

عقد بيع العقار على الخارطة- دراسة تحليلية

م.م رضا جبار حسين

جامعة سومر - كلية القانون

rdajbr79@gmail.com

الملخص:

أدت الرغبة في تملك السكن، وسط أزمة الإسكان التي تجتاح البلاد بأسرها، إلى زيادة الطلب على العقارات وارتفاع الأسعار. وقد أصبح معظم المهتمين بشراء العقارات غير قادرين على دفع الثمن كاملاً عند التعاقد. نتيجة لذلك، اتجه العديد إلى شراء وحدات سكنية "على الخريطة" وقبل اكتمال البناء، مما يتيح لهم دفع الثمن بالتقسيط ويوفر للبائع سيولة مالية تساعده في تنفيذ المشروع العقاري الذي لا يستطيع تمويله بمفرده. يتمكن البائع من خلال بيع العقار قبل وخلال مراحل الإنجاز من الحصول على التمويل اللازم. لكن المشرع العراقي لم يضع تنظيمياً خاصاً لعقد بيع العقار على الخريطة يبرز خصوصيات هذا العقد ويحدد الالتزامات النهائية وينظم مسؤولية البائع بشكل دقيق. بدلاً من ذلك، تطبق القواعد العامة لعقد البيع وفقاً للمادة ٢/٥١٤ من القانون المدني، التي تجيز بيع الأشياء المستقبلية بشرط أن تكون محددة بشكل يمنع الجهل والغموض. تشمل هذه القواعد أيضاً نقل الملكية وضمن التعرض والاستحقاق والعيوب الخفية، والمسؤولية المهنية للمهندس والمقاول عن المنازل التي دمرت كلياً أو جزئياً. وهنا يُطرح السؤال: هل القواعد العامة لعقد البيع في القانون المدني العراقي كافية لحماية المشتري في عقد بيع العقار على الخريطة؟ أم أن هناك حاجة لتعديل هذه القواعد لمواكبة التطورات الحديثة في مجال البناء؟

الكلمات المفتاحية: (العقار ، نقل الملكية، البائع، المشتري).

Off-Plan Property Sale Contract

Assistant. Teacher. Reda Jabbar Hussain

Sumer University- College of Law

rdajbr79@gmail.com

Abstract:

The desire to own housing, amidst the housing crisis sweeping the entire country, has led to increased demand for real estate and rising prices. Consequently, most prospective

buyers are unable to pay the full price at the time of purchase. As a result, many have turned to buying "off-plan" housing units before the completion of construction, allowing them to pay in installments and providing the seller with the financial liquidity needed to execute the real estate project that cannot be self-financed. By selling the property before and during the stages of completion, the seller can secure the necessary funding .However, the Iraqi legislature has not established specific regulations for off-plan property sales that highlight the peculiarities of this type of contract, specify the final obligations, and regulate the seller's responsibilities precisely. Instead, the general rules of sales contracts apply according to Article ٢/٥١٤ of the Civil Code, which permits the sale of future items provided they are specified in a manner that prevents ignorance and ambiguity. These rules also cover the transfer of ownership, guarantees against eviction and defects, and the professional liability of architects and contractors for houses that are wholly or partially destroyed. This raises the question: Are the general rules of sales contracts in the Iraqi Civil Code sufficient to protect the buyer in off-plan property sales? Or is there a need to amend these rules to keep pace with modern developments in the construction field?

Keywords: (real estate, transfer of ownership, seller, buyer).

المقدمة:

نحمد الله ونشكره على نعمه، والصلاة والسلام على حبيبه محمد سيد المرسلين (ص) ... وعلى آله واصحابه ومن اهتدى به الى يوم الدين. أصبح تملك العقارات أمرًا صعبًا لا يستطيع تحقيقه إلا الميسرون، خاصة في المدن الكبرى حيث تزداد الكثافة السكانية ويرتفع الطلب على العقارات السكنية. هذا الطلب المتزايد يؤدي إلى ارتفاع كبير في أسعار العقارات، مما يجعل امتلاكها بعيد المنال للعديد من الناس. نتيجة لهذه الأزمة، ومع قلة المعروض من الوحدات السكنية، بدأ الأشخاص الذين يسعون للسكن بمحاولة تأمين أنفسهم من مزاحمة الآخرين. يسعون للحصول على أولوية في الحصول على السكن، مما يعكس تحولًا في سلوكيات السوق العقارية. هذا التحول يأتي أيضًا مع ارتفاع كبير في أسعار المباني، نتيجة للتطور الاقتصادي والنمو الذي شهده قطاع الإسكان والإنعاش العقاري. في هذا السياق، ظهر نوع جديد من عقود البيع يعرف بعقد بيع العقار على الخارطة . هذا العقد يسمح للمشتريين بشراء عقارات قبل بنائها بناءً على

التصميم الهندسي المعروض. وقد شهد هذا النوع من التعاملات زيادة كبيرة في العقدين الأخيرين، مما دفع العديد من الدول إلى تنظيمه قانونيًا لضمان حقوق الأطراف المعنية. على سبيل المثال، في الإمارات العربية المتحدة، تم تنظيم هذا النوع من العقود من خلال قانون تنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي رقم (١٣) لسنة ٢٠٠٨، والذي تم تعديله بالقانون رقم (٩) لسنة ٢٠٠٩. في الجزائر، تم تنظيم الترقية العقارية من خلال القانون رقم (١١-٠٤). وفي المغرب، نظم المشرع هذا الموضوع في القانون رقم (٠٠-٤٤) الخاص ببيع العقار في طور الإنجاز، والذي يعدل ويتم قانون الالتزامات والعقود. بالإضافة إلى ذلك، اعتمدت كل من السعودية وقطر تشريعات مشابهة، وكذلك فعلت فرنسا. هذه القوانين تهدف إلى تنظيم سوق العقارات وضمان حقوق المشترين والمطورين على حد سواء، في ظل التحولات الكبيرة التي يشهدها هذا القطاع. لقد ساهمت عدة عوامل في انتشار ظاهرة عقد بيع العقار على التصميم الهندسي وزيادة إقبال الناس على التعاقد لشراء الوحدات السكنية التي تكون في وقت التعاقد مجرد تصميم مجسم للمبنى السكني، أي قبل بدء البناء أو خلال مراحل الإنشاء. من بين هذه العوامل، توفر المجمعات السكنية الحديثة والمتطورة التي توفر مستوى عالٍ من السكن والرفاهية. ومع ذلك، فإن السبب الرئيسي الذي يجذب الناس للتعاقد على شراء المساكن من خلال عقد بيع العقار على التصميم الهندسي هو أن أسعار هذه المساكن تُدفع على أقساط تُسدد وفقًا لتقدم مراحل البناء. هذا يتيح لأصحاب الدخل المحدودة فرصة تملك المساكن دون الحاجة لتحمل أعباء الدفع الفوري لأثمانها. من جهة أخرى، يحقق هذا العقد مصلحة للبائع أيضًا، حيث يُمكنه من تمويل مشروعه من خلال دفعات المشترين، بدلاً من الاعتماد على أمواله الخاصة فقط. بفضل الأقساط المدفوعة، يستطيع البائع بدء المشروع وإنجاز مراحل البناء بشكل تدريجي. وبالتالي، يعود هذا النوع من العقود بالنفع على جميع الأطراف، بما في ذلك المشترين، البائعين، والأطراف الأخرى المشاركة في تنفيذ المشروع. رغم الفوائد العديدة لهذا العقد التي تلبي احتياجات الأفراد والمجتمع، فقد ظهرت مشكلات في ظل غياب التنظيم التشريعي له. بعض الأفراد ذوي النفوس الضعيفة استغلوا الأزمة السكنية وحاجة الناس لهذه العقود لتحقيق أغراضهم الشخصية عبر عمليات النصب والاحتيال. تشمل هذه المشكلات عدم اكتمال الكثير من المشروعات وبيع الوحدات السكنية لأكثر من شخص واحد، مما يسبب ضررًا كبيرًا للأفراد والمجتمع.

بناءً على ذلك، اتجهت العديد من التشريعات المدنية في الدول التي تعاني من الأزمة السكانية إلى تنظيم هذا النوع من العقود قانونياً، للحد من فرص النصب والاحتيال التي يمارسها بعض الأشخاص والشركات الوهمية. وقد وضعت هذه التشريعات إطاراً قانونياً خاصاً لتنظيم هذه العقود بما يحفظ حقوق جميع الأطراف.

اولاً :مشكلة البحث : يمكن تحديد مشكلة البحث حول عقد بيع عقار على الخارطة، مثل طبيعة هذا العقد والخصائص التي يتميز بها، بالإضافة إلى مدى الحماية القانونية للمشتري في مرحلة التعاقد وتنفيذ العقد". وبالتالي، يمكن اعتبار مشكلة البحث هي فهم وتحليل عقود بيع العقارات على الخارطة ودراسة الضمانات القانونية المتاحة للمشتريين في هذا السياق.

ثانياً : اهداف البحث : تتضمن تحليل مفهوم عقد بيع العقار على الخارطة وتحديد خصائصه ومميزاته ودراسة التأثيرات القانونية والاقتصادية لهذا النوع من العقود على سوق العقارات. وتحديد التحديات والمشكلات التي قد تواجه الأطراف في عقود بيع العقارات على الخارطة وتقديم توصيات لتحسين الإطار التشريعي والتنظيمي لحماية حقوق الأطراف وتعزيز الشفافية في هذه الصفقات واستكشاف سبل تعزيز الثقة بين البائعين والمشتريين في سوق العقارات من خلال تطوير عقود بيع العقارات على الخارطة .وايضاً تسليط الضوء على أهمية الامتثال للضوابط القانونية والتنظيمية في عقود بيع العقارات على الخارطة لتجنب المشاكل المحتملة.

ثالثاً :منهج البحث : تم الاعتماد على المنهج التحليلي في دراسة هذا البحث من خلال تحليل ودراسة المواد القانونية وبيان الآراء الفقهية المتعلقة بها.

رابعاً :هيكلية البحث : تم تقسيم البحث الى مبحثين تسبقهما مقدمة عن موضوع البحث واهدافه والمشكلة التي دعت الى دراسة البحث ، تم تخصيص المبحث الاول الى مطلبين يتناول المطلب الاول دراسة ماهية عقد بيع العقار على الخارطة والخصائص التي يتميز بها، بينما المطلب الثاني تناول دراسة الطبيعة القانونية لعقد بيع العقار على الخارطة ، بينما تناول المبحث الثاني حماية المشتري في عقد بيع العقار على الخارطة وتم تقسيمه الى مطلبين ، تناول المطلب الاول حماية المشتري في مرحلة تكوين عقد بيع العقار على الخارطة ، اما المبحث الثاني فقد تناول حماية المشتري في مرحلة تنفيذ عقد بيع العقار على الخارطة ، وتم ختم البحث بالنتائج والتوصيات .

المبحث الأول: مفهوم عقد بيع العقار على الخارطة

يعد عقد بيع عقار على الخارطة، صيغة مستحدثة، لكونه يتعلق بعقد بيع وارد على عقار لم يتم تشييده بعد، لهذا بقيت العديد من المسائل عالقة، خاصة تعريف هذا العقد، والخصائص التي تميزه عن غيره من العقود، كما أثار هذا النوع من البيوع الكثير من التساؤلات والاختلافات في الآراء حول الطبيعة القانونية لعقد بيع عقار على الخارطة، ولذلك يستدعي البحث عن ماهية عقد بيع عقار على الخارطة، من خلال بحث مفهومه وخصائصه في المطلب الأول، وبيان طبيعته القانونية في المطلب الثاني.

المطلب الأول: ماهية عقد بيع العقار على الخارطة والخصائص العامة له

لم ينظم القانون المدني العراقي ولا القوانين المدنية العربية عقد بيع العقار على الخريطة بشكل مباشر كعقد مسمى، ولم نجد تعريفاً محدداً له في كتب الفقه القانوني. نظراً لاختيارنا البحث في هذه العلاقة العقدية، كان من الضروري أن نبدأ بتعريفها ومحاولة صياغة تعريف يتماشى مع الواقع العملي، ليكون أساساً للبحث في تكييف هذا العقد.

انتشرت ظاهرة بيع العقارات على الخريطة، وخاصة المساكن من بيوت وشقق سكنية، في العديد من المدن الكبرى. توجه الناس إلى التعاقد مع شركات التطوير العقاري بهدف تملك المسكن، نظراً لأزمة السكن التي تعم البلاد تقريباً، مما زاد من الطلب على المساكن ورفع أسعارها. ولعدم قدرة الكثيرين على شراء المسكن ودفع ثمنه بالكامل عند العقد، لجأوا إلى هذا النوع من العقود الذي يتيح لهم تقسيط الثمن، كما يوفر للبائع الباني فرصة تمويل مشروع عقاري قد لا يستطيع تمويله بمفرده.

أولاً: تعريف عقد بيع العقار على الخارطة

بالرغم من أن المشرعين العراقي والمصري نظماً عقد البيع في القانون المدني بوجه عام، وتضمننا صوراً خاصة للبيع مثل البيع بالتجربة والبيع بشرط المذاق، إلا أنهما لم يتطرقا إلى تنظيم عقد بيع العقار على الخارطة بشكل صريح. وهذا يختلف عن المشرع الفرنسي الذي أعار هذا النوع من العقود اهتماماً خاصاً ونظمه تنظيمًا شاملاً في القانون رقم (٦٧-٣) الصادر في ٣ يناير ١٩٧٦، تحت عنوان "بيع عقار تحت الإنشاء". ورغم أن هذا القانون لم يقدم تعريفاً فورياً لهذا العقد الجديد، إلا أن القانون رقم (٥٤٧-٦٧) الصادر في ٧ يوليو ١٩٦٧ قدم تعريفاً له في المادة (١/١٦٠١) "بأنه بيع يلتزم بموجبه البائع ببناء عقار خلال مدة محددة في العقد، سواء كان ذلك لأجل أو بحسب الحالة المستقبلية".

يتضح من خلال هذا التعريف أن عقد بيع عقار تحت الإنشاء يعتمد على عدة عناصر أساسية:

١. التزام البائع ببناء العقار وتسليمه منجزاً وفقاً للمواصفات المحددة في العقد.

٢. تحديد مدة معينة لإنجاز البناء.

٣. التزام المشتري بدفع الثمن الذي تم الاتفاق عليه .

فيما يخص تسجيل الملكية، تنتقل الملكية عادةً من وقت التسجيل. لكن في عقد بيع عقار تحت الإنشاء، يميز المشرع الفرنسي بين نموذجين من هذا العقد:

○ البيع حسب الحالة المستقبلية: تنتقل الملكية تدريجياً مع تقدم الأعمال الإنشائية.

○ البيع بأجل: تنتقل الملكية من وقت التسليم بأثر رجعي.

في المقابل، لم يقر المشرعان العراقي والمصري بتعريف أو تنظيم عقد بيع العقار تحت الإنشاء. وقد عرفه بعض الفقهاء^٢ بأنه "العقد الذي يقدم فيه مقاول البناء، بالإضافة إلى مواد البناء، الأرض التي يُقام عليها البناء". غير أن هذا التعريف يعتبر مبسطاً ولا يكشف عن جميع عناصر العقد أو يشير إلى مضمونه الكامل، مثل التزام البائع بالبناء، نقل الملكية، ودفع الثمن.

بعضهم يعرفون عقد بيع عقار على الخارطة^٣ كاتفاق يُلزم بموجبه شخص طبيعي أو معنوي ببناء مبانٍ على أرضه الخاصة أو أرض يمتلك حق البناء عليها، بغرض تسليمها للمشتري وفقاً للمواصفات المتفق عليها خلال مدة زمنية محددة أو مدة معقولة. يتم دفع ثمن العقار على أقساط متفق عليها، تعتمد إما على تقدم الأعمال في البناء أو على فترات زمنية محددة.

من جهة أخرى، يعرف آخرون^٤ هذا العقد بأنه اتفاق يمكّن المشتري من امتلاك عقار لم يبدأ البائع بنائه بعد أو لم يكمل بناؤه حين التعاقد، حيث يلتزم البائع بإنشاء العقار وفقاً للمواصفات المتفق عليها خلال الفترة المحددة، وفي مقابل ذلك يلتزم المشتري بدفع أقساط الثمن في الأوقات المتفق عليها.

وبناءً على التعاريف التي تقدمها التشريعات الفرنسية والفقهاء العراقي والمصري، يمكن تحديد عقد بيع عقار على الخارطة بأنه "عقد بيع عقاري يُتم فيه بيع عقار على أساس مخطط تفصيلي، حيث يتعهد البائع بإنشاء البناء وفقاً للمواصفات المتفق عليها وتسليمه للمشتري ضمن الفترة المحددة في العقد، مقابل دفع المشتري لثمن البيع بالطريقة المتفق عليها".

ثانياً : خصائص عقد بيع العقار على الخارطة

عقد بيع عقار على الخارطة يتميز بعدة خصائص:

١. فورية التنفيذ: يُعتبر العقد فوري التنفيذ عندما يحين وقت تنفيذه^٥، وهذا يعني أن التزامات الأطراف تبدأ في تنفيذها دون تأخير.
٢. محدد الطبيعة: يتم فيه تعريف حقوق والتزامات كل من الطرفين بدقة، بما في ذلك ما يتعلق بكمية المال المتداولة وما يتعلق بالملكية المعنية.
٣. وضوح الشروط: يجب على الأطراف أن يكونوا على علم بكامل تفاصيل العقد بما في ذلك الحصول على موافقة على المواصفات التي تم تحديدها.
٤. عقد شكلي: هو العقد الذي لا يكفي لإبرامه مجرد تراضي الطرفين، بل يتطلب استيفاء شكل معين يحدده القانون. في العراق، بيع العقارات والتصرفات العقارية بشكل عام تتطلب اتباع إجراءات معينة لضمان صحتها وانعقادها بشكل صحيح. بحسب المادة (٥٠٨) من القانون المدني العراقي^٦، بيع العقار لا يكون منعقداً إلا إذا تم تسجيله في الدائرة المختصة واستوفى الشكل القانوني المطلوب. وتؤكد المادة (١١٢٦) أن العقد الناقل لملكية العقار لا يعتبر صحيحاً إلا إذا تم وفق الإجراءات القانونية المحددة. وتشير المادة (٢) من قانون التسجيل العقاري العراقي^٧ إلى أن دائرة التسجيل العقاري هي المسؤولة عن تسجيل التصرفات العقارية. بناءً على ذلك، فإن عقد بيع عقار على الخارطة يجب أن يكون عقداً شكلياً، فلا يكتمل بمجرد توافق الإرادة بين الطرفين، بل يتطلب تسجيله في دائرة التسجيل العقاري^٨.

يبقى السؤال المهم هنا هو مدى إمكانية تسجيل عقار على الخارطة في دائرة التسجيل العقاري في العراق عند إبرام العقد؟

٥. العقد الذي يتم بموجبه بيع عقار على الخارطة يعد من أنواع العقود المعاوضة، حيث كل طرف يحصل على مقابل مقابل ما يعطيه. البائع يحصل على ثمن البيع على شكل أقساط متفق عليها مسبقاً، في حين يعطي المشتري نقل ملكية العقار الذي تعهد البائع ببناؤه^٩. هذا النوع من العقود يكون ملزماً للطرفين، حيث ينشئ التزامات متبادلة بينهما. البائع ملزم بإقامة البناء وفقاً للمواصفات المتفق عليها في العقد، وكذلك ملزم بتسليم العقار في الوقت المحدد ونقل ملكيته إلى المشتري. بدوره، المشتري ملزم

بدفع الثمن المتفق عليه وملزم بتسليم العقار^{١٠} بعد الانتهاء من البناء وفقاً للشروط المحددة في العقد . هذا الترتيب يضمن توازناً بين حقوق الأطراف ويضمن أن كل طرف يلتزم بالتزاماته تجاه الآخر، مما يساهم في ضمان سير العملية التنفيذية بشكل مرضٍ وفعال.

٦. عقد الازدعان هو العقد الذي يتم فيه تسليم القابل بشروط غير قابلة للمناقشة والتعديل، ويضعها الموجب وبقبلها القابل بالكامل أو يرفضها تماماً. يختلف وجه النظر بشأن ما إذا كان عقد بيع عقار على الخارطة يمكن وصفه بأنه عقد ازدعان أم لا، وذلك بناءً على التفسيرات القانونية والفقهية . بعض الآراء ترى أن عقد بيع عقار على الخارطة ليس عقد ازدعان^{١١}، نظراً لأن الشروط المعمول بها مسبقاً تكون شائعة ومتفق عليها في معظم الحالات، ولأن مالك العقار ليس في موقف يمكن وصفه بالاحتكار بما أن عملية البناء والتطوير العقاري متاحة لأكثر من طرف. على الجانب الآخر، يرى آخرون أن عقد بيع العقار على الخارطة يمكن وصفه بأنه عقد ازدعان، نظراً لأن السكن يُعتبر مرفقاً ضرورياً لا يمكن للأفراد التخلي عنه بسهولة، ولأن الشركات المتخصصة في التطوير العقاري تمارس نوعاً من الاحتكار بعد الحصول على التراخيص اللازمة من السلطات المعنية.

بموجب المفهوم الحديث لعقد الازدعان، ينصب التركيز على عدم قابلية الشروط المفروضة للمناقشة أو التعديل من قبل الطرف الآخر. يُمكن التأكيد على هذا المفهوم بموجب المواد المعمول بها من قبل القوانين المدنية في العراق ومصر، والتي تشير إلى أن عقد الازدعان يتم بمجرد قبول الشروط دون إمكانية للتعديل أو المناقشة.

بشكل عام، هذا النقاش يبرز التعقيدات القانونية والفقهية المتعلقة بتصنيف عقود بيع العقارات على الخارطة وتطبيق المفاهيم القانونية المختلفة عليها بناءً على السياقات المحلية والظروف القانونية المحيطة.

المطلب الثاني : الطبيعة القانونية لعقد بيع العقار على الخارطة

يتشارك عقد بيع عقار على الخارطة مع خصائص العديد من العقود القانونية، ومن الضروري تحديد طبيعته القانونية لتحديد القواعد التي تحكمه. هل يمكن تطبيق أحكام عقد البيع على هذا العقد؟ أم أن عقد الوكالة أقرب إليه؟ أم من الممكن تطبيق القواعد التي تحكم عقد المقاوله عليه؟ أمام هذه التساؤلات، يجب التمييز بين عقد بيع عقار على الخارطة والعقود المشابهة له لتحديد طبيعته القانونية والقواعد التي يجب تطبيقها عليه. لذا، سنقسم هذا المطلب إلى قسمين :

أولاً : عقد بيع العقار على الخارطة عقد مقاولة

هناك ثلاثة اعتبارات رئيسية تدعو إلى النظر في إمكانية اعتبار عقد بيع عقار على الخارطة بمثابة عقد مقاولة:

الاعتبار الأول: يتضمن عقد بيع العقار على الخارطة التزام البائع بالقيام بعمل معين، وهو بناء العقار، وهذا الالتزام يشبه إلى حد كبير التزام المقاول في عقد المقاول، حيث يكون المقاول ملزماً بإتمام العمل المتفق عليه.

الاعتبار الثاني: وفقاً للقانون المدني العراقي (المادة ٨٦٤ و ٨٦٥)، يمكن للمقاول في عقد المقاول أن يقدم المواد اللازمة للعمل بالإضافة إلى تقديم العمل نفسه. هذا يعني أن المقاول يمكنه التعهد بتقديم كل من العمل والمواد معاً دون أن يغير ذلك من طبيعة العقد كمقاول. الفقه القانوني العام لا يعير أهمية كبيرة لنوع المواد التي يستخدمها المقاول، ويعتبر العقد مقاول حتى لو كانت قيمة المواد المقدمة أكبر من قيمة العمل نفسه^{١٢}. وبالتالي، إذا قدم البائع في عقد بيع عقار على الخارطة المواد اللازمة للبناء، فهذا لا يمنع اعتبار العقد مقاولاً.

الاعتبار الثالث: التطورات الحديثة في مهنة المقاولات أدت إلى أن العديد من المقاولين المحترفين يستخدمون خبرتهم في هذا المجال لإعداد وتنفيذ وتسويق مشروعات بيع العقارات على الخارطة. هذه المشاريع تتطلب خبرة في التخطيط والبناء والتسويق، مما يجعل دور المقاول مشابهاً جداً لدوره في عقد المقاول التقليدي.

في ضوء هذه الاعتبارات، يثار التساؤل: هل يمكن بالفعل اعتبار عقد بيع عقار على الخارطة عقد مقاول؟ يرى البعض^{١٣} أن العقد الذي يتعهد فيه المقاول ببناء مبنى، سواء كانت الأرض التي يُقام عليها البناء مملوكة للمقاول أو لرب العمل، يظل في جوهره عقد مقاول. ولكن هذا الرأي مرفوض، لأن عقد بيع العقار على الخارطة يتضمن عنصراً جوهرياً غير موجود في عقد المقاول، وهو عنصر نقل الملكية^{١٤}. نحن ندعم الرأي القائل بأن عقد بيع عقار على الخارطة هو نوع من البيوع المتعلقة بأشياء مستقبلية غير موجودة وقت التعاقد. فمحل التزام البائع (المبنى) غير موجود عند إبرام العقد، بل سيتم إنشاؤه في المستقبل. وهذا يتماشى مع المادة ١٢٩ من القانون المدني العراقي التي تجيز أن يكون محل الالتزام شيئاً مستقبلياً، مما يجعل بيع الأشياء المستقبلية أمراً قانونياً^{١٥}.

ثانيا : عقد بيع العقار على الخارطة عقد وكالة

تسمح الوكالة للشخص بأن يكون حاضراً في أي مكان بواسطة وكيله، مما يتيح له إبرام ما لا يستطيع إبرامه بنفسه نظراً لانشغاله أو عدم تمكنه من الحضور في مجلس العقد. ولكن يجب على الوكيل أن لا يتجاوز الحدود المحددة له في عقد الوكالة، سواء من حيث مدى سعة الوكالة وموضوعها، أو من حيث طريقة التنفيذ التي حددها الموكل^{١٦}.

ذهب بعض الفقهاء^{١٧} إلى اعتبار العقد الذي يلتزم بموجبه شخص ببناء عقار لصالح شخص آخر عقد وكالة، حيث يلتزم المدين في عقد بيع عقار على الخارطة بأداء عمل يشبه التزام الوكيل^{١٨}.

في هذا السياق، يقوم البائع ببيع الأرض التي ستقام عليها المنشأة ثم يحصل على توكيل من مشتري الأرض لبناء العقار المتفق عليه. يقوم المشتري بإعطاء وكالة لشخص يُسمى "الوسيط" ليتولى شراء الأرض ومواد البناء والتفاوض مع مقاول البناء وغيرها من الخطوات اللازمة لإتمام البناء. بينما ذهب جانب آخر من الفقهاء^{١٩} إلى أن الوكالة لا تكون قانونية إلا فيما يتعلق بالأعمال والتصرفات القانونية، وأن الوسيط قد يقوم ببعض الأعمال المادية التي لا تصلح لأن تكون مبرراً قانونياً للوكالة. نحن نؤيد هذا الرأي، حيث لا تصلح الوكالة أن تكون مبرراً قانونياً للأعمال المادية. بالإضافة إلى ذلك، فإن الوكالة من العقود غير الملزمة للطرفين، مما يتيح لكل منهما إنهاء العقد في أي وقت، إذ يمكن للموكل عزل الوكيل متى شاء، كما يمكن للوكيل الانسحاب من الوكالة في أي وقت، حتى قبل إتمام التصرف القانوني الموكل به. وهذا لا يتوافق مع طبيعة عقد بيع عقار على الخارطة.

المبحث الثاني : حماية المشتري في عقد بيع العقار على الخارطة

لقد اهتم المشرع بمصلحة المشتري، كونه الطرف الأضعف في عقد بيع عقار على الخارطة، من خلال توفير حماية شاملة تمتد عبر مختلف مراحل التعاقد. تبدأ هذه الحماية من مرحلة تكوين العقد وتستمر حتى مرحلة تنفيذ العقد. لذا، سنناقش في المطلب الأول من هذا المبحث حماية المشتري خلال مرحلة تكوين عقد بيع عقار على الخارطة، وفي المطلب الثاني سنتناول حماية المشتري خلال مرحلة تنفيذ العقد.

المطلب الأول : حماية المشتري في مرحلة تكوين عقد بيع العقار على الخارطة

تعد حماية المشتري في مرحلة تكوين عقد بيع عقار على الخارطة من الأمور الأساسية التي يجب التركيز عليها لضمان حقوقه ومنع تعرضه لأي احتيال أو خداع. لتحقيق ذلك، يجب استعراض مراحل إبرام هذا

العقد بالتفصيل، حيث سنبداً بالحديث عن حماية المشتري في المرحلة السابقة على التعاقد، ثم نتناول حماية المشتري في مرحلة التعاقد نفسها.

أولاً: حماية المشتري في المرحلة السابقة على التعاقد

تبرز في هذه المرحلة العديد من الضمانات الأساسية لحماية المشتري، والتي يمكن تفصيلها كما يلي:

أ: الترخيص الإداري للشركات ببيع العقارات على الخارطة

نظراً لإقبال الكبير من قبل المواطنين على التعاقد مع الشركات والمكاتب التي تعمل في مجال البناء، ظهرت بعض الشركات الوهمية التي تسعى للتحايل على الأفراد بأخذ أموالهم دون تنفيذ أي بناء فعلي. لتجنب هذا النوع من الاحتيال، كان من الضروري وضع إجراءات إدارية تضمن للمشتري التعامل مع جهات موثوقة تمتلك الصفة القانونية لمزاولة أعمال البناء. يتمثل هذا الإجراء في الحصول على ترخيص إداري تفرضه السلطات العامة على الشركات الراغبة في ممارسة نشاط بيع العقارات قبل إنشائها. هذا الترخيص يمثل وسيلة وقائية تمنع حدوث عمليات النصب والاحتيال على الأفراد، ويوفر للمشتري شعوراً بالثقة والأمان عند الإقدام على التعاقد. في العراق، يتم منح رخصة استثمارية للشركات الممارسة لمثل هذه الأعمال^{٢٠}، وهو ما يعتبر ضماناً لحماية المشتري في المرحلة السابقة على التعاقد.

ب : الترخيص الإداري في بناء العقار محل العقد

يمكن أن تواجه عملية البناء على الأرض بعض المشاكل التي تؤدي إلى هدم البناء في المستقبل، مما يتسبب في خسارة المشتري للأموال التي دفعها. تتضمن هذه المشاكل البناء خارج التنظيم العمراني، أو البناء على ملك الغير، أو البناء ضمن مناطق الاستكشافات النفطية. لتجنب هذه الأخطاء، وضعت آلية رخصة البناء، وهي قرار إداري تمنحه الجهات المختصة بعد التأكد من توافر جميع الشروط القانونية في الموقع المراد البناء عليه. تهدف هذه الرخصة إلى احترام قواعد التنظيم العمراني ومنع البناء العشوائي. في العراق، يُنص في قانون إدارة بلديات العراق على عدم جواز القيام بأي بناء قبل الحصول على إجازة من البلدية^{٢١}.

ج : تنظيم الإعلان عن مشاريع البناء

بعد الحصول على الموافقات الأولية للبناء، يبدأ البائع في جذب المشتري من خلال إعلانات ترويجية مغرية للعقارات المزمع إنشاؤها. غالباً ما تتضمن هذه الإعلانات عبارات خادعة أو غير دقيقة تؤثر على قرار

المشتري. لذلك، تلزم التشريعات الإعلانات بعدم احتواء أي عبارات مضللة، وضرورة ذكر كافة المعلومات الضرورية التي تمكن المشتري من اتخاذ قرار واعٍ. تعتبر النشرات الدعائية جزءاً من العقد وهي ملزمة للطرفين إذا كانت واضحة وتحتوي على التعهدات والالتزامات^{٢٢}. في حالة استخدام طرق احتيالية في الإعلان تؤدي إلى تضليل المشتري، يحق للمشتري اللجوء إلى القضاء لإبطال العقد. ومع ذلك، نرى أن المطالبة بإبطال العقد وفقاً للقواعد العامة لا تعد ضماناً كافية لحماية المشتري، بل يجب وضع نصوص قانونية واضحة وصريحة تحمي المشتري وتحاسب المعلنين الذين يقومون بالترويج الكاذب والمضلل.

ثانياً : حماية المشتري في مرحلة التعاقد

بيع العقار على الخارطة يعني بيع شيء سيتم إنشاؤه في المستقبل. وبما أن هذا النوع من البيع يُعتبر عقداً، فإنه يجب أن تتوفر فيه جميع أركان العقد الأساسية: الرضا، المحل، والسبب.

• الرضا : يجب أن يكون رضا الطرفين (البائع والمشتري) صادراً عن شخص كامل الأهلية القانونية، أي أن يكون بالغاً وعاقلاً. بالإضافة إلى ذلك، يجب أن يكون هذا الرضا خالياً من أي عيوب تؤثر عليه، مثل الإكراه أو الغش أو الخطأ.

• المحل :يشير المحل إلى موضوع العقد، وفي هذه الحالة، هو العقار الذي سيتم إنشاؤه في المستقبل. يجب أن يحتوي الإيجاب على جميع التفاصيل الجوهرية والأساسية للعقد، مثل:

○ مواصفات البناء : يجب أن تكون محددة وواضحة.

○ المدة اللازمة لإنجاز البناء : يجب تحديدها بدقة.

○ تكاليف إنجاز البناء والمنشأة: يجب توضيحها بشكل كامل.

• السبب :يمثل السبب الدافع وراء إبرام العقد، ويجب أن يكون مشروعاً وغير مخالف للنظام العام. عقد بيع العقار على الخارطة يتم عادة قبل البدء في التشييد. في هذه الحالة، يكون العقار المبيع عبارة عن قطعة أرض خالية من أي بناء أو إنشاءات. تُسجل هذه الأرض باسم البائع (المالك) في السجل العقاري، ولكن هذا الوضع قد يعرض حقوق المشتري للخطر، خاصة إذا لم يكتمل البناء أو إذا واجه المشروع مشاكل. لتجنب هذه المخاطر، من الضروري توفير ضمانات للمشتري قبل إبرام العقد. يمكن تقسيم هذه الضمانات إلى نوعين رئيسيين:

- الضمانات القانونية :تشمل القوانين واللوائح التي تحمي حقوق المشتري، مثل التسجيل القانوني للعقد والالتزام بإتمام المشروع وفقاً للمواصفات المتفق عليها.
- الضمانات الاتفاقية :تشمل الشروط التي يتم الاتفاق عليها بين البائع والمشتري ضمن العقد، مثل العقوبات في حالة التأخير في إنجاز البناء أو التعويضات في حالة عدم الالتزام بالمواصفات المتفق عليها. سنوضح هذه الضمانات بشكل مفصل في الأجزاء التالية:

أ: الالتزام بالإعلام

يتطلب التفاوت في المعلومات بين البائع والمشتري أن يلتزم البائع بإعلام المشتري بجميع التفاصيل الضرورية. فالبائع المحترف لديه الخبرة الفنية والمعرفة في مجال البناء والإنشاءات، على عكس المشتري الذي يفتقر إلى هذه المعلومات، مما يستوجب إعلامه بكل البيانات الجوهرية المتعلقة بالعقد لضمان رضا حر ومستتير^{٢٣}. يجب أن يكون هذا الالتزام بالإعلام موجوداً في مرحلتي ما قبل التعاقد وأثناء التعاقد، مع اختلاف محتوى المعلومات المقدمة في كل مرحلة. خلال مرحلة التعاقد، يجب على البائع أن يطلع المشتري على كل ما يلزم لتنفيذ العقد بشكل صحيح^{٢٤}.

وفقاً للمادة (١٩) من قانون حماية المستهلك العراقي رقم (١) لسنة ٢٠١٠، يحق للمستهلك الحصول على معلومات كاملة عن مواصفات السلع وكيفية استخدامها بطريقة سليمة. يمكن أيضاً استخلاص هذا الالتزام من المادة (١٥٠/٢) من القانون المدني العراقي. عدم التزام البائع بالإعلام يمكن أن يؤدي إلى توهم المشتري وغطه في الصفات الجوهرية للشيء المبيع، مما قد يجعله يتعاقد بناءً على معلومات خاطئة. على سبيل المثال، إذا أخبر البائع المشتري بأن الشقة تقع على شارع رئيسي ثم يكتشف المشتري لاحقاً أنها ليست كذلك، يحق له طلب إلغاء العقد بسبب الغلط أو فسخه لعدم مطابقتها للمواصفات المتفق عليها. يتضح من ذلك أن الالتزام بالإعلام هو ضمانة مهمة لحماية المشتري في عقد بيع العقار على الخارطة، ويجب أن يكون مشدداً لضمان التوازن بين الطرفين وتحقيق أكبر قدر من الحماية.

ب : الشرط الجزائي

الشرط الجزائي يعد عنصراً مهماً في عقود البيع بشكل عام، وله أهمية خاصة في عقود بيع العقارات على الخارطة. يهدف هذا الشرط إلى حماية الطرف الأضعف في العقود العقارية وضمان التنفيذ الجيد. يتطلب الشرط الجزائي من البائع دفع مبلغ متفق عليه أو نسبة معينة في حال تأخره أو عدم تنفيذه لالتزاماته.

نصت المادة (١٧٠) من القانون المدني العراقي^{٢٥} على إمكانية تحديد مبلغ التعويض مسبقاً بين المتعاقدين مع مراعاة شروط استحقاق التعويض والحالات المستثناة من الإعذار. على الرغم من أهمية الشرط الجزائي في حماية المشتري، قد تتضمن بعض العقود شروطاً تعسفية يستغل فيها البائع تفوقه الاقتصادي، مما قد يؤدي إلى قبول المشتري بشروط تمنح البائع حقوقاً غير عادلة. لكن القضاء يمتلك سلطة تقديرية لتعديل أو إلغاء هذه الشروط التعسفية وفقاً للمادة (١٦٧/٢) من القانون المدني العراقي.

ج : الكفالة التضامنية

تعرف المادة (١٠٠٨) من القانون المدني العراقي الكفالة بأنها "ضم ذمة إلى ذمة في المطالبة بتنفيذ التزام". في مشاريع البناء، يمكن أن تكون الكفالة تضامنية حيث يتدخل المصرف ككفيل لمالك المشروع، ويضمن دفع تكاليف البناء وتمويله. في فرنسا، عرّف مرسوم رقم ٧٨/٦٢٢ الكفالة التضامنية بأنها عقد يلتزم فيه الكفيل بدفع المبالغ اللازمة لإتمام البناء^{٢٦}. الكفالة التضامنية تعد وسيلة مهمة لحماية المشتري، حيث يلتزم الكفيل بضمان استكمال البناء بغض النظر عن تكلفة الأموال المطلوبة، مما يوفر حماية وأماناً أكبر للمشتري.

المطلب الثاني : حماية المشتري في مرحلة تنفيذ عقد بيع العقار على الخارطة

يلتزم البائع في عقد بيع عقار على الخارطة، بالإضافة إلى التزاماته المعتادة في عقد البيع العادي مثل نقل الملكية وضمان التعرض والاستحقاق وضمان العيوب الخفية، بتعهدات إضافية تمنح هذا العقد خصوصية معينة. هذه الالتزامات تعتبر ضمانات قانونية لصالح المشتري. لذا، فإن دراسة الضمانات القانونية للمشتري في مرحلة تنفيذ عقد بيع عقار على الخارطة تتطلب معالجة حماية المشتري في مرحلتين: الأولى قبل إتمام البناء، والثانية بعد إتمام البناء.

اولا : حماية المشتري قبل إتمام البناء

يتمتع عقد بيع عقار على الخارطة بخصائص تجعله مميزاً عن العقود الأخرى. في حين أن بيع العقار الموجود يتم تنفيذه فوراً، يتطلب بيع العقار على الخارطة وقتاً لتنفيذ الالتزامات، مثل بناء العقار ونقل ملكيته. لذلك سيتم التقسيم إلى محورين رئيسيين: الالتزام بإقامة البناء والالتزام بنقل الملكية.

أ : الالتزام بإقامة البناء

• إقامة البناء وفقاً للمواصفات المتفق عليها:

يتعين على البائع في عقد بيع عقار على الخارطة أن يحدد أوصاف العقار المزمع بناؤه بدقة كافية لتجنب أي غموض، وذلك بذكر المواصفات المتعلقة بالعقار أثناء الإنشاء، مثل المساحة، وعدد الغرف، والنوافذ، وأنواع الأبواب والشرفات والممرات، وغيرها من التفاصيل. يلتزم البائع بتقديم خريطة توضح هذه المواصفات. وبذلك، يتعين على البائع الالتزام ببناء المبنى وفقاً للاتفاق بجميع عناصره وتوابعه، ليكون صالحاً للاستخدام في الغرض المخصص له^{٢٧}، ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك. في حالة وجود نقص في أي من هذه العناصر، يكون البائع قد أخل بالتزامه. في عقد بيع عقار على الخارطة، يمكن للبائع إما أن يتولى عملية البناء بنفسه أو يوكل مقاولاً للقيام بذلك، بينما يظل المشتري غير معني بهذا العقد بين البائع والمقاول. في حال حدوث أي إخلال من المقاول بمطابقة البناء للمواصفات المتفق عليها^{٢٨}، يتحمل البائع المسؤولية أمام المشتري. إذا خالف البائع المواصفات المتفق عليها في العقد، مثل تسليم العقار بمساحة أقل، أو بعدد غرف أقل، أو باستخدام مواد بناء غير تلك المحددة في العقد، فإن ذلك يُعد مشكلة تتعلق بعدم مطابقة المواصفات. تواجه مسألة عدم مطابقة المواصفات في عقد بيع عقار على الخارطة فراغاً في التشريعات العراقية والمصرية والفرنسية، حيث لا توجد نصوص قانونية تنظم هذا النوع من العقود. أمام هذا الفراغ التشريعي، يتم اللجوء إلى تطبيق أحكام الالتزام بالتسليم وفقاً للقواعد العامة في حالة عدم المطابقة في عقد بيع عقار على الخارطة. فإذا أخل البائع بالالتزام بالتسليم، وهو من الالتزامات الأساسية في عقد البيع، يحق للمشتري طلب إجبار البائع على تنفيذ التزامه عينياً، مثل تغيير النوافذ لتتوافق مع المواصفات المتفق عليها. كما يمكن للمشتري طلب ترخيص من القضاء لتنفيذ الالتزام على نفقة البائع، أو في الحالات المستعجلة، يمكنه تنفيذ الالتزام بنفسه على نفقة البائع^{٢٩}. كما يحق للمشتري طلب تخفيض الثمن إذا كانت المواصفات المفقودة غير جوهرية ولا تؤثر على صلاحية العقار للاستخدام، ويكون التخفيض بما يتناسب مع ما نقص من قيمة العقار بسبب تخلف المواصفات^{٣٠}. وأخيراً، يمكن للمشتري طلب فسخ العقد ورفض تسلم العقار إذا كانت المواصفات المفقودة ذات أهمية كبيرة بحيث تعيق استخدام العقار^{٣١}.

في هذه الحالة، يكون للقاضي سلطة قبول أو رفض طلب الفسخ. وفي جميع الأحوال، يحق للمشتري طلب التعويض عن الأضرار التي لحقت به بسبب عدم مطابقة المبنى للمواصفات. يُلاحظ أن المشرع جعل الجزء الفسخ وليس الإبطال، لأن العقد أبرم صحيحاً مع وجود إخلال بالالتزام بالتسليم. عدم المطابقة لا

يعتبر خطأً يؤدي إلى حق المشتري في طلب الإبطال، حيث أن المشتري الذي تعاقد بناءً على الخرائط والبيانات المقدمة لم يتوهم العقار المبيع على غير حقيقته.

• إقامة البناء خلال المدة المحددة في العقد:

يجب على البائع إتمام بناء العقار وتسليمه خلال المدة المتفق عليها. إذا لم يحدد العقد مدة معينة، فعلى البائع إتمام البناء في مدة معقولة تتناسب مع طبيعة المشروع. في حالة تجاوز المدة المتفق عليها أو عدم الالتزام بالموصفات، يمكن للمشتري اللجوء إلى القواعد العامة للمطالبة بحقوقه، بما في ذلك التنفيذ على نفقة البائع أو المطالبة بالتعويض.

ب : الالتزام بنقل ملكية العقار

• في التشريع الفرنسي: تنص القواعد العامة في القانون المدني الفرنسي على أن نقل الملكية يتم بمجرد إبرام العقد، ولكن يجب تسجيله للاحتجاج به أمام الغير^{٣٢}. في حالات البيع على الخارطة، يتم نقل الملكية عند إتمام البناء وإثبات ذلك بسند رسمي، مما يعيد تأثير النقل إلى تاريخ البيع.

• في التشريعات العراقية والمصرية: لا تنتقل ملكية العقار إلا بعد تسجيل العقد في دائرة التسجيل العقاري^{٣٣}، حتى بعد اكتمال البناء. هذا يعني أن تسجيل العقد هو شرط ضروري لنقل الملكية بين الطرفين وأمام الغير. هناك نقاش حول إمكانية تسجيل عقد بيع عقار مستقبلي، حيث يرى بعض الفقهاء أنه يمكن اعتبار العقار موجوداً بموجب العقد والتعامل معه على هذا الأساس، مما يسمح بنقل الملكية وتسجيل العقد.

ثانياً: حماية المشتري في المرحلة اللاحقة لإتمام البناء

في عقود بيع العقارات على الخارطة، يتحمل البائع التزامات مشابهة لتلك التي تقع عليه في أي عقد بيع آخر. ومع ذلك، تتجلى حماية المشتري بوضوح في ضمان البائع بعدم التعرض والاستحقاق وضمان خلو العقار من العيوب. لذلك، سيتم التقسيم إلى المحورين التاليين:

أ: ضمان التعرض والاستحقاق: نصت المادة (٥٤٩) من القانون المدني العراقي على أن البائع يضمن عدم تعرضه للمشتري في الانتفاع بالمبيع، سواء كان التعرض من فعله أو من فعل شخص آخر يدعي حقاً على المبيع. ويثبت هذا الضمان حتى ولو لم يُنص عليه في العقد.

مضمون ضمان التعرض:

- عدم التعرض المادي: يعني ذلك أن البائع يجب أن يتمتع عن القيام بأي أعمال مادية تعيق المشتري من حيازة العقار أو الانتفاع به. مثلاً، إذا قام البائع ببناء حائط يمنع المشتري من الوصول إلى العقار، فهذا يعد تعرضاً مادياً.
 - عدم التعرض القانوني: يشمل هذا التعرض أي ادعاء قانوني من قبل البائع يؤثر على حق المشتري في الانتفاع بالعقار. على سبيل المثال، إذا ادعى البائع بعد البيع أن له حقاً قانونياً في العقار، كحق ارتفاق أو حق انتفاع، فإن هذا يعد تعرضاً قانونياً.
- شروط ضمان التعرض:
- التعرض الفعلي: يجب أن يكون التعرض حقيقياً وملموماً، يمنع المشتري من الانتفاع بالعقار بشكل كامل أو جزئي.
 - الانتفاع المشروع: يجب أن يكون الانتفاع الذي يتعرض له البائع مشروعاً ومشروعاً، أي يتفق مع الغرض المتفق عليه في العقد.
- ب: الالتزام بضمان عيوب العقار
- في عقود بيع العقارات على الخارطة، تتضمن حماية المشتري ضمان البائع لعيوب العقار، سواء كانت ظاهرة أو خفية. سيتم تقسيم هذا المحور إلى قسمين:
١. الالتزام بضمان عيوب العقار الظاهرة
يُعتبر العيب في العقار ظاهراً إذا كان بادياً للعيان أو يسهل اكتشافه بالفحص الدقيق .
 - في التشريع العراقي والمصري: هناك فراغ تشريعي بشأن ضمان العيوب الظاهرة في عقود بيع العقارات على الخارطة. ولكن في حالة عدم وجود نصوص قانونية خاصة، يمكن تطبيق أحكام ضمان العيوب الظاهرة في عقود البيع العادية، إلا في الحالات التي يؤكد فيها البائع خلو العقار من العيوب أو يتعمد إخفاء العيب. في هذه الحالات، يكون البائع مسؤولاً عن العيب.
 ٢. الالتزام بضمان عيوب العقار الخفية
العيب الخفي هو العيب الذي لا يمكن اكتشافه بالفحص العادي.

- في التشريعين العراقي والمصري: يواجه ضمان العيوب الخفية فراعاً تشريعياً أيضاً. ولكن يمكن الاستناد إلى أحكام خيار الرؤية، حيث يمكن للمشتري طلب فسخ العقد إذا اكتشف عيباً في العقار بعد اكتمال بنائه .
- مدة إقامة دعوى الضمان:

أما بخصوص المدة اللازمة لإقامة دعوى الضمان العشري، فهي سنة واحدة من وقت حصول التهدم أو انكشاف العيب في العراق حسب نص المادة (٨٧٠/٤) من القانون المدني، التي تنص على أن "دعوى الضمان تسقط بانقضاء سنة واحدة من وقت حصول التهدم أو انكشاف العيب".
بذلك، يتضح أن حماية المشتري في عقود بيع العقارات على الخارطة تعتمد بشكل كبير على التزام البائع بضمان عدم التعرض والاستحقاق، وضمان خلو العقار من العيوب الظاهرة والخفية، بما يحقق التوازن بين مصالح الطرفين ويضمن حقوق المشتري بعد إتمام البناء .

الخاتمة

النتائج :

عقد بيع العقار على الخارطة هو نوع من العقود العقارية حيث يلتزم البائع ببناء العقار وفقاً للمواصفات المتفق عليها في العقد وتسليمه إلى المشتري في المدة المحددة. في المقابل، يلتزم المشتري بدفع الثمن المتفق عليه بالطريقة المحددة في العقد. العناصر الأساسية لهذا العقد تتضمن:

١. التزام البائع: يتعين على البائع بناء وتسليم العقار بالمواصفات المحددة في العقد وضمن المدة المتفق عليها.
٢. التزام المشتري: يتعين على المشتري دفع ثمن العقار بالطريقة المتفق عليها.
٣. يُعتبر هذا العقد عقد إذعان لأن المشتري يقبل بالشروط التي يضعها البائع مسبقاً دون إمكانية التفاوض عليها .
٤. لا يمكن اعتبار هذا العقد كعقد وكالة، وذلك لأن الوكالة لا تبرر الأعمال المادية وهي عقود غير ملزمة للطرفين، حيث يمكن لكل طرف إنهاء العقد في أي وقت، مما لا يتناسب مع طبيعة عقد بيع العقار على الخارطة الذي يتطلب التزاماً قوياً من البائع.

٥. طبيعة العقد: يعد بيع العقار على الخارطة بيعاً لشيء مستقبلي، إذ إن العقار المباع غير موجود وقت التعاقد بل سيتم بناؤه لاحقاً. يتوافق هذا مع المادة (١٢٩/١) من القانون المدني العراقي التي تجيز أن يكون محل الالتزام شيئاً مستقبلياً.
٦. مسؤوليات البائع: الحصول على رخصة البناء هو مسؤولية البائع ويعتبر ضماناً لحماية المشتري قبل إبرام العقد .البائع ملزم بإعلام المشتري بجميع تفاصيل العقد كجزء من التزامه بتحقيق نتيجة محددة، وذلك لأن العلاقة بين البائع والمشتري تكون غير متكافئة من حيث المعرفة بتفاصيل العقار .
٧. تسجيل العقد: يمكن تسجيل عقد بيع العقار على الخارطة منذ أن يكون البائع مالكاً للأرض التي سيبنى عليها العقار، وتصبح ملكية المشتري للعقار عند اكتمال بنائه من خلال التأشير على سجل العقار .
٨. الضمان العشري: يمتد الضمان العشري المنصوص عليه في المادة (٧٨٠/١) من القانون المدني العراقي إلى العلاقة بين البائع والمشتري في عقد بيع العقار على الخارطة، ويغطي هذا الضمان التزام البائع بتشييد البناء. مدة إقامة دعوى الضمان العشري هي سنة واحدة في العراق من وقت حدوث التهدم أو اكتشاف العيب، بينما هي ثلاث سنوات في مصر، مما يوفر حماية أكبر للمشتري في مصر .
٩. خيارات المشتري: يمكن للمشتري الاعتماد على خيار الرؤية لفسخ العقد إذا تبين له أن العقار لا يطابق المواصفات المتفق عليها بعد اكتمال بنائه، لكن هذا الخيار لا يسمح له بالتمسك بالعقار والمطالبة بتخفيض الثمن .

التوصيات

نوصي المشرع العراقي بتشريع قانون خاص ببيع العقار على الخارطة يتضمن البنود التالية:

١. تنظيم انعقاد العقد: نص صريح ينظم كيفية انعقاد عقد بيع عقار على الخارطة من حيث محله المستقبلي وأطرافه.
٢. منع الشروط التعسفية: نص يمنع البائع من إدراج شروط تعسفية على المشتري، ويعتبر هذه الشروط باطلة إذا وضعت مسبقاً دون نقاش.

٣. رخصة البناء: نص يلزم البائع بالحصول على رخصة البناء كضمانة لحماية المشتري، وتعتبر الرخصة مرفوضة إذا لم ترد الإدارة خلال سنتين.
٤. إلزام البائع بالإعلام: نص يلزم البائع بإعلام المشتري بكافة تفاصيل العقد لتحقيق التوازن بين الطرفين.
٥. تسجيل العقد: نص يوضح إمكانية تسجيل عقد بيع العقار على الخارطة لضمان حقوق المشتري، مع التأشير على السجل بعد اكتمال البناء.
٦. ضمان عيوب العقار: نص يلزم البائع بضمان عيوب العقار الظاهرة، ويمكن المشتري من رفع دعوى الضمان خلال سنة من تاريخ تسلم العقار.
٧. مدة ضمان تهدم البناء: نص يوضح أن مدة ضمان تهدم البناء في عقد بيع العقار على الخارطة هي عشر سنوات، كما هو الحال في عقد المقاوله.
٨. مدة دعوى الضمان العشري: نص يحدد مدة إقامة دعوى الضمان العشري بثلاث سنوات من وقت حدوث التهدم أو اكتشاف العيب.
٩. مكافحة الإعلان المضلل: نص يحاسب من يقوم بالإعلان أو الترويج الكاذب والمضلل لضمان حماية المشتري.
١٠. التأمين على المسؤولية: نص يلزم البائع أو المستثمر في عقد بيع العقار على الخارطة بالتأمين من مسؤوليته لضمان حماية المشتري.

الهوامش:

١. احمد عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، ج، ٤ العقود التي تقع على الملكية، البيع والمقايضة، ط، ١، نهضة مصر، ٢٠١١ ص ٣١؛ د. سعيد مبارك، د. طه المال حويش، د. صاحب عبيد الفتلاوي، الموجز في العقود المسماة، ط، ٧ العاتك، القاهرة، ٢٠١١ ص ١٦

٢. د. علاء حسين علي، عقد بيع المباني تحت الأنشاء، ط، ١، منشورات زين الحقوقية، بيروت، ٢٠١١ ص ٢٢.
٣. د. ضحى محمد سعيد النعيمي، مفهوم بيع العقار على الخريطة وتكييفه القانوني، مجلة الشريعة والقانون، كلية القانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، س، ٦٢، ع ٤٦، يناير، ٢٠١٢ ص ٦
٤. د. ضحى محمد سعيد النعيمي، مفهوم بيع العقار على الخريطة وتكبيته القانوني، مجلة الشريعة والقانون، كلية القانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، س، ٢٦، ع ٤٩، يناير، ٢٠١٢ ص ٢٣٢.

٥. د. علاء حسين علي، المرجع السابق، ص ٢٥.
٦. القانون المدني العراقي رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١ المعدل .
٧. قانون التسجيل العقاري العراقي (٤٣) لسنة ١٩٧١.
٨. د. حسن علي الذنون، النظرية العامة للالتزامات، دين، بغداد، ١٩٧٦، ص ١١.
٩. د. ضحى محمد سعيد عبد الاله، المرجع السابق، ص ٢٥٢.
١٠. د. سمير تناغو، نظرية الالتزام، منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠٠٥، ص ٢٢.
١١. د. علاء حسين علي، المرجع السابق، ص ٢٧.
١٢. د. محمد المرسي زهرة، المرجع السابق، ص ٤٧ وما بعدها؛ د. محمد لبيب شنب، شرح أحكام عقد المقاوله، دين، دم، ١٩٦٢، ص ٤٢٠. د. سعيد مبارك، د. طه المال حويش، د. صاحب عبيد الفتاوي، المرجع السابق، ص ٢٠.
١٣. د. محمد جابر الدوري، مسؤولية المقاول والمهندس في مقاولات البناء والمنشآت الثابتة بعد انجاز العمل وتسليمه، مطبعة أوفسيت عشتار، بغداد، ١٩٥٨، ص ٣٢.
١٤. د. علاء حسين علي، المرجع السابق، ص ٥٠.
١٥. المادة ٢/٥١٤ من القانون المدني العراقي .
١٦. ينظر: د. إبراهيم صالح عطيه الجبوري، النظام القانوني لعقد الاستشارة الهندسية، ط ١ منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠١٣، ص ٥٣.
١٧. J. Guy de Crecy, le promoteur de construction immobiliereausagedhabitat in, these paris, 1960, p56 ets ناصيف د. الياس ناصيف
- ، موسوعة العقود المدنية والتجارية، عقد البيع، دين، ١٩٩٥، ص ٢٢١.
١٨. المادة (٩٢٧) من القانون المدني العراقي
١٩. د. محمد المرسي زهرة، بيع المباني تحت الأنشاء، دين، دم، ١٩٨٩، ص ٤٢.
٢٠. المادة (١/٧) من قانون الاستثمار العراقي رقم ١٣ لسنة ٢٠٠٦ المعدل
٢١. المادة (٦٣) من قانون إدارة البلديات العراقي رقم (١٦٥) لسنة ١٩٦٤ المعدل.
٢٢. د. محمد عبد الظاهر حسين، الجانب القانونية للمرحلة السابقة على التعاقد، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٢، ص ١٣٤.
٢٣. د. مصطفى العوجي، القانون المدني، ج ١، العقد، ط ٥ منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠١١، ص ١٨٢.
٢٤. د. نزيه محمد الصادق المهدي، المرجع السابق، ص ٢٣.
٢٥. نصت المادة (١٧٠/١) من القانون المدني العراقي على يجوز للمتعاقد ان يحدد مقدما قيمة التعويض بالنص عليها في العقد او في اتفاق الحق....)
٢٦. مرسوم رقم ٦٢٢/٧٨ في ٣١ أيار/ مايو ١٩٧٨، نقل عن القانون المدني الفرنسي بالعربية، طبعة دالوز، ٢٠٠٩، ص ١٥٨٣.
٢٧. ينظر: د. احمد ابراهيم الحياي، حماية المشتري في بيع بناء تحت الأنشاء، مجلة الحقوق، مجلس النشر العلمي، جامعة الكويت، ع ٤، س ٣٣، ديسمبر، ٢٠٠٩، ص ٢٧٦-٢٧٧.
٢٨. د. علاء حسين علي، المرجع السابق، ص ١٠٨-١٠٩ .

٢٩ المادة (٢٥٠) من القانون المدني العراقي
٣٠ نصت المادة (٢/٨٧٣) من القانون المدني العراقي على انه " ولرب العمل ان يمتنع عن تسلمه اذا كان المقاول قد خالف ما ورد في العقد من الشروط أو ما تقضي له أصول الفن في هذا النوع من العمل الى حد ال يستطيع معه ان يستعمله أو ال يصح عدال ان يجبر على قبوله فاذا لم تبلغ المخالفة هذا الحد من الجسامة فليس لرب العمل ان يطلب تخفيض الثمن بما يتناسب مع أهمية المخالفة "
٣١ نصت المادة (٢/١٧٧) من القانون المدني العراقي على انه " وفي عقد البيع يجوز للبائع أو للمشتري ان يطلب الفسخ اذا لم يؤد العاقد الآخر ما وجب عليه بالعقد "
٣٢ المواد (١٥٨٣)، (١٦٠١/٣) من القانون المدني الفرنسي.
٣٣ نصت المادة (٥٣١) من القانون المدني العراقي على انه " اذا كان المبيع عيناً معينة بالذات أو كان قد بيع جزافاً نقل البيع من تلقاء نفسه ملكية المبيع، واما اذا كان المبيع لم يعين الا بنوعه فال تنتقل الملكية الا بالافراز".

قائمة المصادر:

اولا : الكتب القانونية

١. احمد عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، ج٤، العقود التي تقع على الملكية، البيع والمقايضة، ط١، نهضة مصر، ٢٠١١
٢. د. سعيد مبارك، د. طه المال حويش، د. صاحب عبيد الفتلاوي ، الموجز في العقود المسماة، ط٧، العاتك، القاهرة، ٢٠١١
٣. د. علاء حسين علي، عقد بيع المباني تحت الأنشاء، ط١، منشورات زين الحقوقية، بيروت، ٢٠١١
٤. د. حسن علي الذنون، النظرية العامة للالتزامات، دن، بغداد، ١٩٧٦.
٥. د. سمير تناغو، نظرية الالتزام، منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠٠٥
٦. د. علاء حسين علي، عقد بيع المباني تحت الأنشاء، ط١، منشورات زين الحقوقية، بيروت، ٢٠١١.
٧. د. نزيه محمد الصادق المهدي، الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالبيانات وتطبيقاته على بعض العقود، دار النهضة العربية، ط١، ١٩٨٢
٨. د. محمد المرسي زهرة، بيع المباني تحت الأنشاء، دن، دم، ١٩٨٩، د. محمد لبيب شنب، شرح أحكام عقد المقاوله، دن، دم، ١٩٦٢، ٢٠.
٩. د. محمد جابر الدوري، مسؤولية المقاول والمهندس في مقاولات البناء والمنشآت الثابتة بعد انجاز العمل وتسليمه، مطبعة أوفسيت عشتار، بغداد، ١٩٥٨.

١٠. ينظر :د. إبراهيم صالح عطيه الجبوري، النظام القانوني لعقد الاستشارة الهندسية، ط١ منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠١٣.

١١. ، موسوعة العقود المدنية والتجارية، عقد البيع، دن، ١٩٩٥

١٢. د. محمد المرسي زهرة، بيع المباني تحت الأنشاء، دن، د.م، ١٩٨٩

١٣. د. محمد عبد الظاهر حسين، الجانب القانونية للمرحلة السابقة على التعاقد، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٢.

١٤. د. عبد المجيد الحكيم، أ. عبد الباقي البكري، أم محمد طه البشير، الوجيز غي نظرية الالتزام في القانون المدني العراقي، ج١، مصادر الالتزام، مكتبة السهوري، بغداد، ٢٠١٢.

١٥. د. مصطفى العوجي، القانون المدني، ج١، العقد، ط٥ منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠١١.

١٦. ينظر: د. احمد ابراهيم الحياي، حماية المشتري في بيع بناء تحت الأنشاء، مجلة الحقوق، مجلس النشر العلمي، جامعة الكويت، ع ٤، س ٣٣، ديسمبر، ٢٠٠٩.

البحوث المنشورة :

١. د. ضحى محمد سعيد النعيمي، مفهوم بيع العقار على الخريطة وتكييفه القانوني، مجلة الشريعة والقانون، كلية القانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة ، س ٢٦، ع ٤٩، يناير، ٢٠١٢.

٢. د. عبد المنعم فرج الصدة، عقد الإذعان، مجلة الأمن والقانون، كلية شرطة دبي، الإمارات، العدد، ١ السنة، ٤، ١٩٩٦.

الرسائل والاطاريح :

(. V.Guy de Crecy, le promoteur de construction immobiliereausagedhabitatin, these paris,)

ets (1960, p56) نقال عن د.الياس ناصيف

القوانين :

١. قانون بيع العقارات للبناء او التجديد الفرنسي رقم ٢٠٠٦_٨٧٢ تاريخ ١٣ تموز/يوليو ٢٠٠٦.

٢. القانون المدني العراقي رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١ المعدل.
٣. قانون التسجيل العقاري العراقي (٤٣) لسنة ١٩٧١.
٤. المادة ٥١٤/٢ من القانون المدني العراقي .
٥. المادة (٩٢٧) من القانون المدني العراقي
٦. المادة (٧/أ) من قانون الاستثمار العراقي رقم ١٣ لسنة ٢٠٠٦ المعدل
٧. المادة (٦٣) من قانون إدارة البلديات العراقي رقم (١٦٥) لسنة ١٩٦٤ المعدل.
٨. المادة (١٧٠/١) من القانون المدني العراقي
٩. مرسوم رقم ٦٢٢/٧٨ في ٣١ أيار/ مايو، ١٩٧٨، نقلا عن القانون المدني الفرنسي بالعربية، طبعة دالوز، ٢٠٠٩، ص. ١٥٨٣.
١٠. المادة (٢٥٠) من القانون المدني العراقي
١١. المادة (٢/٨٧٣) من القانون المدني العراقي
١٢. المادة (٢/١٧٧) من القانون المدني العراقي
١٣. المادة (١٧٧/١) من القانون المدني العراقي
١٤. المواد (١٥٨٣)، (١٦٠١/٣) من القانون المدني الفرنسي .
١٥. المادة (٥٣١) من القانون المدني العراقي