

إعادة التوازن العقدي في عقد البيع على التصاميم دراسة تحليلية على ضوء قانون الترقية العقارية الجزائري

الدكتورة عواطف زرارّة

أستاذ القانون المدني المساعد

كلية القانون «قسم القانون الخاص»

جامعة الشارقة الإمارات العربية المتحدة

مقدمة

تعد مشكلة السكن من المشكلات الكبرى التي يواجهها المجتمع الجزائري، والتي جعلت الدولة الجزائرية تولي هذا القطاع أهمية خاصة رفعت من أجلها تحديا على مر سنوات طويلة من أجل ضمان هذا الحق الذي أقره الدستور الجزائري للمواطن، فالسكن هو أولوية كل إنسان في الحياة التي لا تستقر إلا بتملك كل شخص لعقار يأويه هو وأسرته.

ورغم السياسة التي انتهجتها الدولة الجزائرية من أجل مواجهة أزمة السكن، وما حققت من إنجازات في مجال الإسكان ودعمها للمواطن ماديا في عدة صيغ من البيوع العقارية حتى تحفزه وتعينه على اقتناء سكن، ورغم تحرير الدولة لسوق العقار وفسح المجال للخوادم لانجاز مشاريع السكن، يبقى هذا الأخير أزمة خانقة يعاني منها المجتمع الجزائري لعدة عوامل أهمها النمو السكاني المتزايد والمستمر.

وقد ظهر اهتمام الدولة بالنشاط العقاري من خلال صدور عدة قوانين ومراسيم تتعلق بتنظيم هذا النشاط وتقييده بالقدر الذي يحقق الهدف المنشود، وهو توفير سكنات للمواطنين وتقديم ضمانات قانونية لحماية حقوقهم عبر مراحل عملية اقتناء السكنات من جهة، ودفع عجلة الاستثمار والذي يعد العقار أبرز مقوماته من جهة

أخرى.

وقد كان عقد بيع البناء على التصاميم نقلة نوعية في مجال السكن نظرا لما يحققه من تسهيلات في هذه العملية خاصة من ناحية دفع الثمن عن طريق أقساط، مما يسهل مسألة اقتناء السكنات مع الغلاء الكبير الذي يعرفه العقار في الجزائر والذي يفوق بكثير قدرة المواطن ودخله، وهو الوضع الذي يقتضي تسهيلات من الدولة من أجل الحصول على السكن وعدم اقتصره على ميسوري الحال فقط.

وقد عرف هذا النوع من البيوع إقبالا كبيرا من المواطنين الذين وجدوا فيه فرصة لشراء سكنات وتملكها دون الحاجة إلى دفع الثمن كاملا، إضافة إلى الدعم المالي الذي تكفلت به الدولة من خلال مساهمتها في ثمن العقار بصيغ مختلفة.

وهكذا بدأت بوادر حل أزمة السكن تظهر من خلال قدرة المواطن ذو الدخل المتوسط على شراء عقار تحت التصميم أو كما تطلق عليه بعض التشريعات المقارنة عقار قيد الإنشاء¹، أو في طور الإنجاز²، وتطورت عملية تشييد البنائات خاصة ذات الطوابق والتي تحولت إلى مدن جديدة في أزمنة قياسية، نظرا لإلزام المشرع للمرقين بتحديد آجال انجاز البناء وتسليمه وإقرار مسؤوليتهم عن التأخير في التسليم.

وقد كان آخر تشريع أصدره المشرع في مجال الترقية العقارية هو القانون رقم 11/04 المؤرخ في 17 فيفري 2011، يتضمن القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية.

ومن أجل تقديم ضمانات لمقتني العقار على التصاميم شدد المشرع على مسؤولية المرقين العقاريين، وأقر مسؤوليتهم الجزائية وهي أقصى حماية يمنحها المشرع لمقتني العقار. وقد أطلق عليها الفقه المقارن المسؤولية الجزائية المعمارية³، إضافة إلى إمكانية سحب الاعتماد منهم في حال مخالفة قواعد هذا القانون أو بنود العقد المبرمة بينهم وبين مقتني السكن.

ورغم ذلك نلاحظ عمليا تجاوزات عديدة يقوم بها بعض المرقين خاصة في مسألة

طلب تسبيق مالي من المقتني قبل إبرام العقد رغم أن القانون يمنع ذلك، والملاحظ أن المقتني في أغلب الأحيان يدفع التسبيق الذي يحدده المرقى سواء لعدم علمه بأنه غير مجبر على ذلك بل أن ذلك ممنوع، أو نظرا لكونه طرفا ضعيفا في العقد لحاجته الملحة لاقتناء العقار والتي تجعله ينصاع لشروط المرقى حتى لو كانت مخالفة للقانون.

إضافة إلى عدة تجاوزات في مسائل جوهرية نظمها القانون كالتأخر في تسليم البناء وعدم الالتزام بالأجال المحددة وعدم مطابقة البناء لما جاء في التصميم، والتأخر في إتمام إجراءات التسجيل ونقل الملكية، وقد وصل الأمر إلى غاية ظهور مرقين وهميين قاموا بالنصب على مواطنين وسلب أموالهم بتصميمات على أراض وهمية غير مملوكة لهم أساسا.

ورغم كل ما سبق، لم يتأثر إقبال المواطنين على هذا النوع من البيوع لعدم وجود البديل، لذا ينبغي البحث في الضمانات القانونية التي كفلها المشرع لمقتني البناء على التصاميم والتي تكفل له أمواله وكل حقوقه التي أقرها القانون، وفي حال قصور القانون في حماية المواطن نحاول تقديم بعض الاقتراحات التي نراها مناسبة لتنظيم هذا العقد.

وتتلخص إشكالية هذا البحث فيما يلي:

ما هي الضمانات القانونية التي وفرها المشرع الجزائري لمقتني البناء على التصاميم خلال مراحل العقد وهل هي ضمانات كافية لإعادة التوازن العقدي في هذا العقد؟

نحاول الإجابة على هذه الإشكالية وفقا للخطة التالية:

المبحث الأول- ضمانات حسن السلوك والكفاءة والقدرة المالية للمرقى العقاري

المبحث الثاني- التزامات المرقى العقاري عند إبرام عقد بيع البناء على التصاميم

المبحث الثالث- التزامات المرقى العقاري عند تنفيذ عقد بيع البناء على التصاميم

المبحث الأول – ضمانات حسن السلوك والكفاءة والقدرة المالية

للمرقي العقاري

لقد نظم المشرع مهنة المرقي العقاري و اشترط فيه عدة شروط لممارسة هذا النشاط، أهمها الحصول على الاعتماد و التسجيل في السجل التجاري و في الجدول الوطني للمرقيين العقاريين، إذ جاء في نص المادة 4 من القانون 04/11 :

«يرخص للمرقيين العقاريين المعتمدين و المسجلين في السجل التجاري بالمبادرة بالمشاريع العقارية.

لا يمكن أيا كان أن يدعي صفة المرقي العقاري أو يمارس هذا النشاط ما لم يكن حاصلًا على اعتماد و مسجلاً في الجدول الوطني للمرقيين العقاريين حسب الشروط و الكيفيات المحددة في هذا القانون»

وقد قامت وزارة السكن و العمران و المدينة في شهر جانفي 2017 بتجميد الاعتماد مدة ستة (6) أشهر لعدد معتبر من المرقيين العقاريين و وصل إلى 999 مرقي بسبب عدم تسجيلهم في الجدول الوطني للمرقيين العقاريين و عدم انتسابهم لصندوق الضمان و الكفالة المتبادلة، و منحهم الوزارة أجلاً إضافياً مدته ثلاثة أشهر للقيام بإجراءات التسجيل و إلا يتم سحب الاعتماد منهم نهائياً .

كما قام المشرع بتحديد التزامات المرقي العقاري و مسؤولياته المهنية من خلال دفتر شروط إلزامي ضبطه المشرع بنموذج محدد حتى لا يتركه لاجتهاد كل مرقي.4

و سنركز في دراستنا على الشروط التي وضعها المشرع لضمان إتمام مشاريع الترقية العقارية، و هي الشروط المتعلقة بحسن السلوك و الكفاءة و الخبرة و القدرة المالية للمرقي العقاري، و في هذا الشأن نصت المادة 12 من القانون 04/11 على أنه:

« يجب أن يبادر بالمشاريع العقارية المعدة للبيع أو الإيجار، محترفون يمتلكون المهارات في هذا المجال و القدرات المالية الكافية »

المطلب الأول- الشروط المتعلقة بحسن سلوك المرقي العقاري

إن مهنة المرقى العقاري هي مهنة منظمة بنصوص قانونية، فلا يمكن لأي كان ممارسة هذا النشاط دون القيام بإجراءات قانونية معينة للحصول على الاعتماد، بعد إثبات توافره على جملة من الشروط القانونية بشكل إلزامي.

ولأن المتعاملين مع المرقى العقاري هم غالباً أشخاص لا يتمتعون بالقوة الاقتصادية التي يتمتع بها المرقى خاصة في عقد البيع على التصاميم، فإنه كان من اللازم اشتراط حسن سلوك المرقى العقاري من أجل منحه الاعتماد، كما يشترط حسن تعامله مع زبائنه حتى يخلق لنفسه سمعة تجارية جيدة تكسبه ثقة المتعاملين، سواء الذين سبق لهم التعامل معه أو زبائنه المستقبليين الذين سيقبلون على التعامل معه نظراً لسمعته التجارية الحسنة.

و من أجل ذلك اشترط المشرع للحصول على الاعتماد لممارسة نشاط الترقية العقارية جملة من الشروط أهمها عدم تعرض الشخص لعقوبات بسبب بعض المخالفات وهي 5:

-التزوير واستعمال المزور في المحررات الخاصة أو التجارية أو البنكية.

-السرقة وإخفاء المسروقات و خيانة الأمانة والتفليس و ابتزاز الأموال أو القيم أو

التوقيعات

-النصب وإصدار شيك بدون رصيد

-رشوة موظفين عموميين

-شهادة الزور واليمين الكاذبة والغش الضريبي

-الجنح المنصوص عليها بموجب الأحكام التشريعية المتعلقة بالشركات التجارية

كما يمنع من ممارسة هذا النشاط الأعضاء المشطوبون تأديبياً و بصفة نهائية

بسبب الإخلال بنزاهة المهن المشكلة في نقابات.

و اشترط المشرع بالإضافة إلى ما سبق أن يكون الشخص الذي يتقدم بطلب

لممارسة هذا النشاط متمتعاً بحقوقه المدنية 6.

و الجدير بالذكر أن السلوك الحسن لا يعد شرطاً للحصول على الاعتماد فقط، فالمرقي ينبغي عليه أن يتحلّى بالسلوك الحسن مع زبائنه و التحسين الدائم من أجل راحتهم 7.

فحسن التعامل مع المتعاملين و الزبائن يعتبر من أخلاقيات المهنة التي استحدثت من أجلها المشرع مجلساً أعلى لمهنة المرقي العقاري، ومن أهم المهام الموكله إليه السهر على احترام قواعد أخلاقيات ممارسة مهنة المرقي العقاري 8.

و يترتب على عدم احترام المرقي العقاري لأخلاقيات المهنة إمكانية السحب المؤقت للاعتماد لمدة لا تتجاوز ستة (6) أشهر 9.

المطلب الثاني- الشروط المتعلقة بالخبرة والكفاءة:

اشترط المشرع في المرقي العقاري الخبرة و الكفاءة و درايته بمجال البناء، غير أن مسألة الخبرة و الكفاءة من الصعب إثباتها عملياً بدون أن يعطى المرقي فرصة ممارسة النشاط و انجاز مشاريع و هو ما قد ينعكس سلباً على مصالح المقتنين الذين قد يقعون ضحية تجربة فاشلة في تعاملهم مع مرقي لا يملك الخبرة و الكفاءة و التي تحتاج لإثبات حيابة المرقي لمستوى دراسي معين أو خبرة مهنية في مجال البناء ، و لا يكفي القول أن المرقي يحمل صفة تاجر فالتجارة لا تحتاج إلى مؤهلات دراسية، لأنها تعتمد على المهارة أكثر من اعتمادها على أية معايير أخرى، و لا يكفي كذلك استعانة المرقي بمكتب دراسات و مقاول يعتمد عليهم في عملية انجاز البناء و تصميمه، لأن المرقي العقاري هو المسؤول و الضامن لعمل المقاول و المتدخلين في عملية البناء، لذا كان من اللازم تنظيم مسألة الخبرة و تحديدها بشروط معينة يثبت بها المرقي خبرته و كفاءته و درايته بأصول هذا النشاط و قواعده، حتى لا يدفع المقتني ثمن عدم دراية المرقي، و هو ما فعله المشرع فعلاً من خلال مراسيم تنفيذية للقانون 11/04 و منها المرسوم التنفيذي رقم 12/84 المؤرخ في 20 فبراير 2012، و الذي يحدد كفايات منح الاعتماد لممارسة مهنة المرقي العقاري و

كذا كفاءات مسك الجدول الوطني للمرقين العقاريين والذي أكد على مسألة الكفاءة المهنية المرتبطة بالنشاط والتي ينبغي على المرقى إثباتها بشهادة عليا، إذ جاء في الفقرة 8 و 9 من المادة 6 من المرسوم أعلاه شروط الكفاءة فنصت أنه يجب على المرقى:

« - أن يثبت كفاءات مهنية ترتبط بالنشاط

يقصد في مفهوم هذا المرسوم بكفاءة مهنية حيازة شهادة عليا في مجال الهندسة المعمارية أو البناء أو القانون أو الاقتصاد أو المالية أو التجارة أو في أي مجال تقني آخر يسمح بالقيام بنشاط المرقى العقاري».

ورغم ما سيحققه الشرط المذكور أعلاه من فوائد على نشاط الترقية العقارية من جهة، وما سيساهم به في توفير مناصب شغل للشباب الجزائري الذي يحمل شهادات جامعية من جهة أخرى، إلا أنه ينبغي الاعتراف بأن الخبرة في هذا المجال قد لا تقتصر بالضرورة بوجود شهادات جامعية بالقدر الذي تتطلب الخبرة في مجال البناء والنزاهة والشفافية في العمل، إضافة إلى مسألة مهمة لا ينبغي إهمالها وهي وجود مرقين عقاريين يزاولون المهنة قبل صدور هذه القوانين ويتمتعون بالسمعة التجارية الممتازة إضافة إلى خبرتهم في هذا المجال، فمن غير المنطقي مطالبتهم بشهادات جامعية، وسحب الاعتماد منهم في حال عدم توافرها وهو ما وضعه المشرع بعين الحسبان في الفقرة 10 من المادة 6 من المرسوم التنفيذي 12/84 أعلاه والتي جاء فيها:

«عندما لا يستوفي الطالب الشروط المتعلقة بالكفاءات المهنية المذكورة أعلاه، فإنه يتعين عليه أن يثبت الاستعانة بصفة دائمة وفعلية بمسير تتوفر فيه هذه الشروط».

المطلب الثالث-الشروط المتعلقة بإثبات القدرة المالية:

اشترط المشرع في الشخص الذي يتقدم بطلب الاعتماد في مهنة المرقى العقاري وجود موارد مالية كافية لانجاز مشروعه أو مشاريعه العقارية 10 .

فالمشروع عندما وضع هذا الشرط كان يهدف إلى خلق ضمانات مالية كافية لضمان حقوق المكتتبين، وهو ما يقتضي إثبات الشخص الذي يرغب في ممارسة الترقية العقارية لوضع مادي مريح لا يتعلق فقط بمشروع واحد يكفي لبداية الشخص ممارسة نشاطه، فالمطلوب هو رأسمال كاف لخوض هذا المجال وهو ما جعل المشروع يتشدد أكثر من هذه الناحية خاصة في عقد البيع على التصاميم الذي لم يسمح المشروع بإبرامه في حال ثبوت لجوء المرقى العقاري لاستعمال قروض تخصص لتمويل البناء 11.

المبحث الثاني- التزامات المرقى العقاري عند إبرام عقد البيع بناء على التصاميم:

لقد كان الاعتراف بهذا العقد ضرورة اقتضتها أزمة السكن التي عرفها المجتمع الجزائري لسنوات طويلة كما سبق بيانه، ولم يكن المشروع العربي الوحيد الذي أقر هذه الصيغة في بيع العقارات و خصها بقانون جعلها من العقود المسماة التي لاقت إقبالا كبيرا من الأفراد نظرا للتسهيلات التي يتضمنها هذا العقد من ناحية دفع ثمن العقار بعد انجازه.

وقد عرف المشروع الجزائري عقد البيع على التصاميم كما يلي:

«عقد البيع على التصاميم لبناية أو جزء من بناية مقرر بناؤها أو في طور البناء هو العقد الذي يتضمن ويكرس تحويل حقوق الأرض و ملكية البنايات من طرف المرقى العقاري و لفائدة المكتتب موازاة مع تقدم الأشغال و في المقابل يلتزم المكتتب بتسديد السعر كلما تقدم الإنجاز.» 12

وقد نظم القانون رقم 04/ 11 أعلاه التزامات المرقى العقاري عند إبرام عقد البيع بناء على التصاميم، و الجدير بالذكر أن المشروع نظم كذلك المرحلة التي تسبق إبرام العقد بين المرقى و بين المقتني، وهي المرحلة التي يتم فيها الإعلان عن مشروع بيع وحدات عقارية على التصميم، و تعتبر هذه المرحلة شبيهة بمرحلة صدور الإيجاب من المتعاقد في العقود بوجه عام و هي مرحلة تمهيدية لإبرام العقد بين الطرفين، ولأن المشروع نظم

هذه المرحلة ووضع على عاتق المرقى بعض الالتزامات خلالها ستكون أولى الالتزامات التي نتناولها بالدراسة:

المطلب الأول- ضمان الإعلام عن المشاريع العقارية:

يحتاج المرقى العقاري إلى الإعلان عن مشاريعه العقارية على نطاق واسع حتى يصل المشروع إلى علم الراغبين في اقتناء سكنات، ولا يعد المرقى المستفيد الوحيد من عملية الإعلان و الإشهار من أجل ترويجه بل الجمهور ككل ممن يرغب في اقتناء عقار، كما أن الإعلان عن المشاريع الترقية بصفة منظمة تدل على صدق المرقى وشفافيته، وكل ما كان إعلانه واضحا تظهر فيه تفاصيل المشروع زادت ثقة الأشخاص في المرقى، وقد يكون ذلك السبب الذي جعل المشرع يلزم المرقى العقاري بضمان الإعلام عن مشروعه العقاري في الأماكن المخصصة للإشهار في البلدية المختصة إقليميا، وذلك قبل أي عرض للبيع.13

و لأن عقد البيع على التصاميم هو عقد غير متوازن من ناحية مركز أطرافه، و حتى يضمن المشرع حماية فعالة للراغبين في اقتناء عقارات اعتبر كل إشهار كاذب و معلومات غير صحيحة تصدر من المرقى من أكثر المخالفات المنافية لأخلاقيات مهنة المرقى العقاري، وقد جاء ذلك في الفقرة الرابعة من نص المادة 47 من القانون 11/04 و التي نصا على أنه:

«يجب على المرقى العقاري أن يساهم بصفة فعالة في الإثراء الدائم لأخلاقيات المهنة والاحترام الصارم لها، ويجب عليه على وجه الخصوص :

عدم اللجوء للإشهار الكاذب أو استغلال بأي شكل من الأشكال حسن نية أو ثقة المقتني و السهر على إعلام حقيقي و كامل لشركائه»

و أقام المشرع مسؤولية المرقى على كل المستندات المتعلقة بمشاريعه العقارية في الفقرة 5 من المادة 47 أعلاه إذ جاء فيها أنه ينبغي على المرقى: « السهر على صحة البيانات و المعلومات الواردة في الوثائق و القرارات و العقود المقدمة لمقتضيات النشاطات قصد تعزيز علاقاته التجارية مع المقتنين المستقبليين»

فمسألة الإشهار لا تتعلق كما يبدو بمشاريع المرقى الحالية بل أنها مسألة تنعكس على سمعة المرقى التجارية و التي يكتسبها تدريجيا من خلال تعاملاته مع المقتنين في مشاريع مختلفة.

وقد قررت المادة 75 من قانون الترقية العقارية مسؤولية المرقى العقاري الجزائرية عن كل معلومات كاذبة إذ جاء في نص المادة: «يتعرض كل من يدلي بمعلومات خاطئة أو غير كاملة في الوثائق والعقود والصفقات في إطار أو بمناسبة عملية ترقية عقارية، لعقوبة الحبس من شهر واحد إلى خمس سنوات وغرامة من مائتي ألف دينار (2.00.000 دج) إلى مليوني دينار (2.000.000 دج) أو بإحدى هاتين العقوبتين» .

ورغم أن المشرع في النص أعلاه تكلم بصيغة العموم في قوله «كل من يدلي» و لم يخص المرقى العقاري بالقول، غير أنه لا شك من أنه المقصود بهذا النص لأن هذه المعلومات تصدر عنه و هو المسؤول عنها، كما أن النص جاء ضمن مجموعة نصوص متتالية وردت فيها العقوبات الموقعة على المرقين في حال المخالفة.

كما كان يفترض أن يكون المشرع أكثر دقة في قوله معلومات خاطئة وكان يفترض أن يقول معلومات كاذبة حتى يظهر قصد المرقى في تزييف المعلومات المقدمة من طرفه.

المطلب الثاني- إبرام عقد البيع على التصاميم في شكل رسمي:

عقد البيع على التصاميم ورغم خصوصيته باعتباره يقع على عقار لم يتم إنشاؤه بعد، فإنه في الواقع عبارة عن عقد بيع وارد على عقار تحكمه المبادئ العامة لنقل ملكية العقار و التي تعتبر الرسمية أساسها كما ورد في نص المادة 361 من القانون المدني الجزائري و التي جاء فيها:

«يلتزم البائع أن يقوم بما هو لازم لنقل الحق المبيع إلى المشتري وأن يمتنع عن كل عمل من شأنه أن يجعل نقل الحق عسيرا أو مستحيلا»

وقد كرس قانون الترقية العقارية هذا المبدأ وذلك في نص المادة 25 من القانون

04/ 11 و التي جاء فيها:

«يجب أن يكون البيع من طرف المرقي العقاري لعقار مبني أو بناية أو جزء من بناية مقرر بناؤها أو في طور البناء موضوع عقد يعد قانونا في الشكل الرسمي طبقا للأحكام التشريعية والتنظيمية المعمول بها وطبقا لهذا القانون».

ويثور التساؤل هنا بما يقصده المشرع من البناء في طور الإنجاز، وهل هو نفسه البناء على التصميم أم لا، ذلك أن التصميم يعني أنه لم يتم تشييد البناء بعد، وهو المعمول به غالبا في تعاقد المرقي مع المقتني والذي يكون محل العقد فيه بناء مخطط على تصميم ورقي، يسمح القانون للمرقي ببيعه قبل أي عملية بناء، فإذا أخذنا بالمفهوم الدقيق لبيع عقار على التصميم، فإنه يتعارض مع مصطلح البناء طور الإنجاز لأن هذا الأخير يعني أن عملية تشييد البناء قد بدأت ولم تكتمل خاصة وأن هناك بعض التشريعات التي سمت عقد البيع على التصاميم بعقد بيع العقار في طور الإنجاز كالتشريع المغربي الذي عرف هذا العقد بقوله:

«يعتبر بيعا لعقار في طور الإنجاز كل اتفاق يلتزم البائع بمقتضاه بإنجاز عقار داخل أجل محدد كما يلتزم فيه المشتري بأداء الثمن تبعا لتقدم الأشغال» 14.

ويبدو المشرع الجزائري أكثر دقة في تحديده لتسمية هذا العقد، وهو ما يجعل من عملية إبرامه ممكنة بمجرد إثبات المرقي ملكية الأرض التي سيشيد عليها البناء، وهو ما يجعل منها عملية سريعة وفعالة بالنسبة للمواطن الذي يمكنه أن يقتني عقارا قبل تشييده ويختار عقارا محددًا بعينه، رغم عدم وجوده عند إبرام العقد، ذلك أن القواعد العامة للعقد تسمح بالتعاقد على أشياء مستقبلية شريطة أن يكون وجودها أمرا محققا وغير احتمالي.

وقد نص قانون الترقية العقارية الجزائري وبالتحديد نص المادة 28 منه التي تعرف عقد البيع على التصاميم والتي جاء فيها:

«عقد البيع على التصاميم لبناية أو جزء من بناية مقرر بناؤها أو في طور البناء هو العقد الذي يتضمن ويكرس تحويل حقوق الأرض و ملكية البنايات من طرف المرقي

العقاري لفائدة المكتتب، موازاة مع تقدم الأشغال وفي المقابل يلتزم المكتتب بتسديد السعر كلما تقدم الانجاز».

و بمفهوم النص أعلاه يتضح أن المشرع لم يفرق بين البيع على التصاميم وبيع البناء طور الإنجاز في المعنى، غير أن الثابت أنه لا مانع من أن يكون العقار محل العقد غير مشيد وأن يبرم المرقى مع المقتني العقد بناء على تصميم يقدمه المرقى يحتوي على تفاصيل البناء المزمع تشييده، والذي ينبغي أن يسلم للمقتني على نفس الصورة و بنفس الشروط المتفق عليها.

المطلب الثالث- إثبات حيازة المرقى العقاري لسندات تثبت أصل الملكية:

جاء في نص المادة 29 من القانون 04/ 11 أن عقد البيع على التصاميم ينبغي أن يتضمن أصل ملكية الأرضية ورقم السند العقاري عند الاقتضاء، و مرجعيات رخصة التجزئة وشهادة التهيئة والشبكات وكذا تاريخ ورقم رخصة بناء.

و الملاحظ أن المشرع من خلال النص أعلاه يهدف إلى ضمان عدم وقوع المقتني ضحية عملية تحايل من قبل المرقى العقاري والذي قد لا يحمل صفة المرقى أساسا، لأن المواطن عندما يقبل على شراء عقار لا يسأل المرقى عن حيازته للاعتماد أم لا، وهو ما قد يعرضه بسهولة لعمليات نصب واحتيال وما أكثر هذه الحالات التي تم فيها النصب على مواطنين والاستيلاء على أموالهم ليتفاجؤوا لاحقا بأن الشخص الذي تعاملوا معه لا يملك الاعتماد وبالتالي لا يحوز صفة المرقى العقاري.

كما أن المواطن غير مطلع على القانون أحيانا ولا يدري بأن المشرع قد حاول حمايته عن طريق جملة من الضمانات، من بينها إثبات المرقى لأصل ملكية الأرض التي سيشتد فوقها البناء وحتى رخصة البناء، وإرفاق هذه الوثائق مع العقد.

غير أن المشرع حسب رأينا قد ترك ثغرة في هذه المسألة بالذات، لأنه بالإضافة إلى اشتراطه إرفاق تلك المستندات بالعقد كان يفترض أن يمنع المرقين من الإعلان عن

عمليات البيع إلى غاية حصولهم على تلك الوثائق وأهمها رخصة البناء، وهو ما نلاحظه على أرض الواقع إذ يلجأ العديد من الأشخاص إلى تجميد أموالهم في حساب المرقي الذي يكون قد أعلن عن مشروع بيع بنايات على التصاميم و حدد ثمنها وأخذ تسبيقات من الزبائن الذين ينتظرون فترة طويلة لاستكمال المرقي إجراءات ملكية الأرضية، والتي قد تستمر لسنوات خاصة إذا كانت الأرض موضوع نزاع، وهو ما يضيع فرصا عديدة على المقتنين، فيجب على المشرع أن يتدخل هنا لسد هذا الفراغ إما بمنع الإعلان عن انطلاق المشروع إلى غاية استكمال الإجراءات، أو بإقرار مسؤولية المرقي عن كل تأخير غير معقول في بداية الأشغال، وأرى أن أنسب حل هو الحل الأول لأنه نادرا ما يلجأ المقتني إلى مطالبة المرقي بالتعويض عن البدء في الأشغال وحتى عن التأخير في تسليم البناء.

و في بعض الأحيان الأخرى يكون الأشخاص مجبرين في شراء عقار في أقرب الأجال، وهو ما يجعلهم يقبلون على التعاقد مع أول مرقي يقوم بالإشهار عن عملية بيع سكنات، خاصة مع ما يقدمه بعض المرقيين من تسهيلات تجعل الأشخاص يتعاملون معه بكل ثقة وطمأنينة.

المطلب الرابع- تحديد سعر البيع وإدراجه في العقد

نصت المادة 37 من قانون الترقية العقارية على وجوب توضيح تشكيلة سعر البيع و آجال الدفع بالنسبة لتقدم الأشغال، كما ألزمت المرقي في حال تجزئة تسديد المبلغ المتفق عليه تحديد كفيات ذلك.

ويترتب على عدم احترام كل ذلك بطلان العقد وفقا لنص المادة أعلاه ويعتبر ذلك حماية قصوى للمقتني من تحكم المرقي في عملية تسديد ثمن البيع.

ورغم كل ذلك قد يلجأ المرقي إلى طرق احتيالية أخرى يتهرب بها من مسؤوليته، و ذلك بإعلانه أمام الموثق لسعر مختلف عن الذي أعلن عنه في عملية البيع، والذي قد يوقع عليه المقتني دون تدقيق ولكن يفترض أن يقوم الموثق بتنبيهه لقراءة العقد جيدا قبل توقيععه.

ويمكن في اعتقادنا أكبر مشكل متعلق بسعر العقار في الجزائر في مسألة تقدير ثمن بيع العقار لأطراف العقد دون رقابة أو تحديد لمعايير أو ضوابط قانونية أو اقتصادية تحدد السعر، خاصة في مجال الترقية العقارية لكون أطراف العلاقة في هذا النشاط ليسوا في مرتبة واحدة من الناحية الاقتصادية، وهو ما يجعل المرقي بالتأكيد يحدد السعر منفردا خاصة في عقد البيع على التصاميم الذي يعتبر بعض المرقين دفع المقتنين للثمن على أقساط هو نوع من المساعدة التي يمنحها له، بينما هو في الواقع حل استحدثته الدولة وقننه المشرع من أجل المواطنين تسهيلا لهم لاقتناء سكنات، ونلاحظ عمليا الاختلافات الواضحة في سعر العقار من مرق إلى آخر رغم إعلانهم عن مشاريعهم في نفس الفترة، و يصل الأمر إلى الاختلاف في أسعار السكنات لدى مرق واحد بحجة الاختلاف في عدد الغرف رغم أن مساحة العقار نفسها فالمفروض أن يكون تحديد سعر العقار بحسب المساحة أين يحدد سعر المتر المربع، وهو المعمول به في أغلب الدول، كما أن المقتني في هذا العقد بالتحديد لا يتفاوض مع المرقي في السعر وقد يقبل بسعر مرتفع فقط لأنه سيسدده على دفعات.

وما يزيد من احتمال مغالاة المرقي في السعر هو ما قضى به المشرع من حرية الأطراف في جعل السعر قابلا للمراجعة، لأنه لا مجال للحديث عن حرية التعاقد في العقود التي يختل فيها التوازن بين أطرافها، رغم أن المشرع وضع أسبابا محددة حصرا لمراجعة السعر كتغيرات التكلفة وتغير المؤشرات الرسمية لأسعار مواد البناء والوسائل واليد العاملة وقام بتسقيف مبلغ المراجعة بعشرين بالمائة كحد أقصى من السعر المتفق عليه في البداية وألزم المرقي بتبرير تغيرات السعر في كل الأحوال 15.

المطلب الخامس-عدم المطالبة بأي تسبيق أو إيداع نقدي قبل توقيع

العقد :

يعد هذا الالتزام من أهم الالتزامات القانونية الملقاة على عاتق المرقين العقاريين وأكثرها خرقا من طرف عدد معتبر منهم، وقد منعت المادة 42 من قانون 11/04 المرقي من تلقي أي تسبيق بقولها:

«لا يمكن للمرقي العقاري أن يطالب ولا أن يقبل أي تسبيق أو إيداع أو اكتتاب أو قبول سندات تجارية مهما كان شكلها قبل توقيع عقد البيع على التصاميم أو قبل تاريخ استحقاق الدين».

إن خرق النص أعلاه من القانون هو أمر شائع إذ أن المقتني يدفع فيها التسبيق لحساب المرقي على أساس حجز سكن دون أية ضوابط تذكر، رغم أن القانون قرر عقوبة جزائية على ذلك في نص المادة 71 والتي جاء فيها:

«يتعرض كل مرق عقاري يطالب أو يقبل تسبيقا أو إيداعا أو اكتتابا أو سندا تجاريا قبل توقيع عقد البيع على التصاميم، أو عقد حفظ الحق لعقوبة الحبس من شهرين (2) إلى سنتين (2) وغرامة من مائتي ألف دينار (200.000 دج) إلى مليوني دينار (2.000.000 دج)».

المطلب السادس - الالتزام بانجاز نظام الملكية المشتركة و تسليمه للمقتني:

ألزم المشرع المرقي العقاري بتسليم كل مقتني إجباريا نظام الملكية المشتركة خلال توقيع العقد 16، ولم يترك للمرقي حرية انجاز هذا النظام بل أعد نظاما نموذجيا في المرسوم رقم 14/ 99 المؤرخ في 4 مارس 2014 والذي يحدد نموذج نظام الملكية المشتركة المطبق في مجال الترقية العقارية، والذي نص في المادة 3 منه على ما يلي:

«تطبيقا لأحكام المادتين 38 و 61 من القانون رقم 11/ 04 المؤرخ في 17/02/2011، يلتزم المرقون العقاريون المعتمدون قانونا على أساس نموذج نظام الملكية المشتركة، موضوع هذا المرسوم بإعداد نظام الملكية المشتركة لبنائهم الجماعية، قصد تحديد كل البيانات القانونية والتقنية والمالية المتعلقة بها، وكذا الأعباء والالتزامات التي على المقتنين أن يلتزموا بها أثناء اكتتاب عقد البيع الخاص بأملأهم العقارية .

وقد جعل المشرع عقوبة المرقي الذي لا يقوم بالإبلاغ عن نظام الملكية المشتركة الغرامة التي تتراوح بين (200.000 دج) إلى مليوني دينار (2.000.000 دج). 17.

المبحث الثالث- التزامات المرقى العقاري عند تنفيذ عقد البيع على

التصميم

تختلف أحكام تنفيذ عقد البيع على التصميم عن أحكام سائر العقود، فعقد البيع بوجه عام تنتهي فيه التزامات البائع بتسليم المبيع ما عدا التزامات البائع بضمان العيوب الخفية التي قد يحملها المبيع، وبضمان عدم التعرض، فتتنفذ عقد بيع بناء على التصميم مصطلح يصعب تحديد مدلوله القانوني، والسبب هو تعدد التزامات المرقى العقاري وامتدادها إلى ما بعد تسليم البناء جاهزا، ليس فقط من ناحية ضمانه لجودة الانجاز وتسليمه مطابقا للمواصفات التي تم الاتفاق عليها ولتلك التي تقتضيها قواعد التهيئة والتعمير، بل أن مسؤوليته تمتد وتستمر إلى ما بعد التسليم النهائي للبناء للمقتني فهو ملزم بتسيير الأجزاء المشتركة لمدة معينة، وهو ما يجعل من تنفيذ عقد البيع على التصميم بحسب رأينا يشمل مرحلتين: مرحلة تسليم البناء جاهزا والمرحلة التي تليها وهذا ما يقتضي تقسيم هذا الجزء من الدراسة إلى قسمين نتعرض في الأول إلى التزامات المرقى العقاري عند تسليم البناء وتتناول في الثاني التزامات المرقى العقاري بعد تسليم البناء.

المطلب الأول-الالتزام بتسليم البناء في الآجال المحددة:

نصت المادة 43 من القانون 04/ 11 على أن كل تأخر يلاحظ في التسليم الفعلي للعقار موضوع عقد البيع على التصميم إلى عقوبات تأخير يتحملها المرقى.

ومدة إنجاز العقد وتاريخ تسليمه هي من الأمور الجوهرية التي ينبغي تحديدها من البداية عند إبرام العقد، وقد كان المشرع متشددا من هذه الناحية إذ رتب مسؤولية المرقى عن كل تأخير غير مبرر في تسليم العقار، وإن كانت تسمية «عقوبات تأخير» هي تسمية غير دقيقة من الناحية القانونية في مجال المسؤولية المدنية، فالمشرع حرص على ضرورة تسليم البناء في الآجال المتفق عليها، لأن كل تأخير سيؤدي لا محالة للإضرار بالمقتني والملاحظ عمليا رغم ما سبق أن أغلب المرقين العقاريين يتأخرون في تسليم

البناءات وأن من ينجزها في آجالها يكاد يكون حالة استثنائية دون مبررات تذكر، و يرجع ذلك بحسب رأينا إلى غياب رقابة ميدانية تمارسها جهة إدارية مختصة تقوم بمتابعة سير الأشغال وتنبيه المرقى إلى ضرورة إتمام البناء في الأجل المتفق عليه .

غير أنه لكل قاعدة استثناء فقد يكون سبب التأخير خارجا عن إرادة المرقى لأسباب مختلفة تتجاوزته كالقوة القاهرة التي قد تعطل الأشغال، أو عدم توافر مواد البناء في السوق وغيرها من الحالات التي ينبغي للمرقى أن يثبت أنها خارجة عن إرادته ليعفي نفسه من المسؤولية، كما ينبغي بموجب القواعد العامة في المسؤولية المدنية إثبات المقتني للعلاقة السببية بين فعل و خطأ المرقى وتأخر تسليم البناء في مواعده، و حتى في حالة القوة القاهرة ينبغي إثبات عدم مساهمة المرقى في ذلك التأخر إلى جانب القوة القاهرة، فالمرقى لا تقوم مسؤوليته عن التأخير ما دام التقصير لم يصدر منه .

المطلب الثاني- الالتزام بتسليم عقار مطابق للمواصفات المتفق عليها و التي تقتضيها قواعد التعمير:

ألزم المشرع المرقى بتسليم بناء مطابق للمواصفات التي تم الاتفاق عليها مع المقتني ومصدر الالتزام في هذه الحالة هو العقد المبرم بين الطرفين هذا من ناحية، و من ناحية أخرى ينبغي أن يكون البناء مطابقا لما تقتضيه قواعد ومخططات التعمير وهو شرط عام في كل مشاريع الترقية العقارية 18، و إننا نستعمل عبارة « البناء المطابق للمواصفات» سواء المتفق عليها أو تلك المتعلقة بقواعد التهيئة و التعمير، ذلك لأن المشرع اشترط على المرقى حصوله على شهادة المطابقة إذ جاء في نص المادة 39 من القانون 11/ 04:

«في حالة عقد البيع على التصاميم لا يمكن حيازة بناية أو جزء من بناية من طرف المقتني إلا بعد تسليم شهادة المطابقة المنصوص عليها في القانون 90 - 29 المؤرخ في أول ديسمبر سنة 1990 و القانون رقم 08 - 15 المؤرخ في 20 يوليو سنة 2008 و المذكورين أعلاه».

ومن أهم ما يميز عقد البيع على التصاميم عن باقي البيوع العادية الأخرى أن المرقى يقع عليه في هذا العقد التزام بمواصلة البناء 19، هذا الالتزام يجعل المرقى يحرص على إكمال الأشغال وتسليم البناء في أجله للمقتني.

ومن أجل تسليم بناء مطابق للمواصفات ألزم المشرع المرقى باستعمال مواد بناء ذات جودة عالية تلي المعايير المعمول بها 20.

المطلب الثالث-الالتزام بنقل ملكية العقار :

يختلف مفهوم تسليم البناء عن نقل ملكيته من الناحية القانونية، فتسليم البناء كما سبق بيانه يعني انتقال حيازته فعليا إلى المكتتب، غير أن ذلك لا يعني أن ملكيته قد انتقلت إليه لأن انتقال ملكية العقار في التشريع الجزائري

تخضع لإجراءات محددة تنتقل فيها الملكية للمشتري أو المقتني في عقد البيع على التصاميم بصفة قانونية رسمية.

وحتى تنتقل ملكية العقار بعد إتمام انجازه وفقا لما ورد في التصميم فإن المشرع لم يخرج عن القواعد العامة في انتقال الملكية في عقد البيع الوارد على عقار، والذي يخضع لإجراءات الشهر العقاري والتسجيل وفقا لأحكام القانون المدني 21، وهو ما أكدته المادة 34 من قانون الترقية العقارية بقولها: «يتم إعداد عقد البيع على التصاميم في الشكل الرسمي ويخضع للشكليات القانونية الخاصة بالتسجيل والإشهار، ويخص في نفس الوقت البناء والأرضية التي شيد عليها البناء».

ومنعا لكل تحايل قد يصدر من المرقى ألزم المشرع الموثق بالتأكد من انتقال الملكية فعليا إلى المكتتب ونصت على ذلك المادة 34 / 2 من قانون 04/ 11 إذ جاء فيها:

«يتم عقد البيع على التصاميم المذكور في الفقرة السابقة بمحضريعد حضوريا في نفس مكتب التوثيق، قصد معاينة الحيازة الفعلية من طرف المكتتب وتسليم البناية المنجزة من طرف المرقى العقاري طبقا للالتزامات التعاقدية».

فالمشروع من خلال النص أعلاه يحمي المقتني الذي يعد طرفا ضعيفا في العلاقة العقدية التي تجمعها بالمرقي في التأكد من استلامه فعلا للبناء وفقا للشروط المتفق عليها أمام الموثق الذي يعد محضرا رسميا يثبت استلام المقتني للعقار فعليا.

المطلب الرابع- الالتزام بضمان إدارة الأملاك المشتركة لمدة سنتين

إن علاقة المرقي العقاري بالمقتني ومسؤوليته على العقار المنجز لا تنتهي كما أسلفنا بمجرد تسليم العقار للمقتني ونقل الملكية، فقد ألزم المشروع المرقي العقاري بإنجاز المحلات الضرورية لإدارة الأملاك ومسكن البواب بعنوان الأجزاء المشتركة 22، وذهب المشروع إلى إلزام المرقي بإدارة الأملاك المشتركة لمدة عامين إذ جاء في نص المادة 62 من القانون 04/11:

« يلتزم المرقي العقاري بضمان أو الأمر بضمان إدارة الأملاك لمدة سنتين (2) ابتداء من تاريخ بيع الجزء الأخير من البناية المعنية.

ويعمل المرقي العقاري خلال المدة المذكورة أعلاه على تنظيم تحويل هذه الإدارة إلى الأجهزة المنبثقة عن المقتنين أو الأشخاص المعينين من طرفهم»

ويبدو من النص أعلاه أن المشروع أراد إعادة تنظيم الملكية المشتركة التي عرفت خلال السنوات الماضية إهمالا كبيرا من بعض سكان العمارات لشعورهم أنها ليست ملكا لهم فلا يجدون داعيا للحفاظ عليها وصيانتها وإدارتها، بل وقد وصل الأمر أحيانا أخرى إلى تعدي واستحواذ بعض السكان على أجزاء الملكية المشتركة، فتحوّلت المساحات الخضراء إلى مستودعات وغرف إضافية لسكن الشخص الذي يقع مسكنه بجانب تلك المساحة، وتحوّلت الأسطح إلى قاعات للأفراح بل وصل الأمر إلى تأجيرها مقابل مبالغ مالية من قبل البعض، كما كانت الملكية المشتركة موضوع مناقشات دائمة بين الجيران نظرا لاستحواذ البعض عليها وتصرفه فيها وكأنه مالكا.

كما أن سياسة المشروع التي انتهجها مؤخرا تعتمد كثيرا على إعادة الاعتبار للجانب الجمالي في مجال البناء والتعمير وتخصيص مساحات خضراء وأماكن للعب وهو أمر إلزامي أخذه المشروع بعين الاعتبار في التشريعات العمرانية الحديثة.

خاتمة

مما سبق يتبين لنا أن المشرع لم يقصر في إحاطة المقتني بجملة من الضمانات تحميه من كل المخاطر التي ينطوي عليها عقد البيع على التصاميم، والذي رغم ما حققه من فائدة لصالح المواطنين الراغبين في اقتناء سكنات، إلا أنه قد يحقق لهم أضراراً كبيرة إن لم يكن منظماً بإحكام بموجب قانون خاص، وقد توصلنا من خلال تحليلنا لبعض النصوص إلى جملة من النتائج فيما يتعلق بضمانات حماية المقتني في عقد البيع على التصميم وقد تناولنا في دراستنا هذه الضمانات التي وضعها له المشرع في مواجهة المرقى العقاري باعتباره المسؤول الأول عما يلحق المقتني من أضرار جراء التأخر في تسليم البناء أو عدم سلامته وكذا الضمانات الخاصة بطريقة دفع ثمن العقار والتي لا يحترمها العديد من المرقين، ذلك لأن المشرع قد وفرض ضمانات أخرى للمقتني العقاري حتى في حالة إفلاس المرقى العقاري أو سحب الاعتماد عنه حتى لا تضيق حقوقه و من أجل ذلك استحدث المشرع صندوق الضمان الذي يقوم بمتابعة عمليات إتمام إنجاز البناء عن طريق مرقى عقاري آخرو في حدود الأموال المدفوعة من المقتنين، ومن أهم النتائج التي توصلنا إليها ما يلي:

- لقد وضع المشرع عدة شروط تتعلق بالمرقى العقاري ولم يُخضع التعامل معه مبدأ سلطان الإرادة من ناحية حرية الأشخاص في ممارسة النشاط العقاري، فاشتراط الحصول على اعتماد رسمي لممارسة هذا النشاط بعد توافر عدة شروط ركز فيها المشرع على السمعة الحسنة والقدرة المالية و كل ذلك لمصلحة المتعاملين و خاصة في عقد البيع على التصاميم.

- استحدث المشرع عقد البيع على التصاميم لمساعدة المواطن في حل مشكلة السكن التي يعاني منها المجتمع الجزائري من ناحية تسديد الثمن في شكل أقساط وهو ما شدد عليه المشرع إذ منع أخذ أي تسبيق من المقتني قبل توقيع العقد، وهو الأمر الذي لا يحترمه العديد من المرقين رغم وضوح النص.

- لقد حرص المشرع على وجوب إعلام واسع للمواطنين عن مشاريع الترقية العقارية، ومنع كل إعلام كاذب ومضلل قد يقوم به المرقى للترويج لمشروعه مما يجعل المقتني يقع ضحية هذا التضليل، وإن إقرار المشرع لهذا الالتزام بالذات هو اعتراف منه بأن عقد البيع على التصاميم هو عقد إذعان يحتل فيه المرقى مركزاً قوياً مقابل المقتني الذي يعد الطرف الأضعف في العلاقة وهو ما يجعله يحتاج إلى حماية قانونية خاصة.

- لقد أخضع المشرع البيع على التصاميم للشكلية الرسمية باعتباره عقد بيع وارد على عقار والملاحظ أن هذا العقد هو أكثر عقد يُحترم فيه هذا الشرط، وذلك لأن المشرع لم يسمح لمن لا يمارس نشاط الترقية العقارية سواء كان شخصاً طبيعياً أو معنوياً بإبرامه، على عكس عقود بيع العقارات التقليدية والتي تعرف إشكالات كبيرة في إبرامها بالطرق الغير معترف بها قانوناً مما خلق فوضى كبيرة في سوق العقار في الجزائر.

- أوجب المشرع تحديد ثمن البيع منذ بداية العقد ومنع أي زيادة غير مبررة في الثمن إلا في حالات استثنائية حددها بنص حتى لا يجتهد المرقى فيها، ورغم ذلك نلاحظ عملياً خرق بعض المرقين لهذه الأسعار دون مبرر والأخطر أنه في بعض الحالات يتم تحديد أسعار مختلفة باختلاف الزبائن واختلاف ظروف فهم المادية رغم أن عملية البيع تتم في فترة واحدة، مع اشتراط بعض المرقين إيداع مبلغ يسمونه مبلغ حجز عقار حتى قبل انجاز التصميم.

- لقد أحاط المشرع المقتني بحماية قانونية في كل مراحل العقد وحتى قبل إبرامه من خلال حمايته من الإشهار المضلل والكاذب وتمتد الحماية إلى ما بعد تنفيذ العقد إذ أقر المشرع المسؤولية العشرية للمتدخلين في البناء ووكّل ذلك حرصاً على مصالح مقتني العقار على التصاميم.

و خلاصة القول ينبغي أن نعترف بأن المشرع قد أحاط المقتني في عقد البيع على التصاميم بضمانات كافية لحمايته من كل تضليل أو تعسف أو استغلال لمركزه الضعيف في العلاقة العقدية، وحتى من وقوعه ضحية نصب واحتيال في بعض الحالات، ورغم

كل ذلك نلاحظ عمليا الكثير من الخروقات التي ترجع في رأينا إلى التساهل في تطبيق القوانين، وهو ما يجعل بعض المرقين يخرقونه دون تردد أو خوف هذا من جهة، ومن جهة أخرى إن لسكوت المقتني عن حقوقه وعدم علمه أصلا بتلك الحقوق بسبب عدم اطلاعه على القوانين هو عامل رئيسي لما يحصل من تجاوزات يساهم فيها المواطن بدرجة كبيرة نظرا لحاجته الماسة للسكن، والتي قد تبرر ذلك رغم أن المرقين العقاريين عددهم كبير ويمكن للمواطن اختيار أكثرهم شهرة من ناحية السمعة الطيبة والجدية في تنفيذ الالتزامات القانونية والعقدية.

وبناء على كل ما سبق نقترح بعض الحلول التي نرى أنها قد تساهم في خلق التوازن العقد في البيع على التصاميم وهي كما يلي:

- ينبغي على المشرع وخاصة في مجال التشريعات العمرانية على وجه الخصوص و العقارية بوجه عام التخلص من مشكلة كثرة التشريعات وتشتمها ضمن قوانين كثيرة و متفرقة يصعب الإمام بها وتطبيقها على واقعة واحدة، فما المانع من إنشاء قانون خاص بالترقية العقارية أشمل من الذي أصدره المشرع يكون شاملا لكل الأحكام المتعلقة بهذا النشاط في تقنين واحد يسهل قراءته وتطبيقه ما دام نشاط الترقية العقارية يعرف كل هذه الأهمية في الجزائر.

- ينبغي تفعيل دور الإدارة في مراقبة سير الأشغال ومدى احترام المرقى للقانون، كما ينبغي توعية المواطن وإعلامه بحقوقه قبل الإقبال على اقتناء سكن في صيغة بيع على التصاميم، فالمقتني للبيع على التصاميم يعتبر مستهلكا في مجال النشاط العقاري ينبغي إحاطته بحماية شاملة، و تفعيل دور جمعيات حماية المستهلك في هذا المجال بالذات نظرا للأموال الطائلة التي يضعها المواطن لاقتناء سكن والتي قد تفوق قدرته المالية في أغلب الحالات.

- الرقابة الميدانية كما سبق بيانه ينبغي تفعيلها، كما ينبغي أن تقوم الإدارة بالتبليغ عن كل التجاوزات التي قد تصدر من المرقين العقاريين وكل تأخر في الأشغال وأن تتخذ فعلا الإجراءات القانونية اللازمة.

و في الختام نقر بأن النشاط التشريعي في الجزائر يعرف حركة و تطورا رغم كل النقائص، إذ يسعى المشرع دائما لتنظيم المسائل التي تخلق إشكالات عملية كما يحاول جاهدا مواكبة التشريعات المتطورة و التي ينبغي أن يكون حريصا فيها على ملاءمة القواعد التي يضعها للواقع وللمجتمع الجزائري.

الهوامش:

- 1 المشرع الفرنسي كان سباقا في تنظيم عقد البيع على التصاميم و سماه عقد بيع بناء قيد الإنشاء نظمه بأحكام القانون رقم 67/ 03 المؤرخ في 3/ 1/ 1967
- 2 المشرع المغربي نظم عقد بيع العقار في طور الإنجاز بموجب القانون رقم 44.00 المؤرخ في 03/ 10/ 2002
- 3 محمد حسين منصور، النظام القانوني للمباني و الإنشاءات، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2011، ص 16
- 4 مرسوم تنفيذي رقم 12/ 85 المؤرخ في 20 فبراير 2012 يتضمن دفتر الشروط النموذجي الذي يحدد الالتزامات والمسؤوليات المهنية للمرقي العقاري
- 5 أنظر المادة 20 من القانون 04/ 11
- 6 أنظر المادة 21 من القانون رقم 04/ 11
- 7 أنظر المادة 8 من المرسوم التنفيذي 85/ 12
- 8 أنظر المادة 3/ 24 من القانون رقم 04/ 11
- 9 أنظر المادة 4/ 64 من القانون رقم 04/ 11
- 10 أنظر المادة 5/ 6 من المرسوم التنفيذي رقم 12/ 84 المؤرخ في 20/ 02/ 2012 يحدد كفايات منح الاعتماد لممارسة مهنة المرقي العقاري وكذا كفايات مسك الجدول الوطني للمرقيين العقاريين

- 11 أنظر المادة 36 من القانون 04/11.
- 12 أنظر المادة 28 من القانون رقم 04/11 المتعلق بالترقية العقارية
- 13 أنظر المادة 41 من القانون 04/11 المتعلق بالترقية العقارية
- 14 عبد الحق صافي، بيع العقار في طور الإنجاز «شرح وتحليل لنصوص القانون رقم 44.0» مطبعة النجاح الجديدة، الدار البيضاء، المغرب، 2011، ص 61
- 15 أنظر المادة 38 من القانون 04/11
- 16 أنظر الفقرة 6 من المادة 38 من القانون 04/11
- 17 أنظر المادة 72 من القانون رقم 04/11
- 18 أنظر المادة 11 من القانون رقم 04/11
- 19 بوسته ايمان، النظام القانوني للترقية العقارية، دراسة تحليلية، دار الهدى عين مليلة، الجزائر، 2011، ص 90.
- 20 أنظر المادة 16 من المرسوم التنفيذي رقم 12 / 85 المتضمن دفتر الشروط النموذجي الذي يحدد الالتزامات والمسؤوليات المهنية للمرقي العقاري
- 21 أنظر المادة 793 من القانون المدني الجزائري
- 22 أنظر المادة 3/61 من القانون رقم 04/11