مدیر کل نظارت بر سازمان حمایت:

آرایشگران حق افزایش خودسرانه قیمت را ندارند

درحالی که رئیس اتحادیه آرایشگران مردانه تهران از خارج شدن این صنف از نرخ‌گذاری دستوری خبرداده، مدیر کل نظارت برشبکه‌های توزیعی واقتصادی سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان اعلام کرد: آرایشگران حق افزایش خودسرانه قیمت را ندارند و همه صنوف باید تابع دستورالعمل های قیمت‌گذاری باشند. چندی پیش مصطفی گواهی رئیس اتحادیه آرایشگران مردانه تهران اعلام کرده بود که در گذشته واحدهای صنفی در قالب چهار دسته ممتاز، درجه یک، درجه دو و درجه سه رتبه‌بندی می‌شدند و بنابراین چهار دسته، نرخی برای آنها واحدهای آرایشگری تعیین می‌شد؛ اما طبق مصوبه وزارت صنعت، معدن و تجارت اتحادیه آرایشگران مردانه از نرخ‌گذاری دستوری خارج شده‌اند و نرخ توسط واحدهای صنفی تعیین می‌شود. این اظهارات در حالی مطرح شد که اکبر تقوی شوازی -مدیر کل نظارت بر شبکه‌های توزیعی و اقتصادی سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان -در این باره به مصوبه یکصدوشانزدهمین جلسه هیئت عالی نظارت بر سازمان‌های صنفی کشور اشاره و تاکید کرد که براساس این مصوبه، نرخ گذاری کالا و خدمات صنفی باید طبق دستورالعمل نرخ‌گذاری کالا و خدمات صنفی مصوب شهریور ۱۳۹۱ باشد. وی افزود: براساس این دستورالعمل، کالا و خدمات عرضه‌شده در واحدهای صنفی به سه گروه طبقه‌بندی شامل گروه اول کالا و خدمات صنفی با اولویت یک در ۲۰ رسته کالا و خدمات است و قیمت آن پس از پیشنهاد اتحادیه صنف ذیربط به مجمع امور صنفی و بررسی کارشناسی در کمیته نرخ‌گذاری با مسئولیت سازمان صنعت، معدن و تجارت استان‌ها و تصویب در کمیسیون نظارت شهرستان‌ها قابل اجراست. تقوی شوازی با تاکید بر اینکه خدمات صنف آرایشگران مردانه نیز در زمره گروه کالا و خدمات صنفی اولویت اول قرار دارد، گفت: برای تعیین نرخ خدمات صنف یاد شده باید فرایند نرخ‌گذاری کالا و خدمات صنفی گروه اول طی شود و پس از تصویب کمیسیون نظارت شهرستان اجرایی شود و آرایشگران باید تابع این دستورالعمل باشند و حق افزایش خودسرانه قیمت را ندارند؛ بنابراین از فعالان در این حوزه می خواهیم که از این دستورالعمل ها تبعیت کرده و عموم شهروندان نیز در صورت مشاهده هرگونه تخلف صنفی، مراتب را از طریق شماره تلفن ۱۲۴ اطلاع رسانی کنند تا در اسرع وقت مورد بررسی و رسیدگی قرار گیرد.

نسل فردا
۶
پنجشنبه ۱۱ مرداد ۱۳۹۷
سال بیست و ششم | شماره ۵۷۴۱
۲ آگوست ۲۰۱۸ | ۱۹ ذی القعده ۱۴۳۹
NasleFarda.net
naslefardanews
naslfarda
کسب و کار
Business

خبر ویژه

با حضور مدیرعامل سازمان صنایع کوچک وشهرک‌های صنعتی ایران؛

سامانه کشوری کسب و کار به کسب و کار رونمایی شد

سککوک (سامانه کشوری کسب و کار به کسب و کار) امروز در سومین روز از بیست و چهارمین نمایشگاه بین‌المللی الکترونیک، کامپیوتر و تجارت الکترونیکی (الکامپ) با حضور معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت رونمایی شد. «سککوک» سامانه‌ای برای ارتقا و تسهیل تعاملات تجاری داخلی و بین المللی است که از جمله خدمات ویژه آن می‌توان به ارائه کارت اعتباری به منظور خرید از فروشگاه‌های سککوک، ارائه راهکارهای مدرن مدیریت و تأمین مالی زنجیره تأمین، ارائه راهکارهای مدرن مدیریت لجستیک، ارائه ابزارهای نوین پرداخت اعتباری و مدت‌دار برای انجام معاملات تجاری و تسهیل در صدور ضمانت‌نامه خرد تا سقف ۵۰۰ میلیون ریال توسط صندوق ضمانت سرمایه گذاری صنایع کوچک اشاره کرد. «صادق نجفی»، معاون وزیر و مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران در مراسم رونمایی از این سامانه در جمع خبرنگاران اظهار داشت: در این سامانه می‌توان تولیدکنندگان را با یکدیگر به صورت تجاری مرتبط کرد تا برای تأمین مواد اولیه و سایر نیازها با یکدیگر معامله کنند. وی افزود: کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط شامل صنایع، صنوف، بازرگانان و تعاونی‌ها با دربرگیری ویژه کسب و کارهای خانگی و همه تأمین کنندگان، مصرف کنندگان و کسب و کارهای مرتبط با آن‌ها می‌توانند عضو سامانه سککوک شوند. نجفی یادآور شد: اعضای عمومی می‌توانند پس از طی همه مراحل بررسی و ارزیابی مدارک، کد دائم سککوک دریافت کنند که اطلاعاتشان در سامانه قابل دسترس و جست‌وجو بوده و امکان تماس با آنان فراهم می‌شود.

بررسی ویژگی‌های شهر مناسب برای راه‌اندازی کسب و کارهای نوین

مدینه فاضله استارت آپی چه شکلی است؟

سارا ارجمند
گروه کسب و کار

استارت‌آپ‌ها برای رونق کسب‌وکار خود باید در شهر یا منطقه‌ای فعالیت کنند که از کسب‌وکار آن‌ها حمایت کند و زمینه را برای پیشرفت فراهم کند. اگرچه «سیلیکون‌ولی» منطقه‌ای قدیمی و معروف برای استارت‌آپ‌های فناوری است، اما برای رسیدن به موفقیت لازم نیست حتماً در این منطقه فعالیت کنید. بسیاری از شهرها به دنبال جذب شرکت‌های نوپا و دستیابی به درآمد احتمالی و اعتبار خوب حاصل از موفقیت استارتآپ‌های جدید هستند. جوامع مختلف به سختی برای بهبود عملکرد استارت‌آپ‌های خود تلاش می‌کنند.

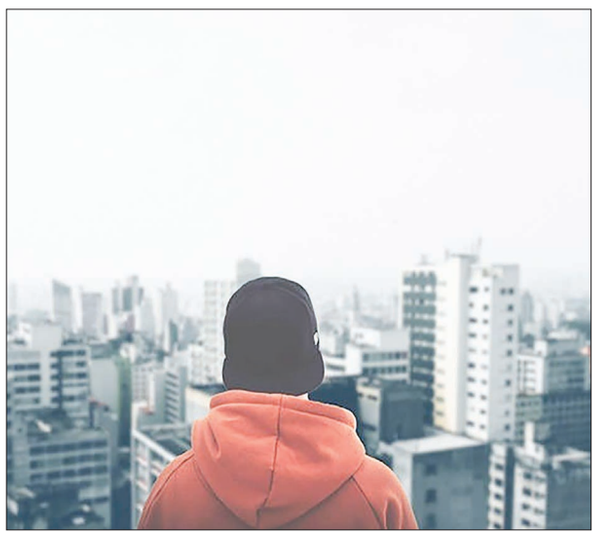
برای مثال همسایه سیلیکون‌ولی در جنوب آمریکا یعنی لس‌آنجلس را درنظر بگیرید. به نقل از CB Insights میزان جذب سرمایه استارت‌آپ‌های فناوری در این منطقه در سال ۲۰۱۶ به ۳ میلیارد دلار سرمایه رسیدند. شهر فرشته‌ها امروزه پس از سان‌فرانسیسکو و نیویورک رتبه سوم را در فعالیت استارت‌آپ‌ها به خود اختصاص داده است. مدیرعامل شرکت VentureDevs، جو گاردنر از فعالیت در این منطقه رضایت دارد. او می‌گوید: ترکیب خارق‌العاده‌ای از افراد خلاق، استارت‌آپ‌های جاه‌طلب، سازمان‌های پررونق و سرمایه اقتصادی در این قسمت در جریان است. این ترکیب یک دستورالعمل عالی برای شرکت‌های روبه‌رشد است که به توسعه نیاز دارند و همین‌طور شرکت‌هایی که می‌خواهند با آن‌ها کار کنند.

حتی می‌توان گفت کالیفرنیا هم تنها گزینه موجود نیست؛ انگیزه‌های کارآفرینی متعددی برای فعالیت در مناطق مختلف وجود دارد؛ اما صرف نظر از منطقه فعالیت، آگاهی از گرایش‌ها و فرصت‌ها کلید دستیابی به یک موقعیت مشخص و موفق برای استارت آپ است.

با وجود مناطق پررونقی که برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار وجود دارد، سعی کنید به دنبال علائمی متناسب با کسب‌وکار خود بروید؛ به‌طوری که آن منطقه آینده خوبی را برای کار در زمینه فعالیت شما فراهم کند.

۱. اکوسیستم پشتیبان

یک شهر باید به‌طور کلی از فرهنگ استارت‌آپ و کارآفرینی حمایت کند. این حمایت می‌تواند به شکل محرک‌ها و انگیزه‌های دولتی برای استارت‌آپ‌ها (برای مثال کاهش مالیات)، استقبال شهر موردنظر از تنوع، یا شناخت عمومی و ارزش‌گذاری بر فرهنگ بومی استارت‌آپ خود را نشان دهد. به‌عنوان مثال، شهر تورنتو علاوه بر سیاست‌گذاری کانادا مبنی بر صدور ویزاهای سریع برای کارگرهای ماهر در قانون‌گذاری خود برای بهبود گوناگونی و تعهد دانشگاه تورنتو به آموزش عالی درزمینه‌ی کارآفرینی تلاش می‌کند.



۲. هزینه پایین زندگی

اگرچه وجهه و اعتبار زندگی در شهرهای بزرگ وسوسه‌انگیز است، اما هزینه اجاره فضای کار در این شهرها بسیار بالاست. توانایی فراهم کردن یک موقعیت و مکان مناسب برای کارمندان و مؤسسین استارت‌آپ می‌تواند به زیربنای کسب‌وکار جدید کمک کند. هر عاملی مثل فضای ارزان‌تر اداری که منجر به کاهش قابل توجه هزینه‌ها شود، می‌تواند راه استارت‌آپ را قبل از اتمام سرمایه، هموار کند. یک مثال از این نمونه، چاتانوگا در تنسی است؛ براساس مطالعه SmartAsset هزینه‌های این منطقه در رابطه با اجاره محیط کار و حقوق کارمندان پایین است.

این مطالعه تخمین می‌زند که یک صاحب کسب‌وکار با پنج کارمند می‌تواند در این منطقه و در یک دفتر تقریبا ۳۰۰ متری کسب‌وکاری با سرمایه ۲۲۵،۴۴۲ هزار دلار را به مدت پنج سال راه‌اندازی کند.

۳. حضور آموزش عالی

وجود آموزشگاه و دانشگاه نزدیک به محیط کسب‌وکار یک ویژگی مطلوب دیگر برای استارت‌آپ‌هاست؛ زیرا این ویژگی‌ها می‌توانند کارآموزها و دیگر منابع قابل پشتیبانی را در اختیار کسب‌وکار قرار دهد. دانشگاه‌ها هم با مشارکت فعال استارت‌آپ‌ها در دوره‌ها و کارگاه‌های جدید به‌صورت مستقیم به رشد آن‌ها کمک می‌کنند. اخیرا بعضی دانشگاه‌ها معامله را با پیشنهاد برای سرمایه‌گذاری استارت‌آپ‌ها در برنامه‌های تقویتی آکادمیک جذاب می‌سازند. برای مثال دانشگاه برکلی، ۱۰۰ هزار دلار به هر تیم استارت‌آپ در برنامه خود پیشنهاد می‌دهد.

۴. دسترسی به سرمایه

ما در عصر دیجیتال زندگی می‌کنیم، بنابراین صرف‌نظر از این که کجا زندگی می‌کنید با منبع وسیعی از سرمایه‌گذارها در کشور خود یا در سراسر جهان روبه‌رو هستید. بااین‌حال در اختیار داشتن گزینه‌های بومی سرمایه‌گذاری هم می‌تواند به شما کمک کند. فقط مطمئن شوید برای دستیابی به سرمایه‌گذاری آمادگی لازم را دارید.

کلاس کسب و کار

طراحی چه نقشی در موفقیت کسب و کار دارد

طراحی یکی از پایه‌ای‌ترین المان‌های هر کسب‌وکار است که در موفقیت یا شکست در رسیدن به هدف نقشی اساسی دارد. در تاسیس و توسعه کسب‌وکار و خصوصا برندسازی برای آن، طراحی، نمادشناسی و ظاهر نقشی اساسی دارد. دراین میان شرکت‌های موفق با زبان طراحی منحصر به‌فرد، زمانی مقتضی را به طراحی و شکل‌دهی المان‌های اصلی خود مانند نام و لوگو اختصاص می‌دهند. محققان دانشگاه علم و فناوری میسوری در تحقیقات خود به این نتیجه رسیده‌اند که تنها دو دهم ثانیه طول می‌کشد تا کاربر نگاهی کلی به وبسایت شرکتی داشته و به آن جذب شود. این عدد بسیار کوچک، نتیجه تمام ساعت‌ها، روزها و ماه‌ها تلاش تیم طراحی شما خواهد بود. این زمان در اپلیکشین، تبلیغات بنری دیجیتال و تبلیغات فیزیکی نیز در همین حدود است. در نتیجه سرمایه‌گذاری روی طراحی باید بخش مهمی از تصمیمات یک کارآفرین باشد؛ چرا که زمان کمی برای تاثیرگذاری روی مخاطبان دارد. پس از جلب توجه اولیه، نوبت به نقش محتوا و ترتیب قرارگیری اطلاعات مورد نیاز مشتری می‌رسد. یک نکته جالب در مورد بالا بودن آمار مشاهده صفحه پرسش و پاسخ، نشان‌دهنده کامل نبودن اطلاعات اولیه وبسایت است. برای به کار گرفتن هرچه بهتر این سه مورد در استراتژی کاری، باید ابتدا هدف طراحی را مشخص کنید. یک طراحی خوب، داستانی عالی برای مخاطب تعریف می‌کند. این داستان می‌تواند برند شما را منسجم کرده و نوآوری را نیز به جریان بیندازد. در مرحله دوم باید همکاری را میان اعضای شرکت جاری کنید. قطعا همه افراد حاضر در سازمان از اهمیت طراحی آگاه نبوده و به آموزش نیاز دارند. مرحله بعدی، فراهم کردن ابزار و اطلاعات لازم برای تیم طراحی است. در نهایت به یاد داشته باشید که موارد زیر، اصلی‌ترین بخش‌ها در طراحی هویت برند شما خواهند بود:

لوگو: اگر لوگوی شما بی کیفیت باشد، برندتان بی کیفیت به نظر می‌رسد. وقار، سادگی، شفافیت و ماندگاری از خصوصیات یک لوگوی عالی است.

رنگ: یک ترکیب یا پالت رنگ برای برند انتخاب کنید. رنگ‌هایی که انرژی، محصول و برند شرکت شما را فریاد بزنند. یک لوگوی خوب همراه با ترکیب رنگ عالی با نفوذ به چشمان مخاطب موفقیت شما را تا حد زیادی تضمین می‌کند.

گرافیک: استفاده از المان‌های گرافیکی جذاب خصوصا در طراحی وبسایت، نفوذ شما به ذهن مخاطبان را بهبود می‌بخشد.

منبع: زومیت

بانک ملی ایران

آگهی مزایده املاک مازاد اداره امور شعب بانک ملی استان چهارمحال و بختیاری شماره ۹۷/۲

بانک ملی ایران در راستای اجرای قانون رفع موانع تولید رقابت پذیر و ارتقای نظام مالی کشور و تاکیدات دولت محترم، املاک تملیکی و مازاد خود را با شرایط ویژه و استثنایی به فروش میرساند، و در نظر است املاک مذکور بر مبنای قیمت پایه مزایده، در وضعیت موجود و به صورت نقدی، نقد و اقساط، بدون تصرف و متصرف دار (با شرایط مختلف) در معرض فروش قرار گیرد. متقاضیان میتوانند برای کسب اطلاعات بیشتر، بازدید از املاک، دریافت اسناد مزایده (برگه های شرایط شرکت در مزایده) و تسلیم پیشنهادات خود تا ساعت ۹ صبح روز پنج شنبه مورخ ۱۳۹۷/۵/۱۸ به اداره امور شعب بانک ملی استان واقع در شهرکرد میدان ۱۲ محرم اداره امور شعب بانک ملی استان طبقه سوم -دایره مهندسی و املاک مراجعه نمایند و یا با شماره تلفن ۳-۳۲۲۴۰۴۷۰ داخلی ۱۳۱۰ تماس حاصل نمایند.

توضیحات:

۱-بانک ملی ایران در قبول یا رد یک یا کلیه پیشنهادات مختار است.
۲-پیشنهادات فاقد سپرده یا دارای سپرده کمتر از میزان مقرر، مخدوش، مبهم و مشروط، مردود است.
۳-رعایت کلیه موارد مندرج در برگه های مزایده الزامی است.
۴-سپرده (ودیعه) شرکت در مزایده معادل ۵٪ قیمت پایه مزایده است که متقاضیان باید طی یک فقره چک تضمینی بانک ملی ایران در وجه اداره امور شعب استان چهارمحال و بختیاری به همراه پاکتهای مربوط به برگه شرایط شرکت در مزایده تحویل دهند.
۵-کلیه پاکات حاوی پیشنهادات متقاضیان خرید املاک در ساعت ۱۰ صبح روز پنج شنبه ۹۷/۵/۱۸ در سالن اجتماعات اداره امور شعب استان بازگشایی خواهد شد، لذا متقاضیان میتوانند در موعد یاد شده با ارائه کارت شناسایی در جلسه مذکور شرکت نمایند.
۶-املاک دارای متصرف به صورت وکالت بلاعزل و تقبل کلیه هزینه های مربوط به اخذ استعلامات مأخوذه در ارتباط با نقل و انتقال و سایر موارد بر عهده خریدار واگذار میگردد (هزینه تنظیم وکالت نامه بالمناصفه خواهد بود)
۷-برای کلیه املاک، بازدید الزامی است و در وضعیت موجود واگذار میگردد و برای املاک متصرفدار، وفق شرایط مندرج در برگ مزایده، تخلیه ملک بر عهده خریدار است.
۸-املاکی که به صورت نقد و اقساط واگذار می شود قرارداد منعقده به روش اجاره به شرط تملیک در املاک تملیکی می باشد.
۹-هزینه آگهی و کارشناسی بر عهده خریدار است و مشارالیه می بایست این هزینه را بر اساس اعلام نظر بانک قبل از انعقاد قرارداد نقداً در وجه بانک واریز نماید.
۱۰-متقاضیان خرید می بایست مبلغ ۲۰۰،۰۰۰ ریال به حساب شماره ۰۱۱۰۴۳۵۹۰۴۰۰۵ در وجه اداره امور شعب استان چهارمحال و بختیاری (قابل واریز در کلیه شعب) واریز و اصل رسید را به همراه برگه های تکمیل شده تحویل دهند.
۱۱-فروش املاک بصورت نقد و اقساط بر اساس جدول اعلام شده ذیل صورت خواهد پذیرفت که خریدار می بایست صراحتاً اشاره به مدت و سود نرخ مورد نظر نماید.
۱۲-در صورتیکه مبلغ پیشنهادی خریداران، بطور مساوی باشد، اولویت فروش با شرایط نقدی می باشد.
۱۳-نحوه فروش املاک مازاد بانک به شرح ذیل اعلام میگردد.

نحوه فروش با شرایط نقد

ردیف	شرح شرایط
۱	در صورت خرید نقدی ۱۰٪ تخفیف به خریدار داده خواهد شد(برای کلیه کاربری ها به استثناء موارد ذکر شده در توضیحات)
۲	املاک متصرف دار هم بصورت نقدی و هم با شرایط نقد و اقساط و با ارائه وکالت نامه بلا عزل به فروش میرسد.

نحوه فروش با شرایط نقد و اقساط

ردیف	کاربری	مدت	شرایط اقساط
۱	تجاری،مسکونی، اداری	دو ساله (۲۴ ماهه)	۵۰٪ نقد+۵۰٪ اقساط ماهیانه بدون سود
			۳۰٪ نقد +۷۰٪ اقساط ماهیانه با سود ۲۰٪
۲	صنعتی، کشاورزی، دامداری و خدماتی	دوساله (۲۴ ماهه)	۳۰٪ نقد + ۷۰٪ اقساط ماهیانه بدون سود

املاک مورد مزایده مرحله دوم (شماره ۹۷/۲) بانک ملی استان چهارمحال و بختیاری –مرداد ۹۷

نوبت دوم

ردیف	آدرس	کاربری	مساحت عرصه	مساحت اعیان	وضعیت ملک	پلاک ثبتی	قیمت پایه مزایده	میزان مالکیت	توضیحات
۱	شهرکرد-خیابان سعدی-کوچه۵۵-پلاک۱۱-طبقه دوم واحد شرقی	آپارتمان	قدر السهم	۱۱۷/۸	متصرف دار	۱/۶۲۷۳	۲،۸۵۵،۹۵۸،۵۴۰	۶دانگ	مشمول تخفیف خرید نقد نیست-تخلیه ملک بعهده خریدار- فروش بصورت نقد و اقساط
۲	شهرستان بروجن-نقنه-خیابان شهید ملک پور-جنب دبیرستان امین	مسکونی	۶۹۱	۳۲۱	متصرف دار	۱۷۹/۱۶	۱،۶۷۴،۱۴۸،۰۰۰	۶دانگ	مشمول تخفیف خرید نقد می باشد-تخلیه ملک بعهده خریدار- فروش بصورت نقد و اقساط
۳	سفید دشت-خیابان انقلاب-کوچه دولت-پشت شهرداری	مسکونی	۳۷۸/۷	۲۰۴	متصرف دار	۴۹۷/۱۱۸	۱،۳۳۲،۶۴۳،۲۰۰	۶دانگ	مشمول تخفیف خرید نقد می باشد-تخلیه ملک بعهده خریدار- فروش بصورت نقد و اقساط
۴	شهرک صنعتی شهرکرد-خیابان کوشش غربی-طرح برش فولاد	صنعتی (عرصه و اعیان و ماشین آلات)	۸۰۰۰	۱۳۲۴	تخلیه	۱۳۳۳/۱۳ -۱۳۳۳/۱۴	۱۹،۵۷۹،۶۹۴،۴۰۰	۶دانگ	مشمول تخفیف خرید نقد می باشد-فروش بصورت نقد و اقساط
۵	شهرک صنعتی شهرکرد-خیابان سروستان ۲-نبش کوهستان ۱	صنعتی (عرصه و اعیان و ماشین آلات)	۴۷۸۹	۲۷۹۴	تخلیه	۱۵۷۵/۹۹	۳۰،۵۷۵،۵۵۲،۰۰۰	۶دانگ	مشمول تخفیف خرید نقد می باشد-فروش بصورت نقد و اقساط
۶	شهرک صنعتی سفید دشت-طرح سپهر پلیمر اسپادانا	صنعتی (عرصه و اعیان و ماشین آلات)	۵۵۹۰/۶۳	۷۴۷	تخلیه	/۴۹۸ (۱۷۸و۱۷۹)	۱۴،۵۰۹،۰۶۴،۶۴۰	۶دانگ	مشمول تخفیف خرید نقد می باشد-فروش بصورت نقد و اقساط
۷	شهرک صنعتی شهرکرد -خیابان تلاش-نبش گلستان دوم-شرکت پلی بافت	صنعتی (عرصه و اعیان و ماشین آلات)	۶۶۳۱	۴۶۵۰	تخلیه	۱۵۷۵/۲۳۵	۲۴،۰۲۴،۰۰۰،۰۰۰	۶دانگ	مشمول تخفیف خرید نقد می باشد-فروش بصورت نقد و اقساط
۸	شهرکرد-خیابان فردوسی جنوبی-کوچه شیراز-پلاک ۵	مسکونی	۴۷۰/۲	۶۱۲	تخلیه	۱/۱۵۸۵	۱۱،۱۷۹،۱۶۸،۰۰۰	۶دانگ	مشمول تخفیف خرید نقد می باشد-فروش بصورت نقد و اقساط
۹	شهرکرد-کوی پلیس-کوچه ۱۰۶	مسکونی	۱۵۹/۷۵	۲۴۵	متصرف دار	۴/۳۵۳	۱،۰۹۸،۴۶۹،۱۶۸	۳/۲۵حبه	مشمول تخفیف خرید نقد می باشد-فروش بصورت نقد و اقساط
۱۰	فرخشهر-خیابان امام-کوچه۵۵-پلاک۱/۱۵	مسکونی	۲۴۰	۳۴۴	متصرف دار	۲۲/۱۹۳۱	۲،۳۷۰،۰۰۶،۸۰۰	۴۵حبه	مشمول تخفیف خرید نقد می باشد-فروش بصورت نقد و اقساط
۱۱	بروجن - خیابان طالقانی - کوچه کاروان - روبروی پل حسینیه خامس	مسکونی	۱۶۸/۸	۵۵۸/۴	متصرف دار	۵۳۳/۴۱۱	۱،۷۲۳،۰۰۰،۰۰۰	۱۷حبه	مشمول تخفیف خرید نقد نیست-فروش بصورت نقد اقساط
۱۲	شهرستان بروجن - شهر نقنه - محله ترک آباد - خیابان شهید میرزاخانی - پلاک ۱	مسکونی	۲۴۶	۱۳۴	متصرف دار	۱۷۹/۲۲۵	۳۴۶،۳۵۳،۷۷۷	۱۶/۳۳حبه	مشمول تخفیف خرید نقد می باشد-فروش بصورت نقد و اقساط
۱۳	شهرستان بروجن - شهر نقنه - محله باغها - ادامه کانال -روبروی پل -نبش کوچه ۴	مسکونی	۲۶۷/۵۱	۲۲۵	متصرف دار	۱۷۷/۳۰۵	۶۳۶،۳۶۴،۹۶۰	۲۸حبه	مشمول تخفیف خرید نقد می باشد-فروش بصورت نقد و اقساط
۱۴	بروجن-خیابان شهید رجایی-خیابان چهارم-کوچه شادی-پلاک ۲۱	مسکونی	۲۷۶	۲۱۳	متصرف دار	۱۸۲/۱۴۲	۲۷۲،۳۳۱،۱۱۱	۷حبه	مشمول تخفیف خرید نقد می باشد-فروش بصورت نقد و اقساط
۱۵	هفشجان-بلوار فجر-خیابان جهاد-پلاک۲	مسکونی	۲۷۷/۸۱	۲۴۲	متصرف دار	۲۲۱/۱۲۱۲	۷۲۲،۴۵۲،۰۸۰	۲۱حبه	مشمول تخفیف خرید نقد می باشد-فروش بصورت نقد و اقساط
۱۶	سفید دشت-خیابان آزادگان-کوچه ابوذر-روبروی مخابرات	مسکونی	۲۶۶/۵	۱۶۳	متصرف دار	۴۹۷/۸۶	۸۶۸،۹۰۷،۶۱۰	۵۱/۷۵حبه	مشمول تخفیف خرید نقد می باشد-فروش بصورت نقد و اقساط
۱۷	فارسان-خیابان شهید رجایی-روبروی دبیرستان	تجاری-مسکونی	۱۷۲	۹۷۵	متصرف دار	۴۱۶/۱۹۱۱	۱،۸۷۷،۰۰۰،۰۰۰	۱۰/۲۵حبه	مشمول تخفیف خرید نقد نیست-فروش بصورت نقد اقساط
۱۸	فارسان-شهرک فرهنگیان-خیابان یکتا-کوچه پویش ۱	مسکونی	۲۹۰/۸	۵۱۷/۵	متصرف دار	۴۱۱/۱۶۱	۲،۸۹۲،۴۵۸،۳۳۳	۴۷حبه	مشمول تخفیف خرید نقد نیست-فروش بصورت نقد اقساط
۱۹	لردگان-زمین شهری - خیابان ۱۳ آبان	مسکونی	۲۶۰	۳۵۸/۵	متصرف دار	- ۱/۲۴۵۶ ۱/۳۱۱۵	۲،۶۳۴،۶۶۰،۰۰۰	۳۴حبه	مشمول تخفیف خرید نقد می باشد-فروش بصورت نقد و اقساط

بانک ملی ایران - اداره امور شعب استان چهار محال و بختیای