پژوهشگاه
فضای مجازی

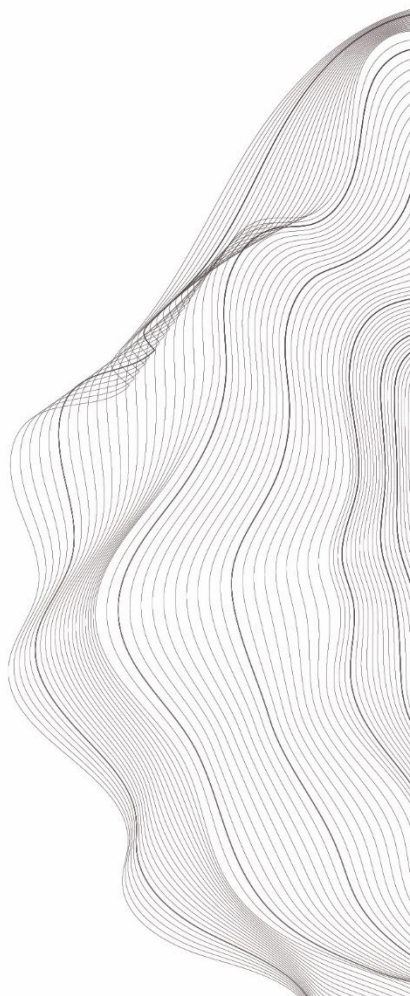
دفتر خاکستری ۹

پاسخ سریع
اردیبهشت ماه ۱۴۰۴

گزارش سکوهای فروش و پیش فروش مسکن متری

پاسخ به سوال مطرح شده از سوی معاونت تنظیم مقررات مرکز ملی فضای مجازی


بسم الله الرحمن



سکوهای فروش و پیش فروش مسکن متری

پاسخ به سوال مطرح شده از سوی معاونت تنظیم مقررات مرکز ملی فضای مجازی

دفتر خاکستری (Quick Answer) شمارهٔ نهم

نویسنده: علی حکیم سیما

تمام حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به پژوهشگاه فضای مجازی است و استفاده از آن تنها با ذکر منبع مجاز است.
همچنین محتوای منتشرشده در این گزارش بیانگر دیدگاه رسمی مرکز ملی فضای مجازی نیست.

نشانی: تهران، سعادت آباد، خیابان علامه شمالی، کوچه هجدهم غربی، پلاک ۱۷
تلفن: ۲۲۰۷۳۰۳۱-۰۲۱
کد پستی: ۱۹۹۷۹۸۷۶۲۹

خلاصه مدیریتی

سؤالات

۱. شکل گیری این سکو ها از منظر چالش ها، آسیب ها، مزایا و ضرورت های احتمالی بررسی کنید. چه راهکارهایی برای غلبه بر چالش ها و آسیب ها وجود دارد؟

۲. قابلیت ها، ممانعت ها و خلاهای قانونی مرتبط با فعالیت این کسب و کارها را احصا کنید. برای ساماندهی و تنظیم گری فعالیت این سکوها نیاز به چه قوانینی است؟

۳. برای شکل گیری قاعده مند این سکو ها هر کدام از دستگاه های مختلف باید دقیقا چه اقداماتی انجام دهند؟

۱. شکل‌گیری سکوهای فروش و پیش‌فروش مسکن متری از منظر چالش‌ها، آسیب‌ها، مزایا و ضرورت‌ها

مزایا:

- جذب سرمایه های خرد: امکان مشارکت افراد با سرمایه های کم در بازار مسکن.
- تأمین مالی پروژه‌ها: کمک به سازندگان برای جذب نقدینگی بدون نیاز به وام های سنگین.
- شفافیت: استفاده از قراردادهای الکترونیک و نظارت لحظه‌ای بر پیشرفت پروژه‌ها.
- کاهش ریسک: سازوکارهای حقوقی و نظارتی برای کاهش ریسک سرمایه‌گذاری.
- نقدشوندگی بالاتر: امکان فروش سهم در بازار ثانویه.
- کاهش فشار تورمی: هدایت سرمایه های سرگردان به بخش مولد.

چالش‌ها و آسیب‌ها:

- چالش های حقوقی: عدم تعریف قانونی مالکیت متری و نبود سازوکار ثبت رسمی.
- ریسک مالی و کلاهبرداری: جمع‌آوری وجوه بدون پشتوانه قانونی و وعده های سود غیرواقعی.
- مشکلات اجرایی: قیمت‌گذاری غیرشفاف، تأخیر در تکمیل پروژه‌ها، و عدم کارایی بازار ثانویه.
- آسیب های اجتماعی: افزایش حباب قیمتی و از دست رفتن سرمایه های اقشار کم درآمد.

-چالش های نظارتی: فعالیت بدون مجوز پلتفرم ها و نگرانی های امنیتی.

ضرورت ها:

-پاسخ به نیاز بازار مسکن: تسهیل دسترسی به مالکیت مسکن برای اقشار کم درآمد.

-ضرورت اقتصادی: هدایت نقدینگی سرگردان به بخش مولد.

-مزایای اجتماعی: کاهش معاملات غیررسمی و افزایش شفافیت.

-ضرورت فناورانه: استفاده از فناوری های نوین مانند بلاک چین و قراردادهای هوشمند.

راهکارهای غلبه بر چالش ها و آسیب ها:

-تدوین چارچوب قانونی شفاف برای مالکیت متری.

-تعیین نهاد ناظر رسمی مانند سازمان بورس یا بانک مرکزی.

-ایجاد سامانه یکپارچه دولتی برای ثبت و نظارت بر معاملات.

-استفاده از فناوری هایی مانند قراردادهای هوشمند و بلاک چین.

-فرهنگ سازی و آموزش سرمایه گذاران درباره ریسک ها و مزایای این مدل.

۲.قابلیت ها، موانع و خلأهای قانونی و قوانین موردنیاز برای ساماندهی

قابلیت ها:

-امکان جذب سرمایه های خرد و افزایش مشارکت عمومی.

-ایجاد بازار ثانویه برای نقدشوندگی بالاتر.

-استفاده از فناوری های نوین برای شفافیت و امنیت معاملات.

موانع و خلأهای قانونی:

-عدم تعریف قانونی مالکیت متری در قوانین موجود.

-نبود سازوکار ثبت رسمی برای مالکیت متری.

-ابهام در فرایند انتقال و ریسک های حقوقی برای خریداران.

-عدم نظارت مؤثر نهادهای رسمی بر فعالیت پلتفرم ها.

قوانین موردنیاز:

-قانون مالکیت متری مسکن: تعریف دقیق مالکیت متری و تفکیک آن از مالکیت مشاعی.

-اصلاح قانون پیش فروش ساختمان: اضافه کردن بندهایی درباره فروش متری.

-قانون نظارت بر پلتفرم های فین تک املاک: تعیین استانداردهای فنی و امنیتی.
-قانون توسعه بازار ثانویه مسکن: ایجاد بورس مسکن برای معامله سهم های متری.

وزارت راه و شهرسازی:
-سیاست گذاری و تدوین مقررات برای ساماندهی فروش متری.
-نظارت بر اجرای پروژه ها و تطابق آن ها با مقررات ساخت و ساز.
سازمان بورس و اوراق بهادار:
-طراحی ابزارهای مالی متناسب با مدل فروش متری.
-نظارت بر معاملات ثانویه و جلوگیری از دستکاری قیمتی.
شهرداری ها و سازمان های نظام مهندسی:
-بررسی فنی پروژه ها و صدور پروانه ساخت.
-نظارت بر پیشرفت پروژه ها و رعایت استانداردهای ایمنی.
بانک مرکزی:
-تأمین نقدینگی برای پروژه ها از طریق تسهیلات هدفمند.
-کنترل آثار تورمی و حفظ ارزش پول ملی.
مراجع قضایی و انتظامی:
-رسیدگی سریع به تخلفات و کلاهبرداری های مرتبط با فروش متری.
-حفاظت از حقوق مصرف کنندگان و تضمین اجرای قراردادها.
اتحادیه مشاوران املاک و بخش خصوصی:
-مشارکت در بازاریابی و مدیریت پروژه ها تحت نظارت نهادهای دولتی.
-نظارت بر صحت معاملات و جلوگیری از فعالیت های غیررسمی.
وزارت صنعت، معدن و تجارت:
-نظارت بر قراردادهای الکترونیکی و فعالیت پلتفرم های دیجیتال.
-جلوگیری از فعالیت پلتفرم های فاقد مجوز.

۱.مقدمه

در سال‌های اخیر، با رشد فناوری‌های دیجیتال و نیاز روزافزون جامعه به راهکارهای نوین برای تأمین مسکن، ایده‌هایی همچون سکوهای فروش و پیش‌فروش مسکن متری مطرح شده‌اند. این پلتفرم‌ها با هدف تسهیل دسترسی به مالکیت مسکن، جذب سرمایه‌های خرد، و شفاف‌سازی فرایند سرمایه‌گذاری در حوزه املاک شکل‌گرفته‌اند. گرچه این سکوها مزایای قابل‌توجهی دارند، اما در صورت بی‌توجهی به زیرساخت‌های حقوقی، فنی و اقتصادی، ممکن است با آسیب‌ها و چالش‌هایی همراه شوند.

۱،۱. تعریف سکوهای فروش و پیش‌فروش مسکن متری

سکوهای فروش و پیش‌فروش مسکن متری، پلتفرم‌های فناورانه‌ای در فضای مجازی هستند که به کاربران اجازه می‌دهند واحدهای مسکونی را نه به‌صورت کامل، بلکه به‌صورت متری (جزئی) خریداری کنند. این سکوها معمولاً در قالب وب‌سایت‌ها یا اپلیکیشن‌هایی فعالیت می‌کنند که با بهره‌گیری از فناوری مالی (فین‌تک)، امکان سرمایه‌گذاری خرد در حوزه املاک را با مدل‌هایی نوآورانه فراهم می‌سازند.

۱،۲. وضعیت فعلی مسکن متری در ایران

در حال حاضر، در ایران حدود ۱۵ تا ۲۰ پلتفرم اینترنتی مانند «آکومتر»، «متریکس» و «مترینا» به صورت غیررسمی فعالیت‌هایی در زمینه فروش متری مسکن انجام می‌دهند.[۱] این پلتفرم‌ها به

۱.نرگس زربان- مدیرکل اقتصاد و مسکن وزارت راه و شهرسازی: هم‌اکنون حدود ۱۵-۲۰ سکوی فروش متری مسکن در حال جمع‌آوری سرمایه مردم برای تأمین مالی طرح‌های خود هستند که برخی از آن‌ها هیچ پشتوانه مالی ندارند. (خبرگزاری صدا و سیما، اسفند

کاربران امکان می‌دهند تا با سرمایه‌گذاری خرد، مالکیت مشاعی بر بخش‌هایی از پروژه‌های ساختمانی را به دست آورند. با این حال، وزارت راه و شهرسازی [۱] و اتحادیه مشاوران املاک تهران [۲] اعلام کرده‌اند که این نوع فعالیت‌ها فاقد مجوز قانونی هستند و هشدار داده‌اند که شهروندان نباید فریب این پلتفرم‌ها را بخورند. با توجه به عدم وجود چارچوب قانونی مشخص برای فروش متری مسکن، فعالیت این پلتفرم‌ها در حال حاضر غیرقانونی تلقی می‌شود.

با این حال، باید توجه داشت که اغلب پلتفرم‌هایی که امروزه در این حوزه فعال هستند، در واقع در قالب **پیش‌فروش متری** واحدهای مسکونی فعالیت می‌کنند، نه فروش متری. **فروش متری** در شرایطی که قانون مصوب و پشتوانه‌ای شفاف برای تملک این نوع دارایی‌ها وجود ندارد، با چالش‌های جدی مواجه است. علاوه بر این، نبود ساختار مناسب برای خرید و فروش، از جمله فقدان بازار ثانویه کارآمد برای نقل‌وانتقال سهم‌ها، و همچنین کمبود تقاضای مؤثر، موجب شده است که این مدل‌ها نتوانند اعتماد عمومی و مشارکت گسترده را جلب کنند و در نهایت، با شکست مواجه شوند.

۱۴۰۳)

https://www.iribnews.ir/00IjP9

۱. حسین جنتی - مدیرکل راه و شهرسازی استان تهران: سکوهای فروش متری مسکن کاملاً غیرقانونی است و هرکس به این نام اقدام به پیش‌فروش کند، قطعاً قصد کلاهبرداری دارد. در سال‌های ۱۴۰۲ و ۱۴۰۳، بیش از ۲۵ هزار مورد کلاهبرداری در پیش‌فروش مسکن ثبت شده است. (ایرنا، اسفند ۱۴۰۳) https://irna.ir/xjT3vc

۲. کیانوش گودرزی - رئیس اتحادیه مشاوران املاک تهران: مدت زیادی است که موضوع ایجاد سازوکاری برای فروش متری مسکن مطرح است. اما اساساً قانون‌گذار اجازه فعالیت به این شکل را نداده، درنتیجه کاری که در حال حاضر در قالب برخی پلتفرم‌ها برای فروش متری در حال انجام است، غیرقانونی است. در این پلتفرم‌ها جنبه‌های مختلف مقرراتی، قانونی و فنی به هیچ‌وجه دیده نشده است. حتی به‌طورکلی نحوه محاسبه قیمت مشخص نیست و معلوم نیست آیا این پلتفرم‌ها نرخ فروش را بر اساس قیمت روز اعلام می‌کنند یا خیر. از طرف دیگر مقررات و سازوکارهای فروش متری مسکن تاکنون در هیچ نهاد و سازمان دولتی و مراجع قضایی تأیید نشده، به همین دلیل شفافیتی هم در این پلتفرم‌ها وجود ندارد. (ایسنا، بهمن ۱۴۰۳) isna.ir/xdSTvx

۱،۳. تجربه های جهانی مسکن متری

مطالعه تجربیات حاصل از عملکرد کشورهای مختلف گویای این واقعیت است که توسعه الگوهای سرمایه‌گذاری خرد در بازار مسکن، قدمتی چند دهه‌ای در عرصه بین المللی دارد. این تجارب، طیفی وسیع از کشورهای توسعه یافته تا اقتصادهای در حال رشد را شامل می شود و بستری غنی را برای اقتباس و بومی سازی این رویکرد در چارچوب اقتصادی ایران را فراهم می‌آورد.

شایان ذکر است که اصطلاح «مسکن متری»، مفهومی نسبتاً نوین و بومی در ادبیات اقتصادی ایران محسوب شده و به فرایند فروش و پیش فروش واحدهای کوچک از یک ملک مسکونی، بر اساس بهای هر مترمربع، دلالت دارد. در مقابل، در ادبیات جهانی بازار املاک، این اصطلاح به طور مستقیم کاربرد چندانی ندارد. لیکن، مفاهیمی مشابه از قبیل «مالکیت کسری»[۱]، «توکنیزه سازی املاک»[۲] و «تأمین مالی جمعی املاک»[۳] به طور گسترده مورد استفاده قرار می‌گیرند. این الگوها، از طریق تقسیم مالکیت یک دارایی ملکی به واحدهای کوچک‌تر یا توکن‌های دیجیتال، امکان مشارکت سرمایه‌گذاران با مبالغ محدود را برای عموم افراد جامعه میسر می سازند.

باوجود تنوع ساختارها و ابزارهای مورد استفاده در سطح بین المللی، هدف غایی در این میان یکسان است: تسهیل ورود سرمایه‌گذاران خرد به عرصه بازار املاک و ارتقای سطح نقدشوندگی دارایی‌های ملکی. در ادامه این مبحث، به بررسی اجمالی برخی از نمونه‌های بین المللی این الگوها در کشورهای گوناگون خواهیم پرداخت.

---

۱. Fractional Ownership

۲. Real Estate Tokenization

۳. Real Estate Crowdfunding

۱٫۳٫۱. بررسی اجمالی انواع مدل‌های جهانی

الف. مدل پروژه‌های املاک و مستغلات تبدیل‌شده به اوراق بهادار[۱]

در این مدل، پروژه‌های ساختمانی یا دارایی‌های ملکی به اوراق مالی قابل‌معامله در بازارهای سرمایه تبدیل می‌شوند. در ایالات متحده، این مدل عمدتاً از طریق صندوق‌های سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات (REITs)[۲] توسعه‌یافته است که در بورس‌هایی مانند بورس نیویورک (NYSE)[۳] معامله می‌شوند. این صندوق‌ها با تقسیم درآمد حاصل از املاک، شفافیت مالی بالا و نقدشوندگی مناسب، امکان سرمایه‌گذاری غیرمستقیم در بازار مسکن را برای عموم مردم فراهم کرده‌اند. در مقابل، در برخی کشورها از مدل‌هایی مشابه نیز با استفاده از اوراق سلف برای پیش‌فروش بخشی از پروژه‌های ساختمانی بهره گرفته شده است.

ب. مدل توکنیزه‌کردن دارایی‌های ملکی[۴]

در این مدل، با بهره‌گیری از فناوری بلاک‌چین[۵]، مالکیت دارایی‌های ملکی به توکن‌های دیجیتال[۶] تقسیم می‌شود که قابلیت خرید، فروش و معامله دارند. ژاپن از پیش‌گامان این حوزه به شمار می‌رود؛ به‌طوری‌که شرکت «کندیکس»[۷] با همکاری پلتفرم «بوستری»[۸]، توکن‌هایی از پروژه‌های مسکونی در توکیو را از طریق بورس دیجیتال اوزاکا منتشر کرده است.

---

۱. Securitized Real Estate Projects.

۲. Real Estate Investment Trusts.

۳. New York Stock Exchange.

۴. Real Estate Tokenization.

۵. Blockchain.

۶. Digital Tokens.

۷. Kenedix.

۸. BOOSTRY.

در دبی نیز پلتفرم‌هایی مانند «اسمارت‌کراود»[۱] و «آقارچین»[۲]، امکان مشارکت در دارایی‌های ملکی را با مبالغ اندک و در قالب قراردادهای هوشمند[۳] فراهم کرده‌اند. این روش به افزایش شفافیت، امنیت بالاتر تراکنش‌ها و جذب سرمایه‌گذاران بین‌المللی کمک کرده است.

پ. مدل سرمایه‌گذاری جمعی در املاک[۴]

در این مدل، سرمایه‌گذاران خرد از طریق پلتفرم‌های دیجیتال[۵] در پروژه‌های ملکی مشارکت می‌کنند. در کشورهای اروپایی مانند اسپانیا، بریتانیا و فرانسه، پلتفرم‌هایی همچون «پراپرتی پارتنر»[۶]، «استیت‌گورو»[۷] و «والیانس»[۸] به‌عنوان واسطه عمل می‌کنند و با جذب سرمایه از سوی عموم مردم، امکان ورود آسان‌تر به بازار املاک را فراهم می‌سازند.

این مدل با استقبال قابل‌توجهی مواجه شده است، اما همچنان با چالش‌هایی نظیر ریسک نقدشوندگی، پیچیدگی‌های مقرراتی و نوسانات بازار روبه‌روست.

ویژگی‌ها	اوراق بهادارسازی (REITs)	توکنیزه‌کردن دارایی‌های ملکی	سرمایه‌گذاری جمعی در املاک
زیرساخت فناوری	سنتی/بازارهای بورس	مبتنی بر بلاک‌چین و قراردادهای هوشمند	پلتفرم‌های دیجیتال سنتی

۱. SmartCrowd

۲. Aqarchain

۳. Smart Contracts

۴. Real Estate Crowdfunding

۵. Digital Platforms

۶. Property Partner

۷. EstateGuru

۸. Walliance

ماهیت مالکیت	مالکیت غیرمستقیم از طریق صندوق	مالکیت دیجیتالِ مستقیم یا کسری در ملک	مالکیت جزئی یا مشارکت در پروژه‌ها
میزان نقدشوندگی	بالا (در بازارهای بورس)	نسبتا بالا (در پلتفرم‌های توکنایز معتبر)	پایین تا متوسط (بسته به پلتفرم و بازار ثانویه)
شفافیت و نظارت	بالا، تحت نظارت نهادهای مالی	بالا، مبتنی بر بلاک‌چین، اما نیازمند رگولاتوری	متغیر، وابسته به قوانین کشور و پلتفرم
حداقل سرمایه‌گذاری	معمولاً متوسط تا بالا	بسیار پایین (با امکان خرید کسری)	پایین، مناسب سرمایه‌گذاران خرد
موقعیت جغرافیایی نمونه‌ها	ایالات متحده، کانادا، برخی کشورهای اروپایی	ژاپن، دبی، سوئیس، برخی کشورها در آسیای جنوب شرقی	اسپانیا، فرانسه بریتانیا، آلمان
ریسک‌های اصلی	نوسانات بازار بورس، ریسک دارایی پایه	ریسک امنیت سایبری، قوانین نامشخص در برخی کشورها	ریسک نقدشوندگی، نوسان بازار، ریسک اجرایی

۱،۳،۲. تجربه کشورها در فروش متری مسکن

الف. مدل ژاپنی: توکنیزه کردن املاک

ژاپن یکی از پیشگامان تقسیم مالکیت املاک به واحدهای کوچکِ قابل معامله است. در این مدل، واحدهای مسکونی به صورت توکن یا سهام دیجیتال عرضه شده و در بورس‌های محلی مورد داد و ستد قرار می‌گیرند. این روش به‌ویژه در شهرهای پرتراکم مانند توکیو موفق عمل کرده و به جذب سرمایه‌های خرد کمک کرده است.

با این حال، چالش‌هایی نظیر ابهام در تعیین مالکیت نهایی، نقدشوندگی پایین در برخی پروژه‌ها، و لزوم وجود نظام حقوقی پیچیده برای مدیریت مالکیت‌های خرد از جمله موانع اصلی این مدل به‌شمار می‌روند.[۱]

تجربیات پلتفرم‌ها در ژاپن

شرکت «کندیکس»، از پیش‌گامان حوزه املاک و مستغلات در ژاپن، با همکاری پلتفرم بوستری اقدام به عرضه توکن‌های کسری از املاک مسکونی در شهر توکیو کرده است. این توکن‌ها که مجموع ارزش آن‌ها به حدود ۷۹ میلیون دلار می‌رسد، از طریق بورس دیجیتال اوزاکا به فروش گذاشته شده و امکان سرمایه‌گذاری با مبالغ اندک در بازار املاک توکیو را فراهم کرده‌اند. این شرکت تاکنون موفق به جمع‌آوری حدود ۳۳ میلیارد ین (معادل ۲۴۰ میلیون دلار) از طریق فروش توکن‌های کسری پنج ملک مختلف شده است. برآوردها نشان می‌دهد که ارزش بازار توکن‌های امنیتیِ املاک و مستغلات در ژاپن تا سال ۲۰۳۰ به حدود ۲.۵ تریلیون ین خواهد رسید. این روند، نشان‌دهنده موفقیت این مدل در جذب سرمایه‌های خرد و افزایش نقدشوندگی در بازار املاک ژاپن است.[۲]

چالش‌ها در ژاپن

علی‌رغم وجود محیط نظارتی مساعد، توکنیزه کردن املاک و مستغلات در ژاپن با چالش‌هایی جدی روبرو است. یکی از چالش‌های اصلی، کمبود نقدینگی واقعی و فقدان زیرساخت‌های استاندارد در بازارهای ثانویه است؛ چراکه این بازارها هنوز در مراحل اولیه توسعه قرار دارند و محدودیت‌های موجود در پلتفرم‌های معاملاتی، می‌تواند نقدشوندگی و پذیرش عمومی را محدود کند.

---

۱. https://medium.com/@NoelleInMadrid/tokenization-and-regional-competition-in-japan-9bfd80cc8818

۲. https://tensquared.com/research/research-24-10-real-estate-x-blockchain.html

از سوی دیگر، نبود روش‌های استاندارد برای ارزش‌گذاری توکن‌ها، فرایند ارزیابی دقیق دارایی‌ها و تصمیم‌گیری آگاهانه سرمایه‌گذاران را با مشکل مواجه می‌کند. ابهام در تعیین مالکیت نهایی و نیاز به نظام حقوقی پیچیده برای مدیریت مالکیت‌های خرد نیز از جمله موانع ساختاری این مدل به شمار می‌روند.

همچنین، سرمایه‌گذاران نهادی به دلیل نگرانی‌هایی همچون انطباق با مقررات، نقدشوندگی پایین، بلوغ ناکافی فناوری و ترجیح به گزینه‌های سنتی سرمایه‌گذاری، نسبت به پذیرش این فناوری نوظهور با احتیاط عمل می‌کنند؛ موضوعی که می‌تواند بر سرعت گسترش این مدل در آینده تأثیر منفی بگذارد.

ب. مدل آمریکایی: صندوق‌های سرمایه‌گذاری املاک[۱]

آمریکا با توسعه صندوق‌های سرمایه‌گذاری املاک و مستغلات موفق‌ترین تجربه جهانی در زمینه جذب سرمایه‌های خرد به بازار مسکن را رقم زده است. این صندوق‌ها با فراهم‌آوردن امکان سرمایه‌گذاری در پروژه‌های بزرگ، شفافیت مالی بالا، نقدشوندگی از طریق بورس و مدیریت حرفه‌ای دارایی‌ها، توانسته‌اند اطمینان قابل‌توجهی برای سرمایه‌گذاران ایجاد کنند.

ویژگی‌هایی همچون تقسیم سود منظم، معافیت‌های مالیاتی، و تنوع جغرافیایی و موضوعی، صندوق‌های سرمایه‌گذاری املاک و مستغلات را به یکی از پربازده‌ترین ابزارهای مالی در بازار املاک و مستغلات تبدیل کرده است.[۲]

بورس‌ها و پلتفرم‌های بزرگ صندوق‌های سرمایه‌گذاری املاک در ایالات متحده آمریکا بسیاری از صندوق‌های سرمایه‌گذاری املاک و مستغلات در بورس‌های بزرگ آمریکا مانند

---

۱. REITs

۲. https://www.nerdwallet.com/article/investing/reit-investing

بورس نیویورک و «نزدک»[۱] معامله می‌شوند. برخی از بزرگ‌ترین صندوق‌های سرمایه‌گذاری املاک و مستغلات از نظر ارزش بازار شامل «پرولوجیس»[۲]، «ایکوی‌نیکس»[۳]، «آمریکن تاور کورپوریشن»[۴]، «ولتاور»[۵] و «دیجیتال ریالتی»[۶] هستند.

علاوه بر این، سرمایه‌گذاران می‌توانند از طریق صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک صندوق‌های املاک و مستغلات[۷] و صندوق‌های قابل‌معامله در بورس (ETF)[۸] نیز در این حوزه سرمایه‌گذاری کنند. این روش‌ها امکان دسترسی آسان‌تر و تنوع‌بخشی بیشتر به سبد سرمایه‌گذاری را فراهم می‌کنند.

میزان موفقیت و عدم موفقیت در ایالات متحده آمریکا

صندوق‌های سرمایه‌گذاری املاک و مستغلات در ایالات متحده آمریکا به طور تاریخی بازدهی رقابتی و سود سهام بالایی ارائه داده‌اند و به‌عنوان ابزاری برای تنوع‌بخشی به سبد سرمایه‌گذاری شناخته می‌شوند. بااین‌حال، عملکرد آن‌ها به عواملی مانند نرخ بهره و شرایط اقتصادی وابسته است و افزایش نرخ بهره می‌تواند تأثیر منفی بر بازدهی این صندوق‌ها بگذارد. همچنین، الزام به توزیع بخش عمده‌ای از درآمد به‌عنوان سود سهام، می‌تواند پتانسیل رشد بلندمدت آن‌ها را محدود کند.

---

۱. NASDAQ

۲. Prologis

۳. Equinix

۴. American Tower Corporation

۵. Welltower

۶. Digital Realty

۷. REIT Mutual Funds

۸. Exchange-Traded Funds

چالش‌ها در ایالات متحده آمریکا

عملکرد صندوق‌های سرمایه‌گذاری املاک و مستغلات در ایالات متحده آمریکا به عوامل متعددی از جمله نرخ بهره[۱] و شرایط اقتصادی[۲] بستگی دارد. افزایش نرخ بهره می‌تواند هزینه استقراض[۳] را برای صندوق‌های سرمایه‌گذاری املاک و مستغلات افزایش دهد و جذابیت سرمایه‌گذاری در این صندوق‌ها را در مقایسه با اوراق قرضه[۴] کاهش دهد.

همچنین، رکود اقتصادی ممکن است به کاهش ارزش املاک و درآمد اجاره‌ای[۵] منجر شود و در نتیجه بر عملکرد صندوق‌های سرمایه‌گذاری املاک و مستغلات تأثیر منفی بگذارد.

از سوی دیگر، الزام قانونی به توزیع بخش عمده‌ای از درآمد به عنوان سود سهام می‌تواند ظرفیت رشد این صندوق‌ها را محدود کند، چراکه سرمایه کمتری برای سرمایه‌گذاری مجدد و توسعه در اختیار دارند.

افزون بر این، سود سهام پرداختی توسط صندوق‌های سرمایه‌گذاری املاک و مستغلات معمولاً به عنوان درآمد عادی مشمول مالیات می‌شود که ممکن است برای سرمایه‌گذاران در گروه‌های مالیاتی بالاتر، بار مالیاتی سنگین‌تری نسبت به سود سهام سرمایه‌گذاری‌های واجد شرایط ایجاد کند.[۶]

---

۱. Interest Rate

۲. Economic Conditions

۳. Borrowing Costs

۴. Bonds

۵. Rental Income

۶. https://www.investopedia.com/articles/investing/031915/what-are-risks-reits.asp

ج. مدل اماراتی: توکنایز کردن دارایی‌های ملکی

امارات متحده عربی، به‌ویژه شهر دبی، با بهره‌گیری از فناوری بلاکچین[۱] و زیرساخت‌های حقوقی نوین، بستری مناسب برای توکنیزه کردن املاک[۲] فراهم کرده است.

پلتفرم‌هایی مانند «اسمارت کراود» و «آقارچین» به افراد اجازه می‌دهند تا با مبالغ اندک در پروژه‌های ملکی مشارکت کنند. این پلتفرم‌ها با استفاده از قراردادهای هوشمند، شفافیت و امنیت تراکنش‌ها را افزایش داده و نقدشوندگی بیشتری نسبت به بازارهای سنتی ارائه می‌دهند.

مهم‌ترین ویژگی این مدل، سهولت مشارکت سرمایه‌گذاران خارجی، دسترسی جهانی به بازار املاک، و وجود چارچوب قانونی مشخص برای مالکیت کسری در دارایی‌های ملکی است.[۳]

پلتفرم‌ها در دبی

پلتفرم‌های متعددی در دبی در زمینه توکنیزه کردن املاک و مستغلات و مالکیت کسری فعال هستند، از جمله «اسمارت کراود»، «آقارچین»، «پرایپکو»[۴]، «اینوست دبی»[۵]، «بایتوکوم»[۶]، «هوم کیوبز»[۷] و «گت استیک»[۸].

---

۱. Blockchain

۲. Real Estate Tokenization

۳. https://www.antiersolutions.com/blogs/the-tokenization-of-real-estate-in-the-uae-a-new-era-for-property-investment/

۴. Prypco

۵. InvestDubai

۶. BAYTUKUM

۷. Homecubes

۸. Getstake

«اسمارت‌کراود» به‌عنوان نخستین پلتفرم سرمایه‌گذاری جمعی املاک و مستغلات کسری[۱] تنظیم‌شده در منطقه منا خاورمیانه و شمال آفریقا، امکان سرمایه‌گذاری در املاک با بازده بالا در دبی را با حداقل ۵۰۰ درهم فراهم می‌کند.
آقارچین نیز یک پلتفرم مبتنی بر بلاکچین برای توکنیزه کردن دارایی‌های املاک و مستغلات است که هدف آن تسهیل سرمایه‌گذاری در املاک به‌آسانی سرمایه‌گذاری در سهام است.

میزان موفقیت و عدم موفقیت در دبی

دبی به‌عنوان یک قطب نوظهور در توکنیزه کردن املاک و مستغلات، شاهد پیشرفت‌های قابل‌توجهی بوده و انتظار می‌رود ارزش بازار آن تا سال ۲۰۳۳ به ۱۶ میلیارد دلار برسد. این موفقیت ناشی از حمایت قوی دولت و مقررات فعالانه در این زمینه است. بااین‌حال، چالش‌هایی مانند نیاز به مقررات جامع‌تر، نگرانی‌های مربوط به مقیاس‌پذیری و امنیت، و همچنین لزوم آموزش سرمایه‌گذاران همچنان وجود دارد.

چالش‌ها در دبی

باوجود تلاش‌های دبی برای ترویج توکن‌سازی املاک و مستغلات، چالش‌هایی نیز وجود دارد. ضرورت تدوین مقررات دقیق‌تر، دغدغه‌های مرتبط با مقیاس‌پذیری، ملزومات امنیتی و انطباق، و اهمیت ارزیابی دقیق جزئیات توسط سرمایه‌گذاران، از جمله این چالش‌ها به شمار می‌روند. اگرچه دبی به‌صورت فعال و با قوانین شفاف در مورد دارایی‌های دیجیتال از فضای رمزارزها استقبال می‌کند، اما کارشناسان بر لزوم ایجاد چارچوب‌های نظارتی جامع تأکید

---

۱. Fractional Real Estate Crowdfunding Platform.

می‌کنند؛ چارچوب‌هایی که زمینه‌های ملک[۱] بانکداری[۲] و دارایی‌های دیجیتال را برای بهره‌برداری کامل از پتانسیل توکن‌سازی املاک پوشش دهد.[۳]

د. مدل اروپایی:

مالکیت اشتراکی و پلتفرم‌های سرمایه‌گذاری جمعی در اروپا، مدل‌هایی همچون «مالکیت اشتراکی»[۴] و «سرمایه‌گذاری جمعی املاک»[۵] در کشورهایی مانند آلمان، فرانسه، اسپانیا و انگلستان توسعه یافته‌اند.

پلتفرم‌هایی مانند «استیت‌گورو»[۶]، «پراپرتی پارتنر»[۷] و «اینرنتو»[۸] با ارائه فرصت‌های سرمایه‌گذاری خرد در پروژه‌های ملکی، امکان ورود آسان‌تر شهروندان به بازار املاک را فراهم کرده‌اند. قوانین نظارتی نسبتاً سخت‌گیرانه، الزام به شفافیت مالی و وجود نهادهای واسط برای مدیریت دارایی‌ها، موجب اعتماد سرمایه‌گذاران و رشد این بازار شده است. با این حال، چالش‌هایی نظیر محدودیت نقدشوندگی در برخی پلتفرم‌ها و ریسک‌های مرتبط با نوسانات بازار همچنان مطرح هستند.[۹]

---

۱. Real Estate

۲. Banking

۳. https://10leaves.ae/publications/blockchain-crypto/tokenisation-of-real-estate-in-the-uae

۴. Co-Ownership

۵. Real Estate Crowdfunding

۶. EstateGuru (استونی)

۷. Property Partner (انگلستان)

۸. InRento

۹. https://marcoschwartz.com/best-real-estate-crowdfunding-platforms

پلتفرم‌های کلیدی در اروپا

پلتفرم‌های متعددی در اروپا در زمینه تأمین مالی جمعی املاک و مستغلات فعال هستند، از جمله «اِستِیت‌گورو»[۱]، «پرافیتوس»[۲]، «رِندیتی»[۳]، «برگ‌فورست»[۴]، «آناکساگو»[۵]، «اوربَنیتائه»[۶]، والیانس[۷] و «پراپرتی پارتنر»[۸]، «کافلینک»[۹]، «یواون»[۱۰]. «اِستِیت‌گورو» به‌عنوان یکی از پلتفرم‌های پیشرو در اروپا، وام‌های کوتاه‌مدت با پشتوانه املاک ارائه می‌دهد. «پرافیتوس» نیز یکی از سریع‌ترین پلتفرم‌های در حال رشد در این حوزه به شمار می‌رود.[۱۱]

چالش‌ها در اروپا

تأمین مالی جمعی املاک و مستغلات در اروپا رشد چشمگیری داشته و به‌عنوان یک راهکار جایگزین برای تأمین مالی توسعه‌دهندگان و فرصتی برای سرمایه‌گذاران خرد مطرح شده است. با این حال، تأمین مالی جمعی املاک و مستغلات در اروپا با چالش‌هایی نیز روبرو است؛ از جمله انطباق با مقررات پیچیده در کشورهای مختلف، ریسک بازار ناشی از شرایط اقتصادی و نوسانات نرخ بهره، کمبود نقدینگی در مقایسه با سایر دارایی‌ها، نیاز به ارزیابی دقیق املاک و پروژه‌ها، مدیریت روابط با سرمایه‌گذاران متعدد، و اطمینان از اعتبار پروژه‌ها و

---

۱. EstateGuru (استونی)
۲. Profitus (لیتوانی)
۳. Rendity (اتریش)
۴. Bergfürst (آلمان).
۵. Anaxago (فرانسه)
۶. Urbanitae (اسپانیا)
۷. Walliance (اسپانیا)
۸. Property Partner (انگلستان)
۹. Kuflink (انگلستان)
۱۰. UOWN (انگلستان)
۱۱. https://investmentplatforms.eu/real-estate-platforms/

توسعه‌دهندگان. حفظ اعتماد سرمایه‌گذاران از طریق شفافیت، ارتباط مؤثر و بررسی دقیق پروژه‌ها برای موفقیت پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی بسیار حیاتی است.[۱]

۱،۳،۳. عوامل کلیدی موفقیت در تجارب جهانی

تحلیل تجربه‌های جهانی نشان می‌دهد که وجود چند عامل کلیدی می‌تواند موفقیت یک سیستم فروش متری مسکن را تضمین کند:

نخست، وجود چارچوب قانونی شفاف که وظایف و حقوق تمامی طرف‌های معامله را به‌روشنی مشخص کند.

دوم، نظارت مؤثر از سوی نهادهای حرفه‌ای مانند سازمان بورس که به جلب اعتماد عمومی کمک کند.

سوم، شفافیت اطلاعاتی کامل درباره پروژه‌ها، قیمت‌گذاری و روند معاملات.

چهارم، وجود بازار ثانویه فعال که امکان نقدشوندگی اوراق یا توکن‌ها را فراهم آورد.

و نهایتاً، طراحی سازوکارهای مدیریت ریسک به‌گونه‌ای که ریسک پروژه‌ها به‌درستی بین سرمایه‌گذاران خرد تقسیم شود.

---

۱. https://www.publicyield.capital/equity-crowdfunding-in-europe-a-troubled-past-and-a-promising-future/

۲. شکل‌گیری سکوهای فروش و پیش‌فروش: مزایا، آسیب‌ها و ضرورت

۲٫۱. مزایای سکوهای فروش و پیش‌فروش مسکن متری

سکوهای فروش متری مسکن با فراهم کردن زمینه‌هایی مانند دسترسی آسان، شفافیت بیشتر، ریسک پایین‌تر و نقدشوندگی بالاتر، می‌توانند به‌عنوان ابزاری مؤثر در بهبود سیاست‌گذاری‌های حوزه مسکن مطرح شوند. در ادامه، مهم‌ترین مزایای این سکوها به تفکیک بیان شده است:

۲٫۱٫۱. جذب سرمایه‌های خرد و افزایش مشارکت عمومی

یکی از مزایای اصلی این مدل، فراهم کردن امکان مشارکت افراد با سرمایه‌های اندک در بازار مسکن است. در حالی که خرید یک واحد کامل برای بسیاری از خانوارها دشوار یا حتی غیرممکن است، فروش متری مسکن این فرصت را ایجاد می‌کند تا با مبالغ پایین‌تر—حتی چند ده میلیون تومان—در پروژه‌های ساختمانی سرمایه‌گذاری شود. این امر به افزایش مشارکت عمومی در بازار مسکن منجر می‌شود.

۲٫۱٫۲. تأمین مالی پروژه‌های ساخت‌وساز

سکوهای فروش متری برای سازندگان نیز مزایای قابل‌توجهی دارند. این روش به آن‌ها کمک می‌کند تا نقدینگی لازم برای تکمیل پروژه‌ها را بدون نیاز به دریافت وام‌های سنگین تأمین

کنند. به‌ویژه در پروژه‌های دولتی مانند مسکن ملی یا طرح‌های مشارکتی، این مدل می‌تواند از توقف ساخت‌وساز جلوگیری کرده و هزینه‌های تأمین مالی را کاهش دهد.

۲،۱،۳. شفافیت بیشتر در معاملات

افزایش شفافیت در معاملات از دیگر مزایای مهم این سیستم است. استفاده از قراردادهای الکترونیک تحت نظارت نهادهای رسمی، سیستم‌های پرداخت امن، و امکان رصد لحظه‌ای پیشرفت پروژه‌ها، سطح اعتماد سرمایه‌گذاران را به میزان قابل توجهی افزایش می‌دهد. این شفافیت موجب کاهش اختلافات حقوقی و ارتقای امنیت سرمایه‌گذاری شده است.

۲،۱،٤. کاهش ریسک سرمایه‌گذاری

در مقایسه با روش‌های سنتی پیش فروش که با احتمال بروز مشکلاتی نظیر عدم تکمیل پروژه یا تخلفات حقوقی همراه هستند، مدل‌های نوین فروش متری می‌توانند با بهره‌گیری از سازوکارهای حقوقی و نظارتی، ریسک سرمایه‌گذاری را کاهش دهند. برخی پلتفرم‌ها حتی امکان ارائه تضمین بازگشت اصل سرمایه یا سود حداقلی را فراهم کرده‌اند که می‌تواند برای سرمایه‌گذاران محتاط جذاب باشد.

۲،۱،۵. افزایش نقدشوندگی نسبت به روش‌های سنتی

در حالی که فروش یک واحد کامل در بازار سنتی ممکن است با تأخیرهای طولانی همراه باشد، در مدل متری این امکان وجود دارد که سرمایه‌گذار سهم خود را در بازار ثانویه، در بازه‌های زمانی کوتاه‌مدت، به فروش برساند. در نتیجه، میزان نقدشوندگی سرمایه افزایش می‌یابد و امکان دریافت سود در دوره‌های کوتاه فراهم می‌شود.

۲،۱،٦. کاهش فشار تورمی بر بازار مسکن

با هدایت سرمایه های خرد به سمت پروژه های ساختمانی، می توان از ورود این نقدینگی به بازارهای غیرمولد مانند ارز، طلا یا خودرو جلوگیری کرد. این امر فشار تقاضای سفته بازانه بر بازار مسکن را کاهش داده و امکان مدیریت بهتر منابع پولی در حوزه مسکن را فراهم می آورد.

۲،۲. چالش‌ها و آسیب‌های مسکن متری

با وجود جذابیت اولیه سکوهای فروش و پیش فروش مسکن متری به عنوان ابزاری برای جذب سرمایه های خرد، این مدل نوظهور با چالش ها و ریسک های متعددی همراه است که می توانند پیامدهای حقوقی، اقتصادی و اجتماعی قابل توجهی به همراه داشته باشند. در ادامه، این چالش ها در چند محور اصلی بررسی می شوند:

۲،۲،۱. چالش‌های حقوقی و قانونی

یکی از اساسی‌ترین مشکلات سکوهای فروش متری، نبود مشروعیت قانونی فعالیت آن‌هاست. به گفته مدیرکل راه و شهرسازی استان تهران[۱]، فروش متری مسکن در حال حاضر فاقد مبنای قانونی است و پیش‌فروش در این قالب می‌تواند از منظر حقوقی مصداق کلاهبرداری تلقی شود. افزون بر این، تقسیم واحدهای مسکونی به متراژهای کوچک، از نظر ثبت اسناد رسمی با ابهام مواجه است و پشتوانه حقوقی مشخصی ندارد.[۲] این وضعیت می‌تواند در آینده منجر به بروز اختلافات پیچیده مالکیتی شود. همچنین، فقدان نهاد ناظر

---

۱. حسین جنتی - مدیرکل راه و شهرسازی استان تهران: «سکوهای فروش متری مسکن کاملاً غیرقانونی است و هرکس به این نام اقدام به پیش‌فروش کند، قطعاً قصد کلاهبرداری دارد. در سال‌های ۱۴۰۲ و ۱۴۰۳، بیش از ۲۵ هزار مورد کلاهبرداری در پیش‌فروش مسکن ثبت شده است. (ایرنا—اسفند ۱۴۰۳) https://irna.ir/xjT3vc

۲. مطابق «ماده ۲۲» قانون ثبت اسناد و املاک، دولت فقط کسی را که ملک به اسم او ثبت شده است، به‌عنوان مالک می‌شناسد. این ماده نیز به مالکیت متری اشاره‌ای ندارد و ثبت چنین مالکیتی را پیش‌بینی نکرده است.

رسمی مانند بانک مرکزی یا سازمان بورس برای کنترل عملکرد این سکوها، زمینه‌ساز تخلفات احتمالی و کاهش اعتماد عمومی شده است.

۲،۲،۲. ریسک‌های مالی و احتمال کلاهبرداری

در برخی موارد، سکوها بدون داشتن زمین یا مجوز ساخت معتبر اقدام به جمع‌آوری وجوه مردمی می‌کنند و پس از جذب سرمایه، از دسترس خارج می‌شوند. آمارها نشان می‌دهد در سال‌های ۱۴۰۲ و ۱۴۰۳ بیش از ۲۵ هزار مورد کلاهبرداری در حوزه پیش‌فروش مسکن ثبت شده است.[۱] پرداخت وجوه به حساب‌های شخصی به‌جای مسیرهای رسمی بانکی نیز پیگیری حقوقی را دشوار می‌کند. از سوی دیگر، وعده‌های سود تضمینی بالا (تا ۳۰٪) که توسط برخی پلتفرم‌ها مطرح شده، تاکنون از سوی نهادهای رسمی تأیید نشده و می‌تواند موجب گمراهی سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای شود.

۲،۲،۳. مشکلات اجرایی و فنی

سکوهای فروش متری غالباً فاقد نظام قیمت‌گذاری شفاف و کارشناسی شده هستند. قیمت‌های ارائه شده توسط این سکوها گاه فاصله قابل توجهی با قیمت واقعی بازار دارد که می‌تواند منجر به ضرر سرمایه‌گذاران شود. همچنین، تأخیرهای طولانی در تکمیل پروژه‌ها به دلایل مدیریتی یا مالی، سرمایه‌گذاران را در وضعیتی بلاتکلیف قرار داده است. ادعای وجود بازار ثانویه برای فروش آسان سهم‌های متری نیز هنوز به طور کامل عملیاتی نشده و کارایی لازم را ندارد.

---

۱. حسین جنتی - مدیرکل راه و شهرسازی استان تهران: «سکوهای فروش متری مسکن کاملاً غیرقانونی است و هرکس به این نام اقدام به پیش‌فروش کند، قطعاً قصد کلاهبرداری دارد. در سال‌های ۱۴۰۲ و ۱۴۰۳، بیش از ۲۵ هزار مورد کلاهبرداری در پیش‌فروش مسکن ثبت شده است (ایرنا – اسفند ۱۴۰۳) https://irna.ir/xjT3vc

۲٫۲٫٤. آسیب‌های اجتماعی و اقتصادی

هدایت بدون برنامه‌ریزی سرمایه‌های سرگردان به بازار مسکن از طریق این سکوها می‌تواند به ایجاد حباب قیمتی دامن بزند. افزایش غیرواقعی تقاضا، به‌ویژه از سوی دلالان و سفته‌بازان، رشد بی‌رویه قیمت مسکن را به دنبال دارد. همچنین، اقشار کم‌درآمد که به این مدل سرمایه‌گذاری جذب می‌شوند، به دلیل ناآگاهی حقوقی و فقدان آموزش کافی، در معرض از بین رفتن سرمایه‌های خود قرار دارند. در نهایت، فعالیت بی‌ضابطه این سکوها می‌تواند رقابت ناعادلانه‌ای با سازندگان رسمی ایجاد کرده و بازار مجاز مسکن را تضعیف کند.

۲٫۲٫۵. چالش‌های نظارتی و امنیتی

بخش قابل توجهی از تبلیغات این سکوها بدون دریافت مجوزهای لازم، در پلتفرم‌های عمومی مانند دیوار و شیپور انجام می‌شود. این فعالیت‌های فاقد مجوز نه تنها ریسک‌های مالی را افزایش می‌دهد، بلکه نگرانی‌هایی در زمینه امنیت اطلاعات کاربران ایجاد کرده است. گزارش‌هایی وجود دارد مبنی بر استفاده بدون رضایت از داده‌های کاربران برای مقاصد تجاری یا حتی اقدامات کلاهبردارانه.

۲٫۳. ضرورت شکل‌گیری این سکوها

با توجه به وضعیت فعلی بازار مسکن در ایران، ضرورت استفاده از ابزارهای نوین مالی برای پاسخ‌گویی به نیازهای سرمایه‌گذاران و خانوارها بیش از پیش احساس می‌شود. یکی از راهکارهای پیشنهادی، توسعه سکوهای فروش و پیش‌فروش مسکن متری است که می‌تواند در ابعاد اقتصادی، اجتماعی و فناورانه نقش مهمی ایفا کند. در ادامه، ضرورت شکل‌گیری این سکوها در چند محور اصلی بررسی می‌شود:

۲،۳،۱. پاسخ به نیاز بازار مسکن

در شرایطی که قیمت مسکن در سال ۱۴۰۲ با رشدی ۲۴ درصدی مواجه شده[۱] و هر ساله این روند ادامه دارد، خرید کامل یک واحد مسکونی برای بسیاری از اقشار جامعه به رؤیایی دور از دسترس تبدیل شده است. سکوهای فروش متری این امکان را فراهم می‌کنند که افراد با سرمایه‌های خرد وارد بازار مسکن شوند و از مزایای آن بهره‌مند گردند. همچنین این ابزار می‌تواند کمبود نقدینگی پروژه‌های ساختمانی را جبران کند.

۲،۳،۲. ضرورت اقتصادی

سکوهای فروش متری سالانه میلیاردها تومان نقدینگی سرگردان را می‌توانند به سمت بخش مولد هدایت کنند. این مدل بستری برای توسعه بازار سرمایه‌محور در حوزه ساخت‌وساز فراهم می‌آورد. الگوبرداری از تجربه‌هایی چون صندوق‌های سرمایه‌گذاری املاک و مستغلات در آمریکا نشان می‌دهد که با طراحی سازوکارهای مناسب، می‌توان سرمایه‌های کوچک را به پروژه‌های بزرگ ساختمانی پیوند زد.

۲،۳،۳. مزایای اجتماعی

از منظر عدالت اجتماعی، فروش متری مسکن فرصتی برابر برای مشارکت خانوارهایی فراهم می‌کند که امکان خرید کامل یک ملک را ندارند. همچنین شفاف‌سازی معاملات از طریق این

---

۱. ایسنا؛ طبق اعلام بانک مرکزی، اسفند ۱۴۰۲ میانگین قیمت هر مترخانه در تهران به ۸۱.۴ میلیون تومان رسیده که نسبت به ماه مشابه سال قبل از آن ۲۴.۸ درصد افزایش داشته است.

سکوها می‌تواند به کاهش معاملات غیررسمی و زیرزمینی کمک کند؛ معاملاتی که بنا بر برآوردها، سهم قابل توجهی از گردش مالی بازار مسکن را به خود اختصاص داده‌اند.

۲،۳،٤. ضرورت‌های فناورانه

با توسعه زیرساخت های فناوری مالی (فین تک)، ابزارهایی چون قراردادهای هوشمند و بلاکچین می توانند نقش مؤثری در تضمین شفافیت و امنیت معاملات فروش متری ایفا کنند. این روند با برنامه های کلان کشور در حوزه توسعه اقتصاد دیجیتال هم راستا بوده و می تواند به دیجیتالی سازی یکی از مهم ترین بخش های اقتصادی کشور کمک کند.

۲،۳،۵. الزامات توسعه‌ای

رشد سریع جمعیت شهری ایران نیاز به تولید سالانه دست‌کم ۸۰۰ هزار واحد مسکونی جدید را ایجاب می‌کند.[۱] علاوه بر این، ورود ابزارهای نوین مالی می‌تواند به بهبود شاخص‌های

---

۱. محمود فاطمی عقدا، کارشناس حوزه مسکن: اکنون حدود پنج تا ۶ میلیون کمبود واحد مسکونی در کشور وجود دارد. سالانه حدود ۶۰۰ هزار تا یک میلیون واحد و به طور متوسط ۸۰۰ هزار واحد در سال به نیاز مسکن در کشور افزوده می‌شود. (تجارت نیوز - بهمن ۱۴۰۲) khabaronline.ir/xkS7Q

علیرضا زندیان - نماینده مجلس یازدهم: طرح اقدام ملی مسکن تنها بخشی از کمبود کنونی بازار را برطرف می‌کند، کشور سالانه به حدود ۸۰۰ هزار تا یک میلیون واحد مسکونی نیاز دارد. (تابناک - دی ۱۴۰۳) https://www.tabnak.ir/005Nsh

بازار مسکن، از جمله کاهش سن میانگین ساختمان‌ها که در حال حاضر حدود ۲۵ سال است[۱]، منجر شود و کیفیت ساخت و ساز را ارتقا دهد.

۱. احمد به ناکار - رئیس سازمان نظام مهندسی ساختمان استان اصفهان: یکی از مهم‌ترین چالش‌ها در حوزه ساخت و ساز در ایران پایین بودن عمر مفید ساختمان‌هاست بطوریکه میانگین عمر مفید ساختمان در کشور بین ۲۵ تا ۳۰ سال تخمین زده می‌شود و ضروری است که افزایش یابد. (ایرنا—اردیبهشت ۱۴۰۱) https://irna.ir/xjJmJq

۳. بررسی خلأها، موانع و ظرفیت‌های قانونی در ساماندهی سکوهای پرداخت

۳٫۱. وضعیت فعلی قوانین مرتبط با مالکیت متری مسکن

الف. قانون پیش‌فروش ساختمان (مصوب ۱۳۸۹)

این قانون باهدف ساماندهی فرایند پیش‌فروش واحدهای ساختمانی تدوین شده است. مطابق «ماده ۳»[۱] این قانون، قرارداد پیش‌فروش باید به‌صورت سند رسمی در دفاتر اسناد رسمی تنظیم شود. همچنین «ماده ۱۳»[۲] بیان می‌کند که پیش‌خرید ار به نسبت اقساط پرداختی، مالک بخشی از ملک پیش‌فروش‌شدن می‌شود. بااین‌حال، این قانون به‌صراحت به موضوع مالکیت متری اشاره نکرده و چارچوب مشخصی برای آن ارائه نداده است.

ب. قانون ثبت اسناد و املاک

۱. قرارداد پیش‌فروش و قرارداد واگذاری حقوق و تعهدات ناشی از آن با درج موارد فوق‌الذکر الزاماً باید از طریق تنظیم سند رسمی در دفاتر اسناد رسمی و با درج در سند رسمی مالکیت و ارسال خلاصه آن به اداره ثبت محل صورت گیرد. عدم رعایت این مقرره موجد ضمانت اجرای کیفری است.

۲. پیش‌خریدار به نسبت اقساط پرداختی یا عوض قراردادی، مالک ملک پیش‌فروش شده می‌گردد و در پایان مدت قرارداد پیش‌فروش و اتمام ساختمان، با تأیید مهندس ناظر در صورتی که تمام اقساط را پرداخت یا عوض قراردادی را تحویل داده باشد، با ارائه مدارک مبنی بر ایفای تعهدات، می‌تواند با مراجعه به یکی از دفاتر اسناد رسمی، تنظیم سند رسمی انتقال به نام خود را درخواست نماید. چنانچه پیش فروشنده حداکثر ظرف ده روز پس از اعلام دفترخانه از انتقال رسمی مال پیش‌فروش شده خودداری نماید، دفترخانه با تصریح مراتب مبادرت به تنظیم سند رسمی به نام پیش خریدار یا قائم‌مقام وی می‌نماید. اداره ثبت اسناد و املاک محل وقوع ملک مکلف است به تقاضای ذی‌نفع نسبت به تفکیک و یا افراز ملک پیش‌فروش شده اقدام نماید.

مطابق «ماده ۲۲»[۱] قانون ثبت اسناد و املاک، دولت فقط کسی را که ملک به نام او در دفتر املاک ثبت شده باشد، به‌عنوان مالک می‌شناسد. این ماده نیز به مالکیت متری اشاره‌ای نکرده و امکان ثبت چنین نوع مالکیتی را پیش‌بینی نکرده است.

۳٫۲. خلأها و چالش‌های قانونی

۱. عدم تعریف قانونی مالکیت متری

یکی از مهم‌ترین خلأهای حقوقی در حوزه فروش متری مسکن، نبود تعریف رسمی از مالکیت متری در قوانین موجود است. قانون پیش‌فروش ساختمان (مصوب ۱۳۸۹) باوجود تنظیم قواعدی برای پیش‌فروش، هیچ اشاره‌ای به مالکیت متری نکرده و چارچوب مشخصی برای آن ارائه نداده است. این خلأ باعث شده خریداران متری در وضعیت حقوقی مبهمی قرار گیرند و حقوق مالکانه آن‌ها به رسمیت شناخته نشود. در نتیجه، سرمایه‌گذاران خردی که با امید بهره‌مندی از منافع مالکیت وارد این بازار می‌شوند، ممکن است در صورت بروز اختلاف نتوانند از حمایت‌های قانونی بهره‌مند شوند.

۲. نبود سازوکار ثبت رسمی برای مالکیت متری

بر اساس ماده ۲۲ قانون ثبت اسناد و املاک، تنها مالکانی که نام آن‌ها به صورت کامل در دفتر املاک ثبت شده باشد، از منظر قانونی به‌عنوان مالک رسمی شناخته می‌شوند. این ماده نیز مانند سایر مقررات، امکان ثبت مالکیت متری را پیش‌بینی نکرده است. در غیاب امکان ثبت رسمی، مالکیت متری فاقد پشتوانه حقوقی مستحکمی است و هرگونه ادعای

---

۱. همین که ملکی مطابق قانون در دفتر املاک به ثبت رسید، دولت فقط کسی را که ملک به اسم او ثبت شده و یا کسی را که ملک مزبور به او منتقل گردیده و این انتقال نیز در دفتر املاک به ثبت رسیده یا این که ملک مزبور از مالک رسمی ارثاً به او رسیده یا اینکه ملک مزبور از مالک رسمی ارثاً به او رسیده باشد، مالک خواهد شناخت. در مورد ارث هم ملک وقتی در دفتر املاک به اسم وراث ثبت می‌شود که وارث و انحصار آنها محرز و در سهم الارث بین آنها توافق بوده و یا در صورت اختلاف حکم نهایی در آن باب صادر شده است.

مالکیت نسبت به این سهام‌های کوچک در معرض چالش‌های اثباتی قرار دارد. این وضعیت، امنیت حقوقی سرمایه‌گذاران را تضعیف کرده و اعتماد عمومی به این مدل سرمایه‌گذاری را با مخاطره مواجه می‌کند.

۳. ابهام در فرایند انتقال و ریسک‌های حقوقی برای خریداران

فقدان چارچوب قانونی مشخص برای انتقال مالکیت متری، چالش‌های جدی در مسیر خرید‌وفروش این نوع مالکیت ایجاد کرده است. در غیاب ضوابط رسمی، انتقال سهم‌های متری از پروژه‌های ساختمانی ممکن است با ابهامات متعدد و اختلافات حقوقی گسترده همراه شود. علاوه بر این، در صورت بروز مشکلات در پروژه‌های ساختمانی، خریداران مالکیت متری به دلیل عدم ثبت رسمی مالکیت خود، ابزارهای مؤثر برای پیگیری حقوقشان در محاکم قضایی را در اختیار ندارند. این ریسک‌های حقوقی می‌تواند به از بین‌رفتن سرمایه‌های خرد و بی‌اعتمادی عمومی نسبت به فروش متری منجر شود.

۳٫۳. مالکیت مشاعی[1] و «مسکن متری»

در قوانین موجود، واژه‌ای به نام «مسکن متری» یا فروش «جزئی از ملک» به صورت دقیق مطرح نشده است. با این حال، برخی کارشناسان معتقدند این مدل می‌تواند در قالب مالکیت مشاعی تفسیر شود؛ این تفسیر نیز با چالش‌های قانونی مواجه است، از جمله چگونگی تعیین سهم مشاعی در ملک ناتمام یا مسائل مالیاتی و ثبتی مرتبط با آن.

---

۱. «مالکیت مشاعی» به وضعیتی اطلاق می‌شود که در آن، دو یا چند نفر به صورت مشترک در مالکیت یک مال (اعم از منقول یا غیرمنقول) سهیم هستند، بدون آنکه سهم هر یک به صورت فیزیکی مشخص شده باشد. به عبارت دیگر، هر شریک در جزء جزء مال سهیم است و نمی‌توان بخش خاصی از مال را به یک شریک نسبت داد.

چالش‌های مسکن متری مشاعی عمدتاً به مسائل حقوقی و عملی مربوط به تقسیم و مدیریت مالکیت مشترک بازمی‌گردد. یکی از اصلی‌ترین مشکلات، عدم تفکیک سهم‌های هر شریک است؛ به‌طوری‌که در این مدل، سهم هر فرد مشخص است اما محل دقیق سهم او در ملک تعیین نمی‌شود. این موضوع می‌تواند در مواقعی که نیاز به تقسیم ملک وجود داشته باشد، مشکلاتی جدی ایجاد کند، به‌ویژه در ساختمان‌های مسکونی که امکان تفکیک فیزیکی واحدها به‌راحتی وجود ندارد. همچنین تصمیم‌گیری‌های جمعی درباره مسائل مربوط به ملک، مانند فروش، اجاره یا تغییر کاربری، به توافق تمامی شرکا نیاز دارد که در صورت وجود تعداد زیاد شرکا یا اختلاف نظر، فرایند تصمیم‌گیری را پیچیده و زمان‌بر می‌کند. علاوه بر این، انتقال سهم یکی از شرکا به شخص دیگر ممکن است با مخالفت سایر شرکا مواجه شود، به‌ویژه اگر این انتقال منجر به ورود فردی ناشناس به جمع شرکا شود که می‌تواند موجب بروز اختلافات و مشکلات حقوقی گردد.

۴. راهکارها، قوانین پیشنهادی و نقش دستگاه‌های مختلف در تحقق مسکن متری

۴٫۱. راهکارهای پیشنهادی برای کاهش آسیب‌ها

برای کاهش چالش‌ها و آسیب‌های ناشی از فعالیت سکوهای فروش و پیش‌فروش مسکن متری، مجموعه‌ای از راهکارهای حقوقی، نظارتی و فناورانه پیشنهاد می‌شود.

نخست، تدوین یک چارچوب قانونی شفاف ضرورت دارد. در این چارچوب باید مفاهیمی چون «مالکیت متری» به‌صورت دقیق در قوانین موجود نظیر قانون پیش‌فروش ساختمان و قانون ثبت اسناد و املاک تعریف شده و الزامات ثبت رسمی قراردادهای متری در دفاتر اسناد رسمی مورد توجه قرار گیرد تا از بروز اختلافات آتی جلوگیری شود.

در گام دوم، لازم است نظارت مؤثر نهادهای متولی بر سکوهای فروش متری برقرار شود. این امر می‌تواند با تعیین نهادی رسمی همچون سازمان بورس یا بانک مرکزی به عنوان مرجع ناظر تحقق یابد. همچنین الزام به دریافت مجوز از مراجع ذی‌ربط، از جمله وزارت راه و شهرسازی و شهرداری‌ها، برای آغاز فعالیت سکوها، گامی مهم در جهت قانونی‌سازی و کنترل این فضا خواهد بود.

در راستای شفاف‌سازی فرایندها، ایجاد یک سامانه یکپارچه دولتی برای ثبت، پایش و نظارت بر تمامی معاملات متری ضروری است. سکوها نیز باید ملزم به انتشار اطلاعات کامل پروژه‌ها، نظیر مجوزها، زمان‌بندی‌ها و قیمت‌گذاری کارشناسی شده، باشند تا سرمایه‌گذاران با آگاهی کافی اقدام به مشارکت کنند.

از منظر حفظ حقوق سرمایه‌گذاران، بهره‌گیری از ابزارهایی همچون صندوق‌های تضمین سرمایه برای جبران خسارات احتمالی ناشی از تخلف یا توقف پروژه‌ها اهمیت دارد. همچنین استفاده از فناوری‌هایی مانند قراردادهای هوشمند می‌تواند پرداخت‌ها را به‌صورت خودکار و شفاف انجام داده و زمینه تخلف را کاهش دهد.

در نهایت، فرهنگ‌سازی و آموزش عمومی نقش مهمی در موفقیت این مدل ایفا می‌کند. برگزاری دوره‌های آموزشی برای سرمایه‌گذاران خرد در خصوص مزایا و ریسک‌های سرمایه‌گذاری متری، و همچنین اطلاع‌رسانی از طریق رسانه‌ها درباره پلتفرم‌های مجاز و غیرمجاز، می‌تواند به کاهش مخاطرات کمک کند.

۴،۲. قوانین پیشنهادی به منظور ساماندهی این سکوها

ساماندهی مؤثر بازار فروش متری مستلزم تدوین و اصلاح برخی قوانین کلیدی است. در گام نخست، تصویب «قانون مالکیت متری مسکن» باهدف تعریف دقیق این نوع مالکیت و تفکیک آن از مالکیت مشاعی ضروری است. همچنین باید سازوکاری برای ثبت رسمی سهم‌های متری در دفاتر اسناد رسمی پیش‌بینی شود که امکان انتقال آسان این سهم‌ها در بازار ثانویه را فراهم آورد.

در ادامه، لازم است قانون پیش‌فروش ساختمان اصلاح شده و بندهایی در خصوص فروش متری به آن اضافه شود. این اصلاحات می‌توانند شامل تعیین حداقل سرمایه‌گذاری، الزام به تضمین تکمیل پروژه و ارائه تضمین‌نامه بانکی از سوی سازندگان جهت افزایش اعتماد عمومی باشند.

همچنین تدوین قانونی مستقل تحت عنوان «قانون نظارت بر پلتفرم‌های فین‌تک املاک» توصیه می‌شود. این قانون باید شامل تعیین استانداردهای فنی و امنیتی فعالیت سکوها (مانند رمزنگاری داده‌ها و احراز هویت کاربران) و اعمال جریمه‌های سنگین برای تخلفات یا فعالیت بدون مجوز باشد.

در نهایت، توسعه بازار ثانویه نیازمند تصویب «قانون توسعه بازار ثانویه مسکن» است. این قانون می‌تواند ایجاد بورس مسکن برای معامله سهم‌های متری، معافیت‌های مالیاتی برای سرمایه‌گذاران خرد و ارتقای نقدشوندگی دارایی‌های متری را در بر گیرد.

۴٫۳. نقش هر یک از دستگاه ها برای تحقق مسکن متری

شکل‌گیری موفق و قانونی سکوهای فروش متری مسکن در کشور، مستلزم تعامل و همکاری مؤثر میان نهادهای مختلف دولتی، نظارتی و خصوصی است. هر یک از این نهادها می‌توانند وظایف مشخصی را بر عهده گیرند تا ضمن تضمین سلامت پروژه‌ها، اعتماد عمومی به این الگو افزایش یابد و از بروز تخلفات جلوگیری شود.

٤٫۳٫۱. وزارت راه و شهرسازی

وزارت راه و شهرسازی به‌عنوان نهاد سیاست‌گذار اصلی در حوزه مسکن، نقش محوری در تعیین سیاست‌های کلان طرح فروش متری ایفا می‌کند. این وزارتخانه باید ضوابط و مقررات شفافی را برای ساماندهی این بازار و پیشگیری از سوءاستفاده‌های احتمالی تدوین کند. همچنین نظارت بر اجرای پروژه‌ها و تطابق آن‌ها با مقررات ساخت‌وساز از وظایف کلیدی این نهاد است. هماهنگی با سایر دستگاه‌ها نظیر سازمان بورس و بانک مرکزی نیز برای تضمین شفافیت مالی و حقوقی طرح الزامی است.

٤٫۳٫۲. سازمان بورس و اوراق بهادار

این سازمان مسئول طراحی ابزارهای مالی متناسب با مدل فروش متری از جمله اوراق و تعیین مکانیسم عرضه و معامله آن‌ها در بورس کالا است. علاوه بر آن، قیمت‌گذاری اولیه اوراق، نظارت بر معاملات ثانویه برای جلوگیری از دستکاری قیمتی، و احراز صلاحیت سرمایه‌گذاران

(مانند الزام به داشتن کد بورسی) در حیطه وظایف آن قرار دارد. حضور این نهاد برای تقویت اعتماد عمومی و ایجاد شفافیت حیاتی است.

٤,٣,٣. شهرداری‌ها و سازمان‌های نظام مهندسی

شهرداری‌ها و نهادهای فنی مانند سازمان نظام مهندسی، مسئول بررسی فنی پروژه‌های مسکن متری، صدور پروانه ساخت و نظارت بر پیشرفت آن‌ها هستند. وظایف آن‌ها شامل اطمینان از تطابق پروژه‌ها با برنامه زمان‌بندی و استانداردهای ایمنی و کیفیت ساخت‌وساز است. این نظارت‌ها از بروز ساخت‌وسازهای بی‌کیفیت و ریسک‌های اجرایی می‌کاهد.

٤,٣,٤. بانک مرکزی و نظام بانکی

بانک مرکزی و بانک‌های تجاری می‌توانند با ارائه تسهیلات هدفمند به سازندگان و خریداران، نقدینگی لازم برای گردش پروژه‌ها را تأمین کنند. همچنین این نهادها وظیفه دارند از بروز آثار تورمی ناشی از اجرای طرح جلوگیری کرده و ارزش پول ملی را حفظ کنند. تنظیم سیاست‌های پولی متناسب با حجم و ابعاد بازار فروش متری نیز در همین راستا اهمیت دارد.

٤,٣,٥. اتحادیه مشاوران املاک و بخش خصوصی

بخش خصوصی و اتحادیه‌های صنفی مانند مشاوران املاک، نقشی اجرایی و پشتیبان در این فرآیند دارند. مشارکت آن‌ها در بازاریابی، فروش و مدیریت پروژه‌ها باید تحت نظارت نهادهای دولتی انجام شود. همچنین با توجه به نقش کلیدی مشاوران املاک در فرآیند خرید و فروش، نظارت بر صحت معاملات و جلوگیری از معاملات غیررسمی از طریق این اتحادیه اهمیت ویژه‌ای دارد.

٤,٣,٦. مراجع قضایی و انتظامی

نظام قضایی کشور باید با سرعت و دقت به دعاوی ناشی از تخلفات در پروژه‌های فروش متری رسیدگی کند. پیگیری حقوقی موارد کلاهبرداری، فروش غیرقانونی و عدم اجرای تعهدات قراردادی از جمله مسئولیت‌های مراجع قضایی و انتظامی است. همچنین حفاظت از حقوق مصرف‌کنندگان و تضمین اجرای قراردادهای منعقده، یکی از ارکان موفقیت این مدل در جلب اعتماد عمومی است.

٤,٣,٧. وزارت صنعت، معدن و تجارت

با گسترش فروش متری از طریق بسترهای آنلاین، نقش وزارت صمت در نظارت بر قراردادهای الکترونیکی و فعالیت پلتفرم‌های دیجیتال اهمیت پیدا می‌کند. این وزارتخانه باید بر اعتبار و امنیت قراردادهای منعقده در فضای مجازی نظارت داشته و از فعالیت پلتفرم‌های فاقد مجوز جلوگیری کند.

۵. جمع‌بندی

فروش و پیش‌فروش مسکن متری به‌عنوان یک راهکار نوین در بازار مسکن ایران مطرح شده است که با استفاده از پلتفرم‌های دیجیتال، امکان خرید بخشی از واحدهای مسکونی را برای سرمایه‌گذاران خرد فراهم می‌کند. این مدل با مزایایی همچون جذب سرمایه‌های کوچک، افزایش شفافیت معاملات و کاهش ریسک سرمایه‌گذاری همراه است؛ اما فقدان چارچوب قانونی و نظارتی مناسب، چالش‌های جدی مانند ابهامات حقوقی، ریسک کلاهبرداری و مشکلات اجرایی را به دنبال داشته است. در حال حاضر، فعالیت پلتفرم‌های غیررسمی در ایران بدون مجوز قانونی انجام می‌شود و نهادهای مسئول نسبت به عواقب آن هشدار داده‌اند.

تجربیات جهانی نشان می‌دهد که موفقیت مدل‌های فروش متری مسکن در کشورهایی مانند آمریکا، ژاپن و امارات، متکی بر عواملی کلیدی همچون چارچوب قانونی شفاف، نظارت مؤثر و استفاده از فناوری‌های نوین است. در ایران، فقدان این الزامات باعث شده است که این مدل با چالش‌های متعددی روبه‌رو شود. برای رفع این موانع، تدوین قوانین جدید، تعیین نهاد ناظر، ایجاد سامانه‌های شفاف، و بهره‌گیری از فناوری‌هایی مانند قراردادهای هوشمند ضروری به نظر می‌رسد.

در نهایت، تحقق موفقیت‌آمیز فروش متری مسکن در ایران مستلزم همکاری میان نهادهای دولتی، نظارتی و بخش خصوصی است. وزارت راه و شهرسازی، سازمان بورس و اوراق بهادار، شهرداری‌ها و بانک مرکزی باید با تعیین نقش‌های مشخص، زمینه را برای اجرای ایمن و قانونی این مدل فراهم کنند. تنها با رفع خلأهای قانونی، افزایش نظارت و ارتقای آگاهی عمومی می‌توان از فروش متری مسکن به‌عنوان ابزاری مؤثر برای بهبود بازار مسکن و جذب سرمایه‌های خرد بهره برد.

QUICK
ANSWER

دفترهای خاکستری

این دفتر ها برای پاسخ علمیِ سریع، مختصر و دقیق به مسئله‌ها و نیازهایی تهیهَ و تولید می شود که در حین فعالیت مرکز ملی فضای مجازی و سایر دستگاه ها پیش آمده و به بررسی دقیق و در عین حال سریع نیاز دارند.



پژوهشگاه
فضای مجازی