

پولداری خانه را به دلار می‌خرند!

از حدود پنج سال قبل موضوع تعیین قیمت مسکن با ارزهای خارجی در برخی محله‌های شمال شهر تهران مطرح شد. اگرچه این مساله غیرقانونی است و چندان گسترش پیدا نکرده اما بررسی‌ها نشان می‌دهد در مواردی مالکان، نرخ پنت‌هاوس و آپارتمان خود را با دلار محاسبه می‌کنند به گزارش ایسنا، پدیده فروش دلاری مسکن در ابتدا از سوی برخی مالکان واحدهای لوکس و ایرانیان دوتابعیتی در مناطق برخوردار پایتخت آغاز شد و به اذعان فعالان بازار مسکن هنوز در مواردی به چشم می‌خورد. در روزهای اخیر این مساله مجددا در رسانه‌ها مطرح شد. انگیزه اصلی مالکان از عرضه دلاری آپارتمان، همتراز کردن نقدینگی‌شان با تورم بازارهای موزی است؛ موضوعی که قراردادهای رسمی با آن در منافات است. در دهه‌های گذشته بازار مسکن معمولا به تحولات اقتصادی دیر واکنش نشان می‌دهد؛ هر چند نهایتا نرخ رشد مسکن با بازارهای همسو سر به سر می‌شد و حتی مسکن، بازارهای موزی را پشت سر می‌گذاشت. جهش، رکود، رونق و مجددا جهش، رفتار معمول بازار مسکن بود. اما ظاهرا از سال ۱۳۹۶ به بعد تغییراتی در نگاه سرمایه‌گذاران ایجاد شده است. یکی از دلایلی آن است که دوره استراحت بازار ارز کوتاه شده و هر از گاهی شاهد نوسان قیمتی در این بازار هستیم. این باعث شد تغییراتی در اقتصاد مسکن رخ دهد و گسترش وسایل ارتباط جمعی، مدت زمان همسویی بازار مسکن با تحولات اقتصادی را کوتاه‌تر کند. این تغییر ماهیت بازار بخصوص در تهران، شهرهای اطراف آن و شمال کشور بیشتر نمود دارد. تا پیش از آن بازارهای ارز و طلا به شکل لحتله‌ای با یکدیگر همسو می‌شدند. اما مسکن و خودرو وابستگی چندانی در کوتاه مدت به طلا و ارز نشان نمی‌دادند.



صادرات بیش از ۸۰۰ هزار تن هندوانه



در ۱۰ ماهه امسال بیش از ۸۳۱ هزار تن هندوانه به ۳۵ کشور مختلف صادر شده است که نسبت به همین بازه زمانی در سال گذشته حدود ۲ درصد رشد داشته و هر کیلوگرم هندوانه نهایتا حدود ۵۵۰۰ تومان به مشتریان این محصول فروخته شده است. به گزارش ایسنا از آمارهای رسمی گمرک، در ۱۰ ماهه سال جاری بالغ بر ۸۳۱ هزار و ۶۸۶ تن هندوانه به ۳۵ کشور مختلف صادر شده است که ارزش آن معادل ۱۸۱ میلیون و ۵۷۳ هزار و ۵۷۷ دلار برابر با بیش از ۴۵۶۸ میلیارد تومان بوده است. اتریش، ارمستان، استونی، افغانستان، آلمان، امارات متحده عربی، انگلستان، اوکراین، بلاروس، بلغارستان، بوسنی و هرزگوین، پاکستان، تاجیکستان، ترکمنستان، ترکیه، جمهوری مقدونیه (یوگسلاوی)، جمهوری آذربایجان، رومانی، سوریه، سوئد، سوئیس، عراق، عمان، فدراسیون روسیه، قرقیزستان، قزاقستان، قطر، کویت، گرجستان، لبنان، لهستان، لیتوانی، مغولستان، هلند و یونان ۳۵ مشتری هندوانه ایرانی هستند که می‌توان گفت از رانترین محصول کشاورزی و یکی از پر مصرف‌ترین آنها از منابع آبی کشور است. در میان مشتریان این محصول عراق با بیش از ۳۹۲ هزار تن معادل ۷۹ میلیون و ۲۰۷ هزار دلار و امارات با خرید بیش از ۲۵۱ هزار و ۶۰۰ تن معادل ۵۱ میلیون و ۳۷۵ هزار دلار بزرگترین مشتریان هندوانه ایرانی محسوب می‌شوند. یکی از نکات جالب توجه در صادرات هندوانه این است که این محصول را می‌توان از نظر صادراتی یکی از ارزترین محصولات کشاورزی نام برد چرا که هر کیلوگرم هندوانه به طور متوسط حدود ۲۲۲ سنت معادل حدود ۵۵۰۰ تومان به کشورهای مختلف فروخته شده در حالی که این محصول جالبی یکی از آب‌پرترین محصولات کشاورزی است.

گزیده خبر

هر مسافر چقدر ارز می‌تواند بخرد؟

بر اساس آخرین قوانین و مقررات ارزی منتشر شده از سوی بانک مرکزی، همه مسافران بالای ۱۸ سال می‌توانند تحت شرایطی از پنج بانک کشور ارز مسافرتی دریافت کنند. به گزارش ایسنا، بر اساس قوانین و مقررات به روز شده بانک مرکزی در حوزه ارزی همه مردم می‌توانند ارز غیر بازرگانی یا خدماتی مورد نیاز خود را از طریق سسامانه ناخدا یا همان سسامانه نظام مدیریت خدمات ارز ایران دریافت کنند که البته باید با یکی از ۳۸ مورد ذکر شده منطبق باشد. ارز مسافرتی یکی از موارد مصارف ارزی اعلام شده در قوانین جدید است که بر اساس آن تأمین و پرداخت ارز مسافرتی به صورت اسکناس یک بار در سال و از طریق بانک‌های ملی ایران، ملت، سامان، تجارت و پارسیان امکانپذیر است. همچنین برای مسافران هوایی تأمین و پرداخت ارز مسافرتی به صورت اسکناس برای کشورهای با ویزا ۵۰۰ یورو و برای کشورهای بدون ویزا ۳۰۰ یورو یا معادل آن به سایر ارزها تعیین شده است. از سوی دیگر تأمین و پرداخت ارز مسافرتی به مسافران با سن قانونی کمتر از ۱۸ سال امکانپذیر نیست و مدارک مورد نیاز برای دریافت این ارز از سوی مسافران از بانک‌های معرفی شده گرانتر معتبر با اعتبار حداقل شش ماهه، بلیت مسافرت هوایی اعم از یکسره یا دو سره (کاغذی یا الکترونیکی) و ویزای کشور مقصد برای کشورهایی که ویزا دارند. در ضمن این مدارک برای نظارت بازرسان بانک در سوابق نگهداری خواهد شد. در این زمینه بانک‌ها موظفند پس از دریافت معادل ریالی مربوطه به جای پرداخت ارز به متقاضی نسبت به صدور سند حسابداری رسید اقدام کنند که در متن آن مبلغ، نام و نام خانوادگی متقاضی، کد ملی، شماره تماس، شماره گذرنامه، آدرس و سایر اطلاعات مرتبط درج شده باشد.

شرایط و الزامات بیمه هواپیما

ناشی از حرکت، توقف یا جابجایی هواپیما بر روی زمین و در زمان پرواز است. موارد خارج از تعهد بیمه‌گر استثنائات بیمه بدنه در بیمه‌نامه‌های صادره تا حدودی با یکدیگر متفاوت است، ولی جنبه عمومی و همگانی که در تمامی بیمه‌نامه‌ها یافت می‌شود به شرح زیر است: - چنانچه هواپیما برای مصارف غیرقانونی و بارضایت بیمه‌گذار به کار گرفته‌شود. - هنگامی که هواپیما در خارج از محدوده جغرافیایی مندرج در بیمه‌نامه فعالیت کند. - استفاده از هواپیما برای مصارفی غیر از آنچه در بیمه‌نامه قید شده است. - هدایت هواپیما توسط شخص دیگری به غیر از خلبان آن، مگر در مواردی که عمل جابجایی (Taxiing) انجام می‌شود. - زمانی که شرایط قابلیت پرواز هواپیما و یا اعتبار گواهینامه خلبانی خلبان نقض شده ولی پرواز انجام شده است. - در شرایطی که با موافقت بیمه‌گذار، هواپیمای در حال پرواز، بعضی از قوانین و مقررات هوایی کشوری (۴) را نقض کرده باشد. - هرگونه خسارت ناشی از کهنگی و فساد لاستیک‌های هواپیما، مگر اینکه شرط مغایری برای پوشش آنها وجود داشته باشد. - خسارات ناشی از تغییر و تبدیل هواپیما (۵)، جنگ، اعتصاب، شورش و بلوا. - خسارت ناشی از عدم استفاده، پوشش‌های بیمه‌مسئولیت، بیمه‌مسئولیت، سه‌تغییر پوشش پرواز ارائه‌دهنده که حدودمسئولیت هر یک از آنها با

پیدایش هواپیماهای جدید با ظرفیت‌هایی بیشتر برای حمل مسافر، بار و سوخت و پیچیدگی تکنولوژی ساخت، روزه افزایش است. نکات مهم در بیمه کردن بدنه و مسئولیت هواپیما در زمان بیمه‌کردن بدنه و مسئولیت هواپیما چهاراصل کلی مهم است که شامل نوع هواپیمایی که بیمه می‌شود، خصوصیات، دانش فنی و ساعت پرواز خلبان، موقعیت جغرافیایی که هواپیما در آن مناطق تردد می‌کند و اهدافی که هواپیما برای انجام آن به کار می‌رود می‌شود. پوشش‌های بیمه بدنه هواپیما اگرچه خسارات رایج آتش‌سوزی، دزدی، طوفان و خسارات زمینی (تصادم در غیر مواقع پرواز) دارای پوشش‌اند، اما بیمه بدنه هواپیما به صورت تمام خطر است و به سه شکل زیر ارائه می‌شود: الف- بیمه تمام خطر در زمانی که هواپیما در حرکت نیست، در این شرایط کلیه خسارات و فقدان فیزیکی هواپیما در زمانی که در فرودگاه (زمین) قرار دارد و از نیروی محرکه خود برای حرکت و جابجایی استفاده نمی‌کند، تحت این نوع بیمه پوشش می‌گیرد. ب- بیمه تمام خطر به جز مواقعی که هواپیما در پرواز است. این نوع پوشش بیمه‌های کلیه خسارات و فقدان فیزیکی هواپیما در روی زمین حتی خسارات زمان جابجایی هواپیما (Taxiing) را پوشش می‌دهد. ج- بیمه تمام خطر، بر روی زمین و در زمان پرواز شامل کلیه خسارات و فقدان



یکی از خدماتی که شرکت‌های بیمه‌ای ارائه می‌کنند، بیمه هواپیماست که شرایط و الزامات خاصی دارد. به گزارش ایسنا، بیمه هواپیما پوشش‌های مورد نیاز بیمه‌گذاران را در قبال خطرات مربوط به هواپیما مانند مالکیت، اداره، تعمیر و نگهداری یا فروش ارائه می‌دهد. بیمه هواپیما نیز مانند بیمه اتومبیل در صورت بروز حادثه، هم خسارات مالی به وسیله نقلیه و هم خسارات مالی وجانی وارد به افراد ثالث را شامل می‌شود. هواپیما و خطرات پرواز دارای مسائل و مشکلات خاص خویش است. حوادث فاجعه‌آمیز هواپیما معمولا با جرح و فوت انسان‌ها و خسارات مالی وارد به اشخاص ثالث همراه است. مشکلات این نوع بیمه با توجه به

تعاونی‌های انبوه‌سازی مسکن؛ پاسخ به شبهات و راه‌کارها

مطالعه به شما می‌دهند و قرارداد دیگری را برای امضاء نزد شما می‌آورند! علاوه بر اینها بعضی از شرکت‌های انبوه‌ساز علاوه بر قراردادی که در دفتر تعاونی می‌بندند و به امضاء می‌رسانند، قرارداد و موضوع و اختیارات آن را در دفتر اسناد رسمی در قالب وکالتی بلاعزل از جانب مالکین زمین به خریدار اعطا می‌کنند. این از آن جهت مهم است که قرارداد شما با شرکت تعاونی و شماره و تاریخ آن در مرجعی رسمی ثبت می‌گردد و به نوعی می‌تواند جز اسناد اثبات‌کننده قرارداد شما با شرکت تعاونی انبوه‌ساز و یا مالک زمین باشد. البته در میان وکلا بحث زیادی در این خصوص وجود دارد اما از این دیدگاه به آن بنگرید که اگر خدای ناکرده با سازنده به مشکل بر بخورید، یکی از اسنادی است که می‌تواند در دادگاه مورد استفاده شما قرار بگیرد. حتما رزومه شرکت را بخواهید و خوب آن را مطالعه کنید. عقبه و رزومه‌ی رئیس هیات مدیره و مدیرفامل شرکت تعاونی مسکن می‌تواند گویای واقعیت‌هایی در مورد آن باشد. تعریف پروژه‌های انبوه‌سازی شامل نقشه‌های اولیه براساس نقشه زمین، تراکم پیش‌بینی شده، تعریف تعداد طبقات، تعداد و مترای حدودی واحدها و امکانات و سرنوشت خدماتی پروژه، پارکینگ و انباری، آسانسورها، نوع سازه و مترای ساخت، مترای دکوراسیون داخلی و محوطه‌سازی است. اطلاعات فوق باید در اختیار سرمایه‌گذار قرار گیرد. نوع، شکل و ظاهر ارائه این اطلاعات می‌تواند نمایانگر پشت صحنه‌ی مدیریت و تخصص نیروی انسانی شرکت انبوه‌ساز باشد.

تعاونی انبوه‌سازی مسکن موفق چه مولفه‌هایی دارد؟

ابتدا باید از وجود شخصیت حقوقی تعاونی مطمئن شوید. این کار با استعلام از سامانه جامع پایگاه اطلاعات اشخاص حقوقی کشور ممکن است. همچنین آگهی تغییرات و ثبت شرکت را در روزنامه رسمی بررسی و رزومه شرکت را بخواهید و خوب آن را مطالعه کنید. عقبه و رزومه‌ی رئیس هیات مدیره و مدیرفامل شرکت تعاونی مسکن می‌تواند گویای واقعیت‌هایی در مورد آن باشد. تعریف پروژه‌های انبوه‌سازی شامل نقشه‌های اولیه براساس نقشه زمین، تراکم پیش‌بینی شده، تعریف تعداد طبقات، تعداد و مترای حدودی واحدها و امکانات و سرنوشت خدماتی پروژه، پارکینگ و انباری، آسانسورها، نوع سازه و مترای ساخت، مترای دکوراسیون داخلی و محوطه‌سازی است. اطلاعات فوق باید در اختیار سرمایه‌گذار قرار گیرد. نوع، شکل و ظاهر ارائه این اطلاعات می‌تواند نمایانگر پشت صحنه‌ی مدیریت و تخصص نیروی انسانی شرکت انبوه‌ساز باشد.

توصیه‌ی شما در مورد مقایسه‌ی پروژه‌های انبوه‌سازی چیست؟

ابتدا باید زمین پروژه بررسی شود. اگر زمین دارای سند ۶ دانگ است بررسی شود که به نام شرکت انبوه‌ساز یا هیات مدیره آن باشد. در صورتی که زمین قول‌نامه‌ای است، بررسی دقیق قول‌نامه یا میابعه‌نامه و شرایط و طرفین قرارداد راه‌گشاست. حتما قبل از عقد قرارداد از زمین پروژه بازدید به عمل آید و اطراف پروژه از



سرمایه‌ای برومعت یک رویا

نظر روساخت‌ها و زیرساخت‌های خدمات عمومی، آنتن موبایل و وضعیت اینترنت، فضای سبز، فروشگاه‌های بزرگ، دسترسی به حمل و نقل عمومی و غیره بررسی شود. در مرحله بعد باید قراردادها بازبینی شوند. معمولا شرکت‌های انبوه‌ساز در دو مرحله اقدام به عقد قرارداد با سرمایه‌گذاران می‌کنند. قرارداد اول که در آن تراکم به شما واگذار می‌شود. این قرارداد و مبلغ آن باید به صورت قطعی باشد. اگر قرارداد زمین یا تراکم علی‌الحساب بود جدا از خرید آن پروژه چشم‌پوشی کنید! مساله‌ی اصلی و مهم قرارداد دوم است که با عنوان دفترچه ساخت یا قرارداد ساخت شناخته می‌شود. این قرارداد قطعا علی‌الحساب است و برعکس قرارداد اولیه، اگر به صورت قطعی بود، جدا از خرید آن پروژه چشم‌پوشی کنید! چرا که بعید به نظر می‌رسد با توجه به تورم اقتصادی و زمان‌بر بودن پروژه‌ی ساخت انبوه که ۳۶ تا ۴۸ ماه به طول می‌انجامد، بتوان پروژه‌ای را به صورت قطعی از ابتدا برنامه‌ریزی و کرد. چک‌شود که قرارداد حتما توسط شخصی که صاحب امضاء در قرارداد است امضاء شود و حتما دارای نمادهای امنیتی همچون مهر برجسته یا هولوگرام باشد. همچنین متن امضاء شده را حتما قبل از امضاء مطالعه کنید. در بعضی موارد شرکت‌هایی که نیت درستی ندارند قراردادی را جهت



تعاون به معنای همکاری برای رسیدن به یک هدف است و تعاونی مجموعه‌ای از افراد است که برای نیل به یک مقصود تلاش می‌کنند. در گفت و گویی صریح با مهندس محمد نظری، عضو هیات مدیره شرکت تعاونی انبوه‌سازی مسکن عمران اوج‌سازان امید و رئیس هیات مدیره گروه شرکت‌های پارلمان غرب، شبهاتی که پیرامون تعاونی‌های انبوه‌ساز مسکن وجود دارد را بررسی کرده‌ایم.

چرا قیمت تعاونی‌های انبوه‌ساز پایین‌تر از قیمت بازار است؟

تعاونی‌های انبوه‌سازی مسکن در راستای ساخت و عرضه‌ی مسکن به قیمت تمام‌شده تشکیل شده‌اند. خریدهای عمده، استفاده بهینه از نیروی انسانی و اعتبارات و تسهیلاتی که دولت برای این بخش از فعالین اقتصادی در نظر گرفته است باعث می‌شود تا تعاونی‌های انبوه‌ساز بتوانند مسکن را با قیمت پایین‌تری نسبت به بازار عرضه کنند.

همگی شبهاتی را پیرامون انبوه‌سازان شنیده‌ایم. چرا اخبار بد در مورد انبوه‌سازان زیاد است؟

پاسخ به این سوال بسیار ساده است! تعاونی مسکنی را در نظر بگیرید که ۵۰۰ واحد مسکونی را پیش‌فروش کرده و قادر به ساخت آن نیست یا پروژه به نیمه‌ی راه رسیده و متوقف شده است. ۵۰۰ خانواده که هر کدام حداقل ۳ نفر هستند، درگیر این موضوع می‌شوند و با خشم زیادی که دارند، مطالبات خود را در همه جا فریاد می‌زنند. حال یک بساز و بفروش خرد را در نظر بگیرید که مثلا ۸ واحد را در حال ساخت دارد و پروژه متوقف شده است. در هر دو مورد یک پروژه متوقف شده اما تعداد شکایت‌ها بسیار متفاوت است. وقتی به تهران و مخصوصا به منطقه ۲۲ تهران نگاه می‌کنیم، برچها و پروژه‌های ساخت و ساز عظیمی را می‌بینیم که توسط همین انبوه‌سازان از دل زمین سر برآورده‌اند و به تهران، نمای شهری پیشرفته را داده‌اند. با توجه به اینکه هزاران تعاونی انبوه‌ساز مسکن در کشور وجود دارد، درصد کمی از این تعاونی‌ها موفق به انجام تعهدات خود در زمان معین نشده‌اند. اما نیمه پر لیوان را که ببینیم درصد بسیار بیشتری از آن‌ها با تمام مشکلات و کمبودها، تعهدات خود را اجرا کرده و واحدهای خود را تحویل داده‌اند. البته این مساله در تمام اصناف صدق می‌کند و نباید به خاطر اشتباه و کم‌کاری عده‌ای همه‌ی آن صنف را متهم به کم‌کاری و حتی در مواردی کلاهبرداری کرد. ما برای پیشرفت اقتصادی در کشور نیاز داریم که از بازارهای مولدی همچون ساخت و ساز حمایت کنیم. به نظر من اعتمادسازی در بازارهای مولد راهکار برون‌رفت از شرایط اقتصادی کنونی است.

چرا بعضی از شرکت‌های تعاونی مسکن نمی‌توانند به تعهدات خود عمل کنند؟

انبوه‌سازی نیازمند برنامه‌ریزی و سازماندهی بسیار عظیمی است. بعضی از شرکت‌های انبوه‌سازی دیدگاه روشنی نسبت به حجم کار و نیازهای سازماندهی کسب و کار خود ندارند. این ضعف باعث می‌شود تا هزینه‌های لازم را برای تهیه زیرساخت‌های سخت‌افزاری و نرم‌افزاری و همچنین استخدام، آموزش و به