



آمادگی بازار لوازم خانگی برای ورود به بازار منطقه

صنعت لوازم خانگی برای ورود به بازارهای منطقه آماده است. به گزارش ایلنا، سیدمحمد اتابک، وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: صنعت لوازم خانگی با پیشرفت سال‌های اخیر در تولیدات با کیفیت داخلی، آمادگی ورود به بازارهای منطقه را دارد. وی با اشاره به اینکه افزایش صادرات لوازم خانگی از اهداف اصلی سفر به افغانستان بود، گفت: صنعت لوازم خانگی با پیشرفت سال‌های اخیر در تولیدات با کیفیت داخلی، آمادگی ورود به بازارهای منطقه را دارد و در سفر به افغانستان این موضوع با جدیت پیگیری و منجر به عقد قرارداد با طرف افغانستانی شد. وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: موضوع تملنجی در قانون برنامه هفتم پیش‌بینی شده، ایجاد اشتغال مرزی، تأمین امنیت سرحدات و فعال شدن بازارچه‌های مرزی از اهداف پیش‌بینی آن در برنامه هفتم است و با واردات قطعات لوازم خانگی به صورت تملنجی، تولید از امکان بیشتری بهره‌مندی شود.



جهش ترانزیت ریلی

توافقات ریلی با بریکس و شانگهای انجام می‌شود. به گزارش ایلنا، جبارعلی ذاکری، معاون وزیر راه و شهرسازی گفت: اجلاسی که بریکس و شانگهای برگزار می‌کند عملاً در راستای هماهنگی کشورهای عضو برای افزایش مراودات تجاری و انواع شقوق حمل و نقل و از جمله حمل و نقل ریلی است. وی با اشاره به افزایش ترانزیت ریلی از مسیر ایران، گفت: تعداد قطارهای عبوری برای مثال در مسیرها به سمت افغانستان، پاکستان به سمت روسیه و ایران در حال افزایش است. در مسیریایی حتی مانند چین به سمت ایران در حالی که در چند سال گذشته تعداد قطارهای عبوری تنها ۷ قطار بود اما از ابتدای امسال تاکنون این عدد به ۴۰ قطار رسیده است. ذاکری درباره افزایش تناژ ترانزیت ریلی از مسیر ایران افزود: در حالی که در ۸ ماه اول سال ۱۴۰۳ حتی در مسیر افغانستان ۱۵ هزار تن بار حمل کرده بودیم، میزان جابه‌جایی بار در همین مسیر در مدت زمان مشابه در سال جاری به ۳۲۰ هزار تن رسیده و می‌توان گفت ماهانه ۸۰ هزار تن بار را در این مسیر جابه‌جایی کنیم.



آغاز اجرای آزمایشی «انرژی-کد»

طرح «انرژی-کد» در کشور آغاز شد. به گزارش ایلنا، مسعود علویان صدر، معاون برنامه‌ریزی و امور اقتصادی شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور گفت: برنامه داریم قیمت آب را واقعی و یارانه را به افراد مشخصی پرداخت کنیم. ما این تفکر را در قالب انرژی-کد دنبال می‌کنیم اما هنوز بسترها آماده نیست، یعنی یارانه به ازای هر کد و هر فرد تعریف کنیم. به صورت آزمایشی و پایلوت در چند نقطه کشور در کنار تعرفه‌ها این برنامه را اجرا می‌کنیم که ببینیم روی مردم چه اثری دارد. وی درباره تعرفه آب اظهار داشت: اکنون قیمت تمام‌شده آب در مناطق شهری ۱۰ هزار تومان و در مناطق روستایی ۱۷ هزار و ۶۰۰ تومان است اما ما بر اساس قیمت تمام‌شده سال قبل یعنی ۶ هزار و ۶۸۰ تومان محاسبه می‌کنیم، به عبارتی همیشه در قیمت تمام‌شده یک سال عقبیم. وی افزود: در حال حاضر برای مشترکانی که زیر الگو مصرف دارند نزدیک به ۷ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان زیان ناشی از تعرفه‌های تکلیفی آب پرداخت می‌شود، برای دوبرابر الگو ۹ هزار میلیارد تومان زیان می‌دهیم.



مسکن: غلی محمندی، هم‌میهن

ترفندهای جدید دلالی در بازار ملک

گزارش میدانی روزنامه هم‌میهن از بازار مسکن نشان می‌دهد به دنبال کاهش تعداد معاملات، سودجویی واسطه‌ها افزایش یافته است

دهند. اغلب این بنگاه‌ها سرعت بالایی در فروش و اجاره املاک دارند و به واسطه همین موضوع سود بالاتری نیز کسب می‌کنند. به گفته برخی از دلالان ممکن است برخی از آنان در ماه درآمد میلیاردی نیز داشته باشند؛ این موضوع در حالی است که بنگاه‌داری در حالت معمول و عرف چنین سودی را در پی ندارد.

کارکردن در این بنگاه‌های املاک آموزش‌های خاص خود را دارد و بسیاری از افراد پیش از ورود رسمی خود به این بنگاه‌های خاص باید دوره کارآموزی بگذرانند؛ چراکه کارکردن در این بنگاه‌ها قواعد خاص خود را دارد و به راحتی نمی‌توان در این بنگاه‌ها کار کرد. به گفته دلالان برای کارکردن در بنگاه‌های معروف در ابتدا چند ماهی باید به عنوان تماشاگر در بنگاه نشست و پس از آن در نقش مشتری همان بنگاه، با یکی از دلالان برای بازدید خانه‌ها همراه سایر مشتریان جهت بازارگرایی بیشتر سر زد و در نهایت پس از چند ماه آرام آرام اجازه فعالیت به افراد داده خواهد شد.

یکی از دلالان فعال در مناطق مرکزی تهران که خود را رضا معرفی می‌کند درباره این سازوکار و قاعده کار بنگاه‌ها توضیح می‌دهد که «از همون روز اول که وارد بنگاه می‌شی، اولین چیزی که یاد می‌دن اینه که به هیچ‌وجه مالک رو با خریدار یا حتی مستأجر روبه‌رو نکن. اگر قبل نوشتن قرارداد این کار رو بکنی صددرصد اخراجی و دیگه حتی توی بنگاه‌های اطراف هم به تو کارت نمی‌دن. البته این کار بخاطر این نیست که نظم بازار حفظ شه یا شرایط بازار مسکن خوب باشه، بلکه بخاطر حفظ منافع مشاوران املاک یا همون دلال‌هاست. مسئله اینجاست وقتی که خریدار و فروشنده به هم دسترسی نداشته باشند، بنگاه‌دار و مشاور تبدیل به مرجع اصلی گفت‌وگو میشن و اینجا همون جایست که ما می‌تونیم سود کنیم؛ سود واقعی.»

«من لیسانس دارم و چندسالی کارمند بودم اما کی با کارمندی موفق شده‌ که من بشم؟ کدوم کارمندی ماهی ۲۰ تا ۵۰ میلیون تومان درآمد داشته؟ ما کار زیادی نمی‌کنیم و فقط ملک رو معرفی می‌کنیم و خریدار رو راضی می‌کنیم، آخرش سود خوبی می‌بریم؛ در صورتی که کارمندی این شکلی نیست. نکته اینجاست که اگر بنگاه‌دار باشی می‌تونی تو ماه درآمد میلیاردی هم داشته باشی. مثلاً یک صاحب‌خونه میاد میگه من می‌خوام خونه ۳ میلیارد و ۵۰۰ فروخته شه، ما بهش می‌گیم اگر بیشتر بفروشیم چقدر به ما سود میدی؟ بعضی که عجله دارند می‌گن هر چقدر بالاتر رفت مبلغ برای خودت و بعضی‌ها هم درصد میدن، بستگی به ادمش داره دیگه. حالا ما اون خونه رو ۲ میلیارد و ۸۰۰ آگهی می‌کنیم و به مشتری می‌گیم صاحب‌خونه تخفیف نمیده و... آخرش ۷۰ تا ۸۰ میلیون تخفیف میدیم و خونه رو حدود ۳ میلیارد ۷۰۰ می‌فروشیم. این وسط حدود ۲۰۰ میلیون تومان برای ما سود می‌مونه. حالا می‌رسیم به کمیسیون؛ چون برای خریدار تخفیف گرفتیم اون به مبلغ بیشتر بهمون میده و چون برای فروشنده خونه رو گرون فروختیم اون به عدد بیشتر میده که آخرش این میشه یک بازی دوسر سود.»

صحبت‌های این فرد نشان می‌دهد که بنگاه‌داری معنای خود را

فرقی نمی‌کند که این روزها به سراغ بنگاه‌های املاک کدام منطقه از تهران برویم، از مرکز شهر گرفته تا محلات جنوبی و شمالی تقریباً یک تصویر مشابه دارند؛ صندلی‌های خالی، فایل‌های خاک‌گرفته و مشاورانی که بیش از آنکه فروشنده ملک باشند در نقش دلال هستند. در چنین فضایی خریدار و فروشنده در یک گرداب و حلقه نامشخص گیر کرده‌اند و هیچ‌یک تکلیف خود را نمی‌دانند؛ چراکه خریدار نمی‌تواند به اطلاعات واقعی از ملک دسترسی داشته باشد و دلالان اغلب اطلاعات نادرست از ملک به خریدار می‌دهند و از سوی دیگر نیز فروشنده هم خبر ندارد که دلال چه تصویر و رویایی نامشخصی از ملک برای خریدار ساخته است.

در این روزها به واسطه کساد بازار مسکن، دلالان از هر روشی برای فروش و اجاره خانه استفاده می‌کنند. از گفتن متراژ غیر واقعی خانه تا مشتری قلایی برای بازارگرایی بیشتر خانه. به جرأت می‌توان گفت که در بسیاری از بنگاه‌های املاک قانون تبدیل به یک متن تزئینی شده و هر یک از بنگاه‌ها صرفاً ادعای کنند که عضو اتحادیه املاک هستند، اما در اصل از هیچ‌یک از قوانین این اتحادیه به درستی پیروی نمی‌کنند و تنها در زبان و ادعا می‌گویند که اتحادیه املاک آنها را تأیید می‌کند و در زمان عقد قرارداد تنها به فکر سود و منفعت خود هستند. مسئله اساسی اینجاست که اغلب بنگاه‌ها مشاور املاک دارایی تأییدیه اتحادیه املاک، حق کمیسیون چندین برابری از خریداران و فروشندگان دریافت می‌کنند و هر یک عقیده دارند که این رقم‌های دریافتی عرف و حق آنهاست. این موضوع در صورتی است که اتحادیه سقف حق الزحمه‌ای را که پس از انجام معامله باید از سوی بنگاه دریافت شود مشخص کرده اما بنگاه‌ها این موضوع را رعایت نمی‌کنند و هر یک براساس سلیقه شخصی عددی خاص را دریافت می‌کنند. براساس قانون حق کمیسیون بنگاه باید پس از عقد قرارداد از طرفین دریافت شود، اما در حال حاضر بسیاری از دلالان در ابتدا این حق کمیسیون خود را به صورت چندبرابری دریافت می‌کنند و پس از دریافت آن اجازه می‌دهند که خریدار و صاحب‌خانه یکدیگر را ملاقات کنند، در صورتی که این کار برخلاف قوانین اتحادیه املاک است که در ابتدا باید خریدار و فروشنده با مالک و مستأجر یکدیگر را ملاقات کنند، سپس هزینه مدنظر براساس مبلغ خانه و درصد تعیین شده پرداخت شود.

▼ بنگاه‌دانشگاه برخی از دلالان

برخی از بنگاه‌ها جایگاه خود را به عنوان بنگاه املاک از دست داده‌اند و تبدیل به آموزشگاهی برای پرورش دلال شده‌اند. البته در این بین بنگاه‌هایی هستند که با رعایت قوانین اتحادیه املاک به درستی کار می‌کنند و مشکلی برای خریدار و فروشنده ایجاد نمی‌کنند، اما با افزایش دلالان، این بنگاه‌ها نسبت به گذشته کمتر به چشم می‌آیند. در اصل این روزها برخی از بنگاه‌ها کارکردی به عنوان بنگاه ندارند و در نقش دلال هستند. به بیان ساده‌تر چندین دلال در کنار یکدیگر حضور دارند و در تلاش هستند که با روش‌های خاص خود املاک سپرده‌شده به آنان را به فروش برسانند یا اجاره



رقیه ندایی

خبرنگار گروه اقتصاد



«اول حق کمیسیون رو ریز کن، بعدش با صاحب‌خونه هماهنگ می‌کنم تا درباره قیمت چونه بزیند،» شاید خواندن این جمله عجیب باشد، اما برگرفته از جملات واقعی و صریح دلالان در برخی از بنگاه‌های املاک است. کساد بازار مسکن طی ماه‌های اخیر باعث شده روند معاملات مسکن به طور کلی تغییر کند و بنگاه‌های معاملات ملک دلالی را در سطح گسترده‌ای بسط دهند. یکی از کارهایی که اخیراً از سوی برخی بنگاه‌ها دیده می‌شود دریافت حق کمیسیون تا چند برابر نرخ تعیین شده اتحادیه املاک است. برخی از آنها اجازه نمی‌دهند خریدار، صاحب‌خانه را ملاقات کند و در خصوص قیمت و شرایط خانه چانه‌زنی کنند، این در حالی است که براساس قوانین، در ابتدا باید خریدار و صاحب‌خانه یکدیگر را ملاقات کنند و به توافق برسند و در نهایت در آخرین مرحله حق کمیسیون بنگاه پرداخت شود؛ اما برخی از بنگاه‌ها برای سود خود این رویه را به گونه‌ای دیگر اجرا می‌کنند.

بازار مسکن ماه‌هاست در رکودی سنگین فروخته است. قیمت‌های بالا، کاهش قدرت خرید و حتی بالاتر رفتن سیاستی باعث شده که تعداد معاملات مسکن به حداقل برسد، اما رکود به معنای زیان برای برخی بنگاه‌های مسکن نبوده است، بلکه فرصتی برای سوءاستفاده را برای افراد فراهم ساخته است. بررسی‌ها نشان می‌دهد که تعداد معاملات مسکن به کمترین اندازه خود رسیده و حتی کمتر کسی برای اجاره سر به بنگاه‌های املاک می‌زند این موضوع در حالی است که در گذشته‌های نه‌چندان دور معاملات فراوان بود و بنگاه‌ها از کمیسیون‌های دریافتی درآمد خوبی داشتند ولی امروز با کاهش معاملات، دلالی در بنگاه‌های املاک تبدیل به یک شغل پردرآمد شده است. از سوی دیگر نکته اساسی اینجاست که با این شرایط تورمی دیگر مردم توان خرید خانه جدید یا جابه‌جایی خانه اجاره‌ای را ندارند. بسیاری از اجاره‌نشین‌ها با توجه به قیمت قراردادهای و هزینه‌های جابه‌جایی ترجیح می‌دهند با کمی هزینه بیشتر در همان خانه پیشین بمانند. همچنین حداقل هزینه برای خرید یک خانه با متراژ حدوداً ۳۵ متر در جنوبی‌ترین نقطه تهران حدود یک و نیم الی دو میلیارد تومان است که در این شرایطی کمتر کسی توان مالی خرید خانه را دارد و در نتیجه این عوامل دست به دست هم می‌دهد که بنگاه‌های بیشتری کمتری داشته باشند.

از سوی دیگر هزینه ساخت خانه‌های جدید نیز به شدت افزایش یافته، به همین دلیل شاهد آن هستیم که روند ساخت و ساز نیز به صورت قابل توجهی در کشور کاهش یافته است. افزایش هزینه‌های ساخت و ساز باعث می‌شود آرام آرام قیمت مسکن نیز روند صعودی داشته باشد؛ همین موضوع نیز باعث می‌شود قدرت خرید مسکن نیز به مرور کاهش یابد.