

اجاره نشینی و چالش حق کمیسیون مشاوران

براساس قانونی که سال 1379 به تصویب رسید تعرفه دستمزد یک دفتر مشاوره املاک برای عقد قرارداد ...



براساس قانونی که سال 1379 به تصویب رسید تعرفه دستمزد یک دفتر مشاوره املاک برای عقد قرارداد اجاره یک واحد مسکونی، به میزان نیمی از اجاره‌بهای ماهانه آن واحد تعیین شده که البته در طول 13 سال اخیر، این تعرفه، تغییری نکرده و همچنان به قوت خود باقی است البته در سال‌های اخیر با اجرای مالیات بر ارزش افزوده، میزان این مالیات (که برای سال 92، 6 درصد تعیین شده) نیز به میزان تعرفه اضافه می‌شود.

اگر بخواهیم مثالی بزنیم تا مشخص شود تعرفه قانونی یک اجاره نامه به چه میزان است، واحد مسکونی ای را در نظر می‌گیریم که به فرض اجاره ماهانه آن (مجموع رهن و اجاره) در مجموع یک میلیون تومان تعیین شده است.

در این حالت مبلغ تعرفه دریافتی توسط دفتر مشاوره املاک به میزان 500 هزار تومان می‌شود که نیمی از آن (250 هزار تومان) را باید موجر و نیم دیگر (250 هزار تومان دیگر) را مستاجر پرداخت کند.

ضمن این که موجر و مستاجر در مجموع 60 هزار تومان نیز بابت مالیات بر ارزش افزوده می‌پردازند. در شرایطی که به فرض، این واحد با قراردادی به ارزش 700 هزار تومان اجاره بعلاوه 10 میلیون تومان وجه قرض الحسنه مستاجر به موجر (رهن) مورد اجاره قرار گرفته باشد هم با توجه به این که به طور عرف هر یک میلیون تومان رهن معادل 30 هزار تومان اجاره ماهانه محسوب می‌شود و 10 میلیون تومان رهن معادل 300 هزار تومان اجاره ماهانه در نظر گرفته می‌شود بازهم همان میزان تعرفه به واحد مورد مثال ما تعلق می‌گیرد.

قانع نبودن به حق خود یا ...

با این وصف و هرچند بارها مسئولان بر رعایت و پایبندی مشاوران املاک به این تعرفه تاکید کرده اند، ولی بسیاری از این واحدهای صنفی به حق قانونی خود قانع نیستند و مبالغ بالاتری را از مشتریان خود شامل موجران و مستاجران دریافت می‌کنند.

وقتی به تعدادی از دفاتر مشاوران املاک که عمدتاً در شمال شهر تهران واقع هستند و دستمزدهایی بالاتر از تعرفه های قانونی از مشتریان خود دریافت می‌کنند یا گذاشتیم و دلیل این حرکتشان را پرسیدیم پاسخ هایی به ما ارائه کردند که بازگویی آنها بعضاً خالی از لطف نیست.

صاحب یکی از این بنگاه ها که در یکی از فرعی های خیابان میرداماد واقع شده بود و تعداد زیادی مشاور را به خدمت گرفته بود در این زمینه به ما گفت: من تعجب می‌کنم که چرا در صنف های مختلف، به تناسب کیفیت خدمتی که ارائه می‌دهند تعرفه های متفاوت و متناسبی در نظر گرفته می‌شود، ولی در صنف ما چنین نیست؟ شما در نظر بگیرید در رستورانی هر پرس غذا به قیمت مجاز 5000 تومان ارائه می‌شود و در رستوران دیگر به قیمت مجاز 25 هزار تومان. شما در سینمای درجه یک بلیت را به قیمتی بالاتر از سینمای درجه 2 و درجه 3 تهیه می‌کنید. قیمت بلیت قطارهای مختلف با هم متفاوت است، ولی در صنف ما کیفیت خدمت رسانی هیچ تاثیری بر تعرفه و حق العمل ما ندارد.

وی افزود: اکنون من ملکی را تبدیل به دفتر مشاوره املاک کرده ام که حدود چهار میلیارد تومان ارزش آن است. شما در نظر بگیرید که اگر انجام هر نوع کاری را فراموش می‌کردم و این چهار میلیارد را در بانک می‌گذاشتم چه سود ماهانه هنگفتی به من تعلق می‌گرفت. در حالی که من تصمیم گرفتم برای تکلیف مقدس ایجاد اشتغال، دست چندین و چند جوان تحصیلکرده لیسانس و فوق لیسانس به بالا را بگیرم و برای آنها در این محل، ایجاد شغل کنم.

وی تصریح کرد: قطعاً خدمتی که یک جوان با تحصیلات مهندسی از بهترین دانشگاه های کشور به مردم ارائه می‌دهد بهتر از برخورد

و خدمتی است که فردی غیرتحصیلکرده و بعضا غیرمودب ارائه می کند. کم نیستند بنگاه هایی در کشورمان که در مغازه ای چند متری، بدون هرگونه امکانات، تخصص و دلسوزی به کار می پردازند و هیچ کرامتی برای شخصیت مردم قائل نیستند و حتی به کرات دیده شده در حالی که اسناد و مدارک شناسایی مردم در اختیارشان بوده به یکباره آن بنگاه تعطیل شده و مردم باید به دنبال اسناد خود سرگردان می شدند؟ به نظر شما آیا تعرفه دریافتی دفتر ما که روزانه تنها چندصد هزار تومان بابت چاپ آگهی های خود هزینه می کند باید با چنین بنگاه هایی برابر باشد؟!

مقایسه با افزایش هزینه ها

یکی دیگر از دارندگان دفاتر مشاوره املاک در یکی دیگر از محله های شمالی تهران در توجیه دریافت قیمت های خارج از تعرفه می گفت: درست است که در محله های شمال تهران معمولا نرخ اجاره ها خیلی بالاتر از مناطق دیگر است و بنابراین دستمزد بیشتری نصیب مشاوران املاک این منطقه می شود، ولی باید در نظر گرفت که این میزان افزایش دستمزدها و دریافتی های ما از مشتریانمان در مقابل افزایش هزینه های ما اصلا متعادل نیست. مثلا اگر در نظر بگیریم که طی 10 سال گذشته درآمدها و دریافتی های ما چند برابر شده است هزینه های ضروری دفاتر ما نیز چند برابر شده است. با این حال نمی توانیم مبلغی بیش از آنچه مشتری رضایت دارد از او بگیریم، چون در آن صورت محکوم به از دست دادن مشتری های خود و پایان کسبمان هستیم.

تمدید قراردادهای اجاره، تعرفه ای ندارد

با این حال بد نیست مستاجران این نکته را نیز در نظر داشته باشند که براساس قانون تعرفه سال 79 دفاتر مشاوره املاک که همچنان به قوت خود باقی است، این تعرفه مربوط به عقد قراردادهای اجاره املاک است و در مورد تمدید این قراردادهای تعرفه ای وجود ندارد تا دست این دفاتر و مشتریانشان برای توافق باز باشد. بر این اساس تبعا مبالغ دریافتی بنگاهداران، بابت تمدید این گونه قراردادهای خیلی کمتر از میزان تعرفه ای آن و به نوعی شیرینی اختیاری محسوب می شود.