سرآمد اقتصاد

شنبه- ۱۱ مهر ۱۴۰۵- سال دوازدهم- شماره ۲۵۹۹

«سرآمد» تحلیل می‌دهد؛

«قشم» از توسعه فیزیکی مراکز خرید تا ضرورت خلق تجربه‌های نوین

گروه تحلیل- محمد رسول کریمان - «جزیره قشم» طی سه دهه گذشته یکی از مهم‌ترین مقاصد تجاری و گردشگری ایران بوده است. موقعیت جغرافیایی، منطقه آزاد، دسترسی به بازارهای حاشیه خلیج فارس و افزایش سفرهای داخلی، این جزیره و به‌ویژه در گهان را برای سال‌ها با خرید و تجارت پیوند داد.

محمد رسول کریمان، مدیره بهره بردار، توسعه بازار و مشاور مراکز خرید در نوشتاری به «سرآمد» آورده است: بسیاری از مسافران با هدف اصلی خرید به قشم می‌آمدند؛ تنوع کالا، قیمت مناسب و امکان خرید کالاهای وارداتی نیز توسعه سریع مراکز تجاری را به دنبال داشت.

اما بازار امروز قشم با گذشته تفاوت دارد. در ۲۵ سالی که از نزدیک در بازار قشم و حوزه مراکز تجاری و خرده‌فروشی فعالیت داشته‌ام، تغییر رفتار مشتری را یکی از مهم‌ترین تحولات دیده‌ام. رشد خرید اینترنتی، کاهش قدرت خرید، محدودیت واردات و دسترسی بیشتر به اطلاعات باعث شده مشتری پیش از سفر درباره کالا، قیمت و برند تحقیق کند و الزاماً فقط برای خرید به قشم نیاید.

ازاین‌رو، آینده بازار را نمی‌توان در ساخت مراکز بزرگ‌تر و افزایش متراژ تجاری جست‌وجو کرد.

پایان یک دوره؛ آغاز دوره‌ای جدید

دوره توسعه صرفاً فیزیکی مراکز خرید در قشم را می‌توان رو به پایان دانست؛ نه به معنای پایان ظرفیت اقتصادی جزیره، بلکه به نشانه تغییر مدل رقابت.

در گذشته، خودِ مرکز خرید و تعداد واحدهای تجاری مزیت محسوب می‌شد؛ امروز اما مشتری باید دلیلی برای آمدن، ماندن و بازگشتن داشته باشد. مرکز خرید موفق فقط مجموعه‌ای از فروشگاه‌ها نیست؛ معماری، دسترسی، پارکینگ، رستوران، سرگرمی، فضای عمومی، خدمات، رویدادها، کیفیت برندها و مدیریت، همگی در تجربه مشتری نقش دارند.

بنابراین ارزش یک مرکز خرید بیش از آنکه با متراژ سنجیده شود، به فروش، تکرار مراجعه، مدت حضور مشتری و کیفیت ترکیب کسب‌وکارها وابسته است.

آینده توسعه تجاری قشم

قشم به مراکز بزرگ و مشابه پروژه‌های گذشته نیاز ندارد؛ بلکه باید از ظرفیت مراکز موجود بهتر استفاده کند و به سمت مدل‌های جدید خرده‌فروشی برود.

ایجاد مجموعه‌های تخصصی با هویت و مخاطب مشخص، می‌تواند یکی از این مسیرها باشد؛ مانند بورس موبایل و لوازم دیجیتال، پوشاک کودک، صنایع‌دستی، کالاهای لوکس یا مراکز سبک زندگی.

در کنار آن، مراکز موجود نیز با اصلاح مدل بهره‌برداری، ترکیب مستأجران، خدمات و برنامه‌های خود می‌توانند دوباره جذاب شوند. در سال‌های فعالیت در این حوزه، بارها دیده‌ام که مشکل یک پروژه الزاماً ساختمان آن نیست؛ بلکه برای دوران بهره‌برداری، به اندازه دوران ساخت برنامه‌ریزی نشده است.

ساختمان به‌تنهایی درآمد ایجاد نمی‌کند؛ بهره‌برداری حرفه‌ای است که آن را به یک کسب‌وکار موفق تبدیل می‌کند.

تغییر نسل، تغییر بازار

نسل‌های دهه ۷۰ و به‌خصوص دهه ۸۰، رفتار متفاوتی نسبت به مشتریان گذشته دارند. اگر خرید برای نسل‌های قبل هدف اصلی سفر بود، برای مشتری امروز تنها بخشی از تجربه سفر است.

مشتری امروز ممکن است به دنبال رستوران خوب، فضای متفاوت، سرگرمی، عکاسی، رویداد، برند خاص یا محلی برای گذراندن وقت با خانواده و دوستان باشد.

مراکز خرید موفق دنیا نیز مدت‌هاست از مفهوم «محل خرید» فاصله گرفته و به «مقصد» تبدیل شده‌اند. این تغییر در رفتار مشتری، برای آینده مراکز تجاری قشم نیز اهمیت زیادی دارد.

«قشم و درگهان» دو بازار متفاوت

قشم و درگهان را نباید یک بازار با مدل تجاری واحد دانست. درگهان بیشتر بر خرید اقتصادی، قیمت، عمده‌فروشی و خریدهای هدفمند استوار است؛ در مقابل، شهر قشم به دلیل هتل‌ها، رستوران‌ها، کافه‌ها، زیرساخت شهری و ساحل جنوبی، ظرفیت بیشتری برای ترکیب خرید با گردشگری و تفریح دارد.

این تفاوت می‌تواند یک مزیت باشد. درگهان می‌تواند جایگاه خود را به‌عنوان مقصد خرید اقتصادی و تجاری تقویت کند و شهر قشم بیشتر به سمت خرید تجربه‌محور، برند، غذا، تفریح و گردشگری حرکت کند.

از خرید به تجربه

یکی از خطاهای رایج در توسعه مراکز خرید، تمرکز بر فروش متراژ و اجاره واحدهاست. مرکز خرید با افتتاح تمام نمی‌شود؛ بلکه تازه وارد مهم‌ترین مرحله فعالیت خود می‌شود.

پس از افتتاح باید ترکیب واحدها، زمان مراجعه مشتری، عملکرد فضاها و تغییرات لازم به‌طور مستمر بررسی شود. رویدادها، تبلیغات، سرگرمی کودکان، رستوران و فودکورت، پارکینگ، نورپردازی و خدمات مشتری، بخشی از عملیات مرکز خرید هستند.

به اعتقاد من، بهره‌برداری حرفه‌ای باید از زمان طراحی پروژه آغاز شود، نه پس از تحویل ساختمان. تجربه فعالیت در این حوزه نشان می‌دهد بسیاری از مشکلاتی که بعد از افتتاح خود را نشان می‌دهند، در واقع ریشه در تصمیم‌هایی دارند که سال‌ها قبل و در مرحله طراحی گرفته شده‌اند.

«سرمایه‌گذاری آینده» مدیریت مهم‌تر از متراژ

سرمایه‌گذار موفق آینده الزاماً کسی نیست که بزرگ‌ترین پروژه را بسازد؛ بلکه کسی است که بازار، مشتری و مدل درآمدی را بهتر بشناسد.

ساخت مرکز تجاری بدون‌برنامه روشن برای بهره‌برداری، بازاریابی، جذب مشتری و مدیریت مستأجران، می‌تواند سرمایه زیادی را برای سال‌ها درگیر کند. در مقابل، پروژه‌ای که از ابتدا با شناخت مشتری و نگاه بهره‌برداری طراحی شود، شانس بیشتری برای ایجاد ارزش پایدار دارد. در نهایت، تفاوت میان یک ساختمان تجاری و یک کسب‌وکار موفق، در مدیریت و بهره‌برداری آن است.

آینده بازار قشم

قشم همچنان ظرفیت زیادی برای رشد اقتصادی و گردشگری دارد؛ اما بازگشت به مدل‌های گذشته راه‌حل آینده نیست. مشتری امروز انتخاب‌های بیشتری دارد و از مقصد خرید، ارزش و تجربه بیشتری انتظار دارد.

آینده مراکز تجاری قشم در افزایش بی‌پایان متراژ نیست؛ بلکه در ایجاد هویت، مدیریت حرفه‌ای، تخصصی شدن بازارها و خلق تجربه‌های متفاوت است.

قشم باید برای نسل جدید مشتریان، دلیل تازه‌ای برای سفر، خرید و ماندن در جزیره ایجاد کند. فرصت‌های آینده نصیب پروژه‌هایی خواهد شد که فقط «مکان فروش» نباشند و بتوانند به «مقصد» تبدیل شوند.

> در گهان بیشتر بر خرید اقتصادی، قیمت، عمده‌فروشی و خریدهای هدفمند استوار است؛ در مقابل، شهر قشم به دلیل هتل‌ها، رستوران‌ها، کافه‌ها، زیرساخت شهری و ساحل جنوبی، ظرفیت بیشتری برای ترکیب خرید با گردشگری و تفریح دارد

بازتاب

عضو سابق هیئت عامل سازمان بنادر:

دیپلماسی دریایی باید به اولویت سیاست خارجی ایران تبدیل شود

عضو سابق هیئت عامل سازمان بنادر گفت: ایران باید از حضور در سازمان‌های بین‌المللی دریایی به سمت اثرگذاری برود. به گزارش اقتصادسرآمد، حسن بیک‌محمدلو، با اشاره به روز جهانی دریانوردی به تسنیم اظهار کرد: این روز صرفاً فرصتی برای پاسداشت دریانوردان و فعالان صنعت کشتیرانی نیست، بلکه یادآور جایگاه دریا به‌عنوان یکی از مهم‌ترین عرصه‌های قدرت، اقتصاد، امنیت، تجارت و تعاملات بین‌المللی کشورهاست.

وی با اشاره به شعار سازمان بین‌المللی دریانوردی (IMO) برای سال‌های ۲۰۲۶ و ۲۰۲۷ با عنوان «از سیاست تا عمل؛ تقویت تعالی دریایی» افزود: این شعار بر ضرورت تبدیل سیاست‌ها، مقررات و تعهدات بین‌المللی به اقدامات واقعی و نتایج ملموس تأکید دارد و برای ایران نیز می‌تواند پیام مهمی در زمینه تبدیل سیاست‌های توسعه دریامحور به چارچوبی فعال برای حضور در عرصه بین‌المللی داشته باشد.

بیک‌محمدلو با بیان اینکه ایران از ظرفیت‌های گسترده دریایی برخوردار است، تصریح کرد: دسترسی به خلیج فارس، دریای عمان و آب‌های آزاد، برخورداری از ظرفیت‌های بندری و کشتیرانی و قرار گرفتن در مسیرهای مهم تجارت جهانی، فرصت‌های راهبردی برای کشور ایجاد کرده است. همچنین عضویت ایران در سازمان بین‌المللی دریانوردی از سال ۱۹۵۸، سرمایه نهادی مهمی برای حضور در نظام حکمرانی دریایی جهان به شمار می‌رود. وی با تأکید بر اهمیت دیپلماسی دریایی در شرایط پس از جنگ گفت: ایران باید از ظرفیت سازمان بین‌المللی دریانوردی، کنوانسیون‌ها و سازوکارهای حقوقی بین‌المللی و همچنین همکاری‌های منطقه‌ای و شبکه ارتباطات دریایی خود، فعالانه‌تر استفاده کند. وی ادامه داد: این ظرفیت‌ها نباید صرفاً برای طرح مسائل فنی کشتیرانی به کار گرفته شوند، بلکه باید در راستای پیگیری منافع ملی، صیانت از حقوق و منافع دریایی کشور، توسعه همکاری‌های منطقه‌ای، کاهش ریسک‌های ناشی از بحران‌ها و تقویت جایگاه ایران در معادلات دریایی منطقه و جهان مورد استفاده قرار گیرند.

دریچه

وزیر میراث فرهنگی در سفر به بوشهر:

بوشهر قطب جدید گردشگری دریایی و صنایع‌دستی ایران می‌شود

وزیر میراث فرهنگی گفت: قطار توسعه گردشگری با قدرت در حرکت است و بوشهر قطب جدید گردشگری دریایی و صنایع‌دستی می‌شود. به گزارش اقتصادسرآمد، سیدرضا صالحی‌امیری، وزیر میراث‌فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی امشب در جشن ملی هفته گردشگری در بوشهر، با بیان اینکه ایران امروز نیازمند زیست فرهنگی و مصرف فرهنگی است اظهار داشت: زیست فرهنگی به معنای تربیت انسان‌هایی بافضیلت، دغدغه‌مند و برخوردار از روحیه همدلی است که در این میان موسیقی، هنر و ادبیات به عنوان اجزای جدایی‌ناپذیر حیات جامعه بوشهر نقش‌آفرینی می‌کنند. وی با اشاره به هویت تاریخی و مقاومت مردم جنوب کشور افزود: بوشهر سرزمین نجیبان است و زمانی که از این خطه سخن می‌گوییم، به معنای تبلور صداقت و متانت است؛ مردمی که با تقدیم بیش از ۲ هزار شهید در دوران دفاع مقدس و ده‌ها شهید در سایر برهه‌های حساس، سرمایه هویتی بزرگی برای ایران فراهم کرده‌اند و امروز نیز نماد ایستادگی در برابر تجاوزگران هستند. وزیر میراث‌فرهنگی، گردشگری و صنایع‌دستی با تأکید بر اینکه چرخ توسعه گردشگری کشور حتی در دشوارترین شرایط متوقف نشده است تصریح کرد: تنها در هفته گردشگری سال جاری، ۲۴۶ پروژه با حضور رئیس‌جمهور در ۲۷ استان کشور رونمایی شد و در طول یک سال گذشته نیز حدود ۵۰۰ پروژه گردشگری در سراسر ایران به بهره‌برداری رسیده است که نشان‌دهنده اراده دولت برای پیشبرد این صنعت به عنوان پیشران اقتصادی است.

صالحی‌امیری با اشاره به لزوم تغییر در نقشه‌های گردشگری کشور ادامه داد: مجموعه وزارت میراث‌فرهنگی در تلاش است تا مسیر جدید گردشگری جنوب را به عنوان یکی از کانون‌های اصلی در تقویم ملی فعال کند؛ چراکه امروز نگاه جهانیان به ایران تغییر کرده و علاقه‌مندند ظرفیت‌های تاریخی، طبیعی و فرهنگ مقاومت در استان‌هایی نظیر هرمزگان، بوشهر و خوزستان را از نزدیک مشاهده کنند.

شیلات

آبزی‌پروری در قفس در سواحل تنگستان توسعه می‌یابد

معاون آبزی‌پروری شیلات استان بوشهر گفت: طرح نصب قفس‌های پرورش ماهی شرکت آبزیان ساحل طلایی در سواحل شهرستان تنگستان با ظرفیت تولید ۵۰۰ تن در حال اجراست. به گزارش اقتصادسرآمد، طیبه دهاز به همراه عدنان عباسی، رئیس گروه پرورش میگو در قفس شیلات استان، از روند اجرای طرح نصب قفس‌های پرورش ماهی شرکت آبزیان ساحل طلایی در سواحل شهرستان تنگستان بازدید کردند.

معاون آبزی‌پروری شیلات استان بوشهر، در جریان این بازدید اظهار کرد: این طرح در فاصله چهار مایلی و روبه‌روی خورشهاب تنگستان در حال اجراست و با هدف توسعه فعالیت‌های آبزی‌پروری در دریا و استفاده از ظرفیت‌های مناسب سواحل استان بوشهر در دستور کار قرار گرفته است. وی افزود: بر اساس برنامه اجرایی این طرح، چهار حلقه قفس پرورش ماهی در این محدوده نصب خواهد شد که مجموع ظرفیت تولید آن‌ها ۵۰۰ تن پیش‌بینی شده است.

معاون آبزی‌پروری شیلات استان بوشهر با اشاره به روند اجرای عملیات نصب قفس‌ها گفت: عملیات نصب قفس‌ها در حال انجام است و طبق برنامه، این مرحله تا اواخر مهرماه به پایان خواهد رسید و پس از تکمیل عملیات نصب و آماده‌سازی قفس‌ها، مرحله ذخیره‌سازی ماهی در قفس‌ها آغاز می‌شود. دهاز با اشاره به وضعیت ذخیره‌سازی و برداشت ماهی سی‌باس در طرح‌های پرورش ماهی در قفس استان اظهار کرد: از سال زراعی گذشته تاکنون ۲ میلیون و ۱۳۸ هزار قطعه ماهی ذخیره‌سازی شده و تاکنون ۵۰۰ تن ماهی برداشت شده است. همچنین پیش‌بینی می‌شود تا پایان سال جاری حدود ۲ هزار تن ماهی سی‌باس برداشت شود. وی ادامه داد: در طرح شرکت آبزیان ساحل طلایی نیز در فاز نخست، ۱۰۰ هزار قطعه ماهی سی‌باس با وزن متوسط ۱۰۰ گرم ذخیره‌سازی خواهد شد و در اواخر سال جاری، فازهای بعدی ذخیره‌سازی نیز انجام می‌شود. معاون آبزی‌پروری شیلات استان بوشهر خاطرنشان کرد: اجرای طرح شرکت آبزیان ساحل طلایی در تنگستان، گامی در مسیر توسعه پرورش ماهی در قفس در این شهرستان است و با بهره‌برداری از چهار حلقه قفس، ظرفیت تولید ۵۰۰ تن برای این مجموعه ایجاد خواهد شد. دهاز گفت: با تکمیل عملیات نصب و آغاز ذخیره‌سازی ماهی، این طرح وارد مرحله عملیاتی تولید خواهد شد و ظرفیت ایجادشده می‌تواند در چارچوب برنامه‌های توسعه آبزی‌پروری استان بوشهر مورد استفاده قرار گیرد.

گلستان ظرفیت مناسبی برای توسعه پرورش ماهیان سردابی دارد

معاون هماهنگی امور اقتصادی استاندار گلستان با اشاره به ظرفیت‌های استان در حوزه اقتصاد دریا محور گفت: شرایط اقلیمی، مرز دریایی و منابع آبی گلستان، زمینه مناسبی برای توسعه فعالیت‌های اقتصادی از جمله پرورش ماهیان سردابی فراهم کرده است. به گزارش اقتصادسرآمد، عبدالعلی کیان‌مهر در بازدید از نخستین زنجیره خدمات کشاورزی گلستان، اظهار کرد: اقتصاد دریا محور یکی از موضوعاتی است که از ابتدای فعالیت دولت و در برنامه هفتم توسعه مورد تاکید قرار گرفته و استان گلستان نیز با توجه به ظرفیت‌های طبیعی خود، زمینه مناسبی برای فعالیت در این حوزه دارد. وی افزود: گلستان با برخورداری از بیش از ۹۰ کیلومتر مرز دریایی، رودخانه‌های متعدد و شرایط اقلیمی مناسب، ظرفیت قابل توجهی برای توسعه فعالیت‌های مرتبط با اقتصاد دریا محور، به‌ویژه در حوزه پرورش آبزیان دارد.

معاون اقتصادی استاندار با اشاره به بازدید از یک مجتمع پرورش ماهی در جنوب استان گفت: این مجموعه با استفاده از آب رودخانه و در محیطی مناسب، در زمینه پرورش ماهی قزل‌آلا فعالیت می‌کند و شرایط منطقه برای پرورش ماهیان سردابی مناسب است

کیان‌مهر ادامه داد: در این مجتمع با استفاده از امکانات و تغذیه مناسب، ماهی قزل‌آلا در شرایط مطلوب پرورش داده می‌شود و این ظرفیت می‌تواند به عنوان بخشی از ظرفیت‌های اقتصادی استان مورد توجه قرار گیرد.

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خراسان شمالی
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک شیروان
هیأت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین‌نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی، برابر کلاسه ۱۴۰۴۱۱۴۰۲۰۷۱۰۰۱۵۵۸ و رأی شماره ۱۴۰۵/۶۰۰۳ هیأت اول و دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک شیروان، تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی گوهر خاکستری، به شناسنامه شماره ۲۲۳۹۵ و کد ملی ۰۸۲۷۹۹۷۵۰۷، صادره از شیروان، فرزند رمضان، در شش‌دانگ مزرعه، بدین صورت که مساحت ۲۳۸۳.۱۲ مترمربع جزء پلاک ۲۲۷ فرعی از ۳۲ اصلی، ناحیه ۲، از محل مالکیت علی اکبرزاده تنسوان، (قسمتی از مالکیت وی سهم‌الارث مریم اکبرزاده)، واقع در خراسان شمالی، بخش ۵، حوزه ثبت ملک شیروان، محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم، مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود. در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند، می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. شناسه آگهی: ۲۲۹۱۱۶۸
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۰۷/۱۱ - تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵/۰۷/۲۶
محمد زارعی - رییس ثبت اسناد و املاک شیروان

«آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی»

برابر رای شماره ۱۴۰۵۶۰۳۰۱۲۰۶۰۰۴۵۱۲ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سندرسمی مستقر در واحدثبتی حوزه ثبت ملک بهارستان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای مسلم یارلو فرزند حسینعلی بشماره شناسنامه ۲۴۵۸۲ نسبت به عرصه ششدانگ یک قطعه زمین با کاربری زراعی به مساحت ۴۶۱۱.۱۹ مترمربع پلاک ۱۰۵۲ فرعی از ۱۴۸ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۱۰۹ فرعی از۱۴۸ اصلی واقع در قلعه میر خریداری از مالک رسمی آقای علی حسینی محرز گردیده است.لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دونوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود،در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سندمالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خودرابه این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید،ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض،دادخواست خودرابه مراجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت صادر خواهدشد.س ۵۱۳۲ تاریخ انتشار نوبت اول:۱۴۰۵.۰۶.۲۵ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵.۰۷.۱۱
علی رحیمی پردنجانی-رئیس ثبت اسناد و املاک بهارستان

«آگهی موضوع ماده ۳قانون و ماده ۱۳آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی»

برابر رای شماره ۱۴۰۵۶۰۳۰۱۲۰۶۰۰۵۵۴۶ مورخه ۱۴۰۵.۰۶.۱۰ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سندرسمی مستقر در واحدثبتی حوزه ثبت ملک بهارستان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای ربیع سبز علی زاده فرزند شیر بشماره شناسنامه ۱۰۲۴ صادره از صومعه سرا نسبت به ششدانگ یکباب ساختمان به مساحت ۹۸ مترمربع پلاک ۶۳۷۷ فرعی از ۱۴۱ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۱۱ فرعی از ۱۴۱ اصلی واقع در صالحیه خریداری از مالک رسمی آقای علی اکبر واعظی جزه و آقای حسن امامی جزه محرز گردیده است.لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دونوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود،در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سندمالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خودرا به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید،ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض،دادخواست خودرا به مراجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت صادر خواهدشد.س ۵۱۴۳ تاریخ انتشار نوبت اول:۱۴۰۵.۰۷.۱۱ تاریخ انتشار نوبت دوم:۱۴۰۵.۰۷.۲۹
احمد فخری-رئیس ثبت اسناد و املاک بهارستان