

ذائقه‌های جدید در بازار مسکن

دوره‌های رکود و رونق مسکن با اختلال رو به رو شده است؟

■ الهام علیزاده

بروز اختلال در چرخه‌های رکود و رونق بازار مسکن وضعیت جدیدی را در برابر خریداران و فروشندگان بازار مسکن قرار داده است. هرچند در شرایط کنونی به رغم کاهش چشمگیر قیمت، قدرت خرید متقاضیان همچنان کمتر از ارزش معاملاتی املاک است، اما رفتارهای جدیدی که اغلب خریداران و هر از گاهی فروشندگان در بازار مسکن از خود بروز می‌دهند، حاکی از رضایت نسبی از آنچه است که طی یکسال اخیر در بازار مسکن رخ داده است.

قیمت مسکن از اوائل تابستان سال گذشته در مسیر ارزانی قرار گرفت و تاکنون نیز با شتاب و سرعت مختلف همچنان همین مسیر را طی می‌کند. متوسط ارزش بهای معاملاتی املاک مسکونی در تابستان و پاییز سال گذشته به ترتیب ۱۰ و ۱۱ درصد کاهش یافت. اما روند ارزانی در این بازار در سال جاری شتاب بیشتری به خود گرفت. بطوریکه میانگین قیمت مسکن از یک میلیون و ۸۴۰ هزار تومان در سال ۸۷ به یک میلیون و ۴۰۰ هزار تومان در پایان مرداد ماه سال جاری رسید. مشاوران املاک می‌گویند: «این کاهش ۲۴ درصدی، ذائقه و شیوه خرید از بازار مسکن را دستخوش تغییر کرده است.» اوائل امسال برخی کارشناسان و فعالان بازار مسکن پیش‌بینی کرده بودند «بازار»، نیمه سال تکان می‌خورد و همچون دوره‌های قبلی رکود و رونق، شاهد اوج دوباره قیمت مسکن خواهیم بود. اما برخلاف انتظار کارشناسی، بازار مسکن مسیر تکراری سال گذشته را در پیش دارد. شواهد حاکی از ادامه همین مسیر حداقل تا پایان سال جاری است. به گفته مشاوران املاک که ارتباط مستقیم با گروه‌های خریدار و فروشندگان دارند، آنچه هم‌اکنون فضای روانی و درونی بازار مسکن را در بر گرفته، ۱۰ رفتار جدید را در بازار بوجود آورده است.

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
رتال طرح علوم انسانی

پرس و جو می‌کنند

شاخص‌ترین رفتاری که بتازگی خریدار مسکن قبل از انجام معامله بروز می‌دهند، «پرس و جو» است. حساسیت طرف تقاضا به قیمت افزایش پیدا کرده است و جو حاکم بر بازار مسکن به گونه‌ای است که خریدار، اجازه خطا و ضرر از انجام معامله را به خود نمی‌دهد. بسیاری از مشاوران املاک در این باره می‌گویند: «افرادی که در قالب خریدار به بنگاه مراجعه می‌کنند، فقط پرسشگر هستند. این افراد اطلاعاتشان درباره منطقه مورد نظر گاه از یک مشاور با تجربه کامل‌تر است و علت مراجعه آنها به بنگاه‌های مسکن تلاش دستیابی به قیمت پایین‌تر است.»

آنها مثال مشابه می‌آورند

مقاضیان خرید مسکن، به دلیل آنکه از کاهش قیمت مسکن رضایت ندارند، مدام بازار را رصد می‌کنند و در منطقه‌ای که به دنبال ملک هستند، حدود قیمت در واحدهای با متراژ مختلف را دارند. این باعث می‌شود افراد در هنگام مراجعه به یک بنگاه مسکن، بعد از پیشنهاد مشاور برای بازدید از یک ملک و اطلاع از قیمت پیشنهادی آن، فرد چندین مثال مشابه را برای مشاور املاک طرح کند تا مشاور را متقاعد به تخفیف بیشتر در قیمت پیشنهادی کند. مشاوران املاک درباره این رفتار جدید مقاضیان خرید می‌گویند: «افراد از حدود قیمت مسکن اطلاع دقیق دارند و روند کاهش قیمت‌ها را از نزدیک تعقیب می‌کنند. در موقعی که از ملکی بازدید می‌کنند سعی می‌کنند با آوردن مثال‌های مختلف، از فروشنده تخفیف بگیرند.»

انتظار برای کاهش قیمت

خریداران به همان اندازه که برای خرید مسکن عجله دارند، نسبت به خرید آبی نیز با تردید روبرو هستند. مشاوران املاک می‌گویند نوعی شک و تردید در گروه تقاضا حکم‌فرمانی می‌کند. این گروه از این نگران است که مبادا بعد از آنکه صاحب‌خانه شدند، باز هم قیمت مسکن کاهش پیدا کند و آنها با ضرر احتمالی ناشی از افت ارزش ملک روبرو شوند. این شک باعث شده افراد بعد از هر مراجعه به بنگاه مسکن درباره امکان کاهش بیشتر قیمت مسکن پرسش کنند. پرسشی که گاه پاسخ‌های درستی از سوی مشاوران املاک به آن داده نمی‌شود. آن دسته از مشاوران املاک که اغلب از کاهش قیمت‌ها رضایت ندارند، به مشتری‌ها می‌گویند: «بازار بیش از این ارزان نخواهد شد و بهتر است هرچه سریعتر خرید کنند.»

کاهش سن خریداران

آنچه در مباحثه‌نامه‌ها ثبت می‌شود از کاهش سن خریداران حکایت دارد. مشاوران املاک در این باره می‌گویند: «در گذشته عمده زوج‌های جوان از بازار اجاره مسکن خرید می‌کردند و بسیاری از مستاجران را جوانان تشکیل می‌دادند اما حالا از هر ۵ نفر خریدار مسکن، حداقل ۳ نفر جوان هستند. کاهش قیمت مسکن، سطح ارزش املاک را به قدرت خرید زوج‌های جوان نزدیک کرده است.»

فروش چکی

کاهش قیمت مسکن از یک سو و رکود معاملاتی از سوی دیگر، شیوه معاملات را تغییر داده است. در عمده قراردادهای خریدار با پرداخت نزدیک به ۵۰ تا ۶۰ درصد از ارزش معامله، مابقی را در قالب چک به فروشنده پرداخت می‌کند. فروشنده نیز با رضایت کامل از این نوع معامله، دریافت بخشی از پول در ماه‌های آتی را به رسوب واحدش در بازار ترجیح می‌دهد. این روزها نقدینگی در دست خریداران مسکن به دلیل قطع پرداخت وام خرید مسکن، به شدت کاهش پیدا کرده است.

امنیت؛ حرف اول معامله

در ماه‌های اخیر همانطور که کنترل‌های دولت در بازار مسکن برای جلوگیری از کلاهبرداری‌های رایج در این بازار افزایش پیدا کرده، اهمیت امنیت معامله برای خریداران نیز از توجه خاصی برخوردار شده است. راه‌اندازی سامانه کد رهگیری و تاکسید اتحادیه مشاوران املاک بر صدور کد رهگیری برای هر معامله، باعث شده مراجعه به بنگاه‌های مسکن فاقد کد رهگیری کاهش پیدا کند. این موضوع از تعطیلی بسیاری از بنگاه‌های زیرزمینی در کوچه و خیابان‌های شهر، قابل اثبات است. مردم برای کسب اطمینان از معامله‌ای که می‌خواهند انجام دهند، به بنگاه‌های دارای مجوز رسمی از اتحادیه مراجعه می‌کنند. چون می‌دانند اگر کد رهگیری برای ملک خریداری شده صادر نشود، به تبع سندی برای آن ملک در محضر خانه‌ها صادر نخواهد شد.

شک و تردید فروشندگان

واسطه‌های خرید و فروش در بازار مسکن می‌گویند که آنقدر که رفتار خریداران تغییر پیدا کرده، رفتار فروشنده‌ها تغییری نکرده است.

اما برخی از فروشنده‌های تازه‌کار از این که ملکشان را در شرایط ارزانی واگذار کنند بیم دارند. همچنین دلالت مسکن که مدام ملک خرید و فروش می‌کنند، در این شرایط کار را تعلیق کرده‌اند. این روزها در بنگاه‌های مسکن انصراف از معامله فروش ملک و تصمیم مجدد به واگذاری آن به رفتار عادی فروشنده‌ها از نگاه مشاوران املاک تبدیل شده است.

علاقه به پول نقد

در حالی که خریداران خواستار پرداخت بخشی از ارزش ملک در قالب چک هستند، اما برخی فروشنده‌ها از این نوع معامله هراس دارند. به اعتقاد آنها ممکن است بعد از انجام معامله، قیمت مسکن به یکباره به قدری کاهش یابد که از آنچه در چک خریدار آمده کمتر شود! در این صورت احتمال دارد چک هیچ‌وقت نقد نشود.

مشاوره از نوع جهت‌دار

مشاوران صادق در بازار مسکن معتقدند که برخی تحرکات از جانب گروهی از بنگاه‌های مسکن باعث شده فروشنده‌ها قیمت پیشنهادی را بالاتر از عرف منطقه تعیین کنند. این باعث می‌شود ملک با حیطی مشتری روبرو شود، چون خریدار به خوبی از قیمت واقعی با خبر است. این اتفاق بیشتر برای آن دسته از فروشنده‌هایی اتفاق می‌افتد که از حدود قیمت مسکن در محله اطلاع ندارند و همه کارها را به بنگاه مسکن سپرده‌اند.

تلاش برای جلب رضایت

مشاوران املاک می‌گویند که به هم خوردن معامله در بنگاه‌ها به شدت کاهش پیدا کرده است و خریدار و فروشنده بعد از تفاهم اولیه، به توافق می‌رسند. در گذشته اغلب توافق‌های اولیه از طرف فروشنده به هم می‌خورد. چون بالا رفتن قیمت مسکن در فاصله یک هفته، طمع کسب سود بیشتر را در فروشنده ایجاد می‌کرد که در نهایت با بر هم زدن معامله و تعیین قیمت بیشتر، مالک را به میز معامله برمی‌گرداند. اما در شرایط کنونی، فروشنده کاملاً در رفتار خود احتیاط می‌کند تا مبادا مشتری که بعد از مدت مدیدی پیدا شده، از خرید منصرف شود.

توازن به نفع خریدار

بر اساس آمارهای موجود، حجم تقاضا در بازار مسکن به مراتب بیشتر از حجم عرضه است. اما رکود مسکن، حجم تقاضا را بصورت کاذب پایین آورده است. هم‌اکنون در بازار مسکن تعداد خریداران کمتر از فروشنده‌ها شده است و این توازن قدرت چانه‌زنی خریداران را افزایش داده است.

