

البيع على التصاميم في إطار السياسة العمرانية: دراسة تحليلية نقدية لضمانات المشتري والتزامات المرقى العقاري

Off-Plan Sales in the Context of Urban Development: A Critical Analysis of Buyer Protections and Developer Obligations

حاجي عبد الحليم، جامعة البشير الإبراهيمي برج بوعريش، الجزائر

abdelhalim.hadji@univ-bba.dz

تاريخ قبول المقال: 27-11-2024

تاريخ إرسال المقال: 04-08-2024

المخلص:

تتناول هذه الدراسة بشكل متكامل البعد القانوني والسياسي والاجتماعي لعقود البيع على التصاميم في الجزائر، في سياق السياسة العمرانية التي تهدف إلى توفير السكن وتحقيق التنمية العمرانية المستدامة. تسعى الدراسة إلى تقييم مدى مساهمة هذا النوع من العقود في تحقيق الأهداف المرجوة من السياسة العمرانية، وتحديد الثغرات التشريعية التي تعيق ذلك، واقتراح حلول قانونية لتعزيز فعالية هذه العقود في خدمة الأهداف التنموية. كما تسعى الدراسة إلى تطوير الفقه القانوني الجزائري من خلال تقديم تحليل نقدي للإطار القانوني الحاكم لهذه العقود، وتقديم توصيات عملية تساهم في تطوير السياسات العمرانية في الجزائر.

الكلمات المفتاحية: البيع على التصاميم، السياسة العمرانية، ضمانات المشتري، التزامات المرقى العقاري.

Abstract: This study analyzes the legal, political, and social dimensions of off-plan sales contracts in Algeria within the context of urban development policies. It evaluates the extent to which these contracts contribute to the objectives of urban policy and identifies legislative gaps that hinder this. The study proposes legal solutions to enhance the effectiveness of these contracts in serving development goals and offers practical recommendations for policymakers to improve urban development policies in Algeria.

Key words: Sale of designs, urban development policy, buyer's guarantees, developer's obligations.

مقدمة:

تشكّل عقود البيع على التصاميم آلية قانونية حديثة تمّ اعتمادها في القانون الجزائري بهدف تلبية الطلب المتزايد على السكن وتنشيط القطاع العقاري. تُعتبر هذه العقود بمثابة اتفاق بين المشتري والمرقي العقاري، يتم بموجبه شراء عقار قبل بنائه وفقاً لتصاميم محددة مسبقاً.

على الرغم من الإمكانيات الكبيرة التي تحملها هذه العقود في حل أزمة السكن وتحفيز الاستثمار، إلا أنها تواجه العديد من التحديات القانونية والعملية التي تعيق تطبيقها بشكل فعال. فقد ظهرت هذه العقود في الجزائر في سياق إصلاحات قانونية واسعة، ولكنها ما زالت بحاجة إلى مزيد من التطوير والتعديل لتلبية المتطلبات المتغيرة للسوق العقاري.

تتطلب هذه الدراسة من فرضية مفادها أن الإطار القانوني المنظم لعقود البيع على التصاميم في الجزائر يحتاج إلى تطوير وتعديل لضمان حماية حقوق جميع الأطراف المعنية، وتحقيق أهداف هذه العقود في تعزيز الاستثمار وتوفير السكن. وتسعى هذه الدراسة إلى تحليل هذه العقود من منظور قانوني واقتصادي، وتقييم مدى ملاءمتها للواقع الجزائري. تهدف هذه الدراسة إلى الإجابة على سؤال أساسي: إلى أي مدى يساهم الإطار القانوني الحالي في تنظيم عقود البيع على التصاميم في تحقيق التوازن بين مصالح المشتري والمرقي العقاري، وحماية حقوق المستهلك، وتعزيز الاستثمار في قطاع العقارات؟

لتجاوز هذه الإشكالية، ستعتمد الدراسة على المنهج التحليلي، حيث ستقوم بتحليل النصوص القانونية ذات الصلة، ودراسة الآراء الفقهية. كما ستقوم بتحليل عدد من القضايا العملية التي أثّرت حول هذه العقود، لتحديد أبرز التحديات التي تواجه تطبيقها. ستخلص الدراسة إلى مجموعة من التوصيات التي من شأنها أن تساهم في تطوير الإطار القانوني المنظم لعقود البيع على التصاميم، وتعزيز كفاءة هذا النوع من العقود في تحقيق أهدافه الاقتصادية والاجتماعية. ستتقسم هذه الدراسة إلى مبحثين:

- المبحث الأول: مفهوم عقد البيع على التصاميم

- المبحث الثاني: ضمانات المشتري والتزامات المرقى العقاري في عقد البيع على التصاميم.

المبحث الأول: مفهوم عقد البيع على التصاميم

يُعدّ عقد البيع بناءً على التصاميم تقنية قانونية مبتكرة اعتمدها المشرع الجزائري في إطار الترقية العقارية، استجابةً للمتطلبات الاقتصادية والاجتماعية المتزايدة. ويُعزى ذلك إلى قدرة هذه التقنية على المساهمة في التخفيف من أزمة السكن، ودعم الاستثمار في القطاع العقاري، وتحفيز المتعاملين على

المشاركة في مشاريع الترقية العقارية. في ضوء ما سبق، ننتقل إلى تعريف عقد البيع على التصاميم من خلال استعراض تعريفه وخصائصه وإشكالية تكييف عقد البيع على التصاميم

المطلب الأول: تعريف عقد البيع على التصاميم

في ضوء تعدد التعاريف التي تناولت هذا المفهوم، سنعرض بعضاً منها مع تحليل موجز لكل منها:

أولاً: تعريف عام: يُصنف عقد البيع على التصاميم ضمن عقود البيع المُسمّاة، حيث يُنشئ رابطة قانونية بين المرفق العقاري والمكاتب، يتعهد بموجبها المرفق ببناء عقارٍ مُحددٍ وفقاً لتصاميمٍ مُعتمدةٍ، بينما يتعهد المكاتب بدفع مبلغٍ مُحددٍ على شكل أقساطٍ متزامنةٍ مع تقدم الأشغال¹. يُعدّ هذا العقد أداةً تمويليةً تُمكن ذوي الدخل المتوسط من اقتناء مساكن بأسعار معقولة، ويُعدّ حلاً لمشكلة السكن، خاصةً في ظلّ ازدياد الطلب عليه وتنامي الحاجة إلى حلولٍ تمويليةٍ مناسبة. وحسب هذا التعريف العام فمصطلح «عقد بيع» يشير إلى رابطة قانونية تنشأ بين طرفين، هما البائع والمشتري، وتُحدّد حقوقهما والتزاماتهما. و «عقار» يُشير إلى شيء ثابت لا يمكن نقله من مكان لآخر، مثل الأرض أو المبنى. بينما «لم يتم بناؤه بعد» يُشير إلى أن العقار المراد بيعه غير موجود في الوقت الحالي، وسيتم بناؤه لاحقاً. و «مرفق» هو الشخص الذي يُشرف على بناء العقار وبيع وحداته للمكاتبين، ويتحمل مسؤولية إنجاز المشروع وفقاً للمواصفات المُتفق عليها. و «مكاتب» هو الشخص الذي يُشتري وحدة عقارية من المرفق قبل بنائها، ويُدفع مبلغاً مُحددًا على شكل أقساطٍ متزامنةٍ مع تقدم الأشغال.

و «تسليم العقار» يُشير إلى نقل حيازة العقار من المرفق إلى المكاتب، مع ضمان سلامة العقار وخلوه من العيوب. و «دفع الثمن» يُشير إلى التزام المكاتب بدفع مبلغٍ مُحددٍ للمرفق مقابل شراء الوحدة العقارية، وفقاً لشروط العقد المُتفق عليها

ثانياً: التعريف الفقهي والتشريعي: في سياق التعاقدات العقارية، يُبرز عقد البيع على التصاميم كأداة فاعلة تُتيح للمكاتبين اقتناء وحدات عقارية قبل إنشائها. ينطوي هذا العقد على نقل ملكية عقار لم يتم بناؤه بعد، مُقابل التزام المكاتب بدفع الثمن على دفعاتٍ متزامنةٍ مع تقدم أشغال البناء². يتكون تعريف عقد البيع على التصاميم من العناصر التالية: عقد بيع يُشير إلى وجود رابطة قانونية بين طرفين، هما

¹ عبد الرزاق أحمد سالم، الوسيط في شرح القانون المدني الجزائري الجزء السابع، دار النهضة العربية، بيروت، 1983، ص152
² سي يوسف زاهية، النظام القانوني لعقد البيع على التصاميم وفقاً لأحكام قانون رقم 11-04، دار الأمل، الجزائر، 2014، ص 15، 16.

البائع والمشتري. وعقار: يُشير إلى شيء ثابت لا يمكن نقله من مكان لآخر، مثل الأرض أو المبنى، ولم يتم بناؤه بعد: يُشير إلى أن العقار المراد بيعه غير موجود في الوقت الحالي، وسيتم بناؤه لاحقاً. والمرقي: هو الشخص الذي يُشرف على بناء العقار وبيع وحداته للمكثبين. والمكثب: هو الشخص الذي يُشتري وحدة عقارية من المرقى قبل بنائها. وتسليم العقار: يُشير إلى نقل حيازة العقار من المرقى إلى المكثب، ودفع الثمن: يُشير إلى التزام المكثب بدفع مبلغ محدد للمرقى مقابل شراء العقار.

يُعرف القانون الجزائري، في المادة 28 من قانون الترقية العقارية رقم 04-11، عقد البيع على التصاميم على أنه اتفاقية بين طرفين هم: المرقى العقاري وهو الشخص الذي يشرف على بناء العقار وبيع وحداته، والمكثب: وهو الشخص الذي يشتري وحدة عقارية من المرقى قبل بنائها. يُحدد العقد شروط نقل ملكية الأرض وحقوق البناء من المرقى إلى المكثب، مع التزام المكثب بدفع ثمن الوحدة العقارية على مراحل متزامنة مع تقدم أعمال البناء. وهذا التعريف يقدم شرحاً بسيطاً لمكونات عقد البيع على التصاميم، ويُحدد بوضوح أطراف العقد والتزامات كل طرف، ويُغطي جميع العناصر الأساسية لعقد البيع

ثالثاً: خصائص عقد البيع على التصاميم

يُعدّ عقد البيع على التصاميم نموذجاً فريداً من العقود، ينفرد بمجموعة من الخصائص التي تُميزه عن غيره. ولتحليل خصائص هذا العقد، سنقوم بتقسيمها إلى فئتين:

1- خصائص مشتركة مع العقود الأخرى

- عقد مسمى: يُعدّ مصطلح "عقد البيع على التصاميم" دالاً على نوع محدد من العقود، مما يُميزه عن غيره من العقود.

- عقد تبادلي ملزم لجانبين: يلتزم كل من "البائع" (المرقى العقاري) و "المشتري" (المكثب) بتنفيذ التزامات محددة تجاه بعضهما البعض، مما يُنشئ رابطة قانونية متبادلة.

2- خصائص خاصة بعقد البيع على التصاميم

- تأجيل انتقال الملكية: تختلف قواعد انتقال ملكية العقار في عقد البيع على التصاميم عن تلك الموجودة في العقود الأخرى. ففي حين ينتقل ملكية العقار في العقود العادية بمجرد تنفيذها، يتم تأجيل انتقال ملكية العقار في عقد البيع على التصاميم إلى ما بعد اكتمال بنائه وتسليمه للمشتري.

- دفع الثمن على أقساط: يُدفع ثمن العقار في عقد البيع على التصاميم على أقساط محددة تُحدد في العقد. وتوضح شروط دفع الثمن بشكل دقيق في العقد، بما في ذلك: تشكيلة سعر البيع: يُقسّم سعر

البيع إلى أقساط تُدفع على مراحل محددة حسب تقدم الأشغال، وجدول دفع الأقساط يُحدد العقد جدولاً زمنياً لدفع كل قسط من أقساط الثمن، بالإضافة إلى الجزاء في حالة التأخر عن الدفع: يُحدد العقد جزاءً قانونياً في حال تأخر المشتري عن الدفع

- تمتع المشتري بضمانات خاصة: يُمنح المشتري في عقد البيع على التصاميم مجموعة من الضمانات الإضافية التي لا تتوفر في العقود الأخرى، وذلك لحماية مصالحه في ظل عدم وجود العقار فعلياً. وتشمل هذه الضمانات: ضمان حسن الإنجاز: يلتزم البائع ببناء العقار وفقاً للمواصفات والمعايير الفنية المعمول بها، وضمان مطابقة العقار للتصاميم: يلتزم البائع ببناء العقار مطابقاً للتصاميم والمخططات المُتفق عليها مع المشتري، حيث يلتزم المرقى العقاري بتسليم العقار في التاريخ المُتفق عليه¹ ومنع المرقى العقاري من التصرف في العقار قبل تسليمه للمشتري، والتزام المرقى العقاري بعدم إعاقة حيازة المشتري للعقار، مع حق المطالبة بالتعويض في حال عدم توافر أي من الضمانات المذكورة.

المطلب الثاني: إشكالية تكيف عقد البيع على التصاميم عقد البيع على التصاميم

يُثير عقد البيع على التصاميم إشكالية قانونية تتعلق بتكييفه القانوني، أي تحديد طبيعته كعقد مدني أو تجاري أو مركب. تُعدّ هذه الإشكالية ذات أهمية بالغة، حيث تؤثر على تحديد أحكام القانون المطبقة على العقد، وحقوق وواجبات كل من البائع والمشتري.

أولاً الطبيعة المدنية أو التجارية

يؤكد هذا الرأي على أن عقد البيع على التصاميم هو عقد مدني خالص، وذلك لوجود العناصر الأساسية للعقد المدني، وهي: الرضا: يتم إبرام العقد بناءً على رضا الطرفين، البائع والمشتري، على جميع شروطه وأحكامه، والسبب: إن السبب لا يهدف فقط لإكمال أركان العقد بل يهدف أيضاً لتحقيق غرض اقتصادي للطرفين، حيث يسعى البائع إلى بيع العقار وتحقيق ربح، بينما يسعى المشتري إلى شراء العقار للاستفادة منه، والمحل: هو العقار الذي يتم بيعه، سواء كان موجوداً أو في طور البناء، والالتزامات: يُرتب عقد البيع على التصاميم التزامات مدنية على عاتق كل من البائع والمشتري، يُؤخذ على هذا الرأي عدم مراعاته لوجود بعض الخصائص التجارية في عقد البيع على التصاميم، مثل المضاربة والاحتراف. كما يمكن الرد على ذلك بأن هذه الخصائص ليست جوهرية في تكيف العقد، وأن العناصر الأساسية للعقد المدني موجودة بشكل واضح

¹ كثر لامية، عقد البيع على التصاميم في إطار القانون رقم 11-04 المحدد لقواعد نشاط الترقية العقارية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون العقود، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري-تيزي وزو، الجزائر، 2013، ص 32.

الرأي القائل بالطبيعة التجارية:¹ يرى البعض أن عقد البيع على التصاميم هو عقد تجاري خالص، وذلك لوجود بعض الخصائص التي تُضفي عليه صفة تجارية، أهمها: المضاربة: يُعدّ هذا العقد مُضاربة من قبل المشتري، حيث يُقدم أمواله دون ضمان حصوله على العقار، ويعتمد على التزام البائع ببنائه، والاحتراف: يُمارس البائع نشاطاً عقاريّاً بشكل احترافي، مما يُضفي على العقد صفة تجارية، الالتزامات المتبادلة: تُعدّ التزامات البائع والمشتري التزامات تجارية، مثل التزام البائع ببناء العقار والتزام المشتري بدفع الثمن.

الحجج الداعمة للرأي القائل بالطبيعة المدنية: غياب عنصر المضاربة: لا يُعدّ عقد البيع على التصاميم عقداً مُضارباً، حيث أنّ المشتري لا يُقدم أمواله دون ضمان حصوله على العقار، بل يُمكنه التأكد من تقدم البناء قبل دفع كل قسط، وكذا عدم ممارسة البائع لنشاط عقاري بشكل احترافي: قد يُمارس البائع نشاطاً عقاريّاً بشكل مُستمر، لكن ذلك لا يُؤثّر على تكييف العقد، حيث أنّ البناء يُعدّ عملاً مدنياً في الأصل. بالإضافة الى طبيعة الالتزامات: تُعدّ التزامات البائع والمشتري التزامات مدنية في جوهرها، حيث لا تُشكّل أعمال البناء والبيع أعمالاً تجارية بحتة.

الحجج الداعمة للرأي القائل بالطبيعة التجارية: وجود عنصر المضاربة: يُقدم المشتري أمواله دون ضمان حصوله على العقار، ممّا يُشكّل عنصراً من عناصر المضاربة. ممارسة البائع لنشاط عقاري بشكل احترافي: يُؤكّد هذا الرأي على احترافية البائع في مجال العقارات، ممّا يُضفي على العقد صفة تجارية، وكذا طبيعة الالتزامات: يُمكن اعتبار بعض التزامات البائع والمشتري التزامات تجارية، مثل التزام البائع ببناء العقار والتزام المشتري بدفع الثمن. يُؤخذ على هذا الرأي عدم مراعاته لوجود بعض الخصائص المدنية في عقد البيع على التصاميم، مثل بيع الأرض التي سيُبنى عليها العقار.

الرأي القائل بالطبيعة المركبة: يذهب بعض الفقهاء إلى تكييف عقد البيع على التصاميم كعقد مركب من عنصرين: مدني وتجاري، كحلّ وسط بين الرأيين المتعارضين حول طبيعته القانونية. ينحصر العنصر المدني في بيع الأرض التي سيُبنى عليها العقار. وينحصر العنصر التجاري في بناء العقار وبيعه.

ثانياً: الطبيعة التعاقدية أو الإدارية

يُثير عقد البيع على التصاميم إشكالية تكييفه القانوني، سواء كان تعاقدياً خالصاً أو إدارياً خالصاً أو مركباً من عنصرين تعاقدية وإدارية.

¹ محمد الأمين بن سليمان، عقد البيع على التصاميم في القانون الجزائري، دار هومة للنشر والتوزيع، 2018، ص. 45

الرأي القائل بالطبيعة التعاقدية: يُعدّ عقد البيع على التصاميم عقداً تعاقدياً خالصاً، وذلك لوجود جميع عناصر العقد التعاقدية، أهمها: التراضي: يتم إبرام العقد بناءً على رضا الطرفين، البائع والمشتري، على جميع شروطه وأحكامه. السبب: يُبرم العقد لتحقيق غرض اقتصادي للطرفين، حيث يسعى البائع إلى بيع العقار وتحقيق ربح، بينما يسعى المشتري إلى شراء العقار للاستفادة منه¹: الالتزامات المتبادلة: يُلزم العقد الطرفين بمجموعة من الالتزامات المتبادلة، أهمها التزام البائع ببناء العقار والتزام المشتري بدفع الثمن. يُؤخذ على هذا الرأي عدم مراعاته لوجود بعض الخصائص الإدارية في عقد البيع على التصاميم.

الرأي القائل بالطبيعة الإدارية: يُعدّ عقد البيع على التصاميم عقداً إدارياً، وذلك لوجود بعض الخصائص التي تُضفي عليه صفة إدارية، أهمها: وجود سلطة إدارية: تُشرف سلطة إدارية على تنفيذ هذا العقد وتضمن حقوق المشتري. وجود مصلحة عامة: يُهدف هذا العقد إلى تحقيق مصلحة عامة، وهي توفير السكن للمواطنين. وجود شروط تعسفية: قد يتضمن العقد بعض الشروط التعسفية التي تُلزم المشتري دون مبرر.

المبحث الثاني: ضمانات المشتري والتزامات المرقى العقاري في عقد البيع على التصاميم

يعتبر عقد البيع على التصاميم من أهم العقود في مجال العقارات، حيث يمثل تطلعات المستثمرين ومساكن المواطنين. نظراً لأهمية هذا العقد وحساسيته، فإن دراسة الضمانات التي يحظى بها المشتري والتزامات المرقى العقاري تمثل حجر الزاوية في حماية حقوق جميع الأطراف وتجنب النزاعات القانونية. هذا العقد، الذي يجمع بين الطبيعة القانونية والتجارية، يطرح العديد من التحديات التي تستدعي فهماً عميقاً للإطار القانوني الذي يحكمه، خاصةً وأن المشتري يقوم بشراء عقار غير موجود بشكل فعلي وقت إبرام العقد، لذلك من المهم فهم ضمانات المشتري والتزامات المرقى العقاري في هذا النوع من العقود.

المطلب الأول: ضمانات المشتري في عقد البيع على التصاميم

يُعدّ عقد البيع على التصاميم من العقود ذات الخصوصية، حيث يتم إبرامه قبل إنجاز العقار محل البيع، مما يجعل المشتري عرضة لبعض المخاطر. لذا، خصص المشرع الجزائري ضمانات قانونية وتعاقدية لحماية حقوق المشتري في هذا النوع من العقود

¹ عبد القادر بوزيان، شرح القانون رقم 11-04 المتضمن تنظيم نشاط الترقية العقارية، دار عدل للنشر والتوزيع، 2012،

أولاً: الضمانات القانونية

تشكل الضمانات القانونية ركيزة أساسية في مختلف عقود المعاملات، بما في ذلك عقد البيع¹ وهي:

- **ضمان العيوب الخفية:** يُعد ضمان العيوب الخفية من أهم الضمانات التي يمنحها القانون للمشتري في عقد البيع على التصاميم، حيث يلزم البائع بضمان خلو المبيع من العيوب الخفية التي تجعله غير صالح للاستعمال أو تنقص من قيمته نقصاً فادحاً وتبرز أهميته بأنه يُقدم هذا الضمان حماية للمشتري من شراء عقار معيب قد يُسبب له ضرراً مادياً أو معنوياً، ويلزم هذا الضمان البائع بمسؤولية التأكد من خلو المبيع من العيوب الخفية قبل عرضه للبيع، كما يُمكن للمشتري المطالبة بتعويض عن الضرر الذي لحقه في حال وجود عيوب خفية. ويُعد ضمان العيوب الخفية من الضمانات الهامة في عقد البيع على التصاميم، لكنه يُواجه بعض التحديات منها صعوبة إثبات وجود العيوب الخفية، خاصة إذا لم تظهر بشكل واضح فور استلام المبيع. وقد يُسيء بعض المشتريين استخدام هذا الضمان من خلال الادعاء بوجود عيوب خفية غير موجودة في الواقع، كما قد يستغرق حل النزاعات المتعلقة بالعيوب الخفية وقتاً طويلاً بسبب صعوبة الإثبات.

- **ضمان استحقاق المبيع:** يُعد ضمان استحقاق المبيع من أهم الضمانات القانونية التي يمنحها القانون للمشتري في عقد البيع، حيث يلزم البائع بضمان أن يكون هو المالك الحقيقي للمبيع وألا يكون هناك أي شخص آخر له حق في استرداده. ونقاط القوة أنه يُقدم هذا الضمان حماية للمشتري من شراء عقار غير مستحق قد يُسبب له ضرراً مادياً أو معنوياً، ويلزم هذا الضمان البائع بمسؤولية التأكد من استحقاق المبيع قبل عرضه للبيع، كما يُمكن للمشتري المطالبة بتعويض عن الضرر الذي لحقه في حال عدم استحقاق المبيع. يُعد ضمان استحقاق المبيع من الضمانات الهامة في عقد البيع، لكنه يُواجه بعض التحديات² مثل إشكالية الإثبات: يُمكن معالجة إشكالية الإثبات من خلال الحصول على مستندات تثبت ملكية البائع للمبيع، واللجوء إلى خبرة الخبراء للتأكد من صحة الوثائق والمستندات. ومثل أيضاً إشكالية سوء الاستخدام: يُمكن الحد من سوء استخدام هذا الضمان من خلال تشديد العقوبات على الادعاءات الكاذبة، وتحديد شروط محددة لإثبات عدم استحقاق المبيع، وإشكالية التأخير في حل النزاع: يُمكن معالجة إشكالية التأخير في حل النزاع من خلال اللجوء إلى التحكيم أو الوساطة لحل النزاع بشكل أسرع.

¹ عبد لقادر بن علي، الترقية العقارية في القانون الجزائري، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، ط1، 2014، ص127.

² محمد الأمين بناني، مرجع سابق، 235.

-ضمان تسليم الوثائق والمستندات: يُعد ضمان تسليم الوثائق والمستندات من الضمانات القانونية الهامة التي يمنحها القانون للمشتري في عقد البيع، حيث يلزم البائع بتسليم جميع الوثائق والمستندات المتعلقة بالمبيع للمشتري.

ثانياً: الضمانات التعاقدية في عقد البيع على التصاميم

تشكل الضمانات التعاقدية ركيزة أساسية في مختلف عقود المعاملات، بما في ذلك عقد البيع على التصميم، ومن بين ما يلي:

-الضمانات الشخصية في عقد البيع على التصاميم: يُعد عقد البيع على التصاميم من العقود المعقدة التي تتطلب ضمانات قوية لحماية حقوق كل من البائع والمشتري. وتُعدّ الضمانات الشخصية أحد أهم أنواع الضمانات التي تُستخدم في هذا العقد. وهي على أنواع:

- الكفالة: هي التزام شخص ثالث بضمان التزامات المدين تجاه الدائن (المكفول له).

- الضمان: هو التزام شخص ثالث بضمان التزامات المدين (الضامن) تجاه الدائن (المكفول له) في حال عدم وفاء المدين بالتزامه. تُعدّ الضمانات الشخصية أدوات قوية تُعزز الثقة في المعاملات التجارية وتُحمي حقوق كل من البائع والمشتري في عقد البيع على التصاميم¹ وتُساعد الضمانات الشخصية على حماية حقوق الدائن في حال عدم وفاء المدين بالتزامه، وتعزيز الثقة في المعاملات التجارية، وتوفير حلول بديلة في حال عدم وفاء المدين بالتزامه.

تُعدّ الضمانات الشخصية أداة مهمة لحماية حقوق الدائن في عقد البيع على التصاميم، لكنها تواجه بعض التحديات التي يجب معالجتها، كعدم وجود قانون موحد ينظم الضمانات الشخصية، وعدم وجود آليات فعالة لحل النزاعات المتعلقة بالضمانات الشخصية، وإمكانية إساءة استخدام الضمانات الشخصية من قبل بعض الأطراف.

-الضمانات العينية في عقد البيع على التصاميم: يُعدّ عقد البيع على التصاميم من العقود المعقدة التي تتطلب ضمانات قوية لحماية حقوق كل من البائع والمشتري. وتُعدّ الضمانات العينية من أهم أدوات تعزيز هذه الحماية. والضمانات العينية هي حقوق عينية تُمنح للدائن على أموال المدين ضماناً لوفاء التزامه، وتشمل:

- الرهن العقاري: هو حق عيني يُمنح للدائن على عقار المدين ضماناً لوفاء التزامه.

- الرهن المنقول: هو حق عيني يُمنح للدائن على منقول المدين ضماناً لوفاء التزامه.

¹ عبد القادر بن علي مرجع سابق، ص 236.

- الامتياز: هو حق عيني مُقدم على سائر الدائنين في استيفاء الدين من أموال المدين.

تُعدّ الضمانات العينية أدوات قوية تُعزز الثقة في المعاملات التجارية وتُحمي حقوق كل من البائع والمشتري في عقد البيع على التصاميم¹ بحيث تُعدّ الضمانات العينية أكثر ضمانًا من الضمانات الشخصية، حيث تُمنح للدائن حقًا عينيًا على أموال المدين، كما يُمكن للدائن استيفاء دينه من أموال المدين المرهونة، وتُوفر الضمانات العينية حلولًا بديلة في حال عدم وفاء المدين بالتزامه، مما يُساعد على حلّ النزاعات بشكل أسرع وأقل تكلفة.

الضمانات العينية أدوات قوية لحماية حقوق كل من البائع والمشتري في عقد البيع على التصاميم، إلا أنها تواجه بعض العيوب التي يجب معالجتها لضمان فعاليتها منها تعقيد الإجراءات، وإمكانية إساءة استخدام الضمانات العينية من قبل بعض الأطراف، كما قد تؤثر الضمانات العينية على حرية المدين في التصرف بأمواله.

المطلب الثاني: التزامات المرقى العقاري

تُعدّ التزامات المرقى العقاري من أهم العناصر في عقد البيع على التصاميم، حيث تُحدد هذه الواجبات التي يجب على المرقى العقاري القيام بها لضمان إنجاز المشروع وتسليم العقار للمشتري وفقًا للشروط المتفق عليها.

أولاً: التزامات المرقى العقاري قبل التسليم

تُعدّ التزامات المرقى قبل التسليم من أهم المراحل في عقد البيع على التصاميم، حيث تُحدد هذه المرحلة الواجبات التي يجب على المرقى القيام بها قبل تسليم العقار للمشتري.

- إتمام البناء وفقًا للمواصفات والتصاميم المتفق عليها: يُلزم قانون الوكالة العقارية الجزائري، في المادة 148، المرقى العقاري بإتمام البناء وفقًا للمواصفات والتصاميم المتفق عليها، ووفقًا للمخططات والوصف المودع لدى الإدارة. ويُشكل هذا الالتزام حماية جيدة للمشتري، حيث يضمن له الحصول على عقار مطابق للمواصفات والتصاميم التي اتفق عليها، وذات جودة عالية، أما إذا خالف البائع النماذج والرسومات ولم يحترم الأصول الفنية في البناء أو استخدام مواد البناء غير التي تم الاتفاق عليها كان العقار المبّيع غير مطابق للمواصفات². يمكن إلغاء العقد أو المطالبة بتعويض في حال عدم الالتزام به.

¹ محمد الأمين بلقاسم، الضمانات العينية في القانون الجزائري، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2018، ص 86.

² عياشي شعبان: عقد بيع بناء على التصاميم دراسة مقارنة بين قانون الجزائري والفرنسي، رسالة مقدمة لنيل دكتوراه دولة في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة منتوري قسنطينة، 2012/2011، ص 172.173.

ومن أهم النقاط الإيجابية لهذا الالتزام، حماية حقوق المشتري وضمان حصوله على عقار مطابق لرغبته واحتياجاته، وضمان جودة البناء بضمان اتباع المعايير المعمارية والهندسية. وإمكانية الإلغاء أو التعويض وذلك بحماية المشتري في حال عدم التزام المرقى بشروط العقد. لكن، يواجه المشتري بعض التحديات في تطبيق هذا الالتزام من حيث صعوبة إثبات عدم مطابقة البناء للمواصفات والتصاميم، وتأخير تسليم العقار، وارتفاع تكلفة حل النزاعات.

ومن أهم الأمثلة على التزام المرقى ببناء العقار وفقاً للمواصفات والتصاميم المتفق عليها، بناء العقار بنفس مساحة المخططات، واستخدام نفس المواد المذكورة في الوصف، بناء العقار وفقاً للتصاميم المعمارية المتفق عليها، واحترام آجال التسليم: تُلزم المادة 149 المرقى العقاري بتسليم العقار للمكاتب في التاريخ المحدد في عقد الوكالة العقارية. ويُعدّ هذا الالتزام جوهرياً في عقد الوكالة العقارية، حيث يُشكل أساساً لتنفيذ جميع بنود العقد الأخرى. ويُمكن للمكاتب المطالبة بتعويض عن التأخير في تسليم العقار، وذلك وفقاً للقانون المدني. ومن أهم الانتقادات التي تعرضت لها المادة أنه يمكن أن يُصادف المشتري عقبات في سبيل تنفيذ هذا الالتزام ولا يوفي بالتزامه بالتسليم¹، بحيث لا تُحدد هذه المادة أي عقوبات محددة في حال تأخر المرقى العقاري في تسليم العقار، وتترك مسألة تحديد التعويض للقاضي، مما قد يؤدي إلى عدم استقرار الأحكام القضائية، كما يُمكن للمرقى العقاري التنصل من مسؤوليته عن التأخير في تسليم العقار في بعض الحالات، مثل وجود قوة قاهرة أو ظروف استثنائية..

- إيداع الضمانات المالية: تُلزم المادة 150 من قانون الوكالة العقارية الجزائري المرقى العقاري (البائع) بإيداع ضمانات مالية (مبلغ من المال) لدى الخزينة العامة أو لدى مؤسسة بنكية معتمدة. وتهدف هذه الضمانات إلى حماية المكاتب (المشتري) من مخاطر عدم إتمام البناء أو عدم تسليم العقار له. كما يُمكن للمكاتب استرداد الضمانات المالية في حال تمّ إتمام البناء وتسليم العقار له. يُقابل المشتري عوائق في تطبيق هذا الالتزام، بحيث لا تُحدد هذه المادة قيمة الضمانات المالية التي يجب على المرقى العقاري إيداعها، وتترك مسألة تحديد قيمة الضمانات للقاضي، مما قد يؤدي إلى عدم استقرار الأحكام القضائية، وقد لا تكون الضمانات المالية كافية لتعويض المكاتب في حال عدم إتمام البناء أو عدم تسليم العقار له.

¹ نوى عقيلة: التنظيم القانوني لمسؤولية المرقى العقاري، أطروحة لنيل درجة دكتوراه علوم في التشريع الجزائري، تخصص قانون، كلية الحقوق بود واو، جامعة أحمد بوقره بومرداس، 2017/2018، ص 122.

-إعلام المكتب بسيرة البناء: تنص المادة 151 من قانون الوكالة العقارية الجزائري على التزام المرقى العقاري بإعلام المكتب بسيرة البناء بشكل دوري. هذا الالتزام ينطوي على أهمية بالغة لحماية حقوق المكتب وضمان شفافية العملية العقارية.

يُعدّ هذا الالتزام التزاماً تعاقدياً ينشأ بموجب عقد الوعد بالبيع أو عقد البيع على الخارطة. يقع على عاتق المرقى العقاري مسؤولية إعلام المكتب بشكل دوري عن سيرة البناء، وذلك من خلال إرسال تقارير دورية أو إتاحة الفرصة للمكتب لزيارة موقع البناء. والقانون لا يحدد محتوى التقارير الدورية التي يجب على المرقى العقاري إرسالها للمكتب. ولا يخلو تطبيق هذا الالتزام من بعض التحديات بالنسبة للمشتري حيث لا يحدد القانون محتوى التقارير الدورية التي يجب على المرقى العقاري إرسالها للمكتب، ولا ينص القانون على آلية لضمان تنفيذ المرقى العقاري لالتزامه بإعلام المكتب بسيرة البناء، وقد يُسيء بعض المرقى العقاري استخدام هذا الالتزام من خلال إرسال تقارير غير دقيقة أو مُضللة للمكتب.

-إبرام عقود البيع النهائية: تنص المادة 152 على التزام المرقى العقاري بإبرام عقود البيع النهائية مع المكتبين بعد إتمام البناء وتسليم العقار، وذلك في قانون الوكالة العقارية الجزائري.

يُعدّ هذا الالتزام التزاماً تعاقدياً ينشأ بموجب عقد الوعد بالبيع أو عقد البيع على الخارطة. يقع على عاتق المرقى العقاري مسؤولية إبرام عقود البيع النهائية مع المكتبين بعد إتمام البناء وتسليم العقار. ويجب أن تتضمن عقود البيع النهائية جميع شروط وشروط البيع، بما في ذلك سعر العقار وطريقة الدفع وتاريخ التسليم. كما يُعدّ إبرام عقود البيع النهائية خطوة أساسية في إتمام عملية البيع العقاري فالمشروع خرج من الأحكام العامة الى التشريعات الخاصة لتحقيق فعالية وواقعية لطرف الضعيف في العقد¹ وقد يُعاني المشتري من بعض الصعوبات التي تجعل من تطبيق هذا الالتزام مهمة صعبة، قد يؤخّر المرقى العقاري إبرام عقود البيع النهائية لأسباب مختلفة، مثل عدم حصوله على رخصة الإشغال أو عدم تسوية جميع المستحقات المالية قد يُضمّن المرقى العقاري شروط مجحفة في عقود البيع النهائية، مما يؤدي إلى الإضرار بحقوق المكتب

ثانياً: التزامات المرقى العقاري بعد تسليم العقار

- ضمان العيوب الخفية: تنص المادة 186 من القانون المدني الجزائري على التزام البائع بضمان خلو المبيع من العيوب الخفية التي تجعله غير صالح للاستعمال أو تنقص من قيمته نقصاً

¹ حسية زغلاوي، تفعيل مبدأ سلطان الإدارة من خلال تطبيق نظرية العقد غير المكتمل على تنفيذ الالتزامات التعاقدية في ظل جائحة كورونا، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، المجلد 14، العدد 2، تبسة الجزائر، 2021، ص 86.

فادحاً. يُعدّ هذا الالتزام التزاماً تعاقدياً ينشأ بموجب عقد البيع. يقع على عاتق البائع مسؤولية ضمان خلو المبيع من العيوب الخفية التي تجعله غير صالح للاستعمال أو تنقص من قيمته نقصاً فادحاً. ويلزم هذا الالتزام البائع بإصلاح العيوب الخفية على نفقته الخاصة أو تعويض المشتري عن الضرر الذي لحقه. ويُعدّ هذا الالتزام من أهم الضمانات التي يمنحها القانون للمشتري لحماية حقوقه. ويواجه المشتري بعض التحديات في تطبيق هذا الالتزام، مثل صعوبة إثبات وجود العيوب الخفية، كما قد يُسيء بعض المشترين استخدام هذا الالتزام من خلال الادعاء بوجود عيوب خفية غير موجودة في الواقع.

- إصلاح العيوب: تنص المادة 187 من القانون المدني الجزائري على التزام البائع بضمان استحقاق المبيع، ويرد إليه الثمن إن استحق المبيع من قبل شخص آخر.

يُعدّ هذا الالتزام التزاماً تعاقدياً ينشأ بموجب عقد البيع. يقع على عاتق البائع مسؤولية ضمان استحقاق المبيع، أي ضمان أن يكون البائع هو المالك الحقيقي للمبيع وألا يكون هناك أي شخص آخر له حق في استرداده. ويجب على البائع ضمان استحقاق المبيع، ويرد إليه الثمن إن استحق المبيع من قبل شخص آخر. وفي حال استحق المبيع من قبل شخص آخر، يحق للمشتري استرداد الثمن من البائع. وقد يُواجه المشتري عقبات في تنفيذ هذا التعهد¹ وقد يواجه المشتري صعوبة في إثبات عدم استحقاق المبيع، خاصة إذا كان قد تمّ تسجيله باسم البائع في السجل العقاري، وقد يُسيء بعض المشترين استخدام هذا الالتزام من خلال الادعاء بعدم استحقاق المبيع دون وجود أساس قانوني لذلك.

- تسليم الوثائق والمستندات: يُعدّ هذا الالتزام التزاماً تعاقدياً ينشأ بموجب عقد الوعد بالبيع أو عقد البيع على الخارطة. يقع على عاتق المرقى العقاري مسؤولية تسليم جميع الوثائق والمستندات المتعلقة بالعقار للمكاتب، يجب على المرقى العقاري تسليم جميع الوثائق والمستندات المتعلقة بالعقار، بما في ذلك رخصة البناء وشهادة المطابقة ودفتر الشروط. وفي حال عدم تسليم المرقى العقاري للوثائق والمستندات، يحق للمكاتب المطالبة بتسليمها أو فسخ العقد، ورغم هذه الضمانة يمكن تواجده المشتري مشاكل فقد يُؤخّر المرقى العقاري تسليم الوثائق والمستندات لأسباب مختلفة، مثل عدم حصوله على جميع الموافقات اللازمة وقد لا تكون بعض الوثائق والمستندات دقيقة، مما قد يؤدي إلى الإضرار بحقوق المكاتب.

¹ محمد الأمين بناني، شرح القانون المدني الجزائري - الالتزامات، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، ط1، 2016، ص234.

- الالتزامات المتعلقة بالخدمات المشتركة: تُعدّ التزامات المرقى العقاري بتوفير الخدمات المشتركة جزءاً لا يتجزأ من الالتزامات التعاقدية التي يلتزم بها بموجب عقد الوعد بالبيع أو عقد البيع على الخارطة.

قد لا تقتصر الآثار المترتبة على عدم توفير المرقى العقاري للخدمات المشتركة على المطالبة بتوفيرها أو فسخ العقد فقط، بل قد يُطالب المالكين بتعويض المرقى العقاري عن الأضرار التي لحقتهم بسبب عدم توفير الخدمات. وقد يُطالب المالكين بتعويض عن الأضرار التي لحقتهم بسبب عدم توفير الخدمات المشتركة، مثل الأضرار المادية والأضرار المعنوية. ويوجد بعض الاستثناءات من التزامات المرقى العقاري بتوفير الخدمات المشتركة، مثل حالة حدوث قوة قاهرة.

الخاتمة:

تُظهر هذه الدراسة أن عقود البيع على التصاميم، رغم كونها أداة واعدة لتنشيط سوق العقارات وتوفير فرص السكن ضمن إطار السياسة العمرانية للدولة، تواجه تحديات كبيرة تعيق تحقيق أهدافها بالشكل المأمول. فغياب الإطار القانوني الشامل، وتأخر تسليم المشاريع، ووجود عيوب إنشائية، وصعوبة تحصيل حقوق المشترين، كلها عوامل تحد من فعالية هذه العقود وتقلل من ثقة المستهلكين.

النتائج:

- ضعف الحماية القانونية للمشتريين: يعاني المشترون من نقص الحماية القانونية في حالة مخالفة المرقى العقاري لالتزاماته، مما يجعلهم عرضة للخسائر المادية والمعنوية، ويعيق تحقيق أهداف السياسة العمرانية في توفير سكن لائق للمواطنين.

- عدم الاستقرار في سوق العقارات: تؤدي التحديات التي تواجه عقود البيع على التصاميم إلى عدم استقرار في سوق العقارات، مما يعيق تحقيق أهداف السياسة العمرانية في تطوير القطاع العقاري وتوفير فرص عمل.

- تأثير سلبي على سمعة القطاع العقاري: تقلل هذه التحديات من الثقة في القطاع العقاري، مما يعيق جذب الاستثمارات الأجنبية والمحلية اللازمة لتحقيق أهداف السياسة العمرانية.

التوصيات:

لتجاوز هذه التحديات وتعزيز فعالية عقود البيع على التصاميم بما يتماشى مع أهداف السياسة العمرانية، يُقترح ما يلي:

- تطوير إطار قانوني شامل: إصدار قانون خاص ينظم عقود البيع على التصاميم، يحدد حقوق والتزامات الأطراف، ويضع آليات لحل النزاعات بما يتوافق مع أهداف السياسة العمرانية.
- إنشاء هيئة تنظيمية: إنشاء هيئة مستقلة للرقابة على نشاط الترقية العقارية، وتسجيل المرقين العقاريين، وتقييم مشاريعهم، بما يضمن تحقيق أهداف السياسة العمرانية في توفير سكن مناسب.
- توفير آليات لحماية المستهلك: إنشاء صندوق ضمان لحماية حقوق المشتري في حالة إفلاس المرقى العقاري أو عدم التزامه بتنفيذ العقد، وذلك لتعزيز ثقة المواطنين في السياسة العمرانية.
- نشر الوعي القانوني: تنظيم حملات توعية واسعة للمشتريين حول حقوقهم وواجباتهم في عقود البيع على التصاميم، لتوعية المواطنين بأهداف السياسة العمرانية وحقوقهم في الحصول على سكن لائق.
- تشجيع الوساطة العقارية: تشجيع اللجوء إلى الوساطة العقارية لحل النزاعات بين الأطراف المتعاقدة بشكل سريع وودي، مما يساهم في تحقيق أهداف السياسة العمرانية في تطوير القطاع العقاري.
- إن تطبيق هذه التوصيات سيساهم في تعزيز الثقة في عقود البيع على التصاميم، وحماية حقوق المشتريين، وتحقيق الاستقرار في سوق العقارات، مما يساهم في تحقيق أهداف السياسة العمرانية في توفير سكن لائق للمواطنين وتطوير القطاع العقاري في الجزائر.

قائمة المصادر والمراجع:

أولاً: الكتب

- 1- عبد القادر بوزيان، شرح القانون رقم 11-04 المتضمن تنظيم نشاط الترقية العقارية، دار عدل للنشر والتوزيع، 2012.
- 2- عبد القادر بن علي، الترقية العقارية في القانون الجزائري، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، ط1، 2014.
- 3- عبد الرزاق أحمد سالم، الوسيط في شرح القانون المدني الجزائري الجزء السابع، دار النهضة العربية، بيروت، 1983.
- 4- قعادة خليل أحمد حسن، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، عقد البيع، الجزء الرابع، الطبعة الثالثة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2003.

5- محمد الأمين بن سليمان، عقد البيع على. التصاميم في القانون الجزائري، دار هومة للنشر والتوزيع، 2018.

6- محمد الأمين بناني، شرح القانون المدني الجزائري - الالتزامات، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، ط1، 2016.

7- محمد الأمين بلقاسم، الضمانات العينية في القانون الجزائري، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2018.

8- سي يوسف زاهية، النظام القانوني لعقد البيع على التصاميم وفقا لأحكام قانون رقم 11-04، دار الأمل، الجزائر، 2014.

ثانيا: الرسائل والمذكرات

1- عياشي شعبان: عقد بيع بناء على التصاميم دراسة مقارنة بين قانون الجزائري والفرنسي، رسالة مقدمة لنيل دكتوراه دولة في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة منتوري قسنطينة، 2012/2011.

2- كتر لامية، عقد البيع على التصاميم في إطار القانون رقم 11-04 المحدد لقواعد نشاط الترقية العقارية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون العقود، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري-تيزي وزو، الجزائر، 2013.

3- نوى عقيلة: التنظيم القانوني لمسؤولية المرقى القاري، أطروحة لنيل درجة دكتوراه علوم في التشريع الجزائري، تخصص قانون، كلية الحقوق بود واو، جامعة أمحمد بوقره بومرداس، 2017/2018.

ثالثا: المقالات

1- حسبية زغلاوي، تفعيل مبدأ سلطان الإدارة من خلال تطبيق نظرية العقد غير المكتمل على تنفيذ الالتزامات التعاقدية في ظل جائحة كورونا، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، المجلد 14، العدد 2، تبسة الجزائر، 2021.