

شرح و راهنمای تنظیم قرارداد انتقال

سرقفلی

و حق کسب یا پیشه یا تجارت

[از صورت ۱۰ کاملاً کاربردی]

محمدرضا فولادی

وکیل پایه یک دادگستری - مدرس دانشگاه

انتشارات جاودانه

سرشناسه	فولادی، محمدرضا، ۱۳۵۸-
عنوان قراردادی	ایران: قوانین و احکام / Iran. Laws, etc
عنوان و نام پدیدآور	شرح و راهنمای تنظیم قرارداد انتقال (سرقفلی و حق کسب یا پیشه یا تجارت): [از صفر تا ۱۰۰ کاملاً کاربردی] / محمدرضا فولادی
مشخصات نشر	تهران: جاودانه، جنگل، ۱۳۹۵
مشخصات ظاهری	۱۴۴ ص.
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۱۵۸-۴۸۶-۲
وضعیت فهرست‌نویسی	فیپا
یادداشت	کتابنامه
عنوان دیگر	سرقفلی و حق کسب و پیشه و تجارت
موضوع	قراردادها -- ایران
موضوع	Contracts -- Iran
موضوع	قراردادها -- ایران -- طرز تنظیم
موضوع	Form of Contract -- Iran
موضوع	قراردادها -- ایران -- پرسش‌ها و پاسخ‌ها
موضوع	Contracts -- Iran -- Questions and Answers
موضوع	سرقفلی -- قوانین و مقررات -- ایران
موضوع	Goodwill (Commerce) -- Law and Legislation -- Iran
موضوع	مالک و مستأجر -- ایران
موضوع	Landlord and Tenant -- Iran
رده‌بندی کنگره	۱۳۹۵ ش ۴ / ۸۶ / ۵۸ / ۸ KMH
رده‌بندی دیویی	۳۴۶ / ۵۸ / ۱
شماره کتابشناسی ملی	۴۴۳ / ۱۱



عنوان کتاب: شرح و راهنمای تنظیم قرارداد انتقال (سرقفلی و حق کسب یا پیشه یا تجارت) [از صفر تا ۱۰۰ کاملاً کاربردی]
تألیف: محمدرضا فولادی
ناشر: انتشارات جاودانه، جنگل
ناظر فنی: امین لشکری
نوبت و سال چاپ: اول، ۱۳۹۵
قطع و تیراژ: رقعی، ۱۰۰۰ نسخه
قیمت: ۱۲۰۰۰۰ ریال
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۵۸-۴۸۶-۲

<http://www.jangal.com>
[email: info@junglepup.org](mailto:info@junglepup.org)

تلفن: ۰۲۱-۶۶۴۸۶۱۱۵-۹-۶۶۴۸۲۸۳۰
۰۳۱-۳۳۲۰۵۰۶۷-۳۳۲۰۳۸۰۰-۹

«حق چاپ برای مؤلف محفوظ است»

فهرست مطالب

پیشگفتار

مقدمه

فصل اول: طرفین قرارداد ۱

۲ (ماده ۱) - طرفین قرارداد

۲ الف) انتقال مسکن / انتقال دهنندگان

۲ ب) انتقال گیرنده / انتقال گیرندگان

۳ نکات مهم

فصل دوم: موضوع و مشخصات مورد معامله ۷

۸ (ماده ۲) - موضوع و مشخصات مورد معامله

۱۰ نکات مهم

فصل سوم: قیمت معامله ۱۳

۱۴ (ماده ۳) - قیمت معامله

۱۵ نکات مهم

فصل چهارم: شرایط مربوط به تنظیم سند ۱۷

۱۸ (ماده ۴) - شرایط مربوط به تنظیم سند

فصل پنجم: شرایط تسلیم مورد معامله ۱۹

۲۰ (ماده ۵) - شرایط تسلیم مورد معامله

فصل ششم: آثار قرارداد ۲۳

..... (ماده ۶) - آثار قرارداد ۲۴

فصل هفتم: خسارات ۳۵

..... (ماده ۷) - خسارات ۳۶

فصل هشتم: خیارات ۳۷

..... (ماده ۸) - خیارات ۳۸

فصل نهم: ضمانت و مدارک ۴۱

..... (ماده ۹) - اسناد و مدارک ۴۲

فصل دهم: تعهدات ۴۳

..... (ماده ۱۰) - تعهدات ۴۴

فصل یازدهم: فایل متعاملین ۴۵

..... (ماده ۱۱) - فایل متعاملین ۴۶

..... نکته: ماده ۱۲ و ۱۳ قرارداد انتقال سرقفلی ۴۷

فصل دوازدهم: تذکرات ۴۹

..... تذکرات قرارداد انتقال سرقفلی ۵۰

فصل سیزدهم: توضیحات ۵۳

..... توضیحات ۵۴

فصل چهاردهم: پرسش و پاسخ مسائل مهم سرقفلی و حق کسب و پیشه و تجارت ... ۵۷

فصل پانزدهم: توصیه‌های مهم در زمان انتقال سرقفلی..... ۶۷

الف) توصیه‌های مهم به خریداران سرقفلی..... ۶۸

ب) توصیه‌های مهم به فروشندگان سرقفلی..... ۷۰

ضمائم..... ۷۳

نمونه قرارداد انتقال سرقفلی..... ۷۴

قانون روابط موجر و مستاجر مصوب ۱۳۷۶..... ۷۸

آئین‌نامه اجرایی قانون روابط موجر و مستاجر..... ۸۱

اصلاحیه آئین‌نامه اجرایی قانون روابط موجر و مستاجر..... ۸۶

قانون روابط موجر و مستاجر - مصوب ۱۳۵۶/۵/۲..... ۸۷

آئین‌نامه شماره ۱۱/۹۹ مورخ ۱۳۵۶/۹/۳..... ۱۰۲

منابع و مآخذ..... ۱۰۵

مشکله

از آنجایی که مفاهیم و اصطلاحات حقوقی که عمدتاً نیز به زبان عربی هستند، برای افراد غیرحقوقی و عموم مردم قابل فهم و درک نمی‌باشد، لذا همیشه در کلاس‌های درس دانشگاه و کارگاه‌ها و سمینارهای آموزشی، این ایده و تلاش را داشته‌ام که تا حد امکان بتوانم زبان و ادبیات حقوقی را به زبان ساده و عامه و مفهومی بیان کنم تا طیف گسترده‌تری از اشخاص بتوانند از خواندن کتاب‌های حقوقی و راستیندن و تماشای محصولات آموزشی ما، بیشترین استفاده و لذت را ببرند، بدین اینکه مشکلی در فهم و درک آن داشته باشند.

متأسفانه در اکثر رشته‌ها و از جمله رشته حقوق، نویسندگان و پژوهشگران با هدف مطالعه کتاب‌ها و آثار علمی، تنها توسط متخصصین و یا دانشجویان رشته‌های مربوطه، دست به قلم و نوشتن کتاب و تولید محصولات آموزشی می‌برند. بدون اینکه توجهی به عامه مردم و افراد غیر متخصص در آن حوزه داشته باشند که شاید بخواهند کتاب‌های آنها را مطالعه نمایند و پاسخ سؤالاتشان را بیابند. عدم توجه به عامه مخاطبین و عدم استفاده از سبک ساده‌نویسی و متناسب‌سازی کتاب‌ها برای همه اشخاص مثل آن است که اخبار سراسری از تلویزیون به زبان چینی برای فارسی‌زبانان پخش شود!

علت این اتفاق برمی گردد به این تفکر و برداشت نادرست که، هرچه کتابی قطور و صفحات بیشتری داشته باشد و مطالب آن با الفاظ سنگین و فنی نوشته شده باشد دلیل بر عالم تر بودن و برتری مؤلف آن نسبت به سایرین است! اما واقعیت چیز دیگری است. امروزه افراد به دنبال مطالب ساده و روان و البته مختصر برای رسیدن به هدف و دریافت پاسخ سؤالاتشان هستند و از تفصیل و حاشیه پردازی فراری می باشند.

به همین جهت ما در مجموعه کتاب های «شرح و راهنمای تنظیم قرارداد انتقال ملک از صفر تا ۱۰۰ کاملاً کاربردی» بر اساس تجربه یک دهه آموزش در مراکز علمی، دانشگاهی و همچنین تجربه عملی در انواع دعاوی حقوقی در زمینه مسائل ملکی و قراردادها که وکالت آنها را بر عهده داشته ام و از سویی به واسطه مشارکت و تنظیم ده ها قرارداد مختلف از جمله مشارکت در ساخت، سرقفلی، مبیعه نامه، اجاره نامه و سایر قراردادهای پیمانکاری دیگر، و از طرفی به دلیل فقر منابع آموزشی هم از کتاب و محصولات سمعی و بصری کاربردی و قابل استفاده برای عموم افراد در بازار کتاب های حقوقی، ما را بر آن داشت تا خدمتی هرچند کوچک و خردی نه در این عرصه با سبکی جدید در نوشتن و آموزش مسائل حقوقی با فابلیت استاده آحاد افراد جامعه برداریم، که حاصل آن همینک به همراه سایر کتاب ها و محصولات آموزشی سمعی و بصری دیگر، پیش روی شماست.

روش نگارش ما در این کتاب و سایر آثار دیگر، استفاده از اصطلاحات مناسب و بیان ساده و روان در نوشتن و گوییش مطالب حقوقی بوده تا خواننده عام و غیرمتخصص در مسائل حقوقی و قانونی نیز بتواند به راحتی و بدون سکت و یا نیاز به مراجعه به فرهنگ اصطلاحات حقوقی، آن را مطالعه

و حداکثر استفاده را ببرد. چه اشکالی دارد که کتاب‌های حقوقی با این رویکرد نوشته شوند؟ قطعاً نه تنها بی‌اشکال است بلکه صد دو چندان مورد پسند خوانندگان نیز قرار خواهد گرفت. مگر قوانین فقط برای حقوقدانان، وکلا، قضات و دانشجویان وضع می‌گردد؟ پاسخ منفی است چون طبق یک قاعده حقوقی «ادعای جهل به قانون مسموع نیست» یعنی هیچ کسی حتی غیر حقوقدانان نیز، نمی‌توانند در هیچ محکمه‌ای به واسطه عدم اطلاع از مسائل قانونی و مجازات رفتارهای مجرمانه، از زیر بار مسئولیت و ضمانت اجرایی شانه خالی کنند. از نظر قانونگذار همه افراد چه باسواد و چه بی‌سواد چه حقوقدان و چه عاقل و سر رشته‌ها در برابر قوانین مطلع و یکسان فرض می‌شوند.

با این توضیح، سؤالی که مطرح می‌شود این است که آیا سایر افراد (غیر از حقوقدانان) اگر در خصوص یکی از مسائل حقوقی نیاز به پاسخ داشته باشند آیا باید بروند دانشگاه در رشته حقوق تحصیل کنند تا برای سؤال‌شان پاسخی بیابند؟ در حالی که شاید فقط یک مشکل و مسئله حقوقی دارد و نیازی به پیش گرفتن تحصیلات حقوقی نباشد. ما که نمی‌توانیم به فرد خودم بروم و بگویم شرکت کن و وارد دانشگاه شو تا جواب سؤالت را بعد از چهار سال درم از خواندن بیایی؟! اصلاً ممکن است این فرد علاقه‌ای به تحصیل در رشته حقوق نداشته باشد یا سواد خواندن و نوشتن ندارد و یا به واسطه شغل و کسب و کارش سروکار دائمی با مسائل حقوقی و قانونی دارد (مانند مشاوران املاک یا خودرو) و ناگزیر از مراجعه به منابع حقوقی باشد بدون اینکه بخواهد لیسانس حقوق دریافت نماید. حال در نظر بگیریم که با این شرایط بخواهد به کتاب‌ها و مقالات حقوقی مراجعه کند و علاوه بر مباحث سنگین و فنی حقوقی نظرات حقوقدانان

و نظرات مشورتی و غیره را هم مطالعه کند و تازه سر آخر هیچی عایدش نمی‌شود! به عبارتی کلاهش پس معرکه است.

خوب چاره کار چیست؟ پاسخ اینکه، نگارنده این سطور به دلیل مشکلات و معضلات پیش گفته، تمام تلاش و مساعی خود را بکار برده تا حتی‌الامکان مطالبی را نوشته و محصولات آموزشی‌ای، را تهیه نماید که ضمن در بر داشتن بار علمی و حقوقی، مطالب را ساده و روان به خواننده عام و حتی خاص ارائه دهد. به نحوی که هر دو آنها یک چیز واحد را برداشت نمایند. اگر چه مخاطب خاص (حقوقدانان) به واسطه گستردگی مطالعه مباحث حقوقی، جهات دیگر موضوع را نیز درک خواهد نمود. ضمناً در کنار توضیحات روان مباحث قراردادیها و مسائل ملکی، از مثال‌های کاربردی و واقعی از خلال پرونده‌های وکلیر نیز بهره جسته تا خوانندگان به جان کلام و اصل موضوع دست یابند.

علاوه بر پیش گرفتن سبک اختصار نویسی و نگارش ساده‌نویسی و شرح کامل انواع قراردادهای ملکی که مطابق با استانداردهای ثبت معاملات املاک و مستغلات کشور و نمونه‌های موجود در دفاتر املاک و آژانس‌های مسکن، لوح و CD صوتی و یا تصویری مربوطه نیز به همراه کتاب تهیه گردیده که دربردارنده شرح کامل مواد به مواد و بند به بند قراردادهای با قابلیت انتخاب موضوعی می‌باشد، تا بتوان در هر شرایطی از مطالب حقوقی مورد نظر چه در منزل، محل کار، داخل خودرو و مسافرت و یا در مترو و غیره بیشترین استفاده را از آن برد.

تلاش ما بر این است تا با تهیه و ارائه فرمت‌های مختلف، مباحث آموزشی را توضیح و به علاقمندان منتقل نماییم تا موجبات هدف اصلی ما که

«توسعه عدالت حقوقی برای همه» است، محقق گردد. شما خوانندگان و سروران گرامی همچنین برای اطلاع از سایر محصولات آموزشی ما و استفاده از جدیدترین مقالات و فایل‌های صوتی و ویدیوهای آموزشی به صورت رایگان، می‌توانید به وبسایت وکیل رسمی به نشانی اینترنتی www.vakilrasmi.com مراجعه کنید و با دانلود کردن فایل‌های آموزشی مورد نیازتان از آنها استفاده کرده و لذت ببرید!

ارادتمندان

محمدرضا فولادی - پاییز ۱۳۹۵

مقدمه

سرقفلی و مباحث پیرامون آن از مسائل مبتلا به و محل اختلاف بسیاری از مالکین مستاجرین اماکن و محل های تجاری می باشد. هنوز هم وقتی مالک یک مغازه قصد اجاره دادن ملک تجاری خود را به مستاجری دارد چندین بار به صورت شفاهی و کتبی و به شیوه های مختلف در قرارداد تأکید و شرط می کند که پس از پایان اجاره، هیچگونه حق سرقفلی به مستاجر تعلق نمی گیرد و مستاجر باید ملک را پس از پایان مدت اجاره سریعاً تخلیه کند. بعضی از مالکین هم، ملک تجاری را به مستاجر خود را فقط به صورت سالانه اجاره می دهند و در صورت رضایت از طرف، آن را تمدید نمی کنند بلکه یک اجاره نامه جدید تنظیم می کنند و حتی آن ارزش تلقی و برداشت از سرقفلی در میان مشاورین املاک و بعضاً حقوقدانان هم رخنه کرده و هریک بسته به تجربه عملی خود روشی را برای فرار و گریز از امتداد در گرداب ادعای حق سرقفلی از ناحیه مستاجر به اجرا در می آورند.

اما سؤال اینجاست که اولاً ریشه این قضیه کجاست؟ و ثانیاً این سؤال که آیا برداشت آنها از حق سرقفلی به شکل فوق صحیح است؟ ثالثاً آیا اگر مغازه ای ۵ سال و یا بیشتر در قالب یک قرارداد، اجاره داده شده است امکان تخلیه ملک بدون پرداخت حق سرقفلی امکان پذیر نیست؟ یا اینکه این سؤال پرسیده می شود که اگر قرارداد را سالانه تمدید کنیم بهتر است یا هر سال یک قرارداد جدید با همان مستاجر قبلی ببندیم؟ و بسیاری از سؤالات دیگر.

در ادامه ضمن شرح کامل حق سرقفلی به بیان تفاوت آن با حق کسب و پیشه و تجارت می پردازیم و سپس به صورت کاملاً کاربردی و عملی به نحوه تنظیم قرارداد انتقال سرقفلی براساس فرم قرارداد موجود در سامانه ثبت

معاملات املاک و مستغلات کشور می‌پردازیم تا هر کس که قصد تنظیم قرارداد انتقال حق سرقفلی یک مغازه یا مکان تجاری را دارد بداند و بتواند با خاطری آسوده ذیل چنین قراردادی را امضاء نماید و بداند که نتیجه چنین قراردادی از لحاظ حقوقی چه خواهد بود و در پایان مدت اجاره چه حق و حقوقی برای مالک و مستاجر متصور است.

تعریف سرقفلی^۱

با مطالعه آثا، و کتب حقوقی در زمینه سرقفلی و موضوعات مرتبط با آن این نتیجه حاصل می‌شود که تعریف و وجه اشتراکی میان فقها و حقوقدانان در تعریف حق سرقفلی وجود ندارد و علت اصلی این قضیه به شباهت سرقفلی با حق کسب و پیشه می‌گردد. در تعریف سرقفلی نظرات مختلفی ارائه شده که تقریباً هیچکدام جامع و مانع نمی‌باشد و دلیل آن هم تلقی چندگانه قانون‌گذار در قانون روابط موجر و مستاجر سال ۱۳۷۶ می‌باشد که در ماده ۶ و تبصره‌های آن و در مواد ۸ و ۷ همان قانون، تعریف مختلفی از سرقفلی را ارائه کرده است.

آقای بهمن کشاورز سرقفلی را اینگونه تعریف نموده‌اند: «وجهی است که مالک محل تجاری در آغاز علاوه بر اجاره از مستاجر می‌گیرد تا محل را به او اجاره دهد یا مستاجر که حق انتقال به غیر دارد و به موجر سرقفلی پرداخته در قبال انتقال منافع به مستاجر دست درم، دریافت می‌کند و یا مستاجر که به موجب شروط ضمن عقد امتیازاتی در ملک مانع از تخلیه عین مستاجره به وسیله موجر است در قبال اسقاط این امتیازات، استرداد مورد اجاره به مالک از وی می‌گیرد».

هر چند این تعریف نیز خالی از انتقاد نیست اما برای درک و فهم اولیه از سرقفلی تعریف مناسبی می‌باشد. اما نکته حائز اهمیت آن است که برداشت

۱. برگرفته از: زینالی، مهدی، تخلیه محل سرقفلی و حق کسب و پیشه و تجارت به جهت عدم پرداخت اجاره‌بها، انتشارات چراغ دانش، چاپ اول، ۱۳۹۳، صص ۲۲ تا ۲۹.

عرف و مردم و کسبه و تجار از سرقفلی متفاوت با آن تعریفی است که قانون گذار در سال ۱۳۷۶ در قانون روابط موجر و مستأجر ارائه کرده است. معنا و مفهومی که مردم از حق سرقفلی دارند شباهت به حق دیگری با عنوان حق کسب و پیشه و تجارت دارد که سابقه قانونی آن به قانون روابط موجر مستأجر سال ۱۳۵۶ برمی گردد و ما هم در این کتاب در شرح قرارداد انتقال سرقفلی در هر جا که نیاز بوده به هر دو قانون فوق الذکر اشاره کرده ایم تا در زمان تنظیم قرارداد سرقفلی دقت های لازم را مدنظر قرار بدهید.

حق سرقفلی که در قانون اجاره سال ۱۳۷۶ از آن یاد شده به این شکل است که اگر در اجاره مبلغی غیر از اجور ماهانه و غیر از قرض الحسنه با عنوان سرقفلی از سوی مستأجر به موجر محل تجاری پرداخت شود، پس از پایان مدت اجاره مانده مبلغ آن مبلغ سرقفلی را طبق مفاد قرارداد به مستأجر برگرداند تا بتواند محل فوق را تخلیه نماید. برای مثال ممکن است مبلغ یکصد میلیون تومان به عنوان حق سرقفلی از طرف مستأجر به موجر پرداخت شود و در قرارداد شرط شود که در پایان مدت اجاره همان مبلغ از سوی موجر به مستأجر مسترد می گردد، در این صورت مستأجر حق دریافت مبلغ بیشتری را ندارد مگر اینکه در قرارداد خلاف آن شرط شده باشد یعنی در قرارداد شرط شده در پایان مدت اجاره موجر باید در برابر مبلغ سرقفلی را به مستأجر بپردازد تا ملک تخلیه شود. اما اگر در خصوص نحوه پس دادن سرقفلی در قرارداد شرطی به میان نیامده باشد، مطابق قانون روابط موجر و مستأجر سال ۱۳۷۶ و آئین نامه اجرایی آن، براساس قیمت عادلانه در پرداخت می شود که معمولاً در صورت بروز اختلاف دادگاه با تعیین کارشناس رسمی دادگستری قیمت روز سرقفلی را تعیین می کند و موجر مکلف است برای تخلیه ملک، مبلغ مذکور را به مستأجر بپردازد. سایر مسائل مربوط به سرقفلی مندرج در قانون سال ۱۳۷۶ را در شرح قرارداد انتقال سرقفلی توضیح خواهیم داد.

• تعریف حق کسب و پیشه و تجارت

هریک از حقوقدانان و فقها تعریفی از این حق ارائه داده‌اند که هر یک ضعف‌ها و مزیت‌هایی را نسبت به دیگری دارد اما به صورت خیلی ساده و عامه فهم می‌توان حق کسب و پیشه را اینگونه تعریف نمود: «حق است که بازرگان و کاسب نسبت به محلی به واسطه تقدم در اجاره، شهرت کسبی، جمع‌آوری جذب مشتری، کیفیت محل کسب و غیره پیدا می‌کند.»

بنابراین بر خلاف سرقفلی که مستاجر در ابتدای اجاره پولی را به موجر می‌دهد، بر حق کسب و پیشه و تجارت نه تنها مستاجر مبلغی را ممکن است بپردازد بلکه در هنگام تخلیه حق برای او نسبت به ملک تجاری پیش می‌آید که موجر مکلف به پرداخت آن به وی است و الا حق تخلیه ملک را ندارد. زیرا در قانون مربوط موجر و مستاجر سال ۱۳۵۶ تعیین مدت اجاره در قرارداد معنا ندارد زیرا این قانون از مستاجر حمایت می‌نماید و قرارداد اجاره دائمی تلقی می‌شود و موجر با وجود تمام مدت قرارداد حق درخواست تخلیه ملک استیجاری را ندارد و بر بنا به عللی که در این قانون تعریف شده که هر یک از آنها دارای ماهیت و شرایط خاصی هستند مانند انتقال به غیر بدون اجازه مالک، تغییر شغل، تغییرات کلی و اساسی، گرفتن شریک و غیره. که در فصل‌های بعدی به‌طور مفصل و عملی به بحث حاصل از این اقدامات بدون اجازه مالک محل تجاری اشاره می‌کنیم.^۱

• تفاوت سرقفلی با حق کسب یا پیشه یا تجارت

در بحث تفاوت سرقفلی و حق کسب و پیشه و تجارت دو نظر وجود دارد عده‌ای معتقدند بین این دو تفاوتی نیست و عده‌ای که در اکثریت هستند اعتقاد به تفاوت این دو دارند و از همین‌رو تفاوت‌هایی را در این خصوص بر

شمرده‌اند از جمله اینکه:

۱- سرقفلی با توافق موجر و مستاجر و در ابتدای اجاره اماکن تجاری ایجاد می‌شود که معمولاً از طریق پولی که مستاجر به موجر تحت عنوان سرقفلی می‌پردازد به وجود می‌آید. اما حق کسب و پیشه با شرط و شروط به وجود نمی‌آید بلکه به مرور در مدت انجام فعالیت کسبی و تجارت توسط مستاجر ایجاد می‌شود بدون آنکه مبلغی حتی در ابتدای اجاره از دارف مستاجر به موجر پرداخت شود.

۲- با توجه به امری و الزامی بودن مقررات اجاره قانون سال ۵۶ امکان از بین بردن و ساقط کردن حق کسب و پیشه در ابتدای اجاره حتی با شرط نمودن در قرارداد اماکن پذیر نیست در حالی که در قانون سال ۷۶ اصل بر عدم وجود سرقفلی است مگر در هنگام اجاره نیز در قرارداد شرط شود و از سویی به واسطه اختیاری بودن مقررات قانون اجاره سال ۷۶ می‌توان در قرارداد برای تاکید به عدم انتقال سرقفلی در قرارداد شرط کرد یا نوشته شود، سرقفلی ساقط گردد.

۳- کلیه اجاره‌نامه‌های تنظیمی نسبت به اماکن تجاری قبل از ۷۶/۷/۱ مشمول قانون اجاره سال ۵۶ هستند و به آنها حق کسب و پیشه تعلق می‌گیرد و نکته دیگر اینکه حتی اگر قرارداد فی‌الدریان حکومت قانون سال ۷۶ نیز تمدید شود، باز هم مشمول قانون سال ۵۶ است^۱ و همچنین

۱. برای مثال اگر اجاره‌نامه‌ای در سال ۱۳۶۶ تنظیم شود، خود به خود برای مستاجر حق کسب و پیشه ایجاد می‌شود. اگر این قرارداد هر سال تمدید شود و اگر آخرین تمدید آن در آبان ماه ۱۳۷۶ باشد باز هم مشمول قانون روابط موجر و مستاجر سال ۱۳۵۶ است اما اگر اجاره‌نامه‌ای در تاریخ ۷۶/۷/۱ به مدت ۲۰ سال هم منعقد شده باشد در سال ۱۳۹۶ موجر می‌تواند دستور تخلیه آن را دریافت کند بدون اینکه به مستاجر حق کسب و پیشه یا سرقفلی تعلق بگیرد.

اگر مستاجر که دارای حق کسب و پیشه است حق انتقال آن را نیز داشته باشد اگر بعد از ۷۶/۷/۱ نیز آن را به مستاجر دوم انتقال دهد باز هم مشمول قانون سال ۵۶ است. اما اگر یک مکان تجاری فاقد سابقه اجاره بوده و پس از ۷۶/۷/۱ به بعد ایجاد شده به شخصی اجاره داده شود حتی اگر ده سال مداوم در اختیار مستاجر بوده باشد باز هم حق سرقفلی با حق کسب و پیشه به آن تعلق نمی‌گیرد مگر در ابتدای اجاره مبلغی به عنوان سرقفلی از سوی مستاجر به موجر پرداخت شده باشد.

۴. ملاک ارزیابی و ارزش حق کسب و پیشه براساس مدت اجاره، میزان جلد مشتریان و نوع فعالیت تجاری بستگی دارد اما سرقفلی براساس امکانات مکان تجاری و موقعیت آن و همچنین کیفیت مصالح به کار رفته در آن بستگی دارد.^۱

پس از توضیحات اولیه در خصوص تعریف سرقفلی و حق کسب و پیشه و تجارت و تفاوت آنها، می‌پردازیم به نحوه تنظیم قرارداد انتقال سرقفلی براساس سیستم ثبت معاملات املاک و مستأجران کشور. ضمناً ذکر این نکته ضروری است که با توجه به توضیحات یاد شده امروزه در عرف صرفاً از کلمه سرقفلی استفاده می‌شود به همین جهت در سامانه ثبت معاملات املاک نیز از این واژه یعنی انتقال سرقفلی استفاده شده ولی تشخیص اینکه قرارداد اجاره ملک تجاری مشمول قانون روابط موجر و مستاجر سال ۵۶ است یا نه، منوط به شرایط مقرر در یکی از این دو قانون است که به اختصار در این خصوص توضیح لازم را ارائه نمودیم و برای فهم کامل و دقیق‌تر توصیه می‌کنیم تمام ذمه‌وار این کتاب و فصل‌های چهاردهم و پانزدهم مربوط به پرسش و پاسخ‌های سرقفلی و توصیه‌های حقوقی درباره سرقفلی به خریداران و فروشندگان سرقفلی را حتماً مطالعه نمایید و در صورتی که به مشاوره نیاز داشتید با شماره همراه و یا تلگرام ما که در صفحات قبلی معرفی شده، تماس حاصل نمایید.