املاک جلیلی · مرجع خریدار

چارچوب بررسی دقیق پیش‌فروش

دوازده پرسشی که پیش از توصیه‌کردن هر پروژهٔ پیش‌فروش در دبی به مشتری از خودمان می‌پرسیم — و تفاوت یک پاسخ واقعی با یک پاسخ تبلیغاتی.

یوسف جلیلی

نسخهٔ ۲۰۲۶

بیشترِ پروژه‌هایی که هر سال در دبی راه‌اندازی می‌شوند، عکس‌های خوبی دارند، تبلیغات خوبی دارند، و برای اکثر خریداران گزینهٔ مناسبی نیستند.

تفاوت این دو معمولاً در بروشور دیده نمی‌شود. این همان چارچوبی است که پیش از آنکه نام‌مان را پشت توصیهٔ یک پروژهٔ پیش‌فروش بگذاریم، خودمان از آن استفاده می‌کنیم — نه فهرستی از چیزهایی که هر پروژه باید داشته باشد، بلکه پرسش‌های واقعی، به همان ترتیبی که می‌پرسیم، و اینکه یک پاسخ جدی به هرکدام چه شکلی دارد در برابر یک پاسخ تبلیغاتی.

هر طور که برایتان مفید است از آن استفاده کنید. می‌توانید آن را نظر دومی بدانید دربارهٔ پروژه‌ای که همین حالا در نظر دارید. یا با آن ببینید چند گزینه، وقتی رندرها را کنار بگذارید، واقعاً چطور با هم مقایسه می‌شوند.

چارچوب

۱ کارنامهٔ تحویل، نه کارنامهٔ راه‌اندازی

بپرسید از پروژه‌های قبلیِ این توسعه‌دهنده، چندتا در همان تاریخی تحویل شد که در قرارداد فروش آمده بود؟ منظور تاریخ قرارداد است، نه تاریخ تبلیغات.

چرا مهم است بروشور تاریخِ هدفِ اولیه را می‌گوید. تاریخی که الزام‌آور است، در قرارداد نوشته شده. ممکن است قرارداد مهلتِ اضافه‌ای هم برای تحویل پیش‌بینی کرده باشد. پس پرسش اصلی این است: آیا این توسعه‌دهنده معمولاً به آن مهلت نیاز پیدا می‌کند؟

پاسخ جدی نام پروژه‌ها و تاریخ‌ها را دقیق می‌گوید. دربارهٔ پروژه‌هایی هم که دیر تحویل شدند، راحت حرف می‌زند و دلیلش را توضیح می‌دهد.

مراقب باشید اگر فقط از پروژه‌های شاخص حرف زدند، یا تعداد کل واحدهای تحویل‌شده را گفتند بی‌آنکه بگویند چند درصدشان به‌موقع تحویل شد.

۲ آنچه اعداد خودِ توسعه‌دهنده می‌گویند

بپرسید آخرین ارقامِ گزارش‌شدهٔ این توسعه‌دهنده برای درآمد، فروش و فروشِ قراردادشدهٔ آینده (بک‌لاگ) چیست؟

چرا مهم است بسیاری از توسعه‌دهندگان بزرگ این ارقام را به‌طور منظم منتشر می‌کنند. بک‌لاگ یعنی فروشی که قراردادش امضا شده ولی هنوز در درآمد ثبت نشده است. این عدد نشانهٔ تقریبیِ خوبی است: پیش‌فروش‌ها واقعاً به پولِ ساخت تبدیل می‌شوند، یا فقط روی کاغذ مانده‌اند؟

پاسخ جدی یک عدد مشخص، برای یک دورهٔ گزارشِ مشخص، و توضیح اینکه نسبت به گزارش قبلی چه تغییری کرده است.

مراقب باشید «ما یکی از بهترین توسعه‌دهندگان دبی هستیم» — بدون هیچ عددی.

۳ حساب امانی، تأییدشده — نه فرض‌شده

بپرسید این پروژه زیر کدام حساب امانی (اسکرو) ثبت شده است؟ و می‌توانم مدرک ثبتِ پروژه نزد DLD را ببینم؟

چرا مهم است طبق قانون شمارهٔ ۸ سال ۲۰۰۷ دبی، پولی که خریدارِ پیش‌فروش می‌پردازد به حسابی واریز می‌شود که به نام همان پروژه باز شده است، نه به حساب خودِ توسعه‌دهنده. این حساب فقط برای ساختِ همان پروژه است و طلبکارانِ توسعه‌دهنده نمی‌توانند آن را توقیف کنند. فروشِ پیش‌فروش پیش از تأییدِ شروعِ پروژه و ثبتِ آن نزد DLD هم، طبق آیین‌نامهٔ اجرایی قانون شمارهٔ ۱۳ سال ۲۰۰۸، باطل شمرده می‌شود.

پاسخ جدی مشخصاتِ حساب امانی و مدرکِ ثبتِ پروژه را بی‌معطلی می‌دهد؛ معمولاً همراه با قرارداد فروش (SPA).

مراقب باشید دستور پرداختی که به‌جای حساب امانیِ پروژه، حساب جاریِ خودِ توسعه‌دهنده را نام می‌برد. این روشن‌ترین علامت خطر در کل این چارچوب است.

۴ خواندن شرایط پرداخت مثل یک صورتِ جریان نقدی، نه یک خط بروشور

بپرسید زمان‌بندیِ واقعیِ اقساط چیست؟ منظور «فلان درصد پیش از تحویل» نیست. هر قسط به کدام مرحلهٔ ساخت و کدام تاریخ وصل است؟

چرا مهم است شرایط پرداخت در واقع یک ساختار تأمین مالی است. اگر اقساط بعد از تحویل هم ادامه پیدا کند، ریسک به شکل دیگری بین شما و توسعه‌دهنده تقسیم می‌شود تا وقتی همه‌چیز پیش از تحویل تمام شود. هیچ‌کدام خودبه‌خود بهتر نیست. اما «شرایط پرداختِ منعطف» می‌تواند به هر دو معنا باشد.

پاسخ جدی زمان‌بندی‌ای که به تاریخ یا مرحلهٔ ساخت وصل است؛ نه درصدهایی که چیزی پشتشان نیست.

مراقب باشید سهمِ خیلی کمی که پیش از تحویل پرداخت می‌شود، آن هم از توسعه‌دهنده‌ای که سابقهٔ تحویلِ طولانی ندارد. این ترکیب ریسک را درست همان‌جایی جمع می‌کند که کمترین اطلاعات را دارید.

۵ سابقهٔ تحویل، پروژه به پروژه

بپرسید سه پروژهٔ آخری که این توسعه‌دهنده تکمیل کرده کدام‌اند؟ و در هرکدام، بین تاریخ تحویلِ قرارداد و تاریخ تحویلِ واقعی چقدر فاصله بود؟

چرا مهم است یک پروژهٔ دیرکرد می‌تواند اتفاقی باشد. یک الگو، اطلاعات است.

پاسخ جدی پروژه‌ها و فاصله‌ها را مشخص می‌گوید — حتی اگر فاصله «صفر» باشد. توضیح می‌دهد که بندِ جبران تأخیر در قرارداد فروش واقعاً چه می‌گوید؛ نه آنچه تیم فروش از آن برداشت می‌کند.

مراقب باشید جملهٔ «پروژه‌های فعلی ما فرق دارند»، بی‌آنکه به الگوی پروژه‌های قبلی جوابی بدهد.

۶ شارژ ساختمانی که هنوز به شما نگفته‌اند

بپرسید شارژ ساختمانِ سالانهٔ پیش‌بینی‌شده برای هر فوت مربعِ همین ساختمان چقدر است؟ و آیا بودجهٔ آن در سامانهٔ Mollak تأیید شده است؟

چرا مهم است شارژ ساختمان هزینه‌ای است که کمتر از همه در گفت‌وگوی فروش مطرح می‌شود. طبق قانون شمارهٔ ۶ سال ۲۰۱۹ دبی، سهم سالانهٔ شارژ را مالک به مدیریت ساختمان می‌پردازد؛ حتی اگر قرارداد اجاره پرداخت را به مستأجر سپرده باشد و او نپردازد، مسئولیتِ مالک برداشته نمی‌شود. پس این هزینه مستقیم از بازدهی خالص شما کم می‌شود، نه از بازدهی ناخالص. مدیریت ساختمان هم بدون تأییدِ RERA حق دریافت شارژ ندارد.

پاسخ جدی یک عدد. یا این پاسخ صادقانه: «هنوز تعیین نشده؛ بازهٔ ساختمان‌های مشابهِ همین اطراف این است» — همراه با این اشاره که عدد نهایی پس از تأییدِ بودجه معلوم می‌شود.

مراقب باشید نه عددی می‌دهند، نه می‌پذیرند که این هزینه روزی وجود خواهد داشت.

۷ آنچه پیش از تحویل می‌توانید با قرارداد انجام دهید

بپرسید قرارداد شما در دفتر ثبت موقتِ واحدهای پیش‌فروش ثبت می‌شود. پیش از تحویل با چه شرایطی می‌توانید آن را واگذار کنید یا بفروشید؟ و توسعه‌دهنده برای این کار چه مبلغی می‌گیرد؟

چرا مهم است ساختِ یک پروژه چند سال طول می‌کشد و در این مدت شرایط شما می‌تواند تغییر کند. امکان خروج — و هزینه‌اش — بخشی از چیزی است که می‌خرید، نه یک پانویس. طبق قانون شمارهٔ ۱۳ سال ۲۰۰۸ دبی، واحدِ پیش‌فروشِ ثبت‌شده را می‌شود پیش از تحویل فروخت یا به‌عنوان وثیقهٔ وام بانکی گذاشت. آیین‌نامهٔ اجرایی همین قانون هم می‌گوید توسعه‌دهنده بابت هر معاملهٔ حقوقی روی واحد نمی‌تواند مبلغی جز مبالغِ مورد تأییدِ DLD از خریدار بگیرد. شرط‌های دیگر — مثل حداقلِ مبلغِ پرداخت‌شده، اگر باشد — در قرارداد نوشته شده است، نه در بروشور.

پاسخ جدی یک کارمزدِ واگذاریِ مشخص، و تأییدِ اینکه همان مبلغِ مورد تأییدِ DLD است. اگر شرطی در کار است، حداقلِ مبلغِ پرداخت‌شدهٔ مشخص.

مراقب باشید «همیشه می‌توانید بفروشید» — بدون کارمزد، بدون حد نصاب، بدون روالِ مشخص.

۸ مزیت‌های موقعیت، جدا از مزیت‌های راه‌اندازی

بپرسید در سه تا پنج سال آینده، واقعاً چه چیزی در اطراف این پروژه ساخته می‌شود — حمل‌ونقل، مدرسه، مرکز خرید — که جزو مسترپلنِ خودِ این توسعه‌دهنده نیست؟

چرا مهم است پروژه‌ای که خوب معرفی شده اما در موقعیتی ضعیف قرار دارد، در نهایت ملکی ضعیف می‌شود؛ ملکی که در رقابت با منطقه‌های قوی‌ترِ اطراف عقب می‌ماند. در یک جلسهٔ فروش، این دو را راحت با هم اشتباه می‌گیرند.

پاسخ جدی زیرساختی تاریخ‌دار که کارِ طرف سوم است — یک خط حمل‌ونقل، یک مدرسه با اپراتور مشخص، یک مرکز خریدِ اصلی. نه فقط فازهای بعدیِ خودِ همین توسعه‌دهنده.

مراقب باشید هر دلیلی که برای موقعیت می‌آورند، در نهایت چیزی است که همین توسعه‌دهنده دارد می‌سازد.

۹ چه کسی دیگر این واحد را از شما می‌خرد

بپرسید اگر بخواهم پیش از تحویل یا کمی بعد از آن بفروشم، چه کسانی واقعاً در همین ساختمان یا همین مجموعه خرید می‌کنند؟ منظورم کلِ منطقه نیست.

چرا مهم است این حرف که «ملک در دبی به‌سادگی به پول نقد تبدیل می‌شود» دربارهٔ کلِ بازار درست است. اما برای یک برجِ ۴۰ طبقه می‌تواند غلط باشد؛ برجی که صدها واحدش هم‌زمان، و از طرف سرمایه‌گذارانی با شرایط مشابه، برای فروش گذاشته می‌شود.

پاسخ جدی معاملاتِ اخیرِ فروشِ مجدد در همین ساختمان، یا ساختمانی واقعاً مشابه. نه آمار کلِ منطقه به‌جای آن.

مراقب باشید همین که از خودِ ساختمان می‌پرسید، پاسخ به آمار کلِ منطقه برمی‌گردد.

۱۰ اقامت، فقط اگر واقعاً بخشی از استدلال شماست

بپرسید اگر بخشی از جذابیتِ این خرید ویزای اقامتِ امارات است: آیا همین واحد، با همین قیمت، واقعاً شرایطِ فعلیِ ویزا را دارد — آن هم اگر با وام بانکی بخرید؟

چرا مهم است شرط‌های ویزای ملکی پیش‌تر تغییر کرده‌اند. سایتِ رسمیِ GDRFA دبی ملکِ دارای وام را می‌پذیرد و ICP می‌گوید وام باید از بانکی محلیِ مورد تأیید باشد. ICP همچنین می‌گوید واحدِ پیش‌فروش وقتی حساب می‌شود که از شرکتِ املاکِ مورد تأییدِ مرجعِ محلی خریده شده باشد. این صفحه‌ها از ارزشِ ملک حرف می‌زنند و حداقلِ مبلغِ پرداخت‌شده‌ای نام نمی‌برند. بروشورها به‌ندرت می‌گویند پاسخ‌شان از کدام صفحهٔ رسمی آمده است.

پاسخ جدی پاسخی مستقیم که به صفحه‌های رسمیِ فعلیِ ICP یا GDRFA ارجاع می‌دهد، و اگر خرید با وام یا اقساط است همین را صریح می‌گوید؛ نه یک «بله، شامل می‌شود» کلی.

مراقب باشید اطمینان‌دادنِ پرشور، بی‌آنکه معلوم شود پاسخ از کدام صفحهٔ رسمی آمده.

حد نصاب‌ها را عمداً اینجا تکرار نکرده‌ایم، چون تغییر می‌کنند. شرط‌های فعلی را از سایتِ رسمیِ ICP یا GDRFA بگیرید.

۱۱ زنجیرهٔ مدارک، پیش از پیشنهاد تصمیم‌گیری شود — نه پس از آن

بپرسید با توجه به ملیت من و منبع پولم، تیم انطباق (کامپلاینس) این توسعه‌دهنده دقیقاً چه مدارک و چه تأییدیه‌هایی می‌خواهد؟ و این مرحله معمولاً چقدر طول می‌کشد؟

چرا مهم است خریدهای بین‌المللی معمولاً بیشترین زمان را همین‌جا از دست می‌دهند، نه در مرحلهٔ مذاکره.

پاسخ جدی فهرستی مشخص، متناسب با وضعیتِ خودِ شما، با یک زمان‌بندیِ واقع‌بینانه.

مراقب باشید «ساده است، نگرانش نباشید» — به‌عنوان کلِ پاسخ.

۱۲ پرسشی که مکالمه را تمام می‌کند

آیا این توسعه‌دهنده همین واحد را، با همین قیمت، امروز به خانوادهٔ خودش می‌فروشد؟

معمولاً نمی‌شود برای این پرسش جوابِ شفاهیِ صادقانه گرفت. یازده پرسشِ قبلی دقیقاً برای همین است. با آن‌ها می‌توانید خودتان به این پرسش جواب بدهید.

هیچ‌کدام از این‌ها دلیلی برای دوری از پیش‌فروش در دبی نیست.

پیش‌فروش امروز سهم بزرگی از معاملات مسکونی دبی است، و دلایلش ساختاری و واقعی است: هزینهٔ ورودِ کمتر، اقساطِ طولانی‌تر، و بیشترین حق انتخاب پیش از شروع ساخت. در این بازار، صبر و پرسیدنِ پرسشِ درست تقریباً به یک اندازه نتیجه می‌دهند.

اگر دربارهٔ پروژه‌ای مشخص نظر دوم می‌خواهید — پروژه‌ای که همین حالا در نظر دارید، از هر توسعه‌دهنده‌ای — این گفت‌وگو هیچ تعهدی برای شما ایجاد نمی‌کند.

پروژه‌ای رو که در نظر داری بیار. با همین چارچوب، با هم بررسیش می‌کنیم.

رزرو مشاوره

این چارچوب شیوهٔ ارزیابیِ داخلیِ املاک جلیلی را در سال ۲۰۲۶ نشان می‌دهد. برای خریدارانی نوشته شده که خودشان بررسی دقیق انجام می‌دهند، و جایگزینِ مشاورهٔ مستقلِ حقوقی، مالی یا مالیاتی نیست. جزئیاتِ مقررات — مانند الزامات حساب امانی، شرط‌های ویزا و قواعد واگذاری — تغییر می‌کند. پیش از اتکا به آن‌ها، شرایطِ فعلی را با مشاور خود و مرجع مربوط بررسی کنید. املاک جلیلی در امور مالیاتی مشاوره نمی‌دهد.

مأخذ مقررات، بررسی‌شده در ۲۸ اکتبر ۲۰۲۶: قانون‌های شمارهٔ ۸ (۲۰۰۷)، ۱۳ (۲۰۰۸) و ۶ (۲۰۱۹) دبی و آیین‌نامهٔ اجرایی قانون ۱۳ (۲۰۱۰) در پورتال قوانین دبی؛ شرط‌های ویزا در سایت‌های رسمی ICP و GDRFA.

یوسف جلیلی — مدیرعامل و بنیان‌گذار