

خلاصه اخبار روز مسکن



معاونت برنامه‌ریزی و توسعه کسب و کار

دفتر اقتصاد مسکن

یکشنبه 14 اسفند 1401

5 مارس 2023



شرکت گروه
— سرمایه‌گذاری
مسکن
(— همامی عام)

قیمت در بازارهای موازی (15:10)

| بیت کوین | بورس | دلار | طلا 18 | سکه |
|------------|------------|---------|------------|-------------|
| 22414/96 | 1,795,955 | 538,440 | 23,952,000 | 292,800,000 |
| (+%/ 0/69) | (+%/ 0/43) | | (-%/ 5/1) | (-%/ 3/37) |

❖ **کریدور عبور از رکود مسکن!** بررسی‌ها نشان می‌دهد، وجود یک نقطه کور در مسیر سازنده‌ها است که تحلیل و تصمیم آنها را مخدوش کرده و اگر برطرف شود، مشخص خواهد شد که پیش‌فروش اتفاقاً در شرایط فعلی می‌تواند گزینه ایده‌آلی برای تضمین حضور مستمر آنها در بازار مسکن باشد. این نقطه کور بحث «صرفه اقتصادی پیش‌فروش در مقایسه با فروش واحدهای تکمیل‌شده» است. سازنده‌ها این طور تصور می‌کنند که با توجه به شرایط تورمی بازار ساخت‌وساز، اگر واحدهای خود را تکمیل کنند و به قیمت بالاتر متناسب با برآورد روز از هزینه‌های ساخت بفروشند، برنده خواهند بود. در واقع شرایط تورمی در بازار مصالح ساختمانی انگیزه آنها را برای پیش‌فروش به کلی از بین برده است. این در حالی است که آنها نباید از این واقعیت که ممکن است در ماه‌های آینده و در زمان تکمیل واحدها، تورم مسکن از تورم ساخت کمتر باشد غافل شوند. این اختلاف تورمی می‌تواند حتی برای فروش واحدهای تکمیل‌شده نیز برای سازنده‌ها زیان به دنبال داشته باشد؛ به‌ویژه با توجه به اینکه فعلاً چشم‌اندازی از کنترل تورم مصالح ساختمانی وجود ندارد و تولیدکننده‌ها از افزایش هزینه‌های تولید نالان هستند. بنابراین در بازاری که سطح تورم ساخت بالا بوده و این موضوع حاشیه سود را تحت تاثیر قرار می‌دهد، اتفاقاً پیش‌فروش می‌تواند گزینه‌ای ایده‌آل باشد. پیش‌فروش برای دو طرف معاملات مسکن هم ریسک دارد، هم فرصت. ناپایداری قیمت مسکن و هزینه ساخت ریسکی است که سازنده متحمل می‌شود و در مقابل پیش‌خریدار نیز با ریسک بدعهدی احتمالی سازنده مواجه است. افزون بر این پیش‌فروش می‌تواند از این بابت که تقاضای بالقوه زیادی برای آن وجود دارد، برای سازنده یک فرصت ویژه محسوب شود. در شرایطی که خرید یک واحد کم‌تراژ در مناطق متوسط حداقل سه تا چهار میلیارد تومان نقدینگی می‌خواهد و عمده متقاضیان خانه اولی نمی‌توانند از عهده تامین آن بر بیایند، پیش‌فروش می‌تواند راهی به‌خانه‌دار شدن با پرداخت تدریجی برای آنها باز کند و از این بابت برای پیش‌خریداران نیز فرصتی ویژه برای نجات از تورم آتی مسکن به حساب می‌آید.

برای عبور از رکود فراگیر مسکن در حال حاضر، تمرکز بر امتیاز و فرصتی که پیش‌فروش برای هر دو ضلع معاملات ملکی دارد راهگشاست. اگر سازنده به ساخت و پیش‌فروش روی بیاورد، این اطمینان نسبی وجود دارد که تقاضای بالقوه پیش‌خرید نیز که اکنون به محاق رفته، بالفعل می‌شود. البته ماجرا به این سادگی هم نیست. اگرچه پیش‌فروش نفع دوطرفه دارد اما ملاحظه و نگرانی سازنده‌ها پیرامون مساله تورم ساخت بیجا نیست. پیش‌خریدار با ورود به معامله پیش‌خرید ملک از تورم آتی ملک در امان می‌ماند اما راهی لازم است تا پیش‌فروشنده نیز پناهگاهی مقابل تورم آتی هزینه ساخت داشته باشد. راه بنیادی این است که سیاست‌هایی برای کنترل تورم ساخت در پیش گرفته شود اما در نبود چنین سیاست‌هایی، تعریف

¹ <https://b2n.ir/d99945>

یک نهاد واسط بین پیش‌فروشنده و پیش‌خریدار می‌تواند راهگشا باشد. این نهاد واسط که می‌تواند بانک تخصصی بخش مسکن باشد، به منزله کریدور عبور از رکود مسکن عمل خواهد کرد و تضامینی که سازنده و پیش‌خریدار در یک قرارداد پیش‌فروش ملک به آن نیاز دارند را در اختیار دو طرف خواهد گذاشت.