

## بررسی و مقایسه طرح‌های ساخت مسکن ملی و مسکن مهر از دیدگاه ذی‌نفعان کلیدی با استفاده از تحلیل SWOT

مجید پرچی جلال<sup>۱</sup>، محمد جعفری فشارکی<sup>۲</sup>، اسدالله گل محمدی ده بالائی<sup>۳</sup>

<sup>۱</sup>دانشیار و عضو هیئت‌علمی گروه هنرهای زیبا دانشکده معماری، دانشگاه تهران، ایران.

<sup>۲</sup>عضو هیئت‌علمی موسسه آموزش عالی آل طه، ایران.

<sup>۳</sup>کارشناسی ارشد مدیریت پروژه و ساخت دانشگاه پردیس بین‌المللی کیش، دانشگاه تهران، ایران.

### چکیده

با افزایش شهرنشینی در ایران و مهاجرت گسترده از روستاها به شهرها، تغییر الگوی سکونت از خانواده‌های گسترده به خانوارهای مستقل و همچنین رشد جمعیت و افزایش جمعیت جوان در دهه اخیر، تأمین مسکن به یکی از نیازهای اصلی خانوارها در ایران تبدیل شده است. در سال‌های پس از پیروزی انقلاب، مشکل تأمین مسکن برای گروه‌های کم‌درآمد همواره از مسائل اساسی دولت‌ها بوده و به این منظور سیاست‌های مختلفی به کار گرفته شده است. در این میان، طرح مسکن مهر و نهضت ملی مسکن بزرگ‌ترین برنامه ساخت و عرضه متمرکز مسکن در صد سال اخیر کشور هستند. این مطالعه با هدف بررسی و مقایسه طرح‌های ساخت مسکن ملی و مسکن مهر از دیدگاه ذی‌نفعان کلیدی و شناسایی مزایا، معایب، فرصت‌ها و تهدیدهای این دو طرح و در ادامه ارائه راهکارهایی به منظور بهبود اجرای طرح مسکن اجتماعی انجام گرفته است. این پژوهش بر اساس هدف از نوع تحقیقات کاربردی است و از منظر استراتژی تحقیق و هم از منظر جست‌وجوی داده‌ها از نوع کیفی است. از نظر گردآوری اطلاعات در دسته‌بندی مطالعات توصیفی-تحلیلی قرار می‌گیرد و از طرفی با توجه به اینکه که بررسی و مقایسه این طرح‌ها از دیدگاه ذی‌نفعان کلیدی انجام گرفته است در دسته تحقیقات میدانی است و از سوی دیگر در بخش نتیجه‌گیری و ارائه راهکارها از مطالب متون و پژوهش‌های معتبر داخلی که به آن‌ها کم‌توجهی شده و هم از تجربه‌های سایر کشورها در بحث مسکن اجتماعی استفاده شده است بنابراین از این حیث، این پژوهش از نوع کتابخانه‌ای است. برای رسیدن به هدف پژوهش از مقالات و تحقیقات پژوهش‌گران به جهت بررسی نقاط قوت و ضعف این طرح‌ها در پروژه‌های کل کشور بهره گرفته شده است. به کمک اطلاعات به‌دست‌آمده و با تنظیم یک پرسشنامه که به ۵۰ نفر از ذی‌ربطان کلیدی ارائه گردید، مهم‌ترین نقاط ضعف و قوت (عوامل داخلی) و فرصت‌ها و تهدیدها (عوامل خارجی) شناسایی گردید و با انجام تحلیل SWOT روی این عوامل داخلی و بیرونی به یک استراتژی برای استفاده از فرصت‌های پیش روی این طرح‌ها و مرتفع کردن نقاط ضعف آن‌ها رسیدیم و با استفاده از نتایج تحلیل استراتژی و نیز با استفاده از تجربه سایر کشورها که با مطالعه طرح‌های مسکن اجتماعی آن کشورها (امریکا-اروپا و چند کشور از آسیا) راهکارهایی که می‌توانند موجب بهبود این طرح‌ها گردند و قابلیت اجرایی داشته باشند شناسایی و ارائه شده است.

**واژه‌های کلیدی:** مسکن مهر، مسکن ملی (نهضت ملی مسکن)، ذی‌ربطان (ذی‌نفعان) کلیدی، تحلیل SWOT

## مقدمه

با افزایش شهرنشینی در ایران و مهاجرت گسترده از روستاها به شهرها، تغییر الگوی سکونت از خانواده‌های گسترده به خانوارهای مستقل و همچنین رشد جمعیت و افزایش جمعیت جوان در دهه اخیر، تأمین مسکن به یکی از نیازهای اصلی خانوارها در ایران تبدیل شده است.

برای بررسی اهمیت هزینه مسکن در اقتصاد خانواده باید دید که خانواده‌ها چه میزان از درآمد خود را صرف مسکن می‌کنند؟ بازار مسکن، همانند سایر بازارها، تحت تأثیر عوامل عرضه و تقاضا قرار دارد. در بخش تقاضا، خریداران به دو دلیل اصلی خرید واحد مسکونی را انجام می‌دهند: نیاز به استفاده شخصی و اهداف سرمایه‌گذاری. نیاز به استفاده شخصی به معنای خرید مسکن برای زندگی است، درحالی‌که سرمایه‌گذاری به خرید ملک به منظور کسب سود از طریق اجاره یا فروش آتی با قیمت بالاتر اشاره دارد. مسکن به عنوان ارزشمندترین دارایی برای بسیاری از خانواده‌ها شناخته می‌شود و به عنوان یک کالای اساسی و غیرقابل جایگزین، درآمد قابل توجهی از خانوارها را به خود اختصاص می‌دهد. افراد برای جلوگیری از مواجهه با ریسک‌های بالا در دیگر بازارهای مالی، به حفظ و نگهداری از این دارایی پرداخته‌اند. در نتیجه، مسکن هم به عنوان کالای مصرفی و هم سرمایه‌ای تلقی می‌شود که نمی‌توان آن را از سبد هزینه خانوار حذف کرد. یکی از چالش‌های کنونی در حوزه مسکن، تغییر کاربری آن از یک کالای مصرفی به کالای سرمایه‌ای است (ابوالفضل مشکینی، محمدرضا عروجی و سمیه علیپور-۱۴۰۱).

## مبانی نظری

### سابقه طرح‌های مسکن پیش و پس از انقلاب

مسئله مسکن در ایران تا پیش از دهه ۱۳۳۰ مشکلات چندانی ایجاد نکرده بود. با این حال، در دهه ۱۳۳۰ به دنبال تغییر جهت اقتصاد به سمت توسعه صنایع مونتاژ و سیاست‌های حمایتی از مهاجرت روستاییان و رشد شتابان شهرنشینی، معضلاتی همچون افزایش زاغه‌نشینی، تراکم بالا، و کمبود کیفی و کمی واحدهای مسکونی در شهرهای بزرگ پدید آمد. به همین دلیل، در برنامه سوم توسعه (۱۳۴۲-۱۳۴۶) به طور خاص به موضوع مسکن پرداخته شد. تحقیقات انجام شده نشان می‌دهد که برنامه‌های دوران قبل و بعد از انقلاب اسلامی هر یک نقاط ضعف و قوت خود را دارند که عمده‌ترین آن‌ها نبود ابزارهای لازم برای اجرا است که منجر به فاصله‌گذاری بین اهداف و عملکرد می‌شود. همچنین، عمومیت بیش از حد برنامه‌ها در هر دوره یکی دیگر از مشکلات است. در نتیجه، ضعف‌های سیستم برنامه‌ریزی مسکن در دهه‌های گذشته در ارائه و اجرای سیاست‌های مسکن نمایان شده است، که این مسئله ناشی از فقدان یک سیستم جامع مدیریت مسکن در حوزه‌های نظری، تجربی و اجرایی است (ابوالفضل قنبری و محمد ظاهری، ۱۳۸۹). تحلیل طرح‌های توسعه و عمرانی کشور از این منظر می‌تواند به شناسایی نقاط ضعف و قوت بخش مسکن و دلایل آن کمک کند:

### بررسی دوره‌های اول، دوم و سوم توسعه عمرانی:

در برنامه‌های اول و دوم عمرانی کشور اصولاً فصل و اعتبار مشخصی برای فعالیت خانه سازی و تأمین مسکن در نظر گرفته نشده بود. در دوره‌های دوم و سوم با در نظر گرفتن گسترش طرح‌های مسکن مقرون به صرفه در دوران پیش از انقلاب اسلامی و با توجه به شرایط زمانی مربوطه، در این دوره‌ها، به دلیل همگنی فناوری‌های ساخت و ساز، دستمزد کارگران و همچنین مصالح بکار رفته در پروژه‌های مسکونی شهری و روستایی، اندازه خانه‌ها تأثیر قابل توجهی بر قیمت نهایی مسکن داشته است. در این دوران، مسکن ارزان قیمت بطور کلی به معنای خانه‌های کوچکتر بوده است (ابوالفضل قنبری و محمد ظاهری، ۱۳۸۹).

### بررسی فاز دوم پروژه‌های عمرانی دوره چهارم و پنجم:

در طول سه سال نخست برنامه چهارم، به منظور حمایت از بخش خصوصی در احداث مسکن برای کارکنان صنایع واقع در شهرک‌های صنعتی و گروه‌های خصوصی، مبلغ ۳۸۰ میلیون ریال از طرف بانک رهنی ایران تخصیص یافت. در همین دوره، ۲۰۴۱ واحد سازمانی در سراسر کشور احداث و ۱۹۱ واحد مسکونی به اتمام رسید. در طول برنامه چهارم، بخش خصوصی

تقریباً ۱۰۳ میلیارد ریال برای ساخت ۲۵۶ هزار واحد مسکونی جدید شهری سرمایه‌گذاری کرد که این مقدار ۵۸ درصد بیشتر از پیش‌بینی‌های اولیه بود. همچنین، بخش دولتی با استفاده از اعتبارات فصل مسکن، ۷,۹ میلیارد ریال برای ساخت ۱۹۵۰۰ واحد مسکونی ارزان قیمت و کارمندی سرمایه‌گذاری نمود که این رقم تقریباً ۱۴ درصد بالاتر از بودجه پیش‌بینی شده در آغاز برنامه بود. در این سه سال، ۱۷۶۰ واحد مسکونی ارزان قیمت در مناطق مختلف کشور برای کارگران و خانواده‌های کم‌درآمد و فاقد مسکن ساخته شد (رحمانی ۱۳۷۵). در طول دوره پنجم اجرای این طرح، تقریباً ۴۵ هزار واحد مسکونی ساخته شد که بیش از ۸۰ درصد از آن‌ها متعلق به واحدهای مسکونی نیروهای مسلح بود (۵۳ درصد از کل بودجه بخش مسکن). در پنجمین برنامه توسعه عمرانی، حدود ۲۸ درصد از واحدهای مسکونی برای گروه‌های کم درآمد و ساکنان حاشیه شهرها ساخته شد. این واحدها عمدتاً در پاسخ به زلزله‌ها یا سیل‌ها و بر اساس نیازهای فوری یا اهداف تبلیغاتی احداث شده‌اند. برای ساخت این واحدها، حدود ۳۲ میلیارد ریال اختصاص یافت (رحمانی، ۱۳۷۵). در این بازه زمانی، با وجود وضعیت اقتصادی مناسب و تأمین مالی مطلوب در کشور، رویکردهای دولت در زمینه مسکن به سمت افزایش تعداد اتاق‌ها در هر واحد مسکونی یا کاهش تعداد افراد در هر اتاق سوق یافته است. با این حال، تحلیل‌های انجام شده بر روی نمونه‌های ساخته شده نظیر خانه‌های کارگری و کارمندی، همچنان شاهد حضور مسکن‌های کوچک هستیم. این پدیده را می‌توان ناشی از گسترش و به کارگیری سیاست‌های تولید صنعتی و فناورانه دانست که به طراحی و ساخت مسکن‌های کارآمد و با کیفیت منجر شده و در نتیجه، موجب ظهور مسکن‌های کوچک‌تر شده است.

#### بررسی دوران سوم انقلاب اسلامی و جنگ تحمیلی:

این دو رویداد باعث شدند تا نقش دولت در سیاست‌گذاری و نظارت بر تولید مسکن تضعیف شود. این امر منجر به افزایش غیرمتعارف تعداد واحدهای مسکونی در پایتخت و سایر شهرها گردید. در این دوره، می‌توان شاهد ساخت واحدهای مسکونی توسط بنیاد مسکن و جهاد سازندگی بود که تمرکز بیشتری بر روی متراژ واحدها داشته و کمتر به کارآمدی آن‌ها پرداخته است (ارزیابی طرح مسکن، ۱۳۹۲: ۳۴-۳۷).

#### بررسی دوره چهارم برنامه‌های توسعه اول و دوم در جمهوری اسلامی ایران:

افزایش نامتناسب سرانه مسکن در کشور و همچنین افزایش خانوارهای بدون مسکن، دولت و سیاست‌گذاران را به فکر ایجاد توزیع مناسب‌تر مسکن کشانده است. ریشه‌های این اندیشه و طرح‌ها را می‌توان در برنامه دوم و در الگوی پیشنهادی مصرف مسکن یافت. علاوه بر این، گام اساسی در جهت تحقق مسکن کوچک‌تر، ارائه طرح استیجاری با متراژ ۵۵ متر مربع و اجرای سیاست‌های پاک شامل پس‌انداز، ساخت و ساز انبوه و کوچک‌سازی بوده است. با این حال، کوچک‌سازی مسکن با تفاوت قابل توجهی از مفهوم انتظاری از خانه‌های کوچک به دلیل فاصله گرفتن از مفهوم بنیادین خانه و محیط زیست مسکونی روبرو است. (ارزیابی طرح مسکن، ۱۳۹۲: ۳۴-۳۷).

#### بررسی دوره چهارم برنامه‌های اول و دوم توسعه جمهوری اسلامی ایران:

در دوره‌های سوم و چهارم برنامه‌های توسعه جمهوری اسلامی ایران، با توجه به گسترش اندیشه‌های حفظ محیط زیست و توسعه پایدار در سراسر جهان و پذیرش آن در ایران، فرصت‌های جدیدی برای تعریف مفهوم "مسکن کوچک" فراهم آمده است. در سطح بین‌المللی، نگرانی‌ها درباره کاهش مصرف انرژی و آلودگی محیط زیست و همچنین حفاظت از منابع طبیعی، به تدوین استانداردها و مقرراتی انجامیده که به طراحی پایدار شهرت دارد (ارزیابی طرح مسکن، ۱۳۹۲: ۳۴-۳۷). بازبینی برنامه‌های عمرانی و توسعه‌ای کشور نشان داده است که موضوع مسکن به دلایل مختلف و به شکل‌های گوناگون در تمام برنامه‌ها مطرح بوده است. همچنین، با ادامه چالش‌های پیش روی برنامه‌ها و حتی تشدید آن‌ها مانند افزایش بی‌رویه جمعیت شهری، نیاز به مسکن، محدودیت فضاهای شهری و ارتفاع، تغییرات اجتماعی روزافزون، گسترش خانواده‌های متمرکز و طبقات درآمدی مشخص، پیامدهای زیست‌محیطی ناشی از گسترش شهرنشینی و دیگر عوامل، ضرورت دستیابی به استانداردهای جدید در زمینه مسکن و محیط‌های مسکونی را آشکار ساخته است. با توجه به گسترش دهک‌های درآمدی و سیاست‌های توانمندسازی و عدالت اجتماعی در سال‌های آینده، تقاضا برای مسکن مؤثر و کارآمد افزایش خواهد یافت. با این حال، نگرانی‌هایی وجود دارد که برنامه‌ها و طرح‌های مسکن، همچون گذشته، نتوانند به طور مؤثر به حل مشکلات مسکن پاسخ

دهند. دلایل اصلی این ناکامی‌ها را می‌توان در تغییرات اقتصادی - اجتماعی کشور، نبود نظام قدرتمند اجرایی، ضعف دستگاه‌های اجرای قوانین با وجود کفایت آن‌ها، و همچنین فقدان امکانات مناسب برای اجرای قوانین مصوب و برنامه‌های طراحی شده مانند نیروی کار، مصالح و ... عنوان کرد (ارزیابی طرح مسکن، ۱۳۹۲: ۳۸-۴۲).

### بررسی دوره پنجم، برنامه های پنجم و ششم توسعه در جمهوری اسلامی ایران

یکی از سیاست‌های اخیر دولت برای تأمین مسکن برای اقشار با درآمد پایین، اجرای طرح مسکن مهر از سال ۱۳۸۶ بوده است. این طرح به عنوان رویکردی نوین در ساخت خانه‌های ارزان قیمت شناخته شده و شامل واگذاری حق بهره‌برداری از زمین‌ها برای ساخت واحدهای کوچک با متوسط زیربنای ۷۵ متر مربع است، به‌منظور حذف هزینه زمین از کل هزینه‌های ساخت و ساز و همخوانی با توان مالی خانواده‌های کم درآمد و متوسط. اهداف عمده طرح مسکن مهر شامل افزایش کمی و کیفی تولیدات مسکن برای اقشار کم درآمد، فراهم آوردن مسکن، کاهش نابرابری‌ها در دسترسی به مسکن مناسب، بهبود شرایط زیست محیطی در شهرهای بزرگ، جذب سرمایه‌های کوچک، جلوگیری از افزایش غیرقابل کنترل قیمت زمین و مسکن، کاهش حاشیه‌نشینی در اطراف شهرهای بزرگ و ترویج عدالت اجتماعی است (خلیلی و همکاران، ۱۳۹۳: ۸۴).

### پیشینه پژوهش

#### پیشینه پژوهش داخل کشور

تاکنون تحقیقی که مشکلات این دو طرح را از دیدگاه ذی‌ربطان (ذی‌نفعان) کلیدی، در همه جوانب که کلیت این طرح‌ها را فارغ از موقعیت جغرافیایی آن‌ها بررسی کرده باشد انجام نگردیده است و پژوهشگران از جنبه‌های متفاوت و اکثراً تک بعدی و نمونه‌ی موردی خاص یک شهر به بررسی مشکلات این طرح‌ها پرداخته‌اند. با یک نگاه اجمالی به این تحقیق‌ها متوجه می‌شویم که اکثر این پژوهش‌ها، طرح‌های مسکن مهر و مسکن ملی را از جنبه‌های مختلف پستل<sup>۱</sup> (PESTEL) را زیر ذره بین برده و به بررسی یک یا چند موضوع از جنبه‌های - سیاسی (سیاستی) - اقتصادی - اجتماعی - تکنیکال - زیست محیطی یا قانونی اقدام نموده‌اند:

محمدعلی فیروزی، مرتضی نعمتی و نادیا داری پور در تحقیق خود که به بررسی میزان رضایت ساکنین از پروژه‌های مسکن مهر در استان خوزستان با تمرکز بر جنبه‌های مسکن پایدار پرداخته‌اند و برای جمع‌آوری داده‌های مورد نیاز پژوهش از روش کتابخانه‌ای، پرسشنامه و بازدیدهای میدانی استفاده کرده‌اند و با مراجعه به واحدهای مسکونی، پرسشنامه‌ها تکمیل و اطلاعات مورد نظر به دست آورده‌اند، به این نکته اشاره کرده‌اند که الزام افراد به زندگی در این طرح‌ها، به ویژه در شهر امیدیه که با مشکلات مالی ساکنین و کیفیت نامطلوب مسکن همراه است، منجر به غفلت از بعد انسانی و نیازهای حقیقی سکونت شده و تأثیر منفی بر کیفیت زندگی و معیشت مردم در این پروژه‌ها گذاشته است و معتقدند که در طرح مسکن مهر شهرستان امیدیه با نادیده گرفتن "انسان" و نیازهای سکونتی او و با توجه صرف به بعد کالبدی طرح، باعث تنزل کیفیت زندگی و سکونتی این طرح‌ها گردیده است (محمدعلی فیروزی، مرتضی نعمتی و نادیا داری پور-۱۳۹۵).

تحقیقات انجام شده در مورد دیدگاه‌های ساکنان مسکن مهر کاشان به جنبه‌های اجتماعی، اقتصادی و کالبدی نشان می‌دهد که ارتقاء کیفیت بنیادین کالبدی می‌تواند به افزایش میزان رضایت مندی از عناصر اجتماعی منجر گردد و در جهت متقابل، رضایت از جوانب اقتصادی نیز تأثیر قابل توجه و مثبتی بر رضایت از مؤلفه‌های کالبدی و اجتماعی دارد. بر اساس مطالعات صورت گرفته، این نوع مسکن با چالش‌هایی همچون ناهمگونی فرهنگی، دوری از مراکز خدمات و رفاه شهری، کمبود فضاهای سبز و امکانات تفریحی و دیگر نارسایی‌ها روبرو است. یافته‌های تحقیق حاکی از آن است که طرح مسکن مهر در زمینه‌های اقتصادی، تنها در زمینه دریافت تسهیلات مالی و توانایی در تأمین مسکن برای شهروندان مؤثر بوده و در دیگر نشانگرهای اقتصادی با وضعیت نامناسبی روبرو بوده است. با تحلیل‌های صورت گرفته در حوزه اجتماعی و دستاوردهای حاصل از آن، مشخص می‌شود که مسکن مهر تأثیرات قابل توجه اجتماعی داشته، ولی با در نظر گرفتن کاهش سطح متوسط رضایتمندی از جوانب اجتماعی، سطح رضایت در مسکن مهر پایین‌تر از حد متوسط تخمین زده شده است. اطلاعات این پژوهش به صورت

<sup>۱</sup> -PESTEL: Political, Economic, Social, Technological, Environmental, Legal

میدانی به وسیله توزیع ۱۵۰ پرسشنامه در بین ساکنین مسکن مهر انجام گرفته است (حسن شاطریان، صدیقه کیانی سلمی، رعنا قنبری-۱۳۹۶).

بررسی‌های انجام‌شده در مورد پروژه‌های مسکن مهر و تطابق آن‌ها با اصول و دستورالعمل‌های شهرسازی و معماری بومی توسط شکوهی بید هندی و همکاران نشان داده است که این طرح‌ها در زمینه‌هایی چون انتخاب مکان، فرآیندهای توسعه شهری، همخوانی با شرایط اقلیمی، توازن اقتصادی، رقابت در توسعه، هویت بخشی به شهر، طراحی معماری و زیبایی‌شناسی شهری و همچنین پیوستگی اجتماعی دچار نقصان‌های جدی هستند. در الگوهای بومی شهرسازی و معماری، راهکارهای مشخصی برای رفع این نواقص وجود دارد که در اجرای پروژه‌های مسکن مهر به کار گرفته نشده و منجر به بروز چنین مشکلاتی شده است. در بحث انتخاب مکان برای پروژه‌های مسکونی که یک فرآیند پیچیده و چندبعدی است و نیازمند تحقیقات وسیع و روش‌های علمی است. در پروژه مسکن مهر، به دلیل وسعت پروژه و ساخت خانه‌ها در بیش از هزار شهر، زمان کافی برای انجام دقیق مکان‌یابی در دسترس نبود. از منظر اقتصادی محققان بر این باورند که در سطح کلان، ناهمخوانی طرح‌ها با سیستم عرضه و تقاضا و نادیده گرفتن ملاحظات رقابتی در توسعه سکونتگاه‌ها، موجب بروز مشکلاتی نظیر تورم شده است. در سطح خرد، غفلت از نقش پروژه‌ها در اقتصاد شهری، مشاغل و ساختار اقتصادی مناطق مختلف، به ایجاد محله‌هایی که فاقد تولید هستند و در نهایت به بی‌ثباتی منجر می‌شود، دامن زده است. همچنین در طرح مسکن مهر، به برنامه‌های توسعه شهری و سایر طرح‌های مرتبط توجه کافی صورت نگرفته است (محمدصالح شکوهی بید هندی، علی سبحانی و سپهر ژند-۱۳۹۷).

### پیشینه پژوهش خارج از کشور

#### مقالات

تعریف مسکن اجتماعی: بررسی معیارهای مناسب

مقاله‌ای با عنوان "تعریف مسکن اجتماعی: بررسی معیارهای مناسب" به ارزیابی و تحلیل معیارهای ممکن برای تعیین مفهوم مسکن اجتماعی پرداخته است. در این راستا، تعاریف مختلفی از مسکن اجتماعی و نحوه توصیف سامانه‌های مسکن اجتماعی در اروپا طی هشت سال گذشته مورد بررسی قرار گرفته‌اند. پژوهشگران این مقاله بر این باورند که پرسش اصلی که باید هنگام ایجاد یا بازبینی سامانه‌های مسکن اجتماعی به آن پاسخ داد، این است که چه کسانی باید از این سامانه‌ها بهره‌مند شوند. در این زمینه، وجود گروه هدف به عنوان معیار کلیدی در نظر گرفته شده است. به نظر می‌رسد که در جامعه تحقیقاتی مسکن و جامعه شناسی، اجماع عمومی بر سر ضرورت تعریف دقیق گروه هدف وجود دارد. این امر به دلیل آن است که هدف از مسکن اجتماعی، ارائه راه‌حل برای مشکل خاصی است که بر گروه خاصی از افراد (یعنی گروه هدف) تأثیر می‌گذارد. بنابراین، تعریف دقیق و واضح گروه هدف ضرورت دارد. در اغلب موارد، خانوارهایی که با مشکلات دسترسی به بازار مسکن روبرو هستند، به عنوان گروه هدف شناخته می‌شوند. سازمان Housing Europe در سال ۲۰۱۱ این خانوارها را به عنوان «خانوارهای دارای مشکل در تهیه مسکن» توصیف کرده است. اما پرسش اصلی این است که مسکن اجتماعی باید به حل کدام یک از این مشکلات دسترسی بپردازد؟ در تعاریف و توصیف‌های مورد استفاده، گروه‌های هدف گاهی به صورت خاص به عنوان برخی گروه‌ها، مانند خانواده‌های با درآمد پایین، و گاهی به صورت عمومی‌تر به عنوان گروه‌های «نیازمند» شناسایی می‌شوند. به طور خاص، خانوارهای با درآمد پایین در بسیاری از تعاریف مورد تأکید قرار گرفته‌اند (منابعی مانند لغت‌نامه کمبریج، فرهنگ لغت آکسفورد، صنعت ساخت‌وساز، براگا و پالوارینی، بنگتسون، بلسینگ و یتس). همچنین، پریموس به چندین گروه اشاره کرده است که در موقعیت ضعیف مذاکره‌ای قرار دارند، به عنوان مثال خانواده‌های با درآمد پایین. برخی تعاریف نیز به سیستم تخصیص اشاره دارند که نشان می‌دهد گروه‌های هدف تعریف شده از مزایای برنامه‌های مسکن اجتماعی بهره‌مند می‌شوند (منابعی نظیر صنعت ساخت‌وساز، Housing Europe، اسکانلون و همکاران، هافنر و همکاران، هافنر و آکسلی و آکسلی و همکاران). این نشان می‌دهد که خانوارهای هدف دارای منابع مالی محدود و/یا موقعیت ضعیف مذاکره‌ای هستند، در غیر این صورت نیاز به چنین سیستم تخصیصی نخواهد بود. این مفهوم با زمینه‌ای پشتیبانی می‌شود که در آن سیستم‌های تخصیص در برخی تعارف ذکر شده‌اند، برای مثال توسط Housing Europe «قوانین تعریف شده حاکم بر دسترسی به خانوارهای

دارای مشکل در یافتن مسکن» و توسط Haffner & Oxley «سیستم تخصیص بر اساس نیاز». بر اساس مطالب ذکر شده، به این نتیجه می‌رسیم که سیستم‌های مسکن اجتماعی باید به خانواده‌های دارای درآمد محدود (کمتر از متوسط منطقه) توجه ویژه‌ای داشته باشند. برای تضمین استفاده از مسکن توسط گروه‌های هدف، لازم است سیستم تخصیصی متناسب با این امر طراحی و پیاده‌سازی شود. در سیستم‌های مسکن اجتماعی، عرضه مسکن با قیمت‌ها یا اجاره‌های پایین‌تر از بازار را یک اصل کلیدی می‌دانیم، چرا که هدف اصلی آن‌ها فراهم آوردن مسکن برای افرادی است که توان پرداخت هزینه‌های مسکن موجود در بازار را ندارند. مسکن اجتماعی به پر کردن خلأ موجود در عرضه مسکن کمک می‌کند، یعنی آن بخش از بازار مسکن که تحت شرایط بازار عادی عرضه نمی‌شود. بنابراین، تامین چنین مسکن‌هایی با قیمت‌های پایین‌تر نیازمند حمایت‌های مالی است. پشتیبانی‌های مالی برای تأمین‌کنندگان مسکن اجتماعی در اروپا به شیوه‌های گوناگونی صورت می‌گیرد، از جمله ارائه ضمانت‌های بدهی، وام‌های با بهره مناسب، سرمایه‌گذاری‌های مشترک، و فراهم کردن زمین با قیمتی کمتر از نرخ بازار (اسکلون، وایتهد و فرناندز آریگویتیا ۲۰۱۴)، که توسط موسسات دولتی عرضه می‌شود. همچنین سازمان‌های غیرانتفاعی وابسته به جامعه مدنی نیز در این حوزه به صورت غیربازاری سرمایه‌گذاری می‌کنند. در کشورهایی که قوانین منطقه‌بندی را اعمال می‌کنند، گذشت از سود توسعه‌دهندگان خصوصی نیز ممکن است به صورت فعال در نظر گرفته شود (کالاویتا و مالاخ ۲۰۰۹؛ دریکسلر و همکاران ۲۰۱۴). تمام این نوع کمک‌ها باید به عنوان یارانه شناخته شوند، چرا که آن‌ها «مبلغی را که به منظور کمک یا ترغیب به انجام هر فعالیتی پرداخت می‌شود» افزایش می‌دهند (دیکشنری کمبریج ۲۰۱۷). نویسندگان اعتقاد دارند که برخی یارانه‌ها ضروری هستند، زیرا در صورتی که گروه‌های هدف به دلیل محدودیت‌های مالی با مشکلات دسترسی مواجه شوند، برای رفع نیازهای مسکونی آن‌ها به یارانه نیاز خواهد بود. این وضعیت بر اساس استانداردهای مسکن کشور مورد نظر تعریف می‌شود. امکان دارد که سازمان‌های دولتی یا غیرانتفاعی به دلیل عوامل اجتماعی و محدودیت‌های مالی، نقش اصلی را در بسیاری از سیستم‌های مسکن اجتماعی ایفا کنند، اما این به معنای حذف سازمان‌های انتفاعی نیست، در صورتی که مشارکت آن‌ها از لحاظ اجتماعی و مالی پایدار باشد. با توجه به موارد ذکر شده، نتیجه‌گیری شده است که مسکن اجتماعی باید یک سیستم منظم باشد و باید شامل معیارهای زیر باشد:

۱- گروه هدف مسکن اجتماعی خانوارهایی هستند که منابع مالی محدودی دارند. برای اطمینان از اینکه مسکن ارائه شده توسط گروه هدف اشغال شده است، باید یک سیستم توزیع با این هدف وجود داشته باشد. علاوه بر این، مسکن باید درازمدت ارائه شود، نه موقت.

۲- سیستم‌های مسکن اجتماعی اجاره‌ها یا قیمت‌های پایین‌تر از بازار را ارائه می‌کنند و از این رو خود حمایتی نیستند، اما به نوعی از مشارکت مالی دولتی یا خصوصی (یارانه) نیاز دارند.

### روش تحقیق

پژوهش پیش رو بر اساس هدف از نوع تحقیقات **کاربردی** است، زیرا در تلاش است راه حلی برای رفع یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های جامعه ارائه دهد و تلاش در بهبود طرح مسکن اجتماعی در ایران دارد. هم از منظر استراتژی تحقیق و هم از منظر جست‌وجوی داده‌ها از نوع **کیفی** است، زیرا به بررسی و شناسایی موانع و مشکلات ۲ طرح بزرگ مسکن مهر و مسکن ملی از طریق جمع‌آوری کلامی داده‌ها و تفسیر آن‌ها پرداخته و در تلاش برای ارائه راهکار است. این تحقیق از نظر ماهیت و منطق اجرا، مسائل و اهداف تعیین شده، با توجه به تمرکز بر مشکلات و موانع حال این طرح‌ها و تحلیل آن‌ها سعی در توصیف موانع، و مشکلات، نقاط ضعف و قوت و فرصت‌ها و تهدیدات پیش روی آن‌ها خواهد داشت بنابر این در دسته‌بندی مطالعات **توصیفی-تحلیلی** قرار می‌گیرد و از آن جایی که مدت پژوهش محدود به همین زمان انجام پژوهش است در دسته پژوهش‌های **مقطعی** قرار می‌گیرد و از منظر دسته‌بندی زمان رویداد پژوهش، با توجه به اینکه این پژوهش در خصوص بررسی دو طرح نوپا در ایران است و در صدد ارائه ی راهکار برای بهبود آن‌ها در آینده می‌باشد در دسته پژوهش‌های **آینده نگر** قرار می‌گیرد. از طرفی استفاده از روش‌های پرسش‌نامه و مصاحبه در جمع‌آوری داده‌های این مطالعه، طبقه‌بندی آن را می‌توان به عنوان یک تحقیق **پیمایشی** دانست. در دسته‌بندی پژوهش‌ها از لحاظ محل جمع‌آوری داده‌ها نیز با توجه به

اینکه مقرر است که بررسی و مقایسه این طرح‌ها از دیدگاه ذی‌نفعان کلیدی انجام گیرد به صورت میدانی خواهد بود از سوی دیگر در بخش نتیجه‌گیری و ارائه راهکارها از مطالب متون و پژوهش‌های معتبر داخلی که به آن‌ها کم‌توجهی شده و هم از تجربه‌های سایر کشورها در بحث مسکن اجتماعی استفاده خواهد شد بنابراین از این حیث، این پژوهش از نوع **کتابخانه‌ای** است.

### تجزیه و تحلیل SWOT - تعریف، مزایا و محدودیت‌ها

SWOT مخفف نقاط قوت، ضعف، فرصت‌ها و تهدیدها است. طبق تعریف، نقاط قوت (S) و نقاط ضعف (W) به عنوان عوامل داخلی در نظر گرفته می‌شوند که شما تا حدودی بر آن‌ها کنترل دارید. همچنین طبق تعریف، فرصت‌ها (O) و تهدیدها (T) عوامل بیرونی در نظر گرفته می‌شوند که اساساً هیچ کنترلی بر آن‌ها ندارید. تجزیه و تحلیل SWOT معروف‌ترین ابزار برای حساس‌سازی و تجزیه و تحلیل موقعیت استراتژیک کلی کسب و کار و محیط آن است. هدف اصلی آن شناسایی استراتژی‌هایی است که یک مدل کسب‌وکار خاص را ایجاد می‌کند که به بهترین وجه منابع و قابلیت‌های سازمان را با نیازهای محیطی که شرکت در آن فعالیت می‌کند همسو می‌کند. به عبارت دیگر، **زیربنای ارزیابی پتانسیل‌ها و محدودیت‌های داخلی و فرصت‌ها و تهدیدهای محتمل از محیط بیرونی است. تمام عوامل مثبت و منفی در داخل و خارج شرکت را که بر موفقیت تأثیر می‌گذارند می‌بیند.** مطالعه مداوم محیطی که شرکت در آن فعالیت می‌کند به پیش‌بینی روندهای در حال تغییر کمک می‌کند و همچنین به گنجاندن آن‌ها در فرآیند تصمیم‌گیری سازمان کمک می‌کند.

### چهار عامل (نقاط قوت، نقاط ضعف، فرصت‌ها و تهدیدها):

۱- نقاط قوت - نقاط قوت ویژگی‌هایی هستند که ما را قادر می‌سازند تا مأموریت سازمان را به انجام برسانیم. اینها مبنایی هستند که بر اساس آن‌ها می‌توان موفقیت مستمر ایجاد کرد و ادامه داد/تداوم کرد.

نقاط قوت می‌تواند ملموس یا نامشهود باشد. اینها مواردی است که شما در آن به خوبی مسلط هستید یا در آن تخصص دارید، ویژگی‌ها و ویژگی‌هایی که کارکنان شما دارند (به صورت فردی و تیمی) و ویژگی‌های متمایزی است که به سازمان شما ثبات می‌دهد.

نقاط قوت جنبه‌های سودمند سازمان یا قابلیت‌های یک سازمان هستند که شامل شایستگی‌های انسانی، قابلیت‌های فرآیندی، منابع مالی، محصولات و خدمات، حسن نیت مشتری و وفاداری به برند می‌شود. نمونه‌هایی از نقاط قوت سازمانی عبارتند از: منابع مالی عظیم، خط تولید گسترده، بدون بدهی، کارکنان متعهد و غیره.

۲- نقاط ضعف - نقاط ضعف ویژگی‌هایی هستند که ما را از انجام مأموریت و دستیابی به پتانسیل کامل خود باز می‌دارند. این ضعف‌ها بر موفقیت و رشد سازمانی تأثیر می‌گذارد. نقاط ضعف عواملی هستند که استانداردهایی را که ما فکر می‌کنیم باید رعایت کنند مطابقت ندارند.

نقاط ضعف در یک سازمان ممکن است مستهلک شدن ماشین‌آلات، ناکافی بودن امکانات تحقیق و توسعه، محدوده محدود محصول، تصمیم‌گیری ضعیف و غیره باشد. نقاط ضعف قابل کنترل هستند. باید آن‌ها را به حداقل رساند و حذف کرد. به عنوان مثال - برای غلبه بر ماشین‌آلات منسوخ شده، می‌توان ماشین‌آلات جدیدی را خریداری کرد. از دیگر نمونه‌های ضعف سازمانی می‌توان به بدهی‌های هنگفت، گردش مالی بالای کارکنان، فرآیند تصمیم‌گیری پیچیده، محدوده محدود محصول، هدر رفتن زیاد مواد اولیه و غیره اشاره کرد.

۳- فرصت‌ها - فرصت‌ها توسط محیطی که سازمان ما در آن فعالیت می‌کند ارائه می‌شود. این موارد زمانی به وجود می‌آیند که یک سازمان بتواند از شرایط موجود در محیط خود برای برنامه‌ریزی و اجرای استراتژی‌هایی بهره‌بردار که او را قادر می‌سازد سودآورتر شود. سازمان‌ها می‌توانند با استفاده از فرصت‌ها به مزیت رقابتی دست یابند.

سازمان باید مراقب باشد و فرصت‌ها را بشناسد و هر زمان که به وجود آمد از آن‌ها استفاده کند. انتخاب اهدافی که به بهترین وجه به مشتریان خدمات ارائه می‌کنند و در عین حال نتایج دلخواه را به دست می‌آورند، کار دشواری است. فرصت‌ها ممکن

است از بازار، رقابت، صنعت/دولت و فناوری ناشی شوند. افزایش تقاضا برای مخابرات همراه با مقررات زدایی فرصتی عالی برای شرکت های جدید برای ورود به بخش مخابرات و رقابت با شرکت های موجود برای کسب درآمد است.

۴-تهدیدها – تهدیدها زمانی به وجود می آیند که شرایط محیط خارجی، قابلیت اطمینان و سودآوری کسب و کار سازمان را به خطر می اندازد. هنگامی که به نقاط ضعف مربوط می شوند آسیب پذیری را تشدید می کنند. تهدیدها غیر قابل کنترل هستند. وقتی تهدیدی پیش بیاید، ثبات و بقا می تواند در خطر باشد. نمونه هایی از تهدیدها عبارتند از – ناآرامی در بین کارکنان. تکنولوژی همیشه در حال تغییر؛ افزایش رقابت منجر به ظرفیت مازاد، جنگ قیمت و کاهش سود صنعت. و غیره.

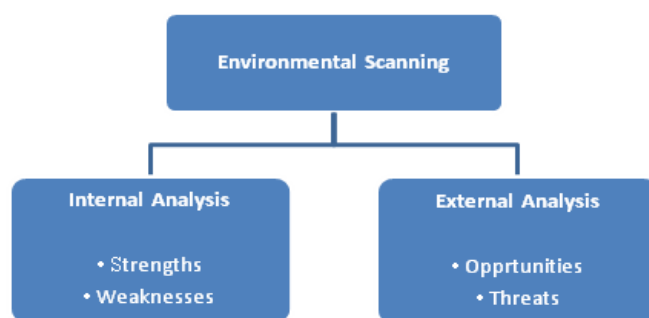
### مزایای آنالیز SWOT<sup>۱</sup>

تجزیه و تحلیل SWOT در تدوین و انتخاب استراتژی بسیار مفید است. این ابزار قوی است، اما شامل یک عنصر ذهنی بزرگ است. زمانی بهتر است که به عنوان راهنما استفاده شود و نه به عنوان نسخه. کسب و کارهای موفق بر روی نقاط قوت خود بنا می شوند، نقاط ضعف خود را اصلاح می کنند و در برابر ضعف های داخلی و تهدیدهای خارجی محافظت می کنند. آنها همچنین محیط کلی کسب و کار خود را زیر نظر دارند و سریعتر از رقبای خود فرصت های جدید را تشخیص داده و از آنها بهره برداری می کنند.

تجزیه و تحلیل SWOT به برنامه ریزی استراتژیک به روش زیر کمک می کند:

- (۱) منبع اطلاعاتی برای برنامه ریزی استراتژیک است.
- (۲) نقاط قوت سازمان را می سازد.
- (۳) نقاط ضعفش را معکوس کنید.
- (۴) پاسخ آن را به فرصت ها به حداکثر برسانید.
- (۵) غلبه بر تهدیدات سازمان
- (۶) این به شناسایی شایستگی های اصلی شرکت کمک می کند.
- (۷) در تعیین اهداف برای برنامه ریزی استراتژیک کمک می کند.
- (۸) این به شناخت گذشته، حال و آینده کمک می کند تا با استفاده از داده های گذشته و حال، برنامه های آینده را به تصویر بکشد.

تجزیه و تحلیل SWOT اطلاعاتی را ارائه می دهد که به همگام سازی منابع و قابلیت های شرکت با محیط رقابتی که شرکت در آن فعالیت می کند کمک می کند.



چارچوب تجزیه و تحلیل SWOT

### ماتریس SWOT

نخستین گام برای استفاده از تحلیل SWOT این است که نقاط قوت، ضعف، فرصت و تهدید را، هر یک به صورت جداگانه و دقیق، فهرست کنیم. دو اصطلاح قوت و ضعف به وضعیت درونی کسب و کار اشاره دارند و فرصت و تهدید، از محیط بیرونی

<sup>۱</sup> -:: SWOT قوت (Strengths)، نقاط ضعف (Weaknesses)، فرصت ها (Opportunities)، تهدیدها (Threats) است



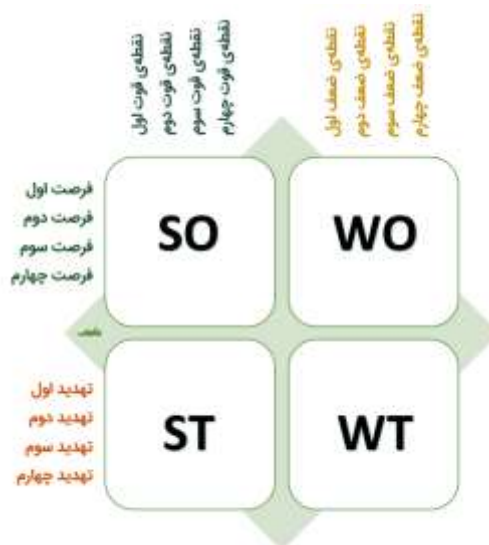
کسب و کار حرف می‌زنند:



اگر نقاط قوت و ضعف و فرصت و تهدید را در چارچوبی که کمی بالاتر نمایش دادیم قرار دهیم، به چنین ماتریسی خواهیم رسید:



این ماتریس، صرفاً شیوه‌ای برای نمایش وضعیت موجود یک کسب و کار است. اما هدف اصلی از فهرست کردن نقاط قوت و ضعف و فرصت و تهدید، بررسی گزینه‌های استراتژیک پیش روی یک کسب و کار است. وگرنه فهرست کردن نقاط قوت و ضعف و فرصت و تهدید، به خودی خود کافی نیست و نمی‌تواند و تأثیری داشته باشد. به همین علت، گام بعد از تعیین مولفه‌های S و W و O و T در روش SWOT این است که رابطه‌ی آن‌ها با یکدیگر و تأثیر آن‌ها بر یکدیگر را در نظر بگیریم:



درنهایت به یکی از چهار استراتژی SO و WO و ST و WT خواهیم رسید که نحوه برخورد ما با وضعیت جاری بنگاه مورد تحلیل را مشخص می کند.

#### استراتژی SO (تهاجمی):

در زمانی که نقاط قوت بر نقاط ضعف برتری دارند و همزمان فرصت‌ها بر تهدیدها برتری داشته باشند این استراتژی پیش رو است و همسو کردن نقاط قوت با فرصت‌ها انجام می شود.

#### استراتژی WO (محافظه کارانه):

در این حالت نقاط ضعف بر نقاط قوت غلبه کرده است و استراتژی استفاده از فرصت‌ها برای جبران ضعف‌ها است.

#### استراتژی ST (تنوع):

نقاط قوت بالا است ولی تهدیدها بر فرصت‌ها غلبه دارند در این حالت باید از نقاط قوت استفاده کنیم برای جلوگیری از اتفاق افتادن تهدیدها (پیوند بین تهدیدها و قوتها)

#### استراتژی WT (تدافعی):

این بدترین حالت ممکن است. در این حالت نه نقاط قوت به نقاط ضعف غلبه دارند و نه فرصت‌ها بر تهدیدها، بنابراین بهترین کار انجام ندادن پروژه است.

#### اهداف تحقیق

##### هدف کلی

شناسایی و تحلیل مهم‌ترین مشکلات و موانع و نقاط ضعف طرح‌های ساخت مسکن ملی و مسکن مهر که موجب عدم موفقیت این طرح‌ها می گردد و ارائه پیشنهاداتی به‌منظور بهبود اجرای این طرح‌ها.

##### اهداف ویژه

- یافتن مهم‌ترین موانع و مشکلات و نقاط قوت و ضعف طرح مسکن مهر
- یافتن مهم‌ترین موانع موجود و نقاط قوت و ضعف و نیز چالش‌ها و فرصت‌های پیش روی طرح مسکن ملی
- دستیابی به راهکارهای عملی برای تحقق برنامه تامین مسکن مورد نیاز برای اقشار کم درآمد و متوسط

#### سوالات تحقیق

##### سوال اصلی پژوهش :

- مهم ترین مشکلات، موانع و نقاط ضعف که موجب عدم موفقیت طرح‌های ساخت مسکن ملی و مسکن مهر می گردد از دیدگاه ذی‌ربطان کلیدی چیست؟

### سوالات فرعی پژوهش :

- سابقه طرح‌های مسکن اجرا شده در ایران چیست و مشکلات و نقاط ضعف و قوت آن‌ها چه بوده است؟
- تفاوت طرح‌های مسکن مهر و مسکن ملی و مزایا و معایب آن‌ها چیست؟
- در سایر کشورهای دنیا چه راه کارهایی برای حل مسئله تامین مسکن انجام شده است؟
- با توجه به تجربه مسکن مهر و مزایا و معایب این طرح، آیا راهکارهای عملی برای موفقیت طرح مسکن ملی ایران وجود دارد؟

### مقایسه طرح مسکن مهر و نهضت ملی مسکن

### طرح نهضت مسکن ملی را می توان ادامه طرح مسکن مهر دانست با ۳ تفاوت:

#### ۱- از نظر جامعه هدف

طرح مسکن مهر بیشتر به تأمین مسکن برای گروه های فاقدین مسکن کم درآمد تمرکز دارد، درحالی که طرح اقدام ملی مسکن بیشتر به تأمین مسکن برای اقشار مختلف، به خصوص گروه های میان درآمد، می پردازد.

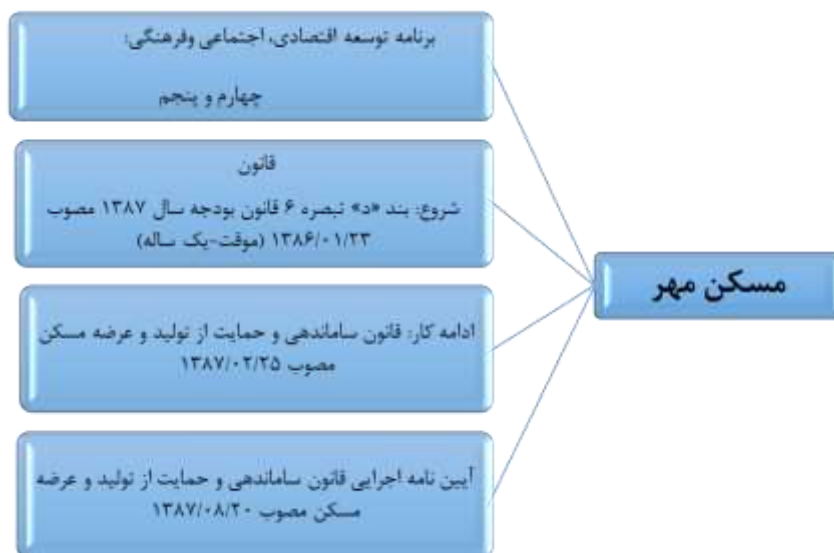
#### ۲- از نظر روش تأمین مالی

طرح مسکن مهر و طرح اقدام ملی مسکن از منابع مالی مختلفی برای تأمین مسکن برای گروه های کم درآمد استفاده می کنند، اما تأکید طرح اقدام ملی مسکن بر مشارکت متقاضیان در تأمین منابع مالی بیشتر است.

#### ۳- از نظر مالکیت و بهره برداری

طرح مسکن مهر بیشتر به صورت واگذاری حق بهره برداری از زمین و ساخت مسکن به متقاضیان تمرکز دارد، درحالی که طرح اقدام ملی مسکن بیشتر به صورت مشارکت متقاضیان در تأمین منابع مالی و به تدریج بهره برداری از مسکن توسط متقاضیان تمرکز دارد.

### مقایسه طرح مسکن مهر و نهضت ملی مسکن از نظر برنامه توسعه، قوانین و آیین نامه ها:





تحلیل فرآیندی طرح‌های مسکن مهر و نهضت ملی مسکن:





## تحلیل SWOT

در این مرحله از پژوهش با استفاده از بررسی پیشینه پژوهش و نظر خبرگان دانشگاهی و اجرایی، ابتدا ابعاد مهم در تحلیل SWOT شناسایی شدند. در ادامه با استفاده از پرسشنامه میزان اهمیت هر متغیر ابعاد چهار گانه تحلیل SWOT، از خبرگان این حوزه اخذ گردید. در این بخش نتایج این پرسشنامه ارائه می گردد و در گام بعد (۴-۲-۴) نتایج به دست آمده از خبرگان به روش تحلیل ماتریس سوات، تحلیل گردیده و استراتژی تعیین می گردد.

## نقاط قوت

نقاط قوت از عوامل درونی تاثیرگذار در موفقیت طرحها و سازمانها از جمله طرحهای مورد مطالعه ما دارد. شکل ۱، نقاط قوت طرحهای مسکن مهر و نهضت ملی مسکن را نشان می دهد.



شکل ۱ نقاط قوت طرحهای مسکن مهر و نهضت ملی مسکن تحلیل SWOT (منبع: محاسبات تحقیق)

بر اساس نتایج پژوهش، ساخت مسکن انبوه و پایین آمدن هزینه های ثابت و ارزان سازی مسکن با رعایت نسبی استانداردها و حذف قیمت زمین (در هزینه های اولیه) که به عنوان مهم ترین نقاط قوت این طرحها با نمره ۳٫۷۸ از ۵ شناسایی گردیدند، بیان گر این موضوع است که توجه ویژه به قیمت تمام شده مسکن می تواند از مهم ترین عوامل موفقیت این طرحها باشد. افزایش شاخص دسترسی به مسکن که بیانگر تعداد سالهای مورد نیاز برای خرید یک خانه است (به شرطی که کل درآمد

خانوار به خرید مسکن اختصاص یابد) با نمره ۳/۳۶ از ۵ و بهبود تراکم خانوار (شاخص تراکم خانوار) در واحد مسکونی که با نمره ۳/۱۵ از ۵ در رتبه بعدی هستند. نتیجه پژوهش نشان می دهد که طرح های مسکن مهر و نهضت ملی مسکن منجر به بهبود این دو عامل که در بعد ملی از اهداف کلان این طرح ها هستند، گردیده اند. در رتبه بعدی "استفاده از تسهیلات ارزان تر و سریعتر" و "امکان مشارکت مردم در طرح از طریق واگذاری زمین به صورت انفرادی یا گروهی به مردم و پشتیبانی های فنی مهندسی و معرفی به بانک برای تسهیلات" با نمره ۲،۹۴ از ۵ قرار دارند. توجه ویژه به قیمت و ارائه تسهیلات که نیاز به سرمایه اولیه کمتر برای خانه دار شدن است نقاط قوت مهم این طرح ها می باشد. از دیگر نقاط قوت این طرح ها می توان به "ارتقای کیفیت ساخت و افزایش سهم ساختمانهای با دوام" و ثبت نام بر اساس ظرفیت های پیش بینی شده و متناسب با عرضه و تقاضا اشاره کرد که در این پژوهش نمره ۲/۷۳ را به خود اختصاص داده اند. ارزان سازی مسکن نباید به سمتی برود که امنیت و دوام مسکن های ساخته شده را تحت شعاع قرار می دهد و نتایج پژوهش نشان می دهد که طرح ها مسکن مهر و نهضت ملی مسکن در حد قابل قبولی در این زمینه موفق بوده اند. پر واضح است که ساخت مسکن همانند سایر کالا ها و خدمات شامل قانون عرضه و تقاضا می شوند. در این خصوص نهضت ملی مسکن عملکرد بهتری از مسکن مهر نشان داده است. از دیگر نقاط قوت این طرح ها "اصلاح الگوی مصرف زمین شهری" با نمره ۱،۶۸ از ۵ است. استفاده از زمین های بایر و ظرفیت های بلا استفاده شهرها در مسکن مهر و باقی مانده آن ها در نهضت ملی از جمله نقاط قوت این طرح ها می باشد. در آخرین رتبه از نقاط قوت، "تشکیل نهادهای مدیریتی و حمایت آن ها از طرح های مسکن" و "تخصیص اراضی در محدوده شهرها و درون بافت شهر و دارای تاسیسات زیربنایی" با نمره ۱،۲۶ از ۵ هستند. اینکه این دو عامل که قاعدتا باید مهم ترین نقاط قوت این طرح ها باشند، در رتبه آخر قرار گرفته اند نماینگر این است که در اکثر استان های کشور این امر توسط مجریان این طرح ها صورت نگرفته است. واضح است که اختصاص زمین های فاقد تاسیسات زیربنایی عامل اکثر مشکلات موجود در این طرح ها که در بخش های نقاط ضعف و تهدیدها به آن پرداخته خواهد شد، می باشند.

#### نقاط ضعف

پروژه مسکن مهر با وجود نقاط قوت یاد شده، همراه با نقاط ضعفی بوده است که عموماً تمامی آن ها و بعضاً با شدت مضاعف به طرح نهضت ملی مسکن وجود دارند. این موارد در این پژوهش مورد بررسی قرار گرفته اند. شکل ۲ نقاط ضعف این طرح ها همراه با نمره اکتسابی از خبرگان را نمایش می دهد. نتایج محاسبات تحلیل SOWT از نظریات خبرگان نشان می دهد که "عدم پیش بینی جدی زیر ساختهای آموزشی رفاهی و حمل و نقل عمومی و در مجموع خدمات رو بنایی" مهم ترین نقطه ضعف این طرح ها با نمره ۴/۶۲ از ۵ به شمار می رود. طبق نظر ذی ربطان خبره عدم توجه به وجود خدمات روبنایی در اختصاص زمین و جانمایی این طرح ها موجب ضعف این طرح ها در کشور می باشد. "عدم هدف گذاری صحیح مخاطبان طرح" که موجب شده با وجود سرمایه درخور توجهی که به این طرح اختصاص می یابد، مشکل تأمین مسکن اقشار کم درآمد همچنان به قوت خود باقی بماند و "عدم تناسب مالی متقاضیان با مبالغ اقساط سهم آورده متقاضی و اقساط تسهیلات" که باز سبب عدم دست یابی قشر کم برخوردار به مسکن می باشد، توأمان در جایگاه دوم نقاط ضعف با نمره ۴/۲ از ۵ قرار می گیرند که این نمره بالا نشان دهنده اهمیت بسیار بالای این دو بحث در موفقیت یا عدم موفقیت این طرح ها می گردد. "شفاف نبودن سیر کار در تعاونی ها/ ادارات راه و شهرسازی (به عنوان مجری طرح) و عدم اطلاع رسانی مناسب در خصوص اقدامات انجام شده" سبب عدم اطمینان جامعه هدف برای پیوستن به این طرح ها گردیده و "عدم پیش بینی امکانات زیر بنایی همزمان با ساخت واحدهای مسکونی" و به دنبال آن عدم شرایط بهره برداری از مسکن های ساخته شده گردید. "ورود سوداگران و سفته بازان به این طرح" که در اثر عدم توانایی مالی ناشی از عدم تطابق اقساط با درآمد قشر فرو دست، سبب خرید این مسکن ها توسط افراد سود جو گردیده است .



### نقاط ضعف مسکن مهر و نهضت ملی مسکن در تحلیل SWOT (منبع: محاسبات تحقیق)

در تمام دنیا مهم ترین هدف اجرای این گونه طرح ها که به مسکن اجتماعی مشهور هستند، اولویت باقشر آسیب پذیر جامعه می باشد در حالیکه در طرح های مورد بررسی این پژوهش "عدم پیش بینی مسکن مورد نیاز قشر بی خانمان (کارتن خواب و گورخواب و استفاده کنندگان از اماکن سرپناه شبانه)" در کنار سه مورد فوق با نمره ۳/۹۹ از ۵ در جایگاه سومین عامل که باعث ضعف در این طرح ها و عدم موفقیت کامل آن ها گردیده اند، می باشد.

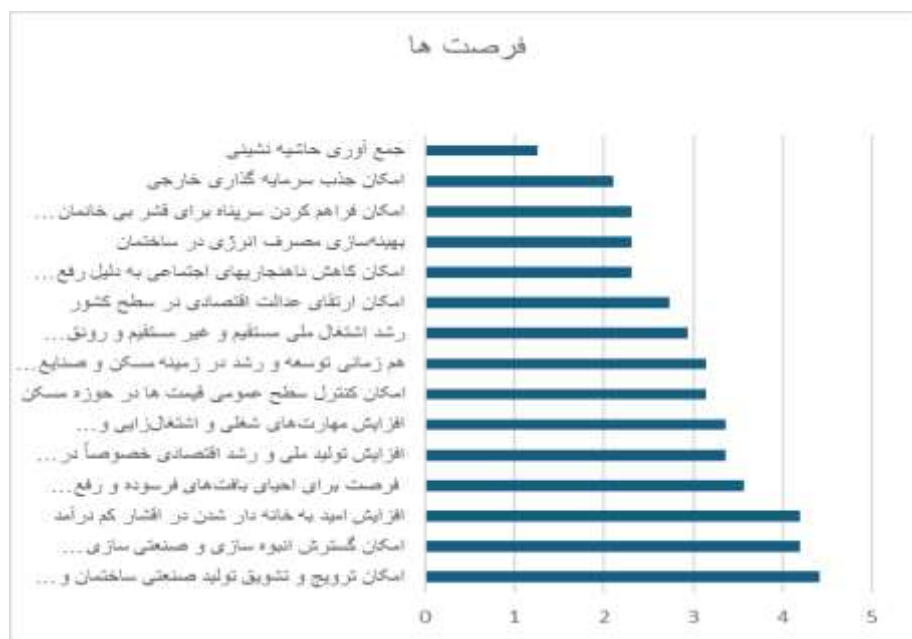
"پایین بودن و کاهش انگیزه سکونت در واحدها به دلیل واگذاری زمین در مناطق کمتر توسعه یافته و حاشیه ای شهرها" و "عدم توجه به طرح جامع مسکن در برآورد تعداد مسکن اجرا شده در استانها و مازاد یا کمبود مسکن مورد نیاز" و "ابهام و ضعف در وجود حق انتخاب واحد مسکونی برای متقاضیان" در کنار

"مشکلات اجرایی بین نهادهای درگیر طرح وزارت مسکن و شهرسازی و وزارت تعاون و بانک های عامل" به ترتیب با نمره های ۳/۵۷ و ۳/۳۵ و ۳/۱۵ همگی نشان دهنده ضعف در بحث سیاستی این طرح ها می باشد که باعث ضعف این طرح ها گردیده اند.

"کیفیت نه چندان بالای ساخت (از لحاظ متریال) به دلیل ضرورت ساخت با حداقل هزینه" و "همسان بودن نمایی و عدم تنوع ظاهری در طراحی واحدهای مسکونی" با نمره ۲/۹۴ و "نامشخص بودن نمایی محل ساخت پروژه ها برای متقاضیان" و "تراکم بیش از اندازه و کاهش سرانه فضای باز و دیگر کاربری های خدماتی به حدود نصف حداقل استاندارد، قرارگیری بلوک های شهری فشرده با فاصله ای نزدیک که سایه اندازی و اشراق گسترده واحدها بر روی یکدیگر" با نمره ۲/۷۳ از ۵ و "بی توجهی به سبک زندگی (عدم وجود فرهنگ آپارتمان نشینی) و الگوهای معماری ایرانی و اسلامی و اقلیمی" با نمره ۲/۵۲ در رتبه های بعدی نقاط ضعف این طرح ها از نظر خبرگان قرار دارند. موارد فوق که در دسته های محیطی فرهنگی و تکنیکال قرار می گیرند به عنوان نقاط ضعف این طرح ها که سبب عدم استقبال برخی متقاضیان مسکن گردیده اند. درانتهای این رتبه بندی که نسبت به بقیه موارد از اهمیت کمتری برخوردار هستند ولی باز از نظر محققین پیشینه پژوهش و نظر خبرگان جزء نقاط ضعف تاثیر گذار در این طرح ها هستند موارد "ساز و کار نامناسب تعاونی ها جهت ثبت نام و عدم شناخت متقاضیان از تعاونی ها خصوصاً در شهرهای بزرگ" و "افزایش آسیب های اجتماعی در مسکن مهر و بحران امنیت" و همچنین "نبود مطالعات ژئوتکنیکی و ساخت پروژه در زمین نامناسب از نظر جنس خاک و گسل های موجود در منطقه بدون در نظر گرفتن مسائل فنی و شیب طبیعی زمین که اجرای پروژه را با مشکلات عدیده و صرف هزینه های زیرساختی همراه کرده است" به ترتیب نمره های ۲/۳۱ و ۱/۸۹ و ۱/۴۷ از نظر خبرگان را به خود اختصاص داده اند.

## فرصت‌ها

فرصت‌ها و تهدیدها از عوامل بیرونی در تحلیل SWOT هستند و در این قسمت از پژوهش به آن‌ها پرداخته می‌شود. فرصت‌های پیش روی این طرح‌ها در شکل ۳ نمایش داده شده است. از نظر خبرگان امر "امکان ترویج و تشویق تولید صنعتی ساختمان و توسعه فناوری‌های نوین در ساخت و سازهای مسکونی" با نمره ۴/۴۱ از ۵ و "امکان گسترش انبوه سازی و صنعتی سازی مسکن و بهره مندی کشور از مزایای آن" با نمره ۴/۲ از ۵ مهم ترین فرصت‌های پیش روی این طرح‌ها هستند که در صورت اجرایی شدن، ساخت و ساز مسکن را از نظر کیفیت ساخت و استفاده از مصالح نوین که پرت مصالح و جلوگیری از آلودگی محیط زیست و سرعت در ساخت و دوام مسکن‌های ساخته شده و مصرف بهینه زمین (اصلاح الگوی مصرف زمین شهری)، بهبود خواهد بخشید. یکی از اهداف مهم این طرح‌ها خانه دار شدن فاقدین مسکن و محرومین جامعه می باشد و طبق نظر خبرگان یکی از فرصت‌های مهم پیش روی این طرح‌ها "افزایش امید به خانه دار شدن در اقشار کم درآمد" با نمره ۴/۲ از ۵ می باشد.



فرصت‌های طرح‌های مسکن مهر و نهضت ملی مسکن در تحلیل SWOT (منبع: محاسبات پژوهش)

یکی از مهم ترین چالش‌های موجود در شهرهای بزرگ بافتهای فرسوده شهری می باشد که علاوه بر فرسودگی و ساخت غیر مهندسی این ساختمان‌ها، معابر کم عرض این بافت‌ها، در صورت بروز حوادث طبیعی که این مناطق را دچار تخریبهای گستره می کند، امکان کمک رسانی به این مناطق را غیر ممکن می سازد. پیش بینی "فرصت برای احیای بافت‌های فرسوده و رفع بافت‌های جزیره ای از طریق توسعه میان‌بافتی" در قانون و آیین نامه‌های اجرایی این طرح‌ها به عنوان یکی از مهمترین فرصت‌ها قابل دست یابی است که از نظر خبرگان با نمره ۳/۵۷ از ۵ شناخته شده است. طرح‌های مسکن می‌توانند به عنوان یکی از محرک‌های اصلی رشد اقتصادی عمل کنند و با ایجاد فرصت‌های شغلی، جذب سرمایه، و تقویت زیرساخت‌ها، به توسعه پایدار اقتصادی کمک کنند. در این پژوهش "افزایش تولید ملی و رشد اقتصادی" به عنوان یکی دیگر از فرصت‌های پیش روی این طرح‌ها با نمره ۳/۳۶ از ۵ شناخته گردید. پروژه‌های مسکن معمولاً نیاز به نیروی کار ماهر دارند. اجرای این طرح‌ها می‌تواند منجر به برگزاری دوره‌های آموزشی و کارگاه‌های عملی برای تربیت کارگران ماهر در زمینه‌های مختلف ساختمانی شود. ساخت و ساز مسکن به تعداد زیادی نیروی کار در بخش‌های مختلف مانند مهندسی، معماری، کارگران ساختمانی، و کارشناسان فنی نیاز دارد که می‌تواند باعث ایجاد فرصت‌های شغلی جدید و کاهش نرخ بیکاری شود. صنعت ساختمان شامل بخش‌های متعدد و وابسته‌ای مانند تولید مصالح ساختمانی، حمل و نقل، و تجهیزات ساختمانی است. رونق در این صنعت می‌تواند باعث رشد و توسعه این صنایع وابسته و ایجاد اشتغال در آن‌ها شود. و اجرای پروژه‌های بزرگ مسکن

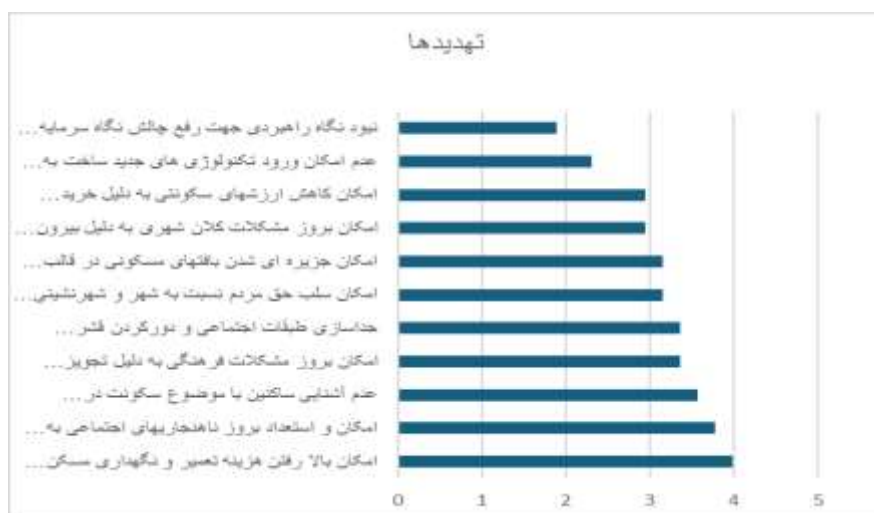


معمولاً نیازمند استفاده از تکنولوژی‌های نوین و روش‌های مدرن ساخت و ساز است. این موضوع می‌تواند به انتقال دانش و تکنولوژی جدید به کشور و ارتقای سطح فنی صنعت ساختمان کمک کند. اجرای طرح‌های مسکن با رعایت اصول پایداری و توسعه شهری می‌تواند به بهبود کیفیت زندگی، توسعه زیرساخت‌ها و افزایش بهره‌وری اقتصادی کمک کند. بنابراین فرصت "افزایش مهارت‌های شغلی و اشتغال‌زایی و همچنین ارتقای صنعت ساختمان در کشور از نظر فنی" که در این پژوهش نمره ۳/۳۶ از ۵ را از خبرگان کسب کرده است، باید مورد توجه خاص متولیان امر مسکن قرار گیرد. در رتبه بعدی فرصت‌های پیش روی این طرح‌ها "امکان کنترل سطح عمومی قیمت‌ها در حوزه مسکن" و "هم زمانی توسعه و رشد در زمینه مسکن و صنایع مرتبط با آن" با کسب نمره ۳/۱۵ از ۵ هستند. ساخت و ساز مسکن باعث رونق گرفتن صنایع مرتبط مانند سیمان، آهن، فولاد، لوازم تاسیسات برقی و مکانیکی و سایر مصالح ساختمانی می‌شود. در ایران مسکن به عنوان یک کالای سرمایه‌ای در دست دلالان و سفته‌بازان است و عرضه انبوه مسکن می‌تواند به این امر خاتمه داده و باعث کنترل قیمت مسکن گردد. در رتبه بعدی فرصت‌ها

"رشد اشتغال ملی مستقیم و غیر مستقیم و رونق فضای کسب و کار" با کسب نمره ۲/۹۴ از ۵ از خبرگان قرار می‌گیرد. ساخت و ساز مسکن هم به صورت مستقیم به تعداد زیادی نیروی کار در بخش‌های مختلف مانند مهندسی، معماری، کارگران ساختمانی، و کارشناسان فنی نیاز دارد و هم به صورت غیر مستقیم در صنایع مرتبط با تولید مصالح و شبکه حمل و نقل و ... نیازمند نیروی کار است که می‌تواند باعث ایجاد فرصت‌های شغلی جدید و کاهش نرخ بیکاری شود. همچنین تامین مصالح مورد نیاز این پروژه‌ها نقش بسیار فزاینده‌ای در رونق کسب و کارهای مرتبط دارد. طرح‌های مسکن دولت می‌توانند از طریق ایجاد دسترسی برابر به مسکن، کاهش شکاف درآمدی، بهبود شرایط زندگی در مناطق محروم، ایجاد فرصت‌های شغلی و حمایت از اقشار آسیب‌پذیر، به ارتقای عدالت اقتصادی در سطح کشور کمک کنند. از این رو "امکان ارتقای عدالت اقتصادی در سطح کشور" با نمره ۲/۷۳ از ۵ به عنوان یکی از فرصت‌های مهم پیش روی این طرح‌ها باید مورد توجه قرار گیرد. در رتبه بعدی فرصت‌های "امکان کاهش ناهنجاری‌های اجتماعی به دلیل رفع دغدغه مسکن در برخی خانوارها" و "بهبودسازی مصرف انرژی در ساختمان" و "امکان فراهم کردن سرپناه برای قشر بی‌خانمان" با نمره ۲/۳۱ از ۵ و "امکان جذب سرمایه‌گذاری خارجی" با نمره ۲/۱ از ۵ قرار می‌گیرند. و در آخرین رتبه فرصت‌ها که کمترین درجه اهمیت در بین سایر فرصت‌های یاد شده نظر را از داوران به خود اختصاص داده است، "جمع آوری حاشیه نشینی" با نمره ۱/۲۶ از ۵ می‌باشد.

### تهدیدها

یکی دیگر از عوامل بیرونی در تحلیل SWOT تهدیدها می‌باشد که شکل ۴ نتیجه تحلیل نظرات کارشناسان خبره در این باره را نشان می‌دهد. از نظر خبرگان "امکان بالا رفتن هزینه تعمیر و نگهداری مسکن در سالهای ابتدایی به دلیل کیفیت نه چندان ساخت" با نمره ۳/۹۹ از ۵ مهم‌ترین تهدید این طرح‌ها شناخته شد. از جنبه فرهنگی و اجتماعی تهدیدهای "امکان و استعداد بروز ناهنجاریهای اجتماعی به دلیل هجوم یکباره جمعیت به مناطق حاشیه‌ای و کمتر توسعه یافته خصوصاً در کلانشهرها" با نمره ۳/۷۸ از ۵ و "عدم آشنایی ساکنین با موضوع سکونت در آپارتمان خصوصاً در شهرهای کوچک و متوسط" با نمره ۳/۵۷ از ۵ و "امکان بروز مشکلات فرهنگی به دلیل تجویز انبوه آپارتمان نشینی در شهرهای کوچک و متوسط" و "جداسازی طبقات اجتماعی و دور کردن قشر محروم از خدمات شهری که حق همه شهروندان است" هر دو با نمره ۳/۳۶ از ۵ و "امکان سلب حق مردم نسبت به شهر و شهرنشینی به دلیل احتمال عدم شکل‌گیری مفهوم شهر نشینی" با نمره ۳/۱۵ از ۵، از نظر خبرگان رتبه بندی گردیدند. از منظر شهرسازی "امکان جزیره‌ای شدن بافتهای مسکونی در قالب مسکن مهر" با نمره ۳/۱۵ از ۵ و "امکان بروز مشکلات کلان شهری به دلیل بیرون راندن جمعیت از شهرهای بزرگ و شناور سازی جمعیت با ساخت مسکن در فاصله زیاد از شهرها" با نمره ۲/۹۴ از ۵ از تهدیدهای مهم این طرح‌ها می‌باشد. در رتبه بعدی مهم‌ترین تهدیدها "امکان کاهش ارزشهای سکونتی به دلیل خرید واحدهای مسکونی توسط افشار متوسط و اجاره یا واگذاری به افشار فرودست یا مهاجرین روستایی" نمره ۲/۹۴ از ۵ را از نظر خبرگان به خود اختصاص داد. خبرگان "عدم امکان ورود تکنولوژی‌های جدید ساخت به دلیل تحریم‌ها" با نمره ۲/۳۱ از ۵ و "نبود نگاه راهبردی جهت رفع چالش نگاه سرمایه‌ای با مصرفی متقاضیان به امر مسکن" با نمره ۱/۸۹ از ۵ را در پایین رده تهدیدها تشخیص دادند.



تهدیدهای طرحهای مسکن مهر و نهضت ملی مسکن در تحلیل SWOT (منبع: محاسبات پژوهش)

### ابعاد تحلیل SWOT

در این قسمت به بررسی و مقایسه ابعاد مختلف تحلیل SWOT با یکدیگر پرداخته می شود تا دید روشن تری به نمره هر کدام از نقاط قوت، ضعف، فرصت ها و تهدیدها به وجود آید. شکل ۵ نمره ابعاد مختلف سوات را نشان می دهد. طبق نتایج این پژوهش نقاط ضعف با نمره ۳/۲۷ در رتبه اول و تهدیدها با نمره ۳/۱۳ در رتبه دوم قرار دارند. با بررسی نقاط ضعف و تهدیدها مشاهده می شود که بی توجهی به برخی مسائل در حوزه سیاستگذاری باعث شده با وجود عدم خلاء قابل توجه در قوانین مربوطه، و موفقیت در برخی حوزه ها (مثل بهبود تراکم خانوار در واحد مسکونی)، این طرحها را در معرض تهدیدهایی که احتمال شکست را بالا می برد قرار داده است. فرصت ها با نمره ۳/۰۲ با اختلاف کمی از تهدیدها در رتبه سوم قرار گرفته است. این موضوع نشان دهنده این است که با وجود تهدیدهای جدی، فرصت های قابل توجهی دارد که می توان با بهره گیری از آنها به موفقیت این طرحها کمک کرد. در رتبه آخر نقاط قوت با نمره ۲/۶۹ قرار دارد و این موضوع باید زنگ خطری برای سیاستگذاران این طرح باشد.



نمره ابعاد مختلف تحلیل SWOT طرحهای مسکن مهر و نهضت ملی مسکن (منبع: محاسبات پژوهش)

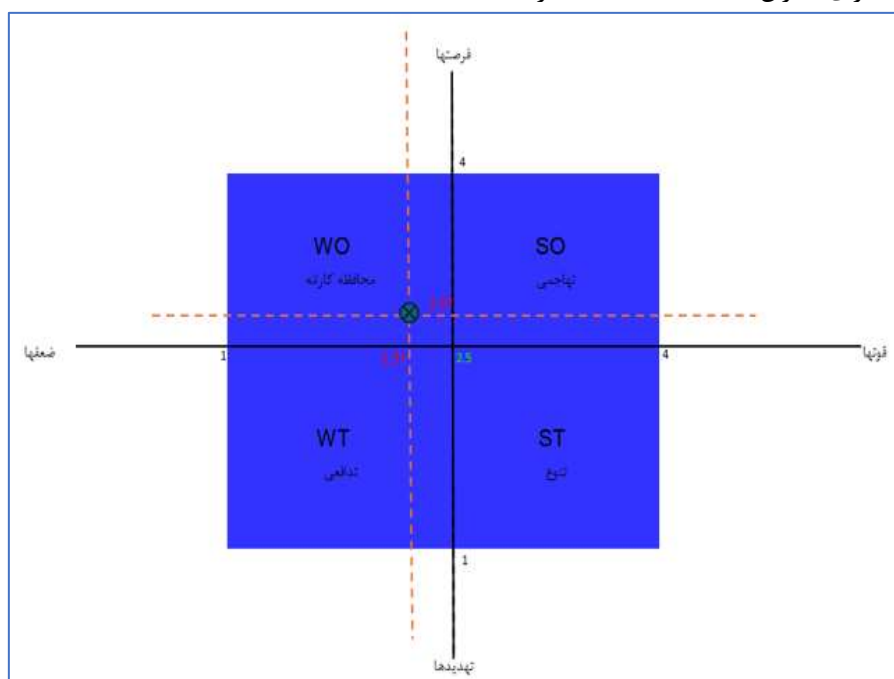
### ماتریس SWOT و تعیین استراتژی مناسب

در این مرحله نظرات خبرگان در مورد تحلیل قرار گرفتند و نتیجه آن در جدول شماره ۱ نمایش داده شده است.

جدول ۱ نتیجه تحلیل SWOT عوامل داخلی و بیرونی (منبع: محاسبات تحلیل)

|       |                                               |
|-------|-----------------------------------------------|
| ۲,۳۰۵ | جمع کل نمره عوامل داخلی (نقاط قوت و نقاط ضعف) |
| ۲,۵۷۳ | جمع کل نمره عوامل بیرونی (فرصت‌ها و تهدیدها)  |

این نتیجه نشان دهنده غلبه نقاط ضعف بر نقاط قوت در عوامل داخلی است. و از آنجا که نمره عوامل بیرونی بزرگتر از ۲/۵ است حاکی از غلبه فرصت‌ها بر تهدیدها می باشد. شکل ۵ ماتریس تحلیل SWOT را نمایش می دهد. با قرار دادن نمره های مربوط به عوامل داخلی و بیرونی در ماتریس سوات مختصات نقطه قرارگیری وضعیت موجود به دست می آید. همانگونه که در شکل ۵ مشاهده می گردد، وضعیت موجود طرح‌های مورد تحلیل ما در ناحیه دوم قرار می گیرد. استراتژی مناسب با وضع موجود این طرح‌ها WO می باشد. در این استراتژی واکنش ما باید محافظه کارانه باشد. به این معنی که باید از مزایای موجود در فرصت‌ها برای جبران نقاط ضعف استفاده گردد.



ماتریس SWOT (منبع محاسبات تحلیل)

به این منظور در ماتریس استراتژی (شکل ۶) نقاط ضعف و فرصت‌ها آورده می شود و در ادامه بحث نتیجه این استراتژی خواهد آمد. در این مرحله با استفاده از نقاط قوت این طرح‌ها راهکارهایی برای رفع نقاط ضعف آن‌ها پیشنهاد می گردد.

| نقاط ضعف (W)                                                                                                                                                                                                       |  | عوامل داخلی |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|-------------|
| پایین بودن و کاهش انگیزه سکونت در واحدها به دلیل واگذاری زمین در مناطق کمتر توسعه یافته و حاشیه ای شهرها                                                                                                           |  |             |
| کیفیت نه چندان بالای ساخت (از لحاظ متریکال) به دلیل ضرورت ساخت یا حداقل هزینه                                                                                                                                      |  |             |
| ساز و کار نامناسب تعاونی ها جهت ثبت نام و عدم شناخت متقاضیان از تعاونی ها خصوصاً در شهرهای بزرگ                                                                                                                    |  |             |
| شفاف نبودن سیر کار در تعاونی ها و عدم اطلاع رسانی مناسب در خصوص اقدامات انجام شده                                                                                                                                  |  |             |
| ابهام و ضعف در وجود حق انتخاب واحد مسکونی برای متقاضیان                                                                                                                                                            |  |             |
| نامشخص بودن نسبی محل ساخت پروژه ها برای متقاضیان                                                                                                                                                                   |  |             |
| عدم پیش بینی امکانات زیر بنایی همزمان با ساخت واحدهای مسکونی                                                                                                                                                       |  |             |
| عدم پیش بینی جدی زیر ساختهای آموزشی رفاهی و حمل و نقل عمومی و در مجموع خدمات خصوصاً در حاشیه کلان شهرها                                                                                                            |  |             |
| همسان بودن نسبی و عدم تنوع ظاهری در طراحی واحدهای مسکونی                                                                                                                                                           |  |             |
| مشکلات اجرایی بین نهادهای درگیر طرح وزارت مسکن و شهرسازی وزارت تعاون و بانک های عامل                                                                                                                               |  |             |
| عدم توجه به طرح جامع مسکن در برآورد تعداد مسکن اجرا شده در استانها و مازاد یا کمبود مسکن مورد نیاز                                                                                                                 |  |             |
| هدف گذاری صحیح نکردن مخاطبان که موجب شده با وجود سرمایه درخور توجهی که به این طرح اختصاص می یابد، مشکل تأمین مسکن افشار کم درآمد همچنان به فوت خود باقی بماند                                                      |  |             |
| نبود مطالعات ژئوتکنیکی و ساخت پروژه در زمین نامناسب از نظر جنس خاک و گسل های موجود در منطقه بدون در نظر گرفتن مسائل فنی و شیب طبیعی زمین که اجرای پروژه را با مشکلات عدیده و صرف هزینه های زیرساختی همراه کرده است |  |             |
| بی توجهی به سبک زندگی (عدم وجد فرهنگ آپارتمان نشینی) و الگوهای معماری ایرانی و اسلامی و اقلیمی                                                                                                                     |  |             |
| تراکم بیش از اندازه و کاهش سرانه فضای باز و دیگر کاربری های خدماتی به حدود نصف حداقل استاندارد، قرارگیری بلوک های شهری فشرده با فاصله ای نزدیک که سایه اندازی و اشراق گسترده واحدها بر روی یکدیگر                  |  |             |
| افزایش آسیب های اجتماعی در مسکن مهر و بحران امنیت                                                                                                                                                                  |  |             |
| عدم تناسب مالی متقاضیان با منابع اقساط سهم آورده متقاضی واقساط تسهیلات                                                                                                                                             |  |             |
| ورود سوداگران و سفته بازان به این طرح                                                                                                                                                                              |  |             |
| عدم پیش بینی مسکن مورد نیاز فشر بی خانمان (کارشن کارشن خواب و گورخواب و استفاده کنندگان از اماکن سرپناه شبانه)                                                                                                     |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
| WO                                                                                                                                                                                                                 |  | استراتژی    |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |
|                                                                                                                                                                                                                    |  |             |

## ماتریس استراتژی SWOT (منبع محاسبات تحلیل)

تبیین راهکارهای مناسب با استراتژی WO<sup>۱</sup>

با انجام تحلیل سوات مشخص گردید که استراتژی مناسب با وضع موجود این طرح ها WO می باشد. در این استراتژی باید محافظه کارانه عمل گردد. به این معنی که باید از مزایای موجود در فرصت ها برای جبران نقاط ضعف استفاده گردد. جدول ۲ رتبه بندی نقاط ضعف را نشان می دهد.

(Opportunities) ، فرصت ها (Weaknesses) ، نقاط ضعف-<sup>۱</sup>

جدول ۲ رتبه بندی اهمیت نقاط ضعف (منبع: محاسبات تحلیل)

| ضعفها                                                                                                                                                                                                              | رتبه اهمیت | فراوانی رای خبرگان از مجموع ۲۴ رای |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------------------------------|
| عدم پیش بینی جدی زیر ساختهای آموزشی رفاهی و حمل و نقل عمومی و در مجموع خدمات روبنایی خصوصاً در حاشیه کلان شهرها                                                                                                    | ۱          | ۲۱                                 |
| هدف گذاری صحیح نکردن مخاطبان که موجب شده با وجود سرمایه درخورتوجهی که به این طرح اختصاص می یابد، مشکل تأمین مسکن اقشار کم درآمد همچنان به قوت خود باقی بماند                                                       | ۲          | ۲۰                                 |
| عدم تناسب مالی متقاضیان با مبالغ اقساط سهم آورده متقاضی واقساط تسهیلات                                                                                                                                             | ۳          | ۲۰                                 |
| عدم پیش بینی امکانات زیر بنایی همزمان با ساخت واحدهای مسکونی                                                                                                                                                       | ۳          | ۱۹                                 |
| ورود سوداگران و سفته بازان به این طرح                                                                                                                                                                              | ۳          | ۱۹                                 |
| شفاف نبودن سیر کار در تعاونی ها ادارات مسکن و عدم اطلاع رسانی مناسب در خصوص اقدامات انجام شده                                                                                                                      | ۳          | ۱۹                                 |
| عدم پیش بینی مسکن مورد نیاز قشر بی خانمان (کارتین خواب و گورخواب و استفاده کنندگان از اماکن سرپناه شبانه)                                                                                                          | ۳          | ۱۹                                 |
| پایین بودن و کاهش انگیزه سکونت در واحدها به دلیل واگذاری زمین در مناطق کمتر توسعه یافته و حاشیه ای شهرها                                                                                                           | ۴          | ۱۷                                 |
| عدم توجه به طرح جامع مسکن در برآورد تعداد مسکن اجرا شده در استانها و مازاد یا کمبود مسکن مورد نیاز                                                                                                                 | ۴          | ۱۷                                 |
| ابهام و ضعف در وجود حق انتخاب واحد مسکونی برای متقاضیان                                                                                                                                                            | ۵          | ۱۶                                 |
| مشکلات اجرایی بین نهادهای درگیر طرح وزارت مسکن و شهرسازی وزارت تعاون و بانک های عامل                                                                                                                               | ۶          | ۱۵                                 |
| کیفیت نه چندان بالای ساخت (از لحاظ مترتال) به دلیل ضرورت ساخت با حداقل هزینه                                                                                                                                       | ۷          | ۱۴                                 |
| همسان بودن نسبی و عدم تنوع ظاهری در طراحی واحدهای مسکونی                                                                                                                                                           | ۷          | ۱۴                                 |
| افزایش آسیب های اجتماعی در مساکن مهر و بحران امنیت                                                                                                                                                                 | ۷          | ۱۴                                 |
| نامشخص بودن نسبی محل ساخت پروژه ها برای متقاضیان                                                                                                                                                                   | ۸          | ۱۳                                 |
| تراکم بیش از اندازه و کاهش سرانه فضای باز و دیگر کاربری های خدماتی به حدود نصف حداقل استاندارد، قرارگیری بلوک های شهری فشرده با فاصله ای نزدیک که سایه اندازی و اشراق گسترده واحدها بر روی یکدیگر                  | ۸          | ۱۳                                 |
| بی توجهی به سبک زندگی (عدم وجد فرهنگ آپارتمان نشینی) و الگوهای معماری ایرانی و اسلامی و اقلیمی                                                                                                                     | ۹          | ۱۲                                 |
| ساز و کار نامناسب تعاونی ها ادارات مسکن جهت ثبت نام و عدم شناخت متقاضیان از تعاونی ها ادارات مسکن خصوصاً در شهرهای بزرگ                                                                                            | ۱۰         | ۱۱                                 |
| نبود مطالعات ژئوتکنیکی و ساخت پروژه در زمین نامناسب از نظر جنس خاک و گسل های موجود در منطقه بدون در نظر گرفتن مسائل فنی و شیب طبیعی زمین که اجرای پروژه را با مشکلات عدیده و صرف هزینه های زیرساختی همراه کرده است | ۱۱         | ۱۰                                 |

در ادامه طبق استراتژی WO براساس فرصت های موجود راهکاری برای رفع نقطه ضعفها پیشنهاد می گردد.

### خدمات روبنایی و امکانات زیر بنایی

براساس نتایج تحلیل، عدم پیش بینی خدمات روبنایی در رتبه اول نقاط ضعف و عدم پیش بینی امکانات زیر بنایی همزمان با ساخت واحدهای مسکونی در رتبه سوم نقاط ضعف می باشند. زندگی در هر منطقه جغرافیایی نیازمند دسترسی به امکانات و زیربنای ضروری مانند مسجد، مدرسه، کلینیک، خیابان های استاندارد و بیش از همه، تأمین آب، گاز و برق است. در برخی مکان ها، فقدان امکانات دیگر نظیر سالن های ورزشی، سینما و فرهنگسرا به قدری حاد است که توقع فراهم سازی این امکانات در شرایط کنونی بسیار آرمانی به نظر می رسد. قوانین و معیارهای راه اندازی چنین پروژه هایی بر لزوم توجه به زیرساخت های مکمل قبل از ساخت یا همزمان با احداث واحدهای مسکونی تأکید دارند. این یک اصل مهم است که در ساخت شهرها، شهرک ها یا هر منطقه وسیعی که قرار است محل سکونت انسان ها باشد، باید مورد توجه قرار گیرد، صرف ساخت دیوار و سقف کافی نیست و نمی تواند نیازهای ساکنان را به طور کامل برآورده سازد.



### عدم شناسایی درست جامعه هدف

در طول دوره های مختلف، سیاست های مربوط به بخش مسکن به شناسایی دقیق و اصولی گروه های هدف بر اساس درآمد و وضعیت اقتصادی خانواده ها توجه کافی نداشته اند. این امر منجر به هدر رفتن بخشی از یارانه ها و تولید مجدد الگوهای نابرابری اجتماعی و اقتصادی شده است. علی رغم وضع سیاست ها و برنامه های متنوع در حوزه مسکن، که تحت تأثیر رویکردهای کلان و ایدئولوژیک دولت ها شکل گرفته اند، نتایج حاصل از اجرای این سیاست ها در زمینه تأمین مسکن برای اقشار کم درآمد رضایت بخش نبوده و دولت ها در ایجاد یک مدل پایدار برای تأمین مسکن برای تمامی گروه های درآمدی ناکام مانده اند. بررسی ها نشان می دهند که بهره مندان اصلی سیاست های مسکن، عموماً از دهک های بالای درآمدی هستند و گروه های آسیب پذیر بی سرپرستان، معلولان، افراد با نیازهای خاص، بی خانمان ها و حاشیه نشینان کمتر بهره مند شده اند. این ناتوانی در سیاست گذاری به ویژه در شهرهای بزرگ به خوبی قابل مشاهده است. با وجود هزینه های فراوان، اکنون شاهد گسترش سکونت گاه های غیررسمی، بدمسکنی و افزایش سهم هزینه مسکن در بودجه خانوار هستیم. اقشار کم درآمد و محروم، در تأمین نیازهای اساسی خود از جمله حق برخورداری از مسکن و حقوق شهروندی، با محرومیت روبرو هستند و در معرض طرد اجتماعی قرار دارند.



### عدم تناسب مالی جامعه هدف با مبالغ اقساط و کیفیت پایین ساخت به دلیل ملاحظات مالی

کیفیت نه چندان بالای ساخت (از لحاظ متریال) به دلیل ضرورت ساخت با حداقل هزینه که در رتبه هفتم نقاط ضعف قرارداد ناشی از سیاست غلط برای پایین آمدن هزینه ساخت است در یک سوی معادله قرار دارد. تز سوی دیگر عدم تناسب مالی متقاضیان با مبالغ اقساط سهم آورده متقاضی و اقساط تسهیلات در رتبه دوم اهمیت نقاط ضعف قرار دارد و ورود سوداگران و سفته‌بازان (که در رتبه سوم اهمیت نقاط ضعف قرار دارد) به این طرح منجر به افزایش قیمت‌های ملک شده است. این شرایط متقاضیان مسکن را که قادر به پرداخت اقساط نیستند، به فروش ملک خود به همین سوداگران تشویق می‌کند. این وضعیت باعث می‌شود که با وجود تخصیص یارانه‌ها و برنامه‌ریزی‌های دولت، مشکل تأمین مسکن برای طبقات کم‌درآمد جامعه همچنان پابرجا بماند. از طرفی کاهش اختصاص اعتبارات عمرانی و منابع بانکی به بخش مسکن و از سوی دیگر افزایش سود بانکی بالا، افزایش سریع قیمت مصالح ساختمانی و تورم شدید باعث کاهش توان مالی خانوارها گردید و آثار مخربی را بر بخش مسکن به جای گذارد. سرازیر شدن سرمایه‌ها به بخش زمین باعث افزایش سریع قیمت آن شد. عملکرد مسکن مهر نشان می‌دهد از نظر افزایش تعداد واحدهای ساخته شده، این طرح‌ها به بخشی از اهداف خود رسیده اند، اما در مقابل افزایش فعالیت‌های سوداگران در بازار مستغلات، کاهش سهم دولت در بازار زمین و در نتیجه افزایش شدید قیمت زمین، افزایش دامنه رونق و رکود، افزایش هزینه تمام شده واحدهای مسکونی با توجه به تطویل زمان ساخت، نرخ تورم و عدم ثبات قیمت‌ها و عدم افزایش درآمد سرانه خانوارها، افزایش کرایه واحدهای استیجاری، افزایش بهای مصالح ساختمانی، پایین بودن سهم تسهیلات بانکی در قیمت تمام شده واحد مسکونی و عدم حمایت مالی از واحدهای استیجاری کوچک، نرخ تخریب بالای واحدهای مسکونی به خصوص در مناطق روستایی کشور و وجود ناهماهنگی در سیاست‌ها و برنامه‌های اتخاذ شده به وسیله سازمان‌ها و نهادهای مختلف دخیل در بخش مسکن از جمله معضلات و نقاط ضعف این طرح‌ها می‌باشند. لازم به ذکر است بررسی شاخص‌های قیمتی در بازار مسکن نیازمند بررسی وضعیت اقتصاد کلان کشور، میزان تورم و ارزش پول ملی است. در طی اجرای این برنامه‌ها، بسیاری از اهداف کمی تعیین شده محقق گردید، ولی در زمینه مسکن استیجاری، دستاوردها به حداقل رسید. این در حالی است که مسکن استیجاری و حمایتی دولت، یکی از اصلی‌ترین ابزارهای سیاست‌گذاری در بازار برای پشتیبانی از گروه‌های کم‌درآمد به شمار می‌رود. از طرف دیگر، فروش تراکم توسط شهرداری‌ها به منظور افزایش درآمدها، منجر به توسعه ساخت‌وسازهای خصوصی و انبوه‌سازی در کلان شهرها شده است، که این امر نقش مهمی در تبدیل شدن مسکن به کالای سرمایه‌ای داشته است (نوید پاک نژاد-۱۴۰۲).



### عدم شفافیت های موجود در روند کاری این دو طرح

با بررسی نقاط ضعف مشاهده می گردد که بخش قابل توجهی از آن ها از ضعف برنامه ریزی و سیاستی درون سازمانی است. شفاف نبودن سیر کار در تعاونی ها/ ادارات مسکن و عدم اطلاع رسانی مناسب در خصوص اقدامات انجام شده در لیست نقاط ضعف در رتبه سوم و ابهام و ضعف در وجود حق انتخاب واحد مسکونی برای متقاضیان در رتبه پنجم و مشکلات اجرایی بین نهادهای درگیر طرح وزارت مسکن و شهرسازی وزارت تعاون و بانک های عامل در رتبه ششم نامشخص بودن نسبی محل ساخت پروژه ها برای متقاضیان در رتبه هشتم و ساز و کار نامناسب تعاونی ها/ ادارات مسکن جهت ثبت نام و عدم شناخت متقاضیان از تعاونی ها/ ادارات مسکن خصوصاً در شهرهای بزرگ در رتبه دهم درجه اهمیت نقاط ضعف این طرح ها ناشی از ضعف در سیاست گذاری این طرح ها می باشند.





### عدم نیاز سنجی دقیق مسکن مورد نیاز در هر منطقه

یکی از مسائل اساسی در برنامه‌ریزی مسکن توجه به طرح جامع مسکن و برآورد دقیق نیازهای مسکن در هر استان است.



عدم توجه به طرح جامع مسکن در برآورد تعداد مسکن اجرا شده در استانها و مازاد یا کمبود مسکن مورد نیاز در رتبه چهارم نقاط ضعف طرحها قرار دارد. در حالیکه در بسیاری از شهرها مردم با مشکل کمبود مسکن رو برو هستند، همین نقطه ضعف شناسایی شده باعث شده بود که در بسیار از شهرها مسکن مازاد (بدون متقاضی) وجود داشته و بنا به گفته قائم مقام وقت وزیر راه و شهرسازی، سال ۱۳۹۵ در مسکن مهر تعداد واحدهای بدون متقاضی مسکن را ۱۱۸ هزار واحد در سراسر کشور بوده است و این واحدها در میان پروژههای تعاونی ها، سه جانبه و حتی تعدادی خودمالک هم به چشم می خورد و در تمامی استان ها از جمله استان تهران وجود داشت و در آن زمان برای فروش این واحدها شرط مالکیت شخصی و سابقه ۵ سال سکونت در شهر مورد نظر متقاضی، برداشته شده بود (خبرگزاری مهر- ۱۳۹۵/۰۱/۲۰).

#### نقاط ضعف مربوط به کیفیت در مسکن

تأمین خانه برای افراد کم بضاعت و با درآمد پایین از مسئولیت‌های اصلی حکومت است و بیشتر برنامه‌های مسکن به این قشار اختصاص دارد. به دلیل درآمد محدود و ناتوانی مالی این بخش از جامعه در تهیه خانه‌ای مناسب، طرح‌هایی برای ساخت و تخصیص مسکن در مقیاس کوچک به اجرا درآمده‌اند، که مهم‌ترین و گسترده‌ترین آن‌ها، طرح مسکن مهر است. باشد ضمن توجه به نقش اساسی اقتصاد در تهیه این گونه سکونتگاه ها سه عامل کلیدی برای پایین آوردن و کنترل قیمت تمام شده واحدها خودنمایی میکنند که عبارت اند از (۱) موقعیت قرارگیری قیمت زمین، (۲) ابعاد مسکن و (۳) کیفیت مصالح

به نظر می‌رسد که جنبه اقتصادی در این مورد به شدت برجسته شده است به طوری که توجه مدیران و طراحان را از جنبه‌های کیفی مسکن حداقلی منحرف ساخته و ارزش آن را به فراهم آوردن تنها یک پناهگاه کاهش داده است. از سوی دیگر، چون وضعیت اقتصادی تنها شاخص تعریف اقشار کم درآمد در نظر جامعه‌شناسان نیست و این افراد ویژگی‌های رفتاری متمایزی دارند، پرداختن به کیفیت مسکن و محیط زندگی آن‌ها از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. عواملی مانند امنیت، تناسب و تطابق با توانایی مالی خانواده‌ها، که جزء اصلی تامین مسکن محسوب می‌شوند، در صدر فهرست شاخص‌هایی قرار دارند که بر اساس خواسته‌ها، اولویت‌ها و ترجیحات گروه‌های مختلف مصرف‌کنندگان بخش مسکن تعیین می‌شوند. اقشار مختلف مردم مسکنی را برمی‌گزینند که دارای ویژگی‌های از قبیل قابلیت دسترسی، امنیت از نظر فیزیکی، طراحی مناسب، قرار داشتن در مکان مناسب و توانایی مالی افراد باشد. به همین دلیل نمی‌توان مسکن را به یک واحد فیزیکی صرف محدود نمود. بلکه مسکن شامل محیط مسکونی است که تمامی تسهیلات و خدمات ضروری را نیز دارا باشد که در آن اشتغال، رقاء، آموزش و سلامت مدنظر قرار می‌گیرد. بررسی سبک و اولویت‌های زندگی افراد در جامعه، فرایندی پیچیده و چند وجهی است که نیازمند توجه دقیق و بررسی تأثیرات آن بر طراحی‌های حیاتی می‌باشد. این ابعاد به صورت جامع و عمیق قابل تحلیل هستند و دارد می‌توان این ابعاد را در کلیت خود بدین شکل عنوان نمود: (۱) ابعاد اجتماعی- فرهنگی (۲) ابعاد جمعیتی (۳) ابعاد مالی و اقتصادی (۴) ابعاد کالبدی و فضایی و (۵) ابعاد بین نسلی آثار و پیامدهای طرح (رضا حسین پور، محمدعلی کی نژاد- ۱۳۹۷). بنابر این همسان بودن نسبی و عدم تنوع ظاهری در طراحی واحدهای مسکونی این طرح‌ها (نقطه ضعف رتبه)، تراکم بیش از اندازه و کاهش سرانه فضای باز و دیگر کاربری‌های خدمانی به حدود نصف حداقل استاندارد قرارگیری بلوک‌های شهری فشرده با فاصله‌ای نزدیک که سایه‌اندازی و اشراق گسترده واحدها بر روی یکدیگر (نقطه ضعف رتبه) و بی‌توجهی به سبک زندگی (عدم وجد فرهنگ آپارتمان نشینی) و الگوهای معماری ایرانی و اسلامی و اقلیمی (نقطه ضعف رتبه) دلالت بر عدم کیفیت مناسب در مسکن‌های ساخته شده در این طرح‌ها دارند.



**نتیجه‌گیری و بحث :**

در طی دوره‌های مختلف برنامه‌های توسعه ۵ ساله رویکرد های متفاوتی در حوزه مسکن دیده می‌شود و قوانین گوناگونی تصویب گردیده است. بر اساس همین قوانین، دولتهای مختلف نیز سیاست های گوناگونی اتخاذ کرده‌اند. عدم پایداری سیاست‌ها، فقدان برنامه‌ریزی منسجم و چشم‌انداز طولانی‌مدت برای حل معضل مسکن باعث گردیده که علاوه بر اینکه مشکل کمبود مسکن خصوصا برای اقشار آسیب پذیر جامعه مرتفع نگردیده است، نارضایتی افراد ساکن در مسکن های ساخته شده در این طرح‌ها در ابعاد مختلف را نیز در پی داشته است. در ادامه با توجه به بررسی قوانین و احکام مرتبط با بخش مسکن در قانون برنامه های توسعه و همچنین یافته های پژوهش در نقاط ضعف طرح‌ها اجرا شده، پیشنهاد هایی جهت بهبود در بعد قانونی و سیاستی ارائه می‌گردد:

**راهکارها و پیشنهادها****راهکارها****راهکارهای قانون گذاری پیشنهادی به کمیسیونهای اقتصادی و عمرانی مجلس شورای اسلامی**

۱- استفاده از شاخص‌های مختلف کمی و تعیین اهداف کمی، همراه با انتخاب متولی و مسئولیت‌پذیری براساس تأثیرات متقابل شاخص‌ها و ارتقای کیفیت زندگی شهروندان. این شاخص‌ها شامل سهم مسکن از تولید ناخالص ملی، تعداد پروانه‌های ساختمانی صادره، میزان سرمایه‌گذاری در بخش ساخت‌وساز، هزینه ساخت هر متر مربع مسکن، مساحت زیربنایی، تعداد واحدهای ساخته شده، تراکم خانوارها در واحدهای مسکونی، مدت زمان صدور پروانه‌ها و سهم تسهیلات بانکی در ساخت و خرید واحدهای مسکونی می‌شود.

۲- استفاده از برنامه‌های مختلف مسکن‌سازی با توجه به نیازهای اصلی بازار مسکن، شامل مسکن استیجاری با مدل‌های مختلف (با تعیین وظایف دقیق برای سازمان‌ها، نهادها و دستگاه‌های مرتبط)، مسکن تدریجی و مسکن حداقلی، بهره‌وری و تنوع بیشتری به بازار مسکن می‌بخشد.

۳- به‌کارگیری مدل‌ها و روش‌های متنوع مشارکت در ساخت مانند پیش‌خرید، اجاره به‌شرط تملیک و روش‌های دیگر، با هدف توسعه بازار مسکن، افزایش قابلیت نقدشوندگی و ارتقای تولید مسکن. این مدل‌ها با جذب سرمایه‌های مختلف و ایجاد تنوع در مشارکت‌ها، به بهبود بازار مسکن و افزایش تولید واحدهای مسکونی کمک می‌کنند.

۴- تأمین منابع پایدار برای صندوق ملی توسعه مسکن، به عنوان ضامن اصلی تأمین مالی، از طریق یارانه‌های تسهیلات، پرداخت‌های بلاعوض، تسهیلات اعتباری، ضمانت‌نامه‌های لازم و حمایت از بیمه‌های مرتبط، به‌ویژه برای گروه‌های کم‌درآمد و دهک‌های مختلف جامعه، به‌منظور ایجاد مسکن مقرون به صرفه و مناسب. این اقدامات به تأمین منابع مالی پایدار برای اجرای پروژه‌های مسکن و حمایت از اقشار نیازمند جامعه کمک می‌کند.

**راهکارهای پیشنهادی سیاستی**

۱- **تشکیل بانک زمین شهرداری:** ایجاد بانک زمین در هر شهرداری با استفاده از اراضی بایر، ساخته نشده و مازاد با هر نوع مالکیت و کاربری، با هدف توسعه اقتصادی محلی و ملی، مسکن و شهرسازی و تمهیدات آماده سازی زیربنایی و روبنایی قبل از اجرای طرح ساخت مسکن.

۲- **تدوین مدل‌های مشارکتی:** ایجاد مدل‌های مشارکتی با سازندگان و بخش خصوصی برای ارائه زمین و تسهیلات جهت ساخت مسکن ارزان قیمت، استیجاری، اجاره‌ای با انتقال مالکیت، اجاره به‌شرط تملیک و غیره

۳- **کاهش بروکراسی و تسهیل قوانین:** کاهش بروکراسی و قواعد مانع تولید مسکن به‌خصوص در صدور جواز ساخت و پایان کار، تسهیل گردش کار نظام مهندسی ساختمان و فراهم‌سازی بستر لازم برای استفاده از فناوری‌های نوین برای ساخت مسکن ارزان

**۴-طراحی نظام حمایتی مسکن:** طراحی نظام حمایتی هدفمند برای ارائه تسهیلات و پرداخت‌های حمایتی جهت تأمین مسکن دهک‌های مختلف، مناطق جغرافیایی و آمایشی مختلف، بافت‌های شهری و اقشار هدف بر اساس شاخص‌های تلفیقی اولویت حمایت

**۵-بازنگری قوانین و ضوابط معماری و شهرسازی:** بازنگری قوانین و ضوابط معماری و شهرسازی حاکم بر ساخت‌وساز مسکن با هدف تأمین مسکن مقرون به صرفه

**۶-ارائه معافیت‌ها و برنامه‌های تشویقی:** ارائه معافیت‌ها و برنامه‌های تشویقی ساخت‌وساز به صورت هدفمند براساس سیاست‌های آمایشی و اصلاح بافت‌های ناکارآمد شهری، مسکن مقرون به صرفه و حمایت از دهک‌های کم‌درآمد و اقشار آسیب‌پذیر.

#### **۵-۳-۲-جمع بندی و سیاست پیشنهادی**

در انتها باتوجه به مطالب فوق و نتایج تحلیل سوات و استفاده از تجربیات سایر کشورها سیاست کلی زیر برای رفع نقاط ضعف موجود در طرح‌های اجرا شده قبل و برخورداری تمام اقشار جامعه از حق مسکن مناسب، از طریق سرمایه گذاری مسکن توسط دولت پیشنهاد می گردد:

۱- تأسیس صندوق ملی توسعه مسکن را با هدف یکپارچه‌سازی منابع از طریق مالیات و جذب حمایت‌های عمومی از طریق بودجه‌های اختصاص یافته برای مسکن و تحقق توسعه منظم شهری، توسط دولت.

۲- تأسیس یک سازمان مستقل جدیدی تحت عنوان اداره توسعه مسکن و مشارکت‌های عمومی به عنوان تنها نهاد متولی برنامه ریزی و اجرای مسکن در کشور (سایر نهادها تنها در صورت نیاز این سازمان موظف به کمک به این سازمان باشند. مثلاً بنیاد مسکن از طرف سازمان امور شناسایی زمین و اطلاعات واجدین شرایط روستا ها را انجام دهد). این سازمان شعبه هایی در استانها دارد که وظایف سازمان را در استانها انجام می دهند.  
این سازمان:

✓ نسبت به تشکیل **بانکهای زمین** اقدام کرده و زمین‌هایی که برنامه‌ریزی شده تا در آینده توسط نهادهای دولتی یا خصوصی توسعه یابند و اغلب در اختیار سازمان‌های محلی یا بانک‌های زمین قرار دارند را شناسایی کرده و کار انتقال آن زمین های دولتی را طبق قانون، به سازمان جهت توسعه مسکن انجام می دهد. و زمینهای خصوصی شناسایی شده هم یا تملک می کند و یا مالکان طبق طرح‌های توسعه ای سازمان نسبت به ساخت و واگذاری به جامعه هدف طرح با استفاده از تسهیلات پیش بینی شده در بخش "**سرمایه گذاری مسکن توسط توسعه دهندگان مسکن**" اقدام می کنند. مهم است که در اجرای این برنامه‌ها، از روش‌های نادرست در انتقال املاک و سودجویی پرهیز شود تا افراد واقعاً نیازمند بتوانند به مسکن مناسب دست یابند و توسعه دهندگان باید به مدت دو سال بر توسعه زمین نظارت داشته باشند و در غیر این صورت، دولت (سازمان) حق بازپس‌گیری زمین را دارد

✓ شناسایی و طبقه بندی متقاضیان واجد شرایط در تمامی سطوح درآمدی را عهده دار است.

✓ نقش مهمی در ساخت و ساز و همچنین همکاری با شرکت‌های تازه تأسیس در این زمینه دارد

✓ نسبت به ایجاد ساز و کارهای نظارتی و ارزیابی توسط نهادهای محلی یا دیگر عوامل برای افزایش شفافیت و بهبود کنترل کیفی در برنامه‌ها اقدام می کند

✓ دفاتر مربوط به مسکن عمومی (شعب سازمان) مکلف به فراهم آوردن اطلاعات کامل به‌منظور تضمین منافع ذینفعان هستند

✓ مسئولیت تضمین مشارکت بانک‌ها در فرآیندهای مالی و اعطای وام‌های فردی و جمعی را بر عهده دارد

✓ نهادهای دولتی و بانک‌های دولتی به عنوان منابع اصلی تأمین مالی و وام‌دهی به شمار می‌روند و این سازمان وظیفه مدیریت منابع مالی وام‌های مسکن را به نمایندگی از دولت و با استفاده از دو روش اصلی بر عهده دارد

✓ طرحی برای گروه‌های با درآمد پایین به نحوی طراحی بشود که افراد بتوانند بر اساس میزان منابع مالی خود، سهمی از پروژه‌های ساختمانی را خریداری کنند و متعهد شوند که طی دوره‌ای مشخص و با استفاده از فرمولی تعیین شده، سهم خود را به فروش برسانند تا علاوه بر به دست آوردن سود، به توسعه صنعت ساخت و ساز نیز کمک کنند. البته خانواده‌هایی که تمایلی به فروش سهم خود ندارند، باید مبلغ معینی را به عنوان اجاره پرداخت کنند. این بدین معناست که با هر سطحی از سرمایه، می‌توان ملک را با محدودیت‌های تعیین شده در اختیار گرفت و مبلغی را به عنوان اجاره پرداخت نمود. طراحی و مدیریت این طرح به عهده این سازمان است.

✓ سازمان توسعه مسکن برنامه‌هایی را برای گروه‌های هدف شامل خانواده‌های با درآمد کم و متوسط، زنان بیوه، کودکان یتیم، افراد دارای معلولیت و شهروندانی که با دستمزدهای ناچیز در بخش دولتی فعالیت می‌کنند، پیاده‌سازی می‌کند. این افراد در شرایط بازار فعلی قادر به خرید یا اجاره مسکن مناسب نیستند. این برنامه‌ها می‌توانند شامل ساخت آپارتمان‌های کوچک در زمینهای تحت مالکیت دولت و اسکان این گروه‌ها در این سکونتگاه‌های عمومی و یارانه اجاره و حذف مالیات بر درآمد برای اجاره مسکن در محله‌های با فقر کمتر به عنوان تشویقی برای خانوارهایی که به هر دلیل مجبور به استفاده از این مسکن‌ها می‌شوند و در صدد بهبود کیفیت زندگی خود هستند، باشد. برای فعال کردن تحرک از محله‌های با فقر بالا به محله‌های کم فقر پیشنهاد می‌گردد، یک طرح یارانه مسکن با بودجه ملی که به خانوارهای کم درآمد در تأمین مسکن اجاره‌ای در محله‌های مختلف که به طور بالقوه منجر به بهبود نتایج زندگی برای شرکت کنندگان در این طرح می‌شود، اختصاص یابد.

#### ✓ سرمایه‌گذاری مسکن توسط توسعه دهندگان مسکن

سازمان توسعه مسکن، به‌منظور تأمین بخشی از منابع مالی لازم برای ساخت‌وساز، با بانک‌های تجاری با پروتکل‌های لازم همکاری می‌کند تا اعتبارات لازم را برای توسعه‌دهندگان املاک و مستغلات فراهم آورد. دولت از طریق سازمان توسعه مسکن و بانک‌های عامل به آن‌ها وام می‌دهد تا در ساخت‌وساز مسکن و تأمین مالی وام‌های رهنی با بهره ثابت پایین یاری رسانند. طبق پروتکل‌های سازمان توسعه مسکن با دولت، در صورتی که توسعه دهندگان در پرداخت اعتبارات تأخیر داشته باشند، بانک‌ها به عنوان ضامن عمل کرده و به پرداخت وام به اداره توسعه مسکن اقدام می‌کنند و سپس آن را از توسعه‌دهنده مطالبه می‌کنند. مدت زمان بازپرداخت وام بلند مدت (بین ۵ تا ۱۰ سال) با دوره تنفس محدود به زمان ساخت حداکثر ۲ سال باشد و نرخ بهره برابر با متوسط افزایش دستمزدهای بخش دولتی تعیین گردد. سیستم وام‌دهی از سوی سازمان توسعه مسکن شامل همه اعضای تعاونی‌های ساخت‌وساز مسکن (و انبوه سازان عضو این تعاونی‌ها) است و گزینه مالی مناسبی را برای خانواده‌های با درآمد متوسط که برای نخستین بار به خانه‌دار شدن می‌پرداختند، فراهم می‌کند.

تسهیل و تشویق بخش خصوصی به مشارکت در طرح توسعه مسکن از طریق معافیت‌های مالیاتی و ارائه تسهیلات مطابق بند قبل و به حداقل رساندن بروکراسی‌ها و قواعد مانع تولید مسکن به‌خصوص در صدور جواز ساخت و پایان کار و گردش کار نظام مهندسی ساختمان و فراهم‌سازی بستر لازم جهت استفاده از ظرفیت فناوری‌های نوین برای ساخت مسکن ارزان. در واقع، دسترسی به مسکن مناسب و مقرون به صرفه برای همه اقشار جامعه امکان‌پذیر است، به شرط آنکه دولت به طور جدی و فعال سیاست‌ها و استراتژی‌های لازم را پیاده‌سازی کند. البته، این امر نیازمند اراده سیاسی قوی و پایداری از سوی مسئولین نیز می‌باشد تا بتواند به‌طور موثر اجرایی شود.

## منابع

۱. اسمعیل پور، ن.، زارع رودبازانی، م.، و نصریان، ز. (۱۳۹۶). بررسی و تحلیل سیاست‌های مسکن شهری در کشورهای شرق و جنوب شرق آسیا.
۲. آرشین، م.، و سرور، ر. (۱۳۹۶). ارزیابی سیاست‌های اجرایی دولت در تأمین مسکن گروه‌های کم‌درآمد شهری (مطالعه موردی: کلان‌شهر مشهد).
۳. بردی، ر.، و مرادنژاد، آ. (۱۳۹۴). ارزیابی ویژگی‌های کمی و کیفی مسکن در ایران طی سال‌های ۱۳۹۰-۱۳۹۵.
۴. پاک نژاد، ن. (۱۴۰۲). تحلیل سیاست‌های مسکن در برنامه‌های پنج ساله توسعه اجتماعی، فرهنگی و اقتصادی و رهنمودهایی برای برنامه هفتم توسعه.
۵. پاکنژاد، ن.، فرنام، ع.، و عبدلی، م. ر. (۱۴۰۱). رویکردهای جهانی سیاستگذاری در حوزه تأمین مسکن با تأکید بر گروه‌های کم‌درآمد.
۶. جعفری، ش.، و پورجوهری، ا. ح. (۱۴۰۱). واکاوی چالش‌های آتی پیش روی سیاست‌های مسکن مهر و طرح اقدام ملی مسکن (مورد مطالعه: شهر جدید پردیس).
۷. حسین پور، ر. (۱۳۹۷). تحلیل و ارزیابی شیوه‌های طراحی در کارکردپذیری مسکن کوچک‌مقیاس؛ نمونه موردی: مسکن مهر شهر پردیس.
۸. راهب، غ. (۱۳۹۶). مسکن مهر؛ فرصت‌ها و چالش‌ها.
۹. رضایی خوشان، ر.، و نعمت‌یمهر، م. (۱۳۹۲). سنجش کیفیت محیط مسکونی در برنامه مسکن مهر بر اساس نشانگرهای کیفیت زندگی (مورد پژوهش: مسکن مهر شهر جدید پردیس).
۱۰. رئوف، ز. (۱۴۰۲). سنجش کیفیت محیط مسکونی در پروژه مسکن مهر (نمونه موردی: شهر شیروان).
۱۱. سعیدی، ج.، و علیزاده افشار، ف. (۱۳۹۵). رویکردهای برنامه‌های توسعه مسکن برای اقشار کم‌درآمد شهری در ایران.
۱۲. شاطریان، م.، کیانی سلمی، ص.، و قنبری، ر. (۱۳۹۶). ارزیابی اثرات اقتصادی-اجتماعی و کالبدی مسکن مهر از دیدگاه ساکنان (مطالعه موردی: مسکن مهر کاشان).
۱۳. شاهینوند، ا.، و عبدخدا، ک. (۱۳۹۸). تحلیلی بر سیاست‌های کاهش مسکن غیررسمی در ایران.
۱۴. صابری، ل.، و کاشانی‌جو، خ. (۱۳۹۶). بررسی طرح مسکن مهر در ایران، فرصت‌ها و چالش‌ها.
۱۵. صبحیه، م. ح.، و ردایی، ا. (۱۳۹۱). وضعیت تحقق اهداف و برنامه‌های طرح مسکن مهر در بخش انبوه‌سازی (پروژه یازده هزار واحدی مسکن مهر ماهدشت).
۱۶. صبحیه، م. ح.، و ردایی، ا. (۱۳۹۴). وضعیت تحقق اهداف و برنامه‌های طرح مسکن مهر در بخش انبوه‌سازی - پروژه یازده هزار واحدی مسکن مهر ماهدشت.
۱۷. عبدی، ک. (۱۳۹۶). بررسی تجربیات سیاست‌های تأمین مسکن در ایران و جهان.
۱۸. غلامی، م.، و اخگری، م. (۱۴۰۲). تفاوت مسکن مهر، مسکن ملی و جهش مسکن: مزایا و معایب آن.
۱۹. فیروزی، م. ع.، نعمتی، م.، و داریپور، ن. (۱۳۹۵). ارزیابی سطح رضایت‌مندی ساکنان از طرح مسکن مهر در استان خوزستان با تأکید بر مسکن پایدار (مطالعه موردی: شهرستان امیدیه).
۲۰. قاسمی، ح. (سرپرست نویسندگان). (۱۴۰۲). کتاب مرجع پژوهش. انتشارات اندیشه آرا.
۲۱. قنبری، ا.، و ظاهری، م. (۱۳۸۹). ارزیابی سیاست‌های کلان مسکن در برنامه‌های قبل و پس از انقلاب اسلامی ایران. مسکن و محیط روستا.
۲۲. مشکینی، ا.، عروجی، م.، ر.، و علیپور، س. (۱۴۰۱). تحلیل و ارزیابی زمینه‌های کالایی شدن مسکن شهری در بازار ایران.

۲۳. مطوری، ع. (۱۳۹۸). شناسایی و تحلیل مدیریت ذینفعان در پروژه‌های عمرانی: مطالعه موردی مسکن مهر شهر بندر امام خمینی.
۲۴. ملک‌افضلی، ع. ا. و شریفی، ت. ق. (۱۳۹۸). ارزیابی رضایتمندی مسکن مهر براساس شاخص‌ها و اصول مسکن اجتماعی (مورد پژوهشی: شهر جدید پرند-شهر جدید پردیس).
۲۵. ناظمی، ا. و درودی، م. ر. (۱۳۹۶). بررسی شاخص‌های کیفیت مسکن میاسب در طرح مسکن مهر (نمونه موردی: استان اصفهان).
۲۶. نورائی، ه. و کهن، ف. (۱۳۹۷). ارزیابی طرح مسکن مهر به لحاظ معیارهای کمی و کیفی مسکن مناسب (مطالعه موردی: مسکن مهر شهرضا).
۲۷. هزارجریبی، ج. و امامی غفاری، ز. (۱۳۹۸). بررسی تحولات سیاست‌گذاری رفاهی مسکن در ایران (۱۳۹۲-۱۳۵۸).
28. Cao, K., & Zhao, Y. (2023). New approaches to the design and public functions of social rental housing.
29. De Medici, S., Marchiano, G., & Pinto, M. R. (2023). A participatory project for the Librino Social Housing Community.
30. Fathalizadeh, A., Hosseini, M. R., Vaezzadeh, S. S., Edwards, D. J., Martek, I., & Shooshtarian, S. (2021). Barriers to sustainable construction project management: The case of Iran. *Sustainability*, 13(3), 1234.
31. Ghasemi, M., & Ozay, N. (2018). A discussion on affordable housing projects; Case study Mehr Housing, Iran.
32. Hansson, A. G., & Lundgren, B. (2019). Defining social housing: A discussion on the suitable criteria.
33. Kholodilin, K. A., Kohl, S., & Müller, F. (2022). The rise and fall of social housing? Housing de commodification in long-run comparison. *Housing Studies*, 37(5), 789-812.
34. Krapp, M.-C., Egner, B., Schulze, K., & Thomas, S. (2020). Housing policies in the European Union.
35. Mangialardi, G., & Spadafina, G. (2022). Towards a European framework for social housing assessment.
36. Napoli, G., & Trovato, M. R. (2023). Efficiency, fairness and sustainability in social housing policy and projects.
37. Oyebanji, A. O. (2014). Development of a framework for sustainable social housing provision (SSHP) in England.
38. Piferi, C. (2022). Processi innovativi per l'abitare sociale. I programmi pluriennali di finanziamento della L 338.
39. Shaikh Al Arab, W. (2021). Social behavior in the outdoor spaces of social housing: Case of the neighborhood of 500 housing units in the city of M'sila (Algeria).
40. Taner, I. (2017). Housing shifting policies in Turkey.
41. U.S. Department of Housing and Urban Development (HUD). The Section 8 housing choice voucher program.