

أحكام عقد البيع على الخريطة

إعداد/

د.محمد محمد القطب مسعد سعيد

مدرس القانون المدني

كلية الحقوق - جامعة المنصورة

## أحكام عقد البيع على الخريطة

### الملخص:

تعتبر مشكلة الكثافة السكانية من أكثر المشاكل التي طالما أثقلت كاهل الحكومة المصرية؛ حيث الزيادة السكانية الهائلة خلال العقود الأخيرة، والتي نتج عنها تضاعف أعداد السكان، الأمر الذي ترتب عليه ازدياد الحاجة إلى السكن.

يقابل الحاجة الملحة للسكن عجز المؤسسات الحكومية التي تحتكر قطاع المبان السكنية عن الاستجابة وحدها لمتطلبات المواطنين في توفير السكن والقضاء على العشوائيات. لذا لجأت الدولة المصرية للبحث عن طرق وأساليب لحل مشاكل السكن، فوجدت في إطلاق يد القطاع الخاص للمساهمة في عمليات البناء والتشييد طوق النجاة.

وقد اعتمدت تلك الجهات في تمويل عمليات البناء على آلية جديدة، تمثلت في عقد ظهر في الأفق حديثاً يطلق عليه -البيع على الخريطة- حيث أصبح وسيلة من شأنها توفير السيولة المالية التي تساعدها في إنجاز أعمالها.

بيد أن الأهمية العملية لهذا النوع من التعاقد بالنسبة لأطرافه أو بالنسبة للاقتصاد الوطني لا تكفي وحدها للاعتماد على البيع وفق هذا المفهوم، ما لم يصبغ عليه الطابع القانوني السليم.

فهناك حاجة ماسة لتنظيم تشريعي من أجل إزالة الغموض الذي يحيط بتلك العملية، ومواجهة المشكلات القانونية التي تثار بشأنه، والتي جاءت كنتيجة حتمية لغياب التنظيم القانوني لهذا النوع من العقود في مصر برغم شيوع التعامل به من قبل شركات التطوير العقاري.

لذا آثرنا أن نتعرض لهذا العقد بالدراسة لبيان أحكامه القانونية الخاصة ومظاهر خصوصيتها عن الأحكام العامة لعقد البيع التقليدي.

### **Abstract:**

The population density problem is considered one of the most longstanding problems that burdened the Egyptian government, as the massive population increase during the recent decades that resulted in the multiplication of population numbers, which led to an increase in the need for housing.

This urgent need for housing is matched by the inability of government institutions that monopolize the housing sector to respond solely to the requirements of citizens in providing housing and eliminating slums. So the Egyptian state resorted to searching for ways and methods to solve housing problems, and found in the hand of the private sector to contribute to building and construction operations lifeline.

And those entities have relied on financing the construction process on a new mechanism, which was represented in a recent contract that appeared on the horizon called – Selling on the map – as it became a means that would provide the financial liquidity that it helped in completing its work.

However, the practical significance of this type of contract in relation to its

parties or to the national economy is not sufficient alone to rely on sales in accordance with this concept, unless it is duly legalized.

There is an urgent need for a legislative organization in order to remove the ambiguity surrounding that process, and to confront the legal problems that arise about it, which came as an inevitable result of the absence of legal regulation for this type of contract in Egypt, despite the prevalence of dealing with it by real estate development companies.

Therefore, we opted to study this contract to explain its own legal provisions and aspects of its privacy from the general provisions of the traditional sale contract.

## المقدمة:

تعد الحاجة إلى السكن من الضرورات التي لا غنى عنها للإنسان، ولا شك أن مصر بها زيادة كبيرة في أعداد السكان، والتي تزداد عاما تلو الآخر، حيث تتفاقم المشكلة مع قلة المساحة المهيئة للعمران في الإقليم المصري، والتي تتكدس فيها المباني السكنية؛ لذا بدأت الدولة تتجه صوب تعمير المناطق الصحراوية، وتسعى لإنشاء مدن جديدة يكون من شأنها توفير السكن للحد من مشكلته.

غير أن الدولة لا شك تعجز وحدها عن النهوض بتلك العملية الشاقة؛ التي تحتاج إلى موارد وأموال قد تفوق مقدرة الدولة، مما دفعها للجوء إلى القطاع الخاص لمساعدتها في خطط التنمية الاقتصادية، وأهمها تعمير وبناء المدن الجديدة، وتوفير مبان وعقارات سكنية تلبي طلبات المواطنين في توفير السكن الخاص بهم.

ونظراً لكون عمليات بناء وتشبيد تلك المدن والمباني الجديدة سوف يحتاج إلى أموال طائلة قد تعجز الدولة عن توفيرها، كما قد تفوق المقدرة المالية للمطورين العقاريين؛ فقد اعتمدت هيئة المجتمعات العمرانية التابعة للدولة المصرية، وكذلك المطورين العقاريين التابعين للقطاع الخاص أسلوباً جديداً يمكنهما من توفير السيولة المالية التي تساعد على شراء الأراضي والبدء في أعمال البناء والتشييد، حيث وجدت الدولة

في التعاقد مع راغبي السكن وفق نظام البيع على الخريطة أو الأئموذج سبيلا لذلك.

ومن ناحية أخرى، فإن هذا النوع الجديد من التعاقد وجد فيه المواطن الراغب بالسكن ضالته المنشودة في الحصول على وحدة سكنية تلبي حاجته؛ حيث أنه وكنتيجة منطقية لقلة المعروض من السكن مع ازدياد الطلب عليه؛ ارتفعت الأسعار لدرجة كبيرة يعجز عن توفيرها الغالبية العظمى من المواطنين، وبالتالي أصبح توفير راغب السكن لثمن وحدة سكنية جاهزة الإنشاء أمراً غاية في الصعوبة، لذا اتجه غالب راغبي السكن إلى توفير احتياجاتهم عبر البحث عن الجهات الحكومية أو الخاصة التي تقبل أن توفرها لهم بآليات تتناسب مقدرتهم ومواردهم المالية، وهو ما حققه العقد الجديد محل الدراسة.

حيث شاع هذا العقد في التعامل ولاقى استحسان وقبول كلا من طرفي التعاقد، فأقبل الأفراد على التعاقد على شراء الوحدات السكنية التي تكون وقت التعاقد مجرد تصميم مجسد على ورق ونماذج لما سيتم إنشاؤه من وحدات سكنية مستقبلا في مقابل سداد ثمن تلك الوحدات عبر أقساط يتم الاتفاق عليها وتحديدها في العقد وفقا لنسب الإنجاز في البناء والتشييد لتلك الوحدات، وهو ما يناسب راغبي السكن ذوي الموارد المحدودة والعاجزين عن توفير الثمن الفوري الكامل للوحدة السكنية. ومن ناحية أخرى وجدت فيه هيئة المجتمعات العمرانية والمطورين العقاريين الوسيلة الأمثل لتوفير الموارد المالية التي تمكنهم من إتمام مشروعاتهم السكنية، وتتأى بهم عن مصادر التمويل الأخرى ذات الفوائد المركبة، حيث يستطيع توفير سيولة مادية لا بأس بها لكل مرحلة في المشروع من مجموع الأقساط التي يدفعها المشترين لتلك الوحدات.

بيد أنه وبرغم تلك المميزات التي تعود على طرفي العقد، فهناك غياب لتنظيم تشريعي خاص به، مما دفع بأصحاب النفوس الضعيفة من المطورين العقاريين وأصحاب شركات الاستثمار العقاري من استغلال هذه الوسيلة في النصب والاحتيال على راغبي السكن وعدم الالتزام بتعهداتهم بإقامة البناء وتسليم العقارات.

وعلى ضوء ذلك سارعت بعض التشريعات المقارنة نحو إيجاد تنظيم قانوني لعقد البيع على الخريطة، وجاء في مقدمتها المشرع الفرنسي والإماراتي والبحريني والجزائري.

### أهمية البحث:

تتبنى الدولة المصرية حاليا اتجاه تنموي حقيقي من خلال إنشاء العديد من المدن الجديدة لمواجهة الأزمة السكانية وتخفيف الضغط على المدن القديمة، فوضعت الخطط لإنشاء العديد من المدن يأتي على رأسها العاصمة الإدارية الجديدة والتي ستتشأ فيها آلاف الوحدات السكنية، والعديد من المرافق الحيوية كالوزرات والمستشفيات والمدارس وغيرها من المرافق الخدمية. وكما سبق وأن ذكرنا فقد أطلقت الدولة يد القطاع الخاص لمساندة الدولة في عملية البناء والإنشاء، فسارعت العديد من شركات التطوير العقاري للمساهمة في ذلك من خلال شراء الأراضي الفضاء من الدولة، تمهيدا لإقامة المشاريع السكنية من شقق وفيلات عليها، وأيضا اختصت الدولة نفسها من خلال هيئة المجتمعات العمرانية مهمة إنشاء العديد من المشاريع عبر مطورين ومقاولين عقاريين فرعيين، وقامت كلا من الهيئة وشركات التطوير العقاري الخاصة بالإعلان عن نيتها بناء الشقق والفيلات السكنية، وعرضها أمام الجمهور للتعاقد عليها عبر نماذج ورسومات، فيها تصور للوضع الذي تكون عليه هذه المنشآت مستقبلا.

ومن هنا بدت في الافق ظاهرة جديدة للتعاقد لا يكون فيها محل العقد موجودًا عند التعاقد، وإنما فقط تصور لعقار سوف يتواجد مستقبلا عرفت - بالبيع عبر الخرائط - فيها يتعاقد المشتري على شراء شقة سكنية أو فيلا غير موجودة عند التعاقد مقابل الالتزام بدفع الثمن عبر آلية خاصة يتم الاتفاق عليها في صورة أقساط مجزأة تكون وفقا لنسب الإنجاز في البناء.

ومن ثم بدت بعض الخصوصية لوسيلة التعاقد الجديدة عن الوسيلة التقليدية للبيع، غير أن تلك الخصوصية لم تجد لها تنظيما قانونيا خاصا حتى لحظة إعداد الدراسة، ومن هنا جاءت أهمية دراسة

أحكام هذا النوع الجديد من التعاقد للوقوف على ماهيته ومظاهر خصوصيته عن البيع التقليدي وتكييفه القانوني، والآثار التي تترتب عليه، مع الاستفادة في ذلك بأحكام بعض التشريعات الخاصة بالمقارنة التي نظمت أحكام عقد البيع على الخريطة.

كما تبدو الأهمية من شيوع التعامل بهذا العقد في كافة المشاريع العقارية سواء من قبل الدولة أو من قبل الشركات الخاصة مع الأفراد راغبي السكن، ومن ثم الحاجة لبيان أحكامه والضمانات التي تكفل حقوق كل من أطرافه، ووضع حلول لبعض المشكلات التي قد يفرزها غياب التنظيم التشريعي الخاص لمثل هذا العقد الجديد.

#### **مشكلة البحث:**

تتبع مشكلة البحث من حداثة فكرة البيع على الخريطة، وغياب تنظيم تشريعي ينظمها، حيث ظهرت العديد من المشكلات القانونية نتيجة لذلك، إذ ظهرت بعض شركات التطوير الوهمية التي عرضت توفير السكن للأفراد عبر هذه الآلية الجديدة، وأبرمت العديد من العقود وجمعت العديد من الأقساط من الأفراد إلا أنها لم تفي بتعهداتها ولم تبني العقارات التي وعدت بها، فظهرت صور جديدة للنصب والتحايل على الأفراد عبر هذا العقد الجديد.

كما أن غياب تنظيم قانوني لعقد البيع عبر الخريطة دفع إلى الاستعانة بالأحكام العامة لعقد البيع التقليدي وأحكام عقد المقاول، مما أثار بعض المعضلات القانونية نتيجة للخصوصية التي تقوم عليها آلية التعاقد عبر هذا العقد والتي تختلف عن آلية هذين العقدين.

#### **ومن ثم ظهرت بعض التساؤلات منها:**

ما هي ماهية هذا العقد؟ وما هو نطاقه، فهل يقصد به بيع المبان التي بدأ العمل في إنشائها لكنها ما زالت طور الإنجاز، ومن ثم هل هو نوع من التعاقد على المبان تحت الإنشاء، أم إن نطاقه قاصر فقط

على بيع العقارات قبل الشروع في بناؤها؟ وما هو التكييف القانوني لهذا العقد الجديد هل هو نوع من أنواع البيوع التقليدية المألوفة، أم يدخل في نطاق عقود المقاوله أو الاستصناع، أم هو عقد مركب يستجمع أحكام كلا من هذين العقدين، أم أنه عقد مستقل؟ وكيف يتم انتقال الملكية على العقار محل العقد رغم عدم وجوده عند التعاقد؟ وما هو موقف هذا العقد من الشكلية المتطلبة لنقل الملكية وكيف يمكن تدارك أحكامها رغم عدم وجود المحل إلا في المستقبل؟ وما هي الضمانات التي تكفل حقوق كلا من طرفي هذا العقد.

### نطاق الدراسة:

تقتصر الدراسة على التعرض لأحكام عقد البيع على الخريطة من خلال بيان ماهيته وطبيعته القانونية، وأهم مظاهر الخصوصية، فضلا عن آثار العقد من خلال دراسة الالتزامات التي تلقى على عاتق طرفيه، دون الخوض في نطاق المسؤولية المترتبة على مخالفة أحكام هذا العقد.

### منهج الدراسة:

تعتمد الدراسة المنهج التحليلي المقارن، حيث نقوم بتحليل الفكرة المعروضة ومناقشتها في ضوء الآراء الفقهية وإسنادها إلى الأحكام المناسبة، كما نقوم بدراسة أحكام بعض التشريعات التي أولت هذا العقد تنظيما خاصا للوقوف على المزايا والعيوب، لننتهي بوضع توصيات مناسبة تأخذ بالمزايا وتتلافى العيوب أمام المختصين، لعله يكون نواة تثمر من خلالها المحاولات الفقهية والتشريعية لضبط الظاهرة الجديدة من العقود، وتأطيرها بالإطار القانوني الذي يناسب خصوصيتها.

### خطة الدراسة:

سوف تكون دراستنا لهذا الموضوع من خلال خطة البحث الآتية:

## الفصل الأول: حداثة فكرة البيع على الخرائط وخصوصيتها

- المبحث الأول : ماهية عقد البيع على الخريطة وطبيعته القانونية.
- المطلب الأول: تعريف عقد البيع على الخريطة.
- الفرع الأول: تعريف البيع على الخريطة في الفقه
- الفرع الثاني: البيع على الخريطة في الاصطلاح التشريعي
- المطلب الثاني: الطبيعة القانونية لعقد البيع على الخريطة.
- الفرع الأول: طبيعة عقد البيع على الخريطة من حيث نوعيته.
- الفرع الثاني: مدى مدنية أو تجارية عقد البيع على الخريطة.
- المبحث الثاني: مظاهر خصوصية عقد بيع العقار على الخريطة.
- المطلب الأول: الخصائص العامة لعقد البيع على الخريطة
- المطلب الثاني: خصوصية عقد البيع على الخريطة.
- المطلب الثالث: خصوصية عقد البيع على الخريطة من حيث المحل.
- الفرع الأول: المحل من جهة المطور العقاري.
- الفرع الثاني: المحل من جهة المشتري.

- الفصل الثاني: آثار عقد البيع على الخريطة.
- المبحث الأول: الالتزامات العامة للمطور العقاري.
- المطلب الأول: التزام المطور العقاري بالبناء.
- المطلب الثاني: الالتزام بتسليم العقار.
- المطلب الثالث: الالتزام بنقل الملكية.
- المبحث الثاني: الالتزامات الخاصة في عقد البيع على الخريطة.
- المطلب الأول: الالتزام بضمان عيوب البناء
- الفرع الأول: ضمان العيوب الظاهرة.
- الفرع الثاني: الضمان العشري.
- المطلب الثاني: الالتزام بضمان حسن الإنجاز.
- الفرع الأول: ماهية الالتزام بضمان حسن الإنجاز.
- الفرع الثاني: نطاق ضمان حسن الإنجاز ونظامه القانوني.
- الفرع الثالث: النظام القانوني لضمان حسن التنفيذ.
- المطلب الثالث: الالتزام بضمان التعرض والاستحقاق.
- الفرع الأول: ضمان عدم التعرض الشخصي.
- الفرع الثاني: ضمان التعرض الصادر من الغير.

- المبحث الثالث: التزامات المشتري.
- المطلب الأول: التزام المشتري بدفع الثمن.
- الفرع الأول: طريقة دفع الثمن.
- الفرع الثاني: ضمان الوفاء بالثمن.
- المطلب الثاني: التزام المشتري بمصروفات البيع
- المطلب الثالث: التزام المشتري بتسلم المبيع.
- المطلب الرابع: التزام المشتري بالتعاون.

## الفصل الأول

### حادثة فكرة البيع على الخرائط وخصوصيتها

كانت الفكرة السائدة منذ فترة ليست بالبعيدة هي العمل بنظام المقاوله، فكان راغب السكن الذي يمتلك أرض فضاء ويسعى للبناء عليها يستعين بمقاول يكون دوره تقديم العمل المادي المتمثل بالبناء مستعينا بخبرته الفنية في الإنشاء والتعمير، دون أن يخضع في عمله لأية توجيهات أو أوامر من جانب رب العمل (راغب السكن)، وفي تطور لاحق صار بإمكان المقاول تقديم العمل والمواد اللازمة لإنجازه معا، وهو ما دفع الفقه للتشكيك في طبيعة المقاوله وفقا لهذا الوضع؛ حيث اختلفت وجهات النظر ما بين القول بتحوله من المقاوله للبيع واختلاطه به، والقول بظهور عقد جديد ذو طبيعة مختلفة لا هو بالبيع ولا هو بالمقاوله أطلق عليه الاستصناع. ولم تكن فرضية تقديم الأرض الفضاء من جانب الشخص المكلف بالبناء قد طرحت في هذا الوقت<sup>(1)</sup>.

ومع ظهور أزمات الإسكان تزايد الطلب على السكن مع قلة المعروض، مما انعكس بدوره على زيادة أسعار العقارات، وخاصة الأراضي الفضاء المعدة للبناء؛ وأصبح تملك أرض فضاء من أجل بناء سكن خاص عليها أمر غاية في الصعوبة لقله المعروض منها من ناحية، وارتفاع سعرها من ناحية أخرى.

أدى ذلك إلى نشوء ثقافة جديدة للتملك؛ فبعد أن كان راغب السكن يسعى أولا لشراء أرض فضاء ثم يستعين بمقاول يشيد له عليها مسكنا خاصا، أصبح كل ما يستطيعه ويأمل به هو البحث عن إمكانية تملك شقة سكنية بعقار متعدد الطوابق وفق نظام الملكية المشتركة للعقارات، ووجد في ذلك حلا مرضيا لمشكلة توفير السكن.

بيد أن المشكلة ما لبثت أن ظهرت من جديدة بل وبوتيرة غاية في الصعوبة، حيث اجتاحت ظاهرة

---

(1) د. علاء حسين علي، عقد البيع تحت الإنشاء، دراسة قانونية، الطبعة الأولى، منشورات زين الحقوقية، 2011، ص 15.

التضخم غالبية دول العالم، وتزايدت أسعار الأراضي الفضاء ومواد البناء وتكاليفه وعلى ضوءها أسعار العقارات والشقق السكنية بصورة كبيرة، قابلها ضعف الموارد المالية لدى أصحاب المشروعات العقارية ولدى المستهلكين راغبي السكن؛ الأمر الذي أدى لظهور مشاكل وصعوبات في السوق العقاري.

وأمام هذه المشكلات ظهرت الحاجة الملحة للبحث عن حلول تساعد على النهوض من تلك الأزمة نظرا لكون السكن الخاص من أهم المسائل المتعلقة بحياة الأفراد والتي لا غنى عنها ولا حياة بدونها، فكان لابد من التفكير في إيجاد طرق جديدة يكون من شأنها توفير موارد مالية لأصحاب المشروعات العقارية، يتم من خلالها توفير الأرض ومواد البناء، وفي ذات الوقت تساعد المستهلك الراغب في السكن على إمكانية تملك الوحدة السكنية بسهولة من خلال تيسير مسألة تحصيل ثمن العقارات وفقا لمواردهم المالية المحدودة عبر تقسيط تلك الأثمان على مدار عدد من السنوات.

ومن هنا ظهرت للوجود فكرة شراء العقارات والشقق السكنية عبر نظام جديد أطلق عليه البيع على الخريطة أو الأنموذج أو التصميم.

لذا نتعرض بالدراسة لهذا العقد من خلال تقسيم هذا الفصل لمبحثين على النحو الآتي:

**المبحث الأول : ماهية عقد البيع على الخريطة وطبيعته القانونية.**

**المبحث الثاني: مظاهر خصوصية عقد بيع العقار على الخريطة.**

## المبحث الأول

### ماهية عقد البيع على الخريطة وطبيعته القانونية

كما سبق وأن بينا بدت في الأفق ظاهرة جديدة لبيع العقارات والوحدات السكنية تحت مسمى عقدا جديد يعرف بالبيع على الخريطة، تكون خطوات إبرامه كالتالي<sup>(1)</sup>:

يقوم شخص معين أو شركة ما بشراء مساحة معينة من الأرض الفضاء الصالحة للبناء، ثم يقوم بتجهيزها للبناء (بعد عمل دراسة جدوى - استصدار رخصة بناء) وذلك على نفقته الخاصة.

وبعد أن يتم الانتهاء من جميع الإجراءات القانونية بشكل سليم، وعندما تصبح الأرض جاهزة للبناء، يقوم الشخص أو الشركة بعمل اعلانات مستخدما وسائل دعائية مرئية أو سمعية أو مقروءة تفيد نيته إنشاء وبناء عدد من العقارات أو الوحدات السكنية، ورغبته في التعاقد على بيعها.

-على من تتوافر لديه رغبة الشراء الحضور إلى مكتب الشركة أو مكتب الشخص البائع ويتم اطلاعه على النقاط الآتية: (موقع الأرض - صور هندسية ومجسمات دقيقة وخرائط توضح مساحة وشكل المشروع كله بما يتضمنه من عقارت).

- عند توافق الرغبات بين الطرفين يتم الاتفاق على بعض التفاصيل التي تتضمن تحديد ثمن العقار، وإمكانية تقسيط الثمن على دفعات مرتبطة بمراحل تشييد العقار أو وفق جداول زمنية محددة<sup>(2)</sup>.

---

(1) د . ضحى محمد سعيد عبد الله النعيمي، مفهوم بيع العقار على الخريطة وتكييفه القانوني، دراسة قانونية، مجلة الشريعة والقانون، كلية القانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، السنة 26، العدد التاسع والأربعون، يناير 2012، ص 224 وما بعدها.

(2) د. محمد توفيق رمضان البوطي ، البيوع الشائعة واثر ضوابط المبيع على شرعيتها، دار الفكر، بيروت، لبنان، الطبعة

- يتم إبرام عقد بيع ابتدائي يشمل كل تفاصيل البيع وبيانات الاتفاق، يلحقه إبرام عقد بيع نهائي عند الإنتهاء من تشييد العقار ودفع كامل أقساط الثمن المتفق عليها.

- الاتفاق على تاريخ محدد لتسلم العقار المباع، يكون الالتزام به معلماً على شرط وفاء المشتري بالأقساط المحددة في أوقاتها المحددة سلفاً.

ومن هنا ظهرت في السوق العقاري فكرة عقد بيع جديد للعقارات يختلف في أحكامه عن عقد البيع التقليدي، وككل ظاهرة حديثة سارع العديد من المشرعين لتنظيمه وفق قوانين خاصة، حيث استبق المشرع الإماراتي الخطى عربياً بإصداره القانون رقم 9 لسنة 2009 الذي ينظم مسألة البيع على الخارطة، تبعه في ذلك المشرع الجزائري من خلال إصدار المرسوم التشريعي رقم 93-3 بشأن البيع على التصاميم، كما نظمه المشرع السعودي بموجب اللائحة التنظيمية لبيع العقار على الخارطة بموجب قرار مجلس الوزراء رقم (526) في 1437/12/04هـ، تلاه المشرع البحريني من خلال اصدار القانون رقم 27 لسنة 2017 الخاص بتنظيم القطاع العقاري.

بينما ما زالت بعض الدول ومنها مصر لم تصدر أحكاماً منظمة لهذا النوع من التعاقد رغم انتشار ظاهرة الشراء والبيع على الخرائط بصورة كبيرة جداً في الأونة الأخيرة.

ونعرض فيما يلي لماهية عقد البيع على الخريطة وطبيعته القانونية من خلال مطلبين على النحو التالي:

**المطلب الأول: تعريف عقد البيع على الخريطة.**

**المطلب الثاني: الطبيعة القانونية لعقد البيع على الخريطة.**

## المطلب الأول

### تعريف عقد البيع على الخريطة

نعرض لتعريف عقد البيع على الخريطة في فرعين متتالين يختص الأول منهما ببيان المحاولات الفقهية لتعريف البيع على الخريطة، ويعرض الفرع الثاني للتعريف التشريعي للبيع على الخرائط.

## الفرع الأول

### تعريف البيع على الخريطة في الفقه

انتشرت في العديد من المدن الكبرى والمدن الجديدة ظاهرة بيع العقارات على الخريطة وخاصة المساكن من بيوت وشقق سكنية حيث أقبل الناس على التعاقد مع شركات التطوير العقاري رغبة في تملك المسكن في ظل أزمة السكن التي تجتاح البلاد والتي كان من نتائجها؛ ازدياد الطلب على المساكن وارتفاع أسعارها. وأمام عجز الراغبين في التملك عن شراء المسكن ودفع ثمنه بالكامل عند العقد؛ ظهر هذا النوع الجديد من التعاقد الذي يسمح لهم بتقسيم الثمن من ناحية، ويوفر للبائع الباني أيضاً فرصة تمويل مشروع عقاري يعجز بإمكاناته المالية عن تمويله.

ولم ينظم القانون المدني المصري، وحتى معظم القوانين المدنية العربية<sup>(1)</sup> عقد بيع العقار على الخريطة بشكل مباشر باعتباره عقداً مسمى، لذلك كثرت المحاولات الفقهية لوضع تعريف شامل لفكرة البيع على الخريطة.

---

(1) لم يرد أي تنظيم له في القانون المدني المصري رقم 131 لسنة 1948 أو السوري رقم 84 لسنة 1949 أو الأردني رقم 43 لسنة 1976 أو البحريني رقم 19 لسنة 2001.

وقد حاول الفقه وضع تصورا مناسباً لمفهوم عقد بيع العقار على الخريطة<sup>(1)</sup> من خلال محاولة تحديد العناصر المميزة لهذا العقد.

وتباينت المسميات لهذه الصيغة المستحدثة من العقود في الدول المنظمة له، حيث لم تتباين الأنماط سواء في فرنسا أو في الدول العربية، كما اهتمت الدول بوضع أحكام لهذا العقد من خلال قوانين خاصة؛ وإن اختلفت العناصر المميزة لهذا العقد من نظام لآخر، بحسب العرف وطبيعة المعاملات وفقاً لكل نظام قانوني.

ويعرف البعض<sup>(2)</sup> البيع على الخريطة بأنه: عقد يرد على محل لم يتم إنشائه بعد، بموجبه يتعهد البائع ببناء عقار معين وفقاً لنماذج معينة تحددها وثائق العقد، كما يتعهد بنقل ملكية هذا العقار إلى المشتري وتسليمه إياه في مقابل ثمن نقدي يدفعه الأخير.

بيد أنه يؤخذ على هذا التعريف عدم تحديد ماهية العقد من خلال التزام البائع بالبناء وفقاً للنماذج، كما أنه أغفل توضيح طرق إبرام العقد أو طريقة دفع الثمن وتفصيله القائمة على أساس تقسيط المبلغ على

---

(1) **RogertSaint-Alary**; la vente d'immeubles à construire et l'obligation de garantie à raison des vices de construction, JCP G. 1968, p.114. et **Michel Dagot**; La vente d'immeuble à construire, AbeBooks.fr, Litec.1983,p19.

وفي الفقه العربي -د. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء السابع. العقود الواردة على العمول والمقولة والوكالة والوديعة والحراسة، طبعة دار إحياء التراث العربي، لبنان، 1964، ص 31، د. سليمان مرقص، شرح القانون المدني، الجزء الثالث، العقود المسماة، المجلد الأول، منشورات عالم الكتب، القاهرة، 1984، ص 26. د. علاء حسين علي، المرجع السابق، ص 16.

(2) د. سمير عبد السميع الأودن، تمليك وحدات البنا تحت الإنشأ والضمانات الخاصة لمشتري الوحدات السكنية، 2001، ص 9.

دفعات وغيرها من الأحكام.

بينما يعرفه جانب آخر<sup>(1)</sup> بأنه: العقد الذي يلتزم بموجبه المطور العقاري ببناء العقار المتفق عليه خلال المدة المحددة في العقد، وأن يطابق البناء التصاميم والنماذج والرسومات المرفقة بالعقد، وأن ينقل كافة حقوقه على الأرض، فضلا عن نقل ملكية البناء المقام عليها إن وجد وقت إبرام البيع، أو ينقل ملكية المنشآت التي ستقام مستقبلاً إلى المشتري بمجرد الانتهاء من كل جزء، في مقابل التزام المشتري بدفع الثمن المتفق عليه من خلال أقساط تحدد وفقا لنسب التقدم في أعمال البناء.

ويذهب اتجاه آخر إلى القول بأنه العقد الذي يقوم فيه المقاول بالبناء على أرض يمتلكها، مستخدماً أدواته وموارده، متعهداً بنقل الملكية للمشتري بعد الانتهاء من الإنجاز<sup>(2)</sup>. ويأخذ على هذا التعريف أنه يبدأ بعقد المقاولة ثم يتحول لأثار عقد البيع المتمثلة في نقل الملكية، الأمر الذي يتنافى مع الطبيعة القانونية للعقد، إذ لا يجوز أن يتغير الوصف أثناء تنفيذ العقد مرتين مرة يكون فيها مقاولة عند تنفيذ الالتزام بالبناء ثم ينقلب لبيع عند تنفيذ الالتزام بنقل الملكية في حين أن العبرة تكون بطبيعة العقد عند إبرامه<sup>(3)</sup>. ويمكن القول بأن عقد بيع العقار على الخريطة هو عقد بيع عقاري موضوعه عقار مستقبلي قيد الانشاء، يلتزم بمقتضاه البائع أو المطور العقاري بأن ينتهي من تشييده في الأجل المتفق عليه، وبذات المواصفات المحددة، وبالمطابقة لقواعد البناء والتعمير، وأن يتعهد للمشتري بنقل ملكيته إذا أوفى بالتزامه

---

(1) د. عز الدين زوبة، خصوصية عقد بيع العقار على التصاميم عن عقد البيع العادي، أعمال الملتقي الوطني حول إشكالات العقار الحضري وأثارها على التنمية، المنعقد بكلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر بتاريخ 17، 18 فبراير 2013، ص 46.

(2) د. محمد شكري سرور، مسؤولية مهندسي ومقاولي البناء والمنشآت الثابتة الأخرى، دار الفكر العربي، القاهرة، 1985، ص 24.

(3) د. ضحى محمد سعيد عبد الله النعيمي، المرجع السابق، ص 225 وما بعدها.

وسدد الأقساط على شكل دفعات تخصم من الثمن الإجمالي للبيع، حيث تحدد قيمتها وطريقة دفعها بالاتفاق وبحسب نسب الإنجاز مقابل ضمانات قانونية للأقساط المدفوعة.

ولا شك أن هذه الطريقة تمكن المطور العقاري من الحصول على السيولة المالية التي تساعد على تجميع رأس مال المشروع من خلال بيع العقار ومن ثم الحصول على دفعات من ثمنه قبل أن يشرع في بنائه.

كما ويعرفه جانب آخر من الفقه أيضا بأنه عقد بيع عقاري محله عقار لم ينجز بعد أو في طور الانجاز يلتزم بتشبيده البائع المتعامل في التطوير العقاري وفقا للنماذج والتصاميم المطلوبة، من خلال الآجال المتفق عليها في العقد وتسليمه للمشتري، وذلك مقابل التزام المشتري بدفع أقساط ودفعات مجزأة تحدد وفقا لمدى تقدم الأشغال خلال المدة ما بين إبرام العقد وتسليم العقار<sup>(1)</sup>.

ويميل جانب من الفقه الفرنسي<sup>(2)</sup> إلى تعريفه بأنه البيع الذي يلتزم فيه المطور العقاري بالبناء ونقل الملكية، مع الاحتفاظ بسلطات رب العمل لحين تحرير محضر تسليم الأشغال في مقابل التزام المشتري بدفع أقساط الثمن حسب تطور تنفيذ الإنجاز، مع التزامه بضمان مخاطر الإنجاز<sup>(3)</sup>.

ومن التعريفات السابقة نستنتج الأمور الآتية:

---

(1) **Warrant Agricole et Baraton Hdeffinger**; « Vente d'immeuble à construire »  
répertoire de Droit civil 2eme édition ,Daloz Paris, 1988, p 12.

(2) **Vivien Zalewski**; les ventes d'immeubles à construire et à rénover, 2e édition,  
Ellipses éditeur , Paris, France, 2016 , p 13.

(3) **Marianne faure-Abbad** ; droit de la construction, 3e éditions Gualino éditeur,  
Lextenso éditeur, Paris, France, 2016, p 145.

- إن عقد البيع على الخريطة من العقود الواردة على كل من الملكية والعمل في ذات الوقت، وهو ما يبرر اعتباره نوعاً من أنواع البيوع، فهو ليس مجرد وعد بالبيع، وإنما عقداً مستقلاً يجب لانعقاده توافر أركان العقد من تراضي ومحل وسبب.
- لا بد من تحديد أوصاف العقار الذي ورد عليه التعاقد تحديد كافي لكي يصبح معلوماً لا جهالة فيه ويكفي لصحة العقد الاتفاق على الأوصاف الأساسية للعقار من حيث المساحة وعدد الغرف والمكان والموقع والطابق الذي يقع فيه. أما بالنسبة للأوصاف الفرعية فلا يشترط بيانها لصحة العقد، ما لم يتم الاتفاق على أي منها، حيث يصبح لازماً ويجب الوفاء به.
- لا يشترط أن يكون المقابل كله معجلاً، بل إن خصوصية هذا العقد تكمن في أنه يلبي احتياجات المشتري الذي لا يستطيع دفع كامل الثمن في مجلس العقد، إذ يمنحه الإمكانية لتقسيم الثمن إلى أقساط يتم تحديد قيمتها ومواعيد استحقاقها بدقة، وإلا كان العقد باطلاً - مع الأخذ في الاعتبار - إن قاعدة التقسيط غالباً ما تكون من القواعد المكملة التي يحق للطرفين الاتفاق على خلافها.
- إن المواد اللازمة لبناء العقار وكل ما يحتاج إليه من مواد أولية وآلات وأدوات لإكمال البناء إنما يقدمها البائع (المطور العقاري) من عنده، ولا يقدم المشتري شيئاً منها، ويتم حساب قيمتها في الثمن الإجمالي.

## الفرع الثاني

### عقد البيع على الخريطة في الاصطلاح التشريعي

لم ينظم المشرع المصري إلى وقت إعداد الدراسة هذا النوع من العقود بشكل مباشر باعتباره عقدًا مسمى، بينما اهتمت غالب التشريعات الأخرى بهذا العقد الجديد وخصته بتنظيمات تشريعية خاصة، وإن اختلفت مسمياته من تشريع لآخر، إذ عرفه المشرع الفرنسي بعقد البيع في حالة الإنجاز المستقبلي، بينما عرفه المشرع الإماراتي بالقانون رقم 13 لسنة 2008 الخاص بتنظيم السجل العقاري، وسماه بالبيع على الخريطة، ونظمه المشرع البحريني من خلال القانون رقم 27 لسنة 2017 الخاص بتنظيم القطاع العقاري تحت مسمى عقد البيع على الخريطة، كما عرفه المشرع الجزائري تحت مسمى البيع على التصاميم. ونعرض فيما يلي للتعريفات التي جاءت بها هذه القوانين المنظمة لهذا العقد.

أولاً: تعريف المشرع الفرنسي لعقد البيع على الخريطة<sup>(1)</sup>:

---

(1) صدر القانون رقم 67-3 لسنة 1967 متضمناً أحكام خاصة لعقد البيع قبل الإنجاز، حيث أوجد ضمانات قانونية خاصة تحمي المشتري في عقد البيع على الخريطة تميز بها عن البيع العادي، بحيث بسط هذه الحماية القانونية للمشتري للعقار على الخريطة، ووسع من النطاق الشخصي للمسؤولية الخاصة بحيث لم تعد تقتصر فقط على الأشخاص التي تربطهم مع رب العمل الأصلي عقود مقاوله، وقد أدخلت على هذا القانون عدة تعديلات بموجب القانون رقم 67-547 المؤرخ في 1967/7/7، والذي كمله المرسوم التنفيذي رقم 67-1166 الصادر في 1967/12/22 وبالقانون رقم 71-579 المؤرخ في 1971/7/16، وبالقانون رقم 72-649 بتاريخ 1972/7/1، ثم بالقانون رقم 78-12 بتاريخ 1978/1/4 المتضمن مسؤولية المشيدين والقانون 09-323 بتاريخ 2010/9/27 المعدلة لنص المادة 312-15 من خلال ضمان حسن الانجاز، والرسوم التنفيذية رقم 10-1128 بتاريخ 2010/9/27. المعدلة لنص المادة 312-15 من قانون المستهلك والمادة 261-11 من قانون البناء والسكن الخاص بأحكام ضمان انهاء الإنجاز. راجع في ذلك :

عرف المشرع الفرنسي هذا العقد في إطار تنظيمه لبيع العقارات المستقبلية، حيث أطلق عليه مسمى بيع العقار على التصميم أو قيد الإنشاء أو طور الإنجاز. حيث وضع المشرع نصوص تنظم وتحكم هذا العقد؛ فعرفه من خلال نص المادة (1/1601) من التقنين المدني المضافة له بموجب القانون رقم 67-3 لسنة 1967 الذي نظم عقد البيع على الخريطة بقوله: "بيع العقار المقرر بناؤه، هو الذي يلتزم بموجبه البائع ببناء أو إقامة عقار خلال مدة محددة يحددها العقد"<sup>(1)</sup>، ثم أعقب ذلك بتخصيص التعريف لتمييز هذه الصورة من التعاقد عن غيرها من خلال المادة (3/1601) من التقنين المدني الفرنسي بأنه "عقد بمقتضاه ينقل البائع فوراً لصالح المشتري حقوقه على الأرض، وكذلك ملكية المباني الموجودة عليها، كما تنتقل كافة المنشآت المستقبلية للمشتري مقابل ثمن يدفعه هذا الأخير تبعا لتقدم الأشغال، ويحتفظ البائع بصلاحياته بوصفه صاحب المشروع إلى حين الانتهاء من المشروع"<sup>(2)</sup>.

---

**Monique Baraton Hdeffinger** ; Vente d'immeubles à construire, répertoire de droit civil, – 2ème édition, Dalloz paris , 1988,p.44. "La vente d'immeuble à construire est Celle par laquelle le vendeur s'oblige à édifier un immeuble dans un délai déterminé par le contrat ».

(1) انظر نص المادة رقم 1/1601 من القانون رقم 67-3 لسنة 1967 بشأن بيع المبان تحت الإنشاء .

"La vente d'immeuble à construire est Celle par laquelle le vendeur s'oblige à édifier un immeuble dans un délai déterminé par le contrat Elle peut être conclue à terme ou en l'état futur d'achèvement".

(2) انظر نص المادة رقم 3/1601 من القانون رقم 67-3 لسنة 1967 بشأن بيع المبان تحت الإنشاء .

"La vente en l'état futur d'achèvement est le contrat par lequel le vendeur transfère immédiatement à l'acquéreur ses droits sur le sol ainsi que la propriété des constructions existantes. Les ouvrages à venir deviennent la propriété de l'acquéreur au fur et à mesure

وبتحليل التعريفات السابقة نخلص للملاحظات الآتية:

وفقا للتعريفين السابقين فينبغي لكي نكون أمام عقد بيع على الخريطة توافر عنصرين أساسيين هما التزام المطور العقاري بالبناء، والمدة التي يجب اتمام البناء خلالها<sup>(1)</sup>.

وفيما يخص الالتزام بنقل الملكية، فإن العقد وفقا للتعريفين السابقين يتم تنفيذه تدريجيا، إذ يتنازل المطور العقاري مباشرة عند إبرام العقد عن ملكية الأرض فضلا عن المباني المقامة عليها إذا وجدت، أما العقارات التي يتم انجازها مستقبلا، فإن كل بناء يتم تشييده يصبح ملكا للمشتري بمجرد الإنجاز ويستمر التمليك تدريجيا حتى ينتهي إنجاز البناء<sup>(2)</sup>.

يحتفظ المطور العقاري بصفته ككرب عمل طوال فترة انجاز البناء على الرغم من انتقال ملكية البناء للمشتري، مما يعطيه أحقية اتخاذ الإجراءات الفنية والإدارية التي تمكنه من الوفاء بالتزامه المتمثل في الانتهاء من البناء خلال الأجل المحدد؛ فيكون له أن يتعاقد مع المكاتب الإستشارية الهندسية والفنية وكافة المهندسين المعماريين والمقاولين، دون أن يكون من حق المشتري الاعتراض على ذلك، كما يتحمل هو عبء المخاطر الناجمة عن البناء طوال فترة الانجاز، وبالتالي يتحمل تبعه تهدم البناء لأي سبب

---

de leur exécution ; l'acquéreur est tenu d'en payer le prix à mesure de l'avancement des travaux.

Le vendeur conserve les pouvoirs de maître de l'ouvrage jusqu'à la réception des travaux ».

**(1) Jean-Bernard Auby, Rozen Noguellou, Hugues Périnet-Marquet, Droit de l'urbanisme et de la construction, 11e édition, L.G.D.J, 2017, p886.**

**(2) Hubert dixneuf et jean pierre segretain; le mecanisme de la vente en l'état future d'achèvement, moniteur francois, 2014, P102.**

وتبعا للضرر الذي يلحق بالغير بسبب البناء<sup>(1)</sup>.

كما يعد الثمن في عقد البيع على الخريطة بمثابة الالتزام الرئيس للمشتري، والذي يكون وفقا للتعريف في صورة أقساط أو نسب معينة منه حسب نسبة الإنجاز، وهو ما يعكس الطابع التويلي الذي يميز هذا العقد، والتي من شأنها أن توفر سيولة نقدية للمطور العقاري تغنيه عن مصادر تمويل أخرى قد يرهقه فيها الفوائد المركبة التي تفرضها عليه الجهات التمويلية.

**ثانيا: تعريف المشرع الإماراتي لعقد البيع على الخريطة:**

سمى المشرع الإماراتي هذا العقد بعقد البيع على الخريطة، ونصت المادة رقم (2) من القانون رقم 13 لسنة 2008 الخاص بشأن تنظيم السجل العقاري لإمارة دبي: على أن البيع على الخريطة هو "بيع الوحدات العقارية المفردة على الخارطة أو التي تكون في طور الإنشاء أو التي لم يكتمل إنشاؤها"<sup>(2)</sup>.

---

(1)Article R\*261-7 En savoir plus sur cet artical.. « Les pouvoirs du maître de l'ouvrage, mentionnés au deuxième alinéa de l'article 1601-3 du code civil, reproduit à l'article L. 261-3L. 261-3 du présent code, comportent ceux de choisir les architectes, entrepreneurs et autres techniciens, d'arrêter librement les conventions passées avec eux et d'effectuer la réception des travaux qu'ils ont faits ou dirigés, y compris de ceux qui sont prévus au second alinéa de l'article R. 111-24 du présent code ».

(2) صدر هذا القانون بتاريخ 2008/8/14 وكان هذا القانون استكمالاً للقانون الخاص بإنشاء حساب ضمان التطوير العقاري في إمارة دبي رقم 8 لسنة 2007، وقد صدر مؤخراً تعديل مهم على هذا القانون بموجب قانون رقم (19) لسنة 2017، بتعديل بعض أحكام القانون رقم (13) لسنة 2008، بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي، بهدف حماية المتعاملين في القطاع العقاري من مستثمرين ومطورين عقاريين، وضمان الفهم الدقيق والتطبيق السليم لأحكامه.

والملاحظ على المشرع الإماراتي أنه جاء بتعريف موجز وبسيط، إذ اكتفى بتحديد محل العقد بأنه وارد على عقار مستقبلي، دون أن يتبنى اتجاهاً معيناً فيما يتعلق بالالتزام الرئيسي الذي يقع على عاتق المطور العقاري أو البائع، والتي من شأنه أن يرسم لهذا العقد صورة مميزة عن عقد بيع الأشياء المستقبلية، فلم يشر التعريف لا إلى التزام المطور العقاري بالبناء، ولا إلى التزام المطور العقاري بنقل الملكية إلى المشتري عقب الانتهاء من انجاز المشروع. كما لم يشر إلى الثمن أو طريقة دفعه.

وقد أشار تعريف المشرع الإماراتي إلى ثلاثة أنواع من العقارات تنطبق عليها عقود بيع العقار على الخريطة وهي الوحدات العقارية المفرزة، العقارات التي تكون في طور الإنشاء، العقارات التي لم يكتمل بناؤها.

### ثالثاً : تعريف المشرع البحريني لعقد البيع على الخريطة:

نصت المادة الأولى من قانون تنظيم القطاع العقاري رقم 27 لسنة 2017 على أن البيع على الخريطة هو " بيع الوحدات العقارية المفرزة على الخريطة قبل انشائها أو اكتمال بنائها".

ولم يختلف التعريف كثيراً عن تعريف المشرع الإماراتي السابق، وإن أضاف عبارة على الخريطة، غير أنها ليست بالإضافة الجوهرية.

كما يلاحظ أيضاً أنه حدد العقارات الذي تخضع لأحكامه وذكر منها الوحدة العقارية<sup>(1)</sup>، تماماً كما فعل

---

(1) بالنسبة لتعريف الوحدة العقارية في قانون تنظيم القطاع العقاري رقم 27 لسنة 2017 فلقد عرفت المادة الأولى من القانون على أنها (الجزء المفرز من العقار المشترك، ويشمل أي جزء مفرز على الخريطة أو أي شقة أو طابق أو جزء من أرض أو بيت (فيلا) متصل ببيت آخر، أو بشكل مستقل تقع ضمن عقار مشترك).

المشروع الإماراتي. وبمفهوم المخالفة فإن أي عقار لا تنطبق عليه شروط الوحدة العقارية المفترزة حسب المنصوص عليه في القانون، لا يكون خاضعا لأحكام هذا القانون.

كذلك لم يتضمن تعريف المشروع البحريني لأي تفاصيل للعقد، فلم يبين أي من الالتزامات التي تقع على عاتق المطور العقاري؛ وخاصة الالتزام الرئيس للمطور العقاري بالبناء، مع أن هذا الالتزام يعد جوهر عقد بيع العقار على الخريطة، وبالتالي فهو التزام لا يكتمل التعريف في غيابه. كما لم يشر إلى التزام المطور العقاري بنقل الملكية للمشتري بعد الانتهاء أعمال البناء وبعد الحصول على شهادة الإنجاز، حيث يعد هذا الالتزام أيضا أساسيا في هذا النوع من العقود، والذي يميزه عن بقية العقود المشابهة، وبذلك يفقد التعريف سمة أساسية من سمات عقد بيع العقارات على الخرائط.

كما واختار المشروع البحريني تسمية (الوحدة العقارية المفترزة) للدلالة على المحل الذي يرد عليه عقد بيع العقار على الخريطة، بمعنى أنها يجب أن تكون جزءاً مفترزاً من عقار يقع بالنهاية ضمن عقار مشترك؛ مما يعني أنه يستبعد من تطبيق أحكام هذا القانون مشاريع وعقود البناء تحت الإنشاء، والتي لا تقع ضمن عقارات مشتركة، مثال ذلك ما يقوم به المقاولون والمستثمرون في البحرين بشرائهم أرض تصلح لبناء منزل يقوم بعدها البائع أو المطور العقاري بالاتفاق مع المشتري على دفع مبالغ على هيئة أقساط حسب التقدم في أعمال البناء، والتي يقوم فيها المطور العقاري لاحقاً بنقل ملكية العقار للمشتري بعد تمام البناء وتسلم كامل الثمن.

#### رابعا : تعريف المشروع الجزائري لعقد البيع على الخريطة:

عرف المشروع الجزائري عقد البيع على الخريطة من خلال المادة (28) من القانون رقم (11-4) المحدد للقواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية الصادر في 2011/2/17، بأنه "العقد الذي يتضمن ويكرس تحويل حقوق الأرض وملكية البناءات من طرف المرقى العقاري لفائدة المكتب موازاة مع تقدم الأشغال،

وفي المقابل يلتزم المكتتب بتسديد السعر كلما تقدم الإنجاز".

وقد أغفل هذا التعريف ذكر الضمانات التي يتحملها المطور العقاري، كما أن انتقال ملكية العقار وفقا للتعريف لا تتم عبر مرحلة واحدة وإنما علق المشرع الجزائري نقل الملكية للمشتري وفقا للتقدم في الأشغال، كما أنه ربط بين التزام المشتري بدفع الأقساط ومدى التقدم في البناء<sup>(1)</sup>.

ومن ناحية أخرى يفهم من النص، أن المشرع يربط بين التزام المطور العقاري بنقل ملكية الأرض والبنائيات بمدى التقدم في إنجاز البناء، بيد أننا نرى أنه إذا كانت مسألة ربط دفع المشتري للأقساط بهمة المطور في اتمام البناء أمراً مقبولاً، إلا أن القول بتحويل ملكية البنائيات وحقوق الأرض بالموازاة مع تقدم الأشغال فغير مقبول ويستدعي التفسير والتوضيح؛ فهل المقصود من النص أن نقل الملكية في هذا النوع من التعاقد يتم عبر مراحل متعددة الأمر الذي يتنافى مع الاجراءات القانونية المطلوبة لنقل الملكية العقارية، أم يمكن تفسير النص على أن المشرع يفصل بين تملك المشتري لنصيبه في الأرض والتي تكون فور التعاقد وبين تملك البناية التي يتوقف تملك المشتري لها على شرط اكتمال البناء ودفعه لباقي الثمن؟

ولا شك أن التفسير الأخير غير مقبول باعتبار أن عقد البيع على الخريطة يتضمن نقل ملكية الأرض وما عليها من بناء معا بدون انفصال، حيث يكون الغالب هو تملك المشتري للعقار بالإضافة لملكية

---

(1) د. عائشة طيب، الحماية القانونية لمالك البناء في عقد البيع على التصاميم، رسالة دكتوراة، كلية الحقوق، جامعة

سعد دحلب، الجزائر، 2013، ص14.

حصّة من الأرض المقام عليها البناء على المشاع مع باقي المشترين الآخرين<sup>(1)</sup>.

## المطلب الثاني

### الطبيعة القانونية لعقد البيع على الخريطة

يعتبر عقد بيع العقار على الخريطة من العقود المركبة الأمر الذي جعل الفقه يختلف حول تحديد الطبيعة القانونية له، خاصة في ظل غياب التنظيم القانوني له من جانب المشرع، ومن ثم يثور التساؤل حول الطبيعة القانونية لهذا العقد؟

ولتحديد الطبيعة القانونية، نتعرض بالدراسة لنوعية العقد في فرع أول ثم نعرض لمدى مدنيته أو تجاريتيه في فرع ثان.

## الفرع الأول

### طبيعة عقد البيع على الخريطة من حيث نوعيته

يختلف الفقه حول تحديد طبيعة عقد البيع على الخريطة من حيث نوعيته فيراه البعض عقد بيع تقليدي مثله مثل عقد بيع العقار الموجود فعليًا وقت العقد<sup>(2)</sup>، وآخرين يرون أنه عبارة عن عقد مقاوله حيث يلتزم المقاول بتنفيذ العمل محل العقد المعهود به إليه بموجب عقد المقاوله خلال المدة المحددة والمنصوص

---

(1) د. عائشة طيب، المرجع السابق، ص 15.

(2) د. بلال عثمان إبراهيم، تملك العقارات تحت الإنشاء في القانون المصري والفرنسي، رسالة دكتوراه، جامعة الاسكندرية، 1988، ص 84.

عليها في العقد مقابل أجر يدفعه المشتري، وآخرين يرونه صورة من صور عقد الاستصناع<sup>(1)</sup>.  
ونتعرض لهذه الآراء بالدراسة والتحليل للوقوف على الطبيعة القانونية التي تلائم عقد البيع على الخريطة.

### أولاً: عقد البيع على الخريطة عقد بيع تقليدي:

استند أنصار هذا الإتجاه في قولهم بأن عقد البيع على الخريطة لا يخرج عن دائرة عقود البيع التقليدية، على اشتراك كلا من البيع التقليدي والبيع على الخريطة في خاصية انتقال الملكية، واشتراكهما أيضاً في بعض الآثار التي تترتب على التعاقد؛ وأهمها الالتزام بضمان العيوب الخفية، والالتزام بالتسليم، والالتزام بدفع الثمن كمقابل لنقل الملكية.

بيد أنه برغم هذا التماثل في بعض العناصر بين العقدين؛ إلا أن هناك العديد من نقاط الاختلاف بينهما، والتي جعلت عقد البيع على الخريطة ذو خصوصية؛ دفعت ببعض المشرعين أن يضعوا له تنظيمًا قانونيًا خاصًا يميزه عن التنظيم القانوني لعقد البيع العادي.

ومن نقاط التمييز تلك؛ اختلاف طبيعة المحل في كلا العقدين، فبينما محل عقد البيع التقليدي عقار موجود ومعين عند التعاقد، فإن محل البيع على الخريطة عقار غير موجود لحظة إبرام العقد، بل لا يعدو كونه رسمة هندسية تصور الوضع الذي سيصبح عليه العقار مستقبلاً حال اتمام البناء، وهو ما يؤيد القول بأن عقد البيع على الخريطة ليس من طبيعة البيع التقليدي طالما لم يكتمل وجود العقار عند

---

(1) د. محمد المرسي زهرة، بيع المباني تحت الإنشاء، دراسة مقارنة في القانون المصري والكويتي والفرنسي، الطبعة الأولى مطبعة سيد وهبة، القاهرة، 1989، ص 8.

التعاقد<sup>(1)</sup>.

ويذهب البعض إلى أن نية المتعاقدين تعد مرجعا للتمييز بين العقدين، فإذا كانت النية قد اتجهت صوب الزام البائع باستكمال العقار والانتهاه من البناء وفقا للشروط المتفق عليها في العقد خرج العقد من نطاق البيع التقليدي، أما إذا أبرم العقد قبل البدء في أعمال البناء وكانت النية منصبة على نقل ملكية الأرض فقط كنا بصدد عقد بيع تقليدي للأرض قد يلحق به إبرام عقد مقاولة لتنفيذ البناء، أما إن اتجهت النية لإبرام عقد بيع لعقار تحت الإنشاء يشيد على تلك الأرض، بحيث يشمل العقد الأرض والبناء كنا بصدد عقار مستقبلي يعد محلا لعقد بيع على الخريطة يختلف في مضمونه عن البيع التقليدي<sup>(2)</sup>.

ولا شك أنه يجب أن تكون النية السابقة قد انعكست في صورة شروط صريحة في العقد، أما بدون ذلك فلا تعدو أن تكون أمر كامن في النفس افتقر إلى عنصر يعكس مفرداته وفحواه.

وهو ما أيدته محكمة النقض الفرنسية بقولها "أن بيع العقار على الخريطة لا يعد بيع لأرض ينشئ المشتري عليها بناء، ولكنه عملية بيع لبناء مزعم إنشاؤه على أرض محددة في مدة يحددها العقد، إذ إن الأمر الأساسي في العقد يتمثل في البناء"<sup>(3)</sup>.

فضلا عن ذلك، فإن القول بوجود عناصر مشتركة بين البيع التقليدي والبيع على الخريطة غير صحيح في مجمله حيث أن هناك ثمة اشتراك لكن مع الفارق وهو ما يتضح من النواحي التالية:

بالنسبة للأثر المترتب على كلا العقدين والمتمثل في التزام البائع بنقل الملكية، فإن عقد البيع التقليدي

---

(1) د. محمد المرسي زهرة، المرجع السابق، ص 50.

(2) د. علاء حسين على، مرجع سابق، ص 50.

(3) Cass. 3 civ ,11 october 2000, Bull. civ 111, N 163, JCPG 2001,11, N10465.

يكون انتقال الملكية فيه حال باعتبار أن محل العقد موجود عند التعاقد، بينما الوضع في البيع على الخريطة مختلف تمامًا؛ فالمبيع مكون من شقين، الأول منهما موجود عند التعاقد وهو الأرض الفضاء، والثاني غير متواجد عند إبرام العقد وإنما يتواجد في المستقبل وهو البناء. وبالتالي يكون نقل الملكية في البيع التقليدي على مرحلة واحدة عقب إبرام العقد وإتمام إجراءات التسجيل، بينما في البيع على الخريطة فقد يمر انتقال الملكية بمراحل متعددة كما هو الحال في التشريع الفرنسي والجزائري حيث تنتقل ملكية الأرض عند التعاقد وتنتقل ملكية كل جزء يتم تشييده بمجرد إتمامه إلى أن يتم انتقال ملكية كامل العقار، وقد تنتقل الملكية عبر مرحلة واحدة لكنها تكون مؤجلة للمستقبل إلى حين تواجده العقار وإكتمال بناؤه.

وبالنسبة لدفع الثمن كالتزام أساسي على عاتق المشتري في كلا العقدين، فالقاعدة أن الالتزام بالوفاء بالثمن في عقد البيع التقليدي يكون عند إبرام العقد أو عند تسلم المبيع ويتم سداده على دفعة واحدة ما لم يتفق المتعاقدان على غير ذلك، أما دفع الثمن في عقد البيع على الخريطة فيمتاز بآليته الخاصة عبر مراحل متعددة تتوازي مع نسب إنجاز البناء وتقدم الأعمال.

وحتى بالنسبة للالتزام بضمان العيوب، فقد ورد تنظيمها فيما يخص البيع التقليدي وفق قواعد مفسرة يجوز الإتفاق على الإعفاء منها أو تعديلها بالزيادة أو النقصان، على العكس من البيع على الخريطة التي وضعت أحكامه بصورة أمرة لا يجوز الاتفاق على ما يخالفها. فضلا عن انفراد عقد البيع على الخريطة بصور أخرى للضمان، كالضمان العشري وضمان حسن الإنجاز والتي لا يشتمل عليها عقد البيع التقليدي.

### ثانياً: عقد البيع على الخريطة عقد مقاوله:

يعرف عقد المقاوله بأنه العقد الذي يتعهد فيه أحد الطرفين بتقديم العمل أو صناعة شيء مقابل أجر يتعهد به الطرف الآخر. وبإسقاط ذلك على عقد البيع على الخريطة نجد أن كلا العقدين يشتركان في

قيام أحد الأطراف بإنجاز عمل وإتمامه، فالمقاوله التي محلها إنجاز عقار يلتزم بمقتضاها المقاول بالعمل باستقلالية عن رب العمل، وهو نفس الأمر في عقد البيع على الخريطة إذ يلتزم المطور العقاري بإنجاز العقار المتفق عليه، ويمارس عمله طوال فترة الإنجاز باستقلالية تامة، حيث يتعاقد مع من يشاء ويبرم عقوده كيفما شاء بالنسبة لسائر الوحدات الأخرى غير المباعة<sup>(1)</sup>.

فضلا عن ذلك فإن كلا العقدان يرتبان في ذمة المقاول والمطور العقاري الالتزام بالضمان العشري كما سيلي ذكره لاحقاً.

بيد إنه وبرغم هذا التشابه فهناك بعض الاختلافات: أهمها أن عقد المقاوله يتمثل محله في التزام المقاول بأداء عمل لمصلحة رب العمل، بينما البيع على الخريطة محله التزام المطور العقاري بنقل ملكية العقار إلى المشتري وإتمام إجراءات التسجيل بعد الانتهاء من البناء.

كما أن ثمة فارق جوهري بينهما يتمثل في أن عدم تحديد الأجر في عقد المقاوله لا ينال من العقد ولا يؤدي لبطلانه، أما الثمن في عقد البيع على الخريطة فهو ركن جوهري يترتب على اغفاله أو عدم تحديده بطلان العقد<sup>(2)</sup>.

كما أنه في عقد المقاوله يستطيع رب العمل التحلل من التزاماته العقدية، بل ومن العقد كله بإرادته المنفردة، بينما لا يستطيع المشتري ذلك في عقد البيع على الخريطة إلا في حالة فسخ العقد<sup>(3)</sup>.

---

(1) د. بلال عثمان إبراهيم، المرجع السابق، ص 84.

(2) د. محمد لبيب شنب، شرح أحكام عقد المقاوله، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2008، ص 64.

(3) د. علاء حسين على، مرجع سابق، ص 50.

### ثالثاً: عقد البيع على الخريطة عقد استصناع:

ذهب جانب من الفقه المعاصر إلى اعتبار البيع على الخريطة من قبيل عقود الاستصناع بقوله إن من ابرز الأمثلة والتطبيقات لعقد الاستصناع بيع الدور والمنازل والبيوت السكنية على الخريطة ضمن أوصاف محددة، فإن بيع هذه الأشياء في الواقع القائم لا يمكن تسويغه إلا على أساس عقد الاستصناع، ويعد العقد صحيحاً إذا ذكرت في شروط العقد مواصفات البناء، بحيث لا تبقى جهالة مفضية إلى النزاع والخلاف<sup>(1)</sup>.

واتفق معه البعض الآخر في ذلك بقوله أن من التطبيقات الجديدة على عقد الاستصناع بيع الدور السكنية وما شاكلها على الخريطة، ضمن أوصاف محددة، حيث أن هذا الأمر لا يصح إلا بتخريجه على عقد استصناع، ويعد العقد صحيحاً إذا ذكرت في شروط العقد كل المواصفات التي تمنع الجهالة المفضية إلى النزاع وتزيلها<sup>(2)</sup>.

ويؤيد بعض الفقه<sup>(3)</sup> اعتبار البيع على الخريطة من قبيل الاستصناع لانطباق شروط وأحكام الأخير على الأول.

ويلاحظ أن المشرع رغم أنه سمى عقد الاستصناع ضمن العقود المسماة، إلا أنه لم يورد له أحكاماً

---

(1) د. وهبة مصطفى الزحيلي، عقد الاستصناع، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي المنشورة في برنامج مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الإصدار 2007، النسخة 2.5 صادر عن الشركة العربية لتقنية المعلومات، ص 17.

(2) د. محمد عبد اللطيف صالح الفرفور، أثر الاستصناع في تنشيط الحركة الصناعية، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي المنشورة في برنامج مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الإصدار 2007، النسخة 2.5 صادر عن الشركة العربية لتقنية المعلومات، ص 9.

(3) د. ضحي محمد سعيد النعيمي، مرجع سابق، ص 233.

خاصا، بل طبق عليه أحكام عقد المقاولة ذاته معتبرا إياه أحد صورها.

ولا شك لدينا ان معالجة المشرع لعقد الاستصناع ضمن العقود الواردة على العمل وتحديدًا ضمن أحكام المقاولة، وإعماله أحكام الأخيرة على عقد الاستصناع يعني إغفاله لأهم التزام يترتب على الاستصناع ألا وهو نقل الملكية، بل إن أهمية هذا الالتزام تغلب على أهمية الالتزامات الأخرى، فتطبيق أحكام المقاولة على عقد الاستصناع وإن كانت تتماشى مع بعض الالتزامات الناشئة عن هذا العقد الأخير، إلا أنها لا تكفي باعتقادنا للإحاطة بجميع الالتزامات الناشئة عنه، وبالتالي عن عقد بيع العقار على الخريطة، ففي المقاولة يلتزم المقاول<sup>(1)</sup> بانجاز العمل المتفق عليه وبالشروط المتفق عليها و خلال المدة المتفق عليها أو خلال مدة معقولة، فضلا عن التزامه بالضمان. ورغم أن هذه الالتزامات تقع على عاتق الصانع في عقد الاستصناع أيضا، إلا أن هذا الأخير وبالنظر لأنه يقوم بصناعة الشيء بمواد من عنده وينقل ملكيته إلى المستصنع فإنه يجمع بين صفتي المقاول والبائع وبالتالي يلتزم فضلا عن التزامات المقاول بالتزامات البائع<sup>(2)</sup>، وأهمها الالتزام بنقل الملكية وبضمان التعرض والاستحقاق وضمن العيوب الخفية والتي لا تكفي أحكام المقاولة للقول بالتزامه بها.

وثمة اختلافات أخرى توجد بين البيع على الخريطة والاستصناع، فعقد الاستصناع عند غالبية التشريعات المقارنة عقد رضائي لا يستلزم أي شكلية لإبرامه، في حين أن التشريعات التي نظمت عقد البيع على الخريطة جعلته عقدا شكليا لا ينعقد إلا وفقا لأوضاع وإجراءات خاصة.

---

(1) د. عدنان إبراهيم السرحان، شرح القانون المدني (العقود المسماة) في المقاولة، الوكالة، الكفالة، مكتبة دار الثقافة للنشر و التوزيع، عمان ، الطبعة الأولى، 1996، ص 26 .

(2) د. أنور سلطان، العقود المسماة ، شرح البيع والمقايضة ، مطبعة دار نشر الثقافة بالإسكندرية ، الطبعة الثانية، 1952، ص 342 وما بعدها .

ومن جانبنا نضيف لذلك أيضًا عدم قدرة النصوص القانونية الواردة في القانون المدني التي تنظم عقد الاستصناع على استيعاب أحكام البيع على الخرائط، سواء من حيث الالتزامات المفروضة على عاتق المطور العقاري أو البائع في فترة الإنجاز وما بعد الإنجاز، أو من حيث خصوصية طرق سداد الثمن، أو الحقوق التي يستحقها المشتري خلال فترة الإنجاز، والناבעة من تملكه العقار عند التعاقد وأهمها الحق في رهن العقار أو حتى بيعه قبل إنجازه.

وبالتالي إذا كنا قد انتهينا إلى عدم اعتبار عقد البيع على الخريطة عقد استصناع فإن ما دفعنا إلى تسليط الضوء عليه تلك الخصوصية التي تجعل المقابلة عاجزة عن الإحاطة بأحكامه والتي تجعله أقرب للبيع منه للمقابلة بالنظر لطبيعة الالتزامات الخاصة الأخرى التي يلقيها على عاتق أطرافه وتحديدًا التزام البائع على الخريطة بنقل ملكية العقار ابتداء وانتهاء، أي بتسجيل العقد لدى الجهة المختصة عند التعاقد أولاً، ثم تسجيل الملكية بإسم المشتري على الخريطة بعد اكتمال البناء ولدى الجهات المختصة ثانياً، وهو التزام لا نجده في عقد المقابلة الرضائي ونقطة الخلاف هذه يمكن أن تجرنا إلى مكن الخصوصية التي تميز عقد البيع على الخريطة والتي تتمثل باعتقادنا في أن محله عقار غير موجود وقت التعاقد فيلقي التزامات أخرى لا يتضمنها عقد المقابلة كما إنه يحتاج إلى توفير ضمانات خاصة تكفل الحماية اللازمة للمشتري على الخريطة لا توفرها له أحكام المقابلة، الأمر الذي يدفعنا لاعتباره نوعاً خاصاً من أنواع البيوع، له خصوصية تميزه عن البيع العادي الوارد على شيء موجود لحظة التعاقد. بيد إنه إذا كان فعلاً عقد البيع على الخريطة يختلف عن البيع العادي، إلا إنه لا يخرج عن كونه عقد بيع يتضمن التزام البائع بنقل الملكية إلى المشتري، وقد أخذت التشريعات التي وضعت أحكام خاصة لهذا العقد بنظرها هذا الجانب الهام؛ حيث أطلق المشرع الفرنسي عليه تسمية بيع العقار في طور الإنجاز. وأيضاً راعى المشرع الإماراتي ذلك من خلال اعتباره البيع على الخريطة عقد بيع وهذا ما يتضح من استخدامه لمصطلح البيع على الخارطة مع أنه لم ينظم الاستصناع ضمن الصور الخاصة التي أوردها لعقد البيع في قانون

المعاملات المدنية الإماراتي، بل على العكس من ذلك نجد أنه نظم مفهوم الاستصناع من دون أن يسميه ضمن عقد المقاوله<sup>(1)</sup>.

## الفرع الثاني

### مدى مدنية أو تجارية عقد البيع على الخريطة

تعد مسألة تحديد مدى الطبيعة المدنية أو التجارية لعقد بيع العقار على الخريطة أمر هاماً، بالنظر لاختلاف النتائج المترتبة على اصطباغه بأحد التكييفان؛ وخاصة ما يتعلق منها بالاختصاص القضائي لأي منازعات محتملة بين طرفي العقد، ومدى تطبيق قواعد الإفلاس أم الاعسار المدني عند توقف المطور العقاري عن نشاطه لأسباب مالية.

وتثير الطريقة التي يتميز بها البيع على الخريطة التساؤل حول ما إذا كانت الأعمال التي يقتضيها إبرام هذا العقد تدخله دائرة الأعمال التجارية، وبالتالي ترجيح الطبيعة التجارية لهذا العقد على الطبيعة المدنية؟ إن عقد البيع على الخريطة يمر بعدة مراحل ذكرناها سابقاً، يتمثل أولها في قيام المستثمر أو المطور العقاري بشراء أرض فضاء، ثم الاستعانة بمهندسين عقاريين ومعماريين من أجل اعداد التصاميم للعقارات التي سوف تشيد على هذه الأرض، ثم يسعى المطور العقاري لتوفير قدر من السيولة المالية عبر

---

(1) انظر المادة ( 873 ) والتي جاء فيها ما نصه: "1- يجوز أن يقتصر الاتفاق في عقد المقاوله على أن يتعهد المقاول بتقديم العمل على أن يقدم صاحب العمل المادة التي يستخدمها أو يستعين بها في القيام بعمله . 2- كما يجوز أن يتعهد المقاول بتقديم المادة والعمل". فالفقرة الثانية إنما هي الاستصناع بذاته وان لم يعلن المشرع الإماراتي صراحة أنه كذلك.

الإعلان عن رغبته التعاقد مع مشترين للعقارات المزمع بناؤها مستقبلا، ثم التعاقد مع مشترين متعددين لعدد من العقارات وفقا لوصفها الموضح على الخرائط، وغالبا ما تختلف تلك العقود في بياناتها وشروطها وتفصيلاتها من مشتر لأخر حسب وصف وموقع ومساحة كل عقار، ثم القيام بالبناء على مراحل من خلال الاستعانة بمقاولين ومهندسين وموردي مواد البناء. فهل تعد تلك العمليات الفرعية التي تجرى على العقار في مجموعها عملا تجاريا؟

وفقا لما ذكره بعض الفقه<sup>(1)</sup> فإن الأمر المستقر عليه قديما في ظل التوجه التشريعي في قانون التجارة الفرنسي لسنة 1807 المعدل، وبعض التشريعات المقارنة، هو استبعاد كافة المسائل المتعلقة بالعقارات من السمة التجارية، واصباح الطابع المدني عليها؛ بدافع من النظرة التقليدية التي كانت تجعل الملكية العقارية وكافة الأموال العقارية ذو قدسية خاصة، من شأن الحفاظ عليها وعدم التصرف فيها أن يكون دليلا على العراقة والقداسة.

بيد أنه ما لبث أن تغير الوضع وخفت حدة هذه النظرة تحت وطأة التطور الاقتصادي وما شهدته السنوات الأخيرة من رواج اقتصادي، جعل من الأموال بجميع أنواعها المادية والمنقولة والعقارية محلا للمضاربات التجارية، وهو ما دفع بالفقه إلى تبني الدعوة لإدخال العمليات التي ترد عليها تحت مظلة القانون التجاري، الأمر الذي استجاب له المشرع في العديد من الدول مثل فرنسا<sup>(2)</sup> ومصر<sup>(3)</sup> اللذان عدلا

---

(1) د. محسن شفيق، الوسيط في القانون التجاري المصري، الجزء الأول، دار النهضة العربية، ص 88-89.

(2) اصدر المشرع الفرنسي القانون رقم 563 لسنة 1967 ليصبح بموجبه شراء العقارات بقصد بيعها أو تأجيرها من الأعمال التجارية.

(3) اعتبر قانون التجارة المصري الجديد رقم 17 لسنة 1999 شراء العقارات بقصد بيعها أو تأجيرها من الأعمال التجارية وذلك إذا تمت على سبيل الاحتراف. إذ ظهرت في العصر الحديث مضاربات عقارية واسعة النطاق ووجد

الأحكام التجارية التي كانت تستلزم لاعتبار العمل تجارياً عند الشراء من أجل البيع أن يكون محل الشراء واردةً على منقول، بحيث أصبح شراء العقار لأجل إعادة بيعه عملاً تجارياً، وكذلك كافة المضاربات التجارية المتعلقة به.

وظل الأمر على ذلك فترات طويلة، ما لبث المشرع الفرنسي بعدها أن استثنى من الأعمال التجارية الواردة على عقار شراء الأراضي الفضاء بقصد تشييدها ثم بيعها، واعتبرها ذات طبيعة مدنية، وقنن هذا الاستثناء بمقتضى قانون التجارة الفرنسي رقم (912) لسنة 2000 في المادة 110 فقرة (1،2)<sup>(1)</sup>.

بينما ما زال الأمر مستقرًا في التشريع المصري وبعض التشريعات المقارنة على اعتبار التعامل بشراء عقار بقصد إعادة بيعه عملاً تجارياً، وأن استلزم بعض التشريعات الأخرى المنظمة لعقد البيع على الخريطة ضرورة أن يكون الشخص المباشر للعقد المذكور تاجراً<sup>(2)</sup>.

ويمكننا القول بأن تجارية عقد بيع العقار على الخريطة أمراً ظاهراً لا خفاء أو لبس فيه استناداً إلى الأتي:

وفقاً لنظرية المضاربة التي قيل بها في شأن الأعمال التجارية، يعد العمل تجارياً إذا تحققت فيه فكرة المضاربة، والتي تعني الرغبة في تحقيق الربح، أو استثمار رأس المال من أجل الحصول على أرباحه، وبإسقاط هذا المفهوم على عقد البيع على الخرائط يتضح التطابق بينهما، فالمستثمر العقاري يقدم على

---

أشخاص وشركات يستثمرون أموالاً طائلة في شراء الأراضي وبيعها وبناء العمارات بقصد بيعها.

(1) د. محمد السيد الفقي، مبادئ القانون التجاري، منشورات الحلبي الحقوقية، 2003، ص 55.

(2) أوجب المشرع الإماراتي على من يرغب في مباشرة هذا النوع من الأعمال أن يرفق بطلبه جملة من المستندات يتعلق بعضها بعضويته في غرفة التجارة، فضلاً عن صورة من قيده في السجل التجاري. إنظر نص المادة 6 من قانون حساب ضمان التطوير العقاري في إمارة دبي.

وضع رأس مال مملوك له في شراء أرض فضاء معدة للبناء بغية بيعها وما عليها من عقارات سوف يتم تشييدها، مقابل ثمن يدفعه المشتريين، ومن مجموعه يتحقق الربح.

كذلك الأمر إذا ما نظرنا لهذا العقد من خلال نظرية المشروع، إذ يعتبر العمل تجاريا إذا كان يتم في صورة مشروع الأمر الذي يستلزم أن يكون المباشر لعملية البيع على الخريطة مؤسسة عقارية، وهو الأمر المتوفر أيضا حيث تقصر الدول التصاريح والتراخيص في هذا النطاق للشركات والمؤسسات العقارية فقط.

بيد إنه وإن انتهينا إلى القول بتجارية عقد البيع على الخريطة، فإن ذلك الأمر يكون من جهة البائع، أما من جهة المشتري فالأمر مختلف، حيث لا تتوافر شرط اعتبار العقد تجاريا بالنسبة له، فالمشتري ما هو إلا مستهلك أو شخص عادي يسعى إلى الحصول على سكن مناسب بثمن يتمكن من دفعه في ظل امكاناته المحدودة التي يقابلها ارتفاع أسعار العقارات، فيجد في هذا العقد ضالته المنشودة، بما فيه من مميزات تسهل له دفع الثمن، الأمر الذي يترتب عليه التأكيد على الطبيعة المدنية لهذا العقد من جهة المشتري.

ويؤدي بنا ما سبق إلى اعتبار عقد البيع على الخريطة من العقود ذات الطبيعة المختلطة، التي يكون العقد فيها تجاريا بالنسبة لأحد أطرافه وفي ذات الوقت مدنيا بالنسبة للطرف الآخر، ويعطي هذا القول ميزة أخرى للمشتري، يستطيع من خلالها الإختيار بين التمسك بالأحكام التجارية أو المدنية في رجوعه على البائع أو المطور العقاري، والإستفادة من مبدأ حرية الإثبات في المعاملات التجارية لإقامة الدليل على تقصير البائع في أي من التزاماته. في حين أن البائع يتمسك بمبدأ الإثبات المقيد في مواجهة المشتري ولا يمكنه إثبات التزامات الأخير إلا وفق طرق الإثبات المدنية.

## المبحث الثاني

### مظاهر خصوصية عقد بيع العقار على الخريطة

أضحت كافة المعاملات العقارية في العصر الحديث تتم عبر هذا النوع الجديد من التعاقد، بالنظر لمميزاته التي تحقق مصلحة طرفي العقد، وإذ كنا قد إنتهينا فيما سبق إلى الوقوف على تعريف هذا العقد وبيان طبيعته القانونية، فلن نتحقق الرؤية الكاملة لمفهومه إلا من خلال الوقوف على مظاهر الخصوصية لهذا العقد، ومدى اختلافه عن العقود التقليدية كالبيع أو المقاوله. لذا وجب علينا التعرض لبيان ذلك من خلال التعرض للخصائص العامة لهذا العقد في مطلب أول، نتبعه ببيان وجه الخصوصية التي تميزه عن سائر العقود التقليدية في المطلب الثاني، ثم نعرض لخصوصية محل هذا العقد في المطلب الثالث على النحو التالي:

### المطلب الأول

#### الخصائص العامة لعقد البيع على الخريطة

لا يختلف عقد البيع على الخريطة عن سائر العقود في كثيرًا من الخصائص، حيث نجد أن عقد البيع على الخريطة له الخصائص العامة الآتية:

**أولاً: عقد بيع العقار على الخريطة من عقود المعاوضة:**

يطلق وصف المعاوضة على كل عقد يأخذ فيه أحد المتعاقدين مقابلًا لما يعطي نظير مقابل لما يأخذ، وعكسه وصف التبرع الذي يطلق على كل عقد يأخذ فيه أحد المتعاقدين دون أن يعطي مقابلًا لما اخذ أو

يعطي<sup>(1)</sup>، ويعتبر عقد البيع على الخريطة من عقود المعاوضة؛ فكل طرف فيه يأخذ مقابلًا لما يعطي ويعطي مقابلًا لما يأخذ، فالبايع على الخريطة يأخذ الثمن من خلال أقساط متفق على قيمتها ومواعيدها مقابل قيامه بنقل ملكية العقار الذي تعهد ببناؤه للمشتري على الخريطة بعد إنتهاء الإنجاز .

ويترتب على اعتبار عقد البيع على الخريطة من عقود المعاوضة بالنسبة لكلا طرفيه، أنه يعد من العقود الدائرة بين النفع والضرر، وبالتالي فإنه يلزم لصحته توافر أهلية الصبي المميز على الأقل لدى طرفيه مع إجازة الولي أو الوصي لتصرف من كان منهما غير كامل الأهلية، الأمر الذي يمكن تصوره بالنسبة للمشتري فقط، بينما نستبعده بالنسبة للبايع فمن يأخذ على عاتقه القيام بمشاريع التطوير العقاري ومنها البيع على الخريطة يكون في الغالب شخص معنوي متمثل في شركات التطوير والاستثمار العقاري، ومن ثم يجب أن يكون العمل داخلا في حدود الغرض الذي نشأ الشخص المعنوي من أجله، وأن يباشره ممثلون عن هذا الشخص ممن تتوافر لديهم الأهلية الكاملة.

### ثانيا: عقد فوري متراخي التنفيذ:

يعرف العقد الفوري على أنه "العقد الذي لا يكون فيه الزمن عنصراً جوهرياً، فيكون تنفيذه فوراً ولو تراخى التنفيذ إلى أجل أو أجال متتابعة"<sup>(2)</sup>، ويرى بعض من الفقهاء<sup>(3)</sup> أن للزمن في عقد بيع العقار على الخريطة دور مهم في تحديد الثمن، والأساس الذي تقوم عليه فكرة هذا الفقه أنه غالباً ما يتم إضافة نسبة

---

(1) د. رمضان أبو السعود، شرح العقود المسماة في عقدي البيع والمقايضة، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية،

2000، ص76.

(2) د. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، المجلد الأول، مصادر الالتزام، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2105، ص 177.

(3) د. محمد المرسي زهرة، المرجع السابق، ص85.

معينة من إجمالي الثمن على المشتري في مقابل منحه أجلاً للسداد، أو تقسيط المبلغ على دفعات دورية. فمثلاً يستطيع المشتري الحصول على نسبة 15% كخصم من الثمن حال الدفع الفوري، وهذا يعني أن للزمن دور في تحديد محل التزام المشتري المتعلق بدفع الثمن من حيث مقداره ومداه. وهو ما درجت عليه شركات التطوير العقاري من طرح وحداتها المستقبلية بأسعار متفاوتة من مشتر لأخر، حيث يتوقف تحديد ثمن العقار المبيع على مقدار المدفوع، وأجل دفع الأقساط.

بيد أن هذه النسبة التي يلتزم المشتري بسدادها لا تعدو أن تكون من قبيل الفوائد القانونية التي أضيفت للثمن، وعادة ما تكون نسبتها ضئيلة، حتى وإن كان الزمن قد ساهم في تحديد مقدار الالتزام بشكل محدود إلا أنه لا يجب الاعتداد به وإبقاء العقد في هذه الحالة من العقود الفورية<sup>(1)</sup>.

ولا شك أن عنصر الزمن في عقود بيع العقار على الخريطة عنصراً جوهرياً، حيث أن تحديد مدة معينة لدفع الأقساط هي بمثابة الضمان للبائع مقابل التزامه بنقل الملكية وهي أيضاً دليل على جدية المشروع. ويعد عقد بيع العقار على الخريطة عقداً فورياً للتنفيذ لأنه كما سبق يقترب من عقد الاستصناع الذي يعد بدوره من العقود الفورية، فالصناعة وإن كانت لا بد أن تستغرق زمناً ولكن هذا الزمن هو أجل إجباري لا يتحدد به محل العقد، إذ لا يعدو كونه عنصر عرضي لا يقاس به المعقود عليه، فهو عقد فوري عندما يحين وقت تنفيذه<sup>(2)</sup>.

وجدير بالذكر أنه لا يمنع اعتبار عقد البيع على الخريطة من العقود متراخية التنفيذ إمكان تطبيق نظرية الظروف الطارئة عليه؛ حيث أن الفقه والقضاء مجمعان على تطبيقها في نطاق العقود متراخية

---

(1) د. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، مرجع سابق، 178.

(2) ضحى محمد سعيد النعيمي، المرجع السابق، 247.

التنفيذ<sup>(1)</sup>.

### ثالثاً: عقد بيع العقار على الخريطة عقد شكلي:

إن التصرفات العقارية عموماً تتطلب الشكلية لانعقادها وصحتها، فبيع العقار أو رهنه لا ينعقدان إلا بتسجيله في السجل العيني، وكذلك ترتيب أي حق عيني عليه يجب أن يخضع للشهر والتقييد، ولما كان عقد بيع العقار على الخريطة يرد على عقار، فلا بد أن يكون عقداً شكلياً أيضاً لا ينعقد بمجرد ارتباط الإيجاب بالقبول وتطابقهما<sup>(2)</sup>. وهذا ما أخذ به المشرع الإماراتي والذي شدد على أن تسجل في السجل العقاري المبدئي جميع التصرفات التي ترد على الوحدات العقارية المباعة على الخريطة<sup>(3)</sup>، ونص على أنه يقع باطلاً البيع وغيره من التصرفات القانونية الناقلة أو المقيدة للملكية أو أي من الحقوق المنقولة عنها إذا لم يتم تسجيل هذه التصرفات في ذلك السجل<sup>(4)</sup>، فيلاحظ أن المشرع الإماراتي أوجد ما يعرف بالسجل العقاري المبدئي واعتبر تسجيل عقود البيع على الخريطة في هذا السجل ركناً لانعقادها أي إنه اعتبر عقد البيع على الخريطة عقداً شكلياً.

وهكذا فإن عقد البيع على الخريطة يجب أن يكون عقداً شكلياً ابتداءً وانتهاءً لأن الرضائية لا تكفي

---

(1) د. علاء حسين علي، المرجع السابق، ص 24، 25.

(2) د. منذر الفضل، النظرية العامة للالتزامات، دراسة مقارنة، الجزء الأول، مصادر الالتزام، الطبعة الأولى، 1991، ص 49.

(3) وعرفت المادة الثانية من القانون رقم 9 لسنة 2009 السجل العقاري المبدئي بأنه: (مجموعة الوثائق المحررة أو المحفوظة خطياً أو إلكترونياً بالسجل الإلكتروني لدى الدائرة التي تثبت فيها عقود بيع العقارات وغيرها من التصرفات القانونية على الخارطة قبل نقلها إلى السجل العقاري).

(4) المادة (3) من القانون رقم 13 لسنة 2008.

وحدها لانعقاده، فابتداءً لابد من تخصيص جهة معينة، كما فعل المشرع الإماراتي بإعطائه الاختصاص لدائرة الأراضي والأموال تختص بتسجيل هذه العقود وأن يتم إعداد استمارة خاصة تتضمن بيان للشروط التي يجب أن يتم الاتفاق عليها من قبل الطرفين مثل مواصفات العقار من حيث عدد الغرف مثلا والمساحة والتمن وعدد الأقساط التي يجب على المشتري أن يدفعها وأوقات استحقاق كل قسط وغير ذلك، إذ نصت المادة الخامسة على أن " يقدم طلب تسجيل الوحدة العقارية في السجل العقاري المبدئي على النموذج المعد لهذا الغرض، وعلى أن تستوفى البيانات والمستندات اللازمة وفقاً للأصول والإجراءات المتبعة لدى الدائرة"<sup>(1)</sup>.

ويترتب على تمام إجراءات التسجيل انتقال ملكية العقار على الخريطة إلى المشتري، ويصبح من حقه أن يتصرف فيه بكافة أنواع التصرفات، فله أن يبيعه وأن يرهنه وأن يهبه مثلا، على أن التصرف الذي يجريه على العقار لا بد من تسجيله أيضا لكي يكون صحيحا، فإذا ما كان التصرف الذي أجراه ناقلا للملكية تنتقل التزامات المشتري إلى من انتقلت له الملكية سواء كان مشتريا جديدا أم موهوبا له. وقد أجاز القانون الإماراتي للمشتري التصرف في الوحدات العقارية المباعة على الخريطة والمسجلة في السجل العقاري المبدئي لدى الدائرة، سواء بالبيع أو الرهن أو غير ذلك من التصرفات القانونية<sup>(2)</sup>.

ثم إن بيع العقار على الخريطة عقد شكلي انتهاء فتمى ما تم اكتمال بناء العقار المباع على الخريطة يجب تسجيل البيع النهائي لدى الجهات المختصة بالتسجيل، وهذا الالتزام يقع على عاتق البائع، فإذا ما امتنع عن القيام به نرى أن يعطي المشرع للمشتري إمكانية تقديم طلب للجهات المختصة لتسجيل العقار باسمه بدون حضور البائع وهو الأمر الذي نص عليه المشرع الإماراتي أيضا والذي أوجب على البائع

---

(1) المادة ( 5 ) من القانون رقم 13 لسنة 2008.

(2) المادة ( 6 ) من القانون رقم 13 لسنة 2008.

تسجيل المشروعات التي يكتمل إنشاؤها في السجل العقاري لدى الدائرة المختصة فور حصوله على شهادة الإنجاز من الجهات المعنية ويشمل ذلك تسجيل الوحدات المباعة بأسماء المشتريين الذين أوفوا بالتزاماتهم التعاقدية وفقاً للإجراءات المتبعة لدى الدائرة. فإذا لم يتم بذلك أجاز القانون لدائرة الأراضي والأملاك بناء على طلب المشتري أو من تلقاء نفسها أن تسجل في السجل العقاري الوحدات العقارية المسجلة في السجل المبدئي المباعة على الخريطة بإسم المشتري شريطة أن يكون قد أوفى بالتزاماته التعاقدية<sup>(1)</sup>.

بيد أنه إذا كان الأمر كذلك في التشريع الإماراتي والتشريعات التي وضعت تنظيمًا قانونيًا خاصًا لهذا النوع من التعاقد، فما زالت بعض التشريعات ومنها التشريع المصري تأخذ برضاية عقد البيع، والذي يكفي التراضي لإبرامه. فغالبًا ما يتم إبرام هذا النوع من العقود عبر عقود بيع إبتدائية غير مسجلة، فما زال العقار المباع عبر الخريطة، لا تنتقل فيه الملكية إلا عقب الإنتهاء من إنجازه، ومن ثم لا مبرر أمام الطرفين لإتمام إجراءات التسجيل ابتداء وقت التعاقد.

وبالتالي إذا كان المشرع المصري كقاعدة عامة يشترط التسجيل لانتقال ملكية العقار، فإنه من جهة أخرى لم يمحو أي قيمة للعقد غير المسجل، خاصة إذا كانت طبيعة محله تجعل من المستحيل تسجيل انتقال الملكية عند التعاقد لعدم وجود المحل وقت ذلك، حيث رتب المشرع على هذا العقد الإبتدائي التزامات شخصية يجب أن يوفي بها طرفي العقد، وإلا انعقدت مسؤولية الطرف المخل عن التعويض وفقاً لقواعد المسؤولية العقدية، حيث أن عقد البيع على الخريطة يعد عقداً صحيحاً في أصله ومنذ لحظة نشوئه رغم أنه عقد غير مسجل.

---

(1) المادة ( 8 ) من القانون رقم 13 لسنة 2008.

#### رابعاً: عقد بيع العقار على الخريطة عقد ملزم للجانبين

يقسم العقد بصورة عامة من حيث أثره إلى قسمين الأول عقد ملزم لجانب واحد يكون فيه أحد المتعاقدين مديناً للأخر وهذا الأخير دائناً للأول فقط. أما النوع الثاني فهو العقد الملزم للجانبين وهو العقد الذي يكون فيه كل متعاقد دائناً ومديناً في الوقت نفسه للمتعاقد الآخر لأن مثل هذا العقد ينتج التزامات متبادلة وهذا ما دعا إلى تسميته بالعقد التبادلي.

ويعد بيع العقار على الخريطة عقد تبادلي ملزم للجانبين حيث يلتزم البائع فيه بنقل الملكية للمشتري أمام الجهات المختصة ابتداء وانتهاء وبضمان التعرض والاستحقاق وبضمان العيوب الخفية فضلاً عن التزامه ببناء العقار المتفق عليه وفقاً للمواصفات المتفق عليها وخلال المدة المتفق عليها، ومن ثم تسليمه للمشتري وضمان ما يحصل فيه من عيب وتهدم خلال المدة التي يحددها المشرع، كما يلتزم المشتري فيه بعدة التزامات تتمثل بدفع الثمن بموجب الأقساط المتفق عليها في مواعيدها وباستلام العقار عند انتهاء البناء فضلاً عن التزامه بالتعاون بكل ما من شأنه أن يمكن البائع الباني من تنفيذ التزاماته الناشئة عن العقد<sup>(1)</sup>.

وفضلاً عن كون البيع على الخريطة عقد ملزم للجانبين فإنه لا بد أن يكون عقد لازم، لا يستطيع أحد الطرفين الانفراد بفسخه، والعقد اللازم هو أحد أنواع العقود وتقسيماتها في الفقه الإسلامي<sup>(2)</sup>. ويقابله العقد غير اللازم، فالعقد يكون لازماً إذا لم يكن في وسع أحد طرفيه الاستقلال بفسخه ويكون غير لازم إذا كان

---

(1) د. ضحى محمد سعيد النعيمي، مرجع سابق، ص 248..

(2) الإمام أبو زهرة، الملكية و نظرية العقد في الشريعة الإسلامية، الجزء الأول، دار الفكر العربي، القاهرة، 1977، ص

بمقدور أحد طرفيه الاستقلال بفسخه كالوكالة والوديعة، أو لوجود أحد الخيارات فيه<sup>(1)</sup>.

#### خامسا : عقد بيع العقار على الخريطة من العقود المحددة:

العقد المحدد هو العقد الذي يعرف فيه كلا الطرفين مقدار ما سوف يعطي ومقدار ما سوف يأخذ<sup>(2)</sup>، الأمر الذي يصدق على عقد بيع العقار على الخريطة حيث إن المشتري على الخريطة سوف يحصل على العقار المتفق عليه مقابل الثمن الذي يتم الاتفاق على تقسيطه، والبائع سوف يحصل على هذا الثمن مقابل عمله في بناء العقار الذي سوف ينقل ملكيته للمشتري .

ولكن إذا كان كل من الطرفين يعرف مقدار ما سوف يعطي ومقدار ما سوف يأخذ، فإن كل منهما قد يعطي دون أن يأخذ إذا ما أخل الطرف الآخر بالالتزامات التي يلقيها عليه العقد، وهو ما تنبهه المشرع الإماراتي إليه، فتطرق إلى احتمالية عدم تنفيذ المشتري لالتزاماته فأعطى للبائع على الخريطة والذي سماه بالمطور العقاري الرئيسي<sup>(3)</sup>، الحق في إلغاء عقد البيع إذا أخل المشتري بأي شرط من الشروط المتفق عليها في عقد بيع الوحدة العقارية ولكن يقع أولاً على هذا المطور واجب إخطار دائرة الأراضي والأملاك بذلك، وعلى الدائرة إمهال المشتري مدة 30 يوماً لوفاء بالتزاماته التعاقدية فإذا انقضت المهلة دون قيام

---

(1) د. ضحى محمد سعيد النعيمي، المرجع السابق، ص 249.

(2) د. عبد المجيد الحكيم، الموجز في شرح القانون المدني، الجزء الأول، مصادر الالتزام، الطبعة الخامسة، مطبعة نديم، بلا سنة طبع ، ص48.

(3) وعرف المشرع الإماراتي في المادة 2 من القانون رقم 9 لسنة 2009 المطور الرئيسي بأنه : (( كل من يرخص لممارسة أعمال تطوير العقارات في الإمارة وبيع وحداتها للغير )) .

المشتري بتنفيذ التزاماته التعاقدية، جاز للمطور إلغاء العقد وإعادة ما استوفاه من المشتري بعد خصم نسبة حددها المشرع من قيمة المبالغ المدفوعة له<sup>(1)</sup>.

وتطرق المشرع الإماراتي إلى حالة ما إذا حدث نقص في مساحة العقار فيلتزم المطور بتعويض المشتري عن ذلك النقص إلا إذا كان النقص غير مؤثر حيث لا يكون المطور ملزماً بتعويض المشتري عنه<sup>(2)</sup>. ومن جهة أخرى أجاز المشرع للمطور الرئيسي أن يستعين بمطور فرعي لتنفيذ أجزاء من المشروع العقاري الذي التزم بتنفيذه إلا أنه لم يضع أحكاماً خاصة لهذا الاتفاق<sup>(3)</sup>.

ولا شك لدينا أن عقد البيع على الخريطة من العقود المحددة لا الإحتمالية؛ حيث أن كلا المتعاقدين على علم ودراية بمقدار ما يعطيه كل منهما للآخر وما يأخذه عند التعاقد، حيث يتفحص المشتري العقار محل الإنجاز من خلال التصميم الهندسي أو الأنموذج المعد سلفاً، ويلتزم البائع بالإنجاز خلال الأجل المتفق عليه طبقاً للتصميم والمواصفات المتفق عليها أيضاً، كما يحدد البائع الثمن التقديري مع وجوب تحديد نسبة الزيادة في حال مراجعة الثمن، فضلاً عن اشتماله على تعويض اتفاقي يلتزم به الطرف المخل بالتزاماته يكون غالباً نسبة من الثمن الإجمالي للعقار المبيع. وبالتالي يشتمل على جميع عناصر

---

(1) حدد المشرع الإماراتي هذه النسبة في الفقرة 2 من المادة 11 من القانون رقم 9 لسنة 2009 المعدل لبعض أحكام القانون رقم 13 لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي.

(2) اعتبرت اللائحة التنفيذية للقانون رقم 13 لسنة 2008 أن التغيير في مساحة الوحدة العقارية يكون غير مؤثر إذا كانت نسبة النقصان لا تتجاوز نسبة 5% من المساحة الكلية، وتحسب المساحة الكلية للوحدة على أساس المساحة الصافية، كما يحسب التعويض المستحق للمشتري إذا كان على أساس سعر الوحدة المتفق عليها في العقد.

(3) حيث عرفت المادة الثانية من القانون رقم 9 لسنة 2009 المطور الفرعي بأنه : كل من يطور جزءاً من مشروع عقاري عائد لمطور رئيسي بموجب اتفاق بينهما .

العقد المحدد عند إبرامه.

### سادسا: عقد البيع على الخريطة من عقود المساومة والتفاوض لا الإذعان:

يعد العقد من عقود الإذعان عندما ينفرد أحد طرفيه بوضع مضمونه وشروطه على نحو عام مجرد، بحيث لا يملك الطرف الآخر مناقشته في أي تفصيلات تخص العقد، بحيث يقتصر دوره إما على قبول التعاقد أو رفضه. وفي حال القبول فإنه يقتصر على مجرد التسليم بشروط العقد وفقا لما وضعها الطرف الآخر دون أي مناقشة<sup>(1)</sup>. وبتفحص أحد نماذج عقد البيع على الخريطة، نجده دائما ما يتضمن ما يفيد انفراد المطور العقاري بوضع تفاصيل وشروط العقد، دون أي مشاركة من قبل المشتري في ذلك، فهل يعني ذلك وصف عقد البيع على الخريطة بأنه عقد إذعان؟

يمكننا القول بأن عقد البيع على الخريطة من عقود المساومة والتفاوض وليس من عقود الإذعان، إذ إنه بمقدور المشتري دائما مساومة مالك المشروع والتفاوض معه حول بنود العقد ومن حقه مناقشته فيها وإن وردت ضمن شروط نموذجية عامة لكل المتعاقدين.

وهناك من يرى في عقد بيع العقار على الخريطة صورة الإذعان<sup>(2)</sup>، الذي يسلم فيه المشتري بمشروع تعاقد يعبه البائع سلفا ولا يقبل مناقشته فيه حال كونه سلعة أو مرفقا ضروريا يحتكره الموجب احتكارا قانونيا أو فعليا أو يسيطر عليه سيطرة تجعل المناقشة فيه محدودة النطاق<sup>(3)</sup>، حيث يرى أصحاب هذا

---

(1) د. سمير عبد السميع الأودن، تملك وحدات البنا تحت الإنشأ والضمانات الخاصة لمشتري الوحدات السكنية، الطبعة الأولى، منشأة المعارف، الاسكندرية، 2001، ص 30.

(2) د. نزيه صادق المهدي، الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقود وتطبيقاته في بعض أنواع العقود، دار النهضة العربية، القاهرة 1982، ص 226.

(3) د. محمد المرسي زهرة، مرجع سابق، ص 102.

الرأي أن التعاقد في هذا العقد محل الدراسة يتم عن طريق إيجاب يضعه مالك المشروع، ولا يستطيع المشتري مناقشة شروطه المتعلقة بأقساط الثمن ومواصفات البناء، وما عليه سوى الانضمام للمشروع بتفاصيله المعروضة عليه وعلى غيره، كما يستندون في تبرير رأيهم إلى ما يتطلبه نشاط البيع على الخريطة من خبرة فنية ودراية ومقدرة مالية لا تتوافر إلا عند عدد محدود ممن يمارسونه، مما يجعل المنافسة في هذا المجال محدودة النطاق، فضلا عن أن السكن يعد مرفقا ضروريا ومن الحاجات الأساسية التي لا غنى للناس عنها.

ويرى أنصار هذا الرأي، أن اعتبار عقد البيع على الخريطة من عقود الإذعان من شأنه أن يضفي على المشتري المدعن الحماية من الشروط التعسفية بإلغائها أو تعديلها من قبل القضاء<sup>(1)</sup>.

وبرغم أن الحجج التي ساقها أنصار الرأي السابق تبدو منطقية من حيث الظاهر، إلا أنها حجج واهية ويمكن الرد عليها:

فمن ناحية أولى، أصبحت الشروط النموذجية المعدة سلفا هي السمة الغالبة للعقود في الوقت الحاضر، وبرغم أن المستثمر العقاري كثيرا ما يفوق المشتري من الناحية الفنية والاقتصادية، إلا أن ذلك لا يعني أن العقود النموذجية أصبحت عقود إذعان بالرغم من أن العقد النموذجي هو الوسيلة لإبرام عقد الإذعان<sup>(2)</sup>.

ومن ناحية ثانية، فإن المطور العقاري أو مالك المشروع رغم انفراده بالخبرة الفنية والاقتصادية ليس

---

(1) د. محمد السيد عمران، حماية المستهلك أثناء تكوين العقد، منشأة المعارف الإسكندرية، 1986، ص 27.

(2) د. حسن عبد الباسط جميعي، أثر عدم التكافؤ بين المتعاقدين على شروط العقد، دار النهضة العربية، القاهرة، 1996، ص 108.

بالمحتكر؛ فانجاز العقارات وبيعها لم يعد حكرا لأحد ولا يخضع لسيطرة شخص بعينه، خاصة في ظل التنافس الكبير بين شركات الاستثمار والمقاولات في الوقت الحالي، كما أن ما يتطلبه المشروع من خبرة فنية ومقدرة مالية ليس من شأنه أن يجعل المنافسة فيه محدودة، باعتبار أن الخبرة الفنية في مجال البناء والمقاولات لم تعد أمرا نادرا، بل يستطيع تقديم هذا العمل العديد من المقاولين والعديد من المطورين العقاريين.

وأخيرا، فإن اعتبار هذا العقد من عقود الإذعان تحقيقا لمصلحة المشتري، من أجل تحقيق استفادته بالحماية القانونية التي خصها المشرع بالطرف الضعيف في مثل هذه العقود ليس مبررا لجعل عقد البيع على الخريطة عقدا للإذعان، وإلا لإعتبرنا كل عقد يحتاج فيه المتعاقد إلى الحماية من الشروط التعسفية من قبيل هذه العقود، فضلا عن توافر طرق بديلة للحماية كالتمسك بعيوب الإرادة وضمن العيوب الخفية، فضلا عن بعض الأحكام الخاصة بالشروط التعسفية التي تتجاوز نطاق عقود الإستهلاك.

ومن ثم نخلص مما سبق إلى القول ببراءة عقد البيع على الخريطة من وصف الإذعان والتحاقه بطائفة عقود التفاوض أو المساومة.

## المطلب الثاني

### خصوصية عقد البيع على الخريطة

أصبح لعقد بيع العقار على الخريطة في نطاق المعاملات أهمية كبيرة في الوقت الراهن، إذ أصبحت له سمة إقتصادية، حيث له دور محوري في نطاق تنفيذ رؤي الدولة الاقتصادية، كما أنه يصطبغ بخصوصية في مجال التطوير العقاري. وتبدو مظاهر تلك الخصوصية من خلال ما يلي:

#### أولاً: السمة التمويلية للعقد:

لا شك أن المشاريع العقارية أصبحت تحتاج لرؤوس أموال ضخمة لاتمامها، الأمر الذي قد يمثل صعوبة أمام المطور العقاري في الوفاء بالتزاماته وانجاز تعهداته مما يجعله يسعى للحصول على مصادر تمويل.

ومن المؤكد أن وسائل التمويل التقليدية التي تقدمها المؤسسات المالية تكون مصحوبة بفوائد مرتفعة، فضلا عن استلزامها للعديد من الضمانات التي يجب على طالب التمويل تقديمها لضمان قرضه، فضلا عن تعقد وطول الإجراءات التي يمر بها الحصول على التمويل اللازم.

تلك الصعوبات دفعت بالمطورين إلى البحث عن وسائل تمويل جديدة تتناسب واحتياجاتهم التمويلية دون أن ترهق كاهلهم بالتزامات شاقة، حيث ظهرت على الساحة وسائل جديدة مثل الايجار التمويلي، وعقود الاليزنغ التي اهتم بها المشرع المصري وغيره من المشرعين في بعض الدول العربية، وأفردوا لها تنظيمًا تشريعيًا خاصًا.

وبتدقيق النظر في طبيعة عقد البيع على الخريطة، نجد أن الميكانزم الذي يقوم عليه يشكل أحد طرق التمويل المستحدثة، إذ تظهر فيه سمة التمويل بطريقة واضحة من خلال الوفاء بالثمن أو دفع أقساط متعددة منه تكون نواة المطور العقاري في إنجاز أعماله. فلا شك أن مجموع الأقساط ومقدمات الحجز

التي يحصلها المطور العقاري توفر له سيولة مالية طوال فترة الإنجاز تمكنه من الوفاء بالتزاماته<sup>(1)</sup>. وأهم ما يميز السيولة المالية التي يوفرها هذا العقد خلوها من الفائدة، فلا تضاف أعباء مالية جديدة على المطور، ولا يلتزم بتقديم ضمانات كثيرة؛ الأمر الذي جعل من هذا العقد وسيلة تمويل للمطورين تفوق كل صور التمويل الأخرى.

### ثانيا: السمة التنموية للعقد:

أصبح عقد البيع على الخريطة من أهم الوسائل التي تخدم أهداف التنمية، باعتباره أصبح وسيلة هامة لتوفير السكن في ظل أزمة الإسكان الحالية، خاصة لذوي الدخل المتوسط من خلال التسهيلات التي يوفرها هذا العقد وخاصة طريقة دفع الثمن.

ومن ناحية أخرى أصبح عقد البيع على الخريطة عاملا أساسيا لرفع مستوى المعيشة لدي قطاع كبير من العمالة في مجال الاستثمار العقاري، من حيث فرص العمل التي يوفرها بصورة مباشرة أو غير مباشرة، كما ساهم في إحداث طفرة كبيرة في مجال العقارات التي يتم إنشاؤها حاليا، حيث إنشاء العديد من المدن الجديدة التي تتضمن الآلاف من الوحدات السكنية والمنشآت الخدمية والتعليمية والصحية والتجارية التي تحتاج إلى أيدي عاملة في كافة مجالات البناء والتشيد.

### ثالثا: يعتبر العقد تقنية من تقنيات التطوير العقاري :

يرتبط عقد البيع على الخريطة بمفهوم التطوير العقاري ارتباطا وثيقا، حيث يصطبغ العقد بخصائص التطوير العقاري، والتي تتمثل في تمتع البائع بصفة المطور العقاري، وغل يد المشتري عن التصرف في العقار المبيع بالرغم من انتقال الملكية إليه طالما لم ينتهي من سداد الأقساط، كما يتميز العقد بمجموعة

---

(1) Monique Baraton Hdeffinger ; op.cit, p197.

من الضمانات التي تكفل حماية المشتري:

فالنسبة لتمتع البائع بصفة المطور العقاري، فذلك لأن البائع هو الذي يتولى عملية البناء منذ بدايتها وحتى النهاية لحين استلام المشتري لعقاره<sup>(1)</sup>.

وفيما يتعلق بتقييد سلطة المشتري في التصرف في العقار المتعاقد عليه، فعلى الرغم من تحرير العقد في شكله الرسمي وتسجيله وشهره، وإعتبار المشتري مالكا لعقار تحت الإنشاء من تاريخ التوقيع على العقد، إلا أنه لا يمكنه التصرف في العقار محل الإنشاء ولا يستلم العقد النهائي إلا بعد أن يكمل جميع الأقساط وإتمام إجراءات التسليم، باعتبار ذلك من أهم الضمانات التي يتمتع بها المطور العقاري والتي تضمن حقوقه في مواجهة شخص معلوم هو المشتري الأول للعقار.

وفضلا عن ميزة تقسيط الثمن بحسب نسب الإنجاز؛ فإن هذا العقد يوفر للمشتري بعض الضمانات الخاصة كما سنرى لاحقا بالتفصيل، من بين هذه الضمانات الضمان العشري، وضمان حسن الإنجاز، وضمان إتمام البناء ومطابقته للمواصفات المتفق عليها.

وبخصوص محل العقد نجد أنه عقار غير منجز سواء أكان محل العقد عقارا على الخريطة أو الأتمودج أو عقار تحت الإنشاء، حيث كان يعرف هذا العقد بمصر تحت مفهوم بيع تملك العقار تحت الإنشاء.

---

(1) د. عقيلة نوي، النظام القانوني لعقد البيع على التصاميم في القانون الجزائري، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2004، ص 14.

## المطلب الثالث

### خصوصية عقد البيع على الخريطة من حيث المحل

تتبع أهمية الحديث عن المحل في عقد بيع العقار تحت الإنشاء من كون هذا المحل غير موجود عند إبرام العقد وإنما قابلا للوجود مستقبلا، كما يمتاز محل عقد بيع العقار تحت الإنشاء بكونه مزدوج فهو العقار من جهة البائع، والثمن من جهة المشتري، وعليه فإننا سوف نتناول في فرعين متتاليين محل العقد بالنسبة للبائع أو المطور العقاري ومحل العقد بالنسبة للمشتري.

## الفرع الأول

### المحل من جهة المطور العقاري

كثيرا ما يحصل في بيع المثليات أن يقدم البائع نموذجا للمشتري لكي يحيطه علما بطبيعة المبيع، ففي عقد بيع العقار على الخريطة يقدم البائع نموذجا أو تصميميا للعقار الذي ينوي بيعه للمشتري. فالمحل من جهة المطور العقاري هو البناء الذي يلتزم بإنجازه، ويلتزم المطور العقاري بالقيام بجميع الأعمال اللازمة لانتهاء من تشييد المبنى وهو التزام بعمل<sup>(1)</sup>.

ويجب أن يكون هذا المحل موجود وقت إبرام العقد كأصل عام، فإذا كان الالتزام الناتج عن العقد محله نقل حق عيني فالشيء الذي يتعلق به هذا الحق يجب أن يكون موجودا وقت نشوء الالتزام، أو أن يكون ممكن الوجود بعد ذلك<sup>(2)</sup>.

---

(1) د. محمد المرسي زهرة، المرجع السابق، ص 20.

(2) د. عبد الرزاق السنهوري، المرجع السابق، ص 312.

ووفقاً للقواعد العامة، فإن العقد يبطل إذا لم يكن المحل موجوداً أو إذا هلك قبل إبرام العقد ولم يكن أطراف العقد على علم بذلك، ولكن قد يكون محل العقد شيء مستقبلاً كما هو الحال في عقد بيع العقار على الخريطة، فالمشتري يتعاقد مع المطور العقاري على شيء غير موجود بل يكون الاتفاق حول شيء قابل للوجود مستقبلاً، وهو البناء على حالته المستقبلية، ويشترط أن يكون التعيين لهذا الشيء نافياً للجهاالة والضرر<sup>(1)</sup>.

ولأن عقد البيع من العقود الناقلة للملكية، وتحقيقاً لهذا المفهوم يجب أن يكون البائع مالكاً للمبيع حتى يستطيع نقل ملكيته إلى المشتري<sup>(2)</sup>، فالمالك وحده هو من له حق التصرف ونقل الملكية، أو وكيله القانوني المخول له بالبيع. وقد نصت المادة رقم (466) من القانون المدني المصري على أنه: " إذا باع شخصاً شيئاً معيناً بالذات جاز للمشتري طلب إبطال البيع ويكون الأمر كذلك ولو وقع البيع على عقار سواء سجل العقد أم لم يسجل، ذلك أن التسجيل لا يصحح عقداً باطلاً أو قابلاً للإبطال" .

ولكن هل الوصف وتحديد العقار المبيع على نماذج ورسومات يكفي لتحقيق العلم بالمحل علماً كافياً؟ يرى بعض الفقه<sup>(3)</sup>، أن طبيعة العقود في مجال أعمال البناء إنما تعتمد على وجود وثائق يكمل بعضها البعض تلحق بالعقد ويتم تعيين أعمال البناء فيها، بحيث يوضح البناء المطلوب وشروط تنفيذه ومقاسات

---

(1) تنص المادة 419 من القانون المدني المصري على أنه "1- يجب أن يكون المشتري على علم بالمبيع علماً كافياً ويعتبر العلم كافياً إذا اشتمل العقد على بيان المبيع وأوصافه الأساسية بياناً يمكن من تعرفه. 2- وإذا ذكر في العقد أن المشتري عالم بالمبيع، سقط حقه في طلب إبطال البيع بدعوى عدم علمه به إلا إذا أثبت تدليس البائع".

(2) د نبييل إبراهيم سعد، العقود المسماة، عقد البيع، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، الطبعة الرابعة، 2010، ص 155.

(3) د. محمد لبيب شنب، مرجع سابق، ص 61 وما بعدها.

البناء والتصاميم والرسومات الخاصة بالمشروع سواء الابتدائية والنهائية، ذلك لأن مبدأ تعيين المحل بالرسم والوصف هو أمر قد جرى عليه العرف في هذه العقود. كما يرى جانب آخر من الفقه<sup>(1)</sup>، أن تعيين الأوصاف في العقد يكفي لتعيين محله، حيث أنه لا يجوز للمطور العقاري أن يقوم بالبدا في أعمال المشروع سوى بعد الانتهاء من المخطط الرئيسي والحصول على الترخيص من الجهة المختصة. ويلاحظ أن ما تم استحداثه من شروط وضمانات تتعلق بظروف تراخيص المشروع، وكيفية تنفيذه حسب الرسومات والخرائط المعدة مسبقاً تكفي لتحقيق العلم بالمبيع.

## الفرع الثاني

### المحل من جهة المشتري

بيع العقار على الخريطة من عقود المعاوضة، وهو عقد ناقل للملكية مقابل ثمن يتم دفعه على أقساط حسب الاتفاق. والعوض هو محل التزام المشتري الأساسي، وهذا العوض يجب أن تتوافر فيه شروط ثلاثة وهي أن يكون نقدياً وأن يكون مقدراً أو قابلاً للتقدير وأن يكون جدياً، كما يدخل مالك المشروع عدة عناصر في حساب الثمن مثل قيمة الأرض الفضاء ونفقات البناء التي قام بإنفاقها، ولم تشترط القوانين المقارنة والتي نظمت عقود بيع العقار على الخريطة أن يكون الثمن نقداً وإن كان الأصل في المقابل أن يكون نقداً، لأن المطور في حاجة ملحة إلى تمويل مشروعه العقاري، عن طريق ما يدفعه المشتريين، فبيع

---

(1) د. محمد سعد خليفة، العقود المسماة في القانون البحريني، 2011، ص 48-49.

العقار على الخريطة يعد طريقاً من طرق التمويل العقاري كما سبق بيانه<sup>(1)</sup>.

ويشترط في الثمن أن يكون جدياً، بحيث يجب ألا يكون صورياً، ولا شك أنه يكون صورياً إذا لم تتجه إرادة المتعاقدين إلى دفعه أو استيفائه حقيقة<sup>(2)</sup>، كما يجب أن يكون هذا المبلغ معيناً بالنوع والمقدار.

ومع ذلك فإن عدم تحديد المتعاقدين للثمن أثناء إبرام العقد لا يؤدي إلى بطلانه إذا اتضح من ظروف التعامل أن المتعاقدين قد اتجهت نيتهما إلى اعتماد السعر المتداول في التجارة أو السعر الذي جرى عليه التعامل بينهما في السابق.

ويتحدد الثمن بأحد طريقتين الأولى يكون بتحديد الثمن الكلي للعقار المبيع والثانية يتم تحديد الثمن وفقاً لوحدة قياسية مثل المتر المربع أو القدم المربع ويتم بناء عليه تحديد قياس المساحة الحقيقية للوحدة العقارية والتي قد تزيد أو تنقص عن المساحة المحددة في الرسم<sup>(3)</sup>.

وكثيراً ما يلاحظ لجوء بعض المطورين العقاريين إلى رفع الثمن في ظل غياب تشريعي لهذا العقد في مصر، فيضطر المشتري لقبول الزيادة مذعناً تحت حاجته الملحة للسكن، الأمر الذي يحتاج لظبطه وحظر حدوثه إلا باتفاق الأطراف وضمن الأسباب التي يقرها القانون.

---

(1) د. محمد سعد خليفة، مرجع سابق، ص 50.

(2) حيث يلجأ الدائن نتيجة لتقلبات الأسعار بسبب الظروف الاقتصادية وما تستتبعه من انخفاض في قيمة النقود إذا كان العقد متراخي التنفيذ باللجوء إلى ما يعرف بالشروط المقابل المتغير أو المتحرك، فيتغير السعر تبعاً لتقلب الأسعار مع اعتماد أساس معين. انظر: د. محمد حسن قاسم، القانون المدني، الالتزامات، العقد، دراسة فقهية قضائية مقارنة في ضوء التوجهات التشريعية والقضائية الحديثة وقانون العقود الفرنسي الجديد، المجلد الثاني، 2018، ص 292،

(3) د. محمد سعد خليفة، مرجع سابق، ص 50.

## الفصل الثاني

### أثار عقد البيع على الخريطة

نتناول في هذا الفصل الآثار القانونية والأحكام الخاصة بعقد بيع العقار على الخريطة، حيث أن هذا العقد هو من العقود الملزمة لجانبين، ويترتب على هذه الخاصية المحددة في هذا العقد مجموعة من الالتزامات المتبادلة بين طرفي العقد (المطور العقاري والمشتري)، وتعد هذه الالتزامات من الآثار الناشئة عن هذا العقد.

وعليه فإننا نتناول الالتزامات العامة للمطور العقاري البائع للعقار في المبحث الأول، بينما نخصص المبحث الثاني للالتزامات الخاصة في مجال البيع على الخريطة، ويعرض المبحث الثالث للالتزامات المشتري في عقد البيع على الخريطة.

## المبحث الأول

### الالتزامات العامة للمطور العقاري

يقسم هذا المبحث إلى ثلاثة مطالب؛ المطلب الأول نخصه بالالتزام المطور العقاري بالبناء، المطلب الثاني يتناول التزام المطور العقاري بالتسليم، والمطلب الثالث التزام المطور العقاري بنقل الملكية.

### المطلب الأول

#### التزام المطور العقاري بالبناء

يعد التزام المطور العقاري بالبناء، أحد الالتزامات الرئيسية، الذي يقع على عاتقه في عقد بيع العقار على الخريطة، ويقوم البائع أو المطور العقاري بتنفيذ عملية البناء بنفسه، كما يمكنه أن يقوم بذلك من خلال مطور فرعي آخر.

ويشترط على المطور العقاري أو المقاول الفرعي أثناء تنفيذه لهذه المقابلة علاوة على إنجاز العمل المطلوب منه أن ينفذ العقد وفقاً لمقتضيات حسن النية وحسب الشروط المدرجة فيه، ويجب أيضاً احترام التصاميم الهندسية أثناء تنفيذه لهذه الالتزامات، مع مراعاة الأصول الفنية المتعارف عليها ومتقيداً في ذلك بالتعليمات التي تصدر من المهندسين أثناء تنفيذ العمل وإلا اعتبر مسؤولاً عن الضرر الناتج عن وجود خلل في البناء<sup>(1)</sup>.

ويتفرع عن التزام المطور العقاري بالبناء عدة التزامات فرعية، أولها التزام البائع بإقامة البناء وذلك خلال الفترة الزمنية التي يحددها العقد، وهذا الالتزام يعد جوهر عقد بيع العقار على الخريطة، فلا يمكن أن

---

(1) د. نسيم الشيخ، التزامات مقاول البناء على ضوء القواعد العامة في القانون الجزائري، مجلة الندوة للدراسات القانونية، العدد الأول، 2013، ص 112-115.

يوجد العقد دون التزام البائع أو المطور العقاري بالقيام بعملية البناء خلال مدة محددة؛ إذ إن تحديد موعد محدد للإنجاز من شأنه أن يعفي المشتري من الضرر الذي قد يلحقه نتيجة ماطلة المطور العقاري في إنجاز البناء محل الاتفاق في المدة المتفق عليها.

كما يتمثل الالتزام الرئيسي في عقد بيع العقار على الخريطة في إنجاز العمل بالطريقة المتفق عليها في العقد، وينطوي هذا الالتزام على واجبات يتعين على المطور العقاري أو من يعهد إليه بعملية البناء أن يقوم بها بصدد تنفيذ الأعمال الموكلة إليه، فإذا ما أخل بهذه الواجبات عد متخلفاً عن الوفاء بالتزامه التعاقدية.

ويرى البعض<sup>(1)</sup> أن التزام المطور العقاري في هذه الحالة يكون التزام بتحقيق نتيجة وليس مجرد بذل عناية، فالتعامل هنا محلة بناء، والبناء كما غيره له مواصفات وأصول فنية، بل قد يكون له مواصفات خاصة متفق عليها وعول عليها المشتري في إبرامه للعقد، وبالتالي يجب التقيد في إطار محل العقد بهذه المواصفات والأصول أو بما يسمى الاشتراطات الخاصة بأعمال البناء<sup>(2)</sup>.

ولكن ماذا لو لم يقم المطور العقاري بالالتزام باتمام البناء في الوقت المحدد، أو البناء دون مراعاة الأصول المتعارف عليها في هذا المجال، أو دون مراعاة المواصفات المتفق عليها في العقد، سواء كان هو المعني بعملية البناء، أم عهد إلى مقاول للقيام بعملية البناء؟

وهذا الفرض يمكن تصوره خصوصاً ما إذا نظرنا إلى طبيعة عقد البيع في مشاريع التطوير العقاري وما يكتنفها من صعوبات في التنفيذ، وعدم استقرار في أسعار المواد الأولية المستخدمة في عملية البناء،

---

(1) د. عدنان السرحان، مرجع سابق، ص 51.

(2) د. سمير الأودن، المرجع السابق، ص 52.

فضلاً عن طريقة تمويل هذه المشاريع التي تكون على أساس دفع مبالغ على فترات مختلفة وفقاً لمدى للتقدم في أعمال البناء، وفي هذه الحالة قد يضطر المطور العقاري إلى التأخير في تنفيذ التزاماته العقدية، أو حتى التوقف تماماً وعدم المقدرة على المواصلة في تنفيذ مشروع التطوير العقاري.

حسب القواعد العامة يتحدد الانتهاء من البناء طبقاً لشروط المتعاقدين فيكفي للتحقق من شروط البناء المقارنة بين وضع البناء المنجز وما تم الاتفاق عليه في العقد، وعلى هذا تقترب فكرة تمام البناء من فكرة المطابقة للشروط المتفق عليها من حيث المدة والمواصفات.

فمن المؤكد أن التزام البائع أو المطور العقاري بتشديد العقار وبنائه ومن ثم براءة ذمته لا يتحقق إلا ما لم يتم التشديد في الأجل المتفق عليه في العقد، وأن يكون البناء قد تم طبقاً للمواصفات المطلوبة. ونعرض لهذين الشرطين بشيء من التفصيل وفقاً لما يلي:

#### **الشرط الأول: ضرورة أن يتم التشديد في الأجل المتفق عليه في العقد:**

إذ يجب على بائع العقار على الخريطة عندما يشرع في تشديد العقار يوفي بالتزامه كاملاً من أجل إتمام البناء وتسليمه في الموعد المتفق عليه. فيعد العقار قد تم إنجازه حال نفذت كافة الأشغال ووضعت به كافة عناصر التجهيز الضرورية وفقاً للغرض الذي خصص له. هذا ويعتبر العقار قد تم إنجازه حتى لو احتوى على عيوب عدم المطابقة، طالما أنها ليست عيوب جسيمة، ولم يكن من شأنها أن تجعل العقار غير صالح للاستعمال<sup>(1)</sup>.

وجدير بالذكر أن المشرع الفرنسي قد حول فكرة تمام البناء من فكرة تعاقدية تتحدد بحسب ما يتفق عليه الطرفان إلى فكرة قانونية يحددها القانون لا الاتفاق، حيث يعتبر أن تنفيذ أعمال البناء الرئيسية

---

(1) انظر المادة (602-1، R 2) من قانون البناء والسكن الفرنسي الصادر في عام 1967.

وإقامة العناصر اللازمة الضرورية لاستعمال العقار بحسب الغرض المخصص له معياراً لتمام البناء، حيث يباعد بين فكرة تمام البناء وفكرة المطابقة للمواصفات وأيضاً باعد بينها وبين عيوب البناء<sup>(1)</sup>. ويبدو لنا ثمة فارق بين فكرة تمام الإنجاز وفكرة حسن تمام الإنجاز؛ فبينما يدل تمام الإنجاز عن تنفيذ الأعمال وتركيب التجهيزات الضرورية لاستعمال البناء حسب الغرض المخصص، وخلوه من العيوب الجسيمة أو الجوهرية، وبالتالي العقار يصبح تام الإنجاز ولو تواجدت بعض النقائص الطفيفة في التنفيذ طالما لم يؤثر غيابها على استعمال العقار؛ بينما حسن الإنجاز تعني القيام بكل الأعمال المطلوبة ووضع كافة عناصر التجهيز مهما كانت بسيطة بصرف النظر عما إذا كانت ضرورية لجعل العقار صالح للاستعمال من عدمه ما دام أنه قد شملها الاتفاق، كالمساحات الخضراء التي يتعهد البائع بتوفيرها أمام مدخل العقار، حيث يكون ملزماً بالمطابقة وإن أمكن إلا يلتزم باتمامها في الأجل المحدد وهو الدراج حيث يتأخر المطور العقاري في تنفيذه لمثل هذه الأعمال لوقت لاحق لموعد تسليم العقار ذاته<sup>(2)</sup>. وبالتالي يعني ما سبق أن مفهوم حسن الإنجاز يرتبط بالالتزام بالمطابقة أكثر منه بالالتزام بالتنفيذ.

أما فيما يتعلق بضرورة إنجاز البناء خلال المدة المحددة في العقد فإن البائع أو المطور العقاري لا يكتفي بالالتزام بإقامة العقار، وإنما يلتزم أيضاً بالانتهاء من البناء خلال المدة المحددة في العقد. والأجل في حد ذاته هو جزء من تعريف بيع العقار على الخريطة، فالبائع أو المطور يكون ملزم باتمام البناء وتسليمه في الموعد المحدد سلفاً في العقد.

ولا يقتصر تخلف البائع عن الوفاء بالتزامه بالبناء بالضرورة على حالة توقف البائع عن الإنجاز

---

(1) د. علاء حسين علي، مرجع سابق، ص 11، 112.

(2)

نهائيا، بل يشمل أيضا حالة التقصير بالتأخير أو المماثلة في إنهاء البناء، حيث قد ينجم عن التأخير في البناء أضرار وخسائر تلحق المشتري تعادل تلك الأضرار التي تصيبه حال التخلف أو التوقف نهائيا عن إتمام البناء.

وتبدو أهمية تحديد المدة صراحة في العقد في تحديد مدى مسؤولية البائع عن التأخير في تنفيذ التزامه، فإذا تجاوز هذه المدة ولم يتم بتسليم العقار عد متأخرا في تنفيذ التزامه وأمكن الرجوع عليه بالتعويض.

ويرى البعض من الفقه<sup>(1)</sup>، أن البائع في عقد بيع العقار على الخريطة يلتزم ببناء المبنى خلال مدة معينة، ولكن هذا الالتزام لا يحتم على المطور العقاري الالتزام ببناء مبنى كامل، فيكفي لخضوع هذه الحالة للحماية المقررة لعقد بيع العقار على الخريطة أن يقوم المطور العقاري ببناء جزء منه وتعليته ثم بيع ما تم إنجازه. ويلاحظ أنه ثمة فارق آخر بين أجل البناء وأجل التسليم، إذ يجب عدم الخلط بين الأجل المحدد للإنجاز والأجل المحدد للتسليم، ففي عقد بيع العقار على الخريطة يعتبر تسليم العقار مرحلة يسبقها العديد من المراحل، بحيث أن مسألة تسليم العقار يشترط للوصول إليها ضرورة الإنتهاء من إنجاز البناء، باعتبارها مرحلة تسبق التسليم بقليل من الوقت<sup>(2)</sup>.

ويكون تحديد مدة إنتهاء الإنجاز أمرا ذا أهمية بالنسبة لكلا الطرفين، فالمشتري يهيمه معرفة متى يصبح حائزا للعقار محل العقد، والبائع يهيمه معرفة وقت تسلم باقي الثمن المتفق عليه<sup>(3)</sup>، ويكون من مصلحة

---

(1) د. محمد المرسي زهرة ، مرجع سابق، ص22 وما بعدها.

(2) Olivier Tournafond; «Vente d'immeuble à construire» répertoire de droit civil ; Tome x 31 eme année, encyclopédie juridique, Dalloz,1994, P. 21.

(3) Jacques tartanson; La vente d'immeuble à construire jusqu'à la délivrance , loi du 3 janv , 1967, p.68.

الأخير أن يكون الأجل المحدد كافياً حتى يستطيع القيام بالبناء بطريقة ترضي المشتري، وفي نفس الوقت يجب ألا يكون طويلاً لدرجة مبالغ فيها، حتى يتسنى له الحصول على باق ثمن العقار في وقت مناسب<sup>(1)</sup>. ويجب تعيين الأجل في العقد بشكل دقيق، بتحديد يوم محدد أو تاريخ محدد، ويمكن مراعاة الظروف الطارئة في العقد من خلال النص على إمكانية وقف سريان الأجل أو تمديده حال حدوث أي من الظروف الاستثنائية الطارئة.

ويكون للقاضي سلطة تقديرية بخصوص ذلك، فتمديد الأجل أو وقفه وإن كان منصوصاً عليه بالعقد، إلا أن القاضي هو الذي يقدر مدى اعتبار الظروف المستجدة سبباً مشروعاً للتمديد أو الوقف، حيث تكون هذه الأسباب مشروعة إذا كانت مشروعة ومعقولة<sup>(2)</sup>. أما حال التأخير غير المبرر من جانب المطور العقاري في تنفيذ التزامه بالبناء، فقد أعطى المشرع البحريني خيارين للمشتري في هذه الحالة يختار أحدهما، فهو إما أن يطلب من المحكمة المختصة الحكم بتنفيذ المشروع بمعرفة أحد المطورين الآخرين على حساب المطور الرئيسي، أو بيع المشروع وتوزيع حصيلة البيع على المودعين ودائني المشروع<sup>(3)</sup>. وحال التأخر في إنجاز مشاريع التطوير العقاري الكبيرة، والتي تتكون من أبراج سكنية، أو مجمعات تجارية، فإنه لا يمكن أن يقوم المشتري وحده بتنفيذ هذه الالتزامات لما تتطلبه هذه الالتزامات من دراية

---

(1) Oliver tournafond. Op.cit, P. 21.

(2) د. سمير الأودن، مرجع سابق، ص 61.

(3) حيث نصت المادة رقم 33 من القانون البحريني رقم 27 لسنة 2017 على أن: "للمؤسسة في حالة توقّف أو تعثّر المطور مؤقتاً أو نهائياً عن تنفيذ مشروع البيع على الخريطة لأي سبب من الأسباب -بعد أخذ رأي أمين حساب الضمان- اتخاذ التدابير اللازمة لحماية حقوق المودعين ودائني المشروع، بما يضمن إكمال المشروع أو إعادة الأموال لأصحابها، بما في ذلك اللجوء إلى المحكمة المختصة للحصول على حكم بتنفيذ المشروع بمعرفة أحد المطورين على حساب المطور، أو بيع المشروع وتوزيع حصيلة البيع على المودعين ودائني المشروع".

وخبرة كبيرة في مجال التطوير العقاري، وعادة ما يلجأ المشتريين إلى القضاء للقيام بتعيين مطور عقاري صاحب خبرة طويلة في هذا المجال للقيام بتنفيذ ما تبقى من المبنى أو بيعه بالمزاد العلني إذا لم يعد في التنفيذ العيني جدوى أو فائدة.

ويرى جانب من الفقه الفرنسي<sup>(1)</sup>، أنه بالإمكان أن يقوم المشتريين في مشروع التطوير العقاري بخلق تنظيم يحل محل البائع في تنفيذ الالتزامات الناتجة عن إبرام العقد، في الحالة التي يتوقف فيها المطور العقاري أو البائع عن الاستمرار في تقدم أعمال البناء لأي سبب كان.

أما بالنسبة للمشرع الإماراتي فإنه على العكس من المشرع الفرنسي والبحريني فقد أرجع أحكام التأخير في تنفيذ المبنى إلى القواعد العامة، فقد نصت المادة رقم 23 من قرار المجلس التنفيذي باعتماد اللائحة التنفيذية للقانون رقم 13 لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي على إنه: "يجوز للمؤسسة وبناء على تقرير فني مسبب أن تقرر إلغاء المشروع إذا عجز المطور العقاري عن تنفيذ المشروع بسبب الإهمال الجسيم".

#### الشرط الثاني: أن يتم تشيد العقار وفقا للمواصفات المحددة:

من أهم الالتزامات الملقاة على عاتق البائع في عقد البيع عامة هو التزامه بتسليم الشيء المبيع بنفس المواصفات المتفق عليها في العقد، وبالمقابل لا يكون المشتري ملزماً بأن يتسلم مبيعاً غير مطابق أو مغاير لما تم الإتفاق عليه بالعقد.

---

(1) **Daniel sezaire** ; la vent en let at future dachevmenet revdecon et de drimmob, 1963, p.50 ets.

وعلى الرغم من خصوصية عقد البيع على الخريطة واختلافه عن عقد البيع العادي، باعتبار أن محل العقد لا يكون موجود عند إبرام العقد، إلا أن هذا الالتزام يكون له نفس الأهمية التي يمثلها في عقد البيع العادي، بل قد تفوق الأهمية العملية لهذا الالتزام في هذا العقد أهميته في البيع العادي، حيث يجب على البائع إنجاز العقار طبقاً للمواصفات العقدية، لكي يتسنى للمشتري الموافقة على تسلمه.

ويرى بعض الفقه<sup>(1)</sup> أن مسألة المطابقة في بيع العقار على الخريطة ليست بالأمر السهل؛ لأنه تحتاج إلى متابعة ورقابة عدد لا يستهان به من المقاولين، فضلاً عن احتمالية تغير بعض الظروف، فقد تختفي بعض مواد البناء من السوق بسبب وقف استيرادها، وقد تتغير قواعد وتصاريح العمران، أو قد تصبح بعض الأشغال الثانوية ذا طبيعة جوهرية أثناء عملية التشييد والبناء، وبالتالي فهي مسألة وإن كانت ثانوية في البيع التقليدي، إلا إنها تصبح جوهرية في عقد البيع على الخريطة.

#### وينقسم عيب عدم المطابقة إلى نوعان:

**الأول:** عدم المطابقة الجوهرية التي تؤثر في استعمال العقار المعقود عليه للغرض المخصص له، وهي تجعل إنجاز العقار غير تام، وتخول المشتري الحق في الامتناع عن تسلم البناء، والتوقف عن دفع المبالغ المستحقة عند تمام الإنجاز.

**الثاني:** عدم المطابقة غير الجوهرية، وفيها لا يكون من حق المشتري الامتناع عن دفع المبالغ المستحقة عند تمام الإنجاز، كما لا يستطيع الامتناع عن تسلم المبنى، ومع ذلك يظل البائع ملزماً باتخاذ ما يلزم

---

(1) Oliver tournafond. Op.cit, P.64.

لإعادة المطابقة، ويكون مسؤولاً عن عدم تنفيذه لهذا الالتزام<sup>(1)</sup>.

ويكون تقدير مدى مطابقة العقار المبيع للمواصفات المطلوبة، من خلال المقارنة بين حالة العقار المنجز وما هو موجود في عقد البيع وملحقاته والوثائق المرجعية المنصوص عليها من رسومات وخرائط ونماذج، حيث يجب على المطور احترام كافة التعهدات المذكورة في العقد، وأيضاً احترام كل ما هو موجود في هذه الوثائق، وكل ما يتعلق بتكوين العقار وبخصائصه الفنية والتقنية، واحترام إرادة المشتري في اختيار تصميماته الخاصة، والوفاء بكافة تعهداته فيما يتعلق بمساحة العقار أو عناصر تكوينه ونوعية مواد البناء المستخدمة<sup>(2)</sup>.

وتلعب الوثائق الدعائية أو الإشهارية دوراً كبيراً في تقدير المطابقة، حيث كثيراً ما تكون هذه الوثائق في المشروعات السكنية الكبيرة وفي مشروعات القرى السياحية التي توضع فيها مواصفات معينة تغري بالإقدام على التعاقد عليها، وتعتبر بالتالي جزءاً من العقد بحيث يمكن الرجوع إليها عند تحديد مضمون التزام البائع، على أن تكون واضحة المعالم ومفصلة ومحددة تحديداً لا يثير الغموض أو اللبس. ونرى ضرورة اعتبار هذه الوثائق الدعائية جزءاً لا يتجزأ من عقدي العقار على الخريطة، حتى ولو اتضح فيما بعد أنها إنما كانت على سبيل الدعاية أو الإعلان، أو أنها ليست ملزمة للبائع. ولعل السبب في ذلك يتمثل في كون العقار المعقود عليه غير قائم بالفعل، وإنما يلتزم البائع بإيجاده، ولا يكون أمام من يريد الشراء من سبيل لتصور العقار قبل وجوده وحين التعاقد سوى من خلال الاعتماد على المعلومات التي يزوده بها البائع، وتوحيدها بالوثائق والنماذج المعدة مسبقاً للمشروع، بحيث تكون جزءاً مما

---

(1) د. سمير الأودن، مرجع سابق، ص 61.

(2) Oliver tournafond. Op.cit, P.64.

تم الاتفاق عليه بالعقد<sup>(1)</sup>.

كما ويختلف عيب عدم المطابقة عن عيب البناء الذي يظهر بالعقار؛ فعدم مطابقة البناء الذي تم تسليمه ليس معناه أن البناء معيب، إذ يمكن تسليم عقار لا يحتوي على أي خلل أو عيب، ولكنه رغم ذلك يكون غير مطابق للموصفات العقدية، وعلى العكس من ذلك يمكن تسليم عقار مطابق للمواصفات لكن به عيوب، حيث للبناء أصول ومواصفات خاصة، لا بد وأن يتم الالتزام بها، وإلا أصبحت عيوب ونقائص في البناء، ومنها الأصول الفنية في لحام التوصيلات الصحية الخارجية مثلا والتي يؤدي عدم الالتزام بها إلى تدهور حالة العقار.

وبمعنى آخر ووفقا لبعض الفقه<sup>(2)</sup> فإن المواصفات تعني في الحقيقة المعايير التي تحدد ذاتية العقار وطبيعته وأوصافه، أما العيوب فتعني وجود خلل ما في المعقود عليه تؤثر على كيانه وعلى استعماله، ولا يكون لها علاقة بذاتيته وطبيعته وصفاته كما هي محددة في العقد.

ويمكن أن ينتج هذا الخلل عن بعض العوامل مثل: طبيعة الأرض المقام عليها البناء، عيوب بالمواد المستخدمة في البناء كحديد التسليح والأخشاب وغيرها من المواد التي تدخل في تكوين البناء، عملية التشييد ذاتها وما تتطلبه من أصول وقواعد فنية،

أما عدم المطابقة للمواصفات فيشمل: عدم الالتزام بالمخططات الموضوعة للمبني، استخدام مواد مختلفة عن المواد المتفق عليها أو أقل منها في الجودة، عدم الالتزام بالمساحات الموضحة في المخططات، استخدام خامات أقل حجما أو سمكا من المتفق عليها في الأخشاب والنوافذ والأبواب،

---

(1) د. سمير الأودن، مرجع سابق، ص 61.

(2) د. سمير الأودن، مرجع سابق، ص 61.

استخدام أدوات صحية أو تجهيزات كهربائية غير المتفق عليها.

أما تلك التي تعتبر من قبيل العيوب والتي تؤثر على متانة المبنى أو تقلل من صلاحيته للاستعمال المخصص له فتشمل: عيوب التصميم وترسب المياه من مواسير التغذية بالمياه أو مواسير الصرف الصحي، صدأ حديد التسليح .

وتظهر أهمية التمييز بين عدم المطابقة للمواصفات وبين العيوب من حيث كون النظام القانوني ليس نفسه في الحالتين، إذ تخضع عيوب المطابقة للقواعد العامة؛ فللمشتري إما طلب التنفيذ العيني إن كان ذلك ممكناً، أو طلب الفسخ مع التعويض إن كان له محل، بينما تخضع عيوب البناء لنظام خاص بها. ومن ناحية أخرى فإذا كان بإمكان البائع أن يتقاضي إثارة عيوب المطابقة من قبل المشتري باشرطه إمكانية إستبدال عنصر تجهيز محل عنصر آخر متفق عليه، فإنه على العكس لا يملك ذلك بالنسبة لعيوب البناء، لأن شروط عدم الضمان محظورة بالنسبة للبائع المهني أو للمطور العقاري. كما أن عيوب البناء لا تؤخذ بعين الاعتبار ما لم تكن ذا قدر من الأهمية والجسامة، ومن شأنها أن تؤثر على العقار بجعله غير صالح للاستعمال، بينما يعتد بعدم المطابقة للمواصفات مهما كان يسيراً طالما أن العقار بتجهيزاته غير مطابق للمواصفات المحددة بالعقد، الأمر الذي يعطى الحق للمشتري أن يطلب التعويض أو إعمال الشرط الجزائي المتفق عليه بسبب الإخلال.

وننتهي من ذلك إلى القول بأهمية وفاء المطور العقاري بالتزامه ببناء وتشبيد العقار محل العقد وفقاً للمواصفات التي شملها عقد البيع على الخريطة، سواء كانت تلك المواصفات تتضمنها نماذج ووثائق دعائية، وهو الأمر الغالب في عقد البيع على الخريطة، أم وعد بها المطور المشتري شفاهة أو ضمن بنود صريحة بالعقد، كما يجب الانتهاء من البناء خلال الأجل الذي حدد في العقد لما لذلك من أهمية كما أوضحنا.

## المطلب الثاني

### الالتزام بتسليم العقار

يلتزم البائع بتسليم العقار المبيع للمشتري، مجردا من كل حق آخر ما لم يكن هناك اتفاق أو نص يقضي بغير ذلك، فالالتزام البائع بتسليم المبيع من مقتضيات عقد بيع العقار على الخريطة، بل يعد أهم التزام من التزامات البائع التي تترتب بمجرد إبرام هذا العقد لأنه إذا كان البائع يلتزم في عقد البيع العادي بتسليم الشيء المبيع، فإن هذا الالتزام يأخذ أهمية خاصة في بيع العقار على الخريطة، باعتبار أن العقار المبيع غير موجود وقت إبرام العقد، ومن ثم يستحيل على المشتري معاينته والتحقق منه ومن أوصافه، ويكون السبيل المتاح أمام المشتري أن يتفق الطرفين على مواصفات العقار بدقة، ولا يستطيع المشتري التحقق من هذه المواصفات سوى وقت التسليم فقط حيث يصبح بمقدوره معاينة العقار والتحقق من مطابقته للمواصفات المتفق عليها<sup>(1)</sup>.

ويعد الالتزام بتسليم العقار محل الإنجاز من أهم الالتزامات التي تقع على عاتق المطور العقاري، وبالرجوع الى نصوص القانون المدني نجد أن المشرع اكتفى بالنص على أن الالتزام بالتسليم هو أحد التزامات البائع حيث جاء نص المادة 206 من القانون المدني المصري بأنه "الالتزام بنقل حق عيني يتضمن الالتزام بتسليم الشيء والمحافظة عليه".

كما أنه من ومن المقرر في قضاء النقض أن: "الالتزام بتسليم المبيع من الالتزامات الأصلية التي تقع على عاتق البائع ولو لم ينص عليه في العقد، وهو واجب النفاذ بمجرد تمام العقد، ما لم يتفق الطرفان

---

(1) د. محمد المرسي زهرة، مرجع سابق، ص 180 و 181.

على غير ذلك" (1).

ويعد الالتزام بالتسليم التزام متفرع عن الالتزام بنقل الملكية، ويكون التزام المطور العقاري به التزاماً بتحقيق نتيجة، فلا يستطيع البائع أن يتخلص من مسؤوليته إلا بإثبات القوة القاهرة أو خطأ المشتري أو الغير. ومن ثم يكون المطور العقاري قد أوفى بالتزامه عندما يمكن المشتري من العقار المبيع، ويكون بمقدوره أن يباشر عليه سلطاته دون أن يمنعه أي عائق.

كما يتوقف على أهمية التسليم أنه يترتب عليه انتقال تبعة الهلاك إلى المشتري، حيث يتحمل البائع تبعة هلاك العقار قبل تسليمه، وبمجرد إعداره المشتري بالاستلام، تنتقل هذه التبعة للمشتري، وإن كان المشرع الفرنسي فيما يخص عقد البيع على الخريطة قد ربط بين انتقال تبعة الهلاك وبين انتقال الملكية وليس مجرد التسليم، حيث يبقى المطور متحملاً لتبعة هلاك العقار إلى حين الانتهاء من إنجاز البناء ونقل الملكية للمشتري، بينما اعتبر المشتري متحملاً لتبعة الهلاك في عقد البيع مستقبلي البناء، حيث يتحمل المشتري تبعة هلاك الأجزاء التي يملكها فور إبرام العقد دون الأجزاء المستقبلية التي لا يتحمل تبعة هلاكها إلا عقب انتقال ملكيتها إليه جزءاً تلو الآخر (2).

أما إذا أحل المطور العقاري بالتزامه بالتسليم بأي وجه، كأن يمتنع عن التسليم أصلاً أو أن يتأخر فيه أو أن يسلم المبيع في غير الحالة المتفق عليها في العقد، أو ألا يسلم كل المبيع، فإن القواعد العامة هي

---

(1) نقض مدني مصري في الطعن رقم 610 لسنة 49 قضائية - جلسة 1984/3/26 مجموعة المكتب الفني - السنة

(2) PH Malinvaud et PH Jestaz - droit de la promotion immobilière 1991. P.38.

التي تنطبق في هذه الحالة، ويكون للمشتري إما أن يطلب التنفيذ العيني إذا كان ممكناً أو يطلب إنقاص الثمن أو فسخ عقد البيع<sup>(1)</sup>، وللمحكمة هنا سلطة تقديرية واسعة في الحكم بالفسخ أو التعويض حال التنفيذ العيني المتأخر، ما لم يكن العقد متضمناً لشرط فاسخ حال إخلاله بواجب التسليم، حيث تنتفي سلطة المحكمة ويتوجب عليها الحكم بفسخ التعاقد.

### المطلب الثالث

#### الالتزام بنقل الملكية

إن الالتزام بنقل ملكية البيع إلى المشتري ليس من طبيعة البيع فحسب بل من مستلزماته، إذ يقع الالتزام بنقل ملكية الشيء المبيع للمشتري على البائع أو المطور العقاري في عقد البيع على الخريطة، غير أن طريقة انتقال ملكية هذا العقار وتاريخ انتقالها تخرج بهذا العقد عن النطاق التقليدي لنقل ملكية العقار في البيع العادي، نظراً لخصوصية عقد البيع على الخريطة باعتبار أنه بيع لعقار غير موجود وقت إبرام العقد، ولا يوجد منه في الواقع سوى تصميم للبناء فضلاً عن القطعة الأرضية التي سينجز عليها البناء فرضت أن يكون لنقل الملكية طابع خاص.

وبالتالي يلزم للوفاء بهذا الالتزام قيام المطور العقاري بالأعمال الذي يرتب عليها القانون انتقال ملكية المبيع للمشتري، وبالنظر لكون بيع العقار على الخريطة هو بيع عقاري، فإن انتقال الملكية فيه يخضع لأحكام نقل ملكية العقارات.

وعكست خصوصية عقد البيع على الخريطة قول البعض بأن الذي يؤخر أو يعيق انتقال الملكية للعقار في عقد بيع العقار على الخريطة ليس فقط عدم وجود المبنى، بل ما اتجهت إليه إرادة طرفي التعاقد

---

(1) د. سمير عبد السيد تناغو، عقد البيع، مكتبة الوفاء القانونية، الطبعة الأولى، الإسكندرية، 2009، ص 227.

الضمنية من تأخير نقل الملكية إلى ما بعد وجود المبنى ولحين قبول أعمال البناء وتسلم المبنى<sup>(1)</sup>. فقبول أعمال البناء من قبل المشتري هو الذي ينقل الملكية في عقد بيع العقار على الخريطة، وعليه فإنه حتى إذا ما قام المطور العقاري بالانتهاء من أعمال البناء فإن الملكية لا تنتقل إلى المشتري سوى بعد قبوله هذه الأعمال والتأكد من مطابقتها للعقد.

بيد أننا نعيب على هذا القول لأن فيه نوع من الخلط بين مفهوم التسليم ومفهوم نقل الملكية، فضلا على أنه لا يراعي حكم القواعد العامة في نقل ملكية العقارات التي لا تنتقل إلا بالتسجيل، وهو إجراء قانوني منضبط يحفظ الحقوق لكل من طرفي التعاقد.

ويرى جانب آخر من الفقه<sup>(2)</sup>، أن حق البائع في الفترة ما بين إبرام عقد البيع ووقت انتقال الملكية للمشتري إنما هو حق مؤقت؛ فالمطور العقاري أو البائع وإن كان مالكا للعقار المبيع في هذه الفترة، إلا أن هذا الحق لم يولد بين يديه إلا لكي ينتقل بعد ذلك إلى المشتري، باعتبار الغرض الأساسي من البناء هو البيع وليس التملك، وبالتالي يكون حق مصيره الحتمي الاختفاء لأنه لم يوجد من أجل البائع بل وجد من أجل المشتري.

ويميل انصار هذا الاتجاه الى جواز تسجيل عقد بيع العقار على الخريطة، وإن اختلفوا في تبريراتهم؛ حيث ذهب البعض إلى جواز تسجيل هذا العقد قياسا على تسجيل البيع المعلق على شرط واقف أو المقترن بأجل واقف، وعندما يتم التسجيل فإن له أثر رجعي يمتد لتاريخ العقد<sup>(3)</sup>. بينما استند البعض الآخر على فكرة "العقار بحسب المآل"، قياسا على فكرة المنقول بحسب المآل باعتباره عقار يتحول في

---

(1) د. محمد لبيب شنب، مرجع سابق 115.

(2) د. محمد المرسي زهرة، مرجع سابق ص 125.

(3) د. أنور عبدالله سليمان جبر، انتقال ملكية العقارية بالبيع، منشأة المعارف، الاسكندرية، 2011، ص 198.

المستقبل إلى منقول بعد هدم البناء، حيث لا يوجد ما يمنع من اعتبار الشقة السكنية محل عقد البيع على الخريطة عقار باعتبار ما ستؤول إليه بعد الانتهاء من انجاز البناء، ومن ثم تسجيلها وفقاً لهذا الأساس<sup>(1)</sup>.

كما ذهب البعض الآخر إلى القول بأن الشقة ليست فقط تلك الحوائط المادية والفواصل، بل أهم عنصر فيها هو ذلك الفضاء الذي نسكنه ونعيش فيه، إذ إن محل عقد بيع الشقق السكنية، هو الطبقة الهوائية، وبما أنها موجودة فيمكن تحديدها وتسجيلها<sup>(2)</sup>.

ونتفق مع جانب آخر من الفقه في عدم رصانة الحجج السابقة<sup>(3)</sup>؛ فلا يجوز تسجيل بيع الشقق السكنية محل عقد البيع على الخريطة؛ لأن المحل في هذا العقد غير موجود لحظة إبرام العقد، وهذا يؤدي إلى عدم امكانية نقل الملكية إلى المشتري، ومن ثم عدم إمكان التسجيل لأن نقل الملكية يجب ألا يتأخر عن التسجيل، باعتبار أن الوظيفة الأساسية للتسجيل هي نقل الملكية. كما لا يمكن الاستناد إلى القول بتسجيل هذا العقد، على أساس القياس على العقد المعلق على شرط واقف أو المضاف إلى أجل، لأن المحل في هذين العقدين موجود في الحال، بخلاف المحل في عقد البيع على الخريطة. كما لا يمكن قبول القول باعتبار الشقة السكنية محل عقد البيع على الخريطة عقار بحسب المآل قياساً على أحكام

---

(1) د. محمد المرسي زهرة، العقار بحسب المآل، دراسة مقارنة، بحث منشور في مجلة الحقوق، الكويت، القسم الثاني، العدد 2، السنة العاشرة، 1986، ص 132 وما بعدها.

(2) د. مصطفى عبد السيد الجارحي، أحكام الظاهر في السجل العيني، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة 1988، ص 41، 40.

(3) د. يوسف سعدون حمد، حماية المشتري في عقد بيع العقار تحت الإنشاء، الطبعة الأولى، منشورات المجلس الحقوقي، لبنان، 2016، ص 122.

المنقول بحسب المآل، لأن القياس في هذين الجانبين هو القياس مع الفارق. وأيضا فإن القول بجواز بيع الفضاء، ومن ثم تسجيل ملكية الطبقة الهوائية التي تعلو على الأرض - قول غير سليم - لأنه يعتمد على أسس وهمية وافتراضية، فالشيء لكي يكون عقارا يجب أن يكون ثابتا وملتصقا بالأرض التصاقا قرارا، في حين أن الفضاء شيء غير مادي.

وبالمقابل لا يشترط البعض التسجيل لنقل الملكية، باعتبار أنه حسب القواعد العامة المنظمة لعقد البيع التقليدي فإن عقد بيع العقار غير المسجل الوارد على عقار، إنما ينتج آثاره القانونية حتى لو لم يسجل العقد، فهو يرتب التزامات شخصية تقع على عاتق الطرفين فيلتزم البائع بنقل الملكية والتسليم والضمان مقابل التزام المشتري بدفع الثمن<sup>(1)</sup>.

وعلى المستوى التشريعي، نظم المشرع الفرنسي<sup>(2)</sup> التزام البائع بنقل ملكية المبيع إلى المشتري في البيع على الخريطة مفرقا بين صورتى البيع المستقبلي للإنجاز والبيع المؤجل؛ ففي الحالة الأولى تنتقل الملكية فورا عند التوقيع على العقد، فتنقل إلى المشتري جميع الحقوق على الأرض، كما تنتقل إليه ملكية الأجزاء المنجزة، أما الأجزاء التي لم تشيد بعد فإن ملكيتها تنتقل إليه ابتداء من تاريخ الانتهاء من إنجازها، جزء بعد جزء، إلى أن يتم الإنجاز الكلي وتصبح المنشأة كلها ملكا له، فيكون له حق استعمالها والتمتع بكافة سلطات المالك على كامل العقار .

أما في حالة البيع المؤجل، فإن البائع يبقى المالك لكل البناية المبيعة إلى حين الانتهاء من إنجاز أشغال البناء كلها، وهو الوقت الذي تنتقل فيه الملكية إلى المشتري، حيث تبقى الملكية للمطور العقاري إلى أن

---

(1) د. محمد سعد خليفة، المرجع السابق، ص 83 .

(2) انظر نص المادة رقم (3-1601) من القانون المدني الفرنسي المعدلة بموجب المادة رقم 2 من قانون 3 يناير لسنة

.1967

ينتهي من البناء، ويكون من حقه أن يرتب على الشيء المبيع حقوقاً عينية للغير، كالرهن، الأمر الذي قد يمثل خطورة بالغة على المشتري. لذا حرص المشرع الفرنسي من خلال نص المادة 1601-2 من القانون رقم 3 لسنة 1967 تفادي هذا الأثر الضار بنصه على أنه، لنقل الملكية في البيع المؤجل أثراً رجعياً يعود إلى تاريخ إبرام العقد<sup>(1)</sup>.

وبالنسبة لموقف المشرع البحريني فإنه لم يورد نص خاص لطرق نقل الملكية، حيث اقتصر المشرع على مجرد النص على التزام المطور العقاري بعد إنجاز الوحدة العقارية بالقيام بكافة الأعمال التي تتفق مع مقتضيات حسن النية لتسجيل الوحدة باسم المشتري وتسليمه كافة الشهادات والسندات والوثائق المتعلقة بالوحدة والأجزاء المشتركة وأدلة التشغيل والضمانات المتعلقة بها<sup>(2)</sup>.

ومن ثم فإن المشرع لم يأت بجديد فيما يتعلق بضرورة تسجيل عقود بيع العقار على الخريطة، وإنما جعل أحكامها تخضع للقواعد العامة المنصوص عليها في القانون المدني من ضرورة مراعاة الشكل الذي فرضه القانون في نقل ملكية العقار. بينما قصر المشرع مسألة قيد العقد على عقد البيع التمهيدي بنصه على وجوب قيد عقد بيع العقار على الخريطة قبل اكتمال المبنى، وهو ما أكدته المادة رقم 27 من القانون رقم 27 لسنة 2017 الخاص بإصدار قانون تنظيم القطاع العقاري حيث نصت على أنه: (يُنشأ بالجهاز سجل يسمى - سجل قيد البيع على الخريطة - ويكون عبارة عن سجل ورقي أو إلكتروني يصدر بتنظيمه وإجراءات القيد فيه ومحو القيد منه قرار من رئيس الجهاز، بالتنسيق مع المؤسسة، ويقيد المطور فيه ما يأتي:

1. ترخيص مشروع البيع على الخريطة.

---

(1) Rogert Saint – Alary ; doit de la construction, Dalloz, 2017, P.339, 340.

(2) أنظر نص مادة رقم 31 من قانون رقم 27 لسنة 2017 الخاص بإصدار قانون تنظيم القطاع العقاري البحريني.

2. الوحدات التي يشملها ترخيص التطوير.
3. عقود بيع الوحدات، وكافة التصرفات التي ترد على الحقوق الناشئة عن عقد البيع.
4. بيان تفصيلي بأي قيد يوجب القانون قيده في صحيفة العقار.

ويتطابق موقف المشرع الإماراتي بموقف المشرع البحريني حيث أن التسجيل لعقود البيع على الخريطة وجوبي في السجل المبدئي، حيث تنص المادة رقم 3 من القانون رقم 8 لسنة 2007 على أنه: "تسجل في السجل العقاري المبدئي جميع التصرفات التي ترد على الوحدات العقارية المباعة على الخارطة، ويقع باطلاً البيع وغيره من التصرفات القانونية الناقلة أو المقيدة للملكية أو أي من الحقوق المتفرعة عنها إذا لم يتم تسجيل هذه التصرفات في ذلك السجل. وعلى كل مطور تصرف بالبيع أو بأي تصرف من التصرفات الناقلة أو المقيدة للملكية قبل العمل بأحكام هذا القانون أن يتقدم إلى الدائرة لتسجيلها في السجل العقاري أو في السجل العقاري المبدئي حسب الأحوال، وذلك خلال مدة لا تتجاوز ستين يوماً من تاريخ العمل بأحكام هذا القانون".

فإذا ما قام المطور العقاري بالحصول على شهادة الإنجاز فإنه يقوم بقيده مرة أخرى في السجل العقاري. وفي البحرين نصت المادة 10 من القرار 6 لسنة 2018 على أنه، حال تخلف المطور العقاري عن تسجيل الوحدة العقارية المباعة بإسم المشتري، فتمنح الصلاحية لمؤسسة التنظيم العقاري بتسجيل الوحدة العقارية بإسم المشتري بناء على طلبه.

ويعد هذا أمر منتقداً حيث أنه سوف يعطل حكم القواعد العامة التي تقضي بطلب التنفيذ العيني من خلال الاستعانة القضاء.

كما نأخذ على حكم هذا النص، أنه يطلق العنان لمؤسسة التنظيم العقاري بتسجيل الوحدات المباعة بغض النظر عن السبب الذي حال دون قيام المطور العقاري باتمام مسألة التسجيل، فقد يعزى السبب

لكون الوحدة محجوز عليها بموجب حكم قضائي، أو أن المشتري قد أخل بالتزاماته المالية قبل المطور العقاري.

## المبحث الثاني

### الالتزامات الخاصة في عقد البيع على الخريطة

تتمثل الغاية الأساسية من التعاقد عبر إبرام عقد البيع على الخريطة في قيام المطور العقاري بتنفيذ الالتزامات التي تعهد بها من حيث إقامة المبنى وتسليمه حسب المواصفات المتفق عليها بين طرفي العقد. فلا شك أن المشتري ينتظر بشغف اللحظة التي يرى فيها المشروع وقد أصبح واقعا بعد أن كان نموذجا ورقيا، وبالتالي يتمكن من تسلم العقار حسب المواصفات المتفق عليها، ثم تنقل إليه الملكية ليتمكن بعد ذلك من استغلاله حسب حاجته أو حسب الغرض الذي تعاقد من أجله.

بيد أن الوصول لتلك الغاية يحتاج العديد من الضمانات التي تلقى على عاتق المطور العقاري. وعليه فإننا نبحث في الضمانات المقررة في عقد بيع العقار على الخريطة من خلال مناقشة ثلاث التزامات هامة تلقي على عاتق المطور العقاري هي الالتزام بضمان عيوب البناء، الالتزام بضمان حسن الإنجاز، والالتزام بضمان التعرض وضمان الاستحقاق.

## المطلب الأول

### الالتزام بضمان عيوب البناء

بالنظر لخصوصية عقد البيع على الخريطة، فإن بائع العقار يخضع إلى نوعين من الضمان:

- ضمانات باعتباره بائعا، حيث يخضع لمسئولية خاصة عن العيوب الظاهرة .
- ضمانات باعتباره مشيدا، إذ تقع عليه نفس التزامات المقاولين والمهندسين، فيلتزم بالضمان العشري الذي يشمل العيوب الخفية والأضرار.

وبالنسبة للعيوب فهي تنقسم إلى عيوب ظاهرة وأخرى خفية وهي تختلف في مضمونها عن الأضرار التي تلحق بالبناء. ويتحدد كل من ضمان العيوب الظاهرة والضمان العشري في كونهما يمثلان التزاما بتحقيق نتيجة مفاده انجاز عقار خال من العيوب، وبقاءه سليما وصالحا للاستعمال لمدة معينة دون أن يلحقه الضرر، حيث لا يعفى الملتزمون بهذين الضمانين من المسؤولية إلا بإثبات السبب الأجنبي.

## الفرع الأول

### ضمان العيوب الظاهرة

إن تخصيص بيع العقار على الخريطة بضمان العيوب الظاهرة يرجع لكون مشتري العقار بموجب هذا البيع، يستحيل عليه التحقق من وجود أو انعدام مثل هذه العيوب عند التعاقد، باعتبار أن الشيء المباع غير موجود لحظة العقد.

#### - تعريف العيب الظاهر:

أولى المشرع الفرنسي اهتماما كبيرا بهذا الالتزام، إذ نص عليه صراحة في المادة 1642-1 من القانون المدني الفرنسي وفصل أحكامه، مما جعل الفقه الفرنسي يعتمد على هذا التشريع في تعريف العيب الظاهر فهو:

#### -عيب بناء:

فالعيب الظاهر هو من عيوب البناء وهي في مفهومها الضيق عكس عيوب المطابقة وفي مفهومها الواسع تشمل كل العيوب حتى البسيطة التي لا تؤثر على متانة وسلامة العقار<sup>(1)</sup>. فالعيب الظاهر على

---

(1) Daniel Sizaire; op.cit, p.4.

العكس من العيب الخفي يعتد به حتى وإن لم يكن من شأنه المساس بسلامة العقار وجعله غير صالح للاستعمال فيما أعد له من غرض.

-**عيب ظاهر:** والعيب الظاهر وفقا للقضاء الفرنسي هو نفس العيب الذي لا يخفي على المشتري الذي لا يبذل في فحص البناء سوى ما يبذله الشخص العادي. أي أنها تلك العيوب التي كان المشتري على علم بها وقت البيع أو كان في استطاعته أن يطلع عليها لو أنه فحص المبيع بعناية الرجل المعتاد. حيث يكون المعيار في تقدير الصفة الظاهرة للعيب بما يبذله الرجل المعتاد من عناية وبالتالي فإن العيب الواحد يمكن أن يعتبر ظاهر بالنسبة لشخص متخصص في مجال البناء، وخفي بالنسبة لشخص عادي أو جاهل بأمور البناء.

ويرى جانب من الفقه<sup>(1)</sup> أنه لتقدير الصفة الظاهرة للعيب يجب على المشتري العادي الاستعانة بشخص آخر أكثر خبرة لفحص ومعاينة الشيء المراد شراؤه، فيجب عليه أن يطلب المساعدة من ذوي الخبرة عند شرائه للعقار على الخريطة، وبالتالي يمكن الاستعانة بمهندس معماري يقدم النصح والإرشاد، وليس له أن يحتج بعدم خبرته وجهله كسبب لفسخ العقد بسبب وجود عيوب لم يتمكن من اكتشافها أو الوقوف عليها. وأيضا يأخذ في تقدير الصفة الظاهرة للعيب بنفس المعيار المتبع في عقد المقاوله، بحيث يعتبر العيب خفيا وغير ظاهر إن لم يمكن الوقوف عليه للوهلة الأولى.

#### - ظهور العيب خلال أجل محدد:

إن مجرد وجود عيب ظاهر في البناء لا يعني حتما إعمال أحكام ضمان العيوب الظاهرة، بل لابد أن يكون هذا العيب قد ظهر خلال مدة محددة. حيث إن المشرع الفرنسي حدد الأجل الذي ينبغي اكتشاف

---

(1) د. محمد المرسي زهرة، المرجع السابق، ص 75.

العيب خلاله، بضرورة ظهوره إما أثناء تسليم العقار أو خلال شهر بعد حيازة العقار<sup>(1)</sup>.

فكل عيب يظهر خلال هذه المدة تنطبق عليه أحكام ضمان العيوب الظاهرة ويلتزم بضمانه المطور العقاري، ولا يمكنه التخلص من هذا الضمان إلا إذا كان ظهور العيب بعد فوات هذا الأجل، أو إذا أثبت المطور العقاري أن ثمة سبب أجنبي أدى لحدوثه. وبالتالي يجب على المشتري وقت معاينة العقار أو خلال مدة معقولة أن يثبت كافة النقائص التي ظهرت في العقار وأن يبدي كافة ملاحظاته للمطور وأن يثبتها وقت المعاينة في محضر التسليم، فإذا خلا محضر التسليم من أي تحفظ أو ملاحظة فلا يحق لها أن يتمسك بالضمان مالم يكون قد أبدى تحفظه بشكل معين وكان بمقدوره اثبات حصوله. أما إن قبل تسلم العقار بعد قيامه بالفحص دون تحفظ أو اعتراض من قبله بشأن العيوب التي يراها، فيعني أنه قد أعفى المطور من ضمانها.

وحدد المشرع أيضا المدة التي يجب رفع الدعوى خلالها، حيث جعل أمام المشتري مدة سنة ابتداء من اللحظة التي يصبح فيها العيب ظاهرا، أي إما لحظة تسلم العقار أو انقضاء شهر بعد حيازته للعقار، فإذا رفض المطور اصلاح العيب إن كان قابلا للإصلاح، فللمشتري أن يرفع عليه دعوى الضمان خلال سنة ابتداء من أطول الأجلين السابقين<sup>(2)</sup>.

أما بالنسبة لبدء الأجل الذي ينبغي فيه اكتشاف العيب وأجل إصلاحه، فإنه يكون مرهون باستلام العقار، باعتباره الواقعة التي يتحقق بها الانتهاء من المشروع.

---

(1) المادة 1-1642 من القانون المدني الفرنسي.

(2) François Magnin – le promoteur immobilier: une définition extensive, Issu de Petites

affiches n°10, 1994, p.13.

وعادة ما يكون متفقا على تسليم العقار على مرحلتين:

- مرحلة يكون فيها الاستلام مؤقتا وتستمر فترة معينة.

- مرحلة يصبح فيها الاستلام نهائيا.

ولا شك أن الغرض من الاستلام المؤقت هو تمكين المشتري من معاينة البناء معاينة دقيقة، من خلال التأكد من مطابقة العقار لما هو متفق عليه في العقد، أو من خلال ما يسميه البعض<sup>(1)</sup> القبول بتحفظ، وهو حالة وسط بين الرفض والقبول إذ قد توجد عيوب لا يمكن اكتشافها إلا من خلال استعمال العقار، وبالتالي لا يكون الاستلام المؤقت بمثابة قبولا من المشتري، وإنما الاستلام النهائي هو تاريخا لبدء الأجل الذي يبدأ منه ضمان العيب الظاهر.

---

(1) د. سمير عبد السميع الأودن، المرجع السابق، ص 78.

## الفرع الثاني

### الضمان العشري

يتميز عقد البيع على الخريطة باشماله على ضمانة هامة للمشتري وهي الضمان العشري، تلك الضمانة عكست خصوصية هذا العقد عن عقد البيع العادي، الذي يخلو من مثلها.

وتعلق الضمان العشري بعقد البيع على الخريطة مرده خطورة العيوب التي قد تصيب البناء وما تؤدي إليه من انهيار لمبان تصيب المالك والغير بأضرار جسيمة، وقد لا تظهر هذه العيوب إلا بعد مرور فترة من الزمن، ويعد الضمان العشري أفضل ضمان لهذه العيوب.

ومن أهم مبررات التزام بائع العقار على الخريطة بهذا الضمان كونه ليس بائعا عاديا لعقار ينحصر دوره في نقل ملكية المبيع وتسليمه للمشتري، بل إنه بحكم تعامله في ميدان التطوير العقاري واكتسابه صفة المطور العقاري فهو يتولى القيام بأخذ المبادرة والعناية الرئيسية في عملية البناء والاشراف عليها، وأي تقصير أو إهمال في القيام بهذه المهام من شأنه أن يؤدي إلى تشييد معيب للعقار مما يمس بمتانته وسلامته، فيكون ذلك سببا يستوجب قيام الضمان العشري.

ويعد الضمان العشري في بيع العقار على الخريطة بمثابة التزام يقع على البائع بقوة القانون ، حيث يكون مسئولا عنه تجاه المشتري مسئولية قانونية نظم القانون أحكامها دون الحاجة إلى النص عليها في العقد، ولا يحتاج المشتري للتمسك بأحكامها أن يثبت خطأ البائع، كما لا يستطيع البائع التحلل من التزامه بهذا الضمان، حيث تقوم مسئوليته حال الإخلال به على أساس الخطأ المفترض.

ويعد الضمان العشري التزاما بتحقيق نتيجة مفادها أن العقار المشيد صالحا للاستعمال دون أن يعتريه أي عيب يهدد سلامته أو متانته لمدة عشر سنوات على الأقل من تاريخ تسلمه. وعدم تحقق تلك النتيجة يعني أن البائع قد ارتكب ثمة خطأ ولم يتخذ الاحتياطات الضرورية لمنع تهدم أو تصدع البناء.

و من ثم لا يكون في مقدور البائع للعقار على الخريطة أن يتخلص من مسؤوليته إلا بإثبات السبب الأجنبي الذي تسبب في تدهم البناء أو تصدعه، كالقوة القاهرة أو خطأ الغير. بيد أن الغير في مفهوم الضمان العشري لا يشمل المقاوليين والمهندسين، بحيث لا يمكن للبائع نفي مسؤوليته استنادا إلى خطأهم، وإن أمكن له أن يرجع عليهم بالتعويض<sup>(1)</sup>.

ويرجع هذا التشدد لعدة اعتبارات، أهمها كون كل من المقاول وبائع العقار على الخريطة من أهل الإختصاص والخبرة بفن البناء والتشييد مقارنة بالمشتريين الذين يفترض ضعف خبراتهم بهذا الفن ومن ثم عجزهم عن إثبات الخطأ، ومن ثم تقع المسؤولية في الضمان العشري على كل من المطور العقاري والمهندس المعماري والمقاول وكل العمال المشاركين في البناء. كما يعد الضمان العشري التزاما تضامنيا حيث يسأل البائع أو المطور العقاري مع كل من المهندسين المعماريين والعمال والمقاولين، ويستطيع المشتري الرجوع على البائع وحده أو بالتضامن مع باق المسؤولين مستفيدا في ذلك من قرينة الخطأ المفترض قبلهم جميعا. ولا يملك البائع إلا الرجوع عليهم بعد ذلك كل بقدر خطئه، ولكن دون أن يستفيد من افتراض الخطأ قبلهم، وإنما عليه إثبات خطأ من يريد الرجوع عليه، فالخطأ كما قلنا سابقا ليس مفترضا فيما بينهم.

وقياسا على استعادة رب العمل باعتباره المستفيد التقليدي من هذا الضمان في عقدالمقاوله، فإن البائع للعقار على الخريطة هو الآخر يستفيد من الرجوع على المسؤولين التقليديين بأحكام الضمان العشري.

ويرى البعض أن المشتري في عقد البيع على الخريطة إنما يستفيد من الضمان العشري نظرا لكونه خلفا خاصا للبائع ، على أساس أن البائع من أجل تنفيذ التزامه بالتشييد يقوم بالتعاقد مع مقاولين

---

(1) Daniel Sizaire, op.cit, p.5.

ومهندسين بموجب عقد معاولة ، ولالتالي تخضع العلاقة فيما بينهم لأحكام المعاولة، والتي منها الضمان العشري. حيث يكون البائع بمثابة رب العمل ويحق له الرجوع عليهم بالضمان العشري، ومن ثم يخلفه المشتري في هذا الضمان.

هذا الأمر لاقى إجماع الفقه الفرنسي والمصري باعتبار الضمان العشري من توابع العقار ، وأن الخلف الخاص هو كل من يخلف السلف في عقار معين بالذات أو في حق عيني عليه، أو في حق شخصي، وبالتالي يعد المشتري وفقا لهذا المفهوم خلفا خاصا للبائع<sup>(1)</sup>. ونصت المادة ( 1-1646) من القانون المدني الفرنسي على استعادة الملاك المتتاليين للعقار من الضمانات التي يتمتع بها بائع العقار قبل الإنجاز، وبالتالي سوف يستفيد من الضمان العشري كل من ألت إليه ملكية العقار باي من طرق كسب الملكية، بينما سوف يستبعد من الضمان كل من ليس له حق ملكية كالمستأجر والحائز وأصحاب حق الانتفاع.

وحصرت المادة(291-9) قانون البناء والسكن الفرنسي المسؤولية حال تعدد الملاك وتتابعهم على البائع الأصلي للعقار قبل الإنجاز، حيث فسر الفقه حكمة الحصر بأنه لا يمكن لأي مالك من هؤلاء مقاضاة بائعه الخاص وفقا للقواعد العامة لما في ذلك من أثر سلبي غير عادل وهو تحمل البائع الوسيط لضمان أشد من ضمان البائع الأصلي للعقار على الخريطة، خاصة فيما يتعلق بمدة الضمان<sup>(2)</sup>، كما أن رفع دعوى الضمان في مواجهة البائع الأصلي للعقار على الخريطة هو أمرا تقضيه طبيعة هذا الضمان

---

(1) د. ويس فتحي، المسؤولية المدنية والضمانات الخاصة في بيع العقار بنا على الإنجاز، رسالة ماجستير في القانون، 1998، ص 119، 118.

(2) François magnin, op.cit, p 17.

بالنظر لكون البائع الأصلي هو المسئول عن البناء والتشييد، في حين أن البائع الوسيط لم يقم بأمر البناء أو التشييد بل تسلم العقار منشأً<sup>(1)</sup>.

ورغم أن الإخلال بأحكام هذا العقد يمثل أحد التطبيقات الخاصة للنظرية العامة للمسؤولية العقدية، إلا أن المشرع أخضعه لتنظيم خاص، ليتلاءم وخصوصية المشكلات العملية التي تطرحها مقاولات البناء، وليقيم به نوعاً من التوازن العادل والمعقول بين طرفي هذا العقد، وليكفل به قدر من السلامة لروح وممتلكات صاحب البناء، وإن كان تنظيمه التشريعي الخاص لا يغير من طبيعته التي تظل على حد تعبير بعض الشراح -مؤسسة في الأصل- على عقد أسئى تنفيذه<sup>(2)</sup>.

ويتحدد مجال الضمان العشري بطبيعة الأعمال التي يشوبها عيب سواء في التصميم أو الإنجاز، وبطبيعة العيوب التي تظهر في العقار. وبمعنى آخر فإنه يشترط لإعمال الضمان العشري أن يتعلق الأمر بعملية تشييد، وأن تكون الأعمال المشيدة من قبل المباني أو المنشآت الثابتة وأن تتهدم هذه الأعمال سواء كان ذلك كلياً أو جزئياً أو يشوبها عيب على درجة من الخطورة.

وتنص المادة 651 من القانون المدني المصري على أنه " 1- يضمن المهندس المعماري والمقاول متضامنين ما يحدث خلال عشر سنوات من تهديم كلي أو جزئي فيما شيدوه من مبان أو أقاموه من منشآت ثابتة أخرى وذلك ولو كان التهديم ناشئاً عن عيب في الأرض ذاتها، أو كان رب العمل قد أجاز إقامة المنشآت المعيبة، ما لم يكن المتعاقدان في هذه الحالة قد أرادا أن تبقى هذه المنشآت مدة أقل من

---

(1) Daniel Sizaire, op.cit, p11.

(2) François magnin, op.cit, p 18.

عشر سنوات. 2- ويشمل الضمان المنصوص عليه في الفقرة السابقة ما يوجد في المباني والمنشآت من عيوب يترتب عليها تهديد متانة البناء وسلامته".

وبتحليل النص السابق يتضح أن الضمان العشري وفقاً للنص يخصص عقد المقاولة، غير أنه ليس هناك ما يمنع من انطباق مضمون النص على مجال التطوير العقاري عامة والعقارات على الخرائط خاصة، بحيث يشمل الضمان حالة تدهم العقار سواء أكان تهديماً كلياً بإنهيار العقار بشكل كامل أو جزئياً بسقوط أحد أجزائه، باعتبار التهدم من أخطر الأضرار التي تستوجب إعمال الضمان العشري، لما ينطوي عليه من مساس بحياة الأشخاص وأرواحهم.

كما يشمل الضمان كافة العيوب الخفية التي من شأنها تهديد سلامة العقار، ولا شك أن الأحكام الخاصة بمسؤولية مقاولي البناء والمهندسين المعماريين تظل أشد من الأحكام العامة للمسؤولية عن العيوب الخفية، ذلك أن المشرع لم يلزم مقاولي المباني - ويأخذ حكمهم أيضاً المطور العقاري أو البائع للعقار على الخريطة - بمجرد ضمان العيوب التي تكون في عملهم وقت انعقاد العقد، بل جعلهم ضامنين لما ينشأ من هذه العيوب بعد ذلك خلال المدة المحددة قانوناً، فوجه التشديد في مسؤولية مقاولي البناء لا يقتصر فقط على إطالة مدة تقادم دعوى الضمان العشري عن مدة تقادم دعوى العيوب الخفية التي ينقضي الحق في رفعها بمرور سنة على تسلم العقار المبيع، وإنما يظهر أيضاً في كون هؤلاء الأشخاص مسئولين وضامنين لعيوب المباني ولو كانت حديثة، أي حتى لو طرأ العيب بعد تسلم العقار طالما ظهر العيب في خلال المدة المحددة في القانون، في حين أن القواعد العامة في مسؤولية غير مقاولي البناء لا تلزمهم إلا بضمان العيوب القديمة التي كانت موجودة بالعقار وقت معاينته<sup>(1)</sup>.

وفيما يتعلق بأعمال البياض والدهان والزخرفة فقد استقر الفقه على عدم خضوعها لأحكام الضمان

---

(1) د. محمد نبيب شنب، مرجع سابق، ص 120.

العشري، بل يكفي في شأنها تطبيق أحكام القواعد العامة في المشئولية العقدية، لأنه ليس من شأنها تهديد سلامة البناء أو متانته نظرا لكونها لا تدخل في تكوين أو هيكل البناء، بل مجرد أعمال ثانوية ليس لها تأثير جوهري على سلامة البناء.

#### مدة الضمان العشري:

يضمن المطور العقاري أو البائع للعقار على الخريطة ما يحدث في العقار خلال عشر سنوات من تهدم سواء كلي أو جزئي، حيث تبدأ تلك المدة من تاريخ التسلم النهائي للعقار، وتعد مدة الضمان بمثابة مدة لاختبار سلامة العقار وحسن تنفيذ الأشغال وليست مدة تقادم، مما يترتب عليه عدم خضوع تلك المدة لأحكام الوقف أو الإنقطاع، وبالتالي إن لم يحدث أي تهدم ولم تظهر أي عيوب خلالها برئت ذمة المطور العقاري أو البائع للعقار.

وإذا ظهر العيب خلال مدة العشر سنوات تعين على المطور العقاري ضمانه، شريطة أن يرفع المشتري دعوى الضمان عقب ظهور العيب أو حدوث التهدم.

ويجب على المشتري رفع الدعوى خلال مدة ثلاث سنوات من تاريخ حدوث التهدم أو ظهور العيب وإلا سقط حقه في رفع الدعوى بالتقادم، لأنه إذا كانت مدة الضمان ذاتها ليست مدة تقادم وإنما مدة سقوط، فإن رفع الدعوى يخضع لمدة التقادم القصير، حيث ينقضي الحق في رفع دعوى الضمان حال مرور أكثر من ثلاث سنوات على التهدم أو ظهور العيب دون المطالبة بالضمان.

وجدير بالذكر أن المشرع الفرنسي لم يأخذ بمدة التقادم القصير لدعوى الضمان، وإنما ساوي بين مدة الضمان ومدة تقادم الدعوى عنها، حيث جعلها المشرع عشر سنوات وبالتالي على فرض تهدم العقار أو ظهور تعيبه فلا يسقط حق المشتري في التمسك بالضمان إلا بعد إنقضاء عشر سنوات على التهدم وظهور التعيب.

## جزاء الضمان العشري:

### 1- التنفيذ العيني:

يعد التنفيذ العيني للالتزام أول ما يطالب به الدائن مدينه مالم يكن مستحيلا، فإن كان ممكنا وجب على القاضي أن يقضي به. والتنفيذ العيني يعني قيام المدين بما هو ضروري من أجل الوفاء بما أخل به خلال الأجل الذي عينه له الدئن، فإذا أخل المدين بالتزامه بالضمان العشري وجب عليه إعادة تشييد ما تهدم من العقار، بحيث إذا كان التهدم كليا وجب عليه إعادة بناء العقار بأكمله<sup>(1)</sup>، أم إذا كان الضرر سببه وجود عيب في العقار يهدد سلامته فعلى البائع اصلاحه والعمل على جعل العقار سليما مرة أخرى.

### 2- التعويض:

تقضي القواعد العامة بأنه إذا استحال على المدين تنفيذ التزامه عينا حكم عليه بالتعويض. وبالتالي إذ استحال على البائع أو المطور العقاري في عقد البيع على الخريطة أن ينفذ التزامه بالضمان، وأن يعيد بناء العقار حال تهدمه كليا، كان للمشتري أن يطالبه بالتعويض عن عدم الفاء بالتزامه.

### 3- فسخ العقد:

يعد الفسخ أثقل جزاء يمكن أن يتعرض له عقد البيع على الخريطة حال اخلال البائع أو المطور العقاري بالضمان العشري، فإذا انقضى الأجل المحدد للقيام بالتنفيذ العيني دون أن يقوم به البائع الملزم بالضمان مع مقدرته القيام به، كان من حق المشتري أن يطلب فسخ العقد. كما ويجوز طلب فسخ العقد في الحال دون حاجة إلى تعيين أجل إذا أصبح التنفيذ العيني للالتزام بالضمان مستحيلا.

---

(1) د. محمد حسن منصور، المسئولية المعمارية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 1999، ص145.

## المطلب الثاني

### الالتزام بضمان حسن الإنجاز

يعد القانون الفرنسي هو الأصل في ظهور هذا النوع من الضمان، ونعرض فيما يلي لهذا الالتزام من خلال بيان تعريفه، ونظامه القانوني، ونطاقه الشخصي والموضوعي.

### الفرع الأول

#### ماهية الالتزام بضمان حسن الإنجاز

#### تعريف الالتزام بحسن الانجاز:

يعرف الالتزام بضمان حسن الإنجاز، بأنه ذلك الالتزام القانوني الذي يقع على عاتق المطور العقاري، والذي يلتزم بموجبه بإصلاح كل خلل في العقار، بشرط الإشارة لمحضر التسليم، ويكون هذا الضمان لمدة سنة من تاريخ التسليم.

ويعرفه بعض الفقه، بأنه الضمان الذي يهدف إلى الحصول على الإنجاز الكامل للعمل مطابقا للالتزام بالتشييد المطابق من طرف المقاولين عند إمضاء العقد<sup>(1)</sup>.

ويذهب البعض إلى أنه الضمان الموضوعي الذي يسمح لرب العمل بالحصول في مدة سنة بعد التسلم على عمل مطابق أفضل مما كان يجب أن يكون عليه الحال في تاريخ التسليم، فهو يعد ضمان هدفه

---

(1) **Christophe Ponce**, Droit de l'assurance Construction, 3e édition, Gualino éditeur,

Lextenso éditeur, Paris, France, 2013., p49.

الاستجابة للتحفظات التي يبديها المشتري عند التسلم وتدارك النقائص الظاهرة في السنة الأولى<sup>(1)</sup>.

**ثانياً: الطبيعة القانونية للالتزام بضمان حسن الإنجاز:**

يعد الالتزام السنوي بضمان حسن الإنجاز التزام قانوني ناتج عن علاقة تعاقدية، مضمونه إصلاح الخلل الذي كشفته المعاينة طبقاً للشروط المنصوص عليها بهدف إعادة وضع العقار مطابقاً للحالة التي كان يجب أن يكون عليها عند التسلم.

كما تعتبر أحكام هذا الضمان وفقاً للقانون الفرنسي من النظام العام، بحيث لا يجوز الاتفاق على تعديل أحكامه أو التخفيف منها<sup>(2)</sup>.

**ثالثاً: الغرض من ضمان حسن الإنجاز:**

يهدف ضمان حسن الإنجاز إلى الإصلاح الفوري والسريع والعيني لأي خلل يظهر عند معاينة المشتري للعقار محل العقد عند التسلم أو خلال السنة التالية عليه.

كما يهدف إلى تبسيط إجراءات الرجوع على المسؤول في حالة وقوع الضرر لرب العمل حيث حصر المسؤولية على المقاول المسؤول عن عملية التشييد والبناء.

---

(1) Malinvaud Philippe – gastaz Philippe – Patrice Jourdain – Olivier Tournafon:., Droit de

la promotion immobilière, Dalloz, 8e édition, Paris, France, 2009, p99.

(2) Christophe Ponce, op cit, p49.

## الفرع الثاني

### نطاق ضمان حسن الإنجاز ونظامه القانوني

#### أولاً: النطاق الشخصي للضمان:

أسس المشرع الفرنسي مسؤولية المطور العقاري عن الإخلال بحسن التنفيذ على أساس نصي المادة 1-1642 والمادة 1-1648 من القانون المدني الفرنسي المتعلقة بتنظيم بيع العقار في طور الإنجاز، وعلى أساس المادة 1792 المتعلقة بالمسئولية العشرية الخاصة بالمقاول، وهنا ثمة فارق ؛ فبينما الضمان السنوي في عقد البيع على الخريطة يكون ملزم للمطور العقاري الذي قام بعملية البناء، فإن المسئولية وفقاً لعقد المقاوله تقتصر على المقاول وحده دون غيره<sup>(1)</sup>، مع الأخذ في الاعتبار أن المقاول الفرعي يمكن أن تتعدد مسئوليته عن الضمان في مواجهة رب العمل، حال ثبوت مسئوليته عن الأضرار التي لحقت بالعقار<sup>(2)</sup>، على العكس من الضمان العشري كما ذكرنا سابقاً. بينما إذا كان موضوع الضمان هو حسن سير عناصر التجهيز، فتخضع لأحكام النطاق الشخصي للضمان العشري.

ويستفيد المشتري للعقار على الخريطة من ضمان حسن الإنجاز، بينما يكون المدين بهذا الالتزام هو المطور العقاري البائع للعقار. وبالتالي إذا اكتشف المشتري عيباً أو ثمة خلل في العقار عند تسلمه أو خلال عام من ذلك الوقت ولم يكن هذا العيب يدخل في نطاق الضمان العشري فيمكن له الرجوع بضمان حسن الإنجاز على البائع للعقار<sup>(3)</sup> دون غيره من المقاوليين الفرعيين، لصعوبة تحديد المسئول من بينهم

---

(1) Malinvaud Philippe et autres, op cit, p99.

(2) Malinvaud Philippe et autres, op cit, p1130.

(3) د. محمد شكري سرور، مرجع سابق، ص189.

حال تعددهم.

### ثانياً: النطاق الموضوعي لضمان حسن الإنجاز:

لم يحدد المشرع الفرنسي بدقة تلك العيوب التي تخضع لضمان، غير أنه أطلق عليها مصطلح Désordre الذي يعني عدم التنسيق أو عدم التنظيم والترتيب، وهو ما يعني أنه ينظر للضرر بمظهره بصرف النظر عن سببه، ومن ثم يكفي للتمسك بالضمان السنوي ظهور الضرر المتمثل في الخلل أياً كان سببه، أي يكون سبب الضمان المباشر هنا هو عدم المطابقة وليس المسؤولية<sup>(1)</sup>.

ويستطيع المطور العقاري التخلص من الضمان متى نجح في إثبات أن العيب أو الخلل الذي ظهر في العقار كان نتيجة سوء استخدام المشتري للعقار<sup>(2)</sup>.

### الفرع الثالث

#### النظام القانوني لضمان حسن التنفيذ

#### 1- مدة الضمان:

تكون مدة الضمان هي سنة من تاريخ تسليم العقار للمشتري، كما تكون مدة الضمان هي نفسها مدة تقادم الدعوى الناشئة عنه على خلاف الضمان العشري الذي تكون مدة تقادمه ثلاث سنوات، كما أنه وبعد التمسك بالضمان فتكون مدة إصلاح الخلل وفقاً لإتفاق المتعاقدين.

---

(1) Malinvaud Philippe et autres, op cit, p1130.

(2) Malinvaud Philippe et autres, op cit, p349.

## 2- وجوب تضمين العيوب الظاهرة في محضر الاستلام:

ألزم المشرع الفرنسي ضرورة تضمين محضر الاستلام للعيوب والخلل الظاهر عند الاستلام، واعتبر أن عدم اشتمال محضر التسليم للعيوب الظاهرة وقت الاستلام بمثابة التنازل الضمني عنها، وبالتالي لا يكون المطور العقاري مسئولاً عنها<sup>(1)</sup>.

أما بالنسبة للعيوب وأوجه الخلل التي تظهر في العقار بعد استلامه وخلال سنة من استلامه فبديهيًا ألا يكون قد شملها محضر الاستلام، ومن ثم يجب إخطار المطور العقاري بها بموجب رسالة أو إعلان مصحوب بعلم الوصول، حيث تعد الكتابة والعلم الصريح المثبت بالعيوب وأوجه الخلل شرطًا أساسيًا للضمان السنوي.

وفيما يخص قابلية مدة الضمان السنوي للإقطاع، فقد نصت المادة 2240، 2241 من القانون المدني الفرنسي الجديد على أنه حال ظهور أي عيب وتم إبلاغ المطور العقاري به بخطاب مسجل، إنقطع أجل التقادم لمدة السنة من تاريخ الإبلاغ، فإذا ماتقاعس المطور العقاري عن إصلاح الخلل فيحق للمشتري رفع دعوى قضائية لإعمال الضمان لو مرت أكثر من سنة على اكتشاف العيب أو الخلل بسبب إنقطاع المدة ومن ثم احتساب مدة جديدة عقب الإبلاغ عن العيب<sup>(2)</sup>.

ومن ناحية أخرى فإن إنقضاء مدة الضمان لا تحول دون حق المشتري في الرجوع على المطور العقاري بالتعويض وفقا للقواعد العامة.

---

(1) راجع نصي المادة 2240 ، 2241 من القانون المدني الفرنسي.

(2) راجع نص المادة 2240، 2241 من القانون المدني الفرنسي الجديد

## المطلب الثالث

### الالتزام بضمان التعرض والاستحقاق

يترتب على عقد البيع وفقاً للقواعد العامة التزام بضمان التعرض و الاستحقاق؛ فعقد البيع على الخريطة كغيره من العقود الناقلة للملكية التي يلتزم بمقتضاها البائع بضمان المبيع للمشتري، وبتمكينه من حيازته حيازة هادئة ومستمرة، وذلك بأن يتمتع عن أي عمل مادي أو قانوني يعيق هذه الحيازة سواء كان هذا التعرض شخصي أو صادر من الغير، إضافة إلى ضمان بقاء ملكية المشتري للمبيع في حالة استحقاق الغير كلياً أو جزئياً للعقار المبيع.

### الفرع الأول

#### ضمان عدم التعرضالشخصي

يلتزم المطور العقاري بصفته بائعاً بضمان تعرضه الشخصي سواء كان مادياً أو قانونياً عملاً بقاعدة "من وجب عليه الضمان امتنع عليه التعرض" ، وتتص المادة 439 من القانون المدني المصري على أنه : "يضمن البائع عدم التعرض للمشتري في الانتفاع بالمبيع كله أو بعضه سواء كان التعرض من فعله أو من فعل أجنبي يكون له وقت البيع حقاً على المبيع يحتج به على المشتري. ويكون البائع ملزماً بالضمان ولو كان الأجنبي قد ثبت حقه بعد البيع إذا كان هذا الحق قد آل إليه من البائع نفسه".

يتضح من هذا النص أن البائع يلتزم بمقتضى عقد البيع - ودون حاجة إلى نص صريح في العقد - بالامتناع عن القيام بأي عمل من شأنه أن يؤدي إلى حرمان المشتري من الانتفاع بالمبيع حرماناً كلياً أو جزئياً، سواء كان ذلك بطريق مباشر أو غير مباشر، وسواء أكان تعرضاً مادياً أو قانونياً.

حيث يتحقق التعرض المادي إذا قام البائع بأي فعل مادي من شأنه أن يعكر حيازة المشتري، دون أن يستند في القيام به إلى أي حق يدعيه على المبيع سواء كان مباشر مثل اغتصاب العين المبيعة من

المشتري، أو غير مباشر في حالة ما إذا تسبب في أن تصدر جهة الإدارة قرار يحد من الانتفاع بالعقار المبيع.

كما يعد من قبيل التعرض المادي قيام البائع ببيع العين العقار مرة ثانية إلى مشتر ثان، فعلى الرغم من أن البيع في حد ذاته عملاً قانونيًا، إلا أنه لما كان المشتري ليس طرفًا في البيع الثاني فإنه يعتبر عملاً ماديًا في مواجهته من شأنه أن يعكس من صفو حيازته للمبيع.

أما التعرض قانونيا فهو كل ادعاء بحق يترتب عليه - لو أوجب المدعي لطلبه - حرمان المشتري من كل أو بعض منافع الشيء المبيع، يستوي أن يكون الحق المدعى به سابقًا على البيع أو لاحقًا له. مثال ذلك: أن يكون البائع قد سلم المبيع للمشتري ثم يرفع عليه بعد ذلك دعوى استحقاق يطالب فيه استرداد المبيع على أساس أنه لازال مالكًا له لأن البيع لم يسجل بعد. أو أن يكون البائع قد باع ملك غيره، ثم آل إليه المبيع بعد البيع بالميراث أو الوصية، فيقوم حينئذ بالتعرض للمشتري على أساس الحق الجديد الذي آل إليه.

وبالرجوع إلى عقد البيع على الخريطة فإنه يشترط عند تحرير العقد إرفاق عقد ملكية الأرض محل الإنجاز، فضلا على أن الموثق المكلف بتسجيل العقد يتأكد من عقد الملكية ومن حصول البائع على كافة التراخيص اللازمة للبناء، ومن كافة البيانات الواردة فيها، ومن تاريخ تسجيلها وشهرها، لأن عدم ملكيته للأرض محل الإنجاز تثير إشكالية نقلها إلى المشتري بعد تمام الإنجاز، حيث قد ندخل في أحكام البناء على ملك الغير، إضافة إلى مشكلة نقل ملكية البناء المنجز على أرض ملك الغير، ولهذا نستبعد حدوث مثل هذا التعرض القانوني في مجال البيع على الخريطة.

**وفيما يتعلق بجزاء الإخلال بالتزام البائع بضمان تعرضه الشخصي:**

إذا أخل المطور العقاري بالتزامه بعدم التعرض - بأن قام بعمل من شأنه المساس بانتفاع المشتري

انتفاعاً هادئاً وكاملاً بالعين المبيعة- وجبت التفرقة من حيث الجزاء المترتب على هذا الإخلال بين التعرض المادي والتعرض القانوني.

فإذا كان التعرض ماديًا، كما إذا ضع يده على العقار المبيع بغير حق، أو شرع في التغيير في معالمه، كان للمشتري أن يلجأ إلى القواعد العامة في الإخلال بالالتزام العقدي، فيجوز له أن يطلب التنفيذ العيني إذا كان ممكنًا، وذلك بوقف هذا التعرض وإزالته، ويكون للمشتري فضلاً عن ذلك أن يطالب بتعويض ما لحقه من أضرار جراء هذا التعرض. كما يجوز له طلب فسخ البيع لعدم تنفيذ البائع لالتزامه.

أما إذا كان التعرض قانونيًا فغالبًا ما يأخذ صورة دعوى يقيمها البائع على المشتري يطالبه فيها بحقه الذي يدعيه على المبيع. وفي هذه الحالة يمكن للمشتري أن يصد هذه الدعوى عن طريق الدفع بالضمان، أي عن طريق الدفع بأن من وجب عليه الضمان امتنع عليه التعرض. ومتى حكم بقبول هذا الدفع وبرفض دعوى البائع كان هذا بمثابة تنفيذًا عينيًا لالتزام البائع بعدم التعرض الشخصي<sup>(1)</sup>.

وفي جميع الحالات يكون للمشتري الحق في طلب فسخ العقد لعدم التنفيذ، ويقدر القاضي مدى ملائمة هذا الجزاء في كل حالة علي حدة، كما يجوز للمشتري أن يكتفي بطلب التعويض.

## الفرع الثاني

### ضمان التعرض الصادر من الغير

لا يقتصر الأمر على ضمان البائع لتعرضه الشخصي، بل يشمل الالتزام بضمان التعرض الصادر من الغير، شريطة أن يكون تعرض الغير للمشتري مبنياً على سبب قانوني ومستنداً إلى حق له على العين المبيعة يحتج به على المشتري. أما التعرض المادي الصادر من الغير فإن البائع لا يضمنه، ويكون

---

(1) د. محمد ناجي ياقوت، عقد البيع، الطبعة الثانية، 2000، ص 157.

بوسع المشتري أن يدفعه مستعيناً في ذلك بكافة الوسائل والإجراءات القانونية<sup>(1)</sup>.

ويشترط حتى يتحقق ضمان البائع أن يكون التعرض القانوني الصادر من الغير مستنداً إلى حق سابق في وجوده على عقد البيع المبرم بين المطور العقاري والمشتري للعقار على الخريطة، أو وجد بعد البيع لكن بفعل البائع نفسه، وألا يكون المشتري على علم بوجوده وقت البيع، وأن يكون هذا التعرض حالاً.

### الشرط الأول: أن يكون التعرض قانونياً:

على خلاف الحال فيما يتعلق بضمان البائع لتعرضه الشخصي، حيث يسأل البائع عن التعرض المادي والتعرض القانوني، فإن الأمر يختلف بالنسبة للتعرض الصادر من الغير، إذ لا يسأل البائع إلا عن التعرض القانوني فقط.

والتعرض القانوني الذي يضمنه البائع للمشتري، عبارة عن الأعمال التي تؤدي إلى حرمان المشتري من ملكية المبيع أو الانتقال منها، مستندة في ذلك إلى سبب قانوني. أما فيما يتعلق بالتعرض المادي للغير، فلا يلتزم البائع بضمانه، وإنما يستطيع المشتري بنفسه دفعه بالطرق القانونية. ومن ثم، إذا تم غصب المبيع أو سرقة، فإن البائع غير ملزم بالضمان ويستطيع البائع أن يدفع هذا التعرض بنفسه عن طريق إقامة دعوى سرقة أو اغتصاب للمبيع.

---

(1) قضت محكمة النقض المصرية "إن مجرد التعرض المادي الحاصل من الغير للمشتري في العين المبيعة لا يدخل بحال في ضمان البائع حتى ولو كان منصوصاً عليه في العقد، لأن ما يضمنه البائع بصفته هذه هو التعرض أو الاستحقاق المستند إلى سبب أو نزاع قانوني" نقض مدني مصري، 1937/11/18، مجموعة عمر، ج2، ص149 رقم 72؛ كما قضت أيضاً بأنه "متى كان الحكم قد انتهى إلى أن المتعرض للمشتري - وهو من الغير - لم يكن على حق في تعرضه، وأن البائع قد باع ما يملك، فإن مؤدى ذلك أن ينفك عن البائع التزامه بضمان التعرض القانوني". نقض مدني مصري، 1963/5/2، المجموعة س14، ص631.

## الشرط الثاني: أن يكون التعرض الصادر من الغير حالاً:

أي يجب أن يكون تعرض الغير للمشتري قد وقع بالفعل بأن يشرع الغير مباشرة في القيام بأعمال تشكل اعتداء على حق المشتري. ويكفي في هذا الصدد أن يدعي الغير ادعاء قانونياً في أية صورة من الصور، سواء تحققت ذلك في صورة دعوى أم في صورة دفع.

وغالبا ما يكون التعرض في صورة دعوى يرفعها الغير على المشتري يطالب فيها بالحق الذي يدعيه على الشيء المبيع. فقد يدعي الغير أنه مالك للعقار المبيع، فتكون الدعوى التي رفعها هي دعوى استحقاق كلي. وقد يدعي الغير أنه صاحب حق عيني على المبيع كحق انتفاع أو حق ارتفاق أو حق رهن، أو أنه صاحب حق شخصي يتعلق بالشيء المبيع كحق إيجار مثلاً أو يدعي الغير أنه مالك لجزء من المبيع فتكون الدعوى هي دعوى استحقاق جزئي.

وكذلك من المتصور وقوع التعرض من الغير دون أن يكون هناك دعوى مرفوعة أمام القضاء، متى كان الادعاء القانوني الذي يدعيه الغير من الوضوح الذي لا يحتمل معه الجدل.

ومن الحالات التي يقع فيها التعرض بالفعل دون مطالبة قضائية من الغير نجد الحالة التي يقرر فيها البائع للمشتري عدم وجود عبء أو حق ارتفاق على المبيع ثم يظهر بعد البيع أن العقار المبيع مثقلاً برهن أو محملاً بحق ارتفاق.

الشرط الثالث: أن يكون حق المتعرض ثابتاً له وقت البيع أو آل إليه بعد البيع ولكن بفعل البائع نفسه:

تقضي المادة 439/ من القانون المدني المصري بأنه "يضمن البائع عدم التعرض للمشتري في الانتفاع بالمبيع كله سواء كان التعرض من فعله أو من فعل أجنبي يكون له وقت البيع حق على المبيع يحتج به على المشتري. ويكون البائع ملزماً بالضمان ولو كان الأجنبي قد ثبت حقه بعد البيع إذا كان هذا

الحق قد آل إليه من البائع نفسه".

يتضح من هذا النص أن البائع لا يضمن تعرض الغير للمشتري إلا إذا كان سبب الضمان منسوباً إلى البائع، وأن يكون الحق الذي يدعيه الغير مستنداً إلى سبب سابق للعقد.

أما إذا كان حق المتعرض قد ثبت له بعد البيع، ففي هذه الحالة لا يلتزم البائع بالضمان، بل يكون على المشتري أن يدفع مثل هذا التعرض بنفسه. ومن أمثلة ذلك أن يملك الغير المبيع بعد البيع بالتقادم المكسب، أو أن تنزع الإدارة ملكية المشتري للعين للمنفعة العامة.

ومع ذلك يكون البائع مسؤولاً عن تعرض الغير ولو كان الحق الذي يستند إليه المتعرض قد ثبت له بعد البيع متى كان قد استمد هذا الحق من البائع نفسه. ومثال ذلك أن يكون البائع بعد أن باع المبيع للمشتري عاد فباعه مرة أخرى إلى مشتر ثان سبق إلى تسجيل عقده وفضل بناء على هذه الأسبقية على المشتري الأول. وهنا يكون البائع هو الذي تسبب في تعرض الغير ويلتزم بالضمان.

**وفيما يتعلق بأحكام أحكام التزام البائع بضمان تعرض الغير في عقد البيع على الخريطة:**

يعد الالتزام بضمان التعرض الصادر من الغير التزام بعمل مضمونه أن يقوم البائع بكل ما يلزم لدفع هذا التعرض عن المشتري. وهو التزام بنتيجة، فالبائع لا يبرأ من التزامه إلا إذا نجح فعلاً في تحقيق النتيجة المطلوبة، فلا يمكنه أن يتخلص من المسؤولية بإثبات أنه بذل في سبيل ذلك عناية الرجل المعتاد.

بناءً على ذلك، متى تعرض الغير للمشتري وجب على البائع أن ينفذ التزامه بالضمان تنفيذاً عينياً وذلك بأن يدفع عن المشتري ذلك التعرض. فإن فشل البائع في تحقيق ذلك، واستحق المبيع كله أو بعضه للغير كان للمشتري أن يرجع عليه بالتعويض عما لحق به من أضرار من جراء ذلك الاستحقاق.

## أ - التنفيذ العيني للالتزام بالضمان "دفع تعرض الغير":

يُقصد بالتنفيذ العيني للالتزام البائع بضمان تعرض الغير أن يتدخل البائع إلى جانب المشتري، أو أن يحل محله في الدعوى التي حصل بها التعرض، وأن يثبت عدم أحقية المتعرض فيما يدعيه، إلى أن يصل إلى حكم برفض دعوى المتعرض.

غير أن تدخل البائع لصد التعرض يفترض أصلاً أن المشتري قد أخطره بوقوع هذا التعرض، فإن لم يخطره المشتري كان لذلك حكماً آخر.

### 1- حالة إخطار المشتري للبائع بوقوع التعرض:

إذا أخطر المشتري البائع بتعرض الغير، وجب على البائع أن يتدخل في دعوى المتعرض ليتولى الرد عليها والدفاع عن حقوق المشتري.

- فإذا تدخل البائع فعلاً في الدعوى المرفوعة على المشتري. وأدى تدخله إلى إبطال دعوى الغير وتأكيد حق المشتري على المبيع، فيكون هذا بمثابة التنفيذ العيني للالتزام بالضمان. فإن فشل في صد إدعاء الغير واستحق المبيع للغير، فيتعين على البائع أن ينفذ التزامه بمقابل.

- أما إذا لم يتدخل البائع في الدعوى رغم إخطار المشتري له. في هذه الحالة يكون أمام المشتري أن يقوم بأحد أمرين:

الأول: أن يستمر في الدعوى وحده إلى أن يصدر الحكم والثاني أن يتخلى عن النزاع، فيقر بحق المدعي أو يتصالح معه.

فإذا استمر في الدعوى وحكم فيها لصالحه كان بها، وإذا استمر في السير فيها فحكم لغير صالحه وجب على البائع الضمان. ولا يستطيع البائع التخلص من المسؤولية إلا إذا أثبت أن الحكم الصادر في الدعوى - التي رفض التدخل فيها رغم سبق إخطاره بها - كان نتيجة لتدليس من المشتري أو لخطأ جسيم

منه<sup>(1)</sup>.

وإذا تخلى المشتري عن النزاع، ولم ينتظر الحكم، فأقر بحق الغير على المبيع، وتصالح مع المدعي على الحق محل النزاع، كان من حق البائع أن يتخلص من التزامه بالضمان إذا أثبت أن هذا الأجنبي لم يكن على حق في دعواه، وأن المشتري قد أضرع المبيع بإهماله<sup>(2)</sup>.

## 2- حالة عدم إخطار البائع بحصول التعرض:

إذا أهمل المشتري ولم يقيم بواجبه في إخطار البائع بتعرض الغير له وبالدعوى المرفوعة وهو فرض نادر الحدوث في مجال بيع العقارات على الخريطة، فإن عدم الإخطار في حد ذاته لا يترتب عليه حرمان المشتري من حقه في الضمان. كل ما في الأمر أن يكون من حق البائع أن يتخلص من التزامه بالضمان إذا أثبت أن تدخله في الدعوى كان سيؤدي حتمًا إلى رفضها نظرًا لما كان لديه من مستندات ودفوع تحقق ذلك.

## - توقي المشتري استحقاق المبيع بأداء شيء من عنده:

تقضي المادة 442 من التقنين المدني بأنه بإمكان المشتري توقي استحقاق المبيع كله أو بعضه بدفع مبلغ من النقود أو أي أداء آخر. فإذا حدث ذلك يكون للبائع أن يتخلص من نتائج الضمان بأن يرد للمشتري المبلغ الذي دفعه أو قيمة ما أداه مع الفوائد القانونية وجميع المصروفات.

---

(1) جدير بالذكر أنه لا يجوز البائع أن يتخلص من المسؤولية عن طريق إثبات أنه كان في إمكانه إبطال إدعاء المدعي المتعرض، بإظهار ما تحت يده من مستندات ودفوع، إذا أن الفرصة كانت متاحة أمامه لذلك، وإن لم يفعل كان مقصرًا، ولا يلومن إلا نفسه، ويتحمل نتيجة عدم تدخله في الوقت المناسب.

(2) انظر في ذلك نص المادة 441/من القانون المدني المصري.

يعني ما سبق أن المشتري قد يتضح له أن المتعرض له الحق فيما يدعيه، وأنه قد يرغب في توقي استحقاق المبيع بدفع مبلغ من النقود أو أي أداء آخر. هنا لا يرجع المشتري على البائع بضمان الاستحقاق لأنه نجح في الاحتفاظ بالمبيع. ولكن يستطيع المشتري أن يرجع على البائع بما دفعه لتوقي استحقاق المبيع.

بيد أنه يلزم لذلك أن يكون البائع قد استفاد من مسلك المشتري هذا. أما إذا أثبت البائع أن المتعرض لم يكن على حق في دعواه، أو ثبت أن المتعرض كان محققاً في دعواه، ولكن ما أداه المشتري للمتعرض كان أزيد مما كان البائع ليلتزم بدفعه لو رجع عليه المشتري بضمان الاستحقاق، في كل هذه الحالات لا يلتزم البائع بأن يرد للمشتري ما أداه توكياً لاستحقاق المبيع.

#### ب- تنفيذ الالتزام بالضمان بطريق التعويض "ضمان الاستحقاق":

يُقصد بضمان الاستحقاق التزام البائع بتعويض المشتري عن الأضرار التي لحقت له من جراء حرمانه من كل أو بعض سلطاته على المبيع.

وتختلف أحكام الالتزام بضمان الاستحقاق بحسب ما إذا كان الاستحقاق كلياً أو جزئياً.

#### أولاً: التعويض في حالة الاستحقاق الكلي:

يكون الاستحقاق كلياً إذا ترتب عليه حرمان المشتري من المبيع كله، لثبوت حق للغير عليه مما يضمنه البائع، كأن يحكم بنزع المبيع كله من يد المشتري، لأن البائع قد باع ما لا يملك، أو لأنه قد باع ملكه مرة ثانية إلى مشتر ثان، سبق في تسجيل حقه على العقار المبيع، فاكتسب المشتري الثاني الملكية قبل المشتري الأول. ففي هذه الحالة يكون من حق المشتري الأول، والمشتري من غير المالك، أن يرجع

على البائع بضمان الاستحقاق الكلي<sup>(1)</sup>.

ويشمل التعويض في حالة الاستحقاق الكلي العناصر الآتية<sup>(2)</sup>:

- 1- قيمة المبيع وقت الاستحقاق، مع الفوائد القانونية من ذلك الوقت.
  - 2- قيمة الثمار التي ألزم المشتري بردها لمن استحق.
  - 3- المصروفات النافعة التي لا يستطيع المشتري أن يلزم بها.
  - 4- جميع مصروفات دعوى الضمان ودعوى الاستحقاق، عدا ما كان المشتري يستطيع أن يتوقاه منها لو أخطر البائع بالدعوى طبقاً للمادة 440 من القانون المدني.
  - 5- ما لحق المشتري من خسارة أو ما فاته من كسب بسبب استحقاق المبيع.
- كل هذا ما لم يكن رجوع المشتري مبنياً على المطالبة بفسخ البيع أو إبطاله".

#### ثانياً: التعويض في حالة الاستحقاق الجزئي:

في حالة الاستحقاق الجزئي، تنص المادة 444 من القانون المدني على أنه:

- 1- إذا استحق بعض المبيع، أو وجد مثقلاً بتكليف، وكانت خسارة المشتري من ذلك قد بلغت قدرًا لو علمه لما أتم العقد، كان له أن يطالب البائع بالمبالغ المبيّنة في المادة السابقة (433/مصري)، على أن يرد له المبيع وما أفاد منه؛

---

(1) د. محمد ناجي ياقوت، المرجع السابق، ص164.

(2) انظر في ذلك نص المادة 443 من القانون المدني المصري.

2- فإذا اختار المشتري استبقاء المبيع، أو كانت الخسارة التي لحقته لم تبلغ القدر المبين في الفقرة السابقة، لم يكن له أن يطالب بالتعويض عما أصابه من ضرر بسبب الاستحقاق".

ويميز النص السابق في الاستحقاق الجزئي بين حالتين:

**الحالة الأولى:** إذا بلغ الاستحقاق حدًا جسيماً بحيث لو علم به المشتري لما أبرم العقد. في هذه الحالة يكون للمشتري أن يختار بين أحد أمرين إما أن يعتبر الاستحقاق الجزئي وكأنه وفاء جزئي وأن يرفضه بناء على ذلك، فيرد ما تبقى من المبيع وما أفاده منه إلى البائع، ويرجع عليه بما يترتب على عدم الوفاء الكلي، أي أن يطالبه بعناصر التعويض المنصوص عليها في حالة الاستحقاق الكلي. وإما أن يقبل هذا الوفاء الجزئي، فلا يرد ما تبقى لديه من المبيع، بل يكتفي بطلب تعويض عن القدر الذي استحق من تحت يده.

**الحالة الثانية:** إذا لم يبلغ الاستحقاق الجزئي حدًا كبيراً من الجسامة ففي هذه الحالة لا يجوز للمشتري أن يرفض ما تبقى تحت يده من المبيع، فعليه أن يحتفظ به، ويكون له الحق في طلب التعويض عما فاتته من منفعة نتيجة الاستحقاق الجزئي.

## المبحث الثالث

### التزامات المشتري

يشتمل التزام المشتري في عقد بيع العقار على الخريطة على التزامات ثلاثة وهي الوفاء بالثمن وتحمل مصروفات البيع وتسلم المبيع<sup>(1)</sup>.

وعليه فإننا سوف نتناول هذه الالتزامات الواقعة على المشتري في مطالب ثلاث على النحو التالي:

المطلب الأول: التزام المشتري بدفع الثمن

المطلب الثاني: التزام المشتري بمصروفات البيع

المطلب الثالث: التزام المشتري بتسلم المبيع.

المطلب الرابع: التزام المشتري بالتعاون.

### المطلب الأول

#### التزام المشتري بدفع الثمن

يلتزم المشتري وفقاً للقواعد العامة بدفع الثمن وما يلحق به من فوائد، في زمان ومكان معين، وعند الإخلال بذلك يتعرض المشتري لجزاء معينة، كما أن الثمن هو ركن من أركان عقد بيع العقار على

---

(1) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط، الجزء السابع، المرجع السابق، ص 673؛ د. نبيل إبراهيم سعد، المرجع السابق،

الخريطة وعلى ذلك فإننا نتناول من خلال ثلاثة فروع، نتناول في الفرع الأول طريقة دفع الثمن في عقد بيع العقار على الخريطة، بينما نخصص الفرع الثاني لدراسة الضمانات في استيفاء ثمن العقار، ويتناول الفرع الثالث الجزء المترتب علنا لإخلال بهذا الالتزام.

## الفرع الأول

### طريقة دفع الثمن

الأصل أن يكون الثمن نقداً في عقد البيع، فإذا كان ذلك فإنه يقتضي أن المشتري يحصل على دليل الوفاء به في الوقت الذي يتم تسليم المبيع، بمعنى آخر فإنه يجب أن يكون هناك تنفيذ متبادل للالتزامات كل من البائع والمشتري، فإذا كان المشتري يطلب تسليمه المبيع فإنه ينبغي عليه دفع الثمن، وعلى العكس من ذلك إذا كان البائع يطلب دفع الثمن فإن عليه تسليم المبيع<sup>(1)</sup>.

ولكن هل يمكن تطبيق القواعد العامة فيما يتعلق بدفع الثمن في عقد البيع على الخريطة؟

نظم المشرع الفرنسي طرقاً للدفع نص عليها في المادة رقم 2 من قانون 3 يناير لسنة 1967، حيث تختلف طرق دفع الثمن في عقود بيع العقار على الخريطة حسب طريقة إبرام العقد، فكما سبق ذكره تختلف طرق إبرام هذا العقد، فهي إما أن يكون البيع حسب التقدم في حالة الإنجاز، أو بيع العقار حسب الحالة المستقبلية.

ففي الحالة الأولى التي نص عليها المشرع الفرنسي في المادة رقم (3-1601)، والمتعلقة ببيع العقار حسب الحالة المستقبلية للبناء، فإن الثمن يتم دفعه على هيئة أقساط حسب المراحل المختلفة لتنفيذ هذا

---

(1) د. نبيل إبراهيم سعد، مرجع سابق، ص 427.

العقد. وقد حددت هذه الدفعات بنسبة تعادل 35% من الثمن عند وضع الأساسات، وتزداد النسبة لتصل 70% عندما يصبح العقار المبيع في حماية من الماء، بينما تزداد إلى 95% عند تمام الإنجاز أما بالنسبة للمتبقي وقدره 5% فيستحق عند وضع العقار تحت تصرف المشتري<sup>(1)</sup>، وهذه الطرق المنصوص عليها في الدفع إنما تتناسب مع طبيعة العقد المبرم واختيار الأطراف لهذا العقد دون غيره، فطبقاً لأحكام هذه الطريقة في التعاقد لدى المشرع الفرنسي، فإن ملكية ما يتم بنائه تنتقل بالتدرج إلى المشتري عن طريق أحكام الالتصاق، فكان من المناسب أن يتم دفع قيمة كل جزء حسب الأقساط المنصوص عليها في القانون.

أما بالنسبة الحالة الثانية المتعلقة بطريقة الدفع في عقود بيع العقار على الخريطة لدى المشرع الفرنسي فهي الحالة التي نصت عليها المادة رقم (2-1601) من القانون المدني الفرنسي، وهي الحالة التي تتعلق بتسليم البناء في المستقبل، فلا يجوز للبائع تقاضي أي مقدم أو ضمان قبل توقيع العقد ولا يتقاضى شيء من الثمن قبل إنجاز العقار، إلا إذا أشتراط إيداع نسبة من الثمن، تعادل النسب المنصوص عليها في الحالة الأولى لدى جهة معتمدة كالبنك الممول مع بقاء 5% من الثمن حتى وضع العقار تحت تصرف المشتري. حيث يشترط في فرنسا أن يكون الثمن المتفق عليه في العقد نهائياً، وإن كان تحديد الثمن بهذه الصفة لا يمنع قابليته للمراجعة، إذا يعرف الثمن أيضاً في بيع العقار قبل الإنجاز في فرنسا إمكانية المراجعة.

بيد أن مسألة مراجعة الثمن تتوقف على تغير مؤشر وطني معين خاص بمجال البناء ينشر بالجريدة الرسمية من قبل الوزير المكلف بالبناء والسكن ويعرف حالياً بالمؤشر BT01، حيث لا يتم مراجعة الثمن إلا إذا كانت نسبة هذا التغيير بالمقارنة بأخر مؤشر تم شهره يوم توقيع العقد وأخر مؤشر تم شهره في كل

---

(1) د. محمد سعد خليفة، مرجع سابق، ص 98.

عملية دفع في حدود 70%<sup>(1)</sup>. ولعل تحديد الثمن بصفة نهائية منذ بداية التعاقد في عقد البيع على الخريطة بفرنسا مرجعه عدم تخوف المشرع الفرنسي، وإدراكه أن اتفاق الطرفين على الثمن إنما تم بعد دراسة أوضاع السوق العقاري، وبعد قياس تكاليف البناء، نظرا لأنه غالبا ما يسبق إبرام هذا العقد ابتدائي يتفق فيه الطرفان على مختلف المسائل التي يمكن أن تطرح نوعا من سوء الفهم بينهما، والتي تعد مسألة الثمن من أهمها، وهو نفس الوضع المتبع تقريبا في سوق المعاملات العقارية بمصر.

## الفرع الثاني

### ضمان الوفاء بالثمن

يمكن تلخيص الضمانات التي تكون للمطور العقاري في حقه في استيفاء الثمن في عقد بيع العقار تحت الإنشاء إلى قسمين، القسم الأول هي الضمانات القانونية التي نص عليها المشرع، سواء كانت مقررة بموجب القواعد العامة في القانون المدني، أو كانت مقررة بموجب قوانين خاصة نظمها المشرع فيما يتعلق بعقد بيع العقار على الخريطة، والقسم الثاني هي الضمانات الاتفاقية التي يجوز لطرفي العقد الاتفاق عليها والإشارة إليها في العقد.

### أولاً: الضمانات القانونية:

ثمة أربعة أنواع من الضمانات القانونية فيما يتعلق بعقد بيع العقار على الخريطة وهي حق الامتياز على العين المبيعة، وحق طلب التنفيذ العيني الجبري والفسخ، وحق حبس المبيع. ويستفيد المطور العقاري أو

---

(1) Jean-Bernard Auby Rozen Noguellou, Hugues Périnet-Marquet, Droit de l'urbanisme et de la construction, 11e edition, , L.G.D.J,2017, p.832.

البائع من هذه الضمانات القانونية في عقد بيع العقار على الخريطة حتى لو لم ينص عليها العقدونيين هذه الضمانات كآتي:

### 1- حق الامتياز:

يقرر القانون في فرنسا للمطور العقاري حق امتياز على العقار المبيع، يضمن له ما يستحق من الثمن وملحقاته<sup>(1)</sup>. كذلك نصت المادة رقم 1130 من القانون المدني المصري على أن المبالغ المستحقة للمقاولين والمهندسين الذين عهد إليهم في تشييد أبنية أو منشآت أخرى أو في إعادة تشييدها أو في ترميمها أو في صيانتها، يكون لها امتياز على هذه المنشآت بقدر ما يكون زائداً بسبب هذه الأعمال في قيمة العقار وقت بيعه. وعليه فإن المطور العقاري في عقد بيع العقار على الخريطة، يستفيد من هذا الامتياز كونه بائعاً للعقار وكونه مقاولاً بالبناء.

---

(1) انظر نص المادة رقم 1-2103 من القانون المدني الفرنسي.

وفي تطبيق أحكام حق الامتياز على طريقة دفع الثمن في القانون فإنه لا مشكلة بشأن قيد حق الامتياز بالنسبة لبيع العقار على حالته المستقبلية، فالملكية طبقاً لهذه الطريقة من التعاقد تنتقل إلى المشتري فور إبرام العقد، أما بالنسبة للحالة الثانية وهي البيع المضاف لأجل، ففي هذه الحالة يتراخى نقل الملكية إلى وقت التسليم، ويترتب عليه عدم قدرة المطور العقاري أو البائع من قيد حق الامتياز لأن الملكية لم تنتقل بعد، كما أن القانون الفرنسي يشترط لنفذ الامتياز في مواجهة الغير والاحتجاج به في مواجهة الغير، أن يقيد هذا الامتياز في مكتب الرهون الواقع في دائرة العقار المبيع خلال شهرين من تاريخ البيع حتى ترد مرتبة الامتياز من تاريخ العقد ذاته بأثر رجعي، ولا يمكن للبائع في هذه الحالة الانتهاء من أعمال البناء خلال شهرين.

وفي محاولة للمشرع الفرنسي من تدارك هذا الإشكال فقد نصت المادة رقم 1-2108 من القانون المدني المضافة بموجب المادة رقم 9 من القانون رقم 547 لسنة 1967 على أن مدة الشهرين لتسجيل الامتياز في عقد بيع العقار على الخريطة الذي يبرم لأجل وفقاً لهذه الحالة لا تبدأ به المدة من تاريخ التعاقد بل من تاريخ إثبات الانتهاء من البناء بورقة رسمية لتحسب مرتبته من وقت التعاقد بأثر رجعي .

## 2- طلب التنفيذ العيني الجبري

إذا لم يؤد المشتري الثمن عند استحقاقه أو أخل بالالتزامات الأخرى التي يربتها عقد البيع يكون البائع بالخيار بين طلب إلزام المشتري بالتنفيذ أو طلب فسخ عقد البيع. ويكون الأصل في طلب الفسخ قضائياً، ولكن ليس هناك ما يمنع من أن يتضمن العقد شرطاً فاسخاً صريحاً، أما فيما يتعلق بالانفساخ بقوة القانون نتيجة استحالة التنفيذ بقوة قاهرة فإنه لا محل له هنا حيث أن محل التزام المشتري مبلغ من النقود وهو ما لا يتصور استحالة تنفيذه في هذه الحالة<sup>(1)</sup> .

---

(1) د. نبيل إبراهيم سعد، مرجع سابق، ص 435.

### 3- حق المطور العقاري في الحبس:

إذا لم يقيم المشتري بسداد الثمن أو جزء منه فإن بائع العقار بإمكانه في هذه الحالة أن يقوم برفض تسليم المشتري مفتاح الشقة محل البيع. وتتص القواعد العامة في القانون المدني على أن البائع لا يلتزم بتسليم الشيء المبيع إذا لم يكن المشتري قد سدد الثمن الخاص بالبيع ولم يمنحه البائع أجلاً بالوفاء. ويمكن للمطور العقاري في هذه الحالة أن يمتنع عن تنفيذ المرحلة الثانية أو التالية من مراحل البناء إذا امتنع المشتري عن دفع القسط المستحق عن المرحلة التي تسبقها، وأساس هذا التصرف هو حق المطور العقاري بالدفع بعدم التنفيذ والذي يعتبر الأصل القانوني في الحق بالحبس في العقود الملزمة للجانبين التي يرتبط فيها تنفيذ التزام كل طرف بالالتزام المقابل.

#### ثانياً: الضمانات الاتفاقية:

للمطور العقاري أن يضع في عقد بيع العقار على الخريطة ما يراه من شروط تحفظ له ضمان استيفاء الثمن من المشتري، وأهم تلك الضمانات الاتفاقية، الشرط الفاسخ، والشرط الجزائي.

#### 1. الشرط الفاسخ

يمكن للمطور العقاري أن يشترط في عقد بيع العقار على الخريطة أن يكون له الحق في فسخ هذا العقد إذا لم يقيم المشتري دفع الأقساط المستحقة أو إذا تأخر بالدفع دون إخطار حسب ما هو متفق عليه بالعقد. وقد نصت المادة رقم 9 من القانون رقم 3 يناير لسنة 1967 الخاص ببيع العقار تحت الإنشاء الفرنسي على حق المطور في فسخ العقد، ولكن هذه القاعدة لدى المشرع الفرنسي لا يسري مفعولها سوى بعد مرور شهر واحد من مطالبة المشتري بالدفع من قبل المطور العقاري أو البائع، وقد يطلب المشتري موعد نهائي للدفع خلال الشهر المنصوص عليه وذلك طبقاً لما تقتضيه المادة رقم 1343-5 من القانون المدني الفرنسي.

وتضيف المادة رقم 9 من القانون المدني الفرنسي أيضا على أن هذا الشرط يعتبر كأن لم يكن، إذا قام المشتري بالوفاء بالثمن حسب الشروط التي يحددها القاضي.

### 3- الشرط الجزائي:

يحق للمطور العقاري، أو مالك المشروع أن يشترط في العقد دفع نسبة معينة من التعويض في الحالة التي يتأخر فيها المشتري في دفع الأقساط حسب الاتفاق الوارد في العقد، ولا شك أن النص على هذا الشرط في عقد بيع العقار على الخريطة، إنما يشكل وسيلة تهديد فعالة تدفع المشتري لعدم التأخر في دفع هذه الأقساط .

## المطلب الثالث

### التزام المشتري بتسلم العقار المبيع

وفقا للقواعد العامة إذا لم يعين الاتفاق أو العرف مكاناً أو زماناً لتسلم المبيع، وجب على المشتري أن يتسلمه في المكان الذي يوجد فيه المبيع وقت البيع وأن ينقله من هذا المكان دون إبطاء إلا بقدر ما يقتضيه النقل من زمن.

يكون للتسلم في البيوع العقارية خصوصية تميزه عن التسلم في بيع المنقول، فتسلم العقار في عقود بيع العقار على الخريطة يكون بدخول المشتري فيه والسيطرة عليه أما بالنسبة لتسلم المنقول فإنه يكون بقبضه.

وفيما يتعلق بنفقات التسليم فإن الملتزم بها هو المشتري في هذه الحالة ما لم ينص الاتفاق أو يقضي العرف بخلاف ذلك. وتبدو أهمية نفقات التسلم في عقد بيع العقار على الخريطة خاصة وعقد بيع العقار

بصورة عامة ضئيلة عن نفقات تسلّم المبيع في المنقول، الذي قد تحتاج إلى نقله من مكان إلى آخر. وعليه فإن المشتري إذا أخل بالتزامه بتسلّم المبيع بأن كان مكان التسليم في موطن البائع ولم يتقدم لتسلمه، أو كان في جهة أخرى ولم يذهب إليه للتسلم، أو أن تخلف المشتري عن التسلم في الوقت المحدد جاز للبائع في هذه الحالة أن يطلب من القضاء تنفيذ التزام المشتري جبراً عنه.

ويتم التنفيذ عن طريق إيداع المبيع على ذمة المشتري تحت الحراسة وبمصروفات يتحملها المشتري أو عن طريق الحكم على المشتري بغرامة تهديدية يدفعها عن كل يوم من أيام التأخر في تسلّم المبيع، ويسبق ذلك كله اعدار البائع للمشتري بتنفيذ الالتزام بتسلّم المبيع.

كما أن للبائع في هذه الحالة أيضاً أن يطلب فسخ البيع لإخلال المشتري بالتزامه بتسلّم المبيع، والفسخ طبقاً للقواعد العامة لا يتقرر إلا باتفاق طرفي العقد أو بحكم من القضاء، وإذا طلب المشتري الفسخ فإن للقضاء في الحكم به طبقاً لجسامة الإخلال المنسوب إلى المشتري.

## المطلب الرابع

### الالتزام بالتعاون

على المشتري الالتزام بالتعاون مع المطور العقاري بكافة مراحل تنفيذ عقد بيع العقار على الخريطة، وقد وجد في القانون نصاً فريداً يلزم المشتري بالتعاون وفقاً لصورة إيجابية. وهو قيام المشتري بالتدخل في بعض الحالات الضرورية التي تستلزم تدخله، مثل اختياره لبعض عناصر البناء وبعض الوصلات الكهربائية، والأدوات الصحية وكما يتدخل المشتري بمراقبة مدى تقدم أعمال البناء والتي يقوم على أساسها بتحديد ثمن الأقساط، كما يبرز دور المشتري أيضاً في عملية التسليم من خلال مراقبة مدى تطابق البناء

للمواصفات المتفق عليها في العقد<sup>(1)</sup>.

وقد يبدو المشتري في عقد البيع العادي منفرداً في مواجهة البائع، ولا ترتبط مصلحته بمصلحة بقية المشتريين، ولا يهيمه في ذلك سوى تنفيذ العقد الذي يربطه بالبائع أو المطور العقاري، على العكس من ذلك في عقد بيع العقار على الخريطة فإن المطور العقاري أو البائع لا يرتبط بعقد واحد بل يرتبط بمجموعة من العقود من مجموعة مختلفة من المشتريين، وذلك أن مشاريع البناء عادة ما تتكون من وحدات متعددة، وبذلك ترتبط مصلحة كل مشتري بحسن سير العمل في مشروع البناء ويتوقف بذات الوقت حسن سير العمل في المشروع على قيام كل مشتري بتنفيذ التزامه وأن أية تقصير في تنفيذ هذا الالتزام فإنه لا يؤثر على البائع فقط بل يؤثر على مشروع البناء ككل<sup>(2)</sup>.

ومن خلال هذا يتضح أن عقد بيع العقار على الخريطة فيما يتعلق بمركز المشتري يختلف اختلافاً كبيراً مع طبيعة البيع في العقود العادية، إذ أن البيع في عقود التطوير العقاري يرتبط بمجموع المشتريين ويرتبط أن أيضاً بحسن النية في تنفيذ العقد من قبل المشتري والمطور العقاري إذا كلا الطرفين يعتمد على الآخر في مساعدته لتنفيذ الالتزام الذي يفرضه عليه العقد. وكذلك فإن عقد بيع العقار على الخريطة يفرض حالة من الاجتماع بالنسبة للمشتريين لتمكينهم من مواجهة المطور العقاري أو البائع عند الإخلال بتنفيذ التزامات الناشئة عن العقد .

وكان لابد للمشرع أن يتيح مجالاً للمشتري في عقد مشاريع التطوير العقاري أن يكون هناك دوراً ملموساً للمشتري وذلك فيما يتعلق بإجراء التحسينات أو حتى تنفيذ المخطط العام للمشروع حتى لو كان هذا التغيير بسيطاً. ونصت المادة (20) من القرار رقم 25 لسنة 2015 المتعلق بإصدار اللائحة التنفيذية

---

(1) د. محمد المرسي زهرة، عقد بيع المباني تحت الإنشاء، المرجع السابق، ص 92.

(2) د. محمد المرسي زهرة، المرجع السابق، ص 94.

لقانون التطوير العقاري على أنه (يلتزم المطور الرئيسي بتنفيذ مشروع التطوير العقاري طبقاً للمستندات التي يمنح الترخيص على أساسها ولا يجوز إدخال تعديلات فيه إلا في حالة الضرورة القصوى وبموافقة الإدارة المختصة).

ويلاحظ على نص هذه المادة أنه كما يعطي ضماناً لامتناهي ومركز فريداً للمشتري يجعله في منأى عن عمليات الغش، فإنه في ذات الوقت يغل من حرية مناقشة البائع أو المطور العقاري في تفاصيل تنفيذ العقد، حتى في الحالات التي يكون فيها التعديل بموافقة كل من المطور العقاري والمشتري.

وفي البحرين كانت المادة رقم 30 من قانون تنظيم القطاع العقاري الجديد الصادر بموجب القانون رقم 27 لسنة 2017 قد كررت نص المادة 20 مع إضافة إمكانية إدخال التعديلات الغير جوهرية في المبنى وذلك وفقاً لاعتبارات هندسية أو فنية مقبولة<sup>(1)</sup>.

ونرى أنه لا يعد تدخلاً من قبل المشتري في أعمال البناء قيامه بمراقبة تطور مشروع تنفيذ مشروع التطوير العقاري، والسبب في ذلك أن التزام المشتري بدفع أقساط الثمن مرتبط أو غالباً ما يتحدد حسب التقدم في أعمال البناء فلذلك من حقه مراقبة المرحلة التي وصل إليها المطور العقاري في تنفيذ العقد.

---

(1) نصت المادة 30 من قانون تنظيم القطاع العقاري الجديد الصادر بموجب القانون رقم 27 لسنة 2017 على أنه: (يلتزم المطور بتنفيذ مشروع البيع على الخريطة طبقاً للتصاميم الهندسية الإنشائية والمعمارية المعتمدة والمستندات التي مُنح الترخيص على أساسها ولا يجوز إدخال تعديل في المشروع إلا إذا كان هذا التعديل غير جوهري، وذلك لاعتبارات هندسية أو فنية مقبولة، أما إذا كان التعديل جوهرياً فلا يكون إلا لظروف غير متوقعة أو لأسباب طارئة وبموافقة الجهات المختصة والمؤسسة وذلك دون إخلال بحق المشتري في التعويض أو إنقاص الثمن بقدر ما نقص من مساحة أو قيمة وحدته العقارية أو منفعتها).

## الخاتمة:

من خلال الدراسة السابقة لأحكام عقد البيع على الخريطة، توصلنا للنتائج والتوصيات الآتية:

### أولاً: النتائج:

1- يعد عقد البيع على الخريطة من العقود المسماة لدى غالبية التشريعات، على رأسها التشريع الفرنسي والإماراتي والبحريني، بينما وفقاً للقانون المصري فما زال عقداً غير مسمى لغياب أي تنظيم تشريعي له حتى الآن.

2- عقد بيع العقار على الخريطة من العقود التي يخضع في تفاصيله إلى حكم القواعد العامة المنظمة لعقد البيع، حتى وإن كانت هناك بعض المحاولات الفقهية والتشريعية تحاول وضع تنظيمات خاصة بهذا العقد، إلا أنها لم تأتي بجديد كل ما في الأمر أن هذه التشريعات فصلت أكثر في بعض المسائل المتعلقة بظروف إبرام العقد وليس في أركانه.

3- لعقد بيع العقار على الخريطة مزايا عديدة، فعلى المستوى الاقتصادي هو وسيلة فعالة لتوفير السكن للأفراد بأسعار أقل كلفة من تلك التي تتعلق بالمباني الجاهزة، إذ يتنازل المطور العقاري البائع للعقار عن جزء من أرباحه مقابل تمويل المشتري جزء من عملية البناء التي يقوم بها. كما يجنب المشتري اللجوء لعملية تمويل شرائه العقار عن طريق القروض التي قد تثقل كاهله بفوائد وأعباء إضافية.

4- ينفرد عقد البيع على الخريطة عن البيع العادي بخصوصية من حيث الالتزامات التي تقع على طرفي العقد، فمن ناحية المطور العقاري، فتبدو الخصوصية من التزامه بنقل ملكية العقار للمشتري قبل تمام عملية البناء بما يشمل من الأرض المقام عليها والمبان الموجودة أو التي ستتواجد مستقبلاً، فضلاً عن التزامه بتسليم شهادة مطابقة البناء للمواصفات والنماذج التي تم الاتفاق عليها، وبالنسبة لخصوصية التزام المشتري فتتمثل في الآلية التي يتم بها دفع الثمن والتي

تكون في صورة أقساط ترتبط بمراحل إنجاز البناء .

5- يمكن أن يكون عقد بيع العقار على الخريطة وسيلة لاستغلال المطورين العقاريين للمشتريين تحت وطأة الحاجة الملحة لتوفير السكن، من خلال فرض بعض الشروط التعسفية والتي يقبل فيها المشتري عادة نظرا لأهمية الغرض من إبرام العقد، وبالنظر لكون معظم شركات التطوير العقاري قد دأبت على إدراج العقود ضمن نماذج محددة لا يكون للمشتري أي دور فيها سوى القبول بما أعد سلفا والتوقيع عليه.

6- برغم شيوع التعامل بعقود البيع على الخرائط بمصر إلا أن هذه العقود يغيب عنها الضمانات الكافية التي تحمي حقوق طرفي العقد، لعدم وجود تنظيم تشريعي لها، وحتى الدول التي تبنت تنظيمًا قانونيًا لها، فهناك قصورا في توفير الحماية؛ حيث لم يتوسع المشرع الفرنسي في إدراج مزيدا من الضمانات مكتفيا ببعض الضمانات التي يوفرها عقدي البيع التقليدي والمقولة، وإن استحدثت ضمانات تناسب خصوصية هذا النوع من العقود.

7- يعد البيع على الخريطة عقد ملزم للجانبين حيث انه يرتب التزامات متقابلة على عاتق طرفيه، باعتبار أن المطور العقاري يلتزم بالتزامات البائع والمقاول معا وأن المشتري على الخريطة يلتزم بالتزامات المشتري ورب العمل معا ، فضلا عن هذا فإن البيع على الخريطة من عقود المعاوضة المحددة ومن العقود الفورية بكل ما يترتب على هذه الخصائص من نتائج وأحكام .

8- هناك بعض النظم القانونية قد تشتهه ببيع العقار على الخريطة وتثير التساؤل عما إذا كان بالإمكان اعتباره تطبيقا لها مما دفعنا إلى تمييزه عنها فوقفنا عند كل البيع الابتدائي التقليدي والمقولة والاستصناع، ووجدنا أن بين بيع العقار على الخريطة وبين هذه النظم القانونية نقاط تشابه إلا إن نقاط الاختلاف أكثر، مما يبرر اعتبار بيع العقار على الخريطة عقدا خاصا.

## ثانيا : التوصيات:

في ضوء النتائج المتقدمة نوصي ببعض المقترحات الآتية :

- 1- أن ينظم المشرع المصري أحكام عقد البيع على الخريطة بصورة مستقلة تميزه عن المقاوله والبيع التقليدي بالنظر إلى مظاهر خصوصيته عنهما.
- 2- أن ينظم المشرع المصري بنظام خاص أحكام بيع العقارات على الخريطة بما يوفر للمشتري الضمانات اللازمة للحيولة دون تعرضه لعمليات النصب والاحتيال ونقترح بهذا الصدد الأخذ بنظام السجل العقاري المبدئي لتسجيل عقود البيع على الخريطة وتنظيم استثمارات خاصة تتضمن حقول محددة للشروط الواجب الاتفاق عليها والتي من شأن تحديدها تجنب الخصومات المستقبلية وأن يكون التسجيل في السجل ركنا من أركان انعقاد عقد بيع العقار على الخريطة بحيث يترتب على عدم استيفائه بطلان العقد ، فضلا عن الأخذ بالضمانات الأخرى التي اخذ بها المشرعين الذين أولو هذا العقد تنظيما خاصا كالمشرع الفرنسي والإماراتي والبحريني.
- 3- أن ينظم المشرع المصري ممارسة مهنة التطوير العقاري بحيث لا يزاولها إلا من يحصل على ترخيص من جهة مختصة ويحظر مزاوله نشاط بيع الوحدات العقارية على الخريطة - مهما كان غرضها - سكنية أو تجارية أو مكتبية أو خدمية أو صناعية أو سياحية أو غيرها، أو الإعلان عنها في وسائل الإعلام المحلية أو الخارجية، أو تسويقها أو العرض عنها في معارض، إلا بعد الحصول على موافقة الجهات المختصة وبما يضمن جدية المشروع وتوفير الضمانات اللازمة للمشتريين .
- 4- النص على إدراج شرط جزائي موحد في عقود البيع على الخرائط، لمواجهة إخلال أي من المتعاقدين بالتزاماته يتضمن فسخ العقد لعدم دفع قسطين متتاليين، أو تحديد مبلغ مالي محدد لا يتجاوز نسب معينة حال فسخ العقد بحيث يسترد المشتري أقساطه المدفوعة مخصوما منها تلك

النسب فقط منعا لأن يصبح العقد من العقود الزمنية التي قد تحرم المشتري من استرجاع أقساطه عند فسخ العقد.

5- الحرص على إدراج نصوص تلزم المطور العقاري بإقامة وتسليم العقار المتفق عليه خلال المدة المحددة.

6- إن عقد البيع على الخريطة لا بد أن يكون عقدا شكليا ابتداء عند التعاقد قبل البناء وانتهاء عند اكتمال البناء فلا تكفي الرضائية لانعقاده وأن الملكية تنتقل إلى المشتري على الخريطة بصفتها هذه عند تسجيل التعاقد ابتداء، فله أن يتصرف فيها بكل التصرفات بشرط استيفاء الشكلية نفسها لصحة هذه التصرفات.

7- مواجهة خصوصية هذا العقد بقدر أكبر من الضمانات، إذ يجب توسيع مجال الضمان العشري، بإدخال كافة العيوب التي تهدد سلامة البناء وممتلكاته بما في ذلك عناصر التجهيز الهامة والغير القابلة للانفصال عن العقار، من أجل ضمان إصلاح هذه العيوب قبل التهدم ومن أجل تفادي حدوث خسائر مالية أو مادية جسيمة، ويفضل الأخذ باتجاه المشرع الفرنسي من عقده لمسئولية الصانع إن كان هو السبب في تهدم البناء ولكن دون مسؤولية العمال والمتدخلين فرعيا، وجعل المطور العقاري مسؤولا بالتضامن مع الصانعين والمتدخلين في عملية البناء.

8- زيادة ضمان إصلاح العيوب الظاهرة من خلال عدم تحديد مدة معينة لإصلاح العيب؛ باعتبار أن المدة قد تختلف بحسب جسامه ونوع العيوب، فيمكن النص على تحديد المدة عند التحفظ على العيوب، وحال الخلاف على مدى كفايتها يستعان بخبير لتحديد المدة المناسبة. ومن أجل توفير الوقت والإجراءات يمكن اسناد مهمة إصلاح العيوب للمشتري على نفقة المطور لمواجهة أي ملاحظة أو تهرب من قبله، ويمكن أن تجري هذه الإصلاحات إن كان التحفظ عليها عند التسليم من القسط الأخير المتبقي بحوزة المشتري، بحيث يرد مازاد للمطور، ويرجع عليه بما

نقص من التكلفة.

### المراجع:

#### أولاً: المراجع العامة:

- د. أنور سلطان، العقود المسماة ، شرح البيع والمقايضة ، مطبعة دار نشر الثقافة بالإسكندرية ، الطبعة الثانية ، 1952.
- د. سمير عبد السيد تناغو، عقد البيع، مكتبة الوفاء القانونية، الطبعة الأولى، الإسكندرية، 2009.
- د. رمضان أبو السعود، شرح العقود المسماة في عقدي البيع والمقايضة، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2000.
- د. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء السابع. العقود الواردة على العمل والمقاوله والوكالة والوديعة والحراسة، طبعة دار إحياء التراث العربي، لبنان، 1964.
- د. عبد الرزاق احمد السنهوري ، الوسيط في شرح القانون المدني ، العقود التي تقع على الملكية ، البيع ، دار إحياء التراث العربي ، بيروت - لبنان ، الجزء الرابع ، المجلد الأول.
- د. عبد المجيد الحكيم، الموجز في شرح القانون المدني، الجزء الأول، مصادر الالتزام، الطبعة الخامسة، مطبعة نديم، بلا سنة طبع.
- د. عدنان إبراهيم السرحان، شرح القانون المدني ( العقود المسماة) في المقاوله،الوكالة،الكفالة،مكتبة دار الثقافة للنشر و التوزيع،عمان، الطبعة الأولى،1999.
- د. محسن شفيق، الوسيط في القانون التجاري المصري، الجزء الأول، دار النهضة العربية
- د. محمد السيد الفقي، مبادئ القانون التجاري، منشورات الحلبي الحقوقية، 2003.
- د. محمد حسن قاسم، القانون المدني، الالتزامات، العقد، دراسة فقهية قضائية مقارنة في ضوء التوجهات التشريعية والقضائية الحديثة وقانون العقود الفرنسي الجديد، المجلد الثاني، 2018.

- د. محمد سعد خليفة، العقود المسماة في القانون البحريني، 2011.
- د. محمد ناجي ياقوت، عقد البيع، الطبعة الثانية، 2000.
- د. محمد لبيب شنب، شرح أحكام عقد المقاولة، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2008.
- د. منذر الفضل، النظرية العامة للالتزامات، دراسة مقارنة، الجزء الأول، مصادر الالتزام، الطبعة الأولى، 1991.
- د. نبيل إبراهيم سعد، العقود المسماة، عقد البيع، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، الطبعة الرابعة، 2010.

#### ثانياً: المراجع المتخصصة:

- د. أنور عبدالله سليمان جبر، انتقال ملكية العقارية بالبيع، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2011.
- د. بلال عثمان إبراهيم، تملك العقارات تحت الإنشاء في القانون المصري والفرنسي، رسالة دكتوراة، جامعة الإسكندرية، 1988.
- د. حسن عبد الباسط جمعي، أثر عدم التكافؤ بين المتعاقدين على شروط العقد، دار النهضة العربية، القاهرة، 1996.
- د. سمير عبد السميع الأودن، تملك وحدات البناء تحت الإنشاء والضمانات الخاصة لمشتري الوحدات السكنية، الطبعة الأولى، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2001.
- د. ضحى محمد سعيد عبد الله النعيمي، مفهوم بيع العقار على الخريطة وتكييفه القانوني، دراسة قانونية، مجلة الشريعة والقانون، كلية القانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، السنة 26، العدد التاسع والأربعون، يناير 2012.
- د. عائشة طيب، الحماية القانونية لمالك البناء في عقد البيع على التصاميم، رسالة دكتوراة، كلية

- الحقوق ، جامعة سعدحلب،2013.
- د. عز الدين زوية، خصوصية عقد بيع العقار على التصاميم عن عقد البيع العادي، أعمال الملتقى الوطني حول اشكالات العقار الحضري وأثارها على التنمية، المنعقد بكلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر بتاريخ 18،17 فبراير 2013.
- د. عقيلة نوي، النظام القانوني لعقد البيع على التصاميم في القانون الجزائري، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2004.
- د. علاء حسين علي، عقد البيع تحت الإنشاء، دراسة قانونية، الطبعة الأولى، منشورات زين الحقوقية، 2011.
- د. محمد السيد عمران، حماية المستهلك أثناء تكوين العقد، منشأة المعارف الإسكندرية، 1986.
- د. محمد المرسي زهرة، بيع المباني تحت الإنشاء، دراسة مقارنة في القانون المصري والكويتي والفرنسي، الطبعة الأولى مطبعة سيد وهبة، القاهرة، 1989.
- د.محمد المرسي زهرة، العقار بحسب المأل، دراسة مقارنة، بحث منشور في مجلة الحقوق، الكويت، القسم الثاني، العدد 2، السنة العاشرة، 1986.
- د. محمد حسن منصور، المسؤولية المعمارية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 1999.
- د.محمد توفيق رمضان البوطي ، البيوع الشائعة واثر ضوابط المبيع على شرعيتها ، دار الفكر ، بيروت ، لبنان ، الطبعة الثالثة ، 2005.
- د . محمد شكري سرور، مسؤولية مهندسي ومقاولي البناء والمنشآت الثابتة الأخرى، دار الفكر العربي، القاهرة، 1985.
- د. محمد عبد اللطيف صالح الفرفور ، أثر الاستصناع في تنشيط الحركة الصناعية ، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي المنشورة في برنامج مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، الإصدار 2007 ، النسخة 2.5 صادر عن الشركة العربية لتقنية المعلومات.

د. مصطفى عبد السيد الجارحي، أحكام الظاهر في السجل العيني، الطبعة الثانية ، دار النهضة العربية، القاهرة 1988.

د. نزيه صادق المهدي، الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقود وتطبيقاته في بعض أنواع العقود، دار النهضة العربية، القاهرة 1982.

د. نسيم الشيخ، التزامات مقاول البناء على ضوء القواعد العامة في القانون الجزائري، مجلة الندوة للدراسات القانونية، العدد الأول، 2013.

د. وهبة مصطفى الزحيلي ، عقد الاستصناع، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي المنشورة في برنامج مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، الإصدار 2007، النسخة 2.5 صادر عن الشركة العربية لتقنية المعلومات.

د. ويس فتحي، المسؤولية المدنية والضمانات الخاصة في بيع العقار بنا على الإنجاز، رسالة ماجستير في القانون، 1998.

د. يوسف سعدون حمد ، حماية المشتري في عقد بيع العقار تحت الإنشاء، الطبعة الأولى، منشورات المجلس الحقوقي، لبنان 2016.

ثالثا المراجع الأجنبية:

-**Christophe Ponce**, Droit de l'assurance Construction, 3e édition, Gualino éditeur, Lextenso éditeur, Paris, France, 2013.

- **Daniel sezairs** ; la vent en let at future dachevmenet revdecon et de drimmob1963.

-**François magnin**, la vente d'immeuble à construire, juris – class, 1991.

- François Magnin – le promoteur immobilier**: une définition extensive, Issu de Petites affiches – n°10, 1994.
- **Hubert dixneuf et jean pierre segretain**; le mécanisme de la vente en l'état future d'achèvement, moniteur françois, 2014, P102.
- **Jacques tartanson**; La vente d'immeuble à construire jusqu'à la délivrance , loi du 3 janv , 1967.
- **Jean-Bernard Auby, Rozen Noguellou, Hugues Périnet-Marquet**, Droit de l'urbanisme et de la construction, 11e édition,, L.G.D.J, 2017.
- Malinvaud Philippe– gastaz Philippe– Patrice Jourdain– Olivier Tournafon**;; Droit de la promotion immobilière, Dalloz, 8e édition, Paris, France, 2009 .
- **Marianne faure–Abbad** ; droit de la construction, 3e éditions Gualino éditeur, Lextenso éditeur, Paris, France, 2016.
- **Michel Dagot**; La vente d'immeuble à construire, AbeBooks, fr, Litec. 1983.
- **Monique Baraton Hdeffinger** ; Vente d'immeubles à construire, répertoire de droit civil, 2ème édition, Dalloz paris , 1988.
- **Olivier Tournafond**; «Vente d'immeuble à construire» répertoire de droit

civil ; Tome x 31 eme année, encyclopédie juridique, Dalloz,1994.

– **Philippe Malinvaud**, Droit de la construction, Dalloz action 7e édition, France,2018.

–**PH Malinvaud et PH Jestaz** – droit de la promotion immobilière, 1991.

–**Rogert Saint – Alary** ; droit de la construction, Dalloz,2017.

–**Rogert Saint–Alary**; la vente d'immeubles à construire et l'obligation de garantie à raison des vices de construction, JCP G. 1968.

– **Vivien Zalewski**; les ventes d'immeubles à construire et à rénover, 2e édition, Ellipses éditeur, Paris, France, 2016.

– **Warrant Agricole et Baraton Hdeffinger**; « Vente d'immeuble à construire » répertoire de Droit civil 2eme édition ,Dalloz Paris, 1988.