

راز «هراس پنهان» از خرید و فروش آپارتمان

دو طرح در مجلس، یک فرصت برای «مهار هراس پنهان خریداران و فروشندگان ملک از انجام معامله ملکی» ایجاد کرده است که با اعمال فرمول جهانی «اتصال دو طرف معامله مسکن» در طرح نمایندگان، عواید این فرصت محقق می‌شود. نمایندگان دنبال ساماندهی بازار «واسطه‌گری مسکن» هستند و اخیراً کلیات «تسهیل مجوزهای کسب‌وکار» را نیز تصویب کرده‌اند. آسیب‌شناسی فعالیت واسطه‌های ملکی نشان می‌دهد وضع موجود هیچ شباهتی به الگوی جهانی ندارد.

به گزارش سایت خبری پرسون، «هدایت همزمان منافع خریدار و فروشنده توسط یک مشاور ملکی» ایراد شاخص است. بررسی‌ها درباره الگوی جهانی حاکی است: یک کریدور برای شروع، اجرا و پایان معاملات ملک وجود دارد که ۵ گروه خریدار، فروشنده، وکیل حقوقی خریدار، وکیل حقوقی فروشنده و مشاور املاک با ورود به آن و طی ۱۶ مرحله، «معامله موفق ملکی» را رقم می‌زنند. «صندلی خالی» وکلای حقوقی در معاملات، با استارت رقابت در بازار ارائه خدمات حقوقی به واسطه طرح مجلس پر می‌شود. بازار «خدمات حقوقی ملکی» حداقل ۶۰۰ هزار تقاضای سالانه دارد.

طرح ساماندهی فعالیت واسطه‌های ملکی در حالی هم‌اکنون در مجلس در دست بررسی است که تجارب جهانی، آدرس یک کریدور امن برای معاملات مسکن را نشان می‌دهد. بررسی‌ها در این باره نشان می‌دهد، هم‌اکنون یک چالش مهم در فرآیند واسطه‌گری معاملات مسکن منجر به ایجاد هراس پنهان در متعاملین (خریدار و فروشنده) مسکن شده است؛ در حالی که معاملات مسکن در دنیا (اروپا و آمریکا) از ابتدا تا انتها شامل ۱۶ مرحله امن تا رسیدن به هدف (خرید و فروش یا اجاره مسکن) می‌شود. یافته‌های برگرفته از بررسی روند معاملات مسکن در این کشورها نشان می‌دهد. در ایران اما چنین بستر امنی برای معاملات ملکی در دسترس نیست.

در قالب کریدور امن جهانی برای معاملات ملکی، دو گروه مشاور در جریان معاملات ملکی از نخستین تا آخرین مرحله معامله، (یعنی تا زمان تسویه حساب کامل و انتقال سند به نام خریدار) در کنار متعاملین (خریدار و فروشنده) حضور دارند. یک گروه از این مشاوران «مشاوران بازاریاب» و گروه دیگر «مشاوران حقوقی» یا «وکلا»، هستند. مرحله اول معاملات ملکی در کشورهای دنیا شامل «مراجعه خریدار» برای انجام معامله به واسطه‌های ملکی است. این مراجعات در کشورهای پیشرفته هم به شکل حضوری و هم از طریق مراجعه آنلاین و غیرحضوری به سامانه‌های معرفی املاک یا استارت‌آپ‌های بازاریابی ملکی صورت می‌گیرد. در مرحله دوم، «نامه تمایل به خرید» به مشاوران بازاریاب ملکی از سوی متقاضی ارسال می‌شود. در مرحله سوم «پیشنهاد قیمت» اعلام می‌شود و در مرحله چهارم پیشنهاد قیمتی خریدار به فروشنده اعلام می‌شود. پس از انجام مرحله پنجم یعنی «انجام مکاتبات» مورد نیاز در مرحله ششم «موافقت اولیه» حاصل شده و از مرحله هفتم، پای «وکلا» و «مشاوران حقوقی» به فرآیند معامله و واسطه‌گری ملکی باز می‌شود.

در مرحله هشتم، «۱۰ درصد از بهای کل معامله» در قالب «پیش پرداخت» تعیین می‌شود و در مرحله نهم این مبلغ به «حساب مشتری» واریز می‌شود. حساب مشتری حسابی است که وکلا برای واریز پیش‌پرداخت و سایر پرداختی‌های خریدار ملک باز می‌کنند و از سایر حساب‌های شخصی و کاری آنها جدا است. پس از طی «تشریفات معامله» در مرحله دهم، در مرحله بعدی (مرحله یازدهم) در صورتی که قرار است متقاضی برای خرید ملک از وام بانکی استفاده کند مراحل اداری مربوط به «دریافت وام» طی می‌شود. در مرحله دوازدهم ملک به لحاظ سلامت فنی و حقوقی مورد کارشناسی قرار می‌گیرد و در مرحله سیزدهم «پرداخت کل بهای معامله» صورت می‌گیرد.

در مرحله چهاردهم نیز «قرارداد فروش» تنظیم می‌شود. در مرحله بعد (مرحله پانزدهم) ملک مورد نظر به خریدار تحویل و بهای معامله به فروشنده پرداخت می‌شود. مرحله شانزدهم نیز مربوط به «بیمه مسوولیت وکلا» است. وکلا و مشاوران حقوقی مسوولیت‌های خود را در قبال متعاملین بیمه می‌کنند. حق کمیسیون مشاوران بازاریاب و مشاوران حقوقی نیز با توجه به نقشی که در معامله ایفا کرده‌اند و با در نظر گرفتن نرخ‌های متعارف به آنها پرداخت می‌شود. در معاملات ملکی در برخی از کشورهای دنیا، پرداخت حق کمیسیون بر عهده فروشنده است با این نگاه که هر کدام از خریداران ملکی زمانی خود فروشنده خواهند شد و نوبت پرداخت کمیسیون معاملات ملکی از سوی آنها نیز فرا می‌رسد. اما در برخی دیگر از کشورها هر دو سمت معامله اعم از خریدار و فروشنده به‌طور مساوی اقدام به پرداخت حق کمیسیون می‌کنند.

ریشه هراس پنهان در معاملات ملکی

هم‌اکنون و در غیاب کریدور امن معاملات ملکی در کشور، جای خالی صندلی مشاوران حقوقی در کنار مشاوران بازاریاب ملکی در فرآیند واسطه‌گری ملک مشاهده می‌شود. این جای خالی-غیبت مشاوران حقوقی- هراس پنهان در میان متقاضیان خرید و فروش واحدهای مسکونی را رمزگشایی می‌کند. در واقع راز هراس پنهان از خرید و فروش مسکن به این صندلی خالی یا به عبارت بهتر غیبت مشاوران حقوقی در فرآیند واسطه‌گری معاملات ملکی مربوط می‌شود. در کشورهای پیشرفته دنیا مشاوران حقوقی در کنار مشاوران بازاریاب ملکی حلقه اتصال معامله‌گران محسوب می‌شوند. معاملات ملکی در کشور در حالی در غیاب مشاوران حقوقی و تنها با واسطه‌گری مشاوران بازاریاب انجام می‌شود که مطابق اعلام مقامات حقوقی و قضایی، هم‌اکنون بیشترین میزان پرونده‌های حقوقی و قضایی مربوط به دعاوی ملکی است.

مطابق با روال انجام معاملات ملکی در ایران، متعاملین هم در بازار خرید و فروش و هم در بازار اجاره مسکن، با یک بازار سنتی مواجهند. در فرآیند

معاملات ملکی در ایران، تنها یک واسطه یا مشاور بازاریاب به عنوان حلقه اتصال بین معامله‌گران وجود دارد که همین موضوع خود منجر به ایجاد تعارض و تضاد منافع می‌شود. از آنجا که در فرآیند واسطه‌گری ملکی در ایران، مشاور بازاریاب هم برای خریدار و هم برای فروشنده یک نفر است امکان اینکه در آن واحد بتواند منافع خریدار و فروشنده را به‌طور همزمان دنبال کند عملاً وجود ندارد.

اما در صورتی که هر کدام از متعاملین به واسطه یک مشاور مختص خود (خریدار با واسطه یک مشاور و فروشنده با واسطه مشاور دیگری) به فرآیند معاملات ملکی ورود می‌کردند، قطعاً منافع آنها به نحو بهتر و بیشتری تامین می‌شد. هم‌اکنون اما وجود تنها یک مشاور بازاریاب در فرآیند معاملات ملکی، ریسک خرید و فروش و حتی اجاره مسکن را بالا برده است. این در حالی است که همواره غیبت مشاوران حقوقی و وکلا در فرآیند واسطه‌گری و انجام معاملات ملکی منجر به بروز آسیب و زیان‌دیدگی در این معاملات شده است.

در حال حاضر، متعاملین در عمده قراردادهای مسکن و از همان بدو تصمیم‌گیری برای ورود به بازار مسکن با نیت خرید، فروش یا اجاره، با نوعی استرس و هراس پنهان مواجهند. این هراس پنهان از ابتدا تا انتهای معامله همراه آنها خواهد بود و تا زمانی که کل مبلغ پرداختی تسویه نشده و مراحل اداری و تشریفات مربوط به انتقال سند صورت نگرفته است بین متعاملین ادامه دارد. تقریباً همه افرادی که این روزها برای خرید مسکن به بازار معاملات مسکن مراجعه می‌کنند از بابت صحت و سلامت حقوقی معامله‌ای که قرار است به آن وارد شوند هراس دارند. خریداران مسکن که مطابق با عرف بازار، عمدتاً در سه مرحله اقدام به پرداخت بهای ملک مورد معامله کرده و سپس سند رسمی به نام آنها منتقل خواهد شد، همواره و تا زمانی که سند رسمی به دست آنها نرسیده است درباره صحت و سلامت معامله‌ای که به آن ورود کرده‌اند نگران هستند.

این نگرانی زمانی افزایش می‌یابد که افراد معمولاً در فرآیند خرید مسکن که گران‌ترین کالای مصرفی در طول زندگی هر فرد محسوب می‌شود، تمام دستاوردهای مالی و پس‌اندازهای قبلی و آتی خود را برای خرید آپارتمان هزینه می‌کنند. از سوی دیگر فروشنده‌ها نیز از ابتدای ورود به فرآیند فروش مسکن، با نگرانی از بابت پرداخت به موقع بهای معامله از سوی خریدار رو به رو هستند. این نگرانی‌ها زمانی از شدت بیشتری برخوردار می‌شود که هم‌اکنون و در غیاب قوانین صریح درباره مسوولیت‌ها و وظایف واسطه‌های ملکی قبل، حین و بعد از انجام معاملات مسکن، عملاً مسوولیت این واسطه‌ها بعد از انعقاد مبادیه نامه و پرداخت نخستین مرحله از بهای ملک مورد معامله، یعنی زمان دریافت حق کمیسیون، به پایان می‌رسد.

در واقع پس از نوشتن مبادیه‌نامه و پرداخت نخستین مرحله بهای معامله از سوی خریدار به فروشنده، واسطه‌های ملکی حق کمیسیون خود را دریافت می‌کنند و پس از آن هیچ مسوولیت قانونی در قبال عمل به تعهدات از جانب طرفین متوجه آنها نیست.

نظر مجلس درباره مسوولیت واسطه‌ها

طرح ساماندهی فعالیت واسطه‌های ملکی در حالی در مجلس در دست بررسی است که طراحان آن معتقدند یکی از عوامل افزایش قیمت مسکن تلاش تعدادی از واسطه‌های ملکی برای فروش یا اجاره واحدهای مسکونی با نرخ‌های بالاتر است. چرا که کمیسیون یا حق‌الزحمه آنها به‌طور مستقیم با بهای فروش یا اجاره مسکن در ارتباط است و به همین دلیل برخی از این واسطه‌ها تلاش می‌کنند از طریق بالا بردن سطح قیمت‌ها درآمد بیشتری کسب کنند.

این در حالی است که طراحان این طرح، اعلام کردند که قصد دارند برای ایجاد یک بستر امن در مسیر انجام معاملات، فهرستی از مسوولیت‌های قانونی برای واسطه‌های ملکی تعریف و تصویب کنند. کمال حسین‌پور، عضو کمیسیون عمران مجلس و از طراحان طرح ساماندهی فعالیت واسطه‌های ملکی در این باره اعلام کرد: بررسی طرح ساماندهی بنگاه‌ها و فعالیت‌های واسطه‌های ملکی در کمیسیون عمران مجلس مطرح است. بخشی از آن به دلیل مسائل حقوقی در کمیسیون قضایی در حال پیگیری است و بخش دیگر در کمیسیون عمران پیگیری می‌شود. وی افزود: ما معتقدیم که باید به این طرح فهرستی از مسوولیت‌های قانونی برای واسطه‌های ملکی تعریف و اضافه شود تا فعالیت‌های آنها مشخص شده و ساماندهی شود.

در واقع باید مسوولیت‌های مشخص و قانونی برای آنها تعیین شود تا در ازای حق کمیسیون سنگینی که هم‌اکنون از متعاملین دریافت می‌کنند خدمات مطلوب مشتریان را نیز ارائه کنند. حلقه واسط متعاملین در بازار مسکن باید تا مراحل آخر وصول پول و انتقال سند هم در برابر متعاملین تعهد داشته باشد. حسین پور افزود: هم‌اکنون موضوع تعارض منافع در فعالیت این واسطه‌ها موج می‌زند. وقتی این افراد مشاهده می‌کنند که هر چه قیمت مسکن و اجاره‌بها افزایش یابد مبلغ بیشتری حق کمیسیون دریافت می‌کنند قطعاً از افزایش قیمت استقبال و حمایت می‌کنند. از سوی دیگر عقیده داریم باید درباره سایت‌ها و استارت‌آپ‌های ملکی هم مسوولیت و نظارت بیشتری تعریف شده و اجرا شود. وی تأکید کرد: مبلغی را که واسطه‌ها در قالب حق کمیسیون دریافت می‌کنند باید در ازای همه خدمات و نظارت‌هایی باشد که تا مراحل پایانی انتقال سند انجام می‌دهند؛ تا جابه‌جایی و نقل و انتقال و مشکلات قانونی که ممکن است ایجاد شود با مداخله آنها انجام و حل و فصل شود.

بازاری با ۶۰۰ هزار تقاضا

صندلی مشاوران حقوقی در نبود وکلا و کارشناسان حقوقی در معاملات ملکی در حالی خالی است که اخیراً مجلس طرحی را در دست بررسی قرار داده است که در صورت تصویب و تأیید این طرح، همزمان با برداشته شدن برخی محدودیت‌ها و رفع انحصار در ارائه خدمات حقوقی، دسترسی آسان‌تر و ارزان‌تر به مشاوران و وکلا برای تسهیل در انجام تمام امور نیازمند به مشاور حقوقی برای خانوارها و افراد، فراهم می‌شود. هم‌اکنون و براساس قوانین موجود که بسیاری از آنها در دهه‌های قبل نوشته شده است، دانش‌آموخته‌های رشته‌های حقوقی برای ارائه خدمات حقوقی و وکالت، محدودیت‌هایی دارند. در این طرح که با عنوان «طرح تسهیل مجوزهای کسب و کار» هم‌اکنون در مجلس در دست بحث و بررسی است قرار است با رفع برخی از این محدودیت‌ها، فعالیت این افراد در راستای ارائه خدمات حقوقی به جامعه تسهیل شود. در حال حاضر نرخ دسترسی خانوارها به مشاوران حقوقی و وکلا کمتر از یک سوم استاندارد جهانی است.

در دنیا به ازای هر ۱۰۰ هزار نفر ۳۰۰ نفر وکیل و مشاور حقوقی وجود دارد این میزان در ایران به ازای هر ۱۰۰ هزار نفر ۸۹ وکیل و مشاور است. بنا بر اظهار طراحان این طرح و براساس یافته‌ها، تصویب طرح تسهیل مجوزهای کسب و کار و رفع محدودیت و انحصار از فعالیت مشاوران حقوقی دو مزیت عمده به همراه دارد. این مزایا علاوه بر مزیت ایجاد شغل‌های جدید در قالب مشاوران حقوقی است که یکی از بزرگ‌ترین بازارهای آن بازار ارائه خدمات حقوقی ملکی است.

یک مورد از این مزیت‌ها امکان دسترسی آسان‌تر و ارزان‌تر به مشاوران حقوقی برای افراد و خانواده‌هاست. در صورت رفع انحصار و محدودیت‌های فعلی، تعداد بیشتری از دانش‌آموختگان حقوقی و قضایی مجوز خواهند یافت تا به ارائه خدمات و مشاوره حقوقی به افراد در زمینه‌های مختلف از جمله امور حقوقی بپردازند. از سوی دیگر این اقدام در نهایت و علاوه بر آنکه به نفع عموم مردم و جامعه است، در جهت تامین منافع افراد تحصیلکرده در زیرمجموعه رشته‌های حقوقی و قضایی نیز هست.

چرا که به سبب اجازه فعالیت به تعداد بیشتری از این افراد، ارزان‌تر شدن و سهل‌الوصول‌تر شدن دسترسی به وکلا و مشاوران حقوقی، میزان مراجعه به وکلا و مشاوران حقوقی و همچنین نرخ استفاده از خدمات آنها از سوی عموم مردم افزایش می‌یابد. هم‌اکنون سالانه و در حداقلی‌ترین شرایط، دست‌کم ۳۰۰ هزار معامله خرید مسکن در کشور انجام می‌شود که در صورت تسهیل شرایط برای ورود وکلا و مشاوران حقوقی به معاملات ملکی، سالانه ۶۰۰ هزار فرصت برای ارائه خدمات حقوقی به متعاملین (خریداران و فروشندگان) ایجاد می‌شود. این در حالی است که ورود مشاوران حقوقی به معاملات ملکی منجر به جلب اطمینان معامله‌گران و افزایش معاملات ملکی می‌شود.

منبع: دنیای اقتصاد