

**النظام القانون لعقود العقارات على الخرائط
(دراسة تحليلية مقارنة)**

إعداد

د. محمد صديق محمد عبدالله

أستاذ القانون المدنى المساعد

كلية القانون - الشارقة

المقدمة

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على سيد المرسلين محمد الأمين،
وعلى آله وصحبه أجمعين..... وبعد.

سنوضح مقدمة البحث من خلال النقاط الآتية:

أولاً: مدخل تعريفى بموضوع البحث.

تعد الملكية العقارية العمود الفقري لنمو الاقتصاد ورخاء البلاد، وكذلك يُعد العقار عنواناً ومقياساً يُعتمد عليه في معرفة مقدار الانتمان الذي يتمتع به الشخص. ولذلك لجأت الدول الحديثة إلى تنظيم الملكية العقارية وانتقالها على أسس ثابتة تقتضيها المصلحة العامة، وتبعث الأمن والثقة في المعاملات العقارية مما يُهيئ لها استقلالاً مثمراً يعود بالنفع على الفرد والمجتمع.

إن عقد البيع هو أكثر العقود شيوعاً في التعامل فهو العقد الرئيس في كل مراحل تطور الحضارة ولا تكاد تُذكر العقود المسماة إلا ويكون على رأسها عقد البيع، حتى أن المشرع الإماراتي خص البيع بعنايته في قانون المعاملات المدنية الصادر برقم (٥) لسنة ١٩٨٥م المعدل بالقانون الاتحادي رقم (١) لسنة ١٩٨٧م، ففصل أحكامه في المواد (٤٨٩-٦١٣)، ثم نص في المادة ١٢٧٥ منه على أنه "تنتقل الملكية وغيرها من الحقوق العينية في المنقول والعقار بالعقد متى أستوفى أركانه وشروطه طبقاً للقانون ومع مراعاة أحكام المواد الآتية....."، ثم نص المشرع في المادة ١٢٧٧ على أنه "لا تنتقل ملكية العقار ولا الحقوق العينية العقارية الأخرى بين المتعاقدين وفي حق الغير إلا بالتسجيل وفقاً لأحكام القوانين الخاصة به.....".

إن ما يقصد بالعقار هو كل شيء مستقر بحيزه، ثابت فيه، لا يمكن نقله منه دون تلف وبذلك سيشمل الأرض الفضاء في نطاق تطبيق القانون. فإذا كان ماتم ذكره يشمل العقار بعد الإنشاء فما هو النظام القانوني للعقار الذي مازال تحت الإنشاء؟

لقد ساعد على انتشار ظاهرة بيع المباني تحت الإنشاء أنها تحقق مصالح البائع والمشتري على حد سواء، فضلاً عن أنها تتلائم مع ظروف المجتمع واحتياجاته الحالية. فهي تحقق من ناحية - المصالح المادية للمشتري وتحقق له الطمأنينة النفسية، فالمشتري لا يستطيع في بعض الأحيان أن يدفع الثمن كاملاً مرة واحدة في وحدة سكنية جاهزة ومن ناحية أخرى - تحقق هذه الوسيلة مصلحة البائع، حيث تساعده على تمويل مشروعه من المقدم الذي يدفعه المشتري والأقساط التي يدفعها راغب الشراء لهذه الوحدات السكنية. وهكذا بإتباع هذه الطريقة يعود النفع على الجميع سواء المشتري أو البائع.

ثانياً: مشكلة البحث وهدفه.

إن ظاهرة بيع العقارات على الخرائط وبالرغم من أنها تحقق مصالح جميع الأطراف، إلا أنها مع ذلك، قد يصاحبها كثير من المخاطر، خاصة بالنسبة للمشتري الذي قد يتعرض الى خطر توقف البائع عن استكمال بناء العقار المبيع غير الموجود وقت التعاقد. وأمام تعرض المشتري لهذه الأخطار قام المشرع الإماراتي بإصدار القانون المحلي لإمارة دبي رقم (١٣) لسنة ٢٠٠٨ بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي والمعدل بالقانون رقم (٩) لسنة ٢٠٠٩، وعليه فإن التساؤل الرئيس في هذه الدراسة سيكون في مدى كفاية النصوص القانونية للإحاطة بموضوع عقود الخرائط، وللإجابة عن هذا التساؤل سنقوم بإيضاح المقصود من تلك العقود التي تسمى بـ (عقود الخرائط)، وهذا ما يثير مجموعة من التساؤلات تقتضي منا إيضاح أهمية عقود الخرائط

وبيان تكييف العقد فيها وبيان التزامات مطور العقار وكيفية انعقادها والآثار القانونية المترتبة عليها، وبيان مدى جواز رهن العقارات التي لاتزال قيد الإنشاء.

ثالثاً: منهجية البحث.

لقد انتهج الباحث أسلوب البحث القانوني التحليلي المقارن، من خلال بيان موقف المشرع الإماراتي تفصيلاً من موضوع البحث مقارنة مع القانون الجزائري والقانون الفرنسي بوصفهما من ضمن القوانين التي اعتبرت هذا العقد من العقود المسماة وأوردت له أحكاماً قانونية، ومؤكداً على المسائل الفقهية المختلف فيها، وتأييد ما رجح منها مع بيان أسباب التأييد، ومن ثم فإن منهجية البحث ستكون دراسة تحليلية مقارنة.

رابعاً: هيكلية البحث.

يقتضي الإلمام بالموضوع والإحاطة به والإجابة عن جميع التساؤلات التي تنهض حول النظام القانوني له أن تتم دراسته من خلال مباحث ثلاث وخاتمة، خصص المبحث الأول لبيان التعريف بعقود بيع العقارات على الخرائط سواء في التشريعات محل المقارنة أم الفقه القانوني، أما المبحث الثاني فقد خصص لبيان أهمية عقود الخرائط وبيان تكييفها القانوني، بينما خصص المبحث الثالث لإيضاح الأحكام التي تترتب على عقود الخرائط في مرحلة الإنعقاد أو في مرحلة التنفيذ.

وعليه سيتم تناول موضوع البحث بتقسيمه الى المحاور الآتية:

المبحث الأول/ التعريف بعقود بيع القارات على الخرائط

- **المطلب الأول/** التعريف التشريعي لعقود بيع العقارات على الخرائط

- **المطلب الثاني/** التعريف الفقهي لعقود بيع العقارات على الخرائط

المبحث الثاني / أهمية عقود بيع العقارات على الخرائط وتكييفها القانوني

- **المطلب الأول/ أهمية عقود بيع العقارات على الخرائط**
- **المطلب الثاني/ التكييف القانوني لعقود بيع العقارات على الخرائط**

المبحث الثالث/ أحكام عقود بيع العقارات على الخرائط

- **المطلب الأول/ أحكام عقود بيع العقارات على الخرائط في مرحلة الانعقاد**
- **المطلب الثاني/ أحكام عقود بيع العقارات على الخرائط في مرحلة التنفيذ**

الخاتمة

المبحث الأول

((التعريف بعقود بيع العقارات على الخرائط))

أن التعريف بعقود بيع العقارات على الخرائط يقتضي منا بيان المقصود بها بموجب التشريعات القانونية ومن ثم بيان التعريفات الفقهية التي قيلت به وعليه سيقسم هذا المبحث الى المطلبين التاليين:

- **المطلب الأول/** التعريف التشريعي لعقود بيع العقارات على الخرائط
- **المطلب الثاني/** التعريف الفقهي لعقود بيع العقارات على الخرائط

المطلب الأول

التعريف التشريعي لعقود بيع العقارات على الخرائط

في حقيقة الأمر هنالك أسباب عدة قد تؤدي الى أن يقوم أطراف العلاقة التعاقدية بإبرام عقد لبيع الموقع العقاري بدون الوقوف عليه ومشاهدته على الطبيعة ومن هذه الأسباب صعوبة الوصول للموقع لعدم توفر الخدمات فيه مثل السفلنة أو المخطط يكون ناشئ غير مجهز نهائياً^(١) وفي حالات نادرة قد يُقدم المشتري على شراء عقار مكتمل ولكنه يكتفي بالاطلاع على خارطة العقار وبالتأكيد هذا الموضوع يخرج عن نطاق

(١) قاسم عز الدين عبد الرحمن، ما المقصود بعملية البيع على الخريطة وما أثرها على سوق العقارات، مقالة منشورة على الموقع الإلكتروني الآتي:

تم الاطلاع على الموقع بتاريخ ١٢/١٠/٢٠١٥. www.bavt.com

دراستنا. أما في الفرض محل الدراسة فإن بيع العقار سينصب على عقارات غير مكتملة أو حتى غير مشيدة في بعض الأحيان وهذا النطاق جعل "البعض يسميه البيع طور الإنجاز أو قيد الإنشاء بينما سماه البعض بالبيع على التصاميم وسماه البعض الآخر البيع على الخارطة"^(١)، فبذلك فإنه تتعدد المسميات والمضمون واحد^(٢). وقد لاحظنا وجود الاختلاف في التسمية حتى من قبل التشريعات القانونية، حيث سماه المشرع الفرنسي بيع العقار تحت الإنشاء^(٣). بينما سماه المشرع الإماراتي بالبيع على الخارطة^(٤)، وبغض النظر عن الاختلاف في التسمية فإن مضمون الاتفاقات المنظمة في التشريعين واحد وهو أن نكون بصدد عقد تملك لعقار لم يكتمل بناؤه أثناء إبرام العقد وبشرط أن يلتزم البائع باستكمال البناء بعد إبرام العقد. وفي هذا الصدد نتفق مع جانب من الفقه^(٥) في أن المعيار الحاسم بين بيع العقار على الخارطة والبيع العادي هو نية الطرفين، فإذا كان قصدهما الزام المملك باستكمال البناء فنكون أمام عقد تملك عقارات تحت الإنشاء وإذا كان قصدهما تملك البناء بحالته التي هو عليها فنكون أمام عقد لبيع عادي لعقار، فمثلاً قد يبيع شخص عقاراً لم يكتمل بناؤه بعد إلى مشتري لا ينوي تسلمه بعد إتمام أنجازه فهو يشتريه ثم يقوم بنفسه بإتمام عملية البناء التي بدأها البائع ولم

(١) محمد كاظم محمد، بيع العقار على الخارطة دراسة مقارنة، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية القانون في جامعة كربلاء، منشورة على الموقع الإلكتروني الآتي:

تم الاطلاع على الموقع بتاريخ ٧/٩/٢٠١٥. <http://www.moheer.gov.iq>

(٢) موسى أحمد البرهمي، عقد بيع العقار في طور الإنجاز، رسالة ماجستير مقدمة إلى مجلس كلية الحقوق بجامعة الرباط، ٢٠١١م، ص ٢.

(٣) ينظر نص المادة ١/١٩٠١ من القانون الفرنسي الصادر في (٧) يونيو ١٩٦٧.

(٤) ينظر نص المادة (٢) من القانون المحلي لأمانة دبي رقم (١٣) لسنة ٢٠٠٨ بشأن تنظيم السجل العقاري المبني والمعدل بالقانون رقم (٩) لسنة ٢٠٠٩.

(٥) د. أنور عبد الله سليمان جبر، انتقال الملكية العقارية بالبيع، منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠١١م، ص ١٨٨.

يتمها لأسباب خاصة به كصعوبات مالية أو تغيير الإقامة، ونشير في هذا المجال الى نص محكمة النقض الفرنسية صراحة على عدم جواز اعتبار بيع العقار قبل اكتمال البناء من قبيل البيع على الخريطة إذا لم تكن نية الطرفين وخاصة نية البائع هي الالتزام بالبناء^(١).

وبالتالي فإن عقد الخريطة يرد على محل لم يتم أنشاؤه بعد وبموجب هذا العقد يتعهد المملك بإنشاء مكان معين أو عقار وفقاً لنماذج معينة تحددها وثائق العقد كما يتعهد بنقل ملكية هذا العقار المكتسب وتسليمه إليه. وهذا العقد يسمح للمالك الذي لايمك القدرة الكافية على تمويل عملية البناء أن يحصل على مقابل تملك العقار قبل وأثناء الإنشاء. كما يفتح الطريق أمام المملك لتملك هذا العقار قبل الإنشاء أو اثنائه دون انتظار اكتمال الإنشاء^(٢).

وفي هذا الصدد لا بد من أيراد التعاريف التشريعية لهذا العقد والتي جاءت بذات المفهوم المشار إليه أعلاه.

لقد كان المشرع الفرنسي أول من أقر بتقنية بيع العقار على الخريطة، وقد اعتبره عقداً من العقود المسماة بموجب القانون رقم ٣/٦٧ والصادر في ١٩٦٧/١/٣م المعدل بالقانون ٥٤٧/٦٧ والصادر في ١٩٦٧/٧/٧ وبالقانون ١٢/٧٨ والصادر في ١٩٧٨/١/٤م، فقد عرفه في المادة ١/١٩٠١ من القانون المشار إليها سالفاً بأنه "البيع الذي يلتزم بمقتضاه البائع ببناء (أو إقامة) عقار خلال مدة يحددها العقد".

(١) عزالدين زوية، خصوصية عقد بيع العقار على التصاميم عن عقد البيع العادي، بحث منشور في مجلة الحقوق والحريات، عدد تجريبي، الجزائر، ص ٥٠.

(٢) أبراهيم عثمان بلال، تملك العقارات تحت الإنشاء، أطروحة دكتوراه، إسكندرية، بدون سنة نشر، ص ١٧.

ويتضح إن المشرع الفرنسي من خلال هذا التعريف نص على وجوب أن يتضمن هذا العقد على عنصرين أساسيين لا يوجد هذا العقد في حالة تخلف أحدهما أو كلاهما معاً وهما: العنصر الأول هو التزام البائع بالبناء، أما العنصر الثاني فهو وجوب أن يتم إقامة البناء خلال المدة المحددة أو المنفق عليها في العقد من قبل الطرفين المتعاقدين.

أما المشرع الجزائري فقد أستحدث عقد البيع على الخريطة من خلال المرسوم التشريعي رقم ٣/٩٣ والصادر في ١٩٩٣/٣/١ م والمتعلق بالنشاط العقاري، وقد أبقى المشرع على هذا العقد في القانون رقم ٤/١١ والصادر في ٢٠١١/٢/١٧ م والذي ألغى أحكام المرسوم التشريعي ٣/٩٣ حيث أحاط المشرع هذا العقد بجملة من الأحكام خاصة ماتعلق منها بتحديد حقوق والتزامات طرفي العقد. ولم يعرف المرسوم التشريعي ٣/٩٣ عقد البيع على الخريطة رغم تنظيمه له، غير أن المشرع تدارك ذلك في القانون رقم ٤/١١، أذ جاء تعريفه في المادة ٢٨ من هذا القانون بقولها "عقد البيع على التصاميم لبنائية أو جزء من بناية مقرر بناؤها أو في طور البناء، هو العقد الذي يتضمن ويكرس تحويل حقوق الأرض وملكية البنايات من طرف المرقي العقاري ولفائدة المكتتب موازاة مع تقدم الأشغال، وفي المقابل، يلتزم المكتتب بتسديد السعر كلما تقدم الإنجاز".

بينما عرفه المشرع الإماراتي في القانون المحلي لأمانة دبي في القانون رقم ٩ لسنة ٢٠٠٩ وذلك تعديلاً للقانون رقم ١٣ لسنة ٢٠٠٨ الخاص بتنظيم السجل العقاري المبدئي في امانة دبي، في المادة (٢) منه بأنه "بيع الوحدات العقارية المفترزة على الخارطة أو التي لم يكتمل أنشاؤها"^(١).

(١) علماً أن هذه المادة قبل تعديلها كانت تعرف البيع على الخريطة بأنه "بيع الوحدات العقارية المفترزة على الخريطة أو التي تكون في طور الأتشاء أو التي لم يكتمل أنشاؤها".

المطلب الثاني

التعريف الفقهي لعقود الخرائط

لقد حاول بعض الفقهاء تعريف عقد الخريطة، وقد حاولنا البحث عن بعض هذه التعاريف بهدف الوصول إلى تعريف شامل ودقيق له. فقد اختلفت الآراء في إعطاء التعريف، فمنها من ركزت على التزامات البائع والمشتري معاً، في حين ذهبت بعض الآراء في تعريفها للعقد إلى التركيز على التزامات البائع دون التطرق إلى التزامات المشتري. فقد عرفه جانب من الفقه^(١) بأنه "بيع وارد على عقار لم يشيد بعد يلتزم فيه البائع بتشييده ونقل ملكيته إلى المشتري بأشكال مختلفة حسب نوع البيع". فيمكن ملاحظة أن هذا التعريف قد اقتصر فقط على التزامات البائع دون أن يتطرق إلى التزامات المشتري التي تشكل عنصراً جوهرياً في تمييزه عن غيره من البيوع، كما أنه بموجب هذا التعريف لانكون امام عقد بيع قبل الانجاز لو كان العقار مشيداً. وفي حقيقة الأمر فإننا نتفق مع جانب من الفقه^(٢) في أن أحكام عقود الخرائط ستطبق سواء أكان العقار قد شُرع فعلاً بتشييده قبل أو أثناء العقد وكذلك يجوز زيادة على ذلك أن يكون العقار غير موجود أصلاً وقت العقد، أي لم يشرع في أنجازه، ففي كلا الحالتين نكون امام بيع عقار قبل الإنجاز وهو مانص عليه المشرع الجزائري من خلال عبارة (مقرر بناؤها أو في طور البناء)، ونفتتح على المشرع الإماراتي إيراد مضمون العبارة التي أشرنا إليها إلى التعريف الذي أورده المشرع في القانون المحلي لأمانة دبي رقم ٩ لسنة ٢٠٠٩، رفعاً لأي غموض ممكن أن يقع في تحديد نطاق انطباق الأحكام الخاصة

(١) زرارة عواطف، التزامات المرفقي العقاري في عقد البيع بناء على التصاميم، بحث منشور في مجلة الحقوق والحريات، عدد تجريبي، الجزائر، ص ٨٨.

(٢) عزالدين زوبة، خصوصية عقد بيع العقار على التصاميم عن عقد البيع العادي، المصدر السابق، ص ٤٥.

لعقود الخرائط. وبذلك فأنا نتفق مع جانب من الفقه^(١) في ايراده تعريف شامل لعقود الخرائط بأنه "عقد يملك بموجبه المشتري عقاراً لم يبدأ البائع ببنائه أو لم يكمل بناءه حين التعاقد وفيه يتعهد البائع ببناء العقار المتفق على مواصفاته خلال المدة المتفق عليها مقابل تعهد الأخير بدفع أقساط الثمن في مواعيدها"

ونعتقد أن هذا التعريف هو الأدق لأنه يبرز العناصر الضرورية في عقود الخرائط والمتمثلة بالآتي:

١- التزام البائع بالبناء

٢- المدة التي يجب أن يتم خلالها البناء

٣- الثمن

فالعقد لا يكون بيعاً على الخريطة الا إذا التزم البائع ببناء العقار محل العقد، كما يعتبر عنصر المدة ضماناً ضرورياً لحماية المشتري فكان من الطبيعي أن يتقرر بطلان عقد البناء تحت التشييد عند عدم توافر صدق البائع الى تقرير البطلان لمصلحته أي المشتري، ولهذا يعد الالتزام بالبناء التزاماً بنتيجة يسأل مالك المشروع عن عدم تحققها مهما كان سبب عدم التنفيذ ولا يمكنه التذرع ببذل العناية اللازمة، فلا يستطيع التخلص من المسؤولية الا اذا اثبت ان سبب عدم التنفيذ يرجع الى السبب الأجنبي كأن تغمر مياه الفيضان الأرض المخصصة لإقامة البناء عليها. والغالب أن يعين الثمن

(٣) د.ضحى محمد سعيد عبدالله النعيمي، مفهوم بيع العقار على الخريطة وتكييفه القانوني، بحث منشور في مجلة الشريعة والقانون، العدد التاسع والاربعون، السنة السادسة والعشرون، يناير ٢٠١٢، ص ٢٣٢. ومنشور كذلك على الموقع الالكتروني الآتي:

تم الاطلاع على الموقع بتاريخ ٢٠١٥/٩/٢ . <http://sljournal.uaeu.ac.ae>

صراحة في عقد البيع بمبلغ محدد من النقود، ولكن قد يكون تعيين الثمن ضمناً، وقد يكتفى في تعيينه ببيان الأسس التي يقوم عليها حسابه^(١).

يتضح لنا أن الالتزام الأساسي والجوهري الذي يقع على المطور العقاري هو الالتزام بتحويل حقوق الأرض وملكية البناءات لفائدة المكتتب وهو المشتري وذلك خلال مدة زمنية معلومة وواضحة، وفي المقابل يقع على عاتق المشتري تسديد الثمن كلما تقدم الإنجاز.

وفي هذا المجال تجدر الإشارة إلى أن حكومة دبي قد أنشأت مؤسسة دبي العقارية بالقانون رقم (١٤) لسنة ٢٠٠٧م، وهي تهدف إلى تمليك وإدارة الممتلكات العقارية المسجلة باسم الحكومة أو أية دائرة من دوائرها بما في ذلك^(٢):

١- تملك وتعمير واستثمار واستعمال واستغلال الاراضي والعقارات التجارية والصناعية الواقعة في الإمارة.

٢- تقديم خدمات بناء وتنفيذ وتسويق وإدارة المباني والممتلكات العقارية والتجارية.

٣- بناء وشراء وتأجير وإدارة الممتلكات العقارية المسجلة باسم المؤسسة.

وهي بذلك أرست قواعد التطوير للعقارات سواء عن طريق الحكومة أو الأشخاص ببناء الوحدات العقارية ضمن المشروع وبيعها. والمقصود بالتطوير

(١) محمد فتحي شحته ابراهيم دياب، الحماية الجنائية لمشتري العقار تحت التشييد، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الحقوق بجامعة المنصورة، ٢٠١٣، ص ١٤.

(٢) جاسم علي سالم الشامسي، مسؤولية المطور العقاري وحقوق المستثمر في دبي بدولة الامارات العربية المتحدة، بحث منشور على الموقع الإلكتروني الآتي:

... تم الاطلاع على الموقع بتاريخ ١٢/١٢/٢٠١٥م. www.arabruleoflaw.org

العقاري أنشاء وتشبيد مشاريع البنايات متعددة الطوابق أو المجمعات للأغراض السكنية أو التجارية وأنشاء الأسواق والملاعب الرياضية.....الخ. وقد عملت دولة الإمارات العربية المتحدة للحفاظ على حقوق المالكين والمستثمرين بإصدار القانون رقم (٨) لسنة ٢٠٠٧م بشأن حسابات ضمان التطوير العقاري.

المبحث الثاني

أهمية عقود بيع العقارات على الخرائط وتكييفها القانوني

سنقوم في هذا المبحث بتسليط الضوء على بيان الأهمية التي تتصف بها عقود الخرائط أولاً، ومن ثم بيان التكييف القانوني الذي يتماشى مع طبيعته والذي بالتأكيد سيسهل علينا ترجيح النصوص القانونية السليمة التي تتماشى مع ذلك التكييف، وعليه سيقسم هذا المبحث الى المطلبين التاليين:

- **المطلب الأول/ أهمية عقود بيع العقارات على الخرائط**
- **المطلب الثاني/ التكييف القانوني لعقود بيع العقارات على الخرائط**

المطلب الأول

((أهمية عقود بيع العقارات على الخرائط))

إن الاستثمار بصورة عامة يؤدي دوراً محورياً في السياسات الاقتصادية للبلدان المختلفة، مما تنعكس سعته أو انحساره على تصنيفها الاقتصادي العالمي، فزيادة الاستثمار أو أتساعه في بلد ما يشكل نقطة إيجابية تضاف الى سجله الاقتصادي، أي أنها تدلل الى قوة اقتصادها ومتانته^(١).

(١) محمد كاظم محمد، المصدر السابق، ص ١

ولا يخفى على أحد أهمية الاستثمار العقاري بالتحديد بوصفه أحد أنواع الاستثمارات على السوق العالمي بصورة عامة وكذلك هنالك الأهمية الكبيرة للموضوع محل البحث وهو عقود الخرائط التي تُعد أحد أنواع الاستثمار العقاري حتى أنه "أرجع كثيرون انهيار السوق العقاري أثناء الأزمة المالية الماضية الى عمليات المضاربة الناتجة عن الشراء على الخارطة وفقد بعض العملاء أموالهم عندما أخفقت شركات عقارية في إتمام مشاريعها واختفت تماماً عمليات البيع على الخارطة لسنوات لتعود مع إنتعاش السوق العقاري مجدداً"^(١) ولذلك لا يمكن إنكار أهمية البيع على الخارطة في الإسهام بتنشيط حركة قطاع العقارات في الوقت الحالي وبالتالي فإن لعقود الخرائط قيمة مضافة للقطاع العقاري في دولة الإمارات العربية المتحدة.

ونظراً للأهمية الكبيرة التي سبق ذكرها لا بد من تسليط الضوء على الإطار القانوني والقواعد القانونية التي تنظم التصرفات العقارية المباعة على الخارطة، خاصة إذا عرفنا بأن هنالك أطراف عدة سيكونون في عقود الخرائط ولذلك نتفق مع جانب من الفقه^(٢) في إن التنظيم القانوني الدقيق سيعطي دفعة قوية في التعاطي مع أدق تفاصيل العلاقة التي تربط الأطراف كافة في عقود البيع على الخريطة، وبالتالي فإن الطلب سيرتفع إلى مستويات أعلى مما هو عليه الآن.

وتجدر الإشارة إلى أن بيع المشروعات العقارية على الخريطة بعد استيفائها لجميع الشروط والإجراءات القانونية وفق اللوائح المنظمة له جانب إيجابي من ناحية

(١) ميشيل غاوي/هوارى عجال، لاتخافوا شراء العقارات على الخارطة... القانون يحميكم، مقالة منشورة في مجلة الرؤية الاماراتية، ص ٢ والمنشورة على الموقع الالكتروني الآتي:

تم الاطلاع على الموقع بتاريخ ٢٠١٥/١٠/٤. www.alroeva.ae

(٢) د. ضحى محمد سعيد عبد الله النعيمي، مفهوم بيع العقار على الخريطة وتكييفه القانوني "دراسة مقارنة"، المصدر السابق، ٢٠١٢، ص ٢٢٥.

توفير التمويل اللازم لإنهاء المشروع في الوقت المحدد، خصوصاً وأنه يعتبر مصدر تمويل بدون فائدة^(١).

لقد حققت التصرفات العقارية في دائرة الأراضي والأملاك في دبي أكثر من ٣٣٣ مليون درهم، حيث بلغت قيمة المبيعات ١١٦ مليون درهم منها مبيعات أراض بـ ٧٢ مليون درهم ومبيعات شقق وفلل بـ ٣٩ مليون درهم، كما سجلت الرهونات قيمة قدرها ٢١٧ مليون درهم نتيجة رهونات أراض بقيمة ١٨٠ مليون درهم ورهونات فلل وشقق بقيمة ٣٧ مليون درهم^(٢).

إن التنظيم القانوني الدقيق لعقود الخرائط تبرز له أهميته من أجل التخلص مما أفرزته التعاملات بتلك العقود من مشاكل في الواقع العملي لذلك نتفق مع جانب من الشراح^(٣) في أن من أهم المشاكل العملية التي يمكن أن تواجهها تتمثل بالآتي:

١- قيام بعض المطورين^(٤) ببيع الوحدة السكنية لأكثر من مشتر أو حتى بيع عقار غير موجود أصلاً.

(١) عبد الرحيم الطويل، البيع على الخريطة يعود بقوة تحت مظلة قانونية، مقالة منشورة في مجلة البيان، ٢٠١٣م، ص ٢ ومنشور على الموقع الإلكتروني الآتي:

تم الاطلاع على الموقع بتاريخ ١٨/٨/٢٠١٥. <http://www.albavan.ae/>

(٢) المصدر نفسه.

(٣) حصة إسحاق الهاشمي، ضمانات حماية المشتري في بيع عقار تحت الإنشاء، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية القانون في جامعة الشارقة، ٢٠١١، ص ١٩.

(٤) يقصد بمصطلح (المطور) بحسب نص المادة (١) من اللائحة التنظيمية لبيع الوحدات العقارية على الخارطة الإماراتية هو "الشخص المعنوي المرخص له بمزاولة بيع وشراء وتطوير العقارات".

- ٢- جشع بعض المطورين وقيامهم بفرض رسوم مبالغ فيها على التصرفات القانونية التي ترد على الوحدة العقارية.
- ٣- الإنهاء التعسفي لعقود البيع والشراء.
- ٤- فرض تعويضات إنهاء مبالغ فيها على المشتري.
- ٥- الاختلاف في المساحات بين الوحدات المباعة على الخريطة وتلك التي يتم تسليمها خاصة إذا كان الاختلاف في غير مصلحة المشتريين.
- ولذلك فإن أي عمل من أعمال التحايل من قبل المتعاقدين بهذه العقود سيكون له التأثير السلبي على السوق، بفقدان الثقة فيه خاصة، في ظل عدم توفر حق المعاينة الواقعية لدى المشتريين.

المطلب الثاني

التكييف القانوني لعقود الخرائط

بعد أن بينا فيما سبق ماهية عقود الخرائط وتبين لنا مفهوم هذا العقد وما يميزه عن غيره من العقود بوصفه عقداً سيرد على محل غير موجود، أو غير متكامل وقت إبرامه وفي ضوء هذا المضمون يجب إعطاء التكييف القانوني له، حيث ترجع أهمية البحث في التكييف القانوني للعلاقة الناشئة عن عقد البيع على الخريطة في أن تحديد الالتزامات التي تنشأ عن هذه العلاقة العقدية والتي يؤدي الإخلال بها إلى قيام المسؤولية يعتمد على التكييف القانوني للعقد، وبعبارة أخرى فإن الوقوف على التكييف القانوني الصحيح يعد بمثابة الخطوة الأولى التي يتوقف عليها تحديد الالتزامات، ومن

ثم تحديد المسؤولية الناجمة عن الإخلال بهذه الالتزامات. وسنقوم بتناول موضوع التكييف القانوني لعقود الخرائط بحسب النقاط الآتية:-

أولاً:- الآراء الفقهية في التكييف القانوني لعقود الخرائط

ثانياً:- مناقشة الآراء الفقهية في التكييف القانوني لعقود الخرائط

ثالثاً:- ترجيح التكييف القانوني لعقود الخرائط

أولاً:- الآراء الفقهية في التكييف القانوني لعقود الخرائط

لقد اختلف الفقهاء في إعطاء التكييف القانوني له، على الوجه الآتي:

١- ذهب جانب من الفقه^(١) بالقول ان هذا العقد هو عقد بيع عادي يتضمن نقل ملكية مقابل ثمن، وينطلق أصحاب هذا الرأي من القول بوجود التزام على عاتق المتعاقد المملك بنقل الملكية كما هو الحال في عقد البيع وبالتالي سيكون التكييف القانوني له بأنه عقد بيع لأشياء مستقبلية حيث يرد البيع على جزء من مبنى لم يوجد في الواقع إلا رسمه على الورق فيشمل التعاقد في حقيقة الأمر تعهد البائع بإنشاء المبنى في أجل مسمى ونقل ملكيته الى المشتري عند أقامته^(٢). وهذا الاتجاه نتفق معه لأن جميع القواعد المنظمة لعقد بيع العقار على الخريطة هي قواعد أمره متعلقة بالنظام العام فلا يجوز الاتفاق على مخالفتها ولا يقتصر الأثر على مخالفتها في البطلان فحسب، بل يمتد الى تعرض البائع الى عقوبة

(١) إبراهيم عثمان بلال، المصدر السابق، ص ١٩٠.

(٢) سليمان مرقس، الوافي في شرح القانون المدني، ج ٣، العقود المسماة، عقد البيع، طه، ١٩٩٠م، ص ١٧٩ وما بعدها.

جنائية (مالية وبدنية)^(١)، خلافاً للقواعد المتعلقة بعقد البيع العادي التي هي في الأصل قواعد مكملة يجوز للمتعاقدين الاتفاق على مخالفتها بما يكفل حماية حقوق المشتري الطرف الضعيف في علاقته مع البائع، دون أن يغفل حقوق هذا الأخير، سواء خلال مرحلة إنجاز البناء أو بعد اكتماله وهو مامن شأنه تحقيق نوع من التوازن العقدي بين الطرفين أي كفالة التوازن بين مصلحة المطور العقاري ومصلحة المكتتب.

٢- ذهب جانب من الفقه^(٢) الى أن هذا العقد هو عقد استصناع، حيث أن عقد الاستصناع هو عقد يرد على شيء وفيه يقوم الصانع بتوريد المواد اللازمة

- (١) فقد نصت المادة (١٦) من القانون رقم (٨) لسنة ٢٠٠٧ بشأن حساب ضمان التطوير العقاري في إمارة دبي على أنه:
- "مع عدم الأخلال بأية عقوبات منصوص عليها في أي تشريع آخر، يعاقب بالحبس وبغرامة لا تقل عن ١٠٠٠٠٠٠ درهم أو بإحدى هاتين العقوبتين:
- ١- كل من زاول نشاط التطوير العقاري بالإمارات بدون ترخيص
 - ٢- كل من قدم إلى السلطات المختصة مستندات أو بيانات غير صحيحة للحصول على ترخيص لمزاولة نشاط التطوير العقاري.
 - ٣- كل من عرض للبيع وحدات في مشروعات عقارية وهمية مع علمه بذلك.
 - ٤- كل من اختلس أو استعمل بدون وجه حق أو بدد دفعات مالية له لأغراض إقامة المشروعات العقارية.
 - ٥- كل مدقق حسابات تعمد وضع تقرير كاذب عن نتيجة مراجعته للمركز المالي للمطور أو أخفى عمداً وقائع جوهرية في تقريره.
 - ٦- كل استشاري صادق على مستندات كاذبة تخص المشروع العقاري مع علمه بذلك.
 - ٧- كل مطور تعامل مع وسيط دون أن يكون مسجلاً في سجل الوسطاء العقاريين لدى الدائرة وفقاً لأحكام اللائحة رقم (٨٥) لسنة ٢٠٠٦م بشأن سجل الوسطاء العقاريين بإمارة دبي.
- (٢) د. أنور عبد الله سليمان جبر، المصدر السابق، ص ١٩١.

للصنع وهو في تقدير هذا الفقه بيع لشيء مستقبل قولاً بأن ما يواجهه المتعاقد عند أبرام العقد ليس هو العمل المكلف به الصانع بل الشيء المصنوع^(١).

٣- ذهب جانب من الفقه^(٢) إلى أن هذا العقد يجمع في خصائصه بين عقدي البيع والمقاول.

٤- ذهب جانب من الفقه^(٣) إلى اعتبار هذا العقد نوعاً خاصاً من أنواع البيوع.

ثانياً:- مناقشة الآراء الفقهية في التكييف القانوني لعقود الخرائط

ونتفق مع أصحاب الاتجاه الذي يعتبر بأن لعقود الخرائط خصوصيات كبيرة تجعلنا نقول بأنه نوع خاص من العقود حيث أن الرأي الذي يعده عقد بيع عادي وكذلك الرأي الذي يعده من عقود الاستصناع سيعدانه من العقود المسماة وبالتالي سنتنفي الحاجة إلى تنظيم خاص له وهذا ما يخالف الواقع للأهمية الكبيرة في ضرورة أحاطته بتنظيم قانوني دقيق ومفصل^(٤)، كما وأن هنالك معيار للتمييز بين عقد الخريطة وعقد المقاوله ويتعلق هذا المعيار بملكية الأرض، ففي عقد المقاوله يقوم المقاول بالبناء على أرض مملوكة لرب العمل، ويستوي في ذلك أن يقدم العمل فقط أو العمل ومواد البناء، أما في بيع العقار تحت الأنشاء فإن البائع هو المالك للأرض التي سيقام عليها البناء، أو على الأقل يكون صاحب حق يمكنه أو يمنحه سلطة البناء عليه ويلتزم ببناء

(١) لبيب شنب، شرح أحكام عقد المقاوله، دار النهضة، مصر، ١٩٦٢، ص ١٧

(٢) د. أنور عبد الله سليمان جبر، المصدر السابق، ص ١٩١.

(٣) د. ضحى محمد سعيد عبد الله النعيمي، المصدر السابق، ص ٢٤٣ : الأودن سمير عبد السميع، تملك وحدات الإنشاء والضمانات الخاصة لمشتري الوحدات السكنية، ط ١، مكتبة ومطبعة الأشعاع الفنية، الاسكندرية، مصر، ٢٠٠١، ص ٤٧.

(٤) ينظر ما سبق ذكره حول أهمية عقود الخرائط في ص ١١ من هذه الدراسة.

عقار خلال مدة محددة^(١). وبالرجوع إلى القانون الفرنسي لسنة ١٩٦٧م يظهر أنه نص على خصوصية جديدة والتي تميزه عن عقد المقاولة أكثر وهي إمكانية تنازل المشتري عن حقوقه الناشئة عن عقد بيع العقار المقرر بناؤه، ويحل المتنازل له محل المشتري (المتنازل) بقوة القانون بالنسبة للالتزامات هذا الأخير في مواجهة البائع، فهذا التنازل خاص ببيع عقار تحت الإنشاء ولا يمكن تطبيقه إذا تعلق الأمر بعقد مقاولة^(٢). كما وأن ترجيحنا للرأي باعتباره نوعاً خاصاً من العقود لا يتعارض مع ماذهب إليه أصحاب الرأي الثالث وهو إمكانية إتصافه بخصائص قد يشترك بها عقد البيع والمقاولة فاتصافه بخصائص مشتركة مع هذين العقدين لا يلغي أهمية تفردة باستقلالية عنهما. وستكون هذه الخصوصية أكثر وضوحاً بعد أن نبين الخصوصيات التي يتصف بها سواء في الإجراءات الواجب توافرها قبل إبرامه أو في الإجراءات الواجب اتخاذها أثناء إبرامه أو في الإجراءات الواجب اتخاذها في مرحلة تنفيذه^(٣).

ثالثاً:- ترجيح التكييف القانوني لعقود الخرائط

في مجال الترجيح للتكييف القانوني نتفق مع جانب من الفقه^(٤) في القول بأنه ماالذي يمنع من القول بأن محل هذا الحق هو عقار بحسب المآل ومعاملته على هذا الأساس منذ وقت التعاقد معاملة الحقوق الواردة على العقارات قياساً على فكرة

(١) أبو زهرة محمد المرسي، عقد البيع تحت الإنشاء دراسة مقارنة بين القانون المدني المصري والفرنسي والكويتي، ط١، الناشر عبد الله وهبة، القاهرة، ١٩٨٧، ص ٥١/حمداني داني، النظام القانوني لعقد بيع العقار على التصاميم في التشريع الجزائري، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الحقوق والعلوم السياسية بجامعة أكلي بالمغرب، ٢٠١٣، ص ١٧.

(٢) ينظر نص المادة ١٦٠١/٤ من القانون الفرنسي لسنة ١٩٦٧م.

(٣) وهذا ماسيتم إيضاحه بشكل مفصل: ينظر ص من هذه الدراسة

(٤) د.أنور عبدالله سليمان جبر، المصدر السابق، ص ١٩٧.

المنقول بحسب المآل التي تعني معاملة العقار المعد للتحويل الفوري إلى منقول معاملة المنقول، "فما الذي يمنع من إعمال الفكرة ذاتها بطريقة عكسية بحيث يعامل التعاقد على وحدة تقام على أرض معينة في المستقبل معاملة العقار القائم بالفعل فيسمح بتسجيل العقد على أساس القول بأن محله عقار بحسب المآل"^(١).

وفي هذا المجال يمكن أن يثور التساؤل في إعطاء التكييف القانوني لعقد الخارطة في مدى اعتباره عقد معلق على شرط واقف أم عقداً مضافاً إلى أجل أم هو وعداً بالبيع أم بيعاً معلقاً على شرط فاسخ؟

للإجابة عن هذا التساؤل نقول ابتداءً بأنه لا يمكن اعتباره وعداً بالبيع، لأن الوعد بالبيع حتى لو كان وعداً متبادلاً من قبل أطرافه وحتى لو تم تسجيل عقد الوعد بالبيع في دائرة التسجيل العقاري فإن من المعلوم بأن محله يكون دائماً هو القيام بعمل وهو إبرام العقد النهائي بينما في عقد الخريطة يعد هذا العقد كافياً لنقل ملكية العقار تحت الإنشاء بصورة مباشرة. كما وأن من المعلوم في عقد الوعد بالتعاقد أن نية الأطراف لم تتجه لترتيب آثار العقد النهائي بينما في عقد الخارطة فإن كلا الطرفين يبرمان العقد وهم على بينة بأن هنالك التزامات قانونية ستقع عليهما من تسليم الثمن والمبيع وغيرها من الالتزامات ولذلك فأنها تُعد دلالة واضحة على إتجاه نيتها على إبرام عقد ناقل للملكية^(٢).

(١) محمد المرسي زهرة، بيع المباني تحت الإنشاء دراسة مقارنة في القانون المصري والكويتي والفرنسي، مطبوعات جامعة الكويت، الكويت، ١٩٨٩، ص ١٣٢.

(٢) رمضان أبو السعود، شرح العقود المسماة في عقدي البيع والمقايضة، دار المطبوعات الجامعية، مصر، ٢٠٠٠، ص ١٤٩.

وعليه فإن من أهم آثار الوعد بالبيع أن تبقى ملكية الموعود به للبائع الواعد، وتصح جميع تصرفاته به لغير الموعود له، والذي لا يكون له سوى الرجوع على الواعد بالتعويض إذا كان قد تصرف فيه خلال المدة التي إلزم نفسه فيها بانتظار الموعود له برغبته في الشراء، في حين أن الملكية في البيع على الخرائط تنتقل إلى المشتري باستيفاء الإجراءات المقررة قانوناً بحيث يكون للمشتري أن يتصرف بحقه بالبيع أو الرهن أو غير ذلك من التصرفات^(١) وهنا تظهر أهمية التمييز بين هذين العقدين وبالتالي فإن عقود الخرائط ترتب التزامات عينية في حين أن الوعد بالبيع العقاري يرتب التزامات شخصية لأن الملكية تبقى عند الواعد^(٢).

كما لا يمكن أن يُعد عقد الخارطة عقداً مضافاً إلى أجل باعتبار أن جميع الالتزامات ستقع على الطرفين من تاريخ إبرام العقد وليس من تاريخ سداد القيمة الكلية للعقار تحت الإنشاء أو من تاريخ آخر لاحق إلا إذا تم الاتفاق ابتداءً على أجل معين لبداية آثار عقد الخارطة.

ولهذا لم يبق لنا سوى التساؤل فيما إذا كان عقد الخارطة معلقاً على شرط واقف هو إنجاز ما تم الاتفاق عليه بين الطرفين أم عقداً معلقاً على شرط فاسخ وهو الإخلال بما تم الاتفاق عليه فيما بينهما؟

إن الإجابة ستعتمد على بيان أثر الإخلال بمضمون عقد الخارطة فإذا أدى الإخلال إلى إعادة الطرفين إلى الحالة التي كانا عليها قبل إبرام العقد فسيعتبر التعاقد

(١) عز الدين زوبة، خصوصية عقد بيع العقار على التصاميم عن عقد البيع العادي، المصدر السابق، ص ٥٢.

(٢) مجيد خلفوني، شهر التصرفات العقارية في القانون المدني الجزائري، ط ٢، دار هومة، الجزائر، ٢٠١١، ص ١٨٥.

قائم على شرط فاسخ وإذا كانت الالتزامات لانتهض على الطرفين إلا بعد وفاء الطرفين في عقد الخريطة بالتزاماتهما جميعاً وهذا مالا يمكن القول به لأن الالتزامات ستنهض ابتداءً على الطرفين، ولذلك لم يبق لنا في التساؤل إلا مدى اعتباره تعاقداً على شرط فاسخ؟ فهل فعلاً سيؤدي الإخلال الى اعتبار أن العقد وكأنه لم ينهض ابتداءً حتى بعد تسجيله وفقاً للقانون؟

جاءت المادة (١١) المعدلة من القانون رقم (٩) لسنة ٢٠٠٩ القاضي بتعديل بعض أحكام القانون رقم (١٣) لسنة ٢٠٠٨ بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي بنص يمنع البائعين من إمكانية فسخ عقد البيع بسبب إخلال المشتري دون الرجوع الى دائرة الأراضي والأملك، حيث تقوم هذه الأخيرة بإمهال المشتري المخالف ثلاثين يوماً للوفاء بالتزاماته التعاقدية، كما حددت المادة مبلغ التعويض الذي يمكن للمطور استيفاءه في حال فسخ العقد، وقد ربط المشرع بين التعويض المستحق للمطور البائع ونسبة إنجاز المشروع.

وبالرجوع الى المادة (١٥) من اللائحة التنفيذية لأحكام المادة (١١) سالفة الذكر نجد أنها نصت في البند الأول من الفقرة الثالثة على أنه "ج- إذا أنقضت مدة الإخطار المنصوص عليها في الفقرة (ب) من هذه المادة دون قيام المشتري بتنفيذ التزاماته التعاقدية فإنه يجوز للمطور القيام بما يلي "١- الاحتفاظ بكامل المبالغ المدفوعة له من المشتري، والمطالبة إما ببيع الوحدة العقارية بالزاد العلني لاقتضاء ماتبقى من المبالغ المستحقة له، أو خصم ما لا يزيد على ٤٠% من قيمة الوحدة العقارية وفسخ العقد وذلك متى كانت نسبة إنجاز المطور للمشروع لا تقل عن ٨٠%.

مانود الوصول إليه بالقول هو أن الآثار التي تترتب على الإخلال بالالتزامات الناشئة عن عقد الخارطة ومن أهمها إمكانية بيع العقار تحت الإنشاء عن طريق المزاد هي آثار لا يمكن معها القول بأن عقد الخريطة هو عقد معلق على شرط فاسخ لأن الفسخ يؤدي إلى إعادة الطرفين إلى الحالة التي كانا عليها وهذا لا يمكن القول به في نطاق عقود الخريطة، وبناءً على ما سبق ذكره نعتقد أن عقد الخريطة هو عقد ذو طبيعة خاصة ولهذا فإن تكييفه القانوني سينبثق عن هذه الطبيعة الخاصة وبهذا نرى أن موقف المشرع الإماراتي جاء صائباً وصحيحاً بإبراز هذه الخصوصية عن طريق هذه النصوص القانونية الأمرة السالفة الذكر.

المبحث الثالث

أحكام عقود الخرائط

ستنصب دراستنا في هذا المبحث على إيضاح الأحكام التي تنظم عقود الخرائط في مرحلة التعاقد، والتي ستبين الموقف القانوني لكل مطور عقاري وتوضح التزامات وحقوق المطور العقاري في هذه الفترة، ومن ثم بيان الأحكام التي تنظم عقود الخريطة في مرحلة التنفيذ، وما يرافق التنفيذ من ملابسات يمكن التجاوز عنها إذا تم الوصول إلى الأحكام القانونية المنضبطة والتي ستوضح لنا الموقف القانوني للجميع في الفترة ما بعد إبرام العقد وإلى استكمال التنفيذ أو إلى ما قبل ذلك في حالات خاصة، وعليه سيقسم هذا المبحث إلى المطلبين التاليين:

- **المطلب الأول** / أحكام عقود الخرائط في مرحلة الانعقاد.

- **المطلب الثاني** / أحكام عقود الخرائط في مرحلة التنفيذ.

المطلب الأول

أحكام عقود الخرائط في مرحلة الانعقاد

يُشترط لانعقاد عقد الخريطة ما يشترط لانعقاد العقود بصورة عامة من التقاء القبول بالإيجاب وتوافقهما على جميع المسائل الجوهرية اللازمة لعقد البيع المزمع أبرامه. ولأن العقد واقع على شيء

غير موجود وقت إبرام العقد، كما وأنه عامل مؤثر في استقرار الاستثمار والاقتصاد، كما له الانتشار الواسع في حياتنا اليومية في وقتنا هذا نظراً لأهميته التي سبق ذكرها^(١).

إن القوانين والتعليمات التي أصدرتها الجهات المختصة في إمارة دبي وعلى رأسها دائرة الأراضي والأماك والتي من بينها الزامية دفع كامل مبلغ الأرض قبل الشروع في البناء بالإضافة الى ضرورة أن تفتح شركات التطوير حساب ثقة لدى الدائرة تتم من خلاله عمليات البيع، هذه القوانين والتعليمات جعلت من عمليات البيع على الخريطة منظمة ومضمونة بشكل كامل من طرف الجهات الحكومية.

وقد ذهب جانب من الفقه^(٢) بالقول إن التخوف الذي كان عند المستثمرين في السابق من إمكانية دفع قيمة العقار الى المطور لم يعد موجوداً وذلك بفضل وجود "حساب الثقة" الذي يعني أن أموال المستثمرين توجد عند دائرة الأماك وليست عند المطور وهو ما يضمن حقوقهم بشكل كامل. مؤكداً على حق المطور العقاري في بيع المشروع على الخريطة بعد استيفائه للمتطلبات القانونية اللازمة مثل تملك أرض المشروع بالكامل وفتح حساب الثقة مع أيداع ٢٠% من قيمة المشروع.

وفي هذا المجال لا بد من الإشارة الى أن نسبة أيداع ٢٠% من قيمة المشروع هذه النسبة تمثل الحد الأدنى وبالتالي من الممكن أن تساهم شركات التطوير من جهتها في تنظيم هذه العملية فمثلاً مجموعة ميدان تلزم المشتريين بدفع على الأقل ٤٠% من قيمة العقار قبل إعادة بيعه^(٣).

(١) ينظر ص ١١ من هذه الدراسة.

(٢) عبدالرحيم الطويل، البيع على الخريطة يعود بقوة تحت مظلة قانونية، المصدر السابق، ص ٤.

(٣) المصدر نفسه، ص ٥.

وتجدر الإشارة الى أن عقود الخرائط قد تمر بمرحلة تمهيدية قبل أبرام العقد النهائي الذي يتأخر أبرامه في الحال لأسباب كثيرة وهذا مايسمى بالعقد التمهيدي في فرنسا وبعقد حفظ الحق في الجزائر^(١)، ولم يقم المشرع الاماراتي بتسمية هذه الاتفاقات بمصطلح معين.

أن الصعوبات التي تواجه المطور العقاري في إنجاز أو إنهاء البناء بصفة جيدة باعتباره لايمك في أغلب الحالات الوسائل والإمكانيات المالية الكافية جعلت مصلحته تقتضي أن يرتبط مع المشتري بموجب إتفاق ما قبل التعاقد في انتظار ابرام العقد النهائي بعد نهاية الأساسات. وسمي هذا العقد ابتدائياً لأنه بمثابة الخطوة الأولى الإيجابية لتأكيد العلاقة التعاقدية بين البائع والمشتري وهو من العقود المؤقتة التي تبرم لغاية محددة ينتهي بانتهانها، أذ يتحول الى بيع نهائي مكسب للملكية لمشتري وقد ينتهي قبل هذا التاريخ بتدخل من المحكمة في الحالات التي يحق لها إنهاء العقد التمهيدي بطلب من أحد الأطراف أو هما معاً^(٢).

يمكن العقد التمهيدي المطور العقاري من تقييم درجة نجاح مشروعه من خلال اختبار مدى تقبل السوق لمشروعه الإسكاني الذي يظهر من عدد الأشخاص الذين يريدون ابرام عقود حجز معه، كما يمكنه أيضاً من الحصول على تمويل مادي سواء من أموال الملاك المشترين أو من خلال المساهمة المالية للبنوك لمشروعه.

(١) عزالدين زوية، خصوصية عقد بيع العقار على التصاميم عن عقد البيع العادي، المصدر السابق، ص ٥٤.

(٢) عبد العزيز العرعاري، النظرية العامة للعقود المسماة، الكتاب الاول، عقد البيع، الطبعة الثانية، توزيع مكتبة دار الامان، الرباط، ٢٠٠٩، ص ٩٥.

ونشير في هذا المجال إلى أن المشرع الفرنسي ومن خلال نص المادة (١١) من قانون ١٩٦٧ قد اعتبر التزام الحاجز بموجب العقد التمهيدي بحجز العقار او جزء من العقار لفائدة المحجوز له هو التزام سلبي اي التزام بعدم البيع للغير. بينما المشرع الجزائري ومن خلال نص المادة (٢٧) من قانون ٤/١١ قد خلط في تعريفه عقد حفظ الحق بالعقد النهائي، ذلك أن المطور العقاري في هذا الأخير يلتزم بتسليم العقار المقرر بنائه لصاحب حفظ الحق فور الانتهاء من البناء، وهو أيضاً الالتزام الذي يقع في ذمة البائع في البيع العادي، فهذا الخلط لا يستقيم مع طبيعة عقد حفظ الحق الذي يعد من قبيل الاتفاقات التي تسبق إبرام العقد النهائي (أي ما قبل العقد) والذي يهدف إلى التحضير لإبرام البيع النهائي فضلاً عن كونه أداة لجس نبض السوق.

ونتفق مع جانب من الفقه^(١) في أن التقييد الاحتياطي يمنح الإشهار الكافي الذي من شأنه أن يطمئن المتعاقدين والغير كذلك، وهذا يعني أن التقييد الاحتياطي ليس تسجيلاً بالمعنى الحقيقي المنشئ للحق أي المعنى المخصوص في نظام السجل العقاري بل يختلف عنه اختلافاً بيناً سواء من حيث الطبيعة القانونية أو من حيث الآثار. وعليه نعتقد بأن من الأفضل أن يتم النص وبصورة صريحة على الاتفاقات التمهيديّة لإبرام عقود بيع الخرائط وأن يتم الأخذ بالنصوص القانونية التي أوردها المشرع الفرنسي فيما يتعلق بالحجز التحفظي.

أما بالنسبة للعقد النهائي لبيع الخرائط فإنه لا يمكن الحديث عن وجوده الا بعد توفي شرطين وهما: تحرير العقد، وتسجيل العقد.

(١) المعزوز البكاي وعبد العالي الدفوقي، محاضرات في نظام التحفيظ العقاري والضمانات العينية والشخصية، طبعة ٢٠٠٩، ١٤٩-١٥٠.

وتجدر الإشارة الى أن المشرع الجزائري لم يكتف بالرسمية الضرورية للتصرف بالعقار بصورة عامة طبقاً لنص المادة ٣٢٤ من القانون المدني، بل الأكثر من ذلك فإنه خص عقد بيع العقار على الخرائط أو كما يسميه على التصاميم بنص خاص هو نص المادة ٣٤ من قانون ٤/١١ التي تقابل المادة ١٢ من المرسوم التشريعي الملغي ٣/٩٣، حيث اشترطت هذه المادة في فقرتها الثانية زيادة على وجوب أعداد أو تحرير هذا العقد في الشكل الرسمي وخضوعه للشكليات القانونية الخاصة بالتسجيل لدى مصلحة التسجيل والشهر لدى المحافظة العقارية مشتملاً في نفس الوقت الأرض والبناء المشيد فوقها، اتمام أو استكمال هذا العقد بمحضر رسمي يعد حضورياً وجاهياً بمعرفة الموثق الذي حرر العقد الأصلي، قصد معاينة أو أثبات الحيازة الفعلية من طرف المشتري وتسليم البناية المنجزة من طرف المطور العقاري طبقاً للالتزامات التعاقدية.

كما اشترطت أيضاً المادة ٣٧ من المرسوم التنفيذي ٥٨/٩٤ لانعقاد هذا العقد صحيحاً وترتيبه لكافة آثاره القانونية إفرأغه في قالب المحدد قانوناً حسب النموذج المحدد في هذا المرسوم سواء من حيث وجوب التقيد بالبيانات الإلزامية المذكورة فيه، وأرفاقه بالوثائق المرجعية الخاصة به، أو من حيث وجوب توضيح العقد تحت طائلة البطلان تشكيلة سعر البيع وأجال الدفع من قبل المشتري تبعاً لتقدم الأشغال.

أما بالنسبة لموقف المشرع الفرنسي فقد كان موقفه يختلف عما أورده المشرع الجزائري، حيث لم يشترط الشكلية في بيع العقار أو التصرف فيه بصورة عامة (تكفي الرضائية)، وحتى وأن اشترط لانعقاد عقد بيع العقار قبل الإنجاز أن يتم في ورقة رسمية (شكلية) فإن ذلك فقط إذا أبرم العقد في نطاق الحماية الخاصة أو القطاع المحمي الذي كفله المشرع بقواعد أمرة من أجل حماية المستفيد من السكن ألا وهو المشتري البسيط الذي لا يكون على مستوى عال من الدراية بميدان البناء وأنفق كل

امواله للحصول على السكن، أما إذا إبرم خارج هذا النطاق (القطاع العام) فإنه يبقى رضائياً مثله في ذلك مثل البيع عموماً.

يتضح لنا مما سبق بأن هنالك اختلافات تبرز بين العقود الابتدائية لأبرام عقود الخرائط وما بين عقود الخرائط النهائية والتي يمكن ان تتمثل بالنقاط الآتية:

١- أن العقود الابتدائية تعتبر عقود تمهيدية على عكس عقد البيع بناء على الخرائط الذي هو عقد نهائي. وبالتالي فإن العقود الأولية غير ناقلة للملكية، بحيث أنها ترتب بين أطراف العقد أي المطور العقاري والمتعاقد فقط التزامات شخصية تحكمها القواعد العامة، على عكس العقود النهائية التي تعتبر ناقلة لملكية العقار بمجرد الإشهار في المحافظة العقارية.

٢- أن العقود الابتدائية هي عقود عرفية رغم أنها واردة على عقار ففي القوانين التي نظمتها وعلى سبيل المثال القانون الجزائري قد لاحظنا بأن المشرع قد استثنى من المادة ١٢ من قانون التوثيق والمادة ٧٩٣ من القانون المدني المتعلقة بالرسمية فيما يخص العقود الواردة على العقارات، أما العقود النهائية فهي عقود رسمية يشترط فيها الكتابة الرسمية عند الموثق والشهر في المحافظة العقارية.

٣- أن العقود الابتدائية ليست بيعاً بالمعنى الحقيقي، وإنما هي عبارة عن حجز للعقار المراد شراؤه وهو في طور الإنجاز، على عكس العقود النهائية التي تعتبر بيعاً متميزاً بأحكام خاصة.

المطلب الثاني

أحكام عقود الخرائط في مرحلة التنفيذ

إن البيع على الخارطة يسهم في تنسيط حركة قطاع العقارات من جهة، وفي ظهور المضاربات السلبية المضرة بنمو السوق من جهة أخرى، ولذلك فقد أقتضى الأمر الى اتخاذ معايير دقيقة وفرض دفعات معينة من قيمة العقار قيد الأنشاء مسبقاً. وأعتبر جانب من الفقه^(١) أن تعليمات دائرة الأراضي والأملك في دبي جاءت في الوقت المناسب لحماية عقارات الأمانة من أي تأثيرات سلبية.

إن رفع الدائرة رسوم البيع من اثنين الى أربعة في المئة عند كل عملية شراء أو بيع من شأنه أن يشجع الاستثمار على المدى الطويل وأن المستثمرين للعقار على الخارطة يحتفظون به لأجل طويل.

وذكر جانب من الفقه^(٢) أن هنالك فئة مهمة من المضاربين لا تمتلك الحد الأدنى من المبلغ المفروض دفعه ونسبته ٣٠% من قيمة العقار، لتتمكن من إعادة البيع على الخارطة مما يضطرها الى الاحتفاظ به.

كما ولا بد من الإشارة الى أن عقود الخرائط تتميز عن عقود البيع الاعتيادية بأن هنالك ضمانات خاصة تختلف عن تلك المعروفة في القواعد العامة، حيث نصت المادة ٩ من المرسوم التشريعي ٣/٩٣ على أنه "يمكن للمتعامل في الترقية العقارية أن يبيع لأحد المشتريين بنائية أو جزء من بنائية قبل إتمام الانجاز شريطة تقديم ضمانات تقنية

(١) ميشيل غاوي/هوارى عجال، لاتخافوا شراء العقارات على الخارطة القانون يحميكم، المصدر السابق، ص ٢.

(٢) ميشيل غاوي/هوارى عجال، لا تخافوا شراء العقارات على الخارطة القانون يحميكم، المصدر السابق، ص ٢.

ومالية كافية". ويستخلص من هذا النص أن المتعاملين في الترقية العقارية لإبرام عقود بيع على عقارات قبل أنجازها يشترط توفير ضمانات تقنية ومالية تكفي لحماية المشتري من تعسف البائع (المتعامل في الترقية العقارية) وأهم هذه الضمانات الضمان العشري ومبلغ الكفاية المدفوع لدى صندوق الضمان وهذا طبقاً للمادة ١١ من نفس المرسوم. كما ولا بد من الإشارة إلى أن للمشتري حق امتياز من الدرجة الأولى في حالة افلاس المطور العقاري، وهذا مانصت عليه المادة ١٦ من المرسوم التشريعي ٣/٣٩ التي نصت على أنه "يخول كل افلاس للمتعامل في الترقية العقارية يكون قد قام بالبيع بناء على التصاميم حق الامتياز من الدرجة الأولى لجماعة المالكين"، إلا أن المشرع لم يوضح المقصود بهذا الامتياز ورتبته مع باقي الامتيازات الأخرى لاسيما امتياز الأجر المستحقة للعمال^(١).

وتجدر الإشارة الى أن هنالك سبب آخر والأكثر أهمية لضمان حسن سير تنفيذ عقد بيع الخارطة وهو عملية ربط سداد الدفعات مع نسب الانجاز^(٢) وهو مايلزم شركات التطوير بالطلب من المستثمرين دفع نسبة معينة عند أنجاز نسبة موازية من المشاريع، فالمستثمرون ملزمون بإيداع ٢٠% من قيمة العقار عند أنجاز ٢٠% من أعمال المشروع على سبيل المثال.

إذاً بات من الواضح أن من أهم الإلتزامات التي تقع على المطور العقاري هو الإلتزام بمواصلة الانجاز والمطابقة والتي نص عليها المشرع الجزائري في المادة ٢ فقرة ٢ من المرسوم التنفيذي، وعليه لا بد من تقييد إتمام الانجاز ومواصلته بأجل يتفق عليه المتعاقدان أثناء إبرام التصرف، حيث يعتبر الأجل المحدد لإنجاز البناء عنصر

(١) اومدور رجا بودريعة، عقد البيع بناء على التصاميم، دراسة مقدمة الى كلية الحقوق والعلوم السياسية في جامعة الجزائر، ٢٠١٤، ص ١٥.

(٢) عبدالرحيم الطويل، البيع على الخريطة يعود بقوة تحت مظلة قانونية، المصدر السابق، ص ٥.

أساسي في عقد بيع عقار على الخريطة، ويكون البائع قد أحترم الأجل المتفق عليه إذا أكتمل بناء العقار في الاجل المحدد، والتاريخ الذي يعتمد عليه لتقدير احترام البائع للأجل المتفق عليه لإنجاز البناء هو تاريخ تسليم العقار المبيع، وهو التاريخ الذي يسمح فيه بالوفاء بالجزء الباقي من الثمن. فإذا توافرت عدم مطابقة عقار على الخريطة فإن الجزء الذي يترتب ذلك هو نفس الجزء الذي يترتب في حالة عدم انجاز البناء وهو حق المشتري في طلب التنفيذ العيني أو الفسخ مع التعويض في الحالتين^(١).

وفي هذا المجال لابد من الخصوصية التي يتصف بها الثمن، حيث أنه خلافاً للقواعد العامة يعتبر الثمن تقديرياً في عقود الخرائط، أي أنه ثمن أولي قابل للمراجعة بالزيادة^(٢). ويعتبر تحديد الثمن وطريقة مراجعته من البيانات الإلزامية في عقد البيع على الخرائط، ومراجعته تكون باتفاق الأطراف على أن يتم تحديد نسبة معينة لا يجب أن يتجاوزها مبلغ المراجعة والتي تتحدد بنسبة من الثمن التقديري القاعدي^(٣)، ومن الجدير بالذكر أنه صدر قانون الرهن التأميني في أماره دبي وحمل الرقم ١٤ لعام ٢٠٠٨ ليوضح لنا إجراءات الرهن التأميني وأثاره القانونية والجهات المعنية به وإجراءات التنفيذ على العقار المرهون.

كما ينظم هذا القانون العلاقة بين الراهن والمرتهن ودائرة أراضي وأملاك دبي المعنية بتنفيذه وحقوق كل طرف وواجباته. لكن القانون أستثنى من أحكامه العقارات التي تمنحها الحكومة للمواطنين للأغراض السكنية والتجارية على أن تخضع تلك

(١) عز الدين زوية، المصدر السابق، ص ٦٢.

(٢) اومدور رجاء بودريعة، المصدر السابق، ص ٤٥.

(٣) أي الثمن الأساسي الذي تم الاتفاق عليه في عقد البيع بناء على التصاميم في أول مرة. ينظر: المصدر نفسه.

العقارات للأوامر والتعليمات التي يصدرها الحاكم والقرارات الصادرة تنفيذاً لها على هذا الخصوص.

وشدد القانون على بطلان أي عقود رهن لاتسجل في دائرة أراضي وأملاك دبي، وتسري أحكامه على رهن العقارات والوحدات العقارية تأميناً للدين بحيث لا فرق بين أن يكون ما يؤمن به الدين العقار بكامله أو حصة شائعة فيه أو حقاً عينياً أو حقاً شخصياً على عقار مباع على الخريطة. وأجاز القانون رهن العقارات المبيعة على الخارطة أو التي قيد الأنشاء شريطة أن تكون مسجلة لدى دائرة أراضي وأملاك دبي^(١). كما أجاز القانون رهن مدة المساحة (وليس الأرض محل المساحة) وكذلك رهن مدة الانتفاع أو الإيجار طويل الأمد لمدة لا تقل عن ١٠ سنوات ولا تزيد عن ٩٩ سنة^(٢).

وأشترط القانون أن يكون الدائن المرتهن بنكاً أو شركة أو مؤسسة تمويل مرخصة ومسجلة أصولاً لدى مصرف الإمارات المركزي لمزاولة نشاط التمويل العقاري بالدولة^(٣).

وتجدر الإشارة إلى أنه لا يجوز للراهن التصرف في الوحدة العقارية أو العقار المرهون بالبيع أو الهبة أو غيرهما أو ترتيب أي حق عيني أو شخصي عليهما إلا بموافقة المرتهن وشريطة أن يقبل المتصرف إليه الحل محل الراهن في الالتزام المترتبة على عقد الرهن^(٤).

(١) ينظر نص المادة ٣ من قانون الرهن التأميني في إمارة دبي وحمل الرقم ١٤ لعام ٢٠٠٨

(٢) ينظر نص المادة ٢٢ من قانون الرهن التأميني في إمارة دبي وحمل الرقم ١٤ لعام ٢٠٠٨

(٣) ينظر نص المادة ٤ من قانون الرهن التأميني في إمارة دبي وحمل الرقم ١٤ لعام ٢٠٠٨

(٤) ينظر نص المادة ١٠ من قانون الرهن التأميني في إمارة دبي وحمل الرقم ١٤ لعام ٢٠٠٨

الخاتمة

عالجنا في هذا البحث مسألة النظام القانوني لعقود الخرائط، ويمكن القول أن هناك العديد من النتائج تم إدراكها من طرح هذا الموضوع الحيوي، كما وأن هناك مجموعة من التوصيات، سنوضحها فيما يلي:

أولاً: النتائج: تبين لنا من خلال البحث النتائج الآتية:

- ١- إن المعيار الحاسم بين بيع العقار على الخريطة والبيع العادي هو نية الطرفين، فإذا كان قصدهما إلزام المملك باستكمال البناء فنكون أمام عقد تملك عقارات تحت الأنشاء وإذا كان قصدهما تملك البناء بحالته التي هو عليها فنكون أمام عقد لبيع عادي لعقار.
- ٢- نتفق مع جانب من الفقه في إيراد تعريف شامل لعقود الخرائط بأنه "عقد يملك بموجبه المشتري عقاراً لم يبدأ البائع ببناءه أو لم يكمل ببناءه حين التعاقد وفيه يتعهد البائع ببناء العقار المتفق على مواصفاته خلال المدة المتفق عليها مقابل تعهد الأخير بدفع أقساط الثمن في مواعيدها"، ونعتمد أن هذا التعريف هو الأدق لأنه يبرز العناصر الضرورية في عقود الخرائط والمتمثلة بالآتي: (التزام البائع بالبناء) و(المدة التي يجب أن يتم خلالها البناء) و (الثمن).
- ٣- إن حكومة دبي قد أنشأت مؤسسة دبي العقارية بالقانون رقم (١٤) لسنة ٢٠٠٧م، وهي بذلك أرست قواعد التطوير للعقارات سواء عن طريق الحكومة أو الأشخاص ببناء الوحدات العقارية ضمن المشروع وبيعها. وقد عملت دولة الإمارات العربية المتحدة للحفاظ على حقوق المالكين والمستثمرين بإصدار القانون رقم (٨) لسنة ٢٠٠٧م بشأن حسابات ضمان التطوير العقاري.

- ٤- إن لعقود الخرائط خصوصيات كبيرة تجعلنا نقول بأنه نوع خاص من العقود، ويمكننا القول بأن محل هذا الحق هو عقار بحسب المآل ومعاملته على هذا الأساس منذ وقت التعاقد معاملة الحقوق الواردة على العقارات قياساً على فكرة المنقول بحسب المآل التي تعني معاملة العقار المَعْد للتحول الفوري الى منقول معاملة المنقول،".
- ٥- هنالك اختلافات تبرز بين العقود الابتدائية لإبرام عقود الخرائط ومابين عقود الخرائط النهائية، حيث أن عقود الخرائط قد تمر بمرحلة تمهيدية قبل إبرام العقد النهائي الذي يتأخر إبرامه في الحال لأسباب كثيرة وهذا مايسمى بالعقد التمهيدي في فرنسا وبعقد حفظ الحق في الجزائر، ولم يقم المشرع الإماراتي بتسمية هذه الاتفاقات بمصطلح معين.
- ٦- إن المتعاملين في الترقية العقارية لإبرام عقود بيع على عقارات قبل أنجازها يشترط توفير ضمانات تقنية ومالية تكفي لحماية المشتري من تعسف البائع (المتعامل في الترقية العقارية) وأهم هذه الضمانات الضمان العشري ومبلغ الكفاية المدفوع لدى صندوق الضمان وكذلك بأن يكون للمشتري حق امتياز من الدرجة الأولى في حالة إفلاس المطور العقاري.
- ٧- وفي هذا المجال لا بد من الخصوصية التي يتصف بها الثمن، حيث أنه خلافاً للقواعد العامة يعتبر الثمن تقديرياً في عقود الخرائط، أي أنه ثمن أولي قابل للمراجعة بالزيادة. ويعتبر تحديد الثمن وطريقة مراجعته من البيانات الإلزامية في عقد البيع على الخرائط، ومراجعته تكون باتفاق الأطراف على أن يتم تحديد نسبة معينة لايجب أن يتجاوزها مبلغ المراجعة والتي تتحدد بنسبة من الثمن التقديري القاعدي.

٨- لقد كان لصدور قانون الرهن التأميني في أمانة دبي الذي حمل الرقم ١٤ لعام ٢٠٠٨ الأهمية الكبيرة ليوضح لنا إجراءات الرهن التأميني وأثاره القانونية والجهات المعنية به وإجراءات التنفيذ على العقار المرهون.

ثانياً: التوصيات.

١- إن أحكام عقود الخرائط ستطبق سواء أكان العقار قد شُرع فعلاً بتشديده قبل أم أثناء العقد وكذلك يجوز زيادة على ذلك أن يكون العقار غير موجود أصلاً وقت العقد، أي لم يشرع في إنجازه، ففي كلا الحالتين نكون أمام بيع عقار قبل الانجاز. وهو مانص عليه المشرع الجزائري من خلال عبارة (مقرر بناؤها أو في طور البناء)، ونقترح على المشرع الإماراتي أيراد مضمون العبارة التي أشرنا إليها الى التعريف الذي أورده المشرع في القانون المحلي لأمانة دبي رقم ٩ لسنة ٢٠٠٩، رفقاً لأي غموض ممكن ان يقع في تحديد نطاق انطباق الأحكام الخاصة لعقود الخرائط.

٢- إن العقد التمهيدي يمكن المطور العقاري من تقييم درجة نجاح مشروعه من خلال اختبار مدى تقبل السوق لمشروعه الإسكاني الذي يظهر من عدد الأشخاص الذين يريدون إبرام عقود حجز معه، كما يمكنه أيضاً من الحصول على تمويل مادي سواء من أموال الملاك المشتركين أو من خلال المساهمة المالية للبنوك لمشروعه. ولذلك فإن التقييد الاحتياطي يمنح الإشهار الكافي الذي من شأنه أن يطمئن المتعاقدين والغير كذلك، وهذا يعني أن التقييد الاحتياطي ليس تسجيلاً بالمعنى الحقيقي المنشئ للحق أي المعنى المخصوص في نظام السجل العقاري بل يختلف عنه اختلافاً بيناً سواء من حيث الطبيعة القانونية أو من حيث الآثار. وعليه نعتقد بأن من الأفضل أن يتم النص وبصورة صريحة على الاتفاقات التمهيديّة لإبرام عقود بيع الخرائط وأن يتم الأخذ بالنصوص القانونية التي أوردها المشرع الفرنسي فيما يتعلق بالحجز التحفظي.

قائمة المصادر

أولاً: الكتب القانونية.

- ١- د. أنور عبدالله سليمان جبر، انتقال الملكية العقارية بالبيع، منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠١١م
- ٢- أبو زهرة محمد المرسي، عقد البيع تحت الأنشاء دراسة مقارنة بين القانون المدني المصري والفرنسي والكويتي، ط١، الناشر عبدالله وهبة، القاهرة، ١٩٨٧
- ٣- د. الأودن سمير عبدالسميع، تملك وحدات الأنشاء والضمانات الخاصة لمشتري الوحدات السكنية، ط١، مكتبة ومطبعة الاشعاع الفنية، الاسكندرية، مصر، ٢٠٠١
- ٤- المعزوز البكاي وعبد العالي الدقوقي، محاضرات في نظام التحفيظ العقاري والضمانات العينية والشخصية، طبعة ٢٠٠٩
- ٥- د. رمضان أبو السعود، شرح العقود المسماة في عقدي البيع والمقايضة، دار المطبوعات الجامعية، مصر، ٢٠٠٠
- ٦- د. سليمان مرقس، الوافي في شرح القانون المدني، ج٣، العقود المسماة، عقد البيع، ط٥، ١٩٩٠م
- ٧- د. عبد العزيز العرعاري، النظرية العامة للعقود المسماة، الكتاب الاول، عقد البيع، الطبعة الثانية، توزيع مكتبة دار الامان، الرباط، ٢٠٠٩
- ٨- د. لبيب شنب، شرح أحكام عقد المقاوله، دار النهضة، مصر، ١٩٦٢
- ٩- محمد المرسي زهرة، بيع المباني تحت الأنشاء دراسة مقارنة في القانون المصري والكويتي والفرنسي، مطبوعات جامعة الكويت، الكويت، ١٩٨٩

- ١٠- د. مجيد خلفوني، شهر التصرفات العقارية في القانون المدني الجزائري، ط٢، دار هومة، الجزائر، ٢٠١١

ثانياً: الرسائل والإطاريح

- ١- إبراهيم عثمان بلال، تملك العقارات تحت الإنشاء، أطروحة دكتوراه، جامعة الإسكندرية، ١٩٩٨
- ٢- اومدور رجاء بودريعة، عقد البيع بناء على التصاميم، دراسة مقدمة الى كلية الحقوق والعلوم السياسية في جامعة الجزائر، ٢٠٠٧.
- ٣- حصة أسحاق الهاشمي، ضمانات حماية المشتري في بيع عقار تحت الإنشاء، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية القانون في جامعة الشارقة، ٢٠١١
- ٤- حمداني داني، النظام القانوني لعقد بيع العقار على التصاميم في التشريع الجزائري، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الحقوق والعلوم السياسية بجامعة أكلي بالمغرب، ٢٠١٣
- ٥- موسى أحمد البرهمي، عقد بيع العقار في طور الإنجاز، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الحقوق بجامعة الرباط، ٢٠١١م
- ٦- محمد فتحي شحته ابراهيم دياب، الحماية الجنائية لمشتري العقار تحت التشييد، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الحقوق بجامعة المنصورة، ٢٠١٣

ثالثاً: البحوث القانونية.

- ١- عزالدين زوبة، خصوصية عقد بيع العقار على التصاميم عن عقد البيع العادي، بحث منشور في مجلة الحقوق والحريات، عدد تجريبي، الجزائر، ص ٣٢ وما بعدها
- ٢- د.ضحى محمد سعيد عبدالله النعيمي، مفهوم بيع العقار على الخريطة وتكييفه القانوني، بحث منشور في مجلة الشريعة والقانون، العدد التاسع والأربعون، السنة السادسة والعشرون، يناير ٢٠١٢، ص ١٦٨ وما بعدها
- ٣- زرارة عواطف، التزامات المرقي العقاري في عقد البيع بناء على التصاميم، بحث منشور في مجلة الحقوق والحريات، عدد تجريبي، الجزائر، ص ٧٠ وما بعدها

رابعاً: المصادر الإلكترونية.

- ١- جاسم علي سالم الشامسي، مسؤولية المطور العقاري وحقوق المستثمر في دبي بدولة الامارات العربية المتحدة، بحث منشور على الموقع الإلكتروني الآتي:

www.arabruloflaw.org

- ٢- عبدالرحيم الطويل، البيع على الخريطة يعود بقوة تحت مظلة قانونية، مقالة منشورة في مجلة البيان، ٢٠١٣م، ص ٢ ومنشور على الموقع الإلكتروني الآتي:

<http://www.albayan.ae>

- ٣- قاسم عزالدين عبدالرحمن، ما المقصود بعملية البيع على الخريطة وما أثرها على سوق العقارات، مقالة منشورة على الموقع الإلكتروني الآتي:

www.bayt.com

٤- محمد كاظم محمد، بيع العقار على الخريطة دراسة مقارنة، أطروحة دكتوراه مقدمة الى كلية القانون في جامعة كربلاء، منشورة على الموقع الإلكتروني الآتي:

<http://www.moheer.gov.iq>

٥- ميشيل غاوي/هوارى عجال، لاتخافوا شراء العقارات على الخارطة... القانون يحميكم، مقالة منشورة في مجلة الرؤية الاماراتية، ص ٢ والمنشورة على الموقع الإلكتروني الآتي: www.alroeya.ae