



صدا و سیما جمهوری اسلامی ایران

معاونت سیاسی

اداره پژوهش های سیاسی

گزارش پژوهشی؛

بررسی مزایا و معایب قراردادهای پیش خرید و پیش فروش مسکن

فرآورده‌های خبری و تولیدات پژوهشی در بخش های زیر قابل دسترس است:

– وب سایت خبرگزاری صداوسیما (سرویس پژوهش) <http://www.iribnews.ir>

پژوهشگر: دانشمندی

۲.....	مقدمه
۲.....	تعریف پیش فروش یا پیش خرید
۲.....	مزایا پیش خرید برای خریدار
۳.....	معایب پیش خرید برای خریدار
۳.....	قانون پیش فروش ساختمان
۴.....	اطلاعات پایه خرید نقدی و پیش فروش
۵.....	پیش خرید بهتر است یا خرید نقدی آپارتمان؟ مزایا و معایب پیش فروش نسبت به خرید نقدی؟
۶.....	عوامل موثر بر دوره های رونق و رکود
۷.....	دلایل رکود در پیش فروش مسکن در تهران
۹.....	کلام آخر

پژوهش
سرمایه
مواندت سیاسی
صدا و ستیا



در سال‌های اخیر با توجه به افزایش قیمت آپارتمان در کنار کاهش قدرت خرید مشتریان، قراردادهای پیش فروش ساختمان از رونق بسیاری برخوردار شدند. هرچند که با بالا رفتن این قراردادها، دعوای حقوقی هم رشد چشمگیری را به همراه داشته است. چرا که بعد از مدتی فهمیده است که خانه‌ای در کار نبوده است و یا سر موعد مقرر به اتمام نرسیده است. شاید دلیل این افزایش کلاهبرداری‌ها این است که در این معامله، ملک قابل رویت نیست تا خریدار کلیه امکانات ملک را با یک نگاه بسنجد. بر این اساس در گزارش پیش رو تلاش شده است تا ابتدا به تعریفی در خصوص پیش فروش و پیش خرید مسکن و سپس به مزایا و معایب قراردادهای پیش فروش و پیش خرید حوزه مسکن پرداخته شود.

تعریف پیش فروش یا پیش خرید

پیش فروش یا پیش خرید همان طور که از اسمش پیداست، در لغت به معنای قبل از فروش رساندن و قبل از خرید کردن است. این اصطلاح در مورد بسیاری از معاملات انجام می‌شود. به طور عمده در زمینه املاک به آن دسته از املاکی که قبل از تکمیل شدن و قبل از اینکه قابل سکونت شود به فروش می‌رسد، پیش فروش و به املاکی که قبل از تکمیل و ساخته شدن خریداری شود، پیش خرید می‌گویند.

مزایا پیش خرید برای خریدار

۱- با توجه به تکمیل نشدن ملک مسلماً قیمت پیش فروش یک آپارتمان از قیمت همان آپارتمان در حلت آماده تحویل، مقداری ارزان تر است و بعد از تکمیل شدن ملک در صورتی که بازار در شرایط یکسان باشد، خریدار می‌تواند آپارتمان خریداری شده را گران تر بفروشد و سود ببرد.

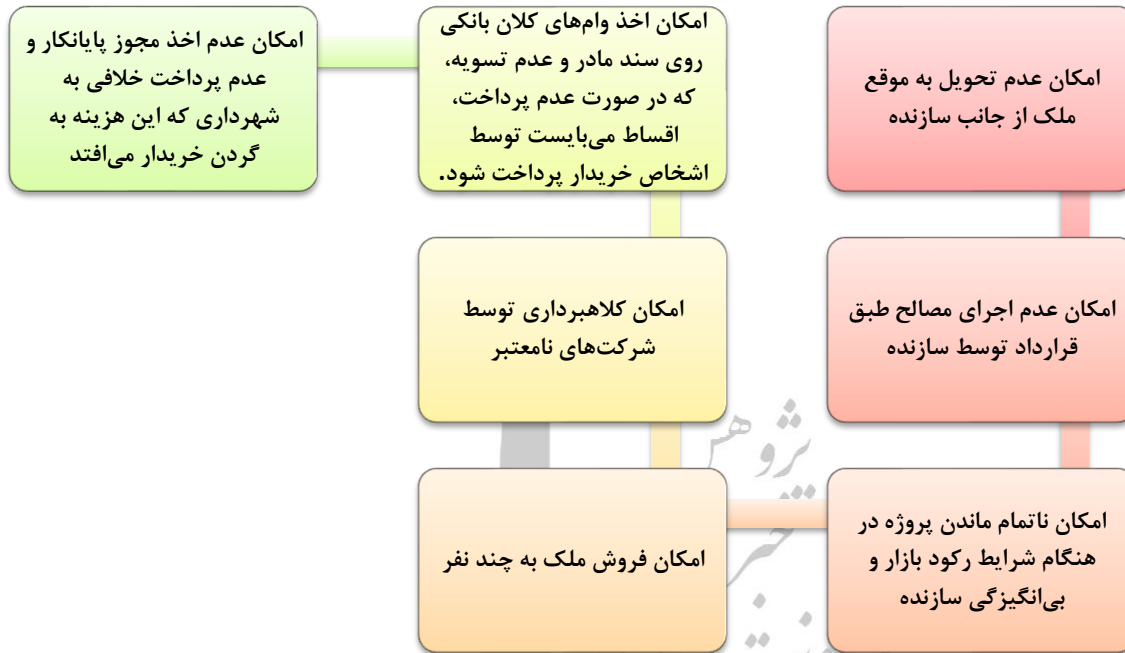
۲- در معاملاتی که املاک به صورت آماده به فروش می‌رسد، خریدار می‌بایست مبلغ قرارداد را حداکثر ظرف مدت ۲ ماه طبق توافق طرفین پرداخت کند. اما در معاملات پیش فروش، مبلغ قرارداد به صورت مرحله‌ای و طی مراحل ساخت پرداخت خواهد شد. بنابراین خریدار قدرت خرید بیشتری دارد.

۳- در پیش فروش، طراحی و اجزای داخل ملک بر اساس سلیقه خریدار قابل تغییر است.

۴- در ساختمان‌های آماده تنها اجزای روکار ساختمان قابل رویت است، اما در پیش فروش، تمامی مراحل ساخت و کیفیت مصالح توسط خریدار قابل رویت است.^۱

^۱- ملک هفت، قرارداد پیش خرید و پیش فروش ملک و مزایا و معایب آن، ۵ فروردین ۱۳۹۹

معایب پیش خرید برای خریدار



قانون پیش فروش ساختمان

قوانین پیش‌فروش آپارتمان در سال ۱۳۸۹ مشتمل بر ۲۵ ماده و ۴ تبصره تصویب و به مرحله اجرا درآمد.^۱ اما این قانون مصوب دی ماه ۸۹ مجلس شورای اسلامی - که آیین نامه آن در خرداد ۹۳^۲ بعد از چهار سال در هیئت دولت به تصویب رسید (برخی از کارشناسان مسکن معتقد هستند که قانون فعلی هم نقایصی دارد به همین دلیل اصلاحیه‌ای بر قانون پیش فروش مسکن به کمیسیون عمران مجلس ارسال شده است که بیش از سه سال است که در مجلس خاک می‌خورد و هنوز به سرانجام نرسیده است) و به دستگاه‌های ذی ربط ابلاغ شد، می‌توانست یکی از ابزارهای مؤثر برای جلوگیری از وقوع تخلفات عدیده در بخش پیش فروش از جمله فروش یک واحد به چند نفر باشد؛ اما به دلیل وجود ایرادات گوناگون که مورد اذعان هم کارشناسان، هم سازندگان و هم سیاستگذاران بخش مسکن بود و فقدان زیرساخت‌های اجرایی آن از جمله «عدم صدور شناسنامه فنی - ملکی ساختمان»، «نبود فرمت‌های اجرایی آن در دفترخانه‌های اسناد رسمی»، «عدم آگاهی کامل وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی از مقررات و آیین‌نامه‌های مربوط به صدور مجوز یا منع تبلیغات پیش فروش ساختمان» و ... اجرای این قانون را با مشکل مواجه کرده است. لذا طرح پیش فروش ساختمان، در سال ۹۹ به صورت عادی در نشست علنی مجلس شورای اسلامی اعلام وصول شد و بنا بر این طرح، قرارداد پیش فروش ساختمان باید از طریق تنظیم سند رسمی نزد دفاتر اسناد رسمی انجام شود. همچنین سامانه پیش فروش ساختمان باید ظرف سه ماه از تاریخ تصویب این قانون با مسئولیت سازمان ثبت اسناد و املاک کشور و همکاری وزارت راه و شهرسازی و وزارت کشور راه‌اندازی و اجرا شود. در صورت تصویب نهایی این طرح، موارد امکان فسخ

۱- ملک هفت، قرارداد پیش خرید و پیش فروش ملک و مزایا و معایب آن، ۵ فروردین ۱۳۹۹

۲- شهاب سعادت‌نژاد، رئیس انجمن سازندگان شهر تهران: «لایحه اصلاح پیش‌فروش مسکن اکنون در ایستگاه مجلس است به دلیل اینکه مجلس تغییر کرده است باید منتظر ماند در دوره جدید کار بررسی این اصلاحیه دوباره در کمیسیون‌های تخصصی مانند عمران در دستور کار قرار گیرد. البته بعید به نظر می‌رسد که تا یک سال آینده به نتیجه برسد. وقتی قرار است که کار پیش‌فروش در دفاتر مشاور املاک انجام نشود و کار به دفاتر اسناد رسمی سپرده شود باید از یک روال تسریع‌شده برخوردار باشد و سازندگان باید بتوانند به راحتی این مراحل را طی کنند و کار را وارد مراحل اجرایی کنند.» خبرگزاری پانا، ۱۱ خرداد ۱۳۹۹

معامله از سوی طرفین قرارداد و چگونگی اعمال حق فسخ و اقدامات پس از فسخ و همچنین تعیین خسارات ناشی از فسخ معامله باید به صورت مشخص تعیین شود.^۱

نقایص و ابهامات قانون پیش فروش ساختمان

بر اساس بررسی‌های به عمل آمده، قانون پیش فروش ساختمان مصوب سال ۱۳۸۹ در پانزده محور زیر نقص، ابهام یا تناقض دارد و این نقایص و ابهامات و تناقض‌ها مانع از اجرای صحیح آن و نیل به اهداف قانونگذار خواهد شد:



لذا با توجه به ایرادات و ابهامات فراوان در قانون سال ۱۳۸۹ و شکایات فراوان واصله و عدم امکان اجرای قانون سابق، فرآیند پیش فروش در چند سال اخیر تقریباً غیرممکن شده که این خود به رکود شدید تولید و تأمین سرمایه در بازار مسکن دامن زده است. در همین راستا قانون جدیدی با نسخ قوانین متعارض قبلی تدوین شده است که نظر تمامی دستگاه‌ها اخذ شده و خصوصاً در تهیه این متن مرکز پژوهش‌ها به عنوان بازوی کارشناسی مجلس مشارکت داشته و نظرات همه دستگاه‌های ذی ربط را جمع بندی و اعمال نموده است.^۲

اطلاعات پایه خرید نقدی و پیش فروش

در این قسمت مبلغ خرید نقدی آپارتمان، زمان فروش آن و مبلغ فروش آن را وارد کنید. مشخص کنید آپارتمان مذکور را در شرایط پیش فروش طی چند قسط و در چند ماه خریده اید. مبلغ هر قسط و شماره ماه خرید آن را نیز وارد کنید. مبلغ پیش

۱- مشرق نیوز، فرسید پورحاجت دبیر کانون سراسری انبوه سازان نقاط ضعف قانون پیش فروش ساختمان، ۱۱ اسفند ۱۳۹۷

۲- اصلاحیه قانون پیش فروش مجلس و رفع نقایص و ایرادات آن، خبرگزاری دانشجو با عنوان طرح مجلس برای پیش فروش ساختمان، ۵ شهریور ۱۳۹۹ آمده است.

خرید آپارتمان را در طول دوران ساخت آپارتمان و مبلغی را نیز برای دفترخانه در نظر بگیرید. معمولاً ۱۰ درصد هزینه خرید آپارتمان ۴ الی ۶ ماه بعد از تحویل آپارتمان، به سازنده همزمان با تنظیم سند در دفترخانه منتقل می شود.^۱

جدول شماره ۱- مقایسه خرید نقدی و پیش خرید آپارتمان

اطلاعات پایه		
قیمت روز خرید نقدی آپارتمان: ۷۰۰ میلیون تومان		
در قالب ۴ قسط	پرداخت هزینه پیش خرید: طی ۱۸ ماه	
مبلغ- میلیون تومان	شماره پرداخت	شماره قسط
۱۷۵	عقد قرارداد	۱
۱۷۵	۶	۲
۱۷۵	۱۲	۳
۱۷۵	۱۸	۴
ارزش فروش آپارتمان پس از ساخت: ۹۰۰ میلیون تومان		

پیش خرید بهتر است یا خرید نقدی آپارتمان؟ مزایا و معایب پیش فروش نسبت به خرید نقدی؟

از آنجایی که در دو حالت خرید نقدی و پیش فروش آپارتمان اثر زمان پرداختها موثر است، جهت امکان مقایسه این دو حالت خرید مسکن، تمامی پرداختها در طول زمان پیش فروش، با نرخ سود بانکی به ابتدای دوره انتقال یافته و تنزیل شده است. بدین معنی که اگر در ماه شماره ۱۲، شما ۱۱۵ میلیون تومان پول به سازنده پرداخت کرده‌اید، با انتخاب نرخ سود بانکی سالانه ۱۵ درصد، معادل پرداخت ۱۰۰ میلیون تومان پول در ابتدای پروژه و هنگام عقد قرارداد به سازنده است. کلیه درآمدها نیز جهت امکان مقایسه، با نرخ سود بانکی به زمان فروش منتقل شده است.

شرح	فروش سر به سر با سود بانکی	ارزش دریافتها در زمان فروش، ماه ۲۷	ارزش پرداختها در زمان خرید، تنزیل با سود بانکی	مبلغ سود	سود مطلق %	سود % سالانه
خرید نقدی	۹۵۹	۹۰۰	۷۰۰	۲۰۰	۲۸.۵۷	۱۱.۸۲
پیش خرید	۸۶۶	۹۰۰	۶۳۲	۲۶۸	۴۲.۳۴	۱۶.۹۹

*فروش سر به سر با سود بانکی

از سپرده کردن مبلغ خرید و پرداختهای پیش خرید آپارتمان در بانک برای اخذ سود به دست آمده است. در صورتی که شخص با این قیمت، آپارتمان پیش خرید یا خرید نقدی را بفروشد، معادل بانکی آن سود به دست آورده است و کل پروژه معادل سپرده گذاری پول در بانک است.

*ارزش دریافتها در زمان فروش

در حالت خرید نقدی، دریافتها شامل درآمد رهن و اجاره و درآمد زمان فروش است. در حالت پیش خرید آپارتمان، این ارزش، معادل مبلغ فروش است. تمامی درآمدها با نرخ سود بانکی به زمان فروش منتقل می‌گردد.

1- https://www.jadvalzarb.com/base/tools_۱۲۹

* ارزش پرداختها در زمان خرید، تنزیل با نرخ سود بانکی

در حالت خرید نقدی، پرداخت اولیه محسوب می‌شود. اگر شخص از رهن کامل استفاده کند، مبلغ آن کسر خواهد شد. در حالت پیش خرید برابر مجموع پرداخت‌هایی است که شخص در طی دوران ساخت و بعد از آن به سازنده پرداخت کرده است. این پرداخت‌ها با نرخ سود بانکی به زمان عقد قرارداد منتقل شده است، به عبارتی ارزش زمان پرداخت پول در جمع نهایی لحاظ شده است. هر چه پیش خریدار اقساط را در موعد دیرتری پرداخت کند، ارزش پول پرداخت شده نسبت به ابتدای قرارداد کمتر است و به نفع وی است. به عبارتی پیش خریدار آپارتمان می‌تواند با سپرده کردن مبلغ پول کمتری در ابتدای قرارداد، مبلغ اقساط را در طی زمان به سازنده پرداخت نماید و مضاعف سود کند.

* مبلغ سود

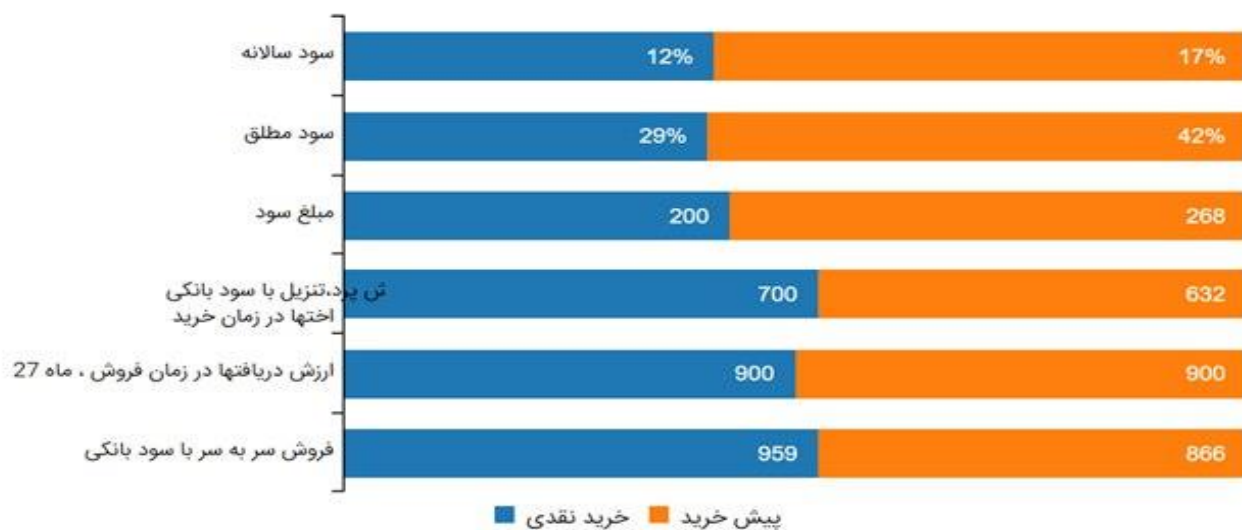
تفاوت مبلغ دریافت و پرداخت پول بابت خرید نقدی و پیش خرید آپارتمان با لحاظ نمودن اثر زمان پرداختها است.

* سود مطلق و سود سالانه

سود مطلق، نسبت دریافت به پرداخت منتهای عدد یک است که بر حسب درصد بیان شده است. سود سالانه نیز بر مبنای سود مطلق و تاریخ فروش محاسبه شده است.

با توجه به جدول شماره ۲، نمودار زیر در خصوص مقایسه خرید نقدی و پیش خرید آپارتمان ارائه می‌شود:

نمودار شماره ۱- مقایسه خرید نقدی یا پیش خرید آپارتمان



عوامل موثر بر دوره‌های رونق و رکود

جدول شماره ۲- عوامل موثر بر دوره‌های رونق و رکود

ردیف	گزینه	شرح
۱	نرخ تورم	هر چه نرخ تورم عمومی بیشتر باشد، طول دوران رونق از رکود در هر دوره بیشتر است
۲	نرخ سود بانکی	هر چه نرخ سود بانکی بیشتر باشد، طول دوران رکود بیشتر خواهد بود
۳	نرخ ارز	افزایش نرخ ارز، باعث تسریع در شکل گیری دوره رونق خواهد شد

یکی از ابزارها و اهرم‌های کنترل دولت بر قیمت مسکن نرخ سود بانکی است که این موضوع نرخ سود بانکی بر دوره‌های رونق و رکود اثر معکوس دارد؛ در صورتی که قیمت مسکن رشد بسیار بالایی داشته باشد، با بالا بردن نرخ سود بانکی، سرمایه‌ها را از

بازار مسکن جمع کرده و تقاضا را کاهش می‌دهد. بدین روش احتمال کاهشی شدن قیمت و ایجاد دوره رکود مسکن افزایش می‌یابد.^۱

دلایل رکود پیش فروش مسکن در تهران

هم‌اکنون بازار معاملات پیش‌فروش واحدهای مسکونی نیز تحت‌تاثیر برخی از عوامل همچون بازار اول معاملات مسکن - بازار معاملات خرید و فروش واحدهای مسکونی آماده عرضه به متقاضیان - در شرایط رکودی به‌سر می‌برد؛ رکود در بازار دوم معاملات مسکن - بازار پیش‌فروش واحدهای مسکونی - به مراتب سنگین‌تر از رکود در بازار اول معاملات مسکن است؛ با این حال تحقیقات نشان می‌دهد در شرایط فعلی که بازار معاملات مسکن به دلیل جهش تند قیمت‌ها در سال‌های اخیر با رکود ناشی از کاهش شدید قدرت خرید متقاضیان ملک و خروج اجباری بخش قابل‌توجهی از آنها به دلیل ضعف بنیه مالی از بازار مسکن مواجه شده است، هر چند کشش و تمایل اولیه از سوی هر دو سمت عرضه و تقاضای مسکن به انجام معامله در بازار دوم - معاملات پیش‌فروش - همچنان وجود دارد؛ اما دست‌کم بنا بر چند علت عمده رکود در این بازار سنگین‌تر از رکود در بازار معاملات خرید و فروش واحدهای مسکونی آماده است. «وجود انتظارات تورمی از سمت عرضه»، اولین دلیل کاهش استقبال سازنده‌ها از پیش‌فروش واحدهای مسکونی است؛ در شرایط فعلی سازنده‌های حرفه‌ای امکان محاسبه و حتی تخمین هزینه نهایی ساخت و ساز را از دست داده‌اند؛ غیر قابل پیش‌بینی بودن شرایط پیش‌روی سازنده‌ها موجب شده است پیش‌فروش مسکن به اقدامی پرریسک برای سمت عرضه تبدیل شود و بنابراین سازنده‌ها اغلب تمایلی به پیش‌فروش ندارند؛ این موضوع به خصوص در میان سازندگان حرفه‌ای با بنیه مالی قوی پررنگ‌تر است.

«عدم اطمینان کافی در خصوص صحت و سلامت معاملات پیش‌فروش مسکن برای سمت تقاضا» دومین علت کاهش تعداد معاملات در بازار دوم مسکن است؛ به دلیل ضعف قانون و نبود ضوابط و مقررات قانونی مشخص و بدون ابهام برای انجام معاملات پیش‌فروش واحدهای مسکونی، سمت تقاضای مسکن عملاً نسبت به انجام این نوع معاملات بی‌اعتماد هستند و پیش‌خرید را جزو معاملات پرریسک می‌دانند. این موضوع به خصوص در شرایط فعلی که سطح قیمت مسکن بسیار افزایش یافته، تشدید شده است و ریسک معاملات پیش‌خرید برای متقاضیان افزایش یافته است. «تنگنای زمانی متقاضیان مصرفی برای خرید مسکن با هدف سکونت در واحدها» از سوی دیگر به‌عنوان یکی از عوامل موثر در کاهش سطح استقبال متقاضیان بازار مسکن از این گروه معاملات مطرح است؛ در حال حاضر متقاضیان مصرفی به دلیل نگرانی از افزایش قیمت مسکن در چند سال اخیر و همچنین بالا رفتن سطح اجاره‌بها در ماه‌ها و سال‌های اخیر تمایل دارند واحدی خریداری کنند که بتوانند در کوتاه‌ترین زمان ممکن در آن ساکن شوند؛ بنابراین پیش‌خرید واحدهای مسکونی به دلیل تنگنای زمانی برای این گروه از متقاضیان روش جذابی محسوب نمی‌شود.

«از بین رفتن جاذبه سوداگری و سفته‌بازی در بازار مسکن» نیز از دیگر دلایل کاهش تعداد معاملات پیش‌فروش در بازار مسکن است؛ از آنجا که دست‌کم در مقطع زمانی فعلی چشم‌اندازی از بابت جهش مجدد قیمت در بازار مسکن وجود ندارد و از یک زاویه دیگر برخی پیش‌بینی‌ها انتظار ثبات قیمت را در بازار معاملات واحدهای مسکونی مطرح می‌کند، بازار مسکن دست‌کم برای یک سال پیش‌رو، بازاری جذاب برای سفته‌بازان و سوداگران ملکی محسوب نمی‌شود.

1 - https://www.jadvalzarb.com/base/tools_۱۲۸

۲- اقتصاد نیوز، ریسک نوع دوم پیش‌خرید مسکن، ۱۹ اسفند ۱۳۹۷

از دیگر دلایل کاهش معاملات پیش‌فروش به «عدم تمایل واسطه‌های بازار مسکن نسبت به انجام بازاریابی برای این گروه از فایل‌ها» می‌توان اشاره کرد که به دلیل منع واسطه‌های بازار از تنظیم قرارداد پیش‌فروش مسکن و نبود ضوابط روشن در این زمینه، واسطه‌های بازار مسکن در فضای تیره و تاریک بازار پیش‌فروش تمایلی به انجام فعالیت و بازاریابی برای این گروه از فایل‌ها ندارند؛ به عبارت دیگر علاوه بر آنکه معاملات پیش‌فروش در شرایط فعلی برای خریداران با ریسک بالا همراه است این ریسک متوجه واسطه‌های بازار هم هست.

از سوی دیگر «عدم تمایل ثبت محضری معاملات پیش‌فروش از سوی سازنده‌ها قبل از اتمام دوره ساخت» نیز از دیگر دلایل محدودکننده معاملات در بازار دوم مسکن است؛ همچنین «کاهش فاصله قیمتی بین واحدهای پیش‌فروشی با واحدهای نوساز و در برخی موارد تعیین قیمت بالاتر برای واحدهای پیش‌فروشی در مقایسه با واحدهای نوساز» از دیگر عوامل کاهش تعداد معاملات در بازار این گروه از واحدها محسوب می‌شود. در حالی که در دوره‌های گذشته معمولاً میانگین قیمت واحدهای مسکونی پیش‌فروشی حدود ۱۵ تا ۲۰ درصد کمتر از متوسط قیمت واحدهای نوساز مشابه بود؛ اما در حال حاضر این فاصله قیمتی بسیار کاهش یافته و در برخی موارد به صفر رسیده است؛ حتی در برخی موارد این فاصله معکوس شده است یعنی قیمت واحدهای پیش‌فروشی در برخی پروژه‌ها از قیمت واحدهای نوساز و آماده فراتر رفته است.

از سوی دیگر، از آنجا که بسیاری از ساخت‌وسازهای شهر تهران ساخت‌وسازهای مشارکتی است که عملیات ساختمانی با هزینه سازنده روی زمین شخص یا اشخاص دیگری به‌عنوان مالک و شریک سازنده انجام می‌شود، در متن بسیاری از قراردادهای مشارکت سازنده از پیش‌فروش واحدها منع شده است و در واقع اجازه پیش‌فروش واحدها را ندارد؛ علت این موضوع نگرانی مالکان از احتمال عدم تعهد سازنده به تعهدات خود بابت ساخت و تکمیل واحدها در صورت پیش‌فروش است. تحقیقات میدانی نشان می‌دهد در چنین شرایطی متقاضیان بازار مسکن ترجیح می‌دهند اقدام به خرید واحدهای چندساله آماده کنند؛ چرا که از این طریق هم هزینه کمتری بابت خرید آپارتمان پرداخت می‌کنند و هم ریسک‌های مربوط به معاملات پیش‌فروش را متحمل نخواهند شد. هم‌اکنون کمتر از ۱۰ درصد از معاملات خرید و فروش مسکن در بازار دوم انجام می‌شود؛ به این معنا که در شرایط فعلی کمتر از ۱۰ درصد از معاملاتی که در بازار مسکن انجام می‌شود مربوط به پیش‌فروش آپارتمان است؛ این در حالی است که این میزان در دوره‌های گذشته به مراتب بیش از رقم فعلی بوده است. اکثریت متقاضیان بازار پیش‌فروش مسکن در شرایط فعلی آن دسته از متقاضیان مصرفی هستند که با تنگنای زمانی برای خرید مسکن و سکونت در آن مواجه نیستند؛ این گروه از خریداران عمدتاً خانه اولی هستند و به قصد سکونت در ماه‌ها یا سال‌های بعد، اقدام به پیش‌فروش آپارتمان می‌کنند؛ همچنین عمده سازندگانی که در شرایط فعلی اقدام به پیش‌فروش می‌کنند سازندگان پول‌لازم یا عرضه‌کنندگان آماتور هستند که به تازگی وارد عرصه ساخت‌وساز شده‌اند و از بنیه مالی قوی، تجربه و سابقه کافی برای ساخت مسکن برخوردار نیستند و بنابراین اقدام به پیش‌فروش همه یا بخشی از واحدهای خود از همان مراحل ابتدایی یا مراحل بعدی ساخت می‌کنند. بررسی‌ها نشان می‌دهد سازندگانی که در شرایط فعلی اقدام به پیش‌فروش می‌کنند معمولاً ۵۰ تا ۶۰ درصد از قیمت کل واحد را در ابتدا از پیش‌فروش خریداران دریافت می‌کنند تا در صورت نوسان هزینه‌های ساخت بتوانند از سود این مبالغ بابت تامین هزینه‌ها یا جبران کاهش سود مورد انتظار خود استفاده کنند. همچنین در صورتی که واحد پیش‌فروش شده در مراحل میانی یا پایانی ساخت قرار داشته باشد درصد بیشتری از قیمت کل واحد از سوی سازنده از پیش‌فروش‌کننده مطالبه می‌شود. به همین سبب در جدول زیر بررسی علل و عوامل رکود پیش‌فروش بازار مسکن نشان داده شده است:

جدول شماره ۳- دلایل رکود در پیش فروش مسکن در تهران

دلایل رکود در پیش فروش مسکن در تهران	
مؤلفه	شرح مؤلفه
سهم پیش خرید از کل معاملات مسکن	کمتر از ۱۰ درصد در مناطق مصرفی و پر تقاضا (کمترین سهم طی سال‌های اخیر)
چه کسانی در حال حاضر متقاضی پیش خرید هستند	خریداران مصرفی که در تنگنای زمانی نیستند
علل رکود در بازار دوم	نگرانی تورمی سازنده، نااطمینانی تقاضا به تعهدات پیش فروشنده، ترجیح متقاضیان به خرید آپارتمان سال خورده به جای پیش خرید، کاهش انگیزه سفته بازی، نبود تضامین معاملاتی در بازار دوم، خروج واسطه‌های ملکی از بازار دوم، حذف فاصله موثر بین قیمت پیش فروش با قیمت فروش آماده
منطقه ای با نبض بالای معاملات پیش فروش (نسبت به دیگر مناطق پایتخت)	منطقه ۲۲ تحت تاثیر فروش امتیاز از سوی اعضای تعاونی های مسکن
ریسک نوع یک در بازار دوم	خطرات کهنه این نوع معاملات ملک شامل، کم فروشی در استفاده از مصالح ساختمانی وعده داده شده، تاخیر در تحویل و فروش به چند نفر
ریسک نوع دوم که اخیرا شایع شده	خطر مربوط به یک گروه از پیش فروشنده‌ها (فایل‌های بد) شامل ورود سازنده های تازه کار به بازار، حساب ویژه پیش فروشنده روی مواردی که باعث دردسر آفرینی برای پیش خریدار می‌شود، پیش فروش با قیمت بالاتر از تازه ساز مشابه در محل
ماجرای عرضه خوب و بد در بازار دوم	عرضه خوب مربوط به سازنده های دارای «سلامت کار» - سازنده حرفه‌ای - است که فایل های اقلیت در این بازار محسوب می‌شوند. عرضه بد مربوط به گروهی است که ریسک نوع دوم در معاملات با آنها وجود دارد.

منبع: دنیای اقتصاد

کلام آخر

خرید خانه و سرمایه گذاری در بازار مسکن از گذشته تاکنون مورد استقبال افراد زیادی قرار داشته است. در این میان پیش خرید کردن مسکن همیشه یکی از راه‌های پیش روی افراد برای صاحب خانه شدن است. هر چند که افزایش ناگهانی و قابل توجه مصالح و نهاده‌های ساختمانی، تمایل سازندگان برای پیش فروش کردن واحدهای در حال ساخت را در این سال‌ها افزایش داده است؛ اما پیش خرید کردن با چالش‌هایی همراه است و در موارد بسیاری اگر به جزئیات قرارداد توجه کافی نشود، متقاضیان خرید مسکن با ضررهای زیادی مواجه خواهند شد. در تمام کشورها و بالاخص کشور ما برای مدیریت و رفع مشکلات این مسئله قوانین مشخص و از پیش تعیین شده‌ای وجود دارد، تا تمامی مراحل از ساخت و ساز گرفته تا پیش فروش را ضابطه‌مند کنند؛ اما متأسفانه هنوز در برخی موارد اجرایی شدن آن را با مشکل مواجه کرده است.

با این حال به سبب ضروری بودن نیاز به مسکن و همچنین تدابیر اندیشیده شده از سوی دولت جدید، می‌تواند امیدها برای سامان گرفتن این بازار و حل مسایل و مشکلات حقوقی پیش خرید مسکن را برگرداند تا آنهایی که تمایل به پیش خرید مسکن دارند بتوانند بدون دغدغه و با رعایت تمام مسائل حقوقی - قانونی آن، اقدام به پیش خرید مسکن کنند.