



التزامات المرقى العقاري في القانون الجزائري

Obligations of the real estate developer in Algerian law

جدائني زكية

كلية الحقوق جامعة الجزائر 1

z.djedaini@univ-alger.dz

خديم نسيم*

كلية الحقوق جامعة الجزائر 1

Maitre.khedim@hotmail.com

المخلص:	معلومات المقال
<p>شهد المركز القانوني للمرقى العقاري تطوراً كبيراً، حيث تجاوزت أنشطته العادية في مجال البناء وتنظيم المشاريع السكنية، بل امتد دورهم إلى القيام بعمليات أخرى، بالإضافة إلى ذلك فقد نص القانون 11/04 الذي نظم نشاط الترقية العقارية بطرح إجراءات جديدة طورت مهنة المرقى العقاري من ضبط المفاهيم العامة إلى الإطار القانوني المنظم للتعامل في نشاط الترقية العقارية، والالتزامات التي تقع على عاتقه، وأيضاً ضبط العلاقة بين المرقين العقاريين.</p>	<p>تاريخ الارسال: 11 اوت 2024</p> <p>تاريخ القبول: 14 سبتمبر 2024</p> <p>الكلمات المفتاحية:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ المرقى العقاري✓ الترقية العقارية:✓ البيع على التصاميم
Abstract :	Article info
<p>The legal center of the real estate promoter has known a great development, so that its work is no longer limited to construction operations for various housing projects, but their role has extended to carrying out other operations in all the new law, in addition to that In addition, Law 11/04 regarding the rules regulating real estate promotion activity stipulated new procedures for regulating the profession of real estate promoter by controlling the general concepts and obligations that fall on him, and all professional persons involved in construction operations through all stages. What the housing process goes through..</p>	<p>Received August 11.2024</p> <p>Accepted September 14.2024</p> <p>Keywords:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Real estate promoter✓ Real estate promotion:✓ Selling on designs:

1- مقدمة:

ولتحديد مفهوم المرقى العقاري، يجب التطرق إلى تعريفه وأنواعه والجوانب القانونية المتعلقة به.

1-2 تعريف المرقى العقاري

استخدمت كلمة المرقى العقاري أو بائع البناء لأول مرة في منتصف القرن العشرين للدلالة على الشخص الذي يقوم بتمويل وبناء العمارات.

تم التطرق إلى مفهوم المرقى العقاري في القانون رقم 04/11 الذي ينظم نشاط الترقية العقارية على أنه الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي يعمل على تجهيز موقع البناء وتأهيله أو البيع أو التأجير. ويتولى المرقى العقاري تنفيذ وتنسيق جميع الأعمال اللازمة لإنشاء أو تجديد أو ترميم المشاريع الجديدة وتدعيمها".

ومن هذا يمكن القول أن المرقى العقاري سواء كان شخص طبيعي أو معنوي أن يتوفر على مجموعة من الشروط المطلوبة التي صرح بها المشرع، وخاصة شروط التسجيل في السجل التجاري والحصول على الاعتماد المطلوب، وهو ما نصت عليه المادة 4 من القانون 04/11 "يرخص للمرقين العقاريين المعتمدين والمسجلين في السجل التجاري بالمبادرة بالمشاريع العقارية.

• يقوم بتجهيز البناء الجديدة للاستخدام السكني، والحرفي، والتجاري، والمهني.

• تهيئة الشبكات المختلفة.

• يتولى ترميم العقارات العريقة.

• إعادة هيكلة البناءات وتحسين وتطوير مواصفاتها.

• تغيير التصميم المباني ولو باللجوء إلى الهدم وإعادة تهيئتها الحضارية.

تتنوع جميع هذه الأنشطة التي يمكن للمطور العقاري الاشتراك فيها تحت تصنيفات البيع والتأجير.

يعد تطوير قطاع العقارات من أبرز المواضيع التي تثير اهتمام الباحثين في مجال القانون العقاري الحضري. يشمل هذا القطاع جوانب عدة مثل التخطيط العمراني والهيئات الإدارية والجبائية التي تدير صكوك التعمير، بالإضافة إلى مشاريع التطوير العقاري بشكل عام.

وفي عام 1993 تم صدور مرسوم خاص بالأنشطة العقارية وذلك لإلغاء أحكام القانون رقم 07/86 المتعلق بالترقية العقارية، ويرجع السبب في ذلك أنه وكما هو معروف عرفت الجزائر إضافة إلى الأزمة الاقتصادية أزمة أمنية أدت إلى ركود النشاط العقاري نظرا للدمار الذي مسى قطاع السكن في القطاع العام والخاص.

حاول المشرع تنظيم المجال العقاري عن طريق سن قوانين متعددة، وكان آخرها القانون رقم 11/04 الذي جاء لسد الثغرات القانونية وتحديد القواعد الأساسية لتنظيم مهنة المرقى العقاري. يهدف هذا القانون إلى تنظيم العلاقات بين المرقى العقاري والأطراف المعنية في مجال إدارة المشاريع العقارية، وتحديد الالتزامات التي يجب على المرقى العقاري الالتزام بها. تهدف هذه الخطوة إلى دعم المهنة وتعزيزها من خلال تنظيمها ومراقبتها بشكل فعال.

2- مفهوم المرقى العقاري

بفضل الجهود والاتجاهات الجديدة التي تتبناها الدولة، تطور دور المرقى العقاري في مجال الترقية العقارية، ويلعب المرقى العقاري دورًا حيويًا يجب توضيحه، حيث كان هذا الدور غير محدد قانونيًا أو تنظيميًا لفترة طويلة، وعلى الرغم من أن المرقى العقاري ليس المتعامل الوحيد في هذا المجال، إلا أنه يجب التمييز بينه وبين الأطراف الأخرى المتدخلة،

إصلاح وترميم العقارات وتأجير المحلات التجارية والحرفية. (الهام،، 2016)

• المؤسسة الوطنية للترقية العقارية:

تأسست هذه الهيئة بعد حل المؤسسات التي كانت تعنى بترقية السكن العائلي، والتي كانت بدورها مؤسسات عمومية محلية. تهدف هذه المؤسسات إلى تسهيل حصول المواطنين على مساكن فردية عائلية من خلال برنامج السكن الخاص بها، سواء ببيع المساكن أو اقتناء مساحات أرضية لازمة، وكذلك تجهيز الأراضي المخصصة للبناء وتجزئتها بالتعاون مع الجماعات المحلية.

لم تحقق هذه المؤسسات الأهداف المرجوة وواجهت مشاكل عدة، وتم بالتالي دمجها في المؤسسة الوطنية للترقية العقارية. تعتبر هذه المؤسسة مؤسسة عمومية اقتصادية اغلب مصادر تمويلها يأتي من الدولة، وتهدف إلى تلبية احتياجات الأشخاص ذوي الدخل المتوسط والضعيف في مجال السكن.

– الوكالة الوطنية لتحسين السكن وتطويره:

مؤسسة تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وخاضعة لأحكام القانون التجاري في جميع أعمالها، وتم إحداثها بموجب المرسوم رقم 91 / 148 / 91 (148 . (12/05/1991). وهي وكالة تعنى بتنفيذ مشاريع الإسكان ضمن إطار التطوير العقاري، وتهدف إلى القضاء على البنائات غير المرخصة، وبناء المدن الحديثة، وترميم البنائات التاريخية، وتنفيذ مهام أخرى ذات صلة.

2-3 طبيعة النشاط القانوني للمرقي العقاري

وضحت المادة 19 من القانون 04/11 بأن المرقي العقاري تاجرا وأن كل شخص بالغ من العمر 19 سنة مؤهلاً تجارياً لممارسة نشاط الترقية العقارية، حسب المادة 40 من القانون المدني (الامر 26، . 58-75 سبتمبر 1975،).

إذ تُعدُّ جميع هذه العمليات تجارية بحتة تهدف إلى تحقيق أكبر قدر من الأرباح.

2-2 أنواع المرقي العقاري في التشريع الجزائري:

في التشريع الجزائري يعتبر المرقي العقاري نوع من العقود الإبرامية التي تنظمها القوانين والتشريعات المحلية، ومن صلاحيات المرقي العقاري بيع عقار بشكل مباشر وفوري، مع تقسيط سعر العقار على دفعات متعددة وعلى فترات زمنية محددة، وذلك عبر الدمج بين عنصرى البيع والإقراض.

– المرقي العقاري العام:

كان الأول والمسيطر الوحيد على قطاع الترقية العقارية، وكان يُعرف في النصوص القانونية السابقة بمصطلح "المتعامل العام"، وهم الأشخاص الخاضعين لقواعد القانون العام.

• **الجماعات المحلية:** ساهمت البلديات في إنجاز التعاونيات العقارية، وقد كانت تقوم بالإشراف التقني على دفتر الشروط، ويدعمها المجلس الشعبي الولائي لإنجاز مخططاتها، ولعب دوراً فعالاً في إنجاح مجال الترقية العقارية، حيث قام بتحسين مجال السكن بصيغة الإيجار، ومن تم تحويل الاصول الاستثمارية إلى الوكالات العقارية التي استبدلت الجماعات المحلية.

• **ديوان الترقية والتسيير العقاري:** مؤسسة عامة وطنية، ويكتسب الشخصية القانونية والاستقلال المالي، بعد ان تغيرت الطبيعة القانونية لها بصدور المرسوم التنفيذي رقم 91-147 (المرسوم التنفيذي رقم 147/91، المؤرخ في 12/05/1991)، تم تغيير النظام القانوني للدواوين التي تدير الترقية والتسيير العقاري في جميع أنحاء البلاد، حيث تم تكلفتها بتنفيذ السياسة الوطنية في مجال الترقية للفئات الاجتماعية الضعيفة. كما تعمل على

على المالك تقديم جميع المعلومات اللازمة للمشتري المحتمل بشكل دقيق وشفاف، بما في ذلك حقوق الارتفاق والأجزاء الخاصة من الأجزاء المشتركة في البنية ووصف دقيق للبنية وملحقاتها. ويجب أن يكون هذا الإعلام إيجابيا ومنتظرا للقبول من قبل المشتري المحتمل. ويجب على المرقى العقاري الالتزام بتقديم هذه المعلومات وعدم إغفالها، وفقا للمرسوم التنفيذي رقم 431/13. (نجيب، سنة 2021)

- يجب على المرقى العقاري إعلام المقتني بالمعلومات الجوهرية أولا ثم الأقل أهمية، فأول ما يكون على المشتري معرفته هو أصل الأرض ثم ان المرقى العقاري ملزم بإعلام مقتني العقار بكافة الرخص المسبقة المتعلقة بالمشاريع العقارية.

- صياغة العقود التي تتطلبها كل العمليات المتعلقة بالترقية العقارية.

- ملزم بتحضير عقد بيع البنية أمام الموثق بعد ثلاثة أشهر من تاريخ الاستلام المؤقت، وذلك لمنع أي تلاعبات قد تحدث. هذه الخطوة ضرورية لأنها تمنح العملية الطابع القانوني الذي يحمي كل الأطراف المعنية بموجب العقد، وتنقل الملكية من المرقى العقاري إلى المكتتب بشكل رسمي وذلك وفقا للإجراءات المحددة.

- كل الحالات يجب على المرقى العقاري الشروع في البناء مباشرة بعد التوقيع على العقد ملتزما بما اتفق به مع المقتني، كما يلزم بتسليم المشروع في الآجال المحددة والمطابقة للمواصفات العقدية.

- الالتزامات المشتركة في عقود بيع العقار قبل الانجاز.

كما أن المادة 05 من القانون التجاري (المرسوم-75/59) سمحت بترخيص للقاصر المرشد أي الذي بلغ سن 18 سنة كاملة مرفق بإذن كتابي من أبوه أو أمه أو من قرار مجلس العائلة في حالة وفاة والديه مصادق عليه من المحكمة. تم إضافة الصفة التجارية على المرقى العقاري من قبل المشرع الجزائري من خلال المادة 04 الفقرة 01 من القانون رقم 04/11.

واعتبر المرقى العقاري تاجرا بموجب تطبيقه لنظام الإفلاس والتسوية القضائية وفقاً للمادة 58 من القانون 04/11، وتكيف الأعمال العقارية إلى أعمال تجارية وفقاً للموضوع المحدد في المادة 02 الفقرة 03 من قانون التجارة. يستثنى من ذلك فقط المرقى العقاري الذي يكتسب صفة مدنية، (04/11، المؤرخ في 17 فبراير 2011) وذلك من خلال إنجاز مشاريع عقارية لتلبية احتياجاته الخاصة وفقا لنص المادة 14 من القانون 07/86 المتضمن الترقية العقارية. وبالرجوع إلى المواد 13-14-15 من نفس القانون، نجد أنه منح الصفة المدنية للمكتتب في عمليات الترقية العقارية. (03/04/، 1986)

3. إلتزامات المرقى العقاري

تناول القانون رقم 11/04 الالتزامات المترتبة على المرقى العقاري والتي يجب أن يمثل لها:

- الالتزام بأخلاقيات المهنة: في كل مراحل التعاقد وحتى مرحلة التسليم ليحقق بذلك أهداف مهنة المرقى العقاري.

- الالتزام بضمان الإعلام: الزم المشرع الجزائري المرقى العقاري بإعلام المقتني بالمعلومات اللازمة المتعلقة بالعقار محل العقد والتسليم، وتقسيم المواصفات الأساسية والثانوية للمشروع المراد إنجازه، وبموجب هذا القانون يجب

1.3 التزامات المرقي العقاري بحجز العقار أو بيعه قبل الإنجاز

أقرّ المشرّع الجزائري إمكانية التعامل في الممتلكات المستقبلية شريطة احتمال وجود المحل مستقبلاً، وبناءً على هذا المبدأ، أجاز بيع العقار قبل اكتماله. ولضمان توفر العقار مستقبلاً، تم وضع ضمانات قانونية وتقنية ومالية كافية لحماية المشتري من مخاطر عدم إتمام البناء وتعسف المطور العقاري.

- الالتزام في عقد حفظ الحق

إن الآليات التي وضعها المشرع الجزائري في القانون رقم 04-11، المتعلقة بعقد حفظ الحق والصيغ التي يهدف تنظيم وتحسين علاقة أطراف العقد، وبالمقارنة مع القانون رقم 07-86، فإن المشرع وضع تعريفاً لعقد حفظ الحق في المادة 1/27 من القانون رقم 04-11. وبهذا عرف المشرع الجزائري عقد حفظ الحق هو العقد الذي يلتزم بموجبه المرقي العقاري بتسليم العقار المقرر بناؤه أو في الطور البناء لصاحب الحفظ الحق.

أصدر المشرع الفرنسي في عقد حفظ الحق تشريعات خاصة من بينها القانون رقم 67-03 المؤرخ في 03/01/1967 في إطار تحديد القواعد وآليات بيع العقارات تحت الإنشاء وعرفه على أنه: "عقد أولي يتعهد بموجبه البائع بحجز عقار أو جزء منه لصالح المشتري، على أن يقوم المشتري بدفع مبلغ مالي كضمان يتم إيداعه في حساب خاص باسم صاحب حق الحفظ، وذلك يكون على مستوى البنك أو عند الموثق." (Massis(t), thèse, Paris II) كرس المشرع الجزائري هذا النوع من العقود من خلال قانون رقم 04-11 بعد المشاكل العديدة التي عرفها قطاع السكن بصفة عامة وسلوكات العديد من المرقيين العقاريين بصفه خاصة، واعتبر

عقد حفظ الحق في إطار هذا القانون على انه وعد بالبيع يتوجب من خلاله المرقي العقاري بانتهاء وتسليم العقار المقرر إنجازه أو في طور الإنجاز لصاحب حفظ الحق، وبالتالي فإن التزام المرقي هنا بموجب هذا العقد هو عقد التزام بالبيع وهو وعد بالبيع ملزم للجانبين هما المرقي والبائع المكتتب. (شعبان،)

قام المشرع الجزائري بتنظيم عقد حفظ الحق بشكل يسمح للمرقي العقاري بالاستفادة من أفساط المقتني قبل نقل الملكية له. وهذا الإجراء يضمن إبرام عقد البيع بمجرد الانتهاء من الإنجاز في الفترة العاجلة. وبناءً على ذلك، يتعهد المرقي العقاري بعدم قبول أي طلبات أو دفعات قبل توقيع عقد البيع الرسمي عند استكمال العقد، يلزم المرقي بأن يسلم الملكية إلى الحاجز وفقاً للشروط المتفق عليها في العقد. وبناءً على ذلك، هناك نوعان من الالتزامات التي يجب على المرقي العقاري الالتزام بها في عقد حفظ الحق.

- الالتزامات قبل انهاء الإنجاز

من خلال استقراء المادة 27 من قانون رقم 04-11 السالفة الذكر يتبين أنه يلزم على المرقي العقاري قبل اتمام الانجاز التزامين، التزام بعدم قبول التسبيق وحجز العقار لفائدة صاحب حفظ الحق والالتزام بإتمام الانجاز خلال الآجال المتفق عليها. (مسكر)

ألزم المشرع الجزائري المرقي العقاري في عقد حفظ الحق بحجز العقاري لفائدة البناء خلال الآجال المتفق عليها في العقد ولا يمكن المتعاقدين الاستمرار في انتهاء عملية الإنجاز والتزام المرقي بتحرير عقد البيع لتمكينه من الاستفادة من التسبيق وثن البيع بانتقال الملكية والتسليم العقار محل العقد لمن حجز له. (مسكر)

- الالتزام بتحرير عقد البيع ونقل الملكية

في خلاف للبيوع الواردة على المنقولات، حيث يتم نقل الملكية فيها من البائع إلى المشتري اثناء انعقاد العقد، يتطلب بيع العقار الامتثال لإجراءات الشهر العقاري بالإضافة إلى الكتابة الرسمية.

أوجب المشرع الجزائري المرقى العقاري اعداد نظام الملكية المشتركة وتقديمه عند تحرير عقد البيع على التصاميم ويسلم للمشتري وقت ابرام العقد وذلك استنادا لنص المادة 1/61 من القانون 04/11. وجاء أيضا في المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 99/14 المحدد لنموذج نظام الملكة المشتركة المطبق في مجال الترقية العقارية.

وما يهمننا في هذا الصدد ان المرقى العقاري ملزم من جهة بإعداد نظام الملكية المشتركة واعلام المقتني به وكل ما يتعلق فيه من بيانات قانونية وتقنية وحتى المالية منها الملقاة على عاتق المشترين.

إن المرقى العقاري هو الطرف الوحيد الذي يمكنه إبرام عقد البيع وفقا للقانون رقم 04-11 (موسى ، 2015)

وبين المشرع على أن المرقى العقاري ملزم بعد مدة ثلاثة أشهر بعد تاريخ الاستلام المؤقت للبناء كلها أو جزء منها، بإعداد عقد البيع المحفوظ عند الموثق كما يجب على المشتري تسديد السعر الكلي للبيع لصاحب حفظ الحق وفقاً لنموذج عقد حفظ الحق المعتمد، بموجب المرسوم التنفيذي رقم 13-431.

- التزامات المرقى العقاري في عقد البيع على التصاميم

قام المشرع الجزائري بتنظيم أحكام خاصة لعقد البيع، دون اتباع القواعد العامة المعمول بها في هذا الصدد. ورغم التأخر في تنظيم هذا العقد، إلا أنه تم تحديد شروط وضوابط خاصة به لضمان حماية حقوق الأطراف في

الصفقة، إلا أن هذه الخطوة تعتبر إيجابية مقارنة بالتشريعات العربية الأخرى التي لم تنظم هذا النوع من العقود، مثل التشريع المصري والكويتي والعراقي، ففي هذه الدول، يُعتبر عقد البيع على تصاميم عقداً غير مسمى يُخضع للقواعد العامة التي تسمح بالتعامل في الأشياء المستقبلية، وعلى الرغم من انتشار هذا النوع من العقود من الناحية العلمية، إلا أنه يتطلب في بعض الحالات الخروج عن هذه القواعد وتحديد أحكام قانونية خاصة له، تبرز ذاته المستقلة.

عقد البيع على التصاميم ليس عقداً جديداً في المنظومة القانونية السارية فقد تطرق إليه القانون رقم 07-86 المؤرخ في 04 / 03 / 1986 والمتعلق بالترقية العقارية. ولم تكن هذه المعالجة التي تطرق إليها القانون غير دقيقة إذ أطلق عليه تسميات مختلفة، عقد حفظ الحق، البيع على التصاميم، وذلك ما يبين الغموض الذي يكتنف معظم نصوصه غير انه بعد أكثر من 6 سنوات تقريبا من تطبيقه ألغي بموجب المادة 30 من المرسوم التشريعي رقم 93-03 المؤرخ في 01/03/1993 والذي الغي هو الآخر بموجب القانون رقم 04-11 السالف الذكر.

لم يتطرق المشرع الجزائري إلى تعريف عقد البيع بالرغم من انه عقد مسمى حسب المرسوم التشريعي 93-03 المتعلق بالنشاط العقاري الا أن عدم تطرقه إلى وضع تعريف لا يعتبر خطأ من جانبه، وكما هو معروف يتم وضع التعريفات في الساحة القانونية يكون من اختصاص الفقه وليس التشريع، الا أنه بصدر قانون رقم 11-04 عرف المشرع عقد البيع على التصاميم، في المادة 28 منه، وهنا لم يبين المشرع ضرورة الضمان والحماية من جانب المرقى العقاري كما كان منصوصاً عليه في المرسوم التشريعي رقم 93-03، حيث

لا سيما مع غلاء الثمن السكنات فقد يعجز عن الدفع مرة واحدة مع تحديد طرق المراجعة التي لا يمكن ان تتجاوز نسبة 20٪ من السعر التقديري المحدد ولأسباب التي حددتها نص المادة 38 من القانون رقم 11-04 ولم يتركها لتقدير وتعسف المرقي العقاري. (لامية،، 2015)

- الالتزام بالمطابقة والضمان

أزم المشرع المرقي العقاري بالمطابقة القانونية وبالمطابقة العقدية ولتحقيق المطابقة القانونية لا بد على المرقي العقاري ان ينفذ مشروعه العقاري وفقا لقواعد البناء والتعمير ووفقا للتصميم المعد مسبقا من قبل مهندسين معمارين وكذا لرخصة البناء ولتحقيق المطابقة العقارية لا بد ان ينفذ مشروعه العقاري طبقا للمواصفات والشروط التي إتفق المتعاقدين عليها .

1- الإلتزام بالمطابقة :

أزم المشرع المرقي العقاري باستصدار شهادة المطابقة قبل تحرير محضر الحيازة، فهي من هذه الزاوية مطابقة قانونية، ولا تغني هذه المطابقة عن وجوب احترام ما اتفق عليه الطرفان في عقد البيع على التصاميم، وهي من هذه الزاوية مطابقة عقدية وذلك كما جاء في المادة 39 من القانون رقم 04/11.

ان المطابقة القانونية تقتضي مطابقة الاشغال مع رخصة البناء وهذا ما نصت عليه المادة 75 من القانون رقم 29/90 المشار اليه أعلاه .

" وبالرجوع الى المادة 5/2 من القانون رقم 15/08 نجدتها تنص على ما يلي: " تحقيق المطابقة الوثيقة الإدارية التي يتم من خلالها تسوية كل بنائة ثم إنجازها او لم يتم، بالنظر للتشريع والتنظيم المتعلق بشغل الأراضي وقواعد التعمير."

اكتفى بتعريف عقد البيع على التصاميم بأنه العقد الذي يكرس نقل ملكية المباني وحقوق الأرض من المرقي العقاري إلى المكتتب، وذلك مقابل دفع هذا الأخير لمبلغ مالي يتناسب مع تقدم الأشغال ، ويلاحظ تطابق تعريف القانون لعقد البيع على التصاميم ونظيره الفرنسي من خلال هذا التعريف يمكن ان نستخلص الالتزامات التي يرتبها هذا العقد وهي:

- الإلتزامات في فترة الإنجاز

يتوجب على جميع المرقين العقاريين في إطار قيامهم بإنجاز عقارات في إطار صيغة بيع العقار بناء على تصاميم احترام مختلف التزامات التي تقع على عاتقهم في مواجهة المكتتبين خاصة تلك الالتزامات التي تنشأ قبل مباشرة عملية الانجاز والمتمثلة أساسا في الثمن التقديري وكيفية دفعه بما يسمح بنقل الملكية للمقتني حتى قبل إنهاء الانجاز. (زاهية، 2014)

ويحرر عقد البيع على تصاميم تحت طائلة البطلان وفقا لنموذج المحدد في المرسوم التنفيذي رقم 13-431 والذي يجب أن يتضمن البيانات المحددة في المادة 30 و 37 من قانون رقم 04-11.

حاول المشرع الجزائري من خلال أحكام المستحدثة لعقد البيع على التصاميم بتفادي سلبات التي تضمنها المرسوم التشريعي رقم 93-03 الملغى لا سيما التخلص من مقررات الاستفادة التي كانت تستعمل بصفة غير قانونية لأخذ تطبيقات ودفعات بما لا يوفر الحماية للمقتني ويجعله عرضة للنصب والاحتيال بما يوازي تقدم الاشغال على عدم قبول أي دفع قبل توقيع العقد واحترام طرق الدفع المحددة بما يوازي تقدم الاشغال مع عدم تجاوز النسب المحددة قانونا لكل مرحلة تعد ضمانات قانونية تتيح للبائع الاستفادة من هذه الدفعات للمساهمة في تمويل وللمقتني لدفع بالتقسيت

2.3 الالتزامات المشتركة في عقود بيع العقار قبل الإنجاز

يتعهد المرقى العقاري، سواء في إطار عقد حفظ الحق أو البيع على التصاميم، بإتمام البناء قبل التاريخ المحدد للتسليم، بهدف إيجاد محل العقد، وبمجرد الانتهاء من الإنجاز، يتم تحرير عقد البيع وتسليم الملكية للمقنتي، وفقاً للاتفاق المتفق عليه.

- التزام المرقى العقاري بالإعلام وباكتساب مختلف التأمينات

الإلتزام بالإعلام:

يهدف الإلتزام بالإعلام إلى تشكيل فكرة معينة أو إثارة عدم الثقة في نظام معين. يقوم الإعلام بتزويد المتعاقدين بالمعلومات المتعلقة بالالتزام، وهو أكثر موضوعية من الإعلان. يهدف الإعلام إلى توجيه الشخص لاتخاذ قرار صحيح يتناسب مع مصالحه ورغباته. (مسكر)

وإذا تطلب التفاوض تقديم إعلام ونصح لتوضيح إرادة الطرف الآخر، ويعود تأسيس الإلتزام بالإعلام إلى جهود قضائية وفقهية، ومن بين الفقهاء الذين اهتموا بهذا الموضوع بشكل كبير هو الفقيه جوقلاري في كتابه حول الإلتزام بالإعلام في العقود سواء قبل أو أثناء التعاقد. (زاهية،

2014)

شروط الإلتزام بالإعلام:

جاء في المادة 18 من القانون 03 /09 شروطاً خاصة تتعلق بالالتزام في الاعلام ومنها أن يكون مفهوماً ظاهراً كاملاً:

- أن يكون الاعلام مفهوماً.
- أن يكون الإعلام ظاهراً.

أما فيما يتعلق مسألة تنظيم شهادة المطابقة بالمرسوم التنفيذي رقم 19/15، وبالتحديد المواد من 63 إلى 69. وتتمحور الفكرة الأساسية حول التأكد من مطابقة الأعمال المنجزة مع أحكام رخصة البناء، وبالرجوع الى أحكام المادة 78 من القانون رقم 29/90 حيث نصت على ما يلي: "تأمر الجهة القضائية المختصة في إطار احكام المادتين 76 و77 أعلاه اما بمطابقة الواقع او المنشآت مع رخصة البناء، واما بهدم المنشآت او إعادة تخصيص الأراضي بنص إعادة المواقع الى ما كانت عليه من قبل."

إذا رفض المستفيد من رخصة البناء بما فيه المرقى العقاري اجراء المطابقة يتعرض لهدم البناية بأمر من القضاء وفي حالة تقاعس المعني وعدم امتثاله للعدالة يقوم رئيس المجلس الشعبي البلدي او الوالي تلقائياً بتنفيذ الاشغال على نفقة المخل يتحمل البائع مسؤولية ضمان العقار وفقاً للتصاميم المعتمدة والالتزام بالضمانات بموجب القواعد العامة، بما في ذلك الإلتزام بضمان الحيابة والاستحقاق على غرار بقية عقود البيع. ومع ذلك، يتميز الإلتزام بضمان العيوب الخفية بأحكام خاصة تنطوي تحت مظلة الضمانات الخاصة. لذلك، يجب على البائع تقديم هذه الضمانات قبل تحرير العقد وحتى بعد تسليم العقار ، ولخصوصية هذا العقد، فقد فرض المشرع أحكاماً وقواعد ملزمة تضمن الحماية الخاصة التامة للمشتري من فقدان المبالغ المخصصة لدفع الثمن ومن تعسف البائع. وتتمثل هذه الضمانات في التزام البائع، قبل إبرام العقد، بتقديم كفالة لدى صندوق الضمان والكفالة المتبادلة. وبعد إتمام التسجيل وتسليم المشروع بشكل مؤقت، يلتزم البائع بضمان جميع العيوب الظاهرة في البناء وضمان حسن سير العناصر القابلة للفصل، وذلك من خلال ضمان سنوي يسمى بضمان حسن الإنجاز.

- أن يكون الإعلام كاملا وهو ما نستخلصه من المادة 107 / 1 قانون مدني جزائري التي تنص على ما يلي: «يجب تنفيذ العقد طبقا لما اشتمل عليه ويحسن النية...». (زاهية، 2014)

الإلتزام باكتساب مختلف التأمينات

من بين اللتزامات الملقاة على المرقي العقاري في مرحلة ما قبل التعاقد اللتزام باكتتاب في صندوق الضمان والكفالة المتبادلة ونظرا لأهمية من الصندوق خصه المشرع الجزائري بفصل كامل من المادة 54 الى المادة 59 من القانون رقم 04/11 وسوف نشير باختصار الى الاطار المفاهيمي لصندوق الضمان والكفالة المتبادلة.

- اللتزام بالتسليم أثناء الأجل المتفق عليه

- اللتزام بالبناء

يعد هذا اللتزام جوهر عقد البيع على التصاميم وإن أنكره البعض الا انه لا يمكننا القول اننا امام بيع على التصاميم ما لم يتضمن العقد التزام المرقي العقاري ببناء بناية .

"يتعين على المرقي العقاري إقامة البناء واتمامه وفقا لما تم التعاقد عليه، باعتباره المسؤول عن تنظيم واختيار كل الوسائل الضرورية ذات الطابع الإداري والقانوني التي تساعد في انجاز مشروعه ووضعه حيز التنفيذ، والعقار يعد تاما اذا ما تم تنفيذ الاشغال ووضعت عناصر التجهيز الضرورية لاستعمال المبنى وفقا للغرض الذي أعد له.

وما يمكن قوله في هذا الصدد ان المشرع الجزائري لم ينص صراحة على اللتزام بإنجاز البناية وانما أشار اليه بصورة غير مباشرة في كل من قانون رقم 04/11 والمرسوم التنفيذي رقم 84/12 والمرسوم التنفيذي رقم 85/12 وفي المرسوم التنفيذي رقم 431/13 المرسوم التنفيذي رقم 181/14.

تحديد محل اللتزام بالبناء:

إن محل عقد الحفظ هو حجز العقار لم يتم إنجازه وفي طور الإنجاز بهدف ضمان انتقال ملكية بعد بيعه عند اتمام إنجازه على المرقي العقاري الإلتزام بالبناء عملا بنفس المادتين 27 و 31 من قانون 04-11 ومضمون نموذج حفظ الحق المحدد في المرسوم التنفيذي رقم 13- 341 فهو لا يخالف القواعد العامة مادام ماك يؤجل نقل الملكية لحين تواجد المحل وانهاء عملية الانجاز على أكمل الوجه وهو يقع على البناء أو جزء من البناء.

أما عقد البيع على التصاميم، وهو بيع يقع على العقار في طور الإنجاز، أي لا يزال في مرحلة التشييد فالبائع ملزم بنقل ملكيته للمشتري، بالمقابل يلتزم هذا الأخير بدفع الثمن، فهو بيع المضعف، إلا أنهما يمثلان المحل لعقد واحد. يتميز هذا العقد بتوضيح أن الملكية العقارية تنتقل من البائع إلى المشتري في حالة العقار الفردي، وتنتقل إلى جماعة المالكين في حالة العقار الجماعي، قد يحدث أيضًا أن يكون البائع غير مالك للعقار ولكنه ينقل الحقوق المرتبطة بهذا العقار بدلاً من ذلك.

ويوضح المشرع الجزائري من خلال هذا النص أنه يتجه نحو التفريق بين المحلات السكنية والمحلات التجارية، على غرار التشريع الفرنسي الذي يمنح حماية خاصة وضمانات قانونية صارمة للبنائيات ذات الاستعمال السكني فيما يسمى بالقطاع المحمي، ومن ناحية أخرى، فإن الضمانات غير ملزمة في قطاع الحر، حيث يعتبر الصناع والتجار أن لديهم الخبرة والقدرات اللازمة للدفاع عن حقوقهم وبالتالي، يلجؤون إلى شراء محلات سكنية وتحويلها لأغراض تجارية، ثم تحويلها لمحلات مهنية وتجارية قصد الاستفادة من الضمانات المقننة على القطاع المحمي، ومما يصعب مهمة القاضي في البحث عن نية المشتري واثبات وجهة الاستعمال.

-التسليم في عقد البيع على التصاميم:

يقع على المرقى العقاري الإلتزام بتسليم العقار المنتج من المقاول أولا في أقرب وقت بمجرد أن يضعه تحت تصرفه حتى ما تقضي به أحكام نص المادة 589 من القانون المدني ما دام ملزم بالاستعانة بخدمات المقاول، يلتزم بتسليمه للمقتني الذي يقوم بدوره بتسليم ملكيته في المكان والزمان المتفق عليهما في العقد، بمجرد اعلامه ووضع المبيع بين يديه، ليتمكن من الانتفاع به طبقا لأحكام نص المادة 367 من القانون المدني، وهذا يتزامن مع التسلل في غالب وقت واحد.

قد أشارت المادة 167 من القانون المدني الى الإلتزام بالتسليم وكذلك نصت المادة 3 في فقرتها الخامسة عشر من القانون رقم 04/11 بقولها "محضر يتم اعداده والتوقيع عليه بين المرقى والمقاول بعد انتهاء الاشغال" وهذا ما يسمى بالتسليم المؤقت اما التسليم النهائي فقد نصت عليه المادة 3 فقرة 12.

وما يمكن استنتاجه ان التسليم المؤقت الذي ورد في القانون رقم 04/11 خاص بعقد المقاولة، ولم ينص على المقتني بخصوص الاستلام المؤقت في عقد البيع على التصاميم وعليه له كان المشرع الجزائري لم يتميز بين التسليم الذي يقع في اطار عقد المقاولة وبين الذي يقع في اطار عقد البيع على التصاميم، واذا ما اخذنا بالتسليم الذي يكون بين المرقى العقاري والمقاول في حساب الضمان العشري مثلا نكون قد انقضا من ضمان المقتني لان المرقى العقاري قد يتأخر في تسليم البناية للمقتني فيقصه من الضمان بقدر ما تأخر المرقى العقاري في تسليم البناية للمقتني.

ومما لا شك فيه ان كل مشروع عقاري يجب ان يتضمن اجل لإنهاء المشروع وتحديد مدة إنجاز، وقد تضمن نموذج عقد البيع على التصاميم اجال التسليم بحيث يبدأ حسابها من تاريخ توقيع العقد، كما نصت المادة 4 من المرسوم التنفيذي رقم 431/13 على عقوبات مالية نتيجة التأخر في التسليم بإففاق الطرفين بشرط ان لا تتجاوز 10 بالمئة من سعر المبيع.

ومن بين الضمانات المقررة بهذا الخصوص ألزمت المادة 2/34 من القانون رقم 04/11 الموثق للتدخل من أجل اثبات التسليم في شكل رسمي وذلك بحضور الأطراف امام الموثق الذي حرر البيع لمعاينة الحيازة الفعلية للمقتني.

ان اشتراط الرسمية في محضر يدل على أهمية من جهة وهو خروجا على القواعد العامة التي تقضي بإثبات الحيازة بكل طرق الاثبات.

"وعلى اية حال فاشتراط الرسمية في التسليم ان دل على شيء فإنما يدل على أهميته الخاصة والقول بإلزامية الرسمية يعني الزامية اتباع الإجراءات اللاحقة للعقد حتى تكتمل للمقتني سلطات الملكية، فالتسليم يخول للمقتني حقا عينيا عقاريا هو حق الانتفاع الذي يندمج مع ملكية الرقبة التي انتقلت اليه بشهر البيع حسب م 165، 792، 793 ق.م.ج. (لامية،، 2015)

- تعريف الإلتزام بالتسليم:

نظم المشرع الجزائري الإلتزام بالتسليم في عقد البيع على التصاميم وعقد حفظ الحق، ولكن هذا الإلتزام لا ينطبق على عقد حفظ الحق بل ينطبق على عقد البيع الذي يتم بعد الانتهاء من الإنجاز، ويجب التنويه أن عقد الحفظ لا

ينقل الملكية المحجوزة، بينما يتضمن عقد البيع الالتزام بنقل الملكية للمشتري مقابل الثمن المحدد من قبل البائع.

والإلتزام بنقل الملكية يتضمن الإلتزام بالتسليم الشيء المبيع والمحافطة عليه حتى التسليم وفقا لما تقضي به نص المادة 167 من القانون المدني.

ويعتبر تسليم الشيء المباع في عقد البيع من أهم الإلتزامات التي يتحملها البائع. يكمن أهمية هذا التسليم في أنه يمكن للمشتري الاستفادة الكاملة من الشيء المباع فور تسلمه، وبالتالي يحقق الهدف الذي دفعه لإبرام العقد.

يمكن القول أن التسليم هو الإجراء الذي يتعين من خلاله تمكين المشتري من الحصول على المبيع، مما يتيح له ممارسة حقوقه كمالك دون أي عوائق تمنعه من ذلك.

وفقاً للمادة 367 الفقرة الأولى من القانون المدني الجزائري، يتم التسليم عندما يتم وضع المبيع تحت تصرف المشتري بحيث يمكنه حيازته والاستفادة منه دون عوائق، وطالما أن البائع علم بذلك ولم يستولي عليه بشكل مادي، ووفقاً لهذه المادة، يجب توافر عنصرين لإتمام التسليم، الأول هو وضع المبيع تحت تصرف المشتري بحيث يمكنه حيازته والاستفادة منه دون عوائق، والثاني هو علم البائع بذلك.

ويجب التأكد من عدم وجود أي عقبة تمنع المشتري من الاستفادة من المبيعات. والعنصر الثاني هو إعلام المشتري بأن المبيعات تم وضعها تحت تصرفه، سواء كان هذا الاعلام كتابة او شفاهية. (زيد،)

يختلف عن الإلتزام بالتسليم في عقد البيع العادي وفي عقد البيع على التصاميم، يتم تسليم الشيء المبيع وفقاً لتسلسل منطقي يستند إلى طبيعة الشيء المبيع، يجب على المرقى العقاري أولاً إنجاز البناية واكتمالها قبل تسليمها، ويتم

التسليم على مراحل تتوافق مع مراحل إنجاز البناية، هذا النوع من العقود يتطلب تنفيذ الإلتزام بالتسليم بشكل متسلسل ومنظم. (لامية،، 2015)

طريقة التسليم:

تسليم العقار في عقد البيع العادي يتم من خلال التخلي عن حيازته للمبيع لصالح المشتري، دون مباشرة أي سلطات تتعلق بالملكية، وفي حال كان العقار عبارة عن بناية، يجب على البائع إخلاء المبنى ونقل الممتلكات الموجودة فيه، وتسليم المفاتيح للمشتري. (زاهية، 2014) أما في حالة عقد البيع على التصاميم فالتسليم لا يكون فقط بوضع البناية في حيازة المشتري حتى يمكن القول أن المرقى قد وفي بإلتزامه بالتسليم بل يجب على غرار ذلك أن يقبل المشتري البناية (لامية،، 2015) وذلك عملاً بالمادة 34 من القانون رقم 11-04 .

في العادة أن يقوم نفس الموثق الذي أبرم العقد في مكتبه بإعداد محضر التسجيل، ويكو كلا الطرفين المتعاقدين حاضرين قبل إعداد المحضر، يجب على الموثق التأكد من أن المشتري فعلاً يمتلك البنائيات المعنية وتسليمها له، وأنه يوافق على الشروط دون أي احتياطات.

- الإلتزام بآجال التسليم: ربط المشرع الإلتزام بآجال التسليم التقديري في عقد حفظ الحق الذي يوافق انهاء الانجاز وتحرير عقد البيع للعقار محل العقد وفي حالة البيع على التصاميم فقد ربط كل جزء من مراحل الإنجاز بآجال يتم الاتفاق عليها تحسب بالأشهر على أساسها، يتم تحديد طريقة دفع الثمن في العقد النموذجي، بإحتساب أوقات التوقف وأيام العطل، وفي كل الأحوال يجب على الطرفين يجب الإلتزام بتلك الآداب حتى يتم التسليم في الوقت المحدد، وإلا سيتعرض المتأخر إلى عقوبات. يجب الإشارة

الى الهيكل الخارجي، خمسة وعشرون بالمئة من سعر البيع المتفق عليه.

• يتم دفع باقي الرصيد عند الحيازة وذلك بتحرير محضر والمقدر بخمسة بالمئة من سعر المبيع عليه.
ان تحديد المشرع نسب الأقساط المدفوعة من قبل المقتني في كل مرحلة تكون عليها البنائة يمثل حماية قانونية من تعسف الطرف القوي في العقد، كأن يحدد مبلغ لا يتناسب مع تقدم الأشغال».

4. خاتمة:

بعد دراستنا لدور المرقى العقاري يظهر أن له تأثيرا كبيرا على السياسة الوطنية لتطوير نشاطات الترقية العقارية. ولحساسية وأهمية دوره في هذا المجال الذي يحتاج إلى تنظيم وهيكلية محكمة، خاصة مع زيادة الطلب على السكن نتيجة لنمو عدد السكان وتوسع مجال الاستثمار، يأتي هذا التطور في ظل تبني الدولة لسياسات اقتصادية لم تثبت فعاليتها بعد.

وينظم ممارسة هذه المهنة بشكل شفاف ومنظم. تهدف هذه القوانين إلى حماية حقوق العملاء وضمان تقديم خدمات عقارية عالية الجودة كما تسعى إلى تنظيم سوق العقارات وتحقيق النزاهة والشفافية في القطاع العقاري.

تم تسمية الشخص الذي يقوم بنشاط الترقية العقارية بـ "المرقى العقاري" وتم اعتباره تاجراً، بينما تم اعتبار العمل الذي يقوم به عملاً تجارياً وفقاً للمضمون الموضوعي له.

قائمة المراجع:

المراسيم:

إلى أجل التسليم في عقد البيع على التصاميم وفقاً للقانون رقم 11-04، مثل ما فعله المرسوم التشريعي رقم 03-93 الذي نص صراحة في المادة 10، (سامية، ص 582).
منه على ضرورة النص في العقد البيع على التصاميم والعقوبات التأخير في حالة عدم احترام هذا الأجل والا كان العقد باطلاً.

وعليه فان المشتري في عقد البيع على التصاميم يلزم بدفع أقساط من الثمن بصفة دورية حسب تقدم الأشغال وهذا لضمان قيام المرقى العقاري بالالتزامات على أحسن وجه واحترام اجل التسليم الى جانب يمثل هذا الاجراء حماية للمشتري (المقتني) من خطر عدم إتمام المرقى العقاري للبناء، بإضافة الى ذلك لا يجوز للمرقى العقاري ان يستلم تسبيق قبل ابرام العقد والا تعرض الى عقوبات جزائية نصت عليها المادة 71 من القانون رقم 04/11 .

ولضمان الحماية القانونية لعملية سداد ثمن المبيع، لم يترك المشرع للأطراف حرية تحديد نسب الأقساط المدفوعة في كل مرحلة، حيث حددت المادة 03 من المرسوم رقم 431/13 المشار اليه أعلاه النسبة القصوى لكل قسط وهذا ما جاء فيها:"

• أثناء توقيع العقد تكون النسبة مقدرة بعشرون بالمئة من سعر البيع المتفق عليه.
• خمسة عشر بالمئة عند الشراء من الأساسات من سعر البيع المتفق عليه.

• أثناء اكتمال الأشغال الكبرى نهائياً تكون النسبة مقدر بخمسة وثلاثون بالمئة من سعر البيع المتفق عليه.

• بعد انتهاء جميع الأشغال التكميلية المتمثلة في الربط بالطرق والصرف الصحي والشبكات الأخرى بالإضافة

عياشي شعبان، عقد بيع العقار بناء على التصاميم دراسة، بين القانون الجزائري والفرنسي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة قسنطينة، 2011-2012

بولنوار نجيب، ضمانات المقتني قبل تسليمه العقار في عقد البيع على التصاميم جامعة الجزائر 1 كلية الحقوق ، أطروحة دكتوراه سنة 2021.

مسكر سهام، التزامات المرقى العقاري المترتبة على بيع السكنات الترقية.

موسى نسيمت، ضمانات تنفيذ عقد الترقية العقارية، رسالة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه، جامعة الجزائر 1، كلية الحقوق، السنة الجامعية 2014-2015.

بوجنان نسيمت ديدن، عقد البيع بناء على التصاميم، مذكره ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تلمسان، 2009.

كتو لامية، عقد البيع على تصاميم في إطار القانون 04-11، مذكره ماجستير، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2013.

المجلات:

بخوش الهام، المرقى العقاري في التشريع الجزائري، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة باجي مختار - عنابة، العدد 13/25.

بالجراف سامية، بالجراف سامية، ضمانات المشتري في عقد البيع على التصاميم، مجله الحقوق والحريات، جامعة محمد خيضر بسكرة، سنة 2013.

بن عبد القادر الزهرة، الضمانات الممنوحة للمشتري في عقد البيع على التصاميم، مجلة العلوم الإنسانية، تصدر عن جامعة منتوري، قسنطينة، العدد 28 ديسمبر 2007.

المراجع باللغة الأجنبية:

Massis(t), Le contrat préliminaire dans la vente d'immeubles à construire, thèse, Paris II,

المرسوم التنفيذي رقم 147/91 المؤرخ في 12/05/1991 الذي يحدد تغيير الطبيعة القانونية للقوانين الأساسية لدواوين الترقية والتسيير العقاري وتحديد كفاءات تنظيمها، الجريدة الرسمية عدد. 25

المرسوم 75-59 المؤرخ في 26 جويلية 1975، المتضمن القانون التجاري.

المرسوم التنفيذي رقم 148/91 المؤرخ في 12/05/1991 المتعلق احداث وكالة وطنية لتحسين السكن وتطويره، الجريدة الرسمية عدد.

القوانين:

قانون رقم 11 - 04 المؤرخ في 17 فبراير 2011، المتضمن تنظيم نشاط الترقية العقارية.

الأمر 75-58. مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني

قانون رقم 86-07 المؤرخ في 03/04/1986 في المادة 29 منه ويمقتضى الفصل السادس ، الذي ألغي بموجب المرسوم التشريعي 93 - 03، وبعد ذلك نظمته من جديد بموجب القانون رقم 11 04.

المؤلفات:

سمير عبد السميع اودن، تملك وحدات البناء تحت الانشاء والضمانات الخاصة للمشتري الوحدات السكنية، مطبعة الاشعاع الفنية، الطبعة الأولى، مصر، 2001.

إبراهيم عثمان بلال، تملك العقارات تحت الانشاء في القانونين المصري والفرنسي، جامعة ابراهيم باشا، 1998

سي يوسف زاهية حورية، النظام القانوني لعقد البيع على التصاميم، الطبعة 2014، دار الامل للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر

سي يوسف زاهية حورية ، دراسة القانون رقم 09-03، المؤرخ في 25 فيفري 2009، المتعلق بحماية المستهلك، دار الهومة، الجزائر، 2017.

الأطروحات: