

به نام خدا

پیشنهادی برای نحوه محاسبه حق الزحمه (حق کمیسیون) مشاوران املاک

فهرست مطالب

۱.....	چکیده
۲.....	مقدمه
۳.....	اظهار نظر کارشناسی
۶.....	پیشنهاها
۱۱.....	جمع بندی و نتیجه گیری
۱۳.....	منبع و مأخذ

کد موضوعی: ۲۲۰

شماره مسلسل: ۱۱۰۳۵

شهریورماه ۱۳۹۰

دفتر: مطالعات اقتصادی



پیشنهادی برای نحوه محاسبه حق الزحمه (حق کمیسیون) مشاوران املاک

چکیده

وابستگی حق الزحمه (حق کمیسیون) مشاوران املاک و مسکن به ارزش و قیمت ملک مورد معامله (خرید و فروش یا رهن و اجاره) یکی از چالش‌های بازار املاک و مسکن در اقتصاد ایران است. این موضوع علاوه بر اینکه مشکلاتی را برای دو طرف عرضه و تقاضای بازار مذکور به وجود می‌آورد، بعضاً ممکن است منجر به وسوسه و یا تحریک مشاوران املاک برای بالا بردن قیمت املاک و مسکن به صورت غیرواقعی و با انگیزه افزایش حق کمیسیون شود.

در این گزارش سه سناریو برای رفع این مشکل در قالب تعیین حق الزحمه مشاوران املاک براساس طبقه‌بندی املاک و مسکن مورد معامله، به صورت دامنه‌ای از ارزش و مترژ املاک و همچنین یکسان‌سازی و تعدیل نرخ تعیین حق الزحمه مشاوران براساس قیمت و ارزش ملک تبیین شده است.

دو سناریوی اول رابطه بین حق الزحمه و ارزش و قیمت ملک یا مسکن مورد معامله را از بین می‌برد که در بین این دو سناریو، سناریوی دوم (تعیین حق الزحمه مشاوران املاک براساس طبقه‌بندی تعیین شده برای املاک مورد معامله) به لحاظ اجرایی، کارآیی بالایی داشته و می‌تواند علاوه بر حل مشکل یاد شده در بازار مسکن،

حق الزحمه املاک را متناسب با شرایط اقتصادی و مشاوران املاک و مسکن را به گونه‌ای تعیین کند که حقوق این بخش از فعالان اقتصاد مسکن و املاک زایل نشود. سناریوی سوم رابطه بین حق الزحمه مشاوران املاک و مسکن و قیمت و ارزش ملک و مسکن مورد معامله را از بین نمی‌برد. این سناریو صرفاً یکسان‌سازی و تعدیل نرخ تعیین حق الزحمه املاک بر مبنای ارزش ملک مورد معامله را پیشنهاد می‌کند. بنابراین در بین سه سناریوی اشاره شده سناریوی دوم (تعیین حق الزحمه مشاوران املاک بر مبنای طبقه‌بندی ارزش املاک و مسکن مورد معامله) از کارآمدی بالایی برخوردار بوده و می‌تواند این مشکل را تا حدی مرتفع سازد.

مقدمه

نحوه تعیین حق الزحمه مشاوران املاک و مسکن یکی از چالش‌های بازار مسکن در اقتصاد ایران است. برخی از فعالان بازار مذکور (عمدتاً طرف تقاضا) بر این باورند که بالا بودن نرخ حق الزحمه مشاوران املاک و مسکن منجر به بالا رفتن هزینه معاملات در این بازار شده است. با توجه به کم‌کشش بودن طرف تقاضای بازار مسکن این موضوع باعث می‌شود تا هزینه‌های مشاوران املاک و مسکن غالباً در قالب افزایش قیمت مسکن و یا هزینه‌های اجاره و رهن به مصرف‌کننده یا طرف تقاضا منتقل شود.

در برخی از تحلیل‌ها دلیل اصلی بالا بودن هزینه‌های حق الزحمه کمیسیون وابسته بودن این رقم به ارزش ملک و یا مسکن مورد معامله معرفی شده است.



به عبارت دیگر اگر حق الزحمه مشاوران براساس درصدی از ارزش ملک و یا مسکن مورد معامله (اعم از خرید و فروش و یا اجاره) باشد در این شرایط با افزایش قیمت‌های یاد شده میزان حق الزحمه نیز متناسب افزایش خواهد یافت. البته این موضوع می‌تواند انگیزه افزایش قیمت‌ها را به مشاوران املاک برای بالا بردن سطح حق الزحمه خود بدهد.

در این گزارش سعی شده ضمن بررسی این موضوع از ابعاد مختلف، راهکاری برای رفع این چالش ارائه شود.

اظهار نظر کارشناسی

ضرورت بررسی راهکار پیش‌رو برای قطع رابطه مستقیم حق الزحمه خدمات مشاوران املاک با قیمت مسکن از آن جهت احساس می‌شود که هر ساله در فصول نقل و انتقال به دلیل نابسامانی بازار اجاره‌بها و نارضایتی مستأجران، ساماندهی این بازار از طرف برنامه‌ریزان و مسئولان کشور اهمیت می‌یابد. لذا در بررسی این موضوع و سیاستگذاری برای آن، ضمن لحاظ برخی از ویژگی‌های بازار مسکن در ایران، به نکات زیر توجه شود:

با توجه به بهبود شاخص تراکم خانوار در واحد مسکونی در شهر تهران می‌توان گفت که مشکل شکاف نیاز و تولید در بازار مسکن شهر تهران حاکم نیست. لذا افزایش مداوم و مستمر هزینه‌های اجاره‌بها در این شهر ناشی از شکاف تقاضا و عرضه در بازار است. در واقع ظرفیت قابل توجهی از مسکن‌های نوساز به صورت

خالی در شهر تهران وجود دارد که تمهیدات لازم در جهت عرضه این واحدها به بازار به تعدیل قیمت‌ها در بازار اجاره و مسکن می‌انجامد.

دولت‌ها در این شرایط با افزایش هزینه نگهداری برای مالکان خانه خالی از طریق وضع مالیات به تنظیم بازار می‌پردازند. بدیهی است که اجرای چنین قانونی نیازمند بسترهای مناسب از جمله بانک اطلاعات جامع زمین و مستغلات است که متأسفانه اقدام شایسته‌ای در دولت در این جهت صورت نگرفته است.

همواره افزایش اجاره‌بها و قیمت مسکن متأثر از عوامل محیطی اقتصاد و همچنین مشکلات ساختاری بخش زمین و مسکن است. اجرای قانون هدفمند کردن یارانه‌ها و بازپرداخت نقدی آن انگیزه افزایش اجاره‌بها در سال جاری را افزایش داده است. گذشته از آن انتظارات تورمی ناشی از افزایش مصالح ساختمانی بر قیمت مسکن در کلان شهرها به خصوص در شهر تهران مؤثر بوده است.

نبود سامانه شفاف اطلاعات املاک و مستغلات منجر به نامتقارن شدن اطلاعات این بخش (بخش مسکن و املاک) در بازار شده است. در چنین شرایطی به دلیل نبود اطلاعات مناسب، هزینه‌های مبادلاتی افزایش قابل ملاحظه‌ای می‌یابد. به عنوان مثال اگرچه به لحاظ منطقی افزایش قیمت‌ها منجر به کاهش تقاضا در بازار و در نهایت کاهش درآمد مشاوران املاک می‌شود اما به دلیل اینکه منافع این صنف با یکدیگر تعریف نشده است و هر کس به دنبال افزایش انتفاع شخصی خود در بازار است، لذا عامل اصلی افزایش قیمت توسط این گروه در جذب موجران یا مالکان واحدهای مسکونی است.

حال اگر اطلاعات متقارن از طریق ایجاد بنگاه‌های حرفه‌ای اجاره‌داری که با



رتبه‌بندی موجران و مستأجران و تضمین پرداخت اجاره‌بها به موجران و همچنین ارائه مشاوره‌های حقوقی را در نظر بگیرد شاهد کاهش انگیزه افزایش قیمت‌ها توسط این گروه خواهیم بود و هزینه‌های مبادلاتی به شدت برای موجران کاسته شده و در نهایت کاهش هزینه اجاره‌بها را به دنبال خواهد داشت.

در حال حاضر سامانه کد رهگیری املاک در کل کشور راه‌اندازی شده است و فعالیت‌هایی در جهت پربندی شدن اجاره‌بها در دستور کار قرار گرفته است. وجود سامانه اطلاعات املاک در تسریع و ایجاد شفافیت در این بازار از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

مشکل اصلی نبود اطلاعات منسجم و شفاف در بازار زمین و مسکن تا حدودی به سازمان ثبت اسناد و املاک کشور برمی‌گردد زیرا که ایجاد بانک اطلاعات املاک اساساً ماهیت اجرایی دارد (مانند ثبت احوال کشور) و قرار گرفتن این سازمان (سازمان ثبت اسناد و املاک کشور) ذیل قوه قضائیه که شأن آن قضایی است باعث کندی پیشرفت طرح‌های زیرساختی اطلاعات املاک کشور شده است. همچنین ناهماهنگی سازمان مذکور و به دنبال آن دفاتر اسناد با سامانه کد رهگیری باعث اختلال در ایجاد بانک اطلاعات املاک کشور شده است.

به نظر می‌رسد جابه‌جایی این سازمان به وزارت دادگستری که هم در هیئت دولت و هم در شورای عالی قضایی حضور دارد می‌تواند در تسریع و تکمیل طرح مذکور کمک شایان توجهی کند.

پیشنهادهای

در این بخش با توجه به مطالب ارائه شده سناریوهای مختلفی برای قطع وابستگی حق‌الزحمه یا حق کمیسیون مشاوران املاک از ارزش ملک و یا مسکن مورد معامله در بازار مسکن و املاک ارائه شده است.

هر سناریو براساس معیارهای کارشناسی و میزان عملیاتی شدن آن مورد ارزیابی قرار گرفته و نتیجه نهایی در مورد آنها ارائه شده است.

- سناریوی اول

در این سناریو حق‌الزحمه مشاوران املاک کاملاً از قیمت قطع شده و متناسب با متراژ واحدهای مسکونی تعیین می‌شود. به عنوان مثال واحدهای مسکونی در یک طبقه‌بندی به کمتر از ۴۰، ۴۰ تا ۵۰، ۵۰ تا ۶۰ و ... تقسیم می‌شوند و سپس برای معاملات هر طبقه (با بازه متراژ مشخص) حق‌الزحمه جداگانه‌ای در معاملات اجاره‌ای و خرید و فروش تعیین می‌شود. اطلاعات ارائه شده در جدول ۱ می‌تواند نمونه‌ای از روش یاد شده را تداعی کند.



جدول ۱. تعیین حق الزحمه مشاوران املاک و مسکن براساس مترائ

واحدهای مورد معامله در یک شهر یا منطقه خاص

حق الزحمه پیشنه‌ای در اجاره (برای هر طرف معامله)	بازه مترائ املاک (مترمربع)	حق الزحمه پیشنه‌ای در خرید و فروش (برای هر طرف معامله)
۱۰۰ هزار تومان	کمتر از ۴۰	۲۰۰ هزار تومان
۱۲۰ هزار تومان	۴۰ تا ۵۰	۶۰۰ هزار تومان
۱۴۰ هزار تومان	بالاتر از ۵۰ تا ۶۰	۸۰۰ هزار تومان
۱۵۰ هزار تومان	بالاتر از ۶۰ تا ۷۰	۹۵۰ هزار تومان
۱۷۰ هزار تومان	بالاتر از ۷۰ تا ۸۰	۱ میلیون و صد هزار تومان
۱۹۰ هزار تومان	بالاتر از ۸۰ تا ۹۰	۱ میلیون و سیصد هزار تومان
۲۱۰ هزار تومان	بالاتر از ۹۰ تا ۱۰۰	۱ میلیون و پانصد هزار تومان
۲۳۰ هزار تومان	بالاتر از ۱۰۰ تا ۱۲۰	۱ میلیون و هفتصد هزار تومان
۲۵۰ هزار تومان	بالاتر از ۱۲۰ تا ۱۵۰	دو میلیون تومان
۲۶۰ هزار تومان	بالاتر از ۱۵۰	دو میلیون و دویست هزار تومان

در ابتدا به نظر می‌رسد که قطع رابطه کامل حق الزحمه از قیمت املاک منجر به آرامش بازار می‌شود اما از آنجا که قیمت املاک در مناطق مختلف شهری متناسب با جمعیت شهری متفاوت است، بسط این سناریو با حق الزحمه‌های مشخص برای مترائ‌های مختلف در سراسر کشور چندان مطلوب نخواهد بود، زیرا قیمت یک مترمربع در منطقه ۱ با منطقه ۲۰ شهر تهران و همچنین قیمت یک مترمربع منطقه ۱ با شهرهای کوچک تفاوت فاحشی دارد. بنابراین با تعیین حق الزحمه مشخص متناسب با مترائ برای کل کشور، در حقوق مشاوران املاک اجحاف می‌شود یا عامه مردم باید هزینه بیشتری را بپردازند که با عدالت سازگار نیست.

برای حل این مشکل می‌توان حق الزحمه مشاوران را در مناطق مختلف کشور براساس پارامترهای مختلف اقتصادی (هزینه‌های مشاوران املاک، ارزش املاک و مسکن به‌طور عمومی و ...) تعیین کرد.

براساس اطلاعات دریافتی از اتحادیه کشوری اصناف مشاوران املاک طی سال‌های ۱۳۸۸ و ۱۳۸۹ در تهران ۱۸/۵ درصد از تعداد مبیعه‌نامه‌های تنظیمی اجاره‌ای برای خانه‌های کمتر از ۴۰ متر بوده است. در همان دوره ۵۳/۳ درصد از مجموع مبیعه‌نامه‌های اجاره‌ای تنظیمی برای واحدهای مسکونی تا ۸۰ متر بوده است. در این دوره ۶۸/۳ درصد از مجموع مبیعه‌نامه‌های تنظیمی خرید و فروش در تهران برای خانه‌های مسکونی و املاک بالای ۸۰ متر بوده است.^۱

این موضوع نشان‌دهنده آن است که اگر املاک و یا خانه‌های مسکونی بر مبنای مترائ سطح‌بندی و طبقه‌بندی شوند و در هر معامله بسته به نوع آن (خرید و فروش و یا اجاره) و براساس مترائ حق الزحمه‌ای تعیین شود، در این شرایط هم می‌توان منافع طرفین معامله و هم منافع مشاوران املاک را لحاظ کرد. این نوع سیاستگذاری می‌تواند در هر منطقه یا شهر و استان متناسب با اطلاعات معاملاتی آنها، در سطح‌بندی (سطوح مترائی مختلف) و حق الزحمه‌های مختلف برای هر سطح صورت گیرد. در این روش ضروری است هر ساله کمیسیون تخصصی هیئت عالی نظارت وزارت بازرگانی با ذی‌نفعان و فعالان جلسه کارشناسی ترتیب داده و حق الزحمه تعیین شده برای هر سطح مترائ را در استان، شهر و منطقه متناسب با شرایط اقتصادی تنظیم و اعلام کنند.

۱. اطلاعات ارسالی از طرف اتحادیه کشوری صنف مشاوران املاک (نامه شماره ۴۲۴-۱۳۶ مورخ ۱۳۹۰/۵/۱۹) به دفتر مطالعات اقتصادی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی.

**- سناریوی دوم**

می‌توان با انجام مطالعاتی در فراوانی معاملات صورت گرفته در بازار مسکن براساس ارزش املاک و یا خانه‌های مسکونی پیشنهاد کرد تا حق‌الزحمه مشاوران املاک و مسکن براساس ارزش معاملات صورت گرفته در بازه‌های مختلف تعیین شوند. این سناریو می‌تواند به صورت ارقام ذکر شده در جدول زیر اجرایی شود.

جدول ۲. تعیین حق‌الزحمه مشاوران املاک و مسکن بر مبنای**ارزش معاملات در خرید و فروش**

بازه ارزش معاملات	حق‌الزحمه پیشنهادی در خرید و فروش
صفر تا ۱۰۰ میلیون تومان	۲۰۰ هزار تومان هر یک از طرفین
بالتر از ۱۰۰ تا ۲۰۰ میلیون تومان	۶۰۰ هزار تومان هر یک از طرفین
بالتر از ۲۰۰ تا ۳۰۰ میلیون تومان	۱ میلیون تومان هر یک از طرفین
بالتر از ۳۰۰ تا ۵۰۰ میلیون تومان	۱/۵ میلیون تومان هر یک از طرفین
بالتر از ۵۰۰ تا ۱ میلیارد تومان	۳ میلیون تومان هر یک از طرفین
بالتر از ۱ میلیارد تومان	۶ میلیون تومان هر یک از طرفین

طی سال‌های ۱۳۸۸ و ۱۳۸۹ تعداد مبیعه‌نامه‌های خرید و فروش تنظیمی در تهران به گونه‌ای بوده است که ۳۰ درصد از معاملات، ارزشی کمتر از ۲۵۰ میلیون تومان داشته و ۴۵/۵ درصد از مبیعه‌نامه‌های خرید و فروش تنظیمی دارای ارزش بالاتر از ۵۰۰ میلیون تومان بوده است. طی دوره یاد شده ۶۸/۷ درصد از مبیعه‌نامه‌های تنظیمی رهن و اجاره در تهران با ارزشی تا سقف ۲۰۰ هزار تومان برای هر ماه بوده است. در همین دوره به طور متوسط ۸۸/۸ درصد از مبیعه‌نامه‌های

اجاره و رهن تنظیم شده حداکثر تا ۴۰۰ هزار تومان در هر ماه بوده است.^۱ این اطلاعات می‌تواند در تصمیم‌گیری برای تعیین حق‌الزحمه مشاوران املاک و مسکن براساس نوع، ارزش و تعداد معاملات صورت گرفته، مؤثر باشد.

چالش قابل تصور در این روش آن است که مشاوران املاک و سوسه افزایش قیمت املاک مورد معامله برای بالا بردن سطح ارزش معاملات در بازه‌های تعیین شده با هدف افزایش حق‌الزحمه دریافتی را داشته باشند. به عنوان مثال به دلیل اینکه تغییر قیمت از ۲۹۵ میلیون تومان به ۳۰۱ میلیون تومان حق‌الزحمه مشاور املاک را از ۱ میلیون تومان از طرفین به ۱/۵ میلیون تومان از طرفین افزایش می‌دهد.

- سناریوی سوم

قابل ذکر است حق‌الزحمه مشاوران املاک به تشخیص کمیسیون‌های نظارت هر شهر متفاوت در نظر گرفته می‌شود که با یکسان‌سازی آن در سطح کشور ساماندهی مناسبی در این بخش به دست می‌آید.

می‌توان یک درصد معین مانند ۰/۸ درصد از قیمت خرید املاک را معیار تعیین حق‌الزحمه قرار داد تا با تک‌نرخ شدن آن، حق‌الزحمه مشاوران املاک در کل کشور سامان یابد. قابل ذکر است اجرای این پیشنهاد از آنجا که در پله‌ها میزان حق‌الزحمه درصدی ثابت تعیین شده بنابراین انگیزه‌ای برای تغییرات قیمتی نزدیک پله‌ها وجود نخواهد داشت.



این سناریو حالت خاصی از شرایط فعلی حاکم در بازار مسکن است و بدیهی است که با اجرای آن مشکل فعلی رابطه مستقیم بین میزان حق الزحمه مشاوران املاک با قیمت و ارزش ملک مورد معامله از بین نخواهد رفت و مشکلات این رویکرد همچنان پا برجا خواهد بود.

جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

دو سناریوی اول و دوم می‌تواند رابطه بین حق الزحمه و ارزش ملک و یا مسکن مورد معامله و یا اجاره‌بهای آن را از بین برده و ملاک‌های دیگری همچون مترژ و یا ارزش ملک یا مسکن مورد معامله را در تعیین حق الزحمه ثابت برای آنها حاکم کند. نکته قابل توجه در اجرایی کردن این دو سناریو آن است که با عملیاتی شدن هر کدام از آنها باید به مسائل اجرایی (در مورد سناریو اول) و یا انگیزه و وسوسه بالا بردن قیمت املاک از طرف مشاوران با هدف بالا بردن طبقه حق الزحمه تعیین شده (در سناریو دوم) توجه شود.

در رابطه با مسائل اجرایی سناریوی اول (تعیین حق الزحمه مشاوران براساس مترژ ملک و یا مسکن مورد معامله) ضروری است هر ساله مقادیر تعیین شده برای حق الزحمه با مشارکت کمیسیون تخصصی هیئت عالی نظارت و وزارت بازرگانی و فعالان بازار مسکن و کارشناسان در هر استان، شهر، منطقه و یا ناحیه متناسب با شرایط اقتصادی و با در نظر گرفتن هزینه مشاوران املاک تعیین و اعلام شود.

در رابطه با اجرای سناریوی دوم (تعیین حق الزحمه مشاوران املاک بر مبنای ارزش ملک مورد معامله) باید دقت شود تا حق الزحمه تعیین شده برای هر سطح (ارزش املاک) به گونه‌ای تعیین شود تا اختلاف فاحش حق الزحمه سطوح مختلف ارزش املاک، انگیزه و وسوسه افزایش کاذب و غیرواقعی ارزش ملک از طرف مشاوران برای بالا بردن سطح حق الزحمه دریافتی را ایجاد نکند. بدیهی است حق الزحمه تعیین شده در هر دو سناریوی فوق می‌تواند هر ساله متناسب با تورم مورد بازنگری و اصلاح قرار گیرد.

در سناریوی سوم رابطه بین ارزش املاک و مسکن و میزان حق الزحمه مشاوران املاک از بین نرفته اما با یکسان‌سازی نرخ تعیین شده برای تعیین حق الزحمه مشاوران املاک بر مبنای قیمت و ارزش ملک یا مسکن مورد معامله و همچنین تعدیل آن نرخ در حدی که اولاً هزینه‌های مشاوران املاک را پوشش داده و انگیزه فعالیت آنها را زایل نکند و ثانیاً حقوق طرفین معامله و علی‌الخصوص طرف تقاضا نیز رعایت شود، اهداف مورد نظر قابل دسترسی است.

بدیهی است انتخاب این سناریوها هر کدام همراه با هزینه و فرصت‌هایی است که تصمیم‌گیران و سیاستگذاران می‌توانند با در نظر داشتن برخی ملاحظات سناریوی مورد نظر و مطلوب را انتخاب کنند.

به لحاظ کارشناسی تعیین حق الزحمه یا حق کمیسیون مشاوران املاک براساس ارزش ملک و سطح بندی این ارزش مطابق سناریوی دوم پیشنهادی است که می‌تواند ضمن رفع مشکل وابستگی حق الزحمه مشاوران به ارزش ملک یا



مسکن، منافع طرفین فعال در بازار مسکن را حفظ کند. براین اساس پیشنهاد می‌شود روش اجرایی مدنظر این سناریو (سناریوی دوم) جایگزین روش فعلی شود.

می‌توان با بررسی کارشناسی آمار و ارقام مربوط به فراوانی معاملات براساس ارزش املاک، حق‌الزحمه پیشنهادی سطوح مختلف ارزش املاک را کارشناسی و ارقام پیشنهادی را با منطق روشن‌تر در هر سطح ارزش تبیین کرد.

منبع و مأخذ

- اطلاعات ارسالی از طرف اتحادیه کشوری صنف مشاوران املاک (نامه شماره ۴۲۴-۱۳۶ مورخ ۱۳۹۰/۵/۱۹) به دفتر مطالعات اقتصادی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی.



مرکز پژوهش‌ها
مجلس شورای اسلامی

شماره مسلسل: ۱۱۰۳۵

شناسنامه گزارش

عنوان گزارش: پیشنهادی برای نحوه محاسبه حق الزحمه (حق کمیسیون) مشاوران املاک

نام دفتر: مطالعات اقتصادی (گروه بخش عمومی)

تهیه و تدوین: سعید توتونچی ملکی

همکار: میثم دهقان بنادکی

ناظر علمی: سیداحسان خاندوزی

مقاضی: احمد توکلی (رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی)

ویراستار تخصصی: —

ویراستار ادبی: —

واژه‌های کلیدی: —

تاریخ انتشار: ۱۳۹۰/۶/۲۷