

4-2018

بيع العقار على الخارطة وفق قوانين دولة الإمارات العربية المتحدة دراسة مقارنة

موزة سويد سالم السعيد

Follow this and additional works at: https://scholarworks.uaeu.ac.ae/private_law_theses

Part of the [Privacy Law Commons](#)

Recommended Citation

(السعيد, موزة سويد سالم, "بيع العقار على الخارطة وفق قوانين دولة الإمارات العربية المتحدة دراسة مقارنة" (2018). *Private Law Theses*. 16.
https://scholarworks.uaeu.ac.ae/private_law_theses/16

This Thesis is brought to you for free and open access by the Private Law at Scholarworks@UAEU. It has been accepted for inclusion in Private Law Theses by an authorized administrator of Scholarworks@UAEU. For more information, please contact fadl.musa@uaeu.ac.ae.

جامعة الإمارات العربية المتحدة

كلية القانون

قسم القانون الخاص

بيع العقار على الخارطة وفق قوانين دولة الإمارات العربية المتحدة دراسة مقارنة

موزة سويد سالم سويد السعيد

أطروحة مقدمة لإستكمال متطلبات الحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص

إشراف د. أسامة بدر

إبريل 2018

إقرار أصالة الأطروحة

أنا مؤزة سويد سالم سويد السعيد، الموقعة أدناه، طالبة دراسات عليا في جامعة الإمارات العربية المتحدة ومقدمة الأطروحة الجامعية بعنوان "بيع العقار على الخارطة وفق قوانين دولة الإمارات العربية المتحدة - دراسة مقارنة -"، أقر رسمياً بأن هذه الأطروحة هي العمل البحثي الأصلي الذي قمت بإعداده تحت إشراف د. أسامة بدر، أستاذ في كلية القانون. وأقر أيضاً بأن هذه الأطروحة لم تقدم من قبل لذيّل درجة علمية مماثلة من أي جامعة أخرى، علماً بأن كل المصادر العلمية التي استعنت بها في هذا البحث قد تم توثيقها والاستشهاد بها بالطريقة المتفق عليها. وأقر أيضاً بعدم وجود أي تعارض محتمل مع مصالح المؤسسة التي أعمل فيها بما يتعلق بإجراء البحث وجمع البيانات والتأليف وعرض نتائج و/أو نشر هذه الأطروحة.

توقيع الطالب:  التاريخ: 8 - 5 - 2018

حقوق النشر © 2018 موزة سويد سالم سويد السعيد
حقوق النشر محفوظة

إجازة أطروحة الماجستير

أجيزت أطروحة الماجستير من قبل أعضاء لجنة المناقشة المشار إليهم أدناه:

(1) المشرف (رئيس اللجنة) - أ.د/ أسامه بدر

الدرجة : أستاذ

قسم القانون الخاص

كلية القانون - جامعة الإمارات العربية المتحدة

التوقيع:  التاريخ: ١٤/١٢/٢٠١٨

(2) عضو داخلي : أ.د / غازي أبو عرابي

الدرجة : أستاذ

قسم : القانون الخاص

كلية : القانون - جامعة الإمارات العربية المتحدة

التوقيع:  التاريخ: ١٨/٤/٢٠١٨

(3) عضو خارجي : أ.د / عابد فايد

الدرجة : أستاذ

الجامعة الأمريكية بالإمارات

التوقيع:  التاريخ: ١٤/١٢/٢٠١٨

اعتمدت الأطروحة من قبل:

(١) عميد كلية القانون : الأستاذ الدكتور / محمد حسن علي محمد

التوقيع:  التاريخ: ٢٠١٨/٥/٢١

(2) عميد كلية الدراسات العليا: الأستاذ الدكتور / ناجي وليم

التوقيع:  التاريخ: 21/5/2018

النسخة رقم 10 من 10

الملخص

تهدف هذه الدراسة الى تسليط الضوء علي بيع عقار ما لا زال رسماً هندسياً تحت الانشاء سواء تم البدء فيه ولم يكتمل او لم يتم الشروع في بناءه، ومعرفة طبيعة العقد المبرم و مراحل تكوينه، و الوقوف علي حقوق اطراف العقد و الالتزامات الملقاه علي عاتقهما، للتقليل من مخاطر التعامل بمثل هذه العقود لعدم وجود الشئ المبيع وقت التعاقد، و هو علي خلاف العقود الاخرى التي يقل فيها حدوث مثل هذه الاشكاليات لوجود الشئ المبيع وقت ابرام العقد، و ابراز اهمية البيع علي الخارطة و حاجه الانسان الي المأوي نظراً لقلة المعروض وما يتبعه من زيادة الطلب علي الوحدات السكنية الامر الذي اجبر الافراد علي الاستعجال و اللجوء لمثل هذه العقود المعلقة علي شرط وهو تسليم الشئ المبيع، و كما انها دعوة للمشرع الامراتي الاتحادي لسن تشريع متكامل و استرشادي لبيع العقار علي خارطه خاصة مع وجود تشريعات مقارنة نظمت مثل هذه البيوع بصفه متكامله تكفل لطرفي العقد الضمانات الكفيلة بتوفير الحماية القانونية.

وفي ضوء هذا الهدف سوف تسعى الدراسة إلى الإجابة عن مجموعة من التساؤلات التي تعالج الجوانب العملية المختلفة في مثل هذا النوع من العقود بصفة عامة، ومدى مقابلة التشريعات الموجودة حالياً لها من عدمه، للوقوف على النقص التشريعي الموجود، ومحاولة إبرازه أمام المشرع.

كلمات البحث الرئيسية: عقار، عقار على الخارطة، أركان البيع، حساب الضمان، مطور عقاري، عقود مركبة.

العنوان والملخص باللغة الإنجليزية

Off Plan Property Sale in Accordance with the Laws of the United Arab Emirates

Abstract

This study aims to shed light on the sale of a property that is still a blueprint under construction, whether the construction is in progress or hasn't started yet, and know the nature of the contract and stages of its formation, and stand on the rights of the parties of the contract and obligations placed on each of them to reduce the risk of dealing with such contracts; as there are nothing to be sold at the time of signing the contract, unlike other contracts in which there are less of these problems because the sold object exists in the time of signing the contract. The study also aims to highlight the importance of off plan sale and the need for man to shelter because of the lack of supply and subsequent increase in demand for housing units, which forced the individuals to rush and choose such contracts on the condition of delivery of the sold thing, it's also an invitation to the Emirati federal legislator to enact integrated legislation to off plan property sale, especially with the existence of comparative legislation that organize such sales in an integrated manner that ensures sufficient guarantees to provide legal protections for both parties of the contract.

In light of this objective, the study will seek to answer a number of questions related to various aspects of this type of contracts in general, and the extent to which the existing legislations deal with them, to find out the existing shortcomings, and try to highlight them before the legislator.

Keywords: Estate, Estate on the Map, Sale Conditions, Escrow, Real Estate Developer, Combined Contracts.

شكر وتقدير

ها هي السنين تمضي، وتلك المشاعر الممزوجة بالحزن تفوح شجناً لوداع أساتذتي وزملائي في الدراسة وتلك الأيام الجميلة التي قضيتها في البحث والدراسة، مع مشاعر الفرح والتفاؤل بالانتهاء من هذه الدراسة.

شكر خاص لوالدتي وإخوتي وأخواتي، ولأساتذتي الكرام، ولكل من وقف بجانبني ورفع من معنوياتي، يعجز اللسان عن شكركم فلا أجد أغلى من أن أهديكم دعواتي لرب العالمين أن يجزيكم عني خير الجزاء على ما قدمتموه لي ولغيري من الطلبة الدارسين.

شكر خاص للاستاذ الدكتور أسامة بدر، ولكل من قرأ رسالتي وأسهم فيها بالقليل أو الكثير. له كل تقديري واحترامي.

ولهذا الوطن المعطاء وقادته الأجلاء رسالة شكر قليلة في حقكم؛ لذا أعاهدكم أن أسخر قدراتي ومهارتي كافة في خدمة وطننا العظيم.

الاهداء

إلى والدي رحمه الله وأسكنه فسيح جناته،

إلى أمي وإخوتي وأخواتي الكرام،

إلى كل من ساعدني بكل صغيرة أو كبيرة في إنجاز هذه الدراسة،

إلى وطني الغالي على قلبي وقادته،

قائمة المحتويات

i.....	العنوان
ii.....	إقرار أصالة الأطروحة
iii.....	حقوق الملكية والنشر
iv.....	إجازة أطروحة الماجستير
vi.....	الملخص
vii.....	العنوان والملخص باللغة الإنجليزية
viii.....	شكر وتقدير
ix.....	الاهداء
x.....	قائمة المحتويات
1.....	المقدمة
9.....	الفصل الأول: مفهوم عقد بيع العقار على الخارطة
10.....	المبحث الأول: تعريف عقد بيع العقار على الخارطة وأهميته
10.....	المطلب الأول: المقصود بعقد بيع العقار على الخارطة
13.....	المطلب الثاني: أهمية عقد بيع العقار على الخارطة
14.....	الفرع الأول: مزايا عقد بيع العقار على الخارطة
15.....	الفرع الثاني: مخاطر عقد بيع العقار على الخارطة
17.....	الفرع الثالث: تقييم عقد بيع العقار على الخارطة
24.....	المبحث الثاني: خصائص عقد بيع العقار على الخارطة وتمييزه عن غيره
25.....	المطلب الأول: خصائص عقد بيع العقار على الخارطة
37.....	المطلب الثاني: تمييز عقد بيع العقار على الخارطة عن غيره من العقود
37.....	الفرع الأول: عقد بيع العقار على الخريطة وعقد البيع وعقد الوعد بالبيع
44.....	الفرع الثاني: عقد بيع العقار على الخريطة وعقد المقاولة
49.....	الفرع الثالث: عقد بيع العقار على الخريطة وعقد الإذعان
55.....	الفصل الثاني: أركان عقد بيع العقار على الخارطة ومراحل تكوينه
55.....	المبحث الأول: أركان إنشاء عقد بيع العقار على الخارطة

55	المطلب الأول: الرضا
62	المطلب الثاني: المحل
63	الفرع الأول: قابلية المبيع للوجود خلال مدة محددة
66	الفرع الثاني: تعيين المبيع
67	الفرع الثالث: تعيين الثمن
69	المبحث الثاني: بحث ركن الشكلية
69	المطلب الأول: التسجيل المبدئي والتسجيل النهائي
73	المطلب الثاني: اتفاقية البيع والشراء النهائي للوحدة العقارية
79	الفصل الثالث: الآثار المترتبة على عقد بيع العقار على الخارطة
85	المبحث الأول: التزامات المطور العقاري والمشتري
85	المطلب الأول: التزامات المطور العقاري في عقد بيع العقار على الخارطة
86	الفرع الأول: إقامة البناء وفقاً للمواصفات ومواصلة إنجازهِ وإتمامه
94	الفرع الثاني: الالتزام بنقل الملكية
103	الفرع الثالث: الالتزام بالتسليم
111	المطلب الثاني: التزامات المشتري في عقد بيع العقار على الخارطة
111	الفرع الأول: الالتزام بدفع الثمن
117	الفرع الثاني: الالتزام بتسليم الوحدة العقارية
122	المبحث الثاني: العلاقة بين المطور العقاري والجهات الإدارية
123	المطلب الأول: الضمانات المالية في عقد بيع العقار على الخارطة
124	المطلب الثاني: طبيعة العلاقة القانونية بين المطور العقاري والجهة الإدارية
126	المطلب الثالث: الجزاءات التي تلحق بالمُطوّر المخالف
126	الفرع الأول: الجزاءات الجنائية
128	الفرع الثاني: الجزاءات الإدارية
134	المبحث الثالث: ضمانات عقد بيع العقار على الخارطة
134	المطلب الأول: الالتزام بضمان التعرض والاستحقاق
141	المطلب الثاني: الالتزام بضمان عيوب العقار
144	الخاتمة
147	المراجع

المقدمة

تحاول السوق العقارية في دول المنطقة العربية، وبسبب حجم المنافسة واتساعها على الصعيد الدولي، العمل ضمن معايير وضوابط أكثر كفاءة وشمولية مقارنة بالفترات السابقة، فالعمل على الصعيد المحلي والدولي يتطلب تمتعها بدرجة عالية من الاستقرار والشفافية، وخاصة بعدما أصبحت تتمتع بمستوى مرتفع من الطلب الحقيقي منذ أكثر من أربع سنوات وحتى الآن؛ إذ سجلت ارتفاعات تدريجية إلى سريعة في أسعار العقارات في دول المنطقة كافة، كما شهد القطاع العقاري المزيد من المشاريع النوعية الاستثمارية والاقتصادية التي تلبي تطلعات نسبة كبيرة من شرائح المجتمع كما ورد في التقارير الحكومية في دولة الإمارات والتي تساعد على الحد من تسجيل اتجاهات سلبية تؤثر في بيئة الأعمال.

وتشهد الفترة الحالية ارتفاعاً في مستويات أسعار المشاريع العقارية لدى معظم دول المنطقة، ويمثل الكثير منها مشاريع تباع على الخارطة؛ مما يشير إلى ارتفاع معدلات الطلب ورغبة شركات التطوير العقارية بتعزيز حصصها السوقية من المشاريع المقبلة وتأمين مصادر تمويل ذاتية من دون تكاليف إضافية.

والحقيقة أن مشاريع بيع العقار على الخريطة تُشكل خياراً جيداً للاستثمار وإنتاج مشاريع عقارية تناسب كل الأذواق، فيما تمنح المشاريع على الخريطة المستثمرين فرصة متابعة التطورات الخاصة بعملية التشييد والتفاصيل ذات العلاقة، كما بات واضحاً ارتفاع مستوى التنافس بين شركات العقار على تطوير مفاهيم التنافسية في هذا السياق؛ إذ إن للعقارات الجاهزة الكثير من المزايا على مستوى سهولة التمويل والرهن، وعلى مستوى سرعة التملك وفقاً لأسعار السوق المتداولة.

والحقيقة أن مشاريع العقار على الخريطة تُشكل خياراً جيداً للاستثمار وإنتاج مشاريع عقارية تناسب كل الأذواق، فيما تمنح المشاريع على الخريطة المستثمرين فرصة متابعة التطورات الخاصة بعملية التشييد والتفاصيل ذات العلاقة، كما بات واضحاً ارتفاع مستوى التنافس بين شركات

العقار على تطوير مفاهيم التنافسية في هذا السياق؛ إذ إن للعقارات الجاهزة الكثير من المزايا على مستوى سهولة التمويل والرهن، وعلى مستوى سرعة التملك وفقاً لأسعار السوق المتداولة».

إذ إن مشاريع بيع العقارات على الخريطة لا تزال تتمتع بتنافسية عالية مقابل العقارات الجاهزة، يأتي ذلك في ظل وجود تنافس كبير بين الكثير من المدن حول العالم على جذب المستثمرين للقطاع العقاري بمزيد من الإعفاءات الضريبية وقوانين تشجيع الاستثمار والمواقع المميزة للإقامة والعطلات، فيما يُسهم تطوّر التشريعات العقارية بمزيد من الجاذبية كونها تؤمّن حقوق المستثمرين وتجعل القطاع أكثر جاذبية.

ورغم الحفاظ على خصوصية الأسواق العقارية في دول المنطقة على مستوى الإيجابيات والسلبيات، إلا إنها تتشابه على مستوى الطلب والخطط والمشاريع العقارية والمستهدفات، فيما تتسع الفجوة بين أسواق المنطقة عند الحديث عن مراحل التطور وجاهزية البنية التشريعية التي تتماشى وخطط توسيع الاستثمارات الخارجية، ورفع القدرة على المنافسة بمزيد من المنتجات العقارية التي تتناسب والطلب المحلي والخارجي.

وقد شهدت السوق العقارية في دولة الإمارات العربية المتحدة موجة انتعاش كبيرة منذ عام 2011 حول عمليات بيع شراء العقارات على الخريطة، خاصة في إمارة دبي وأبو ظبي والشارقة وعجمان، في الوقت الذي تُراجع فيه دائرة الأراضي والأملاك في دبي صفقات بيع العقارات على الخريطة لتقويم حجم الأخطار، علماً أن المشاريع العقارية التي تُباع على الخريطة تكون مسجلة لدى دائرة الأراضي والأملاك¹.

¹ انتعاش بيع العقارات على الخريطة في الخليج. جريدة الحياة (13 مايو 2015). تاريخ الزيارة 12-مارس-2018. متاح على الرابط: <http://www.alhayat.com/Articles/9153731>

كما أن قانون تنظيم البيع على الخريطة المعمول به؛ يشترط امتلاك المطور 100% من قيمة ملكية الأرض قبل البدء بالبيع، إضافة إلى فتح حساب الثقة، وإيداع 20% من قيمة المشروع فيه، وذلك وفقاً لقانون رقم (9) لسنة 2009 بتعديل بعض أحكام القانون رقم (13) لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي¹.

ومواكبة لتلك التطورات فقد أصدر صاحب السمو الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان رئيس الدولة حفظه الله بصفته حاكماً لإمارة أبو ظبي القانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري في إمارة أبو ظبي والذي يعمل به بعد ستة أشهر من نشره في الجريدة الرسمية أي في الأول من يناير 2016².

وتضمن القانون المنشور تسعين مادةً نظمت القطاع العقاري في أبو ظبي. وأسند القانون لدائرة الشؤون البلدية مهمة تنظيم القطاع العقاري وتطويره والرقابة عليه والإشراف على الأمور ذات الصلة به كافةً.

ف نجد أن الأنشطة العقارية المتعلقة بالمشاريع على الخريطة تحمل في طياتها الكثير من فائدة أن الأنشطة العقارية المتعلقة بالمشاريع على الخريطة تحمل في طياتها الكثير من الإيجابيات الإيجابيات على السوق العقارية بتسجيل مزيد من النشاط وشركات التطوير بتوفير السيولة المالية لاستخدامها في تنفيذ المشروع من دون الحاجة إلى الاقتراض، ويكون بمقدور المستخدم النهائي للمنتجات العقارية الحصول على منتج عقاري منخفض السعر مقارنةً بشرائه جاهزاً.

¹ القانون رقم (9) لسنة 2009 تم تعديل بعض أحكام القانون رقم (13) لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي، المنشور في الجريدة الرسمية لحكومة دبي، العدد 340، السنة (43)، بتاريخ: 2009-04-30.

² القانون رقم (15) لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري في إمارة أبو ظبي، المنشور في الجريدة الرسمية لحكومة أبو ظبي، العدد السادس، السنة (44).

وانطلاقاً من حرص الدولة على المحافظة على حقوق الطرفين والتزاماتهما: الفرد المشتري، والبائع المستثمر، ورغبة منها في تشجيع الاستثمار العقاري وتطويره؛ عملت على وضع الإجراءات والقوانين المعمول بها وتلك الجاري اعتمادها، والتي تصب في مصلحة أطراف المعادلة كافة، وتحمل في طياتها استقرار السوق العقارية ونموها، والحد من الظواهر السلبية التي تؤثر في قيم الأصول الاستثمارية، وتقضي على الميزة التنافسية التي أنتجتها الخطط والإستراتيجيات التنموية الاستثمارية التي أنجزت خلال الفترة الماضية مع التشديد على ضرورة تمتع القوانين والتشريعات بالمرونة الكافية؛ لتسهيل عملية التقويم والتعديل بشكل دائم وفقاً لمتطلبات السوق والمصلحة الاقتصادية العليا للدولة.

فبعد بيع العقار على الخارطة من المفاهيم الحديثة التي تتراود على ألسنة الناس، خاصة مع تطور الحياة الاقتصادية وتزايد السكان وقلة المعروض من الوحدات العقارية، والحاجة الماسة للأفراد إلى الحصول على مثل هذه الوحدات، وكذلك ما تشهده الحركة العمرانية والتي تتسارع مع الزمن وتسابقه مع ظهور المستثمرين العقاريين.

وبعد مرور الأزمة الاقتصادية عام 2002 بدأ النشاط العقاري ينتعش من جديد؛ ولكن لقلّة السيولة المادية لبناء المشاريع العقارية والسكنية الضخمة، ونظراً للحاجة الماسة للأفراد والشركات إلى الحصول على الوحدات السكنية؛ انتشرت بقوة ظاهرة بيع العقار على الخارطة؛ بل وأصبحت ظاهرة عامة.

إن أهم العوامل التي ساعدت على سرعة انتشار ونمو بيع العقار على الخارطة، هو كون هذه البيوع تنسجم مع ظروف المجتمع ومتطلباته الحالية، كما أنها تسعف وتساعد كلاً من طرفي العلاقة التعاقدية؛ فيتاح للمشتري خاصة من الطبقات الفقيرة أو المتوسطة في مثل هذه البيوع شراء الوحدة العقارية و سداد الثمن بالتقسيط بما يتناسب مع ظروفه وإمكانياته المادية، وتساعد المطور على حجز الوحدة العقارية للمشتري في المكان الذي اختاره وعلى أمل أن يتسلمها في المدة المحددة

في العقد؛ مما يحقق له الطمأنينة للحصول على المسكن وعدم مزاحمة الآخرين الراغبين مثله في تملك العقار، كما أنها تحقق الطمأنينة النفسية للمشتري من خلال حصوله على وحدة سكنية بعد اكتمال المشروع، والتي قد لا تتوافر لديه السيولة الكاملة لشراء تلك الوحدة لو طرحت للبيع مقابل دفع ثمنها بالكامل، وبسعر يفوق السعر فيما لو اشتراها على الخارطة.

ورغم وجود العوامل التي ساعدت على انتشار مثل هذه العقود إلا إنها لا تكاد تخلو من المعوقات، ومن هذه المعوقات التي لازمت انتشار مثل هذه العقود: عدم وجود قاعده قانونيه موحدة (قانون اتحادي) ينظم بيع العقار علي الخريطة و وجود أنواع شتى من العقود كعقود الإذعان والعقود الإلكترونية ، التي أصبحت تهدد مصالح المشتري وحقوقه خاصة في حياة اقتصادية ومعاملات مالية تميزت بالسرعة، في مقابل وجود فئة كثيرة من المشتريين ليس لديهم القدرة والخبرة الكافية للإلمام بظروف التعاقد وملابساته؛ فتُبرم العقود بصورة لا تلي لهم أدنى حماية، وكذلك كون المكان الذي تجرى فيها هذه العقود أرضاً خصبة للممارسات غير المشروعة والتجاوزات غير القانونية من قبل الأطراف القوية في عقود بيع العقار على الخارطة من قبل بعض المستثمرين العقاريين، والذي يكون همه الوحيد هو التأثير على المشتري بشتى الوسائل، وإقناعه للتعاقد والاستثمار بصياغة مضمون العقد، وفرض شروطه التعاقدية بما يتناسب مع مصلحته الربحية دون مراعاة أدنى حقوق الطرف الضعيف، مستغلين بذلك مبدأ سلطان الإرادة؛ مما يترتب عليه نشوب النزاعات بين الأطراف؛ الأمر الذي تظهر معه الحاجة الماسة إلى سن تشريعات متطورة تواكب ما هو جديد في مثل هذه العمليات للحد من تلك التجاوزات.

وعلى إثر ذلك بدأت شركات الاستثمار من قبيل المصالح المشتركة ببناء المشاريع العقارية وتطويرها وطرحها على الجمهور للبيع على الخريطة، كما هو معمول به في بعض الدول؛ حيث يتعاقد فيها من يرغب في تملك عقار، سواء كان للسكن أم للاستثمار مع جهة متخصصة تعلن عن إنشاء مشروع عقاري بمواصفات معينة، وتضع في الغالب مجسمات للمشروع الذي تعتزم إنشاؤه،

وتتعهد بالبناء خلال مدة معينة من واقع الدفعات التي يقوم مشتري العقار على الخارطة بدفعها حسب الاتفاق.

وقد نجحت بذلك في جذب رؤوس الأموال، والعمالة الماهرة، التي تحقق أهدافها المبتغاة، كما تعتمد في هذا السبيل بصفة أساسية على القطاع الخاص، كشريك أساس في عمليات التنمية الاقتصادية في المجتمع الإماراتي.

لذا عمل المشرع المحلي جاهداً - كما أسلفنا ذكره - في مختلف الإمارات وبصفة خاصة في إمارة أبو ظبي ودبي، على تنظيم مثل هذا البيع بما يحقق الأهداف السابق عرضها¹، وفي هذا السياق تهدف هذه الدراسة إلى الوقوف على تلك التشريعات المحلية وتطبيقها في الواقع العملي، ومدى شموليتها لتحقيق الجوانب والإشكالات كافة، والتي يمكن أن تعترى هذا العقد، والرجوع إلى القواعد العامة في حالة عدم وجود نص خاص محلي يسعفنا في إيجاد الحل الذي يكفل توفير الحماية لأطراف العلاقة التعاقدية.

أهمية الدراسة

تظهر أهمية اختيارنا لموضوع (عقد بيع العقار على الخارطة) من الناحية النظرية والعملية؛ إذ إنه وفي ظل التطورات العقارية السريعة التي تشهدها دول العالم ودولة الإمارات العربية المتحدة بصفة خاصة والتي تتسارع فيها حركة العمران والتشييد والبناء بصورة مذهلة، وبالتالي زيادة المشاريع على الخارطة بشكل كبير في القطاع العقاري؛ بحيث أن مشاريع بيع العقار على الخارطة استحوذت على نصف التعاملات العقارية في إمارة دبي وحدها على أقل تقدير حتى منتصف العام 2015²؛ ورغم تنظيم البيع على الخارطة بأحكام القانون المحلي بإمارتي أبو ظبي و القانون رقم

¹ القانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري في إمارة أبو ظبي. والقانون رقم 9 لسنة 2009 بتعديل بعض أحكام القانون رقم 13 لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي.

² جريدة الخليج، العدد: 13173، بتاريخ: 2015-06-13، <http://cutt.us/OFBJf>، تاريخ الزيارة: 2018-4-1.

25 لسنة 2011 بشأن بيع الوحدات العقارية و الخاص بامارة الشارقة ؛ إلا إن هذا التنظيم ما زال بحاجة إلى تسليط الضوء عليه بشكل أكبر، وبحث ما يمكن أن نخرج به من نتائج وتوصيات قد تسهم بتطوير تلك القوانين لوضعها أمام المشرع؛ حتى يتسنى له وضع التشريعات اللازمة لتنظيم هذا البيع بحيث يكون متكاملًا ويحفظ للمتعاقدين حقوقهم.

أهداف الدراسة

تهدف الدراسة إلى تسليط الضوء على مسألة بيع العقار على الخارطة، ومعرفة طبيعة العقد المبرم بين المطور والمشتري ومراحل تكوينه، والوقوف على حقوق أطراف العقد والتزاماته؛ للتقليل من مخاطر التعامل بمثل هذه العقود لعدم وجود الشيء المبيع عند التعاقد، فهو بخلاف العقود الأخرى التي يقل فيها حدوث أي إشكاليات لوجود المبيع أصلاً عند إبرام العقد، كما أنها دعوة للمشرع الإماراتي الاتحادي لسن تشريع متكامل ينظم أحكام عقد بيع العقار على الخارطة، خاصة مع وجود تشريعات مقارنة نظمت مثل هذه البيوع بصفة متكاملة تكفل لطرفي العقد الضمانات الكفيلة بتوفير الحماية المطلوبة.

مشكلة الدراسة

تحاول هذه الدراسة الإجابة عن السؤال الرئيس الآتي:

هل نجح المشرع الإماراتي الاتحادي والمحلي في تنظيم أحكام عقد بيع العقار على الخارطة وتنظيم متطلباته الخاصة وتحديد الضمانات العملية التعاقدية خاصة وأن البيع يتم علي شيء غير موجود ولكن محتمل وجوده ودور المشرع في حماية المشتري وحث البائع علي الالتزام حتي عند افلاس المطور؟ ويتفرع عن هذا السؤال مجموعة من الأسئلة الفرعية منها:

ما حقيقة بيع العقار على الخارطة؟ وما التكييف القانوني لعقد البيع على الخارطة؟

ما خصائص هذا العقد؟ وحقوق طرفي العقد والتزاماتهما (البائع والمشتري)؟

ما إجراءات تنفيذ عقد بيع العقار على الخارطة؟ والطرق المتبعة في ذلك الأمر؟

ما المحل في هذا العقد؟ وما الذي يميزه عن غيره من العقود؟

مدى تأثير ثمن الوحدة العقارية بطول مدة التنفيذ وتأخر البائع للتسليم؟

منهجية البحث

نظرًا لأهمية موضوع الدراسة وتنوع جوانبها استخدم الباحث المنهج الوصفي التحليلي، والمنهج المقارن بين القوانين الصادرة بذات الموضوع والقوانين الاتحادية والتشريعات المحلية في دولة الإمارات العربية المتحدة داعماً البحث بمجموعة من الأحكام القضائية بقصد إثراء موضوع البحث ومحاولة الإلمام بمختلف تفاصيله.

الفصل الأول: مفهوم عقد بيع العقار على الخارطة

يُمثل موضوع بيع العقار على الخارطة أحد الموضوعات الحديثة والجديدة، والتي تثير جملة من المشكلات القانونية لاسيما أن قانون المعاملات المدنية لدولة الإمارات العربية المتحدة لم يتطرق لمثل هذا البيع عند تناوله أنواع البيوع المختلفة¹.

إذ يعد عقد بيع العقار على الخارطة من البيوع الحديثة والتي انتشرت في السنوات الأخيرة بسبب التطور العمراني والاستثمار العقاري الكبير، وكنتيجة حتمية للتطورات العقارية السريعة التي تشهدها الدولة، لمواجهة منافسة الأفراد في الحصول على السكن المناسب، وعدم مزاحمة باقي المشترين عند طرح الوحدات السكنية للبيع؛ وجدت الدولة ظاهرة بيع العقار على الخارطة أمرًا واقعًا بين عموم الناس؛ مما ترتب معه ظهور العيوب والمميزات لذلك البيع، بالإضافة إلى بعض المشكلات عن حقيقة مثل هذا العقد وتكييفه القانوني، وما يميز هذا العقد عن غيره من العقود؛ ولهذا خصص الباحثُ الفصلَ الأول من الدراسة لتناول مفهوم عقد بيع العقار على الخارطة، وقد قسم الفصل الأول إلى مبحثين على النحو الآتي:

المبحث الأول: تعريف عقد بيع العقار على الخارطة وأهميته.

المبحث الثاني: خصائص عقد بيع العقار على الخارطة، وتمييزه عن غيره.

¹ القانون الاتحادي رقم (5) لسنة 1985 بإصدار قانون المعاملات المدنية لدولة الإمارات العربية المتحدة المعدل بالقانون الاتحادي رقم (1) لسنة 1987، المنشور في الجريدة الرسمية العدد رقم (172) بتاريخ: 1987-02-28.

المبحث الأول: تعريف عقد بيع العقار على الخارطة وأهميته

عقد البيع هو أكثر العقود شيوعاً في التعامل فهو قوام الحياة التجارية والمدنية حتى قبل أن تتسع ميادين التجارة وتتنوع ضروب البيوع التجارية، كان البيع هو العقد الرئيسي في كل مراحل تطوير الحضارة ولا تكاد تذكر العقود المسماة إلا ويكون على رأسها عقد البيع¹.

وفي هذا الجزء من المبحث نحاول بيان المقصود بعقد البيع للعقار على الخارطة، إضافة لبيان أهميته، وعلى ذلك سوف نتناول في دراستنا لهذا المبحث مطلبين، وهما:

المطلب الأول: المقصود بعقد بيع العقار على الخارطة.

المطلب الثاني: أهمية عقد بيع العقار على الخارطة.

المطلب الأول: المقصود بعقد بيع العقار على الخارطة

يعد البيع على الخارطة أحد المفاهيم الحديثة التي عرفت بها بعض التشريعات، وقد قدم الفقه محاولات عدة لتعريفه، ووضع مجموعة من الخصائص التي تميزه عن غيره من المفاهيم التي قد تتشابه معه.

فهو إحدى الأدوات الرئيسية في تمويل مشروعات التطوير العقاري بصفة عامة، إضافة إلى أنه الوسيلة أو الأداة القانونية التي من خلالها يتم بيع الوحدات العقارية تحت الإنشاء وشراؤها، فهو عبارة عن بيع عقار قبل أن يُشرع فيه أو يُكتمل بناؤه، ويمكن عرض الخطوات التي تكتنف عملية التعاقد على الخارطة حتى يمكن فهمه والتعرف على التكييف القانوني له.

¹ عبدالله سليمان، أنور (2011). انتقال الملكية العقارية بالبيع دراسة مقارنة (ص.9). الطبعة الأولى. مصر: منشأ المعارف الإسكندرية.

أولاً: الاجتهادات الفقهية لعقد بيع العقار على الخارطة

على الصعيد الفقهي يرى جانب من الفقهاء¹ أن عقد بيع العقار على الخارطة هو عقد يرد على محل لم يُنشأ بعد، وبموجب هذا العقد يتعهد البائع بإنشاء عقار معين وفقاً للمواصفات المحددة في وثيقة العقد، كما يتعهد بنقل ملكية العقار إلى المشتري مقابل ثمن نقدي يدفعه المشتري له، ويرى جانب آخر من الفقهاء² أن بيع العقار على الخارطة بأنه العقد الذي يتعهد فيه مقول بأن يبني على أرض يملكها وبموارده وأدواته بناءً، وأن يتعهد بنقل ملكيته بعد إنجازه مع الأرض إلى رب العمل. ويعرفه آخرون بأنه: "عقد يملك بموجبه المشتري عقاراً لم يبدأ البائع ببنائه بعد، أو لم يكتمل بناؤه حين التعاقد، وفيه يتعهد البائع ببناء العقار المتفق على مواصفاته خلال المدة المتفق عليها، مقابل تعهد المشتري بدفع أقساط الثمن في مواعيدها"³.

ويرى جانب من الفقه بأنه عبارة عن عقد رسمي يقع على عقار في طور الإنجاز، بشرط تقديم الضمانات التقنية والمالية الكافية من طرف المتعامل في الترقية العقارية بصفته البائع، والذي يلتزم بتشبيد البناية في الأجل المتفق عليه، وتسليمها للمستفيد بصفته المشتري بالمواصفات المتفق عليها والمطابقة لقواعد البناء والتعمير، وفي المقابل يلتزم المشتري بدفع الأقساط المجزأة على مراحل تقدم الإنجاز مخصومة من ثمن البيع، وتحدد قيمتها وطرق وأجال دفعها بالاتفاق⁴.

¹ الأودن، سمير عبد السميع (2001). *تمليك وحدات البناء تحت الإنشاء والضمانات الخاصة لمشتري الوحدات السكنية* (ص.9). الطبعة الأولى. الإسكندرية: مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية.

² سرور، محمد شكري (2014). *مسؤولية مهندسي ومقاولي البناء والمنشآت الثابتة الأخرى*. دار الفكر العربي، نقلاً عن: عمر، سبيل جعفر حاجي (2014). *ضمانات عقد بيع المباني قيد الإنشاء* (ص.27). الطبعة الأولى. الأردن: دار وائل للنشر والتوزيع.

³ انظر: النعيمي، ضحى محمد سعيد (2012). مفهوم بيع العقار على الخريطة وتكييفه القانوني. مجلة الشريعة والقانون، التي تصدرها كلية القانون، جامعة الإمارات، السنة 26، العدد 49، ص 232 وما بعدها.

⁴ النعيمي، ضحى محمد سعيد، مرجع سبق ذكره، ص75.

وبيع العقار على الخارطة هو بحقيقته عقد تمهيدي يختص بترتيب التزامين أساسيين متقابلين: أولاً من جانب المطور العقاري يلتزم الأخير بتشديد البناء طبقاً للمواصفات المتفق عليها وخلال الأجل، وثانياً من جانب المشتري المقبل على الشراء فيلتزم هو الآخر بتسديد الثمن على شكل أقساط دورية طبقاً للاتفاق وتبعاً لتقدم الأشغال، كل ذلك مع العلم أن الملكية لا تنتقل للأخير إلا عند انتهاء الأعمال¹.

من خلال التعريفات السابقة الذكر يظهر أن عقد البيع بناءً على التصاميم هو عقد بيع لعقار يشترط فيه عدم الوجود؛ لكنه قابل الوجود مستقبلاً، أو عقارٍ ما زال في طور الإنجاز يقوم به المطور العقاري دون سواه.

ثانياً: التعريف التشريعي لعقد بيع العقار على الخارطة

يُعد القانون الإماراتي من أوائل القوانين العربية التي عرّفت عقد البيع على الخارطة، بأنه بيع الوحدات العقارية المفروزة على الخارطة أو التي لم يكتمل إنشاؤها²، وفي هذا الإطار ظهرت عدة تشريعات محلية بمدن الإمارات تتناول تلك المسألة وتنظمها قانونياً، وقد عرّف المشرع بإمارة دبي الوحدة العقارية بأنها جزء من العقار ويشمل أي جزء مفروز على الخارطة.

أما المشرع في إمارة أبو ظبي وفقاً للقانون رقم (3) لسنة 2015 في شأن تنظيم القطاع العقاري نجده عرّف عقد البيع على الخارطة بأنه البيع على المخطط (العقد الذي يتم بموجبه منح المشتري حقوقاً عقارية على وحدة عقارية مقترحة على مخطط الطبقات أو مخطط المجمع)³.

¹ صافي، عبد الحق (2011). بيع العقار في طور الإنجاز (ص. 61). الطبعة الأولى. المغرب: دن.

² انظر المادة 2 من قانون إمارة دبي رقم 13 لسنة 2008 وتعديلاته بشأن تنظيم التسجيل العقاري المبدئي في إمارة دبي.

³ المادة 1 من القانون رقم (3) لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري لإمارة أبو ظبي.

يظهر مما تقدم في موضوع تعاريف عقد بيع العقار بالخارطة، أنها كانت غير متكاملة؛ لهذا فنحن نرى أن المشرع في إمارة أبو ظبي وفقاً للمادة 1 من القانون رقم (3) لسنة 2015 في شأن تنظيم القطاع العقاري كان أكثر حرصاً على حقوق المشتري من خلال منحه الحقوق العقارية على الوحدة المزمع إنشاؤها على المخطط؛ مما يسهم بصورة مباشرة في وضع الثقة في نفوس المشتريين، وقد أورد لفظ المخطط صراحة في التعريف؛ مما أعطاه قوة ودقة في التعبير حسب وجهة نظرنا.

بعد أن تناولنا التعريف الفقهي والتشريعي لمفهوم بيع العقار على الخارطة؛ يمكننا إيجاد تعريف لعقد بيع العقار على الخريطة بأنه:

بيع وحدة عقارية لم يتم بناءها أو تم الشروع في ذلك مصممة هندسياً على النحو المبين في العقد بحيث يلتزم المشتري بدفع ثمن الوحدة العقارية على أقساط بحسب نسب التقدم في الإنجاز المتفق عليها في العقد، وفي مقابل ذلك يقوم المطور بالبناء ونقل الملكية للمشتري وتسليمه العقار خلال المدة التي حددها العقد مقابل ضمانات مالية، وهذا ما جاءت به المادة 1/1601 من القانون المدني الفرنسي¹.

المطلب الثاني: أهمية عقد بيع العقار على الخارطة

لا شك أن نظام البيع على الخارطة يعد أهم طرق التمويل الفعالة والتي يلجأ إليها المطورون العقاريون لتمويل مشاريعهم من المشتريين، وضمان تسويق الوحدات العقارية من خلال توفير دفعات مالية لمراحل المشروع قبل تنفيذه كما تعطي مرونة للمشتريين بشكل أفضل والحصول على العقار بمواصفات ذات جودة عالية وبأقل التكاليف.

¹ عياشي، شعبان (يونيو 2012). الطبيعة القانونية لعقد بيع عقار على التصاميم. مجلة العلوم الإنسانية، تصدر عن جامعة قسنطينة 1. العدد 37. ص 135.

وفي ظل هذا الزخم الذي يشهده سوق العقارات بالإمارات وتعافيه بشكل ملحوظ بعد الأزمة المالية في 2008 وعودته لاستقطاب الاستثمارات وانتعاش حركة البيع والشراء، وازدياد الحاجة إلى التوسعات العمرانية، وزيادة رغبة المواطنين والوافدين في اقتناء وحدة عقارية أو أكثر مقابل دفع الثمن على دفعات (بالتقسيط)؛ في ظل هذا كله، كان الحل هو فكرة البيع على الخارطة والذي يمثل نفعاً مشتركاً للمطور العقاري والمشتري.

وفي هذا المطلب نتناول بيان مزايا عقد البيع على الخارطة، وإيضاح مخاطره وتقييمه في ثلاثة أفرع على النحو الآتي:

الفرع الأول: مزايا عقد بيع العقار على الخارطة

الفرع الثاني: مخاطر عقد بيع العقار على الخارطة

الفرع الثالث: تقييم عقد بيع العقار على الخارطة

الفرع الأول: مزايا عقد بيع العقار على الخارطة

لعقد بيع العقار على الخارطة مزايا ومنافع تعود بصورة مباشرة على الدولة بشكل عام، وعلى أطراف العلاقة التعاقدية بشكل خاص، سواء كان البائع أم المطور والمشتري، وسوف نوردها بالآتي:

1- إن شراء العقارات بطريقة التقسيط يتيح لفئة كبيرة من ذوي الدخل المحدود الحصول على ما يريدون منها بما يتواءم وقدراتهم المالية حيث لن يكون باستطاعتهم الحصول على الوحدة العقارية الجاهزة بدفع الثمن دفعة واحدة لضيق ذات اليد¹.

¹ اللصاصمة، بسام عبد الحافظ (2017). عقد بيع الوحدات العقارية على الخريطة "دراسة مقارنة"، (أطروحة دكتوراه). دبي: أكاديمية شرطة دبي. ص22.

2- توجه بعض شركات التطوير العقاري إلى بيع المشروعات العقارية على الخارطة بعد استيفائها لجميع الشروط والإجراءات القانونية وفق اللوائح المنظمة له جانب إيجابي من ناحية توفير التمويل اللازم لإنهاء المشروع في الوقت المحدد، خصوصاً وأنه يعتبر مصدر تمويل بدون فائدة ومضمون 100%.

3- وجود الرقابة الفنية من استشاري هندسي لمتابعة سير الأعمال الفنية وكذلك الرقابة المالية من محاسب قانوني وحساب مصرفي يسمة (حساب الضمان) مستقل لكل مشروع يتم من خلاله تسليم دفعات المشترين وصرف المستحقات وفقاً لوثائق معتمدة من المحاسب القانوني والاستشاري الهندسي.

4- إسهام تلك الخطوة في تعزيز الثقة لدى المستثمرين في العقارات باستقرار القطاع العقاري بدولة الإمارات وبالتالي تشجيع الفرص الاستثمارية.

5- بدأ توجه إمارة أبوظبي الحثيث نحو تنظيم التطوير العقاري تشريعياً مع قانون تنظيم الملكية العقارية رقم 19- لسنة 2005، وأسهم ذلك التوجه في انتشار شركات التطوير العقاري وتعزيز مفهوم بيع العقار على الخارطة وانتشاره بين أوساط المجتمع.

الفرع الثاني: مخاطر عقد بيع العقار على الخارطة

لا شك أن نشاط بيع العقار على الخارطة واحد من الأنشطة الحيوية والتي تلعب دوراً محورياً ومهماً في نمو النشاط الاستثماري وازدياده بصفة عامة، والاستثمار العقاري بصفة خاصة، ورغم المزايا العديدة التي يتمتع بها الاستثمار العقاري إلا إنه لا يخلو من الإشكاليات ومنها:

1- سيطرة المطورين العقاريين على سوق العقار، وقدرتهم على فرض شروط تكاد تكون تعسفية تخل بالتوازن في العلاقة العقدية بينهم وبين الراغبين في شراء الوحدات العقارية¹.

2- قد يصحب هذا النوع من الاستثمار عملياتُ نصب واحتيال من بعض بائعي العقار على الخارطة، سواء كان شخصاً أم شركة عقارية تعمل على تنفيذ المشروع؛ إذ إن بعض هؤلاء، وبعد استلام الدفعة الأولى قد يختفون، أو لا يقومون بتنفيذ المشروع بالمواصفات المتفق عليها في عقد البيع.

3- عدم انتباه الطرف الضعيف والذي هو المشتري – بعد التعاقد – إلى خطورة التقلبات الاقتصادية التي قد تحصل في أثناء تنفيذ العقد؛ ففي حال حصول الركود الاقتصادي وما قد ينتج عنه من زيادة في نسب الفوائد والتدني في قيمة النقد الوطني، يصبح المقاولون وأصحاب الشركات العقارية عاجزين عن الوفاء بالتزاماتهم، وبالتالي توقف هذه المشاريع.

4- عدم انتقال الملكية بمجرد انعقاد العقد، واحتفاظ المطور العقاري بأحقّيته بالعقار لغاية الانتهاء من البناء، ومن ثم نقل الملكية للمشتري بعد ذلك؛ مما يؤدي إلى تخوف المشتريين خشية تصرف المطور العقاري البائع بالمبنى لأشخاص آخرين إما بالبيع أو الرهن.

5- عدم إتمام المشروع وإنجازه لأسباب راجعة لإفلاس المطور العقاري، أو لأي سبب كان؛ مما يهدد حقوق المشتريين بالضياح التي كان المشترون يسعون وراءها من التعاقد، كذلك في الحالة الأخرى وهي إحجام المشتريين عن دفع ثمن الوحدات العقارية لأسباب راجعة لإفلاسهم أو لأي سبب آخر؛ مما يؤثر سلبيًا وبشكل غير مباشر على نشاط المطور العقاري.

¹ ربيعة، صبايحي (2012). الضمانات المستحدثة في بيع العقار على التصاميم، مداخلة في الملتقى الوطني حول الترقية العقارية في الجزائر – واقع وآفاق كلية الحقوق بجامعة قاصدي مرياح (ص.8). الجزائر.

6- "في الغالب لا يقوم الراغب في الشراء بالرجوع إلى التاريخ المهني للشركة العقارية المطورة، فمن المسلم به أن يكون المطور حاصلاً على سند ملكية الأرض التي سيقوم بإنشاء مشروع الوحدات العقارية عليها، إلا إنه من الممكن ألا تكون الأرض قد سجلت باسم المطور، في حال لم يتم بسداد قيمتها بالكامل؛ الأمر الذي سيؤدي حتماً إلى الدخول في نزاع قضائي قد يستمر لسنوات طويلة بين المطور والجهات الحكومية من جانب وبينه وبين المشتري من جانب آخر"¹.

7- "إن الصياغة السيئة لمسودات عقود تملك الوحدات العقارية – والتي تعرف باتفاقية الشراء والبيع – كثيراً ما تتضمن ثغرات قانونية تكون عادة لصالح الشركة العقارية على حساب المشتري"².

الفرع الثالث: تقييم عقد بيع العقار على الخارطة

لا شك أن المشرع المحلي في مختلف إمارات الدولة عامة، وفي إمارة أبوظبي ودبي والشارقة وعجمان بصفة خاصة، يسعى بجهد دائم إلى تنظيم قطاع الاستثمار العقاري بما يحقق الأهداف السابق عرضها، وفي هذا السياق نرى الحاجة الضرورية إلى حماية أطراف العلاقة التعاقدية في بيع العقار على الخارطة.

والحقيقة أنه ولما لعقود البيع على الخارطة من مزايا وفوائد تعود على كل من الدولة وأطراف العلاقة التعاقدية، خاصة في ظل ما نشهده في الآونة الأخيرة من قيام العديد من المستثمرين للشركات الكبرى بطرح مشاريعهم على الخارطة بشكل واسع، ولضمان التعامل مع مثل هذه

¹ اللصاصمة، بسام عبد الحافظ (2017). عقد بيع الوحدات العقارية على الخريطة "دراسة مقارنة"، (أطروحة دكتوراه). دبي: أكاديمية شرطة دبي. ص24.

² اللصاصمة، بسام عبد الحافظ، مرجع سبق ذكره، ص24.

الشركات، وخلق قانون المعاملات المدنية الإماراتي الاتحادي من تنظيم خاص لمثل هذه العقود، وتداركاً من المشرع الإماراتي فقد قام بسن قانون محلي ينظم أحكام هذا العقد.

وفيما يتعلق بمخاطر عقد بيع العقار على الخارطة يمكن القول بأن هذه الإشكاليات القانونية ليست بالجديدة الكافية لنبذ هذه الوسيلة من وسائل التعاقد وذلك للأسباب التالية:

1. منعا لوجود سيطرة المطورين العقاريين على سوق العقار وقدرتهم على فرض شروط تكاد تكون تعسفية أخلت بالتوازن في العلاقة العقدية مع الراغبين بشراء الوحدات العقارية، فظهرت الشركات الكبرى والمستثمرين، ونشوء أجواء المنافسة، وعرض الشروط على المقبلين على الشراء والمطورين العقاريين يخلق خيارات متنوعة للمقبل على الشراء من ناحية ثمن الوحدة العقارية ومساحتها والمواصفات الخاصة بحيث يقدم على التعاقد وهو على بينة من أمره.

2. لحماية المستهلك ومنع الممارسات التي من بينها قيام بعض الشركات باحتكار السوق العقاري من خلال قيامها بأعمال البناء وبيعه، وبهدف حماية المنافسة وتعزيزها، ومكافحة الممارسات الاحتكارية؛ فقد سن المشرع الاتحادي بدولة الإمارات العربية المتحدة القانون رقم 4 لسنة 2012 في شأن تنظيم المنافسة في مادته الثانية، والذي يهدف من خلاله إلى ما يأتي:

أ. توفير بيئة محفزة للمنشآت من أجل تعزيز الفاعلية والتنافسية ومصلحة المستهلك، وتحقيق تنمية مستدامة في الدولة.

ب. المحافظة على سوق تنافسية محكومة بآليات السوق بما يتفق مع مبدأ الحرية الاقتصادية من خلال حظر الاتفاقات المقيدة، وحظر الأعمال والتصرفات التي تفضي إلى إساءة استغلال الوضع المهيمن، ومراقبة عمليات التركيز الاقتصادي، وتجنب كل ما من شأنه الإخلال بالمنافسة أو الحد منها أو منعها.

ج. وقد فرض القانون سالف الذكر بعض العقوبات الرادعة كالغرامة المالية والتي لا تقل عقوبتها عن خمسمائة ألف درهم ولا تزيد على خمسة ملايين في حالة الممارسات المخلة بالمنافسة؛ مما يتيح للشركات المنافسة ببناء العقارات تحت الإنشاء وبيعها بشكل موسع تحت مظلة القانون، ويكون معه الراغبون باقتناء الوحدات السكنية في مأمن ولهم خيارات أوسع¹.

3. أما القول إن بيع العقارات على الخارطة توجد به مخاطر من حيث عدم إتمام المشروع لأسباب راجعة لإفلاس المطور العقاري أو أي سبب كان؛ مما يهدد حقوق المشترين بالضياح ويفوت عليهم الغاية التي كان المشترين يسعون إلى ما ورائها من التعاقد، فقد عالج المشرع تلك الإشكالية فوفقاً لنص المادة 23 و25 من قرار المجلس التنفيذي لحكومة دبي بشأن اللائحة التنفيذية² للقانون رقم 13 لسنة 2008 والخاص بتنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي؛ أنه في حالة إفلاس المطور العقاري "يجوز لمؤسسة التنظيم العقاري التابعة لدائرة الأراضي والأملاك بدبي، وبناءً على تقرير مسبب أن تقرر إلغاء المشروع العقاري، وعليها أن تعين مدقق حسابات معتمداً على نفقة المطور للتدقيق في المركز المالي للمشروع؛ وذلك للتحقق من المبالغ المدفوعة للمطور أو المودعة في حساب ضمان التطوير الخاص بذلك المشروع وكذلك المبالغ التي يتم التصرف بها، وعليه يطلب من أمين حساب الضمان المشروع أو المطور في حالة وجود دفعات خارج حساب الضمان أن تُعادَ إلى أصحابها خلال مدة لا تتجاوز 64 يوماً من تاريخ الإلغاء، أما إذا كانت الأموال في حساب الضمان المشروع غير كافية لسداد حقوق المشترين فيجب على المطور رد المبالغ المستحقة له خلال مدة لا تزيد على 12 يوماً، فإذا لم يقم المطور برد المبالغ خلال مدة الـ 12 يوماً بعد إلغاء المشروع اتخذت المؤسسة الإجراءات كافة لإحالة الأمر إلى الجهات القضائية المختصة".

¹ المادة 16 من القانون الاتحادي رقم 4 لسنة 2012 بشأن تنظيم المنافسة والمنشور في الجريدة الرسمية بدولة الإمارات العربية المتحدة، العدد 542 السنة (42)، أكتوبر 2012، ص47.

² قرار المجلس التنفيذي رقم 6 لسنة 2010 باعتماد اللائحة التنفيذية للقانون رقم 13 لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي.

كما أن التزام المطور العقاري بالقيام ببعض الإجراءات قبل البدء بالمشروع والضمانات المالية المقدمة منه؛ يحد من مخاوف إفلاسه.

4. فالقول باحتفاظ المطور العقاري بملكيتة للعقار لغاية الانتهاء من البناء، ومن ثم نقل الملكية للمشتري بعد ذلك؛ مما يؤدي إلى تخوف المشتريين خشية أن يتصرف المطور العقاري البائع بالمبنى لأشخاص آخرين؛ ليست بالخطورة الكبرى والتي تحجم التعامل بمثل - هذه العقود، إذ إن المشرع قد أوجب على المطور العقاري تسجيل المشروعات التي يكتمل إنشاؤها في السجل العقاري لدى الدائرة فور حصولهم على شهادة الإنجاز من الجهات المختصة، ويشمل ذلك تسجيل الوحدات العقارية المباعة بأسماء المشتريين الذين أوفوا بالتزاماتهم التعاقدية وفقاً للإجراءات المتبعة لدى الدائرة، كما أنه يجوز للمشتري وبناءً على طلبه للدائرة أو من تلقاء نفسها تسجيل الوحدات العقارية المسجلة في السجل المبدئي المباعة على الخارطة باسم المشتري شريطة أن يكون قد أوفى بالتزاماته التعاقدية.

5. أما الخطورة التي تكمن في إحجام المشتريين عن دفع ثمن الوحدات العقارية المتفق عليها لأسباب راجعة لإفلاسهم أو لأي سبب آخر، والتي من شأنها أن تؤثر سلباً وبشكل مباشر على نشاط المطور العقاري؛ فقد عالجها المشرع في إمارة دبي المادة 11 من القانون رقم 19 لسنة 2017 بتعديل بعض أحكام القانون رقم 13 لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي: "إذا أخل المشتري بأي شرط من شروط عقد بيع الوحدة العقارية المبرم مع المطور؛ فعلى الأخير إخطار الدائرة بذلك، وعلى الدائرة إمهال المشتري سواءً حضورياً أم بوساطة البريد المسجل أو بالبريد الإلكتروني لمدة (30) يوماً للوفاء بالتزاماته التعاقدية؛ فإذا انقضت المهلة المشار إليها دون قيام المشتري بتنفيذ التزاماته التعاقدية تطبق الأحكام الآتية على حسب نسبة الإنجاز في العمل، وهي كالآتي:"

أ. في حال أنجز المطور العقاري نسبة تزيد على (80%) من الوحدة العقارية، فإنه يترتب له الحقوق الآتية:

1- الإبقاء على العقد المبرم بينه وبين المشتري، واحتفاظه بكامل المبالغ المسددة له، مع مطالبة المشتري بسداد ما تبقى من قيمة العقد.

2- الطلب من الدائرة بيع الوحدة العقارية محل العقد بالمزاد العلني لاقتضاء ما تبقى من المبالغ المستحقة له، مع تحمل المشتري للتكاليف المترتبة على هذا البيع كافة.

3- فسخ العقد بإرادته المنفردة، وخصم ما لا يزيد على (40%) من قيمة الوحدة العقارية المنصوص عليها في عقد البيع على الخارطة، ورد ما زاد على ذلك للمشتري خلال سنة من تاريخ فسخ العقد، أو خلال (60) يوماً من تاريخ بيع الوحدة العقارية لمشتري آخر، أيهما أسبق.

ب. في حال أنجز المطور العقاري نسبة تتراوح بين (60%) ولغاية (80%) من الوحدة العقارية؛ فإنه يحق له فسخ العقد بإرادته المنفردة، وخصم ما لا يزيد على 40% من قيمة الوحدة العقارية المنصوص عليها في عقد البيع على الخارطة، ورد ما زاد على ذلك للمشتري خلال سنة من تاريخ فسخ العقد، أو خلال 60 يوماً من تاريخ إعادة بيع الوحدة العقارية لمشتري آخر، أيهما أسبق.

ج. في حال باشر المطور العقاري العمل في المشروع العقاري، من خلال استلامه لموقع البناء والبدء بالأعمال الإنشائية وفقاً للتصاميم المعتمدة من الجهات المختصة، وكانت نسبة إنجازه تقل عن 60% من الوحدة العقارية؛ فإنه يحق له فسخ العقد بإرادته المنفردة، وخصم ما لا يزيد على 25% من قيمة الوحدة العقارية المنصوص عليها في عقد البيع على الخارطة، ورد ما زاد على ذلك للمشتري خلال سنة من تاريخ فسخ العقد، أو خلال 60 يوماً من تاريخ إعادة بيع الوحدة العقارية لمشتري آخر، أيهما أسبق.

د. في حال عدم بدء المطور العقاري بالعمل في المشروع العقاري لأي سبب خارج عن إرادته ودون إهمال أو تقصير منه؛ فإنه يحق له فسخ العقد بإرادته المنفردة، وخصم ما لا يزيد على 30% من قيمة المبالغ التي دفعها له المشتري، ورد ما زاد على ذلك للمشتري خلال 60 يومًا من تاريخ فسخ العقد.

وهنا يتضح أن التدخل التشريعي في إمارة دبي كان ضروريا للوقاية من مثل هذه المخاطر، من خلال سن تشريعات تنظم مثل هذه العقود، وكذلك فرض عقوبات رادعة في حالة التلاعب بعقود البيع على الخارطة، والتي من شأنها أن تؤثر سلبيًا على الاقتصاد المحلي للدولة؛ مما حدا ببعض المشرعين كالمرشح الفرنسي حيث يحظر ممارسة نشاط بيع المباني تحت الإنشاء على بعض الأشخاص ممن أدينوا ببعض الجرائم، كجرائم السرقات والنصب وخيانة الأمانة، حيث نصت المادة (15) من قانون 3 يناير 1967 على أنه يمتنع على بعض الأشخاص أن يزاولوا بصفة معتادة مباشرة أو بالوساطة لحسابهم أو لحساب الغير العمليات الخاضعة لقانون 3 يناير 1976 وكان الهدف من المنع هو إبعاد الشخص غير الأمين في نظر القانون عن ممارسة هذا النشاط وإفشاء المحاولات الهادفة إلى استغلال الناس بمشاريع وهمية¹.

وضمنانة من المشرع في إمارة دبي؛ فقد أجاز لمؤسسة التنظيم العقاري التقرير بإلغاء المشروع العقاري في حال إذا ارتكب المطور أيًا من الجرائم المنصوص عليها في المادة 16 من القانون رقم 8 لسنة 2007 بشأن حسابات ضمان التطوير العقاري في إمارة دبي، ومن هذه الحالات: عرض وحدات عقارية للبيع في مشروعات عقارية وهمية مع العلم بذلك، ومزاولة نشاط التطوير العقاري بدون ترخيص، وتقديم مستندات أو بيانات غير صحيحة للحصول على ترخيص لمزاولة نشاط التطوير العقاري.

¹ اللصامة، بسام عبدالحافظ، مرجع سبق ذكره، ص26.

ولم يكتفِ المشرع بإلغاء المشروع فحسب؛ بل قرر في نص المادة 16 من ذات القانون على أنه: "مع عدم الإخلال بأي عقوبات منصوص عليها في أي تشريع آخر يعاقب بالحبس وبغرامة لا تقل عن مائة ألف درهم أو بإحدى هاتين العقوبتين كل من عرض للبيع وحدات في مشروعات عقارية وهمية مع علمه بذلك".

وقد عالج المشرع في إمارة أبو ظبي وفقاً للقانون رقم (3) لسنة 2015 في شأن تنظيم القطاع العقاري تلك المسألة، وحرصاً منه على ذلك فقد وضع ضوابط وعقوبات، وذلك في حالة إخلال المطور العقاري وفقاً للمادة (25) والمادة (26) من ذات القانون؛ مما يعمل على بث الثقة والاستقرار في السوق العقاري وبين أوساط المشتريين¹.

فإذا تخلف المطور عن البدء بمشروع التطوير العقاري وفقاً لالتزاماته التعاقدية، وتقدم مشتركون يملكون ما لا يقل عن (5%) من الوحدات العقارية المباعة بشكوى للدائرة؛ فعليها إجراء تحقيق بشأن ذلك المشروع؛ فإذا تبين لها أن المطور قد تأخر في البدء بالمشروع دون عذر مقبول بالمخالفة لأحكام هذا القانون أو لائحته التنفيذية أو التزامات المطور التعاقدية؛ جاز للدائرة إلغاء

¹ نصت المادة (25) من القانون رقم (3) لسنة 2015 في شأن تنظيم القطاع العقاري في إمارة أبو ظبي "1. إذا تخلف المطور عن البدء بمشروع التطوير العقاري وفقاً لالتزاماته التعاقدية وتقدم مشتركون يملكون ما لا يقل عن (5%) من الوحدات العقارية المباعة بشكوى للدائرة فعليها إجراء تحقيق بشأن ذلك المشروع، فإذا تبين لها أن المطور قد تأخر في البدء بالمشروع دون أي عذر مقبول بالمخالفة لأحكام هذا القانون أو لائحته التنفيذية أو التزامات المطور التعاقدية، جاز للدائرة إلغاء المشروع، ويتعين توزيع المبالغ المودعة في حساب ضمان المشروع بين المودعين وفقاً لأحكام المادة (26) من هذا القانون. 2. يجوز للدائرة أن تفرض غرامة تأخير على المطور تدفع لمصلحة مشتري الوحدات العقارية في حال تأخر المطور في تسليم مشروع التطوير العقاري لمدة تزيد على ستة أشهر من تاريخ التسليم المتوقع للمشروع وفقاً للجدول الزمني الذي تعهد به المطور للدائرة، وذلك ما لم يثبت أن تأخره بسبب كان خارج عن إرادته. 3. لا تسري أحكام هذه المادة على مشاريع التطوير العقاري التي بدأ إنشائها قبل العمل بأحكام هذا القانون والتي لا تقل نسبة الإنجاز فيها عن (50%)، كما نصت المادة (26) من ذات القانون "1. إذا فشل المطور في إكمال مشروع التطوير العقاري على أمين الحساب - وبعد موافقة الدائرة - اتخاذ التدابير اللازمة وفق التصاريح الممنوحة له، وقد تشمل تلك التدابير قيام ممول مشروع التطوير العقاري أو مطور آخر بإكماله. 2. إذا تعذر إيجاد أي حل لإكمال مشروع التطوير العقاري خلال فترة ستة شهور من تاريخ موافقة الدائرة وفقاً لأحكام البند (1) من هذه المادة، يقوم أمين الحساب بتوزيع المبالغ المتبقية المودعة في حساب المشروع وفقاً للترتيب التالي وذلك تحت إشراف الدائرة: أ. بديل مصاريف إدارة الحساب غير المسددة الخاصة بأمناء الحساب وبعد أقصى تحدده الدائرة، ب. ممولو مشروع التطوير العقاري ومشتري الوحدات العقارية في المشروع أو ممولهم وذلك قسمة غراماً في حال عدم كفاية المبالغ الموجودة في حساب ضمان المشروع، ج. مقاولو المشروع والموردين وذلك قسمة غراماً في حال عدم كفاية المبالغ المتبقية في حساب ضمان المشروع. د. المطور. 2. ولا يخل التوزيع المذكور في البند السابق بحق الدائنين في الرجوع على المطور بأي نقصان وفقاً لأحكام الاتفاقيات والعقود المبرمة مع المطور.

المشروع، ويتعين لذلك توزيع المبالغ المودعة في حساب ضمان المشروع بين المودعين وفقاً لأحكام المادة (26) من هذا القانون.

كما يجوز للدائرة فرض غرامة تأخير على المطور تُدفع لمصلحة مشتري الوحدات العقارية في حال تأخر المطور في تسليم مشروع التطوير العقاري لمدة تزيد على ستة أشهر من تاريخ التسليم المتوقع للمشروع وفقاً للجدول الزمني الذي تعهد به المطور للدائرة؛ وذلك ما لم يثبت أن تأخره كان بسبب خارج عن إرادته.

مع العلم بأنه لا تسري أحكام هذه المادة على مشاريع التطوير العقاري التي بدأ إنشاؤها قبل العمل بأحكام هذا القانون والتي لا تقل نسبة الإنجاز فيها عن (50%).

وعليه نجد أن تقييم مثل هذا النوع من العقود يتجه نحو تشجيع التعامل ببيع العقار على الخارطة لما له من مزايا شتى تخدم فئات المجتمع كافة، مع ضرورة التدخل التشريعي في تنظيم مثل هذه العقود بشكل أوسع؛ وذلك ضماناً وحماية لأطراف العقد، وموازنة بين مصالحهم وترجيحاً بينها عند الضرورة.

المبحث الثاني: خصائص عقد بيع العقار على الخارطة وتمييزه عن غيره

نهدف في هذا المبحث إلى رصد خصائص عقد بيع العقار على الخارطة وتناولها، وبالتالي يمكننا عند التعرف على تلك الخصائص تمييزه عن غيره من العقود، ولأجل هذا قسمنا الحديث في هذا المبحث لمطليبين على النحو الآتي:

المطلب الأول: خصائص بيع العقار على الخارطة

المطلب الثاني: تمييز بيع العقار على الخارطة عن غيره من العقود

المطلب الأول: خصائص عقد بيع العقار على الخارطة

أولاً: عقد بيع العقار على الخريطة شكلي

فالعقد من حيث التكوين إما أن يكون عقداً رضائياً أو عقداً شكلياً أو عقداً عينياً، وإن التصرفات العقارية عموماً تتطلب الشكلية لانعقادها وصحتها.

وبناءً عليه فإن عقد بيع عقار تحت الإنشاء، لا بد أن يكون عقداً شكلياً، ولا ينعقد بمجرد ارتباط الإيجاب بالقبول؛ بل يشترط لانعقاده إجراءات شكلية، تتمثل بضرورة تسجيله في الدائرة المختصة¹؛ ليصبح صحيحاً.

ونلاحظ أن المشرع الإماراتي قد اشترط لنقل ملكية العقار أو الحقوق العينية تسجيل التصرف وفق الإجراءات التي نص عليها القانون، وقد نصت المادة (1275) من قانون المعاملات المدنية على قاعدة مفادها: "تنتقل الملكية وغيرها من الحقوق العينية في المنقول والعقار بالعقد متى استوفى أركانه وشروطه طبقاً للقانون ومع مراعاة أحكام المواد التالية"²، بحيث جاءت المادة (1277) منه تنص على: "لا تنتقل ملكية العقار ولا الحقوق العينية الأخرى بين المتعاقدين وفي حق الغير إلا بالتسجيل وفقاً لأحكام القوانين الخاصة" ويتمثل هدف المشرع من ذلك، إضافة إلى رسوم التسجيل التي تشكل مورداً من موارد الدولة في أمرين:

الأول: إثارة انتباه المتصرف في العقار إلى خطورة التصرف وخطورة ما هو مقدم عليه من التخلي عن ملكية مال مهم من أمواله أو تحميله بحق عيني: أصلي أو تبعي. فالعقارات من الأموال التي يحرص الإنسان على تملكها والاحتفاظ بملكيتها ليورثها لأبنائه؛ لذا يحرص المشرع

¹ طه، علي حسن (1970). *الوجيز في العقود المسماة*، ج 5، عقد البيع (ص.111). بغداد: مطبعة المعارف.

² قانون المعاملات المدنية الإماراتي، قانون اتحادي رقم (5) لسنة 1985 بإصدار قانون المعاملات المدنية لدولة الإمارات العربية المتحدة، المعدل بالقانون الاتحادي رقم (1) لسنة 1987، المنشور في الجريدة الرسمية، العدد 172، بتاريخ: 1987-2-28.

على اختبار رضا المالك بالتصرف في عقاره عن طريق الإجراءات الشكلية والتي تحول دون تصرفه في أملاكه دون اتخاذ الإجراءات المطلوبة لضمان حقوق المتعاملين.

الآخر: توفير وسيلة للغير يرغب في التعامل بعقارٍ بشرائه أو الحصول على رهن عليه، يعرف من خلالها حقيقة هذا العقار؛ مما يساهم في عدم إثارة النزاعات والقضايا، واستقرار المعاملات وسهولة إثبات الملكية حول العقار¹.

ولكن يلاحظ أن المشرع الإماراتي في قانون المعاملات المدنية الإماراتي لم يجعل بيع العقار عقداً شكلياً و لم يصدر قانوناً اتحادياً ينظم تسجيل التصرفات العقارية²؛ ولكن توجد قوانين محلية للتسجيل العقاري في بعض الإمارات، منها القانون رقم 3 لسنة 2005 في شأن تنظيم التسجيل العقاري بإمارة أبو ظبي³، والقانون رقم 3 لسنة 2015 في شأن تنظيم القطاع العقاري بإمارة أبو ظبي، وكذلك المادة (2) في القانون رقم (9) لسنة 2009 بتعديل بعض أحكام القانون رقم (13) لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي، وإن كنا نعد هذا قصوراً تشريعياً فتنظيم قانون اتحادي متكامل ومطبق بكامل إمارات الدولة مفيدٌ من ناحية جذب الاستثمارات، فعدم توافق التشريعات المحلية أو اختلافها قد يؤثر في رغبة المستثمر بالاستثمار العقاري بدولة الإمارات.

ويجب أن يكون عقد البيع على الخريطة عقداً شكلياً ابتداءً وانتهاءً؛ لأن الرضائية لا تكفي وحدها لانعقاده، فلا بد لا بد من تخصيص جهة معينة كما فعل المشرع المحلي في إمارة أبو ظبي ودبي تختص بتسجيل هذه العقود، وأن تُعدَّ استمارة خاصة تتضمن حقولاً للشروط التي يجب أن يتفقَ عليها الطرفان، مثل مواصفات العقار من حيث عدد الغرف، والمساحة، والتمن، وعدد الأقسام التي يجب على المشتري دفعها ووقت السداد، وغير ذلك؛ وهو الأمر الذي نص عليه المشرع المحلي

¹ سرحان، عدنان. أحكام البيع في قانون المعاملات المدنية الإماراتي، مرجع سبق ذكره، (ص. 125-126).

² الشامسي، جاسم علي سالم. مرجع سبق ذكره، ص394 وما بعدها.

³ القانون رقم 3 لسنة 2005 بشأن تنظيم التسجيل العقاري بإمارة أبو ظبي المادة 4، المادة 6.

في إمارة دبي في القانون رقم 13 لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي لإمارة دبي في المادة (5): "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".

عدَّ المشرع بإمارة دبي عقدَ بيع العقار على الخارطة من العقود الشكلية، وإذا لم يراع فيها التسجيل لا ينعقد العقد ويقع باطلاً وفقاً لما نصت عليه المادة الثالثة من الفقرة الأولى من القانون رقم (13) لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي والتي تنص على أن "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 تُسجَلْ هذه التصرفات في ذلك السجل". فالقانون رسم لهذا العقد طريقة خاصة في الانعقاد.

وقد نصت المادة 6 من القانون 7/2006 بشأن التسجيل العقاري في إمارة دبي على أن "تختص الدائرة وحدها بتسجيل الحقوق العقارية...."، ونصّت المادة 7 منه على أن "ينشأ في الدائرة سجل عقاري تثبت فيه الحقوق العقارية كافة وما يطرأ عليها من تعديلات، ويكون لهذا السجل الحجية المطلقة في مواجهة كافة...."، ونصت المادة 99 منه على أنه "يجب أن تسجل في السجل العقاري جميع التصرفات التي من شأنها إنشاء حق عقاري أو نقله أو تغييره أو زواله، وكذلك نصت الأحكام النهائية المثبتة لتلك التصرفات، ولا يعتد بهذه التصرفات إلا بتسجيلها في السجل العقاري"¹.

تطبيقاً لهذا فقد قضت محكمة تمييز دبي أنه ولما كان تصرف المدعى عليها الثانية بحجز الوحدات موضوع الدعوى يعد تصرفاً من شأنه نقل الملكية للوحدات المباعة، ولم تقم المدعي عليها

¹ الطعن رقم 14 لسنة 2009، جلسة، 2009-01-17. دبي، عقاري

المطور العقاري بتسجيل التصرف المشار إليه لدى دائرة الأراضي والأملاك في السجل العقاري المبدئي على النحو الثابت بتقرير خبير الدعوى، وباعتبارها المسئولة قبل المدعى عن أي مطالبات مهما كانت طبيعتها، وكما أن الأوراق قد خلت مما يفيد قيام المدعي عليها الثانية بأي طلب للدائرة لتسجيل الوحدة؛ من ثم يكون تصرفها بالتعاقد بالحجز قد وقع تحت طائلة الجزاء المنصوص عليه قانوناً في المادة الثالثة وهو البطلان¹.

ومتى ما تم التسجيل انتقلت ملكية العقار على الخريطة إلى المشتري والذي يجوز له التصرف في الوحدة المباعة والمسجلة في السجل العقاري المبدئي لدى الدائرة بالبيع أو الرهن أو غير ذلك من التصرفات القانونية².

وقد نص المشرع المحلي لإمارة أبو ظبي في القانون رقم 3 لسنة 2015 في شأن تنظيم القطاع العقاري في المادة 27 "على أن ينشأ في دائرة شؤون البلدية سجل يسمى "السجل العقاري الأولي" تسجل فيه التصرفات كافة التي ترد على الوحدات العقارية المباعة على المخطط، ولا تكون هذه التصرفات ملزمة لأي أطرافها أو تجاه الغير ما لم يتم تسجيلها في السجل العقاري الأولي وفقاً لأحكام هذا القانون".

وتطبيقاً لذلك أيدت محكمة نقض أبو ظبي الحكم الصادر ببطلان عقد بيع فيلا لعدم إجراءاته أمام دائرة الشؤون البلدية، كما رفضت المحكمة تعويض المشتري عن عدم التزام البائع بإتمام البيع، لأن العقد موضوع الدعوى وقع باطلاً³.

¹ حكم ابتدائي في الدعوى رقم 978/2009 عقاري كلي، والصادر بتاريخ 26/3/2012 وقد طعن المدعي عليها في الحكم الصادر بالطعن رقم 150 لسنة 2013، وقد قضت محكمة التمييز بجلستها المنعقدة في 22/3/2013 برفض الطعن وإلزامها بالمصروفات.

² القانون رقم 13 لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي لإمارة دبي في المادة 6.

³ جريدة الإمارات اليوم العدد الصادر بتاريخ 18-06-2014، <http://cutt.us/tIDb4>، تمت الزيارة بتاريخ: 2-4-2018.

ووفقاً للقانون سالف الذكر فقد حدد بموجب المادة 28 "بأنه تقع على عاتق المتصرف في الوحدة العقارية مسؤولية تسجيل التصرف، كما أنه أجاز للمتصرف إليه القيام بكل ما يلزم لتسجيل التصرف في السجل العقاري الأولي على نفقة المتصرف ما لم يقرر رئيس دائرة شؤون البلدية خلاف ذلك، كما يحق للدائرة فرض غرامة تأخيرية على تسجيل أي تصرف قائم وقت نفاذ أحكام هذا القانون بعد مضي الفترة المحددة وهي 6 أشهر وللدائرة تمديد هذه المدة بقرار منها"¹.

وحسناً فعل كل من المشرعين في دبي وأبو ظبي عندما عدّا عقد بيع العقار على الخارطة من العقود الشكلية، ورسم كلٍّ منهما طريقاً معيناً لا ينعقد بغير العقد ويترتب عليه الجزاء وهو البطلان في حالة إذا لم يتم اتخاذه بما رسمه القانون.

"أما عن الوضع في التشريع المصري، فإنه إذا كانت الملكية تنتقل عمومًا بمجرد إبرام العقد، فإنها لا تنتقل -إذا كان المبيع عقاراً- إلا بالتسجيل، هذا في حال كان المبيع موجوداً وجوذاً فعلياً وقت إبرام العقد، أما إذا كان المبيع غير موجود - شيء مستقبل - ، فإن الملكية لا تنتقل - بحكم طبيعة الأشياء - إلا بوجود الشيء المبيع حسب المواصفات المتفق عليها في العقد، يضاف إلى ذلك تسجيل العقد إذا كان المبيع عقاراً مستقبلاً، أي على الخريطة، وعلى ذلك فإن الملكية - في بيع عقار على الخريطة- لا تنتقل إلا بالعقد الصحيح، وتماثل بناء العقار، وتسجيل التصرف، ويخضع انعقاد البيع من حيث صحته أو بطلانه للقواعد العامة للعقد بوجه عام، ويلاحظ أن القواعد العامة في مصر تستلزم وجود العقار المبيع أولاً، ثم تسجيل التصرف بعد ذلك"².

¹ القانون رقم 3 لسنة 2015 في شأن تنظيم القطاع العقاري المادة 28.

² اللصاصمة، بسام عبد الحافظ، مرجع سبق ذكره، ص 47.

ثانيًا: عقد بيع العقار بالخريطة من العقود الملزمة للجانبين

يعد عقد بيع العقار بالخريطة ملزمًا للجانبين، كونه ينشئ التزامات متقابلة في ذمة عاقيه، فالبايع ملزم بإقامة البناء وفقًا للمخطط والمواصفات المتفق عليها في العقد، وكذلك ملزم بالتسليم بعد إنجازه ونقل الملكية إلى المشتري مع الضمان؛ مقابل التزام المشتري بدفع الثمن وتسلم العقار¹.

والعقد الملزم للجانبين هو العقد الذي يكون في كل متعاقد، دائنًا ومدينًا -في الوقت نفسه- للمتعاقد الآخر، وفي هكذا نوع من العقود تكون التزامات الأطراف متبادلة، أي إنه إذا امتنع أحد المتعاقدين عن تنفيذ التزاماته؛ فيحق للطرف الآخر أن يمتنع عن تنفيذ التزاماته أيضًا حتى ينفذ الطرف الأول ما بذمته من التزامات تجاه الطرف الآخر²، وقد عرفه د.مدحت "أنه العقد الذي يكون فيه كل من طرفيه دائن ومدين في نفس الوقت، حيث تنشأ التزامات متبادلة على عاتق طرفيه، ففي عقد البيع يكون البائع دائنًا بالثمن ومدينًا بنقل ملكية المبيع، ويكون المشتري دائنًا بنقل ملكية المبيع ومدينًا بالثمن"³.

وقد نص المشرع في إمارة أبو ظبي⁴ على التزام المشتري على دفع قيمة شراء الوحدة العقارية حسب نسب الإنجاز الفعلي لأعمال التشييد والبناء، كما أنه يجوز للمطور أو المشتري فسخ عقد البيع على المخطط إذا كان هناك إخلال جوهري من أيٍّ منهما مع وضع الضمانات التي تحفظ حقوق الأطراف كافة.

¹ الحشيمي، لينا جميل (2013). *بيع العقارات تحت الإنشاء*، (أطروحة دكتوراة). كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بيروت العربية. بيروت، (ص.25-26).

² علي، علاء حسين، مرجع سبق ذكره، ص22.

³ انظر: عبد العال، مدحت محمد (2015). *النظرية العامة للالتزام وفقًا لأحكام قانون المعاملات المدنية، الجزء الأول*، مصادر الالتزام (ص.26). دبي: أكاديمية شرطة دبي.

⁴ القانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري بإمارة أبو ظبي المادة 15 و 17.

كما أن المشرع في إمارة دبي قد وضع ضوابط في حالة إخلال المشتري، وحدد الطريق التي يقوم فيها المطور باتخاذ الإجراء اتجاهه، كما أنه أجاز خصم مبالغ من القيمة المدفوعة، وحُدِّت نسبتها حسب نسبة إنجاز المشروع، كما حدد الالتزام الواقع على عاتق المطور كذلك¹.

وهذا ما قضت به محكمة تمييز دبي في احكامها "يدل النص في المادة الثالثة من القانون رقم 13 لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي يدل - وعلى ما جرى به قضاء هذه المحكمة - على وجوب تسجيل كافة التصرفات التي ترد على الوحدات العقارية المباعة على الخارطة في السجل العقاري المبدئي. ويلتزم بائع الوحدة العقارية المباعة على الخارطة بتسجيلها في اسم المشتري في السجل العقاري المبدئي كما هو الحال في حالة شرائها مباشرة من المطور، الا انه - وفقاً للمواد 246 و 511 (2) و 556 من قانون المعاملات المدنية - يقابل التزام المطور أو بائع الوحدة العقارية المباعة على الخارطة باتخاذ الإجراءات اللازمة بتسجيلها في اسم المشتري في السجل العقاري المبدئي دفع كامل الثمن بحسابه ركناً أساسياً من أركان عقد البيع وكي يتمكن من التصرف في الوحدة المباعة له طبقاً للمادة السادسة من قانون تنظيم السجل العقاري المبدئي السابق الإشارة إليه. وإن الأصل في تحديد ميعاد دفع الثمن يكون بالاتفاق بين الطرفين المتبايعين، فإن لم يوجد اتفاق بينهما في هذا الشأن فإن المشتري يكون ملزماً بدفع الثمن عند التعاقد وقبل المطالبة بتسجيل الوحدة المباعة في اسمه في السجل المبدئي، أي أن التزام المشتري بالتزامه التعاقدى بأداء الثمن سابق على التزام البائع باتخاذ إجراءات التسجيل في السجل المبدئي ما لم يتفق على خلاف ذلك. وترتيباً على ذلك يحق للبائع أن يمتنع عن تنفيذ التزامه باتخاذ الإجراءات اللازمة لتسجيل ملكية الوحدة العقارية المباعة في اسم المشتري في السجل العقاري المبدئي إذا لم يتم الأخير

¹ القانون رقم (9) لسنة 2009 بتعديل بعض أحكام القانون رقم (13) لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي المادة 11.

بتنفيذ التزامه بأداء الثمن ما لم يتفق على خلاف ذلك بتأجيل دفع الثمن أو بتقسيمه إلى تاريخ لاحق لتاريخ البيع وهو ما تستخلصه محكمة الموضوع من الواقع المطروح عليها في الدعوى¹.

وكما يحق للمشتري وفقاً لما نصت عليه المادة 20 من اللائحة التنفيذية للقانون الاتحادي رقم 13 لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في دبي² اللجوء إلى المحكمة المختصة لطلب فسخ العلاقة التعاقدية بينه وبين المطور في أي من الحالات الآتية:

1- إذا رفض المطور تسليم المشتري العقد النهائي لبيع الوحدة العقارية.

2- إذا غيّر المطور المواصفات المتفق عليها في العقد تغييراً جوهرياً.

3- إذا ثبت بعد التسليم بأن الوحدة العقارية لا تصلح للاستعمال بسبب عيوب ظاهرة.

ويترتب على هذا النوع من العقود خضوع البيع لأحكام العقود الملزمة للجانبين من ناحية تطبيق أحكام الفسخ والدفع بعد التنفيذ وتبعية استحالة التنفيذ، ويلاحظ أن تنفيذ أحد المتعاقدين دون الآخر لالتزاماته لا يجعل من العقد عقدًا ملزمًا لجانب واحد، وإنما يبقى ملزمًا للجانبين ويخضع لأحكام هذه الطائفة من العقود³.

وبدورنا نجد أن المشرع الإماراتي المحلي في إمارة أبو ظبي ودبي في نصوصه وتشريعه قد وازن تلك المسألة، ووضع الضوابط التي تتماشى مع واقع العصر الذي نعيش فيه بحفظ حق كل من الصانع (المطور) وعدم الإضرار بالمشتري وحفظ حقوقه.

¹ حكم محكمة التمييز - دبي بتاريخ 26-06-2011 في الطعن رقم 122 / طعن عقاري

² قرار المجلس التنفيذي رقم 6 لسنة 2010 باعتماد اللائحة التنفيذية للقانون رقم 13 لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي.

³ قاسم، محمد حسن (2012). الوسيط في عقد البيع (ص.24). الطبعة الأولى. مصر: دار الجامعة الجديدة.

ثالثاً: عقد بيع العقار بالخريطة من عقود المعاوضة

عقد المعاوضة هو العقد الذي يأخذ فيه كل من المتعاقدين مقابلًا لما يعطي، ويعطي مقابلًا لما يأخذ، ولا شك أن عقد بيع الوحدات العقارية على الخريطة من عقود المعاوضة؛ حيث إن كل طرف من أطراف العقد يعطي ويأخذ مقابلًا لما أعطى، فالمطور العقاري يعطي المبيع - وهو الوحدة العقارية - ويأخذ مقابلًا وهو الثمن، والمشتري يعطي الثمن مقابل حصوله على الوحدة العقارية، وبذلك فإن كل طرف من أطراف العقد تتجه إرادته إلى الأخذ والإعطاء مقابل ذلك¹.

يشكل الثمن عنصرًا أساسيًا في عقد بيع العقارات بالخريطة، وسواء كان أقساطًا أم دفعات مقسمة في مهل محددة أو دفعة واحدة؛ فهو يدل على أهمية ذكر الثمن في العقد، كالتزام من المشتري مقابل التزام البائع بالبناء والتسليم ونقل الملكية والضمان، فلا يقوم هذا العقد من دون عنصر الثمن؛ لذا فهو من عقود المعاوضة².

لقد أقرَّ - قضاء محكمة النقض - "أن عقد البيع عقدٌ تبادلي يُنشئ بين طرفيه التزاماتٍ متقابلة"³، من ثم يعد الثمن ركنًا في عقد البيع لا ينعقد العقد بدونه، ويجب أن يكون نقدًا، كما يجب أن يكون الطرفان متفقين على طبيعة العقد وعلى المبيع والثمن⁴، فإذا اختلفا على شيء من ذلك لا ينعقد العقد، بخلاف إذا اتفقا وشاب اتفاقهما غموض أو لبس، فإن ذلك لا يمنع من انعقاد العقد؛ ولكن يقتضي رفع الغموض أو اللبس عن طريق تفسير العقد.

¹ اللصاصمة، بسام عبد الحافظ، مرجع سبق ذكره، ص 37.

² الحشيمي، لينا جميل، مرجع سبق ذكره، ص 37.

³ طعن مدني رقم 8484 لسنة 66 ق، جلسة 17 ديسمبر سنة 1997، س 48، ج 2 ق 275 / ص 1480.

⁴ السنهوري، عبد الرزاق أحمد (1952). الوسيط في شرح القانون المدني (ص.3). ج.4. فقرة 207. القاهرة: دار النشر للجامعات المصرية.

ويترتب على كون عقد البيع على الخريطة من عقود المعاوضة بالنسبة لكلا الطرفين أنه يعد من العقود الدائرة بين النفع والضرر، وبالتالي يحتاج لصحته إلى توافر أهلية الأداء الناقصة على الأقل فيهما مع إجازة الولي أو الوصي لمن كان منهما غير مكتمل أهلية الأداء؛ الأمر الذي يمكن تصوره بالنسبة للمشتري واستبعاده بالنسبة للبائع، فمن يأخذ على عاتقه القيام بمشاريع التطوير العقاري ومنها البيع على الخريطة يكون في الغالب شخصاً معنوياً متمثلاً بشركات التطوير العقاري، ومن ثم يجب أن يكون العمل داخلياً في حدود الغرض الذي أنشئ الشخص المعنوي من أجله. وهو ما سار عليه المشرع المحلي في إمارة أبو ظبي ودبي في تنظيم القطاع العقاري في دولة الإمارات العربية المتحدة وتحديدًا مسألة بيع العقار بالمخطط أو الخريطة.

وعلى هذا يشترط في الثمن أن يكون مبلغاً من النقود، فإذا التزم المشتري بأداء شيء آخر غير النقود كان العقد مقايضة وليس بيعاً، وإذا انعدم المقابل الذي يحصل عليه البائع من المشتري فإن العقد يصبح هبة ولا يعد عقد بيع لعقار على الخريطة، ويعد العقد هبة أيضاً إذا كان الثمن تافهاً لا يتناسب مع قيمة الشيء المباع.

رابعاً: عقد بيع العقار على الخريطة من العقود الفورية¹

"إن عقد بيع العقار على الخارطة عقد فوري التنفيذ؛ لأن التزامات كل من البائع – المطور العقاري – والمشتري تتحدد وتنفذ دون أن يكون لعنصر الزمان دور في تحديد مقدرتها ومداها، ويبقى البيع كذلك فوراً حتى لو كان الثمن مؤجلاً أو اقترن تنفيذه بأجل لأن الأجل هنا لا يؤثر في مدى ما يؤدي من التزامات؛ بل يؤثر فقط في وقت تنفيذها، والأجل هنا ما هو إلا عنصر عرضي

¹ هو العقد الذي لا يكون الزمن عنصراً جوهرياً فيه؛ فيكون تنفيذه فوراً ولو تراخى التنفيذ إلى أجل أو آجال متتابعة، فبيع شيء يسلم في الحال بثمن يدفع في الحال فهو عقد فوري، لأن عنصر الزمن هنا معدوم، إذ كلا المبيع والثمن يسلم في الحال، وقد يكون البيع بثمن مؤجل ويبقى مع ذلك فوراً لأن الزمن إذا كان قد تدخل هنا فهو عنصر عرضي لا دخل له في تحديد الثمن، وقد يكون البيع بثمن مقسوط ويبقى ذلك العقد فوري إذ إن الذي يدفع أقساطاً ليس إلا ثمناً مؤجلاً إلى آجال متعددة، وهذه الآجال ليست إلا عناصر عرضية في العقد لا يتحدد بها مقدار الثمن. السنهوري، عبد الرزاق أحمد، مرجع سبق ذكره، ج1، ص165.

في العقد كما هو وارد في شرح السنهاوري في تعريفه للعقد الفوري، ويجب أن يكون عقد البيع على الخارطة عقدًا فوريًا حتى لو كان البيع واردًا على شيء مستقبل، فالبايع يلتزم بنقل الملكية وهو التزام يتحدد في مداه دون أن يكون للزمن أي دخل في ذلك، كما أنه يؤدي مرة واحدة دون تكرار، فالبايع لا ينقل ملكية الشيء المبيع إلا مرة واحدة، والمشتري لا يدفع الثمن إلا مرة واحدة¹.

ويبقى العقد فوريًا حتى إذا أُجله أحد الطرفين، سواء كان تأخير التسليم من البائع أم بتأجيل المشتري دفع الثمن المتفق عليه في العقد؛ لأن الزمن في هذه الحالة هو عنصر عرضي؛ ولذلك يبقى العقد فوريًا حتى ولو أُجل تسليم المبيع، لأن الزمن هنا لا دخل له في تحديد الالتزامات المترتبة على العقد، وإنما يحدد موعد تنفيذ فقط. أما عقد بيع عقار تحت الإنشاء، فإن تنفيذه يكون مؤجلًا أو يقترن بتنفيذ أحد الالتزامات الناشئة عنه بأجل ما يؤخر تنفيذه²، ويتوقف تحديد نوع العقد عما إذا كان من العقود الفورية أو الزمنية على "تقابل" التزام كل من البائع والمشتري وارتباطهما ببعضهما. فالالتزامات في العقد الزمني تتقابل لا من حيث الوجود فحسب بل أيضًا من حيث التنفيذ فما يتم تنفيذه من التزام البائع يقابله تنفيذ مماثل من التزام المشتري، كما في الالتزام بتوريد مواد غذائية مثلاً لمدة سنة، فما تم توريده بالفعل يقابله دفع جزء من الثمن.

أما في بيع عقار تحت الإنشاء، فإن قيام المشتري بتنفيذ جزء من التزامه ودفع أحد الأقساط لا يقابله تنفيذ جزء مقابل من التزام البائع. فالأخير لا يقوم بتسليم الشيء المبيع دفعات، وإنما يقوم بتسليم العقار المتفق عليه مرة واحدة بعد الانتهاء من البناء كلية، ولا شك أن التقابل لا يتحقق إلا إذا كانت الالتزامات المترتبة على العقد دورية التنفيذ.

¹ الكعبي، سليمان راشد سليمان علي العابد (2013/2012). عقد بيع العقار على الخارطة وفق تشريعات دولة الإمارات العربية المتحدة وقضائها، (رسالة ماجستير) جامعة عجمان للعلوم والتكنولوجيا، ص50.

² منصور، محمد حسين (2000). مصادر الالتزام العقد والإرادة المنفردة (ص.65)، الإسكندرية: الدار الجامعية. الإسكندرية.

ويترتب على ذلك تراخي تنفيذ العقد تطبيقاً لنظرية الظروف الطارئة وذلك على اعتبار أن عقد بيع عقار تحت الإنشاء كالبيع عموماً من العقود الفورية رغم ما يتضمنه هذا العقد من بعض مظاهر العقد الزمني، كما هو عند تطبيق نظرية الظروف الطارئة والتي تجد مجالها الطبيعي في العقود الزمنية على عقود بيع عقارات تحت الإنشاء¹.

خامساً: عقد بيع العقار على الخريطة من العقود المحددة

العقد المحدد هو العقد الذي يعرف فيه كلا الطرفين مقدار ما سيعطي وما سيأخذ؛ الأمر الذي يصدق على عقد بيع العقار على الخريطة؛ حيث إن المشتري على الخريطة سوف يحصل على العقار المتفق عليه مقابل الثمن الذي يُتفق على تقسيطه في أغلب الأحوال، وسيحصل البائع على هذا الثمن مقابل عمله في بناء العقار الذي سوف ينقل ملكيته للمشتري².

كما نجد أن المشرع في إمارة دبي تطرق إلى احتمالية عدم تنفيذ المشتري لالتزاماته؛ فأعطى للبائع (المطور الرئيس) الحق في إلغاء عقد البيع إذا أخل المشتري بأي شرط من الشروط المتفق عليها في عقد بيع الوحدة العقارية؛ ولكن يقع على هذا المطور أولاً واجب إخطار دائرة الأراضي والأملاك بذلك، وعلى الدائرة إمهال المشتري سواء حضورياً أم بوساطة البريد الإلكتروني لمدة (30) يوماً للوفاء بالتزاماته التعاقدية؛ فإذا انقضت المهلة دون قيام المشتري بتنفيذ التزاماته التعاقدية، جاز للمطور إلغاء العقد وإعادة ما استوفاه من المشتري بعد خصم نسبة حددها المشرع من قيمة المبالغ المدفوعة له³.

¹ الأودن، سمير عبد السميع، مرجع سبق ذكره، ص 23-25.

² القانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري بإمارة أبو ظبي المادة 25 و 26.

³ القانون رقم (9) لسنة 2009 بتعديل بعض أحكام القانون رقم (13) لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في دبي.

المطلب الثاني: تمييز عقد بيع العقار على الخارطة عن غيره من العقود

إن عقد بيع العقار على الخريطة هو عقد يتشارك مع خصائص الكثير من العقود، ولما كان من الضروري تحديد الطبيعة القانونية لهذا العقد؛ إذ يتوقف على ذلك تحديد القانون الواجب التطبيق، فلا بد من الإجابة عن الأسئلة الآتية:

هل يمكن تطبيق أحكام عقد البيع على هذا العقد؟ أو أن الوعد بالبيع أقرب إليه؟ أو هل يمكن تطبيق القواعد التي تحكم عقد المقاولة؟ أم أنه عقد مركب يبدأ كعقد مقاولة وينتهي كعقد بيع لعقار منجز؟ هل هو من عقود الإذعان، كون البائع يتحكم في تحديد بنود العقد؟

كان من الضروري أمام هذه التساؤلات التمييز بين عقد بيع العقار على الخريطة والعقود التي تتشابه معه، أو تقترب منه حتى نتمكن من تحديد طبيعته القانونية والقواعد التي يجب تطبيقها على هذا النوع من العقود.

ولكي نتمكن من تمييز عقد بيع العقار على الخريطة عن بقية العقود؛ قسمنا هذا المطلب إلى ثلاثة أفرع على النحو الآتي:

الفرع الأول: عقد بيع العقار على الخريطة وعقد البيع والوعد بالبيع.

الفرع الثاني: عقد بيع العقار على الخريطة وعقد المقاولة.

الفرع الثالث: عقد بيع العقار على الخريطة وعقد الإذعان.

الفرع الأول: عقد بيع العقار على الخريطة وعقد البيع والوعد بالبيع

عرف قانون المعاملات المدنية البيع في المادة (489) بأنه "مبادلة مال غير نقدي بمال نقدي"، ولا يخفى ما في هذا التعريف من مجازاة لمفهوم البيع في الفقه الإسلامي، وإن جاء تعريف القانون الإماراتي أخص في معناه من تعريفات الفقه الإسلامي؛ حيث اشترط في الثمن النقدية، تأثراً

بالتوانين الوضعية ليقابل ما يسمى في الفقه الإسلامي بالبيع المطلق دون أن يتوسع ليشمل صور البيع الأخرى كالمقايضة والصرف.

يمكن القول إن القانون الإماراتي من أسبق القوانين العربية التي عرّفت عقد البيع على الخارطة، بأنه بيع الوحدات العقارية المفروزة على الخارطة أو التي لم يكتمل إنشاؤها¹، وعرّفت الوحدة العقارية بأنها جزء من العقار، ويشمل أي جزء مفرز على الخارطة.

أما المشرع في إمارة أبو ظبي وفقاً للقانون رقم (3) لسنة 2015 في شأن تنظيم القطاع العقاري فنجد أنه عرف عقد البيع على الخارطة بأنه البيع على المخطط "العقد الذي يتم بموجبه منح المشتري حقوقاً عقارية على وحدة عقارية على مخطط الطبقات أو المجمع"².

على الرغم من نقاط الشبه بين عقد البيع وعقد البيع على الخريطة إلا إن هناك نقاط اختلاف يمكن تسجيلها على النحو الآتي:

1- يرد عقد البيع على عقار موجود فعلياً ومنجز ومفرز وجاهز للتسليم ونقل الملكية، في حين أن عقد بيع العقار على الخريطة يرد على عقار غير موجود وغير منجز ويلتزم البائع بإنجازه خلال مدة معينة ومن ثم تسليمه إلى المشتري، فالتسليم مؤجل إلى ما بعد الانتهاء من عملية البناء، وبالتالي فإن موضوع العقد في عقد البيع ومحله يكون موجوداً عند انعقاد العقد، أما في عقد البيع على الخارطة موضوع العقد فمؤجل للمستقبل، أي إنه محتمل الوجود.

2- عقد البيع العادي عقد رضائي ينعقد بمجرد التقاء إرادة الطرفين ولا يتطلب شكلاً معيناً لانعقاده، أما عقد البيع على الخارطة فهو عقد شكلي، ويلاحظ أن المشرع الإماراتي لم يصدر قانوناً اتحادياً ينظم تسجيل التصرفات العقارية ولكن توجد قوانين محلية للتسجيل العقاري في بعض

¹ انظر المادة 2 من قانون إمارة دبي رقم 13 لسنة 2008 وتعديلاته بشأن تنظيم التسجيل العقاري المبدئي في إمارة دبي.

² المادة 1 من القانون رقم (3) لسنة 2015 في شأن تنظيم القطاع العقاري لإمارة أبو ظبي.

الإمارات، منها القانون رقم 3 لسنة 2005 في شأن تنظيم التسجيل العقاري بإمارة أبو ظبي، والقانون رقم 3 لسنة 2015 في شأن تنظيم القطاع العقاري بإمارة أبو ظبي، وكذلك المادة (2) في القانون رقم (9) لسنة 2009 بتعديل بعض أحكام القانون رقم (13) لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي.

وقد نص المشرع بأبو ظبي في القانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري وفقاً للمادة 27 "أن يُنشأ في دائرة شؤون البلدية سجلٌ يسمى "السجل العقاري الأولي" تسجل فيه التصرفات كافة التي ترد على الوحدات العقارية المباعة على المخطط، ولا تكون هذه التصرفات ملزمة لأطرافها أو تجاه الغير ما لم تُسجّل في السجل العقاري وفقاً لأحكام هذا القانون".

كما عدّ المشرع بإمارة دبي عقد بيع العقار على الخارطة من العقود الشكلية، وإذا لم يراعَ فيها التسجيل لا ينعقد العقد ويقع باطلاً وفقاً لما نصت عليه المادة الثالثة من الفقرة الأولى من القانون رقم (13) لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي، والتي تنص على أن "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 تُسجل هذه التصرفات في ذلك السجل". فالقانون رسم لهذا العقد طريقة خاصة في الانعقاد.

ومن جانبنا نجد أن موقف المشرع في إمارة أبو ظبي ودبي هو الأقرب إلى الصواب القانوني؛ إذ إنه حمى المشتري بفرض شكل معين لعقد بيع العقار على الخريطة، وتنبيهه إلى شروط العقد، وضمان حسن صياغته بعبارات سهلة وواضحة وتحديد مسائل معينة تعد أساسية في هذا العقد، مثل: مواصفات البناء، والتمن، وطريقة السداد، ومدة تنفيذ أعمال البناء.

البيع العادي عقد ناقل للملكية أو على الأقل ينشئ التزاماً بنقل الملكية، وهو لا ينشئ فقط التزامات شخصية بنقل الملكية؛ بل ينقلها فعلاً وبقوة القانون¹.

ولا تنتقل الملكية في عقد بيع العقار على الخريطة بشكل فوري، فهو مرتبط بعملية البناء ومدى تطورها؛ فقد حددت المادة (30) من القانون رقم 3 لسنة 2015 في شأن تنظيم القطاع العقاري بإمارة أبو ظبي على نقل التسجيل بين البائع والمشتري على النحو الآتي:

يجب على المطور فور اكتمال إنشاء مشروع التطوير العقاري، وحصوله على شهادة الإنجاز من البلدية؛ أن يقوم بنقل ملكية الوحدات العقارية المباعة على المخطط إلى المشتريين المسجلين في السجل العقاري الأولي إلى السجل العقاري شريطة أن يكونوا قد قاموا بسداد ثمن وحدتهم العقارية للمطور أو طبقاً للاتفاق ووفقاً للإجراءات التي تصدرها الدائرة.

وتنقل الدائرة بناءً على طلب المشتري أو من تلقاء نفسها الوحدات العقارية التي يبيعت على المخطط وأي حقوق أو التزامات مرتبطة بها من السجل العقاري الأولي إلى السجل العقاري للمشتري شريطة الوفاء بالتزاماته، وأن يكون المطور قد سجل مخطط الطبقات ومخطط المجمع النهائي في السجل العقاري.

عقد البيع العادي هو عقد فوري التنفيذ، محدد القيمة، وفي غالب الأحيان يكون فوري الدفع، أما عقد البيع على الخريطة فهو عقد مؤجل التنفيذ، وفي غالب الأحيان يكون الدفع أقساطاً تمتد حتى انتهاء عملية البناء إلى ما بعد ذلك.

كما نصت المادة 26 من القانون رقم 27 لسنة 2007 بشأن ملكية العقارات المشتركة في

إمارة دبي على:

¹ ناصيف، إلياس، موسوعة العقود المدنية والتجارية، ج8، عقد البيع.

مع مراعاة أحكام عقد المقاوله المنصوص عليها في قانون المعاملات المدنية الاتحادى رقم (5) لسنة 1985 تستمر مسؤولية المطور عن إصلاح أو تصحيح أي عيوب في الأجزاء الهيكلية من العقار المشترك، والتي تخطر بهها جمعية الملاك أو مالك أي وحدة لمدة عشر سنوات، تبدأ من تاريخ الحصول على شهادة الإنجاز للمشروع الذي قام بتطويره.

مع مراعاة أحكام الفقرتين السابقتين، ليس في هذا القانون ما يمنع أو يؤثر على أي حقوق أو ضمانات مكفولة لمالك الوحدة بموجب أي تشريع آخر تجاه المطور الرئيس أو الفرع للعقار.

ويقع باطلاً أي اتفاق بعد نفاذ هذا القانون يتعارض مع ما ورد في هذه المادة.

وبالرجوع إلى النصوص سالفه الذكر نجد أن المشرع في إمارة دبي كان أكثر دقة ووضوحاً وشمولاً في ضمان العيوب بالنسبة للوحدة العقارية.

أما في عقد البيع العادي، فالبائع يضمن العيوب الخفية للمبيع التي لم يرها المشتري ولم يكن عالمًا بها وقت البيع، ولا يضمن العيوب الظاهرة التي يمكن أن يراها أو يكشفها ولا يوافق عليها.

وبالعودة إلى المشرع المحلي في إمارة أبو ظبي ودبي في مسألة تنظيم القطاع العقاري وما تقدم؛ نصل إلى الحقيقة الآتية: إن عقد بيع العقار على الخريطة يبتعد عن كونه عقد بيع عاديًا ولكن يبقى السؤال هل عقد البيع على الخريطة وعد بالبائع؟

عقد الوعد بالبائع هو عقد يلتزم بمقتضاه شخص ببيع شيء أو حق ما، إذا أظهر الموعد له رغبته في الشراء ضمن مدة معينة¹.

¹ دياب، أسعد (2007). القانون المدني، العقود المسماة (ص.65)، ج1، بيروت: منشورات زين الحقوقية.

يفترض الوعد بالبيع أن يحتوي على موضوع البيع والثمن، فإن تحوله إلى عقد نهائي يحصل بمجرد القبول، فيكون عقدًا مكتمل العناصر؛ لكن إبرامه متوقف على شرط القبول، والقبول شرط لإبرام العقد بتحول الوعد إلى عقد بيع نهائي¹.

تجدر الإشارة إلى أن الوعد بالبيع تتعدد صورته وفقًا لالتزام أطرافه، ففي الصورة الأولى نجد الوعد بالبيع ملزمًا للبائع، وفي صورة ثانية نجد وعدًا بالبيع ملزمًا للمشتري (وعد بالشراء)، وفي الصورة الثالثة نجد وعدًا بالبيع يتضمن الوعد بالبيع والشراء في وقت واحد.

وفي الصورة الأخيرة، قصد المتعاقدان إرجاء انعقاد البيع إلى حين إظهار أي منهما رغبته في انعقاده خلال المدة المتفق عليها في العقد².

مما تقدم يتضح، أن الوعد بالبيع بصوره المختلفة يختلف عن عقد بيع العقار على الخريطة، فلا يعد بيعًا تامًا، وتبقى سلطات المالك على العقار كما هي، وتكون ثمار المال للمالك وحده حتى انتقال الملكية، ومهما يكن من أمر وعلى الرغم من التشابه بين العقدين؛ إلا إن ذلك لا يمنع من تسجيل بعض الفروق بينهما نوردتها على التفصيل فيما يأتي:

عقد بيع العقار على الخريطة هو عقد تام من العقود المتبادلة يُنشئ فور إبرامه التزامات في ذمة البائع والمشتري، وأهمها إقامة البناء ونقل الملكية وتسليم المبيع، أما الوعد بالبيع فهو عقد بإرادة منفردة فلا ينشئ مثل هذه الالتزامات؛ بل يقتصر على إلزام الواعد بأن يعقد عقد البيع إذا طلب المشتري منه ذلك، أما إذا لم يوافق المشتري فإن الوعد بالبيع يسقط.

¹ العوجي، مصطفى (1999). القانون المدني، العقد (ص.202)، ج1، الطبعة الثانية. بيروت: دار الخلود.

² قاسم، محمد حسن قاسم (2007). القانون المدني، العقود المسماة، دراسة مقارنة (ص.133). بيروت: منشورات الحلبي الحقوقية.

إن الوعد بالبيع المتبادل لا يترتب عليه سوى التزامات شخصية في ذمة كل من عاقيه، بأن يوقع عقد بيع إذا قبل الطرف الآخر ذلك في المدة المعينة¹.

يمكن الوعد بالبيع أن يرد على عقار منجز وتام، كما يمكن أن يرد على عقار تحت الإنشاء، أما عقد البيع على الخريطة فمن عنوانه يتبين لنا بشكل واضح وصريح بأنه لا يرد إلا على عقار غير منجز وما زال تحت الإنشاء.

عقد الوعد بالبيع ملزم لجانب واحد لا يحمل في طياته إلا القليل من احتمال الضرر، في حين أن عقد الحجز الوارد على عقار على الخريطة ينطوي على قدر مهم منها، حسبما تسفر عنه عملية البناء والتكلفة النهائية للوحدة العقارية².

عقد البيع العقار على الخريطة هو عقد تام ينشأ فور انعقاده التزام تام بنقل الملكية للمشتري عند انتهاء عملية البناء وتسليم المبيع وضمائه، كما يُنشئ التزاماً بسداد أقساط الثمن، أما الوعد بالبيع فلا يُنشئ أي التزام من جهة الموعود، فهو غير مرتبط بشيء، وإنما يقتصر على إلزام الواعد بأن يعقد بيعاً إذا وافق الطرف الآخر على ذلك خلال مدة معينة.

مما تقدم وبالنظر والتدقيق في نصوص المواد للمشرع الإماراتي في إمارة أبو ظبي ودبي نجد أن عقد البيع على الخريطة أو المخطط لا يمكن اعتباره عقد وعد بالبيع؛ لأن أوجه الاختلاف واضحة، فهو ليس المقصود، وإن كان في ذاته عقداً، إلا إنه لا يقصد به إلا أن يكون وسيلة تستهدف في النهاية إبرام عقد البيع³.

¹ ناصيف، إلياس، مرجع سبق ذكره، ص 101.

² إبراهيم، عبد المنعم موسى (2005). *حماية المستهلك في التشريع السوداني، دراسة مقارنة مع لبنان والأردن وفرنسا* (أطروحة دكتوراة)، كلية الحقوق والعلوم السياسية، الجامعة اللبنانية، بيروت. ص 320.

³ زهرة، محمد المرسي. *العقار بحسب المآل دراسة مقارنة*، ص 69.

الفرع الثاني: عقد بيع العقار على الخريطة وعقد المقاولة

لم يكن عقد المقاولة معروفاً بهذا المصطلح من قبل؛ ولكن اصطلح أصحاب القانون على تسميته بهذا الاسم واختلفت عباراتهم اختلافاً يسيراً؛ فعرف عقد المقاولة بأنه "عقد يتعهد بمقتضاه أحد المتعاقدين أن يصنع شيئاً أو يؤدي عملاً لقاء بدل يتعهد به المتعاقد الآخر وفقاً للمادة 872 من قانون المعاملات المدنية الإماراتي.

فهو من عقود العمل حيث يقدم فيه المقاول خدمة، وينفذ عملاً لصاحب العمل وبصورة مستقلة دون أن يخضع لرقابته وإشرافه مقابل بدل يدفعه هذا الأخير.

والفرق بين هذا العقد وعقد البيع واضح، فأداء عمل لمصلحة الغير لا يمكن أن يكون بيعاً، فالخدمات والأعمال لا تباع، إنما الأعيان والحقوق هي التي يمكن أن نبيعها¹.

ووفقاً للقانون فإن عقد المقاولة له صورتان:

الصورة الأولى: أن يقدم المقاول العمل فقط، ويقدم رب العمل مواد الصنع والأدوات، فهو هنا يشبه عقد إجارة الأدمي باعتباره يرد على عمل العامل ولا يضمن المقاول هنا إلا العمل فقط، فيتم التعاقد بين المقاول ورب العمل على إنجاز عمل موصوف في الذمة دون أن يكون لرب العمل أحقية امتلاك نفع المقاول في جميع مدة العقد.

الصورة الأخرى: أن يقدم المقاول العمل ومواد الصنع والأدوات، ويضمن المقاول هنا ضمان العمل وضمان عيب مواد الصنع، وهذه الصورة تشبه عقد الاستصناع في الفقه الإسلامي².

¹ سرحان، عدنان. أحكام البيع في قانون المعاملات المدنية الإماراتي، مرجع سبق ذكره، ص 27.

² الجريدان، نايف بن جمعان (2014). أحكام العقود المدنية دراسة مقارنة، مكتبة القانون والاقتصاد (ص. 175)، الطبعة الأولى. الرياض.

وقد تناولت المادة 873 من ذات القانون نطاق عقد المقاولة بأنه "يجوز أن يقتصر الاتفاق في عقد المقاولة على أن تعهد المكاوّل بتقديم العمل ويقدم صاحب العمل المادة التي يستخدمها المكاوّل، أو يستعين بها في القيام بعمله"، كما يجوز أن يتعهد المكاوّل بتقديم المادة والعمل دون أن يلتزم صاحب العمل بشيء من ذلك سوى بذل البدل.

فتتميز المقاولة عن البيع بالسهولة؛ فهي ترد على العمل، والبيع يقع على الملكية، فالمكاوّل الذي يتعهد ببناء منزل يبرم عقد مقاولة، أما إذا بني المنزل ثم باعه بعد ذلك فعُدّ ذلك عقد بيع.

ولا شك في أن العقد في حالة إذا قدم رب العمل المادة واقتصر المكاوّل على تقديم عمله سيتمخض ذلك في عقد مقاولة لا شبهة فيه، فالشبهة تقوم في الفرض الآخر عندما يقدم لمكاوّل العمل والمادة معاً، كمن يتعاقد مع رب العمل مع صانع السفينة لصنع سفينة، فالأخير يقوم بالعمل وتقديم الخشب والمواد اللازمة لصنع السفينة، وكما هو الحال كمن يتعاقد مع شخص ببناء شقة تحت التشييد. فهل يبقى العقد في الحالة الأخيرة عقد مقاولة، أم يكون عقد بيع واقع على شيء مستقبل؟ للإجابة عن ذلك انقسمت الآراء في هذه المسألة إلى ثلاثة جوانب:

الجانب الأول: يرى جانب من الفقهاء¹ أن العقد مقاولة دائماً، والمادة ليست إلا تابعة للعمل، وتكون المقاولة في هذه الحالة ملزمة للصانع بصنع الشيء المطلوب فتقع على العمل، وهي في الوقت ذاته تقع على الشيء المصنوع فتنتقل ملكيته إلى رب العمل ولا تخرج مع ذلك عن نطاق المقاولة، وحجتهم في ذلك أن "تملك رب العمل للشيء الذي صنعه المكاوّل ليس إلا نتيجة ضرورية لازمة لكون المكاوّل يقوم بالصنع لحساب رب العمل، والعقود الواردة على الملكية لا تقتصر على البيع فحسب فهناك الشركة والقرض وأيضاً".

¹ عجيل، طارق كاظم (2010). الوسيط في عقد البيع، دراسة معمقة ومقارنة بالفقه الغربي والإسلامي (ص.70). الطبعة الأولى. الأردن: دار الحامد للنشر والتوزيع.

أما الجانب الثاني: فيرى أصحاب هذا الجانب¹ أن العقد بيع شيء مستقبل، ويستند هذا الرأي إلى أن العقد يكون مقاوله إذا كانت المادة مقدمة من رب العمل، ويستخلص من مفهوم المخالفة أن العقد لا يكون مقاوله؛ أما إذا كانت المادة مقدمة من الصانع فيكون العقد إداً بيعاً، كما يرى أصحاب هذا الرأي أنه لا يدخل في الاعتبار أن المقاول إنما تعاقد أصلاً على العمل، وأن المادة جاءت تابعة للعمل. ولو كان المقاول قصد أن يبيع شيئاً مصنوعاً لجاز له أن يقدم لرب العمل شيئاً يكون قد صنعه قبل العقد، فلو فعل ذلك وقبل منه رب العمل؛ فنتيجة ذلك أن ملكية الشيء المصنوع تنتقل لرب العمل ليس بموجب العقد الأصلي وإنما بموجب عقد جديد يكيف على أنه بيع لا لشيء مستقبل بل لشيء حاضر.

أما الجانب الثالث: فيرى أصحاب هذا الجانب² أن العقد يكون مقاوله أو بيعاً بحسب نسبة قيمة المادة إلى قيمة العمل، ويستند هذا الرأي على أن الفرع يتبع الأصل؛ فإذا كان العمل هو الأصل تبعته المادة وكان العقد مقاوله، وإذا كانت المادة هي الأصل تبعها العمل وكان العقد بيعاً.

كالرسم يورد القماش أو الورق الذي يرسم عليه والألوان التي يرسم بها، فإذا رجعنا بنظرية أصحاب هذا الرأي تكون بذلك الخامات أو الأوراق أقل بكثير من العمل؛ فالعقد في هذه الحالة مقاوله.

كما يرى بعضهم أن معيار التمييز بين المقاوله والبيع بالنسبة للعقارات، هو أن قاعدة التفاوت في القيمة تأخذ بالاعتبار أن الأرض هي دائماً الأكثر أهمية بموجب قاعدة رومانية قديمة فإن ما بني على الأرض يبقى دائماً أقل أهمية من هذه الأرض³.

¹ عجيل، طارق كاظم، المرجع السابق، ص72.

² أنور سلطان، منصور مصطفى منصور، وإسماعيل غانم، المرجع السابق، ص26.

³ سرحان، عدنان إبراهيم (2013). شرح القانون المدني العقود المسماة المقاوله والوكالة (ص.22). الطبعة الخامسة. الأردن: دار الثقافة للنشر والتوزيع.

إن التفرقة بين عقد المقايضة وعقد بيع العقار على الخارطة لها أهمية عملية كبرى، وليست نظرية بحتة فحسب. فيخضع كل عقد من العقدين لنظام قانوني يختلف تمامًا عن النظام الذي يخضع له العقد الآخر.

وبالرغم من الفرضيات المطروحة يبقى لكل عقد ما يميزه عن الآخر، فعقد المقايضة يختلف عن عقد بيع العقارات على الخريطة؛ ولهذا الاختلاف أهمية، ويمكن أن نلخص صور هذا الاختلاف وفقًا للتفصيل الآتي:

عقد بيع العقار على الخريطة هو عقد يلتزم البائع بموجبه بالقيام بأعمال البناء وتسليمه للمشتري ونقل الملكية إليه، أما عقد المقايضة فيتمثل في تقديم عمل لحساب صاحب العقار، وفي هذه الحال نكون أمام عقد شراء خدمة.

يقع عقد بيع العقار على الخريطة على عقار، أما عقد المقايضة فهو عقد إجارة خدمة أو عقد استخدام.

وعقد المقايضة ينتهي بأسباب خاصة بالمقايضة، نصَّ عليها المشرع وحدها بنصوص صريحة خروجًا عن القواعد العامة: ففي المقايضة ينتهي عقد المقايضة بوفاء المبادل إذا كان متفقًا على أن يعمل بنفسه أو كانت مؤهلاته الشخصية محل اعتبار في العقد وفقًا لما نصت عليه المادة 896/1 من قانون المعاملات المدنية، كما أن لرب العمل الحق في أن يتحلل من العقد ويوقف التنفيذ في أي وقت قبل إتمامه، كل ذلك بعكس ما عليه عقد البيع الذي لا يتأثر بوفاء أحد أطرافه؛ بل إن العقد ينتقل إلى الخلف العام، كما أنه لا يجوز لأحد الأطراف أن يتحلل من التزاماته ويطلب فسخ العقد إلا إذا لم يقم الطرف الآخر بتنفيذ التزاماته¹.

¹ صافي، عبد الحق، مرجع سبق ذكره، ص2.

وعليه يخرج من ذلك عقد البيع التام الإنجاز، وكذلك تنازل المالك عن عقار تحت الإنشاء إلى مالك آخر حيث يقوم بإكمال البناء؛ وبالتالي يكون أمام بيع لشيء مستقبل، ويعتمد وجوده على قيام المدين بتنفيذ التزامه.

وفي البيع تسري الفوائد عن الثمن من يوم إعدار المشتري بدفعه أو في أي وقت يوم تسليم المبيع، أما في المقاول فلا يستحق الفوائد عن التأخير إلا بوقت المطالبة القضائية، وللبيع حق امتياز على المبيع ولو كان منقولاً، ويجب عليه تسجيل حق الامتياز وخاصة على العقار¹، أما في المقاول فلا امتياز إلا إذا كان العمل تشييداً.

لا بد من الاتفاق على الثمن في البيع وإلا كان باطلاً، أما في المقاول فإذا لم يحدد الثمن فلا يبطل العقد، وإنما يرجع إلى تحديد الأجر بالنظر إلى قيمة العمل ونفقات المقاول².

وفي خلاصة ما تقدم نصل إلى الحقيقة الآتية: أن عقد بيع العقار على الخريطة يبتعد عن كونه عقد مقاول، ولا يمكن اعتبار عقد بيع العقار على الخريطة عقد مقاول لعدة أسباب؛ فأعمال المقاول لا يتضمن كما هو الحال ببيع العقار على الخارطة الالتزام بنقل الملكية، ويقع على عاتق المطور العقاري بعد انتهائه من أعمال البناء التزاماً بنقل ملكية العقار إلى المشتري وتسجيله باسمه³.

وخلص بعض الفقهاء أن المميز لعقد تمليك العقار على الخريطة عن عقد المقاول هو نقل الملكية؛ إذ يتم نقل ملكية العقار تحت الإنشاء إلى الممتلك المشتري سواء مع الانتهاء من الأعمال وتسجيل العقد كما هو الحال في القانون المصري، أم وفقاً للتنظيم الذي جاء به المشرع الفرنسي في ظل القانون رقم 3 يناير 1967 بالنسبة للبيع حسب الإنجاز والبيع لأجل، وبالتالي فعقد تمليك عقار

¹ المادة 1526 من قانون المعاملات المدنية الاتحادي.

² الأودن، سمير عبد السميع، مرجع سبق ذكره، ص 42-44.

³ عمر، سبيل جعفر حاجي، مرجع سبق ذكره.

تحت الإنشاء يتضمن إذا التزاماً بنقل الملكية، وهذا الالتزام لا مقابل له في عقد المقاوله، ويبقى عقد المقاوله عقداً مستقلاً عن عقد بيع العقار على الخريطة، له شروطه الخاصة به وخصائصه وآثاره، ولا يجوز صهره في قالب من العقود.

ويبقى عقد المقاوله عقداً مستقلاً عن عقد بيع العقار على الخريطة، وله شروطه الخاصة به وخصائصه وآثاره، ولا يجوز صهره في قالب من العقود.

وقد راعى المشرع المحلي لإمارة أبو ظبي ذلك الأمر في القانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري بذكره أنه بيع على المخطط وأنه العقد الذي يتم بموجبه منح المشتري حقوق عقارية على الوحدة العقارية المقترحة على مخطط الطبقات أو مخطط المجمع.

بالإضافة إلى الشروط الخاصة في القانون السابق والالتزامات المترتبة على المطور الرئيس (البائع) والمشتري؛ مما يبين أنه عقد بيع من طبيعة خاصة وليس عقد مقاوله.

كذلك الحال بالنسبة للمادة (2) من القانون رقم 13 لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي بتعريف البيع على الخارطة بأنه بيع للوحدات العقارية المفروزة على الخارطة أو التي تكون في طور الإنشاء أو التي لم يكتمل إنشاؤها.

الفرع الثالث: عقد بيع العقار على الخريطة وعقد الإذعان

الأصل في أي عقد أن المتعاقدين يمران بمراحل يناقشان خلالها أهم النقاط التي سيتم الاتفاق عليها في العقد المبرم بينهما، وكذلك يلجأ كل طرف إلى المفاوضات بكل ما يتعلق بتفاصيل العقد؛ ولكن هناك نوع من العقود لا تمر بهذه المراحل، ولا تقبل المناقشة بين الطرفين، وإنما يُطرح فيها نموذجٌ لعقد مكتوب يقرؤه من يرغب في التعاقد ويطلع عليه، أو يوقع عليه فيصبح عقداً، أو يتركه

ولا يوقع عليه دون أن يكون له الخيار في تعديل بنود العقد أو إضافة أو حذف شروط منه، لذلك يقال: إن القابل يذعن للعقد الذي وضعه الموجب¹.

هناك العديد من التعريفات بشأن عقد الإذعان منها: أن عقد الإذعان هو العقد الذي يقبل فيه المعروض عليه، من دون مناقشة، بشروط مقررة يضعها الموجب. وعادة ما يتعلق هذا العقد بسلعة أو حاجة أو مرفق ضروري يكون محل احتكار قانوني أو فعلي، أو تكون المنافسة محدودة النطاق بشأنه.

وهناك من عرفه "بأنه خضوع أحد الطرفين لعقد محرر سلفاً من جانب المتعاقد من دون أن يستطيع مناقشته أو تعديله"².

ومن خلال هذه التعريفات نجدها تصب في معنى واحد، وهو أن عقد الإذعان صيغة من صيغ العقود التي تعد من قبل البائع بصورة منفردة وتعرض على المشتري من دون أن يكون لهذا الأخير إلا الموافقة عليها كما هي أو رفضها، ولا يكون له أن يدخل في مجاذبة أو مساومة حقيقية في شروطها.

وأهم عنصر في هذه العقود، وهو الذي جعلها مظنة الإذعان، هو طريقة عرض العقد من قبل معده على الطرف الآخر؛ إذ لسان حاله يقول: "أقبله كما هو أو اتركه كما هو" وهو ما يقال عنه باللغة الإنجليزية "Take it-or Leave it". ونحن نقول: إن هذا النوع من العقود مظنة الإذعان؛ لأنها لا تكون من عقود الإذعان إلا إذا تضمنت شروطاً ما كان للطرف الآخر أن يقبل بها لو أعطي حرية المساومة، ومن ثم يمكن القول بتعيين الآخر فيها، فإذا تحقق من حصول الرضا فيها لم تعد من الإذعان بأي وصف كانت.

¹ انظر نص المادة (167) من القانون المدني العراقي، ونص المادة (145) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي.

² إبراهيم، عبد المنعم موسى، مرجع سبق ذكره، ص 377.

فعندما يقتصر أحد الفريقين على قبول مشروع نظامي يكتفي بعرضه عليه، ولا يجوز له من الوجه القانوني أو الفعلي أن يناقش ما تضمنه، عند ذلك يسمى عقد موافقة أو عقد إذعان.

وفي عقود الإذعان، لا يمر العقد في مرحلة المفاوضات والمساومة على بنوده، فهذا النوع من العقود، في الغالب، يعتمد استخدام نموذج للعقد يعده أحد طرفي العلاقة التعاقدية بصورة منفردة ويعرضه على الطرف الآخر الذي ليس له إلا الموافقة عليه كما هو، أو رفضه من دون أن يكون له أن يغير في العبارات الواردة فيه، أو الشروط والأحكام التي يتضمنها، ولا أن يدخل في مجاذبة أو مساومة حقيقية على شروطه مع الطرف المعد لهذا العقد، ومن هنا وصفت هذه العقود بالإذعان.

ونصت المادة 248 من قانون المعاملات المدنية الإتحادي على أنه "إذا تم العقد بطريقة الإذعان وكان قد تضمن شروطاً تعسفية جاز للقاضي أن يعدل هذه الشروط ويعفي الطرف المذعن منها وفقاً لما تقتضيه العدالة ويقع باطلاً كل اتفاق على خلاف ذلك".

ونص القانون المدني المصري في المادة (149) منه على ما يأتي: إذا تم العقد بطرق الإذعان، وكان قد تضمن شروطاً تعسفية، جاز للقاضي أن يعدل هذه الشروط أو أن يعفي الطرف المذعن منها، وذلك وفقاً لما تقتضي به العدالة، ويقع باطلاً كل اتفاق على خلاف ذلك.

وفي أغلب الأحيان يرد عقد بيع العقار على الخريطة كعقد نموذجي يحضّره البائع (المطور) مسبقاً، أي الطرف القوي، ولا يكون أمام المشتري سوى الموافقة على العقد أو رفضه من دون أن يكون له الحق في إجراء التعديل عليه، ولا يكون أمام المشتري سوى الرضوخ لبنود العقد، فهل هذا يعني أن عقد بيع العقار على الخريطة هو من عقود الإذعان، وهل يمكن إبطال الشروط التعسفية إذا وردت في عقد بيع العقار على الخريطة؟

للإجابة عن هذا السؤال لا بد من التمييز بين حالتين:

الحالة الأولى: عندما يبرم العقد بين البائع والمشتري، وينظم البائع العقد بعد مناقشة بنوده كافة، وأخذ جميع التفاصيل والإجابة عن جميع تساؤلات المشتري، وطرح جميع بنود العقد عليه والموافقة عليها؛ لا يعد هذا العقد من عقود الإذعان، وإنما عقد تلتقي فيه إرادة البائع مع إرادة المشتري لإنتاج مفاعيل قانونية؛ وبالتالي يكون عقد بيع لعقار على الخريطة.

الحالة الأخرى: عندما يحضّر البائع العقد مسبقاً، ولا يمكن للمشتري إلا أن يقبل به كما هو من دون أن يكون له حق مناقشة بنوده؛ لأنه يكون بحاجة ملحة للحصول على سكن، والبائع هو الطرف الأقوى والذي يتحكم ببنود العقد، ولا يقبل المساومة، فلا يكون أمام المشتري سوى الرضوخ للعقد وتوقيعه وفقاً للنموذج المحدد، وغالباً ما تكون البنود الواردة في مثل هذا العقد بنوداً تعسفية وضعها البائع للتهرب من التزاماته.

وعليه فإن استقلال أحد المتعاقدين بصياغة هذه العقود ووضع شروطها؛ يجعله وحده مسؤولاً عن الغموض أو النقص فيها، ما يلزم معه ألا يكون تفسير الغموض أو تكلمة النقص ضاراً بمصلحة الطرف الآخر¹.

وقد نصت الفقرة الثانية في المادة 266 من قانون المعاملات المدنية رقم 5 لسنة 1985 على أنه "ومع ذلك لا يجوز أن يكون تفسير العبارات الغامضة في عقود الإذعان ضاراً بمصلحة الطرف المذعن".

فالرقابة التي يمارسها القاضي على العقود تحد من تسلط أحد المتعاقدين أو تعسفه على الآخر، عبر عقود الإذعان، فإذا عرض أحد المتعاقدين أو تعسفه على الآخر، عبر عقود الإذعان،

¹ الجمال، مصطفى محمد (2000). السعي إلى التعاقد، مظاهره وآثاره القانونية (ص.73). بيروت: الدار الجامعية.

حقّ للقاضي، بحسب السلطة المخولة له، إبطال البند التعسفي أو إبطال العقد وإعادة التوازن إلى العلاقة التعاقدية.

من سياق ما تقدم نجد أن المشرع الإماراتي والمصري، حاولا الحد من تعسف الطرف القوي (البائع) بمصالح الطرف الضعيف (المشتري)؛ ويكون ذلك بحماية المشتري من البنود التعسفية؛ فأعطيا القاضي في أكثر من مكان صلاحية إبطال البنود التعسفية.

يختلف عقد بيع العقار على الخريطة عن عقد الإذعان في أنه يتضمن بنوداً عادية مألوفة، ولو كان البائع قد أعدّها مسبقاً على شكل نموذج طالما أنه لم يضمنها بنوداً تعسفية؛ فلن يقبل بها المشتري.

فلا شك لدينا في أن البائع في عقد البيع على الخريطة هو طرف قوي يتحكم في بنود العقد كافة، وقد يستغل حاجة المشتري إلى السكن، ليفرض عليه شروطاً تعسفية، ولكن تعديل المشتري لبعض البنود الواردة في النموذج الذي أعدّه البائع يجعل الفرق واضحاً بين عقد بيع العقار على الخريطة وعقد الإذعان؛ لأن المشتري في هذه الحالة عدل شروط العقد وفقاً لما تقتضيه مصلحته، وبالتالي لم يفرض البائع إرادته عليه.

وإذا تضمن عقد بيع العقار على الخريطة بنوداً تعسفية، وهذه الحالة الشائعة جداً، بحيث يضع البائع بنوداً تعسفية، تنقص من مسؤوليته وتزيد من مسؤوليات المشتري، وعندها يحق لهذا الأخير أن يطلب من القضاء إبطال هذه البنود وفقاً لما نص عليه القانون.

ونشيد بما جاء في المادة 1 من القانون رقم 3 لسنة 2015 والسبب: تنظيم القطاع العقاري بإمارة أبو ظبي؛ حيث إنه جاء في تعريف عقد البيع على المخطط بأنه عقد بموجبه منح المشتري حقوقاً عقارية على وحدة العقارية مقترحة على مخطط الطبقة أو مخطط المجمع؛ مما يثبت بأنه لم يؤكد بأنه لم يكن عقد إذعان إطلاقاً.

كما نجد بأنه قد وضع ضوابط تحفظ حق البائع (المطور) وحق المشتري وذلك في حالة إخلال أيٍّ من الطرفين في العقد، وقد أجاز للمشتري كذلك في التعويض (غرامة تأخير على المطور تدفع لصالح المشتري)، كما نجد أنه ربط نقل ملكية الوحدات العقارية المباعة على المخطط إلى المشتريين شريطة أن يكونوا قد سدّدوا كامل ثمن شراء وحداتهم العقارية أو طبقاً للاتفاق ووفقاً للإجراءات.

كما حفظ حق المشتري في أن يطلب من الدائرة بنقل الوحدات العقارية التي بيعت على المخطط أيّ حقوق أو التزامات مرتبطة بها، شريطة أن يكون قد أوفى التزاماته التعاقدية وأن يكون المطور قد سجّل مخططاً.

وفي ختام الفصل الأول أرى أن العلاقات بين الأفراد والمُجتمعات تحتاج إلى ما ينظمها، ويحدد واجباتها وحقوقها؛ أي ما على الفرد المواطن وما له، ومنذ بداية نشأة المجتمع رأى الإنسان أنه بحاجة إلى مجموعة من القواعد التي تنظم سير العلاقات فيه، ومن هنا بدأ وضع القوانين، الذي أخذ في التطور حتى وصل إلى ما هو عليه الآن، فمثلاً في مجال البيع والشراء يستلزم وجود تعاقد بين البائع والمشتري، على وجه التحديد شراء العقارات أو الوحدات السكنية، والذي حدد الفقه والتشريعات الإماراتية تعريفاته والتي وردت في هذا الفصل، والحقيقة أنني أرى أن هذه التعريفات أوفت وشملت بكل الجوانب، ومن الممكن أن يحاول الآخرون التطلع إلى معرفتها، كما أن تحديد مميزات العقد ومخاطره الواردة في الورقة البحثية التي اعتمدت في مضمونها على عدة مراجع تعني أن هناك موضوعية في طرح الموضوع.

الفصل الثاني: أركان عقد بيع العقار على الخارطة ومراحل تكوينه

المبحث الأول: أركان إنشاء عقد بيع العقار على الخارطة

إن أركان عقود بيع العقارات على الخارطة أو تحت الإنشاء هي ذات الأركان في جميع العقود التي تتطلب التقاء عناصر أساسية: الرضا والموضوع والسبب.

فالعناصر المكونة للعقد هي رضا المتعاقدين والموضوع والسبب¹، إضافة إلى الشكلية المحددة في القانون المدني الفرنسي. ولمعرفة أركان عقد بيع العقار على الخريطة فقد قسمنا هذا المبحث إلى ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: الرضا

المطلب الثاني: المحل

المطلب الثالث: الشكلية

المطلب الأول: الرضا

يشكل الرضا ركناً أساساً وشرطاً ضرورياً لتكوين أي عقد من العقود، فبمجرد التقاء إرادة البائع مع إرادة المشتري لإنشاء التزامات ينعقد العقد، فقد أشارت المادة (130) من قانون المعاملات المدنية والتي تنص على الآتي:

¹ الحشيمي، لبنا جميل، مرجع سبق ذكره، ص 57.

"إن رضا المتعاقدين هو الصلب والركن لكل عقد بل لكل اتفاق على وجه أعم". لهذا المعنى: أن رضا المتعاقدين هو الصلب والركن لكل عقد؛ بل لكل اتفاق على وجه أعم، ولا يتطلب للتعبير عن الإرادة شكلاً معيناً.

وتتكون العقود بمجرد رضا المتعاقدين الاختياري؛ فلا يتحتم إبرازها في أي صيغة رسمية إلا بمقتضى نص من القانون يوجب استعمالها.

ولكي يتوافر الرضا اللازم لانعقاد العقد لا بد من صدور إيجاب من أحد الأطراف صادفه من الأخير قبولاً وموافقة، دون أن يشوب تلك الموافقة أي من عيوب الإرادة.

إذا يتألف الرضا من عنصرين، وهما: 1- الإيجاب 2- القبول ، وذلك بناءً على ما نصت عليه المادة (130) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي، والذي نص على أنه: "ينعقد العقد بمجرد ارتباط الإيجاب بالقبول مع مراعاة ما يقرره القانون من أوضاع معينة لانعقاده".

تبدأ سلسلة التراضي بإيجاب قد تسبقه دعوة للتعاقد ومفاوضات عقدية، وقد لا يسبقه شيء من ذلك، فيعرض فيه الموجب على من وجه إليه الإيجاب رغبته في إبرام عقد البيع معه، ولا يعد التعبير عن الإرادة إيجاباً صالحاً لأن يلتقي به القبول وينعقد به عقد البيع إلا إذا كان تعبيراً باتاً قاطعاً ناقلاً لرغبة الموجب الأكيدة والنهائية في التعاقد، وواضحاً مشتملاً على العناصر الجوهرية للبيع، وهي، إضافة إلى طبيعة العقد: المبيع والثمن.

ويحتاج الإيجاب باعتباره تعبيراً للتعاقد إلى إعلانه لمن يوجه إليه، وهو إما أن يكون موجهاً لشخص بعينه أو إيجاباً موجهاً للجمهور، وهذا الأخير إنما هو موجه لكل شخص مهتم بموضوع التعاقد، ويؤدي إلى الربط بين الموجب وأول قابل للإيجاب من الجمهور تماماً وبالشروط نفسها كما يفعل الإيجاب الموجه لشخص محدد.

وقد فرق قانون المعاملات المدنية الإماراتي في التعبير عن الإرادة الموجه للجمهور بين عرض البضائع والخدمات مع بيان المقابل لها حيث عدّه إيجاباً، والنشر والإعلان وبيان الأسعار الجاري التعامل بها وكل بيان متعلق بعرض أو بطلبات موجهة للجمهور أو للأفراد؛ حيث لم يعده إيجاباً إلا إذا لم يتطرق الشك إلى حقيقة رغبة من وجهه في الارتباط بالعقد فور القبول؛ فإن وجد شك في ذلك عد مجرد دعوة للتعاقد¹.

وبالنسبة لصحة التراضي: إن حماية التراضي في العقد ضمنها المشرع باشتراط الأهلية في أطرافه وخلو إرادتهما من العيوب، فالبيع باعتباره من العقود الدائرة بين النفع والضرر ينعقد صحيحاً نافذاً إذا أبرمه من بلغ سن الرشد وهي (21) سنة قمرية كاملة في القانون الإماراتي ويأخذ حكم البالغ سن الرشد الصغير المأذون في تسلم أمواله لإدارتها أو للاتجار بها كما جاء نصت المادة (159) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي (١٩٨٥ / ٥)، على الآتي: للاتجار بها.

1- التصرفات المالية للصغير المميز صحيحة متى كانت نافعة نفعاً محضاً وباطلة متى كانت ضارة ضرراً محضاً. 2- أما التصرفات الدائرة بين النفع والضرر فتكون موقوفة على إجازة الولي في الحدود التي يجوز له فيها التصرف ابتداءً أو إجازة القاصر بعد بلوغه سن الرشد. 3- وسن التمييز سبع سنوات هجرية كاملة.

وبحسب ما نصت عليه المادة رقم (213) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي (5/1985)، على "يكون التصرف موقوف النفاذ على الإجازة إذا صدر من فضولي في مال غيره أو من مالك في مال له تعلق به حق لغيره أو من ناقص الأهلية في ماله وكان تصرفه دائراً بين النفع والضرر أو من مكره أو إذا نص القانون على ذلك" ففي الحالتين الواردتين في نص المادة من صدور التصرف من شخص فضولي في مال غيره أو من المالك نفيه إذا كان هناك آخر يُشاركه

¹ سرحان، عدنان. أحكام البيع في قانون المعاملات المدنية الإماراتي، مرجع سبق ذكره، ص 39-40.

في ذلك شخص آخر، أو إذا صدر التصرف من شخص ناقص الأهلية حتى وإن كان ماله، كل هذه الحالات تستدعي وقوف العمل بالعقد.

فيما تعتبر المادة (218) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي (1985 /5) العقد غير لازماً بناءً على ما نصت عليه في الآتي "1- يكون العقد غير لازم بالنسبة الى أحد عاقيه أو لكليهما رغم صحته ونفاذه إذا شرط له حق فسخه دون تراض أو تقاض. 2- ولكل منهما إن يستقل بفسخه إذا كان بطبيعته غير لازم بالنسبة إليه أو شرط لنفسه خيار فسخه" هذه الحالات التي حددها القانون لوقف العقد أو عدم الإلزام به.

وحتى يكون للرضا كياناً قانونيًّا؛ يجب أن يصدر عن إرادة حرة وعاقلة ومدركة، فالحرية هي الأساس في التعاقد، فإذا أكره الإنسان على التعاقد كان التعاقد باطلاً لأنه صادر عن إرادة مثبولة أو غائبة، فيفقد صفة أساسية من صفاتها وهي حرية اتخاذ القرار.

بينما عدَّ القانون المصري والإماراتي العقد منعقداً من وقت علم الموجب بالقبول، وفقاً بما قضت به محكمة التمييز بدبي على أن المادة 640 من قانون المعاملات المدنية نصت على أنه يُعد التعاقد بين الغائبين قد تم في المكان والزمان اللذين يعلم فيهما الموجب بالقبول ما لم يوجد اتفاق أو نص قانوني يقضي بغير ذلك. ويفترض أن الموجب قد علم بالقبول في المكان والزمان اللذين وصل إليه فيهما هذا القبول ما لم يقم الدليل على عكس ذلك؛ مما يفيد أن المتعاقد الذي يتمسك بأعمال حكم هذا النص هو الذي يقع عليه عبء إثبات أن علم الموجب بالقبول قد تم في المكان الذي يدعيه¹.

فعندما يصدر الإيجاب من أحد المتعاقدين في عقد بيع العقار على الخارطة ويلقيه القبول والموافقة من الطرف الآخر؛ يكون العقد في هذه الحالة قد أبرم، ومع ذلك يرى طرفا العقد أنه من

¹ تمييز دبي 26 16 2114 الطعن رقم 114 /18 تجاري. وعمر، سبيل جعفر حاجي، مرجع سبق ذكره، ص43.

الأفضل عدم الارتباط بالعقد النهائي لحين وقوف المطور العقاري على تكلفة المشروع والتأكد من جدية مشروعه، ثم يلجأ الطرفان بعد ذلك إلى الارتباط ببعضهما باتفاق ابتدائي يمهد للعقد النهائي يعرف بالحجز في مشروع البناء¹.

الغبين:

وعرفت المادة (185) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي، التغرير مع الغبن حيث نصت على الآتي: "التغرير هو أن يخضع أحد المتعاقدين الآخر بوسائل احتيالية قولية أو فعلية تحمله على الرضا بما لم يكن ليرضى به بغيرها".

فيما عرفت المادة (188) من قانون القانون نفسه الغبن في نصها على أن "الغبين الفاحش في العقار وغيره هو ما لا يدخل تحت تقويم المقومين". وهو الذي يعنينا عند التطرق لعيوب الرضا.

ومن هذه التعاريف يتبين أن للتغرير عنصرين: وهما عنصر نفسي وهو نية الخداع أو التضليل، وعنصر مادي وهو المسلك الخارجي الذي يسلكه المغرر لتضليل المتعاقد.

فالعنصر الأول يتمثل في نية الخداع أو التضليل، وهما ضروريان لتحقيق التغرير، فهو خطأ عمدي، وبالتالي لا يعد تغرير انخداع أحد المتعاقدين بمظهر الثراء الذي يبدو على المتعاقد الآخر مثلاً دون أن يتعمد هذا خداعه.

أما العنصر الثاني فيتمثل في نية الخداع أو التضليل في سلوك خارجي، فلا يكفي مجرد النية بذاتها لتحقيق التغرير، ولا يشترط أن يلجأ المدلس أو المغرر إلى طرق مادية متميزة؛ بل يكفي

¹ علي، علاء حسين، مرجع سبق ذكره، ص69.

لتحقق التغيرير أن يسلك البائع أو المشتري سلوكًا منافيًا للأخلاق الجارية يتضمن الخروج من المؤلف في التعامل¹.

فيعد التغيرير واحدًا من أهم عيوب الإرادة في عقد بيع العقارات تحت الإنشاء، والسبب في ذلك أن هذه العقود تسبقها إعلانات في وسائل الإعلام والتي تتضمن الترويج لمشاريع البناء، وقد تتضمن هذه الإعلانات معلومات غير حقيقية تدفع الراغب بالشراء إلى التعاقد مع أصحاب هذه المشاريع بعد أن ترغبهم بالمكان وبمستوى الخدمات والأقساط المريح، فتقدير الغبن الفاحش في بيع العقارات تحت الإنشاء يمكن أن يتم من لحظة التعاقد، وذلك بالموازنة بين قيمة ما سينفذ من أعمال والثمن المقرر².

- التضليل في الدعاية الإعلانية في بيع الوحدات العقارية:

الإعلان التجاري في زمننا الحالي أحد العناصر المهمة بالنسبة للأفراد سواء البائع أو المستهلك، في ظل وسائل الاتصال الحديثة التي ينتجها لنا التقدم التكنولوجي أولاً بأول، ويعد الإعلان التجاري وسيلة رئيسية في توجيه المستهلكين للحصول على الخدمات والسلع التي من بينها الوحدات العقارية بل من أهم السلع التي يحتاجها الأفراد، ومن المفترض أن الإعلان يُقدم للمستهلكين مجموعة من المعلومات المتعلقة بالسلعة المقدمة لهم "الوحدة العقارية تحت الإنشاء"، والحقيقة أن الإعلان كي ينجح في أهدافه الشرائية لا بُد وأن يتميز بالمصداقية والبيان وأن يكون بعيد كل البُعد عن التضليل الإعلاني الذي يؤدي إلى تغيير المشتري، والذي يكون أحد أسباب بطلان عقد بيع الوحدة العقارية تحت الإنشاء، ولا سيما أن التغيرير من أهم عيوب الإرادة في عقود بيع العقار تحت الإنشاء، الذي يحدث خلال الحملات الإعلانية المروجة للمشاريع العقارية، وفي هذه الحالة غالبًا يُقدر وقوع

¹ عجيل، طارق كاظم، مرجع سبق ذكره، ص 153 152.

² علي، علاء حسين، مرجع سبق ذكره، ص 82. عمر، سبيل جعفر حاجي، مرجع سبق ذكره، ص 45.

الغبين الفاحش في بيع العقارات على الخارطة، أثناء التعاقد بالمُقارنة بين ما وعد به المُطور المُشتري خلال الحملات الإعلانية من خدمات وأعمال من المُفترض تنفيذها بالمشروع العقاري، وبين ما تم تنفيذه بالفعل.

والحقيقة أن حملات بيع العقارات على الخارطة من أكثر الحملات الإعلانية التي يُمكن أن يحدث بها تضليل للمُتلقي بهدف دفعه إلى إتمام صفقة الشراء بين المُطور، وفي هذا الشأن حدد المجلس الوطني للإعلام باعتباره الهيئة الاتحادية المشرفة والمسؤولة عن الإعلام بالدولة، بما فيه مناطقها الحرة، مجموعة من السياسات الخاصة بالمحتوي الإعلاني، بحسب ما جاء في قراره رقم (35) لعام 2013، الذي يحدد معايير محتوى الإعلانات في وسائل الإعلام، وفقاً للقرار، يجب أن تلتزم كافة الإعلانات التي يتم إنتاجها أو توزيعها أو وضعها داخل الدولة، أو حتى استيرادها إلى دولة الإمارات، بالمعايير الوطنية للمحتوى الإعلامي، والالتزام بالقانون الاتحادي رقم (1980) بشأن المطبوعات والنشر، ونأخذ من هذه المعايير ما يعيننا في موضوع الرسالة ألا وهو:

- يجب ألا يكون الإعلان غامضاً.

- ألا يتضمن الإعلان أو يحتوي على ادعاءات غير صحيحة أو مضللة أو يعتمد إلى التهويل، وادعاء التفرد وتحقير المنافس، وكل ما ينضوي على شبهة الغش والتضليل.

- يجب ألا يتضمن الإعلان علامات أو إشارات أو صور مزورة أو مقلدة.

- أن يكون حقيقياً وغير مبالغ فيه وألا يؤدي إلى خلق لبس أو خلط بأية طريقة كانت مع أسماء أو منتجات أو أنشطة أخرى.

وحيث إنه من المقرر قضاءً أن "الطاعن ينعى بالوجه الرابع من السبب الثالث على الحكم المطعون فيه الخطأ في تطبيق القانون والقصور في التسبيب والفساد في الاستدلال إذ قضى برفض الدعوى، هذا في حين أن المطعون ضدها في ذات اليوم الذي أبرمت معه عقد البيع موضوع الدعوى

بأن قامت ببيع فلل أخرى من نفس نوع ومساحة الفيلا التي باعتها له بأسعار متفاوتة؛ مما يشكل هذا التصرف غبنًا وغشًا وتدليسًا في التعامل مع المشتريين، ومن ثم فإن الحكم يكون معيبيًا مما يستوجب نقضه"¹.

المطلب الثاني: المحل

ينشأ عقد بيع العقارات على الخارطة التزامات متبادلة من جانب البائع، موضوعها إقامة البناء خلال مدة معينة وبمواصفات محددة في العقد وتسليمه للمشتري ونقل الملكية وضمان البيع، والتزامات مقابلة من جانب المشتري، موضوعها الرئيس دفع الثمن بالطريقة المتفق عليها بين الفريقين وتسلم المبيع.

وهذا يعني أن هذا العقد يخضع لأحكام القواعد العامة المتعلقة بعقد البيع والتي تنص على أنه يجب أن يكون محل العقد معيّنًا وقت انعقاد العقد، فإذا كان الموضوع غير معين ولا يمكن تعيينه في المستقبل يقع البيع باطلاً.

والاحتمال البسيط لتعيين موضوع العقد يكفي بحد ذاته لإنشاء عقد بيع العقار تحت الإنشاء، فمن غير الضرورة أن يكون موضوع العقد موجودًا عند انعقاده؛ بل يكفي أن يكون ممكن الوجود في المستقبل.

ويجوز أن يرد العقد على الأموال منقولة كانت أم عقارًا، مادية كانت أم معنوية، ومنافع الأعيان، أو عمل معين أو خدمة معينة، أو أي شيء آخر ليس ممنوعًا بنص في القانون أو مخالفًا للنظام العام أو الآداب العامة.

¹ تمييز دبي 17/1/2010، الطعن رقم 14 لسنة 2009 عقاري.

كما نصت المادة 200 من الفقرة الثانية من قانون المعاملات المدنية على أنه "يصح أن يكون محل العقد عيناً أو منفعة أو أي حق مالي آخر، كما يصح أن يكون عملاً أو امتناً عن عمل. فمحل عقد البيع هو العملية القانونية التي تراضى المتبايعان على تحقيقها. أما محل الالتزام فهو الأداء الذي يجب على كل من المتبايعين القيام به للآخر.

فمحل عقد بيع العقار على الخارطة هو مجموع الالتزامات المتولدة عن العقد، والالتزام الرئيس بالنسبة للبائع هو البناء، وبالنسبة للمشتري دفع الثمن وهو الذي يهمننا من الدرجة الأولى. ويقتضي أن يكون الموضوع في عقد بيع العقار على الخارطة قابلاً للوجود خلال مدة محددة، وأن يتم تعيين المبيع والثمن، وسنبحث ذلك من خلال ثلاثة أفرع:

الفرع الأول: قابلية المبيع للوجود خلال مدة محددة.

الفرع الثاني: تعيين المبيع.

الفرع الثالث: تعيين الثمن.

الفرع الأول: قابلية المبيع للوجود خلال مدة محددة

يتفق المتعاقدون على موضوع لم يوجد بعد في عقد بيع العقارات تحت الإنشاء؛ فهل ذلك ممكن؟ وهل تعد المدة ركناً لانعقاد عقد بيع العقار على الخارطة؟

لا يمكن أن يقوم عقد بيع العقار على الخارطة من دون موضوع محدد فيه، وقد أجاز القانون أن يكون موضوع هذا العقد مؤجلاً أو محتمل الوجود، فالالتزام بالبائع بالبناء من الالتزامات الجوهرية؛ لذلك كان لا بد من تحديد مدة لإنجاز البناء وتسليمه وتحديد أوصاف العقار بشكل دقيق،

مثل عدد الغرف، والمساحة، والطوابق، والمواد التي يقتضي استخدامها، ومن هنا يأخذ (وصف) الشيء المبيع بدقة أهمية كبرى، ويجب أن يكون هذا الوصف نافياً للجهالة¹.

والشيء المستقبلي الذي يمكن أن يكون محلاً للبيع قد يكون محقق الوجود، كأن يبيع شخصٌ إلى آخرٍ منزلاً لم يبدأ ببناءه على أن تنتقل ملكية المنزل إلى المشتري عند تمام البناء².

كما نص القانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري في إمارة أبو ظبي في المادة 15 على أنه لا يجوز بيع أي وحدة عقارية على المخطط ما لم تُستوف الشروط الآتية:

موافقة الجهات المختصة على مشروع التطوير العقاري، وإيداع مخطط التطوير الرئيس أو الفرع الخاص بمشروع التطوير العقاري لدى السجل العقاري في الدائرة، بما في ذلك مخطط الطبقات المبدئي ومخطط المجمع المبدئي، وأن يكون المطور مالِكاً لأحد الحقوق العقارية على الأرض التي سيقام عليها مشروع التطوير العقاري، أو حاصلاً على حقوق تعاقدية تسمح له بتطوير الأرض ومنح حقوق عقارية على الوحدات العقارية المراد إنشاؤها على الأرض، وتقديم المطور ما يفيد حيازته للأرض التي سُنشأ مشروع التطوير العقاري عليها، وأن يكون المطور قد فتح حساب ضمان المشروع، وحصل على موافقة الدائرة على بيان الإفصاح المتعلق بالوحدة العقارية حسب النموذج المعد من الدائرة. ويلتزم المشتري بدفع قيمة شراء الوحدة العقارية على المخطط حسب نسب الإنجاز الفعلي لأعمال التشييد والبناء ما لم يُتَّفَقَ على خلاف ذلك، وللدائرة إصدار القرارات اللازمة لتنظيم الأمور المرتبطة بطرق وآليات البيع على المخطط والوثائق والمستندات الواجب تبادلها بين الأطراف المعنية في هذا الشأن.

¹ زهرة، محمد المرسي. مرجع سبق ذكره، ص 27.

² السنهوري، عبد الرزاق أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 192.

ويلتزم البائع بإقامة البناء خلال المدة المتفق عليها صراحة في العقد، فإذا لم يتفق الطرفان على تحديد هذه المدة، وجب عليه أن ينتهي من أعمال البناء خلال المدة المعقولة التي يحددها القاضي إذا اختلف الطرفان على تحديدها.

ولا يؤدي إغفال هذه المدة إلى القول ببطلان العقد؛ لأن تحديد المدة يعد ضرورياً لتنفيذ العقد وليس لانعقاده¹. ولا يكفي أن يلتزم البائع بمجرد إقامة البناء؛ بل يتعين عليه أن يحدد مدة يتم خلالها تنفيذ هذا الالتزام².

ويقتضي عدم الخلط بين المدة المحددة في العقد لإنجاز البناء وتلك المحددة لتسليم المبيع؛ لأن عقد بيع العقار على الخارطة يمر بعدة مراحل قبل تسليم البناء، مثل وضع الأساسات، والسقف، وهي مراحل متهينة للتسليم.

ولا يخفى أن هناك مدد عدة في بعض عقود بيع العقارات على الخارطة، وتكون كل مدة محددة لإنجاز عمل معين، وقد يرتبط تقسيط الثمن بهذه المدة:

فمثلاً قد يرد في العقد: إن المدة المحددة لوضع الأساسات هي شهران من تاريخ توقيع العقد وعندها تستحق الدفعة الأولى، ويكون البائع عند تعدد المدد ملزماً بشكل دقيق بإنجاز كل عمل والانتهاء من إقامة البناء بحسب المدة المتفق عليها في العقد.

¹ زهرة، محمد المرسي. مرجع سبق ذكره، ص35.

² بلال، إبراهيم عثمان. مرجع سبق ذكره، ص31.

لذلك فعلى مالك المشروع أن ينفذ أعمال البناء في المدة المتفق عليها في العقد، سواء كان الاتفاق على المدة صريحاً أم أمكن استخلاصه ضمناً من ظروف التعاقد، كما لو كان المشتري يريد الحصول على المبنى لاستخدامه كجناح في معرض؛ فلا بد من تمام البناء قبل افتتاح المعرض¹.

الفرع الثاني: تعيين المبيع

بما أن عقد البيع من العقود الملزمة للجانبين؛ فيقع على عاتق البائع التزام بصفة أساسية بنقل ملكية الشيء المبيع، فالمبيع هو محل التزام البائع، ولا يتحقق نقل الملكية في محل العقد - موضوع دراستنا- إلا بعد قيام المطور العقاري البائع ببناء العقار.

فيعد التزام مالك المشروع بالبناء الالتزام الجوهري في عقد بيع العقار تحت الإنشاء، فما توافقت عليه إرادة المتعاقدين هو تنفيذ مشروع البناء حتى يتسنى للمشتري تملك المبنى المتعاقد على بنائه، ولا شك أن البناء هو التزام بعمل على مالك المشروع التدخل لإنجازه².

فمن ضمن شروط انعقاد البيع أن يكون موضوع التعاقد معيناً أو قابلاً للتعيين؛ ولكنه يختلف في الشق فيما إذا كانت الشقة معدة للاستعمال فيؤخذ بأوصافها الرسمية وإذا كانت الشقة تحت الإنشاء فإنها ستحدد وفقاً للخارطة، ولا يكفي التحديد الرسمي إذ يقع على عاتق البائع الالتزام بالبناء وكذلك الالتزام بالتسليم وفقاً للخريطة والمواصفات المتفق عليها.

فإذا كان الموضوع معيناً بذاته، فيجب أن يوصف الشيء موضوع الحق العيني وصفاً يميزه عن غيره كتعيين موقع البيت، أو صافه وحدوده ومساحته³. ومهما كانت صور عقد بيع العقار تحت

¹ علي، علاء حسين، مرجع سبق ذكره، ص109.

² المرجع السابق، ص84.

³ إبراهيم، علي مصباح. العقود المسماة، البيع - الإيجار - الوكالة (ص.90-91). بيروت: دار بلال للطباعة والنشر ش.م.م.

الإنشاء يجب تحديد البناء محل العقد وفق القواعد العامة، فيجب أن تحدد أوصاف المبيع بشكل دقيق يمنع من الجهالة الفاحشة، بحيث نتجنب أي نزاع مستقبلي بشأن مطابقة البناء للأوصاف المتفق عليها.

لا يكفي أن يكون المبيع موجوداً أو محتمل الوجود، وإنما يجب بالإضافة إلى ذلك أن يكون معيناً أو قابلاً للتعيين¹.

الفرع الثالث: تعيين الثمن

عرفت المادة (503) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي، الثمن حيث نصت على: "الثمن ما تراضى عليه المتعاقدان في مقابلة المبيع سواء زاد على القيمة أو قل، والقيمة هي ما قوم به الشيء من غير زيادة ولا نقصان".

من خصائص عقد بيع العقار على الخريطة أنه من عقود المعاوضة؛ حيث يلتزم فيه المشتري بدفع الثمن للبائع، لقاء قيام هذا الأخير بالتزاماته.

فيجب أن يذكر الثمن ويحدد تحديداً كافياً أو يتم بيان أسس تحديده، فإذا لم يذكر الثمن بشكل واضح ودقيق فإن العقد لا ينعقد، ولا يهم بعد ذلك أن يكون مؤجلاً أو أقساطاً ما دام تحديده قد تم مقابل المبيع أي الموضوع، فالمهم أن يكون واضحاً وجدياً غير قابل للنزاع.

كما نصت المادة (423) من القانون المدني المصري: "يجوز أن يقتصر تقدير الثمن على بيان الأسس التي يحدد بمقتضاها فيما بعد. وإذا اتفق على أن الثمن هو سعر السوق وجب عند الشك، أن يكون الثمن سعر السوق في المكان والزمان اللذين يجب فيهما تسليم المبيع للمشتري فإذا لم يكن

¹ الحباري، أحمد إبراهيم (ديسمبر 2009). حماية المشتري في بيع بناء تحت الإنشاء، دراسة مقارنة في القانونين الفرنسي والأردني. مجلة الحقوق الكويتية، تصدر عن مجلس النشر العلمي، جامعة الكويت. العدد 4. ص273.

مكان التسليم سوقاً، وجب الرجوع إلى سعر السوق في المكان الذي يقضي العرف أن تكون أسعاره هي السارية".

فالثمن هو العوض الذي قدره المتعاقدان بالتراضي في مقابلة المبيع، وهو أحد جزئي المعقود عليه في عقد البيع، ويختص بدفعه المشتري عوضاً للحصول على المبيع، سواء زاد على قيمة المبيع أم قل وفقاً لما نصت عليه المادة 503 من قانون المعاملات المدنية.

وقد عرف القانون الثمن في مادة 489 بنصه على أنه "البيع هو مبادلة مال غير نقدي بمال نقدي، وبذلك قصر مفهوم البيع على الحالات التي يكون مقابل المبيع فيها ثمنًا نقدياً".

فعقد بيع العقار على الخارطة كما أسلفنا هو عقد معاوضة يأخذ فيه مالك المشروع مقابلاً لما يعطيه، فيلزم المشتري بدفع أقساط الثمن مقابل ملكية المبنى، ويدخل مالك المشروع عدة عناصر في حساب الثمن كقيمة الأرض ونفقات البناء¹.

فالثمن من العناصر الجوهرية التي يجب أن يتفق عليها الطرفان في عقد البيع ولا يخرج بيع العقار على الخارطة على هذه القاعدة، وإنما أضاف إليها القانون قواعد تعطي المشتري حماية خاصة. أيًا كانت طريقة تحديد الثمن فعلى المشتري أن يدفعه حتى لو لم يكن متعادلاً مع قيمة المبيع، ذلك أن عقد البيع من عقد المعاوضات المالية التي يعد عدم التعادل من سماتها الرئيسية.

ويوجد بعض الأثمان تكون تافهة أو صورية، وبما الثمن من أحد التزامات المشتري حيث أنه يلزم دفعه للمُطوّر العقاري، ولكي يُحفظ لكي طرف حقه يجب أن تتوافر في الثمن مجموعة شروط ألا وهي:

1- أن يكون نقوداً.

¹ علي، علاء حسين، مرجع سبق ذكره، ص86. وعمر، سبيل جعفر حاجي، مرجع سبق ذكره، ص49.

2- أن يكون مقدراً أو قابلاً للتقدير.

3 أن يكون جدياً لا صورياً ولا تافهاً.

فالثمن من العناصر الجوهرية التي يجب أن يتفق عليها الطرفان في عقد البيع ولا يخرج بيع العقار على الخارطة على هذه القاعدة وإنما أضاف إليها القانون قواعد تُعطي المُشتري حماية خاصة. أيا كانت طريقة تحديد الثمن فلي المشتري أن يدفعه حتى لو لم يكن متعادلا مع قيمة المبيع، ذلك أن عقد البيع منعقد المُعاضات المالية التي يعتبر عدم التعادل ما سماتها الرئيسية.

المبحث الثاني: بحث ركن الشكلية ويشمل:

المطلب الأول: التسجيل المبدئي والتسجيل النهائي

المطلب الثاني: اتفاقية البيع والشراء النهائي للوحدة العقارية

المبحث الثاني: بحث ركن الشكلية

المطلب الأول: التسجيل المبدئي والتسجيل النهائي

ولما كان القانون قد عرف العقار بأنه مختلف أنواع العقارات، وتشمل الأراضي والمباني والمنشآت والعقارات بالتخصيص، وخص في ذلك الأراضي السكنية والتجارية والاستثمارية والزراعية والمباني المقامة لغرض معين والمخصصة للمواطنين وغير ذلك من التصرفات شريطة عدم تغيير الغرض المخصص له. ففي ذلك نرى أن يكون تسجيل الوحدات المباعة على الخارطة، مشمولاً بالقانون سالف الذكر، على الرغم من عدم النص على ذلك صراحة؛ فالتسجيل شرط لانتقال الملكية بالنسبة للعقار، إلا إنه لم يصدر قانون اتحادي خاص بالتسجيل العقاري ينظم المعاملات التي ترد على العقارات، والأمر متروك لتنظيمه لكل إمارة على حدة، وكذلك الحال على نوعية التسجيل للعقار سواء كان نظام السجل الشخصي أم العيني .

وهنا نجد المشرع في إمارة دبي قد أصدر القانون رقم 13 لسنة 2008 بشأن السجل العقاري المبدئي في الإمارة، كما أصدر القانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري لإمارة أبو ظبي، وبالمقارنة بينهما نجد الآتي:

القانون رقم 13 لسنة 2008 بشأن السجل العقاري المبدئي في إمارة أبو ظبي قد ميز بين نوعين من التسجيل:

التسجيل المبدئي للوحدات العقارية:

أنشأ القانون السجل العقاري المبدئي في دائرة الأراضي والأمالك لتسجيل الوحدات العقارية التي تكون إما مفرزة على الخارطة أو التي لم يكتمل إنشاؤها. بحيث تسجل التصرفات الخاصة كافة بهذه الوحدات سواء كانت بالبيع أم الرهن، وغير ذلك من التصرفات القانونية، ويكون ذلك من خلال التقدم بطلب تسجيل الوحدة العقارية على النموذج المعد لهذا الغرض في دائرة الأراضي والأمالك، على أن تستوفى المستندات اللازمة والإجراءات المتبعة لدى الدائرة، وهنا يكون للمطور دوراً رئيساً في توفير المستندات المطلوبة كافة لإتمام عملية التسجيل.

ولقد ألزم القانون تسجيل التصرفات التي ترد على الوحدات المباعة على الخارطة، ورتب بطلان التصرفات القانونية الناقلة والمقيدة للملكية أو أي من الحقوق المتفرعة عنها إذا لم يتم تسجيلها في السجل المبدئي، وفي ذلك قضت محكمة تمييز دبي بأنه يترتب على عدم التسجيل، ألا تنشأ هذه الحقوق، ولا تنتقل ولا تتغير ولا بين المتعاقدين أنفسهم ولا بالنسبة لغيرهم، ولا يكون للعقود غير المسجلة من الأثر سوى الالتزامات الشخصية بين المتعاقدين.

ونصت مادة (3) من قانون رقم (13) لسنة 2008 بإمارة دبي على أنه يجب:

1- تُسجل 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 .

2- على كل مُطوّر 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.

فيما نصت المادة (6) من القانون نفسه على أنه: " يجوز التصرف في الوحدات العقارية المباعة على الخارطة والمُسجلة في السجل العقاري المبدئي لدى الدائرة بالبيع أو الرهن وغير ذلك من التصرفات القانونية".

والخلاصة في شأن التسجيل المبدئي أنه له أهمية بالغة تعود على المُشتريين، حيث أنها تضمن له حقوقه، على رأسها إمكانية اللجوء للقضاء في حالة عدم التزام المُطور بشروط التعاقد، ولا سيما تسليم الوحدة العقارية وفقاً للشكل الذي اتفق عليه الطرفان، كما يُخول التسجيل المبدئي للوحدات العقارية للمُشتري حق في التصرف بالوحدة العقارية موضوع التعاقد بينه وبين المُطور، سواء كان ذلك التصرف ببيع أو رهن الوحدة العقارية.

التسجيل النهائي للوحدات العقارية:

ألزمت المادة (8) من قانون تنظيم التسجيل في دبي، المُطوّرين بـ"تسجيل المشروعات التي يكتمل إنشاؤها في السجل العقاري لدى الدائرة فور حصولهم على شهادة الإنجاز من الجهات المختصة ويشمل ذلك تسجيل الوحدات المباعة بأسماء المُشتريين الذين أوفوا بالتزاماتهم التعاقدية وفقاً للإجراءات المُتبعة لدى الدائرة. ولغايات هذه المادة يجوز للدائرة بناءً على طلب المُشتري أو

من تلقاء نفسها أن تسجل في السجل العقاري الوحدات العقارية المسجلة في السجل المبدئي المبيعة على الخارطة باسم المشتري شريطة أن يكون قد أوفى بالتزاماته التعاقدية".

وهذا يعني أن يتم التسجيل لمصلحة آخر مشتري، نُقلت له ملكية العقار في السجل المبدئي، إذا لم يكن قد تم التصرف في الوحدة المبيعة بالبيع أو التنازل، وقام المشتري الأخير بسداد أي أقساط خاصة بالعين المبيعة، ليبراً ذمته أمام المطور مُتمماً بذلك التزامه اتجاه الأخير بدفع الثمن المُتفق عليه في العقد.

كما بيّن القانون أنه في حالة إذا لم يُقْم المطور بتسجيل الوحدات المبيعة للمشتري، فإنه يحق للأخير أن يتقدم بطلب إلى الدائرة لتسجيل الوحدة، شريطة أن تكون مسجلة من قبل في السجل المبدئي، وأن يكون قد أوفى بالتزاماته التعاقدية تجاه المطور

ورغم أن قانون المعاملات المدنية، عد أنه بحسب الأصل، يتحمل المشتري مصروفات التسجيل ما لم يوجد اتفاق أو نص في قانون أو عرف يخالفه، فقد أخذ قانون إمارة دبي بالاستثناء؛ فالزم كل من المطور الرئيس أو الفرع من جانب والمشتري من جانب آخر بسداد رسوم تسجيل التصرفات القانونية التي ترد على الوحدة العقارية وفقاً للنسب المقررة على كل منهما بموجب التشريعات السارية، ما لم يتفق الطرفان على خلاف ذلك.

وعلى النهج نفسه ألزم المشرع في إمارة الشارقة المطور بأن يتم البيع للمشتري من خلال عقد مبدئي محرر في صورة نموذج موحد صادر عن دائرة التسجيل العقاري، ووضع مجموعة من الضوابط التي ينبغي للمطور والمشتري الالتزام بها عند تسجيل الوحدات العقارية حيث جاءت كالآتي :

- ألا تزيد قيمة الدفعة الأولى التي يدفعها المشتري للمطور عن 20% من قيمة الوحدة العقارية محل التعاقد ما لم يتفق الطرفان على غير ذلك.

- أن يقوم المُشتري بسداد الدفعات متناسبًا مع ما يُنجزه من البناء، وذلك وفق التقارير المقدمة من المُطوّر والصادرة من البلدية المعنية.

- أن يكون المُشتري مُطلع على كافة التشريعات المنظمة لتداول العقارات في الإمارة، وأنه على علم تام بأحكامها.

- أن يقوم طرفًا عقد البيع المبدئي، بتسديده فور انعقاده لدى الدائرة ويتحمل المُشتري وحده رسوم تصديق العقد، ولا يعتد بأي عقود بيع مبدئية لم تُصدق لدى الدائرة.

- أن يتزامن تاريخ تسليم الوحدة للمُشتري مع تاريخ توصيل الخِدْمات الحكومية للوحدات العقارية، ويراعى أن يكون تاريخ التوصيل معلومًا للمُشتري.

أما عن إمارة أبو ظبي وفقًا للقانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري للإمارة والذي ألزم المُطوّر بأن يلتزم بتسجيل مشروعاته القائمة والجديدة وإيداع مخطط التطوير الرئيس أو الفرع الخاص بكل مشروع لدى السجل العقاري في البلدية، وفتح حساب ضمان خاص بكل مشروع لدى دائرة الشؤون البلدية والنقل ضرورة لتمكين أصحاب الوحدات السكنية في المشروعات المنفذة من تسجيل هذه الوحدات بالسجل العقاري في البلدية، وبالتالي استخراج سندات ملكية خاصة بهذه الوحدات.

المطلب الثاني: اتفاقية البيع والشراء النهائي للوحدة العقارية

يلتزم المطور في اتفاقية الحجز خلال مدة معينة، أن يقدم للمشتري اتفاقية بيع وشراء نهائي، وأن يمهل مدة معينة غالبًا ما تكون 30 يومًا من استلامها لتوقيعها، وإرسالها إلى المطور حتى ينعقد العقد النهائي، ومن ثم تحل محل اتفاقية الحجز، فإذا امتنع المشتري عن إبرام البيع النهائي في

الميعاد المحدد، فعندها يحق للمطور آنذاك الاحتفاظ بمقدم الحجز الذي يكون بمثابة عربون يدفعه المشتري للبائع¹. ويسقط البيع الابتدائي، كما يحق للمطور بعد ذلك بيع العقار لأي طرف آخر.

وذلك بحسب ما نصت عليه المادة (8) من قانون تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي رقم (13) لسنة 2008، والتي تنص على: "يجب على المطورين تسجيل المشروعات التي يكتمل إنشاؤها في السجل العقاري لدى الدائرة فور حصولهم على شهادة الإنجاز من الجهات المختصة ويشمل ذلك تسجيل الوحدات المباعة بأسماء المشترين الذين أوفوا بالتزاماتهم التعاقدية وفقاً للإجراءات المتبعة لدى الدائرة.

ولغايات هذه المادة يجوز للدائرة بناء على طلب المشتري أو من تلقاء نفسها أن تسجل في السجل العقاري الوحدات العقارية المسجلة في السجل المبدئي المباعة على الخارطة باسم المشتري شريطة أن يكون قد أوفى بالتزاماته التعاقدية".

كما نص القانون رقم (3) لسنة 2005 بإمارة الشارقة على الآتي: "بالنسبة لبيع العقارات القائمة بتاريخ هذا القرار والحاصل مالكوها على شهادة إنجاز والموصولة بالخدمات العامة سواء كانت مأهولة أو غير مأهولة يشترط التالي:

أ- الحصول على تقرير هندسي فني من القسم الفني بالبلدية المعنية يبين صلاحية العقار من الناحية الفنية لأغراض الفرز والبيع والتداول وفقاً للمعايير التي يقرها هيئة المكتب.

¹ دلالة العربون هو جواز الرجوع في البيع، فإن العاقد الذي يرجع، عليه أن يلتزم بدفع قيمة العربون للعاقد الآخر؛ ولكن هذا الالتزام ليس تعويضاً عن الضرر الذي أصاب الطرف الآخر من جراء العدول، فإن النص صريح في أن هذا الالتزام موجود حتى لو لم يترتب على العدول أي ضرر، فالعربون إذن معناه أن المتابعين قد أرادوا إثبات حق الرجوع لكل منهما في نظير الالتزام بدفع قيمة العربون، فجعل العربون مقابلاً لحق الرجوع. السنهاوري، عبد الرزاق أحمد. مرجع سبق ذكره، ص 80-81.

ب- وجود عقود بيع موقعة بين المالك والمشتري تتفق بنودها مع أحكام القانون وهذا القرار والتعاميم الصادرة أو التي ستصدر بهذا الشأن من الدوائر المختصة.

ج- تصديق عقد البيع فور إبرامه لدى مكتب التسجيل العقاري وأن تُدفع الرسوم المقررة وفقاً لأحكام القانون ولا يعتد بأي بيع تتم خارج مكتب التسجيل العقاري في الإمارة.

هذا بالإضافة إلى نص المادة (5) من قانون تنظيم السجل العقاري بدبي لسنة 2010م، والذي يقتضي الآتي:

1- على الدائرة سواء من تلقاء نفسها أو بناء على طلب ذوي الشأن أن تضع قيداً على الصحيفة العقارية للأرض التي سيقام عليها مشروع عقاري ، وذلك بما يفيد أنه مشروع تطويري خاضع لأحكام القانون .

2- تقوم الدائرة بإزالة القيد المشار إليه في الفقرة السابقة ، بعد الانتهاء من تنفيذ المشروع العقاري وتسجيل وحداته بأسماء المُشتريين في السجل العقاري ، أو بسبب إلغاء المشروع لأي سبب من الأسباب المنصوص عليها في المادة (23) من هذا القرار .

ولم يتهاون القانون الإماراتي بمُختلف الإمارات في حفظ حقوق المُشتري، من خلال تشريع مجموعة من القوانين التي تُلزم المُطوّر العقاري بضرورة التسجيل النهائي لعقد بيع العقار تحت الإنشاء، ومن بين هذه القوانين، ما نصت عليه المادة (2) و(3) من المواد الصادرة بناءً على قرار المجلس التنفيذي رقم (6) لسنة 2010 باعتماد اللائحة التنفيذية للقانون رقم (13) لسنة 2008 بشأن السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي، حيث نصت المادة (2) على الآتي:

"يعتبر تقديم المُطوّر الرئيسي أو الفرعي طلب تسجيل التصرف القانوني المُتعلق بالوحدة العقارية لدى الدائرة خلال المدة المنصوص عليها في الفقرة (2) من المادة (3) من القانون، التزاماً منه بهذه المدة ، حتى وإن لم تقم الدائرة بإتمام إجراءات التسجيل خلال تلك المدة".

فيما نصت المادة (3) على أنه: "في حال قيام المُطَوِّر الرئيسي أو الفرعي بتقديم طلب تسجيل التصرف القانوني الوارد على الوحدة العقارية بعد فوات المدة المنصوص عليها في الفقرة (2) من المادة (3) من القانون، فإنه يجب على الدائرة في هذه الحالة اتباع ما يأتي:

1- تسجيل التصرف القانوني في السجل العقاري المبدئي .

2- فرض غرامة مالية على المطور مقدارها (10000 درهم) عشرة آلاف درهم".

فيما نصت المادة (7) من القانون نفسه على أنه:

(1) لا يجوز للمُطَوِّر الرئيسي أو الفرعي عند اكتمال المشروع العقاري وحصوله على شهادة الإنجاز من الجهات المختصة الامتناع عن تسليم أو تسجيل الوحدة العقارية باسم المشتري في السجل العقاري، طالما أن المشتري قد أوفى بكافة التزاماته التعاقدية ، حتى ولو ترتب للمطور في ذمة المشتري أية التزامات مالية أخرى غير ناشئة عن عقد بيع الوحدة العقارية.

(2) يشمل التزام المطور الرئيسي أو الفرعي بتسجيل الوحدة العقارية وكافة المرافق المخصصة لها كمواقف السيارات باسم المشتري.

(3) في حال امتناع المُطَوِّر الرئيسي أو الفرعي عن تسجيل الوحدة العقارية باسم المشتري لأي سبب كان على الرغم من قيام المشتري بالوفاء بكافة التزاماته التعاقدية، فإنه يجوز للدائرة بناء على طلب المشتري أو من تلقاء نفسها تسجيل الوحدة العقارية باسم المشتري في السجل العقاري".

بينما نص الشرطان الـ (9) والـ (10) من المادة (2) من قرار المجلس التنفيذي بشأن البيع العقاري في إمارة الشارقة رقم (32) لسنة 2005، على الآتي: - بعد الانتهاء من البناء والحصول

على شهادة الإنجاز باستكمال البناء يجب تسجيل عقد البيع لدى مكتب التسجيل العقاري وفق سند الملكية المشترك وذلك بالنسبة لملكية الأبنية المؤلفة من عدة طوابق.

- يجب أن يصدق عقد البيع فور انعقاده لدى مكتب التسجيل العقاري وأن تدفع الرسوم المقررة وفقاً لأحكام القانون ولا يعتد بأي بيع تتم خارج مكتب التسجيل العقاري في الإمارة.

وتكون اتفاقية البيع النهائي أكثر تفصيلاً من اتفاقية الحجز، فمن خلال إجراء تحليل محتوى لعينة من نماذج لاتفاقيات بيع نهائي لعدد من شركات التطوير العقاري، الموجودة في السوق العقاري الإماراتي، وعلى الرغم من اختلاف الشكل الذي تكون عليه هذه الاتفاقيات، إلا إن جميعها يشتمل على مجموعة من البنود والشروط، التي تشكل أركان العقد الرئيسية التي لا يقوم العقد إلا بها، إضافة إلى وجود شروط تعد من مستلزمات العقد؛ لأنها تمثل أوصافاً معينة للالتزامات التعاقدية بين الطرفين.

وارتأينا أن نعرضها بصورة تجمع بين الواقع والنظرية؛ بحيث تعرض لما هو موجود ومتبع في العقود الحالية وإبراز ما يمثله هذا البند من كونه يمثل ركناً أم شرط صحة، ويرجع هذا لملاحظتنا وجود بعض العقود وإن كانت أركانها مكتملة إلا إنها تغفل بيانات مهمة يلزم أن تضمن في العقد حتى لا تقوم المنازعات بين طرفي العقد.

متى يجوز رهن الوحدة العقارية؟

حدد قانون الرهن التأميني بإمارة دبي رقم (14) لسنة 2008، الحالات التي يتم فيها رهن

الوحدة العقارية، في المواد (3) و(4) و(5)، من القانون كالاتي:

نصت المادة (3) من قانون الرهن التأميني بإمارة دبي على أن: "تسري أحكام هذا القانون

على رهن العقارات والوحدات العقارية تأميناً للدين، ولا فرق بين أن يكون ما يؤمن به الدين العقار بكامله أو حصة شائعة فيه، أو حقاً عينياً أو حقاً شخصياً على عقار مباع على الخارطة".

فيما نصت المادة (4) من القانون ذاته على: "يجب أن يكون الدائن المرتهن بنكاً أو شركة أو مؤسسة تمويل مرخصة ومسجلة أصولاً لدى مصرف الإمارات المركزي لمزاولة نشاط التمويل العقاري بالدولة".

وهذه المادة حددت أن يكون الدائن شخصية اعتبارية، وهذا شرطاً لجواز رهن الوحدة العقارية.

بينما نصت المادة (5) من القانون ذاته على "1- يجب أن يكون الراهن مالكاً للعقار المرهون أو الوحدة العقارية المرهونة وأهلاً للتصرف فيهما.

2- ويجوز أن يكون الراهن نفس المدين أو كفيلاً عينياً يقدم رهنًا لمصلحة المدين.

3- مع مراعاة ما ورد في المواد (22،23،24) من هذا القانون يجب أن يُذكر اسم المُشتري، سواء شخصاً طبيعياً كان أماً اعتبارياً، وجميع البيانات الخاصة بحالته: جنسيته، وبيانات هويته، ووظيفته، وكل ما يتعلق بتحديد شخصيته وأهليته للتعاقد، وعما إذا كان المشتري يتعاقد بالأصالة عن نفسه أو ممثلاً عن طريق نائب له سواء كان وكيلاً أم قيماً أم وصياً.

وفي ختام هذا الفصل أرى أهمية نص المشرع الإماراتي بمختلف إمارات دولة الإمارات العربية المتحدة، على مجموعة من الشروط أو الأركان الواجب توافرها حتى يُعدَّ عقد بيع العقار على الخارطة صحيحاً، وعلى رأسها الرضا والذي يُمثل العمود الفقري لأي عقد من العقود، سواء كان عقد بيع العقار على الخارطة أم عقد المُقاولَة أم غيره، كما وضح القانون الحالات التي تُبطل الرضا والذي بدوره يُبطل العقد في هذه الحالة، وفي هذه النقطة بالتحديد نرى دقة المشرع الإماراتي وحرصه على الإحاطة بكل الجوانب التي تحفظ لكلٍ من المُطور العقاري والمُشتري على حد سواء، وتأكيداً على التدقيق أورد المشرع البيانات التي يجب أن يُجملها العقد ليكون عقداً صحيحاً، تستطيع المحكمة الأخذ به في حالة مُخالفة أحد الطرفين، ولجوء أحدهما إلى القضاء.

الفصل الثالث: الآثار المترتبة على عقد بيع العقار على الخارطة

تمهيد وتقسيم:

البيع عقد معاوضة فإذا نشأ صحيحاً نافذاً لازماً لعاقديه ترتبت آثاره عليه، ومن هذه الآثار ما يترتب بمجرد العقد في ذمة العاقدين بحكم القانون كانتقال البدلين، أي ملكية المبيع للمشتري وملكية الثمن للبائع وهو ما يسمى بحكم العقد وفقاً لنص المادة 209 والتي تنص على: "العقد الصحيح هو العقد المشروع بأصله ووصفه بأن يكون صادراً من ذي صفة مضافاً إلى محل قابل لحكمه وله غرض قائم وصحيح ومشروع وأوصافه صحيحة ولم يقترن به شرط مفسد له"¹.

فيعد عقد البيع على الخارطة من العقود الملزمة للجانبين، وهما: المطور العقاري، والمشتري، فيرتب هذا التزامات على عاتق كل منهما، ويجب على كليهما تنفيذها في ضوء حسن النية، ويتبادر هنا تساؤل: هل الالتزامات تختلف عما هو معروف في التزامات عقد البيع التقليدي للعقارات، هل هناك التزامات تميز عقد البيع على الخارطة، خاصة في جانب المطور.

فحكم العقد هو الغاية المقصودة من العقد والآخر المترتب عليه، فغاية عقد البيع وغرضه وجوهره هو انتقال ملكية المبيع من البائع إلى المشتري وانتقال الثمن من المشتري إلى البائع في العقد الصحيح²، والآخر المقصود من العقد إنما هو إنشاء الالتزامات أو التعديل في التزامات قائمة أو قضاؤها.

¹ قانون المعاملات المدنية الإماراتي رقم 5 لسنة 1995، المادة (209).

² الشامسي، جاسم علي سالم. مرجع سبق ذكره، ص 367.

وسنعرض هنا الالتزامات التي مُيز بها عقد البيع على الخارطة وفقاً للقانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري في إمارة أبو ظبي¹، والقانون رقم 13 لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في دبي²، وقانون المعاملات المدنية وفقاً للقواعد العامة.

كما حدد قانون التسجيل العقاري في إمارة الشارقة رقم (5) لسنة 2010، الالتزامات التي مُيز بها عقد البيع على الخارطة، وذلك من خلال نص المادة (3) بالقانون.

حيث نصت على الآتي:

تختص الدائرة دون غيرها بتسجيل العقود والمحركات والمستندات المتعلقة بالعقارات في الإمارة، وتقوم في سبيل ذلك بما يلي:-

- 1- إنشاء وحفظ السجلات العقارية.
- 2- تسجيل التصرفات المتعلقة بالعقارات.
- 3- إعداد نماذج مطبوعة للعقود التي تقتضي أحكام هذا القانون تسجيلها.
- 4- تحرير العقود والمحركات العقارية وإثباتها في الدفاتر والسجلات المعدة لذلك.
- 5- التصديق على توقيعات ذوي الشأن في المحركات والعقود العقارية المطلوب تسجيلها.
- 6- التأشير على العقود والمحركات بما يفيد تسجيلها نهائياً وتصوير ما يلزم منها.

¹ القانون رقم (15) لسنة 2015 في شأن تنظيم القطاع العقاري في إمارة أبو ظبي، المنشور في الجريدة الرسمية لحكومة أبو ظبي، العدد السادس، السنة (44).

² القانون رقم (13) لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في دبي، المنشور في الجريدة الرسمية لحكومة دبي، العدد 334 السنة (42).

- 7- حفظ أصول العقود والمحركات العقارية بعد إتمام تصويرها أو مسحها ضوئياً وموافاة الجهات المختصة بصور منها وفقاً لأحكام هذا القانون ولائحته التنفيذية.
- 8- إعداد فهارس للعقود والمحركات العقارية التي يتطلب القانون حفظها أو تسجيلها.
- 9- التصريح لأصحاب الشأن بالاطلاع على العقود والمحركات والسجلات العقارية شريطة إبراز ما يثبت حقهم في الاطلاع.
- 10- اعتماد التأشيرات على العقود والمحركات العقارية المحالة من مكاتب الدائرة الفرعية وحفظ صور منها في المقر الرئيس للدائرة.
- 11- إعطاء الشهادات العقارية وكذلك صور (طبق الأصل) من العقود والمحركات التي يتم تسجيلها لطالبيها من ذوي الشأن واستيفاء الرسوم المقررة وفقاً لأحكام هذا القانون وذلك بعد التحقق من الغرض الذي طلبت الشهادة من أجله.
- 12- الانتقال إلى محال إقامة أصحاب الشأن لتوثيق أو تصديق عقودهم ومحركاتهم في الأماكن التي يتواجدون فيها طبقاً للأوضاع والقواعد المعمول بها بالدائرة.
- 13- اقتراح الرسوم المستحقة عن الخدمات التي تقدمها الدائرة ورفعها للمجلس لإصدارها بقرار منه.
- 14- وضع القواعد المتعلقة بتقييم العقارات وتثمينها.
- 15- التعاون والتنسيق مع دائرة التخطيط والمساحة والجهات المعنية في الإمارة بطلب معاينة العقارات وتحديد مساحاتها وعمل رسوماتها، وتزويد الدائرة بالمعلومات المطلوبة عنها.
- 16- وضع القواعد المتعلقة بضوابط ترخيص العاملين في مجال العقارات وإعطائهم الموافقات المبدئية بالتنسيق مع الجهات المختصة الأخرى.

17- وضع الضوابط والتنظيمات المتعلقة بالعقارات المعدة للبيع بنظام الإفراز بالتنسيق مع الجهات المختصة الأخرى.

18- تنظيم ورعاية وحضور المعارض العقارية في الإمارة وخارجها بالتنسيق مع الجهات المختصة الأخرى.

19- وضع القواعد المتعلقة ببيع العقارات في المزاد العلني الاختياري والإشراف عليها.

20- تشكيل اللجان الدائمة والمؤقتة التي يتطلبها حسن سير العمل بالدائرة.

21- اقتراح التشريعات بشأن أعمال مطوري العقارات والإعلانات العقارية ورفعها للمجلس لإصدارها بقرار منه.

22- أي اختصاصات أخرى يناط بها للدائرة من الحاكم أو المجلس.

حيث إن عقد البيع على الخارطة يولد التزامات على كل من البائع والمشتري، فيولد على البائع الالتزام بنقل الملكية، كما يلتزم بتسليم المبيع وبضمان التعرض والاستحقاق والعيوب، أما المشتري فيلتزم في المقابل تجاه البائع بدفع الثمن وتسلم المبيع، وسنتعرض كذلك للعلاقة بين المطور العقاري (البائع) والجهات الإدارية المختصة بعمله.

- الضمانات المالية في عقد بيع العقار على الخارطة:

كفل قانون حسابات ضمان التطوير العقاري في إمارة دبي رقم (8) لسنة 2007، الضمانات المالية الكافية لطرفي التعاقد، وجاء ذلك في المادتين (4) و(5) من القانون، حيث نصت المادة (4) على أن: "يعد بالدائرة سجل خاص، يُسمى سجل المُطورين العقاريين تقيد فيه أسماء المُطورين المُرخّص لهم بمزاولة نشاط التطوير العقاري بالإمارة، ولا يجوز لأي مُطور مُزاولة

ذلك النشاط ما لم يكن مُقيّدًا في ذلك السجل ومرخصًا من الجهات المُختصة وفق الشروط التي تصدرها بهذا الشأن".

فيما نصت المادة (5) من قانون حسابات ضمان التطوير العقاري بدبي، على أنه: " لا يجوز للمُطوّر الإعلان في وسائل الإعلام المحلية أو الخارجية، أو المُشاركة في المعارض المحلية أو الخارجية للترويج لبيع وحدات أو عقارات على الخارطة، إلا بعد الحصول على تصريح خطي من الدائرة، ويُصدر المدير العام القرارات اللازمة لتنظيم شروط الإعلان في وسائل الإعلام والمُشاركة بالمعارض".

وفي الشأن ذاته بيّن القانون الصادر عن حاكم رأس الخيمة برقم مرسوم (22) لسنة 2008 شرط تناسب الدفعات من الإنجاز حيث جاء في المادة (8) بندين، أولهما أن يُفتح حساب الضمان المالي باسم المشروع ويكون مخصصًا حصريًا لأغراض تطوير المشروع العقاري، بما في ذلك الترويج والتسويق له بنسبة لا تزيد عن 5% من المبالغ المودعة كحد أقصى، بل لا يجوز الحجز على المبالغ المودعة فيه لصالح دائني المُطوّر، على أن تُحرر الدفعات للمقاول المورد بناءً على نسبة الإنجاز وفق الاتفاق المبرم ما بين المُطوّر والمقاول والاستشاري. وللضمان المالي آلية تم تحديدها من خلال نص المادة (6) الذي يؤكد على أنه: "يجب على المُطوّر الراغب في بيع وحدات على الخارطة تقديم طلب إلى الدائرة لفتح حساب الضمان يكون مُرفقًا بالمُستندات الآتية:

1- شهادة عضوية بغرفة تجارة وصناعة دبي.

2- الرخصة التجارية.

3- شهادة ملكية الأرض المراد تطويرها.

4- نسخة من العقد المُبرم بين المُطوّر الرئيسي والمُطوّر الفرعي.

5- التصاميم المعمارية والمخططات الهندسية المبدئية المعتمدة من الجهات المختصة والمُطوّر الرئيسي.

6- بيان مالي بتقدير تكاليف وإيرادات المشروع مصدقاً من مدقق حسابات قانوني معتمد.

7- تعهّد من المُطوّر الفرعي ببدء الأعمال الإنشائية للمشروع بعد حصوله على موافقة المُطوّر الرئيسي بالبيع على الخارطة، أو تعهد من المُطوّر الرئيسي في حالة عدم وجود مُطوّر فرعي.

8- نموذج عقد البيع بين المُطوّر والمُشتري.

وحددت الاتفاقية شروط إدارة الحساب وحقوق والتزامات طرفي التعاقد، على أن يتم غيداع نسخة من الاتفاقية لدى الدائرة.

وفي السياق نفسه نصت المادة (7) من القانون الذي أصدره حاكم رأس الخيمة، على الآتي: "ينشأ حساب الضمان بموجب اتفاقية خطية بين المُطوّر وأمين الحساب، يتم بموجبها إيداع المبالغ المدفوعة من المُشتريين لوحدة على الخارطة أو من الممولين؛ وذلك في حساب خاص يفتح لدى أمين الحساب باسم المشروع العقاري.

وكفل المُشرع مزيداً من الضمانات من خلال فتح حساب الضمان المالي باسم المشروع؛ بشرط أن يكون الحساب فُتح خصيصاً للمشروع فقط، وفي هذا الشأن شملت المادة (9) من القانون الصادر عن إمارة رأس الخيمة، بندين أولهما يُنص على: "يُفتح حساب الضمان باسم المشروع، ويكون مُخصصاً حصرياً لأغراض إنشاء المشروع العقاري، ولا يجوز الحجز على المبالغ المُودعة فيه لصالح دائني المطور".

فيما نص البند الثاني على أنه: "إذا تعددت المشروعات، التي ينفذها المطور، يجب فتح حساب ضمان مستقل لكل مشروع على حدة .

في حين نصت المادة (13) من القانون ذاته، على أنه: "إذا قام المطور برهن المشروع للحصول على قرض من مؤسسات أو شركات التمويل، فيجب على هذه المؤسسات والشركات أن تُودع مبلغ القرض في حساب الضمان المالي؛ للتصرف فيه طبقاً لأحكام هذا القانون".

وكان القانون دقيقاً بما يكفي في توفير الضمان المالي، ولذلك نصت المادة (16) من القانون على أنه: "لا يجوز نقل أية مبالغ مالية من حساب الضمان إلى أية حسابات أخرى".

وحدد القانون أيضاً السجلات التي من المفترض أن يحفظها المطور وأمين الحساب.

- الجزاءات المترتبة على عدم الالتزام بقانون حسابات الضمان العقاري:

المبحث الأول: التزامات المطور العقاري والمشتري

وينقسم هذا المبحث إلى مطلبين، وهما:

المطلب الأول: التزامات المطور العقاري في عقد بيع العقار على الخارطة

المطلب الثاني: التزامات المشتري في عقد بيع العقار على الخارطة

المطلب الثالث: الالتزام بتسلم الوحدة العقارية

المطلب الأول: التزامات المطور العقاري في عقد بيع العقار على الخارطة

يلتزم المطور العقاري في عقد البيع على الخارطة، إضافة إلى الالتزامات العامة المعروفة (مثل: نقل ملكية الوحدة العقارية المباعة، وضمان عدم التعرض والهلاك) بالتزامات جديدة تولدت من خصوصية عقد البيع على الخارطة ذاته، والتي يتميز بها هذا النوع من العقود، وهي التشييد أو

الإنجاز؛ إذ يلتزم البائع بمواصلة الإنجاز المطابق للتصميمات والمواصفات التي اتُفِقَ عليها في العقد.

حيث إن الالتزام الأساس على البائع هو إقامة البناء خلال مدة محددة في العقد، سواء قام بعملية البناء بنفسه أم استعان بشركة مقاولات لإقامة البناء، وبعد الانتهاء من إقامة البناء يلتزم البائع بتسليم البناء مطابقاً للمواصفات المعينة في العقد.

وسنقسم التزام المطور العقاري (البائع) في عقد بيع العقار إلى ثلاثة أفرع:

الفرع الأول: إقامة البناء وفقاً للمواصفات ومواصلة إنجازه وإتمامه.

الفرع الثاني: الالتزام بنقل الملكية.

الفرع الثالث: الالتزام بالتسليم.

الفرع الأول: إقامة البناء وفقاً للمواصفات ومواصلة إنجازه وإتمامه

قبل الخوض والحديث فيما يتعلق بهذا الفرع، وجب التنويه إلى أن هناك أمرين مهمين يجب التركيز عليهم عليهم خلال إقامة البناء طبقاً للمواصفات واستمرار إنجازه وإتمامه، وهما:

1- مدة تنفيذ الوحدة العقارية، حيث يُسأل عن التأخير في التنفيذ.

2- تمام تنفيذ بناء الوحدة العقارية وقت تسليم الوحدة العقارية.

يعد التزام البائع بإقامة البناء من الالتزامات الأساسية التي تميز عقد بيع العقار على الخارطة عن عقد البيع العادي، فلا يكون العقد بيعاً لعقار على الخارطة؛ إلا إذا التزم البائع بإقامة البناء على

العقار محل العقد، فيجب أن يبرم العقد قبل إتمام بناء العقار، أو في أثناء إنجازه وتشْييده، أما إذا انعقد البيع بعد انتهاء أعمال البناء فنكون أمام عقد بيع عادي¹.

يلتزم البائع في عقد بيع العقارات تحت الإنشاء بإقامة البناء بدءًا من الحصول على ترخيص البناء وحتى يصير البناء صالحًا لتأدية الغرض المقصود منه، ومحققًا للمواصفات كافة المتفق عليها في العقد، وهو من ثم التزام بعمل².

ونشير هنا إلى أن إقامة البناء أو العقار وإنجازه يكون وفقًا لما اتفق عليه بعناصره وتوابعه كافة، إلا ما اتفق على عدم تحمل البائع له، كما هو الحال في تملك وحدة المتعاقد عليها من دون تشطيب، فإذا كان هناك نقص في شيء من ذلك، فإن البائع لا يكون قد أوفى بالتزامه بإقامة البناء والمنشأة.

تشمل إقامة البناء كل ما هو متفق عليه من توصيلات وحدائق وغرف كهرباء وموقف سيارة وما إلى ذلك من مواصفات متفق عليها في العقد.

فأول ما يميز هذا النوع من البيع هو عدم وجود الشيء المبيع وقت إبرام العقد؛ ولهذا كان طبيعيًا أن يلتزم البائع ببناء العقار محل العقد وتسليمه بعد الانتهاء من أعمال البناء.

فهو العنصر الأساس في عقد البيع تحت الإنشاء؛ بل إنه معيار التفرقة بين هذا العقد وعقد بيع الشقق الموجودة والتي بُنيت فعلاً، وطالما أن الوحدات العقارية لا تزال في مرحلة البناء وتحت الإنشاء وجب أن يخضع العقد لأحكام تتفق مع هذه الطبيعة الخاصة بالعقد.

¹ زهرة، محمد المرسي. مرجع سبق ذكره، ص19.

² بلال، إبراهيم عثمان. مرجع سبق ذكره، ص29.

فوجود الشيء محل التعاقد ليس شرطاً لانعقاد العقد، فالعقد انعقد صحيحاً منذ اللحظة الأولى التي توافرت فيها شروط الانعقاد، أما قيام البائع ببناء العقار المتفق عليه فهو من قبيل تنفيذ العقد الذي انعقد صحيحاً، فعقد بيع عقار تحت الإنشاء هو عقد وارد على شيء مستقبل لم يوجد وقت إبرام العقد، ومحل التزام البائع الناتج عن العقد هو بناء العقار المتفق عليه.

فمضمون التزام البائع هو التزام بعمل وهو البناء، ولا يعني ذلك أن يلتزم البائع بإعطاء شيء ليس له وجود، فالبائع قد التزم بنقل ملكية المبيع وتسليمه؛ ولكي يستطيع تنفيذ هذا الالتزام يجب أن ينتهي أولاً من بناء العقار محل العقد. فالالتزام بالتسليم ليس دائماً التزاماً سلبياً؛ بل قد يستلزم أحياناً القيام ببعض الأعمال الإيجابية من ناحية البائع مثل تصنيع شيء مستقبل¹.

ويقوم البائع بعملية البناء بنفسه أو قد يعهد البائع بإقامة البناء إلى مقول أو مهندس يشرف على العمل، عندها يصبح المقول أو المهندس مسؤولاً عن مطابقة المواصفات تجاه البائع؛ ولكن يسأل المشتري البائع عن مطابقة المواصفات؛ فنصت المادة (431) من القانون المدني المصري على: التزام البائع بتسليم المبيع بالحالة التي كان عليها وقت البيع، فالقانون المدني المصري ينص على ضرورة تسليم المبيع حسب الحالة المتفق عليها في العقد²، وهكذا القانون الإماراتي فقد نصت المادة (516) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي على أنه "يلتزم البائع بتسليم للمشتري بالحالة التي كان عليها وقت البيع"³.

لا بد من تحديد أوصاف المبيع تحديداً كافياً وناقياً للجهالة، كما يجب على البائع في عقد الشقة أو المنزل الذي ينوي إنشائه ذكر المواصفات التي سيكون عليها العقار تحت الإنشاء: مساحة

1 زهرة، محمد المرسي. مرجع سبق ذكره، ص 161. والحياري، أحمد إبراهيم. مرجع سبق ذكره، ص 279.

2 الطعن رقم 1737 لسنة 57 ق جلسة 12/04/1960 س 41 ع 1 ص قاعدة 161

3 القانون الاتحادي رقم (5) لسنة 1985 بإصدار قانون المعاملات المدنية لدولة الإمارات العربية المتحدة المعدل بالقانون الاتحادي رقم (1) لسنة 1987، المنشور في الجريدة الرسمية العدد رقم (172) بتاريخ: 28-02-1987.

الشقة، وعدد الغرف، والنوافذ، ونوع الأبواب، والشرفات والممرات، وغيرها من المواصفات التي يلتزم بها البائع تجاه المشتري؛ وعادة ما تُبرز خريطة بالمواصفات المذكورة.

فالمشتري قد يتعاقد في البداية ولا يكون المشروع قد شرع في تنفيذه مادياً؛ أي محل العقد ليس موجوداً، ومن ثم يجب على المطور أن يسعى إلى إيجاد العين المتعاقد عليها محققة الوجود وفقاً للمواصفات المتفق عليها، والغرض من تقييد الإنجاز بأجل هو حماية المشتري حتى لا يفسح المجال للبائع بالتأخير والمماطلة دون أي سبب.

ولذا يلزم على المطور أن يعمل ويواصل الأعمال ويسعى إلى توفير الإمكانات البشرية والمادية كافة لإنجاز المشروع في الوقت الذي اتفق عليه مع المشتري للتسليم، وعلى الوجه الذي يمكن الأخير من الانتفاع به على الوجه المتفق عليه.

وللحرص على ذلك قام المشرع في إمارة أبو ظبي في القانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري، وكذلك القانون رقم 13 لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي، بربط الأقساط والدفعات التي يلتزم المشتري بدفعها للمطور بالتقدم في إنجاز المشروع العقاري، وفي ذلك أجاز القانون في إمارة دبي اللجوء إلى المحكمة المختصة لطلب فسخ العلاقة التعاقدية بينه وبين المطور في حالة إذا امتنع المطور عن ربط الدفعات بمراحل الإنجاز الإنشائية التي اقترحتها المؤسسة¹.

"و تطبيقاً لذلك جاء في إحدى وقائع الدعاوى القضائية- ابوظبي- أن المطعون ضده أقام الدعوى رقم 985/2010 على أساس أنه أبرم مع المدعى عليها - الطاعنة - بتاريخ 16/5/2008 اتفاقية حجز لشراء الوحدة السكنية رقم 3 بالطابق 34 من البناية المسماة "....." بثمن

¹ انظر الفقرة 2 من المادة 20 لقرار المجلس التنفيذي رقم 6 لسنة 2010 باعتماد اللائحة التنفيذية للقانون رقم 13 لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي.

2427186 درهماً دفع لها منه 121359 درهماً؛ إلا إنها وعلى الرغم من مرور ما يقارب العامين لم تف بالتزامها بتسليم المبيع؛ ولكون الاتفاقية نصت في البند 2 منها على أن هذا التصرف قد يكون بيع رقبة أو انتفاعاً أو مساحة؛ مما يجعل محل البيع مجهولاً، ولم تحدد من جهة أخرى ميعاداً للتسليم؛ لذلك فإنه يطلب بناء على المواد 203 و568 و569 من قانون المعاملات المدنية الحكم ببطالان اتفاقية الحجز وإلزام المدعى عليها بأن ترد له مقدم الثمن مع الفوائد القانونية. أجابت المدعى عليها أن البيع صحيح لأن العقد تضمن تعيين المحل والقانون لا ينص على بطلانه إذا خلا من ميعاد تسليم المبيع.

من المقرر وفق ما تنص عليه المادة 247 من قانون المعاملات المدنية أنه في العقود الملزمة للجانبين إذا كانت الالتزامات المتقابلة مستحقة الوفاء جاز لكل من المتعاقدين أن يمتنع عن تنفيذ التزامه إذا لم يتم المتعاقد الآخر بتنفيذ ما التزم به، لما كان ذلك وكانت محكمة الموضوع انتهت إلى إخلال الشركة الطاعنة بالتزاماتها العقدية لعدم حصولها على الموافقات اللازمة للمشروع وعدم البدء في تنفيذه ومن ثم يصبح توقف المطعون ضده عن سداد باقي أقساط الثمن استعمالاً لحقه في الدفع بعدم التنفيذ إعمالاً للنص سالف الذكر، وإذا التفت الحكم المطعون فيه هذا النظر فإنه يكون قد التزم صحيح القانون.

فضلاً عما أورده الحكم من أن ما دفع من ثمن هو جزء من الثمن وليس عربوناً مما يوجب الرد في حالة الفسخ وإعادة المتعاقدين إلى الحالة التي كانا عليها قبل التعاقد؛ الأمر الذي يضحى معه النعي على غير أساس ولما تقدم يتعين رفض الطعن¹.

ويعمل هذا الشرط أو الربط على حث المطور وحمله نحو السعي إلى إنجاز الأعمال وإتمام المشروع العقاري، وفي الوقت نفسه يجوز للمشتري أن يتوقف عن التزاماته وحبس بقية الأقساط،

¹ الطعن رقم 1104 لسنة 2010، مدني، أبو ظبي، س5 ق، جلسة: 2011-02-15.

طالما أن هناك مبرراً لذلك، لحمل المطور وحثه في الرجوع عن موقفه ويعود إلى مواصلة الإنجاز، ويعد هذا الأمر من مسائل الواقع التي تكون موضوع تقدير المحكمة في ذلك وفق سلطتها التقديرية للموضوع؛ بحيث لا يكون هناك معقب عليها في ذلك وهو ما يقرره قضاء النقض ودرجت عليه المحاكم في إمارة أبو ظبي.

تطبيقاً لذلك قضت محكمة نقض ابوظبي بالتالي " لما كان من المقرر قضاءً أنه لا يجوز لأي من المتعاقدين في العقود الملزمة للجانبين الامتناع عن تنفيذ التزامه بغير مبرر، وأن تحديد أي من المتعاقدين قصر في تنفيذ التزامه أو نفي هذا التقصير عنه هو من مسائل الواقع التي تدخل ضمن سلطة محكمة الموضوع في تقدير الأدلة والموازنة بينها، واستخلاص الحقيقة منها متى أقامت قضاؤها على أسباب سائغة وكافية لحمله.

كما أنه يجوز لأي من طرفي العقد أن يمتنع عن تنفيذ التزاماته المحددة في العقد إذا لم يقم الطرف الآخر بتنفيذ التزاماته. وفي عقد البيع فإن إخلال البائع بأحد التزاماته يجيز للمشتري أن يحبس الثمن، وأن تقدير جدية السبب الذي يبرر ذلك هو من سلطة محكمة الموضوع دون معقب عليها من محكمة النقض متى كان قضاؤها سائغاً ومستمداً أسبابه من أصل ثابت بالأوراق تكفي لحمله.

لما كان ذلك وكانت محكمة الاستئناف في حدود سلطتها الموضوعية قد اطمأنت لتقرير الخبير المنتدب في الدعوى رقم 186/2009 مستعجل أبو ظبي وهي بين ذات الخصوم واستخلصت منه إخلال الطاعنة بالتزاماتها العقدية لعدم استلامها قطعة الأرض المقام عليها المشروع رسمياً من شركة..... العقارية، وأنها لم تباشر أي أعمال على أرض المشروع ولم تقم باستصدار التراخيص اللازمة للبناء، ولم تتعاقد مع مقاولين لتنفيذ المشروع، ورتبت على ذلك أن الطاعنة هي التي أخلت بالتزاماتها العقدية وقضت بالفسخ وكان لا يجدي الطاعنة تمسكها بأن التزامها مضاف إلى أجل واقف لم يحن بعد وهو نوفمبر 2011؛ إذ إن المطعون ضده لا يُحاجّ بهذا التاريخ لعدم

تقديم ما يثبت توقيعه على أي محرر يتضمن هذا التاريخ، كما توصلت إلى أن عدم تنفيذ الطاعة لهذه الالتزامات هو السبب الذي جعل المطعون ضده يتوقف عن سداد الأقساط في مواعيدها المحددة والامتناع عن تنفيذ التزامه سنداً لأحكام المادة 247 من قانون المعاملات المدنية التي تنص على أنه في العقود الملزمة للجانبين إذا كانت الالتزامات المتقابلة مستحقة الوفاء جاز لكل من المتعاقدين أن يمتنع عن تنفيذ التزامه إذا لم يقم المتعاقد الآخر بتنفيذ ما التزم به.

وإذ التزم الحكم المطعون فيه هذا النظر وقضى بفسخ اتفاقية الحجز ورد المبلغ المدفوع للمطعون ضده، فإنه يكون قد صادق صحيح القانون ويضحي النعي عليه بهذه الأسباب جدلاً موضوعياً في السلطة التقديرية لمحكمة الموضوع؛ مما تنحسر عنه رقابة هذه المحكمة وهو على غير أساس¹.

ونجد هنا أنه يرتبط الالتزام من طرف البائع بمواصلة الإنجاز وإتمامه، بالالتزام بالمطابقة إذ يعد الأخير نتيجة حتمية للالتزام الأول؛ إذ لا يستطيع المشتري قبول المحل إذا لم يكن مطابقاً للمواصفات المتفق عليها في أثناء إبرام العقد وكذا مطابقته لقواعد البناء والإعمار².

ومن الأهمية بمكان هنا أن نشير إلى أن هذا الالتزام ليس سيقاً مسلطاً على المطور؛ ولكن قد يتعرض المطور لظروف قهرية تعرقل من مواصلة الإنجاز وإتمامه؛ لذا يجب أن توضع في الاعتبار. ونجد هنا أن اللائحة التنفيذية للقانون رقم 13 لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري

¹ الطعن رقم 1461، 1468 لسنة 2010 س4ق. أ محكمة نقض أبو ظبي، جلسة 21/12/2010، مجموعة الأحكام والمبادئ القانونية الصادرة عن محكمة النقض من دوائر المواد المدنية والتجارية والإدارية، السنة القضائية الرابعة 2010 م - من أول سبتمبر حتى آخر ديسمبر - الجزء الثالث، ص1354.

² انظر المادة 39 من القانون رقم 110-4 مؤرخ في 14 ربيع الأول عام 1432 الموافق 17 فبراير سنة 2011 الخاص بالقواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية، والتي تنص على: "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 رقم 90-29 المؤرخ في أول ديسمبر سنة 1990 والقانون رقم 08-15 المؤرخ في 20 يوليو سنة 2008".

المبدئي في إمارة دبي في المادة رقم 21، تحدثت عن الأسباب التي تكون خارجة عن إرادة المطور وجاءت بها على سبيل المثال:

1. إذا تم نزع ملكية الأرض التي سيقام عليها المشروع للمنفعة العامة.
 2. إذا جمّدت إحدى الجهات الحكومية المشروع لأسباب إعادة التخطيط.
 3. اكتشاف مباني أو حفريات أو خطوط خدمات داخل موقع المشروع.
 4. إذا أجرى المطور الرئيس تعديلاتٍ على موقع المشروع ترتب عليها تغيير في حدود المشروع ومساحته بشكل يؤثر على قيام المطور الفرعي بتنفيذ التزاماته.
 5. أي أسباب أخرى تقدرها المؤسسة.
- كما نجد أن المادة 17 من القانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري إمارة أبو ظبي ركزت على الإخلال في تنفيذ عقد البيع على المخطط؛ حيث يجوز للمطور أو المشتري فسخ عقد البيع على المخطط إذا كان هناك إخلال جوهري من أيٍّ منهما، وذلك بعد إذاره بتصحيح الإخلال.

كما نصت على أنه لا يعد المطور مخلاً في تنفيذ التزاماته في الحالات الآتية:

1. إذا نُزعت ملكية الأرض التي سيقام عليها مشروع التطوير العقاري للمنفعة العامة.
2. إذا جمّدت إحدى الجهات الحكومية مشروع التطوير العقاري لأسباب إعادة التخطيط.
3. اكتشاف مباني أو حفريات أو خطوط خدمات داخل موقع المشروع.

4. إذا أجرى المطور الرئيس تعديلات على موقع مشروع التطوير العقاري ترتب عليها تغيير في حدود المشروع ومساحته بشكل يؤثر على قيام المطور الفرعي بتنفيذ التزاماته.

5. أي حالات أخرى تقررها الدائرة.

بالنظر إلى القوانين سالفة الذكر نجد أن هناك تطابقاً تاماً ومتكاملاً في إمارتي أبو ظبي ودبي حول الأسباب التي تكون خارجة عن المطور والتي لا يعد فيها مَخْلاً بتنفيذ الالتزام.

الفرع الثاني: الالتزام بنقل الملكية

بمجرد انعقاد عقد البيع ينشأ التزام البائع بنقل ملكية المبيع إلى المشتري¹، وبما أن عقد البيع - بناءً على التصاميم كما سبق وأشرنا إليه - وارد على عقار لم ينجز بعد فيلتزم البائع بمواصلة إنجازهِ ومطابقته وفقاً لما هو متفق عليه.

يعد الالتزام بنقل الملكية من أهم الالتزامات الناشئة عن عقد البيع والملقاة عن عاتق البائع، ومضمونه التزام البائع بأخذ كل ما هو لازم لنقل الحق المبيع إلى المشتري والامتناع عن كل عمل من شأنه أن يجعل نقل الحق عسيراً أو مستحيلًا².

فإن عقد بيع عقار تحت الإنشاء يرد على شيء مستقبلي، أي يكون محل العقد غير موجود وقت التعاقد، ومن المعلوم أن بعض المشرعين قد أجازوا بيع الأشياء المستقبلية³، إلا إن حق الملكية كأى حق عيني، يقع على شيء مادي، وبالتالي لا ينشأ هذا الحق إلا بوجود محله؛ إذ إنه من الطبيعي

¹ بوستة، إيمان (2011). النظام القانوني للترقية العقارية (ص.87)، د.ج، د ط، الجزائر، عين مليلة: دار الهدى.

² قداة، خليل أحمد حسن (2005). الوجيز في شرح ق م ج (عقد البيع) (ص.109)، ج4، الطبعة الرابعة، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.

³ نص المادة (188) من قانون الموجبات والعقود اللبناني. ونص المادة (131/1) من القانون المدني المصري.

استحالة نقل ملكية الأشياء المستقبلية قبل وجودها وجوداً فعلياً، فإذا لم يوجد الشيء المبيع فلا مجال لانتقال ملكيته إلى المشتري¹.

ونصت المادة (1277) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي (1988 /5) على أنه: "لا تنتقل ملكية العقار ولا الحقوق العينية العقارية الأخرى بين المتعاقدين وفي حق الغير إلا بالتسجيل وفقاً لأحكام القوانين الخاصة به".

فالتسجيل في السجل العقاري هو المصدر الوحيد لاكتساب الحق العيني بشرط أن يكون المتفرغ مالكا؛ لأن فاقد الشيء لا يعطيه؛ ولكن لا يعني هذا أن العقد يبقى من دون أثر، لأنه يرتب على عاتق ناقل الحق التزاماً شخصياً بالتسجيل لمصلحة الفريق الآخر الذي يستطيع مقاضاته، إذا تخلف عن ذلك، لإرغامه على تسجيل العقد في السجل العقاري².

فيعرف عقد البيع بصفة عامة بأنه عقد يلتزم بمقتضاه البائع بنقل ملكية الشيء إلى المشتري، وعقد البيع على الخارطة وبالرغم من الخصوصية التي ينفرد بها إلا إنه يبقى عقداً ناقلاً للملكية شأنه في ذلك شأن باقي عقود البيع التي يلتزم فيها البائع بنقل ملكية المشتري.

ويعني نقل الملكية بصفة عامة أن يقوم البائع بما هو لازم وضروري لنقل الشيء المبيع إلى المشتري، وأن يتمتع ويكف عن أي عمل يعوق نقل هذا الشيء أو الحق العيني ويجعله مستحيلًا أو عسيرًا، ومؤدى ذلك أن يقوم البائع بالأعمال الإيجابية كافة التي تيسر عملية نقل الملكية إلى

¹ غستان، جاك (2003). *المطول في القانون المدني (العقود الرئيسية الخاصة)* (ص.184). ترجمة: منصور القاضي، المجلد الأول، الطبعة الأولى، بيروت: مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت.

² كوكبي، مروان، ومنصور، سامي (1999). *الأموال والحقوق العينية* (ص.307-308). الطبعة الثانية.

المشتري مثل أن يتصرف البائع في العقار بعد البيع بحيث يتمكن المشتري الثاني من التسجيل قبل المشتري الأول خاصة إذا كان الثاني حسن النية¹.

وكأصل عام تنتقل ملكية المبيع وفقاً للمادة 511 من قانون المعاملات المدنية الإماراتي بمجرد تمام البيع ما لم يقض القانون أو الاتفاق بغير ذلك، وهو ما تؤكد المادة 1275 من ذات القانون بأن تنتقل الملكية وغيرها من الحقوق العينية في المنقول والعقار بالعقد متى استوفى أركانه وشروطه طبقاً للقانون، إلا إن القانون قد استثنى في مادته 1277 التصرفات العقارية، حيث قضى بالألا تنتقل فيها الملكية سواء كان ذلك بين المتعاقدين أم في حق الغير إلا بالتسجيل وفقاً لأحكام القوانين الخاصة به.

كما أقرت المادة (3) من القانون رقم (13) لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي، بإمارة دبي، ببطالان العقد في حالة لم يتم تسجيله، وقضت المادة بأن "تُسجل في السجل العقاري المبدئي جميع التصرفات التي ترد على الوحدات العقارية المُباعة على الخارطة. ويقع باطلاً البيع وغيره من التصرفات القانونية الناقلة أو المُقيدة للملكية أو أي من الحقوق المُتفرغة عنها إذا لم يتم تسجيل هذه التصرفات في السجل".

وفي ذلك تشير إلينا الأحكام الخاصة بالتصرفات العقارية في إمارة أبو ظبي، حيث ألزم القانون رقم 3 لسنة 2005 بتسجيل جميع التصرفات القانونية التي ترد على العقارات، ويترتب على عدم التسجيل عدم الاعتراف بالحقوق كافة التي تكون على العقار سواء الأصلية أم التبعية، فلا تنشأ ولا تنتقل ولا تزول بين ذوي الشأن ولا بالنسبة لغيرهم، وتأخذ محكمة النقض بأبو ظبي بتفسير يتفق مع طبيعة عقد البيع بصفة عامة وهو أن التسجيل لا يعد بهذا الشكل ركناً من أركان العقد؛ بل شرطاً لنفاذ العقد تجاه ذوي الشأن، فلا يجرح أو يخرق الطبيعة الرضائية التي يجب أن يكون عليها

¹ السنهوري، عبد الرزاق أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 357-358.

العقد، في ذلك وعلى الرغم من فهمنا لفلسفة النص على إعطاء التسجيل أهمية كبيرة وحرصاً على حفظ الحقوق وعدم التلاعب إلا إن هذا يخرج عقد البيع على الخارطة من طبيعته الرضائية التي هي الأصل في عقود البيع، ومن ثم يمكن أن نعهده شرط صحة وليس ركناً في العقد.

"لما كان من المقرر قضاءً أن عقد بيع العقار من عقود التراضي التي تنعقد بتلاقي الإيجاب والقبول بين الطرفين، وترتب عليه آثاره بمجرد تمام البيع، فيما عدا انتقال ملكية العقار التي تستوجب التسجيل وفقاً لأحكام القوانين الخاصة به، وأن ذلك لا يعد من أركان العقد أو شرطاً لانعقاده أو شكلاً خاصاً لا يتم العقد إلا به، وإنما يعد مجرد إجراء استلزم القانون لتنفيذ التزام البائع بنقل ملكية العقار، وأن اشتراط المادة 6 من القانون رقم 3 لسنة 2005 تسجيل التصرفات التي ترد على العقارات لم يغير من الطبيعة الرضائية لعقد البيع، ومؤدى ذلك ترتب آثار العقد كافة بمجرد إبرامه فيما عدا انتقال الملكية الذي يتراخى إلى ما بعد التسجيل".

وإذا حاد الحكم المطعون فيه عن هذا النظر وعدّ عقود استمارات حجز العقار موضوع الدعوى باطلة لعدم تسجيلها أمام الجهات المختصة؛ فإنه يكون قد خالف القانون وأخطأ في تطبيقه وشابه القصور في التسبيب بما يوجب نقضه مع الإحالة¹.

فيعد الالتزام بنقل الملكية العقارية للمشتري التزاماً جوهرياً يقع على عاتق البائع، وهذا الالتزام أبدي لا يسقط بالتقادم، ولكي يقوم البائع بذلك لا بد من توافر عدة شروط لنقل الملكية، ولا بد له أيضاً القيام بالإجراءات الضرورية كافة لنقل الملكية العقارية للمشتري على أكمل وجه.

فيلزم لنقل الملكية العقارية أن تتوافر فيها بعض الشروط الأساسية، ومنها:

¹ الطعن رقم 118، 119 لسنة 2010 س 4 ق.م محكمة نقض أبو ظبي جلسة 20/4/2010.

أولاً: أن يكون المبيع معيناً بالذات، فهذا شرط طبيعي، فإن الملكية لا تنتقل من شخص لآخر إلا في شيء معين بالذات، هذا بالنسبة للمنقولات؛ فمن باب أولى في العقارات؛ لما تمثله الأخيرة من أهمية اقتصادية كبيرة، ولكثرة ما تواجهه العقارات عند انتقالها من مشكلات.

ثانياً: أن يكون المبيع مملوكاً للبائع فإذا لم يكن البائع مالِكاً للمبيع تطبق عليه أحكام بيع ملك الغير، ولا تسري تلك التصرفات في حق المالك الحقيقي إلا بإقراره بتصرف البائع، ومن حق المشتري مطالبة البائع بتنفيذ العقد والرجوع عليه في ذلك بالتعويض عن الأضرار التي لحقت به من جراء بيع ملك الغير.

ثالثاً: ألا يعلق القانون أو الاتفاق انتقال الملكية على القيام بعمل معين فانتقال الملكية العقارية اشترط القانون القيام ببعض الإجراءات المنصوص عليها في القانون كالقيد في السجل العقاري.

ويقع على عاتق البائع كذلك التزاماً بتقديم المستندات الضرورية والقيام بالأعمال المطلوبة لنقل الملكية، فهناك نوعان من الأعمال يلتزم بهما البائع: النوع الأول الأعمال الإيجابية كتقديم المستندات اللازمة للتسجيل كمستندات ملكية البائع والشهادة العقارية وكل ما يتعلق بملكية الوحدات العقارية، وأما النوع الآخر فهو الأعمال السلبية فيلتزم البائع بالكف عن كل عمل يعارض أو يصعب من عملية نقل الملكية العقارية للمشتري، مثال ذلك أن يتصرف البائع في العقار بحيث يتمكن المشتري الثاني من التسجيل قبل المشتري الأول وهذا من شأنه أن يجعل نقل الملكية العقارية مستحيلاً.

ولما كان القانون قد عرف العقار بأنه مختلف أنواع العقارات، وتشمل الأراضي والمباني والمنشآت والعقارات بالتخصيص، وخص في ذلك الأراضي السكنية والتجارية والاستثمارية

والزراعية والمباني المقامة لغرض معين والمخصصة للمواطنين وغير ذلك من التصرفات شريطة عدم تغيير الغرض المخصص له¹.

ففي ذلك نرى أن يكون تسجيل الوحدات المباعة على الخارطة، مشمولاً بالقانون سالف الذكر، على الرغم من عدم النص على ذلك صراحة؛ فالتسجيل شرط لانتقال الملكية بالنسبة للعقار، إلا أنه لم يصدر قانون اتحادي خاص بالتسجيل العقاري ينظم المعاملات التي ترد على العقارات، والأمر متروك لتنظيمه لكل إمارة على حدة، وكذلك الحال على نوعية التسجيل للعقار سواء كان نظام السجل الشخصي أم العيني².

وهنا نجد المشرع في إمارة دبي قد أصدر القانون رقم 13 لسنة 2008 بشأن السجل العقاري المبدئي في الإمارة، كما أصدر القانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري لإمارة أبوظبي، وبالمقارنة بينهما نجد الآتي:

القانون رقم (3) لسنة 2015 بشأن السجل العقاري المبدئي في إمارة أبوظبي قد ميز بين نوعين من التسجيل:

التسجيل المبدئي:

أنشأ القانون السجل العقاري المبدئي في دائرة الأراضي والأمالك لتسجيل الوحدات العقارية التي تكون إما مفرزة على الخارطة أو التي لم يكتمل إنشاؤها. بحيث تسجل التصرفات الخاصة كافة بهذه الوحدات سواء كانت بالبيع أم الرهن، وغير ذلك من التصرفات القانونية، ويكون ذلك من خلال التقدم بطلب تسجيل الوحدة العقارية على النموذج المعد لهذا الغرض في دائرة الأراضي والأمالك،

¹ انظر مادة 6، 10 من القانون رقم 3 لسنة 2005 في شأن تنظيم التسجيل العقاري بإمارة أبوظبي.

² الشامسي، جاسم علي سالم. مرجع سبق ذكره، ص 394.

على أن تستوفى المستندات اللازمة والإجراءات المتبعة لدى الدائرة، وهنا يكون للمطور دوراً رئيساً في توفير المستندات المطلوبة كافة لإتمام عملية التسجيل.

ولقد أقر القانون رقم (13) لسنة 2008، بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي، بالتحديد المادة (3) منه، أن: "تُسجل في السجل العقاري المبدئي جميع التصرفات التي ترد على الوحدات العقارية المُباعة على الخارطة. ويقع باطلاً البيع وغيره من التصرفات القانونية الناقلة أو المُقيدة للملكية أو أي من الحقوق المُتفرغة عنها إذا لم يتم تسجيل هذه التصرفات في السجل".

التسجيل النهائي:

وألزم القانون رقم (13) لسنة 2008 في المادة (8) المُطوّر العقاري، بتسجيل المُشروعات التي يتم إنجازها بالسجل العقاري لدى الدائرة، حيث نصت المادة على أنه: "يجب على المُطوّرين تسجيل المشروعات التي يكتمل إنشاؤها في السجل العقاري لدى الدائرة فور حصولهم على شهادة الإنجاز من الجهات المختصة ويشمل ذلك تسجيل الوحدات المُباعة بأسماء المُشتريين الذين أوفوا بالتزاماتهم التعاقدية وفقاً للإجراءات المُتبعة لدى الدائرة. ولغايات هذه المادة يجوز للدائرة بناءً على طلب المُشتري أو من تلقاء نفسها أن تسجل في السجل العقاري الوحدات العقارية المُسجلة في السجل المبدئي المُباعة على الخارطة باسم المُشتري شريطة أن يكون قد أوفى بالتزاماته التعاقدية".

كما بين القانون أنه في حالة إذا لم يتم المطور بتسجيل الوحدات المباعة للمشتري، فإنه يحق للأخير أن يتقدم بطلب إلى الدائرة لتسجيل الوحدة، شريطة أن تكون مسجلة من قبل في السجل المبدئي، وأن يكون قد أوفى بالتزاماته التعاقدية تجاه المطور.

ورغم أن قانون المعاملات المدنية¹، عد أنه بحسب الأصل، يتحمل المشتري مصروفات التسجيل ما لم يوجد اتفاق أو نص في قانون أو عرف يخالفه، فقد أخذ قانون إمارة دبي بالاستثناء؛ فالزم كل من المطور الرئيس أو الفرع من جانب والمشتري من جانب آخر بسداد رسوم تسجيل التصرفات القانونية التي ترد على الوحدة العقارية وفقاً للنسب المقررة على كل منهما بموجب التشريعات السارية، ما لم يتفق الطرفان على خلاف ذلك.

وعلى النهج نفس كان المشرع في إمارة الشارقة والذي ألزم المطور بأن يتم البيع للمشتري من خلال عقد مبدئي محرر في صورة نموذج موحد صادر عن دائرة التسجيل العقاري، ووضع مجموعة من الضوابط التي ينبغي للمطور والمشتري الالتزام بها عند تسجيل الوحدات العقارية حيث جاءت كالآتي²:

ألا تزيد قيمة الدفعة الأولى التي يدفعها المشتري للمطور عن 20% من قيمة الوحدة العقارية محل التعاقد ما لم يتفق الطرفان على غير ذلك.

أن يقوم المشتري بسداد الدفعات متناسباً مع ما يُنجزه من البناء، وذلك وفق التقارير المقدمة من المطور والصادرة من البلدية المعنية.

أن يكون المشتري مطلع على التشريعات المنظمة كافة لتداول العقارات في الإمارة، وأنه على علم تام بأحكامها.

¹ نصت المادة 567 من قانون المعاملات المدنية الإماراتي على: "تكون نفقات تسليم الثمن وعقد البيع وتسجيله وغير ذلك من نفقات على المشتري، وتكون نفقات تسليم المبيع على البائع، كل ذلك ما لم يوجد اتفاق أو نص في قانون أو عرف يخالفه".

² انظر المادتين 8 و9 من قرار المجلس التنفيذي رقم 25 لسنة 2011 بشأن بيع الوحدات العقارية في إمارة الشارقة.

أن يقوم طرفا عقد البيع المبدئي، بتصديقه فور انعقاده لدى الدائرة ويتحمل المشتري وحده رسوم تصديق العقد، ولا يعتد بأي عقود بيع مبدئية لم تصدق لدى الدائرة.

أن يتزامن تاريخ تسليم الوحدة للمشتري مع تاريخ توصيل الخدمات الحكومية للوحدات العقارية، ويراعى أن يكون تاريخ التوصيل معلوماً للمشتري.

وفي إمارة أبو ظبي ووفقاً للقانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري للإمارة والذي ألزم المطور بأن يلتزم بتسجيل مشروعاته القائمة والجديدة وإيداع مخطط التطوير الرئيس أو الفرع الخاص بكل مشروع لدى السجل العقاري في البلدية، وفتح حساب ضمان خاص بكل مشروع لدى دائرة الشؤون البلدية والنقل ضرورة لتمكين أصحاب الوحدات السكنية في المشروعات المنفذة من تسجيل هذه الوحدات بالسجل العقاري في البلدية، وبالتالي استخراج سندات ملكية خاصة بهذه الوحدات.

فيتم البيع للمشتري من خلال عقد مبدئي يسجل في السجل العقاري الأولي في الدائرة، ثم بعد ذلك على المطور فور اكتمال إنشاء مشروع التطوير العقاري، يتم نقل الوحدة العقارية التي تم بيعها على المخطط من السجل العقاري الأولي إلى السجل العقاري باسم المشتري، ويكون ذلك وفقاً للآتي¹:

مسؤولية عدم التسجيل:

تقع عمسؤولية عدم التسجيل على المطور العقاري سواء أكان المطور الفرعي أو الرئيسي، وهذا ما أوضحته المادة (3) من القانون رقم 13 لسنة 2008 بإمارة دبي بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي، حيث نصت على أنه: " في حال قيام المطور الرئيسي أو الفرعي بتقديم

¹ القانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري لإمارة أبو ظبي المواد 27، 28، 29، 30.

طلب تسجيل التصرف القانوني الوارد على الوحدة العقارية بعد فوات المدة المنصوص عليها في الفترة (2) من المادة (3) من القانون، فإنه بجل على الدائرة في هذه الحالة اتباع ما يلي:-

1- تسجيل التصرف القانوني في السجل العقاري المبدئي.

2- فرض غرامة مالية على المُطوّر مقدارها (10000 درهم)؛ أي عشرة آلاف درهم.

وفي نفس السياق نصت المادة (7) من القانون ذاته، على أنه:

1- لا يجوز للمُطوّر الرئيسي أو الفرعي عند اكتمال المشروع العقاري وحصوله على

شهادة الانجاز من الجهات المختصة الامتناع عن تسليم أو تسجيل الوحدة العقارية باسم المُشتري في السجل العقاري، طالما أن المُشتري قد أوفى بكافة التزاماته التعاقدية، حتى ولو ترتب في ذمة المُشتري أية التزامات مالية أخرى غير ناشئة عن عقد بيع الوحدة العقارية.

2- يشمل التزام المُطوّر الرئيسي أو الفرعي عن تسجيل الوحدة العقارية باسم المُشتري

لأي سبب كان على الرغم من قيام المُشتري بالوفاء بكافة التزاماته التعاقدية؛ فإنه يجوز للدائرة بناءً على طلب المُشتري أو من تلقاء نفسها تسجيل الوحدة العقارية باسم المُشتري في السجل العقاري.

الفرع الثالث: الالتزام بالتسليم

يترتب على إبرام عقد البيع التزام البائع بتسليم المبيع وملحقاته دون حاجة إلى نص خاص.

فالالتزام البائع بتسليم المبيع هو فرع من فروع التزاماته بنقل الملكية؛ لأن ما يسعى إليه المشتري هو الحصول على ملكية المبيع؛ ولكي يتمكن المشتري من مباشرة حقه على المبيع الذي انتقلت إليه ملكيته له، فإن القانون قد أنشأ التزامًا على البائع وهو تسليم المبيع¹.

¹ عبد الخالق، حسن أحمد، الوجيز في شرح قانون المعاملات المدنية، كلية شرطة دبي، 1989، ج3، ط1، ص12.

إن التزام البائع بتسليم المبيع إلى المشتري يعد التزاماً بتحقيق نتيجة وهو فرع من التزامه بنقل الملكية؛ لكن الوضع يختلف بالنسبة لعقد بيع العقارات تحت الإنشاء، ففي أغلب الأحيان يكون التسليم مؤجلاً إلى ما بعد عملية البناء، وقد يوقع العقد قبل البدء بالبناء ويبقى التسليم مؤجلاً، فالالتزام بالتسليم في مثل هذه العقود متصل بعملية البناء، فلا يتم التسليم إذا لم ينته البائع من عملية البناء.

فقد عرف التسليم في القانون المدني المصري من خلال المادة (435/1) بما يأتي: "يكون التسليم بوضع المبيع تحت تصرف المشتري، بحيث يتمكن من حيازته والانتفاع به دون عائق، ولو لم يستول عليه استيلاء مادياً، ما دام البائع قد أعلمه بذلك، ويحصل هذا التسليم على النحو الذي يتفق مع طبيعة الشيء المبيع".

نصت المادة 516 من قانون المعاملات المدنية الإماراتي بأن يلتزم البائع بتسليم المبيع للمشتري بالحالة التي كان عليها وقت البيع.

فعقد البيع غير المسجل، وإن كان لا يترتب عليه نقل ملكية العقار المبيع إلى المشتري إلا أنه يولد في ذمة البائع التزاماً بتسليم المبيع ويترتب على الوفاء بهذا الالتزام أن يصبح في حيازة المشتري، ويحق له أن ينتفع به بجميع وجوه الانتفاع¹.

بينما نص المشرع الإماراتي بإمارة دبي على بطلان عقد بيع العقار على الخارطة، في حالة عدم تسجيله.

فإذا كان التسليم التزاماً في ذمة البائع، فإن التسلم وهو حيازة المشتري بالفعل للمبيع التزام في ذمة المشتري. فالتسليم الفعلي يبدأ بالتزام البائع بوضع المبيع تحت تصرف المشتري، أي أن

¹ نقض مصري 17-12-1976 رقم 19 لسنة 42 ق س 27 ص 453، نقلاً عن السيد خلف محمد، عقد البيع في ضوء الفقه، وأحكام النقض، نادي القضاة مصر، 2016، ط4، ص 45.

يكون هذا الأخير متمكناً من حيازته حيازة يستطيع معها أن ينتفع به الانتفاع المقصود من غير أن يحول حائل دون ذلك.

ومن مقتضيات التسليم الفعلي بإتمام البائع بتنفيذ التزامه ووضع العقار تحت تصرف المشتري بتخليه إن كان مشغولاً بالآلات أو أشياء أو أمتعة مثلاً. ومن مقتضيات التسليم كذلك أن يسلم البائع المشتري مفاتيح الوحدة العقارية حتى يتمكن من دخولها، ومستندات ملكية الوحدة حتى يتمكن المشتري من التصرف فيها.

كما نصت المادة السابعة من الفقرة الأولى من اللائحة التنفيذية رقم 6 لسنة 2010 للقانون رقم 13 لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي لإمارة دبي على أنه لا يجوز للمطور العقاري عند اكتمال المشروع العقاري وحصوله على شهادة الإنجاز من الجهات المختصة الامتناع عن تسليم الوحدة العقارية أو تسجيلها باسم المشتري في السجل العقاري طالما أن المشتري قد أوفى بالتزاماته التعاقدية كافة، ولو ترتب للمطور في ذمة المشتري أي التزامات مالية أخرى غير ناشئة عن عقد بيع الوحدة العقارية، كما نصت الفقرة الثالثة من ذات المادة أنه حال امتناع المطور عن تسجيل الوحدة باسم المشتري لأي سبب كان؛ رغم قيام المشتري بالوفاء بالتزاماته التعاقدية كافة جاز للدائرة وبناءً على طلب من المشتري أو من تلقاء نفسها تسجيل الوحدة العقارية باسم المشتري.

تجدر الإشارة إلى أن المقصود بـ"شهادة الإنجاز" هي مطابقة المواصفات والرسومات والأعمال المتفق عليها في العقد، للوحدة العقارية المنجزة"¹.

وفي هذه الحالة يتم تطبيق المادة (492) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي (5/1985)، والمتعلقة بالبيع بالنموذج، والتي تنص على أنه: 1- إذا كان البيع بالأنموذج تكفي فيه

¹ طلب إصدار شهادة إنجاز مبنى. الموقع الإلكتروني لبلدية دبي. تاريخ الزيارة 23-أبريل-2018. متاح على الرابط: <https://portal.dm.gov.ae/SCWebUI/DataDetails.aspx?servicecode=3449#>

رؤيته ويجب أن يكون المبيع مطابقاً له. 2- فإذا ظهر أن المبيع غير مطابق للنموذج كان المشتري مخيراً بين قبوله أو رده.

وحيث إنه من المستقر عليه في قضاء دبي أنه ولما كان الدفع المبدئي من المدعى عليها الثانية بعدم قبول الدعوى لرفعها قبل الأوان المؤسس على أن تاريخ الإنجاز لم يحن موعده وأحقية المدعى عليها في تغيير موعد التسليم عند الضرورة وأن الموعد المحدد للتسليم بعد التمديد حسب الخطاب المرسل للمدعي 29/3/2012.

ولما كان الأصل في العقود هو تغليب مبدأ سلطان الإرادة، لذلك يعد العقد قانون المتعاقدين؛ فلا يجوز لأحد طرفيه أن يستقل بالرجوع عنه ولا تعديله أو فسخه إلا برضا المتعاقد الآخر أو بمقتضى نص في القانون عملاً بنص المادة 267 من قانون المعاملات المدنية¹.

ولما كان ذلك وكان عقد البيع سند الدعوى وهو من العقود الرضائية الملزمة للجانبين ولا يجوز تعديلها بالإرادة المنفردة فقد تضمن الاتفاق على أن تاريخ الإنجاز المتوقع هو 2010/3/30 وكانت أوراق الدعوى قد خلت مما يفيد تعديل ذلك الموعد بموافقة المدعي، ومن ثم فلا محل للاحتجاج عليه بذلك التاريخ، سيما وأن الأوراق قد خلت من وجود مبررات سائغة لهذا التعديل، فضلاً عما جاء بالتقرير من أن الموعد المتفق عليه بالعقد وبعد التمديد انقضي دون الإنجاز، ونسبة الإنجاز حتى تاريخه تفيد عجز الشركة عن تنفيذ المشروع وتسليم الوحدة في الموعد الذي أشارت إليه أو في موعد قريب منه، سيما أن ما جاء بتقرير الخبير أن المشروع يحتاج إلى سنتين ونصف إلى ثلاث سنوات لإنجازه؛ الأمر الذي يُضحى معه الدفع على غير سند متعيناً رفضه².

¹ حكم تمييز دبي بتاريخ 28/3/2010 في الطعن رقم 19 لسنة 2009 طعن عقاري.

² حكم ابتدائي - دبي في الدعوى رقم 941 لسنة 2011 عقاري كلي بجلسة 2012-02-27.

فالأصل أن يتم التسليم فوراً بمجرد الانتهاء من أعمال البناء، وقد يتفق المتعاقدان على ميعاد التسليم فيجب العمل على الاتفاق، فإن لم يوجد اتفاق فإن العرف هو الذي يقرر ذلك¹.

ولعل ذلك يتطلب استصدار شهادة إنجاز من الجهات المختصة والتي تراجع عمليات الإنجاز ومطابقة الأعمال بالمواصفات والرسومات التي اتفق عليها، أما فيما يتعلق بالمشتري فإنه يقوم بمراجعة المواصفات الظاهرة التي يستطيع الرجل العادي أن يطابقها مع ما اتفق عليه، والتي اتفق عليها مثل المساحة الإجمالية للوحدة وللغرف وعددها، والدهانات والمرافق الملحقة.

وفي ضوء ذلك بين قانون إمارة دبي²، بأنه لا يعتد بالزيادة التي تتحقق في المساحة الصافية للوحدة العقارية المباعة وهي تلك المساحة المعتبرة لغايات القيد في السجل العقاري، ولا يجوز للمطور المطالبة بقيمة الزيادة، ما لم يُتفق على خلاف ذلك.

في حين أن القانون ألزم المطور بتعويض المشتري عن التغيير في مساحة الوحدة العقارية بالنقصان متى تجاوزت نسبته 5% من المساحة الصافية للوحدة، على أن يحسب التعويض المستحق للمشتري إذا كانت نسبة النقص في المساحة الصافية تزيد على نسبة الـ 5% على أساس ثمن الوحدة العقارية المتفق عليه في العقد المبرم ما بين المطور والمشتري.

وبالنظر إلى القانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري في إمارة أبو ظبي نجد أن المادة 25 نصت على أنه:

إذا تخلف المطور عن البدء بمشروع التطوير العقاري وفقاً لالتزاماته التعاقدية، وتقدم مشتركون يملكون ما لا يقل عن 5% من الوحدات العقارية المباعة بشكوى للدائرة؛ فعليها إجراء تحقيق بشأن ذلك المشروع، فإذا تبين لها أن المطور قد تأخر في البدء بالمشروع دون أي عذر

¹ الأودن، سمير عبد السميع، مرجع سبق ذكره، ص 55.

² انظر المادة 13 من القانون رقم 13 لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي.

مقبول بالمحافظة لأحكام هذا القانون أو لائحته التنفيذية أو التزامات المطور التعاقدية، جاز للدائرة إلغاء المشروع، ويتعين توزيع المبالغ المودعة في حساب ضمان المشروع بين المودعين.

كما أنه وفقاً لأحكام المادة 26 من هذا القانون، يجوز للدائرة أن تفرض غرامة تأخير على المطور تُدفع لمصلحة مشتري الوحدات العقارية في حال تأخر المطور في تسليم مشروع التطوير العقاري لمدة تزيد على ستة أشهر من تاريخ التسليم المتوقع للمشروع، وفقاً للجدول الزمني الذي تعهد به المطور للدائرة، وذلك ما لم يثبت أن تأخره كان بسبب خارج عن إرادته، ولا تسري أحكام هذه المادة على مشاريع التطوير العقاري التي بدأ إنشاؤها قبل العمل بأحكام هذا القانون والتي لا تقل نسبة الإنجاز فيها عن 50%.

بالنظر إلى أهمية المواد سالفة الذكر نجد أن المشرع في إمارة أبو ظبي قد شدد على ضرورة التزام المطور بتسليم الوحدة العقارية في موعدها وعدم التأخير في تسليمها للمشتري. وفي حالة تقدم مشترون لا يقل عددهم عن 5% بشكوى للدائرة يحق لها بعد عمل التحقيق اللازم، وإذا تبين لها تقاعس المطور وإهماله وتأخره عن البدء بالمشروع دون عذر مقبول، أن تقوم بإلغاء المشروع، وتوزيع المبالغ المودعة على المودعين.

كما يحق لها أن تفرض غرامة تأخير على المطور تدفع لمصلحة المشتري في حالة تأخره مدة تزيد على 6 أشهر من تاريخ التسليم، ما لم يثبت تأخره بسبب خارج عن إرادته.

ومن الصواب اتجاه المشرع ذلك الاتجاه؛ حيث يعزز الثقة والطمأنينة في نفوس المشتريين، ويحقق الاستقرار الاقتصادي في السوق العقاري، ويلزم المطورين العقاريين على الالتزام بمواعيد التسليم.

في ضوء ذلك بين القانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري لإمارة أبو ظبي¹، أنه يجب تسجيل مساحة الوحدة العقارية المباعة على المخطط في السجل العقاري الأولي عند إبداع مخططات مشروع التطوير العقاري لدى الدائرة، وفي حال وجود زيادة في مساحة الوحدة العقارية؛ تُتَّبَعُ الأحكام الآتية:

لا يجوز للمطور المطالبة بأي تعويض عن أي زيادة في مساحة الوحدة العقارية بعد تسليمها للمشتري، وفي حال تبين زيادة في مساحة الوحدة العقارية بنسبة (5%) أو أقل فلا يتم حساب أي تعويض أو زيادة في ثمن الشراء، وفي حال تبين وجود زيادة في مساحة الوحدة العقارية بنسبة أكثر من (5%) ولغاية (10%) فتتم زيادة ثمن الشراء على أساس ثمن الشراء المتفق عليه، وبنسبة تساوي نسبة الزيادة في المساحة، وفي حال تبين وجود زيادة في مساحة الوحدة العقارية أكثر من (10%) فللمشتري الخيار، إما بدفع زيادة على ثمن الشراء على أساس السعر المتفق عليه، ومساوية لنسبة الزيادة أو فسخ العقد. وإذا تبين وجود نقص في مساحة الوحدة العقارية قبل أو عند تسليمها للمشتري فيتَّبَعُ الأحكام الآتية:

في حال كان نقص المساحة أقل من (5%) فلا يُنقص ثمن الشراء المتفق عليه، أما في حال كان نقص المساحة يتراوح ما بين (5%) ولغاية (10%) فيجب تخفيض ثمن الشراء بما يساوي نسبة نقص المساحة على أساس ثمن الشراء المتفق عليه، وفي حال كان نقص المساحة أكثر من (10%) فللمشتري الحق إما بتخفيض ثمن الشراء بنسبة تساوي نسبة نقص المساحة أو فسخ عقد الشراء.

بالمقارنة بين القانون في إمارة أبو ظبي ودبي نجد أنه في القانون رقم 13 لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي، لا يعتد بالزيادة التي تتحقق في المساحة الصافية

¹ القانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري لإمارة أبو ظبي المادة 31.

للوحدة العقارية المباعة، وهي تلك المساحة المعتبرة لغايات القيد في السجل العقاري، ولا يجوز للمطور المطالبة بقيمة الزيادة، ما لم يُتفق على خلاف ذلك، على عكس القانون رقم 3 لسنة 2015 بإمارة أبو ظبي سالف الذكر.

في حين أن القانون في إمارة دبي ألزم المطور بتعويض المشتري عن التغيير في مساحة الوحدة العقارية بالنقصان متى تجاوزت نسبته 5% من المساحة الصافية للوحدة، على أن يحسب التعويض المستحق إذا كانت نسبة النقص في المساحة الصافية تزيد على نسبة الـ 5% على أساس ثمن الوحدة العقارية المتفق عليه في العقد المبرم بين المطور والمشتري.

أما في إمارة أبو ظبي وفقاً للقانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري لإمارة أبو ظبي فإذا تبين وجود نقص في مساحة الوحدة العقارية قبل أو عند تسليمها للمشتري فيُتبع الأحكام الآتية:

- في حال كان نقص المساحة أقل من (5%) فلا يتم إنقاص ثمن الشراء المتفق عليه.
- في حال كان نقص المساحة يتراوح بين (5%) ولغاية (10%) فيجب تخفيض ثمن الشراء بما يساوي نسبة نقص المساحة على أساس ثمن الشراء المتفق عليه.
- في حال كان نقص المساحة أكثر من (10%) فللمشتري الحق إما بتخفيض ثمن الشراء بنسبة تساوي نسبة نقص المساحة أو فسخ عقد الشراء.

وجدير بالذكر أنه ولتحريك دعاوى قضائية من جانب المشتري على المطور بالتعويض نتيجة التأخر في الإنشاء، يجب أن يكون بعد صدور تقرير من دائرة التسجيل العقاري، يفيد بتأخر المطور أو ارتكابه إحدى المخالفات.

وقد جاء بأحد الأحكام القضائية ما يأتي: "وقضى برفض الدعوى بمقولة أنها سابقة لأوانها؛ حيث إن المستأنف ضده - الطاعن - أقام دعواه دون أن يراجع دائرة الأراضي والأملاك بخصوص ما ادعاه من مخالفة المستأنفة لشروط العقد، ودون أن تعد الدائرة التقرير المنوه عنه في المادة 13 المشار إليها فتكون دعواه سابقة لأوانها، فإنه يكون قد أخطأ في تطبيق القانون وشابه القصور في التسبيب، بما يعيبه ويوجب نقضه، وإذ حجية ذلك عن بحث طلب الطاعن بإلزام المطعون ضدها بالمبلغ الذي يطالبها به، فإنه يتعين أن يكون مع النقض الإحالة"¹.

المطلب الثاني: التزامات المشتري في عقد بيع العقار على الخارطة

بصفة عامة يقع على المشتري في عقد البيع مجموعة من الالتزامات يعد أولها الالتزام بدفع الثمن والذي يمثل المقابل الذي يتلقاه البائع نظير التزاماته، كما يقع عليه التزام آخران، وهما: الالتزام بمصاريف العقد ونفقاته، والالتزام باستلام الشيء المبيع.

فيلتزم المشتري في عقد البيع بناءً على التصاميم بدفع الثمن وتسلم المبيع بالإضافة إلى الخضوع إلى التكاليف والشروط المنصوص عليها في العقد وهذه النقاط سنتناولها في هذا المطلب من خلال التقسيم الآتي:

الفرع الأول: الالتزام بدفع الثمن

يلتزم المشتري في عقد بيع العقار على الخارطة بدفع ثمن العقار للبائع، وقد يقسم الثمن إلى دفعات شهرية يسدها المشتري بحيث تتناسب الدفعات مع مراحل تشييد البناء، كما يمكن أن

¹ طعن عقاري رقم 4 / 2010، جلسة 21/03/2010. الإمارات العربية المتحدة.

يتفق على أن يسدد المشتري دفعة كمقدم ويقسم الباقي على دفعتين، واحدة عند انتهاء البناء وأخرى عند التسجيل النهائي ونقل الملكية، ويجب أن تتوافر في الثمن الشروط الآتية¹:

- أن يكون نقودًا.

- أن يكون مقدراً أو قابلاً للتقدير.

- أن يكون جدياً لا صورياً ولا تافهاً.

"وعلى المشتري موجبان أساسيان وهما:

1- دفع الثمن 2- استلام المبيع".

طبقاً للقواعد العامة فإن الثمن في عقد البيع يُحدّد باتفاق الطرفين، ولكن خلافاً لها يعد الثمن تقديرياً في عقد البيع بناء على التصاميم، أي إنه ثمن أولي قابل للمراجعة بالزيادة².

ويعد تحديد الثمن وطريقة مراجعته من البيانات الإلزامية في عقد البيع بناءً على التصاميم؛ حيث حددته المادة 5 من المرسوم التنفيذي 58-94 السالف الذكر، وتكون مراجعة الثمن فيه باتفاق الأطراف على أن تُحدّد نسبة معينة لا يجب أن يتجاوزها مبلغ المراجعة، والتي تتحدد بنسبة من الثمن التقديري القاعدي، "أي الثمن الأساس الذي اتفق عليه في عقد البيع بناء على التصاميم في أول مرة"³.

¹ السنهوري، عبد الرزاق أحمد، مرجع سبق ذكره، ص363.

² زيروتي، الطيب (2000). حماية مشتري العقار في البيع على التصاميم. *المجلة الجزائرية القانونية والاقتصادية والسياسية*. الجزء 42. رقم 2. ص87.

³ القانون المدني الجزائري المادة 6، المرسوم التنفيذي 58-94، ص14.

تعد أقساط الثمن عنصرًا مكونًا لذاتية عقد بيع العقارات تحت الإنشاء، وهي تمثل مزيجًا من نفقات البناء وقيمة الأرض والخدمات الضرورية للمبنى مثل إيصال الكهرباء والغاز¹.

كما أنه يمكن للبائع أن يفرض فوائد على الثمن المحدد في عقد بيع العقارات تحت الإنشاء إذا كان مقسطًا، فعندها تدخل الفوائد في احتساب الثمن، فقد أشارت المادة (458) من القانون المدني المصري إلى أنه (1) لا حق للبائع في الفوائد القانونية عن الثمن إلا إذا أعذر المشتري أو إذا سلم الشيء المبيع وكان هذا الشيء قابلاً أن ينتج ثمرات أو إيرادات أخرى هذا ما لم يوجد اتفاق، أو عرف يقضي بغيره.

وبالرجوع إلى نص المادة (551) من قانون المعاملات الإماراتي: "على المشتري دفع الثمن عند التعاقد قبل تسلم المبيع أو المطالبة به ما لم يتفق على غير ذلك".

فإخضاع التزام المشتري بدفع الثمن وفقاً للقواعد العامة لا يتلاءم مع طبيعة عقد بيع العقار على الخارطة؛ إذ إن لكل من طرفي العلاقة التعاقدية بين المطور العقاري والمشتري الحرية المطلقة على الاتفاق على تعديل القواعد بما ينسجم مع طبيعة العقد، فمن حيث مكان الوفاء بأقساط الثمن فإن القاعدة العامة تقتضي بأن الدين مطلوب لا محمول؛ وهذا يقتضي ذهاب مالك المطور العقاري إلى المشتري لتحصيل الأقساط، وهو أمر في بالغ الصعوبة فيما إذا تعدد المشترون في مشروع البناء؛ لذا تكون القاعدة على عكس ذلك في عقد بيع العقار على الخارطة؛ بحيث يصبح دين القسط محمولاً لمطور العقاري في مركز أعماله لا مطلوباً منه².

¹ علي، علاء حسين، مرجع سبق ذكره، ص60.

² تمييز دبي 2012-04-29 الطعن رقم 158 لسنة 2011 عقاري.

وكما قضت محكمة النقض بأبو ظبي برفض دعوى المشتري للوحدة العقارية والذي اشتملت طلباته بفسخ اتفاقية حجز الوحدة السكنية على سند أن المطور العقاري تأخر في تسليم الوحدة العقارية عن الموعد المحدد.

ولطبيعة عقد بيع العقار على الخارطة يُعدُّ التزام المشتري بدفع الثمن مقابلًا لالتزام المطور بنقل الملكية؛ لذلك إذا استحال تنفيذ الأخير فلا يكون هناك مجال لرجوع المطور على المشتري بدفع الثمن، ويقع هذا الالتزام على الثمن للوحدة العقارية المتفق عليها، وكذلك فوائد التأخير المفروضة في حالة إذا تأخر المشتري عن دفع الأقساط المستحقة تجاهه.

خاصة وأن عقود البيع على الخارطة غالبًا ما تتم وفقًا لآلية البيع بالتقسيط، إذا اعتبرنا أن أعمال التطوير العقاري من الأعمال التجارية.

لذا يجوز أن يتفق المتعاقدون على فرض غرامة تأخير (وفقًا للقانون) لا تزيد على 12% في حالة التأخير عن دفع الأقساط، وهو ما أكدته محكمة تمييز دبي في حكم لها؛ حيث قضت بأنه يجوز للطرفين في المعاملات التجارية الاتفاق على سعر معين للفائدة دون إلزام عليهما بتحديد سعرها بواقع 9%¹.

ولقد نص قانون المعاملات التجارية الإماراتي في المادة 88، على أنه إذا كان محل الالتزام التجاري مبلغًا من النقود، وكان معلوم المقدار وقت نشوء الالتزام، وتأخر المدين في الوفاء به، كان ملزمًا أن يدفع للدائن على سبيل التعويض عن التأخير الفائدة المحددة في المادتين 76 و77، ما لم يُتفق على غير ذلك.

¹ تمييز دبي، رقم 144 و 147/1992 تاريخ 18/4/1993، مجلة القضاء والتشريع 1996، عدد 4، ص 356.

ويكون الوفاء بالالتزام بدفع الثمن وفقاً للمواعيد التي اتفقَ عليها والتي تكون مرتبطة بتقديم المطور بإنجازه الأعمال، كما يجب أن يُدفع الثمن في المكان الذي اتفقَ عليه وهو في حالة البيع على الخارطة يكون لدى أمين حساب الضمان مباشرة، وذلك في نص قانون رقم (9) لسنة 2009 بتعديل بعض أحكام القانون رقم (13) لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي على مجموعة الجزاءات التي تلحق بالمشتري في حالة عدم قيامه بالتزاماته وخاصة الوفاء بالثمن، حيث نصت المادة (11) على أنه:

في حال إخلال المشتري بأي من التزاماته المنصوص عليها في عقد بيع الوحدة العقارية المبرم بينه وبين المطور، فإنه يجب إتباع ما يأتي:

- إذا أخل المشتري بأي شرط من شروط عقد بيع الوحدة العقارية المبرم مع المطور فعلى الأخير إخطار الدائرة بذلك، وعلى الدائرة إهمال المشتري سواء حضورياً أم بوساطة البريد المسجل أو بالبريد الإلكتروني لمدة (30) يوماً للوفاء بالتزاماته التعاقدية.

- إذا انقضت المهلة المشار إليها في البند (1) من هذه المادة دون قيام المشتري بتنفيذ التزاماته التعاقدية تطبق الأحكام الآتية:

أ- في حال إنجاز المطور 80% من المشروع العقاري يجوز للمطور الاحتفاظ بكامل المبالغ المدفوعة مع مطالبة المشتري بسداد ما تبقى من قيمة العقد، وفي حالة تعذر ذلك جاز للمطور المطالبة ببيع العقار بالمزاد العلني لاقتضاء ما تبقى من المبالغ المستحقة له.

ب- في حال إنجاز المطور ما لا يقل عن 60% من المشروع العقاري، يجوز للمطور فسخ العقد وخصم ما لا يجاوز 40% من قيمة الوحدة العقارية المنصوص عليها في العقد.

ج - في حالة المشاريع العقارية التي بدأ فيها الإنشاء ولم يصل إلى 60% يجوز للمطور فسخ العقد وخصم ما لا يجاوز 25% من قيمة الوحدة العقارية.

د- في حالة المشاريع العقارية التي لم يبدأ فيها الإنشاء لأسباب خارجة عن إرادة المطور ودون إهمال أو تقصير منه يجوز للمطور فسخ العقد وخصم ما لا يجاوز 30% من قيمة المبالغ التي دفعها المشتري.

لأغراض الفقرتين (ج) و (د) من البند (2) يقصد بـ "الإنشاء" قيام المقاول باستلام موقع المشروع العقاري والبدء بأعمال الإنشاء حسب التصميم المعتمد من الجهات المختصة.

لغايات الفقرتين (ب) و(ج) من البند (2) على المطور إرجاع المبالغ المستحقة للمشتري خلال مدة لا تجاوز سنة واحدة من تاريخ الإلغاء أو خلال مدة لا تجاوز ستين يوماً من تاريخ إعادة بيع الوحدة العقارية، أيهما أسبق.

على الرغم مما ورد بالفقرتين (1) و(2) من هذه المادة، يجوز للمؤسسة بناءً على تقرير مسبب أن تقرر إلغاء المشروع العقاري، وفي هذه الحالة يجب على المطور إرجاع جميع المبالغ المستلمة من المشتري وفقاً للإجراءات والأحكام المنصوص عليها في القانون رقم (8) لسنة 2007 بشأن حسابات ضمان التطوير العقاري في إمارة دبي.

لا تسري الأحكام المنصوص عليها في أعلاه على عقود بيع الأراضي التي لم يتم البيع فيها على الخارطة؛ إذ تظل تخضع للأحكام المنصوص عليها في العقد.

نجد أن المشرع في إمارة أبو ظبي قد حرص على وجوب التزام المشتري بسداد ثمن الوحدة العقارية المباعة على المخطط وذلك بعد استيفائها الشروط المذكورة في القانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري في إمارة أبو ظبي.

ونرى أن المشرع في إمارة أبو ظبي في المادة (15) من القانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري قد ربط بين سداد المشتري والتزامه بالسداد، وبنسبة الإنجاز الفعلي للمطور

العقاري للمشروع ولأعمال التشييد والبناء؛ حرصاً منه على حماية الطرفين وبث الثقة في نفس البائع المطور العقاري وبين المشتري.

الفرع الثاني: الالتزام بتسليم الوحدة العقارية

وفي هذا الشأن وجب تحديد شروط الالتزام بتسليم الوحدة العقارية من قبل المشتري، وتتبلور في الآتي:

1. يقابل الالتزام بتسليم المبيع التزام البائع بتسليم المبيع ويشترك معه في كثير من الأحكام نظراً للترابط الوثيق القائم بينهما، فمعظم الأحكام التي تسري على التزام البائع تسري على المشتري، خصوصاً فيما يتعلق بكيفية التسليم وزمانه ومكانه.

وعليه فإذا كان التسليم التزاماً يقع على المطور فإن التسلم يقع على عاتق المشتري، ويتطلب الالتزام بالتسليم أن يضع المشتري يده على العقار وحيازته حيازة حقيقية، فمن حق المطور إذا لم يتسلم المشتري الوحدة العقارية، أن يعذره بتسليمها فإذا لم يتسلمها، ولم يكن له في الامتناع عذر مقبول جاز للمطور أن يلجأ للقضاء لإلزامه بالتسليم أو فسخ العقد والمطالبة بالتعويض.

فالالتزام بتسليم المبيع عمل يعلن المشتري عن تقبله أشغال البناء التي تم إنجازها البائع (المطور العقاري) وحيازته لها مع إبداء تحفظاته أو بدونها. ولعل أهم خصيصة تميز تسلم المشتري لعقار في طور الإنجاز عن تسلم عقار منجز عند البيع هو أن الالتزام لا ينشأ بمجرد إنجاز العقد؛ لأن إنجاز العقار ما هو إلا مرحلة تحضيرية لتسليمه وتسلمه.

وقد نصت المادة (463) من القانون المدني المصري: إذا لم يعين الاتفاق أو العرف مكاناً أو زماناً لتسليم المبيع وجب على المشتري أن يتسلمه في المكان الذي يوجد فيه المبيع وقت البيع وأن ينقله من دون إبطاء إلا ما يقتضيه النقل من زمن.

فعقد البيع على الخارطة يعرف بحركة الالتزامات التي تخضع في أدائها لنظام تسلسلي يراعي جدولة زمنية تقتضي احترام ترتيب معين في أداء الالتزامات، فكل التزام تابع لسابقه، فهناك مرحلة إنجاز العقار ثم بعد ذلك مرحلة تسليمه تليها مرحلة التسلم، وكل إخلال بهذا التنظيم من شأنه المساس بالنظرة التشريعية الإجمالية لبيع العقار في طور الإنجاز¹.

2. يتم التسلم الاختياري، بتحرير محضر موقع من الطرفين أو على الأقل من المشتري، يثبت حصول التسلم وليس لهذا المحضر شكل معين، غير أن تحرير مثل هذا المحضر ليس بالزامي لإتمام التسلم الاختياري، فقد يستفيد التسلم الاختياري من بعض الوقائع الناطقة بقبول المشتري للمعقود عليه².

3. يلتزم المشتري إذاً بأن يتسلم المبيع وذلك بالاستيلاء عليه فعلاً، فإذا لم يتقدم المشتري في الميعاد المحدد للتسلم في المكان المتفق عليه، كان المشتري مخلاً بالتزامه بتسلم المبيع، وجاز للبائع وفقاً للقواعد العامة إعداره وإلزامه بالتسلم أو طلب الفسخ³.

4. كما أنه يجب أن يحصل تسلم المبيع بإذن من البائع صراحة أو ضمناً كما لو قبض المشتري مفتاح العقار دون أن يكون قد وفى الثمن وعلى مرأى من البائع ولم يبد أي اعتراض ولم يمنعه، أما في حالة إذا لم يقم المشتري بالوفاء بأداء الثمن المستحق عليه وقد اعترض البائع ذلك فيحق للأخير استرداد المبيع⁴.

¹ مشماشني، عبد الحفيظ (2012). بيع العقار في طور الإنجاز، دراسة على ضوء القانون المغربي والمقارن (ص.25). الدار البيضاء: مطبعة النجاح الجديدة.

² بلال، إبراهيم عثمان. مرجع سبق ذكره، ص129.

³ السنهوري، عبد الرزاق أحمد، مرجع سبق ذكره، ص847.

⁴ العبيدي، علي هادي (2006). العقود المسماة (البيع والإيجار) (ص.165). دار العلم والثقافة للنشر والتوزيع.

5. أما من حيث زمان التسلم ومكانه فيرتبط تسلم المشتري للمبيع بالتزام البائع بتسليم المبيع، وإذا وجد اتفاق أو عرف بشأن تحديد زمان التسليم فيتبع في هذا الشأن ما يقضي به الاتفاق أو العرف، أما إذا لم يوجد اتفاق أو عرف في هذا الشأن فيجب على البائع أن ينفذ التزامه بتسليم المبيع إلى المشتري فور إبرام العقد، فإذا قام البائع بوضع المبيع تحت تصرف المشتري فإن المشتري يكون ملتزمًا بتسلم المبيع¹.

فيلتزم المشتري في عقد بيع العقار على الخارطة بتسلم المبنى من المطور العقاري بعد اكتمال بنائه، ويخضع هذا الالتزام للقواعد العامة فيما يتعلق بزمان التسلم ومكانه، فعلى المشتري بعد تأكده من مطابقة المبنى للمواصفات المتفق عليه تسلم الوحدة العقارية في المكان الذي نفذه به المشروع، ولا يحق للمشتري أن يرفض تسلم الوحدات العقارية دون مبرر وإلا كان مسؤولاً عن الأضرار التي قد تلحق بالمطور العقاري من جراء رفض تسلم العقار أو التأخر كنفقات الحراسة وغيرها، ومن حق البائع طلب فسخ العقد مع طلب التعويض إن كان له مقتضى².

ويترتب على التسلم استحقاق البائع للجزء المتبقي من الثمن وإلا جاز له التمسك بالحق في الفسخ، كما أنه يبدأ حساب مدد الضمان بالتسليم³.

ويرى بعضهم أن سبب هذا الإجراء ألا يظل المطور العقاري متأرجحاً بين قبول المشتري أو عدم قبوله دون سبب سائغ؛ لأن القبول يعفيه من ضمان عيوب البناء الظاهرة، أما العيوب الخفية فإن القبول لا يبرئ المطور العقاري من الالتزام بضمانه⁴.

¹ أحمد، عبد الخالق حسن. مرجع سبق ذكره، ص225.

² علي، علاء حسين، مرجع سبق ذكره، ص171.

³ بوستة، إيمان. مرجع سبق ذكره، ص117 116.

⁴ الأودن، سمير عبد السميع، مرجع سبق ذكره، ص101 – 103.

ومن المقرر أيضاً طبقاً لنص المادة 272 من قانون المعاملات المدنية أنه إذا أثبت المشتري أن البائع لم يسلمه المبيع على الوجه المبين في العقد جاز للقاضي أن يلزم المدين بالتنفيذ للحال أو ينظره إلى أجل مسمى، وله أن يحكم بالفسخ وبالتعويض في كل حال إن كان له مقتضى، وهو أمر متروك تقديره لقاضي الموضوع¹.

6. ويتم الاستلام في محضر تسليم يؤكد فيه المشتري أنه عاين الوحدة العقارية وتأكد من المواصفات التي اتفق عليها، وأنه تسلم الوحدة العقارية وأصبحت في حيازته الشخصية، علماً بأن القانون بيّن أن نفقات تسليم المبيع تكون على البائع ما لم يوجد اتفاق أو نص في قانون أو عرف يخالفه².

على من تقع نفقات تسلم الوحدة العقارية؟

حددت المادة (576) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي (1985 /5) الطرف الذي تقع عليه نفقات تسلم الوحدة العقارية من طرفي عقد بيع الوحدة العقارية على الخارطة، حيث نصت المادة على أن:

1- إذا كان للمسلم فيه وقت معين يظهر فيه وانقطع وجوده فيه عند حلول أجله قبل أن يقبضه المشتري لزمه الانتظار إلى ظهوره ثانياً إن كان تأخير القبض بسبب منه فإن لم يكن بسبب منه خير بين فسخ عقد السلم أو الانتظار إلى ظهوره.

2- وإذا انقطع وجوده بعد قبض المشتري لبعضه وجب الانتظار بالبعض الآخر ما لم يتفق الطرفان على المحاسبة على ما تم قبضه.

¹ تمييز دبي 12-4-2003، الطعن رقم 24/2003 طعن حقوق.

² انظر نص المادة 567 من قانون المعاملات المدنية الإماراتي.

ما هو الجزاء في حال عدم التسلم؟

نصت المادة 11 من القانون رقم (13) لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي المعدل بعض أحكامه بموجب القانون رقم 9 لسنة 2009 أنه في حال إخلال المشتري بأي من التزاماته المنصوص عليها في عقد بيع الوحدة العقارية المبرم بينه وبين المطور، فإنه يجب إتباع ما يلي:

إذا أخل المشتري بأي شرط من شروط عقد بيع الوحدة العقارية المبرم مع المطور فعلى الأخير إخطار الدائرة بذلك، وعلى الدائرة إهمال المشتري سواء حضورياً أو بواسطة البريد المسجل أو بالبريد الإلكتروني لمدة (30) يوماً للوفاء بالتزاماته التعاقدية.

إذا انقضت المهلة المشار إليها في البند (1) من هذه المادة دون قيام المشتري بتنفيذ التزاماته التعاقدية تطبق الأحكام التالية:

أ- في حال إنجاز المطور 80% من المشروع العقاري يجوز للمطور الاحتفاظ بكامل المبالغ المدفوعة مع مطالبة المشتري بسداد ما تبقى من قيمة العقد، وفي حالة تعذر ذلك جاز للمطور المطالبة ببيع العقار بالمزاد العلني لاقتضاء ما تبقى من المبالغ المستحقة له.

ب- أما في حال إنجاز المطور ما لا يقل عن 60% من المشروع العقاري، يجوز للمطور فسخ العقد وخصم ما لا يُجاوز 40% من قيمة الوحدة العقارية المنصوص عليها في العقد.

ج- في حالة المشاريع العقارية التي بدأ فيها الإنشاء ولم يصل إلى 60% يجوز للمطور فسخ العقد وخصم ما لا يجاوز 25% من قيمة الوحدة العقارية.

د- في حالة المشاريع العقارية التي لم يبدأ فيها الإنشاء لأسباب خارجة عن إرادة المطور ودون إهمال أو تقصير منه يجوز للمطور فسخ العقد، وخصم ما لا يجاوز 30% من قيمة المبالغ المدفوعة من قبل المشتري.

لأغراض الفقرتين (ج) و (د) من البند (2) يقصد بـ "الإنشاء" قيام المُقاول باستلام موقع

المشروع العقاري والبدء في أعمال الإنشاء حسب التصميم المُعتمد من الجهات المُختصة

لغايات الفقرتين (ب) و (ج) من البند (2) على المُطور إرجاع المبالغ المُستحقة للمُشتري

خلال مدة لا تتجاوز سنة واحدة من تاريخ الإلغاء أو خلال مُدة لا تتجاوز سنتين يومًا من تاريخ إعادة بيع الوحدة العقارية أيهما أسبق.

على الرغم مما ورد بالفقرتين (1) و (2) من هذه المادة، يجوز للمُؤسسة بناءً على تقرير

مُسبب أن تقرر إلغاء المشروع العقاري، وفي هذه الحالة يجب على المطور إرجاع جميع المبالغ المستلمة من المُشتريين وذلك وفقاً للإجراءات والأحكام المنصوص عليها في القانون رقم (8) لسنة 2007 بشأن حسابات ضمان التطوير العقاري في إمارة دبي.

المبحث الثاني: العلاقة بين المطور العقاري والجهات الإدارية

تمهيد وتقسيم:

لا جدال أنه في ضوء ما عرضنا تظهر لنا أهمية الدور الذي تلعبه جهة الإدارة في تناولها لعملية التطوير العقاري، وهنا يثور تساؤل حول طبيعة العلاقة التي تنشأ بين جهة الإدارة والمطور العقاري؛ هل هي علاقة تعاقدية أم علاقة تنظيمية لتنظيم أعمال التطوير العقاري والرقابة عليه، أم هي مزيج من الاثنين، ونرى هنا أيضاً أهمية الدور الرقابي والتنظيمي الذي تلعبه الإدارة في مواجهة المطور العقاري إذا ما قصر، ولعل هذا يقتضي منا أن نتعرض إلى الجزاءات المناسبة سواء الجنائية أم التي تفرضها جهة الإدارة.

المطلب الأول: الضمانات المالية في عقد بيع العقار على الخارطة.

المطلب الثاني: طبيعة العلاقة القانونية بين المطور العقاري والجهة الإدارية.

المطلب الثالث: الجزاءات التي تلحق بالمطور المُخالف.

المطلب الأول: الضمانات المالية في عقد بيع العقار على الخارطة

لا يُمكن الحديث عن العلاقة بين المُطوّر العقاري والجهات الإدارية دون التطرق إلى الضمانات المالية في عقد بيع العقار على الخارطة، وهناك العديد من القوانين التي كفلت الضمانات المالية للمُطوّر العقاري، منها: قانون حسابات ضمان التطوير العقاري في إمارة دبي رقم 8 لسنة 2007، والذي كفل للمُطوّر العقاري الضمانات المالية في عقد بيع العقار على الخارطة، وذلك من خلال ما نصت عليه المادتين (4) و(5) من القانون، حيثُ اقتضت المادة (4) بأنه "يُعد بالدائرة سجل خاص يسمى (سجل المُطوّرين العقاريين) تُقيد فيه أسماء المُطوّرين المُرخّص لهم بمزاولة نشاط التطوير العقاري بالإمارة، ولا يجوز لأي مُطور مزاولة ذلك النشاط ما لم يكن مُقيداً في ذلك السجل ومُرخصاً من الجهات المُختصة وفق الشروط التي تُصدرها بهذا الشأن".

بينما أقرت المادة (5) أنه: "لا يجوز للمُطوّر الإعلان في وسائل الإعلام المحلية أو الخارجية، أو المشاركة في المعارض المحلية أو الخارجية للترويج لبيع وحدات أو عقارات على الخارطة، إلا بعد الحصول على تصريح خطي من الدائرة، ويصدر المدير العام القرارات اللازمة لتنظيم شروط الإعلان في وسائل الإعلام والمشاركة بالمعارض".

وكما سبق القول أن حاكم رأس الخيمة أصدر مرسوم برقم 22 لسنة 2008، ليكفل الضمانات المالية للمُطوّرين العقاريين، وفي هذا المبحث سنورد المادتين اللتين لم يسبق ذكرهم في السابق، حيث نصت المادة (14) من القانون على أنه: "يجب على أمين الحساب الاحتفاظ بنسبة 5% من القيمة الكلية لحساب الضمان بعد حصول المُطور على شهادة الإنجاز، ولا تُصرف المبالغ المُحتفظ بها إلى المُطور إلا بعد انقضاء سنة من تاريخ تسجيل الوحدات بأسماء المُشتريين".

فيما نصت المادة (18) من نفس القانون على أنه: يجب على المُطوّر وأمين الحساب إعداد

السجلات التالية:

- سجل لكل مُشتري يتضمن: اسم المُشتري، رقم الوحدة المُباعة، قيمة الوحدة المُباعة، المبلغ المدفوع، الدفعات المسلمة.

- سجل بالتدفقات النقدية لحساب الضمان.

- سجل بالمدفوعات الإنشائية للمشروع من الحساب والأساس المُستندي المبني عليه عملية الصرف.

- سجل بالمدفوعات للمصروفات الإدارية، أو أية مصروفات أخرى.

وذلك على أن يتم تزويد الوزارة بكشف حساب دوري عن حركة هذه السجلات.

المطلب الثاني: طبيعة العلاقة القانونية بين المطور العقاري والجهة الإدارية

يمكن القول بأن طبيعة العلاقة بين المطور والجهة الإدارية تختلف في التشريعات المقارنة بين الطبيعة العقدية الثانية والطبيعة التنظيمية، ليس ذلك فحسب بل يمكن أن تختلف في داخل الدولة ذاتها حسبما الموقف التي تكون فيه العلاقة بين المطور والجهة الإدارية؛ فقد تكون العلاقة تعاقدية إذا قدمت الدولة الأرض التي يقيم عليها المشروع العقاري منحة أو بسعر زهيد لا يتناسب مع سعرها الحقيقي؛ مقابل التزامات محددة يلتزم بها المطور تجاه الجهة المانحة.

أما الطبيعة التنظيمية والتي تأخذ بها تشريعات عدة منها تشريع إمارة أبو ظبي وتشريع إمارة دبي حيث يتم في ضوء العلاقة التنظيمية تسجيل المطور العقاري في السجل الخاص بالمطورين العقاريين، والذي تقوم الجهة الإدارية بالإشراف عليه، وتنظيم الأعمال التي يجب أن يقوم بها المطور العقاري، وفي الوقت نفسه يلزم على الجهة الإدارية أن تراجع وتشرف على الأعمال والواجبات التي يقوم بها المطور في إطار القانون، والتأكد من عدم قيامه بأي مخالفات تجاه الغير، خاصة وأن مثل هذه المشروعات التي يقوم بها المطورون العقاريون تعد من قبيل الأموال

العامة، والتي يتعاضد معها الدور الرقابي للدولة وتنظيم الأعمال التي تشتمل عليها وذلك تحقيقاً للصالح العام.

فوجد أن المشرع في إمارة أبو ظبي في القانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري بالإمارة في المادة (2) قد حدد بأنه تختص دائرة الشؤون البلدية بتنظيم القطاع العقاري في الإمارة وتطويره، كما تختص بالرقابة والإشراف على الأمور كافة ذات الصلة بهذا القطاع والتنسيق بين البلديات بهذا الشأن.

ولا يجوز للمطور للمطور الإعلان في وسائل الإعلام المحلية أو الأجنبية أو المشاركة في المعارض المحلية أو الأجنبية للترويج لبيع وحدات عقارية على المخطط في مشاريع التطوير العقاري إلا بعد الحصول على تصريح خطي من الدائرة، وتقوم الدائرة بإصدار التصريح خلال ثلاثين يوماً من تاريخ تقديم الطلب مستوفياً المستندات التي تطلبها الدائرة من المطور في هذا الشأن وفقاً لأحكام القانون .

وركزت المادة 17 من القانون سالف الذكر على الإخلال في تنفيذ عقد البيع على المخطط؛ حيث يجوز للمطور أو المشتري فسخ عقد البيع على المخطط إذا كان هناك إخلال جوهري من أيٍ منهما، وذلك بعد إعداره بتصحيح الإخلال.

كما تقوم دائرة الأراضي والأمالك بدبي بدور مهم جداً، شبيه ومماثل لدور لجان التوفيق والمصالحة وإدارة النزاع بين المطور والمشتري بالحلول البديلة وهو دور ممتاز؛ فقد نصت المادة (14) من قرار المجلس التنفيذي رقم (6) لسنة 2010 باعتماد اللائحة التنفيذية للقانون رقم (13) لسنة 2008 بشأن السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي على أنه في حال نشوب أي خلاف بين المطور والمشتري، فإنه يجوز للدائرة أن تقوم بمساعٍ توفيقية بينهما للمحافظة على علاقتهما التعاقدية، وأن تقترح عليهما ما تراه مناسباً من الحلول لهذا الغرض، وفي حال توصلها إلى

تسوية ودية يتم إثباتها في اتفاقية مكتوبة يوقعان عليها أو من ينوب عنهما، وبمجرد اعتماد هذه الاتفاقية من الدائرة تصبح ملزمة لهما .

المطلب الثالث: الجزاءات التي تلحق بالمُطوّر المخالف

إضافة للعقوبات التي يكون منصوصاً عليها في القانون الجزائي، فقد ميّز القانون في إمارة دبي وإمارة أبو ظبي بين نوعين من الممارسات، تُشكل جريمة ويكون لها جزاء وعقوبة جزائية، أما الأخرى فتتمثل مخالفات إدارية.

الفرع الأول: الجزاءات الجنائية

نصت المادة (16) من القانون رقم (8) لسنة 2007 بشأن حسابات ضمان التطوير العقاري في إمارة دبي على: مع عدم الإخلال بأي عقوبات منصوص عليها في أي تشريع آخر يعاقب بالحبس وبغرامة لا تقل عن 100 ألف درهم أو بإحدى هاتين العقوبتين:

- كل من زاول نشاط التطوير العقاري بالإمارة بدون ترخيص.
- كل من قدم إلى السلطات المختصة مستندات أو بيانات غير صحيحة للحصول على ترخيص لمزاولة نشاط التطوير العقاري.
- كل من عرض للبيع وحدات في مشروعات عقارية وهمية مع علمه بذلك.
- كل من اختلس دفعات مالية سلمت إليه لأغراض إقامة المشروعات العقارية، أو استعملها بدون وجه حق، أو بددها.
- كل مدقق حسابات تعمد وضع تقرير كاذب عن نتيجة مراجعته للمركز المالي للمطور، أو أخفى عمدًا وقائع جوهرية في تقريره.

- كل استشاري صادق على مستندات كاذبة تخص المشروع العقاري مع علمه بذلك.

كل مطور تعامل مع وسيط دون أن يكون مسجلاً في سجل الوسطاء العقاريين لدى الدائرة وفقاً لأحكام اللائحة رقم 85 لسنة 2006 بشأن سجل الوسطاء العقاريين بإمارة دبي.

كما حددت المادة (77) من القانون رقم 3 لسنة 2015 عقوبة مزاولة النشاط دون ترخيص؛ فنصت على: مع عدم الإخلال بأي عقوبة أشد ينص عليها أي قانون آخر، يعاقب بالحبس مدة لا تتجاوز ستة أشهر وبغرامة لا تقل عن 50.000 (خمسين ألف) درهم، ولا تزيد على 200.000 (مائتي ألف) درهم أو بإحدى هاتين العقوبتين كل شخص زاول أي نشاط كوسيط أو موظف وسيط أو بائع في مزاد علني أو مدير اتحاد ملاك أو مقيم أو مساح أو عرف عن نفسه بتلك الصفة دون أن يكون مرخصاً له وفقاً لأحكام هذا القانون.

ونصت المادة (78) من القانون سالف الذكر على مخالفات مزاولة نشاط التطوير العقاري مع عدم الإخلال بأي عقوبة أشد ينص عليها أي قانون آخر، يعاقب بغرامة لا تقل عن مئة ألف درهم ولا تتجاوز مليوني درهم كل من قدم إلى السلطات المختصة مستندات أو بيانات غير صحيحة للحصول على ترخيص لمزاولة نشاط التطوير العقاري، ومن عرض للبيع وحدات في مشروعات عقارية وهمية مع علمه بذلك، ومن امتنع عن دفع أي مبالغ مستحقة عليه في حساب ضمان المشروع، ومن اختلس أو استعمل بدون وجه حق أو بدد دفعات مالية سلمت إليه لأغراض إقامة مشروعات التطوير العقاري، وأي مدقق حسابات تعمد وضع تقرير كاذب عن نتيجة مراجعته للمركز المالي للمطور أو أخفى عمداً وقائع جوهرية في تقريره، وأي شخص صادق على مستندات غير صحيحة تخص مشروع التطوير العقاري مع علمه بذلك، وأي مطور تعامل مع وسيط من دون أن يكون مسجلاً في سجل التطوير العقاري.

الفرع الثاني: الجزاءات الإدارية

ويمكن هنا أن نفرق بين عقوبتين قد تواجه المطور العقاري في قوانين إمارة دبي، وهما الشطب والإلغاء، حيث يقصد بالأولى شطب المطور العقاريين، أما الأخرى فيقصد بها إلغاء المشروع العقاري، وسوف نوضح حالات كل منها.

- الشطب:

نصت المادة 17 من القانون رقم 8 لسنة 2007 بشأن حسابات ضمان التطوير العقاري في إمارة دبي على أن يشطب قيد المطور من السجل في أي من الحالات الآتية:

- إذا أشهر إفلاسه.

- إذا لم يباشر الأعمال الإنشائية بعد انقضاء ستة أشهر من تاريخ منحه الموافقة بالبيع على خارطة دون عذر مقبول.

- إذا ألغي الترخيص الممنوح له من جهات الترخيص.

- إذا ارتكب أيًا من المخالفات ذوات الأرقام (2) و(3) و(4) و(5) من المادة (16) من هذا القانون.

- إذا ارتكب أي مخالفة للقوانين واللوائح المنظمة لنشاط التطوير العقاري بالإمارة.

كما نجد المادة (80) من القانون رقم 3 لسنة 2015 نصت على أنه يجوز للدائرة شطب قيد المطور من سجل التطوير العقاري في أي من الحالات الآتية:

- إذا أشهر إفلاسه أو خضع للتصفية.

- إذا لم يباشر الأعمال الإنشائية الخاصة بمشروع تطوير عقاري بعد انقضاء ستة أشهر من تاريخ منحه الموافقة بالبيع على المخطط من دون عذر مقبول.

- إذا ارتكب أيًا من المخالفات الواردة في البنود (ب) و(ج) و(د) و(هـ) من المادة (78) من هذا القانون.

إذا ارتكب مخالفة للقوانين أو اللوائح أو القرارات المنظمة للقطاع العقاري.

ويجوز للدائرة، إضافة إلى شطب قيد المطور فرض أي شروط إضافية على المطور حماية للمصلحة العامة.

أما المادة (81) من القانون سالف الذكر فتناولت تجديد القيد؛ حيث لا يجوز للمطور الذي شُطب قيده وفقًا لأحكام هذا القانون تقديم طلب لإعادة قيده قبل انقضاء مدة 12 شهرًا من تاريخ الشطب.

بينما نصت المادة (82) من القانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري لإمارة أبو ظبي على إجراءات المخالفات، فإذا ثبت للدائرة قيام أي من المرخص لهم بارتكاب فعل أو امتناعهم عن القيام بفعل تفرضه أحكام هذا القانون ولائحته التنفيذية والأنظمة والقرارات والتعليمات الصادرة بموجبه، تقوم الدائرة بإعداد محضر بالواقعة وإحالة الأمر إلى النيابة، وفي حال إدانة ذلك الشخص بحكم نهائي، يكون للدائرة صلاحية الحق في فرض الجزاءات الإدارية وفقًا لأحكام هذا القانون.

- إلغاء المشروع:

أجاز القانون¹ في إمارة دبي لمؤسسة التنظيم العقاري، أن تقرر إلغاء المشروع العقاري وذلك استناداً إلى تقرير فني في الحالات الآتية:

- إذا لم يباشر المطور وبدون عذر مقبول بأعمال البناء رغم حصوله على الموافقات اللازمة من الجهات المختصة.

- إذا ارتكب المطور أيّاً من الجرائم المنصوص عليها في المادة (16) من القانون رقم (8) لسنة 2007 بشأن حسابات ضمان التطوير العقاري في إمارة دبي.

- إذا ثبت للمؤسسة عدم جدية المطور في تنفيذ المشروع.

- إذا سُحبت الأرض التي سيقام عليها المشروع بسبب إخلال المطور الفرع بأي من التزاماته التعاقدية مع المطور الرئيس.

- إذا تأثرت الأرض كلياً بمشروعات التخطيط أو إعادة التخطيط التي تنفذها الجهات المختصة بالإمارة.

- إذا عَجَز المطور عن تنفيذ المشروع بسبب الإهمال الجسيم؛ حيث أوضح القانون حالات الإهمال والتقصير في المادة 22 من اللائحة؛ فعَدَّ المطور مهملاً ومقصراً في تنفيذ التزاماته بتحقيق أي من الحالات الآتية:

- التأخر بدون مبرر في استلام الأرض والحصول على الموافقات اللازمة من الجهات المختصة للبدء بتنفيذ المشروع.

¹ انظر في ذلك المواد 22 و23 و24 و25 من قرار المجلس التنفيذي رقم 6 لسنة 2010 باعتماد اللائحة التنفيذية للقانون رقم 13 لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي.

- قيام المطور الفرع بالبيع على الخارطة دون أخذ الموافقة الخطية من المطور الرئيس.
- التأخر في الحصول على الموافقة الخطية على المخططات والتصاميم من المطور الرئيس.

- التأخر في إعداد المشروع لأعمال التشييد.
- عدم تزويد المؤسسة بالبيانات والمعلومات اللازمة لاعتماد المشروع.
- عدم تسجيل المشروع لدى المؤسسة.
- الامتناع عن الإفصاح للمؤسسة عن البيانات المالية للمشروع.
- إذا أعرب المطور عن رغبته في عدم تنفيذ المشروع لأسباب تقتنع بها المؤسسة.
- إذا أشهر المطور إفلاسه.
- أي أسباب أخرى تراها المؤسسة.

كما نجد أن المشرع في إمارة أبو ظبي تناول الإلغاء والإيقاف وجاء فيها¹:

- أنه يجوز للدائرة إلغاء الترخيص أو إيقافه في أي من الحالات الآتية:
- عدم استيفاء المرخص له لأي شرط من الشروط التي تنص عليها أحكام هذا القانون ولائحته التنفيذية وأي أنظمة أو قرارات أو تعليمات صادرة بموجبه.

¹ القانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري لإمارة أبو ظبي المادة 79.

- إذا خالف المرخص له أحكام هذا القانون أو لائحته التنفيذية وأي أنظمة أو قرارات أو تعليمات صادرة بموجبها أو قواعد السلوك المفروضة عليه.

- إذا أدين الشخص الطبيعي المرخص له بجريمة مخلة بالشرف أو الأمانة.

- إذا لم يعد المرخص له وفقًا لتقدير الدائرة حسن السيرة والسلوك.

- إذا لم يعد المرخص له وفقًا لتقدير الدائرة قادرًا على القيام بعمله بكفاءة.

- إفسار المرخص له أو إفلاسه.

يجب على الدائرة قبل اتخاذ أي إجراء بإلغاء الترخيص أو إيقافه توجيه إخطار مكتوب للمرخص له تبين فيه أسباب ومبررات الإلغاء أو الإيقاف وتمنحه بموجبه مهلة واحد وعشرين يومًا للرد على هذه الأسباب والمبررات.

يجوز للدائرة الاكتفاء بإصدار المرخص له كبدل عن إلغاء أو إيقاف الترخيص على أن يؤخذ بعين الاعتبار عند تقييم أداء المرخص له وتجديد ترخيصه.

يجوز للمرخص له الطعن أمام المحكمة المختصة في قرار الدائرة بإلغاء أو إيقاف ترخيصه أو إنذاره، وذلك خلال ستين يومًا من تاريخ صدور قرار الدائرة.

- التظلم من قرار الإلغاء:

لما كان قرار إلغاء المشروع صادرًا عن جهة إدارية وهي مؤسسة التنظيم العقاري، فإن القانون رسم طريقًا للتظلم من القرار؛ حيث يجوز للمطور التظلم من القرار الصادر عن المؤسسة بإلغاء المشروع خلال مدة لا تتجاوز 7 أيام عمل من تاريخ إخطاره بقرار الإلغاء، ويجب أن يكون التظلم مكتوبًا مبينًا فيه أوجه الاعتراض، حيث تنظر المؤسسة في التظلم، وتصدر قرارًا في شأنه خلال 7 أيام عمل من تاريخ تقديمه لها.

فإذا قبلت المؤسسة التظلم، فإنه يجب عليها في هذه الحالة تحديد الشروط والمتطلبات التي ينبغي للمطور الالتزام بها للعدول عن قرار إلغاء المشروع، وعلى المطور التعهد كتابةً بقبول اشتراطات المؤسسة ومتطلباتها، أما إذا رفضت المؤسسة، فإن قرارها الصادر في هذا الشأن يكون نهائياً، ويجب عليها المضي في تنفيذ إجراءات إلغاء المشروع.

- آثار إلغاء المشروع:

بينت اللائحة التنفيذية للقانون رقم 13 لسنة 2008 الآثار المترتبة على إلغاء المشروع العقاري؛ حيث أوضحت أنه في حال ألغت المؤسسة المشروع فإنه يجب مراعاة ما يأتي:

- إعداد تقرير فني يوضح أسباب الإلغاء.

- إخطار المطور كتابياً بوساطة البريد المسجل أو البريد الإلكتروني بقرار الإلغاء.

- تعيين مدقق حسابات معتمد على نفقة المطور للتدقيق في المركز المالي للمشروع للتحقق من المبالغ المدفوعة للمطور أو المودعة في حساب ضمان التطوير الخاص بذلك المشروع وكذلك المبالغ التي تم التصرف بها.

- الطلب من أمين حساب ضمان المشروع أو المطور في حال وجود دفعات خارج حساب الضمان بإعادة المبالغ المودعة في الحساب أو المدفوعة للمطور إلى أصحابها خلال مدة لا تتجاوز (14) يوماً من تاريخ الإلغاء.

- في حال عدم توافر أموال كافية في حساب ضمان المشروع لسداد حقوق المشترين، يلتزم المطور برد المبالغ المستحقة لهم خلال مهلة لا تزيد على 60 يوماً من تاريخ القرار الصادر بإلغاء المشروع، إلا إذا وجدت المؤسسة أسباباً تستدعي تمديد هذه المهلة. وإذا لم يتم المطور برد المبالغ المستحقة في مدة السنتين يوماً، فعلى المؤسسة اتخاذ الإجراءات اللازمة كافة لضمان حقوق المشترين بما في ذلك إحالة الأمر إلى الجهات القضائية المختصة.

المبحث الثالث: ضمانات عقد بيع العقار على الخارطة

لا يكفي أن ينقل المطور ملكية العين المبيعة إلى المشتري، ويقوم بتسليمه الوحدة؛ بل يتعين على المطور أن يكفل للمشتري استعمالاً وانتفاعاً هادئاً؛ حتى يتحقق له الاستفادة التي ابتغاها عند إبرام عقد شراء الوحدة العقارية.

فإن الضمان الذي يفرض على البائع هو نتيجة حتمية مفروضة على عقد البيع بشكل عام، وعلى عقد بيع عقار تحت الإنشاء بشكل خاص، وإلا فإن المشتري لا يستطيع الانتفاع بالمبيع ووضع يده عليه.

وفي هذا الصدد لا بد أن نبين الضمان الملقى على عاتق البائع (المطور) سواء كان ضمان التعرض والاستحقاق، أم ضمان عيوب العقار/ وهذا ما سنبحثه من خلال المطلبين الآتيين:

المطلب الأول: الالتزام بضمان التعرض والاستحقاق.

المطلب الثاني: الالتزام بضمان عيوب العقار.

المطلب الأول: الالتزام بضمان التعرض والاستحقاق

يلتزم المطور بعد تعرضه شخصياً بالامتناع عن القيام بأي تصرفات من شأنها أن تعيق المشتري، سواء من الناحية المادية أم القانونية، وذلك مثل أن يقوم المطور بإتيان أي عمل من شأنه أن يعكر على المشتري حيازته وانتفاعه بالوحدة العقارية، أو أن يغتصب المطور العين المبيعة، أو أن يدعي المطور حقاً على العين المباعة ويؤدي إلى نزع العين من يد المشتري أو يترتب عليه حرمانه من بعض منافع العين، وهنا يكون للمشتري الحق في مطالبة المطور بإزالة ما وقع عليه من ضرر، فضلاً عن حقه في التعويض عن طريق اللجوء إلى دعوى الضمان.

ويلتزم البائع بالامتناع عن كل ما من شأنه تعكير صفو حيابة المشتري للمبيع، أو المساس بالمزايا التي يخولها البيع لمشتري العقار تحت الإنشاء، وإن إجراء أي عمل مخالف لمقتضى التزامه أمام المشتري يكون قد أخل بالالتزام بالضمان الشخصي¹.

فيتصل كل من ضمان التعرض والاستحقاق اتصالاً مباشراً بنقل الملكية؛ وحيث إن نقل الملكية في عقد بيع العقار تحت الإنشاء يقابل نقل الملكية في عقد البيع، ويكاد يماثله مع ملاحظة ما قد تفرضه خصوصيات عقد البيع تحت الإنشاء من تمايز في بعض الأحوال، وللإحاطة بذلك سيتم تبين الالتزام بضمان التعرض الشخصي في المحور الأول، والالتزام بضمان التعرض الصادر عن الغير في المحور الثاني.

أولاً: الالتزام بضمان التعرض الشخصي

إن التزام البائع بضمان التعرض الشخصي (أي التعرض الحاصل من البائع) هو التزام بالامتناع عن كل عمل من شأنه المساس بالانتفاع والملكية، فالإخلال بهذا الالتزام يصبح متحققاً بمجرد قيام البائع بأي عمل مخالف لمقتضى الالتزام، دون حاجة إلى إنذار، فالبائع في هذه الحالة يكون ملزماً بالامتناع عن القيام بأي عمل، سواء أمباشراً كان أم غير مباشر، وأياً كان الباعث له، أو أساسه الذي من شأنه المساس بحقوق المشتري².

كما يكون التزام البائع بمقتضى هذا الضمان بعدم قيامه بأي عمل يحرم فيه المشتري من الانتفاع بالعقار المبيع، فإذا صدر عن البائع عمل من شأنه حرمان المشتري من ممارسة حقوقه على العقار، فإن للمشتري في هذه الحالة المطالبة بضمان تعرضه.

¹ قاسم، محمد حسن. الوسيط في عقد البيع، مرجع سبق ذكره، ص 287، 288.

² الأهواني، حسام الدين كامل (1989). عقد البيع (ص. 515-516). الكويت: ذات السلاسل للطبع والنشر.

كما أن هذا الالتزام لا يسقط بالتقادم، ما دام أن المطالبة به لا تنشأ إلا بحصول التعرض، على عكس دعوى الضمان التي تسقط بمرور الزمن إذا تقاعس المشتري عن إقامتها مدة التقادم من تاريخ حصول التعرض¹.

فقد نصت المادة 534 من قانون المعاملات المدنية الاتحادي على أنه "1- يضمن البائع سلامة المبيع من أي حق للغير يعترض المشتري إذا كان سبب الاستحقاق سابقاً على عقد البيع.

2- كما يضمن البائع سلامة المبيع إذا استند الاستحقاق إلى سبب حادث بيع البيع ناشئ عن فعله".

فقانون المعاملات المدنية قد نص صراحة على أحكام التعرض الصادر من الغير دون تعرض البائع الشخصي، ومع ذلك يمكن الاستفادة من القواعد العامة في التقنين. كما في الفقرة الثانية من المادة سالفه البيان².

وبناءً على ذلك إذا كان الطرف المتعاقد متعددين كالمطور العقاري الرئيس والفرع والمقاولين، كان كل فرد من أفرادهم ملتزماً بالامتناع عن التعرض. وأما بالنسبة لمشتري الوحدات العقارية كما هو في الأبراج والمباني متعددة الطوابق في مبنى واحد فيكون لأي واحد من المشتريين الحق في مطالبة المطور العقاري بتنفيذ التزامه كاملاً، فلا يلزم رفع الدعوى من المتعاقدين للمشتريين جميعاً.

وتطبيقاً لذلك فقد نصت المادة (30) من القانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن، تنظيم القطاع العقاري لإمارة أبو ظبي والخاصة بنقل التسجيل إلى السجل العقاري، على أنه يجب على المطور فور اكتمال إنشاء مشروع التطوير العقاري وحصوله على شهادة الإنجاز من البلدية تسجيل مخطط

¹ إبراهيم، علي مصباح. مرجع سبق ذكره، ص146.

² بلال، إبراهيم عثمان. مرجع سبق ذكره، ص228، 229.

الطبقات والمجمع النهائي ونظام إدارة المجمع أو الطبقات في السجل العقاري، ونقل ملكية الوحدات العقارية المباعة على المخطط إلى المشتريين المسجلين في السجل العقاري الأولي إلى السجل العقاري شريطة أن يكونوا قد سدّدوا كامل ثمن شراء وحداتهم العقارية للمطور أو طبقاً للاتفاق ووفقاً للإجراءات التي تصدرها الدائرة.

كما تقوم الدائرة بناءً على طلب المشتري أو من تلقاء نفسها بنقل الوحدات العقارية التي بيعت على المخطط وأي حقوق أو التزامات مرتبطة بها من السجل العقاري الأولي إلى السجل العقاري باسم المشتري؛ شريطة أن يكون قد أوفى بالتزاماته التعاقدية، وأن يكون المطور قد سجّل مخطط الطبقات ومخطط المجمع النهائي في السجل العقاري.

فإن على البائع في عقد بيع العقار على الخارطة، وبشكل خاص، أن يضمن تعرضه الشخصي (المادي والقانوني) وهذا ما سيُتطرق إليه تباعاً:

التعرض المادي:

ويترتب على صدور التعرض المادي من جهة البائع، أن المشتري يحق له المطالبة باتخاذ كل الإجراءات التي من شأنها وقف أعمال التعرض الصادرة عن البائع، ومنها طلب التنفيذ العيني بإزالة التعرض الواقع بشكل يتنافى مع التزامات البائع، علاوة على حق المشتري في اقتناء التعويضات الموجبة لرفع الضرر وتدارك الخسارة اللاحقة به والحكم لصالحه في مواجهة البائع بغرامة تهديدية لمنع الأخير من التماادي في التعرض المادي للمشتري.

التعرض القانوني:

يحصل هذا النوع من التعرض عندما يدعي البائع حقاً على المبيع؛ فيرتب عليه حرمان المشتري من كل المبيع أو بعض من سلطاته كمالك للشيء المبيع، سواء كان الحق المدعي به سابقاً على البيع أم لاحقاً له¹.

وسواء كان التعرض مادياً أم قانونياً؛ فمن حق المشتري المطالبة بإزالة التعرض مع حقه في التعويض إن كان له مقتضى.

ومما تجدر الإشارة إليه في هذا الصدد، أنه لا تعد كل مطالبة بحق تعرضاً، إذا كانت تستهدف حقوقاً مشروعة للبائع ناتجة عن العقد، إذ من حقه القيام بحمايتها كطلب الفسخ لعدم إيفاء الثمن، أو حبس المبيع لاستيفاء الثمن، أو إبطال العقد لعيب من عيوب الرضا أصاب العقد².

ثانياً: الالتزام بضمان التعرض الصادر عن الغير (ضمان الاستحقاق)

يلتزم المطور بضمان تعرض الغير للمشتري من الناحية القانونية فقط؛ حيث يضمن المطور ما قد يدعيه الغير من حقوق على المبيع، سواء كان استحقاقاً كلياً أم جزئياً، كأن يدعي ملكية الوحدة العقارية أو رهنها لمصلحته أو ارتفاقاً، ويشترط القانون المصري ألا يكون المشتري على علم بسبب الاستحقاق ونفي ثبوته في سلطة القاضي التقديرية، أما قانون المعاملات المدنية الإماراتي فلم يشترط عدم علم المشتري؛ حيث نص في الفقرة الثانية من المادة 537 على ألا يمنع علم المشتري بأن المبيع ليس ملكاً للبائع من رجوعه بالثمن عند الاستحقاق.

¹ ناصيف، إلياس. مرجع سبق ذكره، ص472. وكوكي، مروان. مرجع سبق ذكره، ص240. وقاسم، محمد حسن. الوسيط في عقد البيع، مرجع سبق ذكره، ص289.

² الحشيمي، لينا جميل. مرجع سبق ذكره، ص164.

كما أن التزام البائع بضمان تعرضه الشخصي يكون التزاماً سلبياً على عكس هذا الالتزام، لأن في هذا النوع من الالتزام يصبح التزام البائع أمام المشتري التزاماً بعمل إيجابي، ألا وهو دفع التعرض، حتى يكون البائع قد وفى بالتزامه¹.

من جانب آخر يجب أن يكون سبب التعرض سابقاً في وجوده على انعقاد العقد أو قائماً وقت انعقاده ولو تأخر ظهوره بعد ذلك، أما إذا لم يقد سبب التعرض إلا بعد انعقاد العقد فلا يكون ضامناً لهذا التعرض إلا إذا كان بسبب فعله هو لا بفعل غيره.

أما بالنسبة للتعرض القانوني والذي تتحقق فيه مسؤولية البائع فقد نصت عليه المادة 534 من قانون المعاملات المدنية الاتحادي على أنه "1- يضمن البائع سلامة المبيع من أي حق للغير يعترض المشتري إذا كان سبب الاستحقاق سابقاً على عقد البيع.

2- كما يضمن البائع سلامة المبيع إذا استند الاستحقاق إلى سبب حادث بيع البيع ناشئ عن فعله".

فوفقاً لنص المادة 514 من قانون المعاملات المدنية الاتحادي يلتزم البائع بضمان التعرض القانوني الصادر من الغير متى توافرت الشروط التي وردت في المادة سالفه البيان وهذه الشروط هي:

- أن يكون التعرض قانونياً:

- أن يكون البائع غير ملزم بالتعرض المادي الحاصل من الغير، أي لا علاقة للبائع به، وبالتالي لا يكون البائع مسؤولاً عنه تجاه المشتري، أما بالنسبة للتعرض القانوني الحاصل من الغير، فإن البائع يكون ملزماً به أمام المشتري.

¹ إبراهيم، علي مصباح. مرجع سبق ذكره، ص 150.

فالتعرض القانوني هو كل ادعاء بحق يترتب عليه لو أجيب المدعي لطلبه حرمان المشتري من كل أو بعض منافع الحق المعقود عليه أو الحق ذاته.

- أن يكون سبب التعرض سابقاً للمبيع أو مستنداً إلى فعل البائع بعد البيع؛ لكي يتمكن المشتري من التذرع بالضمان، لا بد أن يكون سبب التعرض سابقاً للبيع، ويكون الأمر كذلك عندما يزعم الغير اكتسابه حق ملكية على الشيء، أو حق ارتهان عيني، أو حق سابق على المبيع¹.

ووفقاً لنص المادة 534 من قانون المعاملات المدنية؛ لكي يكون البائع ضامناً للتعرض الصادر من الغير لا يكفي فقط أن يكون تعرض الغير للمشتري تعرضاً قانونياً؛ بل لا بد أن يكون السبب الذي يستند عليه الغير في تعرضه للمشتري سابقاً على إبرام العقد، أو لاحقاً لإبرام عقد البيع؛ ولكن لكي يكون البائع ضامناً لهذا التعرض فيجب إثبات أن هذا السبب راجع إلى فعل البائع، أما إذا كان سبب الاستحقاق الذي يستند إليه الغير راجع إلى المشتري فلا شأن للبائع بذلك.

أن يكون التعرض حالاً:

يجب أن يكون التعرض القانوني الصادر من الغير، والذي يشترط فيه أن يكون سبب الاستحقاق الذي يستند إليه الغير ثابتاً قبل البيع ولا يد للمشتري فيه، أو أن يكون ثابتاً بعد البيع وكان بسبب يرجع إلى البائع، فإذا توافرت هذه الشروط فالبائع لا يضمن التعرض فعلاً إلا إذا حدث فعلاً ما يعد تعرضاً من الغير للمشتري، ويكون تعرض الغير للمشتري تعرضاً قانونياً في صورة دعوى يرفعها الغير بهذا الحق على المشتري؛ فقد تكون هذه الدعوى دعوى استحقاق كلي أو جزئي على المبيع. وقد تكون الدعوى مرفوعة من المشتري على الغير يطالب فيها الغير برد المبيع إليه فيرد الغير على هذه الدعوى بدعوى أخرى.

¹ دياب، أسعد، مرجع سبق ذكره، ص202.

المطلب الثاني: الالتزام بضمان عيوب العقار

ولعل هذا الرأي يتفق مع طبيعة عقود البيع على الخارطة والتي غالبًا ما يكون فيها المبيع -الوحدة العقارية- غير موجودة عند انعقاد العقد، ومن ثم لا يتصور أن نعد مفهوم القدم يقتصر فقط على حالة ما قبل انعقاد العقد.

كما توسع القانون من مفهوم القدم فأخذ بفكرة القدم الحكمي؛ إذ عدَّ أن العيب قديمًا إذا كان مستندًا إلى سبب قديم موجود في المبيع عند البائع.

ولعل هذا ما يثير فكرة مد الضمان العشري ليشمل المطور العقاري إضافة للمقاول والمهندس؛ حيث يضمن كلاهما أعمال الأساسات والخرسانة والأساسات وضمان صلاحية المبنى بصفة عامة مدة عشر سنوات، والتي نص عليها ونظمها قانون المعاملات المدنية الإماراتي؛ حيث نص في مادته رقم 880 على "1- إذا كان محل عقد المقولة إقامة مبان أو منشآت ثابتة أخرى، يصممها المهندس على أن ينفذها المقاول تحت إشرافه، كانا متضامين في التعويض لصاحب العمل يحدث خلال عشر سنوات من تهدم كلى أو جزئي فيما شيداه من مبان أو أقاماه من منشآت، وعنها تستمر مسؤولية المطور عن إصلاح أو استبدال التركيبات المعيبة في العقار المشترك لمدة سنة من تاريخ الحصول على شهادة الإنجاز للمشروع الذي قام بتطويره أو جزء منه، وتشمل هذه التركيبات لغايات هذه المادة الأعمال الميكانيكية والكهربائية والتركيبات الصحية وتركيبات الصرف الصحي وما شابه ذلك.

مع مراعاة أحكام الفقرتين 1، 2 السابقتين، ليس هذا القانون هو ما يمنع أو يؤثر على أي حقوق أو ضمانات مكفولة لمالك الوحدة بموجب أي تشريع آخر تجاه المطور الرئيس أو الفرع للعقار.

يقع باطلاً أي اتفاق بعد نفاذ هذا القانون يتعارض مع ما ورد في هذه المادة.

وقد نصت المادة (544) من قانون المعاملات المدنية بشأن ضمان العيوب الخفية على

الآتي:

إذا ظهر في المبيع عيب قديم كان المشتري مخيراً إن شاء رده وإن شاء قبله بالثمن المسمى،
وليس له حق إمساكه والمطالبة بما أنقصه العيب من الثمن.

ويعد العيب قديماً إذا كان موجوداً في المبيع قبل البيع أو حدث بعده وهو في يد البائع قبل
التسليم.

ويعد العيب الحادث عند المشتري بحكم القديم إذا كان مستنداً إلى سبب قديم موجود في
المبيع عند البائع.

ويشترط في العيب القديم أن يكون خفياً، والعيب الخفي هو الذي لا يعرف بمشاهدة ظاهر
المبيع، أو لا يتبين الشخص العادي أو لا يكشفه غير خبير ولا يظهر إلا بالتجربة.

وفي ذلك اتجه المشرع في قانون إمارة دبي على المسؤولية العشرية للمطور العقاري بنص
صريح في المادة 26 من القانون رقم 27 لسنة 2007 بشأن ملكية العقارات المشتركة والتي تنص
على:

مع مراعاة أحكام عقد المقاوله المنصوص عليها في قانون المعاملات المدنية الاتحادي رقم
(5) لسنة 1985 تستمر مسؤولية المطور عن إصلاح أي عيوب أو تصحيحها في الأجزاء الهيكلية
من العقار المشترك والتي تضره بها جمعية الملاك أو مالك أي وحدة لمدة عشر سنوات تبدأ اعتباراً
بتاريخ الحصول على شهادة الإنجاز للمشروع الذي قام بتطويره.

تستمر مسؤولية المطور عن إصلاح أو استبدال التركيبات المعيبة في العقار المشترك لمدة
سنة من تاريخ الحصول على شهادة الإنجاز للمشروع الذي قام بتطويره أو جزء منه، وتشمل هذه

التركيبات لغايات هذه المادة الأعمال الميكانيكية والكهربائية والتركيبات الصحية وتركيبات الصرف الصحي وما شابه ذلك.

كما ذكرت المادة من القانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري بأبو ظبي أنه مع عدم الإخلال بأحكام المسؤولية المنصوص عليها في أي قانون آخر، تستمر مسؤولية المطور عن إصلاح أي عيوب أو تصحيحها تهدد متانة البناء وسلامته، وذلك في الأجزاء الهيكلية من أي مبنى أو في أي مشروع تطوير عقاري أو جزء منه لمدة عشر سنوات من تاريخ شهادة الإنجاز الصادرة من البلدية.

ومن هذا الفصل أرى مدى حرص المشرع الإماراتي على حفظ حقوق طرفي التعاقد؛ كونه حدد التزامات كلٍّ من المطور العقاري والمُشتري؛ بل حدد أيضاً مراحل تسجيل العقد لضمان انتقال الملكية من المطور العقاري إلى المُشتري وفقاً للشروط الواردة بالقانون، فيجب على المطور العقاري إتمام بناء الوحدة السكنية طبقاً للمواصفات المُتفق عليها في العقد بين كلا الطرفين، ونقل ملكيتها إلى المُشتري على مراحل، على أن يستلم المُشتري بتسلم الوحدة السكنية، كما هو متفق عليه في التعاقد، وأرى أنه يجب تغليظ العقوبات الرادعة لكل من اختلس أو حاول تقديم بيانات أو مستندات غير مضبوطة للسلطات بغرض الحصول على ترخيص لمزاولة النشاط العقاري، بالحبس وغرامة 100 ألف درهم أو إحداهما، في حين يكون المطور العقاري في حالة مُخالفته مُعرضاً للشطب من المؤسسات التي تتبع مجال عمله، أو قد تصل العقوبة إلى إلغاء المشروع، أما في حالة مُخالفة المُشتري للشروط فيحق للمطور الاحتفاظ بالأقساط التي دفعها المُشتري، والحقيقة أن مثل هذه العقوبات الصارمة تعكس مدى حرص المشرع الإماراتي على كفالة حقوق المواطنين بدولة الإمارات العربية المتحدة، وتعود تلك الإجراءات والشروط بالإيجاب على الاقتصاد الإماراتي؛ لأنها تكفل حقوق المُستثمرين إلى الإمارات ما جعلها مجالاً خصباً للاستثمارات العقارية الناجحة.

الخاتمة

خلال معطيات الدراسة، استطاع الباحث التوصل إلى العديد من النتائج، وبعض التوصيات، والتي يمكن إيجازها في النقاط الآتية:

أولاً: نتائج الدراسة

1. عقد البيع على الخارطة من العقود حديثة العهد في دولة الإمارات، ونظرًا لما تشهده الدولة من حركة عمرانية نشطة؛ كان من الضروري أن يتدخل المشرع بسن تشريعات تواكب هذه النهضة العمرانية، خاصة في مجال الإنشاءات والتشييد والبناء، ولزامًا لمواكبة تلك الحركة تدخلت بعض التشريعات المحلية في الدولة بسن تشريعات خاصة بهذا النوع من العقود.
2. عقد البيع على الخارطة من العقود المُسمّاة بموجب القوانين المحلية، بالتحديد القانون رقم (13) لسنة 2008 بإمارة دبي.
3. عقد البيع على الخارطة هو عقد بيع لوحدة عقارية لم تُنشأ أو شرع المالك في بنائها ولم تكتمل، وفق تصميم هندسي معين، حُدّدت أوصافه في العقد، ويتم بموجبه منح المشتري حقًّا عقارية بحيث يتفق كل من طرفي العقد على أن يقوم المشتري بدفع ثمن الوحدة بشروط سداد يتفق الطرفان عليها، تراعي نسب التقدم في إنجاز الوحدة العقارية. في حين يقوم البائع بتسليم الوحدة بالمواصفات وبالأجل المتفق عليه.
4. إن الالتزام الأساس الذي يقع على عاتق المطور العقاري البائع في بيع العقار على الخارطة هو الالتزام بالبناء، فعليه تنفيذ أعمال البناء التي التزم بها بموجب العقد،

كما يلتزم بنقل ملكية الوحدة العقارية وتسليمها للمشتري، ويقابل هذه الالتزامات التزامات المشتري وهي الالتزام بدفع الثمن والالتزام بتسلم المبيع.

5. رغم تبني المشرع المحلي بسن تشريعات محلية تنظم بيع العقار على الخارطة إلا أنه لم يفرد أي نص يتعلق بالضمانات وتركها للقواعد العامة، واكتفى بالنص على بعض المسائل ولم ينظمها بشكل كلي.

6. يجوز للدائرة في القانون المحلي لإمارة أبو ظبي شطب قيد المطور من سجل التطوير العقاري في الحالات الآتية: إذا أشهر إفلاسه أو خضع للتصفية، وإذا لم يباشر الأعمال الإنشائية الخاصة بمشروع تطوير عقاري بعد انقضاء ستة أشهر من تاريخ منحه الموافقة بالبيع على المخطط من دون عذر مقبول، وإذا ارتكب أيًا من المخالفات الواردة في القانون.

ثانيًا: التوصيات

من خلال معطيات الدراسة ونتائجها يمكن الخروج بأبرز التوصيات والنظر فيها:

1. توحيد التشريعات المحلية وتنظيمها وذلك بسن تشريع اتحادي خاص يعني بتنظيم بيع العقار على الخارطة بشكل خاص، وبقانون التسجيل العقاري بشكل عام.
2. اعتبار عقد البيع المبدئي بمثابة عقد تمهيدي بالمعنى الحقيقي للمصطلح؛ مما يستتبع تضمينه للالتزامات تمهيدًا لإبرام العقد النهائي.
3. إقرار النموذج الموحد واعتماده لعقد البيع المبدئي للوحدات العقارية، بحيث يتلاءم مع أحكام القرار والتشريعات المحلية الأخرى، مثل ما فعل المشرع بإمارة الشارقة وعدم الاكتفاء باتفاقية الحجز.

4. توحيد تعريف البيع على الخارطة بحيث يكون واضحاً دون لبس أو غموض،
ويبرز عناصر العقد الرئيسية والطبيعة القانونية والشكلية والتنظيمية للعقد.
5. النص على انتقال ملكية العقار بأثر رجعي لتاريخ العقد المبدئي؛ لحماية المشتري
من كل التصرفات الضارة التي قد تصدر من المطور خلال مدة الإنجاز.
6. إيراد نص خاص بحيث يعامل البائع معاملة المقاول من حيث مسؤوليته عن عيوب
البناء؛ بحيث يسأل بالضمان العشري، وكذلك كل شخص له علاقة مباشرة أو غير
مباشرة بالبناء.
7. وضع قاعدة أساسية موحدة يمكن على أساسها تحديد مقدار كل قسط على حد مرتبط
بنسبة الإنجاز لكل مرحلة على حدة، مثل ما فعل المشرع بإمارة الشارقة والمشرع
الفرنسي؛ بحيث يكون في حين توقف المطور العقاري عن تكملة المشروع يكون
ما بُني يساوي ما دُفع للمطور.
8. أن يقدم المطور للدائرة ضماناً مصرفياً من أحد المصارف العاملة في الدولة يساوي
20% من قيمة البناء قبل البدء بالمشروع، على أن تقوم الدائرة بالإفراج عن
الجزء الأول والثاني والثالث من الضمان عند تقديم المالك تقريراً معتمداً من القسم
الفني في البلدية المعنية يفيد بإنجاز النسب المحددة، مثل ما فعل المشرع في إمارة
الشارقة.
9. تعديل النص التشريعي المحلي لإمارة الشارقة في المادة 14 من قرار المجلس
التنفيذي لإمارة الشارقة رقم (25) لسنة 2011م بشأن بيع الوحدات العقارية في
إمارة الشارقة في بند المرجعية في حل المنازعات، بحيث يكون التحكيم خاضعاً
وفقاً لإرادة أطراف العلاقة التعاقدية وليس بشكل إجباري.

المراجع

- (1) إبراهيم، عبد المنعم موسى (2005). حماية المستهلك في التشريع السوداني، دراسة مقارنة مع لبنان والأردن وفرنسا (أطروحة دكتوراة)، كلية الحقوق والعلوم السياسية، الجامعة اللبنانية، بيروت.
- (2) إبراهيم، علي مصباح. العقود المسماة، البيع – الإيجار – الوكالة. بيروت: دار بلال للطباعة والنشر ش.م.م.
- (3) إبراهيم، ولاء الدين محمد (2014). التطوير العقاري. الطبعة الأولى. أبو ظبي: دائرة القضاء.
- (4) أحمد عبد الخالق حسن (2003). الوجيز في شرح قانون المعاملات المدنية لدولة الإمارات العربية المتحدة. الجزء الأول. أكاديمية شرطة دبي.
- (5) الأهواني، حسام الدين كامل (1989). عقد البيع. الكويت: ذات السلاسل للطبع والنشر.
- (6) الأودن، سمير عبد السميع (2001). تمليك وحدات البناء تحت الإنشاء والضمانات الخاصة لمشتري الوحدات السكنية (ص.9). الطبعة الأولى. الإسكندرية: مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية.
- (7) بوسته، إيمان (2011). النظام القانوني للترقية العقارية. د.ج، د ط، الجزائر، عين مليلة: دار الهدى.
- (8) الجريدان، نايف بن جمعان (2014). أحكام العقود المدنية دراسة مقارنة، مكتبة القانون والاقتصاد. الطبعة الأولى. الرياض.
- (9) جريدة الإمارات اليوم العدد الصادر بتاريخ 2014-06-18، <http://cutt.us/tlDb4>، تمت الزيارة بتاريخ: 2018-4-2.
- (10) جريدة الحياة (13 مايو 2015). انتعاش بيع العقارات على الخريطة في الخليج. تاريخ الزيارة 12-مارس-2018. متاح على الرابط: <http://www.alhayat.com/Articles/9153731>.
- (11) الجمال، مصطفى محمد (2000). السعي إلى التعاقد، مظاهره وآثاره القانونية. بيروت: الدار الجامعية.
- (12) حسين، محمد عبد الظاهر (2007). العقود المسماة، العقد الأول عقد البيع.

- (13) الحشيمي، لينا جميل (2013). بيع العقارات تحت الإنشاء، (أطروحة دكتوراة). كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بيروت العربية. بيروت.
- (14) الحيارى، أحمد إبراهيم (ديسمبر 2009). حماية المشتري في بيع بناء تحت الإنشاء، دراسة مقارنة في القانونين الفرنسي والأردنيين. مجلة الحقوق الكويتية، تصدر عن مجلس النشر العلمي، جامعة الكويت
- (15) دياب، أسعد (2007). القانون المدني، العقود المسماة، ج1، بيروت: منشورات زين الحقوقية.
- (16) ربيعة، صبايحي (2012). الضمانات المستحدثة في بيع العقار على التصاميم، مداخلة في الملتقى الوطني حول الترقية العقارية في الجزائر – واقع وآفاق كلية الحقوق بجامعة قاصدي مرباح. الجزائر.
- (17) زهرة، محمد المرسى (1987). الفصل القانوني لعناصر الأرض- دراسة مقارنة، القسم الأول. بحث منشور في مجلة الحقوق الكويتية، تصدر عن مجلس النشر العلمي بجامعة الكويت، العدد ٢، السنة 11.
- (18) زيروتي، الطيب (2000). حماية مشتري العقار في البيع على التصاميم. المجلة الجزائرية القانونية والاقتصادية والسياسية. الجزء 42. رقم 2.
- (19) سرحان، عدنان إبراهيم (2015). أحكام البيع في قانون المعاملات المدنية الإماراتي. الإصدار الثاني، الطبعة الأولى، جامعة الشارقة، (2013). شرح القانون المدني العقود المسماة المقولة والوكالة. الطبعة الخامسة. الأردن: دار الثقافة للنشر والتوزيع.
- (20) سرور، محمد شكري (2014). مسؤولية مهندسي ومقاولي البناء والمنشآت الثابتة الأخرى. دار الفكر العربي
- (21) السنهوري، عبد الرزاق أحمد (1952). الوسيط في شرح القانون المدني. القاهرة: دار النشر للجامعات المصرية.
- (22) السنهوري، عبد الرزاق أحمد، الوسيط في شرح القانون المدني. ج4. العقود التي تقع على الملكية. المجلد الأول، البيع والمقايضة، دار إحياء التراث العربي، بيروت، دت
- (23) الشامسي، جاسم علي سالم (1997-1998). عقد البيع في ضوء قانون المعاملات المدنية لدولة الإمارات العربية المتحدة، دراسة مقارنة بالفقه الإسلامي. مطبوعات جامعة الإمارات العربية المتحدة.

- (24) صافي، عبد الحق (2011). بيع العقار في طور الإنجاز. الطبعة الأولى. المغرب: دن.
- (25) طلب إصدار شهادة إنجاز مبنى. الموقع الإلكتروني لبلدية دبي. تاريخ الزيارة 23-ابريل-2018. متاح على الرابط:
<https://portal.dm.gov.ae/SCWebUI/DataDetails.aspx?servicecode=3449#>
- (26) طه، علي حسن (1970). الوجيز في العقود المسماة، ج 5، عقد البيع. بغداد: مطبعة المعارف.
- (27) عبد البر، محمد زكي (1986). أحكام المعاملات المالية في المذهب الحنفي، العقود، العقود الناقلة للملكية. الدوحة: دار الثقافة.
- (28) عبد العال، مدحت محمد (2015). النظرية العامة للالتزام وفقاً لأحكام قانون المعاملات المدنية، الجزء الأول، مصادر الالتزام. دبي: أكاديمية شرطة دبي.
- (29) عبدالله سليمان، أنور (2011). انتقال الملكية العقارية بالبيع دراسة مقارنة (ص.9). الطبعة الأولى. مصر: منشأ المعارف الإسكندرية.
- (30) العبيدي، علي هادي (2006). العقود المسماة (البيع والإيجار). دار العلم والثقافة للنشر والتوزيع.
- (31) عجيل، طارق كاظم (2010)، الوسيط في عقد البيع دراسة معمقة ومقارنة بالفقه الغربي والإسلامي. الطبعة الأولى. الأردن: دار الحامد للنشر والتوزيع.
- (32) علي، علاء حسين (2011). عقد بيع المباني تحت الإنشاء دراسة قانونية مقارنة. الطبعة الأولى. لبنان: منشورات زين الحقوقية.
- (33) عمر، سبيل جعفر حاجي (2014). ضمانات عقد بيع المباني قيد الإنشاء. الطبعة الأولى. الأردن: دار وائل للنشر والتوزيع.
- (34) العوجي، مصطفى (1999). القانون المدني، العقد، ج1، الطبعة الثانية. بيروت: دار الخلود.
- (35) عياشي، شعبان (يونيو 2012). الطبيعة القانونية لعقد بيع عقار على التصاميم. مجلة العلوم الإنسانية، تصدر عن جامعة قسنطينة 1. العدد 37. ص135.

- (36) غستان، جاك (2003). المطول في القانون المدني (العقود الرئيسية الخاصة). ترجمة: منصور القاضي، المجلد الأول، الطبعة الأولى، بيروت: مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت.
- (37) قاسم، محمد حسن (2007). القانون المدني، العقود المسماة، دراسة مقارنة. بيروت: منشورات الحلبي الحقوقية.
- (38) قاسم، محمد حسن (2012). الوسيط في عقد البيع. الطبعة الأولى. مصر: دار الجامعة الجديدة.
- (39) قداد، خليل أحمد حسن (2005). الوجيز في شرح ق م ج (عقد البيع). ج4، الطبعة الرابعة، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
- (40) الكعبي، سليمان راشد سليمان علي العابد (2013/2012). عقد بيع العقار على الخارطة وفق تشريعات دولة الإمارات العربية المتحدة وقضائها، (رسالة ماجستير). جامعة عجمان للعلوم والتكنولوجيا.
- (41) كوكبي، مروان، ومنصور، سامي (1999). الأموال والحقوق العينية. الطبعة الثانية.
- (42) اللصاصمة، بسام عبد الحافظ (2017). عقد بيع الوحدات العقارية على الخريطة "دراسة مقارنة"، (أطروحة دكتوراه). دبي: أكاديمية شرطة دبي.
- (43) مشماش، عبد الحفيظ (2012). بيع العقار في طور الإنجاز، دراسة على ضوء القانون المغربي والمقارن. الدار البيضاء: مطبعة النجاح الجديدة.
- (44) مرقس، سليمان (1998). الوافي في شرح القانون المدني. دار الكتب القانونية.
- (45) منصور، محمد حسين (2000). مصادر الالتزام العقد والإرادة المنفردة. الإسكندرية: الدار الجامعية. الإسكندرية.
- (46) منصور، محمد نصر الدين (1989). الحماية القانونية للعقود الابتدائية في البيوع العقارية. القاهرة: دار النهضة العربية.
- (47) ناصيف، إلياس (سنة النشر). موسوعة العقود المدنية والتجارية. ج 8.
- (48) النعيمي، ضحى محمد سعيد (2012). مفهوم بيع العقار على الخريطة وتكييفه القانوني. مجلة الشريعة والقانون، التي تصدرها كلية القانون، جامعة الإمارات، السنة 26، العدد 49.

(49) النهري، مجدي مدحت (2006). مبادئ القانون الإداري في دولة الإمارات العربية المتحدة، دراسة مقارنة. أكاديمية العلوم الشرطية.

القوانين والتشريعات:-

(50) قانون المعاملات المدنية الإماراتي (الإتحادي) رقم (5) لسنة 1985 المعدل بالقانون الإتحادي رقم (1) لسنة 1987.

(51) قانون الاتحادي رقم 4 لسنة 2012 بشأن تنظيم المنافسة.

(52) قانون إمارة دبي رقم 13 لسنة 2008 وتعديلاته بشأن تنظيم التسجيل العقاري المبدئي في إمارة دبي.

(53) النظام رقم (3) لسنة 2016 بشأن تحديد مناطق تملك غير المواطنين للعقارات في إمارة دبي.

(54) قرار المجلس التنفيذي رقم 6 لسنة 2010 باعتماد اللائحة التنفيذية للقانون رقم 13 لسنة 2008 بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي.

(55) القانون رقم 3 لسنة 2015 بشأن تنظيم القطاع العقاري في إمارة ابوظبي

(56) القانون رقم 27 لسنة 2007 بشأن ملكية العقارات المشتركة في إمارة دبي