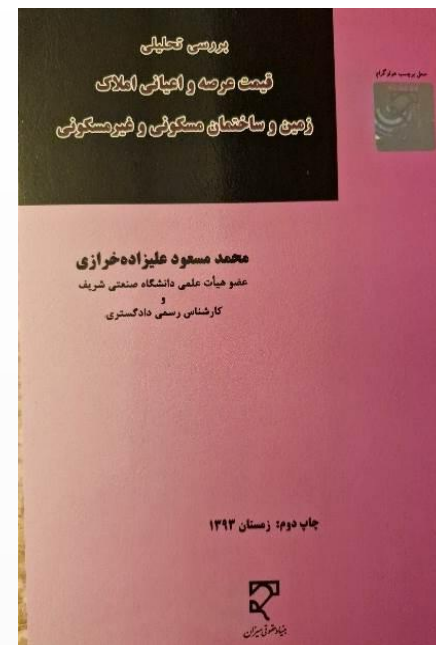






حق کسب یا پیشه یا تجارت- شهرت کسب (1405)

محمد مسعود علیزاده خرازی – مدرس دانشگاه صنعتی شریف

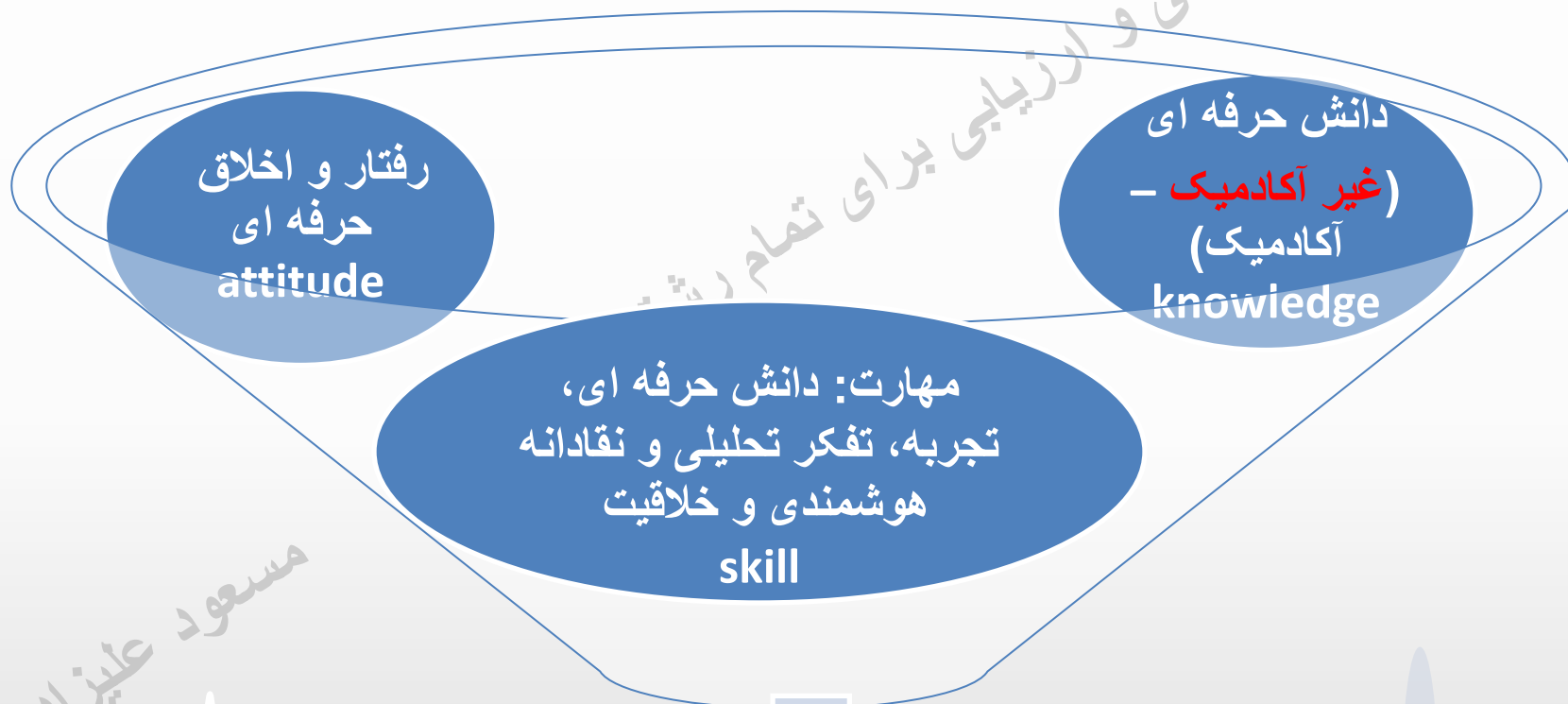
معاون نظارت و عضو شورای عالی کارشناسان دوره چهارم و مسئول کمیته هماهنگی صلاحیت های کانون و مرکز

عضو هیات مدیره کانون کارشناسان رسمی تهران دوره دهم و عضو اتاق فکر کانون تهران

مسئول کمیته طراحی کاربرگ های رشته راه و ساختمان سراسر کشور

موبایل 0912 313 313 5

فن کارشناسی



هویت کارشناسی رسمی دادگستری
(دانش حرفه ای و استدلالی)

ده مهارت اول در حرفه های تخصصی مجمع جهانی اقتصاد



Analytical Thinking
& Innovation



Leadership
& Social Influence



Active Learning
& Learning Strategies



Technology Use,
Monitoring & Control



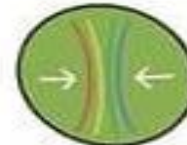
Complex Problem
Solving



Technology Design
& Programming



Critical Thinking
& Analysis



Resilience, Stress
Tolerance & Flexibility



Creativity, Originality
& Initiative



Reasoning, Problem
Solving & Ideation

Analytical & Critical Thinking

- تفکر تحلیلی: روشی برای تحلیل مشکل در راستای یافتن راه حل است. موضوعات پیچیده را به بخش‌های کوچک‌تر بشکنید و ارتباط میان این بخش‌ها را دریابید تا در نهایت به درک درست‌تری از آن‌ها برسید.
- تفکر نقّادانه: با قصد محک زدن مسئله یا مبحثی، سئوالهای مناسب بپرسد و اطلاعات مربوط به آن را جمع‌آوری کند. سپس آن داده‌ها را دسته‌بندی با **منطق و استدلال** کند؛ و در پایان به یک نتیجه قابل اطمینان درباره مسئله برسد. این مهارت را می‌توانیم یاد بگیریم.
- خلاقیت، نوآوری
- مهارت حل مسئله
- یادگیری فعال
- این مهارت‌ها در 5 رتبه بالا برای حرفه‌های آینده می‌باشند.

مسعود علیزاده

IVS 100 Valuation Framework

10.04 Professional Scepticism •

• تردید حرفه ای:

• کارشناس باید در هر مرحله از ارزشگذاری، سطح مناسبی از تردید حرفه ای را به کار گیرد.



نکات استنتاجی از مقاله تعریف قیمت روز...

- ارزش نظریه کارشناسی در عدم قطعیت و در فضای احتمالاتی است.
- قیمت روز میانگین توزیع احتمال نرمال، داده های بازار معاملات است.
- انحراف معیار یک شاخص برای اختلاف مجاز یا فاحش و حالت های خاص است.
- رگرسیون ارزش واحد های مسکونی بر حسب قدمت نشان می دهد که رابطه ارزش با متغیر عمر یک رابطه توانی است.
- $P_{mas} = Age^{-0.13} = Age^{-0.13}$

روش کار و متدلوژی بررسی موضوع

• 1- پیروی از استانداردهای بین المللی ارزشگذاری، ارزیابان باید الزامات **IVS** را

رعایت کنند ولی مقررات ملی مقدم هستند و باید موضوع ذکر شود

• 2- روش های حاصل از پردازش علمی داده ها

• 3- الف: مراجعه به علوم یا تحقیقات علمی

• 3- ب: انطباق یا همسازی یا استنباط از علوم یا تحقیقات علمی

• کتب، مقالات و تحقیقات مدرس دوره

• بجای روشهای مبتنی بر تجربه شخصی بدون پشتوانه داده ها یا بدیهیات بعلاوه

ذهنیات

• بند ز ماده 7 ق ک ر د: تدوین و بازنگری در ضوابط و روشهای کارشناسی و ... ارایه وحدت رویه...



INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COUNCIL

(IVSC 2020)

انجمن بین‌المللی استانداردهای ارزشگذاری

- انجمن بین‌المللی استانداردهای ارزشیابی، سازمانی مستقل، غیرانتفاعی و خصوصی است که هدفش اعتمادسازی در فرایند ارزشیابی به وسیله‌ی خلق چارچوبی جهت اعتباربخشی به نظرات ارزشگذاری است و این کار را با ملاحظات حرفه‌ای و اخلاقی انجام می‌دهد

THE APPRAISAL FOUNDATION

بنیاد ارزشیابی ایالات متحده آمریکا



THE APPRAISAL FOUNDATION

*Authorized by Congress as the Source of Appraisal
Standards and Appraiser Qualifications*

- بنیاد ارزشیابی در سال 1987 با تصویب کنگره آمریکا به عنوان یک سازمان غیرانتفاعی و به منظور نیل به اهداف آموزشی و علمی با استاندارد سازی و ارتقای کیفی ارزیابان در زمینه ارزشیابی تأسیس شد.

مقایسه روش های ارزیابی

رویکرد تجربی مبتنی بر سعی و خطا		رویکرد علمی و تحلیلی	
معایب	محاسن	معایب	محاسن
- وجود اختلاف زیاد و فاحش در ارزش - اساس و مبنای قابل دفاع ندارد	- سرعت و سهولت در تخمین ارزش	- نیاز به نیروی انسانی متبحر - نیازمند تکرار زیاد برای رفع مشکلات - نیازمند زمان و هزینه زیاد	- تخمین ارزش دقیق تر - قابل استناد و دفاع - ارتقاء و به روزسانی و هوشمندی روش طی زمان



ابزارهای تحلیلی مهم در کارشناسی رسمی

تهیه کننده- مسعود علیزاده خرازی مدرس دانشگاه شریف کارشناس رسمی دادگستری

ردیف	۱	۲	۳	۴	۵	۶
نوع ابزار	تجزیه و دسته بندی- ترکیب	تحلیل کیفی	تحلیل حساسیت	احتمالات و تحلیل آماری	تحلیل وضعیت	روشهای پیشرفته
ویژگی و کاربردی	ساده سازی و تجزیه عوامل موثر+ ترکیب عوامل با روش امید ریاضی	ساده و گسترده	بهبود کیفیت داده ها	داده های زیاد و استخراج قواعد، ضرایب و الگوها	موارد خاص و داده کم	موارد پیچیده و اتوماتیک
مثال	انواع املاک و مستغلات	پایگاه داده ها	پیش بینی داده ها	تاثیر قدمت در قیمت	مجتمع های تجاری، فرهنگی ..،	، درخت تصمیم، مونت کارلو، به روز سانی بیز، زنجیره مارکوف، AVM هوش مصنوعی

مقایسه منابع: **تحلیل کیفی** پایگاه داده ها و اطلاعات (مثال منابع املاک مسکونی): تهیه کننده-مسعود علیزاده

خرازی مدرس دانشگاه شریف و عضو شورای عالی دوره چهارم و هیات مدیره کانون تهران دوره دهم **1401**

پایگاه داده ها	ویژگی داده ها	نوع پردازش	محاسن	معایب
وزارت مسکن	قیمت های معاملاتی با احتمال زیاد مستخرج از فرم رهگیری	داده های گمراه کننده حذف می شود	1- منبع رسمی و تا حدودی استنادی 2- مکتوب 3- سال 90 به بعد قابل دسترس 4- دسترسی همگانی	1- تهران و چند شهر بزرگ 2- قیمت، اجاره واحدهای مسکونی 3- جزئیات کمتر از ویژگی های ملک 4- سرعت بروز رسانی متوسط
فایل های مسکن، سایت دیوار، سایت شیپور	قیمت های اعلامی فروشندگان	تحلیل ساده آماری، بازه قیمت میانه، بالا و پایین	1- انواع مستغلات 2- برای تمام شهرها 3- مکتوب و بروز 4- جزئیات بیشتر از ویژگی های ملک 5- دسترسی همگانی	1- بالاتر از قیمت معاملاتی 2- عدم دسترسی به قیمت معامله 3- عدم دسترسی به مدت انتظار فروش
بنگاه های مسکن	ترکیبی	تاثیرگذاری نظرات (ارادی و غیر ارادی) و منافع شخصی در ارایه داده ها	1- اطلاعات محلی 2- کسب اطلاعات حضوری 3- امکان کسب اطلاعات متنوع (اوقافی، مصادره ای و...) 4- اطلاعات بروز 5- اطلاعات رفتاری فروشندگان و خریداران	1- اطلاعات محدود 2- ارایه اطلاعات جهت دار 3- شفاهی و غیر رسمی 4- عمدتاً متکی به حافظه یا فایل های محدود 5- محو اطلاعات با تغییر بنگاه یا نفر 6- امکان اظهار توسط غیر مجرب و متخصص
نشریات محلی و آگهی ها	قیمت های فروشندگان- فقط بخشی که حاضر به پرداخت هزینه نشر هستند	قیمت و نظرات فروشندگان بدون کنترل	1- فروشندگان واقعی و نسبتاً سریع 2- مکتوب و بروز 3- انواع مستغلات	1- محدود و پراکنده 2- دسته بنده خاص (مترائ) 3- هزینه بر 4- مشخصات کم از ملک
همکاران	ارزیابی شخصی	نظرات تخصصی	1- شناخت و اعتماد 2- موارد خاص اوقافی و...	1- موردی 2- محدود به حافظه و سوابق شخصی
بانک مرکزی و سازمان آمار	اطلاعات کلی آماری	روشهای علمی آماری	برای ارزیابی روند ها	خاص و موردی نیستند
سایت های مدرن-کیلید	از منابع مختلف	انواع تحلیل ها	تحلیل های پیشرفته تر	خیلی جامع نیستند
هوش مصنوعی	تمام داده های در دسترس	مدل زبانی- یادگیری عمیق	سریع-گسترده- ارایه خدمات فکری- به سرعت در حال ارتقاء کیفیت خدمات	امکان خطا و اشتباه وجود دارد

• **IVS** شماره 101 دامنه فعالیت:

• مفروضات عمده در گزارش قید شود.

• **IVS** شماره 102 تحقیق و انطباق:

• تحقیق از طریق بازرسی، پرسش، محاسبه، تجزیه و تحلیل گردآوری شود.

• با توجه به اعتبار (روایی = validity) و پایایی (قابلیت اطمینان = reliability) اطلاعات، گزارش تهیه شود.

IVS شماره 102 و 104 مبانی ارزش:

• ارزش عادلانه:

• ارزش عادلانه نیاز به ارزیابی قیمت مناسب بین دو طرف مشخص با توجه به مزایا و معایب مربوطه دارد. در درون خود مفهوم غرامت، متناسب با الزامات عدالت و تساوی حقوق می باشد.

مبانی ارزشی برای تمام رشته ها

مسعود علیزاده

IVS شماره 105 رویکردها و روشهای ارزشگذاری

• مدل های ارزشگذاری: به مجموعه روش ها، سیستم ها، تکنیک ها و قضاوت های کیفی که برای تخمین ارزشگذاری می شود.

• رویکرد بازار

• رویکرد درآمد

• رویکرد هزینه

• رویکرد هیبرید

• بر اساس اصول اقتصادی: تعادل قیمت، پیش بینی منافع، جایگزینی

IVS شماره 105 رویکردها و روشهای ارزشگذاری

مجموعه روش ها، سیستم ها، تکنیک ها و قضاوت های کیفی برای تخمین ارزشگذاری

رویکرد مقایسه قیمت های معامله (بازار محور)

- sales comparison (market data) approach

رویکرد درآمد (درآمد محور)

- Income approach

رویکرد هزینه یا جایگزینی (هزینه محور)

- cost approach

رویکرد ترکیبی (هیبرید)

- Hybrid approach

IVS شماره 105 براساس اصول اقتصادی (تعادل قیمت، پیش بینی منافع، جایگزینی)

روش های الزامی و رویه های کارشناسان رسمی دادگستری

رویکردهای ارزشیابی

- رویکرد ترکیبی: از ترکیب دو یا چند مورد از رویکرد های بازار محور، درآمد محور و هزینه محور می باشد اما نمی توان به راحتی به عنوان یکی از آنها طبقه بندی کرد. (اصلاحیه 2021 (IVS
- رویکرد کارشناسان رسمی دادگستری شامل:
- نظامنامه ها، دستورالعمل و شیوه نامه های الزامی (وحدت رویه ماده واحده سال ۱۳۲۸ هیات عمومی ...)
- رویه، دکترین و نظریه های کارشناسان رسمی
- وحدت رویه مختص دیوانعالی و دیوان عدالت اداری طبق ماده 3 مواد الحاق به ق آ د ک قانون مصوب 1337

رویکرد بازار محور

20.02. همیشه باید حجم معاملات، دفعات معاملات، محدوده قیمت های مشاهده شده و نزدیکی به تاریخ ارزیابی را در نظر بگیرد.

20.05. هنگامی که اطلاعات بازار قابل مقایسه به دارایی دقیق یا اساسا یکسان مربوط نمی شود، ارزیاب باید تجزیه و تحلیل مقایسه ای شباهت ها و تفاوت های کمی و کیفی بین دارایی های قابل مقایسه و دارایی موضوع را انجام دهد. اغلب لازم است بر اساس این تجزیه و تحلیل مقایسه ای تنظیماتی انجام شود. این تنظیمات باید منطقی باشند و ارزیاب باید دلایل تعدیل ها و نحوه تعیین کمیت آنها را مستند کند.

مقایسه روش های ارزشگذاری

- نکته روش بازار محور:

- **10.16A-IVS** معیارهای ارزش گذاری با ضرایب یا قواعد

سرانگشتی گاهی اوقات به عنوان یک رویکرد بازار در نظر گرفته می شوند. با این حال، نشانه های ارزش ناشی از استفاده از چنین ضرایب یا قواعد نباید وزن قابل توجهی داشته باشند، مگر اینکه بتوان نشان داد که خریداران و فروشندگان به آنها اعتماد قابل توجهی دارند.

- **40.04** اگر الزامات قانونی، مقرراتی، نظارتی و/یا سایر الزامات معتبر مناسب برای هدف و صلاحیت ارزیابی با **IVS** در تضاد باشند، چنین الزاماتی باید اولویت بندی، توضیح، مستندسازی و گزارش شوند تا با **IVS** مطابقت داشته باشند.

روش‌های رویکرد درآمد (درآمد محور)

ضریب درآمد ناخالص

- gross income multiplier

تبدیل درآمد به سرمایه‌کردن مستقیم

- direct capitalization

اقتصاد مهندسی

- Engineering economics

رویکرد درآمد محور

- رویکرد درآمد – روش اقتصاد مهندسی
- نوع جریان نقدی در پیش بینی:
- سناریوهای وزن دهی شده با احتمال
- محتمل ترین جریان نقدی
- جریان نقدی قراردادی
- سایر

IVS شماره 105 رویکرد درآمد:

- توانایی تولید درآمد از دارایی، عنصر مهمی باشد در حال حاضر یا آینده درآمد یا صرفه جویی
- برای املاک و مستغلات معمولاً پیش از مالیات و برای مشاغل بعد از مالیات.
- رویکرد درآمد و سه روش متداول:
- 1- مدل رشد گوردن/مدل رشد مداوم: مناسب برای دارایی عمر نامشخص
- 2- رویکرد بازار/ارزش خروجی: مناسب برای دارایی رو به نزول یا با عمر محدود و نامحدود
- 3- بازیافتی/هزینه های مصرفی: مناسب برای دارایی رو به نزول یا با عمر محدود

IVS شماره 105 رویکرد هزینه:

• رویکرد هزینه به سه روش انجام می شود:

1- روش هزینه جایگزینی:

مبتهی بر قدرت سودمندی و عملکرد دارایی است نه ویژگی های فیزیکی دقیق دارایی و کاهش انواع استهلاك

2- روش هزینه تولید مجدد:

هزینه دارایی جدید از هزینه بازآفرینی آن دارایی بیشتر باشد یا نفع آن فقط به جای یک معادل جدید می تواند توسط دارایی برآورد شود.

3- روش تجميع:

مجموع عوامل تشكيل دهنده مهم بهمرآه هزینه تامين مالی و حاشیه سود محتاط باشد.

ماده 10 قانون مدنی

- قراردادهای خصوصی نسبت به کسانی که آن را منعقد نموده اند، در صورتی که مخالف صریح قانون نباشد، نافذ است.

تاریخچه

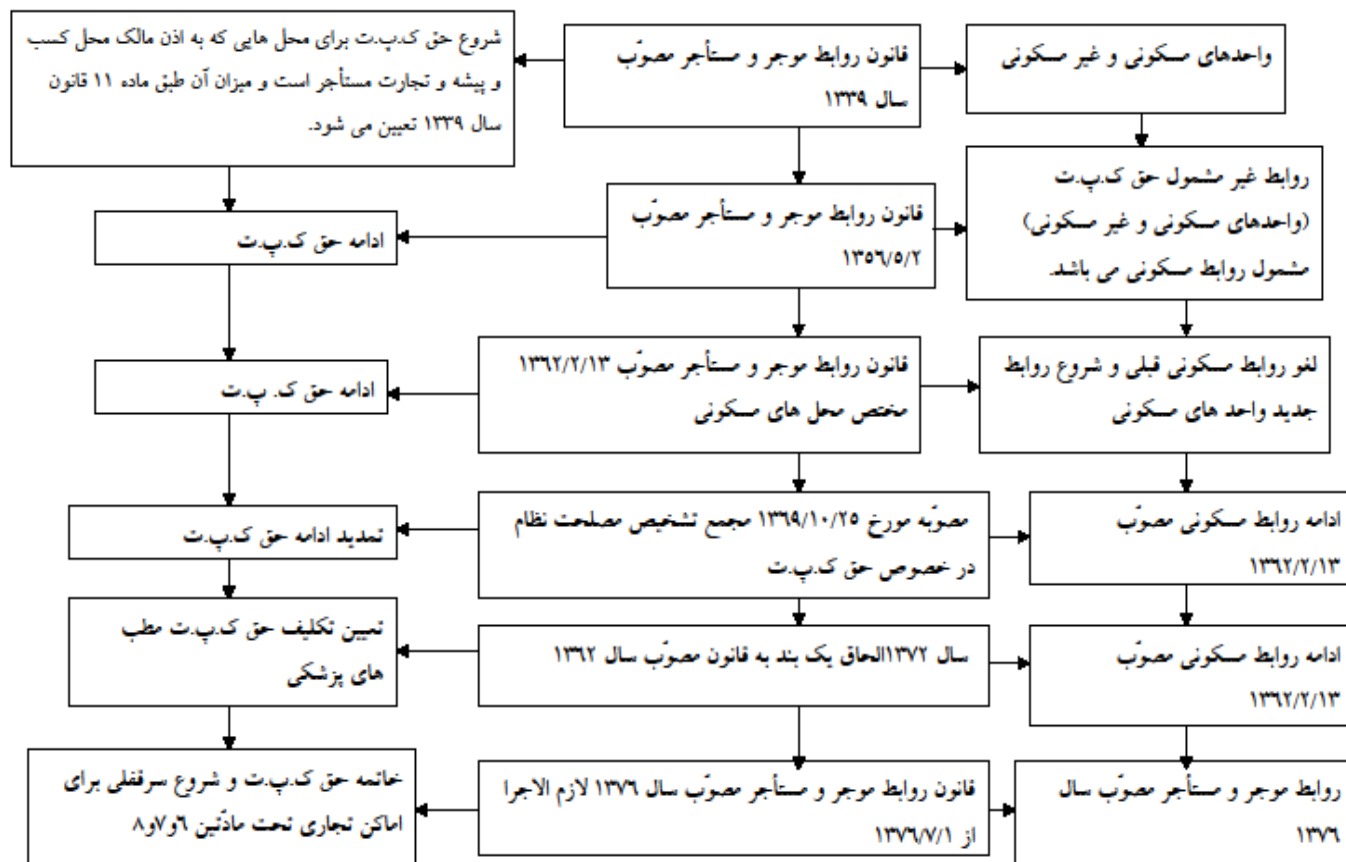
- قانون مدنی: مشتمل بر حدود 1335 ماده مصوب 1307 متاثر از فقه امامیه و حقوق کشورهای اروپایی بویژه فرانسه

- تخریب سنگلج (پارک شهر) 1310-1320

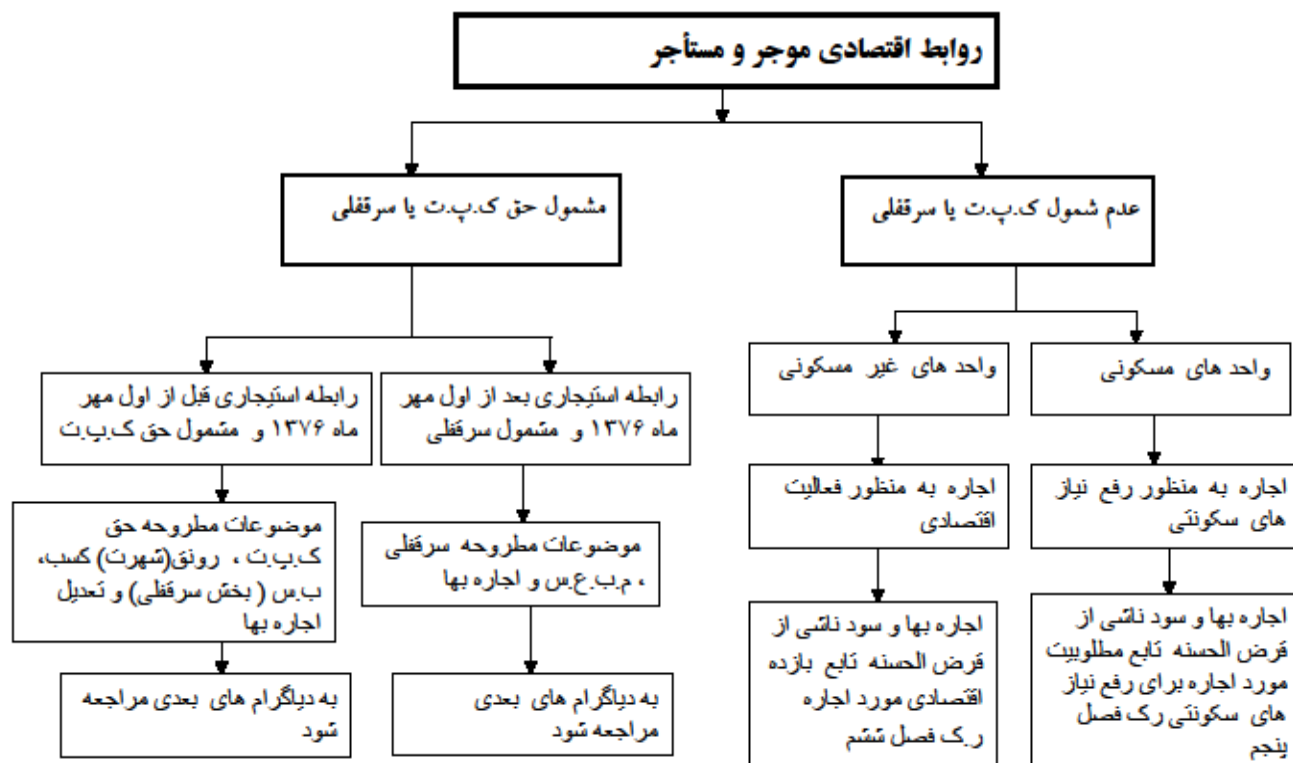
- مقررات دکتر آرتور میلسپو 1321-1324: کنترل قیمت ها



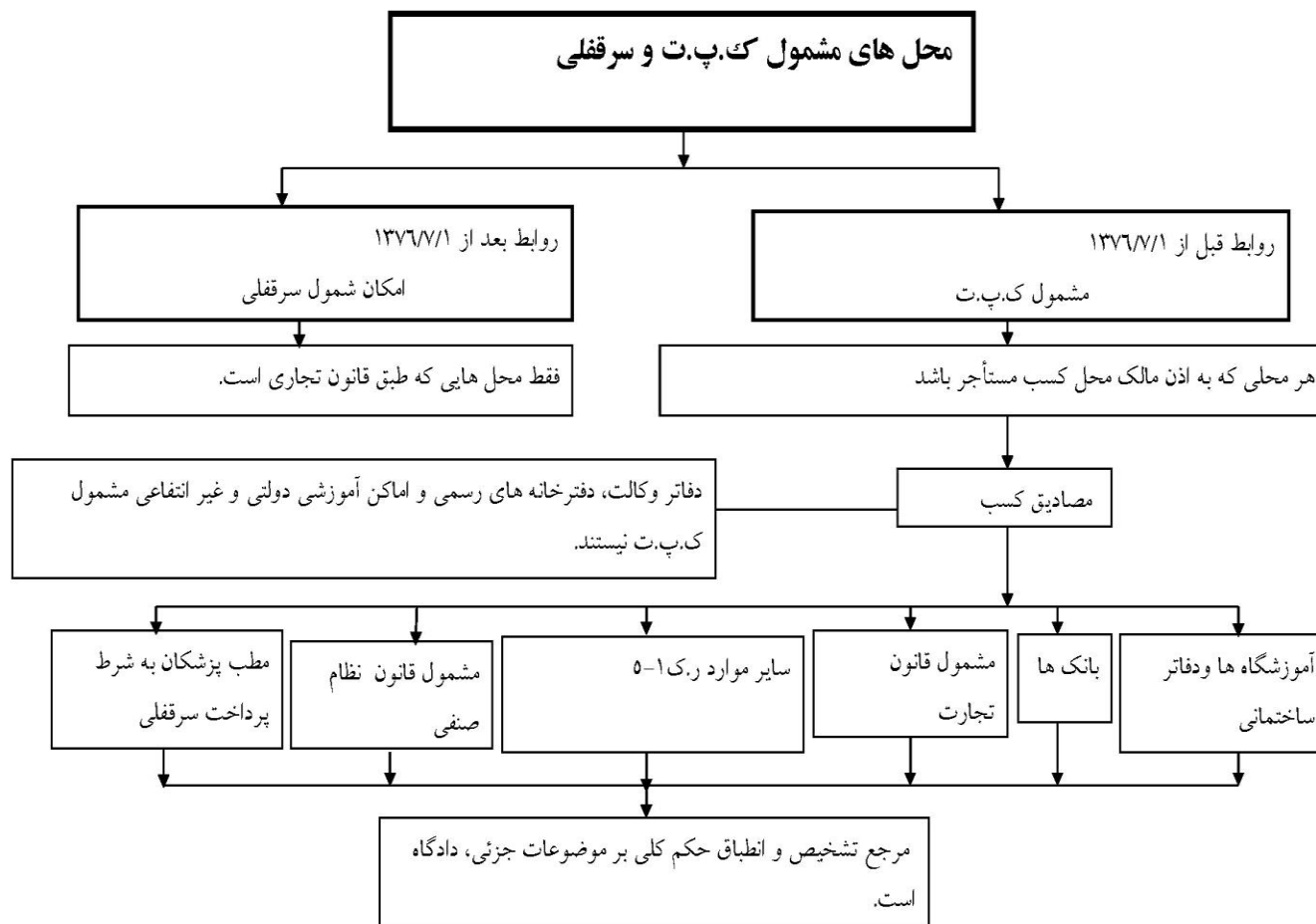
۱-۵- دیانگرام سیر تاریخی روابط موجر و مستاجر



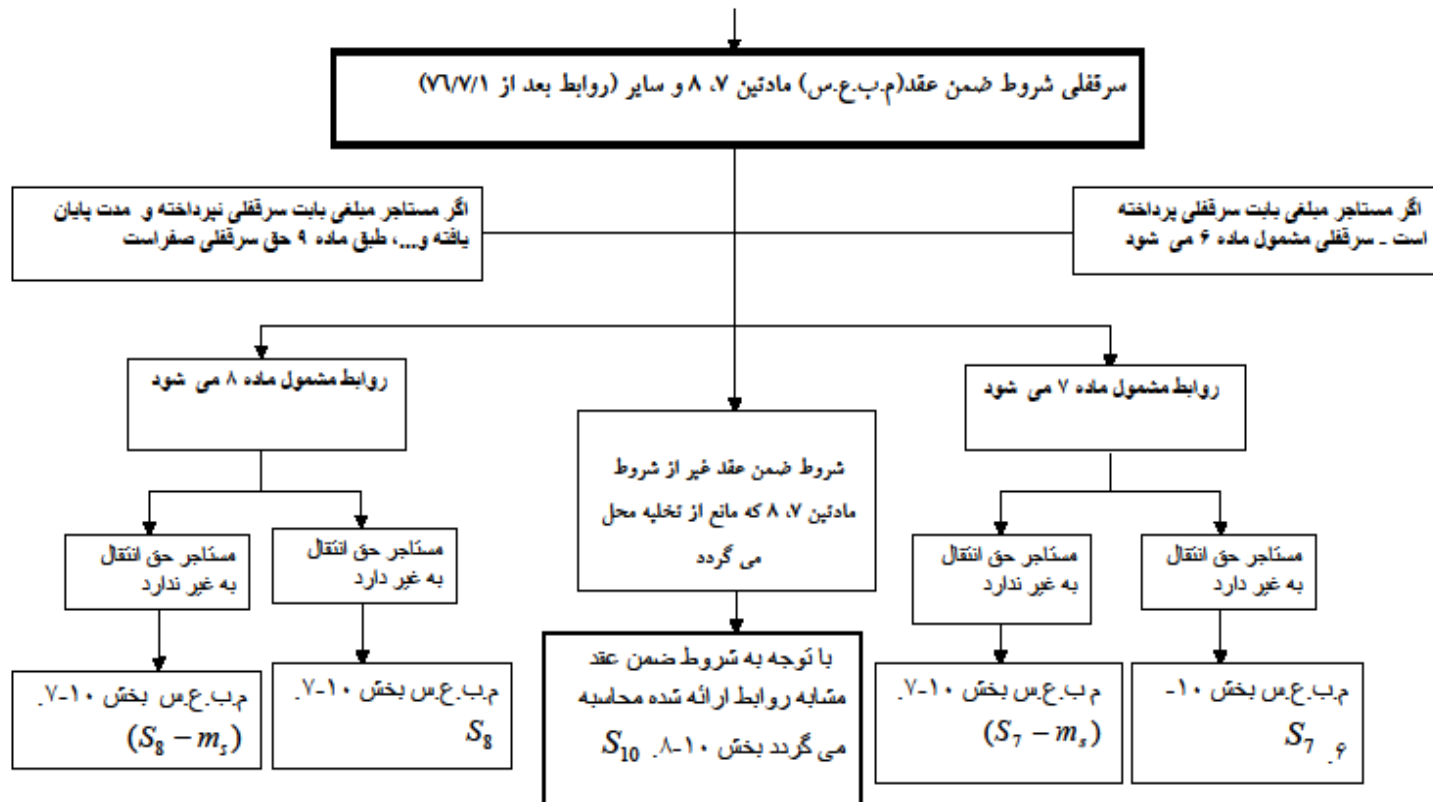
۳-۱۵- دیاگرام دسته بندی کلی روابط موجر و مستاجر



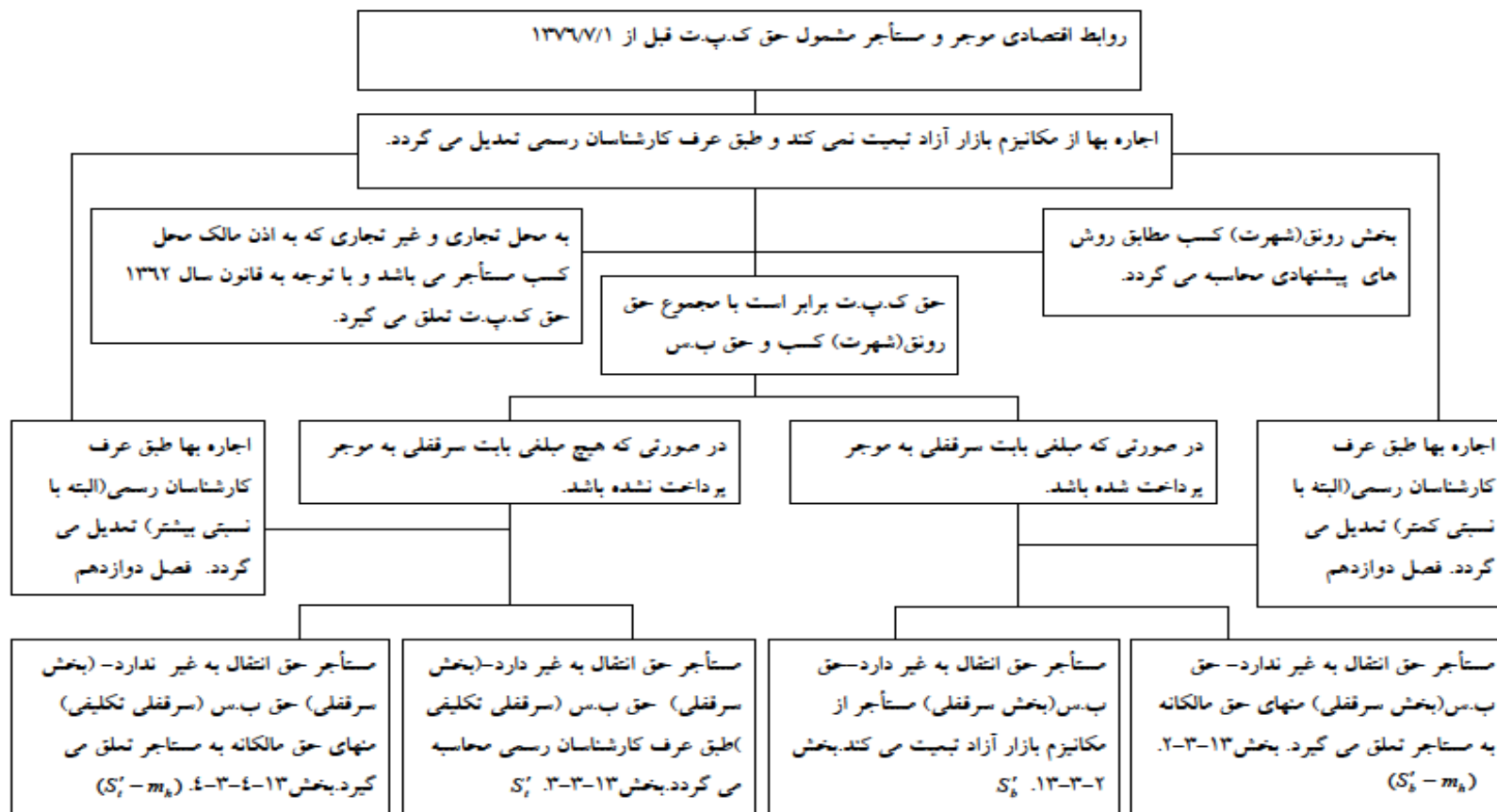
۲-۱۵- دیاگرام محل هایی که مشمول سرقتی یا حق ک.پ.ت هستند



۴-۱۵. دنباله دیاگرام (سرقفلی شروط ضمن عقد (م.ب.ع.س) مادتين ۷، ۸ و ساير)



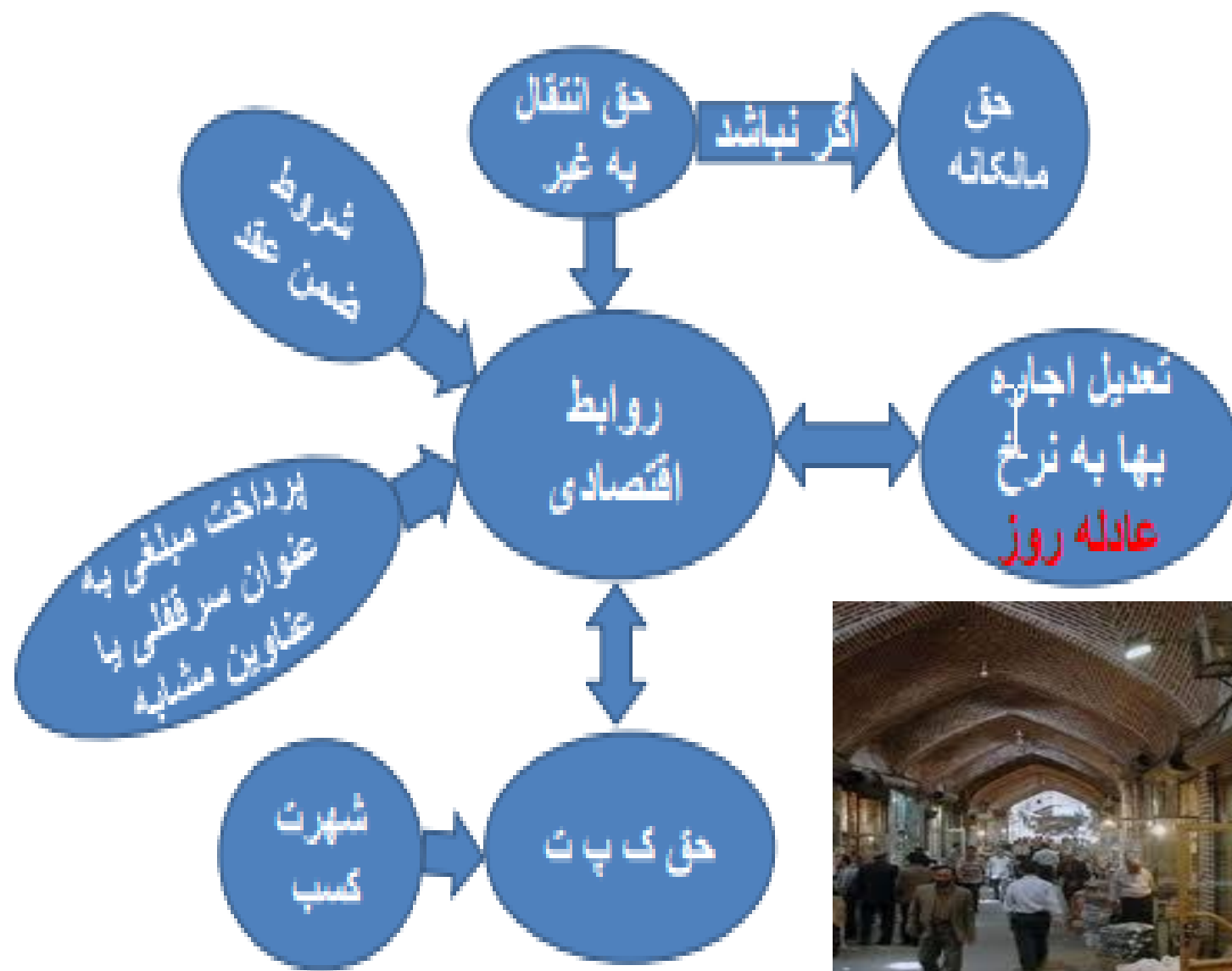
۵-۱۵- دیاگرام دسته بندی روابط موجر و مستأجر قبل از اول مهر ماه ۱۳۷۶



پرسش و پاسخ



عناصر مالی روابط اقتصادی موجر و مستاجر قبل از اول مهر ماه ۱۳۷۶ و مشمول حق کسب یا پیشه یا تجارت



حق کسب یا پیشه یا تجارت قانون ۱۳۵۶

ماده ۱۴ - در موارد زیر موجر می‌تواند حسب مورد صدور حکم فسخ اجاره یا تخلیه را از دادگاه درخواست کند دادگاه ضمن حکم فسخ اجاره دستور تخلیه مورد اجاره را صادر می‌نماید و این حکم علیه مستأجر یا متصرف اجرا و محل تخلیه خواهد شد.

۲ - در موردی که عین مستأجره به منظور کسب یا پیشه و یا تجارت خود مستأجر اجاره داده شده و مستأجر آن را به عناوینی از قبیل وکالت یا نمایندگی و غیره عملاً به غیر واگذار کند بدون این که طبق ماده ۱۹ این قانون با مستأجر لاحق اجاره‌نامه تنظیم شده باشد. (نصف حق ک پ ت)

۷ - در مورد محل کسب و پیشه و تجارت هر گاه مورد اجاره برای شغل معینی اجاره داده شده و مستأجر بدون رضای موجر شغل خود را تغییر دهد مگر این که شغل جدید عرفاً شغل سابق باشد.

حق کسب یا پیشه یا تجارت قانون ۱۳۵۶

۸- در صورتی که مستأجر در مورد اجاره تعدی یا تفریط کرده باشد.

۹- در صورتی که مستأجر در مهلت مقرر در ماده ۶ این قانون از پرداخت مال الاجاره یا اجرت المثل خودداری نموده
حکم دادگاه در موارد مذکور در این بند قطعی است.

تبصره ۳- در مورد بند شش این ماده اگر مستأجر مرکز فساد که قانوناً دائر کردن آن ممنوع است در مورد اجاره دایر نماید دادستان علاوه بر انجام وظایف قانونی خود به محض صدور کیفرخواست به درخواست موجر مورد اجاره را در اختیار موجر قرار می دهد.

(در حالات فوق تخلیه بدون حق کسب یا پیشه یا تجارت یا به عبارتی حق ک پ ت صفر می شود.)

حق کسب یا پیشه یا تجارت قانون ۱۳۵۶

ماده 15 - علاوه بر موارد مذکور در ماده قبل در موارد زیر نیز پس از انقضاء مدت اجاره درخواست تخلیه محل کسب یا پیشه یا تجارت از دادگاه جائز است:

1 - تخلیه بمنظور احداث ساختمان جدید مشروط بر اینکه پروانه ساختمانی یا گواهی شهرداری مربوط ارائه شود. و شهرداریها مکلفند در صورت مراجعه مالک با رعایت مقررات مربوط پروانه ساختمان و یا گواهی مورد نظر را صادر و به مالک تسلیم نمایند.

2 - تخلیه بمنظور احتیاج شخص موجر برای کسب یا پیشه یا تجارت.

3 - در صورتیکه محل کسب یا پیشه یا تجارت مناسب برای سکنی هم باشد و مالک برای سکونت خود یا اولاد یا پدر یا مادر یا همسر خود درخواست تخلیه نماید.

در موارد سه گانه فوق دادگاه ضمن صدور حکم تخلیه به پرداخت حق کسب یا پیشه یا تجارت نیز حکم خواهد داد.

حق کسب یا پیشه یا تجارت قانون ۱۳۵۶

ماده 19 - در صورتیکه مستأجر محل کسب یا پیشه یا تجارت بموجب اجاره نامه، حق انتقال به غیر داشته باشد میتواند برای همان شغل یا آن منافع مورد اجاره را با سند رسمی بدیگري انتقال دهد.

هرگاه در اجاره نامه حق انتقال بغير سلب شده یا اجاره نامه ای در بین نبوده و مالك راضي به انتقال بغير نباشد باید در مقابل تخلیه مورد اجاره، حق کسب یا پیشه یا تجارت مستأجر را بپردازد و الا مستأجر میتواند برای تنظیم سند انتقال بدادگاه مراجعه کند، در این صورت دادگاه حکم به تجویز انتقال منافع مورد اجاره بغير و تنظیم سند انتقال در دفترخانه ... صادر ... و مراتب را به موجر نیز اعلام خواهد نمود، مستأجر جدید از هر حیث نسبت بتمام شرایط اجاره قائم مقام مستأجر سابق خواهد بود. (ریسک برای مستأجر)

هرگاه ظرف شش ماه از تاریخ ابلاغ حکم قطعی منافع مورد اجاره با سند رسمی به مستأجر جدید انتقال داده نشود حکم مزبور ملغي الاثر خواهد بود.

تبصره 1 - در صورتیکه مستأجر بدون رعایت مقررات این ماده مورد اجاره را بدیگري واگذار نماید موجر حق درخواست تخلیه را خواهد داشت و حکم تخلیه علیه متصرف یا مستأجر اجراء خواهد شد. و در این مورد مستأجر یا متصرف حسب مورد استحقاق دریافت نصف حق کسب یا پیشه یا تجارت را خواهد داشت.

تبصره 2 - حق کسب یا پیشه یا تجارت به مستأجر همان محل اختصاص دارد و انتقال آن به مستأجر جدید فقط با تنظیم سند رسمی معتبر خواهد بود.

موارد 9 گانه فسخ قرارداد ۱ ۳ ۵ ۶

چهار مورد با پرداخت موجر قرارداد فسخ می شود.

تخلیه ملک بدون پرداخت حق ک پ ت به مستاجر:

1- فعالیت غیر قانونی

2- تکرار عدم پرداخت اجاره بها مطابق قانون مربوطه

3- تغییر شغل بدون اجازه مالک

4- تعدی و تفریط (فعل یا ترک فعل بدون اجازه ملک)

تخلیه ملک و نصف حق ک پ ت به مستاجر تعلق می گیرد:

1- انتقال به غیر حق ک پ ت بدون اجازه مالک

تخلیه ملک با پرداخت حق ک پ ت به مستاجر:

1- جواز تخریب و نوسازی

2- نیاز مالک بدون کسب به محل اجاره برای کسب

3- نیاز مالک بدون مسکن به محل اجاره برای سکونت به شرط مناسب بودن

4- مستاجر بدون حق انتقال به غیر درخواست واگذار به شخص ثالث و درخواست مالک برای تخلیه

حق کسب یا پیشه یا تجارت قانون ۱۳۵۶

فصل پنجم - حق کسب یا پیشه یا تجارت (مواد 18 و 19)

- ماده 18 (اصلاحی 1390, 03, 31) - میزان حق کسب یا پیشه یا تجارت که در این قانون و قوانین دیگر قید شده است بر مبنای اصول و ضوابطی که آئین نامه آن از طرف وزارتخانه های دادگستری و راه و شهرسازی تهیه و به تصویب کمیسیونهای مربوط مجلسین خواهد رسید، تعیین میگردد.



حق کسب یا پیشه یا تجارت قانون ۱۳۵۶

ماده ۳۰ - کلیه طرق مستقیم یا غیر مستقیم که طرفین به منظور جلوگیری از اجرای مقررات این قانون اتخاذ نمایند پس از اثبات در دادگاه بلااثر و باطل اعلام خواهد شد.

ماده ۳۱ - این قانون در نقاطی اجراء می‌شود که تاکنون قانون روابط مالک و مستأجر مصوب خرداد ۱۳۳۹ در آن نقاط به مرحله اجراء گذاشته شده یا وزارت دادگستری یا جلب نظر وزارت مسکن و شهرسازی لزوم اجرای آن را آگهی نماید در سایر نقاط رابطه موجد و مستأجر بر اساس قوانین و مقررات عمومی خواهد بود.

ماده ۳۲ - از تاریخ اجرای این قانون، قانون روابط مالک و مستأجر مصوب سال ۱۳۳۹ و سایر قوانین و مقرراتی که مغایر با این قانون است لغو می‌شود.

محاسبه حق کسب یا پیشه یا تجارت قانون ۱۳۵۶

- از نظر سابقه، سرقفی مستتر در حق ک.پ.ت از قوانین سال های 1339 و 1356 در جامعه و عرف شکل گرفته است. طبق قانون سال 1356 قهراً رابطه عقد (به جز موارد خاص) تا زمان نامحدود برقرار می‌شد و چون اجاره‌بها تحت اختیار مالک نبوده بلکه توسط دادگاه (کارشناسان) تعدیل می‌گردد. امروزه با گذشت بیش از 28 سال از روابط موجر و مستاجر 1376، معافیت بخشی از اجور یعنی تفاضل اجاره بازار آزاد با اجور تعدیل شده (یا به عبارت دقیق‌تر ارزش خالص حاضر آن) با تقدم در اجاره و شرایط مربوطه به عنوان سرقفی عرفی مستتر در حق ک.پ.ت ظاهر می‌شود.
- از نظر حقوقی و مالی تفاوت حق ک.پ.ت که مستأجر حق انتقال یا عدم حق انتقال به غیر، وجود دارد و حق ک.پ.ت بدون حق انتقال به غیر- قابل توقیف است ولی قابل عرضه به مزایده تا کسب اذن مالک (شخص ثالث) یا طی مراحل قانونی وجود ندارد.

حق کسب یا پیشه یا تجارت قانون ۱۳۵۶

- تا قبل از قانون سال 1339 در عرف، سرقتی به عنوان مبلغی که موجرین در ابتدای قرارداد اجاره برای واگذاری حق تقدم به مستأجرین دریافت می نمودند شناخته شده بود ولی در قانون سال 1339 قانون گذار حق کسب و پیشه و تجارت را برای اولین بار در جامعه مطرح نمود و لذا لازم بود آن را تعریف و توصیف نماید.
- ماده یازدهم قانون 1339- میزان حقوق کسب و پیشه و یا تجارت با توجه به موضوعات زیر از طرف دادگاه تعیین می شود:
- ۱ - موقعیت و مرغوبیت محل کسب و پیشه یا تجارت. (سرقتی عرفی)
- ۲ - شرایط و کیفیات اجاره از لحاظ مزایایی که در عقد اجاره برای موجر یا مستأجر منظور گردیده است. (حق انتقال به غیر، تغییر نوع کسب، تغییر و توسعه مورد اجاره و ...) مشابه بخش سرقتی

حق کسب یا پیشه یا تجارت قانون ۱۳۵۶

- ۳ - طول مدت اشتغال (نه مدت اجاره) مستأجر به کسب یا پیشه یا تجارت در مورد اجاره و حسن شهرت او که در معروفیت محل مزبور مؤثر افتاده است. (حق حسن شهرت)
- ۴ - وضع محل اجاره از نظر نوع بنا. (سرقفلی عرفی)
- ۵ - مخارجی که مستأجر به منظور آماده نمودن محل مزبور از حیث قفسه‌بندی و تهیه اشیاء مورد لزوم و سایر تزئینات داخلی متحمل گردیده است. (حق حسن شهرت)
- ۶ - نوع کسب و پیشه یا تجارت مستأجر (اگر محل بورس باشد در سرقفلی عرفی مستتر است، غیر بورس حق حسن شهرت)

مثال: واحد های تجاری میدان انقلاب (اغذیه و گل فروشی) - روبروی دانشگاه تهران

حق کسب یا پیشه یا تجارت قانون ۱۳۵۶

عوامل ذکر شده در قانون کلی و کیفی بوده و لزوماً منطبق بر عوامل مؤثر در تعیین ارزش حق ک.پ.ت نیست. عواملی از قبیل تمایل مشتریان برای بازگشت به محل کسب، رونق یا رکود اقتصادی یا امکان نصب تابلوی تبلیغاتی و یا امکانات الکترونیکی و عوامل دیگری که در حال زوال و یا ظهور هستند و سهم تأثیر کمی آن ها و همچنین اجاره بها لحاظ نشده است. اداره حقوقی دادگستری در نظریه مشورتی شماره 6475/7 مورخ 29/9/1373 آورده است «... مع الوصف تاکنون چنین آئین نامه ای به تصویب نرسیده است. اما آنچه کارشناسان در تعیین میزان حق کسب و پیشه رعایت می کنند به ترتیب عبارت از موقعیت مورد اجاره، شغل مستأجر، مساحت مورد اجاره، طول مدت رابطه استیجاری، میزان اجاره بهاها ماهانه...»

آیا حق ک پ ت تدریج الحصول است؟

- نظر بعضی از حقوقدانان حق ک پ ت تدریج الحصول است در حالیکه بخش مهمی از حق ک پ ت دفعةً حاصل می شود.
- بخش شهرت کسب که موارد کمی را شامل می شود و تدریج الحصول است ولی ممکن است بخاطر بسته بودن محل کسب یا رکود اقتصادی یا عوامل دیگر از بین برود.

روش تفکیک حق ک پ ت

- حق کسب یا پیشه یا تجارت را به دو بخش سرقتی عرفی (تقریباً مشابه سرقتی ماده 6 سال 1376) و حسن شهرت کسب تقسیم می کنیم.
- حق رونق (شهرت) کسب = بخشی از حق کسب یا پیشه یا تجارت ناشی از حسن شهرت کسبی طبق ماده 11 قانون روابط موجر و مستأجر سال 1339
- سرقتی عرفی، پتانسیل متعارف اقتصادی عین مستأجره که با مبلغ اجور نسبت عکس دارد، قاعده پذیر می باشد به عنوان مثال در یک راسته سرقتی واحدهای دارای ارزش یکسانی می باشند و یا در یک مجتمع تجاری بین سرقتی واحدهای طبقه همکف با واحدهای زیر زمین و یا طبقات اول، دوم و... نسبت و رابطه ای وجود دارد.

طرح اصلاح مواد 4 و 19 قانون موجر و مستاجر 56 در تاریخ 3-6-92

ریاست محترم مجلس شورای اسلامی
احتراماً طرح ذیل که به امضای ۲۲ نفر از نمایندگان رسیده است،
جهت طی مراحل قانونی تقدیم می گردد.

مقدمه (دلایل توجیهی):

هر چند در سال ۱۳۷۶ قانون روابط موجر و مستاجر براساس واقعیات و در نظر گرفتن احکام شرع به تصویب رسیده است و از آن تاریخ بسیاری از معضلات و تنگناهای قانون روابط موجر و مستاجر سال ۱۳۵۶ رفع گردید، لیکن همچنان اماکن استیجاری مشمول قانون سال ۱۳۵۶ که عمدتاً در مراکز تجاری قدیمی و دارای سابقه شهرها واقع می باشند، با مشکلات و معضلات قانون مزبور درگیر می باشند. از جمله احکام قانون روابط موجر و مستاجر سال ۱۳۵۶ که موجب اختلاف بین مالک و مستاجر شده و منشأ طرح دعاوی متعدد نزد مراجع قضائی می گردد، موضوع تعدیل اجاره بها و همچنین بحث انتقال منافع و حقوق مستاجر در محل کسب می باشد. برای کمک به رفع این اختلافات طرح اصلاح مواد (۴) و (۱۹) قانون روابط موجر و مستاجر سال ۱۳۵۶ به شرح زیر تقدیم مجلس شورای اسلامی می گردد.

عنوان طرح:

اصلاح مواد (۴) و (۱۹) قانون روابط موجر و مستأجر سال ۱۳۵۶

ماده ۱- ماده (۴) قانون روابط موجر و مستأجر مصوب ۱۳۵۷/۵/۲

به شرح ذیل اصلاح می‌شود:

ماده ۴- موجر و یا مستأجر می‌تواند به استناد ترقی و یا تنزل نرخ تورم درخواست تجدید نظر نسبت به میزان اجاره‌بها را بپتعايد، مشروط به اینکه مدت اجاره منقضی شده و از تاریخ استفاده مستأجر از عین مستأجره یا از تاریخ مقرر در حکم قطعی که بر تعیین یا تعدیل اجاره‌بها صادر شده سه سال تمام گذشته باشد. در صورت عدم توافق موجر و مستأجر، دادگاه بر مبنای شاخص آخرین نرخ تورم متوسط سالیانه اعلامی از سوی بانک مرکزی اجاره‌بها را تعدیل خواهد کرد.

ماده ۲- ماده (۱۹) قانون به شرح ذیل اصلاح می‌شود و تبصره‌های آن به قوت خود باقی خواهد ماند:

ماده ۱۹- در صورتی که مستأجر محل کسب یا پیشه و یا تجارت به موجب اجاره‌نامه، حق انتقال به غیر را داشته باشد می‌تواند برای همان شغل یا مشابه آن منافع مورد اجاره را با سند رسمی به دیگری انتقال دهد.

هرگاه در اجاره‌نامه حق انتقال به غیر سلب شده باشد یا اجاره‌نامه‌ای در بین نبوده و مالک راضی به انتقال به غیر نباشد باید در مقابل تخلیه مورد اجاره، حق کسب یا پیشه و یا تجارت مستأجر را بپردازد و الا مستأجر می‌تواند با تودیع

پانزده درصد (۱۵٪) ارزش حق کسب یا پیشه یا تجارت مذکور با تقاضای مستأجر و به دستور دادگاه بدون رعایت تشریفات دادرسی توسط کارشناس رسمی دادگستری تعیین می گردد. در این صورت دادگاه مزبور دستور تنظیم سند رسمی انتقال در دفترخانه تنظیم کننده سند اجاره نامه سابق یا دفترخانه نزدیک ملک (اگر اجاره نامه رسمی در بین نباشد) را صادر و رونوشت آن را به دفترخانه مربوط ارسال می نماید و مراتب را به موجر نیز اعلام خواهد نمود. مستأجر جدید از هر حیث نسبت به تمام شرایط اجاره قائم مقام مستأجر سابق خواهد بود.

هرگاه ظرف شش ماه از تاریخ ابلاغ حکم قطعی منافع مورد اجاره یا سند رسمی به مستأجر جدید انتقال داده نشود حکم مزبور ملغی الاثر خواهد بود.

حقوق (شروط) سه گانه مالک

- حق انتقال به غیر
- حق تغییر شغل
- حق تغییر یا توسعه
- اغلب عقد اجاره ها مستاجر فاقد حق سه گانه می باشد بنابراین از نظر شروط سه گانه سرقفلی مبنا در بازار بدون حق سه گانه می باشد و چنانچه هر یک از حقوق فوق را داشته باشد بخاطر این امتیاز، سرقفلی مربوطه بیشتر از سرقفلی بازار می باشد.
- - در محدوده قانون قبل از سال 1376، چنانچه حق انتقال به غیر در عقد اجاره نامه مسکوت باشد دلیل به نداشتن حق انتقال به غیر است. به عبارت دیگر وقتی مستأجر حق انتقال به غیر دارد که به او صراحتاً در عقدنامه اعطاء شده باشد (ماده 19 قانون سال 1356)
- اعطای حق تغییر شغل، تغییرات داخلی به مستاجر بسیار نادر است.

سرقفلی عرفی ناشی از حق ک پ ت

- سرقفلی عرفی ناشی از حق ک پ ت تحت تاثیر عوامل متعددی مانند موقعیت، مرغوبیت محل، وضع و نوع بنا، شروط ضمن عقد و مزایا برای موجر یا مستاجر، نوع کسب و سایر عوامل مرتبط با سرقفلی عرفی متعدد و یا در حال تغییر می باشند، (زوال بعضی مشاغل مثل ذغال فروشی، نفت فروشی، پینه دوزی و ... و ظهور بعضی مشاغل مانند خدمات الکترونیک، خدمات رایانه‌ای و ...).
- آنالیز و دسته بندی براساس آن ها معقول نیست بنابراین سرقفلی عرفی ناشی از حق ک پ ت را بر اساس دو معیار آیا مستاجر مبلغ تحت عنوان سرقفلی یا عناوین که مورد قبول دادگاه باشد به موجر پرداخته است یا نه و همچنین مستاجر شروط سه گانه رایج ضمن عقد اجاره (شامل حق انتقال به غیر، تغییر شغل، تغییرات داخلی) ندارد یا در قرارداد مسکوت است و یا دارد. دسته بندی می کنیم.

دسته بندی ارزش سرقفلی عرفی ناشی از حق ک پ ت

مستاجر حقوق سه گانه مالک را دارد	مستاجر حقوق سه گانه (حق انتقال به غیر و تغییر شغل، تغییر و توسعه بنا) ندارد	(سرقفلی عرفی ناشی از حق ک.پ.ت)
100% سرقفلی عرفی رایج و + حقوق مالکانه	100% سرقفلی عرفی رایج و در بازار	پرداخت مبلغی تحت عنوان سرقفلی یا عناوین
رویه کارشناسان + حقوق مالکانه	رویه کارشناسان رسمی دادگستری (45%-55%) سرقفلی عرفی رایج و	عدم پرداخت مبلغی تحت عنوان سرقفلی یا عناوین



ارزش سرقتی عرفی ناشی از حق ک.پ.ت با فرض حقوق مالکانه جمعاً حدود 5% تا 10%

سرقتی عرفی ناشی از حق ک.پ.ت)	مستاجر حقوق سه گانه (انتقال به غیر و...) ندارد	مستاجر حقوق سه گانه مالک را دارد
پرداخت مبلغی تحت عنوان سرقتی یا عناوین	100% سرقتی عرفی رایج و بازار	سرقتی عرفی رایج و بازار + جمعاً 5% تا 10%
عدم پرداخت مبلغی تحت عنوان سرقتی یا عناوین	رویه کارشناسان رسمی دادگستری (45%-55%) سرقتی عرفی رایج و	رویه کارشناسان رسمی دادگستری + جمعاً 5% تا 10%

پرسش و پاسخ



حق شهرت كسب

- فرانسه:

Fonds de commerce

- انگلستان و امريكا

goodwill



عناصر ارزش حسن شهرت ناشی از حق ک پ ت

• مطابق **IVS** شماره 210 ارزشیابی دارایی نامشهود (حق کسب و کار) معمولاً شامل عناصر زیر هستند:

• 1- هم افزایی 2 - فرصت گسترش 3 منافع و مزایای نیروی کار

• 4- مزایای که در آینده حاصل می شود 5- ارزش تداوم فعالیت

• مطابق ماده 11 قانون سال 1339 میزان حسن شهرت کسب به عوامل زیر:

«... 2- طول مدت اشتغال مستأجر به کسب و پیشه یا تجارت در مورد اجاره. 3-

حسن شهرت او که در معروفیت محل مزبور مؤثر افتاده است... 5- مخارجی که

مستأجر به منظور آماده نمودن محل مزبور از حیث قفسه بندی و تهیه اشیاء مورد

لزوم و سایر تزئینات داخلی متحمل گردیده است.» و «... نوع کسب و پیشه یا

تجارت مستأجر.»

ارزشگذاری حق رونق (شهرت) کسب (HR)

- روش بازار محور و هزینه محور به تنهایی بخاطر شفاف نبودن تعریف حسن شهرت کسب چندان کارآمد نیستند.
- راه حل مسئله؟

از روش ترکیبی (هیبرید) حاصل از روش دوم درآمد محور (تبدیل درآمد خالص به دارایی) و بازار محور استفاده می کنیم.

- حق حسن شهرت کسب را مستاجر حاضر در زمان حال (نقد) دریافت می کند در حالیکه بهره بردار بعدی در آینده (احتمالاً) از مشتریان استفاده کند بنابراین ضریب اطمینان لازم است.

ثبات و پایداری حسن شهرت کسب (چسبندگی یا وفاداری مشتریان) از منظر زمان

- مطابق بند 2 ماده 11 قانون 1339 حسن شهرت به عوامل زیر بستگی دارد:
- «... مدت اشتغال مستاجر (نه مدت اجاره) به کسب یا پیشه یا تجارت در محل اجاره
- رابطه تاثیر مدت حسن شهرت متصل به زمان انتقال با ثبات حسن شهرت (وفاداری مشتریان) $Cv = Th^\theta$
- Th = مدت سال های حسن شهرت متصل به زمان انتقال
- θ = توان مدت فرض 0.15



ثبات و پایداری حسن شهرت کسب (چسبندگی یا وفاداری مشتریان) از منظر زمان

- چنانچه مدت شهرت کسب طولانی باشد معمولاً وفاداری مشتریان نیز طولانی ادامه خواهد داشت حال اگر فرض کنیم سود و فروش سالانه حاصل از وفاداری مشتریان برای سال های آینده همان مقدار زمان قطع رابطه استیجاری باشد.
- ارزش خالص حاضر درآمد یکسال زمان قطع رابطه استیجاری برای مدت طولانی، $A=1$
- $NPV/A = C_v = Th^{\theta} \approx 1/i$ نرخ تنزیل/فروش یکسال
- نرخ تنزیل برابر با نرخ تورم بعلاوه ریسک عدم قطعیت ثابت ماندن درآمد در آینده

ثبات و پایداری حسن شهرت کسب (چسبندگی یا وفاداری مشتریان) از منظر زمان

• اگر نرخ تنزیل (نرخ تورم بعلاوه ریسک عدم قطعیت) را 0.50 فرض کنیم.

- $NPV/A = C_v = Th^{\theta} \approx 1/0.5 = 2$
- $(99)^{\theta} \approx 2$
- $\theta \approx 0.15$



تشریح پارامتر پایداری رونق کسب از منظر زمان

(ماخذ کتاب بررسی تحلیلی روابط اقتصادی موجر و مستاجر)

جدول شماره ۱۳-۳ مقادیر (C) فاکتور ثبات و پایداری رونق (شهرت) کسب بر

حسب نسبت مدت اشتغال و توان مدت اشتغال

t_{ri}/t_{rj}	θ	۱	۰.۵	۰.۳	۰.۲۵	۰.۲	۰.۱۵	۰.۱	۰.۰۵	۰.۰۲
۱		۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱
۲		۲	۱/۴۱	۱/۲۳	۱/۱۹	۱/۱۵	۱/۱۰	۱/۰۷	۱/۰۴	۱/۰۱
۳		۳	۱/۷۳	۱/۳۹	۱/۳۱	۱/۲۵	۱/۱۸	۱/۱۲	۱/۰۶	۱/۰۲
۵		۵	۲/۲۴	۱/۶۲	۱/۵۰	۱/۳۸	۱/۲۷	۱/۱۷	۱/۰۹	۱/۰۳
۷		۷	۲/۶۵	۱/۸۰	۱/۶۳	۱/۴۸	۱/۳۴	۱/۲۱	۱/۱۰	۱/۰۴
۱۰		۱۰	۳/۱۶	۲/۰۰	۱/۷۸	۱/۵۹	۱/۴۱	۱/۲۶	۱/۱۲	۱/۰۵
۱۵		۱۵	۳/۸۷	۲/۲۵	۱/۹۷	۱/۷۲	۱/۵۰	۱/۳۱	۱/۱۵	۱/۰۶
۲۰		۲۰	۴/۴۷	۲/۴۶	۲/۱۱	۱/۸۲	۱/۵۷	۱/۳۵	۱/۱۷	۱/۰۶
۳۰		۳۰	۵/۴۸	۲/۷۸	۲/۳۴	۱/۹۷	۱/۶۷	۱/۴۱	۱/۱۹	۱/۰۷
۵۰		۵۰	۷/۰۷	۳/۲۳	۲/۶۶	۲/۱۹	۱/۸۰	۱/۴۸	۱/۲۲	۱/۰۸
۷۵		۷۵	۸/۶۶	۳/۶۵	۲/۹۴	۲/۳۷	۱/۹۱	۱/۵۴	۱/۲۴	۱/۰۹
۱۰۰		۱۰۰	۱۰/۰	۳/۹۸	۳/۱۶	۲/۵۱	۲/۰۰	۱/۵۸	۱/۲۶	۱/۱۰

تعلق حق حسن شهرت کسب

- آن قسمتی از ارزش مالی حسن شهرت کسب (میزان فروش) به مستاجر بعدی تعلق می گیرد و استفاده می کند که مستاجر حاضر نتواند آن را با خود ببرد، ماده 11 «...3 حسن شهرت او که در معروفیت محل مزبور مؤثر افتاده است» بنابراین برند و موارد عمدتاً حسن شهرت مربوط به کسب و محصول است و ارتباطی به محل ندارد بنابراین شامل حق ک پ ت نمی شود (عواملی مانند نیروی کار، ماشین آلات و تجهیزات، توان مالی، نحوه کار، برند، نشان تجاری ثبت شده و... که در زمان انتقال مستاجر با خود می برد)
- در تغییر شغل، برای آن قسمتی از زحمات حسن شهرت مستاجر که نمی تواند با خود ببرد تامین خسارت ملاک عمل می باشد.
- مثال: سحر خیز، شانديز ارم، اغذيه ميدان انقلاب

عوامل موثر در چسبندگی مشتریان به محل کسب



- نوع کسب
- حفظ نوع کسب قبلی
- حفظ نام قبلی
- تحت مدیریت قبلی
- حفظ کارکنان سابق
- حفظ دکوراسیون سابق و حفظ نمای خارجی
- بنابراین بررسی شرایط فوق در انتقال مشتریان مهم است.

چسبندگی مشتریان به محل مورد اجاره = m

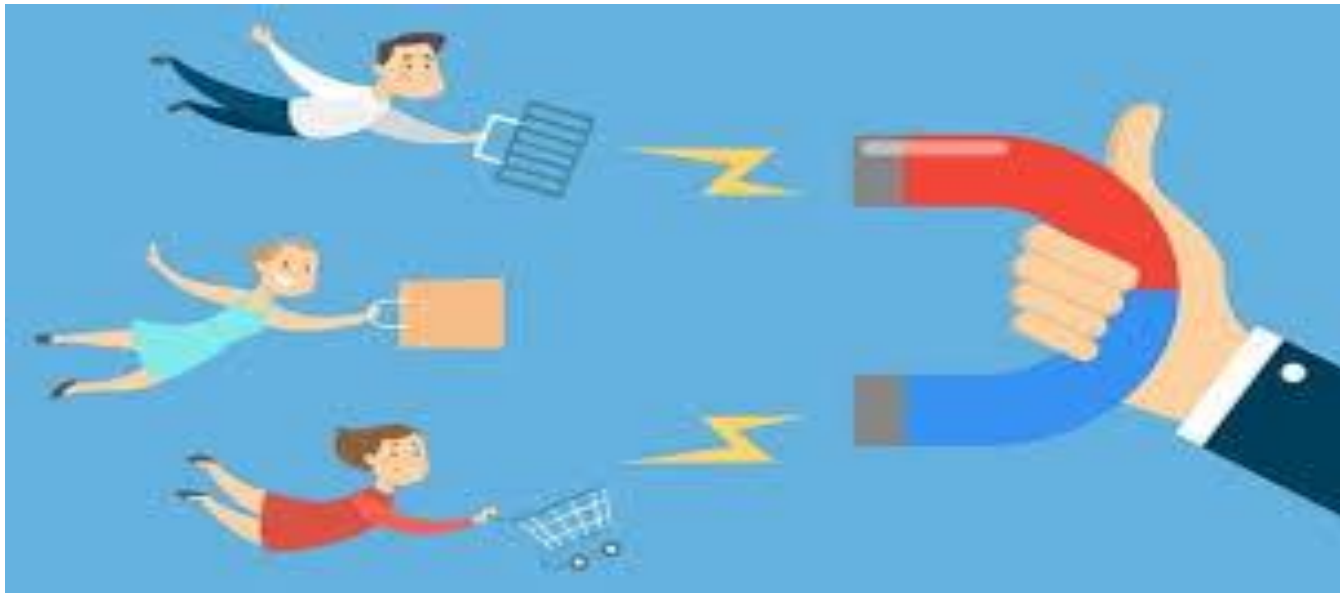
0	خدمت غیر حضوری	خدمت حضوری	1
توزیع کالا			غیر مجازی
تغییر کالا			مجازی
1	غیر برند	برند	0

چسبندگی مشتریان به محل مورد اجاره = m

m	مصادیق	نوع کسب
کم	فروش مجازی کالا	کسب مجازی
کم	شناخته شده برای مشتریان	برند، نام، نشان ثبت شده
0.5	خواربار فروش، میوه فروش، کفاشی، لباس فروشی	توزیع کننده کالا بدون تغییر محسوس + کالا
متوسط	قنادی، آشپزخانه،	تولید و عرضه
متوسط	تعمیرات وسایل	عرضه خدمات غیر حضوری
زیاد	آرایشگاه، رستوران، قهوه خانه، کافی شاپ،	خدمات مستقیم در مدت حضور مشتری
زیاد	گل فروشی	کالای حساس و سلیقه ای
زیاد	درمانگاه، دفتر مهندسی، دفتر های تک، بنگاه مسکن	خدمات فنی تخصصی

چسبندگی مشتریان به محل کسب = m

m	مصادیق	نوع کسب
کم	پزشک، متخصص	شغل قائم به شخص



	نوع شغل	چسبندگی مشریان به محل کسب عواملی که مستاجر نمی‌تواند مشتریان را با خود ببرد	برند، نام یا نشان تجاری ثبت شده قوی باشد m
تا 0.70 0.80	رستورانها و کافه‌ها	موفقیت این مشاغل به شدت به موقعیت مکانی وابسته است. مشتریان معمولاً به دلیل دسترسی آسان، محیط دل‌نشین یا موقعیت استراتژیک (مثلاً نزدیکی به مراکز شلوغ یا جاذبه‌های گردشگری) به این مکان‌ها مراجعه می‌کنند.	تا 0.30 0.50
0.80 تا 0.90	فروشگاه‌های خرده‌فروشی	فروشگاه‌های فیزیکی مانند سوپرمارکت‌ها یا بوتیک‌ها به موقعیت مکانی وابسته هستند. مشتریان معمولاً به دلیل نزدیکی به محل زندگی یا کار خود به این فروشگاه‌ها مراجعه می‌کنند.	0.40 تا 0.60
0.50 تا 0.70	سالن‌های زیبایی و آرایشگاه‌ها	مشتریان این مشاغل معمولاً به دلیل اعتماد به آرایشگر یا نزدیکی به محل زندگی یا کار خود، به یک سالن خاص مراجعه می‌کنند.	0.40 تا 0.60

0.30 یا 0.50	کلینیک‌های پزشکی و دندانپزشکی	بیماران معمولاً به دلیل اعتماد به پزشک یا نزدیکی به محل زندگی خود، به یک کلینیک خاص مراجعه می‌کنند.	0.20 تا 0.40
0.60 تا 0.80	باشگاه‌های ورزشی و سالن‌های بدنسازی	اعضای باشگاه‌ها معمولاً به دلیل نزدیکی به محل زندگی یا کار خود، به یک باشگاه خاص مراجعه می‌کنند.	0.50 تا 0.70
0.10 تا 0.30	مسافرخانه ها و اقامتگاه‌ها	موفقیت هتل‌ها به شدت به موقعیت مکانی وابسته است. هتل‌هایی که نزدیک به جاذبه‌های گردشگری، فرودگاه‌ها یا مراکز تجاری هستند، مشتریان بیشتری جذب می‌کنند.	0.10 تا 0.20
0.50 تا 0.70	تعمیرگاه‌های خودرو	مشتریان معمولاً به دلیل نزدیکی به محل زندگی یا کار خود، به یک تعمیرگاه خاص مراجعه می‌کنند.	0.40 تا 0.60
0.60 تا 0.80	آموزشگاه ها، مؤسسات آموزشی	والدین معمولاً به دلیل نزدیکی به محل زندگی یا اعتبار مدرسه، فرزندان خود را در یک مؤسسه آموزشی خاص ثبت‌نام می‌کنند.	0.30 تا 0.50
0.70 تا 0.90	مراکز خدمات محلی (خشکشویی‌ها، تعمیرگاه‌های لوازم خانگی)	مشتریان این مراکز معمولاً به دلیل نزدیکی به محل زندگی خود، به آنها مراجعه می‌کنند.	0.60 تا 0.80
0.00 تا 0.20	کارگاه‌ها، مکان های تولیدی	کارخانه‌ها به دلیل نیاز به فضای بزرگ، دسترسی به منابع و زیرساخت‌های خاص (مانند برق، آب و حمل‌ونقل) در یک مکان ثابت قرار دارند.	0.00 تا 0.10

محاسبه حق حسن شهرت کسب

مطابق بند 3 ماده 11 قانون سال 1339 عوامل میزان حسن شهرت کسب

- «...3 حسن شهرت او که در معروفیت محل مزبور مؤثر افتاده است»

- حسن شهرت کسب مندرج در قانون موجر و مستاجر متأثر از GOODWILL (دارایی نامشهود) در رابطه با ملک تجاری است.
- ارزشگذاری GOODWILL توسط متقاضیان بر اساس میزان فروش ارزشگذاری می شود نه سود خالص مستاجر.
- همانطور که در مقاله قیمت روز از منظر کارشناسی برای سادگی از **احتمالات و میانگین بازده کسب** مربوطه استفاده می کنیم



عدم ورد به سود و ضرر مستاجر

- هر چند هدف هر بنگاه اقتصادی یا شغلی سودآوری خالص می باشد.
- 1- ورد به سود مستاجر از طریق حاصل تفاضل فروش و هزینه ها اولاً سخت است.
- 2- عدم دقت در هزینه ها و بهره وری (هزینه سرمایه در گردش، ماشین آلات، نیروی انسانی) که متاثر از مدیریت و سایر عوامل می باشد.
- 3- احتمالاً مستاجر برای بدست آوردن حق شهرت بیشتر هزینه ها را کمتر ارایه کند.

تشریح پارامتر ها

b = نسبت سرقفلی به قیمت واحد تجاری آزاد (بدون سرقفلی)

Cv = ثبات و پایداری (مشتریان) حسن شهرت کسب

d = ضربی از سرقفلی برابر با فروش سالانه $d = F/S$

Et = اجاره سالانه واحد تجاری آزاد (بدون سرقفلی)

es = ضربی از سرقفلی برای کاهش اجاره بها ناشی از سرقفلی

et = ضریب تبدیل قیمت واحد تجاری آزاد یا سرقفلی به اجاره بهای سالانه

m = (چسبندگی مشتریان به محل کسب) درصدی از حسن شهرت کسب وابسته

به ملک که مستاجر نمی تواند با خود ببرد، بر خلاف عواملی مانند نیروی کار،

ماشین آلات و تجهیزات، توان مالی، نحوه کار، برند، نشان تجاری ثبت شده و...

که در زمان انتقال مستاجر با خود می برد.

تشریح پارامتر ها

F = فروش سالانه مستاجر: البینه علی المدعی (ماده ۱۲۵۷ قانون مدنی، اثبات ادعا وظیفه مدعی است بنابراین مدعی (مستاجر) باید با ارائه مدارک و دلایل ادعا خود را اثبات نماید) از طریق مستاجر یا از اداره مالیات، کارت خوان، طرح جامع تجارت، یا از منابع دیگر می توان بدست آورد).

F_a = میزان فروش آستانه استمرار کسب

F_h = میزان فروش دارای حسن شهرت کسب

z = میانگین ضریب سود برحسب فروش (استعلام از اتحادیه یا اعضای صنف مربوطه یا ضرایب اداره مالیات برای مشاغل)

g = ضریب مزاد فروش بخاطر حسن شهرت کسب = 1.5

S = سرقفی عرفی مستتر در حق ک پ ت در بازار آزاد

P_t = قیمت واحد تجاری آزاد (بدون سرقفی)

تشریح پارامتر ها

$$g = \text{ضریب مازاد فروش بخاطر حسن شهرت کسب} = 1.5$$

کاسب های معدودی دارای شهرت کسب در صنف مربوطه می باشند و این حسن شهرت کسب از منظر مالی در حق ک پ ت را به ارزش اجاره بهای واحد تجاری آزاد (بدون سرقفلی) که امروزه معمولاً مبلغ زیاد است، ارتباط داد و ضریب مربوطه را می توان از اتحادیه یا از کاسبان صنف مربوطه استعلام کرد.

$$\text{شرط حسن شهرت} \quad z * F_h \geq g * E_t = \text{سود خالص حاصل از فروش حسن شهرت}$$

F_h = میزان فروش دارای حسن شهرت کسب

$$\text{مزیت حسن شهرت کسب} = z * F_h - g * E_t$$

$$i = \text{سود وام رایج در بازار}$$

$$g \geq 1 + i$$

ضرایب تشخیص درآمد مشمول مالیات عملکرد سال ۱۳۷۹

حوزه تهران (۵۵ صفحه)

مصوب کمیسیون تعیین ضرایب مالیاتی

صورتجلسه کمیسیون تعیین ضرایب مالیاتی

در اجرای مقررات بند (الف) ماده ۱۵۴ قانون مالیاتهای مستقیم مصوب اسفندماه ۱۳۶۶ و اصلاحیه‌های بعدی آن، کمیسیون تعیین ضرایب تشخیص درآمد مشمول مالیات به موجب احکام شماره‌های ۹۷/۴۶۲۲۷۳ مورخ ۱۳۹۷/۱۲/۲۵، ۳۹۷/۱۰۰/۱۰/۴۴۲۹۱ مورخ ۱۳۹۷/۱۲/۲۳، ۱۳۹۷/۱۰/۲/۱۵۰۱۶ مورخ ۱۳۹۷/۱۲/۲۰، ۱۴۶۳۳/ب.م مورخ ۱۳۹۸/۰۲/۱۸ و ۱۸۹۰۱/د مورخ ۱۳۹۸/۰۴/۱۸ بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، سازمان نظام پزشکی جمهوری اسلامی ایران، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، اتاق اصناف تهران و سازمان امور مالیاتی کشور با حضور نمایندگان مراجع مذکور طی جلسات متعدد تشکیل و پس از بررسی‌های لازم، حسب مقررات مربوط، جدول ضرایب مالیاتی عملکرد سال ۱۳۹۷ حوزه تهران به انضمام ضوابط اجرایی مربوط را به شرح پیوست تعیین نمودند.



بخش اول - فهرست اشخاص حقوقی و صاحبان مشاغل که به تولید، خرید و فروش کالا

اشتغال دارند

شماره	عنوان	صفحه
۱	حیوانات زنده، محصولات حیوانی و فعالیتهای وابسته	۱
۲	محصولات نباتی، صنایع غذایی و فعالیتهای وابسته	۳
۳	محصولات معدنی و مصالح ساختمانی و فعالیتهای وابسته	۹
۴	فرآوردههای صنایع شیمیایی، نفتی، داروئی، طبی، بهداشتی، آرایشی و فعالیتهای وابسته	۱۱
۵	منسوجات، فرآورده های نسجی، انواع پوشاک و فعالیتهای وابسته	۱۵
۶	انواع کیف و کفش، ساک، چمدان، زین، یراق و سایر اجناس مشابه	۱۹
۷	لوازم برقی خانگی، انواع ماشینهای اداری و رایانه، تجهیزات بیمارستانی، طبی، ورزشی، عکاسی، فیلمبرداری، دستگاههای الکتریکی و مکانیکی و فعالیتهای وابسته	۲۰
۸	وسایل نقلیه، ماشین آلات و تجهیزات و تأسیسات کشاورزی، راهسازی، ساختمانی و صنعتی و فعالیتهای وابسته	۲۴
۹	انواع فلز، مصنوعات فلزی و فعالیتهای وابسته	۲۷
۱۰	انواع چوب، مصنوعات چوبی و فعالیتهای وابسته	۳۱
۱۱	انواع شیشه و مصنوعات شیشه ای و فعالیتهای وابسته	۳۳
۱۲	محصولات لاستیکی، پلاستیکی، کائوچوئی و فعالیتهای وابسته	۳۴
۱۳	انواع پوست، چرم، فرآورده های چرمی و فعالیتهای وابسته	۳۶
۱۴	انواع کاغذ، مقوا و مصنوعات کاغذی، کتاب، مجله، نشریات، لوازم التحریر و فعالیتهای وابسته	۳۷
۱۵	انواع فیلمهای سینمایی و مستند، عکاسی و فعالیتهای وابسته	۳۸
۱۶	سایر انواع کالا و فعالیتهای بازرگانی متفرقه	۴۰

۲- محصولات نباتی، صنایع غذایی و فعالیتهای وابسته

ضرایب مالیاتی عملکرد سال ۱۳۹۷

ملاحظات	درصد از فروش				نوع فعالیت	کد شناسایی فعالیت (آیسیک)			ردیف
	خرده فروش	واردکننده	عمده فروش	تولیدکننده		خرده	عمده	تولید	
* کارخانجات و کارگاههای ذرت خشک کنی، برنج و شالی کوبی ۶٪ از فروش تذکر: فروشنده شالی ۵٪	۸	۱۰	۲	-	انواع غلات: الف: گندم و جو ب: ذرت ج: برنج: ج-۱: داخلی ج-۲: خارجی	۵۲۲۲	۵۱۲۳	۰۱۱۱	۱
	۱۰	۱۵	۳	۸	آرد، پرک و بلغور انواع غلات (به غیر از آرد گندم)		۵۱۲۹	۱۵۳۱	۲
	۱۲	۱۶	۴	۹	کنسرو انواع غلات		۵۱۲۹	۱۵۱۹	۳
	۱۰	۱۴	۴	۸	خمیر مایه خشک و بهبود دهنده آرد			۱۵۴۸	۴
	۱۱	۱۶	۳	۹	انواع ماکارونی، رشته و محصولات آردی مشابه	۵۲۲۲	۵۱۲۹	۱۵۴۴	۵
	۱۲	۱۴	۳	۹	انواع حبوبات نظیر نخود، لوبیا، عدس، ماش و آرد، پرک، لپه و بلغور آنها	۵۲۲۲	۵۱۲۳	۰۱۱۱ ۱۵۴۸	۶

۱۵	۱۸۱۰	۵۱۳۱	۵۲۳۲	انواع البسه زیر اعم از مردانه، زنانه و بچه گانه	*	۵	۱۸	**	* زنانه ۱۳٪ و سایرین ۱۰٪ ** زنانه ۲۰٪ و سایرین ۱۵٪
۱۶	۱۸۱۰	۵۱۳۱	۵۲۳۲	انواع پیراهن اعم از مردانه، زنانه و بچه گانه	۹	۵	۱۸	۱۵	تذکره: تولیدکننده و خرده فروش پیراهن زنانه به ترتیب ۱۴٪ و ۲۰٪ تذکره ۲: پیراهن دوز اجرت بگیر (تکی دوز ۲۵٪ و سری دوز ۱۵٪) تذکره ۳: فروشنده محصولات خارجی ۳۵٪
۱۷	۱۷۳۲	۵۱۳۱	۵۲۳۲	انواع جوراب اعم از مردانه، زنانه و بچه گانه	۹	۵	۲۰	۱۶	
۱۸	۱۸۱۰	۵۱۳۱	۵۲۳۲	انواع کلاه، دستکش و کمر بند	۱۱	۵	۱۸	۱۶	
۱۹	۱۸۱۰	۵۱۳۱	۵۲۳۲	انواع روسری، شال، مقنعه و چادر زنانه	۱۲	۵	۱۸	۱۸	تذکره: فروشنده محصولات خارجی ۳۰٪
۲۰	۱۸۱۰	۵۱۳۱	۵۲۳۲	انواع لباس عروس	۱۵	۷	۳۰	۳۰	تذکره: کرایه دهنده ۶۵٪ از وجوه دریافتی تذکره ۲: فروشنده محصولات خارجی ۴۰٪

ردیف	کد شناسایی فعالیت (آیسیک)			نوع فعالیت	درصد از فروش				ملاحظات
	تولید	عمده	خرده		تولیدکننده	عمده فروش	واردکننده	خرده فروش	
۸	۱۵۱۹	۵۱۲۹		کنسرو انواع حیوانات	۹	۴	۱۴	۱۲	
۹	-۱۱۲ ۱۵۴۷	۵۱۲۹	۵۲۲۲	انواع چای	۵	۳	۵۵	۹	الف: خشک کردن، سورت (طبقه بندی) و بسته بندی چای ٪۶ ب: صرفاً بسته بندی و فروش چای ٪۸ ج: اجرت گیری موارد (الف) و (ب) فوق ٪۲۰ از اجرت دریافتی د: واردکننده ٪۹ (واردات و بسته بندی توأم ٪۱۲)
۱۰	۱۵۴۸	۵۱۲۹	۵۲۲۲	انواع قهوه، کاکائو، نسکافه و نیز پودر و خمیر حاصل از آن	۱۰	۵	۱۶	۱۲	
۱۱	-۱۱۱ ۱۶۰۰	۵۱۲۹ ۵۱۲۵	۵۲۵۹	انواع سیگار، توتون و تنباکو	۱۴	۵	۲۰	۱۴	تذکر: عمده فروش انواع سیگار: الف- توزیع کننده سراسری (کشوری) ٪۱/۵ ب- توزیع کننده استانی ٪۲/۵
۱۲	-۱۱۱ -۲۰۳	۵۱۲۴	۵۲۳۱	انواع گیاهان طبی، دارویی و دمنوش های گیاهی	۸	۵	۱۶	۱۳	
۱۳	-۲۰۳ ۲۴۲۳	۵۱۲۴ ۵۱۲۵	۵۲۳۱	انواع عرقیات و شیرهای گیاهی و نیز مواد جنگلی از قبیل مازوج، گزنگین، سقز، کتیرا و غیره	۸	۵	۱۴	۱۳	
۱۴	-۵۰۱			انواع گیاهان دریایی و اسفنج	۱۰	۵	۱۸	۱۳	
۱۵	-۱۱۱ -۱۱۲	۵۱۲۵	۵۲۳۸	انواع بذر و پیاز گل و گیاه و سبزیجات و امثال آنها	۹	۵	۱۴	۱۰	تذکر: تولیدکننده انواع بذر گندم و جو ٪۷
۱۶	-۱۱۲	۵۱۲۵	۵۲۳۸	انواع نهال، نشاء، قلمه، درختچه، گیاهان زینتی و گل طبیعی	۹	۵	۱۴	۱۲	تذکر: خرده فروشی انواع گل طبیعی درجه یک ٪۱۵، درجه دو ٪۱۲ و درجه سه ٪۱۱
۱۷	-۱۱۲ -۱۱۳	۵۱۲۶	۵۲۳۱	انواع میوه، صیفی، مرکبات، سبزیجات، قارچ و گیاهان ریشه ای خوراکی	۹	۵	۲۵	۵۵	الف: عمده فروش ٪۵ و بار فروشی که معاملات سلف انجام می دهد ٪۲۸ ب: خرده فروشی محصولات این ردیف: الف- در میادین میوه و تره بار ٪۱۵ ب- در سایر فروشگاه ها ٪۱۹ (عرضه محصولات ممتاز به صورت بسته بندی ٪۲۱) تذکر: خرده کردن و فروش انواع سبزی ٪۱۲

بخش دوم- فهرست اشخاص حقوقی و صاحبان مشاغل که به انجام دادن خدمات

اشتغال دارند

شماره	عنوان	صفحه
۱	بانکها و مؤسسات مالی و اعتباری، بیمه‌ها، سازمانهای بورس، کارگزاران بورس و فعالیتهای وابسته	۴۵
۲	صنعت آب، برق، گاز، امور پست و مخابرات و فعالیتهای خدماتی وابسته	۴۶
۳	خدمات حمل و نقل زمینی، هوایی و دریایی اعم از مسافرو یا بار و فعالیتهای وابسته	۴۹
۴	هتل، متل، مهمانسرا، مهمانپذیر، مسافرخانه، تالار و سالنهای پذیرایی، رستوران، کافه رستوران و فعالیتهای وابسته	۵۱
۵	بسته‌بندی، توزیع و پخش انواع کالا، خدمات تبلیغاتی و نمایشگاهی و فعالیتهای حق‌العملکاری و بازاریابی (غیر مذکور در سایر ردیفهای این مجموعه)	۵۳
۶	مراکز آموزشی و پرورشی، دانشگاهها و مراکز آموزش عالی، آموزشگاههای علمی آزاد و سایر آموزشگاهها	۵۵
۷	خدمات چاپ و فعالیتهای وابسته	۵۶
۸	امور اداری، مالی، حسابداری و حسابرسی، دفترداری و رایانه‌ای، تحقیقاتی، کارشناسی، مدیریت و مشاوره، وکالت، ترجمه و سایر فعالیتهای مشابه	۵۷
۹	خدمات پیمانکاری راه و ساختمان، معدن، تأسیسات فنی و صنعتی، مهندسی مشاور، شهرسازی، نقشه‌کشی و سایر خدمات مرتبط (غیر مذکور در سایر ردیفهای این مجموعه)	۵۹
۱۰	سینماها، تماشاخانه‌ها، مکانهای ورزشی، فرهنگی و تفریحی و سایر فعالیتهای مشابه	۶۳
۱۱	بیمارستانها، زایشگاهها، آسایشگاهها، درمانگاهها، آزمایشگاهها و خانه‌های سالمندان، خدمات گروه پزشکی، دامپزشکی، طبی و بهداشتی و سایر فعالیتهای وابسته	۶۵
۱۲	خدمات آرایشی و بهداشتی نظیر انواع آرایشگاه، گرمابه، خشکشویی و فعالیتهای وابسته	۷۱
۱۳	خدمات اجرتی تولید، تعمیر، سرویس، بازسازی، نصب و راه‌اندازی و سایر فعالیتهای خدماتی و اجرتی متفرقه (غیر مذکور در سایر ردیفهای این مجموعه)	۷۲

۴- هتل، مهمانسرا، مهمانپذیر، مسافر خانه، تالار و سالنهای پذیرایی، رستوران، کافه رستوران و فعالیتهای وابسته

ضرایب مالیاتی عملکرد سال ۱۳۹۷

ردیف	کد شناسایی فعالیت (آیسیک)	نوع فعالیت	درصد از وجوه دریافتی	ملاحظات
۱۱	۵۵۲۱	چلوکباب و چلوخورش:		تذکر: جهت محاسبه درآمد مشمول مالیات صاحبان مشاغل این ردیف که بدون داشتن سالن پذیرایی اقدام به عرضه غذای آماده می نمایند، حسب مورد از ضرایب مالیاتی ردیف ۱۳ صفحه ۵۲ استفاده شود.
		الف: ممتاز	۲۰	
		ب: درجه یک	۱۸	
		ج: درجه دو	۱۵	
		د: درجه سه	۱۴	
۱۲	۵۵۲۴	جگرکی، طبخ، کبابی، حلیم، آش و غیره:		
		الف: ممتاز	۱۸	
		ب: معمولی	۱۴	
۱۳	۵۵۲۱	تهیه و پخش غذای آماده (بدون داشتن سالن پذیرایی - بیرون بر)		
		الف: ممتاز	۲۲	
		ب: معمولی	۱۲	
۱۴	۵۵۲۱	تهیه انواع غذا جهت ادارات، مهمانیها و مجالس مختلف	۲۰	تذکر: در صورتیکه مواد اولیه توسط کارفرما تهیه شود ۲۵٪ از اجرت دریافتی

کافه قنادی:	۱۸	۵	۱۵۴۶ ۵۵۲۳
درجه یک	۱۴		
درجه دو			
کافه تریا، کافه نان و کافه شاپ	۳۳	۶	۵۵۲۳
قهوه خانه و چایخانه:		۷	۵۵۲۳
الف: با سرو غذا	۱۵		
ب: بدون سرو غذا	۱۰		
بوفه داران	۱۳	۸	۵۵۲۱
اغذیه فروشی شامل انواع ساندویچ، پیتزا، مرغ و ماهی سوخاری و نظایر آن:		۹	۵۵۲۲
الف: ممتاز	۲۰		
ب: درجه یک	۱۹		
ج: درجه دو	۱۵		
د: درجه سه	۹		
تالارها و سالنهای پذیرایی، کافه رستوران، رستوران، سلف سرویس و سفره خانه های سنتی:		۱۰	۵۵۲۱
الف: ممتاز (درجه یک)	۲۰		
ب: معمولی (درجه دو و سه)	۱۵		

پرسش و پاسخ



روش محاسبه حق حسن شهرت کسب؟ :

مطابق روش دوم درآمد محور (سود خالص)

شرط استمرار کسب

سود خالص حاصل از فروش (سرمایه گذاری) = حاصل مبلغ فروش منهای کلیه هزینه ها از جمله دستمزد کار و مدیریت مستاجر، که مستقل از هزینه (اجاره محل) می باشد.

اجاره بهای سالانه ملک آزاد (بدون سرقفی) $= Et \leq z * Fa$ = سود خالص حاصل از فروش

Fa = میزان فروش آستانه استمرار کسب

شرط حسن شهرت $= z * Fh \geq g * Et$ = سود خالص حاصل از فروش حسن شهرت

Fh = میزان فروش دارای حسن شهرت کسب

$= z * Fh - g * Et$ = مزیت حسن شهرت کسب

اگر مزیت حسن شهرت کسب صفر یا منفی شود حق حسن شهرت مستاجر صفر می شود

حق حسن شهرت صفر می شود $d \leq g * et / z$ or $Fh \leq g * Et / z$

محاسبه حق حسن شهرت کسب

مطابق روش دوم درآمد (سود خالص)

$$\text{حق حسن شهرت} = m * C_v * (z * F_h - g * E_t)$$

$$F_h = d * S \quad \& \quad E_t = (S/b) * e_t$$

$$\text{حق حسن شهرت} = m * C_v * [z * d * S - g * (S/b) * e_t]$$

$$\text{حق حسن شهرت} = m * C_v * S * (z * d - g * e_t / b)$$

$$b = 0.9 \quad \& \quad e_t = 0.045 \quad \& \quad g = 1.5 \quad \text{فرض شود}$$

$$\text{حق حسن شهرت} = m * C_v * S * (z * d - 0.075)$$

شرط تعلق حسن شهرت به مستاجر

$$d \geq 0.075 / z$$

مثال اول

- یک رستوران، فروش سالانه سال جاری 900 واحد که طی 30 سال رونق (گذشته) متصل به زمان انتقال نوسان شدیدی نداشته، سرقفی مغازه 4000 واحد، میانگین سود خالص از فروش صنف رستوران در همان شهر یا محل. 0.5 ، چسبندگی مشتریان به محل کسب (حسن شهرت کسب میزان باقیمانده از حسن شهرت کسب که مستاجر با خود نمی تواند ببرد) 0.60 و توان مدت رونق کسب 0.15 فرض می شود، ضریب افزایش فروش برای حسن شهرت کسب طبق نظر اتحادیه صنف رستوران 1.7، اجاره محل بدون سرقفی ماهانه 20 واحد می باشد.

$$\text{حق حسن شهرت} = m * C_v * (z * F_h - g * E_t)$$

$$C = Tr^{0.15} = 30^{0.15} = 1.66$$

شرط تعلق شهرت کسب

$$0.5 * 900 - 1.7 * 240 = 42 \geq 0$$

$$\text{واحد} = 0.60 * 1.66 * [0.5 * 900 - 1.7 * 240] = 41.8$$

ادامه مثال اول

واحد $41.8 = \text{حق حسن شهرت}$

- چنانچه مستاجر مبلغی تحت عنوان سرقفلی یا عناوین به مالک نپرداخته باشد ضریب کاهش عدم پرداخت سرقفلی را 0.5 در نظر گرفته شود و به فرض مستاجر حق تغییر و توسعه داشته باشد و این حق را 2% سرقفلی فرض کنیم.

سقفلی عرفی بطور تقریبی = 4000

کل حق کسب یا پیشه یا تجارت مستاجر

$$0.5 * 4000 + 0.02 * 4000 + 41.8 = 2121.8$$



مثال دوم برحسب سرقفلی

- یک فروشگاه قنادی، فروش سالانه سال جاری 400 واحد که طی 40 سال رونق (گذشته) متصل به زمان انتقال نوسان شدیدی نداشته، سرقفلی مغازه 800 واحد، سود خالص از فروش صنف قناد در همان شهر یا محل 0.30، چسبندگی مشتریان به محل کسب (میزان باقیمانده از حسن شهرت کسب که مستاجر نمی تواند با خود ببرد) 0.50 و توان مدت رونق کسب 0.15 فرض می شود، ضریب افزایش فروش برای حسن شهرت کسب 1.5، ضریب تبدیل قیمت ملک تجاری به اجاره سالانه 0.045، نسبت سرقفلی به قیمت واحد تجاری بدون سرقفلی 0.9

$$\text{حق حسن شهرت} = m * C * S * (z * d - g * et / b)$$

- $C = Tr^{0.15} = 40^{0.15} = 1.74$

- شرط استحقاق حسن شهرت

$$[0.30 * (400/800) - 1.50 * 0.045/0.9] = 52.2 \geq 0$$

$$\text{حق حسن شهرت} = 0.50 * 1.74 * 800 * [0.30 * (400/800) - 1.50 * 0.045/0.9] = 52.2 \text{ واحد}$$

ادامه مثال دوم بر حسب سرقتی

واحد 52.2 = حق حسن شهرت

- چنانچه مستاجر مبلغی تحت عنوان سرقتی یا عناوین به مالک پرداخته باشد و به فرض مستاجر حق انتقال به غیر داشته باشد و این حق را 3% سرقتی فرض کنیم.

سرقتی عرفی بطور تقریبی = 800

کل حق کسب یا پیشه یا تجارت مستاجر

$$800 + 0.03 * 800 + 52.5 = 876.5$$



تذکر

- نقل و انتقالات همیشه همراه با هزینه‌هایی می‌باشد لذا مستأجر فعلی جهت کسب در محل دیگر نیاز به سرقفلی به علاوه هزینه نقل و انتقالات دارد و از طرف دیگر عایدی موجر، حاصل از دریافت از مستأجر جدید منهای پرداخت به مستأجر فعلی و هزینه نقل و انتقالات و مالیات می‌باشد.

- قیمت املاک و سرقفلی از طریق مکانیزم بازار آزاد یعنی عرضه و تقاضا و براساس قاعده چانه‌زنی تعیین می‌گردد. لذا کارشناسان بازه‌ای (دامنه‌ای) از قیمت را برآورد می‌نمایند چنانچه قیمت اعلامی از طرف کارشناسان به گونه‌ای باشد که مستأجر فعلی قادر به تأمین محل کسب نگردد و سود معنی‌داری را نصیب موجر نماید، موجر به نقل و انتقالات سوداگرانه روی خواهد آورد. مبلغی معمولاً حدود 10 تا 20 درصد مبلغ معامله، معروف به حق مالکانه جهت موافقت موجر با انتقال به وی پرداخت می‌شود لذا لازم است در اعلام نظریه‌ها کارشناسان جانب احتیاط را در این خصوص رعایت نمایند.

ارزش ملکیت واحدهای (مشمول حق ک. پ.ت)

- ارزش ملکیت برابر است با ارزش واحد تجاری منهای بخش سرقفلی عرفی از قیمت ملک تجاری
- حدود قیمت سرقفلی 85% تا 90% قیمت ملک تجاری است (باتوجه به مساحت کل تجاری و مساحت داخلی سرقفلی) بنابراین حدود قیمت ملکیت بطور تقریبی 10% تا 15% قیمت واحد تجاری می باشد.
- امروزه واحدهای تجاری تفکیک شده و دارای سند مستقل، سرقفلی بدون ملکیت و با ملکیت در بازار عرضه می شود بنابراین می توان ارزش ملکیت را مستقیماً از بازار (روش بازار محور) بدست آورد. معمولاً بهترین متقاضی، خود مستأجر صاحب سرقفلی می باشد

عنوان طرح:

اصلاح مواد (۴) و (۱۹) قانون روابط موجر و مستأجر سال ۱۳۵۶

ماده ۱- ماده (۴) قانون روابط موجر و مستأجر مصوب ۱۳۵۷/۵/۲

به شرح ذیل اصلاح می‌شود:

ماده ۴- موجر و یا مستأجر می‌تواند به استناد ترقی و یا تنزل نرخ تورم درخواست تجدیدنظر نسبت به میزان اجاره‌بها را بپتعايد، مشروط به اینکه مدت اجاره منقضی شده و از تاریخ استفاده مستأجر از عین مستأجره یا از تاریخ مقرر در حکم قطعی که بر تعیین یا تعدیل اجاره‌بها صادر شده سه سال تمام گذشته باشد. در صورت عدم توافق موجر و مستأجر، دادگاه بر مبنای شاخص آخرین نرخ تورم متوسط سالیانه اعلامی از سوی بانک مرکزی اجاره‌بها را تعدیل خواهد کرد.

ماده ۲- ماده (۱۹) قانون به شرح ذیل اصلاح می‌شود و تبصره‌های آن به قوت خود باقی خواهد ماند:

ماده ۱۹- در صورتی که مستأجر محل کسب یا پیشه و یا تجارت به موجب اجاره‌نامه، حق انتقال به غیر را داشته باشد می‌تواند برای همان شغل یا مشابه آن منافع مورد اجاره را با سند رسمی به دیگری انتقال دهد.

هرگاه در اجاره‌نامه حق انتقال به غیر سلب شده باشد یا اجاره‌نامه‌ای در بین نبوده و مالک راضی به انتقال به غیر نباشد باید در مقابل تخلیه مورد اجاره، حق کسب یا پیشه و یا تجارت مستأجر را بپردازد و الا مستأجر می‌تواند با تودیع

پانزده درصد (۱۵٪) ارزش حق کسب یا پیشه یا تجارت مذکور با

تقاضای مستأجر و به دستور دادگاه بدون رعایت تشریفات دادرسی توسط کارشناس رسمی دادگستری تعیین می گردد. در این صورت دادگاه مزبور دستور تنظیم سند رسمی انتقال در دفترخانه تنظیم کننده سند اجاره نامه سابق یا دفترخانه نزدیک ملک (اگر اجاره نامه رسمی در بین نباشد) را صادر و رونوشت آن را به دفترخانه مربوط ارسال می نماید و مراتب را به موجر نیز اعلام خواهد نمود. مستأجر جدید از هر حیث نسبت به تمام شرایط اجاره قائم مقام مستأجر سابق خواهد بود.

هرگاه ظرف شش ماه از تاریخ ابلاغ حکم قطعی منافع مورد اجاره یا سند رسمی به مستأجر جدید انتقال داده نشود حکم مزبور ملغی الاثر خواهد بود.

ارزش ملکیت واحدهای تجاری مشمول حق ک.پ.ت

- در مورد واحدهای تجاری تفکیک نشده امکان روش بازار محور وجود ندارد و باید از روش قیمت ملک تجاری منهای سرقفلی عرفی بخش حق ک.پ.ت استفاده نمود.
- جمع ارزش خالص اجور و درآمد های حاصل از شروط ضمن عقد (حق انتقال به غیر و...) و ارزش باز خرید حق ک.پ.ت می باشد و معمولاً ارزش ملکیت در این حالت کمتر از ارزش ملکیت روابط 1376 می باشد.

عدم ورود به محاسبه ارزش ملکیت بدون سرقفلی

- ارزش ملکیت دارای سند جداگانه به طور بسیار تقریبی می توان قیمت آن را برابر با ارزش ملک پشت جبهه با کاربری مربوطه دانست. به عنوان مثال اگر منطقه مربوطه کاربری مسکونی داشته باشد قیمت برابر با ارزش ملک مسکونی است.

- اگر واحد تجاری تفکیک نشده باشد و دارای سندی جداگانه نباشد، امکان عرضه مستقل ملکیت واحد تجاری در بازار وجود ندارد ارزش تقریبی ملکیت حدود ثلث ارزش ملک پشت جبهه با کاربری مربوطه دانست. در صورتی که مدت قرارداد محدود باشد آنگاه بر حسب نوع سرقفلی و ارزش آن بر حسب مدت باقی مانده از قرارداد، ارزش ملکیت بین مقدار فوق و قیمت بازار آزاد ارزش ملکیت واحد تجاری تفکیک نشده خواهد بود.

نکات کاربردی و قواعد سرانگشتی

- سرقفلی = $100 \times (\text{اختلاف اجاره ملک با و بدون سرقفلی})$

- در صورت درخواست مجزای سرقفلی و حق ک پ ت توسط مرجع قضایی، بابت حق ک پ ت برای سال های دایر 1.5% و برای سال های بسته بودن 0.75% مبلغ سرقفلی حداکثر 50% بشرطی که مجموع سرقفلی و حق ک پ ت از کل ارزش سرقفلی بیشتر نباشد.

رشته ها

مسعود علیزاده

نکات کاربردی و قواعد سر انگشتی

- همواره به تبدیل کل مساحت تجاری به مساحت داخلی سرقفی دقت شود.
- ارزش اجاره بهای ملک تجاری بدون سرقفی:
- ماگزیمم دو مدار زیر:
- ۸۰٪ ارزش ملک مسکونی در ضریب اجاره واحد های مسکونی و تجاری
- دو سوم (۲/۳) ارزش سرقفی یا سرقفی عرفی ناشی از حق ک پ ت ضربدر ۱۵٪

نکات کاربردی و قواعد سر انگشتی

- عمق پشت جبهه تجاری 20 متر لحاظ می شود.
- ارزش پشت جبهه حدود 70% ارزش بر محاسبه می شود.
- ارزش تقریبی هر متر مربع زیر زمین با دسترسی فقط از داخل واحد تجاری حدود 35% - 25% هر متر مربع همکف و هر متر مربع بالکن یا نیم طبقه واحد تجاری فقط با دسترسی از داخل واحد تجاری حدود 25% - 40% هر متر مربع همکف می باشد.

نکات کاربردی و قواعد سر انگشتی

- واحد تجاری تا یک پله و عرض پله $1/2$ به عنوان مبنا
- به ازای هر پله اضافی 4% قیمت کسر بصورت نزولی (با افزایش تعداد پله ضریب کمتر) می شود
- تا عرض 90 سانتی متر به ازای هر 10 سانتی متر کاهش عرض پله 10% قیمت کسر می شود.
- کمتر از 90 سانتی عرض متر تا 60 سانتی متر به ازای هر 10 سانتی متر کاهش، قیمت 20% کسر می شود.
- واحد تجاری دو بر با توجه به عرض گذر فرعی نسبت به اصلی، از 10% تا 40% با توجه پخ گذر اضافه می شود.

نکات کاربردی و قواعد سر انگشتی

- عمق پشت جبهه تجاری 20 متر لحاظ می شود
- اجاره بهای سالانه ملک تجاری $2/5\%$ تا 3% قیمت ملکی
- ارزش ملکیت 80% ارزش ملک مسکونی و کمتر از 15% قیمت ملک تجاری نباشد. و اگر قدر السهم زیاد باشد ارزش کل ملک منهای ارزش سرقفلی یا سرقفلی عرفی ناشی از حق ک پ ت می باشد.

مسعود علیزاده

نکات کاربردی و قواعد سر انگشتی

- ارزش سرقفلی عرفی بالکن در مغازه های با ارتفاع حداقل ۴/۵ متر حدود ۵۰٪ و مغازه با ارتفاع ۳ متر حدود ۳۰٪ محاسبه می شود.
- انبار تجاری حدود ۳۰٪ همکف تجاری می باشد.
- زیر زمین با دسترسی داخل ۱۵٪ تا ۲۵٪
- نیم طبقه دسترسی از داخل ۳۳٪ تا ۴۰٪
- در املاک وقفی حدود ۳۰٪ مبلغ سرقفلی عرفی را صاحب عرصه طلب می کند.

نکات کاربردی و قواعد سر انگشتی

- ارتفاع بیش از ۳ متر هر نیم متر اضافی ۷٪ قیمت افزایش می یابد.
- انبار تجاری در همکف ۲۵٪ و زیرزمین و طبقه اول ۱۵٪ قیمت همکف فرض می شود.
- بالکن با ارتفاع کمتر از ۱/۸ متر ۲۰٪ سرقفی عرفی همکف
- ضریب کاهنده بخش های غیر قابل دید (پستو) = 70%
- فرقی بین حق ک پ ت و یا سرقفی عرفی املاک وقفی با طلق وجود ندارد.

برگزاری دوره ها

ردیف	موضوع	روش	مصادیق	مثال بررسی شده	صلاحیت مورد نیاز	رشته
1	مبانی گزارش نویسی و نظریه کارشناسی	کارشناسان رسمی دادگستری	کلیه گزارشات کارشناسی رسمی	گزارش نمونه	کارشناس رسمی	همه رشته ها
2	مبانی ارزیابی	استاندارد IVS	ارزیابی انبوهی	-	هرگونه ارزیابی	همه رشته ها
3	ارزیابی مورد های کارشناسی رایج	ارزشگذاری بازار محور	آپارتمانها، محصولات رایج، لوازم خانگی رایج، خودرو رایج، ابزار رایج، ...	ارزیابی آپارتمانها	هرگونه ارزیابی	همه رشته ها
4	ارزیابی محصولات با اجزاء یا نهاده رایج، خسارات	ارزشگذاری هزینه محور	انواع پروژه ها، تعیین انواع خسارات	ساختمان	هرگونه ارزیابی	همه رشته ها
5	ارزیابی حق مدت دار	ارزشگذاری درآمد محور	حق صلح سکنی، رقبی، بیمه مدت دار ...	حق صلح سکنی	هرگونه ارزیابی	همه رشته ها
6	ارزیابی حق مدت دار توام با عدم قطعیت	ارزشگذاری درآمد محور با ریسک	حق صلح عمری، بیمه عمر، حق مشروط، ...	حق صلح عمری	هرگونه ارزیابی	همه رشته ها
7	ارزیابی نهاده پیچیده	ارزشگذاری هیبرید	معدن، منبع آب طبیعی، زمین کشاورزی یا غیر کشاورزی، جایگاه ها، کارخانجات، تجهیزات خدماتی ...	زمین کلنگی	هرگونه ارزیابی	همه رشته ها
8	ارزیابی محصول نیمه تمام توام با ریسک	ارزشگذاری هیبرید	ساختمان نیمه تمام، دستگاه نیمه تمام، ...	ساختمان نیمه تمام	هرگونه ارزیابی	همه رشته ها
9	تعیین اجاره بها	ارزشگذاری بازار محور، درآمد محور	انواع اجاره بها، قرض الحسنه، اجرت المثل، اجور گذشته،	اجاره بها مسکونی	هرگونه ارزیابی	همه رشته ها

برگزاری دوره ها

10	ارزیابی سرقتی	بازار محور	سرقتی بعد از قانون 1376 ر م م	سرقتی اماکن تجاری	ارزیابی اجاره بها	راه و ساختمان
11	حق کسب یا پیشه یا تجارت	ارزشگذاری هیپرید	اماکن کسب قبل از قانون 1376 ر م م	اماکن کسب	ارزیابی اجاره بها	راه و ساختمان
12	تعدیل اجاره بها	عرف کارشناسان رسمی	تعدیل اجاره بهای مشمول حق کسب	اماکن کسب	حق کسب یا پیشه...	راه و ساختمان
13	انواع قیمت ها و قیمت عادله روز	مقاله	انواع قیمت ها و تفاوت قیمت روز با قیمت عادله روز	تملک دولتی و شهرداری	هرگونه ارزیابی	همه رشته ها
14	تئوریزه کردن قیمت روز	مقاله	تئوریزه کردن قیمت روز از منظر کارشناسی رسمی	متغیر تصادفی	هرگونه ارزیابی	همه رشته ها
15	اختلاف فاحش	مقاله	تحلیل و محاسبه اختلاف فاحش در ارزیابی	مورد کاوی	هرگونه ارزیابی	همه رشته ها
16	ابزارهای تحلیلی	انواع تحلیل ها	ابزارهای تحلیلی در کارشناسی رسمی	راه و ساختمان	هرگونه ارزیابی	همه رشته ها
17	حق الامتیاز، مجوزات	درآمد محور	ارزیابی انواع مجوزات، پروانه ها و حق الامتیاز ها	جواز ساختمان	هرگونه ارزیابی	همه رشته ها
18	مبانی ارزیابی دارایی های نامشهود	ارزشگذاری هیپرید	دارای نامشهود در اکثر رشته ها	راه و ساختمان	بعد از صلاحیت های ارزیابی	همه رشته ها

بَا تَشْكُر