خبرها

پرشیا ELX صادراتی ۸/۷ میلیون تومان

مهر: سازمان توسعه تجارت ایران در گزارشی فهرست قیمت پایه صادراتی ۲۲ نوع خودروی ساخت داخل را برای صادرات به خارج از کشور اعلام کرد. براساس این فهرست، قیمت پایه صادراتی تعیین شده برای خودروهای تولیدی در کشور با احتساب نرخ دلار در بازار به طرز فاحشی با قیمت بازار داخلی آنها تفاوت دارد که این اختلاف عمدتاً ناشی از عدم دریافت عوارض مختلف از تولیدکنندگان و صادرکنندگان در صورت فروش خودرو در خارج از کشور است. به عبارت دیگر، دولت علاوه بر اعطای تسهیلات و ارائه امکانات تشویقی به صادرکنندگان خود (شرکت های تولیدی) آنها را از پرداخت عوارض های وضع شده قانونی نیز معاف کرده است. بنابراین تصور برخی از افراد در این خصوص که قیمت خودروهای ساخت داخل برای فروش به خارجی ها ارزان تر است مبنای واقعی ندارد. متن کامل فهرست قیمت پایه صادراتی انواع خودرو کالاهای صنعتی به شرح زیر است: ۱- قیمت پایه صادراتی خودرو سمند ال ایکس (تولیدی شرکت ایران خودرو) از قرار هر دستگاه ۹ هزار دلار. ۲- قیمت پایه صادراتی خودرو پژو پارس (تولیدی شرکت ایران خودرو) از قرار هر دستگاه ۹ هزار دلار. ۳- قیمت پایه صادراتی خودرو پژو پارس ای ال ایکس (تولیدی شرکت ایران خودرو) از قرار هر دستگاه ۹۵۰۰ دلار. ۴- قیمت پایه صادراتی خودرو پژو ۴۰۵ جی ال ایکس (تولیدی شرکت ایران خودرو) از قرار هر دستگاه ۸۵۰۰ دلار. ۵- قیمت پایه صادراتی خودرو پژو ۴۰۵ جی ال آی (تولیدی شرکت ایران خودرو) از قرار هر دستگاه ۷ هزار دلار. ۶- قیمت پایه صادراتی خودرو پژو ۲۰۶ تیپ ۲ (تولیدی شرکت ایران خودرو) از قرار هر دستگاه ۷ هزار دلار. ۷- قیمت پایه صادراتی خودرو پژو ۲۰۶ اتوماتیک (تولیدی شرکت ایران خودرو) از قرار هر دستگاه ۸۴۰۰ دلار. ۸- قیمت پایه صادراتی خودرو پژو ۲۰۶ تیپ ۳ (تولیدی شرکت ایران خودرو) از قرار هر دستگاه ۷۵۰۰ دلار. ۹- قیمت پایه صادراتی خودرو پژو ۲۰۶ تیپ ۵ (تولیدی شرکت ایران خودرو) از قرار هر دستگاه ۸۳۰۰ دلار. ۱۰- قیمت پایه صادراتی خودرو پژو ۲۰۶ تیپ ۶ (تولیدی شرکت ایران خودرو) از قرار هر دستگاه ۹ هزار دلار. ۱۱- قیمت پایه صادراتی خودرو ماکسیما معمولی (تولیدی شرکت پارس خودرو) از قرار هر دستگاه ۱۷ هزار دلار. ۱۲- قیمت پایه صادراتی خودرو ماکسیما اتوماتیک (تولیدی شرکت پارس خودرو) از قرار هر دستگاه ۱۷۵۰۰ دلار. ۱۳- قیمت پایه صادراتی خودرو رونیز (تولیدی شرکت پارس خودرو) از قرار هر دستگاه ۱۶ هزار دلار. ۱۴- قیمت پایه صادراتی خودرو پیکاپ تک کابین (تولیدی شرکت پارس خودرو) از قرار هر دستگاه ۱۴۵۰۰ دلار. ۱۵- قیمت پایه صادراتی خودرو پیکاپ دوکابین (تولیدی شرکت پارس خودرو) از قرار هر دستگاه ۱۵ هزار دلار. ۱۶- قیمت پایه صادراتی خودرو سرانزا (تولیدی شرکت پارس خودرو) از قرار هر دستگاه ۱۶۵۰۰ دلار. ۱۷- قیمت پایه صادراتی خودرو پی کی ۱۳۰۰ (تولیدی شرکت پارس خودرو) از قرار هر دستگاه ۳ هزار دلار.

گوشت وارداتی کیلویی ۳۶ هزار ریال

واحد مرکزی خبر: رئیس سازمان بازرگانی استان تهران از عرضه گوشت قرمز وارداتی به قیمت هر کیلو ۳۶۰۰ تومان خبر داد. آقای صافدل گفت: شرکت پشتیبانی دام استان تهران آمادگی تامین گوشت قرمز مورد نیاز تمام فروشگاه های زنجیره ای، تعاونی های مصرف کارمندی و کارگری و مصرف محله ای را دارد. وی افزود: گوشت قرمز وارداتی در بسته های ۲۵ کیلوگرمی عرضه خواهد شد و با توزیع آن، قیمت گوشت در بازار کاهش خواهد یافت.

پژو روا به زودی شماره گذاری می شود

ایلنا: پژو روا باید استانداردهای RD را پاس کند. احمد نعمت بخش رئیس انجمن خودروسازان با بیان مطلب فوق افزود: شماره گذاری پژو روا از دید انجمن خودروسازان نباید مشکلی داشته باشد. نعمت بخش با اشاره به شماره گذاری RD خاطر نشان کرد: پژو RD مصوبات شورای عالی استاندارد (الحاقیه) را پاس کرده است. به گفته وی براساس این مصوبه خودروهای جدید باید استانداردهای جدید، خودروهای قدیمی هم استانداردهای زمان خود را پاس کنند، بر همین اساس پژو روا هم با توجه به این که بهینه سازی شده پژو RD است باید منطبق بر استاندارد پژو RD باشد. وی با اشاره به بهینه سازی موتور RD توسط ایران خودرو اظهار داشت: تغییر سرسیلندر و قطعاتی از موتور تنها تغییرات روا است، از این رو نباید بر استانداردهای جدید منطبق باشد. رئیس انجمن خودروسازان تصریح کرد: تغییر قطعات موتور RD منجر به کاهش مصرف سوخت و کاهش آلایندگی شده و موتور تغییری نکرده است. نعمت بخش با اشاره به اعلام سازمان محیط زیست مبنی بر بلامانع بودن شماره گذاری روا گفت: ظرف هفته های آتی روا شماره گذاری می شود.

توضیح

پیرو مصاحبه قلعه نویی مدیر پروژه شرکت تعاونی مسکن جعفریه با رسانه ها درخصوص افتتاح فاز سوم پروژه شهر پرند که متن آن در قسمت بازار صفحه ۱۴ مورخ سه شنبه ۲۴ مرداد ۱۳۸۵ با تیتر «احداث بزرگترین پروژه مسکونی» درج گردید مدیرعامل شرکت سهامی عمران شهر جدید پرند توضیحی به این شرح به دفتر روزنامه ارسال کرد: ۱- لازم به یادآوری است که ارائه اطلاعات و مصاحبه درخصوص وضعیت کلی شهر جدید پرند و ارائه امکانات این شهر به رسانه ها وظیفه مدیرعامل شرکت عمران شهر جدید پرند، روابط عمومی شرکت عمران شهرهای جدید و یا روابط عمومی شرکت عمران شهر جدید پرند می باشد. ارائه اخبار از طرق دیگر فاقد اطلاعات درست، وجاهت قانونی و خلاف اخلاق حرفه ای یک رسانه است. ۲- در مصاحبه، ایشان به عنوان مدیر اجرایی شهر جدید پرند عنوان گردیده است. لازم به ذکر است ایشان مدیر پروژه شرکت تعاونی مسکن جعفریه است، که یکی از تعاونی های انبوه ساز فعال در شهر جدید پرند می باشد.

درگفت وگو با رئیس اتحادیه عنوان شد

طرح ساماندهی مشاوران املاک

عکس: مهدی سلطان محمدی

شرق: طبقه هفتم ساختمان اتحادیه مشاورین املاک تهران که در خیابان طالقانی واقع شده، محلی بود که مصاحبه با مصطفی قلی خسروی رئیس اتحادیه املاک در آن انجام شد. اصلی ترین نکته ای که در اتاق او توجه را جلب می کرد تلویزیونی بود که به وسیله دوربین های مداربسته تمام اتاق های ساختمان را به نمایش می گذاشت. اتحادیه مشاورین املاک تنها اتحادیه ای در تهران به شمار می آید که ساختمانی ۷ طبقه را در اختیار دارد. قلی خسروی می گوید برای خرید این ساختمان از کمک اعضا استفاده شده و هیچ منبع بیرونی در کار نبوده است. رئیس اتحادیه مشاورین املاک اعتقاد دارد که صنف او کمترین میزان تخلف را دارد. او به شدت از همکاران خود دفاع می کند. گفت وگو با قلی خسروی پس از درج مطلبی در روزنامه که سیاست های اتحادیه را زیر سئوال برده بود، انجام گرفت. رئیس اتحادیه مشاورین املاک در میان گفته های خود صنف را از اتهاماتی که به آن روا دانسته می شود، تبرئه می کند. مشاورین املاک با ۲۵ هزار عضو، به عنوان یکی از بزرگترین اتحادیه های تهران شناخته می شود.

■ بسیاری از اتحادیه های صنفی با مشکل ساختمان و تشکیلات اداری مواجه هستند ولی اتحادیه شما با یک ساختمان هفت طبقه و ۴۰ کارمند فعالیت می کند. هزینه ایجاد چنین تشکیلاتی از کجا تامین شده است؟

وقتی ما اتحادیه را تحویل گرفتیم هیچ کدام از این موارد وجود نداشت. هزینه تمام امور را نیز خود اعضا پرداخت کرده اند. اعضا روی اعتمادی که به کارهای من داشتند هنگامی که به آنها موضوع سر و سامان دادن به تشکیلات اتحادیه مطرح شد، تمام اعضا با این موضوع موافقت کردند. پس از آن اتحادیه مشاورین املاک توانست این ساختمان را خریداری کند و حتی کارهای مدرسه سازی ها و فعالیت های خیریه نیز انجام دهد. پس از آن سیستم اتحادیه را به گونه ای طراحی کردیم تا شرایط برای خدمات دهی به اعضا سهل تر شود.

■ نرخ کمیسیون مشاورین املاک به چه شکلی تعیین شده است؟

این اتحادیه در سال ۱۳۴۲ شکل گرفت. در سال ۱۳۷۸ بنده اتحادیه را از مدیران سابق تحویل گرفتم. دوستان قبلی برای صنف زحمات زیادی کشیده بودند ولی سلیقه ما قدری متفاوت بود. در همان سال ها برای شروع کار بر روی مسئله نرخ ها متمرکز شدیم چرا که حق و حقوق اعضای صنف را وقتی بدهیم می توانیم انتظاراتی از آنها داشته باشیم. آقای کرباسیان آن زمان در هیات عالی نظارت بودند. به همین دلیل با ایشان در مورد نرخ ها صحبت شد. با پشتیبانی ایشان اتحادیه توانست نرخ را اصلاح کند. قبل از آن میزان نرخ ها به این شکل بود که تا ۲۰ میلیون تومان نیم درصد، از ۲۰ میلیون تومان تا ۱۰۰ میلیون تومان یک چهارم درصد و از ۱۰۰ میلیون به بالا هیچ کمیسیونی نداشت ولی با رایزنی هایی که انجام گرفت نرخ ها اصلاح شد. در آن زمان سازمان حمایت از مصرف کننده با این موضوع مخالف بود. چندین بار به آنجا رفتیم و نامه فرستادیم ولی آنها می گفتند که محال است با نرخ های جدید موافقت کنند. سرانجام آقای خاکی (رئیس سازمان حمایت از مصرف کننده) موافقت کردند تا نرخ های جدید تعیین شد و به این شکل قرار شد تا از صفر تا ۳۰ میلیون تومان نیم درصد، از ۳۰ میلیون تومان تا ۵۰ میلیون تومان ۰/۷۵ درصد و از ۵۰ میلیون تومان تا ۱۰۰ میلیون تومان باز هم نیم درصد و از ۱۰۰ میلیون به بالا یک چهارم درصد در زیرمجموعه آن محاسبه شود. یعنی اگر ۲۰۰ میلیون تومان معامله شود باید برای ۱۰۰ میلیون آن ۵۵۰ هزار تومان پرداخت شود و برای ۱۰۰ میلیون تومان های بعدی آن نرخ به ۲۵۰ هزار تومان می رسد. در مورد اجاره بها نیز اتحادیه خواستار این بود که به اندازه ۱۵ روز از اجاره یک ماه را به عنوان کمیسیون به مشاورین املاک تعلق بگیرد ولی موافقت نشد و در حد یک چهارم باقی ماند.

■ چرا با ۱۵ روز موافقت نشد؟

گفتند که به مستاجرین اجحاف می شود. در واقع سازمان حمایت از مصرف کننده نپذیرفت و هیات عالی نظارت بر اصناف هم دیگر با افزایش کمیسیون ما موافقت نکرد.

■ تعدادی از اعضای صنف شما به این کمیسیون ها اعتراض دارند. شما نیز با این موضوع موافق هستید؟

اتحادیه خیلی علاقه مند است تا نرخ ها افزایش پیدا کند و مانند سایر کشورها شود. بنده به این قیمت ها اعتراض دارم حتی نامه نگاری های بسیاری شده تا نرخ ها تغییر کند ولی متاسفانه تاکنون با این درخواست موافقت نشده است. آقای احمدی نژاد اعلام کرده اند که نمی گذارند هیچ قیمتی بالاتر برود به همین دلیل با افزایش نرخ کمیسیون مشاورین املاک هم موافقت نمی شود. اتحادیه با این نرخ ها موافق نیست ولی در شرایطی که این نرخ ها به شکل قانون درآمده هیچ کس نمی تواند با آن مخالفت کند یا آن را رعایت نکند. به طور طبیعی اتحادیه باید از اعضا حمایت کند به همین دلیل ما نیز به دنبال افزایش نرخ ها هستیم.

■ این اقدامات اتحادیه تبلیغاتی نیست؟

مشاورین املاک افرادی فهیم و با مطالعه هستند. در آخرین انتخابات هم بنده ۹۸ درصد آرا را به دست آوردم.

■ ولی تعدادی از اعضا به فعالیت های اتحادیه اعتراض دارند.

باید توجه داشته باشید که در بنگاه ها افرادی شاغل هستند که به عنوان مشاور فعالیت می کنند ولی صاحب پروانه کسب نیستند. در میان همین مشاورین نیز افرادی هستند که می خواهند یک شبه راه صد ساله را طی کنند. به همین دلیل آنها به خیلی چیزها از جمله نرخ ها اعتراض می کنند. صنف مشاورین املاک خود را موظف می داند تا قانون را اجرا کند هر کس بخواهد بی قانونی کند باید از صنف بیرون برود اگر معترضین به نرخ ما که در بنگاه ها کار می کنند از قانون مطلع باشند می دانند که تغییر آن به دست اتحادیه نیست.

■ مشاورین املاکی که در نقاط شمالی شهر فعالیت می کنند می گویند با این کمیسیون ها نمی توانند کار کنند.

اتحادیه هم می خواهد کمیسیون ها افزایش پیدا کند و حتی رایزنی های بسیاری در این مورد انجام شده ولی این موضوع در اختیار اتحادیه نیست. بیش از ۶۰ نامه برای مقامات مسئول از طرف اتحادیه نوشته شده تا در مورد نرخ کمیسیون ها تجدیدنظر شود. مشاورین باید توجه داشته باشند که نرخ کمیسیون ها را به سادگی نمی توان تغییر داد. اگر برای آنها فعالیت در زمینه املاک صرف ندارد، می توانند به شغل دیگری بروند. ما تعهد نداده ایم که اگر مشاورین املاک هر حرکتی می کنند ۱۰ برابر آن پول بگیرند تا بخشی از صنف تامین شود. اعضای صنف می دانند که اتحادیه چه کارهایی را برای کمک به صنف کرده است.

■ شما می گویید اعتراض ها از سوی صاحبان پروانه کسب نیست.

بله، متاسفانه در حال حاضر آبروی صنف در دست صاحبان جواز کسب نیست و در اختیار افرادی قرار گرفته که در بنگاه های املاک به عنوان مشاور کار می کنند. در این مورد هم یک ریزش شدیدی رخ خواهد داد. تمام افرادی که شایستگی حضور به عنوان مشاور املاک را ندارند، مسلماً ریزش خواهند کرد این پاکسازی انجام می شود. اماکن و نیروی انتظامی به اتحادیه تاکید کرده تا مشاورین املاک را سر و سامان دهد و اگر کارها تا این حدود طول کشیده آنان باید بدانند که اوضاع به همین منوال نمی ماند. مشاورین املاک باید اخلاق حرفه ای، احترام به مردم و رعایت حقوق ارباب رجوع را سرلوحه فعالیت های خود قرار دهند. اتحادیه نمی تواند قبول کند تا فردی بگوید چون با این کمیسیون ها کار برای آنان صرف نمی کند باید پول بیشتری و خلاف قانون بگیرد. اگر حضور در این صنف صرفه اقتصادی ندارد نمی توانند که جیب مردم را خالی کنند آنها می توانند به صنف دیگری بروند.

■ یعنی اتحادیه با مشاورینی که به نرخ ها گلایه دارند برخورد می کند؟

بله با این افراد شدیداً برخورد می شود و به آنها اجازه داده نمی شود که در صنف کار کنند. اتحادیه با افرادی که می خواهند برای پولدار شدن قانون را زیر پا بگذارند و مردم را اذیت کنند به شدت برخورد می کند و اجازه نمی دهد تا عده ای خاص آبروی صنف را زیر سئوال ببرند. قانون هم چنین اجازه ای را نمی دهد.

■ شهروندان دیدگاه بدی نسبت به مشاوران املاک دارند و آنها را عامل اصلی گرانی مسکن می دانند ولی شما می گویید این بدگمانی حاصل فعالیت صاحبان پروانه کسب نیست و به دلیل حضور مشاوران غیرحرفه ای به وجود آمده است.

دقیقاً آبروی صنف دست صاحبان پروانه نیست و در اثر حضور عده ای مشاور غیرحرفه ای در خطر قرار گرفته است. اینها افرادی هستند که اگر فرصت در اختیارشان قرار گیرد هر کاری برای پولدار شدن انجام می دهند اتحادیه نیز به شدت با این افراد برخورد می کند. قانون و قانون گرایی در راس کار اتحادیه قرار دارد. در حال حاضر اتحادیه مشاورین املاک از تمام اتحادیه های صنفی دیگر بیشتر مزاحم اماکن می شود برای تعطیلی واحدهای صنفی مختلف. این را می توانید از اماکن نیز بپرسید. باید از نیروی انتظامی و اماکن هم تشکر کرد که این قدر پرتلاش هستند تا با افراد متخلف برخورد شود.

■ با این حساب شما با افزایش نرخ کمیسیون ها موافق هستید یا مخالف؟

اتحادیه می خواهد نرخ ها افزایش پیدا کند ولی نه از بی راه. اتحادیه در حال مذاکره برای افزایش نرخ ها است ولی سلسله مراتب باید رعایت شود. این هم نمی شود که چون این بحث ها پیش می آید عده ای با سوءاستفاده غیرقانونی عمل کنند. قانون ما نرخ ما است نه کمتر و نه بیشتر.

■ نرخ مطلوب شما چقدر است؟

اتحادیه خواهان افزایش است نمی توان عدد اعلام کرد چرا که همین باعث سوءاستفاده می شود شما توجه کنید به طور مثال اعلام می کنند قصد دارند قیمت بنزین را افزایش دهند، همین اظهارنظرها نظم بازار را بر هم می زند و قیمت ها را تحت تاثیر قرار می دهد. اولین روزی که صحبت افزایش قیمت بنزین شد یک افزایش قیمتی در بهای کالاهای مصرفی ایجاد شد. این قیمت ها هر چقدر بالاتر رود خانواده های ما متضرر می شوند. حتی رسانه ها باید در انعکاس اخبار دقت کنند.

■ در بحث گرانی مسکن خیلی ها اعتقاد دارند مشاورین املاک مقصر بوده اند؟

اصلاً چنین نیست. مسکن در تمام دنیا مشکل دارد در این مورد متخصصین باید اظهارنظر کنند. هر کسی اجازه ندارد در این مورد حرف بزند و مشاورین املاک را عامل گرانی بداند. براساس چه منطق و استدلالی این گونه اظهار نظر می کنند. مشاورین املاک همیشه سعی دارند تا قیمت ها را پایین بیاورند. بعضی مواقع گفته ها براساس مشکلات شخصی است مثلاً فردی وارد بنگاه می شود وقتی مشاور جواب سلام او را می دهد، این فرد در اظهارنظرهای خود می گوید مشاورین املاک عامل گرانی مسکن هستند. این را بدانید که باید در آخرت جواب دهید. مشاورین املاک عامل گرانی مسکن نیستند. گرانی اجاره بهای مسکن دلایل دیگری دارد قیمت آهن، سیمان، مصالح ساختمانی دیگر، تراکم و زمین در گرانی مسکن نقش عمده ای دارند. مشاورین املاک در معاملات سعی دارند تا دو طرف را به شکلی به هم نزدیک کنند. به طور معمول هم آنان قیمت را پایین می آورند. با این حساب چطور می شود گفت که آنها دلیل گرانی هستند؟ اصلاً برای یک مشاور چه سودی دارد تا قیمت ها افزایش یابد. در مورد قیمت مسکن آنچه در گرانی اثرگذار بوده است به هیاهوی موجود در جامعه بازمی گردد. وزارت مسکن و شهرسازی باید پاسخگوی افزایش اجاره بها و مسکن در تهران باشد و این موضوع ربطی به مشاورین املاک ندارد. مشاورین املاک تنها یک واسطه هستند ولی به دلیل اینکه بخش خصوصی هستیم هر کس می رسد یک پس گردنی به ما می زند.

■ یعنی مشاورین نمی توانند هیچ نقشی در قیمت ها داشته باشند؟

وزارت مسکن می تواند مشاورین املاک را به بازی بگیرد تا قیمت ها کنترل شود ولی مالکیت محترم است و هیچ کس نمی تواند به فردی بگوید که آن چه در اختیار دارد را به چه قیمتی به دیگران بفروشد. عرضه و تقاضا توازن را در بازار به وجود می آورد.

■ شما به تعدادی از مشاورین اعتراض دارید که با فعالیت های خود آبروی صنف را در خطر قرار می دهند ولی چرا ضابطه ای وجود ندارد تا افرادی که می خواهند وارد این حرفه شوند از کانال خاصی عبور کنند و دارای شرایط خاصی باشند؟

همین کار را نیروی انتظامی از اتحادیه خواسته تا انجام شود. اتحادیه طرحی دارد که بر مبنای آن مشاورین املاک را ساماندهی کند. براساس این طرح صاحبان پروانه کسب ملزم شده اند تا کارمندان خود را به اتحادیه بفرستند تا آنان کارت هایی دریافت کنند که در آن تمام مشخصاتشان مشخص شود. به این ترتیب تمام افرادی که در بنگاه های مشاور املاک فعالیت می کنند احراز هویت می شوند. از این طریق افرادی که صلاحیت حضور در صنف را ندارند نیز ریزش می کنند. در طرح سامان دهی تمامی سوابق افراد بررسی می شود و پس از آن برای آنها کارت صادر خواهد شد. به این ترتیب هنگامی که مشاور به بنگاهی رجوع می کند، صاحب پروانه کسب می تواند پس از بررسی سوابق فرد به آنها اجازه فعالیت را بدهد. حدود ۳۰ تا ۴۰ درصد اعضا به اتحادیه آمده اند و در این مورد با آنها صحبت شده است و طرح ساماندهی نیز همچنان ادامه دارد. خیلی ها تصور می کنند ارگان خاصی بر فعالیت اتحادیه ها نظارت ندارد ولی این طور نیست. مجامع امور صنفی و وزارت بازرگانی امور اتحادیه ها را به دقت زیر نظر دارد.

■ ذهنیتی وجود دارد که می گوید افراد سودجو در صنف مشاورین املاک زیاد هستند؟

خیر به هیچ عنوان این موضوع صحت ندارد. در تمام صنوف افراد خوب و بد وجود دارد. اما مطمئن باشید در صنف مشاورین املاک تعداد افراد خوب از اعضای بد و سودجو بسیار بیشتر هستند.

■ مردم مرتب گلایه می کنند که مشاورین املاک معاملات را خراب می کنند.

این طرز فکر اشتباه است. دلال یک تعریف دارد. یعنی فردی که دلیلی بین طرفین معامله می آورد تا معامله انجام شود. بعضی ها مال و ملک خود را خراب می کنند. هنگامی که واسطه می گوید مالک با خریدار صحبت نکند دلیل دارد چرا که توهماتی پیش می آید. خریدار می خواهد ارزان بخرد و فروشنده نیز به دنبال فروش گران است. وقتی دو طرف بدون واسطه وارد گفت وگو شوند به طور حتم مشکلاتی پیش می آید. این واسطه است که توازن کار را نگاه می دارد. دلال اسم بسیار زیبایی است که بر روی او می گذارند. دلال یعنی دلالت کننده بعضی مواقع خریدار سعی دارد تا ملک را ارزان بخرد شاید در آن هنگام فروشنده از قیمت واقعی ملک خود اطلاع نداشته باشد. ولی زمانی که از قیمت واقعی ملک خود مطلع شود معامله برهم می خورد. در این شرایط واسطه می تواند از این جریانات جلوگیری کند چرا که اعتبار خود را برای معامله می گذارد. حالا فردی می آید و ادعا می کند عامل گرانی مشاورین املاک هستند ولی مشاورین هیچ گاه چنین برخوردی ندارند. مشاورین می گویند به قیمت روز بخرند و به قیمت روز بفروشند.

■ پس چرا گاهی مشاورین به مراجعین می گویند که خانه ای را ارزان تر برایشان می خرند یا می گویند ملک اکازیون است.

این گفته کاملاً غلط است. اکازیون یعنی خریدار با واسطه تبانی بکند تا حق فروشنده پایمال شود. اکازیون معنایی ندارد. ملک باید به قیمت خرید و به قیمت فروخته شود.

■ متوسط افزایش قیمت در اجاره بها و فروش مسکن هر سال چقدر است؟

شاخص های بانک مرکزی افزایش را نشان می دهد. امسال سر و صداهای بسیاری به وجود آمده که ۴۰ درصد افزایش رخ داده است. همین موضوع وقتی در نشریات منعکس می شود شرایط را برای سوءاستفاده افرادی خاص به وجود می آورد. پیش از عقد قرارداد از ۱۸ درصد به ۲۰ درصد افزایش صرف به میان می آید ولی در لحظه آخر قیمت ها تا هشت درصد پایین می آید. زمانی که از رشد ۲۰ درصدی سخن به میان می آید، شرایط بازار بر هم می خورد. حدود ۵۰ درصد معاملات زمانی که در جراید از افزایش ۲۰ درصدی قیمت ها خبر داده شد به هم خورد. اگر این داد و ستدها متوقف شود همه متضرر می شوند. گردش مالی نباید در بازار ایست کند.

■ سیستم کاری مشاورین املاک در ایران با کشورهای غربی تفاوت های قابل توجه ای دارد؟

بله، فعالیت آنها در کشورهای غربی و توسعه یافته با ایران به طور کلی متفاوت است. به طور مثال در فرانسه فراکسیونی باید صلاحیت متقاضیان راه اندازی بنگاه مشاوره املاک را تایید کند. حتی اگر در آن منطقه به تعداد کافی مشاور املاک وجود داشته باشد، فردی که تقاضای پروانه کسب می کند باید در نوبت باقی بماند تا او جایگزین شود. در برخی کشورهای غربی نیز کمپانی های بزرگ فعالیت می کنند و این کمپانی ها سعی بر این دارند که تعدادی مشاور متخصص را که دوره های آموزشی را طی کرده است در اختیار بگیرند. حتی اگر فردی ملک خود را به یکی از کمپانی ها برای فروش بسپارد دو تا شش ماه بایددر صورتی که ملک حتی در جایی دیگر معامله شد حقوق کمپانی اول را بپردازد. تمام کمیسیون را از فروشنده می گیرند و با خریدار کاری ندارند. در آنجا فروشنده و خریدار هر کدام باید برای معامله همراه خود یک وکیل را بیاورند.

■ موسسات فایل یاب هم برای مشاورین املاک دردسرهایی را به وجود آورده اند.

متاسفانه این مشکل بزرگی است. همیشه الگوبرداری ها به غلط و تنها با در نظر گرفتن سود شخصی انجام می شود. اتحادیه و کل صنف از فعالیت موسساتی که خود را فایل یاب می دانند ناراضی است. این فایل یاب ها مشکلاتی را به وجود آورده اند که تمام آنها باید از بین بروند. خیلی از این فایل یاب ها حتی مجوز ندارند و در کنار مشاورین املاک کار می کنند. از اداره اماکن نیز تقاضا شده تا با این افراد برخورد کند.

■ مشاور املاک می تواند با فردی که آگهی داده تا ملک خود را بدون واسطه بفروشد، تماس بگیرد و فایل او را در لیست املاکی که برای فروش یا اجاره به بنگاه سپرده شده است قرار دهد؟

بله در این مورد مشکلی وجود ندارد.

■ گاهی پیش می آید که چند مشاور املاک به طور همزمان برای فروش یک ملک فعالیت می کنند. آیا این همزمانی مشکلی را ایجاد نمی کند. حتی گاهی شنیده می شود که به همین علت معامله ای به هم می خورد.

الان این موضوع قدری جا افتاده است. البته باید این موضوع سازماندهی شود. به هر صورت برای سر و سامان دادن به این جریان باید کمپانی ها به وجود آیند که برای تاسیس آنها نیز باید چند ارگان با همکاری یکدیگر وارد کار شوند و یک ارگان یا نهاد خاصی به تنهایی نمی تواند تغییر فرهنگی ایجاد کند. اتحادیه هم در این مورد فعالیت های خود را آغاز کرده است.

■ تعدادی از افرادی که قصد فروش یا اجاره ملک خود را دارند به دلیل اینکه از پرداخت کمیسیون مشاورین املاک فرار کنند به شکل توافقی بدون حضور مشاور املاک قرارداد را منعقد می کنند. این رویه نیز هر روز بیشتر گسترش می یابد. این اتفاق در مورد تمدید اجاره نامه بیشتر رخ می دهد.

پیشنهاد اتحادیه این است که طرفین قرارداد چنین کاری نکنند. این رفتار مانند آن است که خانه ای را به یک معمار برای ساخت تحویل دهی یا یک مهندس. به طور حتم مهندس کیفیت را افزایش می دهد. برای تمدید اجاره نامه ها نیز باید حتماً به مشاورین املاک رجوع شود. اکثر این نوع توافقات نیز به مشکل برمی خورد. اتحادیه هم برای حل و فصل این گونه موارد اقدام خاصی نمی تواند انجام دهد. در حدود ۲۵ درصد شکایت ها به این موضوع مربوط می شود. حتی عده ای از همین شاکی ها می گویند مالک در اجاره نامه جدید کلمه ای را نوشته که ما از مفهوم آن مطلع نبوده ایم و بعدها دردسرهایی را به وجود آورده است. به هر صورت یکسری مسائل حقوقی را بهتر می دانند.

■ بیشترین تخلفاتی را که صنف انجام می دهد می توانید ذکر کنید؟

واسطه هیچ جا گیر نیست که تخلفی انجام داده باشد. اکثر شکایات به جایی مربوط است که مثلاً خریدار می گوید فروشنده ملک را به ما تحویل نداده و مشاور املاک کمکی به ما نمی کند. ولی به طور کلی در این صنف خلاف خیلی کم انجام می شود. کمیسیون های شکایت اتحادیه بیش از ۵ یا ۶ شکایت روزانه ندارد در حالی که اگر ۲۵ درصد صنف هم مشکل داشته باشد تعداد شکایات به ۲۵۰ می رسد. این صنف خلاف قابل توجهی ندارد البته بعضی ها اصلاً مشاور املاک نیستند و پروانه کسب ندارند. با این حساب اگر این افراد خلافی مرتکب شوند به صنف مربوط نیست. البته اتحادیه با این افراد برخورد می کند.

■ همین افراد خلاف ها را انجام می دهند و در دفاتر مشاوره نیز هستند پس با این حساب چطور می توان آنها را به صرف اینکه پروانه کسب ندارند، خلافکار قلمداد نکرد؟

خیر، اتحادیه با همین ها نیز برخورد می کند و حتماً اگر جواز نداشته باشند سریعاً دفتر آنها بسته می شود.

■ گاهی اوقات مشاورین املاک به نفع یکی از طرفین معامله همراهی بیشتری می کنند که در نهایت معامله به نفع یکی از طرفین تمام می شود. حتی گاهی از یک طرف کمیسیون بیشتری دریافت می شود.

اگر بررسی شود و کمیسیون حل اختلاف تشخیص دهد که مشاور تبانی کرده است با صاحب پروانه کسب آن دفتر مشاوره املاک برخورد می شود. اتحادیه با مشاور کاری ندارد بلکه به سراغ صاحب پروانه کسب می رود که مشاور متخلف کارمند او بوده است. حتی پس از این برخوردها بنده تهدید نیز شده ام ولی برخورد ادامه دارد. اتحادیه به قانون علاقه دارد. خیلی ها را از همین جا به زندان کشیده ایم. وقتی برخورد قانونی باشد مردم هم همراهی می کنند.

■ بیشترین تخلفات شهر تهران مربوط به مشاورین املاک کدام نقاط شهر می شود؟

در نقاط شمالی شهر تخلفات بیشتری انجام می شود. چرا که افرادی در این نقاط هستند که می خواهند یک شبه پولدار شوند. اما در نقاط جنوبی شهر کمترین میزان تخلف اتفاق می افتد.

■ دعواهای صنفی در میان مشاورین املاک در قیاس با سایر صنوف بیشتر است؟

اصلاً چنین نیست. حتی در این صنف دعواها و نزاع ها از سایر صنوف کمتر است. اگر مشاور املاک فردی باشخصیت نباشد نمی تواند پول درآورد.

جدول حق کمیسیون بر مبنای مصوبات جلسات ۷۱/۴/۷ و اصلاحیه ۱۳۸۰/۸/۸

۱۰ میلیون تومان	۵۰۰۰۰ تومان
۲۰ میلیون تومان	۱۰۰۰۰۰ تومان
۳۰ میلیون تومان	۱۵۰۰۰۰ تومان
۴۰ میلیون تومان	۲۲۵۰۰۰ تومان
۵۰ میلیون تومان	۳۰۰۰۰۰ تومان
۶۰ میلیون تومان	۳۵۰۰۰۰ تومان
۷۰ میلیون تومان	۴۰۰۰۰۰ تومان
۸۰ میلیون تومان	۴۵۰۰۰۰ تومان
۹۰ میلیون تومان	۵۰۰۰۰۰ تومان
۱۰۰ میلیون تومان	۵۵۰۰۰۰ تومان
۱۱۰ میلیون تومان	۵۷۵۰۰۰ تومان
۱۲۰ میلیون تومان	۶۰۰۰۰۰ تومان
۱۳۰ میلیون تومان	۶۲۵۰۰۰ تومان
۱۴۰ میلیون تومان	۶۵۰۰۰۰ تومان
۱۵۰ میلیون تومان	۶۷۵۰۰۰ تومان
۱۶۰ میلیون تومان	۷۰۰۰۰۰ تومان
۱۷۰ میلیون تومان	۷۲۵۰۰۰ تومان
۱۸۰ میلیون تومان	۷۵۰۰۰۰ تومان
۱۹۰ میلیون تومان	۷۷۵۰۰۰ تومان
۲۰۰ میلیون تومان	۸۰۰۰۰۰ تومان
۲۱۰ میلیون تومان	۸۲۵۰۰۰ تومان
۲۲۰ میلیون تومان	۸۵۰۰۰۰ تومان
۲۳۰ میلیون تومان	۸۷۵۰۰۰ تومان
۲۴۰ میلیون تومان	۹۰۰۰۰۰ تومان
۲۵۰ میلیون تومان	۹۲۵۰۰۰ تومان
۲۶۰ میلیون تومان	۹۵۰۰۰۰ تومان
۲۷۰ میلیون تومان	۹۷۵۰۰۰ تومان
۲۸۰ میلیون تومان	۱۰۰۰۰۰۰ تومان
۲۹۰ میلیون تومان	۱۰۲۵۰۰۰ تومان
۳۰۰ میلیون تومان	۱۰۵۰۰۰۰ تومان

گزارش

اوج فروش تابستانی

محمد عدلی

فیلم	سالن	مدت	میلیون تومان
شام عروسی	۱۰	۴۵	۴۷۲
زن بدلی	۱۱	۳۱	۲۲۱
به نام پدر	۱۷	۱۰	۱۳۶
کافه ستاره	۱۵	۱۰	۱۱۲
طبل بزرگ زیر پای چپ	۲	۳۱	۲۵
پنهان	۱	۳۷	۸/۵
حادثه در نیویورک	۳	۲۰	۷/۳

فروش فیلم های سینمایی در هفته گذشته به بالاترین حد خود در فصل پررونق تابستان رسید. این اتفاق در حالی رخ داد که از دو هفته گذشته دوره جدید اکران تابستان با نمایش همزمان فیلم های «به نام پدر» و «کافه ستاره» آغاز شد و موجب شد تا پس از چند هفته رکود، گیشه سینماهای تهران جان تازه ای بگیرد. به گزارش دبیرخانه شورای صنفی نمایش در هفته ای که گذشت مبلغ ۲۴