சொத்து மேலாளர்கள் தோன்றுவதற்கும் சொத்து மேலாண்மை என்ற கருத்தின் பரிணாமத்திற்கும் வழிவகுக்கிறது. காலப்போக்கில், சொத்துக்களின் எண்ணிக்கையில் பாரிய அதிகரிப்பு காரணமாக ரியல் எஸ்டேட் உரிமையாளர்களால் சொத்துக்களைக் கையாள முடியாததால் சொத்து மேலாளரின் பங்கு அதிகரித்தது. இது பராமரிப்பாளர் மேலாளர்கள் அல்லது சொத்து மேலாளர்கள் தோன்றுவதற்கும் சொத்து மேலாண்மை என்ற கருத்தின் பரிணாமத்திற்கும் வழிவகுக்கிறது. காலப்போக்கில், சொத்துக்களின் எண்ணிக்கையில் பாரிய அதிகரிப்பு காரணமாக ரியல் எஸ்டேட் உரிமையாளர்களால் சொத்துக்களைக் கையாள முடியாததால் சொத்து மேலாளரின் பங்கு அதிகரித்தது. இது பராமரிப்பாளர் மேலாளர்கள் அல்லது சொத்து மேலாளர்கள் தோன்றுவதற்கும் சொத்து மேலாண்மை என்ற கருத்தின் பரிணாமத்திற்கும் வழிவகுக்கிறது. காலப்போக்கில், சொத்துக்களின் எண்ணிக்கையில் பாரிய அதிகரிப்பு காரணமாக ரியல் எஸ்டேட் உரிமையாளர்களால் சொத்துக்களைக் கையாள முடியாததால் சொத்து மேலாளரின் பங்கு அதிகரித்தது.

இல்1933, ரியல் எஸ்டேட் மேலாண்மை நிறுவனம் அமெரிக்காவில் நிறுவப்பட்டது. இது தவிர, பொதுப்பணி நிர்வாகத்தின் உதவியுடன் மலிவு விலையில் வீடுகளை நிர்மாணிக்கும் அரசாங்கம் பயிற்சி பெற்ற வீட்டு மேலாளர்களைக் கோரியது, இது தொழில்முறை சொத்து மேலாளர்களின் தோற்றத்திற்கு வழிவகுத்தது.

இந்தியாவில், சொத்து மேலாண்மை நிறுவனங்களுக்கு சட்டரீதியான கட்டுப்பாடு இல்லை, ரியல் எஸ்டேட் முகவர்கள் அல்லது டெவலப்பர்கள். ரியல் எஸ்டேட் ஒழுங்குமுறை மற்றும் மேம்பாட்டு மசோதா 2013 இல் நிறைவேற்றப்பட்டது இருப்பினும், இது 2016 இல் நடைமுறைக்கு வந்தது. இந்த மசோதா இந்தியாவில் ரியல் எஸ்டேட் நிர்வாகத்தில் மாற்றத்தைக் கொண்டுவருவதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது.

குடியிருப்பு, வணிக மற்றும் ரியல் எஸ்டேட் உள்ளிட்ட ரியல் எஸ்டேட் மற்றும் பிசுழிநசவல தீக சொத்துக்களின் செயல்பாடு, பராமரிப்பு மற்றும் மேற்பார்வை என சொத்து மேலாண்மை பரவலாக புரிந்து கொள்ள

## குறிப்பு

முடியும். இது தனிப்பட்ட சொத்து, உபகரணங்கள், கருவிகள் மற்றும் பிற உடல் மூலதன சொத்துக்களின் மேலாண்மை ஆகும்.

சொத்து மேலாண்மை போன்ற நடவடிக்கைகள் அடங்கும்ரியல் எஸ்டேட், அமைப்பு மற்றும் மனிதவளத்தின் செயல்முறைகளாக சொத்தின் வாழ்க்கைச் சுழற்சியை நிர்வகிக்க வேண்டும். குத்தகைதாரர் வேலைவாய்ப்பு, பராமரிப்பு மற்றும் பழுதுபார்ப்பு மற்றும் உண்மையான சொத்தின் தற்போதைய நிர்வாகம் ஆகியவை இதில் அடங்கும். நிர்வகிக்கப்பட வேண்டிய பங்குகளின் அளவிற்கு ஏற்ப சொத்து நிர்வாகத்தின் நோக்கம் மாறுகிறது. நுழைவு-நிலை நிலை ஆன்-சைட் மேலாளர் அல்லது தள நிர்வாகியின் தலைப்பைக் கொண்டுள்ளது.

### 1.6. சொத்து மேலாளரின் கடமைகள்

சொத்து மேலாளர் என்பது சொத்தை கவனித்து, ரியல் எஸ்டேட் சொத்தின் பராமரிப்பு மற்றும் குத்தகைதாரர் நிர்வாகத்தை கவனிப்பவர். சொத்து மேலாளர் பின்வரும் குணங்களைக் கொண்டிருக்க வேண்டும்:

1. பொறுப்பு மற்றும் நம்பகமான தொடர்பு
2. நுகர்வோர் உளவியலைப் புரிந்து கொள்ளும் திறன்
3. கவனம் செலுத்திய மனம்
4. சொத்தை ஒழுங்கமைப்பதில் ஒரு நல்ல உணர்வு மற்றும்
5. இடையிலான வேறுபாட்டைப் புரிந்து கொள்ளும் திறன் ஒரு சிறிய பராமரிப்பு பிரச்சினை மற்றும் அவசரநிலை.

சொத்து மேலாளர் சொத்து உரிமையாளருக்கு பொறுப்பு மற்றும் பொறுப்புக்குத்தகைதாரர், எனவே, கீழே விவாதிக்கப்பட்ட சில கடமைகளை வைத்திருக்கிறார்.

**1. புதிய குத்தகைதாரர்களைக் கண்டறிதல்:** சொத்து மேலாளரின் முதன்மையான பொறுப்பு, சொத்துக்கான குத்தகைதாரர்களைக் கண்டுபிடிப்பது. ரியல் எஸ்டேட் உரிமையாளர்கள் சொத்து உரிமையாளர்களால் நிர்வகிக்கப்படாத சொத்துக்களுக்காக ஒரு சொத்து மேலாளரை நியமிக்கிறார்கள் சொத்து மேலாளர் கூறப்பட்ட சொத்துக்கு ஒரு குத்தகைதாரரைக் கண்டுபிடித்து, சொத்து உரிமையாளர்களுக்கான வருமான ஆதாரத்தை செயல்படுத்துகிறார். சொத்து நிர்வாகத்தில் மிக முக்கியமான வருமான ஆதாரமாக குத்தகைதாரர்கள் உள்ளனர்.

**2. குத்தகைதாரர் திரையிடல்:** குத்தகைதாரர் திரையிடல் இது ஒரு மிக முக்கியமான கட்டமாகும், ஏனெனில் இது சொத்தின் பாதுகாப்பை உறுதி செய்கிறது. சொத்து மேலாளர் குத்தகைதாரரின் தனிப்பட்ட சுயவிவரம், பணி சுயவிவரம் மற்றும் அவர்களின் குற்றப் பதிவுகளை சரிபார்க்க வேண்டும். இந்த ஒழுங்குமுறை குத்தகைதாரர் சுயவிவரம் மற்றும் அவற்றின் சொந்த இடத்தின் சரியான சரிபார்ப்பை வழங்குகிறது.

3. **புகார்களைக் கையாளுதல்:** இது கடமைகுத்தகைதாரர்களின் புகார்களைக் கையாள்வதற்கும் அவர்களுக்கு முறையான சலுகைகளை வழங்குவதற்கும் ஒரு சொத்து மேலாளர். ஒரு சொத்து மேலாளர் சொத்தில் மோசமான வசதிகள் தொடர்பான புகார்களைக் கையாள வேண்டும், சொத்து அமைந்துள்ள சமூகம் தொடர்பாகவும், குத்தகைதாரர்களுக்கு வாழக்கூடிய நிபந்தனையுடன் வழங்கப்படுவதையும் வாடகைதாரருக்கு வழங்க வேண்டும்.

4. **குத்தகைதாரர் வருவாயை ஒருங்கிணைத்தல்:** சொத்து மேலாளரின் திறன் தீர்மானிக்கப்படுகிறது குத்தகைதாரரின் திருப்தியால். குத்தகைதாரர் வருவாய் என்பது சொத்தில் எஞ்சியிருக்கும் மற்றும் தங்கியிருக்கும் குத்தகைதாரர்களின் எண்ணிக்கைக்கு பயன்படுத்தப்படும் சொல். ஒரு உயர் குத்தகைதாரர் வருவாய் சொத்து உரிமையாளர் மற்றும் மேலாளரால் முறையான நிர்வாகத்தின் பற்றாக்குறையை சித்தரிக்கிறது, அதே நேரத்தில் குறைந்த விற்றுமுதல் சொத்துக்களின் வசதிகள் மற்றும் நிர்வாகத்தில் குத்தகைதாரர்களின் அதிக திருப்தி அளவைக் காட்டுகிறது.

5. **வாடகைகளை அமைத்தல், சேகரித்தல் மற்றும் சரிசெய்தல்:** ஒரு சொத்து மேலாளரின் கடமைகளில் வாடகை அமைப்பின் செயல்முறையும் அடங்கும். மேலாளர் சொத்தை மதிப்பீடு செய்ய வேண்டும் மற்றும் சொத்தின் மதிப்பீட்டு மதிப்புக்கு ஏற்ப அதன் வாடகையை அமைக்க வேண்டும். மேலும், குத்தகைதாரருக்கு சொத்து ஒதுக்கப்பட்டவுடன் சரியான நேரத்தில் வாடகை வசூலிக்கும் கடமை சொத்து மேலாளரின் கையில் உள்ளது. வாடகை தொடர்பான குறைகளைத் தீர்ப்பதற்கும் மேலாளர் பொறுப்பு.

6. **சொத்து பராமரிப்பு:** சொத்தை பழுதுபார்ப்பதற்கும் பராமரிப்பதற்கும் ஒரு சொத்து மேலாளர் பொறுப்பு. தேவையான பழுது மற்றும் சொத்து புதுப்பித்தல் ஆகியவற்றை கவனித்துக்கொள்வது மேலாளரின் கடமையாகும். வழங்கப்பட்ட சொத்து முறையான துப்புரவு, காற்றோட்டம் மற்றும் சரியான இடவசதியுடன் வழங்கப்படுகிறது என்பதை அவர் ∴ அவள் உறுதிப்படுத்த வேண்டும். சொத்து கடன் வழங்கப்பட்டால், குத்தகைதாரர் ஏதேனும் சிக்கலை எதிர்கொண்டால், விரைவில் பிரச்சினையை தீர்ப்பது எஸ்டேட் மேலாளரின் கடமையாகும்.

7. **சொத்து பாதுகாப்பு:** உரிமையாளர் சொத்தை மேலாளரிடம் ஒப்படைக்கிறார் மற்றும் சொத்து தொடர்பான பாதுகாப்பு சிக்கல்களுக்கு மேலாளர் பொறுப்பு. குத்தகைதாரரின் பாதுகாப்பை உறுதிப்படுத்த அவர் ∴ அவள் சரியான பாதுகாப்பு நடவடிக்கைகளை எடுக்க வேண்டும். மேலாளர் குத்தகைதாரரை மட்டுமே தேர்ந்தெடுப்பார், மேலும் அவர்கள் குத்தகைதாரரின் கடந்தகால பதிவுகளை கவனித்துக்கொள்வதுடன், குத்தகைதாரரிடமிருந்தும் சொத்தின் பாதுகாப்பை உறுதிப்படுத்த வேண்டும்.

## குறிப்பு

8. **ஒட்டுமொத்த மேற்பார்வைசொத்து:** சொத்தின் ஒட்டுமொத்த மேற்பார்வைக்கும் மேலாளர் பொறுப்பு. குத்தகைதாரர்கள், அவர்களின் தேவைகள், பாதுகாப்பு நடவடிக்கைகள், சொத்தை புதுப்பித்த நிலையில் வைத்திருப்பது மற்றும் சொத்தின் பழுது மற்றும் பராமரிப்பு பணிகளை அடிக்கடி கவனிப்பது மேலாளரின் கடமையாகும்.

9. **நிதி மேலாண்மை:** எந்தவொரு வேலையின் மிக முக்கியமான அம்சம் நிதி. சொத்து மேலாளரின் நிதி மேலாண்மை பங்கு சரியான வாடகை விகிதங்களை பகுப்பாய்வு செய்வதிலிருந்தும் நிறுவுவதிலிருந்தும் தொடங்குகிறது செலவுகள், தேய்மானம் மற்றும் வரிகளை கணக்கிடுதல் மற்றும் யதார்த்தமான இலாப இலக்குகளையும் அவற்றை அடைய ஒரு பட்ஜெட்டையும் தீர்மானித்தல். அவர்கள் வாடகைகளைச் சேகரித்து விலைப்பட்டியல்களைச் செலுத்துகிறார்கள், மாறுபாடுகளைக் கண்காணிக்கிறார்கள் மற்றும் பட்ஜெட்டை மீண்டும் பாதையில் கொண்டு செல்ல சரியான நடவடிக்கை எடுப்பார்கள்.

10. **புதுப்பித்தலை வைத்திருங்கள் சொத்து சட்டங்களுடன்:** குத்தகைதாரர்களைத் திரையிடுதல், பாதுகாப்பு வைப்புகளை கையாளுதல், குத்தகை முடித்தல் மற்றும் வெளியேற்றங்கள், அத்துடன் சொத்து பாதுகாப்பு தரங்களுடன் இணங்குதல் ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் சொத்து மேலாளர்கள் சொத்து-குத்தகைதாரர் சட்டங்களைப் பற்றிய ஆழமான அறிவைக் கொண்டிருக்க வேண்டும்.

### 1.7. தொழில் என மேலாண்மை

இல்ஹாட்ஜ் மற்றும் ஜான்சனின் வார்த்தைகள், "தொழில் என்பது சமூகத்தின் சில தொடர்புடைய பிரிவுகளின் சேவையில் அதிக அளவு நிலைத்தன்மையுடன் பயன்படுத்தப்படும் சில குறிப்பிடத்தக்க அறிவு தேவைப்படும் ஒரு தொழில்."

யுளு ஹார்ன் தொழிலை ஒரு "குறிப்பாக மேம்பட்ட கல்வி மற்றும் சிறப்பு பயிற்சி தேவைப்படும் தொழில்" என்று வரையறுத்துள்ளார்.

பேராசிரியர் டால்டன் ஈ. மெக்.பார்லாண்டின் கூற்றுப்படி, இதில் உள்ள அளவுகோல்கள் அல்லது சிறப்பு பண்புகளுக்கொரு தொழில் என்பது "சிறப்பு அறிவு அல்லது நுட்பங்களைக் கொண்ட ஒரு அமைப்பின் இருப்பு, பயிற்சி மற்றும் அனுபவத்தைப் பெறுவதற்கான முறைப்படுத்தப்பட்ட முறை, தொழில்முறைடன் அதன் குறிக்கோளாக பிரதிநிதித்துவ அமைப்பை நிறுவுதல், நடத்தை வழிகாட்டுதலுக்கான நெறிமுறைக் குறியீடுகளை உருவாக்குதல், கட்டணம் வசூலித்தல், சேவைகளில், ஆனால் பண வெகுமதிக்கான விருப்பத்தை விட சேவையின் முன்னுரிமையைப் பொறுத்தவரை. "



மேற்கண்ட வரையறையின்படி, ஒரு தொழிலாக நிர்வாகத்தின் அம்சங்கள் இவ்வாறு முடிக்கப்படலாம்:

1. **சரிஅறிவின் வரையறுக்கப்பட்ட உடல்:** மற்ற தொழில்களைப் போலவே நிர்வாகமும் அதன் சொந்த அறிவைக் கொண்டுள்ளது. நிர்வாகத்தின் கீழ் சில கொள்கைகள், சட்டங்கள் மற்றும் முறைகள் கண்டுபிடிக்கப்பட்டுள்ளன. ஒரு வெற்றிகரமான அமைப்பின் ஒவ்வொரு மேலாளரும் அதன் இருக்கும் கோட்பாடுகளையும் கொள்கைகளையும் பின்பற்ற வேண்டும். சில கோட்பாடுகள், கோட்பாடுகள் மற்றும் சட்டங்களைக் குறிப்பிடும் பெரிய எழுதப்பட்ட நிர்வாக புத்தகங்கள் உள்ளன, அவை வெற்றிகரமான அமைப்பை நடத்துவதற்கு ஒவ்வொரு மேலாளரும் பின்பற்ற வேண்டும்.

2. **நெறிமுறை மதிப்பின் இருப்பு:** ஒவ்வொரு வணிக நிறுவனமும் பின்பற்ற வேண்டும்சமூகத்தில் உயிர்வாழ சில வணிக நெறிமுறைகள். கார்ப்பரேட் சமூகப் பொறுப்புகள் என்ற கருத்து உயர்வு எடுத்துள்ளது, மேலும் ஒவ்வொரு வணிகமும் சமூகத்தின் ஒரு பகுதியாகும், இது வணிகத்தின் உயிர்வாழ்விற்கும் வளர்ச்சிக்கும் மட்டுமே பொறுப்பாகும். ஒவ்வொரு வணிக நிறுவனத்திற்கும் சில சமூகப் பொறுப்புகள் உள்ளன மற்றும் கட்டாய நெறிமுறை நடத்தை விதிகளைப் பின்பற்றுகின்றன.

3. **நிபுணத்துவ சங்கங்களின் இருப்பு:** மற்ற தொழில்களைப் போலவே, நிர்வாகத்திற்கும் அதன் சொந்த தொழில்முறை சங்கம் உள்ளது, அதாவது அகில இந்தியமேலாண்மை சங்கம் (யுஐஆயு). யுஐஆயு என்பது இந்தியாவில் மேலாண்மைத் தொழிலின் உச்ச அமைப்பாகும். மேலாண்மை நுட்பங்கள், திறன்களை மேம்படுத்துவதற்காக சங்கம் செயல்படுகிறது மற்றும் மேலாண்மை சிக்கல்களை தீர்க்கும் மையமாகவும் செயல்படுகிறது.

**ஒரு தொழிலுக்கு இன்னும் இரண்டு அம்சங்கள் உள்ளன:**

- **தடைசெய்யப்பட்ட நுழைவு:** போன்ற தொழில்கள்ஊய ஆக, வழக்கறிஞர்கள் மற்றும் மருத்துவர்கள் தொழிலில் நுழைவதற்கு முன்பு ஒரு சிறப்பு அறிவு மற்றும் சான்றிதழ் தேவை. இருப்பினும், நிர்வாகத்திற்கான தொழில்முறை சான்றிதழைப் பெறுவதற்கு எந்த நிர்வாகத்திற்கும் இல்லை. ஒரு வணிக நிறுவனத்தில் கையேடு சக்தி நுழைவதற்கு எந்த தடையும் இல்லை
- **சேவை நோக்கம்:** பல தொழில்முறை நிறுவனங்கள் இயங்குகின்றனமக்களுக்கு சேவைகளை வழங்குவதற்கான ஒரே நோக்கத்துடன் அவர்களின் வணிகம். நிர்வாகம் லாபம் சம்பாதிப்பதற்கும் அதிக அளவு இலாபம் ஈட்டுவதற்கும் செயல்படுகிறது. இந்த அம்சத்தை நிர்வாகத்தின் அம்சங்களாக ஒரு தொழிலாக கருத முடியாது.

## குறிப்பு

## குறிப்பு

எனவே, மேலாண்மை இருக்க முடியும் என்று கூறலாம் ஒரு தொழில் ஓரளவு நிர்வாகம் தொழிலின் சில அம்சங்களை பூர்த்தி செய்கிறது, அதாவது, அறிவு, நெறிமுறை மதிப்புகள் மற்றும் ஒரு தொழில்முறை சங்கம்.

### 1.8. சொத்து மேலாண்மை ஒரு தொழிலாக

ஒரு தொழில்முறை சொத்து மேலாளர் சொத்து நிர்வாகத்தில் முக்கிய பங்கு வகிக்கிறார். அவர் ∴ அவள் சொத்து தொடர்பான அரசாங்க விதிகள் மற்றும் ஒழுங்குமுறைகளை நன்கு அறிந்தவராகவும் நன்கு அறிந்தவராகவும் இருப்பார்கள் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

ஒரு தொழில்முறை சொத்து மேலாளர் சொத்து நிர்வாகத்தில் பின்வரும் பாத்திரங்களை வகிக்கிறார்:

1. **பொருத்தமான தேனனைக் கண்டறிதல்வ:** இது ஒரு தொழில்முறை சொத்து மேலாளரின் மிக முக்கியமான பாத்திரமாகும். அவர் ∴ அவள் சொத்துக்கு பொருத்தமான குத்தகைதாரர்களைப் பற்றி அறிந்திருக்க வேண்டும் மற்றும் குத்தகைதாரர் உளவியலை அறிந்திருப்பதால் அவர்களை எவ்வாறு தேர்ந்தெடுப்பது என்பது தெரிந்திருக்க வேண்டும்.

2. **குத்தகைதாரர்களின் சரியான திரையிடல்:** அப்ரொ.பெஷனல் சொத்து மேலாளர் செய்கிறார் குத்தகைதாரர்களின் பின்னணி, திருமண நிலை, வேலைவாய்ப்பு நிலை மற்றும் பிற வருமான நிலை குறித்து காசோலைகளைச் செய்வதன் மூலம் முறையான திரையிடல். இடத்தை ஒதுக்குவதற்கு முன்பு மேலாளர் சரியான திரையிடல் செயல்முறையைப் பின்பற்றுகிறார்.

3. **சொத்து விளம்பரம்:** சொத்தின் திறமையான விளம்பரம் இன்றைய போட்டி உலகில் மிக முக்கியமான உறுப்பு. ஒரு தொழில்முறை சொத்து மேலாளர் விளம்பரத்தின் அனைத்து பொருத்தமான முறைகளையும் அறிந்திருக்கிறார் மற்றும் சொத்துக்கான சிறந்த விளம்பர வழியைத் தேர்ந்தெடுக்கிறார். சொத்து மேலாளர் பயனற்ற மூலோபாயத்தைப் பின்பற்றுகிறார், இது பயனரால் சொத்தை அடிக்கடி வைத்திருக்க உதவுகிறது.

4. **வாடகை வசூல்:** தொழில்முறை சொத்து நிர்வாகத்தால் சொத்து நிர்வகிக்கப்படும் போது, வாடகை வசூல் என்பது மேலாளரின் கடமையாகும். சொத்து மதிப்பீடு மற்றும் வழிகாட்டுதல்களின்படி சொத்து மேலாளரும் வாடகையை நிர்ணயிக்கிறார்.

5. **வழக்கமான பராமரிப்பு மற்றும் பழுது:** சொத்து மேலாளர் சொத்தை கவனித்துக்கொள்கிறார், சொத்தின் பராமரிப்பாளராக செயல்படுகிறார். சொத்தை பராமரிப்பதற்கு அவன் ∴ அவள் பொறுப்பு.

வழக்கமான பழுதுபார்க்கும் பணிகளைச் செய்து புதுப்பித்த நிலையில் வைத்திருப்பதாக அவர் மீது குற்றம் சாட்டப்பட்டுள்ளது. நீர் வழங்கல், மின்சாரம், சுகாதாரம் மற்றும் காற்றோட்டம் போன்ற அனைத்து வசதிகளையும் அவர் .: அவள் கவனித்துக்கொள்கிறார்கள்.

**6. குத்தகைதாரர் தக்கவைப்பு:** குத்தகைதாரர் தக்கவைப்பு குறிக்கிறதுசொத்தில் குத்தகைதாரர்கள் நீண்ட காலம் தங்குவதற்கு. ஒரு சிறந்த குத்தகைதாரர் வருவாய் சந்தையில் உள்ள சொத்தின் நல்லெண்ணத்தை உறுதி செய்கிறது. ஒரு குத்தகைதாரர்களை அவர்களுடன் தக்க வைத்துக் கொள்வதற்கான ஒரு சொத்து மேலாளர் உத்திகள். தற்போதுள்ள குத்தகைதாரர்கள் வேறு எந்த சொத்துக்கும் தங்கள் மனதை மாற்றிக்கொள்ளாதபடி அவர்கள் இதுபோன்ற செயல்களைச் செய்கிறார்கள்.

**7. சட்ட கடமைகளுடன் பரிச்சயம்:** மிக முக்கியமாக, ஒரு தொழில்முறை சொத்து மேலாளர் நாட்டில் உள்ள சொத்துக்களை நிர்வகிக்கும் விதிகள் மற்றும் ஒழுங்குமுறைகள் மற்றும் அரசாங்க சட்டங்களை நன்கு அறிவார். அவர்கள் விதிமுறைகளையும் விதிகளையும் பின்பற்றுகிறார்கள், இது சில நேரங்களில் சொத்து உரிமையாளருக்கு பின்பற்ற முடியாதது.

## 1.9. சொத்து நிர்வாகத்தில் தொழில் வளர்ச்சியின் வளர்ச்சி

கடந்த சில ஆண்டுகளில், ரியல் எஸ்டேட் வணிகம் ஒரு தனி தொழிலாக மாறிவிட்டது. சொத்து முதலீட்டில் எழுச்சி ஒற்றை உரிமையாளர்களுக்கு பல சொத்துக்களை வைத்திருக்க வழிவகுத்தது. ஒரு இடத்திலிருந்து இன்னொரு இடத்திற்கு மக்கள் அதிகரித்து வருவது வாடகை சொத்துக்களுக்கான தேவையை அதிகரித்துள்ளது. எனவே, சொத்து உரிமையாளர்கள் தங்கள் சொத்துக்களை திறம்பட நிர்வகிப்பதற்காக தொழில்முறை சொத்து மேலாளர்களை பணியமர்த்த முனைகிறார்கள். சில விதிகள் மற்றும் விதிமுறைகள் பின்பற்றப்பட வேண்டியிருப்பதால் சொத்து மேலாண்மை தொழில்முறையின் வளர்ச்சியையும் கண்டுள்ளது. சொத்து நிர்வாகத்தை ஒழுங்குபடுத்த பல நாடுகளின் அரசாங்கம் நிர்வாக குழுக்களை நிறுவியுள்ளது. சொத்து மேலாண்மைத் துறையும் நிர்வாகத்தின் கொள்கைகளைப் பின்பற்றத் தொடங்கியுள்ளது. சொத்து நிர்வாகத்தில் சான்றிதழ் வழங்கும் பல படிப்புகள் உள்ளன. பல நிறுவனங்கள் சொத்து வர்த்தகத்தில் ஈடுபட்டுள்ளன. சொத்து வணிகத்தின் தெளிவை ஒழுங்குபடுத்தும் சில செயல்களை அரசாங்கம் உருவாக்கியுள்ளது. தொழில்முறை சொத்து மேலாண்மை குத்தகைதாரர்களை எளிதாக தேடுவது போன்ற பல நன்மைகளை செயல்படுத்துகிறது. குத்தகைதாரர்களின் உரிமைகள் மற்றும் கடமைகள் சொத்து மேலாளர்களுக்கும் தெரியும், மேலும் அவை உரிமையாளர்களின் சொத்தின் பாதுகாப்பையும் உறுதிப்படுத்துகின்றன. சொத்து மேலாண்மை பல நிதி அம்சங்களைக் கொண்டுள்ளது மற்றும்

## குறிப்பு

## குறிப்பு

பின்பற்ற வேண்டிய பல கொள்கைகளை உள்ளடக்கியது. எனவே, இந்த புள்ளிகளிலிருந்து சொத்து நிர்வாகத்தில் நிபுணத்துவத்தின் வளர்ச்சி இருப்பதாக முடிவு செய்யப்பட்டுள்ளது. சொத்து மேலாண்மை பல நிதி அம்சங்களைக் கொண்டுள்ளது மற்றும் பின்பற்ற வேண்டிய பல கொள்கைகளை உள்ளடக்கியது. எனவே, இந்த புள்ளிகளிலிருந்து சொத்து நிர்வாகத்தில் நிபுணத்துவத்தின் வளர்ச்சி இருப்பதாக முடிவு செய்யப்பட்டுள்ளது. சொத்து மேலாண்மை பல நிதி அம்சங்களைக் கொண்டுள்ளது மற்றும் பின்பற்ற வேண்டிய பல கொள்கைகளை உள்ளடக்கியது. எனவே, இந்த புள்ளிகளிலிருந்து சொத்து நிர்வாகத்தில் நிபுணத்துவத்தின் வளர்ச்சி இருப்பதாக முடிவு செய்யப்பட்டுள்ளது.

### 1.10. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

- உண்மையான சொத்து முடியும்நிலம் மற்றும் நிலத்தில் வளர்ந்து வரும் அல்லது ஒட்டப்பட்ட அல்லது கட்டப்பட்ட எதையும் பரவலாக வரையறுக்க வேண்டும்.
- ஒரு உண்மையான சொத்து உரிமையாளருக்கு பின்வரும் உரிமைகள் உள்ளன:
  - உடைமை கட்டுப்பாட்டு உரிமை
  - விலக்கு
  - இன்பம்
  - மனநிலை
- ஒரு அடுக்குமாடி குடியிருப்பு என்பது ஒரு அடுக்குமாடி குடியிருப்பில் ஒரு ஒற்றை குடும்பம், அதே சமயம் ஒரு அடுக்குமாடி குடியிருப்பு என்பது பல மாடி கட்டடமாகும், இது பல்வேறு அளவுகளைக் கொண்ட பல குடியிருப்புகளைக் கொண்டுள்ளது, அதாவது பெரிய, நடுத்தர மற்றும் சிறிய.
- குடியிருப்பு சொத்து வரையறுக்கப்படலாம்எந்தவொரு நகராட்சியும் அல்லது உள்ளூர் அதிகாரமும் ஒற்றை குடும்ப வீடுகள், குடியிருப்புகள், கூட்டுறவு, டவன்ஹவுஸ் மற்றும் மக்கள் வசிக்கும் வேறு எந்த இடத்திற்கும் ஒதுக்கப்பட்டுள்ள எந்தவொரு சொத்தாகவும். எந்தவொரு கட்டிடமும் ஒரு வசிப்பிடமாகப் பயன்படுத்தப்படுவதற்கு அல்லது கட்டப்படும் பணியில் உள்ளது என்பது ஒரு குடியிருப்பு சொத்து.
- பல்வேறு வகையான உண்மையான பண்புகள்
  - குடியிருப்பு
  - வணிகரீதியானது
  - தொழில்துறை
  - சிறப்பு நோக்கம்
- சில வகையான வணிக சொத்துக்கள் அலுவலகங்கள், சில்லறை கட்டிடங்கள், ஹோட்டல்கள் மற்றும் தொழில்துறை கட்டிடங்கள் ஆகியவை அடங்கும்.

## குறிப்பு

- சிறப்பு நோக்கம் பண்புகள் ஒரு வகை பயன்பாடு அல்லது வரையறுக்கப்பட்ட பயன்பாட்டிற்கு பொருத்தமான பண்புகள் என வரையறுக்கப்படலாம் அவை கட்டப்பட்டதைத் தவிர வேறு எந்த நோக்கத்திற்காகவும் அவற்றைப் பயன்படுத்த முடியாது. கோயில்கள், மசூதிகள், தேவாலயம், தியேட்டர், பள்ளி அல்லது வேறு எந்த பொது பயன்பாட்டுக் கட்டடமும் சிறப்பு நோக்கக் கட்டிடங்களின் சில எடுத்துக்காட்டுகள்.
- ரியல் எஸ்டேட் ஒழுங்குமுறை மற்றும் மேம்பாட்டு மசோதா 2013 இல் நிறைவேற்றப்பட்டது இருப்பினும், இது 2016 இல் நடைமுறைக்கு வந்தது. இந்த மசோதா இந்தியாவில் ரியல் எஸ்டேட் நிர்வாகத்தில் மாற்றத்தைக் கொண்டுவருவதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது.
- குடியிருப்பு, வணிக மற்றும் ரியல் எஸ்டேட் உள்ளிட்ட ரியல் எஸ்டேட் மற்றும் தீக சொத்துக்களின் செயல்பாடு, பராமரிப்பு மற்றும் மேற்பார்வை என சொத்து மேலாண்மை வரையறுக்கப்படுகிறது.
- ஒரு சொத்து மேலாளர் பின்வரும் குணங்களைக் கொண்டிருக்க வேண்டும்:
  - பொறுப்பு மற்றும் நம்பகமான தொடர்பு
  - நுகர்வோர் உளவியலைப் புரிந்து கொள்ளும் திறன்
  - கவனம் செலுத்திய மனம்
  - சொத்தை ஒழுங்கமைப்பதில் ஒரு நல்ல உணர்வு மற்றும் இடையிலான வேறுபாட்டைப் புரிந்து கொள்ளும் திறன் ஒரு சிறிய பராமரிப்பு பிரச்சினை மற்றும் அவசரநிலை
- அகில இந்திய மேலாண்மை சங்கம் (யுஐஆயு) என்பது இந்தியாவில் மேலாண்மைத் தொழிலின் உச்ச அமைப்பாகும். மேலாண்மை நுட்பங்கள், திறன்களை மேம்படுத்துவதற்காக சங்கம் செயல்படுகிறது மற்றும் மேலாண்மை சிக்கல்களை தீர்க்கும் மையமாகவும் செயல்படுகிறது.
- சொத்து முதலீட்டில் எழுச்சி ஒற்றை உரிமையாளர்களுக்கு பல சொத்துக்களை வைத்திருக்க வழிவகுத்தது. ஒரு இடத்திலிருந்து இன்னொரு இடத்திற்கு மக்கள் அதிகரித்து வருவது வாடகை சொத்துக்களுக்கான தேவையை அதிகரித்துள்ளது. இது சொத்து உரிமையாளர்களை தங்கள் சொத்துக்களை திறம்பட நிர்வகிப்பதற்காக தொழில்முறை சொத்து மேலாளர்களை நியமிக்க வழிவகுக்கிறது. சில விதிகள் மற்றும் விதிமுறைகள் பின்பற்றப்பட வேண்டியிருப்பதால் சொத்து மேலாண்மை தொழில்முறையின் வளர்ச்சியையும் கண்டுள்ளது.

## குறிப்பு

### 1.11. சுருக்கம்

- உண்மையான சொத்து முடியும்எந்தவொரு நியமிக்கப்பட்ட நிலத்தையும், அதன் மீது அல்லது அதன் கீழ் நிரந்தரமாக வைக்கப்பட்டுள்ள எதையும் உள்ளடக்கிய எந்தவொரு அசையாச் சொத்தாக கருதப்படும். பூமியின் மேற்பரப்பில் அல்லது மேற்பரப்பின் கீழ் உள்ள கூறுகள், அதாவது இயற்கை வளங்கள் அல்லது மனிதனால் உருவாக்கப்பட்ட கட்டமைப்புகள் உண்மையான சொத்தின் வரையறையில் சேர்க்கப்பட்டுள்ளன.
- கட்டிடங்கள், குளங்கள், கால்வாய்கள், சாலைகள் மற்றும் இயந்திரங்கள் ஆகியவை உண்மையான சொத்துக்கான எடுத்துக்காட்டுகளில் அடங்கும்.
- ஒரு ரியல் எஸ்டேட் அல்லது எந்தவொரு ரியல் எஸ்டேட் கையகப்படுத்தும் நபருக்கு பின்வரும் உரிமைகள் உள்ளன: உடைமை கட்டுப்பாடு, விலக்கு, இன்பம் மற்றும் இடமாற்றம்.
- மேற்பரப்பின் கீழ் உள்ள உண்மையான சொத்தின் ஒரு பகுதி நிலத்தின் கீழ் காணப்படும் எண்ணெய், வாயுக்கள் மற்றும் தாதுக்கள் ஆகியவை அடங்கும்.
- உண்மையான சொத்தை தனிப்பட்ட சொத்தைப் போலன்றி உடல் ரீதியாக மாற்ற முடியாது, அவை எளிதாக நகர்த்தப்படலாம் அல்லது மாற்றப்படலாம்.
- ரியல் எஸ்டேட், குடியிருப்பு, தொழில்துறை, வணிக மற்றும் சிறப்பு நோக்கம் என நான்கு வகைகளாக வகைப்படுத்தலாம்.
- குடியிருப்பு சொத்து வரையறுக்கப்படலாம்எந்தவொரு நகராட்சியும் அல்லது உள்ளூர் அதிகாரமும் ஒற்றை குடும்ப வீடுகள், குடியிருப்புகள், கூட்டுறவு, டவுன்ஹவுஸ் மற்றும் மக்கள் வசிக்கும் வேறு எந்த இடத்திற்கும் ஒதுக்கப்பட்டுள்ள எந்தவொரு சொத்தாகவும்.
- பொருத்தமான பயன்பாட்டிற்கு பயன்படுத்தப்படும் எந்த கட்டிடமும்ஒரு குடியிருப்பு அல்லது கட்டப்படும் பணியில் இருப்பது ஒரு குடியிருப்பு சொத்து.
- பல்வேறு வகையான குடியிருப்பு சொத்துக்களில் குடியிருப்புகள் அல்லது குடியிருப்புகள், அடுக்கு மாடி குடியிருப்புகள், டவுன்ஷிப்புகள், வில்லாக்கள் மற்றும் சுயாதீன பங்களாக்கள் அடங்கும்.
- தொழில்துறை சொத்து கட்டுமானம், பழுது பார்த்தல், வர்த்தகம் அல்லது உற்பத்தி, உற்பத்தி, சட்டசபை அல்லது மூலப்பொருட்களிலிருந்து முடிக்கப்பட்ட அல்லது ஓரளவு முடிக்கப்பட்ட பொருட்களின் செயலாக்கத்திற்கு பயன்படுத்தப்படுகிறதுஅல்லது புனையப்பட்ட பாகங்கள் பெரிய அளவில்.

## குறிப்பு

- தொழில்துறை பண்புகளுக்கான வெவ்வேறு வகைகளில் கனரக தொழில்துறை கட்டிடங்கள் அடங்கும், தொலைத்தொடர்பு மையங்கள், கிடங்குகள், குளிர் சேமிப்பு கட்டிடங்கள், நெகிழ்வான கட்டிடங்கள் மற்றும் ஆர் அண்ட் டி அமைப்பு.
- வணிக நடவடிக்கைகள் வணிக நடவடிக்கைகளுக்கு பயன்படுத்தப்படுகின்றன. மால்கள், மளிகைக் கடைகள், அலுவலக கட்டிடங்கள் மற்றும் உற்பத்தி கடைகள் ஆகியவை பல்வேறு வகையான வணிக சொத்துக்களில் அடங்கும். அந்த பிராந்தியத்தில் வணிக நடவடிக்கைகளின் வெற்றி விகிதத்திற்கு ஏற்ப வணிக சொத்து நிறுவப்பட்டுள்ளது.
- ஒரு வகை பயன்பாடு அல்லது வரையறுக்கப்பட்ட பயன்பாட்டிற்கு சிறப்பு நோக்க பண்புகள் பொருத்தமானவை. அவை தனித்துவமான வடிவமைப்புகள் மற்றும் தளவமைப்புகளைக் கொண்டுள்ளன. வடிவமைப்புகள் சொத்தின் பயன்பாட்டிற்கு ஏற்ப உள்ளன.
- இந்த வகையான கட்டிடத்தை தவிர வேறு எந்த நோக்கத்திற்கும் பயன்படுத்த முடியாது அவை கட்டப்பட்டுள்ளன. சிறப்பு நோக்க கட்டிடங்களில் கோயில்கள், மசூதிகள், தேவாலயம், தியேட்டர், பள்ளி அல்லது வேறு எந்த பொது பயன்பாட்டுக் கட்டடமும் அடங்கும்.
- அவற்றின் சிறப்பு இயல்பு காரணமாக அவற்றின் சந்தையும் குறைவாகவே உள்ளது. இத்தகைய கட்டிடங்கள் அறியப்படுகின்றன சிறப்பு வடிவமைப்பு சொத்தாக.
- சொத்து மேலாண்மை பற்றிய கருத்து மற்றும் சொத்து மேலாளரின் பங்கு மற்றும் பொறுப்புகள் நகரமயமாக்கலின் போது உருவானது மற்றும் வாடகை சொத்துக்களின் தேவை அதிகரித்து வருகிறது.
- இல் 1933, ரியல் எஸ்டேட் மேலாண்மை நிறுவனம் அமெரிக்காவில் நிறுவப்பட்டது. இது தவிர, பொதுப்பணி நிர்வாகத்தின் உதவியுடன் மலிவு விலையில் வீடுகளை நிர்மாணிக்கும் அரசாங்கம் பயிற்சி பெற்ற வீட்டு மேலாளர்களைக் கோரியது, இது தொழில்முறை சொத்து மேலாளர்களின் தோற்றத்திற்கு வழிவகுத்தது.
- இந்தியாவில், ரியல் எஸ்டேட் ஒழுங்குமுறை மற்றும் மேம்பாட்டு மசோதா 2013 இல் நிறைவேற்றப்பட்டது இருப்பினும், இது 2016 இல் நடைமுறைக்கு வந்தது. இந்த மசோதா இந்தியாவில் ரியல் எஸ்டேட் நிர்வாகத்தில் மாற்றத்தைக் கொண்டுவருவதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது.
- குடியிருப்பு, வணிக மற்றும் ரியல் எஸ்டேட் உள்ளிட்ட ரியல் எஸ்டேட் மற்றும் பிசிழிநசவல தீக சொத்துக்களின்

## குறிப்பு

செயல்பாடு, பராமரிப்பு மற்றும் மேற்பார்வை என சொத்து மேலாண்மை பரவலாக புரிந்து கொள்ள முடியும்.

- அது தனிப்பட்ட சொத்து, உபகரணங்கள், கருவிகள் மற்றும் பிற உயிவையட தீக மூலதன சொத்துக்களின் மேலாண்மை மற்றும் இறுதி உருப்படியை சரிசெய்யவும் பராமரிக்கவும் பயன்படுகிறது.
- இது ரியல் எஸ்டேட் செயல்முறைகள், அமைப்பு மற்றும் மனிதவளம் போன்ற செயல்களை உள்ளடக்கியது. குத்தகைதாரர் வேலைவாய்ப்பு, பராமரிப்பு மற்றும் பழுதுபார்ப்பு மற்றும் உண்மையான சொத்தின் தற்போதைய நிர்வாகம் ஆகியவை இதில் அடங்கும்.
- ஒரு சொத்து மேலாளர் என்பது சொத்தை கவனித்து, ரியல் எஸ்டேட் சொத்தின் பராமரிப்பு மற்றும் குத்தகைதாரர் நிர்வாகத்தை கவனிப்பவர்.
- ஒரு சொத்து மேலாளர் பின்வரும் குணங்களைக் கொண்டிருக்க வேண்டும்: பொறுப்பு மற்றும் நம்பகமான தொடர்பு நுகர்வோர் உளவியலைப் புரிந்து கொள்ளும் திறன் கவனம் செலுத்திய மனம் சொத்தை ஒழுங்கமைக்கும் ஒரு நல்ல உணர்வு மற்றும் ஒரு சிறிய பராமரிப்பு பிரச்சினை மற்றும் அவசரநிலை ஆகியவற்றுக்கு இடையிலான வேறுபாட்டைப் புரிந்து கொள்ளும் திறன்.
- ஒரு சொத்து மேலாளரின் கடமைகளில் புதிய குத்தகைதாரர்களைக் கண்டுபிடிப்பது, குத்தகைதாரர் திரையிடல், புகார்களைக் கையாளுதல், வாடகை அமைத்தல் மற்றும் வசூலித்தல் மற்றும் சொத்து மேலாண்மை ஆகியவை அடங்கும்.
- சொத்து மேலாளர்கள் சொத்து-குத்தகைதாரர் சட்டங்களைப் பற்றிய ஆழமான அறிவைக் கொண்டிருக்க வேண்டும், குத்தகைதாரர்களைத் திரையிடுதல், பாதுகாப்பு வைப்புத்தொகைகளைக் கையாளுதல், குத்தகை முடித்தல் மற்றும் வெளியேற்றங்கள், அத்துடன் சொத்து பாதுகாப்பு தரங்களுடன் இணங்குதல்.
- மேலாண்மைமற்ற தொழில்களைப் போலவே அதன் சொந்த அறிவையும் கொண்டுள்ளது. நிர்வாகத்தின் கீழ் சில கொள்கைகள், சட்டங்கள் மற்றும் முறைகள் கண்டுபிடிக்கப்பட்டுள்ளன.
- மற்ற தொழில்களைப் போலவே, நிர்வாகத்திற்கும் அதன் சொந்த தொழில்முறை சங்கம் உள்ளது, அதாவது அகில இந்திய மேலாண்மை சங்கம் (யுஐஆயு). யுஐஆயு என்பது இந்தியாவில் மேலாண்மைத் தொழிலின் உச்ச அமைப்பாகும்.
- ஒரு தொழில்முறை சொத்து மேலாளர் சொத்து நிர்வாகத்தில் முக்கிய பங்கு வகிக்கிறார். அவர் ∴ அவள் சொத்து



## குறிப்பு

தொடர்பான அரசாங்க விதிகள் மற்றும் ஒழுங்குமுறைகளை நன்கு அறிந்தவராகவும் நன்கு அறிந்தவராகவும் இருப்பார்கள் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

- வேறு சில பாத்திரங்கள் ஒரு சொத்து மேலாளர் என்பது சொத்து விளம்பரம், சொத்தின் வழக்கமான பராமரிப்பு மற்றும் குத்தகைதாரர் வைத்திருத்தல்.
- கடந்த சில ஆண்டுகளாக, ரியல் எஸ்டேட் வர்த்தகம் மாறிவிட்டது ஒரு தனி தொழில். சொத்து முதலீட்டில் எழுச்சி ஒற்றை உரிமையாளர்களுக்கு பல சொத்துக்களை வைத்திருக்க வழிவகுத்தது.
- சொத்து நிர்வாகமும் கண்டிருக்கிறது பின்பற்ற வேண்டிய சில விதிகள் மற்றும் ஒழுங்குமுறைகள் இருப்பதால் தொழில்முறை உயர்வு. சொத்து நிர்வாகத்தை ஒழுங்குபடுத்த பல நாடுகளின் அரசாங்கம் நிர்வாக குழுக்களை நிறுவிியுள்ளது. சொத்து மேலாண்மைத் துறையும் நிர்வாகத்தின் கொள்கைகளைப் பின்பற்றத் தொடங்கியுள்ளது.
- சொத்து முதலீட்டில் எழுச்சி ஒற்றை உரிமையாளர்களுக்கு பல சொத்துக்களை வைத்திருக்க வழிவகுத்தது. ஒரு இடத்திலிருந்து இன்னொரு இடத்திற்கு மக்கள் அதிகரித்து வருவது வாடகை சொத்துக்களுக்கான தேவையை அதிகரித்துள்ளது. எனவே, சொத்து உரிமையாளர்கள் தங்கள் சொத்துக்களை திறம்பட நிர்வகிப்பதற்காக தொழில்முறை சொத்து மேலாளர்களை பணியமர்த்த முனைகிறார்கள்.
- சொத்து மேலாண்மைத் துறையும் நிர்வாகத்தின் கொள்கைகளைப் பின்பற்றத் தொடங்கியுள்ளது. சொத்து நிர்வாகத்தில் சான்றிதழ் வழங்கும் பல படிப்புகள் உள்ளன.
- தொழில்முறை சொத்து மேலாண்மை எளிதான தேடல் போன்ற பல நன்மைகளை செயல்படுத்துகிறது குத்தகைதாரர்களின். குத்தகைதாரர்களின் உரிமைகள் மற்றும் கடமைகள் சொத்து மேலாளர்களுக்கும் தெரியும், மேலும் அவை உரிமையாளர்களின் சொத்தின் பாதுகாப்பையும் உறுதிப்படுத்துகின்றன.

### 1.12. முக்கிய சொற்கள்

- உண்மையான சொத்து: உண்மையான சொத்துநிலம், நிலத்துடன் நிரந்தரமாக இணைக்கப்பட்டுள்ள அனைத்தும், மற்றும் நிலத்தை வைத்திருத்தல், விற்பனை செய்தல், குத்தகைக்கு விடுதல் மற்றும் அனுபவிக்கும் உரிமை உள்ளிட்ட உரிமையின் அனைத்து உரிமைகளும்.
- சதி: ஒரு சதி என்பது ஒரு உரிமையாளர் (கள்) சொந்தமான அல்லது சொந்தமான நிலத்தின் ஒரு பகுதி அல்லது பகுதி.

## குறிப்பு

ஒரு சதி ஒரு சிறிய நிலப்பரப்பாகவும் வரையறுக்கப்படலாம், இது ஒரு உலோக சாலையின் மேற்பரப்பு அல்லது இதே போன்ற முன்னேற்றத்தைத் தவிர காலியாக உள்ளது.

- சிறப்பு நோக்கம் சொத்து: ஒரு சிறப்பு நோக்கம் சொத்து என்பது மற்ற பயன்பாடுகளுக்கு எளிதில் மாற்றப்படாத ஒரு வசதி, மற்றும் வணிக செயல்பாடு உண்மையான சொத்து மதிப்பு மற்றும் பழுதடையவழி தேக இருப்பிடத்துடன் ஒருங்கிணைந்த நிலையில் உள்ளது.
- வாடகைக்காரர்: குத்தகைதாரர் என்பது குத்தகை அல்லது வாடகை ஒப்பந்தத்தில் கையெழுத்திட்டு மற்றொரு நபரின் சொத்தை ஆக்கிரமிக்கும் நபர். குத்தகைதாரர்கள் சொத்து வைத்திருக்கவில்லை என்றாலும், வாடகை அல்லது குத்தகை ஒப்பந்தத்தில் கையெழுத்திடுவதன் மூலம், அவர்கள் ஆக்கிரமித்துள்ள சொத்தின் மீது அவர்களுக்கு சில உரிமைகள் உள்ளன.
- நில உரிமையாளர்: ஒரு நில உரிமையாளர் ஒரு வீடு, அபார்ட்மெண்ட், காண்டோமினியம், நிலம் அல்லது ரியல் எஸ்டேட் ஆகியவற்றின் உரிமையாளர், இது ஒரு தனிநபர் அல்லது வணிகத்திற்கு வாடகைக்கு அல்லது குத்தகைக்கு விடப்படுகிறது, அவர் குத்தகைதாரர் என்று அழைக்கப்படுகிறார். ஒரு நீதித்துறை நபர் இந்த நிலையில் இருக்கும்போது, நில உரிமையாளர் என்ற சொல் பயன்படுத்தப்படுகிறது. பிற சொற்களில் குத்தகைதாரர் மற்றும் உரிமையாளர் உள்ளனர்.
- சொத்து மேலாண்மை: குடியிருப்புகள், பிரிக்கப்பட்ட வீடுகள், காண்டோமினியம் அலகுகள் மற்றும் ஷாப்பிங் சென்டர்கள் உள்ளிட்ட குடியிருப்பு, வணிக மற்றும் ∴ அல்லது தொழில்துறை ரியல் எஸ்டேட்டுகளை மேற்பார்வை செய்வது சொத்து மேலாண்மை ஆகும். இது பொதுவாக மற்றொரு கட்சி அல்லது நிறுவனத்திற்கு சொந்தமான சொத்தை நிர்வகிப்பதை உள்ளடக்குகிறது.

### 1.13. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

#### குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. சொத்து மேலாண்மை என்றால் என்ன என்பதை சுருக்கமாக விவாதிக்கவும்.
2. சொத்து மேலாளரின் கடமைகள் என்ன?
3. உங்களுக்கு என்ன புரிகிறது “குத்தகைதாரர் திரையிடல்” என்ற வார்த்தையால்?

4. ஒரு சொத்து மேலாளர் சொத்துச் சட்டங்களைப் பற்றி அறிந்திருப்பது ஏன் முக்கியம்?

#### நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. கருத்தை விளக்குங்கள் உண்மையான சொத்து.
2. பல்வேறு வகையான வணிக பண்புகளைப் பற்றி விவாதிக்கவும்.
3. இன் கடமைகளைப் பற்றி விவாதிக்கவும் ஒரு சொத்து மேலாளர் விரிவாக.
4. சொத்து நிர்வாகத்தில் நிபுணத்துவத்தின் வளர்ச்சியை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள்.
5. சொத்து நிர்வாகத்தின் பரிணாமத்தை ஆராயுங்கள் ஒரு தொழில்.

#### 1.14. கூடுதல் வாசிப்புகள்

1. க்ரூவால், துருவ். 2018. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.
2. கில்பர்ட், டேவிட். 2003. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
3. சவுத்ரி, பிரசாந்த். 2016. நவீன யுகத்தில் சில்லறை விற்பனை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.
4. கோவோரெக், ஹெலன் மற்றும் பீட்டர் மெகால்ட்ரிக். 2015. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை: கோட்பாடுகள் மற்றும் பயிற்சி. லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
5. பெர்ரி, ஜெஸ்கோ மற்றும் டென்னிஸ் ஸ்பில்லெக். 2011. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் பிராண்டிங்: சுழுஜ் ஐ அதிகரிக்க ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட வழிகாட்டி. லண்டன்: விலே.

#### குறிப்பு

சொத்து பயனரின் சிறப்பியல்புகள்

குறிப்பு

அமைப்பு

- 2.1. அறிமுகம்
- 2.2. நோக்கங்கள்
- 2.3. சொத்தின் சிறப்பியல்புகளைப் புரிந்துகொள்வது
- 2.4. நல்ல பதிவு வைத்தல்
- 2.5. சொத்தின் உடல் மதிப்பீடு
- 2.6. தனியுரிம அம்சங்கள்
- 2.7. நிதி மதிப்பீடு மற்றும் மதிப்பீடு
- 2.8. சொத்து பயனரை வரையறுத்தல்
- 2.9. சமூகம் மற்றும் பங்குதாரர் உறவுகள்
- 2.10. பங்குதாரர்களுடனான மேலாண்மை உறவு
- 2.11. பயனர் சமூகத்துடன் மேலாண்மை உறவு
- 2.12. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 2.13. சுருக்கம்
- 2.14. முக்கிய சொற்கள்
- 2.15. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 2.16. மேலும் வாசிப்புகள்

2.1. அறிமுகம்

இந்த அலகு சொத்து பற்றி விவாதிக்கிறது, மேலும் பண்புகளை எவ்வாறு வகைகளாக வகைப்படுத்தலாம். இது சொத்து மேலாண்மை மற்றும் பயனர்கள் மற்றும் பங்குதாரர்களுக்கு இடையிலான உறவையும் ஆராய்கிறது. சொத்து மதிப்பீட்டின் செயல்முறையை அலகு விரிவாக விவாதிக்கிறது, அவ்வாறு செய்யும்போது உடல் மதிப்பீடு அல்லது சொத்தின் மதிப்பீடு மற்றும் ஒரு சொத்தின் நிதி மதிப்பீடு ஆகியவற்றை பகுப்பாய்வு செய்கிறது. சொத்து மேலாண்மை மற்றும் அதன் நன்மைகளில் பதிவு வைத்தல் பற்றிய கருத்திலும் இந்த பிரிவு கவனம் செலுத்துகிறது.

## 2.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- வெவ்வேறு பண்புகளை விளக்குங்கள் ஒரு சொத்து
- சொத்து பயனரை வரையறுக்கவும்
- சொத்தின் உடல் மற்றும் நிதி மதிப்பீட்டின் முறைகளை ஆராயுங்கள்
- சொத்து மேலாளர்கள் மற்றும் பங்குதாரர்கள் மற்றும் பயனர்களுக்கு இடையிலான உறவைப் புரிந்து கொள்ளுங்கள்
- சொத்து நிர்வாகத்தின் அடிப்படையில் நல்ல பதிவு வைத்திருப்பதன் நன்மைகளை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள்

## 2.3. சொத்துரிமையின் தன்மைகளைப் புரிந்துகொள்வது

படிமோரிஸ் கின்ஸ்பெர்க்கிற்கு, “சொத்து தொகுப்பு என விவரிக்கப்படலாம் பொருள் விஷயங்கள் (அல்லது நபர்கள் விஷயங்களாகக் கருதப்படும் நபர்கள்) மீதான கட்டுப்பாட்டைப் பொறுத்தவரை தனிநபர்கள் அல்லது குழுக்களுக்கு இடையிலான உறவை வரையறுக்கும் உரிமைகள் மற்றும் கடமைகள். சொத்து என்ற கருத்தில் உள்ள முக்கிய அம்சம் என்னவென்றால், ஒரு குறிப்பிட்ட நபர் அல்லது நபர்களிடமிருந்தும், பல்வேறு வரம்புகளுக்கும், மற்றவர்களின் குறுக்கீட்டைத் தவிர்த்து, கட்டுப்பாட்டில் அங்கீகரிக்கப்பட்ட உரிமை உள்ளது. அங்கீகரிக்கப்பட்ட உரிமை உள்ளது என்று சொல்வதன் மூலம், அதனுடன் வழக்கமான தடைகள் இணைக்கப்பட்டுள்ளன, அதாவது மீறல்களைக் கையாள்வதற்கான அங்கீகரிக்கப்பட்ட முறைகள் உள்ளன. உரிமையாளர்களின் கட்டுப்பாட்டின் அளவு மற்றும் தன்மை வெவ்வேறு சட்ட அமைப்புகளில் கணிசமாக வேறுபடுகின்றன, மேலும் சட்டக் கோட்பாட்டிற்கும் பொருளாதார பயன்பாட்டிற்கும் இடையே எப்போதும் துல்லியமான கடித தொடர்பு இல்லை ”.

**பண்புகள் ஒரு சொத்து பின்வரும் பத்திகளில் விவாதிக்கப்படுகிறது:**

1. **ஆயுள்:** ஒரு சொத்து அல்லது எந்த ரியல் எஸ்டேட் ஒரு நீடித்த சொத்து, இது நீண்ட காலம் நீடிக்கும். ஒரு முறை கட்டப்பட்ட ஒரு ரியல் எஸ்டேட் சொத்து பல ஆண்டுகளாக பராமரிக்கப்படுகிறது. நிலங்கள் அழிந்தவை அல்ல நிதி ஓட்டம் பகுப்பாய்வில் அவை பங்கு ∴. ஓட்ட சந்தையாக கருதப்படுகின்றன. கட்டிட விநியோகங்களில் பெரும்பான்மையானது ஏற்கனவே உள்ள கட்டிடங்களின் பங்குகளைக் கொண்டுள்ளது, அதே நேரத்தில் ஒரு சிறிய விகிதம் புதிய வளர்ச்சியின் ஓட்டத்தைக் கொண்டுள்ளது.

## குறிப்பு

## குறிப்பு

2. **பலவகையான:** ஒவ்வொரு கட்டிடம்வடிவமைப்பு, இருப்பிடம், அளவு மற்றும் நிதி ஆகியவற்றில் வேறுபட்டது. இது விலை நிர்ணயம் கடினமாக்குகிறது, தேடல் செலவுகளை அதிகரிக்கிறது, தகவல் சமச்சீரற்ற தன்மையை உருவாக்குகிறது, மேலும் மாற்றீட்டைக் கட்டுப்படுத்துகிறது.

3. **அதிக செலவு:** சொத்து வாங்குவது மற்றும் விற்பது என்பது மற்ற பொருட்களை வாங்குவதற்கும் விற்பதற்கும் வழக்கமான செலவில் இருந்து மிக அதிக செலவை உள்ளடக்கியது. செலவுகள்தேடல் செலவுகள், ரியல் எஸ்டேட் கட்டணம், நகரும் செலவுகள், சட்ட கட்டணங்கள், நில பரிமாற்ற வரி மற்றும் பத்திர பதிவு கட்டணம் ஆகியவை அடங்கும். விற்பனையாளருக்கான பரிவர்த்தனை செலவுகள் கொள்முதல் விலையில் 1.5மூ முதல் 6மூ வரை இருக்கும். சில ஐரோப்பிய நாடுகளில், வாங்குபவர் மற்றும் விற்பவர் இருவருக்கும் பரிவர்த்தனை செலவுகள் 15மூ முதல் 20மூ வரை இருக்கலாம்.

4. **நீண்ட கால தாமதங்கள்:** உண்மையான சொத்து உருவாக்க நேரம் எடுக்கும். அதன் மேம்பாட்டு செயல்பாட்டில் வடிவமைப்பு, நிதி, கட்டமைப்பு மற்றும் கட்டுமானம் மற்றும் சொத்தை வைத்திருத்தல் ஆகியவை அடங்கும். இது தேவை அதிகரிக்கும் விகிதத்தைக் கொண்டுள்ளது.

5. **முதலீடு நல்லது மற்றும் நுகர்வு நல்லது:** ஒரு ரியல் எஸ்டேட் சொத்து ஒரு முதலீடு மற்றும் நுகர்வு இரண்டாக கருதப்படுகிறது. சொத்தை குடியிருப்பு, வணிக, தொழில்துறை அல்லது சிறப்பு நோக்கம் என வகைப்படுத்தலாம். சொத்து மற்றும் முதலீடு மற்றும் நுகர்வு என வகைப்படுத்துவது அதன் இறுதி பயன்பாட்டின் அடிப்படையில் அமைந்துள்ளது. மக்கள் குடியிருப்பு சொத்தை தங்கள் சொந்த பயன்பாட்டிற்காக வாங்குகிறார்கள் அல்லது அதை மேலும் கடன் கொடுக்கிறார்கள். எனவே அதை வாங்குபவர் பயன்படுத்தும்போது, அது நுகர்வு நல்லது இருப்பினும், இது ஒரு வாடகை இடமாகப் பயன்படுத்தப்பட்டால், அது ஒரு முதலீட்டு நல்லது.

6. **அசையாத தன்மை:** ஒரு சொத்து நகரக்கூடியது அல்ல. இது சரி செய்யப்பட்டது மற்றும் ஒரு இடத்திலிருந்து இன்னொரு இடத்திற்கு நகர்த்த முடியாது. உடைமை உரிமைகள் மட்டுமே ஒருவரிடமிருந்து இன்னொருவருக்கு மாற்றப்படுகின்றன.

## 2.4. நல்ல பதிவு வைத்தல்

சரியான கோப்பு மேலாண்மை என்பது நிர்வாகத்தின் முக்கியமான பணியாகும். இது தணிக்கை, குத்தகை, வீட்டு உரிமைகோரல்கள் மற்றும் சட்ட மோதல்களில் உரிமையாளர் மற்றும் சொத்து மேலாளருக்கு உதவக்கூடும். ரியல் எஸ்டேட் மேலாளர்கள் நல்ல பதிவு

வைத்திருப்பதற்கான சில கூட்டாட்சி மற்றும் மாநில வழிகாட்டுதல்களையும் பின்பற்றுகிறார்கள், என்ன கோப்புகள் வைக்கப்பட வேண்டும், அவை எவ்வாறு பராமரிக்கப்பட வேண்டும் மற்றும் எவ்வளவு நேரம். ஒரு ஆவணத்தை வைத்திருக்க வேண்டிய நேரத்தின் நீளம் எந்தவொரு வழக்குக்கும் வரம்புக்குட்பட்ட சட்டத்தின் வரம்பைப் பொறுத்தது.

நல்ல பதிவு வைத்திருப்பதற்கு மனதில் கொள்ள வேண்டிய அத்தியாவசியங்கள் கீழே விவாதிக்கப்பட்டுள்ளன:

**1. மென்பொருள் தொகுப்பு:** ஒரு நல்ல மென்பொருள் பதிவுகளை பராமரிக்கவும் கோப்பு வேலைகளை திறம்பட செயல்படுத்தவும் நிறைய உதவுகிறது. மென்பொருளின் பயன்பாடு நேரத்தை மிச்சப்படுத்துகிறது, மேலும் இது சாத்தியமாகும். எந்தவொரு நிறுவனத்திற்கும் ஒரு பெரிய அளவு வேலை இருந்தால், அவர்கள் தங்கள் பதிவுகளை பராமரிக்க ஒரு மென்பொருளைப் பயன்படுத்துவது நல்லது. நிறுவனம் ஒரு ஆ.பி-தி-ஷெல்.பி மென்பொருளைப் பயன்படுத்த வேண்டும். அவை வெகுஜனத்திற்கான தரப்படுத்தப்பட்ட மென்பொருளாகும், மேலும் அவை பொதுவான வழியில் பயன்படுத்தப்படலாம். நிறுவன வள திட்டமிடல் (ஈஆர்பி) தொகுப்புகள், வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை (சிஆர்எம்) தொகுப்புகள், பாயிண்ட்-ஆ.பி-சேல் (போஸ்) தொகுப்புகள் சில ஆ.பி-தி-ஷெல்.பி மென்பொருளாகும். டிஜிட்டல் செல்வதில் மிகப்பெரிய குறைபாடு மற்றும் இணைய குற்றங்களின் அதிகரிப்பு இருப்பதால் நிறுவனம் ஹேக்கர்களிடமிருந்து பாதுகாப்பை உறுதிப்படுத்த வேண்டும்.

**2. மேகக்கணி சார்ந்த சேமிப்பிடம்:** கிளவுட் ஸ்டோரேஜ் என்பது கிளவுட்-கம்ப்யூட்டிங் மாதிரியாகும், இது கிளவுட்-கம்ப்யூட்டிங் வழங்குநர் மூலம் இணையத்தில் தரவை சேமிக்கிறது, அவர் தரவு சேமிப்பை ஒரு சேவையாக நிர்வகித்து செயல்படுகிறார். இது சரியான நேரத்தில் திறன் மற்றும் செலவுகளுடன் தேவைக்கேற்ப வழங்கப்படுகிறது, மேலும் உங்கள் சொந்த தரவு சேமிப்பை உள்கட்டமைப்பை வாங்குவதையும் நிர்வகிப்பதையும் நீக்குகிறது. இந்த சேமிப்பை விருப்பம் சுறுசுறுப்பு, உலகளாவிய அளவு மற்றும் ஆயுள் ஆகியவற்றை “எந்த நேரத்திலும், எங்கும்” தரவு அணுகலுடன் வழங்குகிறது.

**3. தனி கோப்புகளை பராமரித்தல்:** தகுதியற்ற மேலாளர் பல விஷயங்களின் பதிவுகளை பராமரிக்க வேண்டும், எனவே அதை நினைவில் கொள்ள வேண்டும்போன்ற கணக்குகளின் ஒவ்வொரு குழுவிற்கும் தனித்தனி கோப்புகளை பராமரித்தல் குத்தகைதாரர் கோப்புகள், உரிமையாளர் கோப்புகள், விற்பனையாளர் கோப்புகள், நிதி பதிவுகள் மற்றும் சட்ட ஆவணங்கள். ஒவ்வொரு கோப்பிலும் அதன் சொந்த தேவையான ஆவணங்கள் உள்ளன. ஒரு குத்தகைதாரர் கோப்பில் வாடகை விண்ணப்பம், ஸ்கிரீனிங் பதிவுகள், குத்தகை ஒப்பந்தம், பாதுகாப்பு வைப்புத்தொகை, நகர்த்தல் மற்றும் வெளியே

## குறிப்பு

## குறிப்பு

ஆய்வு பணி கோப்பு, வாடகை கட்டண பதிவுகள் மற்றும் குத்தகைதாரர்கள் கையெழுத்திட்ட வேறு எந்த ஒப்பந்தமும் இருக்க வேண்டும். உரிமையாளர் கோப்பில் உரிமையாளர்-மேலாண்மை பதிவு, சொத்து பராமரிப்புக்கான கோரிக்கைகள் மற்றும் ஒப்புதல், அவை எவ்வாறு, எப்போது கையாளப்பட்டன என்பது பற்றிய விவரங்கள், நிர்வாக கட்டணம் செலுத்தும் பதிவுகள், உரிமையாளர் வாடகைக் கொடுப்பனவுகள் மற்றும் உரிமையாளர் நிதியைப் பயன்படுத்தி பணம் செலுத்துதல், அனைத்து மின்னஞ்சல்கள் மற்றும் உரிமையாளர்களுடனான கடிதப் போக்குவரத்து ஆகியவை உள்ளன. கோப்புகளை கலக்கக்கூடாது.

**4. குத்தகைதாரர் தகவலை குறியாக்குகிறது:** அனைத்து குத்தகைதாரர் பதிவுகளும் வெளிப்புற வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து நிர்வாகத்தால் முழுமையாக ரகசியமாக வைக்கப்பட வேண்டும். சொத்து உரிமையாளர் மட்டுமே இருக்க வேண்டும்மேலாண்மை நிறுவனத்தைத் தவிர குத்தகைதாரர்களின் தகவல்கள்.

**5. பரிவர்த்தனை ஒருங்கிணைப்பு:** நிறுவனம் நியமிக்க வேண்டும்ஒவ்வொரு பரிவர்த்தனையின் பதிவையும் பராமரிக்க ஒரு தனி ஊழியர் அல்லது நிபுணர், இதனால் மேலாளர் பதிவு பராமரிப்பு பணிகளில் ஈடுபட தேவையில்லை மற்றும் பிற களப்பணிகளில் கவனம் செலுத்த முடியும். ஒரு பரிவர்த்தனை ஒருங்கிணைப்பாளரை நியமிப்பதன் நன்மை என்னவென்றால், அவர் ∴ அவள் சரியான நேரத்தில் கோப்பு வேலைகளில் திறமையாக ஒருங்கிணைக்க முடியும்.

## 2.5. சொத்து மதிப்பீட்டின் மதிப்பீடு

சொத்து மதிப்பீடு அல்லது மதிப்பீடு என்பது ஒரு குடியிருப்பு அல்லது வணிகச் சொத்தின் தற்போதைய மதிப்பைக் கணக்கிடுவதற்கான ஒரு செயலாகும். ஒரு சொத்தின் உடல் மதிப்பீடு அதன் நிலம் மற்றும் வசதிகளின் மதிப்பை சரிபார்க்க செய்யப்படுகிறது.

பல்வேறு வகையான சொத்து மதிப்பு பின்வருமாறு விவாதிக்கப்படுகிறது:

**1. முதலீட்டு மதிப்பு:** சொத்து மதிப்பு இருக்கும் போது முதலீட்டு மதிப்பு கணக்கிடப்படுகிறதுமுதலீட்டு நோக்கங்களுக்காக வாங்கப்படுகிறது. ஒரு சொத்தில் முதலீடு செய்வதற்கு முன் முதலீட்டாளர்கள் பல காரணிகளை சரிபார்க்கிறார்கள். இந்த காரணிகளில் சில நிதி கிடைப்பது மற்றும் நிதியுடன் தொடர்புடைய விதிமுறைகள் மற்றும் நிபந்தனைகள் மற்றும் சொத்தின் வரி விகிதம். முதலீட்டிற்கான சொத்து மதிப்பீட்டிற்கான வெவ்வேறு அளவுகோல்கள் முதலீட்டு பயன்பாட்டைப் பொறுத்தது.

**2. காப்பீடு செய்யப்பட்ட மதிப்பு:** காப்பீட்டு நிறுவனங்கள்சேதமடைந்த சொத்தின் காப்பீட்டு மதிப்பை எடுத்து, உரிமையாளர் பெறும் காப்பீட்டு



மதிப்பை தீர்மானிக்கவும். காப்பீட்டு மதிப்பில், சேதமடைந்த சொத்து வெளியேறும் நிலத்தின் மதிப்பு சொத்தின் ஒட்டுமொத்த மதிப்பிலிருந்து கழிக்கப்படுகிறது.

3. **பயன்பாட்டில் மதிப்பு:** இது வணிக பண்புகள் மற்றும் அதன் மதிப்பீட்டிற்கு பயன்படுத்தப்படுகிறது. சொத்தின் தற்போதைய பயன்பாட்டால் தீர்மானிக்கப்படுகிறது.

4. **மதிப்பிடப்பட்ட மதிப்பு:** வரி விகிதங்களை தீர்மானிக்க பிராந்தியத்தின் நகராட்சிகளால் இது கணக்கிடப்படுகிறது. சொத்து.

5. **அடமான மதிப்பு:** உரிமையாளர் ஏதேனும் புதிய அடமானத்தை எடுக்கும்போது ஒரு சொத்தின் அடமான மதிப்பு மாறுகிறது. சொத்தின் மதிப்பில் ஏதேனும் அதிகரிப்பு அல்லது குறைவு ஏற்பட்டால் சொத்து அடமான மதிப்பில் எந்த மாற்றமும் இல்லை.

#### சொத்தின் உடல் மதிப்பீட்டின் கூறுகள்

1. **சதி அளவு:** சதி அளவு சொத்தின் அடித்தளத்தை தீர்மானிக்கிறது. இது மாடித் திட்டத்தை வடிவமைக்க உதவுகிறது. சதி அளவு மதிப்பு சொத்தின் சதுர அடி மதிப்புக்கு ஏற்ப கணக்கிடப்படுகிறது. பெரிய அளவு சதி மதிப்புகள் அதிகமாகவும் சிறிய அளவு சதி குறைவாகவும் இருக்கும்.

2. **தரைத்தள திட்டம்:** ஒரு மாடித் திட்டம் ஒரு சொத்தின் வடிவமைப்பு மற்றும் கட்டமைப்பை உள்ளடக்கியது. இதில் அறைகளின் எண்ணிக்கை, மாடிகளின் எண்ணிக்கை, பார்க்கிங் பகுதி, சமையலறை பகுதி, குளியலறை பகுதி போன்றவை அடங்கும். ஒரு சொத்தின் மதிப்பீட்டில் அதன் மாடித் திட்டத்தின் கூறுகள் அடங்கும்.

3. **வசதிகள்:** வசதிகள் என்பது உரிமையாளர் சொத்துடன் வழங்கும் வசதிகள். வழங்கப்பட்ட வசதிகளின் எண்ணிக்கை, சொத்தின் வாடகை வீதம் அல்லது கொள்முதல் வீதத்தை தீர்மானிப்பதில் ஒரு முக்கிய காரணியாகும். இத்தகைய வசதிகளில் நீர் வசதி, மின்சாரம், தளபாடங்கள் மற்றும் பிற ஆடம்பரமான வசதிகள் உள்ளன.

4. **கொடுக்கப்பட்ட பிராந்தியத்தில் வழங்கல் மற்றும் தேவை:** இது அந்த பிராந்தியத்தில் உள்ள சொத்தின் தேவை மற்றும் எவ்வளவு வழங்கல் தேவையை பூர்த்தி செய்கிறது என்பதைக் குறிக்கிறது. வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், குறிப்பிட்ட பிராந்தியத்தில் சொத்து வாங்கும் நபர்களின் விருப்பம் மற்றும் வாங்குபவரின் தேவைக்கேற்ப எத்தனை சொத்துக்கள் கிடைக்கின்றன. பிராந்தியத்தில் அந்த சொத்தின் அதிக தேவை இருந்தால், சொத்தின் மதிப்பு அதிகமாக இருக்கும், ஆனால் சொத்து வழங்கல் எண்ணிக்கையில் போதுமானதாக இருந்தால்,

## குறிப்பு

## குறிப்பு

அது தேவையை பூர்த்தி செய்ய முடியும் என்றால் சொத்தின் மதிப்பு குறைவாக இருக்கும்.

5. **பயன்பாடு:** பயன்பாடு என்றால் சொத்தின் பயன்பாடுபயனரால். சொத்தின் பயன்பாடு முழுமையாக இருந்தால், சொத்தின் மதிப்பு அதிகமாக இருக்கும், மேலும் சொத்தின் முழு பயன்பாடும் இல்லாவிட்டால், சொத்தின் மதிப்பு குறைவாக இருக்கும்.

6. **இடமாற்றம்:** இடமாற்றம் என்பது சொத்தின் உரிமை உரிமைகளை எளிதில் மாற்றுவது, சொத்து எந்தவொரு சட்ட வழக்குகளிலிருந்தும் இலவசம் மற்றும் உரிமை உரிமைகளை மாற்றுவதில் சிக்கல் இல்லை என்பதாகும்.

## 2.6. தனியுரிம அம்சங்கள்

தனியுரிமம் என்பது தனிநபர் அல்லது நிறுவனத்திற்கு சொந்தமான சொத்து. தனியுரிமமானது மென்பொருள், தொழில்நுட்பம் அல்லது ரியல் எஸ்டேட் ஆக இருக்கலாம். வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், தனியுரிமையானது பதிப்புரிமை அல்லது வர்த்தக முத்திரையைக் குறிக்கலாம். சொத்தின் உரிமையாளர் பயன்படுத்தக்கூடிய அனைத்து உரிமைகளையும் இது விவரிக்கிறது. தனியுரிம பொருள்கள் ஒரு பிரத்யேக உரிமையின் கீழ் தயாரிக்கப்பட்டு விற்பனை செய்யப்படும் பொருட்கள். தனியுரிமமானது உறுதியான விஷயங்களை மட்டுமே உள்ளடக்கியது, தொட்டுப் பார்க்கக்கூடிய மற்றும் நகர்த்தக்கூடிய பொருட்கள். தனியுரிம வட்டி சொத்து வைத்திருத்தல் மற்றும் உரிமையின் அடிப்படையில் வரையறுக்கப்படலாம். சொத்து ஒரு நபரின் ஒரு விஷயத்துடனான உறவோடு தொடர்புடையது. சொத்து வட்டி நபர் சுய அடையாளத்துடன் இணைகிறது. தனியுரிமமானது சொத்தின் உரிமையாளருக்கு ஒரு அடையாளத்தை வழங்குகிறது.

## 2.7. நிதி மதிப்பீடு மற்றும் மதிப்பீடு

நிதிரியல் எஸ்டேட் மதிப்பீடு எந்த நிறுவனத்தின் பங்கு பகுப்பாய்வையும் ஒத்த உத்திகளை அடிப்படையாகக் கொண்டது. ஒரு சொத்தின் நிதி மதிப்பீடு மதிப்பீட்டின் முழுமையான அடிப்படையையும் மதிப்பீட்டின் ஒப்பீட்டு அடிப்படையையும் அடிப்படையாகக் கொண்டது. ஒரு உண்மையான சொத்தின் நிதி மதிப்பீட்டின் மூன்று முறைகள் உள்ளன: எதிர்கால நிகர இயக்க வருமானத்தை தள்ளுபடி செய்தல் (மேஜ), மூலதன விகிதம் மற்றும் மொத்த வருமான பெருக்கி. மூலதனமயமாக்கல் வீதம் மற்றும் எதிர்கால மேஜ தள்ளுபடி முழுமையான முறையை அடிப்படையாகக் கொண்டது மற்றும் மொத்த வருமான பெருக்கி தொடர்புடைய முறையை அடிப்படையாகக் கொண்டது.

1. **தள்ளுபடி எதிர்கால நிகர இயக்க:** நிகர இயக்க வருமானத்தைக் குறிக்கிறது. அது காட்டுகிறதுவரி மற்றும் வட்டி செலுத்துதல்களைக் குறைப்பதற்கு முன் இயக்க செலவினங்களை காரணியாக்குவதற்குப் பிறகு சொத்து உருவாக்கும் வருவாய். இந்த முறையின் கீழ் சந்தை மதிப்பைக் கணக்கிடுவதற்கான சூத்திரம்:

$$\text{சந்தை மதிப்பு} = \text{NOI} / r \text{g NOI} / R.$$

எங்கே,

NOI = நிகர இயக்க வருமானம்

r= ரியல் எஸ்டேட் சொத்துக்களில் தேவையான வருவாய் விகிதம்

g= NOI ,d; வளர்ச்சி விகிதம்

Mu; = மூலதன வீதம்

இந்த முறையின் கீழ், அருகிலுள்ள ஒப்பிடக்கூடிய பண்புகளின் அடிப்படையில் வாடகை சொத்தின் எதிர்பார்க்கப்படும் மதிப்பைக் கணக்கிட முடியும். ரியல் எஸ்டேட்டின் ழேஜ கணக்கீடு வட்டி, வரி, தேய்மானம் மற்றும் கடன்தொகுப்புக்கு முந்தைய வருவாயைப் போன்றது. ரியல் எஸ்டேட் முதலீட்டிலிருந்து கேப் வீதத்தால் ழேஜ தள்ளுபடி செய்வது எதிர்கால ஈவுத்தொகை ஸ்ட்ரீமை ஈவுத்தொகை வளர்ச்சிக்கு சரிசெய்யப்பட்ட தேவையான வருவாய் விகிதத்தால் தள்ளுபடி செய்வதைப் போன்றது.

மூலதன வீதம்: அதுரியல் எஸ்டேட்டில் தேவையான வருவாய் விகிதம். இது சொத்தின் நிகர மதிப்பு பாராட்டு அல்லது தேய்மானம் என்றும் அழைக்கப்படலாம். இது நிகர மதிப்பு அல்லது சொத்தின் தற்போதைய மதிப்பை தீர்மானிக்கிறது. ழேஜ க்கு பயன்படுத்தப்படும் விகிதம் சொத்தின் தற்போதைய மதிப்பை தீர்மானிக்கிறது.

மூலதனமயமாக்கல் வீதம் தொப்பி விகிதம் என்றும் அழைக்கப்படுகிறது. நிகழ்காலத்தைக் கண்டுபிடிப்பதற்கான சூத்திரம்ழேஜ மற்றும் தொப்பி வீதத்தின் உதவியுடன் ஒரு சொத்தின் மதிப்பு:

$$\text{சந்தை மதிப்பு} = \text{NOI} / \text{தொப்பி வீதம்}$$

தொப்பி வீதத்தைக் கண்டறியும் முறைகள் கீழே விவாதிக்கப்பட்டுள்ளன:

(a) கட்டமைக்கும் முறை:தள்ளுபடி வீதத்தை தீர்மானிக்க சொத்தின் தனிப்பட்ட கூறுகளின் துல்லியமான அளவீட்டை இது வரையறுக்கிறது.

இந்த முறையால் தொப்பி விகிதத்தைக் கண்டுபிடிப்பதற்கான சூத்திரம்:

தொப்பி வீதம்ஸ்ரீ வட்டி விகிதம்; + பொருத்தமான பணப்புழக்க பிரீமியம்  
அல்லது

## குறிப்பு

வட்டி விகிதம்; + பிரீமியத்தை மீண்டும் பெறுதல்

அல்லது

வட்டி விகிதம் + இடர் பிரீமியம்

(b) சந்தை பிரித்தெடுக்கும் முறை: இந்த முறை தற்போதைய மற்றும் எளிதில் கிடைக்கக்கூடிய மேஜ இருப்பதாகக் கருதுகிறது, மேலும் விற்பனை விலை தகவல்களும் இதே போன்ற வருமானம் ஈட்டும் பண்புகளை ஒப்பிடுவதன் மூலம் அறியப்படுகின்றன. இது நேரடி வருமான மூலதனத்தை மிகவும் அர்த்தமுள்ளதாகாக்குகிறது.

(c) முதலீட்டு முறையின் இசைக்குழு:இல்இந்த முறை, கடன் மற்றும் பங்கு நிதி ஆகிய இரண்டிற்கும் பயன்படுத்தப்படும் சொத்துக்களுக்கான தனிப்பட்ட வட்டி விகிதத்தைப் பயன்படுத்தி தொப்பி வீதம் கணக்கிடப்படுகிறது.

3. மொத்த வருமான பெருக்கி:அதுஒப்பீட்டு மதிப்பீட்டு முறை, இது அதே பகுதியில் உள்ள சொத்தின் மதிப்பீடு அந்த சொத்தால் உருவாக்கப்படும் மொத்த வருமானத்திற்கு விகிதாசாரமாக மதிப்பிடப்படும் என்ற அனுமானத்தின் அடிப்படையில் அமைந்துள்ளது.

## 2.8. சொத்து பயனரை வரையறுத்தல்

ஒரு சொத்து பயனரை பங்குதாரர் அல்லது சொத்தின் பயனர் என வரையறுக்கலாம். ஒரு சொத்து பயனரை சொத்தில் முதலீடு செய்பவர் அல்லது கட்டியவர், மற்றவர் சொத்தின் இறுதி பயனராக வேறுபடலாம்.

### பங்குதாரர்கள்

1. **முதலீட்டாளர்கள்:** ஒரு முதலீட்டாளர்ஒரு நபர், ஒரு தனிநபர் அல்லது ஒரு சொத்தில் மூலதனத்தை முதலீடு செய்யும் நிறுவனம். அவர்கள் சொத்தின் உரிமையாளராகவோ அல்லது சொத்தின் நிதியாளர்களாகவோ இருக்கலாம்.

2. **குத்தகைதாரர்கள்:** குத்தகைதாரர் என்பது சொத்தை வாடகை அடிப்படையில் எடுக்கும் நபர். அவர்கள் வழக்கமாக வாடகை செலுத்த வேண்டும். அவர்கள் சொத்தை தற்காலிகமாக சிறிது நேரம் வைத்திருக்கிறார்கள், மேலும் சொத்தில் எந்த மாற்றங்களையும் செய்ய அவர்களுக்கு உரிமை இல்லை.

3. **ஊழியர்கள்:** இவர்கள் சொத்து அல்லது நிறுவனத்தில் பணிபுரியும் நபர்கள். குத்தகைதாரர்களைப் பெறுவதில் அவர்கள் பெரும் பங்கு வகிக்கின்றனர், மேலும் சொத்தின் பராமரிப்பையும் கவனித்துக்கொள்கிறார்கள்.

4. **சொத்து மேலாண்மை நிறுவனங்கள்:** அவர்கள் சொத்தை நிர்வகிக்கும் நிறுவனங்கள் உரிமையாளர் சார்பாக இந்த நிறுவனங்கள் உரிமையாளருக்கு சொத்திலிருந்து வருமானம் ஈட்ட உதவுகின்றன.

5. **விநியோக சங்கிலி விற்பனையாளர்கள்:** இந்த விற்பனையாளர்கள் சொத்தின் தேவைகளை வழங்குகிறார்கள். அவர்கள் பிளம்பர்ஸ், தச்சர்கள், எலக்ட்ரீசியன்கள் மற்றும் பொருள் மற்றும் வன்பொருள் சப்ளையர்கள்.

#### பயனர்கள்

1. **வாடிக்கையாளர்கள்:** வாடிக்கையாளர்கள் முகவர்களால் குறிப்பிடப்படுகிறார்கள். ஒரு முகவர் என்பது ஒரு ஒப்பந்தத்தில் மற்ற கட்சிகளுடன் பிரதிநிதித்துவப்படுத்தும் மற்றும் பேச்சுவார்த்தை நடத்தும் ஒரு நபர்.

2. **வாடிக்கையாளர்கள் ∴ நுகர்வோர்:** ரியல் எஸ்டேட்டில், வாடிக்கையாளர்களுக்கு ரியல் எஸ்டேட் நிபுணர்களால் சேவைகள் வழங்கப்படுகின்றன.

### 2.9. சமூகம் மற்றும் பங்கு உறவுகள்

வகுப்புவாத மதிப்புமிக்க உறவுகளின் வளர்ச்சி முதலீட்டாளருக்கும் அவர் அல்லது அவள் பணியமர்த்தும் சொத்து மேலாண்மை நிறுவனத்திற்கும் வளர்ச்சியை ஊக்குவிக்கிறது. தொடர்ந்து, சொத்து மேலாண்மை துறையில் உறவுகளின் முக்கியத்துவத்தை மிகைப்படுத்த முடியாது. அசூட் சொத்து மேலாண்மை நிறுவனம் அனைத்து கொடுமான பிரச்சினைகளுக்கும் உதவலாம் மற்றும் குத்தகைதாரர்களுடன் கட்டமைக்கப்பட்ட உறவுகளுக்கு தீங்கு விளைவிக்காமல் பிரச்சினைகளை தீர்க்க உதவும். மாறாக, சொத்து மேலாண்மை நிறுவனங்கள் தங்கள் வாடிக்கையாளர் முதலீட்டாளர்களுடனும், அவர்களிடமிருந்து வாடகைக்கு எடுக்கும் குத்தகைதாரர்களுடனும் நேர்மறையான விதிமுறைகளில் இருப்பதை உறுதி செய்ய வேண்டும்.

கருத்தில் கொள்ள வேண்டிய மற்றொரு முக்கிய விஷயம் வாடிக்கையாளர்களுக்கும் அவர்களின் சொத்து மேலாண்மை நிறுவனங்களுக்கும் இடையில் நிறுவப்பட்ட உறவுகள் வாடிக்கையாளர் எதிர்பார்ப்புகளைப் பொறுத்து மாறுபடும். இருப்பினும், சொத்து மேலாண்மை நிறுவனங்கள் கவனம் செலுத்த வேண்டிய பல அடிப்படை

#### குறிப்பு

## குறிப்பு

விஷயங்கள் உள்ளன, அதாவது நடைமுறையில் இருப்பது, வாடிக்கையாளர் முதலீட்டாளர்களையும் குத்தகைதாரர்களையும் மகிழ்ச்சியாக வைத்திருத்தல் மற்றும் நேர்மறையான பண்புமூக்கத்தை பராமரித்தல். உங்கள் முதலீட்டு இலாகா தொடர்ந்து வளர்ந்து வருவதால், உங்கள் பக்கத்தில் ஒரு புகழ்பெற்ற சொத்து மேலாண்மை நிறுவனத்தை வைத்திருப்பது அந்த வளர்ச்சியைத் தக்கவைக்க இன்னும் முக்கியமானது.

### 2.10. பங்குதாரர்களுடனான மேலாண்மை உறவு

ரியல் எஸ்டேட் நிர்வாகத்தில் பங்குதாரர்கள் முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றனர், மேலும் ஒவ்வொரு பங்குதாரருடனான உறவும் முக்கியமானது. பங்குதாரர்களில் முதலீட்டாளர்கள், ஊழியர்கள், குத்தகைதாரர்கள், சொத்து மேலாண்மை குழுக்கள் மற்றும் விநியோக சங்கிலி விற்பனையாளர்கள் உள்ளனர்.

முதலீட்டாளர்கள் ஒரு முக்கியமான பங்குதாரர் குழு. சமீபத்திய ஆராய்ச்சி ஆய்வுகளில் முதலீட்டு சமூகம் உயர்த்தப்பட்டுள்ளதுரியல் எஸ்டேட்களில் முடிவெடுக்கும் செயல்பாட்டில். முதலீட்டாளர்கள் ஆற்றல், நீர், கழிவு போன்ற ஈ.எஸ்.ஐ ஸ்பெக்ட்ரம் முழுவதும் பரந்த அளவிலான தலைப்புகளை உள்ளடக்குகின்றனர்.

ஊழியர்கள், குத்தகைதாரர்கள் மற்றும் சொத்து மேலாண்மை குழுக்களும் ஒரு முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றனபங்குதாரர் குழுவில் பங்கு. ஒரு நிறுவனத்தின் செயல்திறனுக்கு ஊழியர்கள் இன்றியமையாதவர்கள் மற்றும் அவர்களில் திறம்பட ஈடுபடுவது ஊழியர்களை ஆட்சேர்ப்பு செய்வதை ஊக்குவிக்கும், திறமை தக்கவைத்தல் மற்றும் வேலை-வாழ்க்கை சமநிலை.

குத்தகைதாரரின் நிச்சயதார்த்தம் உதவுகிறதுதற்போதைய குத்தகைதாரர்களின் திருப்தியை உறுதி செய்வதிலும், தக்கவைப்பு விகிதங்களை மேம்படுத்துவதிலும், வருங்கால வாடகைதாரர்களை ஈர்ப்பதிலும்.

சொத்து மேலாண்மை குழுக்கள் உள் அல்லது மூன்றாம் தரப்பினராக இருக்கலாம் அவை ரியல் எஸ்டேட் உரிமையாளர்களுக்கும் குத்தகைதாரர்களுக்கும் இடையிலான உறவை உந்துகின்றன, மேலும் நிலையான சிறந்த நடைமுறைகளை செயல்படுத்துவதை மேற்பார்வையிடுகின்றன.

பங்குதாரர்களுடனான உறவில் பற்றாக்குறை ஏற்படலாம்:

(a) உள்ளூர் சமூகத்துடன் மோதல்கள்

- (b) சிக்கலான முடிவெடுக்கும் செயல்முறை
- (c) நேர தாமதங்கள் மற்றும் செலவு மீறல்கள்
- (d) சம்பந்தப்பட்ட நிறுவனங்களுக்கு எதிர்மறை விளம்பரம்

### பங்குதாரர்களுடனான உறவை நிர்வகிக்க பயனுள்ள வழிகள்

1. **பங்குதாரர்களின் பிரச்சினைகள் மற்றும் தேவைகளை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள்:** முதல் படி பகுப்பாய்வு செய்ய வேண்டும்பங்குதாரர்கள் அல்லது சொத்தின் முக்கிய பங்களிப்பாளர்களின் மதிப்பீடு, மற்றும் திட்டம் அவர்களின் பிரச்சினைகள் மற்றும் தேவைகளை எவ்வாறு பாதிக்கும். இது அவர்களின் ஆர்வங்கள் மற்றும் தனிப்பட்ட குணாதிசயங்களை பகுப்பாய்வு செய்வது, அவற்றின் பங்கு மற்றும் பங்கேற்பை வரையறுத்தல் மற்றும் அவர்களை ஊக்குவிக்கும் காரணிகளை தீர்மானித்தல் ஆகியவை அடங்கும்.

2. **செல்வாக்கின் மதிப்பீடு:** செல்வாக்குமுடிவெடுக்கும் செயல்பாட்டில் ஒரு பங்குதாரர் முக்கிய பங்கு வகிக்கிறார் மற்றும் அவை முடிவெடுப்பதில் எவ்வாறு சேர்க்கப்படுகின்றன. ஒவ்வொரு பங்குதாரரும் நிறுவனத்தில் வித்தியாசமாக செல்வாக்கு செலுத்துகிறார்கள் மற்றும் வணிகத்தின் சரியான நிர்வாகத்திற்கு சரியான மதிப்பீடு தேவைப்படுகிறது. ஒரு பங்குதாரர் எவ்வளவு செல்வாக்கு செலுத்துகிறாரோ, அவ்வளவு திட்ட மேலாளருக்கு அவர்களின் ஆதரவு தேவைப்படும்.

3. **அவர்களின் எதிர்பார்ப்புகளைப் புரிந்து கொள்ளுங்கள்:** பங்குதாரர்களின் குறிப்பிட்ட எதிர்பார்ப்புகளை நிவர்த்தி செய்வது முக்கியம். அவை முழுமையாகப் புரிந்து கொள்ளப்பட்டுள்ளன என்பதை உறுதிப்படுத்தத் தேவைப்படும்போது தெளிவுபடுத்தலைக் கேட்பது இதில் அடங்கும்.

4. **பங்குதாரர் ஈடுபாடு:** இது பங்குதாரர்களுக்கு புகாரளித்தல், அவர்களின் உள்ளீட்டைக் கேட்பது, நேரத்தை திட்டமிடுவதன் மூலம் அவர்களை நன்கு அறிந்து கொள்வது ஆகியவை அடங்கும் காபி, மதிய உணவு அல்லது விரைவான கூட்டங்கள். ஒவ்வொரு பங்குதாரரின் பங்கேற்பு மற்றும் நேரக் கட்டுப்பாடுகளை மதிக்கும் திறனை அளவிடுவதும் இதில் அடங்கும்.

5. **பங்குதாரரை வைத்திருங்கள் தகவல்:** வழக்கமான நிலை புதுப்பிப்புகளை அனுப்புவதும் முக்கியம். தினசரி புதுப்பிப்புகள் அதிகமாக இருக்கலாம் இருப்பினும், மாதாந்திரம் போதாது. வாரத்திற்கு ஒரு புதுப்பிப்பு பொதுவாக சரியானது. மேலாளர்கள் தேவைக்கேற்ப திட்டக் கூட்டங்களை நடத்த வேண்டும் இருப்பினும், கூட்டங்களுக்கு இடையில் அதிக நேரம் கடக்கக்கூடாது. பங்குதாரர்களின் கேள்விகள்

## குறிப்பு

## குறிப்பு

மற்றும் மின்னஞ்சல்கள் உடனடியாக இருக்க வேண்டும். பதிலளித்தது வழக்கமான தகவல்தொடர்பு எப்போதும் பாராட்டத்தக்கது மற்றும் மோசமான செய்திகளைப் பகிரும்போது அடியை மென்மையாக்கக்கூடும்.

### 2.11. பயனர் சமூகத்துடன் மேலாண்மை உறவு

ரியல் எஸ்டேட் பயனர் சமூகம் ரியல் எஸ்டேட் வாடிக்கையாளர் மற்றும் ரியல் எஸ்டேட் வாடிக்கையாளர்களாக வகைப்படுத்தப்பட்டுள்ளது. ஒவ்வொருவருடனான உறவுவேறுபட்டது மற்றும் அவை ஒவ்வொன்றும் ரியல் எஸ்டேட் நிர்வாகத்தில் முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றன.

1. உண்மையானது எஸ்டேட் வாடிக்கையாளர்கள்: வாடிக்கையாளர்கள் தங்கள் முகவர்களால் குறிப்பிடப்படுகிறார்கள். ஒரு முகவர் என்பது ஒரு ஒப்பந்தத்தில் மற்ற கட்சிகளுடன் பிரதிநிதித்துவப்படுத்தும் மற்றும் பேச்சுவார்த்தை நடத்தும் ஒரு நபர். ஒரு ரியல் எஸ்டேட் நிறுவனம் ஒரு முகவராக பிரதிநிதித்துவப்படுத்தும்போது, அது விசுவாசமாக இருக்க வேண்டும், மேலும் அவர்களின் வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளுக்கு ஏற்ப செயல்பட வேண்டும். ஒரு ரியல் எஸ்டேட் பரிவர்த்தனையில், ஒரு ரியல் எஸ்டேட் தொழில்முறை ஒரு முகவராகப் பணிபுரியும் போது, அவர்கள் தங்கள் வாடிக்கையாளருக்கான சிறந்த விலை மற்றும் விதிமுறைகளைப் பற்றி பேச்சுவார்த்தை நடத்த கடமைப்பட்டுள்ளனர், மேலும் அவர்களின் அறிவு மற்றும் திறமை அனைத்தையும் தங்கள் வாடிக்கையாளருக்குக் கொண்டு வருகிறார்கள். மேலும், ரியல் எஸ்டேட் வாங்கும்போது அல்லது விற்கும்போது கையொப்பமிடப்பட்ட ஏஜென்சி ஒப்பந்தத்தின் மூலம் வாடிக்கையாளர் உறவு முறைப்படுத்தப்பட வேண்டும்.

2. ரியல் எஸ்டேட் வாடிக்கையாளர்கள்: ரியல் எஸ்டேட்டில், வாடிக்கையாளர்களுக்கு ரியல் எஸ்டேட் நிபுணர்களால் சேவைகள் வழங்கப்படுகின்றன. வாடிக்கையாளர்களை முகவர்கள் என்று சொல்ல முடியாது. ஒரு ரியல் எஸ்டேட் நிபுணரிடமிருந்து ஒரு வாடிக்கையாளர் பெறும் உண்மையான சேவைகள் வாடிக்கையாளர் மற்றும் உரிமதாரருக்கு இடையில் நிறுவப்பட்ட ஏற்பாட்டைப் பொறுத்தது.

### 2.12. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

1. ஒரு உண்மையான சொத்தின் பண்புகள்

(a) அதுஉருவாக்க நேரம் எடுக்கும். அதன் மேம்பாட்டு செயல்பாட்டில் வடிவமைப்பு, நிதி, கட்டமைப்பு மற்றும் கட்டுமானம் மற்றும் சொத்தை வைத்திருத்தல் ஆகியவை அடங்கும்.

(b) ஒரு சொத்து நகரக்கூடியது அல்ல. இது சரி செய்யப்பட்டது மற்றும் ஒரு இடத்திலிருந்து இன்னொரு இடத்திற்கு நகர்த்த முடியாது.



உடைமை உரிமைகள் மட்டுமே ஒருவரிடமிருந்து இன்னொருவருக்கு மாற்றப்படுகின்றன.

2. சொத்தின் லெட்டோரோஜெனிட்டி மூலம், ஒவ்வொரு கட்டிடமும் வடிவமைப்பு, இருப்பிடம், அளவு மற்றும் நிதி ஆகியவற்றில் வேறுபட்டது என்று அர்த்தம். இது விலை நிர்ணயம் கடினமாக்குகிறது, தேடல் செலவுகளை அதிகரிக்கிறது, தகவல் சமச்சீரற்ற தன்மையை உருவாக்குகிறது, மேலும் மாற்றீட்டைக் கட்டுப்படுத்துகிறது.

3. மேகக்கணி சேமிப்புகிளவுட்-கம்ப்யூட்டிங் மாதிரியாகும், இது கிளவுட்-கம்ப்யூட்டிங் வழங்குநர் மூலம் இணையத்தில் தரவை சேமிக்கிறது, அவர் தரவு சேமிப்பிடத்தை ஒரு சேவையாக நிர்வகித்து செயல்படுகிறார். இது சரியான நேரத்தில் திறன் மற்றும் செலவுகளுடன் தேவைக்கேற்ப வழங்கப்படுகிறது, மேலும் உங்கள் சொந்த தரவு சேமிப்பை உள்கட்டமைப்பை வாங்குவதையும் நிர்வகிப்பதையும் நீக்குகிறது.

4. நிறுவனம் நியமிக்க வேண்டும்ஒவ்வொரு பரிவர்த்தனையின் பதிவையும் பராமரிக்க ஒரு தனி ஊழியர் அல்லது நிபுணர், இதனால் மேலாளர் பதிவு பராமரிப்பு பணிகளில் ஈடுபட தேவையில்லை மற்றும் பிற களப்பணிகளில் கவனம் செலுத்த முடியும். ஒரு பரிவர்த்தனை ஒருங்கிணைப்பாளரை நியமிப்பதன் நன்மை என்னவென்றால், அவர் ∴ அவள் சரியான நேரத்தில் கோப்பு வேலைகளில் திறமையாக ஒருங்கிணைக்க முடியும்.

5. வெவ்வேறு வகைகள்சொத்து மதிப்பு:

- முதலீட்டு மதிப்பு
- காப்பீடு செய்யப்பட்ட மதிப்பு
- பயன்பாட்டில் மதிப்பு
- உறுதிப்படுத்தப்பட்ட மதிப்பு
- அடமான மதிப்பு

6. வழங்கல் மற்றும் தேவைகொடுக்கப்பட்ட பகுதி அந்த பிராந்தியத்தில் உள்ள சொத்தின் தேவை மற்றும் எவ்வளவு வழங்கல் தேவையை பூர்த்தி செய்கிறது என்பதைக் குறிக்கிறது. வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், குறிப்பிட்ட பிராந்தியத்தில் சொத்து வாங்கும் நபர்களின் விருப்பம் மற்றும் வாங்குபவரின் தேவைக்கேற்ப எத்தனை சொத்துக்கள் கிடைக்கின்றன. பிராந்தியத்தில் அந்த சொத்தின் அதிக தேவை இருந்தால், சொத்தின் மதிப்பு அதிகமாக இருக்கும், ஆனால் சொத்து வழங்கல் எண்ணிக்கையில் போதுமானதாக இருந்தால், அது தேவையை பூர்த்தி செய்ய முடியும் என்றால் சொத்தின் மதிப்பு குறைவாக இருக்கும்.

## குறிப்பு

## குறிப்பு

7. சொத்தின் நிதி மதிப்பீட்டின் மூன்று முறைகள் தள்ளுபடி எதிர்கால நிகர இயக்க வருமானம் (மேஜ), மூலதனமயமாக்கல் வீதம் மற்றும் மொத்த வருமான பெருக்கி.

8. மூலதனமயமாக்கல் வீதம் ரியல் எஸ்டேட்டில் தேவையான வருவாய் விகிதம். இது சொத்தின் நிகர மதிப்பு பாராட்டு அல்லது தேய்மானம் என்றும் அழைக்கப்படலாம். இது தீர்மானிக்கிறதுநிகர மதிப்பு அல்லது சொத்தின் தற்போதைய மதிப்பு.

9. ஒரு உண்மையான சொத்தின் தொப்பி வீதத்தைக் கண்டறிய மூன்று முறைகள்:

- கட்டமைக்கும் முறை
- சந்தை பிரித்தெடுக்கும் முறை
- முதலீட்டு முறையின் இசைக்குழு

10. ஒரு சொத்து பயனரை பங்குதாரர் அல்லது சொத்தின் பயனர் என வரையறுக்கலாம். சொத்து பயனர்களில் இரண்டு பிரிவுகள் உள்ளன, அதாவது பங்குதாரர்கள் மற்றும் பயனர்கள்.

11. சொத்து மேலாண்மைநிறுவனங்கள் உரிமையாளரின் சார்பாக சொத்தை நிர்வகிக்கும் நிறுவனங்கள் இந்த நிறுவனங்கள் உரிமையாளருக்கு சொத்திலிருந்து வருமானம் ஈட்ட உதவுகின்றன.

12. ரியல் எஸ்டேட் மேலாண்மை மற்றும் உறவில் பங்குதாரர்கள் முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றனர்ஒவ்வொரு பங்குதாரருடனும் முக்கியம். பங்குதாரர்களுடனான உறவில் பற்றாக்குறை ஏற்படலாம்:

- உள்ளூர் சமூகத்துடன் மோதல்கள்
- சிக்கலான முடிவெடுக்கும் செயல்முறை
- நேர தாமதங்கள் மற்றும் செலவு மீறல்கள்
- சம்பந்தப்பட்ட நிறுவனங்களுக்கு எதிர்மறை விளம்பரம்

13. பங்குதாரர் ஈடுபாடு என்பது பங்குதாரர்களிடம் புகாரளிப்பது, அவர்களின் உள்ளீட்டைக் கேட்பது, காபி, மதிய உணவு அல்லது விரைவான சந்திப்புகளுக்கான நேரத்தை திட்டமிடுவதன் மூலம் அவர்களை நன்கு அறிந்து கொள்வது. ஒவ்வொரு பங்குதாரரின் பங்கேற்பு மற்றும் நேரக் கட்டுப்பாடுகளை மதிக்கும் திறனை அளவிடுவதும் இதில் அடங்கும்.

### 2.13. சுருக்கம்

- ஒரு சொத்து அல்லது எந்த ரியல் எஸ்டேட் ஒரு நீடித்த சொத்து, இது நீண்ட காலம் நீடிக்கும்.

## குறிப்பு

- வாங்குதல் மற்றும் விற்பனைசொத்து என்பது மற்ற பொருட்களை வாங்குவதற்கும் விற்பதற்கும் வழக்கமான செலவிலிருந்து மிக அதிக செலவை உள்ளடக்கியது. செலவுகள் தேடல் செலவுகள், ரியல் எஸ்டேட் கட்டணம், நகரும் செலவுகள், சட்ட கட்டணங்கள், நில பரிமாற்ற வரி மற்றும் பத்திர பதிவு கட்டணம் ஆகியவை அடங்கும்.
- ஒரு ரியல் எஸ்டேட் சொத்து ஒரு முதலீடு மற்றும் நுகர்வு இரண்டாக கருதப்படுகிறது. சொத்தை குடியிருப்பு, வணிக, தொழில்துறை அல்லது சிறப்பு நோக்கம் என வகைப்படுத்தலாம்.
- ஒரு சொத்து நகரக்கூடியது அல்ல. இது சரி செய்யப்பட்டது மற்றும் ஒரு இடத்திலிருந்து இன்னொரு இடத்திற்கு நகர்த்த முடியாது.
- தணிக்கை, குத்தகை, வீட்டு உரிமைகோரல்கள் மற்றும் சட்ட மோதல்களில் உரிமையாளர் மற்றும் சொத்து மேலாளருக்கு முறையான கோப்பு மேலாண்மை உதவும்.
- சரியான கோப்பு மேலாண்மை என்பது நிர்வாகத்தின் முக்கியமான பணியாகும். இது தணிக்கை, குத்தகை, வீட்டு உரிமைகோரல்கள் மற்றும் சட்ட மோதல்களில் உரிமையாளர் மற்றும் சொத்து மேலாளருக்கு உதவக்கூடும்.
- ரியல் எஸ்டேட் மேலாளர்கள் நல்ல பதிவு வைத்திருப்பதற்கான சில கூட்டாட்சி மற்றும் மாநில வழிகாட்டுதல்களையும் பின்பற்றுகிறார்கள், என்ன கோப்புகள் வைக்கப்பட வேண்டும், அவை எவ்வாறு பராமரிக்கப்பட வேண்டும் மற்றும் எவ்வளவு நேரம்.
- ஒரு நல்ல மென்பொருள் தொகுப்பைப் பயன்படுத்துதல், மேகக்கணி சார்ந்த சேமிப்பிடத்தைப் பயன்படுத்துதல், தனித்தனி கோப்புகளைப் பராமரித்தல், குத்தகைதாரர் தகவல்களை குறியாக்கம் செய்தல் மற்றும் ஒரு பரிவர்த்தனை ஒருங்கிணைப்பாளரை நியமித்தல் ஆகியவை நல்ல பதிவுகளை வைத்திருக்க வேண்டியவை.
- சொத்து மதிப்பீடு அல்லது மதிப்பீடு என்பது தற்போதைய மதிப்பைக் கணக்கிடுவதற்கான ஒரு செயலாகும் ஒரு குடியிருப்பு அல்லது வணிக சொத்து.
- வெவ்வேறு வகைகள்சொத்து மதிப்பு என்பது முதலீட்டு மதிப்பு, காப்பீடு செய்யப்பட்ட மதிப்பு, பயன்பாட்டின் மதிப்பு, உறுதிப்படுத்தப்பட்ட மதிப்பு மற்றும் அடமான மதிப்பு.
- அடமான மதிப்புஉரிமையாளர் ஏதேனும் புதிய அடமானத்தை எடுக்கும்போது ஒரு சொத்து மாற்றங்கள்.

## குறிப்பு

- இன் உடல் மதிப்பீட்டின் கூறுகள் ஒரு சொத்தில் சதி அளவு, தரைத் திட்டம், வசதிகள், வழங்கல் மற்றும் தேவை, பயன்பாடு மற்றும் இடமாற்றம் ஆகியவை அடங்கும்.
- சொத்தின் நிதி மதிப்பீட்டின் மூன்று முறைகள் தள்ளுபடி எதிர்கால நிகர இயக்க வருமானம் (மேஜ), மூலதனமயமாக்கல் வீதம் மற்றும் மொத்த வருமான பெருக்கி.
- மேஜ என்பது நிகர இயக்க வருமானத்தைக் குறிக்கிறது. வரி மற்றும் வட்டி செலுத்துதல்களைக் குறைப்பதற்கு முன் இயக்க செலவினங்களை காரணியாக்குவதற்குப் பிறகு சொத்து உருவாக்கும் வருவாயை இது காட்டுகிறது.
- மூலதனமயமாக்கல் வீதம் தேவையான வருவாய் விகிதம்ரியல் எஸ்டேட் மீது. இது சொத்தின் நிகர மதிப்பு பாராட்டு அல்லது தேய்மானம் என்றும் அழைக்கப்படலாம். இது நிகர மதிப்பு அல்லது சொத்தின் தற்போதைய மதிப்பை தீர்மானிக்கிறது.
- மொத்த வருவாய் பெருக்கி என்பது சொத்து மதிப்பீட்டிற்கான ஒப்பீட்டு மதிப்பீட்டு முறையாகும்.
- தகுதியற்ற பயனரை பங்குதாரர் அல்லது சொத்தின் பயனர் என வரையறுக்கலாம்.
- தகுதியற்ற பயனரை பங்குதாரர் அல்லது சொத்தின் பயனர் என வரையறுக்கலாம். சொத்து பயனர்களில் இரண்டு பிரிவுகள் உள்ளன, அதாவது பங்குதாரர்கள் மற்றும் பயனர்கள்.
- ரியல் எஸ்டேட் மேலாண்மை மற்றும் உறவில் பங்குதாரர்கள் முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றனர் ஒவ்வொரு பங்குதாரருடனும் முக்கியம். பங்குதாரர்களில் முதலீட்டாளர்கள், ஊழியர்கள், குத்தகைதாரர்கள், சொத்து மேலாண்மை குழுக்கள் மற்றும் விநியோக சங்கிலி விற்பனையாளர்கள் உள்ளனர்.
- சொத்து மேலாண்மை குழுக்கள் உள் அல்லது மூன்றாம் தரப்பினராக இருக்கலாம் அவை ரியல் எஸ்டேட் உரிமையாளர்களுக்கும் குத்தகைதாரர்களுக்கும் இடையிலான உறவை உந்துகின்றன, மேலும் நிலையான சிறந்த நடைமுறைகளை செயல்படுத்துவதை மேற்பார்வையிடுகின்றன.
- ரியல் எஸ்டேட் பயனர் சமூகம் ரியல் எஸ்டேட் வாடிக்கையாளர் மற்றும் ரியல் எஸ்டேட் வாடிக்கையாளர்களாக வகைப்படுத்தப்பட்டுள்ளது. ஒவ்வொருவருடனான உறவுவேறுபட்டது மற்றும் அவை ஒவ்வொன்றும் ரியல் எஸ்டேட் நிர்வாகத்தில் முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றன.

## 2.14. முக்கிய சொற்கள்

- புள்ளி-விற்பனை மென்பொருள்: ஒரு புள்ளி-விற்பனை (பிஓஎஸ்) மென்பொருள் என்பது செங்கல் மற்றும் மோட்டார் சில்லறை விற்பனையாளர்கள் விற்பனையை நடத்த பயன்படுத்துகிறது. இது சில நேரங்களில் பணப் பதிவு, கணினி அல்லது ஒரு ஐபாட் ஆகும், அங்கு காசாளர்கள் தயாரிப்புகளை உள்ளீடு செய்கிறார்கள், செலவைக் கணக்கிடுகிறார்கள் மற்றும் நிதி பரிவர்த்தனையை நடத்துகிறார்கள்.
- மேகக்கணி சேமிப்பு: மேகக்கணி சேமிப்புகளவுட் கம்ப்யூட்டிங் மாதிரி, கிளவுட் கம்ப்யூட்டிங் வழங்குநர் மூலம் இணையத்தில் தரவை சேமித்து வைக்கும், இது தரவு சேமிப்பிடத்தை ஒரு சேவையாக நிர்வகித்து செயல்படுத்துகிறது. இது சரியான நேரத்தில் திறன் மற்றும் செலவுகளுடன் தேவைக்கேற்ப வழங்கப்படுகிறது, மேலும் உங்கள் சொந்த தரவு சேமிப்பை உட்கட்டமைப்பை வாங்குவதையும் நிர்வகிப்பதையும் நீக்குகிறது.
- பங்குதாரர்: ஒரு பங்குதாரர் என்பது ஒரு தனிநபர், குழு அல்லது அமைப்பு, அவர் ஒரு திட்டத்தின் முடிவுகளால் பாதிக்கப்படுகிறார். திட்டத்தின் வெற்றியில் அவர்களுக்கு ஆர்வம் உள்ளது, மேலும் திட்டத்திற்கு நிதியளிக்கும் நிறுவனத்திற்குள் அல்லது வெளியே இருக்க முடியும். பங்குதாரர்கள் திட்டத்தில் நேர்மறையான அல்லது எதிர்மறையான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தலாம்.

## 2.15. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

### குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. சொத்து பயனரை வரையறுக்கவும்.
2. சொத்தின் எந்த இரண்டு அடிப்படை பண்புகளையும் குறிப்பிடுங்கள்.
3. நிதி மதிப்பீட்டின் முழு முறையைப் பற்றி விவாதிக்கவும்.
4. சொத்தின் பங்குதாரர்கள் என்று யார் அறியப்படுகிறார்கள்?
5. தனியரிமத்தால் நீங்கள் என்ன சொல்கிறீர்கள்?

### நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. வெவ்வேறு பண்புகளை அடையாளம் காணவும் ஒரு சொத்து.
2. சொத்தின் உடல் மதிப்பீட்டின் முக்கிய கூறுகளை விளக்குங்கள்.
3. சொத்தின் நிதி மதிப்பீட்டின் முறைகளை விரிவாக ஆராயுங்கள்.
4. கலந்துரையாடுங்கள் பங்குதாரர்களுடன் ஒரு சொத்து மேலாளரின் உறவு.

## குறிப்பு

5. “சொத்து ஒரு முதலீடு மற்றும் நுகர்வு நல்லது என்று கருதப்படுகிறது.” கலந்துரையாடுங்கள்.

## குறிப்பு

### 2.16. கூடுதல் வாசிப்புகள்

- க்ரூவால், துருவ். 2018. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.
- கில்பர்ட், டேவிட். 2003. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
- சவுத்ரி,பிரசாந்த். 2016. நவீன யுகத்தில் சில்லறை விற்பனை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.
- கோவோரெக், ஹெலன் மற்றும் பீட்டர் மெகால்ட்ரிக். 2015. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை: கோட்பாடுகள்மற்றும் பயிற்சி.லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
- பெர்ரி,ஜெஸ்கோ மற்றும் டென்னிஸ் ஸ்பில்லெக். 2011. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் பிராண்டிங்: சுழுஐ ஐ அதிகரிக்க ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட வழிகாட்டி. லண்டன்: விலே.

## அலகு 3

### சொத்தை வாங்குவதற்கான ஆதாரங்கள்

#### அமைப்பு

- 3.1. அறிமுகம்
- 3.2. நோக்கங்கள்
- 3.3. நிதி கையகப்படுத்தல்: ஒரு சொத்து வாங்குவதற்கான வெவ்வேறு ஆதாரங்கள்
- 3.4. வங்கிகள்
- 3.5. கட்டிட சங்கங்கள்
- 3.6. வாடிக்கையாளரின் முதலாளி
- 3.7. தனியார் அடமானம்
- 3.8. நிதி வீடுகள்
- 3.9. ஒரு சொத்தை வாங்கும் போது சரிபார்க்கப்பட்ட தேவைகள்
- 3.10. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 3.11. சுருக்கம்
- 3.12. முக்கிய சொற்கள்
- 3.13. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 3.14. மேலும் அளவீடுகள்

#### 3.1. அறிமுகம்

இந்த அலகு வாங்குவதற்கான நிதி கையகப்படுத்தும் செயல்முறையைப் பற்றி விவாதிக்கிறது ஒரு சொத்து. அவ்வாறு செய்யும்போது, வங்கிகள், கட்டிட சங்கங்கள், முதலாளிகள், தனியார் அடமானங்கள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்கள் போன்ற பல்வேறு நிதி ஆதாரங்களை இது அடையாளம் காட்டுகிறது. தேவை, மறைக்கப்பட்ட செலவுகள், சொத்தின் காப்பீடு மற்றும் சொத்துக்கு விதிக்கப்படும் வரி போன்ற ஒரு சொத்தை வாங்குவதற்கு முன் சரிபார்க்க வேண்டிய அத்தியாவசியங்கள் அல்லது தேவைகளையும் இந்த அலகு உள்ளடக்கியது.

#### குறிப்பு

## குறிப்பு

### 3.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- வாங்குவதற்கான பல்வேறு நிதி ஆதாரங்களை அடையாளம் காணவும் ஒரு சொத்து
- வாங்குவதற்கு முன் சரிபார்க்கப்பட்ட தேவைகளை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள் ஒரு சொத்து

### 3.3. நிதி கையகப்படுத்தல் ஒரு சொத்தை வாங்குவதற்கான வெவ்வேறு ஆதாரங்கள்

ஒரு பெரிய முதலீடாக இருப்பதால், சொத்து வாங்குவதற்கு நிதி கையகப்படுத்தல் ஒரு முக்கியமான செயல்பாடாகும். ஒரு சொத்தை வாங்குவதற்கான பல்வேறு நிதி ஆதாரங்கள் உள்ளன, அவற்றில் வங்கிகள், கட்டிட சங்கங்கள், வாடிக்கையாளரின் முதலாளி, தனியார் அடமானம் மற்றும் நிதி வீடுகள் ஆகியவை அடங்கும்.

### 3.4. வங்கிகள்

வங்கிமக்களின் சேமிப்பைக் கையாளும் உச்ச அமைப்பு இது ஒரு குழு மக்கள் அல்லது அரசாங்கத்தால் நிறுவப்பட்டது. இது வைப்புத்தொகையை ஏற்றுக்கொள்வது மற்றும் மக்களுக்கு கடன்களை வழங்கும் தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ள ஒரு வகை நிதி நிறுவனம். இந்திய ரிசர்வ் வங்கி அல்லது வேறு எந்த நாட்டிலும் மத்திய வங்கி அல்லது அந்த நாட்டின் கூட்டாட்சி வங்கி அறிவித்த விதிகள் மற்றும் கொள்கைகளை வங்கிகள் பின்பற்றுகின்றன.

#### ஒரு சொத்தை வாங்குவதில் வங்கியின் பங்கு

ரியல் எஸ்டேட் நிதியுதவியில் மிகப்பெரிய நிதி இடைத்தரகர்களாக செயல்படும் மொத்தம் 14,500 வணிக வங்கிகள் உள்ளன. அவர்கள் பல கடன்களுக்கு கடன் வழங்குவர்களாக செயல்படுகிறார்கள். வங்கிகள் குறுகிய கால கடன்கள், கட்டுமான கடன்கள் குறிப்பாக 6 மாதங்கள் முதல் 3 ஆண்டுகள் வரை வழங்குகின்றன. அவை புதுப்பித்தல் மற்றும் பழுதுபார்ப்புக்கான கடன்களையும் வழங்குகின்றன.

பல வணிக வங்கிகள் ரியல் எஸ்டேட் கடன்களுக்காக தனித்தனி துறைகளை பராமரிக்கின்றன, அவற்றில் சில நேரடியாக அவற்றின் நம்பிக்கை துறைகள், அடமான வங்கி நடவடிக்கைகள் மற்றும் ரியல் எஸ்டேட் முதலீட்டு அறக்கட்டளைகள் மூலம் தொடர்பு கொண்டுள்ளன.



இந்தியாவில் கிடைக்கும் பல்வேறு வகையான சொத்து கடன்கள்:

(a) நில கொள்முதல் கடன்: அதுநிலங்களை வாங்குவதற்கான கடன் அல்லது ஒரு சொத்தை கட்டும் பொருட்டு. இது குடியிருப்பு அல்லது முதலீட்டு நோக்கங்களுக்காக வழங்கப்படுகிறது. கடன் தொகை மொத்த சொத்து மதிப்பில் 85% ஆகும்.

(b) வீட்டு கடன்: அது ஒரு நபர் வேறு உரிமையாளரிடமிருந்து ஒரு சொத்தை வாங்கும்போது கிடைக்கும். இது பல வங்கிகளால் வெவ்வேறு வடிவங்களில் வழங்கப்படுகிறது. வழங்கப்படும் வட்டி விகிதங்கள் 9% முதல் 12% வரை மிதக்கின்றன அல்லது நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன. வழங்கப்பட்ட கடன் தொகை கோரப்பட்ட மொத்த கடனில் 85% ஆகும்.

(c) வீடு கட்டுமான கடன்: ஏற்கனவே அவர்களுக்குச் சொந்தமான ஒரு சதித்திட்டத்தில் ஒரு வீட்டைக் கட்ட விரும்பும் நபர்களுக்கு இந்த கடன் வங்கிகளால் வழங்கப்படுகிறது. இந்த கடனுக்கான நிபந்தனைகள்:

1. நிலம் அல்லது சதித்திட்டம் வாங்கப்பட்டிருக்க வேண்டும் ஒரு வருடம்.
2. கடன் வாங்குபவர் செய்ய வேண்டும் வீட்டைக் கட்டுவதில் ஏற்படும் செலவுகளின் தோராயமான மதிப்பீடு.
3. சதித்திட்டத்தின் விலை கடன் தொகையில் மட்டுமே சேர்க்கப்படக்கூடாது வீட்டை நிர்மாணிப்பதற்கான மதிப்பீடு கவனத்தில் கொள்ளப்படுகிறது.

வங்கிகளால் வழங்கப்படும் மற்ற வகை கடன்களில் வீடு விரிவாக்கக் கடன், வீட்டு மேம்பாட்டுக் கடன், வீட்டு மாற்று கடன் மற்றும் என்ஆர்ஐ வீட்டுக் கடன் ஆகியவை அடங்கும்.

**வங்கிகளிடமிருந்து கடன் வாங்குவதன் நன்மைகள்**

1. வரி சேமிப்பு: பிரிவு 24, 80 சி மற்றும் 80 இன் கீழ் வரி விதிக்கக்கூடிய வருமானத்திலிருந்து கழிவுகள் உள்ளன வருமான வரிச் சட்டத்தின் நுழைபுக. மதிப்பீட்டாளர் ஹ்5 லட்சம் விலக்கு கோரலாம். இது வரிப் பொறுப்பைக் குறைக்க உதவுகிறது.
2. நிதி வளர் வாய்ப்பு: வங்கியில் நிதி வளர்க்க வாய்ப்பு உள்ளது. அகூட் நம்பகத்தன்மை ஒரு நபருக்கு நிலையான விதிமுறைகள் மற்றும் நிபந்தனைகளின் அடிப்படையில் அதிக அளவு கடன்களை எடுக்க உதவுகிறது.
3. பணப்புழக்க நன்மை: வங்கி கடன்கள் முடியும்எந்த நேரத்திலும் திரவமாக்கப்பட வேண்டும், ஏனெனில் வங்கியில் இருந்து பணத்தின் பணப்புழக்கத்திற்காக சொத்துக்களை வங்கியில் ஒப்படைக்க முடியும்.

குறிப்பு

## குறிப்பு

4. வங்கியின் சரியான விடாமுயற்சி: ஒரு திட்டத்திற்கு நிதியளிப்பதற்கு முன்பு வங்கிகள் கடுமையான விடாமுயற்சியுடன் செயல்படுகின்றன, இது ஆபத்து அளவை பெருமளவில் குறைக்கிறது. அவர்கள் திட்டத்துடன் தொடர்புடைய ஆவணங்கள், அதன் தலைப்பு மற்றும் அதன் மீதான கடனை அங்கீகரிப்பதற்கு முன் சட்ட அனுமதிகளை சரிபார்க்கிறார்கள்.

### வங்கிகளிடமிருந்து கடன் வாங்குவதன் தீமைகள்

- வங்கி கடன் தொகை மொத்த சொத்து செலவை பாதிக்கிறது.
- இதுகடன்கள் மிக நீண்ட காலமாக இருப்பதால் நீண்ட கால அர்ப்பணிப்பு.
- வட்டி விகிதங்கள் ஏற்ற இறக்கமாகின்றன.

### 3.5. கட்டிட சங்கங்கள்

கட்டிட சங்கங்கள் அதன் உறுப்பினர்களுக்கு வங்கி மற்றும் பிற நிதி சேவைகளை வழங்கும் நிதி நிறுவனங்கள். அமெரிக்காவில் கடன் சங்கம் முழுவதுமாக அதன் உறுப்பினர்களுக்கு சொந்தமானது இது அடமானங்கள் மற்றும் கோரிக்கை வைப்பு கணக்குகளை வழங்குகிறது. அவை அடிப்படையில் கூட்டுறவுகூடங்கள் தங்கள் உறுப்பினர்களால் நடத்தப்படுகின்றன. இந்த குழுக்களின் முக்கிய கவனம் சேமிப்பு மற்றும் அடமானக் கடன். அடமானக் கடன் என்பது ஒரு குறிப்பிட்ட ரியல் எஸ்டேட் சொத்து இணை வடிவத்தில் பாதுகாக்கும் கடன் கருவியாகும். பில்லிங் சொசைட்டிகள் என்பது அதன் வைப்புத்தொகை மற்றும் கடன் வாங்குபவர்களுக்கு சொந்தமான ஒரு வங்கியாகும்.

இது 18 ஆம் நூற்றாண்டின் பிற்பகுதியில் இங்கிலாந்தில் தொடங்கப்பட்டது ஒவ்வொரு உறுப்பினரும் வீடுகளுக்குச் சொந்தமானபோது அவர்களில் பெரும்பாலோர் தானாக முன்வந்து கலைக்கப்பட்டனர். 1980 களின் நடுப்பகுதியில், வைப்புத்தொகை மற்றும் கடன்களைத் தவிர வேறு வங்கி சேவைகளை நடத்துவதற்கான உரிமை அவர்களுக்கு கிடைத்தது.

### கட்டிட சங்கங்களின் நன்மைகள்

1. இதுசிறிய சேமிப்புகளைச் செய்வதற்கான கணக்குகளுக்கு சிறந்த வழி.
2. அவை சிறந்த அடமானம் மற்றும் கடன் விகிதங்களை வழங்குகின்றன.
3. அவை ஆன்லைன் சேவைகளையும் நல்ல சேமிப்பு கட்டணங்களையும் வழங்குகின்றன.
4. அவை ஜனநாயக ரீதியாக இயங்குகின்றன.

### கட்டிட சங்கங்களின் தீமைகள்

1. உறுப்பினர்களின் பங்கு சமுதாயத்தில் பூட்டப்பட்டுள்ளது.
2. ஆபத்து உறுப்பினர்களால் ஏற்கப்படுகிறது.
3. அங்கேயங்கு மூலதனத்திற்கான அணுகல் இல்லை கடன் மூலதனம் மட்டுமே அணுக முடியும்.

### குறிப்பு

### 3.6. வாடிக்கையாளரின் முதலாளி

வாடிக்கையாளரின் முதலாளி சொத்தை வாங்குவதற்காக முதலாளியிடமிருந்து கடனை எடுப்பதைக் குறிக்கிறது. ஊழியர் தனது ∴ அவள் முதலாளியிடமிருந்து சில வட்டி விகிதத்தில் கடனை எடுத்துக்கொள்கிறார் மற்றும் ஒவ்வொரு மாதமும் சில விகிதத்தில் பணியாளரின் சம்பளத்திலிருந்து கடன் மீட்பு பெறப்படுகிறது. கடுமையான பொருளாதார காலங்களில், சில நிறுவனங்கள் கடன் பெற்ற ஊழியர்களின் சேவைகளை தொழிலாளர் செலவினங்களைக் கட்டுப்படுத்த பயன்படுத்துகின்றன. கடன் வாங்கிய-பணியாளர் ஒப்பந்தங்களில், கடன் வாங்கிய ஊழியரின் சேவைகளை வழங்கும் நிறுவனம், முதலாளி தொடர்பான தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்கு சட்டப்படி பொறுப்பாகும். கடன் பெற்ற ஊழியரின் சேவைகளை வாங்கும் நிறுவனம் பெறப்பட்ட பணியாளர் சேவைகளுடன் தொடர்புடைய செலவுகளைச் செலுத்துவதற்கு மட்டுமே பொறுப்பாகும், ஆனால் பொதுவாக வேலைவாய்ப்புடன் தொடர்புடைய பிற செலவுகளுக்கு சட்டப்பூர்வமாக பொறுப்பேற்க முடியாது.

### 3.7. தனியார் அடமானம்

ஒரு தனியார் அடமானம் என்பது ஒரு வகை அடமானக் கடனாகும், இதன்மூலம் ஒரு வங்கி அல்லது பிற நிதி வழங்குநரிடமிருந்து கடன் வாங்குவதை விட மற்றொரு நபர் அல்லது வணிகத்திடமிருந்து நிதி பெற முடியும். இதை தனியார் பணக் கடன் என்றும் அழைக்கலாம். இது ஒரு நிறுவனம் அல்லது தனிநபருக்கு ஒரு தனியார் தனிநபர் அல்லது ஒரு நிறுவனத்தால் கடன் வழங்குவதைக் குறிக்கிறது. வங்கிகள் ரியல் எஸ்டேட் மற்றும் பிற நோக்கங்களுக்கான பாரம்பரிய நிதி ஆதாரங்களாக இருக்கும்போது, தனியார் பணம் தனிநபர்கள் அல்லது நிறுவனங்களால் வழங்கப்படுகிறது மற்றும் பாரம்பரியமற்ற தகுதி வழிகாட்டுதல்களைக் கொண்டிருக்கலாம். கடன் வழங்குபவர் மற்றும் கடன் வாங்குபவர்களுக்கு தனியார் கடன் வழங்குவதில் அதிக ஆபத்துகள் உள்ளன. பாரம்பரியமாக குறைவான “சிவப்பு நாடா” மற்றும் ஒழுங்குமுறை உள்ளது. தனியார் பணம் நடைமுறையில் உள்ள வட்டி விகிதத்தை ஒத்ததாக இருக்கலாம் அல்லது அது மிகவும் விலை உயர்ந்ததாக இருக்கலாம். ஒரு குறிப்பிட்ட பரிவர்த்தனையுடன் அதிக ஆபத்து இருக்கும்போது,

## குறிப்பு

### 3.8. நிதி வீடுகள்

நிதி நிறுவனம் என்பது தனிநபர்களுக்கும் வணிகங்களுக்கும் கடன் வழங்கும் ஒரு அமைப்பு. ஒரு வங்கியைப் போலன்றி, ஒரு நிதி நிறுவனம் வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து பண வைப்புகளைப் பெறுவதில்லை, அல்லது கணக்குகளைச் சரிபார்ப்பது போன்ற வங்கிகளுக்கு பொதுவான வேறு சில சேவைகளையும் இது வழங்காது. நிதி நிறுவனங்கள் தங்கள் கடன்களில் வசூலிக்கும் வட்டி விகிதங்களிலிருந்து (கடன் வாங்கிய பணத்தைப் பயன்படுத்துவதற்கு வசூலிக்கப்படும் கட்டணம்) லாபம் ஈட்டுகின்றன, அவை பொதுவாக வங்கிகள் தங்கள் வாடிக்கையாளர்களிடம் வசூலிக்கும் வட்டி விகிதங்களை விட அதிகமாகும். பல கடன் நிறுவனங்கள் மோசமான கடன் வரலாறு காரணமாக வங்கிகளிடமிருந்து கடன்களைப் பெற முடியாத வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் வழங்குகின்றன (கடந்த காலங்களில் அவருக்கு ∴ அவள் பணத்தை கடனாகக் கொடுத்த நிறுவனங்களுக்கு ஒரு தனிநபர் செலுத்திய பதிவு). சில பெரிய நிறுவனங்கள் பெரிய நிறுவனத்திடமிருந்து பொருட்களை வாங்க வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன்களை வழங்கும் நிதி நிறுவனங்களை வைத்திருக்கின்றன. இந்த ஏற்பாட்டின் கீழ்,

### 3.9. ஒரு சொத்தை வாங்கும் போது சரிபார்க்கப்பட்ட தேவைகள்

சொத்து முதலீடுகள் அதிக மூலதன தீவிரமானவை, மேலும் செயல்பாட்டின் போது ஏதேனும் தவறுகள் ஏற்படக்கூடும்வாங்குபவருக்கு பெரும் சிக்கல். இது ஒரு வாங்குபவர் சொத்து ஆவணங்களை ஆராயும்போது சரியான எச்சரிக்கையுடன் செயல்பட வேண்டியது அவசியம். முறையான சட்ட ஆலோசனை, ஆவணங்களை ஆராய்வது மற்றும் சொத்து தொடர்பான தொடர்புடைய தகவல்களை சரிபார்ப்பதன் மூலம், வாங்குபவர் முதலீடு மன அமைதியையும் பாதுகாப்பு உணர்வையும் தருகிறது என்பதை உறுதிப்படுத்த முடியும்.

ஒரு சொத்தை வாங்குவதற்கு முன் சரிபார்க்க வேண்டிய அத்தியாவசியங்கள் கீழே விவாதிக்கப்பட்டுள்ளன:

1. தேவை: ஒரு சொத்தை வாங்குவதற்கு முன் சரிபார்க்க வேண்டிய முதல் அவசியம் என்னவென்றால், அந்த சொத்தின் தேவை என்ன என்பதுதான். சொத்து பயன்பாடு பின்வருமாறு துணை வகைப்படுத்தப்பட்டுள்ளது:

(a) முதன்மை குடியிருப்பு: ஒரு முதன்மை குடியிருப்பு சொத்து பயன்பாட்டின் மிகக் குறைந்த ஆபத்து காரணியாகக் கருதப்படுகிறது. விலை அல்லது விகிதத்தில் எந்த மாற்றங்களும் இல்லை.

## குறிப்பு

(b) இரண்டாவது வீடு: இரண்டாவது வீடு கடன் வழங்குநரின் படி பார்க்கப்பட்டு விலை நிர்ணயம் செய்யப்படுகிறது. சிலர் ஒரு முதன்மை வசிப்பிடமாக அதே ஆபத்து காரணியை மதிப்பிடுவார்கள், மற்றவர்கள் 0.125- 0.5மூ விலை அதிகரிப்புக்கு காரணியாக இருப்பார்கள். கடன் வாங்குபவர் நிதி சிக்கல்களை எதிர்கொண்டால், கடன் வாங்கியவர் இரண்டாவது வீட்டை மதிப்பிடுவதற்கான வாய்ப்பு குறைவாக இருப்பதை கடன் வழங்குநர்கள் உணர்கிறார்கள்.

(c) உரிமையாளர் அல்லாத ஆக்கிரமிப்பு அல்லது முதலீட்டு சொத்து: உரிமையாளர் அல்லாத ஆக்கிரமிக்கப்பட்ட சொத்து சொத்து பயன்பாட்டின் மிக உயர்ந்த ஆபத்து காரணியாக பார்க்கப்படுகிறது மற்றும் விலை நிர்ணயம் செய்யப்படுகிறது. உணரப்பட்ட அபாயத்தைத் தணிக்க கடன் வழங்குநர்கள் 0.5-2.5மூ விலை அதிகரிப்புக்கு காரணியாக இருப்பார்கள்.

தேவைப்படும் சொத்தின் வகை பட்ஜெட் அல்லது வாடகை அல்லது பிற தேவைகளை தீர்மானிக்கிறது.

2. மறைக்கப்பட்ட செலவுகளைச் சரிபார்க்கிறது: தேவைப்படும் சில மறைக்கப்பட்ட செலவுகள் உள்ளன ஒரு சொத்தை வாங்குவதற்கு முன் சரிபார்க்க வேண்டும். அவற்றில் சில:

(a) முன்கூட்டியே பராமரிப்பு செலவு: புள்ளியிடப்பட்ட வரியில் கையொப்பமிடும்போது, பில்டர் பணம் கேட்கலாம் முன்கூட்டியே ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு பராமரிப்பு வைப்பு. இது ஒரு வருடம், இரண்டு ஆண்டுகள் அல்லது 10 ஆண்டுகள் வரை இருக்கலாம், சில சந்தர்ப்பங்களில்.

(b) வாகனம் நிறுத்துமிடம்: சொத்து வகை, இருப்பிடம் மற்றும் பிற காரணிகளைப் பொறுத்து, டெவலப்பர்கள் பார்க்கிங் இடத்திற்கு ரூ .1 முதல் 5 லட்சம் வரை எங்கும் வசூலிக்க முடியும். உங்களுக்கு கூடுதல் இடம் தேவைப்பட்டால், அவர்கள் உங்களுக்கு ஒரு வசதியான இடத்தை மகிழ்ச்சியுடன் ஒதுக்குவார்கள், மேலும் சில லட்சங்களை நீங்கள் ஷெல் செய்தால் போதும்.

(c) பதிவு செலவு: முத்திரை வரி பொதுவாக சொத்து மதிப்பில் 7மூ முதல் 8மூ வரை மாறுபடும். சொத்து மதிப்பில் 1-2மூ பதிவு கட்டணமாக நீதிமன்றத்திற்கு செலுத்தப்பட வேண்டும். இந்த எண்ணிக்கை ஒவ்வொரு மாநிலத்திற்கும் மாறுபடும். தேவையான அனைத்து ஆவணங்களையும் ஆய்வு செய்யும், டெவலப்பருக்கு தேவையான ஒப்புதல்கள் உள்ளதா என சரிபார்த்து, கடிதங்களை அந்த இடத்தில் வைத்திருக்கும் வழக்கறிஞர் அல்லது நோட்டரிக்கான கட்டணமும் இதில் அடங்கும்.

## குறிப்பு

(d) உள்துறை வடிவமைப்பு கட்டணங்கள்:சொத்து பட்ஜெட்டில் நிச்சயமாக கூடுதல் உட்புற செலவு இருக்க வேண்டும். வீடு மாறுபடும் உள்துறை வகையைப் பொறுத்து இது மாறுபடலாம். பிளம்பிங் செலவுகள், மின் வேலை, ஓவியம் கட்டணங்கள், புதிய தளபாடங்கள், கூடுதல் வடிவமைப்பு வேலை மற்றும் சாதனங்கள் இவை அனைத்தையும் கணக்கிட வேண்டும். உள்துறை வடிவமைப்பு கட்டணங்கள் 2 லட்சம் முதல் வெற்று காசோலை வரை எங்கும் இருக்கலாம், இது நீங்கள் தேர்வு செய்யும் பொருட்களின் தோற்றம் மற்றும் வகையைப் பொறுத்து இருக்கும்.

3. காப்பீடு:சொத்து காப்பீடுசொத்து பாதுகாப்பு பாதுகாப்பு அல்லது சொத்து உரிமையாளர்களுக்கு பொறுப்புக் கவரேஜ் வழங்கும் தொடர்ச்சியான கொள்கைகளுக்கான பரந்த சொல். சேதம் அல்லது திருட்டு ஏற்பட்டால் சொத்து காப்பீடு ஒரு கட்டமைப்பின் உரிமையாளர் அல்லது வாடகைதாரருக்கும் அதன் உள்ளடக்கங்களுக்கும் நிதி திருப்பிச் செலுத்துகிறது, மேலும் அந்த நபர் சொத்தில் காயமடைந்தால் உரிமையாளர் அல்லது வாடகைதாரரைத் தவிர வேறு ஒருவருக்கு. சொத்து காப்பீட்டில் வீட்டு உரிமையாளர்கள் காப்பீடு, வாடகைதாரர்கள் காப்பீடு, வெள்ள காப்பீடு மற்றும் பூகம்ப காப்பீடு போன்ற பல பாலிசிகள் அடங்கும். தனிப்பட்ட சொத்து பொதுவாக வீட்டு உரிமையாளர்கள் அல்லது வாடகைதாரர்களின் கொள்கையால் மூடப்படும். விதிவிலக்கு என்பது தனிப்பட்ட சொத்து, இது மிக உயர்ந்த மதிப்பு மற்றும் விலை உயர்ந்தது, மேலும் இது பொதுவாக “சுவாரி” என்று அழைக்கப்படும் பாலிசிக்கு கூடுதலாக வாங்குவதன் மூலம் மூடப்பட்டிருக்கும். உரிமைகோரல் இருந்தால்,

4. வரி:சொத்து வரிநகரத்தில் அடிப்படை குடிமை சேவைகளை பராமரிப்பதற்காக நகராட்சி அதிகாரிகளால் வசூலிக்கப்படும் வரி. இந்தியாவில், நகராட்சி வரி செலுத்துவதற்கு பொறுப்பான சொத்தின் உரிமையாளர்களே, ஐக்கிய இராச்சியம் போன்ற நாடுகளில், ஆக்கிரமிப்பாளர் பொறுப்பேற்கிறார். பொதுவாக, சொத்து வரி நியாயமான வாடகையின் அடிப்படையில் விதிக்கப்படுகிறது, அதில் ஆண்டுதோறும் சொத்து அனுமதிக்கப்படலாம். நியாயமான மற்றும் நியாயமானதாகக் கண்டறியப்பட்டால் நியாயமான வாடகை உண்மையான வாடகையாக இருக்கலாம். அனுமதிக்கப்படாத சொத்துக்களின் விஷயத்தில், வட்டாரத்தில் உள்ள விகிதங்களை அனுமதிப்பதன் அடிப்படையில் வாடகை மதிப்பு மதிப்பிடப்பட வேண்டும். சினிமா தியேட்டர்களைப் போன்ற சிறப்பு வகை சொத்துக்களின் விஷயத்தில், கணக்கியல் முறையைப் பின்பற்றுவதன் மூலம் மதிப்பிடப்படுகிறது, இதன் கீழ் வாடகை ஆண்டு மொத்த சராசரி விற்றுமுதல் ஒரு குறிப்பிட்ட சதவீதமாகும், அதாவது,

பின்வரும் வகை சொத்துக்கள் சொத்து வரியின் கீழ் வரி விதிக்கப்படுகின்றன:

- குடியிருப்பு வீடுகள் (சுய ஆக்கிரமிப்பு அல்லது வெளியே விடுங்கள்)
- அலுவலக கட்டிடங்கள்
- தொழிற்சாலை கட்டிடங்கள்
- கோடவுன்ஸ்
- குடியிருப்புகள்
- கடைகள்

## குறிப்பு

### 3.10. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

1. வங்கிகள் குறுகிய கால கடன்கள், கட்டுமான கடன்கள் குறிப்பாக 6 மாதங்கள் முதல் 3 ஆண்டுகள் வரை வழங்குகின்றன. அவை புதுப்பித்தல் மற்றும் பழுதுபார்ப்புக்கான கடன்களையும் வழங்குகின்றன. பல வணிக வங்கிகள் ரியல் எஸ்டேட் கடன்களுக்காக தனித்தனி துறைகளை பராமரிக்கின்றன, அவற்றில் சில நேரடியாக அவற்றின் நம்பிக்கை துறைகள், அடமான வங்கி நடவடிக்கைகள் மற்றும் ரியல் எஸ்டேட் முதலீட்டு அறக்கட்டளைகள் மூலம் தொடர்பு கொண்டுள்ளன.

2. திவங்கியில் கடன் வாங்குவதன் இரண்டு நன்மைகள்:

(a) வரி சேமிப்பு

(b) நிதி வளர வாய்ப்பு

3. கட்டிட சங்கங்களின் நன்மைகள்:

- இதுசிறிய சேமிப்புகளைச் செய்வதற்கான கணக்குகளுக்கு சிறந்த வழி.
- அவை சிறந்த அடமானம் மற்றும் கடன் விகிதங்களை வழங்குகின்றன.
- அவை ஆன்லைன் சேவைகளையும் நல்ல சேமிப்பு கட்டணங்களையும் வழங்குகின்றன.
- அவை ஜனநாயக ரீதியாக இயங்குகின்றன.

## குறிப்பு

4. ஒரு சொத்தை வாங்குவதற்கு முன் சரிபார்க்க வேண்டிய அத்தியாவசியங்கள்:

- சொத்து தேவை
- மறைக்கப்பட்ட செலவுகளைச் சரிபார்க்கிறது
- காப்பீடு
- வரி

5. பின்வரும் வகை சொத்துக்கள் சொத்து வரியின் கீழ் வரி விதிக்கப்படுகின்றன:

- குடியிருப்பு வீடுகள் (சுய ஆக்கிரமிப்பு அல்லது வெளியே விடுங்கள்)
- அலுவலக கட்டிடங்கள்
- தொழிற்சாலை கட்டிடங்கள்
- கோடவுன்ஸ்
- குடியிருப்புகள்
- கடைகள்

### 3.11. சுருக்கம்

- வாங்குவதற்கு பல்வேறு நிதி ஆதாரங்கள் உள்ளன ஒரு சொத்து, இதில் வங்கிகள், கட்டிட சங்கங்கள், வாடிக்கையாளரின் முதலாளி, தனியார் அடமானம் மற்றும் நிதி வீடுகள் ஆகியவை அடங்கும்.
- வங்கிகள் குறுகிய கால கடன்கள், கட்டுமான கடன்கள் குறிப்பாக 6 மாதங்கள் முதல் 3 ஆண்டுகள் வரை வழங்குகின்றன. அவை புதுப்பித்தல் மற்றும் பழுதுபார்ப்புக்கான கடன்களையும் வழங்குகின்றன.
- இந்தியாவில் கிடைக்கும் பல்வேறு வகையான சொத்துக் கடன்களில் சில நிலம் வாங்கும் கடன், வீட்டுக் கடன் மற்றும் வீடு கட்டுமானக் கடன்.
- கட்டிட சங்கங்கள் அதன் உறுப்பினர்களுக்கு வங்கி மற்றும் பிற நிதி சேவைகளை வழங்கும் நிதி நிறுவனங்கள்.
- ஒரு தனியார் அடமானம் என்பது ஒரு வகை அடமானக் கடனாகும், இதன்மூலம் ஒரு வங்கி அல்லது பிற நிதி



## குறிப்பு

வழங்குநரிடமிருந்து கடன் வாங்குவதை விட மற்றொரு நபர் அல்லது வணிகத்திடமிருந்து நிதி பெற முடியும். இதை தனியார் பணக் கடன் என்றும் அழைக்கலாம். இது ஒரு நிறுவனம் அல்லது தனிநபருக்கு ஒரு தனியார் தனிநபர் அல்லது ஒரு நிறுவனத்தால் கடன் வழங்குவதைக் குறிக்கிறது.

- நிதி நிறுவனம் என்பது தனிநபர்களுக்கும் வணிகங்களுக்கும் கடன் வழங்கும் ஒரு அமைப்பு. ஒரு வங்கியைப் போலன்றி, ஒரு நிதி நிறுவனம் வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து பண வைப்புகளைப் பெறுவதில்லை, அல்லது கணக்குகளைச் சரிபார்ப்பது போன்ற வங்கிகளுக்கு பொதுவான வேறு சில சேவைகளையும் இது வழங்காது.
- சொத்து முதலீடுகள் அதிக மூலதன தீவிரமானவை, மற்றும் ஏதேனும் தவறுகள்செயல்பாட்டின் போது வாங்குபவருக்கு பெரும் சிக்கலை ஏற்படுத்தும்.
- ஒரு சொத்தை வாங்குவதற்கு முன் சரிபார்க்க வேண்டிய அத்தியாவசியங்கள் சொத்து தேவை, மறைக்கப்பட்ட செலவுகள், காப்பீடு மற்றும் வரிகளை சரிபார்க்கின்றன.
- உரிமையாளர் அல்லாத ஆக்கிரமிக்கப்பட்ட சொத்து சொத்து பயன்பாட்டின் மிக உயர்ந்த ஆபத்து காரணியாக பார்க்கப்படுகிறது மற்றும் விலை நிர்ணயம் செய்யப்படுகிறது.
- சொத்து காப்பீடு என்பது சொத்துக்களின் பாதுகாப்பு பாதுகாப்பு அல்லது சொத்து உரிமையாளர்களுக்கு பொறுப்புக் கவரேஜ் வழங்கும் தொடர்ச்சியான கொள்கைகளுக்கான பரந்த காலமாகும்.
- இதில் அடங்கும்வீட்டு உரிமையாளர்கள் காப்பீடு, வாடகைதாரர்கள் காப்பீடு, வெள்ள காப்பீடு மற்றும் பூகம்ப காப்பீடு போன்ற பல கொள்கைகள்.
- சொத்து வரிநகரத்தில் அடிப்படை குடிமை சேவைகளை பராமரிப்பதற்காக நகராட்சி அதிகாரிகளால் வசூலிக்கப்படும் வரி.

### 3.12. முக்கிய சொற்கள்

- உரிய விடாமுயற்சி:இது குறிக்கிறதுபரிசீலனையில் உள்ள ஒரு விஷயத்தின் உண்மைகளை உறுதிப்படுத்த மேற்கொள்ளப்பட்ட விசாரணை, தணிக்கை அல்லது மறுஆய்வுக்கு. நிதி உலகில், உரிய விடாமுயற்சியுடன் மற்றொரு தரப்பினருடன் முன்மொழியப்பட்ட பரிவர்த்தனைக்குள் நுழைவதற்கு முன் நிதி பதிவுகளை ஆராய வேண்டும்.
- நீர்மை நிறை:அதுஒரு சொத்து அல்லது பாதுகாப்பு அதன் சந்தை விலையை பாதிக்காமல் தயாராக பணமாக

## குறிப்பு

மாற்றக்கூடிய எளிமையைக் குறிக்கிறது. உறுதியான பொருட்கள் குறைந்த திரவமாக இருக்கும்போது பணமானது சொத்துக்களின் அதிக திரவமாகும்.

- கடன்:கடன் என்ற சொல் ஒரு வகை கடன் வாகனத்தைக் குறிக்கிறது, அதில் மதிப்பு அல்லது அசல் தொகையை எதிர்காலத்தில் திருப்பிச் செலுத்துவதற்கு ஈடாக மற்றொரு தரப்பினருக்கு ஒரு தொகை கடன் வழங்கப்படுகிறது.
- அடமானம்:அது ஒரு வங்கி, சமுதாயத்தை கட்டியெழுப்புதல் போன்றவை கடனாளியின் சொத்தின் தலைப்பை எடுப்பதற்கு ஈடாக வட்டிக்கு பணம் கொடுக்கும் ஒரு சட்ட ஒப்பந்தமாகும், கடனை செலுத்தியவுடன் தலைப்பு அனுப்பப்படுவது வெற்றிடமாகிவிடும் என்ற நிபந்தனையுடன்.
- தேவை வைப்பு கணக்கு:தேவை வைப்பு அல்லது ரகசியமற்ற பணம் என்பது வணிக வங்கிகளில் கோரிக்கைக் கணக்குகளில் வைத்திருக்கும் நிதி. இந்த கணக்கு நிலுவைகள் பொதுவாக பணமாகக் கருதப்படுகின்றன மற்றும் ஒரு நாட்டின் குறுகிய வரையறுக்கப்பட்ட பண விநியோகத்தின் பெரும்பகுதியை உருவாக்குகின்றன.
- சொத்து வரி:ஒரு சொத்து வரி அல்லது மில்லேஜ் வீதம் என்பது ஒரு சொத்தின் மதிப்புக்கு ஒரு விளம்பர மதிப்பு வரி, பொதுவாக ரியல் எஸ்டேட் மீது விதிக்கப்படும். சொத்து அமைந்துள்ள அதிகார வரம்பின் ஆளும் அதிகாரத்தால் வரி விதிக்கப்படுகிறது. இது ஒரு தேசிய அரசாங்கம், ஒரு கூட்டாட்சி மாநிலம், ஒரு மாவட்டம் அல்லது புவியியல் பகுதி அல்லது நகராட்சியாக இருக்கலாம்.

### 3.13. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

#### குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. என்னவங்கி வழங்கும் பல்வேறு வகையான கடன்கள்?
2. சொத்துக்களைப் பெறுவதில் சங்கங்களை உருவாக்குவதன் பங்கு என்ன?
3. சொத்து காப்பீடு என்றால் என்ன?
4. சொத்து வரி என்றால் என்ன?
5. ஏதேனும் கூறவும்சொத்துடன் தொடர்புடைய இரண்டு மறைக்கப்பட்ட செலவு.

#### நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. பாத்திரத்தை விளக்குங்கள்ஒரு சொத்தை வாங்குவதில் ஒரு வங்கியின்.
2. கட்டிட சங்கங்களின் நன்மைகள் மற்றும் தீமைகள் பற்றி விவாதிக்கவா?

3. வாங்க வேண்டியதன் அவசியத்தை விளக்குங்கள்ஒரு சொத்து.
4. சொத்துடன் தொடர்புடைய மறைக்கப்பட்ட செலவுகளைப் பற்றி விவாதிக்கவும்.
5. வாங்குவதற்கான நிதி ஆதாரங்களை அடையாளம் கண்டு விவாதிக்கவும்ஒரு சொத்து.

## குறிப்பு

### 3.14. கூடுதல் வாசிப்புகள்

- க்ரூவால், துருவ். 2018. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.
- கில்பர்ட், டேவிட். 2003. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
- சவுத்ரி,பிரசாந்த். 2016. நவீன யுகத்தில் சில்லறை விற்பனை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.
- கோவோரெக், ஹெலன் மற்றும் பீட்டர் மெகால்ட்ரிக். 2015. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை: கோட்பாடுகள்மற்றும் பயிற்சி.லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
- பெர்ரி,ஜெஸ்கோ மற்றும் டென்னிஸ் ஸ்பில்லெக். 2011. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் பிராண்டிங்: சுழுஜ ஜ அதிகரிக்க ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட வழிகாட்டி. லண்டன்: விலே.

## அலகு 4

### சொத்து மேலாண்மை: பொருளாதாரம் மற்றும் திட்டமிடல்

#### அமைப்பு

- 4.1. அறிமுகம்
- 4.2. நோக்கங்கள்
- 4.3. சொத்து நிர்வாகத்தின் பொருளாதாரம்
- 4.4. வணிக பொருளாதாரம்
- 4.5. ரியல் எஸ்டேட் பொருளாதாரம்
- 4.6. சொத்து மேலாண்மை திட்டத்தின் கருத்து
- 4.7. சந்தை பகுப்பாய்வு
- 4.8. சொத்து பகுப்பாய்வு
- 4.9. உரிமையாளரின் குறிக்கோள்களின் பகுப்பாய்வு
- 4.10. சொத்து மேலாண்மை திட்டம் தயாரித்தல்
- 4.11. போட்டி மூலோபாயத்தின் ஒரு பகுதியாக சொத்து மேலாண்மை
- 4.12. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 4.13. சுருக்கம்
- 4.14. முக்கிய வார்த்தைகள்
- 4.15. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 4.16. மேலும் வாசிப்புகள்

#### 4.1. அறிமுகம்

அலகு குவிக்கிறது சொத்து மேலாண்மை மற்றும் ஒரு நாட்டின் பொருளாதாரம் ஆகியவற்றுக்கு இடையிலான உறவு குறித்து. இது வணிக பொருளாதாரத்தின் கருத்தை விவாதிக்கிறது. சொத்து நிர்வாகத்தில் திட்டமிடல் செயல்முறை மற்றும் சந்தை பகுப்பாய்வு, சொத்து பகுப்பாய்வு மற்றும் உரிமையாளர்களின் நோக்கங்கள் போன்ற பல்வேறு அம்சங்களையும் இந்த அலகு கொண்டுள்ளது. இது ஒரு போட்டி மூலோபாயத்தின் ஒரு பகுதியாக சொத்து மேலாண்மை என்ற கருத்தையும், சொத்து நிர்வாகத்தில் போட்டியின் எழுச்சியையும் விவாதிக்கிறது.

## 4.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- ரியல் எஸ்டேட் பொருளாதாரத்தின் கருத்தை விளக்குங்கள்
- சொத்து நிர்வாகத்தில் திட்டமிடலின் முக்கியத்துவத்தைப் புரிந்து கொள்ளுங்கள்
- திட்டமிடல் செயல்முறையை விவரிக்கவும் சொத்து நிர்வாகத்தில்
- சொத்தின் போட்டி அம்சத்தை ஆராயுங்கள் பொருளாதாரத்தில்

## 4.3. சொத்து நிர்வாகத்தின் பொருளாதாரம்

நிர்வாக பொருளாதாரம் என்பது பல்வேறு பொருளாதார கோட்பாடுகள், கொள்கைகள், கருத்துகள் மற்றும் நுட்பங்களை ஆய்வு செய்யும் விஞ்ஞானமாக வரையறுக்கப்படுகிறது. பொருளாதாரம் என்பது நிர்வாகத்தின் சிக்கல்களைத் தீர்க்க பொருளாதாரக் கோட்பாடுகளின் ஆய்வு ஆகும். லார்ட் ராபின்ஸின் கூற்றுப்படி, "பொருளாதாரம் என்பது விஞ்ஞானம், இது மனித நடத்தைகளை மாற்றுப் பயன்பாடுகளைக் கொண்ட முனைகளுக்கும் பற்றாக்குறையான வழிமுறைகளுக்கும் இடையிலான தொடர்பு என்று ஆய்வு செய்கிறது."

## 4.4. வணிக பொருளாதாரம்

வணிக பொருளாதாரம் என்பது ஒரு மைக்ரோ பொருளாதாரக் கருத்தாகும், இது நாட்டின் எந்தவொரு வணிகத்தின் பொருளாதார சிக்கல்களையும் ஆய்வு செய்கிறது. வணிக பொருளாதாரத்தின் பண்புகள்:

1. நுண் பொருளாதார இயல்பு: வணிக பொருளாதாரம் நுண் பொருளாதார இயல்புடையது ஒட்டுமொத்த பொருளாதாரத்தை விட, ஒவ்வொரு வகை வணிகமும் எதிர்கொள்ளும் தனிப்பட்ட பிரச்சினைகளை இது ஆய்வு செய்கிறது. இது நாட்டில் இயங்கும் வணிக நடவடிக்கைகளில் மட்டுமே கவனம் செலுத்துகிறது.

2. பொருளாதார கோட்பாடுகளின் பயன்பாடு: வணிக பொருளாதாரத்தால் பயன்படுத்தப்படும் பொருளாதார கோட்பாடுகளில் ஆடம் ஸ்மித்தின் பொருளாதாரத்தின் கிளாசிக்கல் கோட்பாடு, அவரது முழுமையான நன்மை பற்றிய கருத்து, டேவிட் ரிக்கார்டோவின் உறவினர் கோட்பாடு மற்றும் எம்.எம் மாடல் ஆகியவை அடங்கும். அவர்களின் பொருளாதார பிரச்சினைகள் தொடர்பான வணிக அமைப்புகளால் எடுக்கப்பட்ட முடிவு இந்த கோட்பாடுகளை அடிப்படையாகக் கொண்டது.

## குறிப்பு

## குறிப்பு

3. யதார்த்தமானது: வணிக பொருளாதாரம் உண்மையான சூழல் மற்றும் ஆய்வில் செயல்படுகிறதுவணிகத்தில் நிகழும் உண்மையான சூழ்நிலைகளை அடிப்படையாகக் கொண்டது மற்றும் முடிவுகளை எடுக்கும்போது எடுக்கப்பட்ட அனுமானங்கள் கோட்பாடுகள் மற்றும் கொள்கைகளை அடிப்படையாகக் கொண்டவை.

4. இயல்பான அறிவியல்:வணிக பொருளாதாரம் பொருளாதாரத்தின் நெறிமுறை கருத்தை பின்பற்றுகிறது, ஏனெனில் இது சிக்கலை அடையாளம் காண்பது மட்டுமல்லாமல், சிக்கல்களை எவ்வாறு தீர்ப்பது என்பதிலும் கவனம் செலுத்துகிறது, அதே நேரத்தில் தற்போதைய சூழ்நிலைக்கு பொருத்தமான புதிய கொள்கைகளின் வளர்ச்சியில் கவனம் செலுத்துகிறது.

5. அறிவியல் அல்லது ஒரு கலை:வணிக பொருளாதாரம் அறிவியல் மற்றும் கலை இரண்டையும் கொண்டுள்ளது, அறிவியல் பொருளாதாரம் அதன் கோட்பாடுகள், கொள்கைகள் மற்றும் அனுமானங்களின் தொகுப்பைக் கொண்டுள்ளது, அவை முடிவெடுப்பதற்கான அடிப்படையை வகிக்கின்றன. பொருளாதார வல்லுநர்களால் ஆழ்ந்த அவதானிப்புகளால் பொருளாதார சிக்கல்கள் அடையாளம் காணப்படுகின்றன எனவே, வணிக பொருளாதாரம் ஒரு அறிவியல் என்று கூறலாம். வணிகச் சூழலும் மாறிக்கொண்டே இருப்பதால் பிரச்சினைகள் மாறிக்கொண்டே இருப்பதால் வணிக பொருளாதாரமும் ஒரு கலையாகும். இந்த சிக்கல்களை தீர்க்க பொருளாதார வல்லுநர்கள் பொருளாதாரத்தில் ஏற்படும் மாற்றங்களை தவறாமல் கடைப்பிடிக்க வேண்டும்.

### 4.5. ரியல் எஸ்டேட் பொருளாதாரம்

ரியல் எஸ்டேட் பொருளாதாரம் என்பது ரியல் எஸ்டேட் சந்தைகளுக்கு பொருளாதார நுட்பங்களைப் பயன்படுத்துவதாகும். இது விலைகள், வழங்கல் மற்றும் சொத்தின் தேவை ஆகியவற்றை ஆய்வு செய்கிறது, விளக்குகிறது மற்றும் கணிக்கிறதுபிராந்தியத்தில். இது வணிக பொருளாதாரத்தின் ஒரு பகுதியாகும், தற்போது ரியல் எஸ்டேட் பொருளாதாரம் குடியிருப்பு சொத்துக்களில் மட்டுமே குவிந்துள்ளது. ரியல் எஸ்டேட் பொருளாதாரத்தில் ஆராய்ச்சி தொழில் மற்றும் தொழில்துறை பாதிக்கும் கட்டமைப்பு மாற்றங்களில் அதிக கவனம் செலுத்துகிறது. ரியல் எஸ்டேட் பொருளாதாரம் பகுதி சமநிலை பகுப்பாய்வு, நகர்ப்புற பொருளாதாரம், இடஞ்சார்ந்த பொருளாதாரம் மற்றும் சொத்து பொருளாதாரம், ஆய்வுகள் மற்றும் நிதி ஆகியவற்றில் விரிவான ஆராய்ச்சி என்ற கருத்தை உள்ளடக்கியது.

### 4.6. சொத்து மேலாண்மை திட்டத்தின் கருத்து

சொத்து மேலாண்மை திட்டமிடல்ஆவணப்படுத்தப்பட்ட வேலை அல்லது ஒரு நிறுவனம் இயங்கும் வழிக்கான வரைபடம், நாளுக்கு நாள் மற்றும்

நீண்ட காலத்திற்கு. சொத்து மேலாண்மை திட்டமிடல் பணத்தை கையாளுதல், அமைப்பின் உண்மையான வேலைகளை கையாள்வது, நிறுவனத்தில் உள்ளவர்கள் தங்கள் வேலையைச் செய்யும் விதம், ஒட்டுமொத்த தத்துவ மற்றும் அறிவுசார் கட்டமைப்பைப் போன்ற செயல்களை உள்ளடக்கியது.

#### மேலாண்மை திட்டத்தின் தேவை

1. திட்டமிடல் ஒவ்வொரு நபரின் பாத்திரங்கள் மற்றும் பொறுப்புகள் மற்றும் நிறுவனத்தில் உள்ள வளங்களை தெளிவுபடுத்துகிறது.
2. இது உதவுகிறதுநியாயமான மற்றும் சாத்தியமான வழியில் நிறுவனத்தில் பணியைப் பிரிப்பதில்.
3. இது உள்நாட்டிலும் வெளிப்புறத்திலும் பொறுப்புணர்வை அதிகரிக்கிறது.
4. தேவையான பணிகள் பொருத்தமான ஊழியர்களுக்கு ஒதுக்கப்படுவதை இது உறுதி செய்கிறது.
5. இது நிறுவன நோக்கம் மற்றும் பார்வையை வரையறுக்க உதவுகிறது.

#### 4.7. சந்தை பகுப்பாய்வு

சந்தை பகுப்பாய்வு என்பது ஒரு சிறப்புத் தொழிலுக்குள் ஒரு சிறப்பு சந்தையின் கவர்ச்சி மற்றும் இயக்கவியல் பற்றிய ஆய்வு ஆகும். இது ஒரு நிறுவனத்தின் ஞாநுமுவு பகுப்பாய்விற்கு உதவுகிறது. சந்தை பகுப்பாய்வு என்பது ஒரு சந்தையின் ஆவணப்படுத்தப்பட்ட விசாரணையாகும், இது குறிப்பிட்ட தொழில்துறையின் திட்டமிடல் நடவடிக்கைகளைப் படிக்க உதவுகிறது. அகுட் சந்தை பகுப்பாய்வு தொழில்களை முதலீட்டாளர்களை ஈர்ப்பதற்கும், ஆபத்துக்களைத் தவிர்ப்பதற்கும் வாடிக்கையாளர்களை ஈர்ப்பதற்கும் உதவுகிறது. சொத்து நிர்வாகத்தில் சந்தை பகுப்பாய்வின் படிகள் கீழே பட்டியலிடப்பட்டுள்ளன:

1. தயாரிப்பு சொத்து உற்பத்தித்திறன் பகுப்பாய்வை வரையறுத்தல்: தயாரிப்பு சொத்து உற்பத்தித்திறன் பகுப்பாய்வின் கீழ், வெவ்வேறு பண்புக்கூறுகள் பின்வருமாறு வரையறுக்கப்படுகின்றன:

(a) உடல் பண்புகள்:இது சொத்தின் இயற்பியல் பண்புகளை உள்ளடக்கியதுசதி அளவு, சொத்தின் வசதிகள், சொத்தின் மீது கட்டப்பட்ட கட்டிடம், உயர் வடிவமைப்பு மற்றும் சொத்தின் கட்டமைப்பு வடிவமைப்பு போன்றவை.

(b) சட்ட மற்றும் ஒழுங்குமுறை பண்புக்கூறுகள்:அதுசொத்து தொடர்பான சட்டங்கள், சொத்து பதிவு மற்றும் உரிமையை மாற்றுவதற்கான செயல்முறை மற்றும் நகராட்சி நிறுவனம் அல்லது

## குறிப்பு

வேறு எந்த உள்ளூர் ஒழுங்குமுறை அமைப்பின் விதிமுறைகளும் அடங்கும்.

(c) இருப்பிட பண்புக்கூறுகள்:இந்த பண்பு உள்ளடக்கியதுஇருப்பிடத்தின் பொருளாதார காரணிகள் மற்றும் பிராந்தியத்தின் நகர்ப்புற வளர்ச்சி அமைப்பு. இருப்பிட பண்புக்கூறு இருப்பிடத்தின் அருகிலுள்ள இடங்களின் வளர்ச்சி அல்லது எதிர்கால வளர்ச்சியின் நோக்கம் ஆகியவற்றில் கவனம் செலுத்துகிறது.

(d) சந்தை பண்புக்கூறுகள்:அதுசந்தைப்படுத்தல் கலவையை உள்ளடக்கியது, அதாவது விலை, இடம், தயாரிப்பு, பதவி உயர்வு மற்றும் தயாரிப்பு சொத்தின் போட்டி நிலை.

2. பயனர் சந்தை விளக்கத்தை வரையறுத்தல்: தயாரிப்பு உற்பத்தித்திறன் பகுப்பாய்வுக்குப் பிறகு, பயனர் சந்தை விவரிக்கப்படுகிறது. இது பரிமாற்ற பொறிமுறை போன்ற சந்தையின் சில கருத்துக்களை உள்ளடக்கியது, அதாவது தயாரிப்பு பரிமாற்றத்திற்கான சந்தையில் வாங்குபவர் மற்றும் விற்பவரின் போக்கு இது நேரம் மற்றும் தூரக் கருத்தையும் உள்ளடக்கியது. சந்தை பகுப்பாய்வின் இந்த படி புவியியல் சந்தை விளக்கத்திலும் கவனம் செலுத்துகிறது, அதாவது புவியியல் பகுதி மற்றும் குறிப்பிட்ட தொழிற்துறையால் மூடப்பட்ட சந்தையின் வரம்பு பற்றிய விளக்கம். இந்த கட்டத்தின் கீழ் மிக முக்கியமான உண்மை என்னவென்றால், சொத்தின் சாத்தியமான பயனர் பண்புகளை அடையாளம் காண்பது.

3. முன்னறிவிப்பு தேவைகாரணிகள்: சொத்துச் சந்தையின் தேவையை பாதிக்கும் காரணிகள் மக்கள் தொகை, தனிநபரின் வருமானம், பயனரின் சுவை மற்றும் விருப்பம், நடத்தை காரணி, உந்துதல் மற்றும் உளவியல் காரணிகள்.

**மக்கள்தொகை அளவு:** சொத்து சந்தையில் மக்கள் தொகை சாத்தியமான பயனர்கள்குறிப்பிட்ட சொத்து. பிராந்தியத்தின் மக்கள்தொகை அளவு எவ்வளவு அதிகமாக இருக்கிறதோ, அந்த குறிப்பிட்ட பிராந்தியத்தில் உள்ள சொத்தின் தேவை அதிகமாக உள்ளது. அதிக மக்கள் தொகை கொண்ட பகுதிகளுக்கு வாடகை சொத்துக்களுக்கு பெரும் தேவை உள்ளது மற்றும் சொத்தின் தேவை அதிகமாக இருந்தால் சொத்தின் விலையும் அதிகமாக இருப்பதால் சொத்துக்களின் பற்றாக்குறை ஏற்படலாம் மற்றும் ஆர்வமுள்ள பயனர்கள் அதிகம். ஆனால் மக்கள்தொகை அளவு சொத்துக்கு குறைவாக தொடர்புடையதாக இருந்தால், விலை குறைவாக இருக்கும்.

பல்வேறு கோரிக்கை காரணிகள் கீழே பட்டியலிடப்பட்டுள்ளன:

(a) தனிப்பட்ட வருமானம்: அதிக வருமானம் ஈட்டும் நபர் எப்போதும் வாங்க விரும்புகிறார்ஒரு சொத்து முதலீடாக அல்லது குடியிருப்பு



நோக்கத்திற்காக. ஒரு நபர் விரும்பும் சொத்தின் வகையை வருமான நிலை தீர்மானிக்கிறது.

(b) சுவைமற்றும் விருப்பம்:பிராந்திய மக்களின் கொள்முதல் பழக்கம் மற்றும் இடத்தின் புவியியல் நிலை ஆகியவை சொத்து சந்தையில் சொத்து நுகர்வோரின் சுவை மற்றும் விருப்பத்தை வரையறுக்கின்றன. குறிப்பிட்ட பிராந்தியத்தில் உள்ள மக்களால் செய்யப்படும் விருப்பங்களின் வழக்கமான தன்மைக்கு ஏற்ப சொத்து பயன்படுத்தப்படுகிறது.

(c) நடத்தை மற்றும் உளவியல் காரணிகள்:அது மன சிந்தனைசொத்து பயனரின், மற்றும் அது எவ்வாறு சொத்தை வரையறுக்கிறது. உளவியல் காரணி பயனரின் ஆளுமை அல்லது வாழ்க்கை முறையால் வரையறுக்கப்படுகிறது. பொதுவான செயல்பாடுகள், ஆர்வங்கள் மற்றும் கருத்துக்கள் உள்ளவர்கள் ஒன்றிணைக்கப்பட்டு “வாழ்க்கை முறை பெயர்” வழங்கப்படுகிறார்கள்.

தேவை பாதிக்கும் காரணிகள் சொத்து சந்தையின் தேவை பிரிவில் உதவுகின்றன. சொத்து சந்தையை மக்கள்தொகை, புவியியல், உளவியல் மற்றும் நடத்தை மற்றும் வருமான பிரிவு உள்ளிட்ட பல்வேறு பிரிவுகளின் மூலம் பிரிக்கலாம்.

4. சரக்கு மற்றும் முன்னறிவிப்பு போட்டி விநியோகத்தை பகுப்பாய்வு செய்தல்:கோரிக்கை காரணிகளைக் கண்டறிந்த பின்னர், விநியோக மதிப்பீடுகள் பகுப்பாய்வு செய்யப்படுகின்றன. இது தற்போதுள்ள போட்டி பண்புகளின் பங்கு, அதாவது அருகிலுள்ள ஒத்த பண்புகளின் கிடைக்கும் தன்மை மற்றும் சந்தையில் உள்ள சொத்தின் சாத்தியமான போட்டியை வரையறுக்கிறது. நிலத்தின் கிடைக்கும் தன்மை மற்றும் நிலத்தின் விலை, சொத்து வாங்குவதற்கு வழங்கப்பட்ட கடனுக்கான வட்டி வீதம், குறிப்பிட்ட சொத்து மற்றும் போட்டிச் சொத்தின் மீது கணக்கிடப்பட்ட பொருள் மற்றும் தொழிலாளர் செலவு மற்றும் புதிய சொத்துக்களின் நுழைவு போன்ற காரணிகளால் சாத்தியமான போட்டி அடையாளம் காணப்படுகிறது. சந்தை சந்தையில் சொத்து வழங்கல் வீதத்தைக் கண்டறிவது பயனர்களுக்கும் சொத்தின் உரிமையாளர்களுக்கும் முறையே கொள்முதல் முடிவு மற்றும் சொத்தின் விலையை நிர்ணயிக்க உதவுகிறது.

5. வழங்கல் மற்றும் தேவைகளின் தொடர்புகளை பகுப்பாய்வு செய்தல்:சமநிலை புள்ளிசொத்தின் தேவை மற்றும் விநியோகத்தை கணக்கிட்ட பிறகு கணக்கிடப்படுகிறது. ரியல் எஸ்டேட் சந்தையில் பகுதி சமநிலை நிலை உள்ளது. பகுதி சமநிலை என்பது சமநிலையின் நிலை, இது சந்தையின் ஒரு பகுதியை மட்டுமே கருதுகிறது. ரியல் எஸ்டேட் சந்தை இன்னும் குடியிருப்பு ரியல் எஸ்டேட் மீது கவனம்

## குறிப்பு

## குறிப்பு

செலுத்துகிறது மற்றும் தேவை மற்றும் விநியோகத்தை பாதிக்கும் காரணிகள் வணிக ரியல் எஸ்டேட்டை கருத்தில் கொள்ளவில்லை.

6. முன்னறிவிப்பு பொருள் பிடிப்பு: சந்தை பகுப்பாய்வின் முடிவில், முன்னறிவிப்புசொத்தின் விலை மதிப்பை இறுதி செய்வதற்காக சொத்துக்களின் உயிர்வாழ்வு, வளர்ச்சி மற்றும் எதிர்கால எதிர்பார்ப்பு ஆகியவை செய்யப்படுகின்றன.

### 4.8. சொத்து பகுப்பாய்வு

சொத்தின் சந்தை பகுப்பாய்வுக்குப் பிறகு சொத்து பகுப்பாய்வு அறிக்கை தயாரிக்கப்படுகிறது. சொத்து பகுப்பாய்வு அறிக்கை அதன் அளவைப் பொறுத்து பின்வரும் அம்சங்களை உள்ளடக்கியது:

1. மக்கள்தொகை, சமூகவியல் மற்றும் புவியியல் தரவுகளின் சந்தை பகுப்பாய்வு அறிக்கை
2. போன்ற சொத்தின் உடல் மற்றும் பொருளாதார பண்புகள் சதி அளவு, கட்டிட வடிவமைப்பு, உயர்வு, சட்டங்கள் மற்றும் ஒழுங்குமுறைகள் மற்றும் பொருளாதார கொள்கைகளை நிர்வகித்தல்சொத்து சந்தை
3. அடிப்படை செலவு தகவல் மற்றும் புதுப்பித்தல் செலவு உள்ளிட்ட சொத்தின் விலை நிர்ணயம்
4. பயன்பாடுகள், சொத்து வரி, காப்பீடு, பழுது மற்றும் பராமரிப்பு போன்ற சொத்துக்களை பராமரிக்க இயக்க செலவு
5. சொத்து அத்தகைய வருவாயைப் பற்றிய வருமான தகவல்கள்வாடகை ரசீதுகளாக
6. பல்வேறு கடன்கள், சொத்துக்கு நிதியளிப்பதற்கான மொத்த கடன் தொகை, குறைவான கட்டணம், வட்டி விகிதங்கள் மற்றும் இறுதி செலவுகள் போன்ற சொத்துக்களுக்கான நிதி கிடைக்கும் தன்மை  
எனவே, சொத்து பகுப்பாய்வு என்பது சொத்தின் ஒவ்வொரு அம்சத்தையும் உள்ளடக்கிய சொத்தின் சுருக்கமான விளக்கமாகும்சந்தை இடத்தில் சொத்து எங்கு நிற்கிறது என்பதை அறிந்து கொள்வது பயனுள்ளது.

### 4.9. உரிமையாளரின் குறிக்கோள்களின் பகுப்பாய்வு

சந்தை பகுப்பாய்வு சம்பந்தப்பட்ட பயனருக்கு சொத்தின் சந்தை லாபத்தைப் புரிந்துகொள்ள உதவுகிறது மற்றும் முழுமையான சொத்து பகுப்பாய்வு சொத்தின் மதிப்பீட்டை ஒப்புக்கொள்வதற்கும் சொத்தின் தற்போதைய சந்தையை ஒப்புக்கொள்வதற்கும் உதவுகிறது. சொத்து மேலாண்மை திட்டத்தின் அடுத்த அம்சம் சொத்து உரிமையாளரின் குறிக்கோளின் பகுப்பாய்வு ஆகும். உரிமையாளரின் நோக்கம் அதற்கேற்ப மாறுபடும்சொத்தின் பயன்பாடு அல்லது சொத்தின் இறுதி

பயன்பாடு. குடியிருப்பு பயன்பாடு, வணிக பயன்பாடு அல்லது எந்தவொரு சிறப்பு நோக்கமும் போன்ற பல நோக்கங்களுக்காக உரிமையாளர் சொத்தை நிறுத்தி வைக்க முடியும். குடியிருப்பு சொத்துக்களுக்கு அதிக நோக்கம் உள்ளது மற்றும் உரிமையாளர்கள் குடியிருப்பு சொத்தை நிறுத்துவதற்கு பல நோக்கங்களைக் கொண்டுள்ளனர். உரிமையாளரின் நோக்கம் சொத்தின் பயன்பாட்டை தீர்மானிக்கிறது மற்றும் சொத்தின் பயன்பாடு சொத்து வாங்குவது அல்லது சொத்தை வாடகைக்கு எடுப்பது தொடர்பான நிதி மதிப்பீட்டிற்கு உதவுகிறது.

#### 4.10. சொத்து மேலாண்மை திட்டம் தயாரித்தல்

சொத்து மேலாண்மை திட்டம் ஒரு முழு செயல்முறை, இதில் பல்வேறு கூறுகள் சேகரிக்கப்பட்டு பின்னர் திட்டத்தை முடுக்கிவிடுகின்றன. சொத்து மேலாண்மை திட்டத்தின் பல்வேறு கூறுகள்:

1. சொத்து தகவல்: சொத்து தகவல்களில் உடல் பண்புகள் (அளவு, வசதிகள் மற்றும் புவியியல் போன்ற பல்வேறு பண்புகளை உள்ளடக்கியது நிபந்தனைகள்) பொருளாதார பண்புக்கூறுகள் (சொத்தின் தேவை மற்றும் வழங்கல் வீதம்) நிதி பண்புக்கூறுகள் (கொள்முதல் மதிப்பு, வாடகை மதிப்பு) மற்றும் சட்ட பண்புக்கூறுகள் (சட்டங்கள் மற்றும் ஒழுங்குமுறைகள்). சொத்து நிர்வாகத்தில் திட்டமிடலின் முதல் படி, மேலும் திட்டமிடலுக்கான தளத்தை உருவாக்க முழு சொத்து தகவல்களை சேகரிப்பது அடங்கும்.

2. வரைபடங்கள்: சொத்தின் இருப்பிடம் சொத்து நிர்வாகத்தின் ஒரு முக்கிய அம்சமாகும். வரைபடங்கள் திட்டமிடுபவர்களுக்கு சொத்தை கண்டுபிடிக்க உதவுகின்றன, மேலும் அருகிலுள்ள இடங்களான வணிக உள்கட்டமைப்பு, அடையாளங்கள் மற்றும் எதிர்கால மேம்பாட்டு திட்டங்கள் போன்றவற்றை ஸ்கேன் செய்ய உதவுகின்றன.

3. குறிக்கோள்களை அமைத்தல்: சொத்து தகவல்களை சேகரித்த பிறகு, குறிக்கோள் அமைக்கப்படுகிறது. குறிக்கோள் என்பது சொத்து தொடர்பான இறுதி இலக்கு அல்லது பார்வை. அது அந்த சொத்தின் உரிமையாளர் மற்றும் சொத்து மேலாளரின் பார்வையை மனதில் வைத்திருக்கிறது. இந்த நோக்கங்களின் அமைப்பின் கீழ் பயனர் பார்வை சரிபார்க்கப்படுகிறது.

4. ஒரு சரக்கு தயாரித்தல்: சொத்து சந்தை மற்றும் ஆய்வின் ஸ்கேன் பிறகு தேவைக்கேற்ப, சொத்து மேலாண்மை நிறுவனங்கள் பயனர்களின் விருப்பமான இடம் மற்றும் தேவைக்கு ஏற்ப கிடைக்கக்கூடிய சொத்துக்களின் பட்டியலைத் தயாரிக்கின்றன. சொத்தின் பட்டியல் என்பது குறிப்பிட்ட பிராந்தியத்தில் நோக்கம் கொண்ட பயனர்களின் தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் பூர்த்தி செய்யும் சொத்தின் சரியான கிடைக்கும் தன்மையைக் குறிக்கிறது.

## குறிப்பு

5. செயல்பாடுகளின் திட்டமிடல்: திட்டமிடல் என்பது நடவடிக்கைகளைத் திட்டமிடுவதற்கான கலையாகும், இதனால் கிடைக்கக்கூடிய நேரத்தில் இலக்குகளை அடைய முடியும். இது திறம்பட செய்யப்படும்போது, கொடுக்கப்பட்ட நேரத்திற்குள் யதார்த்தமாக எதை அடைய முடியும் என்பதைப் புரிந்துகொள்ள இது உதவுகிறது. சொத்து கிடைப்பதைப் பெறுவதற்கான கட்டத்திற்குப் பிறகு, சொத்தின் மேம்பாட்டிற்கான நடவடிக்கைகள் திட்டமிடப்பட்டுள்ளன, மேலும் சொத்தை சுலபமாக வர்த்தகம் செய்ய தொடர்ச்சியான முயற்சிகள் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும்.

6. பதிவுசெயல்பாடுகள்: நடவடிக்கைகளின் பதிவு சொத்து மேலாளர்களை தரவு செயலாக்கத்தின் ஒரு பட்டியலை உருவாக்க அனுமதிக்கிறது மற்றும் சம்பந்தப்பட்ட தனிப்பட்ட தரவுகளுடன் நீங்கள் என்ன செய்கிறீர்கள் என்பது பற்றிய கண்ணோட்டத்தை வைத்திருக்க அனுமதிக்கிறது.

7. கடந்தகால செயல்பாடுகள் மற்றும் திட்ட புதுப்பிப்புகளின் மதிப்புரை: முந்தைய செயல்பாடுகளின் வளைய துளைகளை அடையாளம் காணும் வகையில் இலக்கை அடைய கடந்த நடவடிக்கைகள் மதிப்பாய்வு செய்யப்படுகின்றன. இது சொத்து நிர்வாகத்திற்கான புதிய திட்டத்தை புதுப்பிக்கவும் உதவுகிறது.

### 4.11. போட்டி மூலோபாயத்தின் ஒரு பகுதியாக சொத்து மேலாண்மை

அதிகரிப்புடன் என்று சொல்லலாம்சொத்து கிடைப்பதில், சொத்து சந்தையில் போட்டியின் அதிகரிப்பு உள்ளது. சொத்து நிர்வாகத்தின் போட்டி நன்மைகள் கீழே விவாதிக்கப்பட்டுள்ளன:

1. ஒப்பந்தங்களைக் கண்டறிதல்: ஒவ்வொரு சொத்து வணிகத்தின் சிறந்த போட்டி நன்மைபெரிய ஒப்பந்தங்களைக் கண்டறிந்து வருகிறது. நல்ல வணிக ஒப்பந்தங்களைக் கண்டுபிடிக்க, வெகுஜனங்களின் வழியில் செல்வதற்குப் பதிலாக ஒப்பந்தங்களைக் கண்டுபிடிப்பதற்கான வழக்கத்திற்கு மாறான வழிகளை ஒருவர் மாற்றியமைக்க வேண்டும்.
2. நிதி ஒப்பந்தங்கள்: ஒரு பணத்தை வாங்குபவர் வழக்கமாக ஒரு கடினமான பணம் வாங்குபவரை விட அதிகமாக வழங்க முடியும், ஏனெனில் அவர்கள் பரவுவதில் இருந்து வட்டி செலுத்த வேண்டியதில்லை. விற்பனையாளர் நிதியுதவியைப் பயன்படுத்தும் வாங்குபவர் குறைந்த வெளிப்பாட்டை எடுத்துக் கொள்ளும்போது இன்னும் அதிகமாக செலுத்தலாம்.
3. குறைக்கப்பட்ட மறுவாழ்வு செலவுகள்: அது உண்மையான சில்லறை கட்டுமான செலவுக்கும் ஒரு முதலீட்டாளர் சொத்துக்கான தொகைக்கும் உள்ள வித்தியாசம். ஒரு

- வெற்றிகரமான சொத்து மேலாளர் சொத்தின் சரியான மறுவாழ்வு செலவைக் கண்டுபிடிக்க முடியும்.
4. சந்தை சேமிப்பு: அது ஒரு சொத்து மேலாளர் கையாளும் சந்தையின் அறிவு. சரியான அறிவு ரியல் எஸ்டேட் சந்தையில் ஒரு சொத்து மேலாளரை நீண்ட காலம் வாழ உதவும்.
  5. வேகம்: அது திறன்சொத்தை எளிதாகக் கண்டுபிடிப்பதற்கும், பகுப்பாய்வு செய்வதற்கும், நிதியளிப்பதற்கும். ரியல் எஸ்டேட்டில் உள்ள நபரின் அவதானிப்பு நிலை மற்றும் வாய்ப்பைக் கைப்பற்றும் வேகம் ஆகியவை ரியல் எஸ்டேட் சந்தையில் ஒரு போட்டி நன்மை.

### ரியல் எஸ்டேட்டில் போட்டியை எதிர்கொள்ள உத்திகள்

(a) டைனமிக் வலைத்தளத்தை அமைக்கவும்: தற்போதைய சூழ்நிலையில் ஒரு ரியல் எஸ்டேட் வணிகத்தின் வெற்றி, வணிகத்தின் டைனமிக் வலைத்தளத்தை அமைத்து, பட்டியலிடப்பட்ட அனைத்து சொத்துக்களையும் வெவ்வேறு பிரிவுகளின் கீழ் காண்பிப்பதாகும். வலைத்தளம் கவர்ச்சிகரமானதாக இருக்க வேண்டும், பயனருக்கு பொருத்தமானதாக இருக்க வேண்டும், மேலும் பண்புகள் தொடர்பான முழு தகவல்களையும் வழங்க வேண்டும்.

(b) மதிப்பை வழங்குக: நல்ல சொத்து மேலாண்மை என்பது தேவைகளைப் புரிந்துகொள்வதை உள்ளடக்குகிறது. வாடிக்கையாளர்களுக்கு அவர்களின் நோக்கம், தேவைகள் மற்றும் சொத்து வாங்குவதற்குப் பின்னால் உள்ள பார்வை ஆகியவற்றைப் புரிந்துகொள்வதன் மூலம் மதிப்பு வழங்கப்பட வேண்டும்.

(c) அசாதாரண வாடிக்கையாளர் சேவைகளை வழங்குதல்: நுகர்வோர் கருதப்படுகிறார் சந்தையின் ராஜா. நுகர்வோர் திருப்தி அடைந்தால், வணிகத்தின் வெற்றி விகிதம் அதிகரிக்கிறது. ரியல் எஸ்டேட் மேலாளர்கள் தங்கள் வாடிக்கையாளருக்கு எளிதான நிதி, பழுதுபார்ப்பு, 24 x 7 சேவைகள் போன்ற அசாதாரண சேவைகளை வழங்க வேண்டும், இதனால் அதிகமான வாடிக்கையாளர்கள் தக்கவைக்கப்படுவார்கள்.

(d) காட்சிமீடியா : வீடியோ விளம்பரங்கள், குறும்படங்கள், உண்மையான படங்கள் உயர் வடிவமைப்புகள் மூலம் நோக்கம் கொண்ட பயனர்களுக்கு இந்த சொத்தை பார்வைக்கு காண்பிக்க முடியும், இதனால் நுகர்வோர் ஒரு கற்பனை உலகில் அந்த சொத்துடன் வாழ்கிறார்கள், நுழையாமல் அவர்கள் அந்த சொத்தின் ஒரு பகுதியாக உணர்கிறார்கள். சொத்தின் காட்சி காட்சியால் விற்பனை விகிதத்தை அதிகரிக்க முடியும்.

## குறிப்பு

(e) தனித்துவம்: எந்தவொரு தயாரிப்புக்கும் யுஎஸ்பி விளையாடுகிறதுஎந்தவொரு வணிகத்தின் வெற்றி விகிதத்திலும் ஒரு பெரிய பங்கு. ரியல் எஸ்டேட் வணிகம் விரும்பிய பயனர்களுக்கு காட்டப்படும் சொத்தின் தனித்துவத்தை முன்வைக்க வேண்டும். உங்கள் சொத்துக்கும் அருகிலுள்ள ஒரே வகை சொத்துக்கும் இடையிலான தனிப்பட்ட வேறுபாட்டை பயனர்கள் புரிந்து கொள்ள வேண்டும்.

இவை நுட்பங்கள் மற்றும் உத்திகளரியல் எஸ்டேட் வணிகத்தில் போட்டி அளவைக் கையாள. வெற்றிகரமான சொத்து நிர்வாகத்திற்கு, மேலே விவாதிக்கப்பட்ட புள்ளிகளை அமைப்பு கவனித்துக்கொள்ள வேண்டும்.

### 4.12. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

1. நிர்வாக பொருளாதாரம் என்பது பல்வேறு பொருளாதார கோட்பாடுகள், கொள்கைகள், கருத்துகள் மற்றும் நுட்பங்களை ஆய்வு செய்யும் விஞ்ஞானமாக வரையறுக்கப்படுகிறது.
2. ரியல் எஸ்டேட் பொருளாதாரம் என்பது ரியல் எஸ்டேட்டுக்கு பொருளாதார நுட்பங்களைப் பயன்படுத்துவதாகும்சந்தைகள். இது பிராந்தியத்தில் விலைகள், வழங்கல் மற்றும் சொத்து தேவை ஆகியவற்றை ஆய்வு செய்கிறது, விளக்குகிறது மற்றும் கணிக்கிறது.
3. சொத்து மேலாண்மை திட்டமிடல் என்பது ஆவணப்படுத்தப்பட்ட வேலை அல்லது ஒரு நிறுவனம் இயங்கும் வழிக்கான வரைபடத்தை குறிக்கிறதுநாள் மற்றும் நீண்ட காலத்திற்கு.
4. சந்தை பகுப்பாய்வு என்பது ஒரு சந்தையின் ஆவணப்படுத்தப்பட்ட விசாரணையாகும், இது குறிப்பிட்ட தொழில்துறையின் திட்டமிடல் நடவடிக்கைகளைப் படிக்க உதவுகிறது.
5. இன் சட்ட மற்றும் ஒழுங்குமுறை பண்புக்கூறுகள்ஒரு சொத்தில் சொத்து தொடர்பான சட்டங்கள், சொத்து பதிவு மற்றும் உரிமையை மாற்றுவதற்கான செயல்முறை மற்றும் மாநகராட்சி அல்லது வேறு எந்த உள்ளூர் ஒழுங்குமுறை அமைப்பின் விதிமுறைகளும் அடங்கும்.
6. சொத்துச் சந்தையின் தேவையை பாதிக்கும் காரணிகள் மக்கள் தொகை, தனிநபரின் வருமானம், பயனரின் சுவை மற்றும் விருப்பம், நடத்தை காரணி, உந்துதல் மற்றும் உளவியல் காரணிகள்.
7. சொத்து பகுப்பாய்வுசொத்தின் ஒவ்வொரு அம்சத்தையும் உள்ளடக்கிய சொத்தின் சுருக்கமான விளக்கம் சந்தை இடத்தில் சொத்து எங்கு நிற்கிறது என்பதை அறிந்து கொள்வது பயனுள்ளது.
8. ரியல் எஸ்டேட் வணிகத்தில் போட்டி அளவைக் கையாள்வதற்கான நுட்பங்கள் மற்றும் உத்திகள் அமைப்பை

உள்ளடக்குகின்றன ஒரு மாறும் வலைத்தளத்தை உருவாக்கி, மதிப்பை வழங்குதல், அசாதாரண வாடிக்கையாளர் சேவை, காட்சி ஊடகம் மற்றும் தனித்துவத்தை வழங்குதல்.

9. வலைத்தளம் கவர்ச்சிகரமானதாக இருக்க வேண்டும், பயனருக்கு பொருத்தமானதாக இருக்க வேண்டும், மேலும் பண்புகள் தொடர்பான முழு தகவல்களையும் வழங்க வேண்டும்.

## குறிப்பு

### 4.13. சுருக்கம்

- நிர்வாக பொருளாதாரம் என்பது பல்வேறு பொருளாதார கோட்பாடுகள், கொள்கைகள், கருத்துகள் மற்றும் நுட்பங்களை ஆய்வு செய்யும் விஞ்ஞானமாக வரையறுக்கப்படுகிறது.
- வணிக பொருளாதாரம் ஒரு நுண் பொருளாதார கருத்து, இது நாட்டின் எந்தவொரு வணிகத்தின் பொருளாதார பிரச்சினைகளையும் ஆய்வு செய்கிறது.
- வணிக பொருளாதாரம் அறிவியல் மற்றும் கலை இரண்டையும் அறிவியல் பொருளாதாரம் போலவே கொண்டுள்ளது முடிவெடுப்பதற்கான அடிப்படையை வகிக்கும் அதன் கோட்பாடுகள், கொள்கைகள் மற்றும் அனுமானங்களின் தொகுப்பு உள்ளது.
- ரியல் எஸ்டேட் பொருளாதாரம் ரியல் எஸ்டேட் சந்தைகளுக்கு பொருளாதார நுட்பங்களைப் பயன்படுத்துவது. இது பிராந்தியத்தில் விலைகள், வழங்கல் மற்றும் சொத்து தேவை ஆகியவற்றை ஆய்வு செய்கிறது, விளக்குகிறது மற்றும் கணிக்கிறது.
- இது பகுதி சமநிலை பகுப்பாய்வு, நகர்ப்புற பொருளாதாரம், இடஞ்சார்ந்த கருத்தை உள்ளடக்கியது சொத்து பொருளாதாரம், ஆய்வுகள் மற்றும் நிதி ஆகியவற்றில் பொருளாதாரம் மற்றும் விரிவான ஆராய்ச்சி.
- சொத்து மேலாண்மை திட்டமிடல் என்பது ஆவணப்படுத்தப்பட்ட வேலை அல்லது ஒரு நிறுவனம் இயங்கும் வழியின் வரைபடம், நாளுக்கு நாள் மற்றும் நீண்ட காலத்திற்கு.
- சந்தை பகுப்பாய்வு என்பது ஒரு சிறப்புத் தொழிலுக்குள் ஒரு சிறப்பு சந்தையின் கவர்ச்சி மற்றும் இயக்கவியல் பற்றிய ஆய்வு ஆகும்.
- இது குறிப்பிட்ட தொழிற்துறையின் திட்டமிடல் நடவடிக்கைகளைப் படிக்க உதவும் சந்தையின் ஆவணப்படுத்தப்பட்ட விசாரணை.

## குறிப்பு

- சொத்து நிர்வாகத்தில் சந்தை பகுப்பாய்வின் படிக்கத் தயாரிப்பு சொத்து உற்பத்தித்திறன் பகுப்பாய்வை வரையறுக்கின்றன் பயனர் சந்தை அந்நியப்படுதலை வரையறுத்தல் முன்னறிவிப்புக்கோரிக்கை காரணிகள் சரக்கு பகுப்பாய்வு மற்றும் போட்டி விநியோகத்தை முன்னறிவித்தல் வழங்கல் மற்றும் தேவைகளின் தொடர்புகளை பகுப்பாய்வு செய்தல் மற்றும் பொருள் பிடிப்பு முன்னறிவித்தல்.
- சொத்து பகுப்பாய்வுசொத்தின் ஒவ்வொரு அம்சத்தையும் உள்ளடக்கிய சொத்தின் சுருக்கமான விளக்கம் சந்தை இடத்தில் சொத்து எங்கு நிற்கிறது என்பதை அறிந்து கொள்வது பயனுள்ளது.
- உரிமையாளரின் நோக்கம் சொத்தின் பயன்பாடு அல்லது இறுதி பயன்பாட்டிற்கு ஏற்ப மாறுபடும்சொத்து. குடியிருப்பு பயன்பாடு, வணிக பயன்பாடு அல்லது எந்தவொரு சிறப்பு நோக்கமும் போன்ற பல நோக்கங்களுக்காக உரிமையாளர் சொத்தை நிறுத்தி வைக்க முடியும்.
- சொத்து மேலாண்மை திட்டம் என்பது ஒரு முழு செயல்முறையாகும், இதில் பல்வேறு கூறுகள் சேகரிக்கப்பட்டு பின்னர் திட்டத்தை முடுக்கிவிடுகின்றன.
- சொத்து கிடைப்பதில் அதிகரிப்பு போட்டியின் அதிகரிப்புக்கு வழிவகுத்ததுசொத்து சந்தையில்.
- சொத்து நிர்வாகத்தின் போட்டி நன்மைகள் ஒப்பந்தங்களைக் கண்டறிதல், நிதி ஒப்பந்தங்கள் மற்றும் மறுவாழ்வு செலவுகள் ஆகியவை அடங்கும்.
- தற்போதைய சூழ்நிலையில் ஒரு ரியல் எஸ்டேட் வணிகத்தின் வெற்றி, வணிகத்தின் டைனமிக் வலைத்தளத்தை அமைத்து, பட்டியலிடப்பட்ட அனைத்து சொத்துக்களையும் வெவ்வேறு பிரிவுகளின் கீழ் காண்பிப்பதாகும்.
- ரியல் எஸ்டேட் மேலாளர்கள் தங்கள் வாடிக்கையாளருக்கு எளிதான நிதி, பழுதுபார்ப்பு, 24 மூ 7 சேவைகள் போன்ற அசாதாரண சேவைகளை வழங்க வேண்டும், இதனால் அதிகமான வாடிக்கையாளர்கள் தக்கவைக்கப்படுவார்கள்.
- எந்தவொரு தயாரிப்புகளின் யுஎஸ்பி விளையாடுகிறதுஎந்தவொரு வணிகத்தின் வெற்றி விகிதத்திலும் ஒரு பெரிய பங்கு. ரியல் எஸ்டேட் வணிகம் விரும்பிய பயனர்களுக்கு காட்டப்படும் சொத்தின் தனித்துவத்தை முன்வைக்க வேண்டும்.



#### 4.14. முக்கிய வார்த்தைகள்

- சந்தை பகுப்பாய்வு: ஒரு சந்தை பகுப்பாய்வு ஒரு சிறப்புத் தொழிலுக்குள் ஒரு சிறப்பு சந்தையின் கவர்ச்சியையும் இயக்கவியலையும் ஆய்வு செய்கிறது. இது தொழில் பகுப்பாய்வின் ஒரு பகுதியாகும், இதனால் உலகளாவிய சுற்றுச்சூழல் பகுப்பாய்வின் விளைவாகும். இந்த அனைத்து பகுப்பாய்வுகளின் மூலமும், ஒரு நிறுவனத்தின் பலம், பலவீனங்கள், வாய்ப்புகள் மற்றும் அச்சுறுத்தல்களை அடையாளம் காண முடியும்.
- ரியல் எஸ்டேட் பொருளாதாரம்: அதுரியல் எஸ்டேட் சந்தைகளுக்கு பொருளாதார நுட்பங்களைப் பயன்படுத்துவது. இது விலைகள், வழங்கல் மற்றும் தேவை ஆகியவற்றின் வடிவங்களை விவரிக்கவும், விளக்கவும், கணிக்கவும் முயற்சிக்கிறது.
- SWOT பகுப்பாய்வு: இது ஒரு நபர் அல்லது அமைப்பு பலம், பலவீனங்கள், வாய்ப்புகள் மற்றும் வணிக போட்டி அல்லது திட்ட திட்டமிடல் தொடர்பான அச்சுறுத்தல்களை அடையாளம் காண உதவும் ஒரு மூலோபாய திட்டமிடல் நுட்பம்.

#### குறிப்பு

#### 4.15. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

##### குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. சந்தை பகுப்பாய்வில் அத்தியாவசிய படிகள் யாவை?
2. சொத்து மேலாண்மை திட்டத்தின் சில நன்மைகளை பட்டியலிடுங்கள்.
3. சொத்து உற்பத்தித்திறன் பகுப்பாய்வில் பயனர் சந்தை விளக்கத்தை பகுப்பாய்வு செய்வதன் முக்கியத்துவம் என்ன?
4. சொத்தின் சந்தை பகுப்பாய்வு மூலம் உள்ளடக்கப்பட்ட ஒரு சொத்தின் அம்சங்களைக் குறிப்பிடுங்கள்.
5. உரிமையாளரின் நோக்கம் ஒரு சொத்தின் மதிப்பீட்டை எவ்வாறு பாதிக்கிறது?
6. சொத்து மேலாண்மை வணிகத்திற்கான போட்டி நன்மைக்காக ஏதேனும் இரண்டு அத்தியாவசிய உத்திகளைக் கூறுங்கள்.

##### நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. வணிக பொருளாதாரத்தின் கருத்தை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள்.
2. சந்தை பகுப்பாய்வின் செயல்முறையை விரிவாக விளக்குங்கள்.

## குறிப்பு

3. விரிவாக விவரிக்கவும்சொத்து பகுப்பாய்வு அறிக்கையின் பல்வேறு கூறுகள்.
4. செயல்முறை பற்றி விவாதிக்கவும்ஒரு சொத்து மேலாண்மை திட்டத்தை அமைத்தல்.
5. சொத்து வணிகத்தில் போட்டி நன்மைகளை உருவாக்குவதற்கான வழிகளை ஆராயுங்கள்.

---

### 4.16. கூடுதல் வாசிப்புகள்

---

- க்ரூவால், துருவ். 2018. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.
- கில்பர்ட், டேவிட். 2003. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
- சவுத்ரி,பிரசாந்த். 2016. நவீன யுகத்தில் சில்லறை விற்பனை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.
- கோவோரெக், ஹெலன் மற்றும் பீட்டர் மெகால்ட்ரிக். 2015. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை: கோட்பாடுகள்மற்றும் பயிற்சி.லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
- பெர்ரி,ஜெஸ்கோ மற்றும் டென்னிஸ் ஸ்பில்லெக். 2011. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் பிராண்டிங்: சுழுஐ ஐ அதிகரிக்க ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட வழிகாட்டி. லண்டன்: விலே.

## அலகு 5

### சொத்து மேலாண்மை நிர்வாகத்தின் செயல்பாடு

### குறிப்பு

#### அமைப்பு

- 5.1. அறிமுகம்
- 5.2. நோக்கங்கள்
- 5.3. மேலாண்மை நிர்வாகத்தின் செயல்பாடு
- 5.4. சொத்து நிர்வாகத்தின் முக்கியத்துவம்
- 5.5. முதலீட்டு சொத்தாக சொத்து
- 5.6. கார்ப்பரேட் பண்புகளின் வரையறை (கண்காட்சி- ஞநுணு)
- 5.7. சொத்து மேலாண்மைக்கான உத்திகள்
- 5.8. நீர்ப்பிடிப்பு ஆய்வு
- 5.9. சொத்தை நிலைநிறுத்துதல்
- 5.10. சொத்து கூட்டு வளர்ச்சி ஒப்பந்தம்
- 5.11. சொத்து வளர்ச்சியின் சட்ட அம்சங்கள்
- 5.11.1. சட்ட சட்டங்கள்
- 5.11.2. சொத்து வரி
- 5.12. ரியல் எஸ்டேட் ஒழுங்குமுறை ஆணையம் (சுருசுயு), 2016
- 5.13. பதிவு மற்றும் பிறழ்வு
- 5.14. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 5.15. சுருக்கம்
- 5.16. முக்கிய சொற்கள்
- 5.17. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 5.18. மேலும் வாசிப்புகள்

#### 5.1. அறிமுகம்

சொத்து மேலாண்மை என்பது செயல்பாடு, கட்டுப்பாடு மற்றும் பராமரிப்பு ஆகியவற்றை மேற்பார்வையிடுவதை உள்ளடக்குகிறது. ரியல் எஸ்டேட் மற்றும் உடல் சொத்து. ஒரு சொத்து மேலாளர் அல்லது ஒரு மேலாண்மை அமைப்பு ரியல் எஸ்டேட் சொத்துக்களின் கணக்குகள் மற்றும் நிதிகளை நிர்வகித்தல், மற்றும் குத்தகைதாரர்கள், ஒப்பந்தக்காரர்கள் மற்றும் காப்பீட்டு நிறுவனங்களுடன் வழக்குத் தொடங்குவது அல்லது தொடங்குவது உட்பட பல பாத்திரங்களைக்

## குறிப்பு

கொண்டுள்ளது. இந்த பிரிவு சொத்து நிர்வாகத்தின் மூலோபாய திட்டமிடல் குறித்து விவாதித்தது. ஒரு உண்மையான சொத்து ஏன் முதலீட்டுச் சொத்தாகக் கருதப்படுகிறது என்பதையும், ஞாநுணு க்கு சிறப்பு முக்கியத்துவம் வாய்ந்த கார்ப்பரேட் சொத்தின் பங்கு பற்றியும் இது விவாதிக்கிறது. சொத்தின் மூலோபாய பயன்பாட்டிற்கான மூலோபாயம் மற்றும் செயல்பாடுகளை உருவாக்கும் செயல்முறையையும் இந்த அலகு உள்ளடக்கியது. இது சொத்து வளர்ச்சியின் சட்ட அம்சங்களையும் சுருக்கமாக விவாதிக்கிறது.

### 5.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- மூலோபாய சொத்து நிர்வாகத்தின் பங்கைப் புரிந்து கொள்ளுங்கள்
- மூலோபாயத்தை உருவாக்கும் செயல்முறையைப் புரிந்து கொள்ளுங்கள்
- நீர்ப்பிடிப்பு கணக்கெடுப்பு, சொத்து நிலைப்படுத்தல், சொத்தின் கூட்டு வளர்ச்சி ஆகியவற்றை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள்
- சொத்து நிர்வாகத்தின் சட்ட சட்டங்களை ஆராயுங்கள்

### 5.3. மேலாண்மை நிர்வாகத்தின் செயல்பாடு

மேலாண்மை நிர்வாகத்தின் செயல்பாடு, இது ஒரு வணிகத்தின் வளர்ச்சி மற்றும் நீண்ட தூர வெற்றி தொடர்பான முடிவுகளை எடுப்பதை உள்ளடக்கியது. அவை ஒரு நிறுவனத்தின் வணிக நோக்கங்களை அடைய வழிவகுக்கும் வணிக முடிவுகளின் தொடர். இது ஒரு வணிக மூலோபாயத்தைத் திட்டமிடுதல், பகுப்பாய்வு செய்தல் மற்றும் செயல்படுத்துதல் ஆகியவற்றை உள்ளடக்கியது. சந்தை வாய்ப்புகளுடன் வணிக வளங்களை பொருத்துவதும் இதில் அடங்கும். மூலோபாய மேலாண்மை என்பது சந்தை மற்றும் தொழில் மற்றும் பொதுவாக வெளி உலகில் வாய்ப்புகள் மற்றும் அச்சுறுத்தல்களைத் தேடுவதும் அடையாளம் காண்பதும் அடங்கும்.

இன் மேலாண்மை ஒரு சொத்து என்பது வருமானம் ஈட்டும் பண்புகளை நிர்வகிப்பதைக் குறிக்கிறது. இது பண்புகளை பராமரிக்கும் செயல். இது வாடகை வீடுகளைச் சுற்றியுள்ள சட்டபூர்வமான தன்மைகளையும் வாடிக்கையாளர் சேவைக்கு ஒரு சிறந்த அணுகுமுறையையும் உள்ளடக்கியது. இது வாடிக்கையாளர்களுக்கு சொத்துக்களை உருவாக்குதல், குத்தகைதாரர் கேள்விகள் மற்றும் கவலைகளை கையாளுதல் மற்றும் விரிவான நிதி அறிக்கைகள் மற்றும் பதிவுகளை வைத்திருத்தல் ஆகியவற்றுக்கு உதவுகிறது.

#### 5.4. சொத்து நிர்வாகத்தின் முக்கியத்துவம்

ரியல் எஸ்டேட் வணிகம் தற்போது பாரம்பரிய வணிக இயக்க மாதிரியிலிருந்து விலகி, இணை வேலை செய்யும் இடங்கள் போன்ற மிகவும் நெகிழ்வான தீர்வுகளை நோக்கி மாற்றத்தை சந்தித்து வருகிறது. தொழில்முறை சொத்து நிர்வாகத்தில் மூலோபாய சொத்து நிர்வாகத்தின் பங்கு மிகவும் அதிகரித்துள்ளது. மூலோபாய சொத்து நிர்வாகத்தின் சில நன்மைகள் கீழே விவாதிக்கப்பட்டுள்ளன:

1. செயல்திறன் இலக்குகளை பூர்த்தி செய்யுங்கள்: ஒரு வணிக இலக்குகளை அடைய மூலோபாய சொத்து மேலாண்மை உதவுகிறது. இது சொத்து மேலாளருக்கு திசையை வழங்குகிறது, இது குறிக்கோளை அடைய உதவுகிறது. சரியான மூலோபாய திட்டமிடல் மூலம், ஒரு சொத்து மேலாளர் எதிர்கால போக்குகள் மற்றும் மாற்றங்களை எதிர்பார்க்கலாம், மேலும் இலக்குகளை எளிதில் அடைய முடியும்.

2. வணிகத்தின் வளர்ச்சி: மூலோபாய மேலாண்மை பல வழிகளில் நிறுவன செயல்திறனை உறுதி செய்கிறது. செயல்திறனின் கருத்து என்னவென்றால், கொடுக்கப்பட்ட வளங்களுக்குள் நிறுவனம் அதன் நோக்கங்களை அடைய முடியும். எனவே, செயல்திறனைப் பொறுத்தவரை, வளங்கள் அவற்றின் செயல்திறனுக்கு ஏற்றவாறு வழங்கப்படுவது மட்டுமல்லாமல், நிறுவன நோக்கங்களுக்கு அவர்களின் அதிகப்பட்ச பங்களிப்பை உறுதி செய்யும் வகையில் அவை வைக்கப்படுகின்றன. செயல்திறன் மற்றும் செயல்திறனின் அதிகரிப்பு வணிகத்தின் வளர்ச்சிக்கு உதவுகிறது.

3. நீண்ட கால போட்டி உந்துதலை வலுப்படுத்துதல்: வணிகச் சூழல் வேகமாக மாறுகிறது. ஒரு வணிக அக்கறை அதன் நீண்ட கால இலாப நோக்கங்களை அடைய முடியாது, அதாவது அதிக வருவாய் விகிதம், உற்பத்தித்திறன், தொழில்நுட்ப தலைமை, சந்தை நிலைப்பாடு, சந்தை தலைமை, தொழில் தலைவர் போன்றவை. பொருத்தமான மூலோபாயத்தை வகுக்காமல் மற்றும் திறம்பட செயல்படுத்தாமல். எனவே, மூலோபாய மேலாண்மை ஒரு நிறுவனத்தின் நீண்டகால மேலாண்மை நோக்கங்களை அதன் மூலோபாய மேலாண்மை செயல்முறை மூலம் அடைய உதவுகிறது.

4. செலவு குறைப்பு: சொத்து மேலாண்மை மூலோபாயம் கட்டுப்பாட்டை மீறுவதற்கு முன்பு, கட்டுமானம், பராமரிப்பு அல்லது விற்பனையில் ஏற்படும் செலவைக் குறைக்க உதவுகிறது. செலவுக் குறைப்பு நடவடிக்கைகளில் ஊழியர்களை பணிநீக்கம் செய்தல், வசதிகளை மூடுவது, அலுவலகங்களைக் குறைத்தல் மற்றும் விநியோகச் சங்கிலியை ஒழுங்குபடுத்துதல் ஆகியவை அடங்கும். செலவுக் குறைப்பைத் தொடங்கும்போது, செலவுகளைக் குறைக்கும் உத்தி

#### குறிப்பு

## குறிப்பு

இருப்பது முக்கியம், இது செலவுகளை மோசமான செலவுகள், நல்ல செலவுகள் மற்றும் சிறந்த செலவுகள் என வகைப்படுத்துகிறது.

5. எதிர்கால முன்னறிவிப்பு:எதிர்காலம் நிச்சயமற்றது இருப்பினும், மூலோபாய மேலாண்மை உதவுகிறதுவணிக முன்னறிவிப்பின் நுட்பங்களின் உதவியுடன் எதிர்காலத்தில் நிச்சயமற்ற தன்மைகளை எதிர்கொள்ளும் வணிக அக்கறை. அத்தகைய முன்னறிவிப்பு எதிர்கால நிகழ்வுகள் பற்றிய தடயங்களை வழங்குகிறது. இது ஒரு பொருத்தமான மூலோபாயத்தை வகுக்க வணிக அக்கறைக்கு உதவுகிறது.

6. சேவைகளை சரிசெய்தல்:வெவ்வேறு வகைகள் உள்ளனகுத்தகைதாரர்கள் மற்றும் ஒவ்வொரு குத்தகைதாரரும் சொத்தில் சில அல்லது வேறு புதிய சேர்த்தல்களைக் கோருகின்றனர். ஒரு நல்ல மூலோபாய திட்டமிடல் நெகிழ்வான திட்டங்களை உருவாக்க உதவும், இதனால் ஏதேனும் அவசரநிலைகள் இருந்தால் அவற்றை எளிதாக சரிசெய்ய முடியும் மற்றும் குத்தகைதாரர்களின் கோரிக்கைகளை பூர்த்தி செய்ய முடியும்.

7. தரமான குத்தகைதாரர்களை அடையாளம் காணுதல்:சொத்து நிர்வாகத்திற்கு ஒரு தரமான குத்தகைதாரர் மிகவும் முக்கியமானது மற்றும் ஒரு குத்தகைதாரர் வாடகை செலுத்துதல் அல்லது சொத்தின் பாதுகாப்பு மற்றும் பராமரிப்பு விஷயத்தில் நில உரிமையாளருக்கு சிக்கல்களை உருவாக்கவில்லை. சொத்துக்கான தரமான குத்தகைதாரர்களை அடையாளம் காண அஸ்ட்ராடெஜிக் சொத்து மேலாண்மை உதவுகிறது.

### 5.5. முதலீட்டுச் சொத்தாக சொத்து

முதலீட்டுச் சொத்து என்பது ஒரு ரியல் எஸ்டேட் சொத்து, இது வாடகை வருமானம், சொத்தின் எதிர்கால மறுவிற்பனை அல்லது இரண்டின் மூலமும் முதலீட்டில் வருமானத்தை ஈட்டும் நோக்கத்துடன் வாங்கப்பட்டது. சொத்து ஒரு தனிப்பட்ட முதலீட்டாளர், முதலீட்டாளர்கள் குழு அல்லது ஒரு நிறுவனத்தால் வைத்திருக்கப்படலாம். ஒரு முதலீட்டுச் சொத்து ஒரு நீண்ட கால முயற்சியாகவோ அல்லது குறுகிய கால முதலீடாகவோ இருக்கலாம். குறுகிய கால முதலீடு பெரும்பாலும் தலைகீழாக மாற்றப்படுவதை உள்ளடக்குகிறது, அங்கு ரியல் எஸ்டேட் வாங்கப்படுகிறது, மாற்றப்படுகிறது அல்லது புதுப்பிக்கப்படுகிறது, மேலும் குறுகிய காலத்திற்குள் லாபத்தில் விற்கப்படுகிறது. கலை, பத்திரங்கள், நிலம் அல்லது பிற வசூல் போன்ற எதிர்கால பாராட்டுக்காக முதலீட்டாளர் வாங்கும் பிற சொத்துக்களை விவரிக்க “முதலீட்டு சொத்து” என்ற சொல் பயன்படுத்தப்படலாம்.

## முதலீட்டு பண்புகளின் வகைகள்

- குடியிருப்பு: முதலீட்டாளர்கள் தங்கள் வருமானத்தை அதிகரிக்க வாடகை வீடுகள் ஒரு பிரபலமான வழியாகும். ஒரு குடியிருப்பு சொத்தை வாங்கி வாடகைதாரர்களுக்கு வாடகைக்கு எடுக்கும் முதலீட்டாளர் மாத வாடகைகளை வசூலிக்க முடியும். இவை ஒற்றை குடும்ப வீடுகள், அடுக்குமாடி வீடுகள், குடியிருப்புகள், நகர வீடுகள் அல்லது பிற வகையான குடியிருப்பு கட்டமைப்புகளாக இருக்கலாம்.
- வணிக: வருமானம் ஈட்டும் பண்புகள் எப்போதும் குடியிருப்பு இருக்க வேண்டியதில்லை. சில முதலீட்டாளர்கள், குறிப்பாக நிறுவனங்கள், வணிக நோக்கங்களுக்காக குறிப்பாகப் பயன்படுத்தப்படும் வணிக சொத்துக்களை வாங்குகின்றன. இந்த பண்புகளின் பராமரிப்பு மற்றும் மேம்பாடுகள் அதிகமாக இருக்கலாம், ஆனால் இந்த செலவுகளை பெரிய வருமானத்தால் சமநிலைப்படுத்தலாம். ஏனென்றால், இந்த பண்புகளுக்கான இந்த குத்தகைகள் பெரும்பாலும் அதிக வாடகைக்கு கட்டளையிடுகின்றன. இந்த கட்டிடங்கள் வணிக ரீதியாக சொந்தமான அடுக்குமாடி கட்டிடங்கள் அல்லது சில்லறை கடை இருப்பிடங்கள்.
- கலப்பு-பயன்பாடு: ஒரு கலப்பு-பயன்பாட்டு சொத்து வணிக மற்றும் குடியிருப்பு நோக்கங்களுக்காக ஒரே நேரத்தில் பயன்படுத்தப்படலாம். உதாரணமாக, ஒரு கட்டிடத்தில் பிரதான தளத்தில் ஒரு வசதியான கடை, பார் அல்லது உணவகம் போன்ற ஒரு சில்லறை கடை முன்புறம் இருக்கலாம், அதே நேரத்தில் கட்டமைப்பின் மேல் பகுதியில் குடியிருப்பு அலகுகள் இருக்கலாம்.

ஏராளமான நன்மைகள் உள்ளனரியல் எஸ்டேட் முதலீடு. நன்கு தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட சொத்துகளுடன், முதலீட்டாளர்கள் கணிக்கக்கூடிய பண்புமூலம், சிறந்த வருமானம், வரி நன்மைகள் மற்றும் பல்வகைப்படுத்தல் ஆகியவற்றை அனுபவிக்க முடியும். செல்வத்தை உருவாக்க ரியல் எஸ்டேட்டை அந்நியப்படுத்தவும் முடியும்.

## 5.6. கார்ப்பரேட் பண்புகளின் வரையறை (கண்காட்சி)

கார்ப்பரேட் பண்புகள் என்பது வணிக நிறுவனங்கள் அல்லது எந்தவொரு வணிக நிறுவனமும் தங்கள் சொந்த செயல்பாட்டு நோக்கங்களுக்காக வைத்திருக்கும் உண்மையான சொத்துக்கள். அவற்றில் தலைமையகம், கிளை அலுவலகங்கள், உற்பத்தி அலகுகள் மற்றும் சில்லறை சொத்துக்கள் ஆகியவை அடங்கும். இந்த பண்புகள் வணிகத்தின் செயல்பாட்டு நடைமுறை, துறைகள் அமைத்தல் அல்லது நிறுவனத்தின்

## குறிப்பு

## குறிப்பு

சார்பாக உண்மையான சொத்தின் திட்டமிடல், கையகப்படுத்தல், வடிவமைப்பு, கட்டுமானம், மேலாண்மை மற்றும் நிர்வாகத்துடன் தொடர்புடைய தொழில்முறை அமைப்பிற்கு பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

### சிறப்பு பொருளாதார மண்டலங்கள்

அவை தாராளமயமான பொருளாதார சட்டங்களைக் கொண்ட புவியியல் பகுதிகள் ஒரு நாட்டின் உள்நாட்டு பொருளாதார சட்டங்கள். ஒரு சிறப்பு பொருளாதார மண்டலத்தை (எநுணு) உருவாக்குவதன் நோக்கம் வெளிநாட்டு முதலீட்டாளர்களால் அல்லது பல தேசிய நிறுவனம் (ஆஹே) மூலம் நேரடி நேரடி முதலீட்டை (குனுஐ) அதிகரிப்பதாகும். ஒரு எநுணு பின்வரும் குறிப்பிட்ட அளவிலான குறிப்பிட்ட மண்டலங்களை உள்ளடக்கியது:

1. இலவச வர்த்தக மண்டலங்கள்
2. ஏற்றுமதி செயலாக்க மண்டலங்கள்
3. இலவச மண்டலங்கள்
4. தொழில்துறை தோட்டங்கள்
5. இலவச துறைமுகங்கள்
6. நகர்ப்புற நிறுவன மண்டலங்கள்

### 5.7. சொத்து மேலாண்மைக்கான உத்திகள்

சொத்து நிர்வாகத்திற்கான மூலோபாயத்தை வகுப்பதற்கான செயல்முறை:

1. நிறுவன நோக்கங்களை அமைத்தல்: எந்தவொரு மூலோபாயத்தையும் உருவாக்குவதற்கான முதன்மையான படிநிறுவன நோக்கங்களை அமைப்பதாகும். எந்தவொரு திட்டத்தின் இறுதி முடிவுகளே குறிக்கோள்கள். பொருளாதார நோக்கங்கள், சமூக நோக்கம் அல்லது மனித நோக்கங்கள் போன்ற ஒரு அமைப்பின் பல நோக்கங்கள் இருக்கலாம்.

2. நிறுவன சூழலை மதிப்பீடு செய்தல்: நிறுவன சூழலின் செயல்பாடுகள், செயல்பாடுகள் மற்றும் வளங்களை பாதிக்கும் ஒரு அமைப்பைச் சுற்றியுள்ள சக்திகள் அல்லது நிறுவனங்களால் ஆனது. இது நிறுவனத்தின் எல்லைகளுக்கு வெளியே இருக்கும் அனைத்து கூறுகளையும் உள்ளடக்கியது, மேலும் ஒரு பகுதியை அல்லது அனைத்து அமைப்பையும் பாதிக்கும் ஆற்றலைக் கொண்டுள்ளது. சொத்து சந்தையில், உள் சக்திகள் வாடிக்கையாளர்கள், சப்ளையர்கள், தொழிலாளர்கள், குத்தகைதாரர்கள், முதலீட்டாளர்கள் போன்றவர்களாக இருக்கலாம். ஒரு மூலோபாயத்தை உருவாக்குவதற்கான இரண்டாவது படி நிறுவன சூழலின் கூறுகளை மதிப்பீடு செய்வது, அங்கு வகைகள், இயல்பு, நடத்தை மற்றும் மாறும் முறைகள்.



## குறிப்பு

அளவு இலக்குகளை அமைத்தல்:இலக்கு அமைப்பானது பணியை இயக்கும் திசையை வழங்குகிறது. இலக்குகள் எப்போதும் அளவு அடிப்படையில் அமைக்கப்பட வேண்டும்.அவை ஒப்பிடுவது, விளக்குவது எளிதானது, மேலும் அவை அளவிட எளிதானவை. அளவு இலக்குகள் வேலை எளிதாக்குகின்றன. சொத்து நிர்வாகத்தில் இலக்குகள் ஒரு குறிப்பிட்ட காலகட்டத்தில் வாடகைக்கு எடுக்கப்பட வேண்டிய சொத்துக்களின் எண்ணிக்கையைப் போல இருக்கலாம்.

3. நோக்கமாக பிரதேச திட்டங்களுடன் சூழலில்: பிரதேச திட்டமிடல் என்பது ஒரு நிறுவனத்தின் பல்வேறு துறைகள் அல்லது பிரிவுகளுக்காக வடிவமைக்கப்பட்ட திட்டங்களை உள்ளடக்கியது. அதுஒரு குறிப்பிட்ட துறையின் நோக்கம் மற்றும் செயல்பாடுகள் மற்றும் அதன் செயல்பாடுகளை தீர்மானிக்கிறது. இது செயல்பாட்டு திட்டமிடல் என்றும் அழைக்கப்படுகிறது. வடிவமைக்கப்பட்ட மூலோபாயம் மற்ற பிரிவுகளின் செயல்பாட்டுத் திட்டங்களுடன் தொடர்புடையதாக இருக்க வேண்டும், இதனால் செயல்பாட்டில் ஒருங்கிணைப்பு இருக்கும்.

4. செயல்திறன் பகுப்பாய்வு: அடுத்த கட்டம் என்னவென்றால், செய்யப்பட்ட உண்மையான பணிகள் மற்றும் முன்னர் நிர்ணயிக்கப்பட்ட இலக்கு மற்றும் தரநிலைகள் பூர்த்தி செய்யப்பட்டுள்ளதா என்பதை சரிபார்க்க வேண்டும். ஏதேனும் விலகல்கள் இருந்தால், சரியான நடவடிக்கைகள் எடுக்கப்பட வேண்டும். செயல்திறன் வணிகத்தின் மாறிவரும் சூழல் நிலைமைகளையும் சார்ந்துள்ளது, மேலும் செயல்திறன் பகுப்பாய்வு நடைமுறையில் உள்ள மாற்றங்களைக் கருத்தில் கொள்ள வேண்டும்.

5. மூலோபாயத்தின் தேர்வு: செயல்திறன் உருவாக்கம், பிரதேச திட்டங்கள், நிர்ணயிக்கப்பட்ட இலக்குகள் மற்றும் நடைமுறையில் உள்ள நிறுவன சூழலுக்கு ஏற்ப பொருத்தமான மூலோபாயத்தைத் தேர்ந்தெடுப்பதே மூலோபாய வடிவமைப்பின் கடைசி கட்டமாகும்.

### 5.8. நீர்ப்பிடிப்பு ஆய்வு

ஒரு நீர்ப்பிடிப்பு பகுதி என்பது ஒரு புவியியல் பகுதி, அதில் இருந்து ஒரு குறிப்பிட்ட இடம் அதன் வாடிக்கையாளர் அல்லது வாய்ப்புகளை ஈர்க்கிறது. நீர்ப்பிடிப்பு கணக்கெடுப்பு சரியான நீர்ப்பிடிப்பு பகுதியை அமைக்கிறது, இது எந்த மறு சந்தைப்படுத்துதல் நடவடிக்கைகளுக்கும் தவிர்க்க முடியாத படியாகும்.

### 5.9. சொத்தை நிலைநிறுத்துதல்

நிலைப்படுத்துதல் என்பது கிடைக்கக்கூடிய இடம் அல்லது நிலை வழங்கல் எதை நிரப்புகிறது என்பதை அறியும் சந்தைப்படுத்துதல் கலைசந்தையில், பின்னர் நீங்கள் வழங்குவதை விரும்பும் நபர்களுக்கு

## குறிப்பு

அந்த செய்தியைப் பெறுங்கள். சொத்தின் சரியான நிலைப்பாட்டின் மூலம், விற்பனையாளர் சந்தையில் சொத்தை சந்தைப்படுத்த சரியான ஊடகத்தைத் தேர்ந்தெடுக்க முடியும். உங்கள் பிரசாதம் நிரப்பும் நிலையை முதலில் கண்டுபிடிப்பதன் மூலம், நீங்கள் யாரைப் பேச விரும்புகிறீர்கள், நீங்கள் என்ன சொல்ல விரும்புகிறீர்கள், என்ன மார்க்கெட்டிங் வாகனங்கள் - விளம்பரம் முதல் நேரடி அஞ்சல் வரை ஆன்லைனில் தனிப்பட்ட அழைப்புகள் வரை - நீங்கள் மக்களை அடைய பயன்படுத்த வேண்டும் இலக்கு.

### 5.10. சொத்து கூட்டு வளர்ச்சி ஒப்பந்தம்

இல் ஒரு கூட்டு அபிவிருத்தி ஒப்பந்தம் (ஜே.டி.ஏ), ஒரு நில உரிமையாளர் ஒரு ரியல் எஸ்டேட் திட்டத்தை நிர்மாணிப்பதற்காக தனது நிலத்தை பங்களிப்பார், மேலும் டெவலப்பர் சொத்து அபிவிருத்தி, ஒப்புதல்களைப் பெறுதல், திட்டத்தைத் தொடங்குவது மற்றும் விற்பனை செய்வதற்கான பொறுப்பை ஏற்றுக்கொள்கிறார். ரியல் எஸ்டேட் துறையில் மிகவும் பொதுவான அம்சங்களில் ஒன்றான ஏ.ஜே.டி.ஏ, புதிய திட்டங்களை நிர்மாணிப்பதற்கான ஒப்பந்தத்தில் நில உரிமையாளரையும் வாங்குபவரையும் கட்டுப்படுத்துகிறது. முன்னாள் வழங்கிய நிலத்திற்கு ஈடாக, பிந்தையவர் சில விதிகளை வழங்க ஒப்புக்கொள்கிறார். டெவலப்பர் ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையை பரிசீலிக்க ஒப்புக்கொள்கிறார், விற்பனை வருவாயின் சதவீதம் அல்லது அந்த நிலத்தில் புதிதாக கட்டப்பட்ட திட்டத்தின் ஒரு குறிப்பிட்ட சதவீதம். இது விதிமுறைகள் மற்றும் நிபந்தனைகளைப் பொறுத்தது, கட்சிகள் பரஸ்பரம் ஒப்புக்கொள்கின்றன. இந்த முறையில், டெவலப்பர் மற்றும் நில உரிமையாளர் இருவரின் வளங்களையும் ஒன்றாக இணைக்க ஒரு ஜே.டி.ஏ உதவுகிறது. ஒரு குறிப்பிட்ட பகுதியை நில உரிமையாளருக்கு ஒதுக்கிய பின், மீதமுள்ள பகுதி டெவலப்பரால் நேரடியாக விற்கப்படுகிறது.

**கூட்டு அபிவிருத்தி ஒப்பந்தத்தில் நுழைவதன் நன்மைகள்**

**ஜே.டி.ஏ-வில் நுழைவதன் குறிப்பிடத்தக்க நன்மைகள் சில:**

- நிலம் கொள்முதல் செய்வதற்கு ஆரம்ப முதலீடு தேவையில்லை
- முத்திரை கடமையை ஓரளவு தவிர்ப்பது
- கட்டுமானத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்கு பணி மூலதனம் முக்கியமாகத் தேவைப்படுவதால், சொத்தின் வேகமான வளர்ச்சி மற்றும்
- நில உரிமையாளருக்கு தகுதியான கருத்தில்

## 5.11. சொத்து வளர்ச்சியின் சட்ட அம்சங்கள்

ரியல் எஸ்டேட் துறைக்கு இந்திய அரசு பல சட்டங்களை வகுத்துள்ளது. இந்தியாவில் ரியல் எஸ்டேட் பரிமாற்றத்தை பராமரிக்க சட்டப்பூர்வமாக்கப்பட்ட வழியை உறுதிப்படுத்தும் பல சட்டங்கள் உள்ளன. சட்டங்கள் நில உரிமையாளர்கள் மற்றும் குத்தகைதாரர்களின் உரிமைகளையும் பாதுகாக்கின்றன.

### 5.11.1. சட்ட சட்டங்கள்

1. இடமாற்றம் சொத்து சட்டம், 1882: சொத்து பரிமாற்ற சட்டம், 1882 என்பது ஒரு இந்திய சட்டமாகும், இது இந்தியாவில் சொத்து பரிமாற்றத்தை வழிநடத்துகிறது. ஒரு பரிமாற்றம் மற்றும் அதனுடன் இணைக்கப்பட்ட நிபந்தனைகள் பற்றிய வெளிப்படையான ஏற்பாடுகள் இதில் உள்ளன. இது ஜூலை 1, 1882 இல் ஆட்சிக்கு வந்தது.

சட்டத்தின் படி, “சொத்தின் நகர்வு” என்பது ஒரு நபர் குறைந்தபட்சம் ஒரு நபருக்கோ அல்லது தனக்கோ அல்லது குறைந்தபட்சம் ஒரு வித்தியாசமான நபருக்கோ சொத்தை கடந்து செல்லும் ஒரு ஆர்ப்பாட்டத்தைக் குறிக்கிறது. நகர்வின் ஆர்ப்பாட்டம் நிகழ்காலத்தில் அல்லது வரவிருக்கும் விஷயங்களுக்காக செய்யப்படலாம். தனிநபர் ஒரு தனிநபர், அமைப்பு அல்லது மக்களை இணைத்தல் அல்லது வகைப்படுத்துதல் ஆகியவற்றை இணைக்கலாம், மேலும் எந்தவொரு சொத்தும் நகர்த்தப்படாத சொத்து பரிமாற்றம் உட்பட நகர்த்தப்படலாம்.

சட்டத்தின் பிரிவு 44 ஒரு இணை உரிமையாளரால் இடமாற்றம் செய்யப்படுகிறது. இந்த வகை பரிவர்த்தனையில் ஒரு பரிமாற்றதாரரின் உரிமைகளையும் இது கையாள்கிறது.

உரிமையாளர்: உரிமை என்பது முடிவில்லாத எண்ணிக்கையிலான வழக்குகள், சுதந்திரங்கள் மற்றும் உரிமைகள் ஆகியவற்றைக் கொண்டுள்ளது. உரிமையாளர் உயர்ந்த மற்றும் தடைசெய்யப்பட்ட, ஒரே உடைமை, இணை உரிமையாளர், சொந்த உடைமை, எதிர்பாராத உடைமை, உடல் மற்றும் நுட்பமான பல்வேறு வகைகளில். ஒரு நபர் ஒரு காலத்தில் சொத்து வைத்திருக்கும் கட்டத்தில், அது ஒரு தனியுரிமை உரிமை என்று அழைக்கப்படுகிறது எவ்வாறாயினும், ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட தனிநபர்களால் சொத்து உரிமை கோரப்படும் வாய்ப்பில், இது ஒரு கூட்டு உரிமையாளர் என்று அழைக்கப்படுகிறது. பிரிவுக்கான முறைகள் மூலம் ஒருவர் இணை உடைமை ஒரே உரிமையாளராக மாற்றப்படலாம். எனவே, ஒரு இணை உரிமையாளர் தனது சொத்தை இழந்துவிட்டால், அவர் மீண்டும் உடைமையில் வைக்க உரிமை உண்டு. அத்தகைய இணை உரிமையாளருக்கு சொத்தின் ஒவ்வொரு பகுதியிலும் ஆர்வம் உள்ளது மற்றும் அவரது பங்குகளின் அளவைப் பொருட்படுத்தாமல்,

குறிப்பு

## குறிப்பு

மற்றவர்களுடன் கூட்டாக வைத்திருக்க உரிமை உண்டு. இது கூட்டு-உரிமை என்றும் அழைக்கப்படுகிறது.

### இணை உரிமையாளர்களின் வகைகள் பின்வருமாறு:

பொதுவான குடியிருப்பாளர்கள்:இணை உரிமையாளரின் வகை வெளிப்படையாக வெளிப்படுத்தப்படாதபோது,நிச்சயமாக, இதேபோன்று ஒரு ஆக்கிரமிப்பு இருக்கலாம். ஒவ்வொரு குடியிருப்பாளரும் இதேபோல் முழு சொத்துக்கும் வேறுபட்ட பகுதி உற்சாகத்தைக் கொண்டுள்ளனர், மேலும் ஒவ்வொருவரும் முழு சொத்தையும் வைத்திருக்கலாம் மற்றும் பயன்படுத்தலாம். இதேபோல் வசிப்பவர்கள் சொத்தின் மீது சீரற்ற உற்சாகத்தை வைத்திருக்கலாம், ஆனால் ஒவ்வொரு குடியிருப்பாளரும் இதேபோல் வைத்திருக்கும் நலன்கள் முழு சொத்துக்கும் ஒரு துண்டு உற்சாகமாகும். உதாரணமாக, பி சொத்துக்கு 25% உற்சாகத்தை கோருகிறது மற்றும் யு 75% ஆர்வத்தைக் கொண்டுள்ளது. ஒவ்வொரு குடிமகனும் இதேபோல் சொத்து மீதான தனது உற்சாகத்தைத் தடையின்றி நகர்த்தலாம்.

குடியிருப்பாளர்கள்:அதேபோல் உயிர் பிழைப்பதற்கான பாக்கியம் இல்லை. ஆகவே, ஒரு குடியிருப்பாளரின் மறைவின் போது, அவரது .: அவள் நன்மை ஒரு விருப்பத்தின் மூலமாகவோ அல்லது வேறொருவருக்கு குடலிறக்கச் சட்டங்களின் மூலமாகவோ செல்கிறது, அந்த நேரத்தில் நீடித்த இணை உரிமையாளர்களைப் போலவே ஒரு குடியிருப்பாளராக மாறும்.

கூட்டு குத்தகை: மிகவும் கவர்ச்சிகரமான அம்சம்ஒரு கூட்டு குத்தகை என்பது உயிர் பிழைப்பதற்கான உரிமை. ஒரு கூட்டு குத்தகைதாரரின் மரணத்தின் பின்னர், அவரது .: அவள் ஆர்வம் உடனடியாக எஞ்சியிருக்கும் கூட்டு குத்தகைதாரர்களிடம் செல்கிறது, ஆனால் ஒழுக்கமான தோட்டத்திற்கு அல்ல. கூட்டு குத்தகைதாரர்கள் முழு சொத்திலும் ஒற்றை-ஒருங்கிணைந்த ஆர்வத்தை வைத்திருக்கிறார்கள். ஒவ்வொரு கூட்டு குத்தகைதாரரும் சொத்தில் சமமான பங்குகளைக் கொண்டிருக்க வேண்டும் உதாரணமாக, பி மற்றும் ஏ ஒவ்வொன்றும் 50% வட்டியைக் கொண்டுள்ளன. ஒவ்வொரு கூட்டு குத்தகைதாரரும் மற்ற கூட்டு குத்தகைதாரர்களின் உரிமைகளுக்கு மட்டுமே முழு சொத்தையும் ஆக்கிரமிக்கலாம்.

2. இந்திய எளிதாக்குதல் சட்டம், 1882:1882 ஆம் ஆண்டு பிப்ரவரி 17 முதல் இந்திய எளிமைச் சட்டம் நடைமுறைக்கு வந்தது. இந்தச் சட்டம் எளிதாக்குதல் மற்றும் உரிமை ஆகியவற்றைக் கொண்டுள்ளது.எளிதாக்குதல் என்பது அந்த நிலத்தின் நன்மை பயக்கும் ஒரு குறிப்பிட்ட உரிமையாளர் அல்லது ஆக்கிரமிப்பாளரிடம் வைத்திருக்கும் உரிமை, ஏதாவது செய்ய மற்றும் தொடர்ந்து செய்ய, அல்லது ஏதாவது செய்யப்படுவதைத் தடுக்கவும் தொடர்ந்து வழங்கவும், அல்லது செய்யும்போது, அல்லது மரியாதைக்குரிய வகையில், வேறு

## குறிப்பு

சில நிலங்கள் தனக்கு சொந்தமானவை அல்ல. சட்டத்தின் பிரிவு 4 இன் படி, ஆதிக்கம் செலுத்தும் மற்றும் சேவை செய்யும் பாரம்பரியங்கள் மற்றும் உரிமையாளர்கள், உரிமைகள் உள்ள நன்மை பயக்கும் நிலத்தை ஆதிக்கம் செலுத்தும் பாரம்பரியம் என்றும், அதன் உரிமையாளர் அல்லது ஆக்கிரமிப்பாளர் ஆதிக்கம் செலுத்தும் உரிமையாளர் என்றும் அழைக்கப்படுகிறது. பொறுப்பு விதிக்கப்படும் நிலம் சேவை பாரம்பரியம் என்று அழைக்கப்படுகிறது, மேலும் அதன் உரிமையாளர் அல்லது அதன் உரிமையாளர் சேவை செய்யும் உரிமையாளர். இந்த பிரிவின் முதல் மற்றும் இரண்டாவது உட்பிரிவுகளில், “நிலம்” என்ற வெளிப்பாட்டில் பூமியுடன் நிரந்தரமாக இணைக்கப்பட்ட விஷயங்கள் உள்ளன “நன்மை பயக்கும் இன்பம்” என்ற வெளிப்பாட்டில் சாத்தியமான வசதி, தொலைநிலை நன்மை, மற்றும் ஒரு வசதி கூட மற்றும் “ஏதாவது செய்ய வேண்டும்” என்ற வெளிப்பாட்டில் ஆதிக்க உரிமையாளரின் நீக்குதல் மற்றும் கையகப்படுத்தல் ஆகியவை அடங்கும், ஆதிக்க பாரம்பரியத்தின் நன்மை பயக்கும், சேவை செய்யும் பாரம்பரியத்தின் மண்ணின் எந்தப் பகுதியையும் அல்லது அதில் வளர்ந்து வரும் அல்லது வாழும் எதையும்.

இந்திய சலபமான சட்டம் 1882 இன் பிரிவு 52 “உரிமம்” என்ற வெளிப்பாட்டை வரையறுக்கிறது ஒரு நபருக்கு இன்னொருவருக்கு வழங்கப்படும் மானியமாக, வழங்குபவரின் அசையாச் சொத்தில் அல்லது தொடர்ந்து செய்ய உரிமை உள்ளது, இது அத்தகைய உரிமை இல்லாதிருந்தால் சட்டவிரோதமானது மற்றும் அத்தகைய உரிமை ஒரு எளிமை அல்லது ஆர்வத்திற்கு சமமாக இருக்காது சொத்து. பிரிவு 52 க்கு எந்தவொரு கருத்தும், பொருள் அல்லது பொருள் அல்லாதவை, உரிமத்தின் வரையறையின் ஒரு அங்கமாக இருக்க தேவையில்லை, அல்லது உரிமத்தின் கீழ் உள்ள உரிமை ஒப்பந்தத்தின் மூலமாகவோ அல்லது பரஸ்பர வாக்குறுதிகளின் விளைவாகவோ எழ வேண்டும் என்பதும் தேவையில்லை.

ஆகவே, 1882 ஆம் ஆண்டு இந்திய எளிமைச் சட்டத்தின் பிரிவு 52 இல் வரையறுக்கப்பட்டுள்ள “உரிமம்” இருக்க முடியும் ஒருதலைப்பட்ச மானியம் மற்றும் எந்தவொரு கருத்தும் ஆதரிக்கப்படாது. உரிமத்தின் கருத்து ஒரு சொத்தின் எளிமை மற்றும் ஆர்வத்தின் கருத்துக்களிலிருந்து வேறுபடுகிறது. உரிமம் என்பது ஒரு தனிப்பட்ட உரிமையாகும், இது விருப்பப்படி உருவாக்கப்பட்டது மற்றும் நிறுத்தப்படலாம், இது பொருள் கருத்தில் ஆதரிக்கப்படலாம் அல்லது ஆதரிக்கப்படாது.

1882 ஆம் ஆண்டு இந்திய எளிதாக்குதல் சட்டத்தின் பிரிவு 56 அதை வழங்குகிறது உரிமம் மாற்ற முடியாது. பிரிவு 56 உரிமத்தை வழங்குபவர்

## குறிப்பு

அதன் மூலம் பாதிக்கப்பட்ட சொத்தை மாற்றும் இடத்தில், இடமாற்றம் செய்பவர் ஏற்கனவே வழங்கப்பட்ட உரிமத்திற்கு கட்டுப்படுவதில்லை.

பிரிவு 60 ஒரு உரிமத்தை வழங்குவவரால் விருப்பப்படி ரத்து செய்யப்படலாம். இருப்பினும், இதற்கு இரண்டு அறியப்பட்ட விதிவிலக்குகள் உள்ளன. முதலாவதாக, உரிமத்தை சொத்து பரிமாற்றத்துடன் இணைத்து, அத்தகைய பரிமாற்றம் நடைமுறையில் உள்ளது. இரண்டாவது விதிவிலக்கு என்னவென்றால், உரிமத்தின் அடிப்படையில் செயல்படும் உரிமதாரர் நிரந்தர தன்மை மற்றும் அதை நிறைவேற்றுவதில் செலவினங்களைச் செய்துள்ளார். 1882 ஆம் ஆண்டு இந்திய எளிதாக்குதல் சட்டத்தின் பிரிவு 61 ஒரு உரிமத்தை ரத்து செய்வது வெளிப்படையானதாகவோ அல்லது மறைமுகமாகவோ இருக்கலாம் என்று வழங்குகிறது. பிரிவு 62 குறிப்பிட்ட நிகழ்வுகளைக் குறிக்கிறது, சில உண்மைகள் ஏற்பட்டால், ஏற்கனவே வழங்கப்பட்ட உரிமம் ரத்து செய்யப்படுவதாகக் கருதப்படுகிறது.

பிரிவு 63 உரிமதாரரின் ஒரே உரிமையை உரிமம் ரத்துசெய்யப்பட்டால், அதில் முறையாக பாதிக்கப்பட்டுள்ளவர்களை விட்டுவிடுவதற்கும், அத்தகைய சொத்தின் மீது வைக்க அனுமதிக்கப்பட்ட எந்தவொரு பொருட்களையும் அகற்றுவதற்கும் வழங்குகிறது.

பிரிவு 64 இன் படி, எப்போதுபரிசீலிப்பதற்காக உரிமம் வழங்கப்பட்டுள்ளது மற்றும் உரிமம் பெற்றவர் தனது சொந்த தவறு இல்லாமல் உரிமதாரர் உரிமத்தை முழுமையாக அனுபவிப்பதற்கு முன்னர் வழங்குவவரால் வெளியேற்றப்படுகிறார், உரிமதாரருக்கு இழப்பீட்டை மீட்பதற்கு உரிமம் பெற்றவர்.

3. இந்திய முத்திரை சட்டம், 1899:இந்திய முத்திரை சட்டம், 1899 இன் அடிப்படை நோக்கம் அரசாங்கத்திற்கு வருவாயை திரட்டுவதாகும். முத்திரைச் சட்டம் என்பது ஒரு நிதிச் சட்டமாகும், இதன் அடிப்படையில் கருவிகளின் மீது முத்திரையின் வடிவத்தில் பரிவர்த்தனைகளுக்கு முத்திரை வரி விதிக்கப்படுகிறது, அவற்றில் முத்திரை கடமைகளுக்கு விதிக்கப்படும். சட்டத்தின் அட்டவணை முழுமையானது மற்றும் கண்டிப்பாகக் கருதப்படுகிறது. அட்டவணையில் குறிப்பிடப்படாத கருவிகள் சட்டத்தின் செயல்பாட்டிலிருந்து விலக்கப்பட்டதாகக் கருதப்படுகின்றன. செலுத்த வேண்டிய கடமை ஆவணத்தை நிறைவேற்றும் நேரத்தில் நடைமுறையில் உள்ள சட்டத்தைப் பற்றி தீர்மானிக்கப்பட வேண்டும்.

நான் இந்திய ஸ்டாம்ப் ஆக்டுக்கு கடமைக்கு கட்டணம் வசூலிக்கிறேன். பட்டியலில் பிரமாணப் பத்திரம், குத்தகை, மெமோராண்டம் மற்றும் நிறுவனத்தின் கட்டுரைகள், பரிமாற்ற மசோதா, பத்திரம், அடமானம், அனுப்புதல், ரசீது, கடன் பத்திரம், பங்கு, காப்பீட்டுக் கொள்கை, கூட்டாண்மை பத்திரம், ப்ராக்ஸி, பங்குகள் போன்ற அனைத்து வழக்கமான கருவிகளும் அடங்கும். இவ்வாறு, ஒரு கருவி என்றால்

## குறிப்பு

அட்டவணையில் பட்டியலிடப்படவில்லை, முத்திரை வரி செலுத்தப்படாது. “கருவி” சாதாரண எழுத்துக்களைக் கொண்டிருக்கவில்லை. இதேபோல், ஒப்பந்தத்தின் கையொப்பமிடப்படாத வரைவு ஒரு “கருவி” அல்ல. முத்திரை கடமை கருவியில் உள்ளது, அது பரிவர்த்தனை அல்ல. முத்திரை வரி செலுத்தப்படாத கருவிகள் கீழே பட்டியலிடப்பட்டுள்ளன:

- ஆவணங்கள், அரசாங்கத்தின் சார்பாக செயல்படுத்தப்படுகின்றன
- ஏற்பாட்டு ஆவணங்கள்
- நீதித்துறை அல்லது நீதித்துறை அல்லாத நடவடிக்கைகளுக்குத் தேவையான ஆவணங்கள்
- விற்பனை, பரிமாற்றம் அல்லது பிற மனநிலைக்கான எந்தவொரு கருவியும் முற்றிலும்வணிக கப்பல் சட்டம், 1894, அல்லது 1838 ஆம் ஆண்டு சட்டம் 19 இன் கீழ் பதிவு செய்யப்பட்டுள்ள எந்தவொரு கப்பல் அல்லது கப்பலின் அடமானம் அல்லது வேறு எந்த கப்பல் அல்லது கப்பலின் ஏதேனும் ஒரு பகுதி, வட்டி, பங்கு அல்லது சொத்து அல்லது இந்திய பதிவு கப்பல் சட்டம், 1841, அடுத்தடுத்த செயல்களால் திருத்தப்பட்டது
- டெவலப்பர், அல்லது யூனிட் சார்பாக அல்லது சிறப்பு பொருளாதார மண்டலத்தின் நோக்கங்களை நிறைவேற்றுவது தொடர்பாக, எந்தவொரு கருவியும் செயல்படுத்தப்படுகிறது மற்றும்
- பத்திரங்கள் வைப்புத்தொகை மற்றும் நிறுவனமயமாக்கல் மற்றும் பணமதிப்பிழப்பு திட்டங்கள் மற்றும் தொடர்புடைய கருவிகளில் கையாளப்பட்டன

ஒரு கருவி தொடர்புடையது என்றால்பல வேறுபட்ட விஷயங்களுக்கு, செலுத்த வேண்டிய முத்திரை வரி என்பது தனி கருவிகளில் செலுத்த வேண்டிய மொத்த முத்திரை கடமையாகும்.

இந்த பிரிவின் கீழ் உள்ள முக்கிய அளவுகோல் கருவி தனித்துவமான ஒப்பந்தங்களை உள்ளடக்கியதா என்பதல்ல, ஆனால் அது தனித்துவமான விஷயங்களைக் கொண்டிருக்கிறதா என்பதுதான். என்றால்அது அவ்வாறு செய்கிறது, பின்னர் அவை அனைத்தும் ஒரே காகிதத்தில் எழுதப்பட்டிருந்தாலும் சம்பந்தப்பட்ட அனைத்து தரப்பினரால் கையொப்பமிடப்பட்டிருந்தாலும் கூட, அத்தகைய அனைத்து விஷயங்களுக்கும் செலுத்த வேண்டிய கடமைகளின் மொத்தத்துடன் கட்டணம் வசூலிக்கப்பட வேண்டும். ஈர்க்கப்பட்ட முத்திரையுடன் முத்திரையிடப்பட்ட காகிதத்தில் எழுதப்பட்ட ஒவ்வொரு கருவியும் கருவியின் முகத்தில் முத்திரை தோன்றும் வகையில் எழுதப்பட வேண்டும், மேலும் வேறு எந்த கருவிக்கும் பயன்படுத்தவோ பயன்படுத்தவோ முடியாது. இந்த பிரிவின் பொருள் முத்திரை காகிதத்தை இரண்டாவது முறையாக மற்றொரு கருவிக்கு

## குறிப்பு

பயன்படுத்துவதைத் தடுப்பதாகும். கடமை வசூலிக்கக்கூடிய இரண்டாவது கருவி முத்திரையிடப்பட்ட காகிதத்தின் மீது எழுதப்படக்கூடாது, அதன் மீது கடமை வசூலிக்கக்கூடிய ஒரு கருவி ஏற்கனவே எழுதப்பட்டுள்ளது. இந்தியாவில் செயல்படுத்தப்படும் கருவிகள் மரணதண்டனைக்கு முன் அல்லது நேரத்தில் முத்திரையிடப்பட வேண்டும். மரணதண்டனை என்பது கையொப்பம் மற்றும் முத்திரைக் கடமைக்கு பொறுப்பான ஒரு கருவி நிறைவேற்றுபவர் கையொப்பமிட்டவுடன் கட்டணம் வசூலிக்கப்படும். இந்தியாவிலிருந்து வெளியேற்றப்பட்ட கருவி இந்தியாவில் முதன்முதலில் பெறப்பட்ட மூன்று மாதங்களுக்குள் முத்திரையிடப்படலாம். எவ்வாறாயினும், இந்தியாவில் இருந்து பரிமாற்ற மசோதா அல்லது உறுதிமொழி நோட்டு இருந்தால், இந்தியாவில் முதல் வைத்திருப்பவர் பணம் செலுத்துவதற்கு முன் அல்லது இந்தியாவில் ஒப்புதல் அல்லது பேச்சுவார்த்தைகளுக்கு முன் அதை முத்திரையிட வேண்டும். முத்திரை கடமைக்கான மதிப்பீடு இந்திய முத்திரை சட்டம், 1899 இன் 20 முதல் 28 பிரிவுகளின் கீழ் உள்ளது.

எந்தவொரு வெளிநாட்டு நாணயத்திலும் வெளிப்படுத்தப்படும் எந்தவொரு பணத்திற்கும் ஒரு கருவி விளம்பர மதிப்பு வசூலிக்கப்படுமானால், கருவியின் தேதியின் நாளின் தற்போதைய பரிமாற்ற வீதத்திற்கு ஏற்ப ரூபாயில் அத்தகைய பணத்தின் மதிப்பை கடமை கணக்கிட வேண்டும். . சொத்து மாற்றப்பட்ட சந்தர்ப்பங்களில் எந்தவொரு கடன் அல்லது எதிர்கால கொடுப்பனவையும் கருத்தில் கொண்டு, அத்தகைய கடன், பணம் அல்லது பங்கு ஆகியவற்றைக் கருத்தில் கொள்வது பரிமாற்ற மதிப்பீட்டு கடமையுடன் பரிமாற்றம் வசூலிக்கப்படுவது போல் கருதப்படும். பொருள் விஷயத்தின் மதிப்பை தீர்மானிக்கவோ அல்லது தீர்மானிக்கவோ முடியாவிட்டால், அதே விளக்கத்தின் ஒரு கருவியில் கூறப்பட்டால், உண்மையில் பயன்படுத்தப்பட்ட முத்திரை, அத்தகைய மரணதண்டனை தேதியில் உரிமை கோரக்கூடியதாக இருக்கும். . கடமையுடன் கருவியின் கட்டணம் வசூலிப்பதை பாதிக்கும் ஏதேனும் மற்றும் அனைத்து உண்மைகளும் சூழ்நிலைகளும் கருத்தில் இருந்தால், கருவியில் தெளிவாகவும் தெளிவாகவும் குறிப்பிடப்பட வேண்டும். கடமை செலுத்துவதில் கட்சிகளிடையே எந்தவொரு உடன்பாடும் இல்லாத நிலையில், முறையான முத்திரையை வழங்குவதற்கான செலவை ஆவணத்தின் நிறைவேற்றுபவர் ஏற்க வேண்டும். பொதுவாக, கடமையை செலுத்துபவர் செலுத்த வேண்டிய முத்திரை வரியை முடிவு செய்து அதன்படி செலுத்தலாம். இருப்பினும், சிக்கலான ஆவணங்களின் சந்தர்ப்பங்களில், கடமையை செலுத்துபவர் செலுத்த வேண்டிய முத்திரை வரி குறித்து உறுதியாக தெரியவில்லை. அவ்வாறான நிலையில், அவர் ∴ அவள் கலெக்டரின் கருத்துக்கு விண்ணப்பிக்கலாம். அவர் ∴ அவள் வரைவு ஆவணம் மற்றும் பரிந்துரைக்கப்பட்ட கட்டணங்களுடன் விண்ணப்பிக்க வேண்டும். கலெக்டர் தனது தீர்ப்பின்படி செலுத்த வேண்டிய முத்திரை வரியை தீர்மானிப்பார். “முறையாக முத்திரையிடப்படாத” ஒரு கருவியை சிவில் நீதிமன்றம், ஒரு நடுவர்



## குறிப்பு

அல்லது ஆதாரங்களைப் பெற அங்கீகாரம் பெற்ற வேறு எந்த அதிகாரமும் சாட்சியமாக ஏற்றுக்கொள்ள முடியாது. இருப்பினும், ஆவணத்தை குற்றவியல் நீதிமன்றத்தில் ஆதாரமாக ஏற்றுக்கொள்ளலாம். அவர் ∴ அவள் வரைவு ஆவணம் மற்றும் பரிந்துரைக்கப்பட்ட கட்டணங்களுடன் விண்ணப்பிக்க வேண்டும். கலெக்டர் தனது தீர்ப்பின்படி செலுத்த வேண்டிய முத்திரை வரியை தீர்மானிப்பார். “முறையாக முத்திரையிடப்படாத” ஒரு கருவியை சிவில் நீதிமன்றம், ஒரு நடுவர் அல்லது ஆதாரங்களைப் பெற அங்கீகாரம் பெற்ற வேறு எந்த அதிகாரமும் சாட்சியமாக ஏற்றுக்கொள்ள முடியாது. இருப்பினும், ஆவணத்தை குற்றவியல் நீதிமன்றத்தில் ஆதாரமாக ஏற்றுக்கொள்ளலாம். அவர் ∴ அவள் வரைவு ஆவணம் மற்றும் பரிந்துரைக்கப்பட்ட கட்டணங்களுடன் விண்ணப்பிக்க வேண்டும். கலெக்டர் தனது தீர்ப்பின்படி செலுத்த வேண்டிய முத்திரை வரியை தீர்மானிப்பார். “முறையாக முத்திரையிடப்படாத” ஒரு கருவியை சிவில் நீதிமன்றம், ஒரு நடுவர் அல்லது ஆதாரங்களைப் பெற அங்கீகாரம் பெற்ற வேறு எந்த அதிகாரமும் சாட்சியமாக ஏற்றுக்கொள்ள முடியாது. இருப்பினும், ஆவணத்தை குற்றவியல் நீதிமன்றத்தில் ஆதாரமாக ஏற்றுக்கொள்ளலாம்.

4. நிலம் கையகப்படுத்தும் சட்டம், 1894:நிலம் கையகப்படுத்தல் என்பது அரசாங்கத்தின் நடவடிக்கை என்று வரையறுக்கப்படலாம், இதன் மூலம் அதன் உரிமையாளர்களிடமிருந்து நிலத்தை கையகப்படுத்துகிறதுசில பொது நோக்கங்களுக்காக அல்லது எந்தவொரு நிறுவனத்திற்கும். இந்த கையகப்படுத்தல் உரிமையாளர்களுக்கு அல்லது நிலத்தில் ஆர்வமுள்ள நபர்களுக்கு இழப்பீடு வழங்குவதற்கு உட்பட்டது. அரசாங்கத்தால் நிலம் கையகப்படுத்துதல் பொதுவாக இயற்கையில் கட்டாயமானது, நிலத்தின் ஒரு பகுதியை உரிமையாளர் விரும்பாததைக் கவனிக்கவில்லை. திட்டமிடப்பட்ட அபிவிருத்தி, நகரம் அல்லது கிராமப்புற திட்டமிடல், ஏழைகள் அல்லது நிலமற்றவர்களுக்கு குடியிருப்பு நோக்கத்திற்காக ஏற்பாடு செய்தல் மற்றும் அரசாங்கத்தின் எந்தவொரு கல்வி, வீட்டுவசதி அல்லது சுகாதாரத் திட்டத்தை முன்னெடுப்பது போன்ற பொது நோக்கங்களுக்காக நிலங்களை கையகப்படுத்த இந்த சட்டம் அரசுகளுக்கு அங்கீகாரம் அளிக்கிறது. குறைந்த வருமானம் கொண்ட வீடுகள், சாலை அகலப்படுத்துதல், பூங்காக்களின் வளர்ச்சி மற்றும் பிற வசதிகள் போன்ற பொது நலன்களுக்காக நகர்ப்புற நிலங்களை போதுமான அளவு கட்டுவதற்காக இது இயற்றப்பட்டது. இத்தகைய நிலம் பொதுவாக சந்தை மதிப்புக்கு ஏற்ப நில உரிமையாளர்களுக்கு இழப்பீடு செலுத்துவதன் மூலம் அரசாங்கத்தால் கையகப்படுத்தப்படுகிறது. மாநிலத்தின் சார்பாக நிலம் கையகப்படுத்துவதற்கு அங்கீகாரம் பெற்ற அரசு அதிகாரிகளையும் இந்த சட்டம் குறிப்பிடுகிறது. அவற்றில் கலெக்டர், துணை ஆணையர் மற்றும் சட்டத்தின் அதிகாரத்தின் கீழ் பொருத்தமான அரசாங்கத்தால் சிறப்பாக நியமிக்கப்பட்ட எந்தவொரு அதிகாரியும் அடங்குவர்.

நிலம் கையகப்படுத்துவதில் உள்ள படிகள் கீழே விவாதிக்கப்பட்டுள்ளன:

## குறிப்பு

(a) எந்தவொரு பொது நோக்கத்திற்காகவும் எந்தவொரு வட்டாரத்திலும் ஒரு நிலம் தேவை என்று பொருத்தமான அரசாங்கத்திற்குத் தோன்றும் போதெல்லாம் ஒரு உத்தியோகபூர்வ வர்த்தமானியில் மற்றும் இரண்டு தினசரி செய்தித்தாள்களில் ஒரு அறிவிப்பு வெளியிடப்படுகிறது. அதன்பிறகு, அத்தகைய அரசாங்கத்தால் அங்கீகரிக்கப்பட்ட எந்தவொரு அதிகாரியும் அத்தகைய வட்டாரத்தில் உள்ள எந்தவொரு நிலத்தின் மீதும் கணக்கெடுப்பு மற்றும் நிலைகளை எடுத்துக்கொள்வது, துணை மண்ணில் தோண்டுவது அல்லது துளைப்பது, நிலம் உள்ளதா என்பதை அறிய தேவையான அனைத்து செயல்களையும் செய்வது சட்டபூர்வமானது. அத்தகைய நோக்கத்திற்காகத் தழுவி, எடுக்க முன்மொழியப்பட்ட நிலத்தின் எல்லைகளையும், அதில் செய்ய உத்தேசிக்கப்பட்ட வேலையின் (ஏதேனும் இருந்தால்), அத்தகைய நிலைகள், எல்லைகள் மற்றும் கோடுகளைக் குறிப்பதன் மூலமும், அகழிகளை வெட்டுவதன் மூலமும் அமைத்தல்.

(b) பொது நோக்கத்திற்காக நிலம் தேவை என்று பிரகடனம் செய்ய வேண்டும்அத்தகைய அரசாங்கத்தின் செயலாளரின் கையொப்பத்தின் கீழ். ஒவ்வொரு அறிவிப்பும் உத்தியோகபூர்வ வர்த்தமானி மற்றும் இரண்டு தினசரி செய்தித்தாள்களில் நிலம் அமைந்துள்ள வட்டாரத்தில் வெளியிடப்பட வேண்டும். அறிவித்த பிறகு, சேகரிப்பவர் சேகரிப்பதற்கான உத்தரவை எடுப்பார். கலெக்டர் அதன் பின்னர் நிலம் குறிக்கப்படுவார்.

(c) கலெக்டர் பின்னர் வசதியான இடங்களில் பொது அறிவிப்பை வழங்க வேண்டும்அல்லது எடுக்க வேண்டிய நிலத்திற்கு அருகில் அரசாங்கம் நிலத்தை கையகப்படுத்த விரும்புகிறது என்றும், அத்தகைய நிலத்தில் உள்ள அனைத்து நலன்களுக்கும் ஈடுசெய்யும் உரிமை கோரல்கள் அவருக்கு வழங்கப்படலாம் என்றும் குறிப்பிடுகிறார்.

(d) கலெக்டர் பின்னர் அளவீடுகள், மதிப்பு, உரிமைகோரல்கள் மற்றும் விருதுகள் குறித்து விசாரணை செய்வார். அறிவிப்பு வெளியிடப்பட்ட நாளிலிருந்து இரண்டு வருட காலத்திற்குள் கலெக்டர் ஒரு விருதை வழங்க வேண்டும், அந்தக் காலத்திற்குள் எந்தவொரு விருதும் வழங்கப்படாவிட்டால், நிலம் கையகப்படுத்துவதற்கான முழு நடவடிக்கைகளும் குறைந்துவிடும்.

(e) நிலத்தை கையகப்படுத்தியதற்காக ஒரு விருது செய்தபின், நிலம் முற்றிலும் அரசாங்கத்திடம் இருக்கும், எல்லா இடங்களிலிருந்தும் விடுபடும்.

## குறிப்பு

5. நிலம் கையகப்படுத்தல், புனர்வாழ்வு மற்றும் மீள்குடியேற்றம், மசோதா, 2011:நிலம் கையகப்படுத்தும் சட்டம், 1894 என்பது கையகப்படுத்தல் தொடர்பான பொதுச் சட்டமாகும்.பொது நோக்கங்களுக்காகவும் நிறுவனங்களுக்காகவும் நிலம் மற்றும் அத்தகைய கையகப்படுத்தல் காரணமாக செய்ய வேண்டிய இழப்பீட்டுத் தொகையை தீர்மானித்தல்.

தனியார் நிலம் மற்றும் சொத்துக்களை விருப்பமின்றி கையகப்படுத்துவதற்காக மாநிலத்தின் சட்டரீதியான அதிகாரங்களைப் பயன்படுத்துவது தொடர்பான சில சிக்கல்களைத் தீர்ப்பதில் இந்த சட்டத்தின் விதிகள் போதுமானதாக இல்லை என்று கண்டறியப்பட்டுள்ளது. ஷாநயுஉவ உரையாற்றவில்லைபாதிக்கப்பட்ட நபர்கள் மற்றும் அவர்களது குடும்பங்களுக்கு மறுவாழ்வு மற்றும் மீள்குடியேற்றம் தொடர்பான பிரச்சினைகள்.

நிலம் கையகப்படுத்தல், புனர்வாழ்வு மற்றும் மீள்குடியேற்ற மசோதா, 2011 உள்கட்டமைப்பு மேம்பாடு, தொழில்மயமாக்கல் மற்றும் நகரமயமாக்கல் உள்ளிட்ட பல்வேறு பொது நோக்கங்களுக்காக நிலம் கையகப்படுத்துவதற்கான தேவையை சமப்படுத்த முயல்கிறது, அதே நேரத்தில் விவசாயிகள் மற்றும் வாழ்வாதாரங்களை நம்பியுள்ளவர்களின் கவலைகளை அர்த்தமுள்ள வகையில் நிவர்த்தி செய்கிறது. கையகப்படுத்தப்பட்ட நிலம். பிரச்சனைநிலம் கையகப்படுத்தும் செயல்முறை, கையகப்படுத்தப்பட்ட நிலத்திற்கான இழப்பீடு மற்றும் புனர்வாழ்வு மற்றும் மீள்குடியேற்ற செயல்முறை, தொகுப்பு மற்றும் நிபந்தனைகளை விட யார் நிலத்தை கையகப்படுத்துகிறார்கள் என்பது முக்கியமானது.

மசோதா இந்த நிபந்தனைகளை பொருட்படுத்தாமல் குறிப்பிடுகிறது.தனியார் மற்றும் அரசு கையகப்படுத்தல் விகிதங்களின் ஒவ்வொரு சந்தர்ப்பத்திலும் நிலம் கையகப்படுத்தும் செயல்முறையை இரு தரப்பினருக்கும் எளிதான, வெளிப்படையான மற்றும் நியாயமானதாக்குவதே இதன் நோக்கம்.

காணி கையகப்படுத்தல், புனர்வாழ்வு மற்றும் மீள்குடியேற்ற மசோதா, 2011 செப்டம்பர் 7 ஆம் தேதி லோக்சபாவில் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது, இது செப்டம்பர் 13, 2011 அன்று நாடாளுமன்ற நிலைக்குழுவுக்கு பரிந்துரைக்கப்பட்டது. ஊரக வளர்ச்சி குறித்த நிலைக்குழு 2012 மே 17 அன்று தனது அறிக்கையை சமர்ப்பித்தது.

நிலம் கையகப்படுத்தல், புனர்வாழ்வு மற்றும் மீள்குடியேற்றம் தொடர்பான மசோதாவின் விதிகள் பொருத்தமான அரசாங்கம் நிலத்தை கையகப்படுத்தும் போது பொருந்தும்

(அ) அதன் சொந்த பயன்பாடு, பிடி மற்றும் கட்டுப்பாடு (ஆ) பொது நோக்கத்திற்காக தனியார் நிறுவனங்களின் பயன்பாட்டிற்காக அதை

## குறிப்பு

மாற்றும் நோக்கத்துடன் (பொது-தனியார் கூட்டுத் திட்டங்கள் உட்பட தேசிய அல்லது மாநில நெடுஞ்சாலைத் திட்டங்கள் உட்பட) அல்லது (இ) பொது நிறுவனங்களுக்காக அத்தகைய நிலங்களின் உடனடி மற்றும் அறிவிக்கப்பட்ட பயன்பாட்டிற்கான தனியார் நிறுவனங்களின் வேண்டுகோளின் பேரில்: நிலம் பரிமாற்றம் தொடர்பான சட்டத்திற்கு முரணாக திட்டமிடப்பட்ட பகுதிகளில், எந்தவொரு நிலத்தையும் கையகப்படுத்துவதன் மூலம் மாற்றக்கூடாது என்று வழங்கப்பட்டுள்ளது, அத்தகைய திட்டமிடப்பட்ட பகுதிகளில் நிலவும். இந்தச் சட்டத்தின் கீழ் புனர்வாழ்வு மற்றும் மீள்குடியேற்றம் தொடர்பான விதிகள் பொருந்தும், (அ) ஒரு தனியார் நிறுவனம் நிலத்தை வாங்குகிறது அல்லது கையகப்படுத்துகிறது, கிராமப்புறங்களில் நூறு ஏக்கருக்கு சமமான அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட அல்லது நகர்ப்புறங்களில் ஐம்பது ஏக்கருக்கு சமமான அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட, பிரிவு 42 ன் படி நில உரிமையாளருடன் தனியார் பேச்சுவார்த்தை மூலம் (ஆ) ஒரு பொது நிறுவனம் ஒரு பொது நோக்கத்திற்காக அடையாளம் காணப்பட்ட ஒரு பகுதியின் ஒரு பகுதியை கையகப்படுத்த பொருத்தமான அரசாங்கத்தை கோருகிறது. அவ்வாறான நிலையில், ஒரு தனியார் நிறுவனம் பொது நோக்கத்திற்காக நிலத்தை கையகப்படுத்த பொருத்தமான அரசாங்கத்திடம் கோரினால், புனர்வாழ்வு மற்றும் மீள்குடியேற்ற உரிமைகள் தனியார் நிறுவனத்தால் கையகப்படுத்தப்படுவதற்கு அடையாளம் காணப்பட்ட முழு பகுதிக்கும் பொருந்தும், மேலும் அந்த கோரிக்கை எந்த பகுதிக்கு மட்டும் அல்ல தயாரிக்கப்படுகிறது.

### 5.11.2. சொத்து வரி

சொத்து வரிநகரத்தில் அடிப்படை குடிமை சேவைகளை பராமரிப்பதற்காக நகராட்சி அதிகாரிகளால் வசூலிக்கப்படும் வரி. இந்தியாவில், நகராட்சி வரி செலுத்துவதற்கு பொறுப்பான சொத்தின் உரிமையாளர்களே, ஐக்கிய இராச்சியம் போன்ற நாடுகளில், ஆக்கிரமிப்பாளர் பொறுப்பேற்கிறார். பொதுவாக, சொத்து வரி நியாயமான வாடகையின் அடிப்படையில் விதிக்கப்படுகிறது, அதில் ஆண்டுதோறும் சொத்து அனுமதிக்கப்படலாம். நியாயமான மற்றும் நியாயமானதாகக் கண்டறியப்பட்டால் நியாயமான வாடகை உண்மையான வாடகையாக இருக்கலாம். அனுமதிக்கப்படாத சொத்துக்களின் விஷயத்தில், வட்டாரத்தில் உள்ள விகிதங்களை அனுமதிப்பதன் அடிப்படையில் வாடகை மதிப்பு மதிப்பிடப்பட வேண்டும். சினிமா தியேட்டர்கள் போன்ற சிறப்பு வகை சொத்துக்களின் விஷயத்தில், கணக்கீடு முறையை பின்பற்றுவதன் மூலம் மதிப்பிடப்படுகிறது, இதன் கீழ் வாடகை ஆண்டு மொத்த சராசரி விற்பனாமுதல் ஒரு குறிப்பிட்ட சதவீதமாகும், அதாவது,

பின்வரும் வகை சொத்துக்கள் சொத்து வரியின் கீழ் வரி விதிக்கப்படுகின்றன:

- குடியிருப்பு வீடு (சுய ஆக்கிரமிப்பு அல்லது வெளியே விடுங்கள்)
- அலுவலக கட்டிடம்
- தொழிற்சாலை கட்டிடம்
- கோடவன்ஸ்
- குடியிருப்புகள்
- கடைகள்

## குறிப்பு

### 5.12. ரியல் எஸ்டேட் ஒழுங்குமுறை ஆணையம் (RERA). 2016

ரியல் எஸ்டேட் ஒழுங்குமுறை ஆணையம் (சுநசுய) ரியல் எஸ்டேட் (ஒழுங்குமுறை மற்றும் மேம்பாடு) சட்டம், 2016 இன் படி நடைமுறைக்கு வந்தது, இது வீடு வாங்குபவர்களைப் பாதுகாப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டது மற்றும் ரியல் எஸ்டேட் முதலீடுகளையும் மேம்படுத்துகிறது. இந்த இந்திய நாடாளுமன்ற சட்டத்தின் மசோதா மார்ச் 10, 2016 அன்று மேல் சபையால் (மாநிலங்களவை) நிறைவேற்றப்பட்டது. மே 1, 2016 முதல் சுநசுயுஉவ நடைமுறைக்கு வந்தது. அந்த நேரத்தில், 92 பிரிவுகளில் 52 மட்டுமே அறிவிக்கப்பட்டன. மற்ற அனைத்து விதிகளும் மே 1, 2017 முதல் நடைமுறைக்கு வந்தன.

வீட்டு பரிவர்த்தனைகள் மற்றும் ரியல் எஸ்டேட் தொடர்பாக பொறுப்பு மற்றும் வெளிப்படைத்தன்மையை மேம்படுத்த சுநசுய நிறுவப்பட்டது. இந்த சட்டத்தின் முக்கிய அம்சங்கள் கீழே விவாதிக்கப்பட்டுள்ளன:

1. கண்காணிக்க ஒவ்வொரு இந்திய மாநிலத்திலும் ரேரா நிறுவப்பட வேண்டும். அத்துடன் சம்பந்தப்பட்ட மாநிலத்தில் ரியல் எஸ்டேட் திட்டங்கள் தொடர்பாக எந்தவொரு சச்சரவுகளையும் தீர்ப்பது மற்றும் தீர்ப்பது.
2. சச்சரவுகளைத் தீர்ப்பதற்கு ஒரு விரைவான வழிமுறை நிறுவப்பட வேண்டும். இது ஒரு மேல்முறையீட்டு தீர்ப்பாயம் மற்றும் அர்ப்பணிப்புள்ள தீர்ப்பு அதிகாரிகள் மூலம் செய்யப்படும்.
3. அனைத்து ரியல் எஸ்டேட் திட்டங்களும் சுநசுய உடன் பதிவு செய்யப்பட வேண்டும், இதனால் திட்டங்களுக்கு அதிகாரம் அதிகாரம் இருக்கும். வழிகாட்டுதல்கள் பின்பற்றப்படாவிட்டால் ஒரு குறிப்பிட்ட திட்டத்தின் பதிவை அதிகாரத்தால் நிராகரிக்க முடியும்.
4. ஒரு வேளை ஒரு விளம்பரதாரர் ஒரு ரியல் எஸ்டேட் திட்டத்தில் தனது ∴ அவள் உரிமைகள் மற்றும் பொறுப்புகளில் பெரும்பகுதியை மூன்றாம் தரப்பினருக்கு மாற்ற அல்லது ஒதுக்க விரும்புகிறார், ஒதுக்கப்பட்ட முன்றில்

## குறிப்பு

- இரண்டு பங்கிலிருந்து எழுத்துப்பூர்வ ஒப்புதல் தேவைப்படும், மேலும் ரேராவின் எழுத்துப்பூர்வ ஒப்புதலுடன் கூடுதலாக.
5. வாங்குபவரின் அல்லது விளம்பரதாரரின் பக்கத்திலிருந்து ஏதேனும் இயல்புநிலை இருந்தால், இருவரும் செய்வார்கள்சமமான வட்டி விகிதத்தை செலுத்த பொறுப்பாக இருங்கள்.
  6. என்றால்கட்டுமானத்தில் உள்ள அல்லது கட்டப்பட்டிருக்கும் சொத்துக்களுக்கு (நிலத்தின் குறைபாடுள்ள தலைப்பு) மற்றவர்கள் உரிமை கோருவதால் விளம்பரதாரர் வாங்குபவருக்கு ஏதேனும் இழப்பை ஏற்படுத்துகிறார், விளம்பரதாரர் வாங்குபவருக்கு ஈடுசெய்ய வேண்டும். இழப்பீட்டுத் தொகை தொடர்பாக தற்போது எந்தவொரு சட்டமும் வழங்கிய வரம்பு இல்லை.
  7. என்றால்ஒரு விளம்பரதாரர், வாங்குபவர் அல்லது ஒரு முகவர் இந்தச் சட்டத்தின் விதிகள் அல்லது விதிகளை மீறுவது தொடர்பாக ஒருவருக்கு ஏதேனும் சிக்கல்கள் இருந்தால், அவர்கள் சுநுகுய உடன் புகார் அளிக்கலாம்.
  8. ஒரு விசாரணை போதுஒரு முகவர், விளம்பரதாரர் அல்லது வாங்குபவர் எந்தவொரு புகாரையும் எழுப்பியதைத் தொடர்ந்து சுநுகுய தடுக்க முடியும்.
  9. ஏதாவதுபுகார் தொடர்பான ரேராவின் முடிவுகள் திருப்திகரமாக இல்லை, வேதனைக்குள்ளான தரப்பு மேல்முறையீட்டு தீர்ப்பாயத்தின் முன் முறையீட்டை சமர்ப்பிக்க முடியும்.
  10. விளம்பரதாரர் சுநுகுய இன் உத்தரவுகளைப் பின்பற்றத் தவறினால், அவர்கள் கட்டணம் செலுத்த வேண்டியிருக்கும்ஒரு அபராதம். இந்த தொகை சொத்தின் மதிப்பிடப்பட்ட செலவில் 5மூ வரை இருக்கலாம்.
  11. மேல்முறையீட்டு தீர்ப்பாயத்தின் உத்தரவுகள் இணங்கவில்லை என்றால்,அபராதம் செலுத்தப்பட வேண்டும். இது மூன்று ஆண்டுகள் வரை சிறைத்தண்டனை அல்லது அபராதம் (திட்டத்தின் தோராயமான செலவில் 10மூ வரை) அல்லது இரண்டும் இருக்கலாம்.
  12. என்றால்ஒரு நிறுவனம் இந்தச் சட்டத்தின் கீழ் ஒரு குற்றத்தைச் செய்கிறது, குற்றம் செய்த நேரத்தில் வணிகத்தின் பொறுப்பில் இருந்த எந்தவொரு நபரும் நிறுவனம் குற்றவாளி எனக் கருதப்பட்டு தண்டிக்கப்படுவார்.
  13. சுநுகுய அல்லது மேல்முறையீட்டு தீர்ப்பாயத்தின் அதிகார வரம்புக்கு உட்பட்ட எந்தவொரு விஷயத்திலும் எந்தவொரு சிவில் நீதிமன்றத்திற்கும் எந்த அதிகாரமும் இருக்காது. அந்த மாதிரி,சுநுகுய அல்லது தீர்ப்பாயத்தால் எடுக்கப்பட்ட எந்தவொரு நடவடிக்கையும் தொடர்பாக எந்த நீதிமன்றமும் தடை உத்தரவை வழங்க முடியாது.

## RERA இன் நன்மைகள்

RERA வழங்குகிறதுவாங்குபவர், விளம்பரதாரர் மற்றும் ரியல் எஸ்டேட் முகவர் ஆகியோருக்கு பல நன்மைகள். இவை பின்வருமாறு:

1. தரப்படுத்தல்தரைவிரிப்பு பகுதி:முன்சுநுசுயு, ஒரு திட்டத்தின் விலையை ஒரு பில்டர் கணக்கிடும் முறை வரையறுக்கப்படவில்லை. இருப்பினும், சுநுசுயு உடன் இப்போது கம்பள பரப்பைக் கணக்கிட ஒரு நிலையான சூத்திரம் பயன்படுத்தப்படுகிறது. இந்த வழியில், விளம்பரதாரர்கள் விலைகளை அதிகரிக்க உயர்த்தப்பட்ட தரைவிரிப்பு பகுதிகளை வழங்க முடியாது.

2. பில்டரின் நொடித்துப் போகும் அபாயத்தைக் குறைத்தல்:பெரும்பாலான விளம்பரதாரர்கள் மற்றும் டெவலப்பர்கள் ஒரே நேரத்தில் பல திட்டங்களை உருவாக்க முனைகிறார்கள். முன்னதாக, டெவலப்பர்கள் ஒரு திட்டத்திலிருந்து மற்றொரு திட்டத்திற்கு திரட்ட அனுமதிக்கப்பட்டனர். திரட்டப்பட்ட நிதியில் 70% தனி வங்கிக் கணக்கில் டெபாசிட் செய்ய வேண்டியிருப்பதால் இது சுநுசுயு உடன் சாத்தியமில்லை. ஒரு பொறியாளர், ஒரு பட்டய கணக்காளர் மற்றும் ஒரு கட்டிடக் கலைஞர் சான்றிதழ் பெற்ற பின்னரே இந்த நிதிகளை திரும்பப் பெற முடியும்.

3. முன் பணம்:விதிகளின்படி, ஒரு பில்டர் திட்டத்தின் விலையில் 10% க்கும் அதிகமாக வாங்குபவரிடமிருந்து முன்கூட்டியே அல்லது விண்ணப்பக் கட்டணமாக எடுக்க முடியாது. இது வாங்குபவரை விரைவாக நிதி மூலமாக வைத்திருப்பதிலிருந்தும் பெரிய தொகையை செலுத்த வேண்டியதிலிருந்தும் காப்பாற்றுகிறது.

4. ஏதேனும் குறைபாடுகள் ஏற்பட்டால் வாங்குபவருக்கு உரிமைகள்:உள்ளே5 ஆண்டுகள் வைத்திருத்தல், தரத்தில் ஏதேனும் கட்டமைப்பு குறைபாடுகள் அல்லது சிக்கல்கள் இருந்தால், வாங்குபவருக்கு எந்த செலவும் இன்றி கட்டடம் 30 நாட்களுக்குள் இந்த சேதங்களை சரிசெய்ய வேண்டும்.

5. இயல்புநிலை ஏற்பட்டால் செலுத்த வேண்டிய வட்டி: சுநுசுயு சட்டத்திற்கு முன்பு, விளம்பரதாரர் சொத்தை வைத்திருப்பதை தாமதப்படுத்தினால், வாங்குபவர் செலுத்தும் வட்டி வாங்குபவர் விளம்பரதாரருக்கு பணம் செலுத்துவதை தாமதப்படுத்தியதை விட மிகக் குறைவு. இது சுநுசுயு உடன் மாறிவிட்டது மற்றும் இரு கட்சிகளும் ஒரே அளவு வட்டியை செலுத்த வேண்டும்.

6. வாங்குபவரின் உரிமைகள்:தவறான வாக்குறுதிகள் இருந்தால்:இருந்தால்பில்டர் வாக்குறுதியளித்த மற்றும் வழங்கப்பட்டவற்றின் அடிப்படையில் ஒரு பொருந்தாத தன்மை, வாங்குபவருக்கு முன்கூட்டியே செலுத்தப்பட்ட தொகையை

## குறிப்பு

## குறிப்பு

முழுமையாகத் திரும்பப் பெற உரிமை உண்டு. சில நேரங்களில், பில்டர் தொகைக்கு வட்டி வழங்க வேண்டியிருக்கும்.

7. தலைப்பில் குறைபாடு இருந்தால்:என்றால்வைத்திருக்கும் நேரத்தில், வாங்குபவர் சொத்தின் தலைப்பில் குறைபாடு இருப்பதைக் கண்டுபிடிப்பார், வாங்குபவர் விளம்பரதாரரிடமிருந்து இழப்பீடு கோரலாம். இந்த தொகைக்கு வரம்பு இல்லை.

8. தகவல் உரிமை:வாங்குபவருக்கு அனைத்து தகவல்களையும் அறிய உரிமை உண்டுதிட்டம் பற்றி. தளவமைப்பு, செயல்படுத்தல் மற்றும் நிறைவு நிலை தொடர்பான திட்டங்கள் இதில் அடங்கும்.

9. குறை தீர்க்கும்:என்றால்வாங்குபவர், விளம்பரதாரர் அல்லது முகவர் திட்டத்தைப் பற்றி ஏதேனும் புகார்கள் இருந்தால், அவர்கள் சுருசுயு உடன் புகார் அளிக்கலாம். ரேராவின் முடிவில் அவர்கள் மகிழ்ச்சியடையவில்லை என்றால், மேல்முறையீட்டு தீர்ப்பாயத்திலும் புகார் அளிக்க முடியும்.

### RERA Act சட்டத்தின் தாக்கம்

RERA Act அமல்படுத்தப்பட்ட பிறகு, விற்பனை பத்திரத்தை பதிவு செய்தல்ஒரு துணை அலகு துணை பதிவாளரின் அலுவலகத்தில் ஆக்கிரமிப்பு சான்றிதழ்கள் அல்லது நிறைவு சான்றிதழ்களைப் பெறாமல் செய்ய முடியாது. தற்போது, அலகு பதிவு சரிபார்க்காமல் நடைபெறுகிறது. இது ஆக்கிரமிப்பு சான்றிதழ்கள் அல்லது நிறைவு சான்றிதழ்களைப் பெறாமல் நிகழ்கிறது. சட்டரீதியான விளைவுகள் குறித்து யாரும் கவலைப்படுவதில்லை. முத்திரைகள் மற்றும் பதிவுத் திணைக்களம் சுருசுயுஉவ தாக்கங்களைப் பற்றி அறிந்திருக்கிறது, ஆனால் அத்தகைய சொத்துக்களின் சட்டவிரோத விற்பனை பத்திரப் பதிவுகளைத் தடுக்க அவர்கள் தேவையான நடவடிக்கைகளை எடுக்கவில்லை. சில தாக்கங்கள் கீழே:

- குறைவான திட்டங்கள் இருக்கும்சுருசுயுஉவ, 2016 இன் தாக்கத்தைப் புரிந்துகொள்ள விளம்பரதாரர்கள் மற்றும் பில்டர்கள் நேரத்தை செலவிடுவதால் தொடங்கப்படும். இருப்பினும், நேர்மையான விளம்பரதாரர்கள் ∴ பில்டர்கள் ∴ டெவலப்பர்கள் இந்த சூழ்நிலையிலிருந்து பயனடைவார்கள், ஏனெனில் அவர்கள் குறைந்த போட்டியை எதிர்கொள்வார்கள்.
- நேர்மையற்ற கட்டடம் கட்டுபவர்களில் அவர்கள் மறைந்து விடுவார்கள்சுருசுயுஉவ செயல்படுத்தப்பட்ட பிறகு சந்தையில்.
- சுருசுயுஉவ, 2016 இல் சேர்க்கப்பட்ட 32 பிரிவுகள் ஊக்குவிக்கும்இந்த துறையில் ஒரு நிதி ஒழுக்கம்.
- பிறகுசட்டம் செயல்படுத்தப்பட்டதும், டெவலப்பர்கள் திட்டத்தின் துவக்கத்திற்குப் பிறகு சில மாற்றங்களைச் செய்ய விரும்பினால் அவர்கள் பல முறைகளைப் பின்பற்ற



வேண்டியிருக்கும். ரியல் எஸ்டேட் துறையில் குறுகிய கால குழப்பம் ஏற்படக்கூடும், ஆனால் நீண்ட காலமாக, இது நம்பிக்கையை அதிகரிக்கும் வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் அவர்கள் அதிக முதலீடு செய்வார்கள்.

### **RERA சட்டத்தின் கீழ் வரையறுக்கப்பட்ட தரைவிரிப்பு பகுதி**

டெவலப்பர்கள் தங்கள் குடியிருப்புகளை எவ்வாறு விற்க வேண்டும் என்பதைப் பற்றி சுருகியுடவ, 2016 கட்டாயப்படுத்தியுள்ளதாகும்பளம் பகுதியில்.

- சட்டத்தின் படி, தரைவிரிப்பு பகுதி என்பது அடுக்குமாடி குடியிருப்பின் சுவர்களுக்குள் பயன்படுத்தக்கூடிய தளத்தின் மொத்த பரப்பளவு ஆகும். திறந்த மொட்டை மாடி, தண்டுகள், பால்கனிகள் போன்ற பகுதிகள் இதில் இல்லை.
- கம்பள பகுதி வரையறையின் இந்த இயல்பாக்கம் சட்டவிரோத விளம்பரதாரர்களால் வாங்குபவர்கள் தவறாக வழிநடத்தப்படுவதில்லை என்பதை உறுதி செய்யும்.

ஏற்றுதல் காரணி அதிகமாக இருப்பதால், விற்கக்கூடிய பகுதியை டெவலப்பரால் உயர்த்தலாம். இது டெவலப்பருக்கு உயர்த்தப்பட்ட விலையில் சதுர அடிக்கு வீதத்தைக் குறைக்க அனுமதிக்கும். வீடு வாங்குபவர்கள் ஆச்சரியமான விகிதங்களைப் பெறுகிறார்கள் என்று கருதி மகிழ்ச்சியடைவதால் இது மிகவும் தவறானது. இருப்பினும், தட்டையான அளவு ஒருபோதும் மாறாது, ஏற்றுதல் காரணி மட்டுமே செய்கிறது.

தரைவிரிப்பு பகுதிக்கான தரத்தைப் பயன்படுத்துவது இருப்பதை உறுதி செய்யும்பயன்படுத்தக்கூடிய பகுதியில் ஒரு உறுதி. இது ஒரு சதுர அடிக்கு செலவு பகுப்பாய்வு செய்ய உதவுகிறது. வெவ்வேறு திட்டங்களுக்கிடையேயான ஒப்பீடும் எளிதாகிறது.

---

### **5.13. பதிவு மற்றும் பிறழ்வு**

---

சொத்து மேம்பாட்டின் பதிவு மற்றும் பிறழ்வு தொடர்பாக பொருந்தக்கூடிய சட்டங்களைப் பற்றி விவாதிப்போம்.

#### **பதிவு சட்டம், 1908**

நிலம் தொடர்பான அனைத்து ஒப்பந்தங்கள் பற்றிய தகவல்களை உறுதி செய்வதற்காக இந்த சட்டம் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது, இதனால் சரியான நில பதிவுகளை பராமரிக்க முடியும். மற்ற அசையா சொத்துக்கள் தொடர்பான பரிவர்த்தனைகளை முறையாக பதிவு செய்வதற்கும் இந்த சட்டம் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

### **குறிப்பு**

## குறிப்பு

இந்த சட்டம் பிற ஆவணங்களை பதிவு செய்வதற்கும் வழங்குகிறது, இது இந்த ஆவணங்களுக்கு அதிக நம்பகத்தன்மையை அளிக்கும். இதற்காக அனைத்து மாவட்டங்களிலும் பதிவு செய்யும் அதிகாரிகள் வழங்கப்பட்டுள்ளனர்.

பதிவுச் சட்டம் 1908 இன் பொருள் மற்றும் நோக்கம், மற்றவற்றுடன் வழங்குவதாகும் ஒரு குறிப்பிட்ட சொத்தை எழும் அல்லது பாதிக்கும் சட்ட உரிமைகள் மற்றும் கடமைகள் குறித்து மக்களுக்கு தகவல்களை வழங்குவதற்காக ஆவணங்களை பொது பதிவு செய்யும் முறை.

பதிவுசெய்யப்பட்ட ஆவணங்கள் பின்னர் சட்ட முக்கியத்துவம் வாய்ந்ததாக இருக்கலாம், மேலும் மோசடிகளைத் தடுக்கவும் உதவுகின்றன. பதிவு சில வகை ஆவணங்களுக்கு மீறமுடியாத தன்மையையும் முக்கியத்துவத்தையும் அளிக்கிறது. முத்திரைச் சட்டம் மற்றும் பதிவுச் சட்டம், பாரி மெட்ரீயாவில் கண்டிப்பாக இல்லாவிட்டாலும், இருக்கலாம் ஒன்றாக படிக்க வேண்டும். தகராறுகள் ஏற்பட்டால், பதிவுச் சட்டம், 1908 இல் இல்லாவிட்டால், முத்திரைச் சட்டத்தின் வரையறை பதிவுச் சட்டத்திற்கு பொருந்தும்.

பதிவுச் சட்டத்தின் பிரிவு 2 (6), “அசையா பண்புகள்” என்ற சொல்லை உள்ளடக்கிய வரையறையை அளிக்கிறது. வரையறை பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்கியது: நிலம், கட்டிடங்கள், பரம்பரை கொடுப்பனவுகள், வழிகளுக்கான உரிமைகள், விளக்குகள், படகுகள், மீன்வளம், நிலத்திலிருந்து எழும் பிற நன்மை, மற்றும் பூமியுடன் இணைக்கப்பட்டவை அல்லது பூமியுடன் இணைக்கப்பட்ட எதையும் நிரந்தரமாக இணைத்தல்.

இருப்பினும், அசையாத பண்புகள் “வரையறை குறிப்பாக பின்வருவனவற்றை விலக்குகிறது:

- நிற்கும் மரம்
- பயிர்கள் வளரும்
- புல்

எனவே, உருவாக்கும் ஒரு கருவி ஒரு அசையாச் சொத்தின் வாடகை, இலாபங்கள், சலுகைகள் மற்றும் வருமானத்தில் உரிமை அல்லது ஆர்வம் என்பது ஒரு ஆவணமாகும், இது கட்டாயமாக பதிவு செய்யப்பட வேண்டும். விற்பனை, அனுப்புதல், பரிமாற்றம், பரிசு, தீர்வு பகிர்வு, அடமானம், குத்தகை, ஆணைகள் மற்றும் நூறு ரூபாய் அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட மதிப்புள்ள அசையா சொத்துக்களை வெளியிடுவது தொடர்பான அனைத்து ஆவணங்களும் 1908 ஆம் ஆண்டு பதிவுச் சட்டத்தின் பிரிவு 17 இன் கீழ் கட்டாயமாக பதிவு செய்யப்பட்ட ஆவணங்கள்.

## குறிப்பு

சட்டத்தின் பிரிவு 18 இல் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள ஆவணங்களின் மீதமுள்ள பிரிவுகள் விருப்பமாக பதிவு செய்யப்பட்ட ஆவணங்கள். தவிர ஒவ்வொரு ஆவணமும் மரணதண்டனை நிறைவேற்றப்பட்ட நாளிலிருந்து நான்கு மாதங்களுக்குள் பதிவு செய்ய விருப்பம் சமர்ப்பிக்கப்பட வேண்டும். பதிவு செய்ய வேண்டிய ஆவணம் ஒரு பதிவாளர் அல்லது துணை பதிவாளரால் பதிவு செய்ய ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்டால், அதை முன்வைக்க அதிகாரம் இல்லாத ஒரு நபரிடமிருந்து, பதிவுசெய்யப்பட்டிருந்தால், அத்தகைய ஆவணத்தின் கீழ் உரிமை கோரும் எந்தவொரு நபரும், அவர் ∴ அவள் முதலில் ஆனதிலிருந்து நான்கு மாதங்களுக்குள் அத்தகைய ஆவணத்தின் பதிவு தவறானது என்பதை அறிந்தால், அத்தகைய ஆவணத்தை மீண்டும் பதிவு செய்ய முன்வைக்கவும்.

பல நபர்கள் செயல்படுத்தும் இடத்தில் வெவ்வேறு நேரங்களில் ஒரு ஆவணம், ஒவ்வொரு மரணதண்டனை தேதியிலிருந்து நான்கு மாதங்களுக்குள் பதிவு மற்றும் மறு பதிவுக்காக அத்தகைய ஆவணம் வழங்கப்படலாம். வில்ஸ் எந்த நேரத்திலும் வழங்கப்படலாம் அல்லது டெபாசிட் செய்யலாம். ஒரு அசையாச் சொத்து தொடர்பான ஆவணத்தை இந்தியாவுக்கு வெளியே செயல்படுத்தலாம், பின்னர் அதை இந்தியாவில் பதிவு செய்ய முடியும்.

1908 ஆம் ஆண்டின் பதிவுச் சட்டத்தின் பிரிவு 26 ன் படி, இந்தியாவுக்கு வெளியே உள்ள அனைவராலும் அல்லது எந்தவொரு தரப்பினராலும் செயல்படுத்தப்பட்டதாகக் கூறப்படும் ஆவணம் ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்திற்குள் பதிவு செய்ய சமர்ப்பிக்கப்பட்டால், பதிவு செய்யும் அதிகாரி முறையான பதிவுக் கட்டணத்தை செலுத்தி, (அ) கருவி இந்தியாவுக்கு வெளியே செயல்படுத்தப்பட்டது என்று திருப்தி அடைந்தால், அத்தகைய ஆவணத்தை பதிவு செய்யுங்கள் மற்றும் (ஆ) இந்தியா வந்த நான்கு மாதங்களுக்குள் இந்த கருவி பதிவு செய்ய வழங்கப்பட்டுள்ளது. அசையாச் சொத்து தொடர்பான ஒவ்வொரு ஆவணமும் ஒரு துணை பதிவாளரின் அலுவலகத்தில் பதிவு செய்யப்பட வேண்டும், அதன் துணை மாவட்டத்திற்குள், சொத்தின் முழு அல்லது சில பகுதி அமைந்துள்ளது. பிற ஆவணங்களை துணை பதிவாளரின் அலுவலகத்தில் பதிவு செய்யலாம், அங்கு ஆவணத்தை இயக்கும் அனைத்து நபர்களும் பதிவு செய்ய விரும்புகிறார்கள்.

படி சட்டத்தின் பிரிவு 49 (சி) க்கு பதிவுச் சட்டத்தின் பிரிவு 17 இன் கீழ் பதிவு கட்டாயமாக இருக்கும் ஒரு ஆவணம் பதிவு செய்யப்படவில்லை, அதை நீதிமன்றத்தில் ஆதாரமாக தயாரிக்க முடியாது. எவ்வாறாயினும், அசையாச் சொத்தை பாதிக்கும் ஒரு பதிவு செய்யப்படாத ஆவணம், இந்தச் சட்டத்தால் தேவை, அல்லது சொத்து பரிமாற்ற சட்டம், 1882, பதிவு செய்யப்பட வேண்டும், குறிப்பிட்ட நிவாரணச் சட்டம், 1963 இன் இரண்டாம் அத்தியாயத்தின் கீழ் குறிப்பிட்ட செயல்திறனுக்கான ஒரு வழக்கில் ஒரு ஒப்பந்தத்தின்

சான்றாக பெறப்படலாம். அல்லது பதிவுசெய்யப்பட்ட கருவி மூலம் எந்தவொரு இணை பரிவர்த்தனையும் செய்யத் தேவையில்லை.

## குறிப்பு

### 5.14. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

1. ஒரு சொத்தின் மூலோபாய மேலாண்மை என்பது வருமானம் ஈட்டும் பண்புகளை நிர்வகிப்பதைக் குறிக்கிறது. இது பண்புகளை பராமரிக்கும் செயல். இது வாடகை வீடுகளைச் சுற்றியுள்ள சட்டபூர்வமான தன்மைகளையும் வாடிக்கையாளர் சேவைக்கு ஒரு சிறந்த அணுகுமுறையையும் உள்ளடக்கியது. இது வாடிக்கையாளர்களுக்கு சொத்துக்களை உருவாக்குதல், குத்தகைதாரர் கேள்விகள் மற்றும் கவலைகளை கையாளுதல் மற்றும் விரிவான நிதி அறிக்கைகள் மற்றும் பதிவுகளை வைத்திருத்தல் ஆகியவற்றுக்கு உதவுகிறது.

2. ஒரு வணிக அக்கறை அதன் நீண்டகால இலாப நோக்கங்களை அடைய முடியாது, அதாவது அதிக வருவாய் விகிதம், உற்பத்தித்திறன், தொழில்நுட்ப தலைமை, சந்தை நிலைப்பாடு, சந்தை தலைமை, தொழில்துறை தலைவர் போன்றவை, பொருத்தமான மூலோபாயத்தை வகுக்காமல் மற்றும் திறம்பட செயல்படுத்தாமல். எனவே, மூலோபாய மேலாண்மை ஒரு நிறுவனத்தின் நீண்டகால மேலாண்மை நோக்கங்களை அதன் மூலோபாய மேலாண்மை செயல்முறை மூலம் அடைய உதவுகிறது.

3. மூன்று வகைகள்முதலீட்டு பண்புகள்:

- (a) குடியிருப்பு சொத்து
- (b) வணிக சொத்து
- (c) கலப்பு-பயன்பாட்டு சொத்து

4. கார்ப்பரேட் பண்புகள் என்பது வணிக நிறுவனங்கள் அல்லது எந்தவொரு வணிக நிறுவனமும் தங்கள் சொந்த செயல்பாட்டு நோக்கங்களுக்காக வைத்திருக்கும் உண்மையான சொத்துக்கள். அவற்றில் தலைமையகம், கிளை அலுவலகங்கள், உற்பத்தி அலகுகள் மற்றும் சில்லறை சொத்துக்கள் ஆகியவை அடங்கும்.

5. சொத்து நிர்வாகத்திற்கான மூலோபாயத்தை வகுப்பதற்கான படிகள்:

- (a) நிறுவன நோக்கங்களை அமைத்தல்
- (b) நிறுவன சூழலை மதிப்பீடு செய்தல்
- (c) அளவு இலக்குகளை அமைத்தல்

- (d) பிரதேச திட்டங்களுடன் சூழலை நோக்கமாகக் கொண்டது
- (e) செயல்திறன் பகுப்பாய்வு
- (f) மூலோபாயத்தின் தேர்வு

6. நிலைப்படுத்தல் என்பது கிடைக்கக்கூடிய இடம் அல்லது நிலையை அறிந்து கொள்வதற்கான சந்தைப்படுத்தல் கலைவழங்கல் சந்தையில் நிரப்புகிறது, பின்னர் நீங்கள் வழங்குவதை விரும்பும் நபர்களுக்கு அந்த செய்தியைப் பெறுங்கள். சொத்தின் சரியான நிலைப்பாட்டின் மூலம், விற்பனையாளர் சந்தையில் சொத்தை சந்தைப்படுத்த சரியான ஊடகத்தைத் தேர்ந்தெடுக்க முடியும்.

7. ஒரு கூட்டு அபிவிருத்தி ஒப்பந்தம் (ஜே.டி.ஏ), நில உரிமையாளருக்கும் டெவலப்பருக்கும் இடையிலான ஒரு ஒப்பந்தமாகும், இதில் ஒரு ரியல் எஸ்டேட் திட்டத்தை நிர்மாணிப்பதற்காக நில உரிமையாளர் தனது நிலத்தை பங்களிப்பார் மற்றும் டெவலப்பர் சொத்து அபிவிருத்தி, ஒப்புதல்களைப் பெறுதல், தொடங்குதல் மற்றும் சந்தைப்படுத்துதல் ஆகியவற்றின் பொறுப்பை ஏற்றுக்கொள்கிறார். திட்டம்.

8. நுழைவதன் குறிப்பிடத்தக்க நன்மைகள் சில ஒரு ஜே.டி.ஏ:

- (a) நிலம் கொள்முதல் செய்வதற்கு ஆரம்ப முதலீடு தேவையில்லை
- (b) முத்திரை கடமையை ஓரளவு தவிர்ப்பது
- (c) கட்டுமானத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்கு பணி மூலதனம் முக்கியமாகத் தேவைப்படுவதால், சொத்தின் வேகமான வளர்ச்சி மற்றும்
- (d) நில உரிமையாளருக்கு தகுதியான கருத்தில்

9. சொத்து பரிமாற்ற சட்டம், 1882 என்பது ஒரு இந்திய சட்டமாகும், இது இந்தியாவில் சொத்து பரிமாற்றத்தை வழிநடத்துகிறது. ஒரு பரிமாற்றம் மற்றும் அதனுடன் இணைக்கப்பட்ட நிபந்தனைகள் பற்றிய வெளிப்படையான ஏற்பாடுகள் இதில் உள்ளன. இது ஜூலை 1, 1882 இல் ஆட்சிக்கு வந்தது. சட்டத்தின் படி, “சொத்தின் நகர்வு” என்பது ஒரு நபர் குறைந்தபட்சம் ஒரு நபருக்கோ அல்லது தனக்கோ அல்லது குறைந்தபட்சம் ஒரு வித்தியாசமான நபருக்கோ சொத்தை கடந்து செல்லும் ஒரு ஆர்ப்பாட்டத்தைக் குறிக்கிறது.

10. 1882 ஆம் ஆண்டின் இந்திய எளிமைச் சட்டத்தின் பிரிவு 52, “உரிமம்” என்ற வெளிப்பாட்டை ஒரு நபருக்கு இன்னொருவருக்கு வழங்குவதற்கான ஒரு மானியமாக வரையறுக்கிறது, இது வழங்குபவரின் அசையாச் சொத்தில் அல்லது செய்ய அல்லது தொடர்ந்து செய்ய

## குறிப்பு

## குறிப்பு

உரிமை உண்டு. சட்டவிரோதமானது மற்றும் அத்தகைய உரிமை சொத்து மீதான எளிமை அல்லது ஆர்வத்திற்கு பொருந்தாது.

11. திட்டமிடப்பட்ட அபிவிருத்தி, நகரம் அல்லது கிராமப்புற திட்டமிடல், ஏழைகளுக்கு குடியிருப்பு நோக்கத்திற்கான ஏற்பாடு போன்ற பொது நோக்கங்களுக்காக நிலங்களை கையகப்படுத்த நிலங்களை கையகப்படுத்தும் சட்டம், 1894 அங்கீகரிக்கிறது அல்லது நிலமற்றது மற்றும் அரசாங்கத்தின் எந்தவொரு கல்வி, வீட்டுவசதி அல்லது சுகாதார திட்டத்தையும் மேற்கொள்வதற்காக. குறைந்த வருமானம் கொண்ட வீடுகள், சாலை அகலப்படுத்துதல், பூங்காக்களின் மேம்பாடு மற்றும் பிற வசதிகள் போன்ற பொது நலன்களுக்காக நகர்ப்புற நிலங்களை போதுமான அளவு கட்டுவதற்காக இது இயற்றப்பட்டது.

12. ரியல் எஸ்டேட் ஒழுங்குமுறை ஆணையம் (சுருசுய) படி நடைமுறைக்கு வந்தது ரியல் எஸ்டேட் (ஒழுங்குமுறை மற்றும் மேம்பாடு) சட்டம், 2016 இது வீடு வாங்குபவர்களைப் பாதுகாப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டது மற்றும் ரியல் எஸ்டேட் முதலீடுகளையும் மேம்படுத்துகிறது. இந்த இந்திய நாடாளுமன்ற சட்டத்தின் மசோதா மார்ச் 10, 2016 அன்று மேல் சபையால் (மாநிலங்களவை) நிறைவேற்றப்பட்டது. சுருசுயுடவ மே 1, 2016 முதல் நடைமுறைக்கு வந்தது.

13. சுருசுய, 2016 இன் படி, தரைவிரிப்பு பகுதி என்பது சுவர்களுக்குள் பயன்படுத்தக்கூடிய தரையின் மொத்த பரப்பளவு அபார்ட்மெண்ட். திறந்த மொட்டை மாடி, தண்டுகள், பால்கனிகள் போன்ற பகுதிகள் இதில் இல்லை. கம்பள பகுதி வரையறையின் இந்த இயல்பாக்கம் சட்டவிரோத விளம்பரதாரர்களால் வாங்குபவர்கள் தவறாக வழிநடத்தப்படுவதில்லை என்பதை உறுதி செய்யும்.

14. பதிவு சட்டம், 1908 நிலம் தொடர்பான அனைத்து ஒப்பந்தங்கள் பற்றிய தகவல்களை உறுதிப்படுத்த வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது எனவே சரியான நில பதிவுகளை பராமரிக்க முடியும். மற்ற அசையா சொத்துக்கள் தொடர்பான பரிவர்த்தனைகளை முறையாக பதிவு செய்வதற்கும் இந்த சட்டம் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

15. பதிவுச் சட்டத்தின் பிரிவு 2 (6), “அசையா பண்புகள்” என்ற சொல்லை உள்ளடக்கிய வரையறையை அளிக்கிறது. வரையறை பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்கியது: நிலம், கட்டிடங்கள், பரம்பரை கொடுப்பனவுகள், வழிகளுக்கான உரிமைகள், விளக்குகள், படகுகள், மீன்வளம், நிலத்திலிருந்து எழும் பிற நன்மை, மற்றும் பூமியுடன் இணைக்கப்பட்ட அல்லது நிரந்தரமாக இணைக்கப்பட்ட விஷயங்கள் பூமியுடன் இணைக்கப்பட்ட எதற்கும். இருப்பினும், அசையா பண்புகளின் வரையறை குறிப்பாக நிற்கும் மரம், வளரும் பயிர்கள் மற்றும் புல் ஆகியவற்றை விலக்குகிறது.

## 5.15. சுருக்கம்

- மூலோபாய மேலாண்மைநிர்வாகத்தின் செயல்பாடு, இது ஒரு வணிகத்தின் வளர்ச்சி மற்றும் நீண்ட தூர வெற்றி தொடர்பான முடிவுகளை எடுப்பதை உள்ளடக்கியது.
- இது திட்டமிடல், பகுப்பாய்வு மற்றும் செயல்படுத்துதல் ஆகியவற்றை உள்ளடக்கியது ஒரு வணிக உத்தி.
- இன் மூலோபாய மேலாண்மை ஒரு சொத்து என்பது வருமானம் ஈட்டும் பண்புகளை நிர்வகிப்பதைக் குறிக்கிறது. இது பண்புகளை பராமரிக்கும் செயல். இது வாடகை வீடுகளைச் சுற்றியுள்ள சட்டபூர்வமான தன்மைகளையும் வாடிக்கையாளர் சேவைக்கு ஒரு சிறந்த அணுகுமுறையையும் உள்ளடக்கியது.
- செயல்திறன் சொத்து நிர்வாகத்தின் சில நன்மைகள் செயல்திறன் இலக்குகளை பூர்த்தி செய்தல், வணிக வளர்ச்சி, நீண்டகால போட்டி ஊக்கத்தை வலுப்படுத்துதல், செலவுக் குறைப்பு மற்றும் எதிர்கால முன்கணிப்பு.
- ஒரு முதலீட்டு சொத்துவாடகை வருமானம், சொத்தின் எதிர்கால மறுவிற்பனை அல்லது இரண்டின் மூலமும் முதலீட்டில் வருமானத்தை ஈட்டும் நோக்கத்துடன் வாங்கப்பட்ட ஒரு ரியல் எஸ்டேட் சொத்து.
- அது முடியும் ஒரு நீண்ட கால முயற்சி அல்லது குறுகிய கால முதலீடாக இருங்கள். குறுகிய கால முதலீடு பெரும்பாலும் தலைகீழாக மாற்றப்படுவதை உள்ளடக்குகிறது, அங்கு ரியல் எஸ்டேட் வாங்கப்படுகிறது, மாற்றப்படுகிறது அல்லது புதுப்பிக்கப்படுகிறது, மேலும் குறுகிய காலத்திற்குள் லாபத்தில் விற்கப்படுகிறது.
- கார்ப்பரேட் பண்புகள் என்பது வணிக நிறுவனங்கள் அல்லது எந்தவொரு வணிக நிறுவனமும் தங்கள் சொந்த செயல்பாட்டு நோக்கங்களுக்காக வைத்திருக்கும் உண்மையான சொத்துக்கள். அவற்றில் தலைமையகம், கிளை அலுவலகங்கள், உற்பத்தி அலகுகள் மற்றும் சில்லறை சொத்துக்கள் ஆகியவை அடங்கும்.
- சொத்து நிர்வாகத்திற்கான மூலோபாயத்தை வகுப்பதற்கான செயல்முறையானது நிறுவன நோக்கங்களை அமைத்தல், நிறுவன சூழலை மதிப்பீடு செய்தல், அளவு இலக்குகளை அமைத்தல், பிரிவு திட்டங்களுடன் சூழலை நோக்கமாகக் கொண்டது, செயல்திறன் பகுப்பாய்வு மற்றும் பொருத்தமான மூலோபாயத்தைத் தேர்ந்தெடுப்பது ஆகியவை அடங்கும்.

## குறிப்பு

## குறிப்பு

- நீர்ப்பிடிப்பு கணக்கெடுப்பு சரியான நீர்ப்பிடிப்பு பகுதியை அமைக்கிறது, இது எந்த மறு சந்தைப்படுத்துதல் நடவடிக்கைகளுக்கும் தவிர்க்க முடியாத படியாகும்.
- கீழ்யய கூட்டு மேம்பாட்டு ஒப்பந்தம் (துனயு), ஒரு நில உரிமையாளர் ஒரு ரியல் எஸ்டேட் திட்டத்தை நிர்மாணிப்பதற்காக தனது நிலத்தை பங்களிப்பார் மற்றும் டெவலப்பர் பொறுப்பை ஏற்றுக்கொள்கிறார்.
- டெவலப்பர் மற்றும் நில உரிமையாளர் இருவரின் வளங்களையும் ஒன்றாக இணைக்க ஒரு ஜே.டி.ஏ உதவுகிறது. ஒரு குறிப்பிட்ட பகுதியை நில உரிமையாளருக்கு ஒதுக்கிய பின், மீதமுள்ள பகுதி டெவலப்பரால் நேரடியாக விற்கப்படுகிறது.
- அரசுரியல் எஸ்டேட் துறைக்கு பல சட்டங்களை இந்தியா அமைத்துள்ளது.
- சொத்து பரிமாற்ற சட்டம், 1882 என்பது ஒரு இந்திய சட்டமாகும், இது இந்தியாவில் சொத்து பரிமாற்றத்தை வழிநடத்துகிறது. ஒரு பரிமாற்றம் மற்றும் அதனுடன் இணைக்கப்பட்ட நிபந்தனைகள் பற்றிய வெளிப்படையான ஏற்பாடுகள் இதில் உள்ளன.
- 1882 ஆம் ஆண்டு பிப்ரவரி 17 ஆம் தேதி முதல் இந்திய எளிமைச் சட்டம் நடைமுறைக்கு வந்தது. இந்தச் சட்டம் எளிதாக்குதல் மற்றும் உரிமம் ஆகியவற்றைக் கொண்டுள்ளது. பிரிவு1882 ஆம் ஆண்டு இந்திய எளிதாக்குதல் சட்டத்தின் 56 உரிமம் மாற்ற முடியாது என்பதை வழங்குகிறது.
- இந்திய முத்திரை சட்டம், 1899 இன் அடிப்படை நோக்கம் அரசாங்கத்திற்கு வருவாயை திரட்டுவதாகும். முத்திரைச் சட்டம் என்பது ஒரு நிதிச் சட்டமாகும், இதன் அடிப்படையில் கருவிகளின் மீது முத்திரையின் வடிவத்தில் பரிவர்த்தனைகளுக்கு முத்திரை வரி விதிக்கப்படுகிறது, அவற்றில் முத்திரை கடமைகளுக்கு விதிக்கப்படும்.
- நிலம் கையகப்படுத்தும் சட்டம், 1894 என்பது கையகப்படுத்தல் தொடர்பான பொதுச் சட்டமாகும். பொது நோக்கங்களுக்காகவும் நிறுவனங்களுக்காகவும் நிலம் மற்றும் அத்தகைய கையகப்படுத்தல் காரணமாக செய்ய வேண்டிய இழப்பீட்டுத் தொகையை தீர்மானித்தல்.
- நிலம் கையகப்படுத்தல், புனர்வாழ்வு மற்றும் மீள்குடியேற்ற மசோதா, 2011 உள்கட்டமைப்பு மேம்பாடு, தொழில்மயமாக்கல் மற்றும் நகரமயமாக்கல் உள்ளிட்ட பல்வேறு பொது நோக்கங்களுக்காக நிலம் கையகப்படுத்துவதற்கான தேவையை சமப்படுத்த முயல்கிறது, அதே நேரத்தில் விவசாயிகள் மற்றும் வாழ்வாதாரங்கள் சார்ந்து



இருப்பவர்களின் கவலைகளை அர்த்தமுள்ளதாக நிவர்த்தி செய்கிறது.கையகப்படுத்தப்பட்ட நிலத்தில்.

- சொத்து வரிநகரத்தில் அடிப்படை குடிமை சேவைகளை பராமரிப்பதற்காக நகராட்சி அதிகாரிகளால் வசூலிக்கப்படும் வரி.
- ரியல் எஸ்டேட் ஒழுங்குமுறை ஆணையம் (சுநுசுய) படி நடைமுறைக்கு வந்ததுரியல் எஸ்டேட் (ஒழுங்குமுறை மற்றும் மேம்பாடு) சட்டம், 2016 இது வீடு வாங்குபவர்களைப் பாதுகாப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டது மற்றும் ரியல் எஸ்டேட் முதலீடுகளையும் மேம்படுத்துகிறது.
- வீட்டு பரிவர்த்தனைகள் மற்றும் ரியல் எஸ்டேட் தொடர்பாக பொறுப்பு மற்றும் வெளிப்படைத்தன்மையை மேம்படுத்த சுநுசுய நிறுவப்பட்டது.
- சுநுசுய சட்டம், 2016 டெவலப்பர்கள் தரைவிரிப்பு பகுதியைப் பொறுத்து தங்கள் குடியிருப்புகளை எவ்வாறு விற்க வேண்டும் என்று கட்டாயப்படுத்தியுள்ளது.
- பதிவுச் சட்டம், 1908 நிலம் தொடர்பான அனைத்து ஒப்பந்தங்கள் பற்றிய தகவல்களை உறுதி செய்வதற்காக வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது, இதனால் சரியான நில பதிவுகளை பராமரிக்க முடியும். மற்ற அசையா சொத்துக்கள் தொடர்பான பரிவர்த்தனைகளை முறையாக பதிவு செய்வதற்கும் இந்த சட்டம் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

## 5.16. முக்கிய சொற்கள்

- கார்ப்பரேட் சொத்து:கார்ப்பரேட் ரியல் எஸ்டேட் செயல்பாட்டை விவரிக்கலாம்ஒரு நிறுவனத்தின் சார்பாக உண்மையான சொத்தின் திட்டமிடல், கையகப்படுத்தல், வடிவமைப்பு, கட்டுமானம் .∴ பொருத்தம், மேலாண்மை மற்றும் நிர்வாகத்தில் அக்கறை கொண்ட நடைமுறை, துறை அல்லது தொழில்.
- சிறப்பு பொருளாதார மண்டலம்:ஒரு சிறப்பு பொருளாதார மண்டலம் (எநுணு) என்பது வணிக மற்றும் வர்த்தக சட்டங்கள் நாட்டின் பிற பகுதிகளிலிருந்து வேறுபட்ட ஒரு பகுதி. எநுணு கள் ஒரு நாட்டின் தேசிய எல்லைகளுக்குள் அமைந்துள்ளன, அவற்றின் நோக்கங்களில் அதிகரித்த வர்த்தக சமநிலை, வேலைவாய்ப்பு, அதிகரித்த முதலீடு, வேலைவாய்ப்பு உருவாக்கம் மற்றும் பயனுள்ள நிர்வாகம் ஆகியவை அடங்கும்.
- சொத்து வரி:ஒரு சொத்து வரி அல்லது மில்லேஜ் வீதம் என்பது ஒரு சொத்தின் மதிப்புக்கு ஒரு விளம்பர மதிப்பு வரி, பொதுவாக ரியல் எஸ்டேட் மீது விதிக்கப்படும். சொத்து அமைந்துள்ள அதிகார வரம்பின்

## குறிப்பு

## குறிப்பு

ஆளும் அதிகாரத்தால் வரி விதிக்கப்படுகிறது. இது ஒரு தேசிய அரசாங்கம், ஒரு கூட்டாட்சி மாநிலம், ஒரு மாவட்டம் அல்லது புவியியல் பகுதி அல்லது நகராட்சியாக இருக்கலாம்.

- பொது - தனியார் கூட்டு:பொது-தனியார் கூட்டாண்மை (பிபிபி) என்பது இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட பொது மற்றும் தனியார் துறைகளுக்கு இடையிலான ஒரு கூட்டுறவு ஏற்பாடாகும், பொதுவாக இது நீண்ட கால இயல்புடையது. வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், ஒரு திட்டத்தை முடிக்க மற்றும் ∴ அல்லது மக்களுக்கு சேவைகளை வழங்க அரசாங்கமும் வணிகமும் ஒன்றிணைந்து செயல்படுகின்றன.

### 5.17. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

#### குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. சொத்து மேலாண்மை என்ற கருத்தைப் பற்றி விவாதிக்கவும்.
2. கார்ப்பரேட் சொத்து மற்றும் ஞநுணு ஐ வரையறுக்கவும்.
3. நீர்ப்பிடிப்பு கணக்கெடுப்பு மற்றும் சொத்தின் நிலைப்பாடு மூலம் நீங்கள் என்ன புரிந்துகொள்கிறீர்கள்?
4. முதலீட்டுச் சொத்தாக சொத்து என்பதன் அர்த்தம் என்ன?
5. எழுதுங்கள்: சொத்து வரி குறித்த ஒரு சிறு குறிப்பு.
- 6.

#### நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. மூலோபாய சொத்து நிர்வாகத்தின் முக்கியத்துவம் என்ன?
2. செயல்முறை குறிப்பிடவும்: சொத்துக்கான மூலோபாய உருவாக்கம்.
3. எழுதுங்கள்: சொத்து பரிமாற்ற சட்டம், 1882 பற்றிய குறிப்பு.
4. சுருசுயு, 2016 இன் அம்சங்களை விளக்குங்கள்.
5. பதிவுச் சட்டத்தின் முக்கிய அம்சங்களை விவரிக்கவும்.

### 5.18. கூடுதல் வாசிப்புகள்

- க்ரூவால், துருவ். 2018. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.
- கில்பர்ட், டேவிட். 2003. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
- சவுத்ரி, பிரசாந்த். 2016. நவீன யுகத்தில் சில்லறை விற்பனை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.
- கோவோரெக், ஹெலன் மற்றும் பீட்டர் மெகால்ட்ரிக். 2015. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை: கோட்பாடுகள் மற்றும் பயிற்சி. லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.

- பெர்ரி, ஜெஸ்கோ மற்றும் டென்னிஸ் ஸ்பில்லெக். 2011. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் பிராண்டிங்: சுழுஐ ஐ அதிகரிக்க ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட வழிகாட்டி. லண்டன்: விலே.

*சில்லறை விற்பனை  
மேலாண்மை*

**குறிப்பு**

*Self-Instructional  
Material*

## அலகு 6

### சொத்தின் செயல்திறன் மதிப்பீடு

#### அமைப்பு

- 6.1. அறிமுகம்
- 6.2. நோக்கங்கள்
- 6.3. சொத்தின் செயல்திறன் மதிப்பீடு
- 6.4. வணிக செயல்திறனில் சொத்தின் பங்கு
- 6.5. முதலீட்டு சொத்தாக சொத்தின் செயல்திறன் மதிப்பீடு
- 6.6. செயல்பாட்டு சொத்தாக சொத்தின் செயல்திறன் மதிப்பீடு
- 6.7. சொத்து வாழ்க்கை சுழற்சி (குடியிருப்பு மற்றும் வணிகத்திற்காக)
  - 6.7.1. குடியிருப்பு சொத்து
  - 6.7.2. வணிக சொத்து
- 6.8. தரப்படுத்தல் கருத்து
- 6.9. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 6.10. சுருக்கம்
- 6.11. முக்கிய சொற்கள்
- 6.12. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 6.13. மேலும் வாசிப்புகள்

#### 6.1. அறிமுகம்

இந்த அலகு செயல்முறை பற்றி விவாதிக்கிறது ஒரு சொத்தின் செயல்திறன் மதிப்பீடு. வணிக செயல்திறனில் சொத்தின் பங்கு இதில் அடங்கும். இது ஒரு சொத்தின் வாழ்க்கைச் சுழற்சியை பகுப்பாய்வு செய்கிறது, இது மூன்று கட்டங்களை உள்ளடக்கியது: பூம், சரிவு மற்றும் மீட்பு. இது குடியிருப்பு மற்றும் வணிக சொத்துக்களின் சொத்து வாழ்க்கை சுழற்சி பற்றியும் சுருக்கமாக பேசுகிறது. அலகு தரப்படுத்தல் குறித்த கருத்தையும் விவாதிக்கிறது.

#### 6.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- சொத்தின் செயல்திறன் மதிப்பீட்டின் முறைகளை அடையாளம் காணவும்.
- சொத்தின் பங்கைப் புரிந்து கொள்ளுங்கள்வணிக செயல்திறனில்
- வழிகளைப் பற்றி விவாதிக்கவும்ஒரு முதலீட்டு சொத்து மற்றும் செயல்பாட்டு சொத்தாக சொத்தின் செயல்திறனை மதிப்பீடு செய்தல்
- குடியிருப்பு மற்றும் வணிக சொத்துக்களின் சொத்து வாழ்க்கை சுழற்சியை ஆராயுங்கள்
- தரப்படுத்தல் குறித்த கருத்தை விவாதிக்கவும்

## குறிப்பு

### 6.3. சொத்துரிமையின் செயல்திறன் மதிப்பீடு

பின்வரும் கூறுகளை கருத்தில் கொண்டு செயல்திறன் மதிப்பீடு செய்ய முடியும்:

#### 1. சொத்துக்கான முக்கிய இயக்கிகள்:

(a) நகர மக்கள் தொகை:இந்தியாவின் அதிகரித்து வரும் மக்கள் தொகை என்பது தரமான வீட்டுவசதி மற்றும் உள்கட்டமைப்பின் தேவை என்பதாகும்எப்போதும் உயரும். அதிகரித்துவரும் செலவழிப்பு வருமானங்களைக் கொண்ட அணு குடும்பங்களின் எண்ணிக்கை அதிகரித்து வருவது ரியல் எஸ்டேட் சந்தையைத் தள்ளும் முக்கிய நுகர்வோர் குழுவாகும்.

(b) சொத்து தேவை: சொத்து சந்தையின் தேவையை பாதிக்கும் காரணிகள்: மக்கள் தொகை, தனிநபர் வருமானம், பயனர்களின் சுவை மற்றும் விருப்பம், நடத்தை காரணி, உந்துதல் மற்றும் உளவியல் காரணிகள். தேவை பாதிக்கும் காரணிகள் சொத்து சந்தையின் தேவை பிரிவில் உதவுகின்றன. சொத்து சந்தையை மக்கள்தொகை, புவியியல், உளவியல் மற்றும் நடத்தை மற்றும் வருமான பிரிவு என பல்வேறு பிரிவுகளின் மூலம் பிரிக்கலாம்.

(c) மலிவு வீட்டுவசதி:உடன்வளர்ந்து வரும் மக்கள்தொகை, வீட்டுவசதிக்கான தேவை சீராக அதிகரித்து வருகிறது, மேலும் மேலும் அதிகரிக்கும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. முன்னதாக ஆடம்பர மற்றும் நடுப்பகுதி வீடுகளில் கவனம் செலுத்திய இடத்தில், செறிவு மெதுவாக மலிவு வீட்டுவசதிக்கு மாறுகிறது.

(d) உள்கட்டமைப்பு மேம்பாடு:ஒலி உள்கட்டமைப்பு முக்கியமானதுரியல் எஸ்டேட் வளர்ச்சியை உண்டாக்கும் காரணிகள். ரயில்வே, விமானம், சாலைகள் மற்றும் மருத்துவ வசதிகள், கல்வி நிறுவனங்கள், பொழுதுபோக்கு மையங்கள், சில்லறை சந்தை, வணிக மையங்கள், பள்ளிகள், சில்லறை விற்பனை நிலையங்கள்

## குறிப்பு

போன்றவற்றின் மூலம் மேம்பட்ட இணைப்பு ரியல் எஸ்டேட் விலையை துரிதப்படுத்துகிறது, ஏனெனில் இவை வாங்குபவருக்கு ஒரு சொத்தை தேர்வு செய்ய மிகவும் விருப்பமான அம்சங்கள் .

(e) ரேரா:ரியல் எஸ்டேட் ஒழுங்குமுறை மற்றும் மேம்பாட்டு சட்டம் (RERA),2016 என்பது இந்திய நாடாளுமன்றத்தின் ஒரு செயலாகும், இது வீடு வாங்குபவர்களைப் பாதுகாக்கவும், ரியல் எஸ்டேட் துறையில் முதலீடுகளை அதிகரிக்கவும் உதவுகிறது. ரேரா, ஜிஎஸ்டி மற்றும் பினாமி சொத்துச் சட்டத்தை அமல்படுத்துவது மிகவும் தேவையான வெளிப்படைத்தன்மை மற்றும் பொறுப்புக்கூறலைக் கொண்டு வந்துள்ளது இந்தச் செயல்கள் ஒரு சொத்து பரிவர்த்தனை நடத்தும்போது வீடு வாங்குபவருக்கு உரிமைகளையும் பாதுகாப்பையும் அளித்துள்ளன. கூடுதலாக, திட்டங்களை சரியான நேரத்தில் வழங்குவது, விலை நெகிழ்வுத்தன்மை மற்றும் கட்டண கட்டமைப்புகள் ஆகியவற்றை ரேரா கட்டடம் கட்டுபவர்களுக்கு வழங்கியுள்ளது.

(f) வீட்டு கடன் விகிதங்கள்:வீட்டுக் கடன் விகிதங்கள் விளையாடுகின்றனவீட்டுத் திட்டங்களுக்கான கோரிக்கையில் ஒரு முக்கிய பங்கு அதிக விகிதங்கள் வாங்குபவர்களைத் தடுக்கின்றன, அதேசமயம் நெகிழ்வான விகிதங்கள் தேவை அதிகரிப்பதைக் குறிக்கின்றன. கவர்ச்சிகரமான வீட்டுக் கடன் விகிதங்கள் மற்றும் நடப்பு வரவுசெலவுத் திட்டத்தில் அறிவிக்கப்பட்ட வீட்டுக் கடன் வட்டிக்கு வரி நிவாரணம் ஆகியவை மலிவு வீட்டுவசதிக்கான தேவையைத் தூண்டவும், முதல் முறையாக வீட்டு உரிமையாளர்களை ஈர்க்கவும் உதவும்.

## 2. சொத்து எதிர்கொள்ளும் சவால்கள்

(a) பொருளாதார சுருக்கம்: விழிப்புணர்வு பொருளாதாரம் ரியல் எஸ்டேட் தேவைக்கு இடையூறு விளைவிக்கும், இது செயல்திறனில் கீழ்நோக்கி அழுத்தத்தை ஏற்படுத்தும்இருக்கும் வணிக பண்புகள். இது ரியல் எஸ்டேட்டை எதிர்மறையாக பாதிக்கும், குறிப்பாக முதலீட்டாளர்கள் சொத்துக்கள், தொழில்கள் அல்லது புவியியல் பகுதிகளில் கவனம் செலுத்துகின்றனர், அவை பொருளாதார வீழ்ச்சியில் மிகவும் பாதிக்கப்படுகின்றன.

(b) உயரும் வட்டி விகிதங்கள்: உயரும் வட்டி விகிதங்கள் ஒரு வலுவான, வளர்ந்து வரும் பொருளாதாரத்தை அடையாளம் காட்டக்கூடும், இது ரியல் எஸ்டேட் தொடர்ந்து சிறப்பாக செயல்படும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

(c) அனுபவமற்ற மேலாண்மை:உடன்சமீபத்திய ஆண்டுகளில் சுறுசுறு களின் பெருக்கம், இந்த அமைப்புகளில் சில ரியல் எஸ்டேட், நிதி, அண்டர்ரைட்டிங் மற்றும் இந்த சிக்கலான அமைப்புகளை வெற்றிகரமாக நடத்துவதற்குத் தேவையான பிற துறைகளில் போதுமான அறிவும்

அனுபவமும் இல்லாத பைல்டர்ஷிப் குழுக்களை நிர்வகிக்கும் வாய்ப்பு உள்ளது சந்தை சரிவு.

### 3. சொத்தின் முக்கியமான வெற்றி காரணிகள்

(a) பொருளாதாரம் மற்றும் சந்தை ஆராய்ச்சியைப் புரிந்துகொள்வது: மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியில், வணிக நடவடிக்கைகள், பொருட்களின் விலைகள் போன்ற பொருளாதார ஆரோக்கியத்தை அளவிடுவதில் நிறைய காரணிகள் உள்ளன. ஆகவே, ஒவ்வொரு வகையான வணிகமும் பொருளாதாரத்திற்கு உணர்திறன் கொண்டிருப்பதால், பொருளாதாரத்தின் சந்தை சுழற்சியைப் பற்றி விழிப்புடன் இருப்பது அவசியம். அது நிற்கும் இடத்தில்.

(b) உறவு கட்டிடம்: ஒரு ரியல் எஸ்டேட் முதலீட்டாளர் வெற்றிபெற ஒரு நல்ல தகவல் தொடர்பு திறன் அவசியம். விற்பனையாளர்கள் மற்றும் வாங்குபவர்கள், அத்துடன் செயல்பாட்டில் ஈடுபட்டுள்ள பிற நிறுவனங்கள் மற்றும் வணிகங்களுக்கிடையிலான உறவுகளை எவ்வாறு நிர்வகிப்பது என்பதை அவர் ∴ அவள் அறிந்திருக்க வேண்டும். சிறந்த புரிதலுக்காக இந்த நிறுவனங்களுடன் வலுவான வலையமைப்பு உறவுகளை நிறுவுவது முக்கியம்.

(c) கண்டுபிடிப்பது சொத்து முதலீட்டில் இருந்து வருமானத்தை ஈடுவதற்கான வழிகள்: ஒரு குறிப்பிட்ட சொத்தைப் பெறுவது பணியின் முடிவு அல்ல. ஒரு சொத்து உரிமையாளர் வாங்கிய சொத்திலிருந்து பணம் சம்பாதிக்க முயற்சிகள் மற்றும் ஆராய்ச்சிகளில் ஈடுபட வேண்டும்

4. சொத்துக்கான பொறுப்பு மையங்கள்: நான்கு வகையான பொறுப்பு மையங்கள் வருவாய் மையங்கள், செலவு மையங்கள், இலாப மையங்கள் மற்றும் முதலீட்டு மையங்கள். ஒரு வருவாய் மையம், மேலாளரிடமிருந்து கிடைக்கும் வருவாயைக் கட்டுப்படுத்துகிறது

சொத்து ஆனால் சொத்தின் செலவுகளுக்கு மேல் அல்ல. இல் ஒரு செலவு மையம், மேலாளருக்கு செலவுகளின் மீது கட்டுப்பாடு உள்ளது, ஆனால் சொத்து மூலம் கிடைக்கும் வருவாய் மீது அல்ல. ஒரு இலாப மையத்தில், வருவாய் மற்றும் செலவுகள் இரண்டிலும் மேலாளருக்கு கட்டுப்பாடு உள்ளது. மேலாளர் சொத்தின் மூலம் கிடைக்கும் லாபத்தில் கவனம் செலுத்துகிறார். ஒரு முதலீட்டு மையம் என்பது ஒரு வணிகத்தின் ஒரு அங்கமாகும், அதற்காக மேலாளர் வருவாய், செலவுகள் மற்றும் மூலதன சொத்துக்கள் மீது கட்டுப்பாட்டைக் கொண்டுள்ளார். இதன் பொருள் மேலாளர் வருவாயை உருவாக்குவது மற்றும் செலவுகளைக் கட்டுப்படுத்துவது தொடர்பான முடிவுகளை எடுப்பது மட்டுமல்லாமல், புதிய இயந்திரங்களை வாங்குவது, வசதிகளை விரிவாக்குவது அல்லது பழைய சொத்துக்களை விற்பனை செய்வது போன்ற சொத்துக்கள் தொடர்பான முடிவுகளை எடுக்க அதிகாரம் கொண்டவர்.

## குறிப்பு

## குறிப்பு

### 6.4. வணிக செயல்திறனில் சொத்துக்களின் பங்கு

செயல்திறன் அளவீட்டைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் ரியல் எஸ்டேட் செயல்பாடு ஒட்டுமொத்த வணிக செயல்திறனுக்கு முக்கிய பங்களிப்பை வகிக்கிறது:

1. ரியல் எஸ்டேட் மற்றும் பணியிட இலாகாவின் ஒட்டுமொத்த நிலை மற்றும் “உடல்நலம்” மற்றும் அதன் முன்னேற்றம் குறித்த புறநிலை மதிப்பீட்டை வழங்குவதன் மூலம் தெளிவை வழங்குதல் அதிக நேரம் ரியல் எஸ்டேட் ∴ பணியிட மூலோபாய செயல்பாட்டின் முன்னேற்றத்தை கண்காணித்தல் ரியல் எஸ்டேட் செயல்பாட்டு பொறுப்பு மற்றும் செயலின் தனிப்பட்ட பகுதிகளுக்குள் வணிக மூலோபாயத்தின் மாற்றங்களின் தாக்கத்தை அளவிடுதல் மற்றும் தொடர்புகொள்வது
2. விசாரணை மற்றும் மேம்பாட்டிற்கான முக்கிய சாத்தியமான சிக்கல்கள் மற்றும் பொறுப்புகளை அடையாளம் காண்பதன் மூலம் முன்னேற்றத்தை மேம்படுத்துதல் விசாரணை மற்றும் பரப்புதலுக்கான சாத்தியமான “நல்ல நடைமுறைகளை” அடையாளம் காணுதல் நிபந்தனை மேலாண்மை “நடத்தைகள்” மற்றும் கூறப்பட்ட மூலோபாயத்திற்கு ஏற்ப செயல்களுக்கு உதவுதல்

**வணிகத்தின் செயல்திறனில் ஒரு ரியல் எஸ்டேட் சொத்தின் பங்கு:**

1. இது வணிகத்தின் ஒட்டுமொத்த வளர்ச்சிக்கு உதவுகிறது. அவை செயல்படும் ரியல் எஸ்டேட் வருவாய் ஈட்ட உதவுகிறது ஒரு நல்ல வருவாய் ஈட்டும் சொத்து வணிகத்தின் ஒட்டுமொத்த வளர்ச்சிக்கு உதவுகிறது.
2. வணிகம் பல செயல்பாடுகளைச் செய்கிறது மற்றும் ரியல் எஸ்டேட் செயல்திறன் என்பது நிறுவனத்தின் முக்கியமான செயல்பாடுகளில் ஒன்றாகும். சொத்தின் ஒலி செயல்பாடு வணிகத்தின் பிற முக்கிய செயல்பாடுகளை சீராக செயல்பட உதவுகிறது.
3. வணிகத்தின் ஒட்டுமொத்த செயல்திறனும் முடியும் வணிகத்திற்கு சொந்தமான சொத்தின் செயல்திறனால் அளவிடப்படும்.
4. ரியல் எஸ்டேட் செயல்திறன் சந்தையில் மாறிவரும் போக்குகளை அறிந்துகொள்ள உதவுகிறது மற்றும் செயல்திறனை சரியான மதிப்பீடு செய்கிறது சுற்றுச்சூழலை ஸ்கேன் செய்வதற்கும் நிறுவனத்தின் வெற்றியை பாதிக்கும் மாற்றங்களை மதிப்பிடுவதற்கும் ஒரு வணிகம்.

### 6.5. முதலீட்டு சொத்தாக சொத்தின் செயல்திறன் மதிப்பீடு

முதலீட்டுச் சொத்து என்பது ரியல் எஸ்டேட் சொத்து, இது வாடகை வருமானம், சொத்தின் எதிர்கால மறுவிற்பனை அல்லது இரண்டின்



## குறிப்பு

மூலமும் முதலீட்டில் வருமானத்தை ஈட்டும் நோக்கத்துடன் வாங்கப்பட்டது. சொத்து ஒரு தனிப்பட்ட முதலீட்டாளர், முதலீட்டாளர்கள் குழு அல்லது ஒரு நிறுவனத்தால் வைத்திருக்கப்படலாம். ஒரு முதலீட்டுச் சொத்து ஒரு நீண்ட கால முயற்சியாகவோ அல்லது குறுகிய கால முதலீடாகவோ இருக்கலாம். ஒரு குறுகிய கால முதலீட்டின் கீழ், முதலீட்டாளர்கள் பெரும்பாலும் தலைகீழாக மாற்றுவதில் ஈடுபடுகிறார்கள், அங்கு ரியல் எஸ்டேட் வாங்கப்படுகிறது, மாற்றப்படுகிறது அல்லது புதுப்பிக்கப்படுகிறது, மேலும் குறுகிய காலத்திற்குள் லாபத்தில் விற்கப்படுகிறது. கலை, பத்திரங்கள், நிலம் அல்லது பிற வசூல் போன்ற எதிர்கால பாராட்டுக்காக முதலீட்டாளர் வாங்கும் பிற சொத்துக்களை விவரிக்க “முதலீட்டு சொத்து” என்ற சொல் பயன்படுத்தப்படலாம்.

**முதலீட்டு சொத்துக்களை மதிப்பீடு செய்ய உதவும் காரணிகள் கீழே விவாதிக்கப்பட்டுள்ளன:**

1. மகசூல்: மகசூல் என்பது எதிர்பார்க்கப்படும் வருமானமாகும், இது ஒரு முதலீட்டாளர் உருவாக்குகிறதுஎதிர்காலத்தில் ஒரு முதலீடு. வணிக ரியல் எஸ்டேட்டில் சொத்து மகசூல் குறிப்பாக முக்கியமானது, ஏனெனில் மூலதன வளர்ச்சி விகிதங்கள் பொதுவாக குடியிருப்பு சந்தையை விட அதிகமாக இல்லை.

மகசூல்சொத்தின் செலவு அல்லது சந்தை மதிப்பு, ஆண்டு வருமானம் மற்றும் இயங்கும் செலவுகள் ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் ஒரு சதவீதமாக கணக்கிடப்படுகிறது. காலப்போக்கில் சொத்து மதிப்பு எவ்வளவு அதிகரிக்கிறது என்பதை இது கணக்கில் எடுத்துக்கொள்ளாது.

மொத்த மகசூல்=ஆண்டு வாடகை வருமானம் (வார வாடகை×52)/சொத்து மதிப்பு × 100

வணிக பண்புகள் பொதுவாக குடியிருப்பு சொத்துக்களை விட அதிக மகசூல் தருகின்றன, இது குடியிருப்பு 4-5% விளைச்சலுடன் ஒப்பிடும்போது 7% மேல் விளைச்சலை உருவாக்குகிறது.

வணிகச் சொத்து விளைச்சலின் முக்கிய இயக்கிகளில் சொத்துக்கான தேவை ஒன்றாகும். தேவை அதிகமாக இருக்கும்போது, முதலீட்டுச் சொத்தை வாங்குவதற்கான செலவு அதிகரிக்கிறது. நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாக செலுத்துகிறீர்களோ, அவ்வளவு குறைந்த மகசூல் கிடைக்கும் (வாடகை வருமானம் கொள்முதல் விலைக்கு ஏற்ப அதிகரிக்காவிட்டால்). மகசூல் குறையும் போது இது பெரும்பாலும் “கடினப்படுத்துதல் மகசூல்” என்று குறிப்பிடப்படுகிறது. சொத்துக்கான தேவை குறையும் போது, விலைகள் குறைந்து மகசூல் அதிகரிக்கும். வாடகை-க்கு-மதிப்பு விகிதம் அதிகரிக்கும் போது, அது “மகசூல் விளைச்சல்” என்று குறிப்பிடப்படுகிறது.

## குறிப்பு

2. வருவாய் விகிதம்:முதலீட்டு மீதான வருவாய் (சுழுஜ) அல்லது வருவாய் விகிதம் என்பது ஒரு கணக்கியல் காலமாகும், இது முதலீடு செய்யப்பட்ட பணத்தின் சதவீதத்தைக் குறிக்கிறது. தொடர்புடைய செலவுகளைக் கழித்தபின் மீட்டெடுக்கப்படுகிறது.

ROI = ஆதாய-செலவு / செலவு எங்கே

ஆதாயம் = முதலீட்டு ஆதாயம்

செலவு = முதலீட்டு செலவு

ரியல் எஸ்டேட் மீதான ஒரு நல்ல சுழுஜ ஆபத்து சகிப்புத்தன்மையால் மாறுபடும், அதாவது, அதிக ஆபத்து எடுக்க ஒருவர் தயாராக இருக்கிறார், அதிக சுழுஜ அவர் ∴ அவள் எதிர்பார்க்கலாம். மாறாக, ஆபத்து இல்லாத முதலீட்டாளர்கள் அதிக உறுதியுடன் ஈடாக குறைந்த சுழுஜ க்காக மகிழ்ச்சியுடன் குடியேறலாம்.

மூலதன ஆதாயம் மற்றும் இழப்புகள்:மூலதன ஆதாயப்பங்குகள், பத்திரங்கள் அல்லது ரியல் எஸ்டேட் போன்ற ஒரு சொத்தின் விற்பனையில் ஒருவர் சம்பாதிக்கும் லாபம். ஒரு சொத்தின் விற்பனை விலை அதன் கொள்முதல் விலையை விட அதிகமாக இருக்கும்போது அது மூலதன ஆதாயத்தை விளைவிக்கும். இது சொத்தின் விற்பனை விலை (அதிக) மற்றும் செலவு விலை (குறைந்த) ஆகியவற்றுக்கு இடையேயான வித்தியாசமாகும். விற்பனை விலை விட விலை விலை அதிகமாக இருக்கும்போது மூலதன இழப்பு ஏற்படுகிறது.

மூலதன ஆதாயங்கள் இரண்டு வகைகளாக இருக்கலாம்: உணரப்பட்டவை மற்றும் அங்கீகரிக்கப்படாதவை.

(a) உணரப்பட்ட மூலதன ஆதாயம் ஒரு இலாபத்திற்காக விற்கப்பட்ட முதலீட்டில் பெறப்பட்ட லாபம் என்று விவரிக்கலாம்.

(b) மதிப்பிடப்படாத மூலதன ஆதாயம் இதுவரை விற்கப்படாத முதலீட்டின் லாபம் என்று விவரிக்கப்படலாம், ஆனால் பின்னர் விற்கப்பட்டால் லாபம் ஈட்ட முடியும்.

மூலதன இழப்பு என்பது மூலதன ஆதாயத்தின் தலைகீழ், அதாவது முதலீடு விற்கப்படும் போது அது இழப்பை ஏற்படுத்துகிறது.

## 6.6. செயல்பாட்டு சொத்தாக சொத்தின் செயல்திறன் மதிப்பீடு

செயல்பாட்டு பண்புகள் நிறுவனங்கள் அல்லது நிறுவனங்கள் உற்பத்தி, கிடங்குகள் மற்றும் அலுவலகங்கள் போன்ற வழக்கமான செயல்பாடுகளின் செயல்பாட்டிற்கு பயன்படுத்தப்படுகின்றன. சொத்து

சொந்தமானது மற்றும் வருமானத்தை ஈட்ட உரிமையாளரால் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

**மதிப்பீடு செய்யும் காரணிகள்செயல்பாட்டு பண்புகளின் செயல்திறன் பின்வருமாறு:**

1. இடம்: போக்குவரத்துக்கு அணுகல், அதிக இருப்பிடத் தெரிவுநிலை, சாத்தியமான வாடிக்கையாளர்களுக்கு அதிக அணுகல் மற்றும் இதே போன்ற வணிக பண்புகள் உள்ள ஒரு இடத்தில் அமைந்துள்ள பண்புகள் பொதுவாக இந்த மாறிகள் குறைவாக உள்ள ஒரு பகுதியை விட அதிக மகசூலை ஈர்க்கின்றன.

2. குத்தகை காலம்: குறுகிய கால வாடகைகள், குறிப்பாக ஒரு பியர்-டு-பியர் குத்தகை, வழக்கமாக முதலீட்டாளருக்கு பிரீமியத்துடன் வருவதால் அதிக மகசூலைப் பெறுகிறது. அத்தகைய சொத்துக்களின் வாடகைகள் அதிகமாக இருந்தாலும், குறுகிய கால வீட்டு வாடகைதாரர்கள் அல்லது விடுமுறை தயாரிப்பாளர்கள் பொதுவாக ஹோட்டல் அறைகளுடன் ஒப்பிடும்போது சிறந்த தனியுரிமை, விசாலமான மற்றும் சுயாதீனமானவர்களாக இருப்பதைக் காணலாம். நீண்ட காலஒப்பந்தங்கள் அல்லது சாதாரண மகசூல் பண்புகள் மிகவும் குறைந்த மகசூல் அளவை ஈர்க்கின்றன. குறுகிய கால வாடகைகளைக் கொண்ட குத்தகைக்கு விடப்பட்ட பண்புகள், தினசரி, வாராந்திர அல்லது மாதாந்திரமாக இருந்தாலும், பொதுவாக விளைச்சலில் குறிப்பிடத்தக்க உயர்வை அனுபவிக்கின்றன.

3. வட்டி விகிதங்கள்:மகசூல் தீர்மானத்தில் இரண்டு மாறிகள் பாதிக்கும் காரணிகளில் ஒன்று வட்டி விகிதங்கள்: வருமானம் மற்றும் சொத்து செலவு. ஒருபுறம், உயரும் வட்டி விகிதம் பொருளாதாரம் சீராக வளர்ந்து வருவதைக் குறிக்கிறது. மறுபுறம், அதிகரிக்கும் விகிதம் வணிகச் சொத்தை வாங்குவதற்கான செலவு அதிகரிக்க காரணமாகிறது.

4. குத்தகை:குத்தகைதாரர்கள்எந்தவொரு வணிக ரியல் எஸ்டேட் முதலீட்டிலும் ஒரு முக்கியமான உறுப்பு அவை வருமானத்தை வழங்கும். சில்லறை விற்பனையாளர்கள், உற்பத்தியாளர்கள், அலுவலக வணிகங்கள் மற்றும் பல குடும்பங்கள் போன்ற வணிக ரீதியான ரியல் எஸ்டேட் சொத்துக்களை ஆக்கிரமித்துள்ள பல்வேறு வகையான குத்தகைதாரர்கள் உள்ளனர். எனவே, உற்பத்தியாளர்கள் மற்றும் தொழில்துறை வாடிக்கையாளர்கள் நிறைய வருமானத்தை தருகிறார்கள், அவற்றின் விளைச்சல் அலுவலக வணிகங்கள் மற்றும் சில்லறை விற்பனையாளர்களை விட அதிகமாக உள்ளது.

5. உள்கட்டமைப்பு: ஒரு இடத்தைச் சுற்றியுள்ள உள்கட்டமைப்பு ஒரு சொத்து முதலீட்டாளர் பெறக்கூடிய விளைச்சலை தீர்மானிக்க முடியும். உள்கட்டமைப்பு என்பது அடிப்படையில் பல்வேறு அத்தியாவசிய சேவைகளைத் தொடர உதவும், இதனால்

**குறிப்பு**

## குறிப்பு

உற்பத்தித்திறன், வேலைவாய்ப்பு மற்றும் பொருளாதார வளர்ச்சி ஆகியவை உள்ளன.

6. பொருளாதார சூழல்: ஒரு இடத்தின் பொருளாதாரக் கோளம் ஒரு சொத்து முதலீட்டாளர் பெறக்கூடிய விளைச்சலின் அளவை தீர்மானிக்க முடியும். வணிகங்களின் வீதம் அதிகமாக இருக்கும் இடங்களில், பொதுவாக வணிக இடங்களுக்கு அதிக தேவை உள்ளது. ஒரு வணிகமானது பல்வேறு நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளக்கூடிய சாதகமான வணிக இடங்களின் அதிக தேவை காரணமாக, இடைவெளிகள் பொதுவாக பற்றாக்குறையாக இருக்கும். எனவே, அத்தகைய பகுதிகளில், வணிக சொத்து உரிமையாளர்கள் அதிக வாடகை வசூலிக்க வேண்டியிருக்கும், இது அதிக மகசூல் தரும்.

### 6.7. சொத்து வாழ்க்கை சுழற்சி (குடியிருப்பு மற்றும் வணிகத்திற்காக)

ஒரு சொத்து சுழற்சி என்பது மக்கள்தொகை, பொருளாதார மற்றும் உணர்ச்சி காரணிகளில் பின்பற்றப்படும் வழக்கமான நிகழ்வுகளின் வரிசையாகும், அவை சொத்து வழங்கல் மற்றும் தேவையை பாதிக்கும், பின்னர் சொத்து சந்தையை பாதிக்கும். பொதுவாக ஒரு சொத்து வாழ்க்கைச் சுழற்சியின் மூன்று கட்டங்கள் உள்ளன: ஏற்றம், சரிவு மற்றும் மீட்பு.

ஏற்றம் கட்டம் தொடங்கும் போது பெரும்பாலான மக்கள் ஏற்றம் நீடிக்கும் என்று நம்பத் தவறிவிடுகிறார்கள், இது ஒரு குறுகிய கால மாறுபாடு என்று நினைக்கிறார்கள், ஏனெனில் அவர்களுக்கு சொத்து சுழற்சியைப் புரிந்துகொள்ளும் பின்னணி இல்லை.

#### பூம் கட்டத்தின் அவதானிப்புகள்:

1. அங்கேவாடகை உயர்வு, இது குத்தகைதாரர்களுக்கு அழுத்தம் கொடுக்கிறது.
2. சொத்தின் விற்பனை நேரம் குறைகிறது.
3. அங்கேசொத்து விலைகளின் உயர்வு.
4. வாடகை உயர்வைக் காட்டிலும் விலைகள் சமமாக உயரும்போது வருவாய் குறைகிறது.
5. உள்ளனஒரு சில கட்டாய விற்பனை.
6. சந்தையில் பல கடன்களைக் கடனாகக் கொண்டிருப்பதால் நிதி எளிதாக கிடைக்கிறது.
7. தொலைக்காட்சிகள், குளிர்சாதன பெட்டிகள் அல்லது விடுமுறை நாட்கள் போன்ற நுகர்வோர் பொருட்களை வாங்க மக்கள் அதிக செலவு செய்யத் தொடங்குகிறார்கள்.
8. அதிக முதலீட்டை ஈர்க்க பல சொத்து கருத்தரங்குகள் ஏற்பாடு செய்யப்பட்டுள்ளன.

9. சொத்தின் தேவை மற்றும் எளிதான மலிவு ஆகியவற்றின் அதிகரிப்பு ஊடகங்களை மையமாக மாற்றுகிறது. சொத்து சந்தையில்.
10. அங்கு உள்ளது இந்த ஏற்றம் ஒருபோதும் முடிவடையாது என்பது பற்றி நிறைய விவாதங்கள், அதாவது “இது இந்த முறை வேறுபட்டது” மற்றும் அடுத்தடுத்த சரிவு கட்டம் இருக்காது என்ற எதிர்பார்ப்பு.

### சரிவு கட்டம்

சரிவு கட்டம் பொதுவாக தொடங்குகிறது “முக்கிய ஓட்டுநர்களின்” மாற்றும் போக்குகளுக்கும், சொத்துச் சந்தையில் சாட்சியமளிக்கும் தாக்கங்களுக்கும் இடையில் தாமதம் இருப்பதால், சொத்துச் சந்தை சரிவின் கட்டத்தில் இருப்பதை பெரும்பாலான மக்கள் உணர்ந்து கொள்வதற்கு நீண்ட காலம். இது சொத்து சுழற்சியில் மிக நீண்ட கட்டமாகும். முந்தைய ஏற்றம் நீண்ட மற்றும் பெரியது, அடுத்தடுத்த சரிவு நீண்ட மற்றும் கடினமாக இருக்கும். பிரபலமான கருத்துக்கு மாறாக, சொத்து மதிப்புகள் சரிவின் போது வீழ்ச்சியடையாது, மதிப்புகள் வெறுமனே நீண்ட காலத்திற்கு நிற்கக்கூடும்.

### சரிவு கட்டத்தின் அவதானிப்புகள்:

- வாடகை சொத்துக்களின் காலியிட விகிதம் அதிகரிக்கிறது.
- அங்கே பணப்புழக்கத்தின் குறைவு.
- அங்கே சொத்து விலையில் அதிகரிப்பு இல்லை, அது தேங்கி நிற்கிறது அல்லது வீழ்ச்சியடைகிறது.
- சொத்தின் விற்பனை நேரம் அதிகரிக்கிறது.
- அதிகரிப்பு உள்ளது கட்டாய விற்பனையில்.
- அங்கு உள்ளது நிதி பெறுவதில் சிரமம்.
- சொத்து மதிப்புகள் ஊடகங்களில் மிக அதிகமாக இருப்பதைப் பற்றி “அழிவு மற்றும் இருள்” அதிகம்.
- பல சொத்து முதலீட்டாளர்கள் குறைந்த பணப்புழக்கத்தை அனுபவித்து, தங்கள் சொத்து இலாகாக்களை ஓரளவிற்கு அல்லது முழுமையாக விற்கிறார்கள்.

### மீட்பு கட்டம்

மீட்பு கட்டம் எப்போதும் சரிவு அல்லது ஏற்றம் கட்டங்களை விட மிகக் குறைவு.

### மீட்பு கட்டத்தின் அவதானிப்புகள்:

- வாடகை மற்றும் பணப்புழக்கங்களில் அதிகரிப்பு உள்ளது.
- சரிவு கட்டத்தை விட சொத்து விற்பனை நேரம் குறைகிறது.
- விலையில் அதிகரிப்பு உள்ளது.

## குறிப்பு

## குறிப்பு

- சொத்து சந்தையின் நிலைத்தன்மை குறித்து ஊடகங்களில் குழப்பம் நிலவுகிறது.

பல சாத்தியமான சொத்து வாங்குபவர்கள் தாமதமாக தாமதப்படுத்துகிறார்கள், ஏனெனில் அவர்கள் மதிப்புள்ள மதிப்பு குறைகிறது அல்லதுமுந்தைய சரிவின் மெதுவான சந்தை.

### 6.7.1. குடியிருப்பு சொத்து

ஒரு குடியிருப்பு சொத்தின் சொத்து வாழ்க்கை சுழற்சியில் மூன்று நிலைகள்:

1. கையகப்படுத்தல் கட்டம்
2. சேவையில் உள்ள கட்டம்
3. அகற்றும் கட்டம்

#### கையகப்படுத்தல் கட்டம்

கையகப்படுத்தல் கட்டம் கோரிக்கை / கொள்முதல் ஆர்டர் செயல்பாட்டின் போது நிகழ்கிறது. இந்த நேரத்தில், பின்வருபவை நிறைவடைகின்றன:

- கொள்முதல் முன் திரையிடல்: அது அருகிலுள்ள பகுதிகளில் கிடைக்கும் ஒத்த பண்புகளை சரிபார்க்கிறது. ஒரு புதிய சொத்து அடையாளம் காணப்பட்டால், உரிமையாளர் அல்லது குடியிருப்பு சொத்தின் பாதுகாவலர் ஆகியோரைச் சரிபார்க்க வேண்டும்.
- சொத்து கையகப்படுத்தல்:உடைமைஉண்மையில் வாங்கப்படுகிறது.
- குறிச்சொல்மற்றும் அடையாளம் காணல்:அங்கேசொத்தின் புதிய உரிமையாளருக்கு உரிமை உரிமைகளை மாற்றுவது.

#### பொதுவானது சொத்து வாங்குவதற்கான வழிகள்:

- கொள்முதல்:முதல் வழிசில பணத்தை கருத்தில் கொண்டு மற்ற தரப்பினரிடமிருந்து நேரடியாக வாங்குவதன் மூலம் சொத்து வாங்குவது.
- மதிப்பீடுகள் / கடன்கள் / குத்தகைகள் / இடமாற்றங்கள்: அடுத்த வழி மதிப்பீட்டு செயல்முறை, கடன்கள் அல்லது குத்தகை ஒப்பந்தம் மற்றும் சில நேரங்களில் வேறு எந்த நபராலும் பரிமாற்றம் மூலம் பெறுவதன் மூலம்.
- நன்கொடைகள் மற்றும் பரிசுகள்:அதுசொத்து யாரோ ஒருவர் பரிசாக வழங்கும்போது அல்லது சில தரப்பினரால்

நன்கொடையாக வழங்கப்படும்போது சொத்து வாங்குவதற்கான ஒரு வழியாகும்.

### சேவையில் உள்ள கட்டம்

சேவையின் செயல்திறன் காலம் முழுவதும் சேவையின் கட்டம் நிகழ்கிறது. இந்த நேரத்தில், சொத்து பயனரால் சொத்து பயன்படுத்தப்படுகிறது. சேவை கட்டத்தில் ஏற்படும் செலவுகள் பின்வருமாறு:

- பயன்பாடு மற்றும் பராமரிப்பு
- உபகரணங்களின் இயக்கம் ∴ இடம்
- ஆர்.எம்.ஏ.
- உடல் சரக்கு

### கூடுதல் கட்டம்

சொத்து இனி தேவைப்படாதபோது கூடுதல் கட்டம் தொடங்குகிறது. பொதுவான வழிகள் எப்படி ஒரு சொத்து அதிகமாக உள்ளது:

- மீண்டும் பயன்படுத்தவும் அல்லது பரிமாற்றம்
- விற்கப்பட்டது உபரி சொத்து விற்பனைக்கு
- புதிய கொள்முதல் நோக்கி வர்த்தகம்

## 6.7.2. வணிக சொத்து

வணிகச் சொத்தின் கட்டங்கள் பின்வருமாறு:

முதல் கட்டம்: கையகப்படுத்தல்

முதல் படி பெறுவது அடங்கும் ஒரு சொத்து. சந்தை இயக்கவியல், கொடுக்கப்பட்ட சொத்தின் வரலாற்று செயல்திறன் மற்றும் சொத்து வாங்கக்கூடிய விலை பற்றிய விரிவான புரிதலை உருவாக்குவதன் மூலம் வணிக ரியல் எஸ்டேட் முதலீடுகளின் மதிப்பீடு உள்ளது. விடாமுயற்சியின் மதிப்பீட்டிற்குப் பிறகு, முதலீட்டாளர் இலக்கு வைக்கப்பட்ட சொத்து வகுப்புகளில் ஒன்றில் ஒரு சொத்தைப் பெற முடிவு செய்கிறார், அதில் பல குடும்பங்கள், அலுவலகம் அல்லது ஹோட்டல் சொத்துக்கள் அடங்கும்.

ரியல் எஸ்டேட் முதலீடு மற்றும் இலக்கு சந்தை மூலோபாயம் கையகப்படுத்தும் கட்டத்தில் ஒரு முக்கிய பங்கைக் கொண்டுள்ளது. முதலீட்டாளர்களுக்கு வெளிப்புற ஆபத்து சரிசெய்யப்பட்ட வருவாயை உருவாக்குவதற்கான கவர்ச்சிகரமான வாய்ப்புகளை எவ்வாறு கண்டறிந்து செயல்படுத்துவது என்பதை இது தீர்மானிக்கிறது. கையகப்படுத்தல் கட்டத்தின் மற்றொரு முக்கியமான கூறு வழக்கமான உரிய விடாமுயற்சி

## குறிப்பு

## குறிப்பு

ஆகும், இது ஒரு சொத்து பற்றிய தகவல்களை விசாரித்து சரிபார்க்கும் செயல்முறையாகும். உரிய விடாமுயற்சியின் முக்கிய கூறுகள் இதில் அடங்கும், எடுத்துக்காட்டாக:

- ஒத்திவைக்கப்பட்ட மூலதன தேவைகளை அடையாளம் காண ஒரு கட்டிட நிபந்தனை தணிக்கை
- சுற்றுச்சூழல் ஆய்வு
- வரலாற்று இயக்க செலவுகள், குத்தகைகள் மற்றும் சொத்து வரிகளின் விரிவான பகுப்பாய்வு மற்றும்
- சரியான அனுமதிகள் மற்றும் மண்டலங்களை ஆராய்தல்.

போதுகையகப்படுத்தல் கட்டம், காலப்போக்கில் சொத்தின் மதிப்பை அதிகரிக்கவும், முதலீட்டாளர்களுக்கு நிலையான பணப்புழக்கத்தை உருவாக்கவும் ஒரு வணிகத் திட்டம் உருவாக்கப்பட்டுள்ளது. ஒரு பொதுவான திட்டத்தில் உள்ளூர் சந்தை தேவையை மதிப்பிடுவதற்கான படிகள், சில சொத்து மேம்பாடுகளின் செலவுகள் மற்றும் வருவாய் திறனை மதிப்பிடுவது மற்றும் வருவாயை மேம்படுத்த அல்லது செலவுகளை சிறப்பாக நிர்வகிப்பதற்கான புதிய நிர்வாகத்திற்கான வாய்ப்புகளை மதிப்பீடு செய்தல் ஆகியவை அடங்கும். இது சொத்து வாழ்க்கைச் சுழற்சியின் ஆரம்ப கட்டமாக இருப்பதால், இது முதலீட்டாளர்களுக்கு மிகவும் “தெரியாதவை” கொண்டு செல்கிறது, மேலும் இது அதிக ஆபத்து ∴ அதிக வருவாய் ஈட்டும் கட்டமாகக் கருதப்படுகிறது.

### இரண்டாம் கட்டம்: மதிப்புசேர்

மதிப்பு சேர்க்கும் கட்டம், தொடங்குகிறதுவணிகத் திட்டத்தை நிறைவேற்றுவது மற்றும் அதன் மதிப்பு மற்றும் நிகர இயக்க வருமானத்தை அதிகரிக்கும் நோக்கத்துடன் சொத்தை மேம்படுத்துதல். இந்த முயற்சிகளில் சொத்துக்கு உடல் ரீதியான மேம்பாடுகளைச் செய்வது, அதிக வாடகைக்கு கட்டளையிட அனுமதிக்கும், காலியாக உள்ள இடத்தை உயர்தர குத்தகைதாரர்களுக்கு குத்தகைக்கு விட வேலை செய்வது அல்லது அதிகரித்த வருவாய் மூலம் கட்டிடம் எவ்வாறு நிர்வகிக்கப்படுகிறது மற்றும் இயக்கப்படுகிறது என்பதை மேம்படுத்துவதற்கான வழிகளைக் கண்டறிதல் போன்ற குறிப்பிடத்தக்க மாற்றங்களை உள்ளடக்கியிருக்கலாம். மற்றும் குறைந்த இயக்க செலவுகள். மதிப்பு சேர்க்கும் கட்டத்திற்கு ஒரு சொத்தின் திறனை அடையாளம் காண அனுபவமும் புதுமையும் தேவை, ஒழுக்கம் மற்றும் அதிகபட்ச முடிவுகளை வழங்கும் மேம்பாடுகளை திறம்பட செயல்படுத்துவதற்கான அறிவு. சில சந்தர்ப்பங்களில், ஒரு சொத்துக்கு மதிப்பைச் சேர்ப்பது வெற்றிகரமாக செயல்படுத்த பல ஆண்டுகள் ஆகலாம் - வணிக ரியல் எஸ்டேட் ஏன் நீண்ட கால முதலீடாகக் கருதப்படுகிறது என்பதற்கான முக்கியமான நினைவூட்டல்.



மூன்றாம் கட்டம்: உறுதிப்படுத்தல் பெரிய புனரமைப்பு பணிகள் முடிந்ததும், மேம்படுத்தல்கள் குத்தகைதாரர்களை எவ்வாறு ஈர்க்கலாம் மற்றும் சொத்தின் மதிப்பை எவ்வாறு பாதிக்கலாம் என்பதைப் புரிந்துகொள்வதில் கவனம் மாறுகிறது. உறுதிப்படுத்தலின் போது, கவனம் மிகவும் வரையறுக்கப்பட்ட மூலதன அமைப்புக்கு மாறுகிறது மற்றும் சொத்தின் பணப்புழக்கம் அல்லது நிகர இயக்க வருமானத்தை எவ்வாறு அதிகரிப்பது. உறுதிப்படுத்திய பின், சொத்தின் ஆபத்து விவரம் மாறிவிட்டது மற்றும் முதலீட்டாளர்கள் குறைந்த ஆபத்து மற்றும் சற்று குறைக்கப்பட்ட வருவாய் எதிர்பார்ப்புகளுடன் மேலும் கணிக்கக்கூடிய பணப்புழக்கத்தை அனுபவிக்க வேண்டும்.

## 6.8. தரப்படுத்தல் கருத்து

தரப்படுத்தல் ஒரு நிறுவனத்தின் தயாரிப்புகள், சேவைகள் அல்லது செயல்முறைகளின் செயல்திறனை அளவிடும் ஒரு செயல்முறை, தொழில்துறையில் மிகச் சிறந்ததாகக் கருதப்படும் மற்றொரு வணிகத்தின் செயல்களுக்கு எதிராக, “வகுப்பில் சிறந்தது” என்றும் அழைக்கப்படுகிறது. தரப்படுத்தலின் நோக்கம் முன்னேற்றத்திற்கான உள் வாய்ப்புகளை அடையாளம் காண்பது. இரண்டு அடிப்படை வகையான மேம்பாட்டு வாய்ப்புகள் உள்ளன: தொடர்ச்சியான மற்றும் நாடக. தொடர்ச்சியான முன்னேற்றம் அதிகரிப்பது, போதுமான முன்னேற்றங்களைப் பெறுவதற்கு சிறிய மாற்றங்களை மட்டுமே உள்ளடக்கியது. முழு உள் வேலை செயல்முறையையும் மறுசீரமைப்பதன் மூலம் மட்டுமே வியத்தகு முன்னேற்றம் ஏற்பட முடியும். எந்த மாற்றங்கள் மிகவும் வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்தும் என்பதை தரப்படுத்தல் சுட்டிக்காட்டும், ஆனால் அவற்றை உண்மையில் வைப்பது உங்களுடையது. தரப்படுத்தல் ஒரு எளிய, ஆனால் விரிவான, ஐந்து-படி செயல்முறை:

1. தேர்வு செய்யவும் ஒரு தயாரிப்பு, சேவை அல்லது உள் துறை.
2. உங்கள் வணிகத்தை எந்த நிறுவனங்களுடன் ஒப்பிடுவீர்கள் என்பதை நீங்கள் எந்த சிறந்த நிறுவனங்களுக்கு எதிராக நிர்ணயிக்க வேண்டும் என்பதை தீர்மானிக்கவும்.
3. அவற்றின் உள் செயல்திறன் அல்லது அளவீடுகள் குறித்த தகவல்களைச் சேகரிக்கவும்.
4. உங்கள் நிறுவனத்தின் செயல்திறனில் உள்ள இடைவெளிகளைக் கண்டறிய இரு நிறுவனங்களிலிருந்தும் தரவை ஒப்பிடுக.

சிறந்த வகுப்பினருக்குள் செயல்பாடுகள் மற்றும் கொள்கைகளை ஏற்றுக்கொள்ளுங்கள்.

குறிப்பு

6.9. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

1. நகர்ப்புற மக்கள் தொகை, சொத்து தேவை, மலிவு வீட்டுவசதி, உள்கட்டமைப்பு மேம்பாடு, ரேரா மற்றும் வீட்டுக் கடன் விகிதங்கள் ஆகியவை சொத்தின் முக்கிய இயக்கிகள்.
2. மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியில், வணிக நடவடிக்கைகள், பொருட்களின் விலைகள் போன்ற பொருளாதார ஆரோக்கியத்தை அளவிடுவதில் நிறைய காரணிகள் உள்ளன. ஆகவே, ஒவ்வொரு வகையான வணிகமும் பொருளாதாரத்திற்கு உணர்திறன் கொண்டிருப்பதால், பொருளாதாரத்தின் சந்தை சுழற்சியைப் பற்றி விழிப்புடன் இருப்பது அவசியம். அது நிற்கும் இடத்தில்.
3. ஒரு முதலீட்டு மையம் ஒரு வணிகத்தின் ஒரு அங்கமாகும், அதற்காக மேலாளர் வருவாய், செலவுகள் மற்றும் மூலதன சொத்துக்கள் மீது கட்டுப்பாட்டைக் கொண்டுள்ளார். இதன் பொருள் மேலாளர் வருவாயை உருவாக்குவது மற்றும் செலவுகளைக் கட்டுப்படுத்துவது தொடர்பான முடிவுகளை எடுப்பது மட்டுமல்லாமல், புதிய இயந்திரங்களை வாங்குவது, வசதிகளை விரிவாக்குவது அல்லது பழைய சொத்துக்களை விற்பனை செய்வது போன்ற சொத்துக்கள் தொடர்பான முடிவுகளை எடுக்க அதிகாரம் கொண்டவர்.
4. முதலீட்டுச் சொத்து என்பது சம்பாதிக்கும் நோக்கத்துடன் வாங்கப்பட்ட ரியல் எஸ்டேட் சொத்துவாடகை வருமானம், சொத்தின் எதிர்கால மறுவிற்பனை அல்லது இரண்டின் மூலமும் முதலீட்டில் கிடைக்கும் வருமானம். இது ஒரு நீண்ட கால முயற்சி அல்லது குறுகிய கால முதலீடாக இருக்கலாம். ஒரு குறுகிய கால முதலீட்டின் கீழ், முதலீட்டாளர்கள் பெரும்பாலும் தலைகீழாக மாற்றுவதில் ஈடுபடுகிறார்கள், அங்கு ரியல் எஸ்டேட் வாங்கப்படுகிறது, மாற்றப்படுகிறது அல்லது புதுப்பிக்கப்படுகிறது, மேலும் குறுகிய காலத்திற்குள் லாபத்தில் விற்கப்படுகிறது.
5. திரும்பவும் முதலீடு (சுழுஐ) அல்லது வருவாய் விகிதம் என்பது ஒரு கணக்கியல் காலமாகும், இது முதலீடு செய்யப்பட்ட பணத்தின் சதவீதத்தை தொடர்புடைய செலவுகளைக் கழித்த பின் மீட்டெடுக்கப்படுவதைக் குறிக்கிறது. இது பின்வரும் சூத்திரத்தைப் பயன்படுத்தி கணக்கிடப்படுகிறது:

$$ROI = \text{ஆதாய-செலவு} / \text{செலவு}$$

எங்கே:

$$\text{ஆதாயம்} = \text{முதலீட்டு ஆதாயம்}$$

செலவு = முதலீட்டு செலவு

6. மூலதன ஆதாயங்கள் முடியும்இரண்டு வகைகளாக இருங்கள்:  
உணரப்பட்ட மற்றும் அங்கீகரிக்கப்படாதவை.
  - உணரப்பட்ட மூலதன ஆதாயம் ஒரு முதலீட்டில் கிடைத்த லாபம் என்று விவரிக்கலாம்லாபத்திற்காக விற்கப்பட்டது.
  - மதிப்பிடப்படாத மூலதன ஆதாயம் முடியும்இதுவரை விற்கப்படாத முதலீட்டின் லாபம் என விவரிக்கப்படலாம், ஆனால் பின்னர் விற்கப்பட்டால் லாபம் ஈட்ட முடியும்.
7. ஒரு சொத்து சுழற்சி என்பது மக்கள்தொகை, பொருளாதார மற்றும் உணர்ச்சி காரணிகளில் பின்பற்றப்படும் வழக்கமான நிகழ்வுகளின் வரிசையாகும், அவை சொத்து வழங்கல் மற்றும் தேவையை பாதிக்கும், பின்னர் சொத்து சந்தையை பாதிக்கும். பொதுவாக ஒரு சொத்து வாழ்க்கைச் சுழற்சியின் மூன்று கட்டங்கள் உள்ளன: ஏற்றம், சரிவு மற்றும் மீட்டி.
8. சரிவு கட்டம் பொதுவாக தொடங்குகிறதுபெரும்பாலான மக்கள் உணர் முன் ஒரு நீண்ட காலம்
9. சொத்து சந்தை சரிவு நிலையில் உள்ளது”முக்கிய இயக்கிகளின்” மாற்றும் போக்குகளுக்கும் சொத்து சந்தையில் சாட்சியமளிக்கும் தாக்கங்களுக்கும் இடையிலான தாமதம். இது சொத்து சுழற்சியில் மிக நீண்ட கட்டமாகும். முந்தைய ஏற்றம் நீண்ட மற்றும் பெரியது, அடுத்தடுத்த சரிவு நீண்ட மற்றும் கடினமாக இருக்கும்.
10. மட்டக்குறியிடல்ஒரு நிறுவனத்தின் தயாரிப்புகள், சேவைகள் அல்லது செயல்முறைகளின் செயல்திறனை அளவிடும் ஒரு செயல்முறையாகும், இது தொழில்துறையில் மிகச் சிறந்ததாகக் கருதப்படும் மற்றொரு வணிகத்தின் செயல்களுக்கு எதிராக “வகுப்பில் சிறந்தது” என்றும் அழைக்கப்படுகிறது. தரப்படுத்தலின் நோக்கம் முன்னேற்றத்திற்கான உள் வாய்ப்புகளை அடையாளம் காண்பது.
11. ஐந்து படிகள்தரப்படுத்தல் செயல்முறையின் பின்வருமாறு:
  - தேர்வு செய்யவும்ஒரு தயாரிப்பு, சேவை அல்லது உள் துறை.
  - உங்கள் வணிகத்தை எந்த நிறுவனங்களுடன் ஒப்பிடுவீர்கள் என்பதை நீங்கள் எந்த சிறந்த நிறுவனங்களுக்கு எதிராக நிர்ணயிக்க வேண்டும் என்பதை தீர்மானிக்கவும்.
  - அவற்றின் உள் செயல்திறன் அல்லது அளவீடுகள் குறித்த தகவல்களைச் சேகரிக்கவும்.

## குறிப்பு

## குறிப்பு

- உங்கள் நிறுவனத்தின் செயல்திறனில் உள்ள இடைவெளிகளைக் கண்டறிய இரு நிறுவனங்களிலிருந்தும் தரவை ஒப்பிடுக.
- சிறந்த வகுப்பினருக்குள் செயல்பாடுகள் மற்றும் கொள்கைகளை ஏற்றுக்கொள்ளுங்கள்.

### 6.10. சுருக்கம்

- நகர்ப்புற மக்கள் தொகை, சொத்து தேவை, மலிவு வீட்டுவசதி, உள்கட்டமைப்பு மேம்பாடு, ரேரா மற்றும் வீட்டுக் கடன் விகிதங்கள் ஆகியவை சொத்தின் முக்கிய இயக்கிகள்.
- எதிர்கொள்ளும் சில சவால்கள் ஒரு சில்லறை சொத்தில் பொருளாதார சுருக்கம், உயரும் வட்டி விகிதங்கள் மற்றும் அனுபவமற்ற மேலாண்மை ஆகியவை அடங்கும்.
- இன் விமர்சன வெற்றி ஒரு சொத்து பொருளாதாரம் மற்றும் சந்தை ஆராய்ச்சி, உறவை உருவாக்குதல் மற்றும் சொத்து முதலீட்டில் இருந்து வருமானத்தை ஈட்டுவதற்கான வழிகளைக் கண்டறிதல் உள்ளிட்ட பல காரணிகளைப் பொறுத்தது.
- ஒரு சொத்தின் நான்கு வகையான பொறுப்பு மையங்கள் வருவாய் மையங்கள், செலவு மையங்கள், இலாப மையங்கள் மற்றும் முதலீட்டு மையங்கள்.
- முதலீட்டுச் சொத்து என்பது சம்பாதிக்கும் நோக்கத்துடன் வாங்கப்பட்ட ரியல் எஸ்டேட் சொத்துவாடகை வருமானம், சொத்தின் எதிர்கால மறுவிற்பனை அல்லது இரண்டின் மூலமாகவும் முதலீட்டில் கிடைக்கும் வருமானம்.
- மகசூல் என்பது எதிர்பார்க்கப்படும் வருமானமாகும், இது ஒரு முதலீட்டாளர் எதிர்காலத்தில் ஒரு முதலீட்டிலிருந்து உருவாக்குகிறது. மூலதன வளர்ச்சி விகிதங்கள் வழக்கமாக இல்லாததால் வணிக ரியல் எஸ்டேட்டில் சொத்து மகசூல் குறிப்பாக முக்கியமானது குடியிருப்பு சந்தை வரை உயர்ந்தது.
- சொத்துக்கான தேவைவணிக சொத்து விளைச்சலின் முக்கிய இயக்கிகளில் ஒன்றாகும். தேவை அதிகமாக இருக்கும்போது, முதலீட்டுச் சொத்தை வாங்குவதற்கான செலவு அதிகரிக்கிறது.
- சொத்துக்கான தேவை குறையும் போது, விலைகள் குறைந்து மகசூல் அதிகரிக்கும். வாடகை-க்கு-மதிப்பு விகிதம் அதிகரிக்கும் போது, அது “மகசூல் விளைச்சல்” என்று குறிப்பிடப்படுகிறது.
- திரும்பவும் முதலீடு (சுழுஐ) அல்லது வருவாய் விகிதம் என்பது ஒரு கணக்கியல் காலமாகும், இது முதலீடு செய்யப்பட்ட பணத்தின் சதவீதத்தை தொடர்புடைய செலவுகளைக் கழித்த பின் மீட்டெடுக்கப்படுவதைக் குறிக்கிறது.

## குறிப்பு

- மூலதன ஆதாயம் என்பது பங்குகள், பத்திரங்கள் போன்ற ஒரு சொத்தின் விற்பனையில் ஒருவர் சம்பாதிக்கும் லாபம் அல்லது ரியல் எஸ்டேட். ஒரு சொத்தின் விற்பனை விலை அதன் கொள்முதல் விலையை விட அதிகமாக இருக்கும்போது அது மூலதன ஆதாயத்தை விளைவிக்கும்.
- விற்பனை விலை விட விலை விலை அதிகமாக இருக்கும்போது மூலதன இழப்பு ஏற்படுகிறது. மூலதன ஆதாயங்கள் இருக்கலாம் இரண்டு வகைகளில்: உணரப்பட்ட மற்றும் நம்பமுடியாதவை.
- செயல்பாட்டு பண்புகள் நிறுவனங்கள் அல்லது நிறுவனங்கள் உற்பத்தி, கிடங்குகள் மற்றும் அலுவலகங்கள் போன்ற வழக்கமான செயல்பாடுகளின் செயல்பாட்டிற்கு பயன்படுத்தப்படுகின்றன. சொத்து சொந்தமானது மற்றும் வருமானத்தை ஈட்ட உரிமையாளரால் பயன்படுத்தப்படுகிறது.
- ஒரு சொத்து சுழற்சி என்பது மக்கள்தொகை, பொருளாதார மற்றும் உணர்ச்சி காரணிகளில் பின்பற்றப்படும் வழக்கமான நிகழ்வுகளின் வரிசையாகும், அவை சொத்து வழங்கல் மற்றும் தேவையை பாதிக்கும், பின்னர் சொத்து சந்தையை பாதிக்கும். பொதுவாக ஒரு சொத்து வாழ்க்கைச் சுழற்சியின் மூன்று கட்டங்கள் உள்ளன: ஏற்றம், சரிவு மற்றும் மீட்பு.
- முந்தைய ஏற்றம் நீண்ட மற்றும் பெரியது, அடுத்தடுத்த சரிவு நீண்ட மற்றும் கடினமாக இருக்கும். பிரபலமான கருத்துக்கு மாறாக, சொத்து மதிப்புகள் சரிவின் போது வீழ்ச்சியடையாது, மதிப்புகள் வெறுமனே நீண்ட காலத்திற்கு நிற்கக்கூடும். ஷ
- மீட்பு கட்டம் எப்போதும் சரிவு அல்லது ஏற்றம் கட்டங்களை விட மிகக் குறைவு.
- ஒரு குடியிருப்பு சொத்தின் சொத்து வாழ்க்கை சுழற்சியில் மூன்று நிலைகள் கையகப்படுத்தல் கட்டம், சேவை நிலை மற்றும் அகற்றல் கட்டம்.
- மட்டக்குறியிடல் ஒரு நிறுவனத்தின் தயாரிப்புகள், சேவைகள் அல்லது செயல்முறைகளின் செயல்திறனை அளவிடும் ஒரு செயல்முறையாகும், இது தொழில்துறையில் மிகச் சிறந்ததாகக் கருதப்படும் மற்றொரு வணிகத்தின் செயல்களுக்கு எதிராக “வகுப்பில் சிறந்தது” என்றும் அழைக்கப்படுகிறது.
- தரப்படுத்தலின் நோக்கம் முன்னேற்றத்திற்கான உள் வாய்ப்புகளை அடையாளம் காண்பது. இரண்டு அடிப்படை வகையான மேம்பாட்டு வாய்ப்புகள் உள்ளன.

## குறிப்பு

### 6.11. முக்கிய சொற்கள்

- ரியல் எஸ்டேட் (ஒழுங்குமுறை மற்றும் மேம்பாடு) சட்டம், 2016: இது இந்திய நாடாளுமன்றத்தின் ஒரு சட்டமாகும், இது வீடு வாங்குபவர்களைப் பாதுகாக்கவும், ரியல் எஸ்டேட் துறையில் முதலீடுகளை அதிகரிக்கவும் உதவுகிறது.
- மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி (மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி): அது ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்தில் ஒரு நாட்டில் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை உற்பத்தி செய்வதன் மூலம் உருவாக்கப்பட்ட மதிப்பின் நிலையான அளவீடு ஆகும். எனவே, அந்த உற்பத்தியில் இருந்து ஈட்டப்பட்ட வருமானத்தையும் அல்லது இறுதி பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளுக்காக செலவிடப்பட்ட மொத்தத் தொகையையும் (குறைந்த இறக்குமதிகள்) இது அளவிடுகிறது.
- முதலீடு: ஒரு முதலீடு என்பது ஒரு சொத்து அல்லது பொருளாகும், இது எதிர்காலத்தில் ஏதேனும் ஒரு கட்டத்தில் வருமானத்தை ஈட்டும் அல்லது மதிப்பைப் பாராட்டும் என்ற நம்பிக்கையுடன் வாங்கப்படுகிறது.
- முதலீட்டு சொத்துக்கள்: இவை கூடுதல் வருமானத்தை ஈட்டுவதற்காக பெறப்பட்ட உறுதியான அல்லது தெளிவற்ற பொருட்கள் அல்லது எதிர்காலத்தில் மதிப்பு அதிகரிக்கும் என்ற எதிர்பார்ப்பில் ஏகப்பட்டவை. முதலீட்டு சொத்துகளின் எடுத்துக்காட்டுகளில் பரஸ்பர நிதிகள், பங்குகள், பத்திரங்கள், ரியல் எஸ்டேட் மற்றும் ஓய்வூதிய சேமிப்புக் கணக்குகளான 401 (கே) கள் மற்றும் ஐஆர்ஏக்கள் அடங்கும்.

### 6.12. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

#### குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. விளக்கசுருக்கமாக சொத்தின் மூன்று முக்கிய இயக்கிகள்.
2. தரப்படுத்தல் என்றால் என்ன?
3. செயல்பாட்டு சொத்தின் செயல்திறனை பாதிக்கும் ஐந்து காரணிகள் யாவை?
4. பூம் மற்றும் சரிவின் கவனிப்பில் வேறுபாடு.
5. வணிகச் சொத்தின் கையகப்படுத்தல் செயல்முறை பற்றி விவாதிக்கவும்.

#### நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. இன் செயல்திறன் மதிப்பீட்டு காரணிகளை விளக்குங்கள் ஒரு சொத்து.
2. சொத்து வாழ்க்கை சுழற்சியை ஆராயுங்கள் ஒரு சொத்து.

3. சொத்து வாழ்க்கை சுழற்சியை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள் குடியிருப்பு சொத்துக்கள்.
4. முதலீட்டு சொத்தின் செயல்திறனை மதிப்பிடுவதற்கான காரணிகளைப் பற்றி விவாதிக்கவும்.
5. தரப்படுத்தல் குறித்த கருத்தை விரிவாக விளக்குங்கள்.

## குறிப்பு

### 6.13. கூடுதல் வாசிப்புகள்

- க்ரூவால், துருவ். 2018. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.
- கில்பர்ட், டேவிட். 2003. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
- சவுத்ரி, பிரசாந்த். 2016. நவீன யுகத்தில் சில்லறை விற்பனை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.
- கோவோரெக், ஹெலன் மற்றும் பீட்டர் மெகால்ட்ரிக். 2015. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை: கோட்பாடுகள் மற்றும் பயிற்சி. லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
- பெர்ரி, ஜெஸ்கோ மற்றும் டென்னிஸ் ஸ்பில்லெக். 2011. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் பிராண்டிங்: சுழுஜ ஜ அதிகரிக்க ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட வழிகாட்டி. லண்டன்: விலே.

## சில்லறை சொத்து

### அமைப்பு

- 7.1. அறிமுகம்
- 7.2. நோக்கங்கள்
- 7.3. சில்லறை சொத்து பற்றிய கருத்து
- 7.4. சில்லறை சொத்து நிர்வாகத்தின் முக்கியத்துவம்
- 7.5. சில்லறை சொத்தின் தேவை அதிகரிக்கும்
- 7.6. மாடி விண்வெளி அட்டவணை
- 7.7. சில்லறை வரிசைமுறை
- 7.8. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 7.9. சுருக்கம்
- 7.10. முக்கிய சொற்கள்
- 7.11. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 7.12. மேலும் வாசிப்புகள்

### 7.1. அறிமுகம்

சில்லறை சொத்து ஒரு கடை, ஷாப்பிங் சென்டர் அல்லது சேவை வணிகத்திற்காகப் பயன்படுத்தப்படும் சொத்துக்கான மண்டலத்தின் வகைப்பாடு ஆகும். இந்த அலகு பல்வேறு வகையான சில்லறை பண்புகளை அடையாளம் காண்பதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது. சில்லறை சொத்து என்றால் என்ன, அதன் நேர்மறை மற்றும் எதிர்மறை அம்சங்கள் என்ன என்பது குறித்து விரிவான விவாதம் நடைபெறுகிறது. தேவை விரைவாக அதிகரிப்பதால், சில்லறை சொத்துக்கும் முக்கியத்துவம் கிடைக்கிறது. அதிகரித்து வரும் தேவையை பாதிக்கும் காரணிகள் மற்றும் அதிகரித்து வரும் தேவையை அடுத்து ஒரு நல்ல சொத்து நிர்வாகத்தின் முக்கியத்துவம் குறித்து இந்த பிரிவு விவாதிக்கிறது. சில்லறை துறையில் எ.பி.எஸ்.ஜி தேவை மற்றும் இந்த துறையில் என்ன வரிசைமுறை பராமரிக்கப்படுகிறது என்பதையும் இது விளக்குகிறது.



## 7.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- பல்வேறு வகையான சில்லறை பண்புகளை அடையாளம் காணவும்
- சில்லறை சொத்துக்களின் தேவை முறை பற்றி விவாதிக்கவும்
- சில்லறை சொத்து துறையில் பயனுள்ள நிர்வாகத்தின் முக்கியத்துவத்தைப் புரிந்து கொள்ளுங்கள்
- சில்லறை சொத்து துறையில் எ.பி.எஸ்.ஐயின் முக்கியத்துவத்தைப் புரிந்து கொள்ளுங்கள்.
- சில்லறை வரிசைக்கு முக்கியத்துவம் பற்றி விவாதிக்கவும்

## குறிப்பு

## 7.3. சில்லறை சொத்து பற்றிய கருத்து

சில்லறை சொத்து என்பது ஒரு கடை, ஷாப்பிங் சென்டர் அல்லது சேவை வணிகத்திற்கு பயன்படுத்தப்படும் உண்மையான சொத்து. இது வணிகச் சொத்துச் சந்தையின் ஒரு பகுதியாகும், இது பொதுவாக அதிக வருமானத்தை ஈட்ட பயன்படுகிறது. இத்தகைய பண்புகள் நுகர்வோர் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் விற்பனைக்கு பயன்படுத்தப்படுகின்றன. சில்லறை சொத்துக்கள் தனிப்பட்ட கடைகள், பாப்-அப் கடைகள் முதல் பெரிய பெட்டி கடைகள் வரை வணிக ரீதியான ரியல் எஸ்டேட் வகைகளை உள்ளடக்கியது. சூப்பர் மார்க்கெட்டுகள், உலர் துப்புரவாளர்கள், க.பேக்கள், பூக்கடைக்காரர்கள், மருந்தகங்கள், பைக் கடைகள் மற்றும் பேஷன் கடைகள் போன்ற அனைத்தையும் அவை உள்ளடக்கியுள்ளன.

### சில்லறை பண்புகள் வகைகள்

1. மால்கள்: ஷாப்பிங் மையங்களை உள்ளடக்கிய சில்லறை விற்பனை மையங்களில் இவை மிகவும் பிரபலமானவை. பல கடைகள் ஒரே கூரையின் கீழ் அமைந்துள்ளன ஒரு மாலில். மால்களில் பொழுதுபோக்கு மற்றும் உணவு மண்டலங்களுக்கான இடங்களும் உள்ளன, ஒரே கூரையின் கீழ் பல பிராண்டுகளைக் கொண்டுள்ளது. அவை சுமார் 4,00,000 சதுர அடி அளவு இருக்கலாம் இருப்பினும், வழங்கப்பட்ட அனுமதியின்படி அளவுகள் மாறுபடலாம்.

2. வாழ்க்கை முறை மையங்கள்: 1990 களில் பரவலான புகழ் பெறத் தொடங்கிய ஒரு சொத்து வகை, வாழ்க்கை முறை மையங்கள் அடிப்படையில் கூரைகள் இல்லாத மால்கள், ஆனால் ஒரு நங்கூரமாக ஒரு டிபார்ட்மென்ட் ஸ்டோருடன் அவசியமில்லை. வழக்கமாக உயர்மட்ட முடிவில், இதேபோன்ற இன்-லைன் குத்தகைதாரர் வரிசையில், வாழ்க்கை முறை மையங்கள் 1,50,000 சதுர அடி முதல் 5,00,000 சதுர அடி வரை

## குறிப்பு

இருக்கும், இருப்பினும் அவை பெரியதாக செல்லக்கூடும். முழு சேவை-உணவு விருப்பங்களை வழங்குவதன் மூலம் வாழ்க்கை முறை மையங்களையும் வகைப்படுத்தலாம்.

3. தொழிற்சாலை விற்பனை நிலையங்கள்: தொழிற்சாலை விற்பனை நிலையம் என்பது உற்பத்தியாளரால் நடத்தப்படும் ஒரு கடை. இத்தகைய கடைகள் உற்பத்தியாளரால் நேரடியாக நுகர்வோருக்கு பொருட்களை விற்கின்றன. ஒரு தொழிற்சாலை விற்பனை நிலையம் மற்ற விற்பனை நிலையங்களிலிருந்து வேறுபட்டது, ஏனெனில் இது தொழிற்சாலை அல்லது நிறுவனத்தால் தயாரிக்கப்பட்ட பிராண்டை மட்டுமே கொண்டுள்ளது மற்றும் வேறு எந்த வகை பிராண்ட் தயாரிப்புகளையும் வழங்கவில்லை. சில நேரங்களில், இந்த விற்பனை நிலையங்கள் சேதமடைந்த பொருட்கள் அல்லது நிராகரிக்கப்பட்ட பொருட்களை விற்கின்றன அத்தகைய பொருட்கள் குறைந்த விலைக்கு விற்கப்படுகின்றன.

4. மின் நிலையங்கள்: 2,00,000 சதுர அடி மற்றும் அதற்கு மேல், இவை பொதுவாக பெரிய பெட்டிக் கடைகளின் வீடு, அதாவது தள்ளுபடிகள், வீட்டு மேம்பாட்டு சில்லறை விற்பனையாளர்கள் மற்றும் பெரிய சிறப்பு சங்கிலிகள். சில எடுத்துக்காட்டுகள் வால்மார்ட், தி ஹோம் டிப்போ, பெஸ்ட் பை மற்றும் டிக்கின் விளையாட்டு பொருட்கள். துரித உணவு சங்கிலிகள் மற்றும் பிற உணவகங்கள் பெரும்பாலும் அவற்றின் வாகன நிறுத்துமிடங்களில் திண்டு தளங்களில் காணப்படுகின்றன.

5. சமூக மையங்கள்: அவை குறிப்பிடப்படுகின்றனஸ்ட்ரிப் மால்களாக. அவற்றின் அளவு 1,25,000 சதுர அடி முதல் 4,00,000 சதுர அடி வரை இருக்கும். அவர்கள் மளிகைக் கடை வைத்திருக்கிறார்கள், மேலும் மருந்துக் கடைகள் போன்ற வசதியான சில்லறை விற்பனையாளர்களுடன் கலந்த தள்ளுபடி மற்றும் பெரிய சிறப்புக் கடைகளையும் வைத்திருக்க முடியும்.

6. அக்கம்பக்கத்து மையங்கள்: அவை சமூக மையங்களின் சிறிய பதிப்பு. இந்த மையங்கள் பொதுவாக மளிகை-நங்கூரமிடப்பட்ட பண்புகள் மற்றும் பிற வசதி சில்லறை விற்பனையாளர்களுடன் குறிப்பிடப்படுகின்றன. அவை 1,25,000 சதுர அடி வரை இயங்கும்.

7. வசதி மையங்கள்: இவை 30,000 சதுர அடிக்கும் குறைவான அளவிலான மிகச் சிறிய பண்புகள், மற்றும் வசதி சார்ந்த சில்லறை விற்பனையாளர்களால் நிரப்பப்படுகின்றன உலர் துப்புரவாளர்கள், ஆணி நிலையங்கள், மருந்துக் கடைகள் மற்றும் பிற வகையான கடைகள், வாடிக்கையாளர்கள் விரைவான கொள்முதல் அல்லது சேவையை எதிர்பார்க்கிறார்கள்.

சில்லறை பண்புகள் சில நன்மைகளைக் கொண்டுள்ளன.

உதாரணமாக, அவை அதிக மகசூலை அளிக்கின்றன சில்லறை விற்பனையாளர் அதிக அளவு வருமானத்தை ஈட்ட முடியும். சில்லறை சொத்துக்கள் குடியிருப்பு சொத்துக்களுடன் ஒப்பிடும்போது நீண்ட காலத்திற்கு குத்தகைக்கு எடுக்கப்படுகின்றன, மேலும் இது நிச்சயமாக சொத்தின் உரிமையாளருக்கு பயனளிக்கும். சில்லறை பண்புகள் மிகக் குறைந்த பராமரிப்பைக் கோருவதால் அவை செலவு குறைந்தவை. இருப்பினும், சில்லறை சொத்துக்களைப் பெறுவதற்கு முன்னர் சரியான எச்சரிக்கையுடன் இருக்க வேண்டும், ஏனெனில் இது வழக்கமாக திறன்கள், அறிவு மற்றும் நுகர்வோரின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்தல் தேவைப்படுகிறது. சில்லறை பண்புகளுக்கு அதிக முதலீடு தேவைப்படுகிறது மற்றும் நுகர்வோர் முறைகள் மற்றும் புள்ளிவிவரங்களில் தொடர்ச்சியான மாற்றம் உள்ளது.

## குறிப்பு

### 7.4. சில்லறை சொத்து நிர்வாகத்தின் முக்கியத்துவம்

சில்லறை சொத்து நிர்வாகத்தின் முக்கியத்துவத்தைப் பற்றி விவாதிப்போம்.

#### 1. எளிதான குத்தகை செயல்முறை

குத்தகை செயல்முறை தேவைஒரு சிறப்பு அறிவு மற்றும் குத்தகைக்கு எந்த முறை தேவைப்படுகிறது என்பதை புரிந்து கொள்வதில் எப்போதும் சிரமம் உள்ளது. ஒரு நல்ல சில்லறை சொத்து மேலாண்மை சில்லறை சொத்தின் குத்தகை செயல்முறையை எளிதாக்க உதவுகிறது. புதிய குத்தகைதாரர்களுடன் புதிய குத்தகை பேச்சுவார்த்தையில் மேலாளர் ஈடுபட வேண்டும். சில்லறை சொத்து மேலாண்மை அருகிலுள்ள சொத்து வாடகை மற்றும் சந்தை வகையை அறிய உதவுகிறது. குத்தகை பேச்சுவார்த்தைகளின் சரியான வடிவத்தை அறிவது நிறுவனத்தின் வருமானத்தை அதிகரிக்க உதவும்.

#### 2. நிலுவை மேலாண்மை

இப்போதெல்லாம், நிலுவை மேலாண்மை மற்றும் மீட்பு என்பது தரமான சொத்து மேலாண்மை சேவையின் ஒரு பகுதியாகும். வாடகை கொடுப்பனவுகளை கண்காணிப்பது எந்தவொரு மேலாளருக்கும் ஒரு முக்கியமான பணியாகும் செலுத்தப்படாத பணத்தை எவ்வாறு மீட்டெடுப்பது என்பதை அறிவது மற்றொரு விஷயம்.

#### 3. வாடகை வசூல்

வாடகை வசூல் குத்தகைதாரரின் குத்தகைக்கு ஏற்ப சரியான நேரத்தில் இருக்க வேண்டும். குத்தகை செயல்முறைக்கு வாடகை வசூல் தேதிகள் மிகவும் முக்கியம். வாடகை வகைகள் மொத்த அல்லது நிகர

## குறிப்பு

வாடகையாக இருக்கலாம் மிக குறிப்பாக வெளிச்செல்லும் மீட்பு தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட வாடகை வகைகளில் செல்வாக்கு செலுத்துகிறது. சொத்துடன் தொடர்புடைய தொழில் தரங்களின் அடிப்படையில் சரியான வாடகை வகையைத் தேர்ந்தெடுப்பது உங்கள் வாய்ப்புகளுக்கு உதவும்சொத்து குத்தகைக்கு.

### 4. வெளிச்செல்லல்களை மீட்டெடுக்கிறது

வெளிச்செல்லும் ஒரு சொத்தை நடத்துவதற்கான செலவு. வளாகத்தை குத்தகைக்கு விடுவதன் ஒரு பகுதியாக சில வெளிச்செல்லல்களை மீட்டெடுக்க முடியும். ஒரு நல்ல சொத்து நிர்வாகத்திற்கு வெளிச்செல்லும் முறைகளை சிறந்த முறையில் மற்றும் குத்தகை விதிமுறைகளுக்கு ஏற்ப எவ்வாறு மீட்டெடுப்பது என்பது தெரியும்.

### 5. கட்டுப்படுத்தப்பட்ட பராமரிப்பு

ஒரு நல்ல சொத்து மேலாண்மை வழக்கமான பராமரிப்பு செலவைக் கட்டுப்படுத்த உதவுகிறது. சொத்து மேலாளர் பராமரிப்பு பணிகளுக்கான பட்ஜெட்டை பராமரிக்கிறார், இதில் நிறுவனத்தின் வருமானம் மற்றும் செலவு ஆகியவை அடங்கும். சில்லறை சொத்துக்களை திறம்பட நிர்வகிக்க பயனுள்ள நிதிக் கட்டுப்பாடு உதவுகிறது.

### 6. தொழில்முறை சொத்து வடிவமைப்பு

குறியீடு இணக்கம் சொத்தின் அத்தியாவசிய சேவைகள் மற்றும் வடிவமைப்பு தொடர்பானது. சொத்து வடிவமைப்பு மற்றும் குறியீடு இணக்கத்திற்கு பொருந்தும் விதிகள் மற்றும் ஒழுங்குமுறைகளுக்கு உதவ நிபுணர்களின் தேவை உள்ளது.

### 7. குத்தகைதாரர் தொடர்பு

குத்தகைதாரர் தொடர்புபயனுள்ள சொத்து மேலாண்மை மற்றும் குத்தகைதாரர் கலவையின் கண்ணோட்டத்தில் சொத்தின் ஸ்திரத்தன்மைக்கு எப்போதும் அவசியம். நல்ல குத்தகைதாரர் தொடர்பு எந்த சொத்திலும் காலியிட விகிதத்தை குறைக்கிறது.

## 7.5. சில்லறை சொத்தின் தேவை அதிகரிக்கும்

மக்கள் தொகை அதிகரிப்புடன், சில்லறை சொத்தின் தேவையும் அதிகரித்துள்ளது. சில்லறை சொத்துக்களின் தேவை அதிகரிப்பதற்கான காரணிகள் கீழே விவாதிக்கப்பட்டுள்ளன:

1. நுகர்வு நிலை: உடன்மக்கள்தொகை மற்றும் வீட்டுவசதிப் பகுதிகளின் அதிகரிப்பு, நகரத்தின் தொலைதூர பகுதிகளிலும் மக்கள் குடியிருப்பு இடங்களைத் தேடுகிறார்கள். மக்கள் அதிகமான பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை கோருவதால், மக்களின் நுகர்வு நிலை சில்லறை

சொத்துக்களின் தேவையின் அளவை கணிசமாக அதிகரித்துள்ளது. நகர்ப்புறங்களில் அதிகரித்து வரும் இந்த தேவை மற்றும் அதிகரித்துவரும் மக்கள் தொகை சில்லறை சொத்து அமைப்பின் தேவையை அதிகரித்துள்ளது, இது நகர்ப்புறங்களில் வணிக வளாகங்கள் மற்றும் வளாகங்களை நிர்மாணிக்க வழிவகுத்தது.

2. அரசு கொள்கைகள்:அதிகரிக்கும் சில கொள்கைகளை அரசாங்கம் அறிமுகப்படுத்துகிறதுசந்தையில் பணம் வழங்கல். வீடுகள் கிடைப்பதற்காக இது தவறாமல் செயல்படுகிறது, இதன் கீழ் ரீமுருளுஐபே குழுச யுடுடு போன்ற பல திட்டங்கள். வீட்டுவசதி சங்கங்களின் எண்ணிக்கையில் அதிகரிப்புடன், அந்த நாட்டின் சில்லறை சொத்துக்களின் தேவையும் அதிகரித்துள்ளது. மேலும், சந்தையில் நிதி கிடைப்பது புதிய முதலீடுகளை முதலீடு செய்யவும் தொடங்கவும் மக்களுக்கு உதவுகிறது.

3. சில்லறை பிராண்டுகளின் பெருக்கம்: சமீபத்தில் இருந்ததுசந்தையில் சில்லறை பிராண்டுகளின் பெருக்கம் மற்றும் இது பிராண்டுகளுக்கு இடத்தை வழங்க அதிக மால்கள் மற்றும் வணிக மையங்களை நிர்மாணிப்பதற்கான தேவையை அதிகரித்துள்ளது.

4. உள்கட்டமைப்பின் வளர்ச்சி: சில்லறை சொத்துக்களின் வளர்ச்சியில் அரசாங்கத்தின் வளர்ச்சித் திட்டங்களும் முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றன, ஏனெனில் இந்த திட்டங்கள் இப்பகுதியின் வருமானத்தை அதிகரிப்பதில் கவனம் செலுத்துகின்றன மற்றும் சில்லறை சொத்துக்கள் வருமானத்தை உருவாக்குவதற்கான ஒரு நல்ல ஆதாரமாகும்.

## 7.6. மாடி விண்வெளி அட்டவணை

மாடி விண்வெளி அட்டவணை (எ.பிஎஸ்ஐ) என்பது மொத்த தரை பரப்பளவை கட்டியெழுப்பப்பட்ட நிலத்தின் அளவிற்கு விகிதமாகும். எ.பிஎஸ்ஐ மண்டலத்தின் மூலம் அத்தகைய விகிதத்தில் விதிக்கப்பட்ட வரம்புகள் என்றும் குறிப்பிடப்படுகிறது. தேசிய கட்டிடக் குறியீட்டின் விதிமுறைகளால் எ.பிஎஸ்ஐ அமைக்கப்படுகிறது. எ.பிஎஸ்ஐ கட்டணம் என்று அழைக்கப்படும் கட்டுமானத்திற்காக ஒரு கட்டணம் அரசுக்கு செலுத்தப்படுகிறது.

### FSI கணக்கிடுவதற்கான சூத்திரம்:

$$FSI = \text{மொத்த மாடி அளவு} / \text{சதித்திட்டத்தின் பரப்பளவு}$$

பின்வரும் காரணங்களால் FSI கணக்கிடப்படுகிறது:

1. நகர்ப்புற அடர்த்தியை மண்டலப்படுத்துவதற்கு குளுஐ முக்கியமானது. “நகர அடர்த்தி” என்பதுநகர்ப்புற திட்டமிடலில் பயன்படுத்தப்படும் ஒரு சொல் மற்றும் நகர்ப்புறத்தில் வசிக்கும் மக்களின்

## குறிப்பு

எண்ணிக்கை என்று பொருள். இது நகர்ப்புறத்தின் செயல்பாட்டைப் புரிந்துகொள்ள உதவுகிறது. நகர்ப்புற அடர்த்தியைக் கணக்கிடுவதற்கு இது நகராட்சி அல்லது உள்ளூர் அதிகாரிகளால் கட்டுப்படுத்தப்படுகிறது.

2. காற்றோட்டம் மற்றும் பாதுகாப்பிற்கான இடத்தைப் பெறுவதற்கான கட்டுமானத்திற்கு வரம்பு விதிக்க எ.பிஎஸ்ஐ விதிமுறைகள் அமைக்கப்பட்டுள்ளன.

3. குறிப்பாக மெட்ரோ நகரங்களில் அதிகரித்து வரும் கட்டிடங்களைக் கட்டுப்படுத்த இது உதவுகிறது. ஒரு பகுதிக்கான உயர் எ.பிஎஸ்ஐ அதிக கட்டிட அளவைக் குறிக்கிறது.

4. குளுஐடவை அளவையடையச் செங்குத்து கட்டிட வளர்ச்சி மற்றும் உயிருள்ள நிலைமைகளை சீராக்க உதவுகிறது, அதே நேரத்தில் வளர்ந்து வரும் மக்களுக்கு இடமளிக்கிறது.

### 7.7. சில்லறை வரிசை முறை

சில்லறை வரிசைமுறை என்பது தனிநபர்கள் அல்லது சமூக அடிப்படையிலான வகைப்பாடு மற்றும் அணிகளாகும்சில வகையான சில்லறை கடைகளுக்கான சமந்து செல்லும் திறன் மற்றும் தொலைதூர கடைக்காரர்கள் சில்லறை இடத்திற்கு செல்ல தயாராக உள்ளனர். சில்லறை வரிசைக்கு மூன்று நிலைகள் உள்ளன:

1. சில்லறை கீற்றுகள்
2. ஷாப்பிங் மையங்கள்
3. மின் நிலையங்கள்

#### சில்லறை கீற்றுகள்

அவை ஒரு திறந்த பகுதியில் சங்கிலி கடைகள், ஒரு இடத்தில் வரிசையாக அமைக்கப்பட்டிருக்கும். அவை செயல்பாட்டு சிறப்புக்கு புகழ் பெற்றவை. இந்த கடைகள் ஒரு வகை பொருளாதார செயல்பாடு மற்றும் தனித்துவமான சந்தைப்படுத்தல் ஆகியவற்றில் நிபுணத்துவம் பெற்றவை. சில்லறை துண்டுகளின் அளவு தரையின் அளவு பகுதியில் அல்லது கடைகளின் எண்ணிக்கையில் அளவிடப்படுகிறது. சிறிய கீற்றுகள் பெரும்பாலும் உள்ளூர் சந்தையில் சேவை செய்யும் வசதி மையங்களாகத் தொடங்குகின்றன, பின்னர் இன்னும் விரிவான சந்தைகளுக்கு சேவை செய்வதற்காக விரிவடைகின்றன, மேலும் ஒரு குறிப்பிட்ட சந்தையில் நிபுணத்துவம் பெற்றிருக்கலாம், இது பெருநகரப் பகுதி முழுவதிலுமிருந்து வாடிக்கையாளர்களை ஈர்க்கிறது. இந்த பாரம்பரிய கீற்றுகள் பல முதலில் பாதசாரி கடைக்காரரின் தேவைகளை நோக்கியதாக இருந்தன, பின்னர் ஓரளவு அல்லது முழுவதுமாக வாகனங்களுக்கு இடமளிக்கும் வகையில் மாற்றியமைக்கப்பட்டன.

இதற்கு நேர்மாறாக, கடந்த 60 ஆண்டுகளில் கட்டப்பட்ட பெரும்பாலான சில்லறை கீற்றுக்கள் புறநகர்ப்பகுதிகளில் அமைந்துள்ளன, புறநகர் கடைக்காரர்களை ஒரு ஆட்டோமொபைல் மூலம் ஏற்றுக் கொள்கின்றன,

### ஷாப்பிங் மையங்கள்

ஷாப்பிங் மையங்கள் முக்கியமாக உள்ளூர் வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஒரு ஷாப்பிங் வளாகத்தில் மூடப்பட்ட பெரிய அளவிலான வணிக வளாகங்கள் அல்லது கடைகளைக் கொண்டுள்ளன. ஷாப்பிங் சென்டர்களுக்கான சர்வதேச கவுன்சில் (ஐ.சி.எஸ்.சி) ஒரு ஷாப்பிங் சென்டரை ஒரு சில்லறை சொத்தாக வரையறுக்கிறது, திட்டமிடப்பட்டுள்ளது, கட்டப்பட்டது, சொந்தமானது மற்றும் நிர்வகிக்கப்படுகிறது, இது வணிக வாடகை அலகுகள் மற்றும் பொதுவான பகுதிகளை உள்ளடக்கியது, குறைந்தபட்சம் 10,000 சதுர அடி.

### மின் நிலையங்கள்

ஒரு சக்தி மையம் என்பது ஒரு பெரிய வெளிப்புற ஷாப்பிங் மால் ஆகும், இது பொதுவாக மூன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட “பெரிய பெட்டி” கடைகளை உள்ளடக்கியது. இந்த வகை சொத்தில் சிறிய சில்லறை விற்பனையாளர்கள் மற்றும் உணவகங்கள் இருக்கலாம், அவை இலவசமாக அல்லது ஸ்ட்ரிப் பிளாசாக்களில் அமைந்துள்ளன மற்றும் பகிரப்பட்ட வாகன நிறுத்துமிடத்தால் சூழப்பட்டுள்ளன. வாகன ஓட்டிகளின் வசதிக்காக மின் நிலையங்கள் கட்டப்பட்டுள்ளன. பாரம்பரிய உட்புற வணிக வளாகங்கள் மற்றும் தனி பெரிய பெட்டி கடைகளைப் போலன்றி, மின் நிலையங்கள் பெரும்பாலும் தனித்துவமான கட்டடக்கலை அம்சங்களைக் கொண்டுள்ளன.

## 7.8. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

1. சில்லறை சொத்து ஒரு கடை, ஷாப்பிங் சென்டர் அல்லது சேவை வணிகத்திற்கு பயன்படுத்தப்படும் உண்மையான சொத்து வகை. இது வணிகச் சொத்துச் சந்தையின் ஒரு பகுதியாகும், இது பொதுவாக அதிக வருமானத்தை ஈட்ட பயன்படுகிறது.
2. சில்லறை சொத்தின் நன்மைகள் அதிக மகசூல் மற்றும் அதிக அளவு வருமானம் ஆகியவை அடங்கும். சில்லறை சொத்துக்கள் குடியிருப்பு சொத்துக்களுடன் ஒப்பிடும்போது நீண்ட காலத்திற்கு குத்தகைக்கு எடுக்கப்படுகின்றன, மேலும் இது நிச்சயமாக சொத்தின் உரிமையாளருக்கு பயனளிக்கும். சில்லறை பண்புகள் மிகக் குறைந்த பராமரிப்பைக் கோருவதால் அவை செலவு குறைந்தவை.

## குறிப்பு

## குறிப்பு

3. சில்லறை சொத்துக்களை திறம்பட நிர்வகிக்க பயனுள்ள நிதிக் கட்டுப்பாடு உதவுகிறது, மற்றும் ஒரு நல்ல சொத்து மேலாண்மை வழக்கமான பராமரிப்பு செலவுகளை கட்டுப்படுத்த உதவுகிறது. பராமரிப்பு பணிகளுக்கான பட்ஜெட்டை பராமரிப்பதற்கு சொத்து மேலாளர் பொறுப்பேற்கிறார், இதில் நிறுவனத்தின் வருமானம் மற்றும் செலவு ஆகியவை அடங்கும்.

4. சில்லறை சொத்து மேலாண்மை பல நன்மைகளைக் கொண்டுள்ளது, இதில் எளிதான குத்தகை செயல்முறை மற்றும் நிலுவை மேலாண்மை.

5. சில்லறை சொத்துக்களின் தேவையை பாதிக்கும் இரண்டு காரணிகள்:

(a) நுகர்வு நிலை

(b) சில்லறை பிராண்டுகளின் பெருக்கம்

6. மாடி விண்வெளி அட்டவணை (குளுஜ்) என்பது மொத்த தரை பரப்பளவை துண்டின் அளவிற்கு கட்டும் விகிதமாகும் அது கட்டப்பட்ட நிலத்தின். எ.பி.எஸ்.ஜி மண்டலத்தின் மூலம் அத்தகைய விகிதத்தில் விதிக்கப்பட்ட வரம்புகள் என்றும் குறிப்பிடப்படுகிறது. தேசிய கட்டிடக் குறியீட்டின் விதிமுறைகளால் எ.பி.எஸ்.ஜி அமைக்கப்படுகிறது.

7. FSI கணக்கிடுவதற்கான சூத்திரம்:

$$FSI = \text{மொத்த மாடி அளவு} / \text{சதித்திட்டத்தின் பரப்பளவு}$$

8. சில்லறை வரிசைக்கு மூன்று நிலைகள்:

(a) சில்லறை கீற்றுகள்

(b) ஷாப்பிங் மையங்கள்

(c) மின் நிலையங்கள்

9. சில்லறை கீற்றுகள் ஒரு திறந்த பகுதியில் சங்கிலி கடைகள், ஒரு இடத்தில் வரிசையாக அமைக்கப்பட்டிருக்கும். அவை செயல்பாட்டு சிறப்புக்கு புகழ் பெற்றவை. இந்த கடைகள் ஒரு வகை பொருளாதார செயல்பாடு மற்றும் தனித்துவமான சந்தைப்படுத்தல் ஆகியவற்றில் நிபுணத்துவம் பெற்றவை. சில்லறை துண்டுகளின் அளவு தரையின் அளவு பகுதியில் அல்லது கடைகளின் எண்ணிக்கையில் அளவிடப்படுகிறது.

## 7.9. சுருக்கம்

- சில்லறை சொத்து ஒரு கடை, ஷாப்பிங் சென்டர் அல்லது சேவை வணிகத்திற்கு பயன்படுத்தப்படும் உண்மையான சொத்து வகை. இது வணிகச் சொத்துச் சந்தையின் ஒரு



## குறிப்பு

- பகுதியாகும், இது பொதுவாக அதிக வருமானத்தை ஈட்ட பயன்படுகிறது.
- சூப்பர் மார்க்கெட்டுகள், உலர் கிளினர்கள், கஃபேக்கள், பூக்கடைக்காரர்கள், மருந்தகங்கள்,பைக் கடைகள் மற்றும் பேஷன் கடைகள் மற்றும் பல.
  - சில்லறை பண்புகள் சில நன்மைகளைக் கொண்டுள்ளன. உதாரணமாக, அவை அதிக மகசூலை அளிக்கின்றன மற்றும் சில்லறை விற்பனையாளர் அதிக அளவு சம்பாதிக்க முடியும்வருமானம்.
  - இந்த பண்புகளுக்கு அதிக முதலீடு தேவைப்படுகிறது மற்றும் நுகர்வோர் முறைகள் மற்றும் புள்ளிவிவரங்களில் தொடர்ச்சியான மாற்றம் உள்ளது.
  - குத்தகை செயல்முறை தேவைஒரு சிறப்பு அறிவு மற்றும் குத்தகைக்கு எந்த முறை தேவைப்படுகிறது என்பதை புரிந்து கொள்வதில் எப்போதும் சிரமம் உள்ளது. சில்லறை சொத்தின் குத்தகை செயல்முறையை எளிதாக்க அகுட் சில்லறை சொத்து மேலாண்மை உதவுகிறது.
  - வாடகை கொடுப்பனவுகளை கண்காணிப்பது எந்தவொரு மேலாளருக்கும் ஒரு முக்கியமான பணியாகும் செலுத்தப்படாத பணத்தை எவ்வாறு மீட்டெடுப்பது என்பதை அறிவதுமற்றொன்று.
  - வாடகை வசூல் குத்தகைதாரரின் குத்தகைக்கு ஏற்ப சரியான நேரத்தில் இருக்க வேண்டும். குத்தகை செயல்முறைக்கு வாடகை வசூல் தேதிகள் மிகவும் முக்கியம்.
  - ஒரு நல்ல சொத்து மேலாண்மை, வெளிச்செல்லும் முறைகளை சிறந்த முறையில் மற்றும் குத்தகை விதிமுறைகளுக்கு ஏற்ப எவ்வாறு மீட்டெடுப்பது என்பது தெரியும்.
  - பயனுள்ள சொத்து மேலாண்மை மற்றும் கண்ணோட்டத்தில் சொத்தின் ஸ்திரத்தன்மைக்கு குத்தகைதாரர் தொடர்பு எப்போதும் அவசியம்குத்தகைதாரர் கலவை.
  - மக்கள் தொகை அதிகரிப்புடன், சில்லறை சொத்தின் தேவையும் அதிகரித்துள்ளது.சில்லறை சொத்துக்களின் தேவை அதிகரிப்பதற்கான காரணிகளில் நுகர்வு நிலை, அரசாங்க கொள்கைகள், சில்லறை பிராண்டுகளின் பெருக்கம் மற்றும் உள்கட்டமைப்பு மேம்பாடு ஆகியவை அடங்கும்.
  - மாடி விண்வெளி அட்டவணை (எஃப்.எஸ்.ஐ) என்பது மொத்த தரை பரப்பளவை எந்த நிலத்தின் அளவைக் கட்டும் விகிதமாகும்அது கட்டப்பட்டுள்ளது. எஃப்.எஸ்.ஐ மண்டலத்தின் மூலம் அத்தகைய விகிதத்தில் விகிதக்கப்பட்ட வரம்புகள் என்றும் குறிப்பிடப்படுகிறது.

## குறிப்பு

- அதுதேசிய கட்டிடக் குறியீட்டின் விதிமுறைகளால் அமைக்கப்படுகிறது. எ.பி.எஸ்.ஐ கட்டணம் என்று அழைக்கப்படும் கட்டுமானத்திற்காக ஒரு கட்டணம் அரசுக்கு செலுத்தப்படுகிறது.
- சில்லறை வரிசைமுறை என்பது தனிநபர்கள் அல்லது சமூகத்தின் அடிப்படையில் வகைப்பாடு மற்றும் அணிகளை குறிக்கிறது. சில வகையான சில்லறை கடைகளுக்கான சமந்து செல்லும் திறன், மற்றும் தொலைதூர கடைக்காரர்கள் சில்லறை இடத்திற்கு செல்ல தயாராக உள்ளனர்.
- சில்லறை வரிசைக்கு மூன்று நிலைகள் உள்ளன:

### சில்லறை கீற்றுகள்

- ஷாப்பிங் மையங்கள்
- மின் நிலையங்கள்

## 7.10. முக்கிய சொற்கள்

- காலியிட விகிதம்: காலியிட விகிதம் ஒரு ஹோட்டல் அல்லது அபார்ட்மென்ட் வளாகம் போன்ற ஒரு வாடகை சொத்தில் கிடைக்கக்கூடிய அனைத்து அலகுகளின் சதவீதமாகும், அவை ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்தில் காலியாக அல்லது காலியாக உள்ளன.
- சொத்து மேலாண்மை: குடியிருப்புகள், பிரிக்கப்பட்ட வீடுகள், காண்டோமீனியம் அலகுகள் மற்றும் வணிக மையங்கள் உள்ளிட்ட குடியிருப்பு, வணிக மற்றும் ∴ அல்லது தொழில்துறை ரியல் எஸ்டேட்டுகளை மேற்பார்வையிடுவது சொத்து மேலாண்மை ஆகும்.
- மாடி விண்வெளி அட்டவணை: மாடி இட விகிதம் (சூய்சு) என்றும் அழைக்கப்படுகிறது, இது ஒரு நிலப்பரப்பில் கட்டப்படக்கூடிய அதிகபட்ச பரப்பளவு ஆகும்.

## 7.11. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

### குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. சில்லறை சொத்தில் முதலீடு செய்வதற்கு முன் கவனத்தில் கொள்ள வேண்டிய எச்சரிக்கைகள் யாவை?
2. சில்லறை சொத்து நிர்வாகத்தின் எந்த நான்கு நன்மைகளையும் பட்டியலிடுங்கள்.
3. ஷாப்பிங் மையங்கள் என்றால் என்ன?

## நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. சில்லறை சொத்து பற்றிய கருத்தை விளக்குங்கள்.
2. தேவையை விவரிக்கவும் சில்லறை சொத்தின் திறமையான மேலாண்மை.
3. கலந்துரையாடுங்கள் சில்லறை சொத்து துறையில் நுகர்வு அளவை அதிகரிப்பதன் தாக்கம்.
4. FSI மற்றும் அதன் நோக்கத்தை விளக்குங்கள்.
5. சில்லறை வரிசைமுறையின் மூன்று நிலைகளை பகுப்பாய்வு செய்து சுருக்கமாக விவாதிக்கவும்.

## குறிப்பு

### 7.12. கூடுதல் வாசிப்புகள்

1. க்ரூவால், துருவ். 2018. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.
2. கில்பர்ட், டேவிட். 2003. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
3. சவுத்ரி, பிரசாந்த். 2016. நவீன யுகத்தில் சில்லறை விற்பனை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.
4. கோவோரெக், ஹெலன் மற்றும் பீட்டர் மெகால்ட்ரிக். 2015. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை: கோட்பாடுகள் மற்றும் பயிற்சி. லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
5. பெர்ரி, ஜேஸ்கோ மற்றும் டென்னிஸ் ஸ்பில்லெக். 2011. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் பிராண்டிங்: சுழுஜ் ஜ அதிகரிக்க ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட வழிகாட்டி. லண்டன்: விலே.

## சில்லறை சொத்தை நிர்வகித்தல்

### அமைப்பு

- 8.1. அறிமுகம்
- 8.2. நோக்கங்கள்
- 8.3. சில்லறை பண்புகளை நிர்வகிக்கும் தேவை
- 8.4. வழிகள் சில்லறை பண்புகளை நிர்வகிக்க
- 8.5. சந்தை பகுதி வகைப்பாடு
  - 8.5.1. வடிவ வகைப்பாடு
  - 8.5.2. உரிமையாளர் வகைப்பாடு
  - 8.5.3. வணிக வகைப்பாடு
- 8.6. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 8.7. சுருக்கம்
- 8.8. முக்கிய சொற்கள்
- 8.9. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 8.10. மேலும் வாசிப்புகள்

### 8.1. அறிமுகம்

சில்லறை சொத்துக்களை நிர்வகிப்பதற்கான தேவை மற்றும் வழிகளை இந்த அலகு விவாதிக்கிறது. இது பல்வேறு வழிகளில் விரிவாக விவாதிக்கிறதுகுத்தகைதாரர் கலவையை நிர்ணயித்தல், இடர் மேலாண்மை, பட்ஜெட் மற்றும் முன்கணிப்பு உள்ளிட்ட சில்லறை சொத்தை நிர்வகிக்க. முறை, உரிமை மற்றும் வணிகமயமாக்கல் ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் சில்லறை சொத்துக்களை எவ்வாறு வகைப்படுத்தலாம் என்பதையும் அலகு அடையாளம் காட்டுகிறது.

### 8.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- நிர்வாகத்தின் தேவையை விவரிக்கவும்சில்லறை பண்புகள்
- சில்லறை பண்புகளை திறம்பட நிர்வகிப்பதற்கான பல்வேறு வழிகளை பகுப்பாய்வு
- சில்லறை சொத்துக்களின் வகைகளை அடையாளம் காணவும்

### 8.3. சில்லறை சொத்துக்களை நிர்வகித்தல் தேவை

பல அம்சங்கள் உள்ளனதிறம்பட நிர்வகிக்க வேண்டிய சில்லறை பண்புகள். சொத்துச் சந்தையின் சமீபத்திய போக்குகள் சொத்துச் சந்தையில் செயல்திறன் மற்றும் முதலீட்டு விகிதத்தில் நல்ல நிர்வாகத்தின் தாக்கத்தைக் காட்டுகிறது. சரிசெய்தல் தேவைப்படும் சொத்து வருமானம் மற்றும் முதலீட்டு செயல்திறன் ஆகியவற்றின் மாற்றங்களைப் புரிந்துகொள்ள உள்ளூர் போக்குகள் மற்றும் வடிவங்கள் உதவுகின்றன. சொத்து மேலாளர்கள் போக்குகள் மற்றும் வடிவங்களை அறிய அனைத்து சொத்துக்களுக்கும் தங்கள் வணிகத் திட்டங்களை சரிசெய்கிறார்கள். சொத்து சந்தையில் உள்ள போக்குகளைப் படிக்க சில்லறை சொத்தின் திறமையான மேலாண்மை அவசியம்.

### குறிப்பு

1. சில்லறை விற்பனை: சில்லறை விற்பனை என்பது நிர்வகிக்கும் போது கவனிக்க வேண்டிய ஒரு முக்கியமான போக்கு ஒரு சில்லறை சொத்து ஒரு குத்தகைதாரருக்கு தேவைப்படும் சொத்து வகையை வரையறுக்கிறது இது ஒரு குத்தகைதாரர் செலுத்தக்கூடிய வாடகை மற்றும் குடியிருப்பையும் பாதிக்கிறது. மக்களின் ஷாப்பிங் பழக்கவழக்கங்களில் ஏற்பட்ட மாற்றங்கள் காரணமாக, சில்லறை வடிவங்களில் அதிக மாற்றம் உள்ளது சில சில்லறை பிரிவுகள் குறைந்து வருகின்றன, மேலும் சில பலப்படுத்துகின்றன. சில்லறை சொத்தின் திறமையான மேலாண்மை மாற்றங்களை விரைவாக மாற்றியமைக்க உதவுகிறது மற்றும் குத்தகைதாரர் கலவை நடவடிக்கைகள் மற்றும் ஷாப்பிங் மையங்களை சுத்திகரிக்க உதவுகிறது.

2. குத்தகை விசாரணைகள்: குத்தகை விசாரணைகள் குத்தகைதாரர்கள் என்ன என்பதைப் புரிந்துகொள்வதைக் குறிக்கின்றன நல்ல இடங்களில் தரமான வளாகங்களுக்கான வாடகை மற்றும் ஆக்கிரமிப்பு செலவுகள் மூலம் அவர்கள் செலுத்தத் தயாராக உள்ளனர். சில்லறை சொத்தை நிர்வகிப்பது சில்லறை துறையில் போட்டி காரணியைப் படிக்க உதவுகிறது.

3. புதிய சொத்து மேம்பாடுகள்: புதிய பண்புகள் ஒரு பிராந்தியத்தில் வாடகை மற்றும் காலியிட காரணிகளை மாற்றுகின்றன. ஒரு சொத்து மேலாளர் வரவிருக்கும் முன்னேற்றங்களைக் கண்டறிந்து, அவர்கள் பிராந்தியத்தில் குத்தகைதாரர் இயக்கத்தை எவ்வாறு ஈர்க்கலாம் அல்லது மாற்றலாம் என்று கணிக்க வேண்டும்.

4. காலியிட விகிதங்கள்: காலியிட விகிதம் என்பது கிடைக்கக்கூடிய அனைத்து அலகுகளின் சதவீதமாகும் ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்தில் காலியாக அல்லது காலியாக இல்லாத ஒரு வாடகை சொத்து. வணிக சமூகம், வாடிக்கையாளர் மற்றும் மக்கள் தொகை, வளர்ச்சி மற்றும் கிடைக்கக்கூடிய நிதி மற்றும் வளங்களின் உணர்வுகள் காரணமாக

## குறிப்பு

காலியிட விகிதம் ஒரு புவியியல் பகுதியிலிருந்து மற்ற புவியியல் பகுதிக்கு மாறுகிறது. பழைய பண்புகள் புதிய பண்புகளை விட காலியிடங்களை அனுபவிக்கும் மற்றும் பழைய பண்புகளில் புதுப்பித்தல் தேவைகள் காலியிடங்களுடன் திட்டமிடல் செயல்பாட்டிற்கு உதவக்கூடும்.

5. குத்தகைதாரர் கருத்து: சில்லறை சொத்தின் மேலாண்மை குத்தகைதாரர்களின் கருத்துக்களை அறிய உதவுகிறது மற்றும் இது சொத்து உரிமையாளர்களுக்கு தற்போதைய சொத்து சந்தையின் நிலைமைகளை அறிய உதவும்.

6. பராமரிப்பு செலவுகள்: நிர்வகிப்பதில் ஒரு சில்லறை சொத்து, பார்க்க மற்றும் அனுமதிக்க இரண்டு வகையான பராமரிப்பு உள்ளது: திட்டமிட்ட பராமரிப்பு மற்றும் திட்டமிடப்படாத பராமரிப்பு. பராமரிப்பு செலவு சொத்தின் பட்ஜெட் மற்றும் முன்கணிப்புக்கு உதவுகிறது.

7. ஆக்கிரமிப்பு செலவு: ஆக்கிரமிப்பு செலவுகள் என்பது வாடகை, ரியல் எஸ்டேட் வரி, தனிப்பட்ட சொத்து வரி, கட்டிடம் மற்றும் உள்ளடக்கங்களுக்கான காப்பீடு, தேய்மானம் மற்றும் கடன்தொகை செலவுகள் உள்ளிட்ட இடத்தை ஆக்கிரமிப்பது தொடர்பான செலவுகள் ஆகும். அதிகரித்து வரும் ரியல் எஸ்டேட் விலைகள் காரணமாக சந்தையில் புதிதாக வருபவர்களில் இவை பொதுவாக அதிகம்.

8. வணிக உணர்வு: வணிக மற்றும் சில்லறை சொத்து சந்தை பெரும்பாலும் வணிக உணர்வு, பெருநிறுவன வெற்றி மற்றும் விற்பனை மற்றும் உள்ளூர் மக்கள்தொகை நிலைத்தன்மை மற்றும் வளர்ச்சியால் இயக்கப்படுகிறது. உறவுகள் இணைக்கப்பட்டுள்ளன எனவே, ஒரு சொத்து மேலாளர் அந்த குறிகாட்டிகளில் மாற்றங்கள் மற்றும் போக்குகளைக் காண வேண்டும்.

### 8.4. வழிகள் சில்லறை பண்புகளை நிர்வகிக்க

1. குத்தகைகள் மற்றும் ஆக்கிரமிப்பு ஆவணங்கள்: குத்தகை ஆவணங்கள் வெவ்வேறு பண்புகளில் வேறுபடுகின்றன. அனைத்து “காகித வேலைகளுக்கும்” ஒரு ஆழமான மற்றும் அர்த்தமுள்ள மதிப்பாய்வு செய்யப்படுகிறது. ஒரு சொத்து மேலாளர் அனைத்து குத்தகை ஆவணங்களையும் மதிப்பாய்வு செய்ய வேண்டும், முக்கியமான தேதிகள் மற்றும் வாடகை தகவல்களை ஒரு மென்பொருள் டைரி அமைப்பு அல்லது சொத்து மேலாண்மை மென்பொருளில் பிடிக்க வேண்டும்.

2. குத்தகைதாரர் கலவையை சரிசெய்தல்: பல குத்தகைதாரர்களைக் கொண்ட எந்தவொரு சொத்தையும் சரிசெய்ய வேண்டும்பொருத்தமான குத்தகைதாரர் கலவை. சில குத்தகைதாரர்கள் முதலீட்டு கண்ணோட்டத்தில் மற்றவர்களை விட சிறந்தவர்கள், எனவே

## குறிப்பு

சொத்து மதிப்பீட்டின் ஒரு பகுதியாக ஒவ்வொரு குத்தகைதாரரிடமும் முக்கியத்துவம் மற்றும் ஆக்கிரமிப்பு வலிமையை மதிப்பீடு செய்ய வேண்டும். முறையற்ற மேலாளர் ஆக்கிரமிப்பில் உள்ள பலவீனங்களை அடையாளம் காண வேண்டும், எதிர்காலத்தில் முதலீட்டிற்கு ஏற்றவாறு குத்தகைதாரரை சரியான நேரத்தில் மாற்றுவதற்கு அல்லது நகர்த்துவதற்கான திட்டத்தை வகுக்க வேண்டும்.

3. பணப்புழக்கம்: சொத்தின் வருமான ஓட்டம் முதலீட்டு செயல்திறனுக்கு முக்கியமானதாக இருக்கும். சந்தையில் சொத்து வாழ்க்கை சுழற்சியை மேம்படுத்த காலப்போக்கில் சொத்துக்கான நிகர வருமான ஸ்ட்ரீம் மாறும். காலப்போக்கில் பணப்புழக்கத்தின் ஸ்திரத்தன்மை வாடிக்கையாளருக்கு யதார்த்தமான மற்றும் பொருத்தமான வழிகளில் மேம்படுத்தப்பட வேண்டும்.

4. பராமரிப்பு: ஒரு சொத்து மேலாளர் பராமரிப்பு மற்றும் பழுதுபார்ப்புகளுக்கு சொத்தின் உடல் அம்சங்களை மதிப்பாய்வு செய்ய வேண்டும். அவர் ∴ அவர் ஆபத்து அல்லது சேதத்தின் கூறுகளை ஆய்வு செய்ய வேண்டும், அவை ஆக்கிரமிப்பு அல்லது பொது பாதுகாப்புக்கு அச்சுறுத்தலாக இருக்கலாம். கட்டிடக் குறியீடுகள் மற்றும் பாதுகாப்புக் குறியீடுகள் பற்றிய புரிதலையும் அவர்கள் உருவாக்க வேண்டும், அவை அதன் வடிவமைப்பில் உள்ள சொத்துக்கும் அதன் அன்றாட செயல்பாட்டின் ஒரு பகுதியாகவும் பொருந்தும். கட்டிடத்தில் பராமரிப்பு மற்றும் பாதுகாப்பு குறியீடுகள் அவ்வப்போது மாறும், எனவே ஒரு சொத்து மேலாளர் தற்போதைய கட்டிடக் குறியீடு ஒப்பந்தத்திற்கான சொத்து மற்றும் எல்லாவற்றையும் மதிப்பாய்வு செய்ய வேண்டும்.

5. இடர் மேலாண்மை: ஆபத்து காரணிகள் முடியும் ஒரு சொத்தின் ஆக்கிரமிப்பு அல்லது நிதி செயல்திறனை பாதிக்கும் முன்பு அவை முன்கூட்டியே அடையாளம் காணப்படுகின்றன. சொத்து மேலாண்மை மற்றும் செலவுக் கட்டுப்பாடுகள் எங்கு ஏற்படக்கூடும் என்பதைப் புரிந்துகொள்வதற்கு கட்டிடத்திற்குள் பராமரிப்பு ஒப்பந்தக்காரர்களுடன் பணிபுரிவது இடர் மேலாண்மை. சொத்து மேலாண்மை மற்றும் பராமரிப்பின் முன்வைக்கப்பட்ட செயல்முறை காலப்போக்கில் சொத்துக்குள்ளான ஆபத்து அளவைக் குறைக்க உதவும்.

6. பட்ஜெட்மற்றும் முன்னறிவிப்பு:பட்ஜெட் என்பது காலப்போக்கில் வருமானம் மற்றும் செலவு ஆகிய இரண்டிற்கும் பொருந்தும். முன்னறிவிப்பு செயல்முறை என்பது தற்போதைய பணப்புழக்கங்கள் மற்றும் காலப்போக்கில் பணப்புழக்கங்களில் அறியப்பட்ட மாற்றங்கள் ஆகியவற்றின் பட்ஜெட்டின் நீட்டிப்பாகும். முதலீட்டு கட்டுப்பாட்டை உறுதி செய்வதற்காக சொத்து நிர்வாகத்தில் பட்ஜெட் மற்றும் முன்கணிப்பு வழக்கமான தன்மை கொண்டது.

7. சொத்து நிலைத்தன்மை:சொத்து ஸ்திரத்தன்மைமூலோபாயம் மற்றும் விழிப்புணர்வின் ஒரு காரணி. காலியிடங்கள் எப்போதுமே சில

## குறிப்பு

நில உரிமையாளர்களுக்கும் சொத்துக்களுக்கும் ஒரு பிரச்சினையாக இருக்கும், நிலைத்தன்மையை வழங்குவதற்கான உத்திகள் எப்போதும் கிடைக்கும். குத்தகைகள், குத்தகைதாரர்கள் மற்றும் இடர் மேலாண்மை ஆகியவற்றில் நிலுவையில் இருந்து நிலைத்தன்மை கிடைக்கிறது.

8. நில உரிமையாளர் இலக்குகள் மற்றும் அறிக்கையிடல்: ஒவ்வொரு சொத்து நில உரிமையாளருக்கும் கருத்தில் கொள்ள இலக்குகள் மற்றும் அறிக்கைகள் உள்ளன. இந்த அறிக்கைகள் வருமானம், செலவு, முன்கணிப்பு, குத்தகை விவரம், குத்தகைதாரர் கலவை மாற்றங்கள் மற்றும் குத்தகைதாரர் சந்திப்புகள் ஆகியவற்றை உள்ளடக்கியது. ஒரு முழுமையான தகவல் வாடிக்கையாளர் நீங்கள் பணியாற்றக்கூடிய ஒரு கிளையண்ட்.

### 8.5. சந்தை பகுதி வகைப்படுத்தல்

#### 8.5.1. வடிவ வகைப்பாடு

இந்த பிரிவில் முறை வகைப்பாடு பற்றி விவாதிப்போம்.

(a) ஆட்டோ டீலர்: ஆட்டோ விநியோகஸ்தர்கள் இரு சக்கர வாகனம் மற்றும் நான்கு சக்கர வாகனங்களை விற்கும் ஒரு வகை சில்லறை கடைகள். அவர்கள் சில்லறை விற்பனையை காண்பிப்பதற்கான பெரிய ஷோரூம்கள். அவர்கள் நிறுவனத்துடன் தொடர்புடைய நேரடி விற்பனையாளர்கள் மற்றும் ஷோரூமின் அளவு அவர்கள் வர்த்தகம் செய்யும் வாகனங்களின் அளவைப் பொறுத்தது. சில நேரங்களில் ஷோரூம்களில் சேவை மையங்களுக்கும் தனி இடம் உண்டு. வாகனங்களின் ஆவணங்களுக்காக அவர்களுக்கும் சொந்த அலுவலகம் உள்ளது.

(b) எலெக்ட்ரானிக்ஸ்: எலெக்ட்ரானிக்ஸ் மற்றும் மின் பொருட்கள் பெரிய ஷோரூம்கள் அல்லது பெரியவை அல்லது நடுத்தர அளவிலான கடைகள். கடைகள் அல்லது ஷோரூம்கள் மால்களில் அமைந்துள்ளன அல்லது அவற்றுக்கு தனித்தனி கட்டிடங்கள் உள்ளன. சில பெரிய எலக்ட்ரானிக்ஸ் மொபைல்கள், மடிக்கணினிகள் மற்றும் கணினிகள், ஏர் கண்டிஷனர்கள், குளிர்சாதன பெட்டிகள், சலவை இயந்திரங்கள் மற்றும் இசை அமைப்புகள் உள்ளிட்ட பல்வேறு மின்னணு பொருட்களைக் கொண்டுள்ளன. ஷோரூம்கள் காண்பிக்கப்பட வேண்டிய பொருளின் அளவுகள் மற்றும் தேவைகளுக்கு ஏற்ப உள்ளன. ஆவணப் பணிகளுக்காக ஷோரூமில் கட்டப்பட்ட அலுவலகங்களும் அவர்களிடம் உள்ளன.

(c) ஆடைகள்: ஆடைக் கடைகள் என்பது துணி, நகைகள் மற்றும் காலணிகளை விற்கும் சில்லறை கடைகள். இந்த கடைகள் முதலீடு செய்யப்பட்ட தயாரிப்பு மற்றும் மூலதனத்திற்கு ஏற்ப அளவுகளில்



வேறுபடுகின்றன. இந்த சில்லறை முறைக்கு ஷோரூம்கள், கடைகள் மற்றும் மால்கள் உள்ளன. கடைகள் முழுமையாக தளபாடங்கள் மற்றும் சரியான விளக்குகள் பொருத்தப்பட்டுள்ளன.

(d) மளிகை மற்றும் உணவு கடை:அவை நுகர்வோர் அதிகம் பார்வையிட்ட சில்லறை முறைகள், அவை சிறிய, நடுத்தர மற்றும் பெரிய அளவுகளில் கிடைக்கின்றன. சிறிய அளவிலான கடைகளில் அடிப்படை தளபாடங்கள் மற்றும் சேமிப்பு வசதிகள் உள்ளன, மேலும் குறைந்த எண்ணிக்கையிலான மளிகை பொருட்களைக் கையாளுகின்றன. பெரிய அளவிலான கடைகள் பல்வேறு வகையான தயாரிப்புகளில் செயல்படுகின்றன, சேமிப்பு வசதிகளைக் கொண்டுள்ளன, மேலும் தனி அலுவலகம் மற்றும் பில்லிங் கவுண்டர்களைக் கொண்டுள்ளன.

### 8.5.2. உரிமையாளர் வகைப்பாடு

இந்த பிரிவில் உரிமை வகைப்பாடு பற்றி விவாதிப்போம்.

(a) சுயாதீன சில்லறை விற்பனையாளர்: ஒரு சுயாதீன சில்லறை விற்பனையாளர் என்பது தனது சொந்த வணிகத்திற்கு முற்றிலும் பொறுப்பான ஒருவர். சில்லறை விற்பனையாளர் ஒரு சுயாதீனமான கடையை சொந்தமாக வைத்திருக்கிறார் அல்லது வாங்கியுள்ளார், மேலும் கடையின் அனைத்து தேவைகளையும் மதிப்பிடுவதன் மூலம் வணிகத்தை தரையில் இருந்து கட்டியெழுப்பியுள்ளார், இதில் பணியாளர்கள், சந்தைப்படுத்தல், வணிகமயமாக்கல், விற்பனை போன்றவை அடங்கும். அவர்கள் சுயாதீனமான முடிவெடுப்பவர்கள், உள்ளூர் மட்டுமே பகுதி மற்றும் பெரிய கடைகள் இல்லை.

(b) சங்கிலி கடைகள்:ஒரு சங்கிலி சில்லறை விற்பனையாளர் அல்லது ஒரு சங்கிலி கடை என்பது ஒரே மாதிரியான தயாரிப்புகளின் குழுவைச் சமக்கும் இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட விற்பனை நிலையங்களின் குழு ஆகும். அவை ஒத்துழைப்புடன் சொந்தமானவை மற்றும் கட்டுப்படுத்தப்படுகின்றன மற்றும் பொதுவாக ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட மத்திய கிடங்குகளிலிருந்து வழங்கப்படுகின்றன. இந்த சில்லறை வடிவமைப்பின் முக்கிய நன்மை என்னவென்றால், சில்லறை விற்பனையாளர் சப்ளையர்களுடன் பேரம் பேசுவதற்கு உதவுவதாகும். மற்றொரு நன்மை என்னவென்றால், விளம்பரம் மற்றும் விற்பனை விளம்பரங்களில் செலவு- செயல்திறன். எனவே, மிகக் குறைந்த எண்ணிக்கையிலான கடைகள் ஒரு சங்கிலி-கடை அமைப்பை உருவாக்குகின்றன.

(c) உரிமையியல்:அ.பராஞ்சைஸ் என்பது ஒரு உரிமையாளருக்கும் உரிமையாளருக்கும் இடையிலான ஒப்பந்த ஒப்பந்தமாகும், இது ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு ஒரு குறிப்பிட்ட வடிவமைப்பின் படி, ஒரு குறிப்பிட்ட பகுதிக்குள் பிரத்தியேகமாக அதன் பிராண்டு (பொருட்கள்

## குறிப்பு

## குறிப்பு

மற்றும் சேவைகள்) வழங்குவதற்கான உரிமையை உரிமையாளருக்கு அனுமதிக்கிறது. சிறு வணிகங்கள் ஒரு பெரிய, பன்னாட்டு நிறுவனத்தின் ஒரு பகுதியாக இருப்பதன் மூலம் அதைப் பொருத்தமாகக் காண்கின்றன, ஏனென்றால் சில்லறை விற்பனையகத்தை (உட்புறங்கள் மற்றும் வெளிப்புறங்கள் உட்பட) கண்டுபிடித்து நிர்மாணிப்பதற்கும், விற்பனை செய்வதற்கும், பணியாளர்களை வேலைக்கு அமர்த்துவதற்கும், பயிற்சியளிப்பதற்கும் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை மேம்படுத்துவதற்கும் உரிமையாளருக்கு உரிமையாளர் பெரும் உதவியை வழங்குகிறார். , விளம்பரப்படுத்துதல் மற்றும் கடையை திறம்பட நிர்வகித்தல். உரிமையாளரின் விவரக்குறிப்பின் படி உரிமையாளர் சில்லறை விற்பனை மற்ற உரிமையாளர் கடைகளைப் போன்றது.

(d) குத்தகைக்கு விடப்பட்ட துறை கடை:இந்தியாவில், குத்தகைக்கு விடப்பட்ட துறைகள் சில்லறை வணிகத் துறையில் வளர்ந்து வரும் போக்கு. புகழ்பெற்ற சில்லறை சங்கிலி கடைகளில் பெரும்பாலானவை தங்களின் விற்பனை நிலையங்கள் அல்லது நீட்டிப்பு கவுண்டர்களை குடியிருப்பு வணிக வளாகங்களில் அமைக்கின்றனபகுதிகள், மால்கள், பி.வி.ஆர் மல்டிபிளெக்ஸ் மற்றும் பஸ் டெர்மினல்கள், ரயில் நிலையங்கள், மெட்ரோ நிலையங்கள், விமான நிலையங்கள் மற்றும் தேசிய நெடுஞ்சாலைகள் போன்ற பொது இடங்கள். சில்லறை வர்த்தக சங்கிலிகளின் வணிக மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் தத்துவமே அவர்களின் பிரபலத்திற்கு பின்னால் உள்ள காரணம், வாடிக்கையாளர்களுக்கு அவர்களின் வேலை செய்யும் இடம் அல்லது வீட்டிற்கு அருகில் தங்கள் பிராண்டுகள் கிடைப்பதை உறுதி செய்கிறது.

(e) செங்குத்துசந்தைப்படுத்தல் அமைப்பு: ஒரு செங்குத்து சந்தைப்படுத்தல் அமைப்பு (வி.எம்.எஸ்) என்பது உற்பத்தியாளர்கள், மொத்த விற்பனையாளர்கள் மற்றும் சில்லறை விற்பனையாளர்கள் போன்ற விநியோக சேனலின் அனைத்து உறுப்பினர்களும் மனித தேவைகளை பூர்த்தி செய்வதற்காக ஒன்றிணைந்து செயல்படுவதோடு, உற்பத்தியாளரிடமிருந்து இறுதி நுகர்வோர் வரை பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை சீராக ஓட்டுவதன் மூலம் விரும்புகிறது.

(f) நுகர்வோர் கூட்டுறவு: நுகர்வோர் கூட்டுறவு என்பது சில்லறை விற்பனை நிலையங்கள்மற்றும் அதன் வாடிக்கையாளர் உறுப்பினர்களால் நிர்வகிக்கப்படுகிறது. ஆர்வமுள்ள உறுப்பினர்களின் குழு பணத்தை மூலதனமாக்குவதன் மூலமும், பங்குச் சான்றிதழ்களைப் பெறுவதன் மூலமும், அன்றாட நடவடிக்கைகளை நடத்த உறுப்பினர்களைத் தேர்ந்தெடுப்பதன் மூலமும், முதலீடு அல்லது முதலீடு செய்யப்பட்ட சான்றிதழ்களின் அடிப்படையில் லாபத்தைப் பகிர்ந்து கொள்வதன் மூலமும் சில்லறை நடவடிக்கைகளைத் தொடங்குகிறது.

### 8.5.3. வணிக வகைப்பாடு

இந்த பிரிவில் வணிகமயமாக்கல் வகைப்பாடு பற்றி விவாதிப்போம்.

(a) வசதியான கடை: அசோவெனியன்ஸ் ஸ்டோர் வரையறுக்கப்பட்ட தயாரிக்கப்பட்ட மற்றும் சாப்பிடத் தயாரான உணவுப் பொருட்கள், பானங்கள், வீட்டுப் பொருட்கள், புகையிலை பொருட்கள் மற்றும் குறிப்பிட்ட காலப்பொருட்களை விற்பனை செய்கிறது. வசதியான கடைகள் சிறிய அளவில் உள்ளன, நீண்ட நேரம் திறந்திருக்கும், மற்றும் பெரும்பாலான சந்தர்ப்பங்களில், பணியாளர்கள்காசாளர்கள், பங்குத் தொழிலாளர்கள் மற்றும் மேலாளர்களின் ஒப்பீட்டளவில் சிறிய குழு.

(b) பல்பொருள் அங்காடி: ஒரு சூப்பர் மார்க்கெட் என்பது ஒரு சுய சேவை கடை, இது பல்வேறு வகையான உணவு, பானங்கள் மற்றும் வீட்டு தயாரிப்புகளை வழங்குகிறது, அவை பிரிவுகளாக ஒழுங்கமைக்கப்பட்டுள்ளன. இது பெரியது மற்றும் முந்தைய மளிகைக் கடைகளை விட பரந்த தேர்வைக் கொண்டுள்ளது, ஆனால் இது ஒரு ஹைப்பர் மார்க்கெட் அல்லது பெரிய பெட்டி சந்தையை விட சிறியதாகவும், வணிக வரம்பில் குறைவாகவும் உள்ளது.

(c) ஹைப்பர் மார்க்கெட்: ஹைப்பர் மார்க்கெட் என்பது ஒரு சில்லறை கடை, இது ஒரு டிபார்ட்மென்ட் ஸ்டோர் மற்றும் மளிகை சூப்பர் மார்க்கெட்டின் கலவையாகும். பெரும்பாலும் மிகப் பெரிய ஸ்தாபனம், ஹைப்பர் மார்க்கெட்டுகள் உபகரணங்கள், ஆடை மற்றும் மளிகைப் பொருட்கள் போன்ற பல்வேறு வகையான தயாரிப்புகளை வழங்குகின்றன. அவர்கள் சிறிய அளவு முதல் பெரிய அளவு வரை பலவிதமான தயாரிப்புகளை விற்கிறார்கள். அவர்கள் ஒரு நிறுத்த ஷாப்பிங் இலக்கை வழங்குகிறார்கள். ஹைப்பர் மார்க்கெட்டுகளில் சில வால்மார்ட் மற்றும் சூப்பர் சென்ட்ர் ஆகியவை அடங்கும்.

(d) சிறப்பு கடை: இந்த கடைகள் சில சிறப்பு தயாரிப்புகளை விற்பனை செய்வதில் கவனம் செலுத்துகின்றன அலுவலக பொருட்கள், மருத்துவ பொருட்கள் மற்றும் ஆண்கள் அல்லது பெண்கள் ஆடை போன்றவை. அவை ஒரு வகை தயாரிப்புகளை மட்டுமே கையாளுகின்றன, அதில் அவர்கள் நிபுணத்துவம் பெற்றவர்கள், மற்றும் பலவகைகளைக் கொண்டிருக்கவில்லை.

(e) துறை கடை: திணைக்கள கடைகள் பெரிய சில்லறை விற்பனை நிலையங்கள்மையப்படுத்தப்பட்ட கட்டுப்பாட்டால் செயல்படும் ஒரே கூரையின் கீழ் பல துறைகள். அவர்கள் ஒரு ஊசி முதல் கார் வரை பலவிதமான தயாரிப்புகளை விற்கிறார்கள். ஒரே கூரையின் கீழ்

## குறிப்பு

## குறிப்பு

பணிபுரியும் துறைகள் உள்ளன, அவை குறிப்பிட்ட வகை வர்த்தகத்தில் நிபுணத்துவம் பெற்றவை.

(f) ஆ.பி-வில்லை சில்லறை விற்பனையாளர்:ஆ.பி-பிரைஸ் சில்லறை விற்பனையாளர்கள் உயர் தரமான தயாரிப்புகளை மலிவாக விற்கிறார்கள்வில்லைகள் அவர்கள் இரண்டாவது கை பொருட்கள் மற்றும் ஆ.பி-சீசன் பொருட்களின் வர்த்தகத்தில் ஈடுபடுகிறார்கள். இந்த சில்லறை விற்பனையாளர்கள் உற்பத்தியாளர் ஒழுங்கற்றவை, விநாடிகள், க்ளோசவுட்கள், ரத்து செய்யப்பட்ட ஆர்டர்கள், மீறல்கள், பிற சில்லறை விற்பனையாளர்களால் திருப்பி அனுப்பப்பட்ட பொருட்கள் மற்றும் சீசனின் இறுதி நெருக்கமான பொருட்கள் ஆகியவற்றை வாங்குகிறார்கள்.

(g) தொழிற்சாலை விற்பனை நிலையங்கள்: தொழிற்சாலை விற்பனை நிலையம்என்பது உற்பத்தியாளரால் நடத்தப்படும் ஒரு கடை. இந்த கடைகள் உற்பத்தியாளரால் நேரடியாக நுகர்வோருக்கு தயாரிப்புகளை விற்கின்றன. ஒரு தொழிற்சாலை விற்பனை நிலையம் மற்ற விற்பனை நிலையங்களிலிருந்து வேறுபட்டது, ஏனெனில் இது தொழிற்சாலை அல்லது நிறுவனத்தால் தயாரிக்கப்பட்ட பிராண்டை மட்டுமே கொண்டுள்ளது மற்றும் வேறு எந்த வகையான பிராண்ட் தயாரிப்புகளும் இல்லை. சில நேரங்களில் இந்த விற்பனை நிலையங்கள் சேதமடைந்த பொருட்கள் அல்லது நிராகரிக்கப்பட்ட பொருட்களை விற்கின்றன. அவர்கள் குறைந்த விலையில் பொருட்களை நுகர்வோருக்கு விற்கிறார்கள்.

(h) பட்டியல் ஷோரூம்:பட்டியல் ஷோரூம்கள் சில்லறை விற்பனை நிலையங்கள்எலக்ட்ரானிக்ஸ், நகைகள், ஹவுஸ் வேர் போன்ற கடினமான பொருட்களில் அவை அவற்றின் கிடங்குகளுக்குள் அல்லது அருகிலேயே அமைந்துள்ளன. எந்தவொரு குறிப்பிட்ட பொருளுக்கும் ஆர்டர் வைக்க வாடிக்கையாளர்கள் ஒரு பட்டியலை உலாவ வேண்டும் என்பதற்கு பதிலாக செலவுகளைச் சேமிக்க பொருட்கள் காண்பிக்கப்படாது. இந்த பொருட்கள் பின்னர் கிடங்கிலிருந்து சேகரிக்கப்பட்டு வாடிக்கையாளருக்கு விற்கப்படுகின்றன. ஒரு குறுகிய அளவிலான பொருட்கள் மட்டுமே காட்டப்படுவதால் விலை வரம்பு குறைவாக உள்ளது. இந்த ஷோரூம்கள் குறைந்த விலை பகுதிகளிலும் உள்ளன.

## 8.6. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

1. காலியிட விகிதம் என்பது கிடைக்கக்கூடிய அனைத்து அலகுகளின் சதவீதமாகும்ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்தில் காலியாக அல்லது காலியாக இல்லாத ஒரு வாடகை சொத்து. வணிக சமூகம், வாடிக்கையாளர் மற்றும் மக்கள் தொகை, வளர்ச்சி மற்றும் கிடைக்கக்கூடிய நிதி மற்றும் வளங்களின் உணர்வுகள்

## குறிப்பு

- காரணமாக காலியிட விகிதம் ஒரு புவியியல் பகுதியிலிருந்து மற்ற புவியியல் பகுதிக்கு மாறுகிறது.
2. ஆக்கிரமிப்பு செலவுகள் என்பது ஆக்கிரமிப்பு தொடர்பான செலவுகள்வாடகை, ரியல் எஸ்டேட் வரி, தனிப்பட்ட சொத்து வரி, கட்டிடம் மற்றும் உள்ளடக்கங்களுக்கான காப்பீடு, தேய்மானம் மற்றும் கடன் செலவுகள் உள்ளிட்ட ஒரு இடம்.
  3. ஆபத்து காரணிகள் முன்கூட்டியே அடையாளம் காணப்படலாம் மற்றும் அவை ஆக்கிரமிப்பு அல்லது நிதி செயல்திறனை பாதிக்கும் முன்னொரு சொத்து. சொத்து மேலாண்மை மற்றும் செலவுக் கட்டுப்பாடுகள் எங்கு ஏற்படக்கூடும் என்பதைப் புரிந்துகொள்வதற்கு கட்டிடத்திற்குள் பராமரிப்பு ஒப்பந்தக்காரர்களுடன் பணிபுரிவது இடர் மேலாண்மை.
  4. ஒரு உரிமையாளருக்கு ஒரு உரிமையாளருக்கும் உரிமையாளருக்கும் இடையிலான ஒப்பந்த ஒப்பந்தமாகும், இது ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு ஒரு குறிப்பிட்ட வடிவமைப்பின் படி, ஒரு குறிப்பிட்ட பகுதிக்குள் பிரத்தியேகமாக அதன் பிராண்டு (பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள்) வழங்குவதற்கான உரிமையை உரிமையாளருக்கு அனுமதிக்கிறது.
  5. ஒரு செங்குத்து சந்தைப்படுத்தல் அமைப்பு (வி.எம்.எஸ்) என்பது உற்பத்தியாளர்கள், மொத்த விற்பனையாளர்கள் மற்றும் சில்லறை விற்பனையாளர்கள் போன்ற விநியோக சேனலின் அனைத்து உறுப்பினர்களும் மனித தேவைகளை பூர்த்தி செய்வதற்காக ஒன்றிணைந்து செயல்படுவதோடு, உற்பத்தியாளரிடமிருந்து இறுதி நுகர்வோர் வரை பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் சுமுகமான ஓட்டத்தை செயல்படுத்துவதன் மூலம் விரும்புகிறது.

### 8.7. சுருக்கம்

- சில்லறை சொத்துக்களின் பல அம்சங்கள் திறம்பட நிர்வகிக்கப்பட வேண்டும். சொத்துச் சந்தையின் சமீபத்திய போக்குகள் சொத்துச் சந்தையில் செயல்திறன் மற்றும் முதலீட்டு விகிதத்தில் நல்ல நிர்வாகத்தின் தாக்கத்தைக் காட்டுகிறது.
- காலியிட விகிதம் என்பது கிடைக்கக்கூடிய அனைத்து அலகுகளின் சதவீதமாகும் ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்தில் காலியாக அல்லது காலியாக இல்லாத ஒரு வாடகை சொத்து.
- ஒரு சில்லறை சொத்தை நிர்வகித்தல், இரண்டு வகையான பராமரிப்பு மற்றும் பார்க்க அனுமதிக்கப்பட வேண்டும்: திட்டமிட்ட பராமரிப்பு மற்றும் திட்டமிடப்படாத பராமரிப்பு.

## குறிப்பு

- ஆக்கிரமிப்பு செலவுகள் என்பது ஆக்கிரமிப்பு தொடர்பான செலவுகள்வாடகை, ரியல் எஸ்டேட் வரி, தனிப்பட்ட சொத்து வரி, கட்டிடம் மற்றும் உள்ளடக்கங்களுக்கான காப்பீடு, தேய்மானம் மற்றும் கடன் செலவுகள் உள்ளிட்ட ஒரு இடம்.
- பல்வேறு அம்சங்கள் உள்ளனசில்லறை சொத்தை நிர்வகித்தல். அவற்றில் சில சரியான ஆவணங்கள், குத்தகை கலவையை நிர்ணயித்தல், பணப்புழக்கம், பட்ஜெட் மற்றும் முன்கணிப்பு மற்றும் இடர் மேலாண்மை.
- சில்லறை பண்புகளை வகைப்படுத்தலாம் முறை, உரிமை மற்றும் வணிகத்தின் அடிப்படையில்.
- ஒரு உரிமையானது ஒரு உரிமையாளருக்கும் உரிமையாளருக்கும் இடையிலான ஒப்பந்த ஒப்பந்தமாகும், இது ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு ஒரு குறிப்பிட்ட வடிவமைப்பின் படி, ஒரு குறிப்பிட்ட பகுதிக்குள் பிரத்தியேகமாக அதன் பிராண்டு (பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள்) வழங்குவதற்கான உரிமையை உரிமையாளருக்கு அனுமதிக்கிறது.
- ஒரு செங்குத்து சந்தைப்படுத்தல் அமைப்பு (வி.எம்.எஸ்) என்பது உற்பத்தியாளர்கள், மொத்த விற்பனையாளர்கள் மற்றும் சில்லறை விற்பனையாளர்கள் போன்ற விநியோக சேனலின் அனைத்து உறுப்பினர்களும் மனித தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய ஒன்றிணைந்து செயல்படுவதோடு, உற்பத்தியாளரிடமிருந்து இறுதி நுகர்வோர் வரை பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை சீராக ஒட்டுவதன் மூலம் விரும்புகிறது.
- நுகர்வோர் கூட்டுறவு என்பது சில்லறை விற்பனை நிலையங்கள், அவை சொந்தமானவை மற்றும் நிர்வகிக்கப்படுகின்றனவாடிக்கையாளர் உறுப்பினர்களைக் குறிக்கிறது.

## 8.8. முக்கிய சொற்கள்

- வாடகைக்காரர் கலவை: வாடகைக்காரர் கலவை என்பது “வெவ்வேறு சில்லறை ∴ சேவை வகைகளால் ஆக்கிரமிக்கப்பட்ட இடத்தின் விகிதம் அல்லது அலகுகளின் எண்ணிக்கை, அத்துடன் மையத்தில் குத்தகைதாரர்களின் ஒப்பீட்டு இடம் உள்ளிட்ட காரணிகளின் கலவையாகும்.
- சந்தை உணர்வு:இது குறிக்கிறதுஒரு குறிப்பிட்ட பாதுகாப்பு அல்லது நிதிச் சந்தையை நோக்கிய முதலீட்டாளர்களின் ஒட்டுமொத்த அணுகுமுறைக்கு. அந்த சந்தையில் வர்த்தகம் செய்யப்படும் பத்திரங்களின் செயல்பாடு மற்றும் விலை இயக்கம் மூலம் வெளிப்படுத்தப்பட்ட ஒரு சந்தையின் உணர்வு அல்லது தொனி அல்லது அதன் கூட்டத்தின் உளவியல்.

- செங்குத்து சந்தைப்படுத்தல் அமைப்பு (வி.எம்.எஸ்): வி.எம்.எஸ் முக்கிய விநியோக சேனல் கூட்டாளர்களை உள்ளடக்கியது- வாடிக்கையாளர் தேவைகளுக்கு சேவை செய்வதற்காக ஒரு ஒருங்கிணைந்த குழுவாக இணைந்து பணியாற்றும் தயாரிப்பாளர், மொத்த விற்பனையாளர் மற்றும் சில்லறை விற்பனையாளர்.

## 8.9. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

### குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. என்னகாலியிட விகிதங்களுக்கும் ஆக்கிரமிப்பு விகிதங்களுக்கும் உள்ள வேறுபாடு உள்ளதா?
2. சொத்து நிர்வாகத்தில் குத்தகை கலவை எவ்வாறு உதவுகிறது?
3. ஹைப்பர் மார்க்கெட்டிற்கும் சூப்பர் மார்க்கெட்டிற்கும் என்ன வித்தியாசம்?
4. சங்கிலி கடைகளைப் பயன்படுத்துவதன் நன்மை என்ன?
5. விலையில்லாத சில்லறை விற்பனையாளர்கள் என்றால் என்ன?

### நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. சில்லறை சொத்துக்களை நிர்வகிப்பதன் வளர்ந்து வரும் முக்கியத்துவத்தை ஆராயுங்கள்.
2. பயனுள்ள நிர்வாகத்தின் வழிகளை விவரிக்கவும் சில்லறை சொத்து.
3. விற்பனை மற்றும் உரிமையின் அடிப்படையில் பல்வேறு வகையான சில்லறை சொத்துக்களை விளக்குங்கள்.
4. சங்கிலி கடைகள் மற்றும் குத்தகைக்கு எடுக்கப்பட்ட துறை கடைகளுக்கு இடையில் வேறுபடுங்கள்.
5. சில்லறை சொத்துக்களின் வகைப்பாட்டை அடிப்படையில் பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள் வடிவங்களின்?

## 8.10. கூடுதல் வாசிப்புகள்

- க்ரூவால், துருவ். 2018. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.
- கில்பர்ட், டேவிட். 2003. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
- சவுத்ரி, பிரசாந்த். 2016. நவீன யுகத்தில் சில்லறை விற்பனை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.

## குறிப்பு

- கோவோரெக், ஹெலன் மற்றும் பீட்டர் மெகால்ட்ரிக். 2015. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை: கோட்பாடுகள்மற்றும் பயிற்சி.லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
- பெர்ரி,ஜெஸ்கோ மற்றும் டென்னிஸ் ஸ்பில்லெக். 2011. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் பிராண்டிங்: சுழுஜ ஐ அதிகரிக்க ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட வழிகாட்டி. லண்டன்: விலே.



## அலகு 9

### குத்தகை சில்லறை சொத்து

#### குறிப்பு

#### அமைப்பு

- 9.1. அறிமுகம்
- 9.2. நோக்கங்கள்
- 9.3. குத்தகைக்கு வரையறுத்தல்
- 9.4. சில்லறை சொத்து குத்தகைக்கு
- 9.5. தகுதி வாய்ந்த சில்லறை திட்டங்கள்
- 9.6. குத்தகைதாரர் கலவை
- 9.7. நங்கூரம் புள்ளிகளின் இடம்
  - 9.7.1. வருங்கால தேவைகள்
  - 9.7.2. சதவீத குத்தகைகள்
  - 9.7.3. பேச்சுவார்த்தை குத்தகை
- 9.8. வாடகை விகிதங்களை அமைத்தல்
- 9.9. அல்லாத முழுமையான பிரிவு
- 9.10. குத்தகைதாரர் செயல்பாடுகளை ஒழுங்குபடுத்துதல்
- 9.11. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 9.12. சுருக்கம்
- 9.13. முக்கிய சொற்கள்
- 9.14. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 9.15. மேலும் வாசிப்புகள்

#### 9.1. அறிமுகம்

குத்தகை என்பது ஒரு ஒப்பந்தமாகும், இதன் கீழ் ஒரு தரப்பினர், குத்தகைதாரர், மற்றொரு தரப்பினருக்கு வாடகைக்கு செலுத்துவதற்கு ஈடாக ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்திற்கு வழக்கமாக சொத்தைப் பயன்படுத்துவதற்கான பிரத்யேக உரிமையை வழங்குகிறார். இந்த அலகு சில்லறை சொத்துக்களை குத்தகைக்கு எடுக்கும் செயல்முறை மற்றும் அதன் பல்வேறு கூறுகள் பற்றி விவாதிக்கிறது. இருப்பிடத்தின் கருத்து, வாய்ப்புகளின் தேவைகள், ஒவ்வொரு சொத்துக்கும் குத்தகை வகைகள், வாடகை மற்றும் முழுமையான அல்லாத பிரிவு ஆகியவை குத்தகைதாரர் கலவையை எவ்வாறு பாதிக்கின்றன என்பதை இது பகுப்பாய்வு செய்கிறது. குத்தகைதாரர் நடவடிக்கைகளுக்கான விதிமுறைகளையும் இது விவாதிக்கிறது.

## குறிப்பு

### 9.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, உங்களால் முடியும்

- கருத்தை விவரிக்கவும் குத்தகைக்கு
- சில்லறை வாய்ப்புகளின் தகுதித் தரங்களைப் பற்றி விவாதிக்கவும்
- குத்தகைதாரர் கலவையின் கருத்தை புரிந்து கொள்ளுங்கள்
- இன் பண்புகளை ஆராயுங்கள் ஒரு நல்ல குத்தகைதாரர் கலவை
- குத்தகைதாரர் நடவடிக்கைகளை ஒழுங்குபடுத்துவதன் முக்கியத்துவத்தை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள்

### 9.3. குத்தகையை வரையறுத்தல்

குத்தகை என்பது ஒரு ஒப்பந்த ஒப்பந்தமாகும், அங்கு ஒரு தரப்பினர் தங்களுக்குச் சொந்தமான ஒரு சொத்தை ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு வாடகை என்று அழைக்கப்படும் வழக்கமான கட்டணத்தை கருத்தில் கொண்டு மற்ற கட்சிக்கு கொடுக்க ஒப்புக்கொள்கிறார்கள். சொத்தை வாடகைக்கு எடுக்கும் கட்சி ஒரு குத்தகைதாரர் என்றும் அழைக்கப்படுகிறது, அதே சமயம் வாடகைக்கு சொத்தை கொடுக்கும் கட்சி நில உரிமையாளர் அல்லது சொத்து உரிமையாளர் என்றும் அழைக்கப்படும் “குத்தகைதாரர்” என்று அழைக்கப்படுகிறது. குத்தகை என்பது ஒரு சட்ட ஒப்பந்தமாகும், மேலும் ஒப்பந்தத்தின் விதிமுறைகளையும் நிபந்தனைகளையும் பூர்த்தி செய்யத் தவறினால் இரு கட்சிகளும் விளைவுகளை எதிர்கொள்ளக்கூடும். இரு தரப்பினரும் எதிர்கொள்ளும் விளைவுகள் விதிகளை மீறும் நிலைமைகளைப் பொறுத்தது.

### 9.4. சில்லறை சொத்து குத்தகைக்கு

குத்தகைசில்லறை சொத்து என்பது ஒரு குடியிருப்பு சொத்தை குத்தகைக்கு விட வேறுபட்ட நடைமுறையைக் கொண்டுள்ளது. சில்லறை சொத்தில் பல்வேறு வகையான குத்தகைகள் உள்ளன. வணிக சொத்துக்களின் குத்தகை குத்தகைதாரருக்கு அதிக பொறுப்பை அளிக்கிறது மற்றும் நில உரிமையாளர் பெரும் லாபத்தை பெறுகிறார். சில குத்தகைகளின் கீழ், குத்தகைதாரர் வாடகையை செலுத்த மட்டுமே பொறுப்பாவார், சில குத்தகைகளில் குத்தகைதாரர் மற்ற செலவுகளையும் (சொத்து வரி, காப்பீடு மற்றும் பராமரிப்பு செலவுகள்) தாங்குவார் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. பல்வேறு வகையான வணிக குத்தகைகள்:

1. ஒற்றை-நிகர குத்தகைகள்: அது ஒரு வகை வணிக குத்தகை ஆகும், அங்கு குத்தகைதாரர் சொத்து வரி செலுத்த வேண்டிய பொறுப்பு உள்ளது.

## குறிப்பு

2. இரட்டை நிகர குத்தகைகள்:இந்த வகை குத்தகை குத்தகைதாரரை சொத்து வரி மற்றும் சொத்து காப்பீடு இரண்டையும் செலுத்த பொறுப்பேற்கிறது.
3. டிரிபிள்-நெட் குத்தகைகள்:இந்த வகை கையெழுத்திடும் குத்தகைதாரர்கள்வணிக குத்தகை சொத்து வரி, காப்பீடு மற்றும் பராமரிப்பு செலவுகளை செலுத்த பொறுப்பாகும்.
4. மொத்த குத்தகைகள்:இந்த வகை குத்தகையின் கீழ், குத்தகைதாரர் வாடகைக்கு மட்டுமே செலுத்த வேண்டியவர், மற்ற செலவுகள் நில உரிமையாளரால் ஏற்கப்படுகின்றன.

### குத்தகைதாரருக்கு சில்லறை சொத்தை குத்தகைக்கு விடுவதன் நன்மைகள்:

1. குறைக்கப்பட்ட நகரும் செலவுகள்: குத்தகைக்கு விடப்பட்ட சொத்துக்குச் செல்வது சொந்தமான சொத்தை விட குறைந்த விலை. மிகக் குறைந்த வகை சொத்துக் கடனுக்குக் கூட கடன் கட்டணம் மற்றும் மூன்றாம் தரப்பு செலுத்துதல் மற்றும் பிற கொள்முதல் தொடர்பான செலவுகளைச் சேர்த்து 10மூடவுன் பேமென்ட் தேவைப்படுகிறது. மறுபுறம், ஒரு குத்தகைதாரர் ஒரு சொத்தைப் பெறுவதற்கு வாடகை மற்றும் பாதுகாப்பு வைப்புத்தொகையை மட்டுமே செலுத்த வேண்டும்.
2. குறைந்த மாதாந்திர தொழில் செலவு: ஒரு வணிக அமைப்பு குத்தகைக்கு விடப்பட்ட சொத்தை விரும்புகிறது, ஏனெனில் இது ஒரு மாதத்திலிருந்து மாதத்திற்கு பணம் செலுத்துவதற்கான அடிப்படை மற்றும் நிறுவனங்கள் அல்லது நிறுவனங்களின் குத்தகைக் கொடுப்பனவுகளுக்கு வரிக்குப் பிறகு 100மூ கழித்தல் உள்ளது.
3. தூய்மையான இருப்புநிலை: குத்தகை செலுத்துதல் ஒரு இருப்புநிலை பரிவர்த்தனை இது வணிகத்தின் சொத்துக்கள் மற்றும் பொறுப்புகளை பாதிக்காது. சொத்து சொந்தமாக இருக்கும்போது, அது ஆண்டுதோறும் தேய்மானம் செய்யப்பட வேண்டும் மற்றும் வரி பொறுப்புக்கு மாற்றங்கள் செய்யப்பட வேண்டும்.
4. குறைக்கப்பட்ட மூலதன செலவு: சொந்தமான சொத்தின் விஷயத்தில், ஒருவர் அந்த இடத்திலிருந்து செல்ல முடியாது உரிமையாளர் அதை விற்க வேண்டும் அல்லது அவன் ∴ அவள் அதன் பராமரிப்பில் பணியாற்ற வேண்டும் மற்றும் அதனுடன் தொடர்புடைய செலவுகளை ஏற்க வேண்டும். இருப்பினும், குத்தகைக்கு விடப்பட்ட சொத்தின் விஷயத்தில், குத்தகைதாரர் எந்த நேரத்திலும் ஒரு புதிய இடத்திற்கு அல்லது ஒரு புதிய கட்டிடத்திற்கு செல்ல முடியும் மற்றும் பராமரிப்பு நில உரிமையாளரால் ஏற்கப்பட வேண்டும்.

குறிப்பு

9.5. தகுதி வாய்ந்த சில்லறை திட்டங்கள்

சில்லறை வாய்ப்புகள் என்பது குத்தகைதாரரால் சொத்தை குத்தகைக்கு எடுப்பதற்கான நிபந்தனைகள் அல்லது சூழ்நிலைகள். வருங்கால குத்தகைதாரருக்கான தகுதிக்கான தகுதி இவை. இந்த நிபந்தனைகள் கீழே விவாதிக்கப்பட்டுள்ளன:

1. வகை சில்லறை சொத்து: வணிகச் சொத்தை குத்தகைக்கு எடுப்பதற்கு முன் சொத்து வகை ஒரு முக்கியமான காரணியாகும். சொத்தின் வகைகளைத் தேடும் கூறுகள், சொத்தின் அளவு மற்றும் சொத்தின் இருப்பிடம் (நகரத்தின் புறநகர்ப் பகுதி அல்லது பிரதான நகரம்) ஆகியவை அடங்கும். அருகிலுள்ள சந்தைக்கு அருகாமையில் இருப்பது மற்றும் தகவல் தொடர்பு வசதிகள் மற்றும் விநியோக முறைகள் கிடைப்பதும் சொத்தின் தேவைக்கு முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது.
2. சொத்தின் பயன்பாடு: என்னகுத்தகைதாரருக்கு சொத்தைப் பயன்படுத்துவது மற்றும் குத்தகைதாரர் சொத்தின் கலவையுடன் பயன்பாடு பொருந்துமா என்பது தரத்தின் அடுத்த பகுதியாகும்.
3. குத்தகைக்கு காரணம்: இடத்தை குத்தகைக்கு எடுப்பதற்கான காரணம் இடத்தை குத்தகைக்கு எடுப்பதற்கான நிபந்தனைகளையும் தீர்மானிக்கிறது. உதாரணமாக, ஒரு புதிய தொடக்கத்திற்காக அல்லது ஏற்கனவே நிறுவப்பட்ட வணிகத்தின் இரண்டாவது இடமாக மற்றொரு சொத்திலிருந்து இடமாற்றம் செய்வது உட்பட பல காரணங்களுக்காக இடத்தை குத்தகைக்கு விடலாம். குத்தகைதாரர் ஒரு உரிமையைத் திறக்கிறாரா என்பதையும், அந்த இடத்தை உரிமையாளரால் அங்கீகரிக்கப்பட்டுள்ளதா என்பதையும் அறிந்து கொள்வது அவசியம். முந்தைய நில உரிமையாளரின் குறிப்பை இடமாற்றம் செய்வதற்கான காரணத்தையும் சரிபார்க்கலாம்.
4. சிறப்பு தேவைகள்: குத்தகைதாரர் அவர்களுக்கு வேறு ஏதேனும் சிறப்புத் தேவைகள் தேவையா என்பது குறித்து வழங்கப்பட்ட நிபந்தனை இதுபார்க்கிங், ஸ்டோர், பிரண்ட் தேவைகள், நுழைவு வாயிலின் விவரக்குறிப்புகள் போன்ற சொத்துகளில். நில உரிமையாளர் அவர் .: அவள் சொத்தை குத்தகைக்கு விட தயாராக இருக்கிறாரா அல்லது குறிப்பிட்ட குத்தகைதாரருக்கு இல்லையா என்பதை தீர்மானிக்க உதவுகிறது.
5. குத்தகை காலம்: குத்தகை காலம் ஒரு சொத்தை குத்தகைக்கு எடுப்பதற்கு முன்பு விவாதிக்கப்படுகிறது. குத்தகைதாரர் சொத்தை உரிமையாளரிடமிருந்து வாடகைக்கு எடுக்கும் காலம் இது. குத்தகை காலம் குறுகிய கால, நடுத்தர அல்லது நீண்ட காலமாக இருக்கலாம். பொதுவாக நடுத்தர மற்றும் நீண்ட கால குத்தகைகள் உரிமையாளர்களால் விரும்பப்படுகின்றன,

- ஏனெனில் இது அவர்களுக்கு நீண்டகால வருமானத்தை அளிக்கிறது மற்றும் பெரும் லாபத்தை ஈட்டுகிறது.
6. பட்ஜெட்: குத்தகைதாரர் பட்ஜெட்டை தீர்மானிக்கிறார். வரவுசெலவுத் திட்டத்தை இறுதி செய்யும் போது கவனித்துக் கொள்ள வேண்டிய புள்ளிகள் என்னவென்றால், குத்தகைதாரர் மற்ற கட்டணங்கள் அல்லது சொத்துடன் தொடர்புடைய என்னென்ன கட்டணங்களை செலுத்த முடியுமா, மற்றும் இது ஒரு தொடக்கமாக இருந்தால், குத்தகைதாரர் சேர்க்கப்பட்ட சில்லறை குத்தகை கட்டணங்கள் பற்றி தெரியுமா? தொடக்க செலவில்.
  7. நகரும் காலம்: தீர்மானிக்கப்பட வேண்டிய அடுத்த காரணி என்னவென்றால், குத்தகைதாரர் எவ்வளவு காலத்திற்குள் சொத்துக்குச் செல்வார், மற்றும் உரிமையாளருக்கு எதிர்காலத்தில் அவர் ∴ அவள் சொத்தின் குத்தகையை விட சிறந்த வழி இருந்தால்.
  8. நிதி: குத்தகைதாரர் கையகப்படுத்திய நிதி முறையும் ஒரு முக்கியமான விடயமாகும், இது வங்கியிடமிருந்து கடன், குத்தகைதாரரின் மூலதனத்தின் ஆதாரங்கள் மற்றும் அவை எங்கிருந்து நிதி பெறுகின்றன, மற்றும் அது கடன் வழங்குபவரால் அங்கீகரிக்கப்பட்டதா இல்லையா என்பது.

## 9.6. குத்தகைதாரர் கலவை

குத்தகைதாரர் கலவை என்பது வெவ்வேறு சில்லறை அல்லது சேவை வகைகளால் ஆக்கிரமிக்கப்பட்ட இடத்தின் அளவு அல்லது அலகுகளின் எண்ணிக்கை போன்ற காரணிகளின் கலவையாகும். குத்தகைதாரர் கலவை கலவையை குறிக்கிறது ஒரு ஷாப்பிங் சென்டரில் இடத்தை ஆக்கிரமித்துள்ள வணிக நிறுவனங்கள், உகந்த விற்பனை, வாடகை, சமூகத்திற்கான சேவை மற்றும் ஷாப்பிங் சென்டர் துணிகரத்தின் நிதி ஆகியவற்றை உருவாக்கும் ஒரு கூட்டத்தை உருவாக்குகின்றன. குத்தகைதாரர் கலவையை திறம்பட உருவாக்க, நங்கூரம் புள்ளிகளின் இருப்பிடம், வருங்கால தேவைகள், குத்தகை உத்தி, வாடகை விகிதங்களை தீர்மானித்தல் மற்றும் முழுமையான அல்லாத விதிமுறை போன்ற சில முக்கிய விஷயங்களை மனதில் கொள்ள வேண்டும். வணிக குத்தகைக்கு குத்தகைதாரர் கலவை ஒரு முக்கிய உறுப்பு எந்தவொரு வணிக சொத்துக்களையும் குத்தகைக்கு விடும்போது மனதில் கொள்ள வேண்டிய புள்ளிகள் இதில் உள்ளன.

**குத்தகைதாரர் கலவையை பாதிக்கும் முக்கிய புள்ளிகள் கீழே விவாதிக்கப்பட்டுள்ளன:**

## குறிப்பு

### 9.7. நங்கூரம் புள்ளிகளின் இடம்

இல் நங்கூரம் புள்ளிகள் வெவ்வேறு அலகுகள் ஒரு சில்லறை சொத்து. அவற்றில் முக்கிய அறிவிப்பாளர்கள் (தியேட்டர்கள், க.பேக்கள் மற்றும் விளையாட்டு மண்டலங்கள்) .பேஷன் அறிவிப்பாளர்கள் மற்றும் பிற அறிவிப்பாளர்கள் (புத்தகக் கடை அல்லது மல்டிமீடியா கடைகள்). முக்கிய அறிவிப்பாளர்களின் இருப்பிடம் தகவல்தொடர்புக்கான சிறந்த வழியை உருவாக்க வேண்டும் வெவ்வேறு நங்கூரம் புள்ளிகளுக்கு இடையில் இணைப்பு இருக்க வேண்டும். சில்லறை விற்பனை நிலையங்கள் அல்லது பெரிய பேஷன் ஹவுஸ் போன்ற .பேஷன் நங்கூரங்கள் சில்லறை இடத்தின் தொடக்க முடிவில் இருந்து இறந்த இடத்தின் வரை கிடைக்க வேண்டும். அவை எல்லா இடங்களிலும் சமமாக விநியோகிக்கப்பட வேண்டும். உணவு நீதிமன்றங்கள் மற்றும் உணவகங்கள் நுகர்வோருக்கு எளிதில் அணுகக்கூடியதாக இருக்க வேண்டும். அவர்கள் வழங்குவதற்கான எளிதான செயல்முறையைக் கொண்டிருக்க வேண்டும், மேலும் சாப்பாட்டுக்கு இடம் இருக்க வேண்டும்.

#### 9.7.1. வருங்கால தேவைகள்

தேவைப்படும் இடத்தின் வாய்ப்புகள் தேவைகுத்தகைதாரர் கலவையை தீர்மானிக்க ஒரு குத்தகைதாரர் ஒரு முக்கிய காரணியாகும். சில்லறை வருவாய் தேவைகளில் சொத்தின் வகை, சொத்தின் பயன்பாடு, இடத்திற்கான காரணம், குத்தகைதாரரின் பட்ஜெட், குத்தகை காலம் மற்றும் சொத்தின் நிதி வசதிகள் ஆகியவை அடங்கும். குத்தகைதாரர் கலவை வருங்கால குத்தகைதாரரின் தேவைகளின் அடிப்படையில் தகுதி பெற வேண்டும்.

#### 9.7.2. சதவீத குத்தகைகள்

சதவீத குத்தகை என்பது ஒரு வகை குத்தகை ஆகும், அதில் குத்தகைதாரர் ஒரு அடிப்படை வாடகையையும் அதே வாடகை வளாகத்தில் செய்யப்படும் எந்தவொரு வணிகத்திலிருந்தும் கிடைக்கும் வருவாயின் சதவீதத்தையும் செலுத்துகிறார். ஒரு சதவீத குத்தகையில், நில உரிமையாளர் அடிப்படை வாடகைக்கு கூடுதலாக எந்தவொரு வணிகத்திலிருந்தும் ஈட்டிய வருவாயின் சதவீதத்தைப் பெறுகிறார். சாதாரண குத்தகையுடன் ஒப்பிடும்போது இங்கே அடிப்படை வாடகை பொதுவாக குறைவாக இருக்கும். குறைந்த அடிப்படை வாடகை சதவீதம் குத்தகைக்கு தொடர்புடைய உயர் தலைகீழ் ஆற்றலால் ஈடுசெய்யப்படுகிறது. நில உரிமையாளர் இலாபங்களை பகிர்ந்துகொள்வது மட்டுமல்லாமல், குறைக்கப்பட்ட வாடகை வடிவத்தில் ஏற்படும் இழப்புகளையும் பகிர்ந்து கொள்கிறார். இந்த வகையான உறவு ஒரு அரை கூட்டாண்மை என்று அழைக்கப்படுகிறது.

### 9.7.3. பேச்சுவார்த்தை குத்தகை

பேச்சுவார்த்தை ஒரு குத்தகை வணிகத்தை வெற்றிகரமான நிலைக்கு கொண்டு செல்கிறது. குத்தகைக்கு பேச்சுவார்த்தை நடத்த, குத்தகைதாரரின் குத்தகை பற்றிய முழுமையான மதிப்பீடு அவசியம். குத்தகை ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள அனைத்து விதிமுறைகளையும் நிபந்தனைகளையும் படிப்பதே குத்தகைதாரரின் பொறுப்பு. முதலாவதாக, குத்தகையின் நீளத்தை மதிப்பீடு செய்வது வணிகம் நல்ல பொருத்தமாக இருக்கிறதா மற்றும் லாபகரமான எதிர்காலம் உள்ளதா என்பதை சரிபார்க்க வேண்டும். ஒப்பந்தத்தில் கையெழுத்திடுவதற்கு முன், அருகிலுள்ள சொத்துக்களின் வாடகையை ஒப்பிடுவது அவசியம். குத்தகைதாரரிடமிருந்து ஒரு நில உரிமையாளர் வசூலிக்கும் மறைக்கப்பட்ட செலவுகளை வாடகைதாரர் அறிந்திருக்க வேண்டும். குத்தகைதாரர் குத்தகைதாரருக்கு ஆதரவாக இருக்கக்கூடிய உட்பிரிவுகளைக் குறிப்பிட வேண்டும், மேலும் குத்தகைதாரர் குத்தகையில் அந்த மாற்றங்களைக் கோரலாம். கடைசியாக, முடித்தல் பிரிவு முழுமையாக சரிபார்க்கப்பட வேண்டும்.

## குறிப்பு

### 9.8. வாடகை விகிதங்களை அமைத்தல்

செலவினங்களை ஈடுசெய்யும் அளவுக்கு வாடகை அதிகமாக இருக்க வேண்டும் ஒரு லாபம், ஆனால் குத்தகைதாரர்களை ஈர்க்கும் அளவுக்கு குறைவு. விலை நிலைகளை அமைக்கும் போது கணக்கில் எடுத்துக்கொள்ளக்கூடிய சிறப்பு பண்புகூறுகள் இருக்கலாம். உதாரணமாக, கண்காணிப்பு கேமராக்கள் மற்றும் பாதுகாப்புப் பணியாளர்களைக் கொண்ட ஒரு சொத்து பாதுகாப்பற்ற கட்டிடத்தை விட அதிக வாடகையை உருவாக்கும். “எல்லாவற்றிற்கும் வசதியானது” என்ற இருப்பிடம் ஒரு நில உரிமையாளருக்கு தொலைதூர சொத்தை விட அதிக கட்டணம் வசூலிக்க அனுமதிக்கும். குத்தகைதாரர்களின் தரம் கூட வாடகை தொகையை பாதிக்கும். “இருப்பிடம், இருப்பிடம், இருப்பிடம்” என்பது ரியல் எஸ்டேட் தேடுபவர்கள் வசதி, நிலை மற்றும் தோற்றத்தின் கலவையை விரும்பும் ஒரு கோட்பாட்டின் அடிப்படையில் கட்டப்பட்டுள்ளது. ஒரு தீர்வறிக்கை பகுதியை விட கவர்ச்சிகரமான, பாதுகாப்பான சுற்றுப்புறம் வாழ விரும்பத்தக்கது எனவே, குத்தகைதாரர்கள் அதிக வாடகையை எதிர்பார்க்கலாம்.

ஒப்பிடக்கூடிய விகிதத்தை வசூலிப்பதன் மூலம் வெற்று இடத்தை நிரப்ப மிகவும் பயனுள்ள வழி. நடைமுறையில் உள்ள விகிதம் அல்லது சந்தை வீதம் அருகிலுள்ள பகுதிகளில் இதே போன்ற சொத்துக்களுக்கு வசூலிக்கப்படும் தொகை ஆகும். வணிக சொத்து மேலாளர்கள் பொதுவாக இடத்தின் மொத்த பரப்பின் அடிப்படையில் ஒரு கட்டணத்தை வசூலிக்கிறார்கள். மிகவும் கவர்ச்சிகரமான, புதுப்பிக்கப்பட்ட, வசதியான சொத்தை வெறுமனே நிர்வகிப்பது உங்கள் போட்டியாளர்களை விட

## குறிப்பு

கணிசமாக உயர்ந்த விலையை நீங்கள் வசூலிக்க முடியும் என்பதற்கு உத்தரவாதம் அளிக்காது. பெரும்பாலான குத்தகைதாரர்கள் தங்களுக்குத் தேவையானவற்றுடன் பொருந்தக்கூடிய வாடகை அலகுகளை நாடுகிறார்கள், மேலும் பல முறை குறைந்த வாடகை விலைக்கு உயர்மட்ட வசதிகளை தியாகம் செய்வார்கள் ஆகையால், அண்டை சொத்துக்களுடன் ஒப்பிடும்போது மிக அதிகமாக கட்டணம் வசூலிப்பதில் நில உரிமையாளர்கள் எச்சரிக்கையாக இருக்க வேண்டும்.

அளவு, செயல்பாடு, விற்றுமுதல் ∴ விளிம்பு மற்றும் இருப்பிடம் போன்ற காரணிகளின் அடிப்படையில் வாடகை விகிதங்களை நிர்ணயிக்க வேண்டும். நங்கூரர்களின் நிலை எப்போதுமே வாடகை வரிசையை குறைப்பதில் உள்ளது, நங்கூரர்களின் செயல்பாட்டு பயன்பாடு வேறுபடுகிறது, மேலும் அதிகம் பயன்படுத்தப்படும் செயல்பாடு வாடகை வீதத்தைக் கொண்டுள்ளது. உதாரணமாக, உணவு சில்லறை விற்பனை, விளையாட்டு மற்றும் மல்டிமீடியா குறைந்த அளவு வாடகை விகிதத்தைக் கொண்டுள்ளன. ஒவ்வொரு மூலையிலிருந்தும் அதிகம் பார்க்கப்படும் கடைக்கு அதிக வாடகை இருப்பதால், இறந்த முனைகளில் உள்ள கடை அல்லது நுகர்வோர் எளிதில் பார்க்காத மூலைகளில் குறைந்த வாடகை இருப்பதால், சொத்தின் இருப்பிடமும் வாடகையை தீர்மானிக்கிறது. வாடகை அமைப்பு என்பது குத்தகைதாரர் கலவையில் மிக முக்கியமான அங்கமாகும், மேலும் இது குத்தகைதாரரின் வரவு செலவுத் திட்டத்தை தீர்மானிக்கிறது. நில உரிமையாளர் வழங்கும் வசதிகளும் வாடகையை நிர்ணயிக்க உதவுகின்றன.

### 9.9. அல்லாத முழுமையான பிரிவு

போட்டியிடாத ஒரு பிரிவு ஒரு பிரத்தியேக-பயன்பாட்டு விதி என குறிப்பிடப்படுகிறது, இது குத்தகை விதிமுறையாகும், இது நில உரிமையாளரை அபிவிருத்தி வளாகங்களை குத்தகைதாரரின் நேரடி போட்டியாளருக்கு குத்தகைக்கு விடுவதைத் தடுக்கிறது, அல்லது அதே வகையான வணிகத்தை நடத்தும் குத்தகைதாரருக்கு. இது குத்தகைதாரரை போட்டியில் இருந்து பாதுகாக்கிறது மற்றும் விற்பனையை அதிகரிக்க உதவுகிறது. போட்டியிடாத உட்பிரிவுகள் நில உரிமையாளரின் லாபத்தையும் அதிகரிக்கக்கூடும், குறிப்பாக நில உரிமையாளர்கள் வாடகைதாரர்களின் வாடகையின் ஒரு பகுதியாக விற்பனையின் சதவீதத்தை சேகரிக்கின்றனர். ஒரு வளர்ச்சியில் பிரத்தியேக உட்பிரிவுகள் பொருந்தும்போது, ஒத்த வணிகங்களிலிருந்து விற்பனையை நரமாமிசம் செய்வது இல்லை.



## 9.10. குத்தகைதாரர் செயல்பாடுகளை ஒழுங்குபடுத்துதல்

அதற்கு சில விதிமுறைகள் உள்ளனவாடகைக்கு ஒரு சொத்தை பயன்படுத்தும் போது ஒரு குத்தகைதாரர் பின்பற்ற வேண்டும். இந்த விதிமுறைகள் நில உரிமையாளரின் உரிமைகளைப் பாதுகாக்கின்றன, மேலும் குத்தகைதாரரின் கடமைகளை அவன் .∴ அவள் பயன்படுத்தும் சொத்துக்களுக்கு விதிக்கின்றன. இந்த விதிமுறைகளில் சில கீழே பட்டியலிடப்பட்டுள்ளன:

1. அது குத்தகைதாரரின் பொறுப்புவாடகை சொத்தை சுத்தமாகவும் வாழக்கூடிய நிலையிலும் வைத்திருக்க.
2. சொத்தின் மதிப்புக்கு தீங்கு விளைவிக்கும் ஏதேனும் சிக்கல்கள் ஏற்பட்டால் நில உரிமையாளருக்கு தெரிவிக்க வேண்டும்.
3. சொத்தை பழுதுபார்ப்பதற்கு குத்தகைதாரர்கள் பணம் செலுத்துவார்கள் அவர்களின் அலட்சியம் காரணமாக ஏற்பட்ட சேதங்கள்.
4. குத்தகைதாரர் சரியான நேரத்தில் வாடகை செலுத்த வேண்டும். குத்தகைதாரர் சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்த முடியாவிட்டால், வாடகைக்கு தாமதமாக பணம் செலுத்துவதற்கு நில உரிமையாளரிடமிருந்து சரியான நேரத்தில் பேச்சுவார்த்தை நடத்தப்பட வேண்டும்.

## 9.11. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

1. குத்தகை என்பது ஒரு ஒப்பந்த ஒப்பந்தமாகும், அங்கு ஒரு தரப்பினர் தங்களுக்குச் சொந்தமான ஒரு சொத்தை ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு வாடகை என்று அழைக்கப்படும் வழக்கமான கட்டணத்தை கருத்தில் கொண்டு மற்ற கட்சிக்கு கொடுக்க ஒப்புக்கொள்கிறார்கள்.

2. வெவ்வேறு வகைகளுக்குத்தகைகள்:

- (a) ஒற்றை-நிகர குத்தகை
- (b) இரட்டை நிகர குத்தகை
- (c) டிரிபிள்-நெட் குத்தகை
- (d) மொத்த குத்தகை

3. குத்தகை காலம் என்பது ஒரு குத்தகைதாரர் உரிமையாளரிடமிருந்து வாடகைக்கு சொத்தை எடுக்கும் காலம். குத்தகை காலம் குறுகிய கால, நடுத்தர அல்லது நீண்ட காலமாக இருக்கலாம். பொதுவாக நடுத்தர மற்றும் நீண்ட கால குத்தகைகள் உரிமையாளர்களால் விரும்பப்படுகின்றன, ஏனெனில் இது அவர்களுக்கு

குறிப்பு

## குறிப்பு

நீண்டகால வருமானத்தை அளிக்கிறது மற்றும் பெரும் லாபத்தை ஈட்டுகிறது.

4. குத்தகைக்கான பட்ஜெட்டை இறுதி செய்யும் போது ஒரு சொத்து, குத்தகைதாரர் அவர்கள் சொத்துடன் தொடர்புடைய பிற கட்டணங்கள் அல்லது என்னென்ன கட்டணங்களை செலுத்த முடியுமா என்பதை அறிந்து கொள்ள வேண்டும், மேலும் இது ஒரு தொடக்கமாக இருந்தால், தொடக்க செலவில் சேர்க்கப்பட்ட சில்லறை குத்தகை கட்டணங்கள் குறித்து.

5. குத்தகைதாரர் கலவை என்பது வணிக நிறுவனங்களின் இடத்தை ஆக்கிரமிப்பதைக் குறிக்கிறது. உகந்த விற்பனை, வாடகை, சமூகத்திற்கான சேவை மற்றும் ஷாப்பிங் சென்டர் துணிகரத்தின் நிதித்தன்மை ஆகியவற்றை உருவாக்கும் ஒரு கூட்டத்தை உருவாக்குவதற்கான ஒரு ஷாப்பிங் சென்டர்.

6. குத்தகைதாரர் தேவைப்படும் இடத்தின் வாய்ப்புக்கள் குத்தகைதாரர் கலவையை தீர்மானிக்க ஒரு முக்கிய காரணியாகும். சில்லறை வருவாய் தேவைகளில் சொத்தின் வகை, சொத்தின் பயன்பாடு, இடத்திற்கான காரணம், குத்தகைதாரரின் பட்ஜெட், குத்தகை காலம் மற்றும் சொத்தின் நிதி வசதிகள் ஆகியவை அடங்கும்.

7. நடைமுறையில் உள்ள விகிதம் அல்லது சந்தை வீதம் அருகிலுள்ள பகுதிகளில் இதே போன்ற சொத்துக்களுக்கு வசூலிக்கப்படும் தொகை. வணிக சொத்து மேலாளர்கள் பொதுவாக இடத்தின் மொத்த பரப்பின் அடிப்படையில் ஒரு கட்டணத்தை வசூலிக்கிறார்கள்.

8. போட்டியிடாத ஒரு பிரிவு ஒரு பிரத்தியேக-பயன்பாட்டு விதி என குறிப்பிடப்படுகிறது, இது குத்தகை விதிமுறையாகும், இது நில உரிமையாளரை அபிவிருத்தி வளாகங்களை குத்தகைதாரரின் நேரடி போட்டியாளருக்கு குத்தகைக்கு விடுவதைத் தடுக்கிறது, அல்லது அதே வகையான வணிகத்தை நடத்தும் குத்தகைதாரருக்கு.

9. குத்தகைதாரர் இதற்கு பொறுப்பு:

(a) சொத்தின் மதிப்புக்கு தீங்கு விளைவிக்கும் ஏதேனும் சிக்கல்களை நில உரிமையாளருக்கு தெரிவித்தல் மற்றும்

(b) செலுத்துதல் அவர்களின் அலட்சியம் காரணமாக ஏற்பட்ட சேதங்களுக்கு சொத்து பழுதுபார்க்க.

## 9.12. சுருக்கம்

- குத்தகை என்பது ஒரு ஒப்பந்த ஒப்பந்தமாகும், அங்கு ஒரு தரப்பினர் தங்களுக்குச் சொந்தமான ஒரு சொத்தை ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு வாடகை என்று அழைக்கப்படும் வழக்கமான கட்டணத்தை கருத்தில் கொண்டு மற்ற கட்சிக்கு கொடுக்க ஒப்புக்கொள்கிறார்கள்.
- குத்தகை என்பது ஒரு சட்ட ஒப்பந்தமாகும், மேலும் ஒப்பந்தத்தின் விதிமுறைகளையும் நிபந்தனைகளையும் பூர்த்தி செய்யத் தவறினால் இரு கட்சிகளும் விளைவுகளை எதிர்கொள்ளக்கூடும்.
- வணிக சொத்துக்களின் குத்தகை குத்தகைதாரருக்கு அதிக பொறுப்பை அளிக்கிறது மற்றும் நில உரிமையாளர் பெரும் லாபத்தை பெறுகிறார்.
- சில குத்தகைகளின் கீழ், குத்தகைதாரர் வாடகை செலுத்த மட்டுமே பொறுப்பாவார், சில குத்தகைகளில் குத்தகைதாரர் மற்ற செலவுகளையும் (சொத்து வரி, காப்பீடு மற்றும் பராமரிப்பு செலவுகள்) தாங்குவார் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.
- ஒற்றை-நிகர குத்தகைகள், இரட்டை-நிகர குத்தகைகள், மூன்று-நிகர குத்தகைகள் மற்றும் மொத்த குத்தகைகள் ஆகியவை பல்வேறு வகையான வணிக குத்தகைகளாகும்.
- குத்தகையின் நன்மைக்குத்தகைதாரருக்கான சில்லறை சொத்தில் குறைக்கப்பட்ட நகரும் செலவுகள், குறைந்த மாதாந்திர செலவு செலவு, தூய்மையான இருப்புநிலை மற்றும் குறைக்கப்பட்ட மூலதன செலவு ஆகியவை அடங்கும்.
- சில்லறை வாய்ப்புகள் நிபந்தனைகள் அல்லது குத்தகைதாரரால் சொத்தை குத்தகைக்கு எடுப்பதற்கான சூழ்நிலைகள்.
- இந்த நிபந்தனைகளில் சில சில்லறை சொத்து வகை, சொத்தின் பயன்பாடு, குத்தகைக்கு காரணம், சிறப்பு தேவைகள், குத்தகை காலம், பட்ஜெட் மற்றும் நிதி ஆகியவை அடங்கும்.
- குத்தகைக்கு முன் குத்தகை காலமும் விவாதிக்கப்படுகிறது ஒரு சொத்து. குத்தகைதாரர் சொத்தை உரிமையாளரிடமிருந்து வாடகைக்கு எடுக்கும் காலம் இது.
- குத்தகைதாரர் கலவை என்பது வெவ்வேறு சில்லறை அல்லது சேவை வகைகளால் ஆக்கிரமிக்கப்பட்ட இடத்தின் அளவு அல்லது அலகுகளின் எண்ணிக்கை போன்ற காரணிகளின் கலவையாகும்.

## குறிப்பு

## குறிப்பு

- இது இடத்தை ஆக்கிரமித்துள்ள வணிக நிறுவனங்களின் கலவையை குறிக்கிறது. உகந்த விற்பனை, வாடகை, சமூகத்திற்கான சேவை மற்றும் ஷாப்பிங் சென்டர் துணிகரத்தின் நிதித்தன்மை ஆகியவற்றை உருவாக்கும் ஒரு கூட்டத்தை உருவாக்குவதற்கான ஒரு ஷாப்பிங் சென்டர்.
- தேவைப்படும் சில முக்கிய புள்ளிகள் உள்ளன. நங்கூரம் புள்ளிகளின் இருப்பிடம், வாய்ப்புகள் தேவைகள், குத்தகை உத்தி, வாடகை விகிதங்களை தீர்மானித்தல் மற்றும் முழுமையான விதிமுறை போன்றவற்றை மனதில் கொள்ள வேண்டும்.
- குத்தகைதாரர் கலவை வருங்கால குத்தகைதாரரின் தேவைகளின் அடிப்படையில் தகுதி பெற வேண்டும்.
- சதவீத குத்தகை ஒரு வகை குத்தகை ஆகும், அதில் குத்தகைதாரர் ஒரு அடிப்படை வாடகையையும் அதே வாடகை வளாகத்தில் செய்யப்படும் எந்தவொரு வணிகத்திலிருந்தும் கிடைக்கும் வருவாயின் சதவீதத்தையும் செலுத்துகிறார்.
- பேச்சுவார்த்தை ஒரு குத்தகை வணிகத்தை வெற்றிகரமான நிலைக்கு கொண்டு செல்கிறது. குத்தகைக்கு பேச்சுவார்த்தை நடத்த, குத்தகைதாரரின் குத்தகை பற்றிய முழுமையான மதிப்பீடு அவசியம்.
- குத்தகைதாரரிடமிருந்து ஒரு நில உரிமையாளர் வசூலிக்கும் மறைக்கப்பட்ட செலவுகளை வாடகைதாரர் அறிந்திருக்க வேண்டும். குத்தகைதாரர் குத்தகைதாரருக்கு ஆதரவாக இருக்கக்கூடிய உட்பிரிவுகளைக் குறிப்பிட வேண்டும், மேலும் குத்தகைதாரர் குத்தகையில் அந்த மாற்றங்களைக் கோரலாம். முடித்தல் பிரிவும் முழுமையாக சரிபார்க்கப்பட வேண்டும்.
- செலவினங்களை ஈடுசெய்யும் அளவுக்கு வாடகை அதிகமாக இருக்க வேண்டும் ஒரு லாபம், ஆனால் குத்தகைதாரர்களை ஈர்க்கும் அளவுக்கு குறைவு.
- ஒப்பிடக்கூடிய விகிதத்தை வசூலிப்பதன் மூலம் வெற்று இடத்தை நிரப்ப மிகவும் பயனுள்ள வழி. நடைமுறையில் உள்ள விகிதம் அல்லது சந்தை வீதம் அருகிலுள்ள பகுதிகளில் இதே போன்ற சொத்துக்களுக்கு வசூலிக்கப்படும் தொகை ஆகும். வணிக சொத்து மேலாளர்கள் பொதுவாக இடத்தின் மொத்த பரப்பின் அடிப்படையில் ஒரு கட்டணத்தை வசூலிக்கிறார்கள்.
- அளவு, செயல்பாடு, விற்றுமுதல் ∴ விளிம்பு மற்றும் இருப்பிடம் போன்ற காரணிகளின் அடிப்படையில் வாடகை விகிதங்களை நிர்ணயிக்க வேண்டும்.

- வாடகை அமைப்புக்குத்தகைதாரர் கலவையில் மிகவும் முக்கியமான அங்கமாகும், மேலும் இது குத்தகைதாரரின் வரவு செலவுத் திட்டத்தை தீர்மானிக்கிறது. நில உரிமையாளர் வழங்கும் வசதிகளும் வாடகையை நிர்ணயிக்க உதவுகின்றன.

- போட்டியிடாத ஒரு பிரிவு ஒரு பிரத்தியேக-பயன்பாட்டு விதி என குறிப்பிடப்படுகிறது, இது குத்தகை விதிமுறையாகும், இது நில உரிமையாளரை அபிவிருத்தி வளாகங்களை குத்தகைதாரரின் நேரடி போட்டியாளருக்கு குத்தகைக்கு விடுவதைத் தடுக்கிறது, அல்லது அதே வகையான வணிகத்தை நடத்தும் குத்தகைதாரருக்கு.

- போட்டியிடாத உட்பிரிவுகள் நில உரிமையாளரின் லாபத்தை அதிகரிக்கக்கூடும், குறிப்பாக நில உரிமையாளர்கள் சேகரிக்கும் இடத்தில்குத்தகைதாரர்களின் வாடகையின் ஒரு பகுதியாக விற்பனையின் சதவீதம்.

- அதற்கு சில விதிமுறைகள் உள்ளனவாடகைக்கு ஒரு சொத்தை பயன்படுத்தும் போது ஒரு குத்தகைதாரர் பின்பற்ற வேண்டும். இந்த விதிமுறைகள் நில உரிமையாளரின் உரிமைகளைப் பாதுகாக்கின்றன, மேலும் குத்தகைதாரரின் கடமைகளை அவன் ∴ அவள் பயன்படுத்தும் சொத்துக்களுக்கு விதிக்கின்றன.

### 9.13. முக்கிய சொற்கள்

- குத்தகை:அதுஒரு சொத்தின் பயன்பாட்டிற்காக குத்தகைதாரருக்கு குத்தகைதாரருக்கு பணம் செலுத்த ஒரு ஒப்பந்த ஏற்பாடு ஆகும். சொத்து, கட்டிடங்கள் மற்றும் வாகனங்கள் குத்தகைக்கு விடப்பட்ட பொதுவான சொத்துக்கள். தொழில்துறை அல்லது வணிக உபகரணங்களும் குத்தகைக்கு விடப்படுகின்றன. பரவலாக, குத்தகை ஒப்பந்தம் என்பது குத்தகைதாரர் மற்றும் குத்தகைதாரர் ஆகிய இரு தரப்பினருக்கும் இடையிலான ஒப்பந்தமாகும்.

- வாடகை:இதுநிலம், ஒரு கட்டிடம், ஒரு அடுக்குமாடி குடியிருப்பு, அலுவலகம் அல்லது பிற சொத்துக்களுக்குப் பதிலாக ஒரு குத்தகைதாரர் ஒரு நில உரிமையாளருக்கு அவ்வப்போது செலுத்தும் கட்டணம்.

- குத்தகைதாரர் கலவை:குத்தகைதாரர் கலவைவெவ்வேறு சில்லறை ∴ சேவை வகைகளால் ஆக்கிரமிக்கப்பட்ட இடத்தின் விகிதம் அல்லது அலகுகளின் எண்ணிக்கை, அத்துடன் மையத்தில் குத்தகைதாரர்களின் ஒப்பீட்டு இடம் உள்ளிட்ட காரணிகளின் கலவையாகும். அகூட் குத்தகைதாரர் கலவை என்பது பலவகையான கடைகளாகும், அவை மையத்தின் செயல்திறனை மேம்படுத்துவதற்கும்

### குறிப்பு

## குறிப்பு

தனிப்பட்ட வணிகங்களாக வெற்றிகரமாக செயல்படுவதற்கும் ஒன்றாக வேலை செய்கின்றன.

- சதவீத குத்தகை: ஒரு சதவீத குத்தகை என்பது ஒரு வகை குத்தகை ஆகும், அங்கு குத்தகைதாரர் ஒரு அடிப்படை வாடகையும், வாடகை வளாகத்தில் வணிகம் செய்யும் போது சம்பாதிக்கும் வருவாயின் சதவீதமும் செலுத்துகிறார். இது வணிக ரீதியான ரியல் எஸ்டேட்டில் பயன்படுத்தப்படும் ஒரு சொல்.

### 9.14. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

#### குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. குத்தகைதாரர்களால் குத்தகைதாரர்கள் எவ்வாறு பயனடைவார்கள் ஒன்றை வாங்குவதற்கு எதிராக ஒரு சொத்து?
2. சதவீத குத்தகை மூலம் நீங்கள் என்ன புரிந்துகொள்கிறீர்கள்?
3. வாடகையை அமைக்கும் போது மனதில் கொள்ள வேண்டிய பண்புக்கூறுகள் யாவை ஒரு சொத்து?
4. குத்தகைதாரரின் பொறுப்புகள் என்ன?

#### நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. வணிக சொத்து குத்தகைக்கு பாதிக்கும் காரணிகளைப் பற்றி விவாதிக்கவும்.
2. சில்லறை சொத்துக்களைப் பெறுவதற்கான சில்லறை வாய்ப்புகளைத் தகுதி பெறுவதற்கான அத்தியாவசியங்களை ஆராயுங்களுக்குத்தகைக்கு.
3. இன் கூறுகளை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள் ஒரு குத்தகைதாரர் கலவை.
4. உதவும் காரணிகளை ஆராயுங்கள் ஒரு சொத்தின் வாடகையை அமைப்பதில்.
5. முக்கியத்துவத்தைப் பற்றி விவாதிக்கவும் ஒரு முழுமையான பிரிவு.

### 9.15. கூடுதல் வாசிப்புகள்

- க்ரூவால், துருவ். 2018. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.
- கில்பர்ட், டேவிட். 2003. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
- சவுத்ரி, பிரசாந்த். 2016. நவீன யுகத்தில் சில்லறை விற்பனை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.

- கோவாரெக், ஹெலன் மற்றும் பீட்டர் மெகால்ட்ரிக். 2015. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை: கோட்பாடுகள்மற்றும் பயிற்சி.லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
- பெர்ரி,ஜெஸ்கோ மற்றும் டென்னிஸ் ஸ்பில்லெக். 2011. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் பிராண்டிங்: சுழுஜ ஐ அதிகரிக்க ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட வழிகாட்டி. லண்டன்: விலே.

*சில்லறை விற்பனை  
மேலாண்மை*

**குறிப்பு**

*Self-Instructional  
Material*

## அலகு 10

### சில்லறை சொத்தின் நிதி அம்சங்கள்

#### குறிப்பு

#### அமைப்பு

- 10.1. அறிமுகம்
- 10.2. நோக்கங்கள்
- 10.3. சில்லறை சொத்தின் நிதி அம்சங்கள்
- 10.4. சில்லறை சொத்து மேலாளரின் நிர்வாகப் பொறுப்புகள்
- 10.5. நிதி அறிக்கைகள்
- 10.6. உண்மையான வருமான பொருட்கள்
- 10.7. செலவு பொருட்கள்
- 10.8. இயக்க பட்ஜெட்
- 10.9. மூலதன செலவு
- 10.10. மாதாந்திர பணப்புழக்க முன்னறிவிப்பு
- 10.11. ஷாப்பிங் மையங்களின் காப்பீடு
- 10.12. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 10.13. சுருக்கம்
- 10.14. முக்கிய சொற்கள்
- 10.15. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 10.16. மேலும் வாசிப்புகள்

#### 10.1. அறிமுகம்

சில்லறை சொத்தின் நிதி அம்சங்களை இந்த அலகு உள்ளடக்கியது. சொத்தின் நிதி மதிப்பீட்டின் கூறுகள் என்ன, சில்லறை சொத்து மேலாளரின் பொறுப்புகள் என்ன, ரியல் எஸ்டேட்களின் நிதி அறிக்கையின் கூறுகள், முக்கிய வாடகை வருமான பொருட்களின் கட்டமைப்புகள், வருமானம் மற்றும் செலவுகள், பட்ஜெட் மற்றும் மூலதன செலவுகள் பற்றிய விரிவான விளக்கம் இதில் அடங்கும். . மூலதன செலவினங்களை உற்பத்தி செய்வதில் பாதுகாப்பு வருமானத்தின் பங்கு, ரியல் எஸ்டேட்களின் பணப்புழக்கம் ஆகியவை இந்த அலகு அடங்கும்.

#### 10.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:



- நிதி அம்சங்களை அடையாளம் காணவும் ஒரு சில்லறை சொத்து
- நிர்வாகப் பொறுப்புகளைப் பற்றி விவாதிக்கவும் சில்லறை சொத்து மேலாளர்
- நிதி அறிக்கைகளின் கூறுகளை அடையாளம் காணவும்
- பாதுகாப்பு வருமானத்தின் பங்கை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள்
- மாதாந்திர பணப்புழக்கத்தின் முக்கியத்துவத்தைப் பற்றி விவாதிக்கவும்

### 10.3. சில்லறை சொத்துக்களின் நிதி அம்சங்கள்

சில்லறை சொத்தின் நிதி அம்சங்களில் பட்ஜெட், முன்கணிப்பு, இலாப திட்டமிடல், அந்நிய மேலாண்மை, சொத்து மேலாண்மை மற்றும் வள ஒதுக்கீடு ஆகியவை அடங்கும். சில்லறை விற்பனை என்பது பொருட்கள், ரியல் எஸ்டேட், உள்கட்டமைப்பு கட்டிடம் முதலீடுகள் மற்றும் மனித வளங்கள் ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் நிறைய நிதி முதலீடுகளை உள்ளடக்கியது இந்த செலவுகள் சிறந்த செயல்பாட்டு திறன் மற்றும் முதலீட்டில் ஆரோக்கியமான வருவாய் (சுழு) ஆகியவற்றை நிர்வகித்து மேம்படுத்த வேண்டும். சில்லறை சொத்தின் நிதி அம்சங்களில் சில்லறை சொத்து மேலாளரின் நிர்வாகப் பங்கு, வாடகை வருமானங்கள், செலவுகள், மூலதனச் செலவு மற்றும் பிற வருமானங்கள் உள்ளிட்ட நிதி அறிக்கைகளின் பகுப்பாய்வு ஆகியவை அடங்கும். வரவுசெலவுத் திட்டத்தை தீர்மானிப்பதில் மற்றும் சொத்துச் சந்தையின் தற்போதைய நிலையை பகுப்பாய்வு செய்வதில் சொத்து உதவிகளின் நிதி அம்சங்களின் சரியான பகுப்பாய்வு.

### 10.4. சில்லறை சொத்து மேலாளரின் நிர்வாக பொறுப்புகள்

சில்லறை இடங்கள் மற்றும் அலுவலக கட்டிடங்கள் போன்ற சொத்துக்களில் செயல்பாடுகளை கட்டுப்படுத்துவதற்கும் இயக்குவதற்கும் சில்லறை சொத்து மேலாளர்கள் பொறுப்பு. குத்தகைதாரர்களுடன் தொடர்பு கொள்ளும்போது, பராமரிப்பு மற்றும் காவலில் வைக்கும் பணிகள் உட்பட இந்த பண்புகளின் அன்றாட தேவைகளை அவை பொதுவாக நிர்வகிக்கின்றனவாடகை காசோலைகளை சேகரித்து செயலாக்குதல், குத்தகை ஒப்பந்தங்களை பராமரித்தல் மற்றும் சாத்தியமான குத்தகைதாரர்களுக்கு இடங்களைக் காண்பித்தல். சில்லறை சொத்து மேலாளர்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட இடத்தில் பணியாற்றலாம் அல்லது ஒரு சொத்து மேலாண்மை நிறுவனத்திற்கு சொந்தமான பல கட்டிடங்களுக்கு பொறுப்பாக இருக்கலாம். இது ஒரு உயர் மட்ட அமைப்பு மற்றும் வாடிக்கையாளர் சேவை கேள்விகளை வெற்றிகரமாக தீர்க்கும் திறன் மற்றும் குத்தகைதாரர்கள் மற்றும் கட்டிட

## குறிப்பு

உரிமையாளர்களுக்கான தொடர்பு புள்ளியை வழங்கும் திறன் தேவைப்படும் ஒரு பாத்திரமாகும்.

ஒரு சில்லறை சொத்து மேலாளர் நல்ல பேச்சுவார்த்தை திறன் போன்ற சில குணங்களைக் கொண்டிருக்க வேண்டும், இது குத்தகை மற்றும் பேச்சுவார்த்தை விதிமுறைகளை புதுப்பிப்பதில் மிகவும் அவசியமானது என்பதால் இரு தரப்பினருக்கும் பயனளிக்கும். மேலாளர் நல்ல வாடிக்கையாளர் சேவை திறன்களைக் கொண்டிருக்க வேண்டும் அவன் ∴ அவள் மோதல்களைத் தீர்க்கவும், குத்தகைதாரர்களின் உடனடி சிக்கலைத் தீர்க்கவும் முடியும். ஒரு நல்ல சொத்து மேலாளர் வணிக நிர்வாகத்தின் அறிவை வைத்திருக்க வேண்டும், ஏனெனில் அது வணிகத்தின் நிலைத்தன்மையை தீர்மானிக்கிறது. சொத்து மேலாளரின் பிற திறன்களில் நல்ல சந்தைப்படுத்தல் திறன், சரியான அமைப்பு மற்றும் பல்பணி ஆகியவை அடங்கும்.

**செய்ய வேண்டிய கடமைகள் மற்றும் பொறுப்புகள் சில்லறை சொத்து மேலாளர்:**

1. நிர்வாக குத்தகைகள்: சில்லறை சொத்து மேலாளர் என்பது குத்தகைதாரர்களுக்கும் வருங்கால வாடகைதாரர்களுக்கும் நேரடி தொடர்பு. குத்தகை ஆவணங்களை உருவாக்குதல் மற்றும் கையொப்பமிடுதல், ஏதேனும் மாற்றம் இருந்தால் அல்லது குத்தகை காலாவதியாகிவிட்டால் குத்தகையை புதுப்பித்தல் மற்றும் சொத்தில் கிடைக்கும் இடங்களைக் காண்பித்தல் ஆகியவை அவற்றின் பொறுப்பில் அடங்கும். மேலாளர் குத்தகை விதிமுறைகளில் பேச்சுவார்த்தைகளை நிர்வகிக்க வேண்டும், குத்தகைதாரர் மற்றும் சொத்து உரிமையாளர்களுக்கான எதிர்பார்ப்புகளை நிறுவுதல் மற்றும் குத்தகைதாரரை தக்கவைத்துக்கொள்வதற்கான குத்தகையை புதுப்பித்தல்.

2. நேரடி பராமரிப்பு நடவடிக்கைகள்: பராமரிப்பு மற்றும் துப்புரவு நடவடிக்கைகளை நடத்துவதற்கு சில்லறை சொத்து மேலாளர்களும் பொறுப்பு மற்றும் எச்.வி.ஐ.சி, பிளம்பிங் மற்றும் மின்சாரம் போன்ற முக்கியமான கட்டிட அமைப்புகளை சரிசெய்து பராமரிக்க மூன்றாம் தரப்பு சேவை வழங்குநர்களுடன் இணைந்து பணியாற்றுவதல். அவர்கள் நீண்டகால பராமரிப்பு நடவடிக்கைகள் மற்றும் தனிப்பட்ட திட்டங்களுக்கான ஒப்பந்தங்களை பேச்சுவார்த்தை மற்றும் தயார் செய்யலாம், மேலும் பெரும்பாலும் எதிர்பார்ப்புகளுக்கு ஏற்ப அவை முடிக்கப்படுவதை உறுதி செய்ய பராமரிப்பு திட்டங்களை மேற்பார்வையிடலாம்.

3. நிதித் தகவலைப் புகாரளித்தல்: சில்லறை சொத்து மேலாளர்கள் நிதித் தகவல்களைச் சேகரித்து அறிக்கைகளைத் தயாரிக்கிறார்கள் சொத்தை பராமரிப்பதற்கான பட்ஜெட், ஆக்கிரமிப்பு மற்றும் மேல்நிலை செலவுகள். மேலாளர் தயாரித்த நிதி அறிக்கை

## குறிப்பு

வணிகத்தின் இலாபத்தை கணக்கிட உதவுகிறது மற்றும் மூலோபாய முடிவுகளை எடுக்க உதவுகிறது. சொத்து மேலாளர் மாதாந்திர, காலாண்டு, அரை ஆண்டு மற்றும் ஆண்டுதோறும் நிதி அறிக்கைகளை சமர்ப்பிக்க வேண்டும்.

4. சந்தை வணிக இடங்கள்:பல சில்லறை சொத்து மேலாளர்கள் சாத்தியமான வாடிக்கையாளர்களுக்கு கிடைக்கக்கூடிய வணிக இடங்களை சந்தைப்படுத்துவதில் பணிபுரிகின்றனர். வணிக பண்புகள் காலியாக இல்லை என்பதையும் வணிக இடங்கள் வருவாய் ஈட்டுகின்றன என்பதையும் உறுதிப்படுத்த இது உதவுகிறது. சில்லறை சொத்து மேலாளர்கள் உள்ளூர் வெளியீடுகளில் கிடைக்கக்கூடிய இடங்களை விளம்பரப்படுத்தலாம் அல்லது வாடகைக்கு இடங்களைப் பற்றிய ஆன்லைன் மற்றும் பிந்தைய கையொப்ப விளம்பர தகவல்களை வெளியிடலாம். வணிகச் சொத்தின் பயனுள்ள சந்தைப்படுத்தலுக்கு ஒரு சொத்து மேலாளர் பயன்படுத்தக்கூடிய பல சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைகள் உள்ளன. இந்த நுட்பங்களில் செய்தித்தாள் விளம்பரம், டிஜிட்டல் விளம்பரம், வலைத்தளங்கள், பொது உறவுகள், காட்சி விளம்பரம் மற்றும் பல உள்ளன.

5. பணப்புழக்க மேலாண்மை: இல் நிதித் தகவல்களைப் புகாரளிப்பதோடு கூடுதலாக, சில்லறை சொத்து மேலாளர்கள் பணத்திலும், பாய்ச்சல் நிர்வாகத்திலும் வரவு செலவுத் திட்டங்களை நிறுவுவதில் மற்றும் மேல்நிலை செலவுகளைக் குறைப்பதற்கான வாய்ப்புகளை அடையாளம் காண்பதில் செயலில் பங்கு வகிக்கின்றனர். வருமானத்தை மேம்படுத்துவதற்கான யோசனைகளை உருவாக்குவதற்கான குத்தகைதாரர் போக்குகள் மற்றும் குத்தகைகளை அவர்கள் பகுப்பாய்வு செய்யலாம் மற்றும் வாடகைக் கொடுப்பனவுகளைச் சேகரிப்பதற்கும் துணை ஒப்பந்தக்காரர்களுக்கு பணம் செலுத்துவதற்கும் அடிக்கடி பொறுப்பாவார்கள்.

6. பணியாளர் மேலாண்மை:அடிக்கடி, சில்லறை சொத்து மேலாளர்களும்பாதுகாப்பு காவலர்கள் மற்றும் வழக்கமான பராமரிப்பு ஊழியர்கள் உள்ளிட்ட தள பணியாளர்களை மேற்பார்வை செய்தல். பாத்திரத்தின் இந்த அம்சத்தில், வணிகச் சொத்து மேலாளர்கள் ஊதியத்தை செயலாக்குவதற்கும், பணியமர்த்தல் முடிவுகளை எடுப்பதற்கும் மற்றும் பணியாளர் மதிப்பீடுகளை நடத்துவதற்கும் பொறுப்பாவார்கள். எதிர்பார்ப்புகளை கோடிட்டுக் காட்டுவதற்கும் வணிக சிக்கலான திட்டங்களை நிறைவு செய்வதற்கும் ஊழியர்களுடன் தொடர்புகொள்வதற்கும் அவர்கள் பொறுப்பு.

### 10.5. நிதி அறிக்கைகள்

கண்காணித்தல்சொத்தின் நிதி அறிக்கைகள் ஒரு சொத்தின் மதிப்பீட்டில் ஒரு முக்கிய அம்சமாகும். கட்டிட நிதி செயல்திறனை சொத்து

## குறிப்பு

மேலாளர், சொத்து மேலாண்மை இயக்குனர், பிராந்திய மேலாளர் மற்றும் சொத்து மேலாளர் ஆகியோர் மாதாந்திர அடிப்படையில் மதிப்பாய்வு செய்ய வேண்டும். நிதி ஆவணங்களை மறுஆய்வு செய்யும் போது, வருமான அறிக்கை என்றும் அழைக்கப்படும் இலாப நட்ட அறிக்கை அனைத்து நிதி ஆவணங்களுக்கிடையில் மிக முக்கியமான ஒன்றாகும்.

இரண்டு பக்கங்களும் உள்ளன ஒரு லாபம் மற்றும் இழப்பு அறிக்கை அல்லது வருமான அறிக்கை:

1. வருமான பொருட்கள்: இந்த பொருட்கள் வருவாய் ஈட்டும் வருமானத்தை ஈட்ட உதவுகின்றன. இந்த உருப்புகள் உள்வரும் பணப்புழக்கத்தைக் காட்டுகின்றனவணிகத்தின். வருமானத்தை வருவாய் வருமானம் மற்றும் மூலதன வருமானம் என வகைப்படுத்தலாம். சில்லறை சொத்திலிருந்து வருவாய் வருமானம் என்பது ஒரு வழக்கமான அடிப்படையில் சொத்திலிருந்து கிடைக்கும் வருமானமாகும். மூலதன வருமானம் என்பது சொத்திலிருந்து சம்பாதித்த ஒரு முறை வருமானம் இது வழக்கமான இயல்புடையது அல்ல.

2. செலவுகள் பொருட்கள்: இவை சொத்துக்கான செலவுகள் சொத்தை பராமரிப்பதற்காக அல்லது ஒரு சொத்தை நிர்மாணிப்பதற்காக. செலவுகளை வருவாய் செலவுகள் மற்றும் மூலதன செலவுகள் என வகைப்படுத்தலாம். வருவாய் செலவுகள் பழுதுபார்ப்பு உட்பட வழக்கமான தன்மை கொண்டவை. மூலதன செலவு என்பது ஒரு வருடத்திற்கு ஒரு முறை அல்லது ஒரு வருடத்திற்கு மேல் நிகழும் செலவு ஆகும்.

வருமான அறிக்கையானது வாடகை சொத்திலிருந்து பெறப்பட்ட மொத்த வருவாயைக் காட்டுகிறது, மேலும் இது வணிகத்தில் உள்ள விஷயங்களின் எதிர்கால முன்கணிப்பைக் காட்டுகிறது.

## 10.6. உண்மையான வருமான பொருட்கள்

வருமான அறிக்கையின் வருமான பொருட்கள்:

(a) வாடகை: வாடகை என்பது குத்தகைதாரரிடமிருந்து சில்லறை சொத்தின் உரிமையாளரால் சேகரிக்கப்பட்ட தொகை இது உரிமையாளருக்கான சில்லறை சொத்தின் முக்கிய வருமான ஆதாரமாகும். சொத்தின் வகை, குத்தகைதாரரால் சொத்தைப் பயன்படுத்துதல், சொத்துடன் வழங்கப்பட்ட வசதிகள் மற்றும் சொத்தின் இருப்பிடம் போன்ற பல காரணிகளை சொத்தின் வாடகைக்கு தீர்மானிக்கும். வாடகை அமைப்பு என்பது மேலே குறிப்பிட்ட காரணிகளை முற்றிலும் சார்ந்தது. ஒரு வணிகச் சொத்தின் வாடகை குத்தகை ஒப்பந்தம் மற்றும் குத்தகை காலத்தின் அடிப்படையில் அமைந்துள்ளது. வெவ்வேறு வகையான குத்தகைகள் உள்ளன, மேலும்

ஒவ்வொரு வகை குத்தகைகளும் வாடகைக் கணக்கீட்டுக்கு அதன் சொந்த முறையைக் கொண்டுள்ளன.

(b) பராமரிப்பு கட்டணங்கள்:நில உரிமையாளர் குத்தகைதாரரிடமிருந்து பராமரிப்பு கட்டணங்களை வசூலிக்கிறார். சிறிய சேதங்கள், ஓவியம், தளபாடங்கள் பழுதுபார்ப்பு மற்றும் மின் பொருட்கள் சேவை போன்ற பல்வேறு பிரிவுகளின் வழக்கமான பராமரிப்பை அரேடியில் சொத்து அல்லது வணிகச் சொத்து கோருகிறது. குத்தகைதாரரால் சொத்து பயன்படுத்தப்படுவதால், குத்தகைதாரர் பராமரிப்பு கட்டணங்களை செலுத்துகிறார், இது நில உரிமையாளருக்கு ஒரு வகையான வருமானமாக செயல்படுகிறது.

(c) கட்டணம்: கட்டணம் என்பது சொத்தின் எந்தவொரு சட்ட ஆவணத்திற்கும் சேகரிக்கப்பட்ட தொகை. முக்கியமாக குத்தகை ஒப்பந்தத்தின் போது, சொத்தின் நில உரிமையாளர் குத்தகை ஒப்பந்தத்திற்கான கட்டணங்களை குத்தகைதாரரிடமிருந்து சேகரிக்கிறார், அது ஒரு வருமானம்சொத்து உரிமையாளரின்.

(d) அபராதம்: அபராதம் என அழைக்கலாம்வாடகைக்கு தாமதமாக செலுத்துதல் அல்லது சொத்தின் உடல் சேதம் போன்ற ஏதேனும் தவறான நடத்தைக்கு குத்தகைதாரரிடமிருந்து வசூலிக்கப்படும் தொகை.

(e) மின்சார கட்டணங்கள்: இது குத்தகைதாரர் மாதந்தோறும் நுகரும் மின்சாரத்தின் அளவு.நில உரிமையாளர் வழக்கமான மின்சார நுகர்வுக்கு கட்டணம் வசூலிக்கிறார். இது ஒரு யூனிட் மின்சாரம் மூலம் வசூலிக்கப்படுகிறது.

(f) வரிமற்றும் காப்பீட்டு கட்டணங்கள்:சொத்து வரி, நீர் வரி, நில வரி போன்ற சொத்துக்களுக்கு விதிக்கப்படும் வரிகளும் குத்தகைதாரரிடமிருந்து நில உரிமையாளரால் வசூலிக்கப்படுகின்றன. சில வகையான குத்தகைகள் குத்தகைதாரர் சொத்துக்கான வரி மற்றும் காப்பீட்டு பிரீமியத்தை செலுத்துகின்றன.

(g) பாதுகாப்பு வைப்பு: இதுசொத்தை குத்தகைதாரரிடம் ஒப்படைப்பதற்கு முன்பு நில உரிமையாளரால் சேகரிக்கப்பட்ட ஒரு முறை தொகை. வழக்கமாக குத்தகை நேரத்தில், நில உரிமையாளர் சில தொகையை வைப்புத்தொகையாக வசூலிக்கிறார், குத்தகைதாரர் சொத்தை விட்டு வெளியேறும்போது அது திரும்பப் பெறப்படும். பாதுகாப்பு வைப்புகளின் அளவு இரு தரப்பினருக்கும் இடையிலான பேச்சுவார்த்தைகளைப் பொறுத்தது.

## குறிப்பு

## 10.7. செலவு பொருட்கள்

### குறிப்பு

பின்வருபவை பல்வேறு செலவு பொருட்கள்:

(a) பழுது: பழுதுபார்ப்பு என்பது சொத்தின் மதிப்பை பராமரிக்க சொத்து மீதான வழக்கமான செலவுகள். சுவர்கள், கூரைகள், தளபாடங்கள், மின்சார கம்பிகள் அல்லது வடிகால் கோடுகள் மற்றும் நீர் குழாய்களின் பழுது இதில் அடங்கும். இவை அடிப்படையில் சரிசெய்யப்பட வேண்டிய சொத்தின் சில பிரிவுகளின் சேதங்களாகும், இதனால் சொத்தின் மதிப்பு முறையாக பராமரிக்கப்பட்டு, சொத்தின் குத்தகைதாரர் தக்கவைப்பு நீண்ட காலத்திற்கு இருக்கும்.

(b) புதுப்பித்தல்: புதுப்பித்தல் என்பது சொத்தின் முழு தோற்ற மாற்றமும், சொத்தில் சில புதிய தன்மையைக் கொண்டுவருவதும், சொத்துக்கு ஒரு புதிய அழகைச் சேர்ப்பதும் ஆகும். வணிகச் சொத்துக்கள் புதுப்பிக்கப்படுகின்றன, இதனால் அவை சொத்துச் சந்தையின் தற்போதைய போக்குகளுக்கு ஏற்ப இருக்கும். புதுப்பித்தல் வழக்கமான இயல்புடையதல்ல, சொத்து வயதாகும்போது மற்றும் பாதுகாப்பு காரணத்திற்காக, சொத்து மதிப்பில் அதிகரிப்பு சொத்தின் புதுப்பித்தல் செய்யப்படுகிறது, இதனால் அது பல பயனர்களை ஈர்க்கிறது மற்றும் சொத்து வருமானத்தை உருவாக்கத் தொடங்குகிறது.

(c) பயன்பாடுகள்: பயன்பாடுகள் என்பது பயனுள்ள அம்சங்கள் அல்லது மின்சாரம், எரிவாயு, நீர், கேபிள் மற்றும் தொலைபேசி போன்ற வீட்டிற்கு பயனுள்ளதாக இருக்கும். ஒரு காரில் உள்ள பயன்பாடுகளுக்கு எடுத்துக்காட்டுகள் பிரேக்குகள், கேஸ் தொப்பிகள் மற்றும் ஸ்டீயரிங் வீட்டு பயன்பாடுகளுக்கு எடுத்துக்காட்டுகள் மின்சாரம் மற்றும் நீர்.

(d) பராமரிப்பு செலவுகள்: இவை வழக்கமான செலவுகள் ஆகும் சொத்தில். தடுப்பு பராமரிப்பு போன்ற பல்வேறு வகையான பராமரிப்பு இருக்கலாம், அவை சொத்தின் பாதுகாப்பு மற்றும் அதைப் பயன்படுத்தும் நபர்களுடன் தொடர்புடையவை. அத்தகைய பராமரிப்புக்கான எடுத்துக்காட்டுகள் சரியான பராமரிப்பு, அவசரகால பராமரிப்பு மற்றும் ஒப்பனை பராமரிப்பு. ஒவ்வொரு வகை பராமரிப்பும் சொத்தின் தேவை மற்றும் முன்னுரிமையின் படி நிகழ்கிறது.

(e) வரிமற்றும் காப்பீடு: சொத்து வரி என்பது ஒரு தனிநபர் அல்லது ஒரு நிறுவனம் போன்ற பிற சட்ட நிறுவனத்திற்கு சொந்தமான சொத்துக்களுக்கு செலுத்தப்படும் வரி. மிகவும் பொதுவாக, சொத்து வரி என்பது ஒரு ரியல் எஸ்டேட் விளம்பர மதிப்பீட்டு வரி, இது ஒரு பிற்போக்கு வரியாக கருதப்படலாம். இது ஒரு உள்ளூர் அரசாங்கத்தால் கணக்கிடப்படுகிறது, அங்கு சொத்து அமைந்துள்ளது மற்றும் சொத்தின் உரிமையாளரால் செலுத்தப்படுகிறது. வரி பொதுவாக நிலம் உட்பட சொந்தமான சொத்தின் மதிப்பை அடிப்படையாகக் கொண்டது. காப்பீடு

என்பது சொத்தின் எதிர்கால பாதுகாப்பை உறுதி செய்வதற்காக நில உரிமையாளரால் செலுத்தப்படும் பிரீமியம் தொகை மற்றும் சேதம் ஏற்பட்டால் ஒரு நேரத்தில் முழு இழப்பு ஏற்படாது.

(f) அடமானம்: அடமானம் என்பது ஒரு கடன் கருவியாகும், இது குறிப்பிட்ட ரியல் எஸ்டேட் சொத்தின் பிணையத்தால் பாதுகாக்கப்படுகிறது, கடன் வாங்கியவர் முன்னரே தீர்மானிக்கப்பட்ட கொடுப்பனவுகளுடன் திருப்பிச் செலுத்த வேண்டிய கட்டாயத்தில் உள்ளார்.

## 10.8. இயக்க பட்ஜெட்

ரியல் எஸ்டேட்டில், ஒரு இயக்க பட்ஜெட் வருமானம் மற்றும் செலவுகளை விவரிக்கிறது ஒரு சொத்து. இது ஒரு சொத்தின் வெற்றி மற்றும் நம்பகத்தன்மையைக் கண்காணிக்கப் பயன்படுகிறது. பொதுவாக, சொத்து மேலாளர்கள் ஆண்டு துவங்குவதற்கு முன்பு வருடாந்திர இயக்க வரவு செலவுத் திட்டத்தை நில உரிமையாளர்களுக்குத் தயாரித்து வழங்குகிறார்கள்.

### இயக்க செலவுகள்

இயக்க செலவுகள் ஒரு ரியல் எஸ்டேட் சொத்தை இயக்குவதற்கும் பராமரிப்பதற்கும் செலவழிக்கும் செலவுகள். எடுத்துக்காட்டாக, இவை பின்வருமாறு:

- காப்பீடு
- சொத்து வரிகள்
- மேலாண்மை மற்றும் நிர்வாக கட்டணம்
- பொதுவான பகுதி பராமரிப்பு செலவுகள்
- பயன்பாடுகள்
- ஒப்பந்த சேவைகள் (அதாவது, பாதுகாப்பு, தூய்மை, நிலப்பரப்பு போன்றவை)
- பொருட்கள்

நில உரிமையாளர் அவர்களுக்கு பொறுப்பாக இருந்தாலும், வேறு சில செலவுகள் இயக்க செலவுகளிலிருந்து விலக்கப்படுகின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, இவை பின்வருமாறு:

- ஆலோசகர் கட்டணம்
- சந்தை ஆய்வு செலவுகள்
- விளம்பரம் மற்றும் சந்தைப்படுத்தல்
- மறுநிதியளிப்பு மற்றும் கடன் சேவை
- குத்தகைதாரர் மேம்பாடுகள்

## குறிப்பு

## குறிப்பு

- மூலதன மேம்பாடுகள் மற்றும் கட்டமைப்பு பழுது

இந்த செலவுகளைச் செலுத்துவதற்கான பொறுப்பு குத்தகை வகையைப் பொறுத்தது, அதாவது மூன்று நிகர, முழு சேவை மொத்தம் அல்லது மாற்றியமைக்கப்பட்ட மொத்தம். மூன்று நிகர குத்தகையில், குத்தகைதாரர்கள் (குத்தகைதாரர்கள்) சொத்து வரி, காப்பீடு மற்றும் பராமரிப்பு செலவுகளை செலுத்துகின்றனர். பிற குத்தகை வகைகளில், நில உரிமையாளர் (உரிமையாளர்) இந்த செலவுகளில் சில அல்லது அனைத்தையும் செலுத்துகிறார்.

### மொத்த இயக்க வருமானம்

ஒரு சொத்தின் மொத்த இயக்க வருமானம் (புழுஜ) வாடகை வருமானம் மற்றும் விற்பனை மற்றும் சலவை இயந்திரங்கள் போன்ற பிற வருவாய் ஆதாரங்களை உள்ளடக்கியது. மொத்த சாத்தியமான வருமானம் (ஜிபிஐ) சரியான நிலைமைகளின் கீழ் சரியான வருவாயைக் குறிக்கிறது. பட்ஜெட் நோக்கங்களுக்காக, காலியிடங்கள், சலுகைகள் மற்றும் கடன் இழப்புகள் காரணமாக இழந்த வருமானத்தை சொத்து மேலாளர் கணிக்க வேண்டும். பின்னர், இந்த செலவுகளை ஜி.பி.ஐ யிலிருந்து புழுஜ ஐக் கழிக்கவும். ஜிபிஐக்கான மற்றொரு பெயர் பயனுள்ள மொத்த வருமானம் (இஜிஐ). புத்தம் புதிய பண்புகளுக்கு, ஒப்பிடக்கூடிய பண்புகளிலிருந்து தரவைப் பயன்படுத்தி இழப்புகள் மதிப்பிடப்படுகின்றன.

### இயக்க பட்ஜெட்டின் கணக்கீடு

ஒரு இயக்க பட்ஜெட் வரையறை பட்ஜெட்டின் நோக்கம் மற்றும் உள்ளடக்கங்களை விளக்குகிறது. உண்மையில், இயக்க பட்ஜெட் வரையறை நேரடியாக தொடர்புடையது இயக்க வருமானம் மற்றும் செலவுகள்.

இயக்க வரவுசெலவுத் திட்டத்தின் அடிப்படை கணக்கிடப்பட்ட எண்ணிக்கை நிகர இயக்க வருமானம் (NOI) ஆகும்.

NOI = GOI - இயக்க செலவுகள்

வடிவம் உடன் தொடங்குகிறது, அடுத்த 12 மாதங்களில் அதிகபட்ச வருமானத்தின் மதிப்பீடு. இதைத் தொடர்ந்து ஜிபிஐ மற்றும் அதன் விளைவாக வரும் ஜிஓஐ (அல்லது ஈஜிஐ) ஆகியவற்றைக் குறைக்கும் உருப்படிகள் உள்ளன. ஆண்டிற்கான சொத்தின் மொத்த இயக்க செலவுகளைப் பெற இந்த செலவுகள் சேர்க்கப்படுகின்றன. இறுதியாக, இயக்க செலவுகள் மேஜ ஐப் பெற புழுஜ இலிருந்து கழிக்கப்படுகின்றன. இது வரிக்கு முந்தைய எண்ணிக்கை மற்றும் பின்வருவனவற்றை விலக்குகிறது:

- கடன் வட்டி மற்றும் அசல் கொடுப்பனவுகள்
- தேய்மானம்



- கடன்தொகை
- மூலதன செலவினங்களுக்கு
- வருமான வரி

பின்னர், நிகர வருமானத்தை (ஐ) பெற மேஜ இலிருந்து இந்த செலவுகளைக் கழிக்கவும். இது சொத்து உருவாக்கும் நிகர லாபம்.

சொத்து மேலாளர் இயக்க வரவு செலவுத் திட்டத்தின் பல பதிப்புகளை வெவ்வேறு அனுமானங்களின் கீழ் தயாரிக்க முடியும். இதுசில மாறிகள் மாறுபடும் ஒரு உணர்திறன் பகுப்பாய்வு. எடுத்துக்காட்டாக, சந்தை வாடகை, வட்டி விகிதங்கள், கிடைக்கக்கூடிய வழங்கல், காலியிடம், கடன் இழப்புகள் மற்றும் பலவற்றில் மாற்றங்கள் இதில் அடங்கும். இது சிறந்த விஷயத்தில் இருந்து மோசமான நிலைக்கு ஒரு காட்சியை நமக்கு வழங்குகிறது. பல வரவு செலவுத் திட்டங்களில் பல ஆண்டு தரவு உள்ளது. கூடுதலாக, வரிக்கு முன் பணப்புழக்கத்தை (சி.எ.ஃப்.பி.டி) பெறுவதற்கு மேஜ உடன் மாற்றங்களை பட்ஜெட் காட்டக்கூடும்.

## 10.9. மூலதன செலவு

மூலதனச் செலவுகள் சேர்க்கப் பயன்படுத்தப்படும் பணம்அல்லது பொதுவான பழுது மற்றும் பராமரிப்புக்கு அப்பாற்பட்ட ஒரு சொத்தை மேம்படுத்தவும். முதலீட்டு பண்புகள், உபகரணங்கள் மற்றும் பிற நிலையான வணிக சொத்துக்களுக்கு மூலதன செலவுகள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. பலர் மூலதன செலவினங்களை கேபக்ஸ் என்று குறிப்பிடுகின்றனர். இந்த மேம்பாடுகளுடன் தொடர்புடைய செலவு பொதுவாக கணிசமானதாக இருப்பதால், நீண்ட கால இலக்குகளைக் கொண்ட பல ரியல் எஸ்டேட் முதலீட்டாளர்கள் தங்கள் மாத வருவாயிலிருந்து பணத்தை இருப்புக்களில் வைக்க ஒதுக்கி வைக்கின்றனர். ஒரு பெரிய பழுது அல்லது முன்னேற்றம் தேவைப்படும்போது, இருப்பு வைத்திருப்பது முதலீட்டாளர்களை பெரிய மூலதன செலவினங்களிலிருந்து பாதுகாக்கிறது. இந்த மூலதன செலவினங்களை ஈடுகட்ட பணம் கிடைப்பது சொத்துக்களிடமிருந்து பணப்புழக்கத்தைப் பெறுவது முக்கியம். இந்த இருப்புக்களுக்காக ஒதுக்கப்பட்ட பணம் இயக்க செலவுகள் போன்ற வருமான அறிக்கையின் செலவாக பட்டியலிடப்படவில்லை. இருப்புக்கள் இலவச பணப்புழக்கத்தை பாதிக்கின்றன என்றாலும்,

## 10.10. மாதாந்திர பணப்புழக்க முன்னறிவிப்பு

ரியல் எஸ்டேட்டில், பணப்புழக்கம் என்பது வித்தியாசம் ஒரு சொத்தின் வருமானம் மற்றும் கடன்கள் உட்பட செலவுகள். அபார்ட்மென்ட் வளாகம், ஒற்றை குடும்ப வாடகை, இரட்டை அல்லது வணிக கட்டிடம் போன்ற வாடகை ரியல் எஸ்டேட் போன்ற வருமானத்தை ஈட்டும்

குறிப்பு

## குறிப்பு

பண்புகளில் பணப்புழக்கம் பயன்படுத்தப்படுகிறது. ஒரு சொத்து நேர்மறையான பணப்புழக்கத்தைக் கொண்டிருக்கலாம், அங்கு செலவுகள் மற்றும் நிதிச் செலவுகளை விட அதிக வருமானம் அல்லது எதிர்மறையான பணப்புழக்கம் இருக்கும், அங்கு செலவுகள் மற்றும் நிதி செலவுகள் வருமானத்தை விட அதிகமாக இருக்கும் மற்றும் நில உரிமையாளர் ஒவ்வொரு மாதமும் பணத்தை இழக்கிறார். பெரும்பாலான ரியல் எஸ்டேட் முதலீட்டாளர்கள் நேர்மறையான பணப்புழக்கத்துடன் வாடகை சொத்தை சொந்தமாக வைத்திருப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளனர். ஒரு சொத்தின் அதிக பணப்புழக்கம், சிறந்த வருவாய் மற்றும் ரியல் எஸ்டேட் முதலீட்டாளர் சம்பாதிக்கும் அதிக வருமானம். அதிக பணப்புழக்கத்தைக் கொண்டிருப்பது, வெடிக்கும் குழாய், கூரை மாற்றுதல் அல்லது புதிய ஏ .: சி அல்லது உலை போன்ற எதிர்பாராத செலவுகள் எழும்போது நில உரிமையாளருக்கு பாதுகாப்பு வலையையும் வழங்குகிறது. உங்களிடம் அதிகமான பணப்புழக்கம்,

### பணப்புழக்கத்தின் கணக்கீடு

கணக்கீடுகிறது ஒரு வாடகை சொத்தின் பணப்புழக்கம் ஒப்பீட்டளவில் எளிமையான செயல் இது பின்வரும் படிகளை உள்ளடக்கியது:

1. சொத்தின் மொத்த வருமானத்தை தீர்மானிக்கவும்.
2. சொத்து தொடர்பான அனைத்து செலவுகளையும் கழிக்கவும்.
3. எந்தவொரு கடன் சேவையையும் கழிக்கவும்/சொத்துக்கு.
4. வேறுபாடு/சொத்தின் பணப்புழக்கம்.

ஒரு சொத்தின் மொத்த வாடகை வருமானம் எந்தவொரு செலவுகளும் அல்லது அடமானக் கொடுப்பனவுகளும் செய்யப்படுவதற்கு முன்னர் அனைத்து மூலங்களிலிருந்தும் கிடைக்கும் மொத்த வருமானமாகும். சில சொத்துக்கள், ஒற்றை குடும்ப வாடகை போன்றவை, ஒரு வருமான ஆதாரமாக மட்டுமே இருக்கும், வாடகை வருமானம். ஆனால் சில வாடகை பண்புகள், குறிப்பாக வணிகச் சொத்து, ஆன்-சைட் சலவை, தாமதக் கட்டணம், செல்லப்பிராணி கட்டணம் அல்லது பெட்டிகள் அல்லது நகரும் பொருட்கள் போன்ற தயாரிப்பு விற்பனை போன்ற கூடுதல் வருமான நீரோடைகளைக் கொண்டிருக்கலாம்.

தொடர்பான செலவுகள் ஒரு சொத்து சொத்து வகையால் வேறுபடும். நிகர குத்தகைகளைக் கொண்ட வணிக சொத்துக்கள் மொத்த குத்தகையைப் பயன்படுத்தும் குடியிருப்பு வாடகை சொத்தை விட குறைவான செலவுகளைக் கொண்டிருக்கலாம்.

அந்த குறிப்பிட்ட சொத்தை பராமரிக்க தகுதியின் செலவுகள் கணக்கிடப்படுகின்றன. உன்னால் முடியும்/விற்பனையாளரின் செலவுகளைப் பயன்படுத்தவும் அல்லது சொத்துக்கான

பணப்புழக்கத்தைப் பற்றிய தோராயமான யோசனையைப் பெற நீங்கள் மதிப்பிடலாம். செலவுகளில் பின்வருவன அடங்கும்:

- காலியிட விகிதம் (பொதுவாக மொத்த வருமானத்திலிருந்து கழிக்கப்படுகிறது)
- சொத்து வரிகள்
- சொத்து காப்பீடு
- சொத்து மேலாண்மை
- பயன்பாட்டு செலவுகள் (நீர், மின்சாரம், எரிவாயு, குப்பை மற்றும் கழிவுநீர்)
- சொத்து பராமரிப்பு (காலப்போக்கில் பழுது மற்றும் மேம்பாடுகள்)
- வணிக உரிமங்கள்
- விளம்பரம்
- பிற இதர கட்டணங்கள்

மொத்த வருமானத்திலிருந்து சொத்து செலவுகளைக் கழிப்பதன் மூலம் உங்களுக்கு ஒரு சொத்து நிகர இயக்க வருமானம் (மேஜ) அல்லது செயல்பாடுகளிலிருந்து பணப்புழக்கம் கிடைக்கும். மேஜ வணிக ரீதியான ரியல் எஸ்டேட்டில் அடிக்கடி பயன்படுத்தப்படுகிறது மற்றும் கடன் சேவைக்கு கணக்கில்லை, இது அடமானக் கட்டணம் அல்லது தனியார் முதலீட்டாளர்களுக்கு செலுத்தப்படும் விருப்பமான வருமானம் போன்ற கடனைச் செலுத்துவதற்கான எந்தவொரு கட்டணமும் ஆகும். நிதி செலவுகள் இல்லாவிட்டால் சொத்து உருவாக்கும் பணப்புழக்கம் இது.

கடன் சேவை இருந்தால், இது முடியும்நிதியுதவிக்குப் பிறகு சொத்தின் பணப்புழக்கத்தை வழங்குவதற்கான செலவுகளுக்குப் பிறகு கழிக்கப்பட வேண்டும்.

## 10.11. ஷாப்பிங் மையங்களின் காப்பீடு

ஒவ்வொரு ஷாப்பிங் மையமும் அதன் தனித்துவமான பண்புகளைக் கொண்டுள்ளது. தேவையான பாதுகாப்பு வகையை விவாதிக்கும்போது காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் இதைப் பற்றி சிந்திக்கின்றன. சொத்து வரம்புகள் மிக அதிகமாக இருந்தால், ஒரு ஷாப்பிங் சென்டர் ஒரு சிறப்பு காப்பீட்டு ஆபத்து என்று கருதப்படலாம்.

மதிப்பீடு மற்றும் கட்டிடம் மற்றும் உள்ளடக்க மதிப்பின் உயர்ந்த செறிவு, பெரிய மற்றும் பிரிக்கப்படாத தரை இடங்கள், ஜன்னல்கள் இல்லாத கட்டமைப்புகள், அபாயகரமான குடியிருப்பாளர் அபாயங்கள் மற்றும் வெளிப்புற ஆபத்து வெளிப்பாடு ஆகியவற்றை கணக்கில் எடுத்துக்கொள்கிறது.

## குறிப்பு

## குறிப்பு

மதிப்பீடு பொது பொறுப்பு வெளிப்பாடு மற்றும் கட்டிடத்திற்குள் கூட்டத்தைக் கட்டுப்படுத்துதல் மற்றும் வாகன நிறுத்துமிடங்களுக்கு வெளியே உள்ள விஷயங்களை கணக்கில் எடுத்துக்கொள்கிறது. இந்த கருத்தில் மிகவும் உட்பட்ட ஷாப்பிங் மால்களில் உணவு சந்தைகள், உணவகங்கள், பந்துவீச்சு சந்துகள் மற்றும் ஸ்கேட்டிங் மோதிரங்கள், சினிமாக்கள் மற்றும் பிற பொது இடங்கள் உள்ளன.

### ஷாப்பிங் ஸ்ட்ரிப் காப்பீடு

வடிவமைக்கப்பட்ட காப்பீட்டுத் தொகையைப் பொறுத்தவரை அனைத்து ஷாப்பிங் கீற்றுகளும் சமமானவை அல்ல. போதுசிலருக்கு ஒரே ஒரு குத்தகைதாரர் மட்டுமே இருக்கலாம், மற்றவர்கள் பல வணிக குத்தகைதாரர்களைக் கொண்டுள்ளனர். ஷாப்பிங் கீற்றுகளுக்கு இடையில் வரையறுக்கும் காரணி பொதுவான உள்துறை சொத்து அல்ல, ஆனால் அதன் நுழைவாயில் - பார்க்கிங் பகுதி அல்லது அருகிலுள்ள நடைபாதையில் இருந்து. பல ஷாப்பிங்-ஸ்ட்ரிப் உரிமையாளருக்கு, ஆபத்து பரவலது ஒரு கவர்ச்சிகரமான விரிவான சொத்து காப்பீட்டு அட்டவணையை உருவாக்குகிறது. இந்த காப்பீட்டு வகுப்பில் வாகன நிறுத்துமிடம் மற்றும் காலியிட ஆபத்து வெளிப்பாடு ஆகியவை முக்கிய பிரச்சினைகள்.

## 10.12. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

1. இன் நிதி அம்சங்கள் சில்லறை சொத்தில் சில்லறை சொத்து மேலாளரின் நிர்வாகப் பங்கு, வாடகை வருமானங்கள், செலவுகள், மூலதனச் செலவுகள் மற்றும் பிற வருமானங்கள் உள்ளிட்ட நிதி அறிக்கைகளின் பகுப்பாய்வு ஆகியவை அடங்கும்.
2. பராமரிப்பு மற்றும் துப்புரவு நடவடிக்கைகளை நடத்துவதற்கு சில்லறை சொத்து மேலாளர்கள் பொறுப்பு மற்றும் ர்ஏயுஜன, பிளம்பிங் மற்றும் மின்சாரம் போன்ற முக்கியமான கட்டிட அமைப்புகளை சரிசெய்து பராமரிக்க மூன்றாம் தரப்பு சேவை வழங்குநர்களுடன் பணியாற்றுதல். அவர்கள் நீண்டகால பராமரிப்பு நடவடிக்கைகள் மற்றும் தனிப்பட்ட திட்டங்களுக்கான ஒப்பந்தங்களை பேச்சுவார்த்தை மற்றும் தயார் செய்யலாம், மேலும் பெரும்பாலும் எதிர்பார்ப்புகளுக்கு ஏற்ப அவை முடிக்கப்படுவதை உறுதி செய்ய பராமரிப்பு திட்டங்களை மேற்பார்வையிடலாம்.
3. இன் நிதி செயல்திறன் ஒரு கட்டிடம் சொத்து மேலாளர், சொத்து மேலாண்மை இயக்குனர், பிராந்திய மேலாளர் மற்றும் சொத்து மேலாளர் ஆகியோரால் மாதாந்திர அடிப்படையில் மதிப்பாய்வு செய்யப்படுகிறது.

4. ஒரு சொத்தின் மொத்த இயக்க வருமானம் (புழுஜ) வாடகை வருமானம் மற்றும் விற்பனை மற்றும் சலவை இயந்திரங்கள் போன்ற பிற வருவாய் ஆதாரங்களை உள்ளடக்கியது. மொத்த சாத்தியமான வருமானம் (ஜிபிஐ) சரியான நிலைமைகளின் கீழ் சரியான வருவாயைக் குறிக்கிறது.

5. பணப்புழக்கம் என்பது ஒரு சொத்தின் வருமானத்திற்கும் கடன்கள் உள்ளிட்ட செலவுகளுக்கும் உள்ள வித்தியாசம். அபார்ட்மென்ட் வளாகம், ஒற்றை குடும்ப வாடகை, டூப்ளக்ஸ் அல்லது வணிக கட்டிடம் போன்ற வாடகை ரியல் எஸ்டேட் போன்ற வருமானத்தை ஈட்டும் பண்புகளில் பணப்புழக்கம் பயன்படுத்தப்படுகிறது. ஒரு சொத்து நேர்மறையான பணப்புழக்கத்தைக் கொண்டிருக்கலாம், அங்கு செலவுகள் மற்றும் நிதி செலவுகளை விட அதிக வருமானம் உள்ளது, அல்லது எதிர்மறையான பணப்புழக்கம், அங்கு செலவுகள் மற்றும் நிதி செலவுகள் வருமானத்தை விட அதிகமாகும் மற்றும் நில உரிமையாளர் ஒவ்வொரு மாதமும் பணத்தை இழக்கிறார்.

6. வாடகை சொத்தின் பணப்புழக்கத்தைக் கணக்கிடுவதற்கான படிகள்:

- (i) சொத்தின் மொத்த வருமானத்தை தீர்மானிக்கவும்.
- (ii) சொத்து தொடர்பான அனைத்து செலவுகளையும் கழிக்கவும்.
- (iii) எந்தவொரு கடன் சேவையையும் கழிக்கவும்சொத்துக்கு.
- (iv) வித்தியாசம் சொத்தின் பணப்புழக்கம்

7. ஒரு மதிப்பீடு ஒரு ஷாப்பிங் சென்டரின் காப்பீடு, கட்டிடம் மற்றும் உள்ளடக்க மதிப்பின் உயர்ந்த செறிவு, பெரிய மற்றும் பிரிக்கப்படாத தரை இடங்கள், ஜன்னல்கள் இல்லாத கட்டமைப்புகள், அபாயகரமான குடியிருப்பாளர் அபாயங்கள் மற்றும் வெளிப்புற ஆபத்து வெளிப்பாடு ஆகியவற்றை கணக்கில் எடுத்துக்கொள்கிறது.

### 10.13. சுருக்கம்

- நிதிசில்லறை சொத்தின் அம்சங்களில் பட்ஜெட், முன்கணிப்பு, இலாப திட்டமிடல், அந்நிய மேலாண்மை, சொத்து மேலாண்மை மற்றும் வள ஒதுக்கீடு ஆகியவை அடங்கும்.
- இன் நிதி அம்சங்கள்சில்லறை சொத்தில் சில்லறை சொத்து மேலாளரின் நிர்வாகப் பங்கு, வாடகை வருமானங்கள், செலவுகள், மூலதனச் செலவுகள் மற்றும் பிற வருமானங்கள் உள்ளிட்ட நிதி அறிக்கைகளின் பகுப்பாய்வு ஆகியவை அடங்கும்.

## குறிப்பு

- சில்லறை இடங்கள் மற்றும் அலுவலக கட்டிடங்கள் போன்ற சொத்துக்களில் செயல்பாடுகளை கட்டுப்படுத்துவதற்கும் இயக்குவதற்கும் சில்லறை சொத்து மேலாளர்கள் பொறுப்பு.
- ஒரு சில்லறை சொத்து மேலாளர் நல்ல பேச்சுவார்த்தை திறன் போன்ற சில குணங்களைக் கொண்டிருக்க வேண்டும், இது குத்தகை மற்றும் பேச்சுவார்த்தை விதிமுறைகளை புதுப்பிப்பதில் மிகவும் அவசியமானது என்பதால் இரு தரப்பினருக்கும் பயனளிக்கும்.
- செய்ய வேண்டிய கடமைகள் மற்றும் பொறுப்புகள் ஒரு சில்லறை சொத்து மேலாளர் குத்தகைகள், பராமரிப்பு நடவடிக்கைகள், நிதி நடவடிக்கைகளைப் புகாரளித்தல், பணப்புழக்க மேலாண்மை மற்றும் பணியாளர்கள் மேலாண்மை ஆகியவற்றை நிர்வகிக்கிறார்.
- சொத்தின் நிதி அறிக்கைகளை கண்காணிப்பது மதிப்பீட்டில் ஒரு முக்கிய அம்சமாகும் ஒரு சொத்து. கட்டிட நிதி செயல்திறனை சொத்து மேலாளர், சொத்து மேலாண்மை இயக்குனர், பிராந்திய மேலாளர் மற்றும் சொத்து மேலாளர் ஆகியோர் மாதாந்திர அடிப்படையில் மதிப்பாய்வு செய்ய வேண்டும்.
- ரியல் எஸ்டேட்டில், ஒரு இயக்க பட்ஜெட் வருமானம் மற்றும் செலவுகளை விவரிக்கிறது ஒரு சொத்து. இது ஒரு சொத்தின் வெற்றி மற்றும் நம்பகத்தன்மையைக் கண்காணிக்கப் பயன்படுகிறது.
- இயக்க செலவுகள் இயக்க மற்றும் பராமரிப்பின் செலவுகள் ஒரு ரியல் எஸ்டேட் சொத்து.
- இல்லுன்று நிகர குத்தகை, குத்தகைதாரர்கள் (குத்தகைதாரர்கள்) சொத்து வரி, காப்பீடு மற்றும் பராமரிப்பு செலவுகளை செலுத்துகின்றனர். பிற குத்தகை வகைகளில், நில உரிமையாளர் (உரிமையாளர்) இந்த செலவுகளில் சில அல்லது அனைத்தையும் செலுத்துகிறார்.
- ஒரு சொத்தின் மொத்த இயக்க வருமானம் (புழுஜ) வாடகை வருமானம் மற்றும் விற்பனை மற்றும் சலவை இயந்திரங்கள் போன்ற பிற வருவாய் ஆதாரங்களை உள்ளடக்கியது.
- சொத்து மேலாளர் இயக்க வரவு செலவுத் திட்டத்தின் பல பதிப்புகளை வெவ்வேறு அனுமானங்களின் கீழ் தயாரிக்க முடியும். இதுசில மாறிகள் மாறுபடும் ஒரு உணர்திறன் பகுப்பாய்வு.
- மூலதன செலவுகள் பொதுவான பழுது மற்றும் பராமரிப்புக்கு அப்பாற்பட்ட ஒரு சொத்தை சேர்க்க அல்லது மேம்படுத்த பயன்படும் பணம்.

- ரியல் எஸ்டேட்டில், பணப்புழக்கம் என்பது வித்தியாசம் ஒரு சொத்தின் வருமானம் மற்றும் கடன்கள் உட்பட செலவுகள்.
- ஒரு சொத்து நேர்மறையான பணப்புழக்கத்தைக் கொண்டிருக்கலாம், அங்கு செலவுகள் மற்றும் நிதிச் செலவுகளை விட அதிக வருமானம் அல்லது எதிர்மறையான பணப்புழக்கம் இருக்கும், அங்கு செலவுகள் மற்றும் நிதி செலவுகள் வருமானத்தை விட அதிகமாக இருக்கும் மற்றும் நில உரிமையாளர் ஒவ்வொரு மாதமும் பணத்தை இழக்கிறார்.
- ஒரு சொத்தின் மொத்த வாடகை வருமானம் எந்தவொரு செலவுகளும் அல்லது அடமானக் கொடுப்பனவுகளும் செய்யப்படுவதற்கு முன்னர் அனைத்து மூலங்களிலிருந்தும் கிடைக்கும் மொத்த வருமானமாகும்.
- மொத்த வருமானத்திலிருந்து சொத்து செலவுகளைக் கழிப்பதன் மூலம் உங்களுக்கு ஒரு சொத்து நிகர இயக்க வருமானம் (மேஜ) அல்லது செயல்பாடுகளிலிருந்து பணப்புழக்கம் கிடைக்கும்.
- ஷாப்பிங் மையங்களுக்கான காப்பீட்டு மதிப்பீடு கட்டிடம் மற்றும் உள்ளடக்க மதிப்பின் உயர்ந்த செறிவு, பெரிய மற்றும் பிரிக்கப்படாத தரை இடங்கள், ஜன்னல்கள் இல்லாத கட்டமைப்புகள், அபாயகரமான குடியிருப்பாளர் அபாயங்கள் மற்றும் வெளிப்புற ஆபத்து வெளிப்பாடு ஆகியவற்றை கணக்கில் எடுத்துக்கொள்கிறது.
- ஷாப்பிங் கீற்றுகளுக்கு இடையில் வரையறுக்கும் காரணி பொதுவான உள்துறை சொத்து அல்ல, ஆனால் அதன் நுழைவாயில் - பார்க்கிங் பகுதி அல்லது அருகிலுள்ள நடைபாதையில் இருந்து.

#### 10.14. முக்கிய சொற்கள்

- பணப்புழக்கம்: பணம் ஒட்டம் (சி.எ.ஃப்) என்பது ஒரு வணிக, நிறுவனம் அல்லது தனிநபரின் பணத்தின் அளவு அல்லது குறைவு. நிதியத்தில், ஒரு குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் உருவாக்கப்படும் அல்லது நுகரப்படும் பணத்தின் அளவை (நாணயம்) விவரிக்க இந்த சொல் பயன்படுத்தப்படுகிறது.
- இலாப நடட அறிக்கை: லாபம் மற்றும் இழப்பு (பி ரூ எல்) அறிக்கை என்பது ஒரு குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில், பொதுவாக ஒரு நிதி காலாண்டு அல்லது ஆண்டுக்கான வருவாய், செலவுகள் மற்றும் செலவுகளை சுருக்கமாகக் கூறும் நிதி அறிக்கை. பி ரூ எல் அறிக்கை வருமான அறிக்கைக்கு ஒத்ததாகும்.

#### குறிப்பு

## குறிப்பு

• பயனுள்ள மொத்த வருமானம் (நுபுஐ): அது உறவுஅல்லது ஒரு சொத்தின் மதிப்பின் விற்பனை விலைக்கும் அதன் பயனுள்ள மொத்த வாடகை வருமானத்திற்கும் இடையிலான விகிதம். ஒரு காலியிடம் மற்றும் வசூல் இழப்புகளுக்கு ஒரு கொடுப்பனவு வழங்கப்பட்ட பின்னர் உண்மையான சொத்தின் அனைத்து நடவடிக்கைகளிலிருந்தும் எதிர்பார்க்கப்படும் வருமானம்.

• மூலதன செலவு: சிஅபிடல் செலவு அல்லது கேபெக்ஸ் என்பது ஒரு அமைப்பு அல்லது கார்ப்பரேட் நிறுவனம் கட்டிடங்கள், வாகனங்கள், உபகரணங்கள் அல்லது நிலம் போன்ற அதன் நிலையான சொத்துக்களை வாங்க, பராமரிக்க அல்லது மேம்படுத்த செலவழிக்கும் பணம்.

### 10.15. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

#### குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. கருத்தை விவாதிக்கவும்சில்லறை சொத்தின் நிதி அம்சங்கள்.
2. எழுதுங்கள்இயக்க செலவுகள் பற்றிய ஒரு சிறு குறிப்பு.
3. எழுதுங்கள்மூலதன செலவு குறித்த ஒரு சிறு குறிப்பு.
4. சில்லறை சொத்து உரிமையாளரால் ஏற்படும் செலவுகள் என்ன?
5. வருமான அறிக்கை என்றால் என்ன?

#### நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. இன் நிர்வாகப் பொறுப்புகளை விளக்குங்கள்சில்லறை சொத்து மேலாளர்?
2. இயக்க வரவு செலவுத் திட்டத்தின் கருத்தை விரிவாக விளக்குங்கள்.
3. இன் கூறுகளை ஆராயுங்கள்ஒரு நிதி அறிக்கை.
4. மாத பணப்புழக்கத்தின் முன்னறிவிப்பை ஆராயுங்கள்ஒரு சில்லறை சொத்து.

### 10.16. கூடுதல் வாசிப்புகள்

- க்ரூவால், துருவ். 2018. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.
- கில்பர்ட், டேவிட். 2003. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
- சவுத்ரி,பிரசாந்த். 2016. நவீன யுகத்தில் சில்லறை விற்பனை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.



- கோவாரெக், ஹெலன் மற்றும் பீட்டர் மெகால்ட்ரிக். 2015. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை: கோட்பாடுகள்மற்றும் பயிற்சி.லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
- பெர்ரி,ஜெஸ்கோ மற்றும் டென்னிஸ் எப்பில்லெக். 2011. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் பிராண்டிங்: சுழுஜ ஐ அதிகரிக்க ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட வழிகாட்டி. லண்டன்: விலே.

## குறிப்பு

## சில்லறை சொத்தின் மதிப்பீடு

### அமைப்பு

- 11.1. அறிமுகம்
- 11.2. நோக்கங்கள்
- 11.3. மதிப்பீட்டை வரையறுத்தல்
- 11.4. சொத்தின் செலவு கூறுகள்
- 11.5. சொத்து மதிப்பை நிர்ணயிப்பவர்கள்
- 11.6. சில்லறை சொத்து மதிப்பை பாதிக்கும் காரணிகள்
- 11.7. சில்லறை சொத்தின் வாடகை மதிப்பை மதிப்பீடு செய்தல்
- 11.8. சொத்து மதிப்பீட்டின் முறைகள்
- 11.9. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 11.10. சுருக்கம்
- 11.11. முக்கிய சொற்கள்
- 11.12. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 11.13. மேலும் வாசிப்புகள்

### 11.1. அறிமுகம்

மதிப்பீடு குறிக்கிறது ஒரு சொத்தின் தற்போதைய மதிப்பை நிர்ணயிக்கும் செயல்முறைக்கு. இந்த அலகு ஒரு சில்லறை சொத்தின் மதிப்பீட்டு செயல்முறை பற்றி விவாதிக்கிறது. இது சொத்தின் செலவு கூறுகள், சொத்து மதிப்பை நிர்ணயிக்கும் காரணிகள் மற்றும் வாடகை சொத்து மதிப்பை பாதிக்கும் காரணிகள் பற்றி விரிவாக விவாதிக்கிறது. சில்லறை சொத்தின் வாடகை மதிப்பின் மதிப்பீட்டு முறைகளையும் இது உள்ளடக்கியது. சொத்து மதிப்பீட்டின் முறைகள் மற்றும் சில்லறை சொத்து நிர்வாகத்தை முன்னறிவிப்பதற்கான பல்வேறு நடவடிக்கைகள் குறித்து விரிவான கலந்துரையாடல் உள்ளது.

### 11.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- மதிப்பீட்டை வரையறுக்கவும்
- சொத்து தொடர்பான செலவின் வெவ்வேறு கூறுகளை விளக்குங்கள்

- சொத்து மதிப்பை நிர்ணயிப்பவர்களை ஆராயுங்கள்
- சில்லறை சொத்து மதிப்பை பாதிக்கும் காரணிகளை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள்
- வாடகை மதிப்பை மதிப்பிடுவதற்கான பல்வேறு முறைகளைப் பற்றி விவாதிக்கவும் ஒரு சில்லறை சொத்து
- சொத்து மதிப்பீட்டின் பல்வேறு முறைகளை ஆராயுங்கள்

## குறிப்பு

### 11.3. மதிப்பீட்டை வரையறுத்தல்

செயல்முறைசொத்தின் மதிப்பை மதிப்பிடுவது மதிப்பீடு என அழைக்கப்படுகிறது. மதிப்பீட்டில் பல முறைகள் உள்ளன. மதிப்பீடு என்பது வாங்குபவர் மற்றும் விற்பவர் இருவருக்கும் சொத்தின் உண்மையான மதிப்பைக் கணக்கிட ஒரு நுண்ணறிவை வழங்குகிறது. இது ஒரு சொத்தின் மதிப்பைப் பற்றிய கருத்தை உருவாக்கும் செயல்முறையாகும். ஒரு குறிப்பிட்ட நோக்கத்திற்காக உண்மையான சொத்து அல்லது பிற சொத்துக்களின் மதிப்பை மதிப்பிடுவதற்கான செயல்முறையாக இதைப் புரிந்து கொள்ளலாம், உதாரணமாக அனுமதி, கொள்முதல், விற்பனை, தணிக்கை, மதிப்பீடு, கட்டாய கொள்முதல் அல்லது வரிவிதிப்பு. ஒரு சொத்தின் மதிப்பின் தோராயமானது பொருளாதார மற்றும் சமூக போக்குகள், அத்துடன் அரசாங்கத்தின் கட்டுப்பாடுகள் அல்லது ஒழுங்குமுறைகள் மற்றும் மதிப்பின் நான்கு கூறுகளை பாதிக்கக்கூடிய சுற்றுச்சூழல் நிலைமைகள் ஆகியவற்றைக் கருத்தில் கொள்ள வேண்டும்.

ஒரு சொத்தின் மதிப்பின் நான்கு கூறுகள்:

- தேவை: இது குறிக்கிறதுவிருப்பத்தை பூர்த்தி செய்வதற்கான நிதி வழிமுறைகளால் ஆதரிக்கப்படும் உரிமையின் விருப்பம் அல்லது தேவைக்கு.
- பயன்பாடு: அதுஎதிர்கால உரிமையாளர்களின் விருப்பங்களையும் தேவைகளையும் பூர்த்தி செய்யும் திறன் ஆகும்.
- பற்றாக்குறை: இது போட்டியிடும் பண்புகளின் வரையறுக்கப்பட்ட வழங்கல்.
- இடமாற்றம்: உரிமையாளர் உரிமைகள் மாற்றப்படுவதை இது குறிக்கிறது.

### 11.4. சொத்தின் செலவு கூறுகள்

சொத்தின் செலவு கூறுகளை பின்வருமாறு பிரிக்கலாம்:

1. ஆரம்ப செலவு:அதுசொத்து பரிமாற்றம் அல்லது வாங்கும் போது ஏற்படும் முதல் செலவு ஆகும். இது சொத்தின்

## குறிப்பு

கொள்முதல் விலை, விருப்பமான இருப்பிட கட்டணங்கள் மற்றும் இறுதி செலவு ஆகியவை அடங்கும்.

2. இயக்க செலவு: அதுசொத்தை நிர்மாணிக்கும் போது அல்லது சொத்தின் பயன்பாட்டின் போது ஏற்படும் செலவு ஆகும். இதில் கட்டுமான செலவு, பராமரிப்பு செலவு, ரியல் எஸ்டேட் வரி, அடமானக் கடன், தரகு கட்டணம் மற்றும் பதிவு செலவு ஆகியவை அடங்கும்.
3. இயக்கப்படாத செலவு: அவை வழக்கமான செலவுகள் இருப்பினும், பணத்தில் எந்த ஈடுபாடும் இல்லை, மற்றும் மதிப்பிடப்பட்ட மதிப்பு சொத்திலிருந்து கழிக்கப்படுகிறது. இதில் தேய்மானம் மற்றும் கடன் பெறுதல் ஆகியவை அடங்கும்.

### ஒரு சொத்தின் பல்வேறு செலவு கூறுகள் பின்வருமாறு:

1. கொள்முதல் விலை: ஏதாவது ஒன்றை வாங்கும் விலை விற்கப்படுவது, குறிப்பாக ஒரு வீடு அல்லது அபார்ட்மெண்ட், அதற்கு ஒருவர் செலுத்த வேண்டிய விலை. கொள்முதல் விலை என்பது முதலீட்டாளர் முதலீட்டிற்கு செலுத்தும் விலை, மற்றும் முதலீட்டை விற்கும்போது லாபம் அல்லது இழப்பைக் கணக்கிடுவதற்கான விலை முதலீட்டாளரின் செலவு அடிப்படையாகிறது. கொள்முதல் விலையில் முதலீட்டிற்காக செலுத்தப்படும் எந்த கமிஷன் அல்லது விற்பனை கட்டணங்களும் அடங்கும், மேலும் எடையுள்ள சராசரி செலவு ஒரே பாதுகாப்பின் பல வாங்குதல்களுக்கு பயன்படுத்தப்படுகிறது.

2. முன்னுரிமை இருப்பிட கட்டணங்கள்: ஒரு முன்னுரிமை இருப்பிட கட்டணம் (பி.எல்.சி) என்பது ஒரு கட்டிடத்தில் அல்லது சில்லறை சொத்தில் குறிப்பிட்ட இடம் அல்லது தளத்திற்கு வாங்குபவர் செலுத்தும் கூடுதல் கட்டணம். இது ஒரு கட்டிடத்தின் மற்ற அடுக்குமாடி குடியிருப்புகளை விட ஒரு அபார்ட்மெண்ட்டை விலை உயர்ந்ததாக ஆக்குகிறது, தெற்கே எதிர்கொள்ளும் சதித்திட்டமாக இருப்பதற்காக அல்லது பூங்கா, பூல் அல்லது ஏரி காட்சி போன்ற பிரீமியம் அம்சங்களை ஒருங்கிணைப்பதற்காக.

### பி.எல்.சி இவ்வாறு கணக்கிடப்படுகிறது:

பி.எல்.சி.= பி.எல்.சி விகிதம் x குடியிருப்பின் சூப்பர் பகுதி அல்லது சில்லறை சொத்து

அது சரி செய்யப்படவில்லை, மேலும் கட்டிடத்தின் வடிவமைப்பு மற்றும் பகுதியைப் பொறுத்தது. உயர்ந்த கட்டிடத்தின் பெரிய பகுதி பி.எல்.சி செலவாக இருக்கும் என்று கூறலாம்.

3. நிறைவு செலவு: இறுதி செலவுகளில் கடன் வழங்குநர்கள் மற்றும் மூன்றாம் தரப்பினரால் வசூலிக்கப்படும் அனைத்து செலவுகள் மற்றும் கட்டணங்கள் அடங்கும், அதாவது தரகர் மற்றும் அரசு

## குறிப்பு

போன்றவைவாங்குபவர் ஒரு சொத்தின் உரிமையைப் பெறுகிறார். நிறைவு செலவுகள் தரகு போன்ற ஒரு முறை கொடுப்பனவுகள் அல்லது வீட்டுக் காப்பீடு போன்ற உரிமையின் காரணமாக மீண்டும் செலுத்தும் பணம். இறுதி செலவு நிதி இல்லாமல் இருந்தால் கொள்முதல் விலையில் 3மூ மற்றும் நிதியுதவியுடன் இருந்தால் கொள்முதல் விலையில் 4.5மூ ஆகும். இது தோராயமாக இருக்கும். அடமான மதிப்பில் 4மூ.

4. கட்டுமான செலவு: கட்டுமான செலவு குறிக்கிறதுவடிவமைப்பு நிபுணரால் வடிவமைக்கப்பட்ட அல்லது குறிப்பிடப்பட்ட திட்டத்தின் அனைத்து கூறுகளிலும் செய்யப்படும் பணியின் மொத்த செலவுக்கு. இது தற்போதைய சந்தை விகித உழைப்பு மற்றும் உரிமையாளரால் வழங்கப்பட்ட பொருட்கள் மற்றும் வடிவமைப்பு நிபுணரால் வடிவமைக்கப்பட்ட, குறிப்பிடப்பட்ட அல்லது குறிப்பாக வழங்கப்பட்ட உபகரணங்களை உள்ளடக்கியது. கட்டுமான செலவுகள் ஒரு தனி கட்டுமான மேலாளர் அல்லது ஒப்பந்தக்காரரால் வழங்கப்பட்ட கட்டுமானம் அல்லது நிறுவலின் மேலாண்மை அல்லது மேற்பார்வை செலவுகள் மற்றும் ஒவ்வொரு கட்டுமான மேலாளர்கள் அல்லது ஒப்பந்தக்காரரின் மேல்நிலை மற்றும் இலாபத்திற்கான நியாயமான கொடுப்பனவு ஆகியவை அடங்கும்.

5. பராமரிப்பு செலவு:பராமரிப்பு செலவுஎன்பது சொத்தின் பராமரிப்பிற்காக மாதாந்திர அடிப்படையில் ஏற்படும் செலவு ஆகும். கட்டிடம் ∴ கள் பராமரிப்பு மற்றும் வசதிகள் இதில் அடங்கும். பராமரிப்பு செலவு பொதுவான பகுதி மின் செலவுகள், டீசல் ஜெனரேட்டர் செலவு, இயற்கை பராமரிப்பு செலவு, வசதிகளை பராமரிப்பதற்கான செலவு (கிளப் ஹவுஸ், நீச்சல் குளம், ஜிம்னாசியம், பொதுவான நூலகம், க்ரெச் போன்றவை), அனைத்து மூலதனத்திற்கும் ஆண்டு பராமரிப்பு செலவு (ஏஎம்சி) உபகரணங்கள் மற்றும் லிப்ட், கழிவுநீர் சுத்திகரிப்பு நிலையம் (எஸ்.டி.பி) இயக்க செலவு, ஊழியர்களின் செலவு, பாதுகாப்பு போன்றவை.

6. ரியல் எஸ்டேட் வரி:வீட்டின் உரிமையாளரிடமிருந்து உள்ளூர் அரசு சொத்து வரி வசூலிக்கிறது. இது சொத்து அமைந்துள்ள பகுதியைப் பொறுத்தது. ஒரு மாவட்டத்தில் நிலம் வைத்திருப்பதற்கு இது ஒரு வகை கட்டணம். ஏப்ரல் 1, 2019 அன்று, ஜிஎஸ்டி விகிதங்கள் மலிவு வீட்டுவசதிக்கு 1மூ ஆகவும், மற்ற அனைத்து குடியிருப்பு சொத்துக்களுக்கும் 5மூ ஆகவும் குறைக்கப்பட்டன. சில்லறை சொத்துக்களின் கட்டுமானத்திற்கு 12மூ என்ற விகிதத்தில் வரி விதிக்கப்படும், இது ஒரு செட்-ஆஃப் நன்மையுடன். குறைந்த வரி விகிதங்கள் பல்வேறு நிபந்தனைகளுடன் இணைக்கப்படுகின்றன (அதாவது, 80மூ கொள்முதல் பதிவு செய்யப்பட்ட ஒப்பந்தக்காரர்களிடமிருந்து செய்யப்பட வேண்டும்).

## குறிப்பு

7. தரகு கட்டணம்: ஒரு தரகர் என்பது ஒரு முதலீட்டாளர் மற்றும் சொத்து உரிமையாளருக்கு இடையில் ஒரு இடைத்தரகராக செயல்படும் ஒரு தனிநபர் அல்லது நிறுவனம். ஏரியல் எஸ்டேட் புரோக்கர், ரியல் எஸ்டேட் முகவர் அல்லது ரியல் எஸ்டேட் என்பது ரியல் எஸ்டேட் அல்லது ரியல் எஸ்டேட் விற்பனையாளர்கள் அல்லது வாங்குபவர்களை பிரதிநிதித்துவப்படுத்தும் ஒரு நபர். ஒரு தரகர் சுயாதீனமாக வேலை செய்யும்போது, ஒரு முகவர் வழக்கமாக வாடிக்கையாளர்களைப் பிரதிநிதித்துவப்படுத்த உரிமம் பெற்ற தரகரின் கீழ் செயல்படுவார். ஒரு தரகு கட்டணம் என்பது சொத்து ஒப்பந்தத்தை முடிக்க தரகர் எடுக்கும் தொகை.

8. பதிவு செலவு:அதுசொத்து பதிவு செய்யும் போது அரசாங்கத்திற்கு செலுத்தப்படும் கட்டணம். இது எந்த மாவட்டத்திலும் அமைந்துள்ள பதிவாளர் அலுவலகத்தில் பதிவாளருக்கு செலுத்தப்படுகிறது. பதிவு செலவு மாநிலத்திற்கு மாநிலம் மாறுபடும், ஆனால் பொதுவாக இது மொத்த சொத்து மதிப்பில் 1% ஆகும். இது சொத்தை வாங்கும் நேரத்தில் செலுத்தப்படும் ஒரு முறை செலுத்தப்படும்.

9. தேய்மானம்: இதுஒவ்வொரு ஆண்டும் சொத்தின் ஒட்டுமொத்த மதிப்பில் வசூலிக்கப்படும் ஒரு இயக்கமற்ற செலவு. தேய்மானம் என்பது சொத்தின் மதிப்பைக் குறைப்பதாகும். இது வாங்கிய தொகையை கணக்கிடலாம் மற்றும் தேய்மானம் இரண்டு வழிகளில் வசூலிக்கப்படுகிறது. ஒன்று ஒவ்வொரு ஆண்டும் சொத்தின் விலையால் கணக்கிடப்படலாம் அல்லது சொத்தின் தற்போதைய மதிப்பில் கணக்கிடப்படுகிறது. இது அடிப்படையில் ஒரு செலவாகும், அதில் தற்போது பணத்தின் ஈடுபாடு இல்லை.

10. கடன்தொகை: கடன்தொகை என்பது ஒரு கணக்கியல் நுட்பமாகும், இது ஒரு குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் கடனின் புத்தக மதிப்பை அல்லது ஒரு அருவமான சொத்தை அவ்வப்போது குறைக்க பயன்படுகிறது. கடனைப் பொறுத்தவரை, கடன்தொகை காலப்போக்கில் கடன் கொடுப்பனவுகளை பரப்புவதில் கவனம் செலுத்துகிறது. ஒரு சொத்துக்கு பயன்படுத்தப்படும் போது, கடன்தொகை தேய்மானத்திற்கு ஒத்ததாகும். கடனளிப்பு என்பது பொதுவாக கடன் அல்லது அருவமான சொத்தின் மதிப்பை எழுதும் செயல்முறையைக் குறிக்கிறது. ஒரு குறிப்பிட்ட முதிர்வு தேதியின் அடிப்படையில் கடன் திருப்பிச் செலுத்தும் அட்டவணையை முன்வைக்க நிதி நிறுவனங்கள் போன்ற கடன் வழங்குநர்களால் கடன்தொகுப்பு அட்டவணைகள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. பொதுவாக ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட கணக்கியல் கோட்பாடுகளின் (புயுபீ) பொருந்தக்கூடிய கொள்கைக்கு இணங்க, சொத்தின் விலையை சொத்தின் மூலம் ஈட்டப்படும் வருவாயுடன் இணைக்க உதவுகிறது.

## 11.5. சொத்து மதிப்பை நிர்ணயிப்பவர்கள்

சொத்தின் மதிப்பை நிர்ணயிக்கும் காரணிகள் பின்வருமாறு:

1. இடம்: இடம் ஒரு சொத்து எவ்வளவு மதிப்புடையது என்பதைப் பாதிக்கும் மிகத் தெளிவான காரணி ஒரு சொத்து. இது நகர மையத்திற்கு அருகில் உள்ளதா? இது கோரப்பட்ட நீர்ப்பரப்பு இடத்தில் உள்ளதா? இது பொது போக்குவரத்து, கடைகள், பள்ளிகள் மற்றும் உணவகங்களுக்கு அருகில் உள்ளதா? மக்கள் பொதுவாக அவர்கள் பணிபுரியும் இடத்திற்கும், அவர்கள் ஓய்வு நேரத்தை அனுபவிக்கும் இடத்திற்கும் அருகில் வாழ விரும்புகிறார்கள், எனவே இந்த பகுதிகளில் உள்ள சொத்துக்கள் அதிக விலை கொண்டதாக இருக்கும். வேலையின்மை அல்லது குற்ற விகிதங்கள் போன்ற காரணிகளால் சில புறநகர்ப் பகுதிகள் மற்றவர்களை விட சிறந்த நற்பெயரைக் கொண்டுள்ளன என்பதும் உண்மை. வீதிகளைத் தவிர இரண்டு வீடுகள் வெவ்வேறு அஞ்சல் குறியீடுகளில் அமைந்திருந்தால் அவை கணிசமாக மதிப்பில் வேறுபடுகின்றன.

2. தேவை மற்றும் அளிப்பு: தேவை வழங்கலை விட அதிகமாக இருந்தால்கொடுக்கப்பட்ட சந்தை, சொத்து விலைகள் அதிகரிக்கும். ஏனென்றால், குறைந்த எண்ணிக்கையிலான சொத்துக்களுக்கு சந்தையில் அதிகமானவர்கள் இருக்கிறார்கள் மற்றும் ஒரு வீட்டைப் பாதுகாப்பதற்கான போட்டி விலைகளை உயர்த்துகிறது.

3. வட்டி விகிதங்கள்: ரிசர்வ் வங்கி பணவியல் கொள்கையை மாற்றும்போது, இது சொத்தின் மதிப்பை பாதிக்கும். ரிசர்வ் வங்கி உத்தியோகபூர்வ பண வீதத்தை உயர்த்தினால் மற்றும் நாடு முழுவதும் கடன் வழங்குபவர்கள் தங்கள் வீட்டுக் கடன் வட்டி விகிதங்களுடன் பொருத்தமாக இருந்தால், சராசரி மாத அடமான திருப்பிச் செலுத்துதல் அதிகரிக்கும். இது சொத்து மலிவு மீது பெரும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகிறது, எனவே ரியல் எஸ்டேட் சந்தையில் போட்டி ஏற்படுவதற்கான வாய்ப்பு குறைவாக உள்ளது மற்றும் விலைகள் குறையும். மாறாக, வட்டி வீதக் குறைப்பு என்பது வாங்குவதற்கு மிகவும் மலிவு மற்றும் சொத்து விலைகள் உயரக்கூடும் என்பதாகும். வரலாற்று ரீதியாக, மலிவான வட்டி விகிதங்கள் மற்றும் கடன் எளிதில் கிடைப்பது சொத்து விலையை உயர்த்தும்.

4. பொருளாதார அவுட்லுக்: பொருளாதாரத்தின் ஒட்டுமொத்த செயல்திறன் சொத்து சந்தையிலும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும். பொருளாதாரம் ஒரு வலுவான வளர்ச்சியை சந்தித்தால், வேலைவாய்ப்பு மற்றும் தொழிலாளர் நிலைமைகள் பாதிக்கப்படுகின்றன, இது சொத்து சந்தையை பாதிக்கிறது.

5. சொத்து சந்தை செயல்திறன்: உள்ளூர் பகுதியில் ரியல் எஸ்டேட் சந்தையின் செயல்திறனும் பாதிக்கலாம் ஒரு சொத்தின் மதிப்பு.

குறிப்பு

## குறிப்பு

அருகிலுள்ள வீடுகளுக்கு அதிக தேவை இல்லை மற்றும் பட்டியலிடப்பட்ட சொத்துக்கள் கேட்கும் விலைக்குக் குறைவாக விற்கப்பட்டால், விலைகள் குறையும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

6. மக்கள் தொகைமற்றும் புள்ளிவிவரங்கள்: ஒரு குறிப்பிட்ட மாவட்டத்தில் வாழ விரும்பும் மக்கள் எவ்வளவு அதிகமாக இருக்கிறார்களோ, அந்த மாவட்டத்தில் சொத்துக்களுக்கான தேவை அதிகமாகும். அதேசமயம், இப்பகுதியில் வாழும் நபர்களின் வகை சொத்து மதிப்புகளையும் பாதிக்கிறது. எடுத்துக்காட்டாக, புதிய குடும்பங்கள் இப்பகுதியில் முன்னணி மக்கள்தொகை குழுவாக இருந்தால், சிறிய படுக்கையறைகளை விட பல படுக்கையறை வீடுகள் மிகவும் விரும்பத்தக்கதாக இருக்கும்.

7. அளவு மற்றும் வசதிகள்: ஒரு சொத்தின் அம்சங்கள் மற்றும் ஒட்டுமொத்த அளவும் அதன் மதிப்பை பாதிக்கும். நான்கு படுக்கையறைகள் கொண்ட வீடு ஒரே பகுதியில் இரண்டு படுக்கையறைகள் கொண்ட வீட்டை விட அதிகமாகப் பெற வாய்ப்புள்ளது, கூடுதல் குளியலறைகள் போன்ற அம்சங்கள் இருந்தாலும்,

கேரேஜ்கள், நீச்சல் குளங்கள் மற்றும் வெளிப்புற பொழுதுபோக்கு பகுதிகள் அனைத்தும் சொத்து மதிப்பில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும். பிஸியான நகரங்களில், பார்க்கிங் வாய்ப்புகள் இல்லாதது அல்லது ஏராளமான மற்றொரு முக்கியமான காரணியாகும், அதே நேரத்தில் ஒரு வீட்டின் தளவமைப்பின் செயல்பாடு எப்போதும் முக்கியமானது.

8. அழகியல்: ஒரு சொத்தின் தெரு முறையீட்டை ஒருபோதும் குறைத்து மதிப்பிடக்கூடாது. ரியல் எஸ்டேட்டில் முதல் பதிவுகள் மிகவும் முக்கியம், எனவே ஒரு வீடு வெளியில் இருந்து பார்க்கும் விதம் உடனடியாக அதன் மதிப்பிலிருந்து பல்லாயிரக்கணக்கான ரூபாயைச் சேர்க்கலாம் அல்லது கழிக்கலாம்.

9. புதுப்பித்தல் சாத்தியம்: வாங்குபவர்களுக்கும் முதலீட்டாளர்களுக்கும் வளர்ச்சிக்கான சாத்தியம் முக்கியமானது. கூடுதல் படுக்கையறை அல்லது கூடுதல் மாடியைச் சேர்க்கும் திறன், தரையின் இடத்தை அதிகரிக்கும் திறன் அல்லது ஒரு குளம் அல்லது வெளிப்புற உள் முற்றம் சேர்க்கும் திறன். வீடு புதுப்பித்தல் மூலம் ஒரு சொத்தை மேம்படுத்தவும் தனிப்பயனாக்கவும் வாங்குபவருக்கு வாய்ப்பு இருந்தால், அந்த சொத்தின் மறு விற்பனை மதிப்பு அதிகரிக்கும்.

10. முதலீட்டு சாத்தியம்: ஒரு சொத்தின் மதிப்பு முதலீட்டாளர்களுக்கு அளிக்கும் ஆற்றலால் பாதிக்கப்படுகிறது. ஒரு முதலீட்டாளர் ஒரு சொத்திலிருந்து எதிர்பார்க்கக்கூடிய வாடகை வருமானம் மற்றும் பின்னர்



சொத்தை விற்கும்போது அவர்கள் அனுபவிக்கும் மூலதன வளர்ச்சி போன்ற காரணிகள் அனைத்தும் அவற்றின் பங்கைக் கொண்டுள்ளன.

11. ஆற்றல் திறன்: உயர்தர பொருட்களால் செய்யப்பட்ட ஒரு சொத்து அதிக மதிப்பைக் கொண்டிருக்கக்கூடும், ஏனென்றால் இது சொத்தை வெப்பமாகவும் குளிராகவும் எளிதாக்குகிறது. மின்சாரம் மற்றும் எரிவாயு பில்களின் அதிக விலையைக் கருத்தில் கொண்டு, சோலார் பேனல்கள், காப்பு மற்றும் இரட்டை மெருகூட்டப்பட்ட ஜன்னல்கள் போன்ற பொருட்கள் மதிப்பு மற்றும் முறையீட்டைச் சேர்க்கலாம்.

## குறிப்பு

### 11.6. சில்லறை சொத்து மதிப்பை பாதிக்கும் காரணிகள்

இதன் மதிப்பை பாதிக்கும் நான்கு காரணிகள் உள்ளன ஒரு சில்லறை சொத்து: பொருளாதார காரணிகள், இருப்பிட காரணிகள், சொத்து காரணிகள் மற்றும் மேம்பாட்டு சாத்தியங்கள்.

1. பொருளாதார காரணிகள்: பாதிக்கும் பொருளாதார காரணிகள் ஒரு சொத்து மதிப்பீட்டில் வழங்கல் மற்றும் தேவை ஆபரேட்டர்கள் இரண்டும் அடங்கும், அதாவது: வட்டி விகிதங்கள், உண்மையான மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியின் வளர்ச்சி, ஊதிய வளர்ச்சி, வேலையின்மை விகிதம், வீட்டு சேமிப்பு வீதம், இடம்பெயர்வு விகிதங்கள் மற்றும் ஒட்டுமொத்த மக்கள்தொகையில் ஏற்படும் மாற்றங்கள்.

(ய) அதிகரித்த மக்கள் தொகை: அதிகரிக்கும் மக்கள் தொகை, சில்லறையியல் எஸ்டேட் இரண்டு காரணங்களுக்காக மிகவும் மதிப்புமிக்கதாகிறது: பொருளாதாரத்தில் அதிகரித்த நுகர்வு மற்றும் மிகவும் தேவைப்படும் குடியிருப்பு சொத்தாக மறுவடிவமைப்பு.

(டி) வட்டி விகிதங்கள்: வட்டி விகிதங்கள் (அதாவது கடன் செலவு) சில்லறை சொத்து விலைகளின் மிகப்பெரிய இயக்கி என்பதில் ஆச்சரியமில்லை. மலிவான கடன் இதன் விளைவாக மூலதன செலவு மற்றும் சில்லறை சொத்து முதலீட்டில் பாய்ந்துள்ளது. இப்போது, சில்லறை ரியல் எஸ்டேட் பத்திர வருவாயுடன் ஒப்பிடும்போது குடியிருப்பு விட அதிக மகசூலை ஈர்க்கிறது.

(உ) கூலிவளர்ச்சி: ஒட்டுமொத்த ஊதியங்களும் ஒரு சொத்து கடந்த கால அல்லது பிற நாடுகளுடன் ஒப்பிடும்போது “மலிவான” அல்லது “விலை உயர்ந்தது” என்பதற்கான முக்கிய குறிகாட்டிகளாகும்.

2. இருப்பிட காரணிகள்: ஒரு சொத்தின் இருப்பிடம் மதிப்பின் ஒரே இயக்கி அல்ல, ஆனால் அதற்கு அதன் சொந்த முக்கியத்துவம் உள்ளது. மக்கள்தொகை வளர்ச்சி, மண்டலம், போக்குவரத்து தரம், சேவைகள் மற்றும் மக்கள் தொகை புள்ளிவிவரங்கள் அனைத்தும் குறிப்பிடத்தக்க காரணிகளாகும்.

## குறிப்பு

3. சொத்து காரணிகள்:குறிப்பிட்ட பண்புக்கூறுகள்தனிப்பட்ட சொத்து மட்டத்தில் ஒரு சொத்தின் மதிப்பை நிர்ணயிப்பதில் மிக முக்கியமான காரணி. வெளிப்படையாக, கட்டிடத்தின் வயது, அத்துடன் அதன் சேவைகள் மற்றும் அது எவ்வாறு விஷயத்தை முன்வைக்கிறது. இருப்பிடம், மண்டலம் மற்றும் அண்டை கட்டிடங்களும் முக்கியம். உதாரணமாக, அடுக்குமாடி குடியிருப்புகள் ஆதிக்கம் செலுத்தும் பகுதியில் ஒரு பாரம்பரிய சில்லறை சொத்து அமர்ந்திருந்தால், அந்த பகுதியில் வசிப்பவர்களுக்கு சேவை செய்ய உணவகங்களின் பற்றாக்குறை இருந்தால், உணவகங்கள் இடத்திற்கு போட்டியிடுவதால் சில்லறை சொத்தின் மதிப்பு அதிகரிக்கக்கூடும்.

4. அபிவிருத்தி சாத்தியம்: மற்றொரு இயக்கி வளர்ச்சி திறன். மாடி விண்வெளி விகிதம் (குளுசு) உடன் வளர்ச்சி திறன் அதிகரிக்கும்போது, மதிப்பீடு பெரும்பாலும் அதைப் பின்பற்றுகிறது. சில சபைகளில், நிலையான கட்டிடங்கள் மற்றும் பிற சூழல் நட்பு திட்டங்களுக்கு அதிகரித்த எ.பி.எஸ்.ஆர் வழங்கப்படுகிறது, பின்னர் பெரும்பாலான சந்தர்ப்பங்களில் மதிப்பீடு அதிகரிக்கும்.

### 11.7. சில்லறை சொத்தின் வாடகை மதிப்பை மதிப்பீடு செய்தல்

சில்லறை சொத்தின் வாடகை மதிப்பு பின்வரும் முறைகளால் மதிப்பிடப்படுகிறது:

1. செலவு அணுகுமுறை:இந்த மதிப்பீட்டு முறை புதிதாக கட்டமைப்பை மீண்டும் கட்டியெழுப்புவதற்கான செலவைக் கருதுகிறது, அதனுடன் தொடர்புடைய நிலத்தின் தற்போதைய மதிப்பு மற்றும் கட்டுமானப் பொருட்கள் மற்றும் ஏற்கனவே உள்ள கட்டமைப்பை மாற்றுவதோடு தொடர்புடைய பிற செலவுகள் ஆகியவற்றைக் கணக்கில் எடுத்துக்கொள்கிறது. பொருத்தமான ஒப்பீட்டு பண்புகளைக் கண்டறிவது கடினம், அதாவது சொத்து ஒப்பீட்டளவில் தனித்துவமான அல்லது சிறப்பு மேம்பாடுகளைக் கொண்டிருக்கும்போது அல்லது மேம்படுத்தப்பட்ட கட்டமைப்புகள் அடிப்படை நிலத்திற்கு கணிசமான மதிப்பைச் சேர்க்கும்போது செலவு அணுகுமுறை பொதுவாகப் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

2. விற்பனை ஒப்பீட்டு அணுகுமுறை:“சந்தை அணுகுமுறை, இது என்றும் அழைக்கப்படுகிறதுஒப்பிடக்கூடிய பண்புகளுக்கான சமீபத்திய விற்பனை தரவைப் பொறுத்து முறை. அதே சந்தை பகுதியிலிருந்து ஒத்த சொத்துக்களுடன் சமீபத்தில் விற்கப்பட்ட கட்டிடங்களைத் தேடுவதன் மூலம், வாங்குபவர் கேள்விக்குரிய சொத்துக்கான நியாயமான சந்தை மதிப்பைக் கண்டறிய நம்புகிறார்.

## குறிப்பு

3. வருமான மூலதன அணுகுமுறை: இந்த மதிப்பீட்டு முறை முதன்மையாக ஒரு முதலீட்டாளர் பெற எதிர்பார்க்கும் வருமானத்தின் அடிப்படையில் அமைந்துள்ளது ஒரு குறிப்பிட்ட சொத்து. அந்த திட்டமிடப்பட்ட வருமானம் மற்ற ஒத்த உள்ளூர் சொத்துக்களின் ஒப்பீட்டிலிருந்தும், பராமரிப்பு செலவுகளில் எதிர்பார்க்கப்படும் குறைவிலிருந்தும் பெறப்படலாம்.

4. மொத்த வாடகை பெருக்கி அணுகுமுறைக்கான மதிப்பு: மொத்த வாடகை பெருக்கி(ஐ.ஆர்.எம்) மதிப்பீட்டு முறை ஒரு சொத்தின் சாத்தியமான மதிப்பீட்டை அளவிடுகிறது மற்றும் ஒப்பிடுகிறது, இது சொத்தின் விலையை எடுத்து அதன் மொத்த வருமானத்தால் வகுக்கிறது.

5. ஒரு கதவு அணுகுமுறை மதிப்பு: இந்த வணிக ரியல் எஸ்டேட் மதிப்பீட்டு முறை முதன்மையாக ஒற்றை அலகு கட்டமைப்புகளுக்கு பதிலாக அபார்ட்மெண்ட் கட்டிடங்களுக்கு பயன்படுத்தப்படுகிறது. இந்த முறை அலகுகளின் எண்ணிக்கையின் அடிப்படையில் முழு கட்டிடத்தின் மதிப்பையும் தீர்மானிக்கிறது.

6. வாடகைக்கு விடக்கூடிய சதுர அடிக்கு செலவு: வாடகைக்கு எடுக்கக்கூடிய சதுர காட்சிகள் ஒருங்கிணைக்கின்றனபடிக்கட்டுகள் மற்றும் லிஃப்ட் போன்ற குத்தகைதாரர்கள் பயனடையக்கூடிய பொதுவான பகுதிகளுடன் பயன்படுத்தக்கூடிய சதுர காட்சிகள் (விண்வெளி குத்தகைதாரர்கள் ஆக்கிரமிக்க முடியும்). இந்த முறையைப் பயன்படுத்தி, நீங்கள் வாடகைக்கு எடுக்கக்கூடிய சதுர அடிக்கு விலையை விரிவுபடுத்தலாம், சதுர அடிக்கு சராசரி குத்தகை விலையுடன் ஒப்பிட்டு கட்டிடத்தின் மதிப்பை மதிப்பீடு செய்யலாம்.

## 11.8. சொத்து மதிப்பீட்டு முறைகள்

சொத்து மதிப்பீட்டிற்கு பல முறைகள் உள்ளன மற்றும் ஒருவர் பயன்படுத்தலாம். இந்த முறைகளின் சேர்க்கை:

1. ஒப்பிடக்கூடிய விற்பனை முறை: இல் இந்த முறை, ஒரு வீட்டின் மதிப்பு அருகிலுள்ள பிற வீடுகளின் விலைகளை ஆராய்வதன் மூலம் தீர்மானிக்கப்படுகிறது. குடியிருப்பு சொத்துக்களின் விஷயத்தில் இந்த முறை பொதுவாகப் பயன்படுத்தப்படுகிறது. ஒப்பிடக்கூடிய பண்புகளுக்கு பொருத்தமான தரவை வாங்குபவர் சேகரிக்கிறார். அளவு, இருப்பிடம், நிபந்தனைகள், கட்டிட விதிமுறைகள், அக்கம் மற்றும் பயன்பாடு போன்ற ஒத்த பண்புகளைக் கொண்ட சொத்துக்கள் அடையாளம் காணப்படுகின்றன. பரிவர்த்தனை

பரிவர்த்தனை தேதி, கட்டணம் செலுத்தும் வழிமுறைகள் மற்றும் செயலாக்க வேகம் போன்ற பண்புகள் கருதப்படுகின்றன. அருகிலுள்ள ஒத்த பண்புகள் உண்மையில் விற்கப்பட்ட ஒரு யூனிட் பகுதிக்கு சராசரி

## குறிப்பு

வீதம் முதலில் காணப்படுகிறது. பின்னர் அது உண்மையான பகுதியால் பெருக்கப்படுகிறதுதற்போதைய சொத்தின். சொத்து அல்லது நன்மைகளில் ஏதேனும் குறிப்பிட்ட குறைபாடுகள் கணக்கில் எடுத்துக்கொள்ளப்படுகின்றன. இது நேராக முன்னோக்கி ஒப்பிடுகையில் என்றாலும், அண்மையில் விற்கப்பட்ட ஒத்த பண்புகளை அக்கம் பக்கத்தில் கண்டுபிடிப்பது கடினம்.

2. செலவு அணுகுமுறை: செலவு அணுகுமுறை முறை மாற்று மதிப்பை மதிப்பிடுகிறதுசொத்து. அதன் கூறுகளின் செலவுகளை கணக்கில் எடுத்துக்கொள்வதன் மூலம் இது வந்து சேரும். காலியான நிலத்தின் சந்தை மதிப்பு மற்றும் கட்டிடத்தின் புனரமைப்பு செலவைச் சேர்ப்பதன் மூலம் இறுதி மதிப்பு வந்து சேரும். ஒரு குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் ஏற்பட்ட தேய்மானம் அதிலிருந்து கழிக்கப்படுகிறது. இனப்பெருக்கம் செலவு என்பது ஒரு பிரதி சொத்தை இனப்பெருக்கம் செய்யும் நேரத்தில் ஒரு குறிப்பிட்ட கட்டத்தில் செலவைக் குறிக்கிறது. இது சம பயன்பாட்டின் மேம்பாடுகளை இனப்பெருக்கம் செய்வதற்கான செலவு ஆகும். எவ்வாறாயினும், இந்த முறை இருப்பிடம் மற்றும் அக்கம் போன்ற மிகச் சிறந்த பொருட்களைப் புறக்கணிக்கிறது. மேலும், தற்போதைய சந்தை மற்றும் மதிப்பு பிரதிபலிக்கவில்லை.

3. வாடகைகளின் தள்ளுபடி மதிப்பு: இந்த முறை சொத்தின் எதிர்கால வாடகை மதிப்பீட்டைக் கண்டுபிடிப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது. ரியல் எஸ்டேட் தேவை மற்றும் சொத்துக்கள் கிடைப்பதைக் கண்டுபிடிப்பதன் மூலம் இது மதிப்பிடப்படுகிறது. இந்த கோரிக்கை வழங்கல் மதிப்பீடு அளிக்கிறதுசொத்தின் மதிப்பு பற்றிய நியாயமான யோசனை.

4. தானியங்கு மதிப்பீடுகள் அணுகுமுறை: தானியங்கு மதிப்பீடுகள் உடனடி மற்றும்செலவு குறைந்த, மற்றும் கணினி மாதிரிகள் மூலம் உருவாக்கப்படுகின்றன. தானியங்கு மதிப்பீட்டு மாதிரிகள் தற்போதைய வீட்டின் விலையை கணிக்க குறியிடப்பட்ட வரலாற்றுத் தரவைப் பயன்படுத்துகின்றன. இருப்பினும், இவை அருகிலுள்ள பிற சொத்துக்களுடன் உண்மையான ஒப்பீட்டை இணைக்கவில்லை.

5. வருமான அணுகுமுறை:அதுஅடிப்படை அல்லது உள்ளார்ந்த முறை என்றும் அழைக்கப்படுகிறது. வருமான அணுகுமுறை ஒப்பீடுகளை விட சொத்தின் மதிப்பில் கவனம் செலுத்துகிறது. இங்கே, தற்போதைய சொத்து மதிப்பு வாடகை மற்றும் மறுவிற்பனை மதிப்பு போன்ற எதிர்கால நிகர வருமானத்தின் அடிப்படையில் மதிப்பிடப்படுகிறது. இந்த முறையின் அழகு என்பது ஒரு சொத்தின் மதிப்பை அளவிடுவதற்கான திறனாகும்.

## 11.9. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

1. மதிப்பீடு என்பது சொத்தின் மதிப்பை மதிப்பிடும் செயல்முறையாகும். ஒரு குறிப்பிட்ட நோக்கத்திற்காக உண்மையான சொத்து அல்லது பிற சொத்துக்களின் மதிப்பை மதிப்பிடுவதற்கான செயல்முறையாக இதைப் புரிந்து கொள்ளலாம், உதாரணமாக அனுமதி, கொள்முதல், விற்பனை, தணிக்கை, மதிப்பீடு, கட்டாய கொள்முதல் அல்லது வரிவிதிப்பு.
2. ஒரு சொத்தின் மதிப்பின் நான்கு கூறுகள் தேவை, பயன்பாடு, பற்றாக்குறை மற்றும் இடமாற்றம்.
3. இடமாற்றம் ஒரு சொத்து என்பது உரிமை உரிமைகள் மாற்றப்படுவதைக் குறிக்கிறது.
4. செயல்படாத செலவுகள் வழக்கமான செலவுகள் இருப்பினும், இதில் ஈடுபாடு இல்லைபணம், மற்றும் மதிப்பிடப்பட்ட மதிப்பு சொத்துக்களால் கழிக்கப்படுகிறது. இதில் தேய்மானம் மற்றும் கடன் பெறுதல் ஆகியவை அடங்கும்.
5. பராமரிப்பு செலவு என்பது சொத்தின் பராமரிப்பிற்காக மாதாந்திர அடிப்படையில் ஏற்படும் செலவு ஆகும். கட்டிடம் ∴ கள் பராமரிப்பு மற்றும் வசதிகள் இதில் அடங்கும்.
6. இன் மதிப்பை பாதிக்கும் காரணிகள் ஒரு சொத்து:
  - (ய) சொத்து சந்தை செயல்திறன்
  - (டி) பொருளாதார பார்வை
  - (உ) மக்கள் தொகை மற்றும் புள்ளிவிவரங்கள்
  - (ன) அழகியல்
7. உள்ளூர் பகுதியில் ரியல் எஸ்டேட் சந்தையின் செயல்திறனையும் பாதிக்கலாம் ஒரு சொத்தின் மதிப்பு. அருகிலுள்ள வீடுகளுக்கு அதிக தேவை இல்லை மற்றும் பட்டியலிடப்பட்ட சொத்துக்கள் கேட்கும் விலைக்குக் குறைவாக விற்கப்பட்டால், விலைகள் குறையும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.
8. பாதிக்கும் பொருளாதார காரணிகள் ஒரு சொத்து மதிப்பீட்டில் வழங்கல் மற்றும் தேவை ஆபரேட்டர்கள் இரண்டும் அடங்கும், அதாவது: வட்டி விகிதங்கள், உண்மையான மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியின் வளர்ச்சி, ஊதிய வளர்ச்சி, வேலையின்மை விகிதம், வீட்டு சேமிப்பு வீதம், இடம்பெயர்வு விகிதங்கள் மற்றும் ஒட்டுமொத்த மக்கள்தொகையில் ஏற்படும் மாற்றங்கள்.

## குறிப்பு

## குறிப்பு

9. வட்டி விகிதங்கள் (அதாவது கடன் செலவு) சில்லறை சொத்தின் மிகப்பெரிய இயக்கிவிலைகள். மலிவான கடன் இதன் விளைவாக மூலதன செலவு மற்றும் சில்லறை சொத்து முதலீட்டில் பாய்ந்துள்ளது.

10. விற்பனை ஒப்பீட்டு முறை, சந்தை அணுகுமுறை என்றும் அழைக்கப்படுகிறது, ஒப்பிடக்கூடிய பண்புகளுக்கான சமீபத்திய விற்பனை தரவைப் பொறுத்தது. அதே சந்தை பகுதியிலிருந்து ஒத்த பண்புகளைக் கொண்ட சமீபத்தில் விற்கப்பட்ட கட்டிடங்களைத் தேடுவதன் மூலம், ஒரு வாங்குபவர் கேள்விக்குரிய சொத்துக்கான நியாயமான சந்தை மதிப்பைக் கண்டறிய நம்புகிறார்.

11. மொத்த வாடகை பெருக்கி (ஜிஆர்எம்) மதிப்பீட்டு முறை அளவிடும் மற்றும் ஒப்பிடுகிறதுசொத்தின் விலையை எடுத்து அதன் மொத்த வருமானத்தால் வகுப்பதன் மூலம் ஒரு சொத்தின் சாத்தியமான மதிப்பீடு.

12. ஒப்பிடக்கூடிய விற்பனை முறையின் கீழ், இதன் மதிப்புஅருகிலுள்ள பிற வீடுகளின் விலைகளை ஆராய்வதன் மூலம் ஒரு வீடு தீர்மானிக்கப்படுகிறது. குடியிருப்பு சொத்துக்களின் விஷயத்தில் இந்த முறை பொதுவாகப் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

13. செலவு அணுகுமுறை முறை சொத்தின் மாற்று மதிப்பை மதிப்பிடுகிறது. அதன் கூறுகளின் செலவுகளை கணக்கில் எடுத்துக்கொள்வதன் மூலம் இது வந்து சேரும். காலியான நிலத்தின் சந்தை மதிப்பு மற்றும் கட்டிடத்தின் புனரமைப்பு செலவைச் சேர்ப்பதன் மூலம் இறுதி மதிப்பு வந்து சேரும். ஒரு குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் ஏற்பட்ட தேய்மானம் அதிலிருந்து கழிக்கப்படுகிறது.

### 11.10. சுருக்கம்

- சொத்தின் மதிப்பை மதிப்பிடும் செயல்முறை மதிப்பீடு என அழைக்கப்படுகிறது. மதிப்பீட்டில் பல முறைகள் உள்ளன.
- இது ஒரு சொத்தின் மதிப்பின் கருத்தை உருவாக்கும் செயல்முறை. ஒரு குறிப்பிட்ட நோக்கத்திற்காக உண்மையான சொத்து அல்லது பிற சொத்துக்களின் மதிப்பை மதிப்பிடுவதற்கான செயல்முறையாக இதைப் புரிந்து கொள்ளலாம், உதாரணமாக அனுமதி, கொள்முதல், விற்பனை, தணிக்கை, மதிப்பீடு, கட்டாய கொள்முதல் அல்லது வரிவிதிப்பு
- ஒரு சொத்தின் மதிப்பின் நான்கு கூறுகள் தேவை, பயன்பாடு, பற்றாக்குறை மற்றும் இடமாற்றம்.

## குறிப்பு

- சொத்தின் செலவு கூறுகளை ஆரம்ப செலவுகள், இயக்க செலவுகள் மற்றும் இயக்கமற்ற செலவுகள் என வகைப்படுத்தலாம்.
- ஒரு முன்னுரிமை இருப்பிட கட்டணம் (பி.எல்.சி) என்பது ஒரு கட்டடத்தில் அல்லது சில்லறை சொத்தில் குறிப்பிட்ட இடம் அல்லது தளத்திற்கு வாங்குபவர் செலுத்தும் கூடுதல் கட்டணம்.
- மூடுவதுவாங்குபவர் ஒரு சொத்தின் உரிமையைப் பெறும்போது, கடனளிப்பவர்கள் மற்றும் தரகர் மற்றும் அரசாங்கம் போன்ற மூன்றாம் தரப்பினரால் வசூலிக்கப்படும் அனைத்து செலவுகள் மற்றும் கட்டணங்கள் செலவில் அடங்கும்.
- கட்டுமான செலவு என்பது மொத்த செலவைக் குறிக்கிறதுவடிவமைப்பு நிபுணரால் வடிவமைக்கப்பட்ட அல்லது குறிப்பிடப்பட்ட திட்டத்தின் அனைத்து கூறுகளிலும் செய்யப்படும் பணிகள். வடிவமைப்பாளரால் வடிவமைக்கப்பட்ட, குறிப்பிடப்பட்ட அல்லது குறிப்பாக வழங்கப்பட்ட உரிமையாளர் மற்றும் உபகரணங்கள் வழங்கிய உழைப்பு மற்றும் பொருட்களின் தற்போதைய சந்தை விகிதங்களில் இது அடங்கும்.
- பராமரிப்பு செலவுஎன்பது சொத்தின் பராமரிப்பிற்காக மாதாந்திர அடிப்படையில் ஏற்படும் செலவு ஆகும்.
- உள்ளூர் அரசு கட்டணம் வசூலிக்கிறதுவீட்டின் உரிமையாளரிடமிருந்து சொத்து வரி. இது சொத்து அமைந்துள்ள பகுதியைப் பொறுத்தது. ஒரு மாவட்டத்தில் நிலம் வைத்திருப்பதற்கு இது ஒரு வகை கட்டணம்.
- கடன்தொகை என்பது ஒரு கணக்கியல் நுட்பமாகும், இது புத்தக மதிப்பை அவ்வப்போது குறைக்க பயன்படுகிறதுஒரு குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் கடன் அல்லது ஒரு அருவமான சொத்து. கடனைப் பொறுத்தவரை, கடன்தொகை காலப்போக்கில் கடன் கொடுப்பனவுகளை பரப்புவதில் கவனம் செலுத்துகிறது.
- கடன் வழங்குநர்கள், நிதி நிறுவனங்கள் போன்றவற்றை வழங்குவதற்கு கடன் அட்டவணைகள் பயன்படுத்தப்படுகின்றனஒரு குறிப்பிட்ட முதிர்வு தேதியின் அடிப்படையில் கடன் திருப்பிச் செலுத்தும் அட்டவணை.
- இடம்ஒரு சொத்து எவ்வளவு மதிப்புடையது என்பதைப் பாதிக்கும் மிகத் தெளிவான காரணி ஒரு சொத்து.
- தேவை வழங்கலை மீறினால்கொடுக்கப்பட்ட சந்தையில், சொத்து விலைகள் அதிகரிக்கும்.

## குறிப்பு

- என்றால் பொருளாதாரம் ஒரு வலுவான வளர்ச்சியை அனுபவித்து வருகிறது, வேலைவாய்ப்பு மற்றும் தொழிலாளர் நிலைமைகள் பாதிக்கப்படுகின்றன, இது சொத்து சந்தையை பாதிக்கிறது.
- உள்ளூர் பகுதியில் ரியல் எஸ்டேட் சந்தையின் செயல்திறனையும் பாதிக்கலாம் ஒரு சொத்தின் மதிப்பு. அருகிலுள்ள வீடுகளுக்கு அதிக தேவை இல்லை மற்றும் பட்டியலிடப்பட்ட சொத்துக்கள் கேட்கும் விலைக்குக் குறைவாக விற்கப்பட்டால், விலைகள் குறையும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.
- ஒரு சொத்தின் மதிப்பு முதலீட்டாளர்களுக்கு அளிக்கும் ஆற்றலால் பாதிக்கப்படுகிறது. ஒரு முதலீட்டாளர் ஒரு சொத்திலிருந்து எதிர்பார்க்கக்கூடிய வாடகை வருமானம் மற்றும் பின்னர் சொத்தை விற்கும்போது அவர்கள் அனுபவிக்கும் மூலதன வளர்ச்சி போன்ற காரணிகள் அனைத்தும் அவற்றின் பங்கைக் கொண்டுள்ளன.
- இதன் மதிப்பை பாதிக்கும் நான்கு காரணிகள் உள்ளன ஒரு சில்லறை சொத்து: பொருளாதார காரணிகள், இருப்பிட காரணிகள், சொத்து காரணிகள் மற்றும் வளர்ச்சி திறன்.
- பாதிக்கும் பொருளாதார காரணிகள் ஒரு சொத்து மதிப்பீட்டில் வழங்கல் மற்றும் தேவை ஆபரேட்டர்கள் இரண்டும் அடங்கும், அதாவது: வட்டி விகிதங்கள், உண்மையான மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியின் வளர்ச்சி, ஊதிய வளர்ச்சி, வேலையின்மை விகிதம், வீட்டு சேமிப்பு வீதம், இடம்பெயர்வு விகிதங்கள் மற்றும் ஒட்டுமொத்த மக்கள்தொகையில் ஏற்படும் மாற்றங்கள்.
- ஒரு சொத்தின் இருப்பிடம் மதிப்பின் ஒரே இயக்கி அல்ல, ஆனால் அதற்கு அதன் சொந்த முக்கியத்துவம் உள்ளது. மக்கள்தொகை வளர்ச்சி, மண்டலம், போக்குவரத்து தரம், சேவைகள் மற்றும் மக்கள் தொகை புள்ளிவிவரங்கள் அனைத்தும் குறிப்பிடத்தக்க காரணிகளாகும்.
- சில்லறை சொத்தின் வாடகை மதிப்பு மூன்று முறைகளால் மதிப்பிடப்படுகிறது: செலவு அணுகுமுறை, விற்பனை ஒப்பீட்டு அணுகுமுறை, வருமான மூலதன முறை, மொத்த வாடகை பெருக்க முறைக்கு மதிப்பு, ஒரு கதவு அணுகுமுறையின் மதிப்பு மற்றும் வாடகைக்கு சதுர அடி முறைக்கான செலவு.
- மொத்த வாடகை பெருக்கி (ஜிஆர்எம்) மதிப்பீட்டு முறை அளவிடும் மற்றும் ஒப்பிடுகிறது சொத்தின் விலையை எடுத்து அதன் மொத்த வருமானத்தால் வகுப்பதன் மூலம் ஒரு சொத்தின் சாத்தியமான மதிப்பீடு.



## குறிப்பு

- வாடகைக்கு விடக்கூடிய சதுர காட்சிகள் பயன்படுத்தக்கூடிய சதுர காட்சிகளை (விண்வெளி குத்தகைதாரர்கள் ஆக்கிரமிக்க முடியும்) குத்தகைதாரர்கள் பயனடையக்கூடிய பொதுவான பகுதிகளான படிக்கட்டுகள் மற்றும் லிஃப்ட் போன்றவற்றை ஒருங்கிணைக்கிறது.
- மதிப்பீடு செய்ய பல்வேறு முறைகள் உள்ளன ஒப்பிடக்கூடிய விற்பனை முறை, செலவு அணுகுமுறை, தானியங்கி மதிப்பீட்டு அணுகுமுறை மற்றும் வருமான அணுகுமுறை உள்ளிட்ட ஒரு சொத்து.

### 11.11. முக்கிய சொற்கள்

- மதிப்பீடு:மதிப்பீடு என்பது செயல்முறை ஒரு சொத்தின் தற்போதைய மதிப்பை தீர்மானித்தல். மதிப்பீடுகள் சொத்துக்கள் அல்லது பொறுப்புகள் மீது செய்யப்படலாம்.
  - வாடகை மதிப்பு:வாடகை மதிப்பு என்பது வாடகைக்கு வரும்போது சொத்தின் நியாயமான சந்தை மதிப்பு ஒரு குத்தகைக்கு வெளியே. மேலும் பொதுவாக, இது கீழ் செலுத்தப்பட்ட கருத்தாக இருக்கலாம்
- குத்தகைக்கு ஆக்கிரமிப்பதற்கான உரிமை, அல்லது உண்மையான சொத்துக்கான உரிமத்தின் கீழ் குத்தகைதாரரால் பெறப்பட்ட ராயல்டி அல்லது வருமானம்.
- தானியங்கு மதிப்பீடு:தானியங்கு மதிப்பீட்டு மாதிரி என்பது கொடுக்கப்பட்ட பெயர் ஒரு தரவுத்தளத்துடன் இணைந்து கணித மாதிரியைப் பயன்படுத்தி ரியல் எஸ்டேட் சொத்து மதிப்பீடுகளை வழங்கக்கூடிய ஒரு சேவை. ஒப்பிடக்கூடிய பண்புகளின் மதிப்புகளை பகுப்பாய்வு செய்வதன் மூலம் பெரும்பாலான ஏ.வி.எம் கள் ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்தில் ஒரு சொத்தின் மதிப்பைக் கணக்கிடுகின்றன.
  - தரகர்:ஒப்பந்தம் செயல்படுத்தப்படும்போது ஒரு கமிஷனுக்காக வாங்குபவருக்கும் விற்பனையாளருக்கும் இடையில் பரிவர்த்தனைகளை ஏற்பாடு செய்யும் ஒரு நபர் அல்லது நிறுவனம் ஆப்ரோக்கர். ஒரு விற்பனையாளராக அல்லது வாங்குபவராக செயல்படும் ஒரு தரகர் இந்த ஒப்பந்தத்தின் முதன்மை கட்சியாக மாறுகிறார்.
  - கடன்தொகை:கடன்தொகை என்பது ஒரு கணக்கியல் நுட்பமாகும், இது புத்தக மதிப்பை அவ்வப்போது குறைக்க பயன்படுகிறது ஒரு குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் கடன் அல்லது அருவமான சொத்து.
  - நிறைவு செலவு:இறுதி செலவுகள் என்பது வாங்குபவர்களும் விற்பவர்களும் பொதுவாக முடிக்க வேண்டிய சொத்தின் விலைக்கு மேல்

## குறிப்பு

மற்றும் அதற்கு மேல் செலவாகும் ஒரு ரியல் எஸ்டேட் பரிவர்த்தனை. செலவினங்களில் கடன் தோற்றம் கட்டணம், தள்ளுபடி புள்ளிகள், மதிப்பீட்டு கட்டணம், தலைப்பு தேடல்கள், தலைப்பு காப்பீடு, கணக்கெடுப்புகள், வரி, பத்திர பதிவு பதிவு கட்டணம் மற்றும் கடன் அறிக்கை கட்டணங்கள் ஆகியவை அடங்கும்.

- மாடி விண்வெளி விகிதம்: இது விகிதம் ஒரு கட்டிடத்தின் மொத்த தரை பரப்பு (மொத்த மாடி பரப்பளவு) அது கட்டப்பட்ட நிலத்தின் அளவிற்கு. கட்டிடம்-க்கு-நில விகிதத்துடன் நகர திட்டமிடலில் இது பெரும்பாலும் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

### 11.12. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

#### குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. சொத்து மதிப்பீட்டின் நான்கு கூறுகள் யாவை?
2. இன் செலவு கூறுகளை சுருக்கமாக விவாதிக்கவும் ஒரு சொத்து.
3. சொத்து மதிப்பின் மூன்று தீர்மானிப்பவர்களையும் குறிப்பிடுங்கள்.
4. என்னஒப்பிடக்கூடிய விற்பனை முறை?
5. மதிப்பை பாதிக்கும் இரண்டு பொருளாதார காரணிகளையும் கூறுங்கள் ஒரு சில்லறை சொத்து.

#### நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. சொத்து மதிப்பீட்டை நிர்ணயிப்பவர்களை ஆராயுங்கள்.
2. மதிப்பை பாதிக்கும் காரணிகள் யாவை சில்லறை சொத்து? கலந்துரையாடுங்கள்.
3. சொத்து மதிப்பீட்டில் செலவின் கூறுகளை விளக்குங்கள்.
4. சில்லறை சொத்தின் வாடகை மதிப்பை மதிப்பிடுவதற்கான முறைகள் பற்றி விவாதிக்கவும்.
5. முன்னுரிமை இருப்பிட கட்டணங்கள் (பி.எல்.சி) பற்றி விவாதிக்கவும் ஒரு சொத்து.

### 11.13. கூடுதல் வாசிப்புகள்

- க்ரூவால், துருவ். 2018. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.
- கில்பர்ட், டேவிட். 2003. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
- சவுத்ரி, பிரசாந்த். 2016. நவீன யுகத்தில் சில்லறை விற்பனை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.

- கோவாரெக், ஹெலன் மற்றும் பீட்டர் மெகால்ட்ரிக். 2015. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை: கோட்பாடுகள் மற்றும் பயிற்சி. லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
- பெர்ரி, ஜேஸ்கோ மற்றும் டென்னிஸ் ஸ்பில்லெக். 2011. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் பிராண்டிங்: சுழுஜ ஐ அதிகரிக்க ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட வழிகாட்டி. லண்டன்: விலே.

*சில்லறை விற்பனை  
மேலாண்மை*

**குறிப்பு**

*Self-Instructional  
Material*

குறிப்பு

சில்லறை சொத்தின் சந்தைப்படுத்தல்

அமைப்பு

- 12.1. அறிமுகம்
- 12.2. நோக்கங்கள்
- 12.3. சில்லறை சொத்து விற்பனை
- 12.4. சில்லறை சொத்தின் பயனுள்ள சந்தைப்படுத்தல் முக்கியத்துவம்
- 12.5. சில்லறை சொத்தின் சந்தைப்படுத்தல் பல்வேறு முறைகள்
  - 12.5.1. சிக்னேஜ்
  - 12.5.2. காட்சி விளம்பரம்
  - 12.5.3. சிற்றேடுகள்
  - 12.5.4. நேரடி அஞ்சல்
- 12.6. விளம்பரம் மற்றும் மக்கள் தொடர்புகள்
- 12.7. செய்தித்தாள்கள்
- 12.8. நிகழ்நிலைபதவி உயர்வு
- 12.9. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 12.10. சுருக்கம்
- 12.11. முக்கிய சொற்கள்
- 12.12. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 12.13. மேலும் வாசிப்புகள்

12.1. அறிமுகம்

மார்க்கெட்டிங் "கதைகளைச் சொல்லும் கலை, மக்கள் தங்கள் பண்பையை கண்காணிக்கும் அளவுக்கு ஈர்க்கும் வகையில்" விவரிக்கப்பட்டுள்ளது. வளர்ந்து வரும் தேவைடன், சில்லறை சொத்துத் துறையும் உள்ளதுதொழில்முறை சொத்து சந்தைப்படுத்தல் வளர்ச்சியையும் கண்டது. சில்லறை சொத்துக்களை மேம்படுத்துவதில் சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை என்ற கருத்து, பயனுள்ள நிர்வாகத்தின் தேவை மற்றும் சில்லறை சொத்துக்களை சந்தைப்படுத்துவதற்கான பல்வேறு முறைகள் குறித்து இந்த பிரிவு விவாதிக்கிறது. கையொப்பம், காட்சி விளம்பரம் மற்றும் பிற விளம்பர நுட்பங்கள் போன்ற

சந்தைப்படுத்தல் முறைகளின் சிறந்த நடைமுறைகளையும் இது விரிவாக விவாதிக்கிறது.

## 12.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- சில்லறை சொத்தில் சந்தைப்படுத்தல் நிர்வாகத்தின் பங்கு பற்றி விவாதிக்கவும்
- சொத்து சந்தைப்படுத்தல் முறைகளை அடையாளம் காணவும்
- சொத்து சந்தைப்படுத்துதலின் வெவ்வேறு முறைகளின் தகுதிகள் மற்றும் குறைபாடுகளை அடையாளம் காணவும்

## 12.3. சில்லறை சொத்து விற்பனை

படி பிலிப் கோட்லருக்கு, “நிறுவன நோக்கங்களை அடைவதற்கான நோக்கத்திற்காக இலக்கு சந்தையுடன் பரஸ்பர நன்மை பயக்கும் பரிமாற்றங்கள் மற்றும் உறவுகளை உருவாக்க, கட்டமைக்க மற்றும் பராமரிக்க வடிவமைக்கப்பட்ட திட்டங்களின் பகுப்பாய்வு, திட்டமிடல், செயல்படுத்தல் மற்றும் கட்டுப்பாடு சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை”. தனிநபர்களும் குழுக்களும் தங்களுக்குத் தேவையானதை விரும்புவதைப் பெற முயற்சிக்கும் சமூக செயல்முறையாக மார்க்கெட்டிங் புரிந்து கொள்ள முடியும்.

தேவை அதிகரிப்பதன் காரணமாக சில்லறை பண்புகள் வளர்ந்து வருகின்றனபொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின். இது ஷோரூம்கள், மால்கள் மற்றும் கடைகள் போன்ற சில்லறை சொத்துக்களின் தேவை அதிகரிக்க வழிவகுத்தது. சில்லறை சொத்துக்களை திறம்பட பயன்படுத்துவதில் சந்தைப்படுத்தல் முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது, ஏனெனில் வளர்ந்து வரும் போட்டி சொத்து உரிமையாளர்கள் தங்கள் சொத்துக்களை வருங்கால பயனர்களுக்கு திறம்பட வெளிப்படுத்த வழிவகுத்தது. மார்க்கெட்டிங் நுகர்வோரின் தேவையையும் விருப்பங்களையும் அங்கீகரிக்க உதவுகிறது, பயனுள்ள சந்தை மதிப்பை உருவாக்குகிறது மற்றும் வாடிக்கையாளர்களை மதிப்பிடுகிறது. சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை, எதையும் (உடல் தயாரிப்புகள், சேவைகள், திரைப்படங்கள், தியேட்டர்கள், நிகழ்ச்சிகள், இடம், யோசனைகள் மற்றும் தகவல் சேவைகள்) சந்தைப்படுத்தலாம். சில்லறை சொத்து என்பது ஒரு இயல்பான தயாரிப்பு ஆகும், இது சரியான பயனருக்கு திறம்பட நிர்வகிக்கப்பட்டு விற்பனை செய்யப்பட வேண்டும்.

## குறிப்பு

## 12.4. சில்லறை சொத்தின் பயனுள்ள சந்தைப்படுத்தல் முக்கியத்துவம்

### குறிப்பு

சில்லறை சொத்துக்கள் ஒரு பிராந்தியத்தின் வளர்ச்சியில் பெரும் முக்கியத்துவத்தைப் பெற்றுள்ளன. மேலும், சில்லறை சொத்து நுகர்வோர் மிகவும் படித்தவர்களாக மாறிவிட்டனர் எந்தவொரு வணிகச் சொத்திலும் முதலீடு செய்வதற்கு முன்பு அவர்கள் ஆழமாகப் படிக்கிறார்கள். சில்லறை சொத்து வர்த்தகத்தின் இந்த செயல்பாட்டில், பயனுள்ள சந்தைப்படுத்தல் முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது.

**சில்லறை சொத்துக்களை திறம்பட சந்தைப்படுத்துவதன் நன்மைகள்:**

1. விற்பனையில் அதிகரிப்பு: சில்லறை சொத்தின் சந்தைப்படுத்தல் அதிகரிக்க உதவுகிறது. சொத்து விற்பனை. ஒரு சொத்து முறையாக விற்பனை செய்யப்படும்போது, அது நுகர்வோரின் மனதில் தேவையை உருவாக்குகிறது மற்றும் சொத்து தகவல்களை பயணத்தின்போது மக்களுக்கு அணுகலாம், விற்பனையை அதிகரிக்கும். பல சொத்து விநியோகஸ்தர்கள் விளம்பர வடிவில் சொத்துக்களைக் காண்பிக்கத் தொடங்கியுள்ளனர் மற்றும் சொத்துக்கான தேவையை உருவாக்கும் பிற நுட்பங்கள்.

2. தயாரிப்புக்கான எளிதான அணுகல்: சந்தைப்படுத்தல் வாடிக்கையாளர்களுக்கு உதவுகிறது. அவர்களுக்கு தேவையான சொத்தை கண்டுபிடிப்பதில். மார்க்கெட்டிங் நுட்பங்கள் பல்வேறு வகையான சொத்துக்கள் மற்றும் அங்கு வசதிகளைப் பற்றி மக்களுக்குக் கற்பிப்பதற்கான சிறந்த ஆதாரங்கள். மக்கள் எளிதில் சொத்தை அணுகலாம் மற்றும் முழு தகவல்களையும் பெறலாம்.

3. மூலதொடர்பு: ஒரு சந்தைப்படுத்துபவர் என்பது இறுதி வாடிக்கையாளர் மற்றும் உற்பத்தியாளருக்கு இடையேயான ஒரு இணைப்பாகும். ஒரு சந்தைப்படுத்துபவர் செயல்பாட்டை விற்பனை செய்வதற்கும் வாங்குவதற்கும் உதவுவதில்லை, ஆனால் மக்களைப் பற்றிய முக்கியமான தகவல்களையும் சேகரிக்கிறார், அதாவது, தயாரிப்புகளின் விருப்பு வெறுப்புகள் மற்றும் சந்தை தொடர்பான முக்கியமான தகவல்கள். இது வாடிக்கையாளரின் எதிர்பார்ப்பை பூர்த்தி செய்யும் ஒரு தயாரிப்பை வடிவமைத்து வழங்குவதில் உற்பத்தியாளருக்கு உதவுகிறது. இது விற்பனை மற்றும் இலாபங்களை அதிகரிக்கும், மேலும் நுகர்வோருக்கு அதிக அளவு திருப்தியை உறுதி செய்யும்.

4. வேலையில் நிபுணத்துவம்: சந்தைப்படுத்துபவர் விநியோக வலையமைப்பில் ஒரு தொழில்முறை மற்றும் திறமையான நபர். மக்களின் விருப்பு வெறுப்புகளை அவர்கள் அறிவார்கள்

## குறிப்பு

ஏனெனில் மக்களுடன் நெருக்கம் மற்றும் தொடர்பு. அவர்கள் மக்களின் விருப்பங்களுக்கும் தேவைகளுக்கும் ஏற்ப சொத்துக்களைக் காட்டுகிறார்கள். சொத்து மற்றும் சந்தை பற்றிய அவர்களின் திறமை மற்றும் தகவல்கள் வாடிக்கையாளர்கள் வாங்கும் போது சரியான தேர்வு செய்ய உதவுகிறது.

5. ஆறுதல்மற்றும் ஷாப்பிங்கில் வசதி: நவீன சில்லறை வீடுகள் போன்றவைஷாப்பிங் மால்கள், சங்கிலி கடைகள் மற்றும் மல்டிபிளெக்ஸ் ஆகியவை ஷாப்பிங்கை ஒரு இனிமையான அனுபவமாக ஆக்குகின்றன. இந்த சூப்பர் பஜாரில் உள்ள சூழலும் சூழலும் குழந்தைகள் விளையாடுவது, பொழுதுபோக்கு, பார்க்கிங், லிஃப்ட் மற்றும் தள்ளுவண்டிகள் போன்ற பல்வேறு வசதிகளை பொருட்கள், காபி ஷாப் போன்றவற்றை வழங்குகிறது.

### 12.5. சில்லறை சொத்தின் சந்தைப்படுத்தல் பல்வேறு முறைகள்

சந்தைப்படுத்தல் முறைஒரு சில்லறை சொத்து சொத்தின் உரிமையாளர் மற்றும் வருங்கால பயனர் அல்லது சொத்து வாங்குபவருக்கு இடையேயான தகவல்தொடர்புக்கான சிறந்த கருவியாக விளையாடுகிறது.

சந்தைப்படுத்தல் பல்வேறு முறைகள் கீழே விவாதிக்கப்பட்டுள்ளன:

#### 12.5.1. சிக்னேஜ்

சிக்னேஜ் ஒரு செய்தியைத் தொடர்பு கொள்ளும் வடிவமைப்பு அல்லது சின்னங்கள். அவை குறிப்பிட்ட பார்வையாளர்களுக்கு தகவல்களைக் காண்பிப்பதற்காக வரைபடமாக வழங்கப்பட்ட பயனுள்ள சின்னங்கள். கொடுக்கப்பட்ட தயாரிப்பு அல்லது சேவையின் தகுதிகளைப் பெறுபவர்களை வற்புறுத்துவதற்காக விளம்பர அடையாளங்கள் வடிவமைக்கப்படலாம். சிக்னேஜ் லேபிளிங்கிலிருந்து வேறுபட்டது, இது ஒரு குறிப்பிட்ட தயாரிப்பு அல்லது சேவையைப் பற்றிய தகவல்களைத் தெரிவிக்கிறது. சொத்து சந்தையில், சொத்து வடிவமைப்பைப் பற்றி எளிதில் புரிந்துகொள்ள வடிவமைப்பு கட்டமைப்பில் அடையாளங்கள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. கட்டுமானத்தின் கீழ் உள்ள பண்புகள், சொத்துக்களின் தளவமைப்பை மக்கள் புரிந்துகொள்ள இந்த அறிகுறிகளைக் காண்பிக்கும். சிக்னேஜ் இரண்டு வகைகளாக இருக்கலாம்: டிஜிட்டல் சிக்னேஜ் மற்றும் அச்சு சிக்னேஜ். டிஜிட்டல் சிக்னேஜ் என்பது அறிகுறிகளின் மூலம் தயாரிப்புகளின் மின்னணு காட்சியைக் குறிக்கிறது. அச்சு கையொப்பம் என்பது சொத்தை காண்பிக்க அடையாளங்களைப் பயன்படுத்துவதற்கான பாரம்பரிய வழியாகும்.

## குறிப்பு

### டிஜிட்டல் சிக்னேஜ் எதிராக அச்ச சிக்னேஜ்

(a) நம்பகத்தன்மை:அச்ச கையொப்பம் நம்பகமானது மற்றும் தோல்வியடைய வாய்ப்பில்லை, அதே நேரத்தில் மின்சாரம் அல்லது மென்பொருள் சிக்கல்கள் காரணமாக டிஜிட்டல் கையொப்பம் தோல்வியடையும்.

(b) செலவு:அச்ச கையொப்பம் செலவு குறைந்தது மற்றும் அச்சிடும் முறைகளில் முன்னேற்றம் பொருள் செலவையும் குறைத்துள்ளது. டிஜிட்டல் சிக்னேஜ் மிகப்பெரிய செலவுகளை உள்ளடக்கியது.

(c) வளைந்து கொடுக்கும் தன்மை:அச்ச கையொப்பங்களின் குறைந்த விலை, குறிப்பாக பாப்-அப்கள், ஏ-போர்டுகள்,வினைல் டை-அறிகுறிகள் மற்றும் புல்-அப் ஸ்டாண்டுகள், வெவ்வேறு சந்தர்ப்பங்களில் பல பதிப்புகள் தயாரிக்கப்படலாம் என்பதாகும். டிஜிட்டல் சிக்னேஜ் என்பது செய்தியைத் தொடர்புகொள்வதற்கான தனிப்பயனாக்கப்பட்ட வழியாகும், தேவைப்படும் போதெல்லாம் மாற்றலாம்.

(d) சுற்று சூழலுக்கு இணக்கமான:அடையாளங்களைப் பயன்படுத்துவதற்கான பாரம்பரிய வழி அச்ச அடையாளம். எனினும்,அச்சிடப்பட்ட தாள்கள் மீண்டும் பயன்படுத்த முடியாததால் அவை சுற்றுச்சூழல் நட்பு அல்ல. மறுபுறம், டிஜிட்டல் சிக்னேஜ் என்பது தகவல்களைக் காண்பிக்கும் சூழல் நட்பு முறையாகும்.

### சிக்னேஜின் சிறப்புகள்

(a) சிக்னேஜ் என்பது வாடிக்கையாளரை ஈர்ப்பதற்கும் தொடர்புகொள்வதற்கும் ஒரு சிறந்த வழியாகும்.

(b) இது நிறுவனத்திற்கு ஒரு அடையாளத்தை வழங்குகிறது.

(c) சிக்னேஜ் சொத்தை எளிதாகக் காண்பிக்கும் வாடிக்கையாளர் சொத்தின் வடிவமைப்பைப் புரிந்து கொள்ள சொத்து வடிவமைப்பைக் காணலாம்.

(d) அவை செலவு குறைந்த முறைகள் இருப்பினும், டிஜிட்டல் சிக்னேஜ் ஆரம்பத்தில் பெரும் செலவை உள்ளடக்கியது.

(e) இது வாடிக்கையாளர்களின் மனதில் அதிக தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகிறது.



### சிக்னேஜின் குறைபாடுகள்

(a) அது அவை தோல்வியடையும் மற்றும் செலவு அதிகரிக்கக்கூடும் என்பதால் வருவாயை உறுதிப்படுத்தாது. மேலும், சொத்து மீதான ROI ஐ கணக்கிடுவது கடினம்.

(b) டிஜிட்டல் கையொப்பம் ஒரு புதிய முறை மற்றும் ஒவ்வொரு நிறுவனமும் இந்த முறையை விளம்பரத்திற்காக பயன்படுத்த முடியாது.

(c) அறிகுறிகளில் குறைவான தகவல்கள் வாடிக்கையாளர்களால் தவறாக புரிந்து கொள்ள வழிவகுக்கும், மேலும் அவர்கள் அதைத் தவிர்ப்பார்கள்.

### 12.5.2. காட்சி விளம்பரம்

காட்சி விளம்பரம் என்பது விளம்பரத்தின் செயல்முறையைக் குறிக்கிறது. டிஸ்ப்ளே நெட்வொர்க், பேஸ்புக் போன்ற வெளியீட்டாளர் வலைத்தளங்களின் நெட்வொர்க்குகளில் படங்கள் மற்றும் வீடியோக்கள் போன்ற காட்சிகள் மூலம் ஒரு சொத்து. காட்சி விளம்பரங்கள் தொடர்புடைய மூன்றாம் தரப்பு வலைத்தளங்களில் பதாகைகள், படங்கள் மற்றும் உரை விளம்பரங்கள் வடிவில் வெளியிடப்படுகின்றன. காட்சி விளம்பரம் என்பது ஒரு வலைத்தளத்தின் ஒவ்வொரு காட்சி விளம்பரத்தையும் உள்ளடக்கிய ஒரு வகை போர்வை காலமாகும்.

#### காட்சி விளம்பரத்தில் மூன்று வகைகள் உள்ளன:

(a) தள-வேலை வாய்ப்பு விளம்பரம்: இந்த வகை காட்சி விளம்பரத்தில், விளம்பரதாரர் ∴ சந்தைப்படுத்துபவர் தங்கள் காட்சி விளம்பரங்களை இயக்க விரும்பும் வலைத்தளத்தைத் தேர்வு செய்கிறார்கள்.

(b) சூழ்நிலை விளம்பரம்: இந்த வகை காட்சி விளம்பரம், நெட்வொர்க்குகள்தொடர்புடைய வலைத்தளங்களில் விளம்பரங்களை வைக்கவும், எடுத்துக்காட்டாக ஒரு செல்லப்பிள்ளை தத்தெடுப்பு இணையதளத்தில் நாய் உணவுக்கான விளம்பரத்தைக் காண்பிக்கும்.

(c) மறு சந்தைப்படுத்துதல்: மறு சந்தைப்படுத்துதல் காட்சி விளம்பரங்கள் பயனர்களின் முன் தோன்றும் உங்கள் வலைத்தளத்திலோ அல்லது பிந்தைய கிளிக் இறங்கும் பக்கத்திலோ இருந்தன, ஆனால் தொடர்புடைய மாற்று இலக்கை பூர்த்தி செய்யாமல் விட்டுவிட்டன.

### குறிப்பு

## குறிப்பு

### காட்சி விளம்பரத்தின் சிறப்புகள்

(a) காட்சி:கண்களைக் கவரும் படங்கள் அல்லது பணக்கார ஊடகங்கள் மற்றும் வீடியோக்களை பார்வையாளர்களின் கவனத்தை ஈர்க்க பயன்படுத்தலாம்.

(b) விழிப்புணர்வு:சொத்தை மேம்படுத்த பிராண்ட் விழிப்புணர்வை உருவாக்க முடியும். தேடல் விளம்பரம் வாங்குவதற்கான நோக்கத்துடன் பார்வையாளர்களை அடையும் போது, காண்பி

ஆரம்ப ஆர்வத்தை உருவாக்க முடியும். காட்சி விளம்பரங்கள் உள்ளனஅதிக எண்ணிக்கையிலான மக்களால் பார்க்க முடியும்.

(c) இலக்கு:தேடல் சந்தைப்படுத்தல் மூலம் கிடைக்காத சில இலக்கு விருப்பங்கள் உள்ளன. தலைப்பு மற்றும் வட்டி இலக்கு மற்றும் மறு சந்தைப்படுத்துதல் ஆகியவை இதில் அடங்கும். குறிப்பிட்ட புள்ளிவிவரங்களையும் நீங்கள் அடையலாம்பாலினம் மற்றும் வயது என.

### காட்சி விளம்பரத்தின் குறைபாடுகள்

(a) குறைந்த கிளிக் மூலம் விகிதம் (சி.டி.ஆர்):காட்சி விளம்பரங்கள் பொதுவாக இருக்கும்தேடல் விளம்பரங்களை விட குறைந்த CTR.

(b) கீழ் மாற்றங்கள்:குறைந்த சி.டி.ஆர் என்பது விற்பனை மற்றும் பதிவுகள் போன்ற குறைந்த மாற்றங்களையும் குறிக்கிறது. பயனர்கள் ஒரு விளம்பரத்தைப் பார்க்கும்போது அவர்கள் தீவிரமாக சொத்துக்களைத் தேடவில்லை, எனவே அவர்கள் வாங்கத் தயாராக இல்லை. காட்சி விளம்பரங்கள் அதிக அளவு விற்பனை செய்வதை விட நீண்ட விற்பனை செயல்முறைகளுக்கு மிகவும் பொருத்தமானவை.

(c) விளம்பர தவிர்ப்பு:பதிவுகள் அதிகமாக இருக்கும்போது, அதற்கு உத்தரவாதம் அளிக்க முடியாதுபயனர்கள் விளம்பரத்தில் கவனம் செலுத்துவார்கள். விளம்பரத் தடுப்பு கருவிகள் பயனர்களை விளம்பரங்களைப் பார்ப்பதைத் தடுக்கலாம்.

### 12.5.3. சிற்றேடுகள்

மார்க்கெட்டிங் சிற்றேடு என்பது அச்சிடப்பட்ட ஜாமின், இது பெரும்பாலும் செருகப்பட்ட பக்கங்கள் அல்லது கையேடு வடிவத்துடன் மூன்று மடங்கு தளவமைப்பை உள்ளடக்கியது. வணிக அல்லது தயாரிப்பு விளம்பரத்தின் ஒரு பகுதியாக நிறுவனங்கள் பயன்படுத்தக்கூடிய பல அச்சு விருப்பங்களில் பிரசுரங்களும் ஒன்றாகும்.

### சிறநேட்டின் சிறப்புகள்

(d) நெகிழ்வான வடிவமைப்பு:ஒரு நிறுவனம் சிறநேட்டை ஒரு பயனுள்ள சந்தைப்படுத்தல் கருவியாகப் பயன்படுத்தலாம் மற்றும் சிறநேட்டை வடிவமைப்பது ஒரு சிக்கலான செயல்முறை அல்ல. தேர்வு செய்ய பல்வேறு மென்பொருள் அல்லது இணையத்தில் ஏராளமான வடிவமைப்புகள் உள்ளன. சிறநேட்டில் பயன்படுத்தப்படும் உள்ளடக்கத்தை நிறுவனத்தின் தேவைகளுக்கு ஏற்ப மாற்றலாம்.

(e) கையாள எளிதானது:சிறநேடுகள் சிறியவை, அவற்றை கதவுகளிலும் கார் விண்ட்ஷீல்டுகளிலும் வைக்க அனுமதிக்கிறது, அவற்றை ஒப்படைக்கவும்வழிப்போக்கர்களுக்கு, பார்வையாளர்கள் அவற்றை எளிதாக அழைத்துச் செல்லக்கூடிய உங்கள் வரவேற்பு பகுதியில் வைக்கவும். உங்கள் தயாரிப்பு விற்கப்படும் புள்ளி-விற்பனை-விற்பனை காட்சிகளிலும் அவற்றை வைக்கலாம். அவற்றின் அளவு காரணமாக, ஒரு ஃப்ளையரை விட மக்கள் ஒரு நிறுவனத்தின் சிறநேட்டைப் பிடிப்பதற்கான வாய்ப்புகள் அதிகம், இது அதிக செலவழிப்புடன் தோன்றும் மற்றும் மடிப்பு தேவைப்படுகிறது.

(f) நேரத்தை மிச்சப்படுத்துகிறது:விசாரணைக்கு பதிலளிக்கும் வாடிக்கையாளருக்கு முழு கடிதத்தையும் தட்டச்சு செய்வதற்கு பதிலாக, கோரப்பட்ட தகவல்களைக் கொண்ட ஒரு சிறநேட்டை அனுப்புவது நேரத்தை மிச்சப்படுத்துகிறது மற்றும் பொதுவாக வாடிக்கையாளரை பெருமளவில் வெளிப்படுத்துகிறது.

### சிறநேட்டின் குறைபாடுகள்

(a) அச்சிடும் செலவு:சிறநேடு அச்சிடுதல் அதிக எண்ணிக்கையில் அச்சிடப்பட்டிருப்பதால் பெரும் செலவை உள்ளடக்கியது மற்றும் அவற்றை அச்சிடுவதற்குப் பயன்படுத்தப்படும் பொருட்களும் உயர் தரமானவை.

(b) வரையறுக்கப்பட்ட இடம்:அவர்களுக்கு குறைந்த இடம் உள்ளது, வழக்கமாக நிறுவனம் குறிப்பிட்ட உள்ளடக்கம் சிறிய பத்தியில் அல்லது புல்லட் புள்ளிகளில் இருக்கும்.

(c) சுற்றுச்சூழல் கவலைகள்:ஒரு சிறநேடு, மறுசுழற்சி செய்யப்பட்ட காகிதத்தில் அச்சிடப்பட்டிருந்தாலும் கூட, சுற்றுச்சூழலுக்கு உகந்த விளம்பர வழிமுறையாக இல்லை, ஏனெனில் ஒரு சிறநேடு பொதுவாக ஒரு வாடிக்கையாளரை அடைகிறது.

### 12.5.4. நேரடி அஞ்சல்

நேரடி அஞ்சல் என்பது ஒரு வகை விளம்பரமாகும், அங்கு சொத்துக்கள் பற்றிய அஞ்சல்கள் அல்லது செய்திகள் இலக்கு

### குறிப்பு

## குறிப்பு

வாடிக்கையாளர்களுக்கு அனுப்பப்படும். சிறு வணிக உரிமையாளர்களுக்கு நேரடி அஞ்சல் ஒரு கவர்ச்சிகரமான விருப்பமாகும், ஏனெனில் இது சொத்து பற்றிய முழுமையான தகவல்களைத் தொடர்புகொள்வதோடு சாத்தியமான எந்தவொரு இலக்கு குழுவையும் அடைய முடியும், இவை அனைத்தும் ஒப்பீட்டளவில் குறைந்த செலவில். நேரடி அஞ்சல் ஒரு வணிகத்திற்கான அடிப்படையை வழங்க முடியும், அல்லது ஒரு நிறுவனத்தின் பாரம்பரிய விற்பனை முயற்சிகளுக்கு கூடுதலாக இதைப் பயன்படுத்தலாம். நேரடி அஞ்சல் பெரும்பாலும் வணிகத்திலிருந்து வணிக ஒப்பந்தங்களில் பயன்படுத்தப்படுகிறது. சில்லறை சொத்துக்களை சந்தைப்படுத்துவதற்கான ஒரு சிறந்த வழியாகும், ஏனெனில் இது சொத்தின் வருங்கால வாங்குபவர்களை மட்டுமே கருதுகிறது.

### நேரடி அஞ்சலின் சிறப்புகள்

(a) இலக்கு ஒரு ஸ்லாட் பார்வையாளர்கள்:நேரடி அஞ்சல் குவிக்கிறது. முடிவுகளை வாங்குவதற்கான வாய்ப்புகள் மிகவும் உறுதியாக இருக்கும் பார்வையாளர்களின் இலக்கு ஸ்லாட்டில். நேரடி அஞ்சலில் வருங்கால வாங்குபவர்களைப் பெறுவதற்கான வாய்ப்புகள் அதிகம்.

(b) விரிவான தகவல்களை வழங்கவும்:நேரடிஅஞ்சல் துண்டுகள் (முன் மற்றும் பின்) வேலை செய்ய நிறைய இடங்களைக் கொடுக்கின்றன, எனவே வாடிக்கையாளர்களுக்கு நிறைய தகவல்களையும் கொடுக்க முடியும். உதாரணமாக, ஒரு விரிவான கடிதம், நிகழ்வு அழைப்பு அல்லது ஒரு ஃபளையர் உங்கள் நிறுவனத்தின் நன்மைகள், அதன் உள்ளூர் வரலாறு மற்றும் புதிய வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஒரு சிறப்பு ஒப்பந்தத்தை வழங்க முடியும்.

(c) எளிதான கண்காணிப்புமறுமொழி விகிதம்:மீட்பை எளிதாக கண்காணிக்க முடியும்அறியப்பட்ட மறுமொழி விகிதம் சுழுஜ ஐக் கணக்கிட உதவுகிறது.

### நேரடி அஞ்சலின் குறைபாடுகள்

(a) செலவுகள் சேர்க்கலாம்: இலக்கு பார்வையாளர்களை ஒருவர் தொடர்பு கொள்ள வேண்டும் என்றால், அவர்களுக்கு வருங்கால வாடிக்கையாளர்களின் பட்டியல் தேவை, அந்த பட்டியலைப் பெறுவதற்கு அதிக செலவு ஆகும்.

(b) குறைந்த மறுமொழி விகிதங்கள்:சில நேரங்களில் நேரடி அஞ்சலில் மறுமொழி விகிதங்கள் மிகக் குறைவு மற்றும் பதிலளிப்பு விகிதங்களின் வாய்ப்புகள் சில நேரங்களில் நேரடி அஞ்சலில் 2மு க்கு அருகில் இருக்கும்.

## 12.6. விளம்பரம் மற்றும் மக்கள் தொடர்புகள்

விளம்பரம் என்பது ஆள்மாறான தகவல்தொடர்புக்கான ஊதியம் பெறாத வடிவமாகும். விளம்பரம் என்பது பணம் செலுத்திய படிவம் என்பதைத் தவிர, விளம்பரம் போன்றது, அதே சமயம் விளம்பரம் என்பது பணம் செலுத்தாத சந்தைப்படுத்தல் வடிவமாகும். இதற்கு அடையாளம் காணப்பட்ட ஸ்பான்சர் இல்லை மற்றும் செய்தி பொதுமக்களுக்கு அனுப்பப்படுகிறது. நிறுவனத்தின் உருவத்தையும் சொத்தையும் மேம்படுத்துவதற்காக நிறுவனம் மேற்கொள்ளும் நடவடிக்கைகளுக்கு பொது உறவுகள் குறிப்பிடப்படுகின்றன.

### விளம்பரம் மற்றும் மக்கள் தொடர்புகளின் சிறப்புகள்

(a) நம்பகத்தன்மை:என்றால்விளம்பரச் செய்தி ஒரு சுயாதீன மூலத்தால் வழங்கப்படுகிறது, ஒரு விளம்பரத்துடன் ஒப்பிடும்போது மக்கள் அதை அதிகம் நம்புகிறார்கள்.

(b) வெகுஜன ரீச்:இத்தகைய செய்தி அதிக எண்ணிக்கையை அடையலாம்மக்கள், மற்றும் செய்திகளில் கொடுக்கப்பட்ட தகவல்களுக்கு அதிக முக்கியத்துவம் அளிக்கிறது கட்டண விளம்பரத்திற்கு இது கவனம் செலுத்துவதில்லை.

### விளம்பரம் மற்றும் மக்கள் தொடர்புகளின் குறைபாடுகள்

(a) கட்டுப்பாடற்ற: விளம்பரத்தில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள தகவல்களில் நிறுவனங்களுக்கு எந்த கட்டுப்பாடும் இல்லை.

(b) வரையறுக்கப்பட்ட தகவல்:செய்திக்கு தகுதியான தகவல்கள் மட்டுமே வழங்கப்படுகின்றன, எனவே விற்பனையை மேம்படுத்துவதற்கான சிறந்த கருவியாக இதைப் பயன்படுத்த முடியாது.

## 12.7. செய்தித்தாள்கள்

செய்தித்தாள்கள் மக்களைச் சென்றடையும் தகவல்களின் சிறந்த ஆதாரமாக அழைக்கப்படலாம். செய்தித்தாள்கள் அன்றாட வழக்கத்தின் ஒரு பகுதியாகும் மற்றும் விளம்பரத்திற்கான அச்ச ஊடகங்களின் மிகவும் பிரபலமான ஆதாரமாகும். சொத்து விளம்பரங்களுக்கு, பெரும்பாலான செய்தித்தாள்களில் வகைப்படுத்தப்பட்ட பெயரிடப்பட்ட இடம் உள்ளது. இது சொத்து மார்க்கெட்டிங் அதிகம் பயன்படுத்தப்படும் ஆதாரமாகும்.

குறிப்பு

## குறிப்பு

### செய்தித்தாள்களின் சிறப்புகள்

- செய்தித்தாளின் புழக்கம் லட்சங்களில் இருப்பதால், இது வெகுஜன பாதுகாப்பு அல்லது வெகுஜன வரம்பை வழங்குகிறது.
- காகிதத்தின் சராசரி செலவும் மிகக் குறைவு.
- செய்தித்தாள்களில் அதிக நம்பகத்தன்மை காரணி உள்ளது. செய்தித்தாள்களில் வெளியிடப்பட்ட விளம்பரத்தை மக்கள் அதிகம் நம்புகிறார்கள்.
- செய்தித்தாள்கள் செய்தி மற்றும் வடிவமைப்பில் நெகிழ்வுத்தன்மையை அனுமதிக்கின்றன.

### செய்தித்தாளின் குறைபாடுகள்

- செய்தித்தாள்களின் விளம்பரம் மிகக் குறுகிய ஆயுளைக் கொண்டுள்ளது, அதாவது, ஒரு நாள் மட்டும்.
- கல்வியறிவுள்ள வாடிக்கையாளர்களால் மட்டுமே முடியும்செய்தித்தாள் விளம்பரங்களால் அடையலாம்.
- செய்தித்தாள்கள் குறைந்த உற்பத்தி மற்றும் அச்சுத் தரத்தைக் கொண்டுள்ளன.

## 12.8. நிகழ்நிலைபதவி உயர்வு

மக்களுக்கு ஒரு செய்தியைப் பெறுவதற்கான சிறந்த ஆதாரமாக இணையம் உள்ளது. ஆன்லைன் மேம்பாடு என்பது இணைய மேடையில் ஒரு சொத்தை விளம்பரப்படுத்தும் செயல்முறையாகும். இது மலிவான பயன்முறையாகும் மற்றும் பரந்த பார்வையாளர்களை சென்றடைகிறது. ஆன்லைன் விளம்பரத்தை சமூக ஊடக தளங்கள், இணைப்பு விளம்பரம், சந்தைப்படுத்தல் செல்வாக்கு செலுத்துபவர்கள், வலைத்தளங்கள் மற்றும் உள்ளடக்க பகிர்வு மூலம் செய்ய முடியும்.

### ஆன்லைன் விளம்பரத்தின் சிறப்புகள்

- இது விளம்பரத்தின் மலிவான வழி.
- அது அடையும்ஒரு நேரத்தில் வெகுஜன பார்வையாளர்களுக்கு.
- ஆன்லைன் விளம்பர போர்ட்டலுக்குள் நுழைவதற்கு எந்த தடையும் இல்லை.
- சில அம்சங்கள்ஆன்லைன் விளம்பரத்தை தானியக்கமாக்கலாம். பொதுவாக ஒரு பெரிய குழு தேவைப்படும் பிராண்ட் விளம்பரத்

திட்டத்தை குறைவான நபர்கள் செயல்படுத்த முடியும் என்பதே இதன் பொருள்.

(e) ஆன்லைன் விளம்பரத்தின் முடிவுகள் ஆன்லைன் விளம்பரம் அல்லது அச்சு விளம்பரங்களை விட அளவிடக்கூடியவை.

(f) அதுபெரிய வணிக நிறுவனங்களுடன் போட்டியிடுவது கடினம் என்று தோன்றும் புதிய தொடக்க அல்லது சிறு வணிகங்களுக்கான விளம்பரத்திற்கான சிறந்த வழியாகும்.

ஆன்லைன் விளம்பரத்தின் குறைபாடுகள்

(a) ஆன்லைன் விளம்பர விளம்பரங்களை நோக்கிய வாடிக்கையாளரின் அறியாமை நிலை அதிகபட்சம். இணையத்தில் பல விருப்பங்கள் உள்ளன, அது இருக்கலாம்

உங்கள் விளம்பரத்திற்கு வாடிக்கையாளர் கவனம் செலுத்தவில்லை.

(b) வலைத்தளத்தின் வேலையில்லா நேரம், வலைத்தளம் அல்லது வீடியோ ஏற்றுதல் மற்றும் உலாவி சிக்கல்களில் பின்தங்கியிருப்பது நுகர்வோர் ஆன்லைன் விளம்பரங்களை எத்தனை முறை பார்க்கிறார்கள் மற்றும் அவற்றை எவ்வளவு நன்றாகப் பார்க்கிறார்கள் என்பதைக் குறைக்கும். தொழில்நுட்ப சிக்கல்கள் ஏற்படும் போது, நிறுவனங்கள் தங்கள் தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகளுக்கான விளம்பரங்களை ஒளிபரப்புவதற்கான வாய்ப்பை இழக்கின்றன மற்றும் சாத்தியமான விற்பனையை இழக்கக்கூடும்.

(c) நண்பர்களுடன் அரட்டையடிப்பது, இசையைக் கேட்பது, புத்தகங்களைப் படிப்பது அல்லது ஆன்லைன் உள்ளடக்கத்தை உலாவல் போன்ற பல பயன்பாடுகளுக்காக நுகர்வோர் ஆன்லைன் வலைத்தளங்களைப் பார்வையிடுகிறார்கள். அவை எளிதில் திசைதிருப்பப்படலாம் மற்றும் விளம்பரங்களில் கவனம் செலுத்தாமல் இருக்கலாம்.

## 12.9. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

1. தனிநபர்களும் குழுக்களும் தங்களுக்குத் தேவையானதை விரும்புவதைப் பெற முயற்சிக்கும் சமூக செயல்முறையாக மார்க்கெட்டிங் புரிந்து கொள்ள முடியும்.

2. சந்தைப்படுத்தல் நன்மைகள்சில்லறை சொத்து:

(a) விற்பனை அதிகரித்தது

(b) தயாரிப்புக்கான எளிதான அணுகல்

குறிப்பு

## குறிப்பு

(c) தகவல்தொடர்பு மூல

(d) ஆறுதல் மற்றும் ஷாப்பிங் வசதி

3. சில்லறை விற்பனைக்கான சில வடிவங்களில் ஆன்லைன் விளம்பரம், மக்கள் தொடர்பு மற்றும் செய்தித்தாள்கள் அடங்கும்.

4. மார்க்கெட்டிங் சிற்றேடு என்பது அச்சிடப்பட்ட ஜாமீன் ஆகும், இது பெரும்பாலும் செருகப்பட்ட பக்கங்கள் அல்லது கையேடு வடிவத்துடன் மூன்று மடங்கு தளவமைப்பை உள்ளடக்கியது.

5. மக்கள் தொடர்புகளின் சிறப்புகள் பின்வருமாறு:

(a) நம்பகத்தன்மை:விளம்பர செய்தி வழங்கப்பட்டால் ஒரு சுயாதீனமான மூலமாக, ஒரு விளம்பரத்துடன் ஒப்பிடும்போது மக்கள் இதை அதிகம் நம்புகிறார்கள்.

(b) வெகுஜன ரீச்:இத்தகைய செய்தி அதிக எண்ணிக்கையை அடையலாம்மக்கள், மற்றும் செய்திகளில் கொடுக்கப்பட்ட தகவல்களுக்கு அதிக முக்கியத்துவம் அளிக்கிறது கட்டண விளம்பரத்திற்கு இது கவனம் செலுத்துவதில்லை.

6. சிறு வணிக உரிமையாளர்களுக்கு நேரடி அஞ்சல் ஒரு கவர்ச்சிகரமான விருப்பமாகும், ஏனெனில் இது சொத்து பற்றிய முழுமையான தகவல்களைத் தொடர்புகொள்வதோடு சாத்தியமான எந்தவொரு இலக்கு குழுவையும் அடைய முடியும், இவை அனைத்தும் ஒப்பீட்டளவில் குறைந்த செலவில்.

7. ஆன்லைன் மார்க்கெட்டிங் குறைபாடுகள்:

(a) இணையதளம்வேலையில்லா நேரம், வலைத்தளம் அல்லது வீடியோ ஏற்றுதல் மற்றும் உலாவி சிக்கல்களில் பின்தங்கியிருப்பது நுகர்வோர் ஆன்லைன் விளம்பரங்களைப் பார்க்கும் எண்ணிக்கையையும் அவை எவ்வளவு நன்றாகப் பார்க்கின்றன என்பதையும் குறைக்கும். தொழில்நுட்ப சிக்கல்கள் ஏற்படும் போது, நிறுவனங்கள் தங்கள் தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகளுக்கான விளம்பரங்களை ஒளிபரப்புவதற்கான வாய்ப்பை இழக்கின்றன மற்றும் சாத்தியமான விற்பனையை இழக்கக்கூடும்.

(b) நண்பர்களுடன் அரட்டை அடிப்பது, கேட்பது போன்ற பல பயன்பாடுகளுக்காக நுகர்வோர் ஆன்லைன் வலைத்தளங்களைப் பார்வையிடுகிறார்கள்இசை, புத்தகங்களைப் படித்தல் அல்லது ஆன்லைன் உள்ளடக்கத்தை உலாவல். அவை எளிதில் திசைதிருப்பப்படலாம் மற்றும் விளம்பரங்களில் கவனம் செலுத்தாமல் இருக்கலாம்.



## 12.10. சுருக்கம்

- தனிநபர்களும் குழுக்களும் தங்களுக்குத் தேவையானதை விரும்புவதைப் பெற முயற்சிக்கும் சமூக செயல்முறையாக மார்க்கெட்டிங் புரிந்து கொள்ள முடியும்.
- சந்தைப்படுத்தல் நாடகங்கள்வளர்ந்து வரும் போட்டியாக சில்லறை சொத்துக்களை திறம்பட பயன்படுத்துவதில் ஒரு முக்கிய பங்கு சொத்து உரிமையாளர்கள் தங்கள் சொத்துக்களை வருங்கால பயனர்களுக்கு திறம்பட வெளிப்படுத்த வழிவகுத்தது.
- சில்லறை சொத்தும் உள்ளதுசரியான பயனருக்கு திறம்பட நிர்வகிக்கப்பட்டு விற்பனை செய்ய வேண்டிய ஒரு உடல் தயாரிப்பு.
- சில்லறை சொத்துக்களை திறம்பட சந்தைப்படுத்துவதன் நன்மைகள் விற்பனையின் அதிகரிப்பு, தயாரிப்புக்கான எளிதான அணுகல், தகவல்தொடர்பு ஆதாரம், வேலையில் நிபுணத்துவம் மற்றும் ஷாப்பிங் வசதி ஆகியவை அடங்கும்.
- சில சந்தைப்படுத்தல் முறைகளில் சிக்னேஜ் (டிஜிட்டல் மற்றும் அச்சு), செய்தித்தாள்கள், விளம்பரம், பிரசுரங்கள், நேரடி அஞ்சல், மக்கள் தொடர்புகள் மற்றும் ஆன்லைன் விளம்பரங்களைக் காண்பி.
- சிறு வணிக உரிமையாளர்களுக்கு நேரடி அஞ்சல் ஒரு கவர்ச்சிகரமான விருப்பமாகும், ஏனெனில் இது சொத்து பற்றிய முழுமையான தகவல்களைத் தொடர்புகொள்வதோடு சாத்தியமான எந்தவொரு இலக்கு குழுவையும் அடைய முடியும், இவை அனைத்தும் ஒப்பீட்டளவில் குறைந்த செலவில்.
- ஆன்லைன் மேம்பாடு என்பது இணைய மேடையில் ஒரு சொத்தை விளம்பரப்படுத்தும் செயல்முறையாகும். இது மலிவான பயன்முறையாகும் மற்றும் பரந்த பார்வையாளர்களை சென்றடைகிறது.

## 12.11. முக்கிய சொற்கள்

- அடையாளம்: சிக்னேஜ் என்பது தொடர்பு கொள்ள அறிகுறிகள் மற்றும் சின்னங்களின் வடிவமைப்பு அல்லது பயன்பாடு ஆகும் ஒரு செய்தி. அசைனேஜ் என்பது கூட்டாக அடையாளங்கள் அல்லது ஒரு குழுவாக கருதப்படுவது என்பதையும் குறிக்கிறது. சிக்னேஜ் என்ற சொல் 1975 முதல் 1980 வரை பிரபலப்படுத்தப்பட்டதாக ஆவணப்படுத்தப்பட்டுள்ளது. அறிகுறிகள் ஒரு குறிப்பிட்ட பார்வையாளர்களுக்கு தகவல்களைக் காண்பிப்பதற்காக உருவாக்கப்பட்ட காட்சி காட்சி கிராபிக்ஸ் ஆகும்.

## குறிப்பு

## குறிப்பு

- கிளிக் மூலம்-விகிதம்:கிளிக்-மூலம் விகிதம் (சி.டி.ஆர்) என்பது கிளிக் செய்யும் பயனர்களின் விகிதமாகும். ஒரு பக்கம், மின்னஞ்சல் அல்லது விளம்பரத்தைப் பார்க்கும் மொத்த பயனர்களின் எண்ணிக்கையில் ஒரு குறிப்பிட்ட இணைப்பு. ஒரு குறிப்பிட்ட வலைத்தளத்திற்கான ஆன்லைன் விளம்பர பிரச்சாரத்தின் வெற்றிகளையும் மின்னஞ்சல் பிரச்சாரங்களின் செயல்திறனையும் அளவிட இது பொதுவாகப் பயன்படுத்தப்படுகிறது.
- சிற்றேடு:சுருக்கம் என்பது ஒரு தகவல் காகித ஆவணமாகும், அதை மடிக்கலாம். ஒரு வார்ப்புரு, துண்டுப்பிரசுரம் அல்லது துண்டுப்பிரசுரம். சுருக்கம் என்பது ஒரு பாக்கெட் கோப்புறை அல்லது பாக்கெட்டில் வைக்கப்படும் தொடர்புடைய விரிவாக்கப்பட்ட காகிதங்களின் தொகுப்பாகவும் இருக்கலாம்.
- மக்கள் தொடர்புகள்:பொது உறவுகள் என்பது ஒரு தனிநபர் அல்லது ஒரு அமைப்பு மற்றும் பொதுமக்களிடையே தகவல்களை வெளியிடுவதையும் பரப்புவதையும் வேண்டுமென்றே நிர்வகிக்கும் நடைமுறையாகும். பொது உணர்வை பாதிக்கும்.

## 12.12. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

### குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. என்னசில்லறை சொத்து துறையில் சந்தைப்படுத்தல் பங்கு உள்ளதா?
2. டிஜிட்டல் மற்றும் அச்ச கையொப்பங்களுக்கு இடையிலான வேறுபாடுகளைக் கூறுங்கள்.
3. காட்சி விளம்பரத்தின் சிறப்புகள் மற்றும் குறைபாடுகளை பட்டியலிடுங்கள்.
4. விளம்பரம் மற்றும் மக்கள் தொடர்புகளால் நீங்கள் என்ன புரிந்துகொள்கிறீர்கள்?

### நீண்ட பதில் கேள்வி

1. சில்லறை சொத்துக்களின் சந்தைப்படுத்துதலின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குங்கள்.
2. அச்ச விளம்பரம் மற்றும் டிஜிட்டல் விளம்பரம் ஆகியவற்றுக்கு இடையிலான வேறுபாடுகளைப் பற்றி விவாதிக்கவும்.
3. நேரடி அஞ்சலின் நன்மைகள் மற்றும் தீமைகள் ஒரு சந்தைப்படுத்தல் முறையாக விவாதிக்கவும்.
4. ஆன்லைன் விளம்பரத்தை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள். சந்தைப்படுத்தல் முறை.
5. செய்தித்தாள் மற்றும் சிற்றேடு விளம்பரங்களுக்கு இடையிலான வேறுபாடுகளை மதிப்பிடுங்கள்.

6. சந்தைப்படுத்துதலில் சிற்றேடு விளம்பரம் எவ்வாறு சிறந்த பங்கை வகிக்கிறது? கலந்துரையாடுங்கள்.

### 12.13. கூடுதல் வாசிப்புகள்

- க்ரூவால், துருவ். 2018. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.
- கில்பர்ட், டேவிட். 2003. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
- சவுத்ரி, பிரசாந்த். 2016. நவீன யுகத்தில் சில்லறை விற்பனை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.
- கோவோரெக், ஹெலன் மற்றும் பீட்டர் மெகால்ட்ரிக். 2015. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை: கோட்பாடுகள் மற்றும் பயிற்சி. லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
- பெர்ரி, ஜெஸ்கோ மற்றும் டென்னிஸ் ஸ்பில்லெக். 2011. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் பிராண்டிங்: சுழுஜ ஜ அதிகரிக்க ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட வழிகாட்டி. லண்டன்: விலே.

### குறிப்பு

சில்லறை சொத்தின் பராமரிப்பு

குறிப்பு

அமைப்பு

- 13.1. அறிமுகம்
- 13.2. நோக்கங்கள்
- 13.3. சில்லறை சொத்து பராமரிப்பு மற்றும் அதன் வகைகள்
  - 13.3.1. தடுப்பு பராமரிப்பு
  - 13.3.2. அவசர பராமரிப்பு
  - 13.3.3. சரியான பராமரிப்பு
  - 13.3.4. ஒப்பனை பராமரிப்பு
- 13.4. சில்லறை சொத்துக்களை பராமரிப்பதற்கான நடவடிக்கைகள்
- 13.5. சில்லறை சொத்தை பராமரிக்க வேண்டும்
- 13.6. சில்லறை சொத்தின் பாதுகாப்பு
- 13.7. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 13.8. சுருக்கம்
- 13.9. முக்கிய சொற்கள்
- 13.10. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 13.11. மேலும் வாசிப்புகள்

---

**13.1. அறிமுகம்**

---

சொத்து பராமரிப்பு என்பது குடியிருப்பு கட்டிடங்கள் முழுவதும் துப்புரவுஇ பாதுகாப்பு காசோலைகள் மற்றும் பழுதுபார்ப்புகளின் பயன்பாடாகும். இந்த அலகு சொத்து நிர்வாகத்தின் அவசியத்தை ஆராய்கிறது. இது பல்வேறு வகையான பராமரிப்புகளைப் பற்றி விவாதிக்கிறது: தடுப்பு பராமரிப்புஇ அவசரகால பராமரிப்புஇ சரியான பராமரிப்பு மற்றும் ஒப்பனை பராமரிப்பு. சொத்தை பராமரிப்பதற்கான நடவடிக்கைகளையும் அலகு அடையாளம் காட்டுகிறது. சில்லறை சொத்துக்கு தேவையான பாதுகாப்பு நடவடிக்கைகளையும் இது உள்ளடக்கியது.

## 13.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு இந்நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- சில்லறை சொத்து பராமரிப்பு என்ற கருத்தைப் பற்றி விவாதிக்கவும்
- பல்வேறு வகையான பராமரிப்பின் தேவை மற்றும் நன்மைகளை அடையாளம் காணவும்
- சில்லறை சொத்துக்களை பராமரிப்பதற்கான நடவடிக்கைகள் குறித்து விவாதிக்கவும்
- பராமரிக்க வேண்டியதன் அவசியத்தை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள் ஒரு சில்லறை சொத்து
- சில்லறை சொத்துக்கான பாதுகாப்பு நடவடிக்கைகளைப் புரிந்து கொள்ளுங்கள்

## 13.3. சில்லறை சொத்து பராமரிப்பு மற்றும் அதன் வகைகள்

சொத்து பராமரிப்பு என்பது குடியிருப்பு அல்லது வணிக கட்டிடம் மற்றும் அதன் சுற்றுப்புறங்களை பராமரிப்பு நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வதன் மூலம் உகந்த நிலையில் பாதுகாக்கும் செயல்முறையாகும்.

சொத்து பராமரிப்பு நடவடிக்கைகளில் கட்டிடத்தின் உள் மற்றும் வெளிப்புற பொதுவான பகுதிகளான அரங்குகள்இ அறைகள்இ கழிப்பறைகள்இ புல்வெளிகள் போன்றவற்றை சுத்தம் செய்வது அடங்கும்.கொறிக்கும் கட்டுப்பாடு மற்றும் பூச்சிகள் மற்றும் பூச்சிகளை அகற்றுதல்இ தோட்டத்தை பராமரித்தல் மற்றும் தோட்டப் பகுதியை இயற்கையை ரசித்தல். மற்ற பராமரிப்பு சேவைகளில் முறையான குப்பை பிரித்தல் மற்றும் அகற்றல்இ அத்தியாவசிய சேவைகள்இ அணைத்து இயந்திர மற்றும் மின்சார அமைப்புகளின் பழுது மற்றும் மாற்றீடு மற்றும் பாதுகாப்பு மற்றும் பாதுகாப்பு சோதனைகள் ஆகியவை அடங்கும்.

### பராமரிப்பு வகைகள்

இந்த பிரிவில் பல்வேறு வகையான பராமரிப்பு பற்றி விவாதிப்போம்.

### 13.3.1. தடுப்பு பராமரிப்பு

அவை வழக்கமான ஆய்வுகள் மற்றும் பழுதுபார்ப்புகளாகும்இ அவை உபகரணங்கள் மற்றும் சொத்துக்களை வைத்திருக்கின்றனபுதுப்பித்த நிலையில் உள்ளது. இது திட்டமிட்ட பராமரிப்பு என்றும் அழைக்கப்படுகிறதுஇ மேலும் இது சொத்தின் இயக்க நிலை மூலம் நடத்தப்படுகிறது. இது ஒரு திட்டமிடப்பட்ட பராமரிப்பு திட்டம் அல்லஇ

## குறிப்பு

## குறிப்பு

மேலும் இது சொத்தின் வாழ்க்கைச் சுழற்சியைப் பொறுத்தது. இது எளிமையான மற்றும் மிகவும் நேரடியான பராமரிப்பு முறையாகும்.

### தடுப்பு பராமரிப்பின் நன்மைகள்

1. இது ஆயுளை நீட்டிக்கிறது உடைமை.
2. இது சொத்தின் சரியான செயல்பாட்டை மேம்படுத்துகிறது.
3. அது அதிக காகித வேலை மற்றும் தரவு உள்ளீடு தேவையில்லை.
4. அங்கே என்பது எதிர்பாராத முறிவுகளைக் குறைப்பதாகும்.

### 13.3.2. அவசர பராமரிப்பு

அவசர பராமரிப்பு உயிருக்கு அச்சுறுத்தல் இடம் சொத்து இடம் அல்லது ஒரு நிறுவனத்தின் நம்பகத்தன்மையைத் தடுக்கப் பயன்படும் ஒரு வகை எதிர்வினை பராமரிப்பு. அவசரகால பராமரிப்பு வகைகள்:

(a) அவசர தானியங்கி பராமரிப்பு: சேதங்களைத் தடுக்க மனித தலையீடுகள் இல்லாமல் பராமரிப்பு தானாகவே தொடங்கும் போது தான்.

(b) தானியங்கு பதில் பராமரிப்பு: ஒரு உயர்ந்த தோல்வி நிலைக்கு மின்னணு பராமரிப்பு கோரிக்கைகள் அனுப்பப்படும் போது இது நிகழ்கிறது இடம் அதாவது உயரமான கட்டிடம் அல்லது அலுவலக கோபுரத்தில் லி.:ப்ட் தோல்வியடையும் போது.

(c) மனித கோரிக்கைகள்: இவை குத்தகைதாரர்கள் அல்லது தொழிலாளர்களிடமிருந்து பெறப்பட்ட கோரிக்கைகள் பராமரிப்புக்கான சொத்தில்.

### அவசரகால பராமரிப்பின் நன்மைகள்

அவசரகால பராமரிப்பின் நன்மைகள் பின்வருமாறு:

(a) தோல்வி ஏற்படுவதற்கு முன்னர் உபகரணங்களை பராமரிப்பதற்கான ஆரம்ப செலவு பாதுகாப்பானது.

(b) எந்தவொரு திட்டமிடலும் இல்லாததால் இடம் சிக்கல்களைத் தீர்க்க தேவையான குழு உறுப்பினர்களின் எண்ணிக்கை குறைவாக இருக்கும்.

(c) கணினியை அதிக சேதங்களிலிருந்து தடுக்க தடுப்பு நடவடிக்கைகளை எடுக்க தொழில்நுட்ப வல்லுநர்களுக்கு இது வழிகாட்டுகிறது.

(d) அது தோல்விக்கான முக்கிய காரணத்தை உடனடியாக அடையாளம் காணவும் இடம் பின்னர் சொத்து அல்லது உபகரணங்களை

அதன் இயல்பான பணி நிலைக்கு மீட்டெடுக்கவும் ஒருவருக்கு உதவுகிறது. இதையொட்டி இது இழப்பைக் குறைக்கிறது.

### 13.3.3. சரியான பராமரிப்பு

இது சொத்தில் உள்ள அவசரகால பொருட்களின் பராமரிப்பு மற்றும் பழுது ஆகும். இது சிறிது நேரத்தில் சரிசெய்யப்படுகிறது உபகரணங்கள் அல்லது சொத்தின் ஒரு பகுதி மீது தவறு கண்டறியப்பட்டுள்ளது. அதன் நோக்கம் இ சொத்தை புதுப்பித்த நிலையில் வைத்திருப்பது இதுதான். வாடகைதாரர்களும் திருப்தி அடைவார்கள். பராமரிப்புத் திட்டம் உருவாக்கப்பட்டுள்ளதா இல்லையா என்பதைப் பொறுத்து சரியான பராமரிப்பு திட்டமிடப்படலாம் அல்லது திட்டமிடப்படாது. சரிசெய்தல் பராமரிப்பு தொழில்நுட்ப வல்லுநர்கள் தங்களது ஊடுருவல்களை தாமதமின்றி செய்ய அனுமதிக்கிறது இ ஒரு சிக்கல் கண்டறியப்பட்டாலும் அல்லது அதற்குப் பிறகும் இ உபகரணங்களை அந்த இடத்திலேயே பராமரிக்க விரும்புகிறீர்களா என்பதைத் தேர்வுசெய்தாலும் கூட. திட்டமிடப்படாத திருத்த பராமரிப்பு என்பது திட்டமிட்டதை விட விரைவாக அதிக செலவாகும் இ ஏனெனில் இது எதிர்பார்த்திருக்க முடியாத செலவுகளுக்கு வழிவகுக்கும்.

#### சரியான பராமரிப்பின் நன்மைகள்

பின்வருபவை நன்மைகள்:

- அது அவசரகால பழுது உத்தரவுகளை குறைக்கிறது இ மேலும் தொழிலாளர்களின் பாதுகாப்பையும் பராமரிக்கிறது.
- சரியான நடவடிக்கைகள் திட்டமிடப்பட்டுள்ளன இ இது பணிகளை சரிசெய்வதில் தாமதத்தை தவிர்க்கிறது.
- இது சொத்தின் ஆயுட்காலம் அதிகரிக்க உதவுகிறது.
- வளங்களின் உகந்த பயன்பாடு உள்ளது.
- அவசரகால பராமரிப்பை விட அவை குறைந்த விலை.

### 13.3.4. ஒப்பனை பராமரிப்பு

பின்வருபவை நன்மைகள்:

தோற்றத்தை மேம்படுத்த இது பெரும்பாலும் செய்யப்படுகிறது சொத்தின் மற்றும் குத்தகைதாரர்கள் இ வாங்குபவர்களுக்கு இது மிகவும் ஈர்க்கும் அல்லது புதிய தோற்றத்தைக் கொடுக்கும். இது தரைவிரிப்பு இ புதிய வண்ணப்பூச்சு இ புதிய ஒளி சாதனங்கள் மற்றும் குளியலறை புதுப்பித்தல் ஆகியவற்றை உள்ளடக்கியது. இது வழக்கமாக தயாரித்தல் மற்றும் பிந்தைய குத்தகைதாரர் நகர்த்தல் செயல்பாட்டின் போது செய்யப்படுகிறது.

## குறிப்பு

### ஒப்பனை பராமரிப்பின் நன்மைகள்

பின்வருபவை நன்மைகள்:

### குறிப்பு

- இது தோற்றத்தை மேம்படுத்துகிறது. இது மிகவும் கவர்ச்சிகரமானதாக ஆக்குகிறது.
- இது அதிகரிக்கிறது. எஸ்டேட் சந்தையில் சொத்து தேவை.
- புதிய தோற்றம் நேர்மறை ஆற்றலை அளிக்கிறது. சொத்தின் பயனர்களுக்கு.

### 13.4. சில்லறை சொத்துக்களை பராமரிப்பதற்கான நடவடிக்கைகள்

இந்த பிரிவில் சில்லறை சொத்துக்களை பராமரிப்பதற்கான நடவடிக்கைகள் பற்றி நீங்கள் அறிந்து கொள்வீர்கள்.

- சர்வதேச சொத்து பராமரிப்பு குறியீட்டைப் பின்பற்றவும்: சர்வதேச சொத்து பராமரிப்பு குறியீடு (ஐபிஎம்சி) என்பது கட்டிடத்திற்கான குறைந்தபட்ச பராமரிப்புத் தேவையைக் குறிப்பிடும் ஒழுங்குமுறைகளின் தொகுப்பாகும். இது ஒரு நவீன மற்றும் புதுப்பிக்கப்பட்ட சொத்து பராமரிப்பு குறியீட்டின் தேவையை பூர்த்தி செய்ய உருவாக்கப்பட்ட பராமரிப்பு ஆவணமாகும். கட்டமைப்பின் வெளிப்புற பகுதி இடம் பின்பிடி போன்ற கட்டிடக் கூறுகளை பராமரிப்பதற்கான குறைந்தபட்ச தரங்களை ஐபிஎம்சி நிறுவுகிறது. சுகாதாரம் மின்சார சாதனங்கள் மற்றும் தீயணைப்பு உபகரணங்கள்.
- திட்டமிடல் மற்றும் திட்டமிடல்: பராமரிப்பதற்கான முன்னணி நடவடிக்கை பராமரிப்பின் செயல்முறையைத் திட்டமிடுவதே சொத்து இடம் எவ்வாறு செயல்படுத்தப்படும். எந்தச் சொத்து அல்லது எந்தச் சொத்தின் செயல்பாட்டை பராமரிப்புப் பணிகளின் கீழ் வைக்க வேண்டும் என்பதற்கு திட்டமிடல் செய்யப்படுகிறது.
- நிதி அறிக்கை: அது சொத்துக்கான பராமரிப்பு பட்ஜெட்டை உருவாக்குவதைக் குறிக்கிறது. நிதி அறிக்கையில் வளாகத்தில் மாத இடம் காலாண்டு அல்லது அரை ஆண்டு பராமரிப்பு செலவுகள் அடங்கும்.
- குத்தகைதாரர்களின் தொடர்பு கையாளுதல்: வாடகைக்காரர் தகவல்தொடர்பு முக்கியமானது மற்றும் பழுதுபார்ப்பு பணிகள் தொடர்பாக குத்தகைதாரர்களின் புகார்களுக்கு தீர்வு காணப்பட வேண்டும் என்பது பராமரிப்பின் ஒரு பகுதியாகும்.
- ஒழுங்குமுறை இணக்கத்தை உறுதி செய்தல்: விதிகளில் வழக்கமான மாற்றங்கள் மற்றும் ஒழுங்குமுறை இணக்கங்கள்



பின்பற்றப்படுவதை உறுதிசெய்ய சொத்து பராமரிப்பு சட்டங்களில் உள்ள விதிமுறைகள் சரிபார்க்கப்பட வேண்டும்.

6. பராமரிப்பு நிதிக்கு முன்னுரிமை கொடுங்கள்:பழுதுபார்ப்பதற்கு பல விஷயங்கள் இருக்கும்போதுஇ பராமரிப்பின் முன்னுரிமை நிலைக்கு ஏற்ப திட்டமிடல் செய்யப்பட வேண்டும். தடுப்பு பராமரிப்பு மற்றும் சரியான பராமரிப்புக்கு முன்னுரிமை அளிக்கப்பட வேண்டும் மற்றும் ஒப்பனை பராமரிப்புக்கு கடைசி முன்னுரிமை வழங்கப்பட வேண்டும். அவசரகால பராமரிப்பு தேவைப்பட்டால்இ அதை முதலில் தீர்க்க வேண்டும்.

7. தானியங்குபராமரிப்பு மேலாண்மை:பராமரிப்பு பணிகள் பல-அலகு பண்புகளில் மிகவும் கடினமான பணியாக இருக்கும்இ ஏனெனில் பராமரிப்பு செயல்பாட்டின் கையேடு கண்காணிப்பு முடிக்க கடினமாக இருக்கும். ஆகையால்இ பராமரிப்பின் ஒவ்வொரு அம்சத்தையும் ஒழுங்குபடுத்துவதற்கும் மேம்படுத்துவதற்கும்இ மீண்டும் மீண்டும் நிர்வாகப் பணிகளைக் கையாளுதல்இ பாதுகாப்பு நடவடிக்கைகளின் செயல்திறனைக் கண்காணித்தல் மற்றும் பராமரிப்பு செலவுகளைக் குறைக்க உதவும் தானியங்கி பராமரிப்பு முறைக்கான ஏற்பாடு இருக்க வேண்டும்.

8. வழக்கமான சொத்து தணிக்கைகள்:வழக்கமான வசதி நிலை மதிப்பீட்டை நடத்துவதே சொத்தை புதுப்பித்த நிலையில் வைத்திருப்பதற்கான சிறந்த வழியாகும். முழு சொத்து மற்றும் அதன் அமைப்பு எவ்வாறு செயல்படுகிறது என்பது பற்றிய விரிவான அடிப்படை தரவு சொத்து பராமரிப்புக்கு உதவுகிறது.

### 13.5. சில்லறை சொத்தை பராமரிக்க வேண்டும்

சில்லறை சொத்தை பராமரிப்பதன் நன்மைகள் கீழே விவாதிக்கப்பட்டுள்ளன:

1. அதிகரித்த சொத்து மதிப்பு:சொத்தின் வழக்கமான பராமரிப்பு முறையான செயல்பாட்டை உறுதிசெய்கிறது மற்றும் சொத்தின் ஆயுட்காலம் அதிகரிக்கும். இது சொத்துக்கு ஒரு புதிய அழகை சேர்க்கிறது. மோசமான நிலையில் உள்ள ஒரு சொத்தை விட சரியான செயல்பாட்டு வசதிகளுடன் கூடிய தகுதி அதிக மதிப்புடையது.

2. குறைக்கப்பட்ட செலவுகள்:சரியான பராமரிப்பு அவசரகால சூழ்நிலைகளில் செலவிட வேண்டிய செலவைக் குறைக்கிறது. இது சொத்தின் செயல்திறனை அதிகரிக்கிறதுஇ சரியான நேரத்தில் சாதனங்களின் திடீர் தோல்விகளை அடையாளம் காணும் மற்றும் திடீர் முறிவு ஏற்படாது என்பதை உறுதி செய்கிறது. பழுதுபார்ப்புக்கு பெரிய செலவு எதுவும் செலவிடப்படுவதில்லை என்பதையும் இது உறுதி செய்கிறது.

## குறிப்பு

## குறிப்பு

3. திருப்திகரமான குத்தகைதாரர்கள்: ஒழுங்காக பராமரிக்கப்படும் சொத்து எப்போதும் குத்தகைதாரர்களுக்கு திருப்தியை அளிக்கிறது இமேலும் அவர்கள் சொத்தை மாற்றுவதற்கான வாய்ப்புகள் குறைவு. இது குத்தகைதாரர் வருவாயைக் குறைக்கிறது மற்றும் குத்தகைதாரரின் வாழ்க்கை காலம் அதிகரிக்கிறது.

4. குறைக்கப்பட்ட பணிச்சுமை:சொத்தின் வழக்கமான பராமரிப்பு அவசரகால சூழ்நிலையைத் தவிர்க்கிறதுஇ அதிக சுமை இல்லை மற்றும் வழக்கமான பராமரிப்பு திடீர் சேதத்தை விட குறைவான பழுதுபார்க்கும் பணியை செயல்படுத்துகிறதுஇ இது பெரிய பழுதுபார்க்கும் பணி தேவைப்படுகிறது.

5. பாதுகாப்பு உறுதி:அவசரகால பழுது குறைப்பு வாழும் மக்களின் பாதுகாப்பை அதிகரிக்கிறதுசொத்தில்இ மற்றும் உபகரணங்கள் சரியான வேலை நிலையில் இருப்பதால் விபத்துக்கள் ஏற்படுவதற்கான வாய்ப்புகள் குறைவு.

6. சரியான பயன்பாடுசொத்து:ஒழுங்காக பராமரிக்கப்படும் சொத்துஇ சொத்தின் சரியான பயன்பாட்டை செயல்படுத்துகிறது. இது சொத்திலிருந்து வருமானத்தை அதிகரிக்க உதவுகிறது.

7. சொத்து தேவை அதிகரிக்கிறது:சொத்தின் பராமரிப்பு சொத்துக்கு ஒரு புதிய தோற்றத்தை சேர்க்கிறது மற்றும் அது திறமையாக செயல்படுகிறது இது சொத்தின் தேவை அதிகரிக்க வழிவகுக்கிறது. இதன் விளைவாகஇ இது சொத்தின் சந்தை மற்றும் வாடகை மதிப்பை அதிகரிக்க உதவுகிறது.

### 13.6. சில்லறை சொத்து பாதுகாப்பு

சொத்து நிர்வாகத்துடன் தொடர்புடைய சில அபாயங்கள். அவை கீழே விவாதிக்கப்பட்டுள்ளன:

1. உடல் ஆபத்து:உடல் ஆபத்தின் கூறுகள் தளபாடங்கள் சேதம்இ கீறப்பட்ட வண்ணப்பூச்சுகள்இ வெளிப்புற சுவர்களின் சேதம்இ மின்சார பொருட்களின் பிழைகள் மற்றும் சொத்தின் பிற உடல் பண்புகளில் உள்ள குறைபாடுகள்.

2. சந்தை ஆபத்து:சொத்து மேலாளர்களும் வெளி சந்தை அபாயங்களுக்கு உட்பட்டவர்கள் அவர்களின் செயல்திறன்பொருளாதாரத்தில் சொத்து மேலாளர்களுடன் இணைக்கப்பட்ட பல காரணிகளை பாதிக்கும். சந்தை ஆபத்தில் பொருளாதாரத்தின் வீழ்ச்சிஇ சந்தையில் போட்டி மற்றும் சொத்தின் தேவை மெதுவாக அதிகரிப்பது ஆகியவை அடங்கும்.

## குறிப்பு

3. குத்தகைதாரர் ஆபத்து:குத்தகைதாரர்கள் இருக்க முடியும்ஒரு ஆபத்து. இந்த அபாயங்களில் குத்தகைதாரரின் தரப்பிலிருந்து மோசடிஇ பாதுகாப்பு பிரச்சினைகள் மற்றும் சரியான நேரத்தில் வாடகை செலுத்தப்படாதது ஆகியவை அடங்கும்.

4. நிர்வாக ஆபத்து:அங்கிருந்துகுடியிருப்பாளர்களின் தரவுத்தளங்கள்இ வாடகை பட்டியல்கள்இ சம்பவங்கள் மற்றும் சொத்து மேலாளர்கள் கையாள வேண்டிய கூற்றுக்கள் போன்ற பல தகவல்கள்இ எல்லாவற்றையும் நிர்வகிப்பது சில நேரங்களில் மிகவும் சவாலானதாக மாறும்இ மேலும் ஒரு பயனுள்ள அமைப்பு இல்லாமல்இ விஷயங்கள் குழப்பமாகின்றன. கவனிக்கப்படாத விதிமுறைஇ முறையற்ற உரிமைகோரல் கையாள்தல்இ தவறவிட்ட காலக்கெடுக்கள் மற்றும் பல போன்ற விஷயங்கள்

செலவு செய்யலாம்ஒரு பெரிய அளவு நேரம் மற்றும் பணம். இருப்பினும்இ இன்று சொத்து மேலாளர்கள் எந்தவொரு தளத்திலிருந்தும் அணுகக்கூடிய வகையில் தரவை எளிதாக சேமிக்கஇ ஒழுங்கமைக்க மற்றும் பகுப்பாய்வு செய்யலாம்.

### சொத்தின் பாதுகாப்பை நிர்வகித்தல்

1. சொத்துக்கான காப்பீட்டுக் கொள்கைகளை எடுத்துக்கொள்வதன் மூலம் உடல் ரீதியான அபாயங்களைச் சமாளிக்க முடியும்இஅதனால் ஏதேனும் இழப்பு ஏற்பட்டால்இ சொத்து உரிமையாளர் அல்லது மேலாளர் ஒரு நேரத்தில் பெரும் செலவைச் சமக்க வேண்டியதில்லை.

2. குத்தகைதாரரின் வசம் இருந்து சரியான ஆவணங்களை வைத்திருப்பதன் மூலம் குத்தகைதாரரை திறம்பட நிர்வகிக்க முடியும்அவர்கள் சொத்தை விட்டு வெளியேறும் வரை சொத்தின்.

3. முறையான மென்பொருள் தரவுத்தள மேலாண்மை அமைப்பைப் பராமரிப்பதன் மூலமும் பாதுகாப்பை உறுதிசெய்ய முடியும்இ இதனால் எந்தக் கோப்பையும் காணவில்லை. கோப்புகளை சரியாக நிர்வகிக்க முடியும்.

4. கண்காணிப்பு கேமராக்கள் மற்றும் மின்னணு பூட்டு அமைப்பு போன்ற சொத்து பாதுகாப்பின் உயர் தொழில்நுட்ப தீர்வுகளின் உதவியுடன் சொத்து மேலாளர்கள் சொத்தை பாதுகாக்க முடியும்.

5. சந்தை ஆபத்தை கட்டுப்படுத்த முடியாது இருப்பினும் சந்தையை தொடர்ச்சியாக ஸ்கேன் செய்வதன் மூலம் அதைக் குறைக்க முடியும்இ இதனால் சொத்துக்கான அச்சுறுத்தல்களை சரியான நேரத்தில் கண்டறிய முடியும்.

6. சொத்தை தவறாமல் பராமரிப்பது அவசர பணிச்சுமையைக் குறைக்கும்சொத்து மேலாளரின்.

## குறிப்பு

### 13.7. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

1. சொத்து பராமரிப்பு என்பது குடியிருப்பு அல்லது வணிக கட்டிடத்தை பாதுகாக்கும் செயல்முறையாகும். அதன் சுற்றுப்புறங்கள் பராமரிப்பு நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வதன் மூலம் உகந்த நிலையில் உள்ளன.
2. தடுப்பு பராமரிப்பு என்பது வழக்கமான ஆய்வுகள் மற்றும் பழுதுபார்ப்புகளாகும். உபகரணங்கள் மற்றும் புதுப்பித்த சொத்து. இது திட்டமிட்ட பராமரிப்பு என்றும் அழைக்கப்படுகிறது. மேலும் இது சொத்தின் இயக்க நிலை மூலம் நடத்தப்படுகிறது. இது ஒரு திட்டமிடப்பட்ட பராமரிப்பு திட்டம் அல்ல. இது சொத்தின் வாழ்க்கைச் சுழற்சியைப் பொறுத்தது. இது பராமரிப்புக்கான எளிய மற்றும் நேரடியான முறையாகும்.
3. அவசர பராமரிப்பு ஒரு வகை எதிர்வினை பராமரிப்பு என்பது உயிர்கள் இ சொத்து இ லாபம் அல்லது ஒரு நிறுவனத்தின் நம்பகத்தன்மையைத் தடுக்கப் பயன்படுகிறது.
4. சரியான பராமரிப்பின் நன்மைகள்:
  - அது அவசரகால பழுதுபார்ப்பு உத்தரவுகளை குறைக்கிறது மற்றும் தொழிலாளர்களின் பாதுகாப்பையும் பராமரிக்கிறது.
  - சரியான நடவடிக்கைகள் திட்டமிடப்பட்டுள்ளன. மேலும் இது பணிகளை சரிசெய்வதில் தாமதத்தை தவிர்க்கிறது.
5. சர்வதேச சொத்து பராமரிப்பு குறியீடு (ஐபிஎம்சி) என்பது நவீன மற்றும் புதுப்பிக்கப்பட்ட சொத்து பராமரிப்புக் குறியீட்டின் தேவையை பூர்த்தி செய்வதற்காக உருவாக்கப்பட்ட பராமரிப்பு ஆவணமாகும். போன்ற கட்டிடக் கூறுகளை பராமரிப்பதற்கான குறைந்தபட்ச தரங்களை ஐபிஎம்சி நிறுவுகிறது. கட்டமைப்பு இ உழவு இ சுகாதாரம் இ மின்சார சாதனங்கள் இ தீயணைப்பு உபகரணங்கள் ஆகியவற்றின் வெளிப்புற பகுதி.
6. பராமரிப்பதன் நன்மைகள் சில்லறை சொத்து:
  - (a) அதிகரித்த சொத்து மதிப்பு
  - (b) குறைக்கப்பட்ட பணிச்சுமை
7. உடல் ஆபத்தின் கூறுகள் தளபாடங்கள் சேதம் இ கீறப்பட்ட வண்ணப்பூச்சுகள் இ வெளிப்புற சுவர்களின் சேதம் இ மின்சார பொருட்களின் பிழைகள் மற்றும் சொத்தின் பிற உடல் பண்புகளில் உள்ள குறைபாடுகள்.

8. நிர்வாக அபாயங்கள் குறிப்பிடுகின்றன குடியிருப்பாளர்களின் தரவுத்தளங்கள்இ வாடகை பட்டியல்கள்இ சம்பவங்கள் மற்றும் சொத்து மேலாளர்கள் கையாள வேண்டிய கூற்றுக்கள் ஆகியவற்றுடன் தொடர்புடைய அபாயங்களுக்கு. இது கவனிக்கப்படாத விதிஇ முறையற்ற உரிமைகோரல் கையாள்தல் மற்றும் தவறவிட்ட காலக்கெடு ஆகியவற்றை உள்ளடக்கியது.

## குறிப்பு

### 13.8. சுருக்கம்

- சொத்து பராமரிப்பு என்பது குடியிருப்பு அல்லது வணிக கட்டிடம் மற்றும் அதன் சுற்றுப்புறங்களை பராமரிப்பு நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வதன் மூலம் உகந்த நிலையில் பாதுகாக்கும் செயல்முறையாகும்.
- சொத்து பராமரிப்பு நடவடிக்கைகளில் கட்டிடத்தின் உள் மற்றும் வெளிப்புற பொதுவான பகுதிகளான அரங்குகள்இ அறைகள்இ கழிப்பறைகள்இ புல்வெளிகள் போன்றவற்றை சுத்தம் செய்வது அடங்கும்.
- அவசர பராமரிப்பு ஒரு வகை எதிர்வினை பராமரிப்பு என்பது உயிர்கள்இ சொத்துஇ லாபம் அல்லது ஒரு நிறுவனத்தின் நம்பகத்தன்மையைத் தடுக்கப் பயன்படுகிறது.
- சரியான பராமரிப்பு என்பது அவசரகாலத்தின் பராமரிப்பு மற்றும் பழுதுசொத்தில் உள்ள பொருட்கள். உபகரணங்கள் அல்லது சொத்தின் ஒரு பகுதி மீது தவறு கண்டறியப்பட்ட பின்னரே இது சரிசெய்யப்படுகிறது. அதன் நோக்கம்இ சொத்தை புதுப்பித்த நிலையில் வைத்திருப்பதுஇ இதனால் வாடகைதாரர்களும் திருப்தி அடைவார்கள்.
- ஒப்பனை பராமரிப்பு என்பது பெரும்பாலும் சொத்தின் தோற்றத்தை மேம்படுத்துவதற்கும்இ வாடகைதாரர்கள்இ வாங்குபவர்களுக்கு அல்லது கொடுப்பதற்கும் மிகவும் ஈர்க்கும் வகையில் செய்யப்படுகிறதுஇது ஒரு புதிய தோற்றம்.
- சர்வதேச சொத்து பராமரிப்பு குறியீடு (ஐபிஎம்சி) ஆகும் கட்டிடத்திற்கான குறைந்தபட்ச பராமரிப்பு தேவையை குறிப்பிடும் விதிமுறைகளின் தொகுப்பு. இது ஒரு நவீன மற்றும் புதுப்பிக்கப்பட்ட சொத்து பராமரிப்பு குறியீட்டின் தேவையை பூர்த்தி செய்ய உருவாக்கப்பட்ட பராமரிப்பு ஆவணமாகும்.
- பராமரிப்பதன் நன்மைகள் ஒரு சில்லறை சொத்தில் அதிகரித்த சொத்து மதிப்புஇ குறைக்கப்பட்ட செலவுகள்இ திருப்தியான குத்தகைதாரர்கள்இ குறைக்கப்பட்ட பணிச்சுமைஇ சொத்தின் சரியான பயன்பாடு மற்றும் அதிகரித்த தேவை ஆகியவை அடங்கும்.

## குறிப்பு

- பல்வேறுசில்லறை சொத்துடன் தொடர்புடைய அபாயங்களின் வகைகள் உடல் ஆபத்துஇ சந்தை ஆபத்துஇ குத்தகைதாரர் ஆபத்து மற்றும் நிர்வாக ஆபத்து.

### 13.9. முக்கிய சொற்கள்

- சொத்து பராமரிப்பு: இது ஒரு குடியிருப்பு அல்லது விருந்தோம்பல் கட்டிடம் மற்றும் அதன் உடனடி சுற்றுப்புறங்களை ஒரு குறிப்பிட்ட பராமரிப்பு நடவடிக்கைகளின் மூலம் உகந்த நிலையில் பாதுகாக்கும் செயல்முறையாகும்.
- சர்வதேச சொத்து பராமரிப்பு குறியீடு: ஐ.பி.எம்.சி.இருக்கும் கட்டிடங்களுக்கான குறைந்தபட்ச பராமரிப்பு தேவைகளை ஒழுங்குபடுத்தும் மாதிரி குறியீடு. ஐபிஎம்சி என்பது அடிப்படை உபகரணங்கள்இ ஒளிஇ காற்றோட்டம்இ வெப்பமாக்கல்இ சுகாதாரம் மற்றும் தீ பாதுகாப்பு ஆகியவற்றிற்கான குறைந்தபட்ச பராமரிப்பு தரங்களை நிறுவுவதற்கான ஒரு பராமரிப்பு ஆவணமாகும்.
- ஒழுங்குமுறை இணக்கம்: இது குறிக்கிறது ஒரு நிறுவனம் அதன் வணிக செயல்முறைகளுடன் தொடர்புடைய சட்டங்கள்இ ஒழுங்குமுறைகள்இ வழிகாட்டுதல்கள் மற்றும் விவரக்குறிப்புகள் ஆகியவற்றைக் கடைப்பிடிப்பது. ஒழுங்குமுறை இணக்கத்தின் மீறல்கள் பெரும்பாலும் கூட்டாட்சி அபராதம் உள்ளிட்ட சட்ட தண்டனைக்கு காரணமாகின்றன.
- சந்தை ஆபத்து: சந்தை ஆபத்து என்பது ஒரு முதலீட்டாளர் அவர் அல்லது அவள் சம்பந்தப்பட்ட நிதிச் சந்தைகளின் ஒட்டுமொத்த செயல்திறனை பாதிக்கும் காரணிகளால் இழப்புகளை சந்திப்பதற்கான சாத்தியமாகும்.

### 13.10. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

#### குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. சொத்து பராமரிப்பு என்ன?
2. வெவ்வேறு வகைகள் என்னசொத்து பராமரிப்பு?
3. என்னசில்லறை சொத்துடன் தொடர்புடைய அபாயங்கள்?
4. ஒப்பனை பராமரிப்பின் நன்மைகளை பட்டியலிடுங்கள்.

#### நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. சொத்து பராமரிப்பின் அவசியத்தை விளக்குங்கள்.
2. சரியான பராமரிப்பு மற்றும் தடுப்பு பராமரிப்பு ஆகியவற்றை வேறுபடுத்துங்கள்.

3. கலந்துரையாடுங்கள் ஒரு சொத்தின் பாதுகாப்பை எவ்வாறு நிர்வகிக்க முடியும்.

### 13.11. கூடுதல் வாசிப்புகள்

- க்ரூவால்இ துருவ். 2018. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.
- கில்பர்ட்இ டேவிட். 2003. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
- சவுத்ரிஇபிரசாந்த். 2016. நவீன யுகத்தில் சில்லறை விற்பனை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.
- கோவோரெக்இ ஹெலன் மற்றும் பீட்டர் மெகால்ட்ரிக். 2015. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை: கோட்பாடுகள் மற்றும் பயிற்சி. லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
- பெர்ரிஇஜெஸ்கோ மற்றும் டென்னிஸ் ஸ்பில்லெக். 2011. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் பிராண்டிங்: சுழுஜ ஜ அதிகரிக்க ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட வழிகாட்டி. லண்டன்: விலே.

### குறிப்பு

சில்லறை சொத்தின் எதிர்காலம்

குறிப்பு

அமைப்பு

- 14.1. அறிமுகம்
- 14.2. நோக்கங்கள்
- 14.3. சில்லறை விற்பனையாளர்களின் எதிர்காலம்
- 14.4. அதிகரிக்கும் போட்டி
- 14.5. போட்டியைக் கையாளும் முறைகள்
- 14.6. சில்லறை சொத்தின் தேவைகளை பகுப்பாய்வு செய்தல்
  - 14.6.1. சந்தை பகுப்பாய்வு
  - 14.6.2. நிதி பகுப்பாய்வு
  - 14.6.3. சொத்து பகுப்பாய்வு
- 14.7. எதிர்காலத்தில் சில்லறை வாடிக்கையாளர்கள்
- 14.8. சில்லறை சந்தை அளவு அதிகரிக்கும்
- 14.9. எதிர்பார்ப்புகளை மாற்றுதல் மற்றும்  
வாடிக்கையாளர்களின் நடத்தை வாங்குதல்
- 14.10. சமூக போக்குகளின் தாக்கம்
- 14.11. எதிர்காலத்தில் இணையத்தின் பயன்பாடு
- 14.12. அதிகரித்த இணைய பயன்பாடு
- 14.13. சில்லறை சொத்து துறையில் இணைய பயன்பாட்டின்  
தாக்கம்
- 14.14. சில்லறை சொத்துத் தொழிலில் போக்குவரத்தின் தாக்கம்
- 14.15. சில்லறை கடைகளின் எதிர்கால வடிவமைப்புகள்
- 14.16. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 14.17. சுருக்கம்
- 14.18. முக்கிய சொற்கள்
- 14.19. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 14.20. மேலும் வாசிப்புகள்



### 14.1. அறிமுகம்

இந்த அலகு எதிர்கால போக்குகளை உள்ளடக்குவதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளதுசில்லறை சொத்து. இது போட்டியின் அதிகரிப்பு, போட்டியை எவ்வாறு கையாள்வது மற்றும் சில்லறை சொத்தின் தேவையை பகுப்பாய்வு செய்வது பற்றி விவாதிக்கிறது. சந்தை அளவின் அதிகரிப்பு, எதிர்பார்ப்புகளை மாற்றுவது மற்றும் வாடிக்கையாளர்களின் நடத்தை வாங்குதல் மற்றும் சமூக போக்குகள் போன்ற சில்லறை வாடிக்கையாளர்களின் எதிர்கால எதிர்பார்ப்புகளை பாதிக்கும் காரணிகளையும் இது அடையாளம் காட்டுகிறது. சில்லறை சொத்து துறையில் இணைய பயன்பாட்டின் தாக்கத்தை இந்த அலகு உள்ளடக்கியது. சில்லறை சொத்து தொழிற்துறையின் எதிர்கால திட்டமிடல், போக்குவரத்தின் தாக்கம் மற்றும் சில்லறை கடைகளின் எதிர்கால வடிவமைப்புகளையும் இது ஆராய்கிறது.

### 14.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- சில்லறை விற்பனையாளர்கள் மற்றும் சில்லறை வாடிக்கையாளர்களின் எதிர்காலத்தைப் பற்றி விவாதிக்கவும்
- சில்லறை சொத்து துறையில் வாடிக்கையாளர் தேவையை பூர்த்தி செய்வதற்கான வழிகளை ஆராயுங்கள்
- எதிர்காலத்தில் இணைய பயன்பாட்டை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள்
- சில்லறை சொத்து துறையில் இணைய பயன்பாட்டின் தாக்கத்தை விவாதிக்கவும்
- சில்லறை சொத்து துறையில் எதிர்கால திட்டத்தின் முக்கியத்துவத்தை ஆராயுங்கள்
- சில்லறை கடைகளின் எதிர்கால வடிவமைப்புகளை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள்

### 14.3. சில்லறை விற்பனையாளர்களின் எதிர்காலம்

சில்லறை விற்பனையின் எதிர்காலம் ஆன்லைன் இணையதளங்களை நோக்கி நகர்கிறது, ஏனெனில் நுகர்வோர் பெரும் பகுதியினர் ஆன்லைன் சந்தைக்கு மாறுகிறார்கள். சில்லறை வணிகத்தைத் தொடங்க புதிய தளங்கள், அமைப்புகள் மற்றும் தொழில்நுட்பங்கள் உள்ளன. சில்லறை விற்பனையாளர்கள் தொழில்நுட்பங்கள், பெரிதாக்கப்பட்ட மற்றும் மெய்நிகர் யதார்த்தம், விஷயங்களின் இணையம், சென்சார் மூலம் இயக்கப்படும் பேக்கேஜிங் மற்றும் இணைக்கப்பட்ட சாதனங்களுடன்

குறிப்பு

Self-Instructional  
Material

## குறிப்பு

ஒருங்கிணைக்கிறார்கள். எதிர்காலத்தில், போட்டியின் அதிகரிப்பு இருக்கும் மற்றும் சில்லறை விற்பனையாளர்கள் போட்டியுடன் போராட வழிகளைக் கண்டறிய வேண்டும்.

### 14.4. அதிகரிக்கும் போட்டி

அங்கேஆன்லைன் சந்தையில் ஏற்பட்ட முன்னேற்றங்கள் காரணமாக சில்லறை வணிகத்தில் போட்டியின் அதிகரிப்பு ஆகும். சில்லறை வணிகம் ஆன்லைனில் எளிதாக இயங்குகிறது மற்றும் சில்லறை கடைகளுக்கு தனி இடங்கள் தேவையில்லை.

**சில்லறை சொத்து தொழில் எதிர்கொள்ளும் சில சவால்கள் பின்வருமாறு:**

1. டிஜிட்டல் சீர்குலைவு: நுகர்வோர் நடத்தை வேகமாக மாறுகிறது, இது பெரும்பாலும் இ-காமர்ஸின் வெடிக்கும் வளர்ச்சியின் காரணமாகும். கொள்முதல் முடிவில் ஈடுபடுவதற்கு முன்பு வாடிக்கையாளர்களுக்கு விரல் நுனியில் பல தேர்வுகள் உள்ளன. இப்போது ஏராளமான வாங்குதல்கள் ஆன்லைனில் செய்யப்படுகின்றன, ஆனால் இன்னும் நுகர்வோர் செங்கல் மற்றும் மோட்டார் கடைகளில் நேரில் பொருட்களை வாங்க விரும்புகிறார்கள். நேரில் வாங்குவதற்கு மட்டுமே வாடிக்கையாளர்கள் ஆன்லைனில் தயாரிப்புகளை ஆராய்ச்சி செய்வது பொதுவானது. எனவே, இது அழிவின் அடையாளமாக இல்லாமல் ஒரு வாய்ப்பாக பார்க்கப்பட வேண்டும். ஒரு வணிகத்தை ஆன்லைன் தளமாக விரிவாக்குவது ஒப்பீட்டளவில் எளிதானது.

2. தொழில்நுட்ப தீர்வுகளைக் கண்டறிதல்: இணையத்தில் ஏராளமான விருப்பங்கள் உள்ளனஆன்லைன் தளம் மூலம் வணிகத்தை விரிவாக்க. சில்லறை விற்பனையாளர்கள் இந்த விருப்பங்களிலிருந்து தேர்வு செய்யலாம் இருப்பினும், வழிகாட்டுதலின் பற்றாக்குறை ஆன்லைன் வணிகத்தின் பொருத்தமற்ற பயன்முறையைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு வழிவகுக்கும். வணிக உரிமையாளர்கள் மென்பொருள் என்ன வழங்குகிறார்கள் என்பதையும் அது அவர்களின் வணிக மாதிரியின் தேவைகளுக்கு பொருந்துமா என்பதையும் புரிந்து கொள்ள வேண்டும். ஒரு சிக்கலான மற்றும் திறமையற்ற மென்பொருள் தளம் உண்மையில் செலவுகளை அதிகரிக்கும் மற்றும் அது இல்லாமல் செயலற்ற முறையில் செயல்பட்டு வந்த ஒரு நிறுவனத்தில் முரண்பாட்டை வீசக்கூடும்.

3. வாடிக்கையாளர்களை தக்கவைத்தல்: “பிராண்ட் விசுவாசம்” என்பது மிகவும் பிரபலமான ஒரு வார்த்தையாக மாறியுள்ளது, ஏனெனில் வாடிக்கையாளர்களுக்கு இன்னும் பல விருப்பங்கள் உள்ளன. வாடிக்கையாளரிடமிருந்து மீண்டும் மீண்டும் வணிகத்தை ஈர்க்க முயற்சிக்காமல் விற்பனை செய்வது பொதுவான தவறு. இன்றைய

## குறிப்பு

வணிகச் சூழலில், இது பெரும்பாலும் தோல்விக்கான பாதையாகும். சிறப்பு சலுகைகள் மற்றும் விளம்பரங்கள் போன்ற பாரம்பரிய வாடிக்கையாளர் விசுவாசத் திட்டங்கள் இன்னும் பயனுள்ளதாக இருக்கும் இருப்பினும், இப்போது தனிப்பயனாக்கத்தின் வளர்ந்து வரும் போக்கு உள்ளது. அது முக்கியம் ஒரு பிராண்டிற்கு விசுவாசமாக இருப்பதற்காக வாடிக்கையாளர்களுடன் தகவல்தொடர்புகளைப் பேணுதல்.

4. வாடிக்கையாளர் எதிர்பார்ப்புகளை உருவாக்குதல்: வாடிக்கையாளர்கள் விரும்பும் மற்றும் எதிர்பார்க்கும் மாற்றங்களை விட வேகமாக மாறலாம் ஒருவர் எப்போதாவது கற்பனை செய்ய முடியும். சில்லறை விற்பனையாளர்கள் பருவகால போக்குகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் ஷாப்பிங் நடத்தைகளில் திடீர் மாற்றங்கள் குறித்து விழிப்புடன் இருக்க வேண்டும். ஒரு தயாரிப்பு வரிசையில் சில பருவகால மாற்றங்கள் வழக்கமாக ஒரு கடையை கண்காணிக்க எடுக்கும். இந்த சிக்கலை அணுகுவதற்கான மிகச் சிறந்த வழி எப்போதும் புதுமைக்காக பாடுபடுவது.

5. நவீன சந்தைப்படுத்தல்: உயரும் போட்டி அதை கட்டாயமாக்கியுள்ளது சில்லறை விற்பனையாளர்கள் நுகர்வோரை அணுகவும் தகவல்தொடர்புகளில் இருக்கவும். ஆனால் மார்க்கெட்டிங் பல முறைகள் உள்ளன மற்றும் போட்டியின் அதிகரிப்பு காரணமாக பல சந்தைப்படுத்தல் முறை தேவைப்படுகிறது. அதாவது மின்னஞ்சல்கள், டிஜிட்டல் விளம்பரம், சமூக ஊடகங்கள் போன்ற ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட சந்தைப்படுத்தல் முறைகளைப் பயன்படுத்துதல்.

6. ஊழியர்களை ஊக்குவித்தல் மற்றும் தக்கவைத்தல்: வரலாற்று ரீதியாக, சில்லறை விற்பனை உள்ளது அதிக பணியாளர் வருவாய் விகிதம், இன்றும் இதுதான். ஒரு சில்லறை கடையின் மிகப்பெரிய சவால்களில் ஒன்று நீண்ட கால ஊழியர்களின் மையத்தை வைத்திருப்பது. இதன் நன்மைகள் புதிய பணியாளர்களை பணியமர்த்தல் மற்றும் பயிற்சியளிப்பதற்கான நேரம் மற்றும் நிதி செலவுகள். இது விசுவாசமான ஊழியர்களை மகிழ்ச்சியாக வைத்திருக்கிறது, மேலும் அவர்கள் பணியில் சிறப்பாக செயல்படுகிறார்கள்.

7. உள் தொடர்புகள்: சில்லறை சந்தை மிகவும் சிக்கலானதாக மாறும் போது, நிறுவனங்கள் மிகவும் சிக்கலான கட்டமைப்புகளைக் கொண்டுள்ளன, அவை மிகவும் அதிநவீன உள் தொடர்பு தீர்வுகள் தேவைப்படுகின்றன. இந்த பணி சவாலானது, குறிப்பாக பல நிறுவனத் துறைகளைக் கொண்ட நடுத்தர முதல் பெரிய நிறுவனங்களுக்கு. உள் தகவல்தொடர்புகள் திறமையற்றதாக இருக்கும்போது வணிக செயல்முறைகள் கடுமையாக சமரசம் செய்யப்படுகின்றன என்று சொல்ல தேவையில்லை.

## குறிப்பு

### 14.5. போட்டியைக் கையாளும் முறைகள்

சந்தையில் அதிகரித்து வரும் போட்டியைக் கையாள பல்வேறு முறைகள் உள்ளன. அவற்றில் சில பின்வருமாறு:

1. வாடிக்கையாளர்களின் முக்கிய புள்ளிகளை அடையாளம் கண்டு தீர்ப்பது: அபேன் புள்ளி ஒரு வணிகத்தின் வருங்கால வாடிக்கையாளர்கள் அனுபவிக்கும் ஒரு குறிப்பிட்ட சிக்கல். வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், வலி புள்ளிகள் பிரச்சினைகள், தெளிவான மற்றும் எளிமையானவை. அதிகரித்து வரும் போட்டியைக் கையாள்வதற்கும் வாடிக்கையாளர்களைத் தக்கவைத்துக்கொள்வதற்கும் மிக முக்கியமான படி வாடிக்கையாளர்களின் வலி புள்ளிகளைக் கண்டுபிடித்து பின்னர் அந்த சிக்கல்களைத் தீர்க்க முயற்சிப்பதாகும்.

2. சந்தையில் ஒரு முக்கிய இடத்தைக் கண்டறிதல்: ஒரு முக்கிய சந்தை என்பது ஒரு பெரிய சந்தையின் ஒரு பகுதியாகும், இது அதன் தனித்துவமான தேவைகள், விருப்பத்தேர்வுகள் அல்லது அடையாளத்தால் வரையறுக்கப்படலாம், இது சந்தையிலிருந்து பெரிய அளவில் வேறுபடுகிறது. இது எப்போதும் ஒரே தேர்வைக் கொண்ட ஒரு வாடிக்கையாளர் தளமாகும் அவர்களின் தேர்வு அடிக்கடி மாறாது. எனவே சில்லறை விற்பனையாளர்கள் இந்த வகையான வாடிக்கையாளர் தளத்தைக் கண்டுபிடித்து அவர்களின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதன் மூலம் தக்க வைத்துக் கொள்ளலாம்.

3. போட்டி விலையை அமைத்தல்: சில்லறை விற்பனையாளர் சில்லறை சொத்தின் விலையில் கவனம் செலுத்த வேண்டும். போட்டியை அதிகரிப்பது சில்லறை விற்பனையாளர்களை போட்டியாளர்களுக்கு ஏற்ப விலைகளை நிர்ணயிக்க கட்டாயப்படுத்துகிறது. போட்டி விலை நிர்ணயம் என்பது போட்டியுடன் தொடர்புடைய சந்தையை அடிப்படையாகக் கொண்ட ஒரு தயாரிப்பு அல்லது சேவையைப் பயன்படுத்த முலோபாய விலை புள்ளிகளைத் தேர்ந்தெடுக்கும் செயல்முறையாகும். இந்த விலை நிர்ணய முறை பெரும்பாலும் ஒத்த தயாரிப்புகளை விற்கும் வணிகங்களால் பயன்படுத்தப்படுகிறது, ஏனெனில் சேவைகள் வணிகத்திலிருந்து வணிகத்திற்கு மாறுபடும், அதே நேரத்தில் ஒரு பொருளின் பண்புக்கூறுகள் ஒரே மாதிரியாக இருக்கும்.

4. மாற்றங்களை ஏற்றுக்கொள்வதுவணிக பாணியில்: ஒரு சில்லறை விற்பனையாளர் போட்டியைக் கையாளக்கூடிய மற்றொரு வழி வணிக நடையை மாற்றுவதாகும். புதிய கொள்கைகள் மற்றும் உத்திகளை அறிமுகப்படுத்துவதன் மூலம், போட்டி அளவைக் குறைக்க முடியும். புதிய நுட்பங்களுடன் வணிகம் செய்வதற்கான புதிய வழிகளைப் பயன்படுத்தலாம்.

5. சிறந்த வாடிக்கையாளர் சேவையை வழங்குதல்: பழக்கவழக்கம் சந்தையின் ராஜா. ஒரு வாடிக்கையாளர் எவ்வளவு திருப்தி

அடைகிறாரோ, அவ்வளவுதான் வணிகத்தின் வளர்ச்சியும். சில்லறை விற்பனையாளர் வாடிக்கையாளர்களுக்கு தயாரிப்பு ஆர்ப்பாட்டம், விற்பனைக்குப் பின் சேவைகள், தள்ளுபடி சலுகைகள், பரிசு சலுகைகள், இலவச பரிசுகள் போன்ற சிறந்த வாடிக்கையாளர் சேவைகளை வழங்க வேண்டும்.

## 14.6. சில்லறை சொத்தின் தேவைகளை பகுப்பாய்வு செய்தல்

இந்த பிரிவில், சில்லறை சொத்தின் தேவைகளை பகுப்பாய்வு செய்வதற்கான பல்வேறு அம்சங்களைப் பற்றி நீங்கள் அறிந்து கொள்வீர்கள்.

### 14.6.1. சந்தை பகுப்பாய்வு

சந்தை பகுப்பாய்வு என்பது ஒரு சிறப்புத் தொழிலுக்குள் ஒரு சிறப்பு சந்தையின் கவர்ச்சி மற்றும் இயக்கவியல் பற்றிய ஆய்வு ஆகும். இது ஒரு நிறுவனத்தின் ஞாநுமுவு பகுப்பாய்விற்கு உதவுகிறது. சந்தை பகுப்பாய்வு என்பது ஒரு சந்தையின் ஆவணப்படுத்தப்பட்ட விசாரணையாகும், இது குறிப்பிட்ட தொழில்துறையின் திட்டமிடல் நடவடிக்கைகளைப் படிக்க உதவுகிறது. ஒரு நல்ல சந்தை பகுப்பாய்வு தொழில்களை முதலீட்டாளர்களை ஈர்ப்பதற்கும், ஆபத்துக்களைத் தவிர்ப்பதற்கும் வாடிக்கையாளர்களை ஈர்ப்பதற்கும் உதவுகிறது.

### சொத்து நிர்வாகத்தில் சந்தை பகுப்பாய்வு செயல்முறை

1. தயாரிப்பு சொத்து உற்பத்தித்திறன் பகுப்பாய்வு வரையறுத்தல்: தயாரிப்பு சொத்து உற்பத்தித்திறன் பகுப்பாய்வு கீழே விவாதிக்கப்பட்ட வெவ்வேறு பண்புகளை வரையறுக்கிறது:

(ய) உடல் பண்புகள்:இது போன்ற சொத்தின் இயற்பியல் பண்புகளை உள்ளடக்கியதுசதி அளவு, சொத்தின் வசதிகள், சொத்தின் மீது கட்டப்பட்ட கட்டிடம், உயர வடிவமைப்பு மற்றும் சொத்தின் கட்டமைப்பு வடிவமைப்பு.

(டி) சட்ட மற்றும் ஒழுங்குமுறை பண்புக்கூறுகள்:அதுசொத்து தொடர்பான சட்டங்கள், சொத்து பதிவு மற்றும் உரிமையை மாற்றுவதற்கான செயல்முறை மற்றும் மாநகராட்சி அல்லது வேறு எந்த உள்ளூர் ஒழுங்குமுறை அமைப்பின் விதிமுறைகளும் அடங்கும்.

(உ) இருப்பிட பண்புக்கூறுகள்:இந்த பண்பு உள்ளடக்கியதுஇருப்பிடத்தின் பொருளாதார காரணிகள் மற்றும் பிராந்தியத்தின் நகர்ப்புற வளர்ச்சி அமைப்பு. இருப்பிட பண்புக்கூறுகள் இருப்பிடத்தின் அருகிலுள்ள இடங்களின் வளர்ச்சி அல்லது எதிர்கால வளர்ச்சியின் நோக்கம் ஆகியவற்றில் கவனம் செலுத்துகின்றன.

## குறிப்பு

(ன) சந்தை பண்புக்கூறுகள்:இந்த பண்புக்கூறுகள் சந்தைப்படுத்தல் கலவையை அதாவது விலை, இடம், தயாரிப்பு, பதவி உயர்வு மற்றும் தயாரிப்பு சொத்தின் போட்டி நிலை ஆகியவற்றை உள்ளடக்கியது.

2. பயனர் சந்தை விளக்கத்தை வரையறுத்தல்: தயாரிப்பு உற்பத்தித்திறனின் பகுப்பாய்விற்குப் பிறகு, பயனர் சந்தை விவரிக்கப்படுகிறது, இது பரிமாற்ற பொறிமுறையைப் போன்ற சந்தையின் சில கருத்துக்களை உள்ளடக்கியது, அதாவது தயாரிப்பு பரிமாற்றத்திற்கான சந்தையில் வாங்குபவர் மற்றும் விற்பனையாளரின் போக்கு. இதில் நேரம் மற்றும் தூரக் கருத்தும் அடங்கும். சந்தை பகுப்பாய்வின் இந்த படி புவியியல் சந்தை விளக்கத்திலும் கவனம் செலுத்துகிறது, அதாவது புவியியல் பகுதி மற்றும் குறிப்பிட்ட தொழிற்துறையால் மூடப்பட்ட சந்தையின் வரம்பு பற்றிய விளக்கம். இந்த கட்டத்தின் கீழ் மிக முக்கியமான உண்மை என்னவென்றால், சொத்தின் சாத்தியமான பயனர் பண்புகளை அடையாளம் காண்பது.

3. முன்னறிவிப்பு தேவை காரணிகள்:சொத்துச் சந்தையின் தேவையை பாதிக்கும் காரணிகள் மக்கள் தொகை, தனிநபரின் வருமானம், பயனரின் சுவை மற்றும் விருப்பம், நடத்தை காரணி, உந்துதல் மற்றும் உளவியல் காரணிகள்.

மக்கள் தொகை அளவு:சொத்து சந்தையில் மக்கள் தொகை சாத்தியமான பயனர்கள்குறிப்பிட்ட சொத்தின். பிராந்தியத்தின் மக்கள்தொகை அளவு எவ்வளவு அதிகமாக இருக்கிறதோ, அந்த குறிப்பிட்ட பிராந்தியத்தில் உள்ள சொத்தின் தேவை அதிகமாக உள்ளது. அதிக மக்கள் தொகை கொண்ட பகுதிகளுக்கு வாடகை சொத்துக்களுக்கு பெரும் தேவை உள்ளது. சொத்தின் தேவை அதிகமாக இருந்தால், சொத்தின் பற்றாக்குறையும் இருக்கக்கூடும், மேலும் ஆர்வமுள்ள பயனர்கள் இருப்பதால் சொத்தின் விலையும் அதிகமாக இருக்கும். ஆனால் மக்கள்தொகை அளவு சொத்துக்கு குறைவாக தொடர்புடையதாக இருந்தால் விலை குறைவாக இருக்கும்.

தனிப்பட்ட வருமானம்:அதிக வருமானம் ஈட்டக்கூடிய நபர் ஒரு சொத்தை ஒரு முதலீடாக அல்லது குடியிருப்பு நோக்கங்களுக்காக வாங்க எப்போதும் விரும்புகிறார். ஒரு நபர் விரும்பும் சொத்தின் வகையை வருமான நிலை தீர்மானிக்கிறது.

சுவைமற்றும் விருப்பம்:ஒரு பிராந்தியத்தின் மக்களின் வாங்கும் பழக்கமும் ஒரு இடத்தின் புவியியல் நிலையும் சொத்து சந்தையில் சொத்து நுகர்வோரின் சுவை மற்றும் விருப்பத்தை வரையறுக்கிறது. குறிப்பிட்ட பிராந்தியத்தில் உள்ள மக்களால் செய்யப்படும் விருப்பங்களின் வழக்கமான தன்மைக்கு ஏற்ப சொத்து பயன்படுத்தப்படுகிறது.

நடத்தை மற்றும் உளவியல் காரணிகள்:இது சொத்து பயனரின் மன சிந்தனையையும், அது எவ்வாறு சொத்தை வரையறுக்கிறது என்பதையும் குறிக்கிறது. உளவியல் காரணி ஆளுமை அல்லது வாழ்க்கை முறையால் வரையறுக்கப்படுகிறது. பொதுவான செயல்பாடுகள், ஆர்வங்கள் மற்றும் கருத்துக்கள் உள்ளவர்கள் ஒன்றிணைக்கப்பட்டு வழங்கப்படுகிறார்கள் ஒரு "வாழ்க்கை முறை பெயர்."

தேவையை பாதிக்கும் காரணிகள் சொத்து சந்தையின் தேவை பிரிவுக்கு உதவுகின்றன. சொத்து சந்தை முடியும்மக்கள்தொகை, புவியியல், உளவியல் மற்றும் நடத்தை மற்றும் வருமான பிரிவு போன்ற பல்வேறு பிரிவுகளின் மூலம் பிரிக்கப்பட வேண்டும்.

4. சரக்கு பகுப்பாய்வு மற்றும்முன்னறிவிப்பு போட்டி வழங்கல்: உறுதிசெய்த பிறகு கோரிக்கை காரணிகளில், விநியோக மதிப்பீடுகள் பகுப்பாய்வு செய்யப்படுகின்றன. இது தற்போதுள்ள போட்டி பண்புகளின் பங்கு, அதாவது அருகிலுள்ள ஒத்த பண்புகளின் கிடைக்கும் தன்மை மற்றும் சந்தையில் உள்ள சொத்தின் சாத்தியமான போட்டியை வரையறுக்கிறது. நிலத்தின் கிடைக்கும் தன்மை மற்றும் நிலத்தின் விலை போன்ற காரணிகளால் சாத்தியமான போட்டியை அடையாளம் காண முடியும் சொத்து வாங்குவதற்கு வழங்கப்பட்ட கடனுக்கான வட்டி விகிதம் பொருள் மற்றும் தொழிலாளர் செலவு குறிப்பிட்ட சொத்து மற்றும் போட்டிச் சொத்தின் மீது கணக்கிடப்படுகிறது மற்றும் சந்தையில் புதிய சொத்துக்களின் நுழைவு. சந்தையில் சொத்து வழங்கல் வீதத்தைக் கண்டறிவது பயனர்களுக்கும் சொத்தின் உரிமையாளர்களுக்கும் முறையே கொள்முதல் முடிவு மற்றும் சொத்தின் விலையை நிர்ணயிக்க உதவுகிறது.

5. வழங்கல் மற்றும் தேவைகளின் தொடர்பு பகுப்பாய்வு:தேவை மற்றும் விநியோகத்தை கணக்கிட்ட பிறகு சமநிலை புள்ளி கணக்கிடப்படுகிறது.சொத்து. ரியல் எஸ்டேட் சந்தையில் பகுதி சமநிலை நிலை உள்ளது. பகுதியளவு சமநிலை என்பது சந்தையின் ஒரு பகுதியை மட்டுமே கருதுகின்ற சமநிலையின் கட்டமாகும், மேலும் ரியல் எஸ்டேட் சந்தை இன்னும் குடியிருப்பு ரியல் எஸ்டேட்டில் கவனம் செலுத்துகிறது மற்றும் தேவை மற்றும் விநியோகத்தை பாதிக்கும் காரணிகள் வணிக ரியல் எஸ்டேட்டைக் கருத்தில் கொள்ளவில்லை.

6. முன்னறிவிப்பு பொருள் பிடிப்பு: சந்தை பகுப்பாய்வின் முடிவில், சொத்தின் விலை மதிப்பை இறுதி செய்வதற்காக உயிர், வளர்ச்சி மற்றும் சொத்திலிருந்து எதிர்கால எதிர்பார்ப்பு ஆகியவற்றை முன்னறிவித்தல் செய்யப்படுகிறது.

#### 14.6.2. நிதி பகுப்பாய்வு

ரியல் எஸ்டேட்டின் நிதி மதிப்பீடு எந்தவொரு நிறுவனத்தின் பங்கு பகுப்பாய்வையும் ஒத்த உத்திகளை அடிப்படையாகக் கொண்டது. நிதி

## குறிப்பு

மதிப்பீடுசொத்தின் மதிப்பீடு மதிப்பீட்டின் முழுமையான அடிப்படையையும் மதிப்பீட்டின் ஒப்பீட்டு அடிப்படையையும் அடிப்படையாகக் கொண்டது. சொத்தின் நிதி மதிப்பீட்டில் மூன்று முறைகள் உள்ளன: எதிர்கால நிகர இயக்க வருமானத்தை தள்ளுபடி செய்தல் (மேஜ), மூலதன விகிதம் மற்றும் மொத்த வருமான பெருக்கி. மூலதனமயமாக்கல் வீதமும் எதிர்கால மேஜ ஐ தள்ளுபடி செய்வதும் முழுமையான முறையை அடிப்படையாகக் கொண்டது, அதே நேரத்தில் மொத்த வருமான பெருக்கி தொடர்புடைய முறையை அடிப்படையாகக் கொண்டது.

1. தள்ளுபடி எதிர்கால மேஜ முறை: வரி மற்றும் வட்டி செலுத்துதல்களைக் குறைப்பதற்கு முன் இயக்க செலவினங்களை காரணியாக்குவதன் பின்னர் சொத்து உருவாகும் வருவாயை மேஜ காட்டுகிறது. இந்த முறையின் கீழ் சந்தை மதிப்பைக் கணக்கிடுவதற்கான சூத்திரம்:

சந்தை மதிப்பு =  $NOI / NOI / R$ .

எங்கே,

$NOI$  = நிகர இயக்க வருமானம்

$r$  = ரியல் எஸ்டேட் சொத்துக்களில் தேவையான வருவாய் விகிதம்

$G = NOI$  இன் வளர்ச்சி விகிதம் = மூலதனமயமாக்கல் வீதம்

இந்த முறையின் கீழ், வாடகை சொத்தின் எதிர்பார்க்கப்பட்ட மதிப்பை அடிப்படையாகக் கொண்டு கணக்கிட முடியும் அருகிலுள்ள ஒப்பிடக்கூடிய பண்புகளில். ரியல் எஸ்டேட்டின் மேஜ கணக்கீடு வட்டி, வரி, தேய்மானம் மற்றும் கடன்தொகுப்புக்கு முந்தைய வருவாயைப் போன்றது. மூலதனமயமாக்கல் வீதத்தால் (தொப்பி வீதம்) ஒரு ரியல் எஸ்டேட் முதலீட்டில் இருந்து மேஜ தள்ளுபடி செய்வது எதிர்கால ஈவுத்தொகை எட்டீமை தள்ளுபடி செய்வதற்கு சமமானதாகும்.

2. மூலதன விகித முறை: மூலதனமயமாக்கல் வீதம் ரியல் எஸ்டேட்டில் தேவையான வருவாய் விகிதம். இது சொத்தின் நிகர மதிப்பு பாராட்டு அல்லது தேய்மானம் என்றும் அழைக்கப்படலாம். இது நிகர மதிப்பு அல்லது சொத்தின் தற்போதைய மதிப்பை தீர்மானிக்கிறது. மேஜ க்கு பயன்படுத்தப்படும் விகிதம் சொத்தின் தற்போதைய மதிப்பை தீர்மானிக்கிறது.

$NOI$  மற்றும் உதவியுடன் சொத்தின் தற்போதைய மதிப்பைக் கண்டுபிடிப்பதற்கான சூத்திரம்விகிதம்:

சந்தை மதிப்பு =  $NOI /$  தொப்பி வீதம்



தொப்பி வீதத்தைக் கண்டறியும் முறைகள்:

(ய) கட்டமைக்கும் முறை:தள்ளுபடி வீதத்தை தீர்மானிக்க சொத்தின் தனிப்பட்ட கூறுகளின் துல்லியமான அளவீட்டை இது வரையறுக்கிறது.

இந்த முறையால் தொப்பி விகிதத்தைக் கண்டுபிடிப்பதற்கான சூத்திரம்:

தொப்பி வீதம் = வட்டி விகிதம் பொருத்தமான பணப்புழக்க பிரீமியம்

அல்லது

வட்டி விகிதம் + பிரீமியத்தை மீண்டும் பெறுதல்

அல்லது

வட்டி விகிதம் இடர் பிரீமியம்

(டி) சந்தை பிரித்தெடுக்கும் முறை: இந்த முறை தற்போதைய மற்றும் எளிதில் கிடைக்கக்கூடிய மேஜ இருப்பதாகக் கருதுகிறது, மேலும் இதேபோன்ற வருமானம் ஈட்டும் பண்புகளை ஒப்பிடுவதன் மூலம் விற்பனை விலை தகவல்களும் அறியப்படுகின்றன. இது நேரடி வருமான மூலதனத்தை மிகவும் அர்த்தமுள்ளதாகாக்கிறது.

(உ) முதலீட்டு முறையின் இசைக்குழு:இல்இந்த முறை, கடன் மற்றும் பங்கு நிதி ஆகிய இரண்டிற்கும் பயன்படுத்தப்படும் சொத்துக்களுக்கான தனிப்பட்ட வட்டி விகிதத்தைப் பயன்படுத்தி தொப்பி விகிதம் கணக்கிடப்படுகிறது.

3. மொத்த வருமான பெருக்கி முறை:இது ஒப்பீட்டு மதிப்பீட்டு முறையாகும், இது அதே பகுதியில் உள்ள சொத்தின் மதிப்பீடு அந்த சொத்தின் மூலம் கிடைக்கும் மொத்த வருமானத்திற்கு விகிதாசாரமாக மதிப்பிடப்படும் என்ற அனுமானத்தின் அடிப்படையில் அமைந்துள்ளது.

### 14.6.3. சொத்து பகுப்பாய்வு

சொத்தின் சந்தை பகுப்பாய்விற்குப் பிறகு ஒரு சொத்து பகுப்பாய்வு அறிக்கை தயாரிக்கப்படுகிறது. சொத்து பகுப்பாய்வு அறிக்கை அதன் அளவைப் பொறுத்து பின்வரும் அம்சங்களை உள்ளடக்கியது:

1. சந்தை பகுப்பாய்வுமக்கள்தொகை, சமூக-கிரா.பிக் மற்றும் புவியியல் தரவு

2. சதி அளவு, போன்ற சொத்தின் உடல் மற்றும் பொருளாதார பண்புகள்

கட்டிட வடிவமைப்பு, உயர்வு, சட்டங்கள் மற்றும் ஒழுங்குமுறைகள் மற்றும் சொத்து சந்தையை நிர்வகிக்கும் பொருளாதாரக் கொள்கைகள்

குறிப்பு

## குறிப்பு

3. சொத்தின் விலை நிர்ணயம், இதில் அடிப்படை செலவு தகவல் மற்றும் புதுப்பித்தல் செலவு ஆகியவை அடங்கும்

4. பயன்பாடுகள், சொத்து வரி, காப்பீடு, பழுது மற்றும் பராமரிப்பு போன்ற சொத்துக்களை பராமரிக்க இயக்க செலவுகள்

5. பற்றிய வருமான தகவல்கள்வாடகை ரசீதுகள் போன்ற சொத்து உற்பத்தி செய்யும் வருவாய்

6. பல்வேறு கடன்கள், சொத்துக்களுக்கு நிதியளிப்பதற்கான மொத்த கடன் தொகை, குறைவான கட்டணம், வட்டி விகிதங்கள் மற்றும் இறுதி செலவுகள் போன்ற சொத்துக்களுக்கான நிதி கிடைக்கும் தன்மை

எனவே, சொத்து பகுப்பாய்வு என்பது சொத்து மறைப்பின் சுருக்கமான விளக்கமாகும். சொத்தின் ஒவ்வொரு அம்சமும் சந்தை இடத்தில் சொத்தின் மதிப்பைப் புரிந்துகொள்ள இது பயனுள்ளதாக இருக்கும்.

### 14.7. எதிர்காலத்தில் சில்லறை வாடிக்கையாளர்கள்

சில்லறை வாடிக்கையாளரின் எதிர்கால போக்கு வாங்குவதற்கான ஆம்னி சேனலாக இருக்கும். சில்லறை வாடிக்கையாளர் ஆன்லைன் ஷாப்பிங் முறையை நோக்கி நகர்கிறார், ஏனெனில் இது மிகவும் வசதியானது மற்றும் இணைய வசதிகளின் முன்னேற்றங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு எளிதாக வாங்கும் பயன்முறையாக அமைந்துள்ளது. ஒவ்வொரு குறிப்பிட்ட தயாரிப்புக்கும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு பல விருப்பங்கள் உள்ளன, எதிர்காலத்தில் இன்னும் பல உள்ளன. சில்லறை வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஷாப்பிங் செய்வதற்கான பல விருப்பங்கள் மற்றும் பலவிதமான தேர்வுகள் இருக்கும்.

### 14.8. சில்லறை சந்தை அளவை அதிகரிக்கும்

சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் பகுப்பாய்வு அறிக்கையின்படி, “உலகளாவிய சில்லறை பகுப்பாய்வு சந்தைமுன்னறிவிப்பு காலத்தில் 21.2மு கூட்டு வருடாந்திர வளர்ச்சி விகிதத்தில் (சிஏஜிஆர்) 2020 ஆம் ஆண்டில் 4.3 பில்லியன் அமெரிக்க டாலரிலிருந்து 2025 ஆம் ஆண்டில் 11.1 பில்லியன் டாலராக வளரக்கூடிய அளவு. சில்லறை பகுப்பாய்வு துறையின் வளர்ச்சிக்கு பங்களிக்கும் முக்கிய காரணிகள் தரவு காட்சிப்படுத்தலுக்கான டாஷ்போர்டுகளுக்கான தேவை அதிகரித்து வருவது, மேகத்தை வளர்ப்பது மற்றும் தரவு உருவாக்கத்தில் தொடர்ச்சியான அதிகரிப்பு ஆகியவை ஆகும். ”

ஐடிநக.முசப வெளியிட்டுள்ள அறிக்கையின்படி, “2040 க்குள் ரியல் எஸ்டேட் சந்தை வளரும்2019 ஆம் ஆண்டில் ரூ .12,000 கோடியில் (1.72

## குறிப்பு

பில்லியன் அமெரிக்க டாலர்) இருந்து ரூ .65,000 கோடி (அமெரிக்க கூ 9.30 பில்லியன்) ஆக உள்ளது. இந்தியாவில் ரியல் எஸ்டேட் துறை 2030 ஆம் ஆண்டில் 1 டிரில்லியன் அமெரிக்க டாலர் சந்தை அளவை எட்டும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது 13<sup>ம்</sup> பங்களிப்பு

நாட்டின் 2025 ஆம் ஆண்டளவில் மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி. சில்லறை, விருந்தோம்பல் மற்றும் வணிக ரியல் எஸ்டேட் ஆகியவையும் கணிசமாக வளர்ந்து வருகின்றன, இது இந்தியாவின் வளர்ந்து வரும் தேவைகளுக்கு மிகவும் தேவையான உள்கட்டமைப்பை வழங்குகிறது. இந்திய ரியல் எஸ்டேட் 2017 முதல் 2028 வரை 19.5<sup>ம்</sup> ஊயுபுசு அதிகரித்துள்ளது. ஐவுநா .∴ ஐவு, டீகூளுஐ, ஆலோசனை மற்றும் உற்பத்தித் துறைகளின் வளர்ச்சியால் அலுவலக இடம் பெரும்பாலும் இயக்கப்படுகிறது. 2019 ஆம் ஆண்டில், எட்டு முக்கிய நகரங்களில் அலுவலக குத்தகை இடம் 60.6 எம்.எஸ்.எ.∴.ப் எட்டியது, இது 27<sup>ம்</sup> வளர்ச்சியைப் பதிவு செய்தது. 2019 ஆம் ஆண்டில், வணிக குத்தகை நடவடிக்கைகளுடன் அலுவலகத் துறை தேவை 69.4 எம்.எஸ்.எ.∴.ப். முதல் ஏழு நகரங்களில் இணை வேலை செய்யும் இடம் 2019 ஆம் ஆண்டின் இறுதிக்குள் 12 சதுர அடியை எட்டும். கிடங்கு இடம் 2020 ஆம் ஆண்டில் 247 எம்.எஸ்.எ.∴.ப் எட்டும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது, மேலும் 2018–20 காலப்பகுதியில் ரூ .50,000 கோடி (அமெரிக்க கூ 7.76 பில்லியன்) முதலீட்டைக் காணலாம். தரம்-ஏ அலுவலக இடத்தை உறிஞ்சுதல் 2022 க்குள் 700 எம்.எஸ்.எ.∴.ப் கடக்கும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது, டெல்லி-என்.சி.ஆர் இந்த கோரிக்கைக்கு அதிக பங்களிப்பை வழங்கியுள்ளது. ஏழு முக்கிய நகரங்களில் 2019 ஆம் ஆண்டில் வீட்டு விற்பனை 2.61 லட்சம் யூனிட்களை எட்டியுள்ளது. ”

### சந்தை அளவு அதிகரிப்பதை பாதிக்கும் காரணிகள்:

1. தேவை மற்றும் வழங்கல்: ரியல் எஸ்டேட் துறையில் தேவை பொதுவாக வழங்குவதற்கு நேர்மாறான விகிதாசாரமாகும் ஒரு குறிப்பிட்ட பகுதி மற்றும் மக்கள் தொகை மாற்றங்களால் தீர்மானிக்கப்படுகிறது. பண்புகளின் அணுகல் குறையும் போது, இருக்கும் பண்புகளின் மதிப்பீடு அதிகரிக்கிறது. ஒரு குறிப்பிட்ட பகுதியில் வசிக்கும் குடியிருப்பாளர்களின் எண்ணிக்கையில் வளர்ச்சியுடன், அங்கு வாழ விரும்பும் மக்களைப் பொறுத்தவரை ஒரு வட்டாரத்தின் பிரபலமும் அதன் விலையைத் தள்ளுகிறது.

2. இடம்: வணிகப் பகுதிகளில் அமைந்துள்ள கட்டிடங்கள் மற்றும் சொத்துக்கள் குடியிருப்பு பகுதிகளுடன் ஒப்பிடுகையில் அதிக மதிப்பைக் கொண்டுள்ளன. மேலும், ∴.ப்ரீஹோல்ட் நிலத்தில் கட்டப்பட்ட கட்டிடங்கள் உள்ளன குத்தகை நிலங்களை விட அதிக மதிப்பீடு. குடியிருப்பு நோக்கங்களுக்காக போதுமான நிலம் உள்ள இடங்களில், நிலத்தின்

## குறிப்பு

ஒப்பீட்டளவில் குறுகிய விநியோகத்தில் உள்ள பகுதிகளை விட சொத்தின் மதிப்பீடு மெதுவான உயர்வைக் காட்டுகிறது.

3. உள்கட்டமைப்பு: உள்கட்டமைப்பு மேம்பாடு என்பது ரியல் எஸ்டேட் விலையை பாதிக்கும் மிக முக்கியமான காரணிகளில் ஒன்றாகும், மேலும் இது வீட்டு உரிமையாளர்களுக்கு ஒரு முக்கிய கருத்தாகும். சிறந்த உள்கட்டமைப்பைக் கொண்ட இடம் ஒரு வாங்குபவருக்கு அதிக மதிப்புடையதாகக் கருதப்படுகிறது. அணுகக்கூடிய சாலைகள், ரயில் போக்குவரத்து, விமான நிலையங்கள், மால்கள் மற்றும் சொத்துக்கு அருகிலுள்ள பஸ் டெர்மினல்கள் ஆகியவை ரியல் எஸ்டேட் விலையை துரிதப்படுத்த அறியப்பட்ட வசதிகள்.

4. தனிப்பயனாக்கம்: செலவுடெவலப்பர்கள் முதலீட்டாளரின் தேவைகளுக்கு ஏற்ப இடத்தை தனிப்பயனாக்கும்போது ஒரு சொத்து வளரும். இது வாங்குபவரிடம் வசூலிக்கப்படும் விலையின் உயர்வுக்கு வழிவகுக்கிறது. ஒரு சொத்தின் மதிப்பீடு என்பது பயன்படுத்தப்படும் பொருட்களின் விவரக்குறிப்புகள், தளவமைப்பு, வடிவமைப்பு, ஆயுள் மற்றும் சொத்தின் வாழ்க்கைச் சுழற்சி ஆகியவற்றைப் பொறுத்தது.

5. சொத்து கடன்களின் கிடைக்கும் தன்மை: அதிகமான சொத்து கடன்கள் கிடைப்பது, சொத்தின் தேவை அதிகம். சொத்தின் கடன் அளவு அதிகரிப்பதன் மூலம் சொத்தின் சந்தை அளவு அதிகரிக்கும்.

### 14.9. எதிர்பார்ப்புகளை மாற்றுதல் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களின் நடத்தை வாங்குதல்

வாடிக்கையாளர்களின் எதிர்பார்ப்புகளும் வாங்கும் நடத்தையும் பாதிக்கப்படுகின்றனபோன்ற பல்வேறு காரணிகளால்:

1. சமூக ஊடகம்: சமூக ஊடகங்களுடன், எல்லாமே திறந்த வெளியில் உள்ளன. இந்த “திறந்த புத்தகம்” அணுகுமுறை சமூகமயமாக்குவது என்பது சமூக ஊடகங்களில் எந்தவொரு குறிப்பையும் பிராண்டுகள் கண்காணித்து அதற்கேற்ப பதிலளிக்க வேண்டும் என்ற எதிர்பார்ப்புக்கு வழிவகுத்தது. இது ஒரு நேரடி புகார் அல்லது செய்தி அல்லது இது ஒரு குறிப்பு மட்டுமே என்றாலும், நுகர்வோர் பிராண்டுகள் கேட்க வேண்டும் மற்றும் பதிலளிக்க தயாராக இருக்க வேண்டும் என்று எதிர்பார்க்கிறார்கள். நேரடி புதுப்பிப்புகள், முக்கிய செய்திகள் மற்றும் செய்திகளின் உடனடி ஊட்டத்தின் மூலம் சமூக ஊடகங்கள் வணிகங்களையும் நுகர்வோரையும் இணைக்கின்றன. நாம் சமூக ஊடகங்களில் எதையாவது இடுகையிடலாம் மற்றும் நண்பர்களிடமிருந்து உடனடி கருத்துக்களைப் பெறலாம். உலகளாவிய வலை குறியீட்டின் படி, ஆன்லைனில் செலவழித்த நேரத்தின் 28% சமூக வலைப்பின்னல் ஆகும். ஒரு பிராண்ட் (அல்லது

## குறிப்பு

யாராவது) ஒரு செய்திக்கு பதிலளிக்க வேண்டும் என்று நுகர்வோர் எதிர்பார்க்கும் நேரத்தை இது திறம்பட அதிகரித்துள்ளது. சமூக ஊடகங்கள் முன்பை விட நுகர்வோர் தங்கள் எண்ணங்களை பரந்த பார்வையாளர்களுடன் பகிர்ந்து கொள்வதை எளிதாக்கியுள்ளன. பிராண்டுகளை விட பெரிய சமூகப் பின்தொடர்பைக் கொண்ட சில கடைக்காரர்கள் கூட உள்ளனர்.

2. மிகப்பெரிய தகவல் செயலாக்கம்:விரைவான கூகிள் தேடல் நீங்கள் தெரிந்து கொள்ள வேண்டிய எதையும் பற்றி உங்களுக்குக் கூறலாம். இதன் விளைவாக, நிறுவனங்கள் வெறுமனே ஏதாவது தெரியாதபோது நுகர்வோருக்கு கொஞ்சம் பொறுமை இருக்கும். துல்லியமான பங்குத் தகவல் முதல் விநியோக தேதிகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் பதிவுகள் வரை - நிறுவனங்களின் விரல் நுனியில் தரவு இருக்கும் என்று நுகர்வோர் எதிர்பார்க்கிறார்கள். தரவுகளின் இந்த செல்வமும் அதை ஆதரிக்கும் தொழில்நுட்பமும் இருப்பதால், நுகர்வோர் பெரும்பாலும் தவறாகப் பெறுவதற்கு எந்தவிதமான காரணமும் இல்லை என்று நினைக்கிறார்கள்.

3. சுய சேவை உருவாக்கம்: சுய-சோதனைகள் முதல் அடிக்கடி கேட்கப்படும் கேள்விகள் பக்கங்கள் மற்றும் கால் சென்டர் ஐ.வி.ஆர் வரை, நுகர்வோர் தங்கள் பிரச்சினைகளைத் தாங்களே தீர்க்க முயற்சிக்க முன்வந்ததை விட அதிக விருப்பத்துடன் உள்ளனர். இது அவர்கள் இனி ஒரு உண்மையான நபரை அழைக்கவும் பேசவும் விரும்பவில்லை என்று அர்த்தமல்ல, ஆனால் சுய சேவை தந்திரங்களை புத்திசாலித்தனமாக பயன்படுத்துவதன் மூலம் தொடர்பு மையங்கள் நேரத்தையும் பணத்தையும் மிச்சப்படுத்த முடியும் என்று அர்த்தம்.

4. 24:7 வாடிக்கையாளர் சேவை:இந்த மெய்நிகர் உலகில், அனைவருக்கும் உள்ளது.அவர்களின் பைகளில் ஒரு ஸ்மார்ட் போன், அவர்களின் வாழ்க்கையின் ஒவ்வொரு அம்சத்துடனும் அவற்றை இணைக்கிறது. இது எப்போதும் இயங்கும் மற்றும் எப்போதும் இணைக்கப்பட்ட ஒரு சாதனம். நமக்குத் தேவையான தகவல்களைக் கண்டுபிடிப்பதற்கும், நாம் விரும்புவோரைத் தொடர்புகொள்வதற்கும், நாம் விரும்பும் இசையை, நாளின் எந்த நேரத்திலும் கேட்பதற்கும் நாங்கள் பழகிவிட்டோம். ஒரு வணிகத்திற்காக இந்த பழக்கத்தை உடைக்க வேண்டும் என்று நுகர்வோர் எதிர்பார்க்கவில்லை. 24:7 அழைப்பு மையங்கள் சாத்தியமில்லை என்றாலும், நுகர்வோர் நீண்ட நேரம் திறக்கும் நேரத்தையும் வார இறுதி ஆதரவையும் எதிர்பார்க்கிறார்கள்.

6. ஆம்னி-சேனல் சேவை:வாடிக்கையாளர்கள் பார்க்கிறார்கள்ஒரு பிராண்ட், ஒரு துறை அல்ல. ஒரு கால் சென்டர் முகவர் ஏன் முந்தைய நாளில் அவர்கள் பிராண்டுடன் நடத்திய ட்விட்டர் உரையாடலை நினைவில் கொள்ள முடியாது என்பதை அவர்களால் புரிந்து கொள்ள முடியவில்லை. இது குறிப்பாக முக்கியமானது, ஏனெனில் 60மு

## குறிப்பு

நுகர்வோர் தங்கள் தொடர்பு சேனலை அவர்கள் இருக்கும் இடத்தையும் அவர்கள் என்ன செய்கிறார்கள் என்பதையும் பொறுத்து மாற்றுகிறார்கள். நுகர்வோர் சேனல்களுக்கு இடையில் செல்லும்போது, அவர்கள் ஒரு நிலையான சேவையைப் பெற வேண்டும், மேலும் அனுபவம் ஒரு பெரிய உரையாடலைப் போல உணர வேண்டும்.

7. தனிப்பயனாக்கம்:முழு ஆன்லைன் அனுபவமும் இப்போது தனிப்பயனாக்கப்பட்டுள்ளது- சமூக ஊடகங்களிலிருந்து கூகிள் எங்கள் தேடல் முடிவுகளை தனிப்பயனாக்குகிறது. வாடிக்கையாளர் சேவையும் தனிப்பயனாக்கப்படுவதற்கு இது அர்த்தமுள்ளதாக இருக்கிறது. பிராண்டுகள் அவற்றை நினைவில் கொள்ள வேண்டும் என்று நுகர்வோர் எதிர்பார்க்கிறார்கள் - அவர்கள் ஒரு வாடிக்கையாளராக கருதப்படுவார்கள், மற்றொரு வாடிக்கையாளராக அல்ல. நடைமுறையில், இதன் பொருள் உங்கள் முகவர்கள் அவர்களின் முழு தகவல் தொடர்பு வரலாறு, அவர்கள் வாங்கும் பழக்கம் மற்றும் விருப்பங்களை அணுக வேண்டும்.

### 14.10. சமூக போக்குகளின் தாக்கம்

சமூகம் தொடர்ந்து மாறிக்கொண்டே இருக்கிறது என்பதில் சந்தேகமில்லை. சுவை மற்றும் நாகரிகங்கள் இந்த மாற்றத்திற்கு ஒரு சிறந்த எடுத்துக்காட்டு. மிக முக்கியமான வேறுபாடுகளில் ஒன்று சமூக ஊடகங்களின் பிரபலமடைந்து வருகிறது. பேஸ்புக் போன்ற சமூக வலைப்பின்னல் தளங்கள் இளையவர்களிடையே மிகவும் பிரபலமாகிவிட்டன. இளம் நுகர்வோர் மொபைல் போன்கள் மற்றும் கணினிகளுடன் பழகிவிட்டனர். ஆன்லைனில் ஷாப்பிங் செய்ய டிஜிட்டல் தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்த இளைய தலைமுறை விரும்புகிறது. வயதானவர்கள் தங்கள் பாரம்பரிய முறைகளில் ஓட்டிக்கொண்டிருக்கலாம். சமூக காரணிகளில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் ஒரு நிறுவனத்தை பல்வேறு வழிகளில் பாதிக்கலாம். பெரும்பாலான நிறுவனங்கள் மக்கள் தொகை வளர்ச்சி மற்றும் வயது கட்டமைப்பை பகுப்பாய்வு செய்கின்றன. நுகர்வோர் மனப்பான்மை மற்றும் வாழ்க்கை முறை மாற்றங்களிலும் அவர்கள் ஆர்வம் காட்டுகிறார்கள். சந்தைப்படுத்தல் வியூகத்தில் குறைபாடுகள் இருந்தால் பகுப்பாய்வு காண்பிக்க முடியும். இது புதிய யோசனைகளைக் கண்டறியவும் உதவும். வாடிக்கையாளர் தேவைகளையும் சந்தைகளின் அளவையும் பாதிக்கும் சமூக காரணிகளின் பட்டியல் கீழே:

- வாழ்க்கை முறைகள்
- வாங்கும் பழக்கம்
- கல்வி நிலை
- பாதுகாப்புக்கு முக்கியத்துவம் கொடுங்கள்
- மதம் மற்றும் நம்பிக்கைகள்

## குறிப்பு

- சுகாதார உணர்வு
- செக்ஸ் விநியோகம்
- சராசரி செலவழிப்பு வருமான நிலை
- சமூக வகுப்புகள்
- குடும்ப அளவு மற்றும் அமைப்பு
- சிறுபான்மையினர்
- சேமித்தல் மற்றும் முதலீடு செய்வதற்கான அணுகுமுறைகள்
- பச்சை அல்லது சுற்றுச்சூழல் தயாரிப்புகளுக்கான அணுகுமுறைகள்
- புதுப்பிக்கத்தக்க ஆற்றலுக்கான அணுகுமுறைகள்
- மக்கள் தொகை வளர்ச்சி விகிதம்
- குடிவரவு மற்றும் குடிவரவு விகிதங்கள்
- வயது விநியோகம் மற்றும் ஆயுட்காலம் விகிதங்கள்
- இறக்குமதி செய்யப்பட்ட தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகளுக்கான அணுகுமுறைகள்
- வேலை, தொழில், ஓய்வு மற்றும் ஓய்வு குறித்த அணுகுமுறைகள்
- வாடிக்கையாளர் சேவை மற்றும் தயாரிப்பு தரம் குறித்த அணுகுமுறைகள்

சமூக அம்சம் சமூகத்திற்குள் இருக்கும் சக்திகளை மையமாகக் கொண்டுள்ளது. குடும்பம், நண்பர்கள், சகாக்கள், அயலவர்கள் மற்றும் ஊடகங்கள் சமூக காரணிகள். இந்த காரணிகள் நம் அணுகுமுறைகள், கருத்துகள் மற்றும் ஆர்வங்களை பாதிக்கலாம். எனவே, இந்த காரணிகள் தயாரிப்புகளின் விற்பனை மற்றும் சம்பாதித்த வருவாயை பாதிக்கும். சமூக காரணிகள் மக்களாகிய நாம் யார் என்பதை வடிவமைக்கின்றன. இது நாம் எவ்வாறு நடந்துகொள்கிறோம், எதை வாங்குகிறோம் என்பதைப் பாதிக்கிறது. மக்கள்தொகை மாற்றங்களும் நிறுவனங்களை நேரடியாக பாதிக்கின்றன. ஒரு பொருளாதாரத்தில் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் வழங்கல் மற்றும் தேவை மக்கள்தொகையின் கட்டமைப்போடு மாறலாம். பிறப்பு விகிதங்களில் சரிவு என்றால் தேவை குறையும். மொத்த நுகர்வோரின் எண்ணிக்கை வீழ்ச்சியடைவதால் இது அதிக போட்டியைக் குறிக்கிறது. உலக உணவு பற்றாக்குறை கணிப்புகள் உணவு உற்பத்தியில் அதிக முதலீடு செய்ய வழிவகுக்கும். உலக மக்கள்தொகையின் அதிகரிப்பு அதே விளைவை ஏற்படுத்தும். உகாண்டா போன்ற ஆப்பிரிக்க நாடுகள் உணவு பற்றாக்குறையை எதிர்கொள்கின்றன. இப்போது மரபணு மாற்றப்பட்ட உணவுகளை நிராகரிப்பதை அவர்கள் மறுபரிசீலனை செய்கிறார்கள். மக்களின் வாழ்க்கை முறைக்கு பயனளிக்கும் நோக்கில் தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகளை நிறுவனங்கள் வழங்க முடியும். பிரசாதங்கள் வாடிக்கையாளர்களின் நடத்தைக்கு பூர்த்தி செய்ய வேண்டும். சமுதாயத்தில் ஏற்படும் மாற்றங்களுக்கு விடையிறுக்காதது விலை

## குறிப்பு

உயர்ந்த தவறு. அவர்கள் சந்தைப் பங்கை இழக்கக்கூடும். அவர்களின் தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகளுக்கான தேவை குறையக்கூடும்.

சில்லறை சொத்து தொழில் வாடிக்கையாளர்களின் தேவையை எவ்வாறு பூர்த்தி செய்கிறது. வணிகச் சூழலின் காரணிகளை சரியான பகுப்பாய்வு செய்வதன் மூலம் சில்லறை சொத்துத் தொழில் கோரிக்கையை பூர்த்தி செய்கிறது: சந்தை பகுப்பாய்வு, நிதி பகுப்பாய்வு, இருப்பிட பகுப்பாய்வு மற்றும் சட்ட மற்றும் அரசியல் பகுப்பாய்வு.

1. சந்தை மற்றும் போட்டி பகுப்பாய்வு: முதல் படி பிராந்தியங்கள், சந்தைகள் மற்றும் துணை சந்தைகளின் வரையறைகளை இயக்கி நேரங்கள் மூலமாக உருவாக்குவது அல்லது ஒரு எளிய ஆரம். மக்கள்தொகை மற்றும் மொத்த வீடுகளின் எண்ணிக்கை சில்லறை விற்பனையின் பெரும்பகுதியை தீர்மானிக்கிறது.

2. நிதி பகுப்பாய்வு: இந்த ஸ்டம்ப்நி மேற்கண்ட தகவல்களைக் கருத்தில் கொண்டு சில்லறை செலவினங்களுக்கான கோரிக்கைகளை அடையாளம் கண்டு சந்தையில் இடைவெளிகளைக் காண்கிறது. வருங்கால விற்பனை மதிப்பீடுகள் உருவாக்கப்பட்டு சதுர காட்சிகள் தேவைகள் மதிப்பாய்வு செய்யப்படுகின்றன.

3. இடம் மற்றும் தள பகுப்பாய்வு: இந்த ஸ்டி இணைப்புகள் மற்றும் இருப்பிடத்தை கருதுகிறது. இணைப்புகள் வாடிக்கையாளர்கள் நெருக்கமான மற்றும் தொலைதூர, பணியாளர் தளம் மற்றும் சில நேரங்களில் விநியோக மையங்களின் தளம். நகர்ப்புறங்கள், முக்கிய தமனிகள் மற்றும் நெடுஞ்சாலைகளுக்கான அணுகல் சில இருப்பிட காரணிகள். தற்போதுள்ள பிற வணிகங்களுக்கு அருகிலுள்ள இருப்பிடம் அதே புள்ளிவிவரங்களுக்கு சேவை செய்கிறதா? கருத்தில் கொள்ள வேண்டிய சில தள காரணிகள் வாடிக்கையாளர்களுக்கும் தொழிலாளர்களுக்கும் தெரிவுநிலை, கையொப்பம், அமைப்பின் வகை மற்றும் வசதிகள் ஆகியவை அடங்கும்.

4. அரசியல் மற்றும் சட்ட பகுப்பாய்வு: இந்த பகுப்பாய்வு மண்டலங்கள் தொடர்பான கேள்விகள் சொத்து, வணிகத்திற்கான எந்தவொரு கட்டுப்பாடான உடன்படிக்கைகளும் இருப்பது, கட்டிடத் துறையுடன் பயன்பாட்டின் மாற்றத்தைத் தாக்கல் செய்ய வேண்டிய தேவை, தற்போதைய குத்தகைதாரர்கள் அல்லது நில உரிமையாளருக்கு சிரமத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய சுற்றுச்சூழல் பிரச்சினைகள் மற்றும் தரை விகிதத்தில் நிறுத்துதல்.

### 14.11. எதிர்காலத்தில் இணையத்தின் பயன்பாடு

இணையம், இன்று இருப்பதைப் போல, நம்மில் பலர் எடுத்துக்கொள்ளும் ஒன்று. அது எப்படியிருந்தது என்பதை நாங்கள் கிட்டத்தட்ட மறந்துவிட்டோம் - மெதுவான, அதிக நேரம் இல்லாத நேரத்தை



எடுத்துக்கொள்ளும். எங்களிடம் இணையம் இருப்பதற்கு முன்பு, அது எப்படி இருந்தது என்பதை நினைவில் வைத்துக் கொள்ள போதுமான வயதான எவரும் போராடுகிறார்கள். முழு விஷயமும் ஒரு முன்னேற்றத்தை அடைந்துள்ளது, படிப்படியாக நாம் அனைவரும் கவனிக்காமல் இருக்கலாம். ஆனால் இது கிடைப்பது போல் நல்லதா? இணையத்திலிருந்து இன்னும் வர வேண்டுமா? தொழில்நுட்ப வல்லுநர்கள் அவ்வாறு நம்புகிறார்கள், மேலும் அவை மிகவும் உற்சாகமான இணைய எதிர்காலம் மற்றும் இணைய தொழில்நுட்பத்தின் பிற எதிர்காலத்தை முன்னறிவிக்கின்றன, இது நம்மை மல்டி-பங்க்ஷன் எதிர்காலத்திற்கு இட்டுச் செல்லும்.

## 14.12. அதிகரித்த இணைய பயன்பாடு

உலகளாவிய மக்கள்தொகை மற்றும் மேம்பட்ட இணைய இணைப்பு ஆகியவற்றின் மூலம், இணைய பயன்பாடு அதிகரித்துள்ளது என்பது தெளிவாகிறது. குறைவான வெளிப்படையானது என்னவென்றால், அது வளர்ந்த விகிதம் மற்றும் தொடர்ந்து அதைச் செய்யும். 2014 ஆம் ஆண்டில் உலகளவில் 2.94 பில்லியன் மக்கள் இணையத்தைப் பயன்படுத்தினர், ஒரு வருடம் கழித்து 3.14 பில்லியன் பேர் அவ்வாறு செய்தனர். இது மிகவும் நிலையான வளர்ச்சியாக இருக்கும்போது, 2020 ஆம் ஆண்டில் ஏறக்குறைய 5 பில்லியன் மக்கள் இணையத்தைப் பயன்படுத்துவார்கள் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது, அதாவது கிரகத்தில் உள்ள அனைவரும் ஆன்லைனில் இருப்பார்கள். வளரும் நாடுகள் இறுதியாக அவர்களின் முயற்சிகள் பலனளிப்பதைக் காணும் மற்றும் இணைப்பு வேகத்தின் அடிப்படையில் விளையாட்டு மைதானம் இன்னும் பல மட்டங்களில் இருக்கும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

### சிறந்த இணைப்பு

நீங்கள் உங்கள் தற்போதைய இணைய இணைப்பு மிகவும் நல்லது என்றும் அது சிறப்பாக இருக்க முடியாது என்றும் நினைக்கலாம். நீங்கள் கூறுவது தவறு. நிரந்தர இணைய இணைப்புக்கு நீங்கள் என்ன சொல்வீர்கள்? இது ஒரு தனித்துவமான சாத்தியம் மற்றும் ஏற்கனவே செயல்பட்டு வருகிறது. கடவுச்சொல் இல்லாத, ஒன்றுடன் ஒன்று அமைப்புகள் ஒரு இணைய இணைப்பைக் காணலாம், அது ஒருபோதும், எப்போதும் குறுக்கிடப்படாதது அல்லது தரம் இல்லாதது. இது திரைப்பட ஸ்ட்ரீமிங்கிற்கு மிகப்பெரிய ஊக்கமளிக்கும், ஏனெனில் ஆன்லைன் திரைப்படங்களைப் பார்க்கும் எவரும் இணைப்பு சிக்கல்கள் தான் அவர்கள் சந்திக்கும் மிகப்பெரிய பிரச்சினை என்று உங்களுக்குச் சொல்வார்கள்.

## குறிப்பு

### வயர்லெஸ் தொழில்நுட்பம்

நாங்கள் தற்போது தொலைபேசிகளைப் பயன்படுத்துகிறோம்எங்கள் இணைய பயன்பாட்டிற்கு நிறைய இருக்கிறது, இது இன்னும் அதிகமாக இருக்கும். 4 ஜி ஏற்கனவே நம்மில் பெரும்பாலோருக்கு மிகவும் தரமானது, ஆனால் இன்னும் சிறந்த 5 ஜி இப்போது அடிவானத்தில் உள்ளது. மொபைல் இன்டர்நெட் அடுத்த நேரத்தில் சூப்பர்.பாஸ்ட் ஆக அமைக்கப்பட்டுள்ளது

உடன் தசாப்தம்இந்த வழியில் இணையத்தை அணுகுவார் என்று இப்போது எதிர்பார்த்ததை விட அதிகமான சதவீதம் மக்கள்.

### கிளவுட் கம்ப்யூட்டிங் ஆதிக்கம்

கிளவுட் கம்ப்யூட்டிங் ஏற்கனவே பெரிய வணிகமாகும், ஆனால் எதிர்காலத்தில், மேகக்கணியில் பெரும்பாலான சேவைகள் கிடைக்காது என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. கிளவுட் கம்ப்யூட்டிங் ஏற்கனவே நெருக்கமாக உருவாக்குகிறதுஒவ்வொரு ஆண்டும் 50 பில்லியன் டாலராக இருக்கும், மேலும் இது வரும் ஆண்டுகளில் வளர்ந்து வளரும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. இதை எதிர்பார்த்து ஒரு பெரிய மற்றும் சிறந்த மேகக்கணி உள்கட்டமைப்பு ஏற்கனவே உருவாக்கப்பட்டுள்ளது. மேகக்கணி சார்ந்த மென்பொருள் ஆதிக்கம் செலுத்த முனைகிறது.

### இன்டர்நெட் ஆஃப் திங்ஸ்

இன்டர்நெட் ஆஃப் திங்ஸ்ஒப்பீட்டளவில் புதிய சொல் இது கணினிகள் மற்றும் தொலைபேசிகளைத் தவிர மற்ற பொருட்கள் ஒருவருக்கொருவர் இணைக்கும் ஒரு அமைப்பாகும். இந்த தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்தி ஃபிரிட்ஜ்கள், கடிகாரங்கள் மற்றும் பிற சாதனங்களை இணைக்க முடியும். இது ஒரு மதிப்புமிக்க, நேரத்தை மிச்சப்படுத்தும் தொழில்நுட்பமாகும், மேலும் இது சிறப்பாக இருக்கும். சில ஆண்டுகளில், இந்த தொழில்நுட்பம் கார்கள், பணப்பைகள் மற்றும் சுகாதார கண்காணிப்பு கருவிகளையும் இணைக்கும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. இணையத்துடன் இணைக்கக்கூடிய எதையும் இறுதியில் இணையத்துடன் இணைக்கப்படும், மேலும் இது விரைவில் மற்றொரு தொழில்நுட்ப முன்னேற்றமாக மாறும், நாங்கள் இல்லாமல் வாழ்ந்தோம் என்று நாங்கள் நம்ப மாட்டோம்.

### சுற்றுச்சூழல் நட்பு இணையம்

இல்வாழ்வின் அனைத்து அம்சங்களும், முடிந்தவரை சுற்றுச்சூழலுக்கு உகந்ததாக மாற்றுவதில் பெரும் முன்னேற்றம் காணப்படுகிறது. வளங்கள் சூறையாடப்படுவதால், ஆற்றலை உற்பத்தி செய்வதற்கும் பொருட்களை உற்பத்தி செய்வதற்கும் புதிய வழிகளைக் கண்டுபிடிக்க வேண்டும். இணையம் வேறுபட்டதல்ல. உள்கட்டமைப்பு மிகவும்

திறமையாகவும் “பசுமையானதாகவும்” மாற்றுவதற்காக மறுவடிவமைக்கப்படுகிறது. நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கையானது ஏற்கனவே முடிந்தவரை பசுமையாக இருக்க முயற்சிக்கிறது, மற்றவர்கள் மிகவும் சுற்றுச்சூழல் ரீதியான தீர்வுகளைப் பயன்படுத்தி இதைப் பின்பற்றுகிறார்கள். முழு கிரகமும் இணையத்தைப் பயன்படுத்தப் போகிறது என்றால், இணையம் கிரகத்தையும் கவனிக்கிறது என்பதை அர்த்தப்படுத்துகிறது. சில வளங்கள் முடிந்ததும், விலைகள் பெருமளவில் அதிகரித்ததும் இது அவசியமாக இருக்கும்.

நாங்கள் இணையத்துடன் நமக்குத் தெரிந்த ஒரே கிரகம், மற்ற கிரகங்களில் உள்ள பிற உயிரினங்களின் சான்றுகள் சரிபார்க்கப்படும் வரை, ஒருவிதத்தில் நாம் இணையத்துடன் ஒரே கிரகமாகவே இருப்போம். அல்லது நாம் செய்வோமா? செவ்வாய் கிரகத்தில் இணைய அணுகலை உருவாக்க மக்கள் ஏற்கனவே திட்டமிட்டுள்ளனர். இது வெறும் 10 ஆண்டுகளை விட இன்னும் நிறைய இருக்கக்கூடும், ஆனால் இது ஏற்கனவே செய்யப்பட வேண்டும் என்று நாசா கருதும் ஒரு திட்டம். செவ்வாய் காலனித்துவமயமாக்கப்பட்டவுடன், நண்பர்கள் மற்றும் குடும்பத்தினருக்கு வீடு வழியாக இணையம் வழியாக செய்திகளை அனுப்பவும், பூமியுடன் தவறாமல் தொடர்பு கொள்ளவும் முடியும். சிவப்பு கிரகத்தை சுற்றி வரும் செயற்கைக்கோள்களுக்கு இது அடையப்படும், மேலும் தரவை ஒரு வழியில் கடத்த 24 நிமிடங்கள் ஆகும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

### 14.13. சில்லறை சொத்து துறையில் இணைய பயன்பாட்டின் தாக்கம்

இணைய பயன்பாடு சில்லறை சொத்துத் துறையை எவ்வாறு பாதிக்கிறது என்பதை விவாதிப்போம்.

1. சொத்து வலைத்தளங்களின் பயன்பாடு: சில்லறை சொத்து வாடிக்கையாளர்கள் அதிக பழக்கமுள்ளவர்கள்வலைத்தளங்கள் மற்றும் இணையதளங்கள் மூலம் பண்புகளைத் தேடுவது. ஆன்லைன் போர்ட்டல்களில் இதுபோன்ற தகவல்களை வழங்கும் பல வலைத்தளங்கள் உள்ளன, மேலும் வீட்டில் உட்கார்ந்து தளங்களை வரிசைப்படுத்த மக்கள் வசதியாக உணர்கிறார்கள். இந்த வலைத்தளங்களில் சொத்து தளங்களின் படங்கள் மற்றும் பிற தேவையான அனைத்து விவரங்களும் அடங்கும், அவை தீர்ப்பு வழங்குவதை எளிதாக்குகின்றன.

2. அறிவார்ந்த வாடிக்கையாளர்:இணைய பயன்பாட்டின் அதிகரிப்புடன், வாடிக்கையாளர்கள் காய்கறிகள், மளிகை மற்றும் பேஷன் ஆடைகளை வாங்குவது அல்லது எந்தவொரு சேவையையும் பெறுவதிலிருந்து குறிப்பிட்ட விஷயத்தைப் பற்றிய அறிவைப் பெற்றிருக்கிறார்கள்.முதலில் இணையத்தில் தகவல்களைத் தேடுவது ஒரு

## குறிப்பு

போக்கு, இது ரியல் எஸ்டேட்டிலும் பொருந்தும். இணையத்தில் மக்கள் அருகிலுள்ள இடங்கள் தொடர்பான பண்புகள் மற்றும் தகவல்களைப் பற்றித் தேடுகிறார்கள், மேலும் அவர்கள் அந்தச் சொத்தைப் பற்றிய முழு அறிவைக் கொண்டுள்ளனர்.

3. சில்லறை கடைகளின் குறைந்த தேவை: சில்லறை விற்பனையின் ஆன்லைன் முறை சில்லறை கடைகளின் தேவையை குறைத்துள்ளது. கடையை வைத்திருக்கக்கூடிய நபர் மட்டுமே கடையில் வியாபாரம் செய்கிறார், ஆனால் ஆன்லைன் ஷாப்பிங் முறை பலருக்கு வலைத்தளங்கள் மூலமாகவோ அல்லது பயன்பாடுகள் மூலமாகவோ தங்கள் சில்லறை வணிகத்தை ஆன்லைனில் தொடர எளிதாக்கியுள்ளது.

4. ஆன்லைன் சில்லறை ஆதிக்கம்: எதிர்காலத்தில் ஆன்லைனில் ஆதிக்கம் இருக்கும் சில்லறை விற்பனையானது ஆன்லைன் சில்லறை கடைகளை விட வர்த்தகத்தின் அதிக பங்கை உள்ளடக்கும். ஆன்லைன் ஷாப்பிங் பயன்முறையின் அதிகரிப்பு எதையும் வாங்க ஆன்லைன் பயன்பாடுகள் மற்றும் வலைத்தளங்களைப் பயன்படுத்துகிறது.

### சில்லறை சொத்துத் தொழிலில் எதிர்காலத் திட்டத்தின் முக்கியத்துவம்

எந்தவொரு சில்லறை நிறுவனத்திலும் பல்வேறு காரணங்களுக்காக மூலோபாய திட்டமில் ஒரு முக்கிய அங்கமாகும். முதலில், நிறுவனம், அதன் வரலாறு மற்றும் ஒரு நிறுவனத்தைப் புரிந்துகொள்ள இது அனுமதிக்கிறது ஒட்டுமொத்த தொழில். மூலோபாயத்தின் ஒரு முக்கிய அங்கம், அவற்றை எழுதி நிறுவனத்தின் கொள்கை, பணி அறிக்கை மற்றும் நிறுவனத்தின் பார்வையில் இணைப்பது. எதிர்காலத்தில், திட்டங்கள் தடம் புரண்டால், சந்தையில் அவர்கள் நிறைவேற்ற முயற்சிக்கும் இடைவெளியின் ஆரம்ப மூலோபாயத்திற்கு அமைப்பு திரும்ப முடியும். இது அவர்களுக்கு தொழில்துறையிலும் உள்ள போட்டி நன்மைகளைப் புரிந்துகொள்ள அனுமதிக்கிறது. கூடுதலாக, இது அவர்கள் வைத்திருக்கும் பலவீனங்களையும் பலங்களையும் புரிந்துகொள்ள அனுமதிக்கும், இது நிறுவனத்திற்குள் வளர்ச்சியைத் தடுக்கிறது அல்லது உதவும். கடைசியாக, உற்பத்தித்திறன் மற்றும் இலாபத்தை ஈட்டக்கூடிய அந்த பகுதிகளில் அவர்கள் முயற்சிகளையும் வளங்களையும் வைக்கிறார்களா இல்லையா என்பதில் கவனம் செலுத்த இது உதவும்.

### 14.14. சில்லறை சொத்துத் தொழிலில் போக்குவரத்தின் தாக்கம்

பெரிய நகர்ப்புறங்களின் சமூக மற்றும் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு போக்குவரத்து ஒரு அடிப்படை பாத்திரத்தை வகிக்கிறது, அதே போல் அத்தகைய பகுதிகளின் வாழ்க்கைத் தரத்தை கணிசமாக பாதிக்கிறது.

இயக்கம் மற்றும் அணுகல் என்பது அன்றாட வாழ்க்கையை பாதிக்கும் இரண்டு முக்கிய காரணிகளாகும், சமூக உள்ளடக்கம் மற்றும் நிறுவனங்கள் மற்றும் வணிக ஆபரேட்டர்களின் போட்டித்திறன்.

நகர்ப்புற போக்குவரத்து அமைப்புகளின் தரம் ரியல் எஸ்டேட் மதிப்புகளையும் பாதிக்கிறது. அதிக தரம் மற்றும் அளவு ஒரு நகர்ப்புறத்தில் போக்குவரத்து அமைப்பு சேவைகளின், அந்த பகுதியின் செயலில் மற்றும் செயலற்ற அணுகல் அதிகமாகவும், சராசரி ரியல் எஸ்டேட் மதிப்புகள் அதிகமாகவும் உள்ளன, இது மேம்பட்ட அணுகல், குறைக்கப்பட்ட பொதுவான பயண செலவுகள் மற்றும் குறைந்த சுற்றுச்சூழல் பாதிப்புகள் காரணமாக அதிக நேரடி நன்மைகளை விளைவிக்கும் தனியார் கார்களின் குறைந்த பயன்பாடு, போக்குவரத்து அமைப்புகளில் முதலீடுகள், குறிப்பாக ரயில்வே மற்றும் பெருநகரங்களில் உற்பத்தி செய்யப்படுகிறது. இது பணியாற்றிய மண்டலங்களில் சொத்து மதிப்புகளில் கணிசமான அதிகரிப்பு ஏற்படக்கூடும் இந்த நன்மை செலவு-பயன் பகுப்பாய்வுகளுக்குள் வெளிப்படையாகக் கருதப்பட வேண்டும்.

சமூக சமத்துவத்தைப் பொறுத்தவரை, குறிப்பாக வெவ்வேறு நகர்ப்புறங்களில் போக்குவரத்து விநியோகத்திற்கு இடையே பெரிய வேறுபாடுகள் இருந்தால், ஒரு தெளிவான நோய்த்தாக்கம் உருவாக்கப்படுகிறது. உயர் மட்ட சேவை போக்குவரத்து முறை கிடைப்பது சொத்து உரிமையாளர்களுக்கு ஒரு நன்மையாகும், ஏனெனில் இது அவர்களின் சொத்துக்களின் மதிப்பை சேர்க்கிறது.

நல்ல தரமான போக்குவரத்து அமைப்புகளால் சேவை செய்யப்படாத பகுதிகளில் வாழும் மக்கள் இரட்டைக் குறைபாட்டை அனுபவிக்கின்றனர், அதாவது போக்குவரத்து அமைப்புகள் மற்றும் சொத்து மதிப்புகள்.

போக்குவரத்து அமைப்புகள் பொதுப் பணத்துடன் வலுவாக மானியம் வழங்கப்படுவதால், ஒட்டுமொத்த சமுதாயத்தினாலும், போக்குவரத்துக் கொள்கையின் ஒரு முக்கியமான குறிக்கோளாக இருக்க வேண்டும்.

#### 14.15. சில்லறை கடைகளின் எதிர்கால வடிவமைப்புகள்

இந்த பிரிவில், சில்லறை கடைகளின் எதிர்கால வடிவமைப்புகளின் முக்கிய அம்சங்களைப் பற்றி விவாதிப்போம்.

1. தனிப்பயனாக்கம்: கடைகள் பெருகிய முறையில் நாம் பார்வையிடும் இடங்களாக மாறும், வெறுமனே அல்லவெகுஜன தயாரிக்கப்பட்ட கட்டுரைகளை எடுப்பது மட்டுமல்லாமல், நிபுணர்களின் தனிப்பட்ட உதவியுடன் சிறப்பு விஷயங்களை வடிவமைத்தல் மற்றும் இணைத்தல். இது ஒரு வழக்கைத் தனிப்பயனாக்குவதா, ஒரு வகையான நோட்டீக் கணினியை உருவாக்குவதா அல்லது சரியான மிதிவண்டியை

## குறிப்பு

## குறிப்பு

வடிவமைப்பதா, கடைகள் ஒத்துழைப்பு மற்றும் தனிப்பயனாக்கலின் புள்ளியாக இருக்கும்.

2. குறைந்த தயாரிப்புமேலும் உற்பத்தி:ஆன்லைன் பிளேயர்களுடன்ஒன்று அல்லது இரண்டு நாட்களில் அமேசான் நாம் விரும்பும் எதையும் அனுப்பத் தயாராக இருப்பதைப் போல, வெறும் விநியோகத்திற்காக ப ிலாளையட தீக கடைகளை நம்பியிருப்பது வேகமாக வீழ்ச்சியடையும். ஸ்மார்ட் பிராண்டுகளுக்கு வேறு வழியில்லை, அதிக உற்பத்தி மதிப்புடன் தங்கள் கடை இடங்களை அனுபவமிக்க பிராண்ட் தொடக்க புள்ளிகளாக மாற்றுவதில் அதிக கவனம் செலுத்துவதைத் தவிர.

3. குறைவான மாற்றம் ஆனால் அதிகமான மாற்றங்கள்: சில்லறை விற்பனையின் நோக்கம் இனி ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளரையும் பொருட்களை வாங்குபவராக மாற்றுவதல்ல, மாறாக அவற்றை பிராண்டின் சீடர்களாக மாற்றுவதாகும். இது வாடிக்கையாளருடனான உறவை உருவாக்குவதை நோக்கமாகக் கொண்டிருக்கும் - வாங்குதல் எங்கு நடந்தாலும், ஆன்லைனில், கடையில், மொபைல் அல்லது வேறு எங்கும் வாங்கும் சேனல்களில் ஒரு உரையாடல்.

4. குறைந்த மக்கள் ஆனால் அதிக செயல்திறன்: ஆன்லைன் போட்டியின் பொருளாதாரம் என்பது செங்கல் மற்றும் மோட்டார் தள்ளுபடி வணிகர்களுக்கு வேறு வழியில்லை என்பதே தவிர, தங்கள் கடைச் சூழல்களை செலவு-போட்டித்தன்மையுடன் முழுமையாக தானியக்கமாக்குவதைத் தவிர.உதாரணமாக, வால்மார்ட் ஏற்கனவே இந்த திசையில் செல்கிறது. உயர்நிலை வணிகர்களில், பங்கு எழுத்தர்கள், காசாளர்கள் மற்றும் சரக்கு கவுண்டர்கள் இதேபோல் தொழில்நுட்பத்துடன் மாற்றப்படும்.

5. குறைந்த குறுக்கீடு மற்றும் அதிக பரிமாற்றம்: தனிப்பட்ட தகவல்களைக் கேட்பதற்கான சில்லறை விற்பனையாளர்களிடையே தற்போதைய நடைமுறை, அர்த்தமற்ற சலுகைகளைத் தொந்தரவு செய்வதற்கும் குறுக்கீடு செய்வதற்கும் மட்டுமே, பயனற்ற இந்த வெளிப்பாடுகளை வடிகட்ட நுகர்வோர் கூடுதல் கருவிகளைப் பெறுவதால் வழிவகுக்கும். மாற்றம் தனியுரிமை மற்றும் தரவைப் பற்றியது மற்றும் செயல்திறன் மூலம் சம்பாதித்த நம்பிக்கையைப் பற்றியது. இந்த தரவு உள்ளீடுகளின் பலன்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு தெளிவாக தனிப்பயனாக்கப்பட்ட சேவைகள் மற்றும் தயாரிப்பு வழங்கல்கள் மூலம் உடனடியாக உறுதியானதாக இருக்கும், ஏனெனில் தரவு தாமதம் விரைவாக கடந்த காலத்தின் ஒரு விஷயமாக மாறும்.

6. குறைவாக நிறுவப்பட்டது மற்றும் மேலும் நிலையற்றது:நுகர்வோர், குறிப்பாக இளைய நுகர்வோர், புதியது மற்றும் அடுத்தது குறித்து தீராத பசியை வளர்த்து வருகின்றனர். எனவே, அதே 100 கடைகளை நிர்வகித்தல்பல ஆண்டுகளாக ஒரு மால் இனி வேலை செய்யாது.

குத்தகைகள் சுருங்கும், புதிய சில்லறை பிராண்டுகள் விரைவாக உருவாகும், பழையவை விரைவில் இறந்துவிடும் மற்றும் பாப்-அப் நிறுவல்கள் விண்வெளியில் சுழலும். மாற்றம் தொடர்ந்து இருக்கும். நுகர்வோர் வசீகரிக்கும் இடைவிடாத முயற்சியில், மால் புதிய பிராண்டுகள் மற்றும் கருத்துகளுக்கான சுழலும் கதவாக மாறுவதால், மால் மேலாளரின் பங்கு எட்டடர் மற்றும் கியூரேட்டராக மாறும்.

## குறிப்பு

### 14.16. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

1. “பிராண்ட் விசுவாசம்” ஆகிவிட்டதுவாடிக்கையாளர்களுக்கு இன்னும் பல விருப்பங்கள் இருப்பதால், மிகவும் பிரபலமான சொல். வாடிக்கையாளரிடமிருந்து மீண்டும் மீண்டும் வணிகத்தை ஈர்க்க முயற்சிக்காமல் விற்பனை செய்வது பொதுவான தவறு. இன்றைய வணிகச் சூழலில், இது பெரும்பாலும் தோல்விக்கான பாதையாகும். சிறப்பு சலுகைகள் மற்றும் விளம்பரங்கள் போன்ற பாரம்பரிய வாடிக்கையாளர் விசுவாசத் திட்டங்கள் இன்னும் பயனுள்ளதாக இருக்கும் இருப்பினும், இப்போது தனிப்பயனாக்கத்தின் வளர்ந்து வரும் போக்கு உள்ளது. வாடிக்கையாளர்களை ஒரு பிராண்டுக்கு விசுவாசமாக வைத்திருக்க அவர்களை தொடர்புகொள்வது முக்கியம்.

2. ஒரு முக்கிய சந்தை என்பது ஒரு பெரிய சந்தையின் ஒரு பகுதியாகும், இது அதன் தனித்துவமான தேவைகள், விருப்பத்தேர்வுகள் அல்லது அடையாளத்தால் வரையறுக்கப்படலாம், இது சந்தையிலிருந்து பெரிய அளவில் வேறுபடுகிறது. இது எப்போதும் ஒரே தேர்வைக் கொண்ட வாடிக்கையாளர் தளத்தைக் குறிக்கிறது அவர்களின் தேர்வு அடிக்கடி மாறாது. எனவே, சில்லறை விற்பனையாளர்கள் இந்த வகையான வாடிக்கையாளர் தளத்தைக் கண்டுபிடித்து அவர்களின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதன் மூலம் தக்க வைத்துக் கொள்ளலாம்.

3. அதிகரித்து வரும் போட்டியைக் கையாள பல்வேறு முறைகள் உள்ளனசந்தையில். அவற்றில் சில பின்வருமாறு:

- வாடிக்கையாளர்களின் வலி புள்ளிகளைக் கண்டறிந்து தீர்ப்பது
- போட்டி விலையை அமைத்தல்
- வணிக பாணியில் மாற்றங்களை ஏற்றுக்கொள்வது மற்றும்
- சிறந்த வாடிக்கையாளர் சேவையை வழங்குதல்

4. இருப்பிட பண்புக்கூறுகள், சட்ட மற்றும் ஒழுங்குமுறை பண்புக்கூறுகள், இருப்பிட பண்புக்கூறுகள் மற்றும் சந்தை பண்புக்கூறுகள் ஆகியவை வெவ்வேறு பண்புக்கூறுகள்.

## குறிப்பு

5. சொத்துச் சந்தையின் தேவையை பாதிக்கும் காரணிகள் மக்கள் தொகை, தனிநபரின் வருமானம், பயனரின் சுவை மற்றும் விருப்பம், நடத்தை காரணி, உந்துதல் மற்றும் உளவியல் காரணிகள்.

6. மூலதனமயமாக்கல் வீதம் ரியல் எஸ்டேட்டில் தேவையான வருவாய் விகிதம். இது சொத்தின் நிகர மதிப்பு பாராட்டு அல்லது தேய்மானம் என்றும் அழைக்கப்படலாம். இது தீர்மானிக்கிறதுநிகர மதிப்பு அல்லது சொத்தின் தற்போதைய மதிப்பு. மேலும் க்கு பயன்படுத்தப்படும் விகிதம் சொத்தின் தற்போதைய மதிப்பை தீர்மானிக்கிறது.

உதவியுடன் சொத்தின் தற்போதைய மதிப்பைக் கண்டுபிடிப்பதற்கான சூத்திரம்மேலும் தொப்பி விகிதம்:

சந்தை மதிப்பு  $G = NOI /$  தொப்பி வீதம்

7. தேவை மற்றும் வழங்கல், இருப்பிடம், உள்கட்டமைப்பு, தனிப்பயனாக்கம் மற்றும் சொத்து கடன்கள் கிடைப்பது உள்ளிட்ட பல்வேறு காரணிகளால் சில்லறை சந்தை அளவு பாதிக்கப்படுகிறது.

8. சமூகமயமாக்குவதற்கான சமூக ஊடகங்களின் “திறந்த புத்தகம்” அணுகுமுறை ஒரு எதிர்பார்ப்புக்கு வழிவகுத்ததுபிராண்டுகள் சமூக ஊடகங்களில் எந்தவொரு குறிப்பையும் கண்காணித்து அதற்கேற்ப பதிலளிக்க வேண்டும். இது நேரடி புகார் அல்லது செய்தி அல்லது

அது நியாயமா என்று ஒரு குறிப்பு, நுகர்வோர் பிராண்டுகள் கேட்க வேண்டும் என்று எதிர்பார்க்கிறார்கள் மற்றும் பதிலளிக்க தயாராக இருக்க வேண்டும். நேரடி புதுப்பிப்புகள், முக்கிய செய்திகள் மற்றும் செய்திகளின் உடனடி ஊட்டத்தின் மூலம் சமூக ஊடகங்கள் வணிகங்களையும் நுகர்வோரையும் இணைக்கின்றன. ஒரு செய்திக்கு பதிலளிக்க ஒரு பிராண்டை (அல்லது யாராவது) எடுக்க வேண்டும் என்று நுகர்வோர் எதிர்பார்க்கும் நேரத்தை இது திறம்பட அதிகரித்துள்ளது.

9. இடம்மற்றும் தள பகுப்பாய்வு இணைப்புகள் மற்றும் இருப்பிடத்தை கருதுகிறது. இணைப்புகள் வாடிக்கையாளர்கள் நெருக்கமான மற்றும் தொலைதூர, பணியாளர் தளம் மற்றும் சில நேரங்களில் விநியோக மையங்களின் தளம். நுகர்ப்புறங்கள், முக்கிய தமனிகள் மற்றும் நெடுஞ்சாலைகளுக்கான அணுகல் சில இருப்பிட காரணிகள்.

10. இன்டர்நெட் ஆஃப் திங்ஸ்ஓப்பீட்டளவில் புதிய சொல் இது கணினிகள் மற்றும் தொலைபேசிகளைத் தவிர மற்ற பொருட்கள் ஒருவருக்கொருவர் இணைக்கும் ஒரு அமைப்பாகும். இந்த தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்தி ஃபிரிட்ஜ்கள், கடிகாரங்கள் மற்றும் பிற சாதனங்களை இணைக்க முடியும். இது ஒரு மதிப்புமிக்க, நேரத்தை மிச்சப்படுத்தும் தொழில்நுட்பமாகும், மேலும் இது சிறப்பாக இருக்கும்.



சில ஆண்டுகளில், இந்த தொழில்நுட்பம் கார்கள், பணப்பைகள் மற்றும் சுகாதார கண்காணிப்பு கருவிகளையும் இணைக்கும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. இணையத்துடன் இணைக்கக்கூடிய எதையும் இறுதியில் இணையத்துடன் இணைக்கப்படும்.

11. இணைய பயன்பாட்டின் அதிகரிப்புடன், வாடிக்கையாளர்கள் காய்கறிகள், மளிகை பொருட்கள் மற்றும் பேஷன் ஆடைகளை வாங்குவது அல்லது எந்தவொரு சேவையையும் பெறுவதிலிருந்து குறிப்பிட்ட விஷயத்தைப் பற்றிய அறிவைப் பெற்றிருக்கிறார்கள். முதலில் இணையத்தில் தகவல்களைத் தேடும் போக்கு, இது ரியல் எஸ்டேட்டிலும் பொருந்தும். இணையத்தில், மக்கள் அருகிலுள்ள இடங்கள் தொடர்பான சொத்துக்கள் மற்றும் தகவல்களைப் பற்றித் தேடுகிறார்கள், மேலும் அவர்கள் அந்தச் சொத்தைப் பற்றிய முழு அறிவைக் கொண்டுள்ளனர்.

12. பெரிய நகர்ப்புறங்களின் சமூக மற்றும் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு போக்குவரத்து ஒரு அடிப்படை பாத்திரத்தை வகிக்கிறது, அதே போல் அத்தகைய பகுதிகளின் வாழ்க்கைத் தரத்தை கணிசமாக பாதிக்கிறது. நகர்ப்புற போக்குவரத்து அமைப்புகளின் தரம் ரியல் எஸ்டேட் மதிப்புகளையும் பாதிக்கிறது. நகர்ப்புறத்தில் போக்குவரத்து அமைப்பு சேவைகளின் தரம் மற்றும் அளவு அதிகமானது, அந்த பகுதியின் செயலில் மற்றும் செயலற்ற அணுகல் அதிகமானது, மேலும் சராசரி ரியல் எஸ்டேட் மதிப்புகள் அதிகமாகும், இது மேம்பட்ட அணுகல் காரணமாக அதிக நேரடி நன்மைகளை விளைவிக்கும், குறைக்கப்பட்ட பொதுவான பயணம் செலவுகள் மற்றும் தனியார் கார்களின் குறைந்த பயன்பாடு, போக்குவரத்து அமைப்புகளில் முதலீடுகள், குறிப்பாக ரயில்வே மற்றும் பெருநகரங்களில் உற்பத்தி செய்யப்படும் குறைந்த சுற்றுச்சூழல் பாதிப்புகள்.

13. அடிப்படையில் சமூக சமயங்கு, குறிப்பாக வெவ்வேறு நகர்ப்புறங்களில் போக்குவரத்து விநியோகத்திற்கு இடையே பெரிய வேறுபாடுகள் இருந்தால், ஒரு தெளிவான நோய்த்தாக்கம் உருவாக்கப்படுகிறது. ஒரு உயர் மட்ட சேவை போக்குவரத்து அமைப்பு கிடைப்பது சொத்து உரிமையாளர்களுக்கு ஒரு நன்மையாகும், ஏனெனில் அது அவர்களின் சொத்துக்களின் மதிப்பை சேர்க்கிறது.

14. ஆன்லைன் போட்டியின் பொருளாதாரம் என்பது செங்கல் மற்றும் மோட்டார் தள்ளுபடி வணிகர்களிடம் இருக்கும் என்பதாகும். வேறு வழியில்லை, ஆனால் அவர்களின் கடைச் சூழல்களை செலவு-போட்டித்தன்மையுடன் முழுமையாக தானியக்கமாக்குவது. உதாரணமாக, வால்மார்ட் ஏற்கனவே இந்த திசையில் செல்கிறது.

சில்லறை விற்பனையின் நோக்கம் இனி ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளரையும் பொருட்களை வாங்குபவராக மாற்றுவதல்ல, மாறாக அவர்களை பிராண்டின் சீடர்களாக மாற்றுவதாகும். இது வாடிக்கையாளருடனான

## குறிப்பு

## குறிப்பு

உறவை உருவாக்குவதை நோக்கமாகக் கொள்ளும் - வாங்குதல் எங்கு நடந்தாலும், ஆன்லைனில், கடையில், மொபைல் அல்லது வேறு எங்கும் வாங்கும் சேனல்களில் விளையாடக்கூடிய ஒரு உரையாடல்.

### 14.17. சுருக்கம்

- எதிர்காலம்சில்லறை விற்பனையானது ஆன்லைன் இணையதளங்களை நோக்கி நகர்கிறது, ஏனெனில் நுகர்வோர் பெரும் பகுதியினர் ஆன்லைன் சந்தைக்கு மாறுகிறார்கள். சில்லறை வணிகத்தைத் தொடங்க புதிய தளங்கள், அமைப்புகள் மற்றும் தொழில்நுட்பங்கள் உள்ளன.
- சில்லறை சொத்து தொழில் எதிர்கொள்ளும் சில சவால்கள் டிஜிட்டல் சீர்குலைவு, வாடிக்கையாளர் தக்கவைத்தல், தொழில்நுட்ப தீர்வுகளைக் கண்டறிதல், வாடிக்கையாளர் எதிர்பார்ப்புகளை உருவாக்குதல், நவீன சந்தைப்படுத்தல், ஊழியர்களை ஊக்குவித்தல் மற்றும் தக்கவைத்தல் மற்றும் உள் தொடர்புகள்.
- சந்தையில் அதிகரித்து வரும் போட்டியைக் கையாள பல்வேறு முறைகள் உள்ளன, வாடிக்கையாளர்களின் வலி புள்ளிகளைக் கண்டறிந்து தீர்ப்புக் கண்டுபிடிப்பதுசந்தையில் ஒரு முக்கிய இடம் போட்டி விலை நிர்ணயம் வணிக பாணியில் மாற்றங்களை ஏற்றுக்கொள்வது மற்றும் சிறந்த வாடிக்கையாளர் சேவையை வழங்குகிறது.
- சந்தை பகுப்பாய்வு என்பது ஒரு சிறப்புத் தொழிலுக்குள் ஒரு சிறப்பு சந்தையின் கவர்ச்சி மற்றும் இயக்கவியல் பற்றிய ஆய்வு ஆகும். இது ஒரு நிறுவனத்தின் ஞானமுடிவு பகுப்பாய்விற்கு உதவுகிறது.
- சந்தை பகுப்பாய்வு செயல்முறைஒரு சொத்து பின்வரும் படிகளை உள்ளடக்கியது: தயாரிப்பு சொத்து உற்பத்தித்திறன் பகுப்பாய்வு பகுப்பாய்வு
- பயனர் சந்தை விளக்கத்தை வரையறுத்தல்
- முன்னறிவிப்பு தேவை காரணிகள்
- சரக்கு மற்றும் முன்னறிவிப்பு போட்டி விநியோகத்தை பகுப்பாய்வு செய்தல்
- வழங்கல் மற்றும் தேவைகளின் தொடர்பு பகுப்பாய்வு
- முன்னறிவிப்பு பொருள் பிடிப்பு

## குறிப்பு

- சொத்தின் நிதி மதிப்பீடு மதிப்பீட்டின் முழுமையான அடிப்படையையும் மதிப்பீட்டின் ஒப்பீட்டு அடிப்படையையும் அடிப்படையாகக் கொண்டது.
- நிதி மதிப்பீட்டில் மூன்று முறைகள் உள்ளன ஒரு சொத்து: எதிர்கால நிகர இயக்க வருமானத்தை (மேஜ) தள்ளுபடி செய்தல், மூலதனமயமாக்கல் வீத முறை மற்றும் மொத்த வருமான பெருக்கி முறை.
- ரியல் எஸ்டேட்டின் மேஜ கணக்கீடு வட்டி, வரி, தேய்மானம் மற்றும் கடன்தொகுப்புக்கு முந்தைய வருவாயைப் போன்றது.
- மூலதனமயமாக்கல் வீதம் ரியல் எஸ்டேட்டில் தேவையான வருவாய் விகிதம். இது சொத்தின் நிகர மதிப்பு பாராட்டு அல்லது தேய்மானம் என்றும் அழைக்கப்படலாம். இது தீர்மானிக்கிறது நிகர மதிப்பு அல்லது சொத்தின் தற்போதைய மதிப்பு.
- ஒரு சொத்தின் தொப்பி வீதத்தை தீர்மானிக்க மூன்று வழிகள் உள்ளன: கட்டமைக்கும் முறை, சந்தை பிரித்தெடுக்கும் முறை மற்றும் முதலீட்டு முறையின் இசைக்குழு.
- மொத்த வருமான பெருக்கி முறை அதே பகுதியில் உள்ள சொத்தின் மதிப்பீடு உருவாக்கப்படும் மொத்த வருமானத்திற்கு விகிதாசாரமாக மதிப்பிடப்படும் என்ற அனுமானத்தின் அடிப்படையில் அமைந்துள்ளது அந்த சொத்தின் மூலம்.
- சொத்து பகுப்பாய்வு சொத்தின் ஒவ்வொரு அம்சத்தையும் உள்ளடக்கிய சொத்தின் சுருக்கமான விளக்கம் சந்தை இடத்தில் சொத்தின் மதிப்பைப் புரிந்துகொள்ள இது பயனுள்ளதாக இருக்கும்.
- சில்லறை வாடிக்கையாளரின் எதிர்கால போக்கு வாங்குவதற்கான ஆம்னி சேனலாக இருக்கும்.
- தேவை மற்றும் வழங்கல், இருப்பிடம், உள்கட்டமைப்பு, தனிப்பயனாக்கம் மற்றும் சொத்து கடன்கள் கிடைப்பது உள்ளிட்ட பல்வேறு காரணிகளால் சில்லறை சந்தை அளவு பாதிக்கப்படுகிறது.
- வாடிக்கையாளர்களின் எதிர்பார்ப்புகள் மற்றும் வாங்கும் நடத்தை ஆகியவை சமூக ஊடகங்கள், பெரிய தகவல் செயலாக்கம், சுய சேவை உருவாக்கம், 24:7 வாடிக்கையாளர் சேவை, ஓம்னி-சேனல் சேவை மற்றும் தனிப்பயனாக்கப்பட்ட வாடிக்கையாளர் சேவையின் தேவை உள்ளிட்ட பல்வேறு காரணிகளால் பாதிக்கப்படுகின்றன.
- மாற்றங்கள் சமூக காரணிகளில் ஒரு நிறுவனத்தை பல்வேறு வழிகளில் பாதிக்கலாம். பெரும்பாலான நிறுவனங்கள் மக்கள் தொகை

## குறிப்பு

வளர்ச்சி மற்றும் வயது கட்டமைப்பை பகுப்பாய்வு செய்கின்றன. நுகர்வோர் மனப்பான்மை மற்றும் வாழ்க்கை முறை மாற்றங்களிலும் அவர்கள் ஆர்வம் காட்டுகிறார்கள். சந்தைப்படுத்தல் விபூகத்தில் குறைபாடுகள் இருந்தால் பகுப்பாய்வு காண்பிக்க முடியும்.

- வணிகச் சூழலின் காரணிகளை சரியான பகுப்பாய்வு செய்வதன் மூலம் சில்லறை சொத்துத் தொழில் கோரிக்கையை பூர்த்தி செய்கிறது: சந்தை பகுப்பாய்வு, நிதி பகுப்பாய்வு, இருப்பிட பகுப்பாய்வு மற்றும் சட்ட மற்றும் அரசியல் பகுப்பாய்வு.
- இணையம்மூலக வுரைபெள என்பது ஒப்பீட்டளவில் புதிய சொல் மற்றும் இது அடிப்படையில் கணினிகள் மற்றும் தொலைபேசிகளைத் தவிர மற்ற பொருட்கள் ஒருவருக்கொருவர் இணைக்கும் ஒரு அமைப்பாகும்.
- இது ஒரு மதிப்புமிக்க, நேரத்தைச் சேமிக்கும் தொழில்நுட்பம் மற்றும் அது சிறப்பாக வரப்போகிறது.
- சில்லறை விற்பனையின் ஆன்லைன் முறை சில்லறை கடைகளின் தேவையை குறைத்துள்ளது. நபர் மட்டுமேகடையில் வணிகத்தை யார் செய்ய முடியும்.
- எதிர்காலத்தில் ஆன்லைன் சில்லறை விற்பனையின் ஆதிக்கம் இருக்கும், ஏனெனில் இது ஆன்லைன் சில்லறை கடைகளை விட வர்த்தகத்தின் அதிக பங்கை உள்ளடக்கும். கடைகள் பெருகிய முறையில் நாம் பார்வையிடும் இடங்களாக மாறும், வெகுஜன தயாரிக்கப்பட்ட கட்டுரைகளை எடுப்பதற்கு மட்டுமல்லாமல், சிறப்பு விஷயங்களை வடிவமைத்து இணை உருவாக்கவும் நிபுணர்களின் தனிப்பட்ட உதவி.

### 14.18. முக்கிய சொற்கள்

• மெய்நிகர் உண்மை: மெய்நிகர் உண்மைநிஜ உலகத்திலிருந்து ஒத்ததாகவோ அல்லது முற்றிலும் மாறுபட்டதாகவோ இருக்கும் உருவகப்படுத்தப்பட்ட அனுபவம். மெய்நிகர் யதார்த்தத்தின் பயன்பாடுகளில் பொழுதுபோக்கு மற்றும் கல்வி ஆகியவை அடங்கும். வி.ஆர்-பாணி தொழில்நுட்பத்தின் பிற தனித்துவமான வகைகளில் ஆக்மென்ட் ரியாலிட்டி மற்றும் கலப்பு ரியாலிட்டி ஆகியவை அடங்கும், சில நேரங்களில் அவை நீட்டிக்கப்பட்ட ரியாலிட்டி அல்லது எக்ஸ்ஆர் என குறிப்பிடப்படுகின்றன.

• இன்டர்நெட் ஆன்லைன் திங்ஸ்: இணையத்தின் பிற சாதனங்கள் மற்றும் அமைப்புகளுடன் தரவை இணைத்து பரிமாறிக்கொள்ளும் நோக்கத்திற்காக சென்சார்கள், மென்பொருள் மற்றும் பிற

தொழில்நுட்பங்களுடன் உட்பொதிக்கப்பட்ட இயற்பியல் பொருட்களின் வலைப்பின்னலை “விஷயங்கள்” விவரிக்கிறது.

- செங்கல் மற்றும் உரல்:செங்கல் மற்றும் மோட்டார் குறிக்கிறது ஒரு கட்டிடம் அல்லது பிற கட்டமைப்பில் ஒரு அமைப்பு அல்லது வணிகத்தின் இயல்பான இருப்பு. சில்லறை கடைகள், தொழிற்சாலை உற்பத்தி வசதிகள் அல்லது கிடங்குகளை அதன் செயல்பாடுகளுக்கு வைத்திருக்கும் அல்லது குத்தகைக்கு எடுக்கும் ஒரு நிறுவனத்தைக் குறிக்க செங்கல் மற்றும் மோட்டார் வணிகம் என்ற சொல் பெரும்பாலும் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

- ஞறுமுஷு பகுப்பாய்வு:ஞறுமுஷு பகுப்பாய்வு ஒரு நபர் அல்லது அமைப்பு பலம், பலவீனங்கள், வாய்ப்புகள் மற்றும் வணிக போட்டி அல்லது திட்ட திட்டமிடல் தொடர்பான அச்சுறுத்தல்களை அடையாளம் காண உதவும் ஒரு மூலோபாய திட்டமிடல் நுட்பம்.

## 14.19. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

### குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. அதிகரித்து வரும் போட்டியை சமாளிக்க சில முறைகள் யாவை?
2. எழுதுங்கள்இணையத்தின் எதிர்கால பயன்பாடு குறித்த ஒரு சிறு குறிப்பு.
3. சமூக போக்குகள் வாடிக்கையாளர்களை எவ்வாறு பாதிக்கின்றன?
4. சில்லறை சொத்துத் துறையின் வாடிக்கையாளர்களின் தேவையைப் பூர்த்தி செய்யும் காரணிகளைக் குறிப்பிடுங்கள்.
5. எழுதுங்கள்சில்லறை கடைகளின் மூன்று எதிர்கால வடிவமைப்புகள் பற்றிய ஒரு சிறு குறிப்பு.

### நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. சில்லறை விற்பனையாளர்களின் எதிர்காலம் பற்றி விவாதிக்கவும்.
2. சில்லறை சொத்து வாடிக்கையாளர்களின் எதிர்கால நிலைமைகளை விளக்குங்கள்.
3. சமூக காரணிகள் சில்லறை சந்தை அளவை எவ்வாறு பாதிக்கின்றன என்பதை ஆராயுங்கள்.
4. சில்லறை துறையில் இணைய பயன்பாட்டின் தாக்கத்தை விவரிக்கவும்.
5. சில்லறை சொத்துத் துறையை போக்குவரத்து எவ்வாறு பாதிக்கிறது என்பதைப் பற்றி விவாதிக்கவும்.

## குறிப்பு

குறிப்பு

14.20. கூடுதல் வாசிப்புகள்

- க்ரூவால், துருவ். 2018. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.
- கில்பர்ட், டேவிட். 2003. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை. லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
- சவுத்ரி,பிரசாந்த். 2016. நவீன யுகத்தில் சில்லறை விற்பனை. புதுடில்லி: முனிவர் வெளியீடுகள்.
- கோவோரெக், ஹெலன் மற்றும் பீட்டர் மெகால்ட்ரிக். 2015. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை: கோட்பாடுகள்மற்றும் பயிற்சி.லண்டன்: பியர்சன் கல்வி.
- பெர்ரி,ஜெஸ்கோ மற்றும் டென்னிஸ் ஸ்பில்லெக். 2011. சில்லறை சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் பிராண்டிங்: சுழுஐ ஐ அதிகரிக்க ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட வழிகாட்டி. லண்டன்: விலே.