

dadras-realstate.com
dadras-realstate

املاک دادرس آمیزه ای از دانش و تجربه

بستری مناسب برای آشنایی بیشتر با
برندها، واحدهای ممتاز و دیدگاه های
مدیران طلایی و کارآفرینان برتر کشورگروه تخصصی مدیران طلایی
پل ارتباطی ۰۵۱۳۷۰۰۹۹۱۱
GOLDEN MANAGERمدیران
طلائی

علی دادرس: اعتراف می کنم که ذهنیت برخی از مردم نسبت به مشاورین املاک مثبت نیست. متأسفانه در سالهای دور و نزدیک به دلیل عملکرد عده ای قلیل از فعالان بخش املاک در کشور که باعث تضییع حقوق و ایراد خسارت های مالی و روحی شده است، مردم اعتماد حداکثری و نگاه امیدبخشی به برخی از همکاران ندارند و این موضوع باعث خدشه دار شدن آبروی بسیاری از مشاورین متعهد نیز شده است. نباید تر و خشک با هم بسوزند. من به سهم خود تلاش خواهم کرد تا این فضای تشکیک و تردید را تلطیف و با کار فرهنگی، اعتماد مردم به این قشر زحمتکش را بازگردانم، اما در این مسیر به همراهی اتحادیه محترم و همکاران گرانقدرم نیاز دارم.



باید و نبایدهای حوزه ای املاک از دیدگاه مدیریت املاک دادرس:

صدور بی رویه مجوز فعالیت

صدور بی رویه مجوز تاسیس دفاتر املاک باعث شده است که در هر نقطه از شهر شاهد حضور دفاتر بسیار زیادی از مشاورین باشیم و این امر مشکلات عدیده ای را از جمله: رقابت ناسالم، دشواری نظارت ها و ممیزی ها، کاهش درآمد ها، ایجاد ترافیک و سردرگمی مراجعه کنندگان بوجود آورده است.

دفاتر غیر مجاز

تصور عده زیادی بر این است که با داشتن تعدادی میز و صندلی و یک یا چند خط تلفن می توان بدون داشتن مجوز و هیچ نظارتی یک دفتر املاک راه اندازی کرد، این افراد وقتی می بینند نظارت ها ضعیف است و می توانند قانون و اتحادیه را دور بزنند، با خیالی آسوده و بدون مجوز، دفتر و دستکی مهیا و با تکثیر تعدادی برگ قولنامه فعالیت خود را آغاز می کنند. ورود این مشاورین به حوزه املاک باعث می شود که در عملکرد و جریان عادی فعالیت های بسیاری از دفاتر دارای مجوز، اختلال ایجاد گردد و تمام اتفاقات ناشی از عملکرد منفی بعضی از این دفاتر، به نام همه ثبت و آبروی فعالان صنف تحت تاثیر رفتار و قانون گریزی این افراد قرار می گیرد.

درجه بندی دفاتر

پیشنهاد من این است که دفاتر مشاور املاک نیز مانند بسیاری از مشاغل براساس فاکتورهای

خاصی همچون: میزان تحصیلات، مساحت دفتر، سابقه مشاور، زیبا آفرینی، منطقه فعالیت، حجم و کیفیت قولنامه، اتیکت و لباس های فرم پرسنل، میزان رضایت مشتریان، مدارج علمی و دوره های آموزشی، طرح ها و ابتکارات، تعداد شکایت ها و تشویق های ثبت شده در اتحادیه و غیره درجه بندی شوند و هر دفتر املاک بر اساس امتیاز و درجه دریافتی، به میزان مشخصی کمیسیون دریافت نماید.

کمیسیون

همانطور که اشاره شد درصد کمیسیون دریافتی دفاتر املاک باید از قواعد خاصی همچون درجه بندی دفاتر تبعیت نماید، میزان کمیسیون به شکل و با نرخ امروزی عادلانه نیست. ما دفاتری را سراغ داریم که در نقطه ای دور از مرکز شهر یا حتی داخل یک کوچه با دو یا سه میلیون تومان اجاره در حال فعالیت است و در نقطه مقابل دفاتری که مدیرانش ناچار هستند اجاره های سنگینی بپردازند. مثال واقعی این مقوله "املاک دادرس" می باشد که هنوز فعالیت خود را آغاز ننموده، برای طراحی، دکوراسیون و ملزومات اداری خود بالغ بر یک میلیارد تومان هزینه نموده است و علاوه بر آن با ایجاد فضای سبز، طرح ها و تابلوهای خلاقانه با هارمونی رنگ ها و نورپردازی های جذاب، به زیبا آفرینی شهر نیز کمک کرده است.

نوسانات قیمت و رکود مسکن

قیمت مسکن غیر قابل پیش بینی

و متأثر از شرایط سیاسی، اقتصادی و حتی برخی از معادلات جهانی است. افزایش قیمت آهن و فولاد، مصالح ساختمانی، حمل و نقل، دستمزد نیروی انسانی و حتی ایجاد فضای روانی با قیمت مسکن در ارتباط است. اگر بخواهیم بر اساس شرایط ده یا بیست سال اخیر وضعیت مسکن کشور را با لحاظ نمودن تمام رکودها و جهش ها، ارزیابی کنیم، نتیجه این است که این حوزه از فعالیت های اقتصادی برای سرمایه گذاران و منافع چشمگیری داشته است، اما پیش بینی آینده حوزه مسکن کار آسانی نیست و نمی توان به کسی با تضمین و تعهد قول صعود، رکود و یا کاهش قیمت ها را داد. رکود حاکم بر بازار مسکن در چند ماه گذشته بسیاری از معادلات و برنامه ریزی های انبوه سازان، خریداران و فروشندگان بالقوه و بالفعل را در شرایط تعلیق و بلاتکلیفی محض، نگه داشته است. بدترین حالت موجود برای فعالان حوزه مسکن همین شرایط رکود و استایستی است، همه منتظرند که اتفاقی بیفتد، عده ای از انتخابات سخن می گویند، برخی هم از برجام، بعضی ها تغییر فصل را بهانه می کنند و گروهی هم به نفع خود با هیاهوی روانی قصد دارند شرایط را مدیریت نمایند.

لزوم برنامه ریزی برای دفاتر املاک

اگر بخواهیم از نظر کمی و آمار و ارقام صنوف را در کنار هم قرار دهیم، فعالان حوزه املاک در زمره یکی از بزرگترین گروه ها و تشکلات صنفی کشور می باشند

و اگر این ظرفیت عظیم با برنامه ریزی، قانون مداری و نظم و انسجام مدیریت شود یک فرصت طلایی و در غیر این صورت برای اعضا، اتحادیه، مراجع نظارتی و مردم، یک تهدید بشمار می آید. این شمار قابل توجه از فعالان و سرمایه های انسانی می توانند بیشترین سطح اشتغال را در کشور ایجاد نمایند، بعنوان مثال در شهر مشهد فعالیت ده تا پانزده هزار عضو به معنای اشتغال مستقیم بیش از پنجاه هزار نیرو و ایجاد حاشیه امنیت اقتصادی و روانی برای همین تعداد خانواده است. از دل این جمعیت بزرگ استعدادهای بزرگی فرصت ظهور و بروز می یابند و طرح ها، ابتکارات و ایده های زیادی در قالب انتقاد، نقطه نظر، پیشنهاد و مشاوره، می تواند به مدیران، برنامه ریزان و هیات مدیره یک اتحادیه کمک نماید تا بهترین، تاثیر گذارترین و کوتاه ترین مسیر را برای بهبود شرایط این صنف فراهم آورند. راه اندازی یک مجله مکتوب یا الکترونیکی، ایجاد پایگاه اینترنتی قوی، تاسیس مجموعه فرهنگی ورزشی، تشکیل کمیسیون های فعال با حضور مشاورین متعدد از بین اعضا اتحادیه، برگزاری تورهای گردشگری و علمی، ارتباط اتحادیه با ظرفیت موجود در خانواده اعضا، برگزاری همایش های علمی و تخصصی با حضور اعضا منتخب، برگزاری جشن ها در مناسبت های مختلف با حضور خانواده ها و دهها برنامه فرهنگی، علمی و آموزشی دیگر. چنانچه این ظرفیت نیروی انسانی بلاتکلیف یا بدون برنامه

تعامل مشاورین

رها شود، تبعات منفی آن به آسانی کنترل نخواهد شد، اگر امروز ذهنیت بسیاری از مردم نسبت به فعالان این صنف منفی می باشد، این برداشت ذهنی ثمره ی سوء مدیریت و بی برنامه گی هایی بوده است که در گذشته شاهد بوده ایم و متأسفانه تر و خشک را با هم سوزانده است. در سطح شهر شاهد ارتباط مفید و موثر بین مشاورین در دفاتر مختلف هستیم به طوری که درباره ای از مواقع، برخی از فایل ها را با هم به اشتراک می گذارند و این امر باعث استحکام روابط، همدلی و وحدت آنها شده که اتفاقی مبارک و نقطه مقابل رقابت های ناسالم و سرکوب و تخریب و آدرس های غلطی می باشد که متأسفانه آن هم مرسوم است. اگر این تعامل بین فعالان حوزه املاک در دو یا چند نقطه ای دور از هم باشد، این امکان را فراهم می آورد که یک دفتر املاک بتواند مناطق مختلف شهر را پوشش دهد و به ازای هر امتیازی که می دهد از همکاران خود در نقاط مختلف شهر امتیاز دریافت نماید. این رویکرد که نوعی خرد جمعی محسوب می شود مقدمه ای برای ایجاد گروه های فعال با ایده ها، طرح ها و برنامه ریزی هایی به روز و نوآندیشانه خواهد بود. اگر اتحادیه در فرایند این تعاملات و ارتباطات، اعضای خود را همراهی و نقطه نظرات مثبت و موثر آنها را اجرا نماید، شاهد پوست اندازی سیستم های کهنه و تاریخ مصرف گذشته ای خواهیم بود که در عصر تکنولوژی منسوخ شده است.

حذف قولنامه های کاغذی

بنظر میرسد که کم کم باید با قولنامه های کاغذی که بصورت کیلویی و بی ضابطه در هر دفتر املاکی به چشم می خورد خدا حافظی کرد، این قولنامه ها در دوره ای خود ابزار بسیار مفید و موثری برای توافق دو طرف معامله محسوب می شدند و در متن آن نیز بسیاری از ملاحظات قانونی، اخلاقی و عرفی به چشم می خورد، بخصوص این که با مهر اتحادیه، مهر و امضای مدیر و دفتر املا، امضا و اثر انگشت طرفین معامله و دو شاهد دیگر همراه بود. اما این مهم پایان بحث نیست چرا که در طول سال های مختلف شاهد بوده ایم که بسیاری از دفاتر بدلیل نداشتن مجوز چنین قولنامه هایی را در اختیار نداشتند و یا بعضی از اعضا رسمی نیز برای فرار از مالیات از این برگه های قولنامه استفاده نموده و بصورت غیر قانونی برگه های مشابه تکثیر و مورد استفاده قرار می دادند که بعد از بروز هر گونه دعوی و اختلاف اتحادیه پاسخگو نبوده است. با حذف قولنامه های کاغذی طرفین معامله می توانند توافق خود را در سیستم یکپارچه اتحادیه املاک که بصورت قانونی، ضبط و رصد می شود انجام دهند و پیریتی هم از آن داشته باشند این بهترین حالتی است که باعث به حداقل رسیدن سوء تفاهات و سوء استفاده ها خواهد شد، اگرچه هنوز طبق رویه گذشته این قولنامه ها مورد استفاده قرار می گیرد اما تردید نداریم که طی سال های آینده، دیگر اثری از آنها نخواهد بود.

