

تحلیل و بررسی ۵۰ اشتباه خطرناک در معاملات،

سرمایه گذاری و قراردادهای املاک و مستغلات

نوشته دکتر محمود حقیقت طلب

وبلاگ: <http://www.argtehran.blogfa.com>

تهیه و تنظیم: سجاد سلیمانی

<http://www.sajadsoleimani.ir>

۱. بایگانی هر سه نسخه قرارداد در آژانس های املاک یا دفتر فروش سازنده و یا شرکت واسطه معامله پس از تنظیم و امضای قرارداد (به بهانه اخذ کد رهگیری و یا تسویه حساب کمیسیون و یا بهر بهانه دیگری) ؛

این اشتباه موجب تالی فساد بسیار است. این عمل می تواند اعتراض طرف ذینفع را نسبت به مفاد قرارداد برانگیزد و یا موجبات دبه و نکول یکی از متعاملین را فراهم کند. در صورتی که به هر دلیل نسخه های قرارداد قابلیت مبادله را نداشته باشد، در مرحله اول از امضای آن اجتناب ورزید، در صورتی که قرارداد را امضا کرده اید یک کپی از نسخه اصلی آن دریافت نمایید تا امکان سوءاستفاده برطرف شود. توجه داشته باشید وجود هر سه نسخه قرارداد در نزد افراد واسطه یا مدیران قرارداد، امکان کاستن و یا افزودن شرط و یا توافقی در متن قرارداد وجود دارد بخصوص که نسخه های قرارداد نزد تنظیم کننده آن باقی مانده باشد.

۲. انجام فسخ قرارداد و معامله بصورت یک طرفه و یکجانبه (به دلیل برگشت چک یا عدم موجودی کافی و یا عدم انجام فلان توافق و شرط) ؛

یکی دیگر از اشتباهات خطرناک متعاملین از جمله فروشنده، مؤجر یا مالک این است که معامله یا قرارداد را به بهانه های برگشت خوردن چک و یا عدم کافی موجودی به صورت پاره کردن نسخه های قرارداد، یا با خط کشیدن روی نسخه های قرارداد و یا درج عبارت "باطل شد" روی نسخه های قرارداد (خواه توسط طرف ذینفع و یا مشاور املاک) و یا جمع آوری نسخه های قرارداد توسط واسطه و یا متعاملین و بایگانی آن و یا استرداد چک های خریدار، شریک سازنده

ویا مستاجر به وی بدون تنظیم صورتجلسه اقاله ویا صورتجلسه کتبی با حضور طرفین می باشد. نکته قابل ذکر این است که امر فسخ ، امر قضایی ومربوط به مراجع قضایی می باشد . برای فسخ قرارداد ویا معامله در صورتی که طرفین در متن قرارداد از عبارت " فسخ " در صورت عدم تحقق توافق ویا شرطی درج کرده اند با تحقق شرایط فسخ ، عمل فسخ باید با رأی لازم الاجرای قاضی یا رأی قطعی او صورت پذیرد. خطر احتمالی فسخ یکجانبه (یعنی عمل فسخ معامله وقرارداد بدون رأی قاضی) ادعای احتمالی طرف با تجربه را در آینده با توجه به وضعیت بازار املاک ومستغلات ، به همراه خواهد داشت.

۳ . جمع آوری نسخه های قرارداد پس از انتقال رسمی سند ؛

برخی از فروشندگان ومدیران قرارداد سازمان های دولتی وخصوصی عادت دارند پس از انجام تشریفات نقل وانتقال رسمی سند مورد معامله ، نسخه های قرارداد را به بهانه های مختلف جمع آوری نمایند درحالی که این امر خلاف عرف انجام معاملات وسرمایه گذاری در بازار املاک ومستغلات می باشد چرا که نسخه قرارداد یکی از اسناد عادی متعلق به متعاملین است وکسی حق توقیف آن را بهر شکلی ندارد وبرعکس به متعاملین توصیه می شود قراردادهای خود را حداقل ۲۰ سال بایگانی ونگهداری نمایند چراکه بعد از تنظیم اسناد رسمی ممکن است مشکلاتی حقوقی ، قضایی ، وراثتی ، وکالتی، شراکتی ، خانوادگی و... حاصل شود و دراین صورت تنها مرجع قابل دفاع در مراجع قضایی ، همین قراردادهاست .

۴ . اصرار در تمدید موعد تحویل ویا انتقال سند ؛

در برابر اصرار یکی از طرفین معامله برای تمدید موعد حضور در محضر برای انجام تشریفات نقل وانتقال سند رسمی وقطعی مبیع ، دخالت نکنید . اگر لازم بود پیشنهادتان را بطرفین اعلام نمایید اما برای این تمدید اصرار نوزید تا عواقب بعدی این اصرار شما را گرفتار ننماید .

۵ . تنظیم قراردادهای صوری ؛

هرگز درگیر تنظیم قراردادهای صوری به دلیل درخواست مشتری قدیمی ، دوستان ، اقوام و ... به بهانه ارایه به ادارات دولتی ، اخذ وام ، ارایه به مدارس و ... نشوید . مطمئن باشید در صورت بروز مشکلاتی از محل این قراردادها بین افراد ، دامن شما نیز مصون نخواهد بود .

۶ . شرکت در معاملات محلل ؛

یکی از انواع معاملات رایج در آژانس های املاک ، معاملات محل است که اکیداً توصیه می شود درگیر چنین تاکتیکی به بهانه حل و فصل اختلافات قدیمی وراثت ، شرکای ملکی و نشوید . معاملات بدین گونه است که یکی از وراثت ، یا شریک ملکی و یا همسایه ملکی به دلیل عدم رضایت فروش ملک به وی از مدیران قرارداد و مشاورین املاک می خواهد که مشتری صوری پیدا کنید تا او با وسط قرارداد وی ، به اهداف و منویات خود برسد . در صورت کشف موضوع توسط مقامات قضایی و یا بروز مشکلات بین متعاملین ، تنظیم کننده قرارداد ، مدیر آژانس املا و یا مشاور مرتبط گرفتار خواهید شد .

۷ . تنظیم قراردادهای فضولی بصورت آگاهانه ،

توصیه می شود در برابر چنین معاملاتی ، ناشیانه رفتار نکنید چراکه بدون اذن و رضایت مالک چیزی گیرتان نخواهد آمد غیر از دردسر و انتقاد و نکته مهمتر این که اصیل یا خریدار نیز در صورت اطلاع از معامله فضولی در آینده هیچ گونه ادعایی در خصوص نفوذ و اعتبار معامله و یا ضرر و زیان احتمالی از کسی بنماید . ضمناً برای معامله فضولی توسط فضول نمیتوان شکایت کیفری فروش مال غیر نمود

۸ . تنظیم مبیعه نامه برای املاک در تصرف غیر یا سازمان های دولتی ؛

این عمل نیز همراه با ریسک فراوانی است چراکه قانون ثبت ، همیشه متصرف را مالک می شناسد ؛ مگر این که خلاف آن اثبات شود . بنابراین مدیران قرارداد بهوش باشند که درگیر چنین معاملاتی نشوند و بخصوص تنظیم مبیعه برای چنین اراضی و املاکی جایز نیست و از لحاظ قانونی نیز باطل است . چنانچه سرمایه گذاری بهر دلیلی تمایل به انجام معامله چنین املاکی را داشته باشد توصیه می شود نخست از کم و کیف تصرف متصرف فعلی تحقیق لازم و کافی صورت پذیرد و نهایتاً در صورت تمایل سری به متصرف بزند و قبلاً با وی بر سر پاره ای از موضوعات به توافق برسد و سپس از طریق تنظیم صلحنامه محضری و نه صلحنامه عادی می تواند مبادرت به معامله نماید . ماده ۱۰۹ ق . ث . ا : " هر کس نسبت به ملکی که در تصرف دیگری بوده خود را متصرف قلمداد کرده و تقاضای ثبت کند ، کلاهبردار محسوب می شود"

۹ . معامله املاک کلنگی و زمین بدون مطالبه دستور نقشه

این عمل اشتباه محض در فرآیند سرمایه گذاری و انجام معامله در خصوص چنین املاکی است . قوانین مدام در حال تغییر هستند و این تغییرات تأثیرات مثبت یا منفی بر روی املاک می گذارد . قبل از هر اقدامی متعاملین سری به سازمانهای مرتبط مثل شهرداری ، اوقاف ، زمین شهری و بزنند تا بعداً دچار ریسک غیر قابل جبران نشوند . مدیران قرارداد نیز قبل از تنظیم قرارداد از فروشنده دستور نقشه بروز مطالبه نمایند و حداقل کاری که می توانند انجام دهند در ضمن شروط اخذ و تحویل دستور نقشه از سازمان شهرداری محل در قرارداد درج شود و پیش بینی احتمالات تغییرات را

در متن توافقات و قرارداد درج شود . دستور نقشه ، برترین سند و مدرکی است برای اراضی و املاک کلنگی . چراکه آخرین و تمامی اتفاقات و مصوبات قانونی در آن درج می شود و این امر بسیار برای متعاملین رهگشا خواهد بود .

۱۰ . ابتدا تنظیم مبیعه نامه و سپس اخذ استعلامات لازمه

این عمل در کشور قدمتی حدود ۵۰ ساله دارد و این امر پس از انقلاب بیشتر رایج شده است و برخی از کارشناسان علت وجود چنین پدیده ای را قوانین و نظامات دست و پاگیر و بوروکراسی دست و پا گیر سازمانهای مرتبط می دانند . ولی این بهانه آنقدر ارزشش را ندارد که متعاملین دست به چنین ریسکی بزنند . چه آن که اگر خدای نکرده برای فروشنده و یا ملک مشکلی قضایی ، قانونی و یا اداری پیش آید در دسر کمی نیست و گاهی آدم را از زندگی کردن هم منجر می کند . پس از تنظیم مبیعه ای یک جانبه ، حيله گرانه و طرفدارانه ، وقتی با ممانعت های قانونی ، ثبتی ، حقوقی ، قضایی و ... برخورد بکنیم چاره کار کجاست ؟ فسخ قرارداد ، اقاله قرارداد ، دعوای طولانی و پله های دادگستری و ادارات دولتی را پیمودن ؟ چقدر خوب می بود که فروشندگان (اعم از مالکین ، متصرفین ، موجرین و...) امکان انجام معامله را پس از اخذ استعلامات ضروری و مهم از مراجع و ادارات دولتی را می داشتند ! البته این مهم شدنی است اگر که مقامات مربوطه فکری بحال اصلاح قراردادهای عادی نمایند! اگر که مفاد سه ماده قانون ثبت را (مواد ۴۶ الی ۴۸) احیاء شود و اگر که در فرآیند دادرسی به دعوای ملکی تغییراتی حاصل شود ! البته بسیار شاهد رفتارهای خردمندانه و هوشمندانه سرمایه گذاران با تجربه را دیده ام که قبل از انجام هر نوع معامله ای و یا امضای هر قراردادی با صرف وقت و هزینه مالی ، ابتداء اطلاعات لازم را کسب و سپس تصمیم به انجام یا عدم انجام معامله را اتخاذ کرده اند

۱۱ . باوربه تشخیص اسناد جعلی از طریق اخذ استعلام ؛

فاحش ترین اشتباه و باور سرمایه گذاران این است که می توان با اخذ استعلامات ضروری و اداری پی به جعلی بودن اسناد برد! که البته اشتباه خطرناکی است و بعنوان یک کارشناس ، مشاور و محقق عرض می کنم که چنین باوری کاملاً غلط است و برعکس تصورات معتقدان به این باور اتفاقاً تمامی استعلامات ثبتی ، اداری و غیره اعتبار اسناد ملک مورد استعلام را تأیید می نماید !! چرا و چطور این اشتباه اتفاق می افتد . این اشتباه ادارات و سازمان های مرتبط دقیقاً برمی گردد به نحوه عمل جاعل و کلاهبردار . در اینجا برای شما مثالی بیان می شود باشد که رهگشای کسب و کار شما باشد : افراد شیاطن و جاعل و کلاهبردار بدلیل برخورداری از اطلاعات لازم ، برای تحقق اهداف شوم خود دو ملک مشابه را انتخاب می کنند یکی از این دو ملک کاملاً شسته و رفته است . بنابراین اطلاعات ثبتی و اداری ملک درست و صحیح را از مفاد سند برداشت کرده و سند جعلی را درست کرده و ملک مشابه ای را نشان می دهد و خریدار ملک مشکل را رؤیت می نماید ، اسناد بظاهر درست را استعلام می گیرد و جواب مثبت هم می گیرد پس دیگر چاره ای غیر از انجام معامله برایش باقی نمی ماند و تنها هنگام تصرف یا ساخت و ساز و غیره است که راز کلاهبردار افشاء می شود و در پی این افشا ویا کشف حقایق در دسر ها تازه شروع می شود

۱۲. تنظیم مبایعه نامه و یا قرارداد رهن برای املاک در رهن و در وثیقه بانک ها و اشخاص

این عمل پس از اخذ مجوز از ذینفع منافع سند مثل بانک ها و دیگر سازمانهای ذیربط مثل شهرداری ها ، اوقاف ، بنیاد و ... امکان پذیر است . در غیر این صورت ریسک است واز این امر اجتناب ورزید . توجه داشته باشید اگر ملکی مثلاً ۱/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ تومان ارزش داشته باشد و سند همان ملک در قبال ۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰ تومان از بانک یا صندوقی وامی را اخذ نموده باشد و یا به شهرداری بابت تراکم و ... بدهکار باشد در صورت اجازه کتبی از سازمان های ذیربط ، انجام معامله رهن و یا بیع بلحاظ قانونی معنی ندارد ولی با این وجود خریدار یا رهن گیرنده ها عموماً ضرمی نمایند بخصوص که اگر بازار در رکود سنگین باشد و در صورت طرح دعوی علیه فروشندگان در محاکم قضایی برای انتقال سند مبیع بنام خریدار عموماً رد می شود مگر اینکه شاکی نخست کلیه بدهی های فروشنده را به بانک و یا شهرداری و ... بپردازد که معمولاً چنین اقدامی برای خریداران امکان پذیر نیست . راه دیگر انجام معامله با چنین اسناد و املاکی این است که خریدار نخست با بانک و یا سازمان ذینفع رهن تسویه حساب نماید و نخستین چک ثمن را نه به فروشنده بلکه به اتفاق فروشنده و واسطه معامله با حضور در بانک و یا محل سازمان ذینفع تحویل و مقدمات لازم را برای تسویه حساب فراهم آورند.

۱۳. اخذ امضا از فروشنده با چک شخصی و در ساعات غیر اداری

انجام معامله در ساعات غیر اداری و صدور چک ثمن اولیه در همین جلسه مبایعه نامه یا سایر قرارداد بسیار متداول است . اگر چک خریدار یا مرتهن و ... اگر فردای روز معامله برگشت بخورد، چه می کنید ؟ خب فسخ می کنیم . ! این کار یعنی حداقل دو سال دوندگی در محاکم قضایی و قفل شدن ملک شما به همین مدت و هزار و یک ناآرامی و گرفتاری ! در متن قرار می نویسیم اگر چک ثمن اولیه بهر دلیلی وصول نشود این قرارداد اقاله محسوب می شود و تازه نسخه قرارداد را هم به خریدار هم تا روز وصول چک تحویل نمی دهیم ! باید عرض شود عمل اقاله با حضور خریدار باید صورت گیرد و اگر خریدار ریگی در کفش داشته باشد در جلسه اقاله حضور نمی یابد ! شما را ماهها به دنبال خود می کشاند . پس چه باید کرد؟ اگر مجبور هستید در ساعات غیر اداری وارد مذاکره ، معامله و قرارداد شوید عیبی ندارد ، مذاکره کنید و قرارداد هم تنظیم شود ولی بعنوان فروشنده یا مؤجر و تا روز اداری که بانک های کشور گشوده شود نه قرارداد ی را امضاء کنید و نه قراردادی را مبادله نمایید . همه چیز برای روز اداری بعد معلق بماند . فراموش نکنید فردای آن روز و یا روز امضای قرارداد نخست قرارداد را با حوصله و دقت مطالعه کنید و خدای ناکرده بدلیل گذشت زمان که معمولاً فراموشی به همراه دارد شرطی و شروطی را از یاد نبرید و از دیگر سو خدای ناکرده تباخی علیه منافع شما صورت نگرفته باشد با دست بردن تنظیم کننده قرارداد در مفاد آن !

۱۴. تشویق به قبول چک اشخاص ثالث و بعنوان ثمن معامله

به هیچ وجه و در هیچ نوع معامله ای و حتی در هر مرحله از انجام معامله مثلاً در مرحله تنظیم قرارداد ، معاوضه چک ها در صورت لزوم ، تحویل ملک و یا حضور در محضر (بخصوص در این مرحله هرگز حتی چک خود شخصی خود خریدار را هم نپذیرید چه رسد چک اشخاص دیگر!) چک دیگر اشخاص را قبول نکنید ولی پذیرش چک بانکی و چک تضمینی ایرادی ندارد بخصوص وقتی که افراد را شناسید ، ایرادی ندارد . فراموش نکنید اگر مدیر قراردادی شما را تشویق به اخذ چک شخصی طرف دیگر معامله می نماید هدفش فقط انجام معامله است و نه چیز دیگری . توجه داشته باشید یکی از راه های سنگ کردن ملک ها توسط کلاهبرداران ابزار چک شخصی خود و یا دیگران است که یا جعلی است یا سرقتی و یا فاقد موجودی .

۱۵ . تنظیم قرارداد اجاره برای املاک موقعیت اداری جهت شرکت ها و ... ؛

ریسک دیگر در بازار معاملات املاک این است که موجر و یا مدیر قراردادی بخواهد برای املاک مسکونی و دارای سند مسکونی ولی به بهانه برخورداری از موقعیت اداری بخواهد قرارداد غیر مسکونی و با ذکر انجام فعالان فعالیت شغلی تنظیم نماید که کار غیر قانونی است و نهایتاً موجر باید تاوان چنین عملی را بپردازد و پاسخگوی ادعاهای احتمالی مستأجر باشد و از عهده خسارات وارده نیز برآید . البته می توان چنین املاکی را به افرادی هم چون حقوق دانان (دفتر وکالت) ، سردفتران اسناد رسمی ، دفاتر مهندسی ، دارالترجمه های رسمی دادگستری ، کارشناسان رسمی دادگستری ، دفاتر ازدواج ، دفاتر طلاق ، مطب پزشکان، دفتر روزنامه و مجله ، و ... فروخت و آنان طبق بند ۲۴ ماده ۵۵ قانون شهرداری در صورت عدم مزاحمت و شکایت همسایگان می توانند فعالیتی مرتبط با تخصص خودشان که در اینجا ذکر شد داشته باشند ولی حتی افراد چنین تخصص هایی در قالب اجاره نمی توانند فعالیت نمایند و در این صورت سرو کارشان با نایبان شهرداری است .

۱۶ . اخذ ثمن ، اجاره ، قرض الحسنه از مشتریان به بهانه تحویل به فروشنده ، مؤجر و مالک و ...

بسیاری از مشکلات در آژانس های زمانی حادث می شود که مستأجر یا خریدار و یا شریک سازنده برای تأدیه ثمن ، قرض الحسنه یا پول بلاعوض موضوع قرارداد مشارکت را به مدیران و یا مشاورین می دهند تا بدست افراد ذینفع رسانده شود ، اینجا قصدم این نیست که بگویم این افراد معتمد نیستند بلکه از لحاظ حقوقی و قانون بهتر است تمامی وجوه تحت هر عنوانی توسط خود متعهد با تنظیم صورتجلسه تأدیه شود و نه با دست افراد ثالث که سمتی ندارند و ضمن این که اگر در این حین این وجوه به یغما برود و یا به سرقت برود هم چنان تعهد تأمین و تأدیه ثمن ، قرض الحسنه و یا مبلغ بلاعوض بر گردن متعهد (مستأجر، خریدار ، شریک سازنده و ..) دین است . بخصوص در قانون مدنی مشتری مسئول ثمن شناخته شده است . سعی کنید امنیت معاملات خود را با هر بهانه و وسیله ای کاهش ندهید و نتیجه چنین مسامحه غیر از ضرر مالی و ناامنی فکر و خیال نیست !

۱۷. تقاضای اخذ چک بانکی از خریدار یا موجر در وجه فروشنده یا مؤجر از بانک قبل یا بعد از

تنظیم قرارداد

این عمل به این دلیل اشتباه محسوب می شود که باید با خود بیاندیشیم اگر طرف مقابل بهر دلیلی آن چک را نپذیرفت به معنای انجام معامله نیست ، یعنی این باور که چون چک بانکی را با ذکر بابت بخشی از ثمن و ... و بنام فروشنده ، موجر و... از بانک کشیده ایم پس معامله قطعی است ، باور درستی نیست و چنین چیزی از منظر قانون هم پذیرفتنی نیست . بهترین کار این است که چک بانکی در وجه خودتان از بانک اخذ شود و پس از امضای قرارداد چک مذکور با درج دو امضا یا با پشت نویسی کردن به فروشنده تحویل داده شود . و متقابلاً متذکر می شوم که اگر در حین معامله طرف مقابل چک شخصی شما را نپذیرد محق است و این عمل را پای هوش ، ذکاوت و تجربه او بگذارید! . نکته دیگر این که اگر چنین چکی به سرقت رود باید پیگیری اداری این چک توسط صاحب چک که اسم وی روی چک درج شده انجام گیرد .

۱۸. مبادله چک های درشت بدون اخذ کپی بین مشتریان

همیشه هنگام انجام معاملات قبل از مبادله چک بهر میزان که باشد و هر نوع چک که باشد اعم شخصی بانکی و تضمینی ، بابت ثمن ، قرض الحسنه ، بلاعوض ، اجاره ، کارمزد آژانس و ... حتماً ابتدا از آن کپی اخذ شود و سپس مبادله شود که در صورت مفقودی یا سرقت بتوان آنرا پیگیری قضایی ، حقوقی، انتظامی و... کرد . ضمناً نگهداشتن کپی چک امکان سوء استفاده سارقان یا یابندگان چک از مبلغ چک (با دستکاری کردن) از بین می برد و نیز طرف دریافت کننده به دلایل مختلف نمی تواند منکر دریافت و تحویل آن شود . پس رعایت این سه نکته در ضمن انجام معامله بسیار حیاتی است:

- درج مشخصات کامل چک ها در متن قرارداد
- اخذ کپی از تمامی چک ها قبل از تحویل به ذینفع
- اخذ امضای تحویل از دریافت کننده چک ها بدون رودربایستی

نکته : اگر بدتون نیامد حتی از تراول چک های تحویلی در جلسات معامله حتماً کپی بگیرید . حکمتی در این کار وجود دارد تا گرفتارش نشوید (که انشاءالله نمی شوید) باورش سخت است

۱۹. استرداد چک های امانی و تضمینی بدون حضور طرفین و بدون تنظیم صورتجلسه کتبی

این امر اشتباه است چراکه بعداً ادعا ها و اتهاماتی زیادی نسبت به کسی که مرتکب چنین اشتباهاتی می شود وارد خواهد شد . اگر بین طرفین معامله در فرآیند معامله اختلافی حاصل شود و بر اثر این اختلاف کار به طرح دعوی

حقوقی یا کیفری بیانجامد ، توصیه این است که چک های امانی تنها پس از ختم دعوی و با حضور هر دوطرف معامله ودعوی مبادله شود و یا نهایتاً بنا به درخواست قاضی رسیدگی کننده به دفتر مدیر شعبه تحویل ورسید دریافت نمایید و به هیچ وجه رأساً بنا به درخواست احدی از متعاملین وبدون حضور دیگری به بهانه محکومیت طرف مقابل یا ارایه رأی تحویل نشود . تنها در صورت رؤیت رأی تجدید نظر ونهایی و با حضور هر دو طرف باید ضمن تنظیم صورتجلسه تحویل بصورت مکتوب (که در سه نسخه تنظیم شود) انجام شود . مدیران قرارداد نباید فراموش نمایند که این چک برای آنها جنبه امانی دارد .

۲۰ . اخذ و بایگانی اسناد معامله بصورت اجباری

مشاور املاک به هیچ دلیلی حق ضبط قراردادهای طرفین را ندارد و این امر موجبات تالی فساد است و ضمن اینکه بدون رضایت متعاملین صورت گیرد بنوعی ممانعت از حق محسوب می شود و دارای جنبه کیفری است . به متعاملین هم توصیه می شود هرگز پیشنهاد نگهداری نسخ قرارداد نزد حکم و یا مشاور املاک را نپذیرند و ضرورتی هم ندارد . این امر در هر مرحله ای که باشد چه در مرحله اولیه قرارداد و چه پس از انتقال سند و نه در مرحله تحویل ملک و ... نباید پذیرفت . بخصوص اگر شوهری ملکی را برای همسر (زوجه) خود به قصد تشکر داعتذار از زحمات او خریداری می کند اجازه ندهید نسخه مبایعه نامه مربوط به خریدار در دست مشاور املاک بماند و هرگز هم پاره اش نکنید و تا مرگ از آن محافظت کنید هیچی نباشد خاطره که هست و ضمن اینکه یک دیوار امن نیز برای زندگی همسر(مرد) هم محسوب می شود . برای روزی که زوجه اگر هوس دیگری کرد این دیوار و این نسخه مبایعه نامه گویای خیلی چیزها خواهد بود.

۲۱ . تنظیم قراردادهای پیش فروش در مرحله فنداسیون و ...

این عمل طبق نص صریح قانون مدنی امری باطل است یعنی چیزی که هنوز وجود خارجی ندارد بیع آن باطل محسوب می شود . وجود عین بصورت فیزیکی ومعین بوده و برخورداری از مالیت از ویژگی های قانونی مبیع است ! آیا آپارتمانی که هنوز احداث نشده وجود خارجی ندارد و از ارزش اقتصادی هم برخوردار نیست قابلیت انجام معامله را ندارد . بنابراین این عمل برای خریدار و مشاور املاک نوعی ریسک و خطر محسوب می شود . میتوان در صورت ضرورت بخشی از عرصه را آنهم بصورت قدرالسهم عرصه معامله کرد ولی تعهد فروشنده در نهایت ظرف مدت معین احداث وتحویل یک دستگاه آپارتمان ، ویلا ، مغازه و ... باشد و از لحاظ قانونی هیچ منعی ندارد . اگر چه روان شناسی معاملات به من آموخته است کسی که در مرحله اولیه کار مثلاً در مرحله اخذ پروانه ساخمان ، اجرای فنداسیون و یا اجرای سقف وستون اقدام به پیش فروش می نماید ، قابلیت اعتماد را ندارد . ضمن این که

دستورالعمل های متفاوتی که از طرف شهرداری ، وزارت مسکن ، قوه قضائیه و ... تهیه و صادر شد ، هیچکدام قابلیت اجرایی به دلیل پیچیدگی امر پیش فروش عملیاتی نشد و یکی پس از دیگری به بوته فراموشی سپرده شد!!

۲۲ . تنظیم پیش فروش برای املاک در رهن بانک ها و بدهکار به شهرداری محل

با توجه به موج تورم در بازار مسکن متأسفانه مردم برای اینکه از بازار عقب نمانند و یا سرمایه شان از بین نرود از هرکسی و با هر شرایط معامله می کنند . خطرناک ترین این معاملات ، انجام پیش خرید از کسانی است که در ضمن ساخت و ساز ، از بانک ها پول دریافت می کنند و سند ملک را درگرو بانک می گذارند و پروانه ساختمان را بصورت اقساطی و چکی دریافت می کنند . یعنی سند تا این مرحله در دو سازمان و نهاد توقیف شده است و از دیگر سو اقدام به پیش فروش برخی از واحدهای درحال احداث می نمایند . از آنجا که امر پیش فروش قابلیت رهگیری ندارد و بسیاری از این معاملات به دوستان ، اقوام و خویشان و شرکاء واگذار می شود ، همین امر درصد ریسک را چند برابر می نماید . پس از انجام معامله و حتی تحویل ملک به خریدار ، اگر فروشنده نتواند سند آپارتمان ها را انتقال دهد یعنی نمی تواند سند ملک را از رهن فک نماید پس نمی تواند پایانکار از شهرداری هم اخذ نماید ، چون به شهرداری محل هم بدهکار است و از دیگر سو امکان اخذ صورتجلسه تفکیکی هم از اداره ثبت اسناد برای فروشنده وجود ندارد و بنابراین فروشنده نمی تواند سند ملک را بنام خریدار انتقال دهد و اگر چنانچه همین آپارتمان ها را به افراد دیگر هم مجدداً بفروشد که دیگر مصیبتی است . در این شرایط خریدار حتی دعوی الزام به انتقال سند مبیع را نمی تواند به دلیل بدهکاری سنگین پیش فروشنده ، به مراجع حقوقی بدهد . مصیبت عظمی آن زمانی است که ملک پیش فروشی ، ملک مشارکتی هم باشد!

۲۳ . انجام پیش فروش برای آپارتمان های مشارکتی

متأسفانه دو گروه از معاملات املاک در کشور ما سروسامانش خیلی سخت است : یکی معاملات پیش فروش و دیگری معاملات مشارکتی . خیلی کوتاه و مختصر عرض کنم از پروژه های مشارکتی تا قبل از شروع سفید کاری و بدون انتقال قدرالسهم عرصه از سهم سازنده وقتی که هنوز قدرالسهم عرصه وی بنام او نشده است ، به هیچ وجه معامله نفرمایید . دلیلش هم معلوم است .

۲۴ . اخذ امضای یکی از شرکاء بدون حضور دیگر شرکاء ، خریدار، مؤجر و ...

دیگر عمل بی فایده برخی از متعاملین و مدیران قرارداد این است که بدون حضور همه شرکاء ، همه وراثت و یا همه طرف های معامله اقدام به اخذ امضا از طرف های حاضر می نمایند که کاری عبث و بیبوده است هم طرف های

حاضر را متعهد می کنند و هم طرف های غایب براحتی می توانند ادعاهای تازه و زیاده خواهی نمایند و نتیجه هم انجام معامله ای ناقض و پردرد سر برای طرفین است . هرگز فریب تعریف همسایگان ، شرکاء و وراث حاضر در غیاب افراد غایب نخورید : فلانی فرشته است ، فلانی خیلی آقااست ، فلانی اصلا نیازی به انجام معامله و پول ندارد فقط بخاطر ما تن به معامله داده است ، فلانی فلانی همه این حرفها در طی ۲۲ سال تجربه برایم اثبات شد که حرف مفتی است . بنابراین تا همه اشركاء ، همسایه ها ، وراث و بالاخره همه ذینفعان معامله حضور ندارند ، حتی به الفبای معامله یعنی معرفی افراد حاضر و ...ورود ننمایید .

۲۵ . تحویل چک های امانی و تضمینی به یکی از طرفین معامله در صورت طرح دعوی طرف دیگر در دادگاه

همین طور که سردفتران اسناد رسمی ملزم هستند در صورت بروز اختلاف بین متعاملین و متعاقدین و طرح دعوی در محاکم قضایی توسط اصحاب دعوی اسناد را به آنان تحویل ندهند و فقط بنا به درخواست قاضی رسیدگی کننده پرونده با اخذ رسید حویل نمایند مدیران قرارداد نیز ملزم چنین عمل کنند چراکه اسناد و مدارک تحویلی متعاملین در حکم امانت نزد ایشان است مگر به حکم و درخواست کتبی قاضی رسیدگی کننده باشد . اگر چه در بخش دیگری در این خصوص صحبت شده اسیت ولی تأکید این نکته بسیار ضروری است بهیچ وجه فریب رفتارهای دوستانه ، رشوه های روانی و تطمیع و ... آنان را نخورید که عواقب سوء استفاده از چک ها و اسناد امانی شما را گرفتار می سازد ؛ مگر اینکه برای شروط ضمن عقد ، موعدی معین تعریف شود و اجازه طرفین برای تحویل چک ها و اسناد در صورت تحقق آن شرط ، به مدیر قرارداد اجازه چنین کاری آن هم با حضور طرفین داده شود .

۲۶ . تنظیم قرارداد با اسناد المثنی

این عمل هم نوعی ریسک است هم برای متعاملین و هم برای مدیران قرارداد . میزان ریسک در این نوع معامله بسیار بالاست . متأسفانه ضوابط صدور اسناد المثنی در کشور ما خیلی سهل و آسان است : یک درخواست کتبی ، یک تعهد و دوتا آگهی ، همین وبس ! توصیه می شود به چنین اسنادی به دیده شک بنگرید و در صورت مواجه شدن با چنین اسناد و مدارکی بیش از خود اسناد ، به شخصیت طرف دقت و توجه کنید و اگر طرف دارای شخصیتی سست عنصر ، شخصیت غیر اخلاقی و غیر متعهد تشخیص دادید حتی از انجام معامله رهن و اجاره با وی امتناع ورزید چه رسد به انجام معاملات خرید و فروش ، معاوضه ، مشارکت ، پیش خرید و بنا بر باور بنده کسی که نتواند اسناد و اوراق بهادار خود را مدیریت و نگهداری نماید بعید بنظر می رسد که بتواند تعهدات خود را بدرستی و به موقع انجام دهد

۲۷ . انجام معامله با اسناد برابر با اصل شده

از اشتباهات فاحش متعاملین و مدیران قرارداد در کشور ما انجام معامله و تنظیم قرارداد با " اسناد و مدارک برابر با اصل شده " می باشد . چنانباید با اسناد و مدارک این چینی معامله کرد و یا قراردادی را تنظیم کرد ؟ پاسخ آن است ارزش این اسناد و مدارک برابر با کپی اسناد و مدارک است و نه چیز دیگری . کپی اسناد نیز هیچ اعتباری ندارد برای انجام این مهم . در انجام معاملات هرگز سه ضلع مثلث را فراموش نفرمایید : رؤیت و مطالعه اصول اسناد و مدارک ، بازدید از ملک به اتفاق مالک یا مالکین اصلی و سوم دیدار با مالکین و یا افراد صاحب اختیار انجام معامله براساس قانون . بی توجهی به این مثلث فقط زحمت مضاعف و پردردسر می باشد و نه چیز دیگری !

۲۸ . تنظیم قرارداد از روی مبایعه نامه های بلند مدت

از آنجا که در مبایعه نامه بلندمدت امکان تالی فساد بسیار بیشتر از مبایعه نامه های کوتاه مدت است بنابراین توصیه و تجربه بنده این است که از انجام معامله با مبایعه نامه های بلندمدت اجتناب ورزید . احتمال مرگ و میر ، احتمال بروز اختلاف بین متعاملین قبلی ، احتمال جعل قرارداد و هزاران مسئله و مشکل می تواند حدس زده شود که پس از تنظیم مبایعه حادث شده باشد که سرانجام خریدار نتوانسته به سند رسمی و قطعی برسد پس برای خلاصی از شر چنین ملکی قصد فرار از دردسرها و مشکلات چنین ملک و معامله ای را دارد ! پس بهوش باشید شما ناخواسته و یا از روی طمع بخاطر ارزانی قیمت چنین املاکی به چاهی که برای شما در حال حفر هستند نیفتید . البته مسایل و مشکلات دیگری هم احتمالش وجود دارد از جمله بدهکاری سنگین به بانک ، شهرداری ، بروز اختلاف بین وراثت ، شرکاء و ...

۲۹ . از بین بردن نسخه قرارداد متعلق بخود پس از انتقال رسمی و قطعی سند

هرگز اسناد و اوراق بهادار خود را بخصوص اسناد و مدارک ملکی خود را پس از خرید و یا فروش ملک پس از حضور در محضر آنرا پاره می کنند و یا مدیران قرارداد از آنان پس می گیرند که البته این عمل خلاف قانون صنفی است و هیچ مشاوره چنین حقی ندارد که اسناد مردم را چه رسمی و چه عادی ضبط نماید . قانون به مشاورین املاک توصیه کرده که اسناد مردم را که بر آن اساس مبادرت به انجام معامله و تنظیم قرارداد می نمایند حداقل تا پنج سال بایگانی نمایند ولی بدلائل مختلف از جمله تجربه بنده توصیه می کنم هرگز آنرا از بین نبرید حتی آنرا اسکن نمایید در جایی مطمئن بایگانی و نگهداری نمایید ؛ چراکه دیده شده برای مالکی که ۲۰ سال در ملک خریداری شده که دارای سند قطعی و رسمی هم می باشد ، حکم خلع ید صادر شده است و پس از بررسی های فنی و قانونی مشخص شده که چون معامله بیست سال پیش با وکالت باطل و فاقد ارزش قانونی صورت گرفته پس سند و معامله ایشان نیز باطل و منحل شده است ! حال مالک چنین ملکی چگونه باید از حق خود دفاع نماید؟ مراجع قضایی ادعایش درست است ، اگر صدفبار با یک وکالت باطل معاملاتی صورت گیرد همه آن معاملات باطل است . تنها راه باقی مانده برای

چنین مال باخته این است که با مبیعه نامه وکالت نامه بیست سال پیش با طرح شکایت از فروشنده ملک در مراجع قضایی احقاق حق نماید. اگر چنین مدارکی از بین رفته باشد چه اتفاقی می افتد؟

۳۰. تنظیم قرارداد بدون بازدید و رؤیت ملک

اگر چه بکرات از برخی سرمایه گذاران حرفه ای شنیده ام که بسیاری از معاملات املاک وی بدو رؤیت ملک صورت گرفته است! ولی هرگز گوش به چنین حرف هایی ندهید. قانون درخصوص رؤیت، عدم رؤیت و یا رؤیت قدیم و نیز تخلف وصف ضوابطی را تعریف کرده است: هرگاه مالی را ندید و آن را فقط به وصف بخرد، بعد از دیدن اگر دارای اوصافی که ذکر شده است نباشد، مختار می شود که بیع رافسخ کند یا به همان نحوه هست قبول نماید. اگر بیع مبیع را ندید و مشتری آن را دیده باشد و مبیع غیر اوصافی که ذکر شده است دارا باشد، فقط با بیع خیاری رافسخ خواهد داشت. هرگاه مشتری بعضی از مبیع را دیده و بعضی دیگر را به وصف یا از روی نمونه خریده باشد و آن بعضی مطابق وصف یا نمونه نباشد می تواند تمام مبیع را رد کند یا تمام آن را قبول نماید. هرگاه یکی از متبایعین مالی را سابقاً دیده و به اعتماد رویت سابق معامله کند و بعد از رویت معلوم شود که مال مزبور اوصاف سابقه را ندارد اختیار رافسخ خواهد داشت. . خیاری رؤیت و تخلف وصف بعد از رؤیت فوری است (مواد ۴۱۰ الی ۴۱۵ قانون مدنی). با توجه به مفاد مواد قانونی چنین معاملاتی متزلزل می باشد و چه بهتر ملک را قبل از انجام معامله باز دیدی هوشمندانه و حرفه ای داشته باشید و احساسی هم تصمیم نگیرید

۳۱. تنظیم قرارداد با وکالت های کلی

از اشتباهات غیر قابل جبران انجام معامله با وکالت های کلی توسط متعاملین، سرمایه گذاران و مدیران قرارداد می باشد. بگذریم که بسیاری از مراجع دولتی و نهاد ها و سازمانهای خصوصی و دولتی برخورد با سلیقه ای با مؤلفه وکالت دارند، انجام معامله با وکالت کلی در ادارات دولتی خیلی تحویل گرفته نمی شود مثلاً برخی از سازمانها ادعا میکنند که ذباید در من وکالت حتماً راجع به موضوعی که وکیل اقدامات قانونی و اداری را شروع کرده صراحتاً ذکر شود در غیر این صورت همکاری لازم را بعمل نمی آورند! بنده با توجه حضور در بازار معاملات و مشاوره حقوقی نظرم این است که وکالت برای انجام امور اداری باید کاربرد داشته باشد و نه انجام معامله. چه اموال، حقوق و اعتمادهایی که با همین وکالت برباد رفته است! مردم حتی مفاد وکالت را نمی توانند بخوانند چه رسد به درک و تفسیر مفاد آن. جان کلام این که با وکالت به هیچ وجه معاملات ملکی را انجام ندهید چه رسد انجام معامله با وکالت کلی و جامع! وکالت های کلی وکالت های قدیمی و تفویض وکالت همه از عناصر تالی فساد محسوب می شود. وکالت عقدی جایز است و با هر اتفاقی مثل جنون ادواری، اعسار، سفیه، حجر، فوت و... باطل می شود و قابلیت

عزل را هم دارد . راستی اعسار یک سازنده یا فروشنده در کجا ثبت می شود؟ مردم چگونه می توانند به اعسار کسی پی ببرند؟ چگونه می توان حقیقت طلب که این قدر سالم به نظر می رسد دارای جنون ادواری نیست ؟ اگر روزی وراثت وی از پزشک از خدا بی خبر گواهی جنون ادواری برای پدر اخذ نمایند و پدر هم دست وراثت شود ، مشکل چگونه حل و فصل خواهد شد ؟ .

۳۲ . تنظیم قرارداد بصورت یک طرفه وجانبه دارانه

به دلیل اطاله دادرسی ، مشکلات برسر راه دادرسی ها در کشور بسیاری از معاملات و قراردادهای بروز بروز یک طرفه و یک جانبه وجانبه دارانه گرایش دارد که این گونه قرارداد خود مصیبتی شده است ! اگر چه ریشه این نوع رفتارها و قراردادهای در ناهنجاری اجتماعی و قضایی کشور نهفته است اما سوء استفاده برخی از افراد حرفه ای دلیل دیگری است . آنان با این نوع قراردادهای زمینه سوء استفاده ها و فسادها را برای آینده آماده می سازند . درواقع این ما هستیم که با بی توجهی و بی دانشی ریشه های فساد را تقویت می کنیم و حتی زمینه فساد و تباهی تعهدات قراردادی را فراهم می سازیم . توصیه اکید بنده این است هرگز و با هیچ بهانه و دلیل و توجیهی زیر بار چنین قراردادهای خفت بار نروید و آبرو و شخصیت و اعتبار خود را برباد ندهید . یکی از آفت های موجود در آژانس های املاک ، رواج تنظیم قراردادهای جانبه دارانه و یک طرفه می باشد و این امر زمانی قابل رؤیت است که خریدار بینوایی که ز همه جا بی خبر است در آژانسهای متعلق به سازنده یا فروشنده اقدام به انجام معامله می کند ! . وقتی مدیر همراه چند واحد آپارتمان و مغازه برای سازنده ای می فروشد و یا فروش انحصاری واحدهای مسکونی ، اداری و تجاری را به یک آژانس املاک خاص می سپارد ، تنظیم قراردادی یکجانبه ، انجام عمل فروش یک طرفه برای سازنده و نیز انجام تبانی با وی دور از انتظار نیست . عموماً مشاورین املاک در چنین شرایطی با توجه به اطلاعات اکتسابی از سازنده ها ی املاک سوء استفاده می کنند . نمونه ای از این خیانت و سوء استفاده را در پروژه ای در جزیره کیش با چشم خودم دیدم که چگونه مشاور با اطلاع از وضعیت پولی سازنده سوء استفاده می کرد ! و در مقابل وعده پورسانت خوب تمام جیک و پیک سازنده را روی داریه ریخت !

۳۳ . تنظیم قرارداد بصورت مخدوش ؛

بسیاری از مدیران قراردادشغال در آژانس ها نه از اطلاعات حقوقی و نه از خط خوش و نه از ادبیات مناسب نگارشی برخوردارند و نه حتی معنا و مفهومی که در متن قرارداد درج چاپی شده اطلاع دارند . این افراد که معمولاً سی و چندسالی است که اقدام به تنظیم قرارداد بصورت روزانه می نمایند عموماً قراردادهای را غلط ، خط خطی ، جابجا و حتی از کلمات و عبارات را غلط استفاده می کنند . مثلاً هنوز اعتقاد دارند که شرط عقد بیع را باطل میکند وقتی از آنان پرسیده می شود کدام شرط ؟ پاسخ را نمی دانند . بهوش باشید که در سال های اخیر در مراجع قضایی ،

شورا های حل اختلاف و شوراهای حل اختلاف صنفی متداول است که به قراردادهای مخدوش ، خط خورده ، لاک گرفته و ... رسیدگی نشود .

۳۴ . مطالبه کمیسیون از قراردادهای بلندمدت بابت هر سال بطور جداگانه

این عمل بنوعی سوءاستفاده و زیاده خواهی صنفی است که از بی دانی متعاملین نهایت سوء استفاده است . طبق قانون نظام صنفی و دستورالعمل های صادره ، مشاور املاک فقط حق دریافت حق الزحمه یک ماه از اجاره بهاء را دارد و نه چیز دیگر! یعنی اگر اجاره ماهیانه یک ملک تجاری 28/000/000 میلیون تومان به همراه 100/000/000 تومان قرض الحسنه باشد و مدت آن ۶ سال باشد و طی دو قرارداد جداگانه تنظیم شود هر قرارداد بمدت سه سال تنظیم شود و حتی اگر در سه سال بعدی مبلغی هم افزوده شود نحوه محاسبه حق الزحمه مشاور املاک چنین است : یک چهارم اجاره اولین ماه و بعلاوه یک چهارم از سه میلیون تومان مبلغ قرض الحسنه (برابر با هفتصد و پنجاه هزار تومان 7/000/000 +) (تومان بابت یک چهارم مبلغ اجاره 28/000/000 تومانی . سرجمع این حق الزحمه برابر است با هفت میلیون و هفتصد و پنجاه هزار تومان نه چهل و پنج میلیون تومان ! . راستی مشاور املاک چطور عدد 45/000/000 تومان را محاسبه و نزد خود تعریف کرده است ! بدین نحو : او کل اجاره بهای شش سال را به اتفاق رقم افزایشی آن در ۳ سال دوم برای حق الزحمه خود محاسبه کرده بود که البته این مطالبه و محاسبه کاملاً خلاف قانون نظام صنفی است . مگر اینکه این میزان حق الزحمه در قالب قرارداد جعاله قبل از انجام معامله و تنظیم قرارداد ، توافق و تراضی شود . حالا من حوصله نحوه محاسبه اش را ندارم ولی حدود 37/000/000 میلیون طی یک جلسه از وی پس گرفتم . مشاورین املاک از اسم وکیل می ترسند چه رسد به ملاقات او . شوخی کردم آنان در واقع نگران سرانجام عمل خلاف خود هستند و نه ترس از وکلا !

۳۵ . تنظیم قرارداد های اجاره جداگانه برای شرکای مستأجر به قصد اخذ کمیسیون بیشتر ؛

این ترفند نیز دست کمی از ترفند بالایی ندارد ، منتهی به این نحو که نخست مؤجر را از تعدد مستأجر و عواقب آن در صورت بروز اختلاف می ترسانند و همین سیاست را در برابر مستأجرین بکار می گیرند و آنان را مجاب می کنند که قرارداد برای هریک از آنان جدا جدا تنظیم شود با این توجیه که مؤجر تمایل به تنظیم قرارداد اجاره بنام دونفر را ندارد ! البته این ترفندی است و تنظیم قرارداد بنام دونفر مخالف قانون نیست ولی در عمل مؤجر در صورت بروز اختلاف بین مستأجرین دچار مشکل می شود و همین امر موجبات سوء استفاده را برای مدیران قرارداد فراهم می سازد . بهر حال اگر مستأجرین در برابر تعهدات ، متضامناً مسئولیت داشته باشند مشکلی پیش نمی آید و در واقع با تضمین متقابل و منفرداً می توان مشکلات احتمالی در آینده را مدیریت کرد!

۳۶ . تنظیم قرارداد برای املاک مشمول حق شفعه

بسیاری از مدیران قرارداد از مؤلفه حق شفعه بی اطلاع هستند و حتی نمی دانند این حق برای چند شریک ایجاد می شود و برای چه املاکی ایجاد می شود ! حق شفعه حقی است که فقط برای دو نفر در ملک ایجاد می شود : " هر گاه اموال غیر منقول (ملک) قابل تقسیمی بین دو نفر به صورت مشاع ، مشترک باشد و یکی از دو شریک سهم خود را به شخص سومی بفروشد، در این حالت برای شریک دیگر حق شفعه به وجود می آید ، به این ترتیب که شریک می تواند مبلغی را که شخص سوم به شریک داده ، به وی بدهد و سهم و حق وی را تملک کند" . بنابراین یکی از حقوق مستتر در املاک حق شفعه می باشد که در هنگام چنین معاملاتی شریک دیگر حتماً باید حضور داشته باشد تا معامله انجام شده ، نافذ و معتبر باشد . برخی از شرکاء طرفند هم می زنند بدین نحو که کسی را پیدا می کنند و ملک مشمول حق شفعه را با قیمت بالاتر از قیمت روز به او می فروشند و بدین ترتیب شریک دیگر در مقابل عمل انجام شده قرار می دهد و شریک بیچاره مجبور است برای اخذ به حق شفعه تمام ثمن را بپردازد و گرنه درگیری و گرفتاری شروع می شود . همیشه توصیه ام به سرمایه گذاران ساختمان این است هیچ مال شراکتی را بدون حضور همه شرکاء معامله نکنید و یا اگر مجبورید یک ملک را دونفری بخرید برای این که گرفتار مشکلات و عواقب بعدی آن نشوید سهم کوچکی از ملک را بنام یکی از افراد خانواده خود بزنید تا بدینوسیله از یکی از مشکلات قانونی بنام "حق شفعه" خلاص شوید ؛ اگر چه هنوز دردسر ملک شراکتی موجود است ! توجه داشته باشید که املاک شراکتی ، جزء ملک طلق محسوب نمی شود و املاک طلق بهترین نوع املاک هستند همه املاکی که در اجاره ، رهن ، شراکت ، وراثتی ، مصادره ای ، اوقافی ، حتی املاک دارای اسناد المثنی و ... ، جزء ملک طلق (مطلق) محسوب نمی شوند .

۳۷ . تقبل مسئولیت اخذ استعلام و انجام تحقیق اداری برای ملک مورد معامله

این کار نه به نفع خریدار و نه به نفع فروشنده و حتی به نفع مشاور املاک هم نیست . این عمل موجب تالی فساد فراوان است . نخست اینکه غیر از مسئولیت های مدنی و صنفی چیز دیگری حاصلش نمی شود و از طرف دیگر اگر در آینده مشکلات ثبتی ، حقوقی ، کیفری ایجاد شود بی شک دامن مشاور املاک را می گیرد . از دیگر سو این اعتماد به مشاور املاک برای اخذ استعلامات و انجام سایر امور اداری ممکن است لطمه سنگینی به منافع وی وارد نماید و از دیگر سو برای فروشنده نیز چنین خطراتی را به همراه خواهد داشت چرا که هر فروشنده ، مالک ، موجر و ... خود موظف است استعلامات مورد نیاز را از سایر مراجع اداری ، ثبتی و ... اخذ نماید تا دچار مشکلات پیش بینی نشده در فرآیند انجام معامله نشود . دیده شده که وکیل اداری ، مشاور املاک و ... در فرآیند انجام امور اداری با سازمان های دولتی ، بانک ها و ... زد و بند کرده و علیه منافع مالک اقداماتی به نفع خود کرده است مثلاً زمین بزرگی را به سازمان زمین شهری از طرف مالک واگذار کرده و در عوض ملک کوچکی را در شهر بعنوان معوض دریافت کرده است و در تمام این دوره به مالک اطلاعات خلاف می داده است و نهایتاً موجبات غبن و ناراحتی مالک ملک را فراهم کرده است !

۳۸. استفاده از قراردادهای خصوصی مختص بخود ویا قراردادهای مختص سازندگان

وفروشدگان

این مورد نیز خطرناک است چرا که مفاد این گونه قراردادها تنها به نفع آژانس املاک یا فروشنده ملک است ، از امضای چنین قراردادی امتناع نمایید وزیر بار آن نروید . برخی از این شرکت های ساختمانی که پشت آنها سازمان ها بزرگ دولتی قایم شده اند ، بظاهر شرکت خصوصی هستند ولی در باطن وزارت خانه های دولتی آن هم نه وزارت خانه های اقتصادی و مسکن بلکه انتظامی و نظامی و ... پنهان هستند که متأسفانه از کمترین اطلاعات حقوقی برخوردارند و فریب قراردادهایشان را نخورید . برخی از مردم گمان می کنند که فلان تعاونی مسکن متشکل از کارکنان فلان اداره کل ویا فلان وزارتخانه دولتی هستند بنابراین از نظارت این اداره ، سازمان ، وزارتخانه و... برخوردارند ! زهی خیال باطل . در برخی موارد کلاهبرداری توسط همین شرکت های تعاونی مسکن صورت گرفته است . قراردادهای خصوصی نوعی پوشش فریبنده است مواظب شان باشید . آیا می دانید قراردادی بکار می آید؟ کی شما را ضربه فنی میکند یا شما را سربلند می کند ؟ بله در دادگاهها . این کلام بی جان مندرج در قرارداد تک تک شان زبان در می آورند حرف می زنند واز خود دفاع می کنند ودر واقع یا از حق شما دفاع می کنند ویا علیه شما شهادت می دهند . !متأسفانه بسیاری از مشاورین املاک هم از قراردادهای شرکت های خصوصی وسازندگان تمکین می کنند حتی مشتریان را تشویق به پذیرش آن می نمایند!! لطفاً این توصیه را رد کنید .

۳۹. تنظیم قرارداد توسط افراد فاقد صلاحیت و دانش حقوقی

اگر چه در این مبحث در قسمت ها وبهانه های مختلف صحبت کرده ام اما تأکید مؤکد می نمایم در جلسه تنظیم قرارداد ، حضوری هوشمندانه وفعال داشته باشید و پس از تنظیم قرارداد از مشاور املاک بخواهید یکبار آنرا باصدای بلند قرائت نماید تا هم به میزان دانش وی آشنا شوید وهم چند تا پرسش از مفاد وشروط قرارداد از وی بکنید تا بیشتر شناخت پیدا کنید ودر نهایت خودتان قرارداد را با دقت مطالعه نمایید ودرخصوص شروط ، توافقات و ... از وی بپرسید . اما توصیه اکید بنده این است که اگر از دانش حقوقی وثبتی و ... بی بهره اید بدون همراهی وکلا وحقوقدانان با تجربه وارد جلسه مذاکرات ، معاملات و ... نشوید ! درغیر این صورت بازنده این معامله شما خواهید بود . سعی کنید در جلسه معامله ، مدیریت زمان در دست شما باشد چون برخی از این ترفند استفاده می کنند زمان را با حرف های خارج موضوع هدر می دهند ودر دقایق پایانی کل موضوع را در ظرف نیم ساعت خاتمه دهند ودر واقع مذاکره در فشار زمان ، بسیار خطرناک است ! بهوش باشید . حدود ۸۰ درصد مدیران قراردادهای فقط میرزا بنویس هستند ونه چیزی بیشتر ! البته این امر فقدان دانش ، آموزش وعلاقه به کسب وکارشان است ! . آنها (مدیران قرارداد) خودشان وقتی معامله در دیگر آژانس ها همین مشکلات را دارند بنابراین خیلی به تخصص شان اعتماد نکنید مگر این که واقعاً تحصیلکرده و با تجربه باشند .

۴۰. تنظیم قرارداد مشارکت در ساخت برای زمین های غیر محصور و فاقد دستور نقشه

توصیه جدی بنده این است که سرمایه گذار حرفه ای وقت وامکاناتش را صرف زمینی که نه محصور است و نه دارای آرای کمیسیون های مهم و ضروری است ، می باشد و نه دستور نقشه دارد و ... نمی نماید و در عوض تمامی امکاناتش را برای مشارکت در ساخت بر روی املاک کلنگی می کنند . اگر صاحب زمین هستید اقدامات لازم را برای انجام معامله قبلاً انجام دهید تا بعداً فرصت های خوب را از دست ندهید و یکی از این فرصت های خوب ، مشتری و خریدار دست به نقد است که اظهار می دارد اگر ملک شما دستور نقشه داشت همین حالا معامله اش می کردم آن هم نقد نقد ! دستور نقشه شاهیست تمامی کمیسیون ها ، استعلامات و ... برای زمین ها و املاک کلنگی می باشد . می دانیم که زمان عامل بسیار مؤثر در امر قراردادهای و سرمایه گذاری های صنعت ساختمان می باشد پس زمان را با املاک غیر آماده هدر ندهید و هزینه ها را تحمل نکنید .

۴۱. تعیین خسارات بابت تضمین انجام تعهدات بصورت افراطی

تعیین خسارت های متقابل در همه قراردادهای و پیمان ها لازم و ضروری است ، تضمین هایی که براحتی قابل وصول و دستیابی باشد ! تضمیناتی قابل وصول و موجود : مثلاً تضمین باید در قالب سند ملکی ، ضمانت نامه ، در قالب بخشی ثمن ، قرض الحسنه ، بلاعوض و باشد که برای وصول آن متحمل صرف زمان ، خسارت ، هزینه و زحمت مضاعف نشویم . توجه داشته باشید با تعیین خسارات افراطی مشکل حل نمی شود و حتی ممکن است کار را خراب کند و در محاکم قضایی ظالمانه و غیر قانونی تشخیص داده شود و دادخواست خسارت رد شود . مهم در این خصوص تعیین خسارات معتدل ، منصفانه و از همه مهمتر قابل وصول باشد . توجه داشته باشید معامله با افراد غیر متعهد هیچ تضمینی چاره ساز نیست مگر این که حرفه ای رفتار نمایید تنها بی گذار به آب نزنید !

۴۲. عدم اخذ کپی از اسناد و مدارک ارائه شده توسط مدیر قرارداد

مدیر قرارداد باید از تمام اسناد و مدارک متعاملین و مشتریان برای بایگانی کپی بردارد . این امر در مواقعی حتی می تواند کمک شایانی برای متعاملین باشد بخصوص که اگر یکی از طرفین اسناد و مدارکش به سرقت برود و نیز برای ارایه به بازرسین صنفی ، ثبتی ، قضایی و .. قابل استفاده می باشد و در داز مدت برای جلوگیری از برخی کلاهبرداری ها کمک شایانی می نماید . کپی اسناد با امضای مالک زیر کپی ها بهترین و حرفه ای ترین عمل صنفی است !

۴۳. اخذ بیعانه و چک از متعاملین به بهانه برگزاری جلسه مذاکره

این روش کاری مطابق با نظامات صنفی نیست و عموماً برای باز پس گیری دچار مشکل می شویم . مشتریان هرگز زیر بار این درخواست نروند مگر در بازارهای پر رونق و مگر اینکه آژانس متقاضی پیش پرداخت آشنا و قابل اعتماد و وثوق شما باشد . دیده شده که برخی از فروشندگان و یا موجرین حرفهای چنین درخواست هایی داشته اند ولی عموم این درخواست برای کسب اطمینان از تصمیم مشتری است که توسط آژانس های املاک درخواست می شود . بهر حال در صورتی که موافق پرداخت چنین بیعانه ای هستید اخذ رسید از دفتر املاک همراه با مهر آن دفتر یادتان نرود !.

۴۴ . عدم توجه به کسر یا اضافات احتمالی یا ادعایی موجود بین سند و تصرف

برخی از فروشندگان در جلسه معاملات و مذاکرات با افتخار اعلام می کنند که ملک شان بیشتر از مساحت مندرج در سند ملک است ! این ادعا ناشی از بی اطلاعی نسبت به قانون ثبت است . در چنین وضعیتی مالکین حق انجام معله قبل از اصلاح آنرا ندارند و در صورت بی توجهی می توان بنا بر دلایل اقتصادی و شرایط بازار قرارداد را فسخ نمود . فریب چنین ادعایی را نخورید . در همین خصوص در همین کتاب مفصل صحبت شده است. قبل از انجام معامله از مالک بخواهید سند را اصلاح نماید و یا در صورت انجام معامله خودتان وکالت بگیرید تا سند را اصلاح کنید . چرا که در آینده حتماً مجبور خواهید بود علاوه بر آزادسازی مساحت اضافی ، ممکن است اجرت المثل هم بپردازید . فراموش نکنید معامله چنین املاکی گاهی دردسر است تا سودمند !

ماده ۱۴۹ ق.ث. (مصوب سال ۱۳۱۰ " (نسبت به ملک که با مساحت معین مورد معامله قرار گرفته باشد و بعداً معلوم شود اضافه مساحت دارد ذینفع می تواند قیمت اضافی را بر اساس ارزش مندرج در اولین سند انتقال و سایر هزینه های قانونی معامله به صندوق ثبت تودیع و تقاضای اصلاح سند خود را بنماید. در صورتی که اضافه مساحت در محدوده سند مالکیت بوده و به مجاورین تجاوزی نشده و در عین حال به مالک و خریدار نسبت به اضافه مذکور قراری داده نشده باشد اداره ثبت اسناد را اصلاح و به ذینفع اخطار می نماید تا وجه تودیع را از صندوق ثبت دریافت دارد ، عدم مراجعه فروشنده برای دریافت وجه در مدت زائد بر ده سال از تاریخ اصلاح سند اعراض محسوب و وجه به حساب درآمد اختصاصی ثبت واریز می شود . "

تبصره : " در مواردی که تعیین ارزش اضافه مساحت میسر نباشد ارزش اضافه مساحت در زمان اولیه معامله به وسیله ارزیاب ثبت معین خواهد شد . "

در خصوص کسر مساحت املاک در تصرف معمولاً فروشندگان حرفی نمی زنند چون می دانند که در دسر دارد و یا بقول خودشان هوای همسایه 20-30 ساله خود را دارند و حتی می دانند که ملک شان چقدر کسر دارند ولی به روی خودشان

نمی آورند . توصیه می شود برای انجام معامله زمین های بزرگ حتماً قبل از انجام معامله حتماً نقشه برداری شود و برداشت دوباره از حدود اربعه ملک و نیز مساحت آن توسط کارشناسان رسمی اداره ثبت صورت گیرد بخصوص در معاملات اسناد قدیمی که حتی مساحت ملک هم در متن سند درج نشده است !

۴۵ . تنظیم صورتجلسه در یک نسخه و یا تحویل نسخه اصلی آن به مشتریان

این عمل اشتباه محسوب می شود چون اگر همان نسخه گم شود متعاملین به مشکل بر می خورند و نیز امکان افزودن مطالب و شرایطی در آن وجود دارد . از دیگر سو تنظیم صورتجلسه یک نسخه ای کمال ناشی گری مدیر قرارداد است . تحویل نسخه اصلی صورتجلسه نیز عمل حرفه ای محسوب نمی شود بلکه عملی است مغرضانه و جانبدارانه در نزد مشتری ! صورتجلسات حتماً در سه نسخه تنظیم شود و نسخه اصلی برای روزهای مبادا پیش مشاور املاک به امانت باقی بماند . اگر چه تمامی اسناد و مدارک متعاملین نزد وکیل ، عامل ، مشاور املاک و ... طبق قانون امانت محسوب می شود و این افراد حق بهره برداری از آن به نفع خود ندارند و بخصوص که این بهره برداری لطمات اقتصادی یا امنیتی به متعاملین تحمیل نماید ! . در صورتجلسات معاملاتی علی الخصوص که ثمن تحویل می شود و یا ملک مورد معامله به تصرف مشتری داده می شود ذکر این جمله بسیار حیاتی است :

"....سایر مفاد این مبیعه نامه (مشارکت نامه، اجاره نامه ، صلحنامه و ...) بقوت خود باقی است."

۴۶ . دعوت خریدار یا مستأجر به حضور در محل فروشنده یا مؤجر برای انجام معامله

این عمل از آن جهت اشتباه است که وقتی طرف معامله به محل فروشنده (مؤجر ، مالک و ...) مراجعه می کند وحتى وقتی مشاور املاک هم به پیشنهاد وی تن در می دهد، به معنای این است که از خواسته های پیشنهاد دهنده تمکین می کند و بنابراین تا آخرین مرحله انجام معامله باید هم چنان تمکین نماید و از دیگر سو این تمکین موازنه را به نفع تمکین شونده برهم می زند . پس نه مشاور املاک از این پیشنهاد (حضور در محل کار یا دفتر فروشنده یا خریدار) استقبال نماید و نه از مشتری بخواهد تن به این پیشنهاد بدهد و در صورت حضور شما در محل کار طرف مقابل ، مهمان محسوب می شوید و مهمان هم آزادی عمل لازم را در جلسه مذاکره و معامله نخواهد داشت . ضمن اینکه امکان چیدمان میز و صندلی و محل مذاکره در اختیار طرف مقابل است و از این ابزار ها نهایت استفاده را می شود کرد . بهترین مکان برای انجام معامله و مذاکره در محل ثالث می باشد .

۴۷ . انجام معامله با خانم ها بدون حضور مردان خانواده

هدفم از بیان این مطلب خدای ناکرده توهین یا تحقیر به بانوان محترم و عزیز نیست بلکه تجربه است و از طرفی فضای محاکم قضایی این را به بنده آموخته است ؛ به همین دلیل توصیه می شود در معاملات با بانوان محترم حتماً

مردانی از نزدیکان وی مثل همسر ، پسر ، برادر ، پدر ، عمو ، دایی و ... درمحل مذاکره و معامله حضور یابند تا فردا متهم به این امر نشوید که چند مرد یک زن را دوره کردند و سرش را کلاه گذاشتند و اگر تن به چنین پیشنهادی نمی دهید در صورت بروز ادعا ، نکول و یا اظهار پشیمانی از معامله زود قضیه را فیصله دهید تا اعتبارتان زیر سؤال نرود . این توصیه حتی برای انجام معامله با بانوان حرفه‌ای و به اصطلاح woman business هم رعایت شود !

۴۸ . تعریف و تمجید از متعاملین با هدف مقهور نمودن یا مجذوب کردن

در جلسه مذاکره و معامله خیلی به تعریف و تمجید مشاور املاک از طرف مقابلتان جوگیر نشوید و کلاً شنیده ها را فراموش کنید و میان را رفتار حال و نحوه انجام معامله ، مذاکره ، تفکرات و عکس العمل های وی در جلسه مذاکره ملاک قرار دهید . چه آن که بارها شاهد این نوع تعریف و تمجید های بی پایه و اساس در جلسات مذاکره بوده ام . نهایت هدف این افراد از چنین تعریف و تمجید ها با انگیزه مجذوب کردن یا مقهور کردن شماست و این مطلب را بصورت تجربی آموخته اند . بنابراین جوگیر نشوید به شنیده ها و دیده های خود بسنده فرمایید . شناخت شخصیت آدم ها در جلسه مذاکره یکی از حرفه ای ترین عمل مؤثر برای مذاکره کننده است . اما برخی از شخصیت ها براحتی قابل تشخیص هستند مثلاً شخصیت های مؤضعگیر ، شخصیت های ملایم و شخصیت های اصولی و انسانی (پایبند به اصول انسانی و اخلاقی) . از همان دقایق اول با ادبیات کلامی ، رفتارهای فیزیکی و شیوه معامله افراد می شود پی برد ولی شناخت و درک شخصیت های غیر متعهد کمی سخت تر است . لحظه لحظه جلسه مذاکره هوشمند و فعال باشید تا چیزی را از دست ندهید . البته اگر با رفتار زبان بدن آشنایی داشته کمک مؤثری است در شناخت شخصیت طرف مقابل . فراموش نکنید که تعریف و تمجید مشاور املاک از این قبیل : حاج آقا چند سالی است که در خدمت شان هستیم و از ۱۵ سال پیش در این محل مشغول ساخت و ساز هستند ... خود حدیث مفصل بخوان از این مجمل !

۴۹ . انجام معامله با افراد ذی نفوذ اقتصادی و ...

انجام معامله با افراد ذی نفوذ اقتصادی نه اینکه بد باشد بلکه سخت است : برخوردهای از موضع بالا ، بی اهمیت قایل شدن برای انجام معامله ، توانایی بالا در قبول ریسک و ... از نکاتی است که هرکسی نمی تواند آنرا تحمل نماید . در کشور ما متأسفانه اتفاقاتی افتاده است که در صورت انجام معامله با چنین افرادی ، اگر مشکلی حادث شود : چه در انجام معامله ، چه در محاکم قضایی و ... عموماً طرف مقابل بازنده است . همین سال گذشته بود که به یکی از سرمایه گذاران در شرف خرید ملک ۳۰ میلیارد تومانی توصیه کردم از سازندگان ساختمان در منطقه ۱ تهران زمین یا ملک کلنگی نخرد و بهتر آن است که از مصرف کننده و مالکینی که بدایلی می خواهند ملک شان را بفروشند از آنان ملک کلنگی بخرد هم برایش ارزش افزوده ایجاد شود و ریسکش کمتر است و مطلب دیگر اینکه سازندگان و سرمایه گذاران کلان مسکن در این منطقه از همه طیف سیاسی ، اقتصادی ، مذهبی ، خوب و بد ، بدقول و اذیت کن

و ...حضور دارند و... افرادی که حتی متأسفانه عدم پایبندی به قول وقرار در انجام معامله کوس رسوایی شان در منطقه به صدا در آمده است و ضمناً چنین افرادی می خواهند نهایت استفاده اقتصادی را از ملک شان ببرند و شیره ملک را می کشند تتمه آنرا در اختیار خریدار قرار می دهند وحتی خدمت شان عرض کردم مثلاً بساز بفروش وقتی زمین یا ملک کلنگی خود را می فروشد که این ملک یا به دردش برای ساخت وساز از لحاظ ابعاد ملک ، منطقه واقع شده ، لوکیشن ملک و... نمی خورد ویا می خواهد به بالاترین قیمت بفروشد ویا بجای عرصه ، تراکمش را به بالاترین قیمت می فروشد و یا ... یا ... اما نتیجه این مشاوره این شد که دقیقاً از سازنده ای حرفه ای تراکم خرید ، دقیقاً با یک شخص بدقول و بسیار طمعکار معامله کرد و دقیقاً با گذشت یکسال از انجام معامله وپرداخت تمامی ثمن معامله، نه ملک را در تصرف دارد و نه سند ملک بنام وی انتقال یافته و نه برای ملک پروانه ساختمان از شهرداری محل اخذ شده است! از همه مهمتر فروشنده به خارج از کشور متواری شد! عجب استفاده ای از مشاوره شد! نه ؟ بهرحال هستند کسانی که مشاوره را نه برای استفاده و بلکه دقیقاً برای عدم استفاده می گیرند! امیدوارم شما از این دسته آدم ها نباشید

۵۰ . عدم استفاده از کارشناسان حقوقی در تنظیم قرارداد و معاملات

این اشتباه عامل تشکیل حدود ۱۳/۰۰۰/۰۰۰ پرونده قضایی در محاکم و مراجع قضایی کشور شده است . رتبه بهداشت قضایی وامنیت معاملات را در سطح جهانی به پایین ترین و میزان ریسک را به بالاترین حد خود در امر سرمایه گذاری و معاملات ملکی رسانده است . پایه واساس چنین رفتارهای پر خطر وپرریسک را در اشتباهات فوق الذکر بیان داشته ام ومجداً نیازی به یاد آوری نیست ؛ اما بسیاری از مردم اعم از سرمایه گذاران ، موجرین ، مستأجرین ، مالکین ، مدیران قراردادهای و ... هنوز باور ندارند که هزینه پیشگیری بمراتب کمتر از درمان آن است وگاهی ریسک هایی صورت می گیرد که قابل جبران هم نیست! . اینجانب این افتخار را در کارنامه مشاوره ای خود دارم که نه تنها مال مردم را ، در پاره ای موارد حتی جانشان را نیز از چنگال کلاهبرداران بد سگال وآدم کشان بیرحم نجات داده ام ویا خانواده هایی هستند که عزیزان شان را به دلیل ارتکاب یک اشتباه در امر معاملات املاک (با درج آگهی در روزنامه بقصد انجام معامله بلا واسطه) از دست داده اند این زنان ومردان بیگناه در خانه ویا محل کار خود، مورد حمله ، تجاوز وکشتار کلاهبرداران وسارقان قرار گرفتند ویا هستند افرادی که پس از انجام معامله وقتی متوجه شدند که به دام کلاهبرداران افتاده اند با یک آه بلند وعمیق کشیدن ، دیگر روی دنیا وزندگی را ندیدند ! تاوان اشتباهات را با این همه هزینه واین همه گران دادن ، بس نیست ؟