

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة عمار ثليجي الأغواط

كلية الحقوق العلوم السياسية

قسم الحقوق



العنوان

# عقد بيع على التصاميم وأهميته في نشاط الترقية العقارية

مذكرة في إطار مقتضيات نيل شهادة الماستر في القانون

تحت إشراف الأستاذ الدكتور

من إعداد الطالب

➤ أحمد النوعي

➤ راقع عبد القادر

لجنة المناقشة

الصفة	الجامعة	الاسم و اللقب
رئيسا	عمار ثليجي - الأغواط	أ.د الحاج عيسى بن صالح
مشرفا ومقررا	عمار ثليجي - الأغواط	أ.د نوعي احمد
ممتحنا	عمار ثليجي - الأغواط	أ. د خضرون عطاء لله

الموسم الجامعي: 2025 / 2026

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة عمار ثليجي الأغواط

كلية الحقوق العلوم السياسية

قسم الحقوق



العنوان

## عقد بيع على التصاميم وأهميته في نشاط الترقية العقارية

مذكرة في إطار مقتضيات نيل شهادة الماستر في القانون

تحت إشراف الأستاذ الدكتور

من إعداد الطالب

➤ أحمد النوعي

➤ راقع عبد القادر

لجنة المناقشة:

الاسم و اللقب	الجامعة	الصفة
أ.د. الحاج عيسى بن صالح	عمار ثليجي - الأغواط	رئيسا
أ.د. نوعي احمد	عمار ثليجي - الأغواط	مشرفا ومقررا
أ.د. خضرون عطاء الله	عمار ثليجي - الأغواط	ممتحنا

الموسم الجامعي: 2026 / 2025





## شكر عرفان

أوجه شكري وامتناني الى كل من ساعدني في إعداد هذه  
المذكرة سواء بالمعلومات أو بالكلمة الطيبة والتشجيع، وبكل  
كلمات الشكر والتقدير أخصها للأستاذ المشرف الدكتور أحمد  
النوعي الذي كان نعم المرشد والموجه، كما اشكر أعضاء لجنة  
المناقشة الذين تفضلوا عليا بمناقشة هذا العمل كل باسمه  
ومقامه.

## إهداء

الحمد لله الذي وفقني لإتمام هذا العمل أهدي هذا العمل المتواضع إلى الوالدين الكريمين تقديرا لما قدماه لي خلال مساري من حب وتضحيات، إلى أفراد أسرتي الكريمة وإلى كل من شجعني وساندني لإتمام دراستي، إلى كل أساتذتي الأفاضل الذين أناروا لي الطريق من أجل تحقق هذه المذكرة الموسومة بـ: "عقد البيع على التصاميم وأهميته في نشاط الترقية العقارية" أهدي ثمرة جهدي هذه بكل إحترام وتقدير.

## المستخلص:

تهدف هذه الدراسة إلى محاولة معرفة الطبيعة القانونية لعقد بيع العقار بناء على التصاميم واهمية هذا العقد في نشاط الترقية العقارية وبيان خصائصه الذاتية التي تميزه عن باقي العقود الأخرى، بالإضافة الى إظهار المفاهيم الأساسية للعقد باعتباره تقنية حديثة في مجال الترقية العقارية له خصوصية تتمثل في كونه بيع يرد على محل غير موجود، ويلزم فيه المرقى العقاري بإنجاز بناية وبالمقابل يلتزم فيه المكتتب (المقتني) بدفع الثمن بالموازاة مع التقدم في الأشغال، وتم إتباع المنهج الوصفي لوصف هذه المفاهيم، والمنهج التحليلي في تحليل النصوص القانونية لتحديد الطبيعة القانونية لهذا العقد الجديد لنرى ان كان هذا العقد هو عقد بيع، ام عقد مقاوله وإذا كان ليس بهذا أو ذلك فما هي طبيعته القانونية واهميته في نشاط الترقية العقارية.

**الكلمات المفتاحية:** عقد البيع بناء على التصاميم، الترقية العقارية، المرقى العقاري.

### **Abstract:**

This study aims to determine the legal nature of off-plan property sales contracts and their importance in real estate development. It seeks to identify the unique characteristics that distinguish these contracts from others, and to highlight their fundamental concepts as a modern technique in real estate development. This technique is unique in that it involves the sale of a property that does not yet exist, obligating the developer to construct a building, while the buyer (subscriber) agrees to pay the price in installments as construction progresses. The study employs a descriptive approach to describe these concepts and an analytical approach to examine the relevant legal texts to determine the legal nature of this new contract. Specifically, it aims to ascertain whether this contract is a sales contract or a construction contract, and if neither, to determine its legal nature and its significance in real estate development.

**Keywords:** Off-plan sales contract, real estate development, real estate developer.

رقم الصفحة	فهرس المحتويات
I	البسمة.....
II	شكر و عرفان.....
III	الإهداء.....
IV	المستخلص بالعربية.....
V	المستخلص بالإنجليزية.....
VII-VI	فهرس المحتويات.....
أ - و	مقدمة عامة.....
الفصل الأول: الإطار المفاهيمي لعقد البيع على التصاميم.....	
02	تمهيد.....
03	المبحث الأول: مفاهيم أساسية حول مفاهيم أساسية حول عقد البيع على التصاميم.....
03	المطلب الأول: تعريف عقد البيع على التصاميم وخصائصه.....
07	المطلب الثاني: الطبيعة القانونية لعقد البيع على التصاميم.....
09	المطلب الثالث: مجال عقد البيع على التصاميم.....
11	المبحث الثاني: تكوين ابرام عقد البيع على التصاميم.....
11	المطلب الأول: العقد التمهيدي لبيع العقار بناء على التصاميم.....
12	المطلب الثاني: الأركان الموضوعية لعقد البيع على التصاميم.....
17	المطلب الثالث: ركن الشكلية في عقد البيع على التصاميم.....
19	المبحث الثالث: خصوصية وشروط عقد البيع على التصاميم.....
19	المطلب الأول: خصوصية عقد البيع على التصاميم.....
21	المطلب الثاني: شروط صحة عقد البيع على التصاميم.....
29	المطلب الثالث: مميزات البيع على التصاميم عن البيع العادي والمقولة.....
الفصل الثاني: الإطار النظري لنشاط الترقية العقارية.....	
33	تمهيد.....
33	المبحث الأول: ماهية نشاط الترقية العقارية.....
33	المطلب الأول: مفهوم نشاط الترقية العقارية.....
36	المطلب الثاني: مراحل تنظيم الترقية العقارية.....

38	المطلب الثالث: أنواع الترقية العقارية.....
39	المبحث الثاني: ماهية المرقى العقارى فى الترقية العقارية.....
39	المطلب الأول : مفهوم المرقى العقارى فى نشاط الترقية العقارية.....
42	المطلب الثانى: الطبيعة القانونية للمرقى العقارى وعلاقته بالمتدخلين المهنيين.....
46	المطلب الثالث: التزامات وحقوق المرقى العقارى فى عقد البيع.....
49	المبحث الثالث: العلاقة التكاملية بين نشاط الترقية العقارية وعقد البيع على التصاميم.....
49	المطلب الأول: طبيعة العلاقة التكاملية بين نشاط الترقية العقارية وعقد البيع على التصاميم .....
51	المطلب الثانى : الأثر المتبادل بين نشاط الترقية العقارية وعقد البيع على التصاميم.....
53	المطلب الثالث: النتائج العملية لنشاط الترقية العقارية المرتبطة بعقد البيع على التصاميم.....
54	خلاصة الفصل الثانى.....
-56	خاتمة عامة.....
57	
-58	قائمة المراجع.....
62	

# مقدمة

## تمهيد

يعد قطاع السكن من بين اهم القطاعات التي توليها دول العالم اهمية كبيرة، لتعلقه بحاجة اساسية من حاجات المواطن الحيوية وهي الحق في الحصول على السكن. ولهذا نجده حق مكفول بموجب المواثيق الدولية والدساتير والتشريعات الوطنية. والجزائر على غرار دول العالم لطالما اولت العناية بهذا الحق، وجعلت حق المواطن الجزائري في الحصول على سكن لائق حق مكفول دستوريا. وهذا ما ابانت عليه مختلف سياسات الاسكان التي عرفتھا الجزائر منذ الاستقلال الى يومنا هذا.

ورغم الجهود المبذولة من طرف الدولة الجزائرية لتحقيق الغاية في توفير السكن لكل مواطن، الا ان أزمة السكن ظلت تشكل هاجسا امام السلطات بسبب تراكم مجموعة من الظروف المختلفة، أدت بدورها الى اختلاف أنماط التعامل مع هذه الازمة. ولعل من بين الحلول التي تم اللجوء اليها هو الترقية العقارية. هذا النشاط الذي يعتبر حديثا في الجزائر، تم تنظيمه صراحة ولأول مرة سنة 1986 وهو تاريخ سن القانون رقم: 86/07 المتعلق بالترقية العقارية، الذي ألغي فيما بعد بالمرسوم التشريعي رقم: 93/03 المتعلق بالنشاط العقاري، هذا الاخير الذي جاء بمفهوم جديد للترقية العقارية كما استحدث تقنيات جديدة تساعد على تطور النشاط العقاري والتخفيف من حدة ازمة السكن في الجزائر. ولعل أبرز هذه التقنيات بالإضافة الى عقد الايجار، نجد عقد البيع على التصاميم والذي يعتبر صيغة مستحدثة في الجزائر، يمتاز بكونه عقد متميز عن البيوع العادية الاخرى وهذا بسبب أنه يقع على عقار قبل الانجاز، او في طور الانجاز، ومنظم بأحكام خاصة، ومحاط بضمانات متميزة عن الضمانات التي تتمتع بها عقود البيع العادية، الأمر الذي يجعله يتمتع بالخصوصية.

وباعتبار ان المرسوم التشريعي رقم: 93/03 المتعلق بالنشاط العقاري، صدر في مرحلة انتقالية، فان احكامه باتت لا تتساير ولا تتماشى مع الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي عرفتھا البلاد فيما بعد الأمر الذي ادى الى الغائه بموجب القانون رقم: 11/04 المحدد للقواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية. ليصبح القانون الجديد المنظم لأحكام عقد البيع على التصاميم.

➡ **الإشكالية الرئيسية:** من خلال ما تم التطرق إليه سابقا يظهر لنا ان موضوع عقد البيع على التصاميم يطرح عدة اشكاليات من بينها إشكالية الدراسة في السؤال الرئيسي التالي:

➤ **ماهي أهمية عقد البيع على التصاميم في نشاط الترقية العقارية؟**

من أجل معالجة وتحليل هذه المشكلة وبغية الوصول إلى فهم واضح لها، تم طرح الأسئلة الفرعية التالية

- ما هي طبيعة وخصائص عقد البيع على التصاميم؟
- هل هناك أهمية بارزة بين النشاط العقاري وعقد البيع على التصاميم؟
- أي من بين الالتزامات التي اقراها المشرع الجزائري تكون ملائمة لتفسير أثر عقد البيع على التصاميم على النشاط العقاري مقارنة مع الإخلال بها؟

✚ **فرضيات الدراسة:** انطلاقا من الأسئلة الفرعية وللإجابة على إشكالية الدراسة تمت صياغة الفرضيات التالية:

- تميز عقد البيع على التصاميم بطبيعة وخصائص عن باقي العقود الأخرى.
- هناك أهمية بارزة بين النشاط العقاري وعقد البيع على التصاميم.
- توجد التزامات اقراها المشرع الجزائري ملائمة لتفسير أثر عقد البيع على التصاميم في النشاط العقاري مقارنة بالإخلال بها.

### ✚ **أهمية الدراسة**

ترجع أهمية الدراسة في تكيف العلاقة بين عقد البيع على التصاميم ونشاط الترقية العقارية حيث تظهر الأهمية العلمية لموضوع الدراسة في كونه يتعلق بنوع من أنواع عقود البيع العقارية الحديثة وهي عقود البيع بناء على التصاميم، والتي تمتاز بخصوصية تجعلها تختلف عن عقود البيع العقارية الكلاسيكية هذا من جهة، ومن جهة أخرى كونها تتعلق بالعقار الذي طالما شكل التصرف والتعامل به نوعا من الحذر ولا سيما كيفية انتقاله من يد إلى يد، سواء من طرف البائع أو المشتري وحتى المشرع الذي يصبو دائما إلى محاولة اضعاف الحماية عليه.

### ✚ **أهداف الدراسة**

تهدف هذه الدراسة إلى معرفة عقد البيع بناء على التصاميم في إطار الترقية العقارية، كما تندرج في إطار هذه الدراسة مجموعة من الأهداف الأخرى وتتمثل فيما يلي:

- توضيح الدور المهم لسياسة عقود البيع بناء على التصاميم في أحدث صور التطور، لكونه يدور في فلك الميدان العقاري.
- التعرف على مختلف خصائص ومجال عقود البيع بناء على التصاميم وتأثير مستجدات البيع بناء على التصاميم على كل من المرقي والمشتري.
- تحليل أثر عقود البيع بناء على التصاميم، كما يعد هذا النوع من العقود الحل لكثير من العوائق التي تؤدي إلى إمكانية حصول الفرد على مسكن أو محل أو مكتب أو أي عقار.

## مبررات اختيار الدراسة

تعود أسباب اختيار الموضوع إلى أسباب ذاتية وأخرى موضوعية على النحو التالي:

- **الأسباب الذاتية:** وتتمثل في الرغبة الشخصية للخوض في مواضيع القانون العقاري الذي يعرف تحولات وتطورات متلاحقة، بالإضافة إلى أن ارتباط الموضوع بنوع التخصص الأكاديمي الذي نزاوله في الجامعة وذات الطابع القانوني.

- **الأسباب الموضوعية:** أهمية الموضوع وطبيعة حياة المجتمع وسوق العقار، خاصة في المرحلة الأخيرة التي يمر ميدان الاستثمارات العقارية في ظل جهل معظم المكتتبين في هذا العقد بالضمانات الممنوحة لهم من طرف المشتري للحفاظ على حقوقهم.

## منهج الدراسة

في محاولة للإجابة عن الإشكالية المطروحة ومختلف الأسئلة الفرعية الأخرى في الدراسة واختبار مدى صحة الفرضيات تم الاعتماد على الجمع بين المنهج الوصفي والمنهج التحليلي كونها الأنسب في موضوع الدراسة، فالمنهج الوصفي تم الاستعانة به كأسلوب مناسب لوصف ظاهره الترقية العقارية والتعبير عنها وسرد الأدبيات، أما المنهج التحليلي تم استخدامه من خلال تحليل النصوص القانونية التي جاء بها المشرع الجزائري عند تنظيمه لعقد البيع على التصاميم مثل قانون 11-04 بالإضافة إلى المرسوم التنفيذي رقم 13-431 والمرسوم التشريعي 93-03 وبعض الأحكام والقواعد القانونية المنصوص عليها في القانون المدني وكذلك المنهج المقارن من حيث المقارنة بين القانون الجزائري والقانون الفرنسي.

## هيكلية الدراسة

من أجل الإجابة على الإشكالية المطروحة من خلال إثبات أو نفي الفرضيات المقترحة، تم تقسيم الدراسة إلى فصلين رئيسيين تسبقها مقدمة عامة تلخص المعالم الأساسية للدراسة، وتنتهي بخاتمة تضم أهم النتائج المتوصل إليها في الدراسة، أما محتويات الفصول فجاءت كالاتي:

**الفصل الأول** بعنوان الإطار المفاهيمي لعقد البيع على التصاميم، يتضمن ثلاث مباحث، وتم التطرق في المبحث الأول إلى مفاهيم أساسية حول عقد البيع بناء على التصاميم من خلال مفهومه وخصائصه وطبيعته ثم مجال العقد، أما في المبحث الثاني فتناول تكوين إبرام عقد البيع على التصاميم حيث يتفرع هذا الأخير إلى إظهار عموميات حول الأركان الموضوعية من مفهوم وعناصر، وعموميات حول ركن الشكلية من مفهوم وعناصره، أما في المبحث الثالث فيعرض خصوصية عقد البيع على التصاميم.

الفصل الثاني كان عبارة عن دراسة لموضوع لنشاط الترقية العقارية، حيث قمنا بعرض المفاهيم الأساسية والمراحل التنظيم حول نشاط الترقية العقارية، أما في المبحث الثاني خصص للدراسة الوصفية للمرقي العقاري والطبيعة القانونية وكذلك قدمنا توصيف مدى التزام المرقي العقاري في عقد البيع على التصاميم، أما في المبحث الثالث تم تخصيصه الى الربط بين المبحثين وخصص لأهمية عقد البيع على التصاميم في نشاط الترقية العقارية.

### الدراسات السابقة:

- دراسة شريط لعلاء (2015) بعنوان : الموازنة في العلاقة بين المرقي العقاري ومقتني العقار على التصاميم تطرقت الدراسة الى مظاهر الاختلال في العلاقة بين المتعامل في الترقية العقارية ومقتني السكن على التصاميم ووسائل إعادة التوازن في العلاقة فيما بينهما وهذا في إطار القانون المتعلق بالترقية العقارية 04/11 وكذا ما رافقه من مراسيم تنفيذية وتعليمات للجهات الإدارية المعنية بهذه العملية أي دراسة المراكز القانونية لطرفي العلاقة في هذا النوع من العقود من خلال مكانة كل طرف في العقد، حيث خصه المشرع الجزائري بوسائل وآليات قانونية مستحدثة سواء قبل التعاقد كالكفاءة الفنية والمالية والإعلام بهدف تنوير إرادة المتعاقد أو أثناء تكوين العقد وتنفيذه مقارنة بتلك المعروفة في عقد البيع العقاري العادي وكذا نتطرق لفكرة الالتزام بالضمان للعيوب والأضرار وكل مجالات الحماية المطلوبة من تنفيذ الالتزامات العقدية والضمانات القانونية كالحماية المقررة من انتقال الملكية ومدة إتمام المشروع وتحديد ثمن العقار ودور صندوق الضمان والكفالة المتبادلة في عقد البيع على التصاميم.

### - دراسة شتون حنان (2020) بعنوان: ضمانات عقد بيع عقار على التصاميم في التشريع الجزائري.

تهدف الدراسة الى التعرف على موضوع ضمانات عقد بيع عقار على التصاميم في التشريع الجزائري للتركز على مختلف الجوانب التي أقرها القانون وفي جميع المراحل التي يمر بها العقد، بعضها حدد في مرحلة تسبق إبرامه، وبعضها مقرر عند تنفيذه بتوسيع مجال الحماية القانونية للمقتني من مرحلة الإنجاز إلى غاية تسليم البناية، ومرحلة أخرى ما بعد التسليم تستلزم ضمانات لمختلف العيوب وضمان الملكية المشتركة لتمكين المقتني من حيازة البناية خالية من أي عيب.

### - دراسة نعيمة عبد الرحمان (2020) بعنوان: البيع على التصاميم في التشريع الجزائري "دراسة مقارنة بالشرعية الإسلامية"

تمت هذه الدراسة لموضوع البيع على الترخيص في القانون الجزائري والشرعية الإسلامية، دراسة مقارنة الارتباط بموضوع المعاملات المالية المعاصرة، فقد نظم المشرع الجزائري على التصاميم الجزائرية بموجب المرسوم الرسمي 03-93 (الملغي) لعدم وجود النشاط العقاري وبعدها بموجب القانون 04-11 الذي يحدد كيفية تنظيم

نشاط التجارة العقارية، والذي يستدعي التوقف عنده لتوضيح مدى توافقه القانوني ونطاق شرعيته في الشريعة الإسلامية، وما يترتب عليه من التزامات على الأطراف، وما هي الضمانات التي تكفل للشخص الراغب في امتلاك عقار، والحماية المثلى التي تضمن عدم تعرضه للغش والاحتيال.

#### ■ دراسة نوال رفيق (2025) بعنوان: منازعات عقد البيع على التصاميم.

تتناول الدراسة المنازعات وفق مرحلتين رئيسيتين، تتعلق الأولى بالمنازعات الناشئة قبل حيازة البناية والتي تشمل الإخلال بالالتزامات قبل التعاقدية من طرف المرقى العقاري، وما يترتب عنها من آثار قانونية، إضافة إلى الإشكالات المرتبطة بشكل عقد البيع على التصاميم ومدى توافقه مع المتطلبات القانونية الشكلية، كما تشمل هذه المرحلة النزاعات التي قد تنشأ حول إتمام إنجاز البناية وسعرها، خاصة في حالة التأخير أو مراجعة السعر بصفة غير مبررة، فضلاً عن المنازعات المتعلقة بالتسليم المطابق ومدى احترام المرقى العقاري للمواصفات المتفق عليها. أما المرحلة الثانية، فتتناول المنازعات التي تطرأ بعد حيازة البناية، والتي تتجسد أساساً في المنازعات أما المرحلة الثانية، فتتناول المنازعات التي تطرأ بعد حيازة البناية، والتي تتجسد أساساً المرتبطة بضمان حسن التنفيذ، حيث يلتزم المرقى العقاري بجودة الأشغال وإصلاح العيوب الظاهرة والخفية التي قد تظهر بعد التسليم، إلى جانب الإشكالات المتعلقة بضمان الأملاك المشتركة في المباني السكنية الجماعية. كما تتطرق الدراسة إلى المنازعات المتعلقة بالضمان العشري، الذي يلزم المرقى العقاري بتحمل المسؤولية عن العيوب الخطيرة التي قد تؤثر على متانة وسلامة البناية لمدة عشر سنوات من تاريخ استلامها. في ظل هذه الإشكالات، وتسلب الضوء على أوجه القصور في الإطار القانوني الحالي لعقد البيع على التصاميم، وتقترح مجموعة من الحلول والإصلاحات.

الفصل الأول:

الإطار المفاهيمي لعقد

البيع على التصاميم

## تمهيد

يعتبر عقد البيع على التصاميم تقنية مستحدثة لم تعرفها الساحة العقارية من حيث التنظيم إلا حديثاً، حيث ظهرت بوادر هذا العقد من خلال السماح للخواص بالمساهمة في عملية الترقية العقارية والترخيص لهم في الاستثمار في هذا المجال من خلال قانون رقم 86-07 الصادر بتاريخ 04 مارس 1986 المتعلق بالترقية العقارية ولكن للأسف لم يكن مجدي في تحقيق الهدف المراد منه من قبل المشرع في تنظيم عملية الترقية العقارية وفشله راجع لعدة أسباب.

ونظراً لفشل هذا القانون أصبح هناك حاجة ماسة لإيجاد حلول وأطر قانونية جديدة تنظم عملية الترقية العقارية، فذلك تدخل المشرع من جديد وأصدر المرسوم التشريعي 93-03 المؤرخ في 01 مارس 1993 المتعلق بنشاط الترقية العقارية والذي نص في مادته 30 على إلغاء القانون 86-07 المتعلق بنشاط الترقية العقارية باستثناء والحقوق المكتسبة والعملات التي شرع فيها طبقاً لقانون الملغي وتبعه بهد صدور هذا القانون المرسوم التنفيذي رقم 94-58 المتضمن نموذج عقد البيع على التصاميم.

بمجرد دخول القانون 93-03 حيز التنفيذ بدأت ظاهرة بيع العقار وهو في مرحلة الإنجاز، وهو حتى قبل ذلك أو لايزال في مرحلة المشروع، وهو ما سماه المشرع الجزائري بالبيع بناء على التصميم. ومع تنظيم نشاط الترقية العقارية الذي اتضح من خلال معالم هذا العقد ينطلق هذا الفصل من تتبع الجذور النظرية للعلاقة بين البيع على التصاميم ونشاط الترقية العقارية، مستعرضاً الإسهامات التي قدمتها المشرع الجزائري من خلال سن القوانين والاحكام والتشريعات.

كما يتناول الفصل مفهوم البيع على التصاميم في بعده الشامل، مركزاً على دور بيع العقارات بناء على التصاميم في تحقيق مصالح جميع الأطراف الا انها مع ذلك قد يصاحبها الكثير من الاخطار خاصة بالنسبة للمقنتي الذي يتعرض لخطر توقف المرقى في استكمال ببناء العقار المباع غير موجود وقت التعاقد. ولالإمام بما سبق سنتطرق في هذا الفصل إلى الأدبيات التي تطرقت الموضوع اعتماداً على الدراسات السابقة. بالإضافة الى اللوائح والقوانين التي تناولت مفهوم والبيع على التصاميم.

## المبحث الأول: مفاهيم أساسية حول عقد البيع على التصاميم

يعد عقد بيع على التصاميم من بين أحدث أشكال التطور في مجال عقود البيع التي تدور في الميدان العقاري حيث يعتبر هذا النوع من العقود الحل لكثير من العوائق التي تحول دون إمكانية الفرد في الحصول على مسكن أو محل أو مكتب أو أي عقار ليمارس نشاطه، أحيانا قد يواجه الشخص أزمات مرتبطة بالعقارات خاصة منها السكنية التي دائما بحاجة كبيرة إليها وتعيق حياته و تدفعه الى إيجاد الحلول السريعة والممكنة لذلك نظم المشرع الجزائري عقد البيع على التصاميم بموجب أحكام وقواعد خاصة إلا أن تشابهه مع بعض العقود الأخرى قد يثير الشك بشأن الاحكام والقواعد الواجبة التطبيق عليه . ومن خلال هذا المبحث سنحاول التطرق الى المفاهيم والتعريفات الأساسية لعقد البيع على التصاميم وذكر خصائصه.

### المطلب الأول: تعريف عقد البيع على التصاميم وخصائصه

يعد بيع البناية في طور الإنجاز بيعا مستقل بأحكام خاصة جاء التنصيص عليها بموجب القانون المنظم لقانون نشاط الترقية العقارية، والذي تختلف أحكامه عن تلك المتعلقة بالبيع في القانون المدني، الأمر الذي يستدعي التوقف عند تحديد المفهوم العام لهذا النوع من العقود ومن ثم تناول خصائصه.

**الفرع الأول: تعريف عقد البيع على التصاميم:** قدمت عدة تعريفات لعقد البيع على التصاميم نقدم بعضها في الآتي:

**التعريف الأول:** لم يتطرق المشرع الجزائري إلى تعريف عقد البيع على التصاميم في المرسوم التشريعي - 03 93 المتعلق بالنشاط العقاري واكتفى بنص المادة (09) منه<sup>1</sup> على أنه « يمكن للمتعاقل في الترقية العقارية أن يبيع لأحد المشترين بناية أو جزء من بناية قبل اتمام الإنجاز، شريطة تقديم ضمانات تقنية ومالية كافية، كما تنص على ذلك المواد 10، 11، 17، 18، وفي هذه الحالة تستكمل صيغة المعاملة التجارية بعقد بيع بناء على التصاميم خاضعة للأحكام المنصوص عليها في هذا الفصل.»<sup>2</sup> الا ان المشرع في القانون رقم 04-11 الذي

<sup>1</sup> نسيم بوجنان، عقد البيع على التصاميم، رسالة ماجستير، تخصص قانون العقود والمسؤولية، كلية الحقوق، جامعة تلمسان، 2009، ص 11.

<sup>2</sup> المرسوم التشريعي رقم 93-03 المؤرخ في 01 مارس 1993 المتضمن للنشاط العقاري، الجريدة الرسمية، عدد 14، الصادر بتاريخ 03 مارس 1993.

يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية قام بتعريف عقد بيع العقار على التصاميم في المادة في المادة 28<sup>1</sup> التي تنص على أن: «عقد البيع على التصاميم لبنانية أو جزء من بنائية مقرر بناؤها أو في طور البناء، هو العقد الذي يتضمن ويكرس تحويل حقوق الارض وملكية البنائيات من طرف المرقي العقاري لفائدة مكتب موازاة مع تقدم الأشغال. وفي المقابل يلتزم المكتب بتسديد السعر كلما تقدم الإنجاز»<sup>2</sup>

**التعريف الثاني:** عرف البيع بناء على التصاميم، بأنه: "عقد يلتزم بموجبه البائع الذي يدعى المرقي العقاري بإنجاز بنائية أو جزء من بنائية للمشتري مقابل ثمن تقديري بدفعه هذا الأخير بنسب وفي آجال يتفق عليها الطرفان، وسمي هذا البيع بالبيع على التصاميم، لأن المشتري يعاين محل العقد في مخطط بحدد كل مواصفاته قبل وجوده على أرض الواقع."<sup>3</sup>

**التعريف الثالث:** في القانون الفرنسي، يعرف عقد البيع بناء على التصاميم، بأنه: "بيع وارد على بنائية لم تشيد بعد، يلتزم البائع فيه بتشيد بنائها ونقل ملكيتها إلى المشتري بأشكال مختلفة حسب نوع البيع، ويتميز هذا البيع عن البيع العادي المعروف في القانون المدني بخصوصية أحكامه، لاسيما تلك المتعلقة بالتزامات الأطراف وجزاء الإخلال بها."<sup>4</sup>

من التعريفات السابقة يمكن ملاحظة انه لم يعرف المشرع الجزائري هذا العقد من خلال المرسوم التشريعي 93-03 المتعلق بالنشاط العقاري الملغى، لكنه تدارك ذلك وعرفه في القانون الحالي رقم 11-04 المحدد للقواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية، في نص المادة 28 على أن: "عقد البيع على التصاميم لبنانية أو جزء من بنائية مقرر بناؤها أو في طور البناء، هو العقد الذي يتضمن ويكرس تحويل حقوق الارض وملكية البنائيات من طرف المرقي العقاري لفائدة مكتب موازاة مع تقدم الأشغال. وفي المقابل يلتزم المكتب بتسديد السعر كلما تقدم الإنجاز"، وعرف المشرع الفرنسي عقد بيع العقار على التصاميم في المادة 261 من قانون البناء والسكن، بأنه ذلك البيع

<sup>1</sup> داني حمداني، النظام القانوني لعقد بيع العقار على التصاميم في التشريع الجزائري، مذكرة ماستر في القانون، تخصص عقود ومسؤولية، قسم القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة البويرة، 2013، ص07.

<sup>2</sup> قانون رقم 11-04 المؤرخ في 17 فيفري 2011 يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية، الجريدة الرسمية، عدد 14 الصادر بتاريخ 06 مارس 2011.

<sup>3</sup> علاش قاشي، الضمانات القانونية ودعم الالتزامات التعاقدية في عقد البيع على التصاميم وتقييم ذلك، الملتقى الدولي حول الترقية العقارية- الواقع والآفاق- كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية. جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، يومي: 07 و08 فيفري 2006.

<sup>4</sup> فتحي ويس، فتاك علي، عقد البيع بناء على التصاميم في الترقية العقارية، الملتقى الدولي حول الترقية العقارية- الواقع والآفاق- كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، يومي: 07 و08 فيفري 2006.

الذي بموجبه يلتزم البائع بتشييد عقار خلال أجل معين في العقد، كما عرفه القانون المدني الفرنسي، في مادته 1601/1 بأنه: "عقد يلتزم بمقتضاه البائع بتشييد البناية في الآجال المتفق عليها، وقد يكون عقد بيع مؤجل أو عقد بيع في حالة الإنجاز المستقبلي".<sup>1</sup>

ووفقا لهذه التعاريف يتضح لنا من خلالها، أن الالتزام الأساس والجوهري الذي يفرضه هذا العقد على عاتق البائع (المركبي)، وهو الالتزام بالبناء، وإذا كان البائع يلتزم بإقامة بناء خلال مدة محددة في العقد، فإن تحديد الطبيعة القانونية لهذا العقد ليس بالأمر السهل الذي يبدو في الوهلة الأولى لذلك ينكح القول ان محل العقد هو إقامة بناء خلال فترة محددة وأن المدين بهذا الالتزام هو البائع، فالبيع هو عقد ناقل للحقوق.

### الفرع الثاني: خصائص عقد البيع على التصاميم

يخضع عقد البيع بناء على التصاميم للقواعد العامة لعقد البيع المنصوص عليها في القانون المدني وأخرى خاصة طبقا لقواعد نشاط الترقية العقارية المنصوص عليها في القانون رقم: 11-04-04 والمرسوم التنفيذي رقم: 94-58 والمرسوم رقم: 13-431 المذكورين.

#### أ- خصائص البيع بناء على التصاميم وفقا للقواعد العامة:

- يعد من العقود المسماة التي نظمها القانون المدني بقواعد تفصيلية خاصة، الذي وضع له المشرع اسما خاصا وتكفل ببيان أحكامه، ويعد عقد البيع على التصاميم عقد مسمى ألن المشرع الجزائري خصه بتنظيم قانوني في القانون رقم: 11/04 المحدد للقواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية.<sup>2</sup>

- يعد من العقود البسيطة عند أحدهم، والبعض الآخر يعتبره من العقود المركبة ما بين عقد المقاوله وعقد البيع المنصوص عليه في القواعد العامة، الذي يتضمن نوعا واحدا من العقود كعقد البيع وعقد الإيجار"، حيث يشتمل عقد البيع على التصاميم على أحكام عقد واحد والمنصوص عليها في المادة 28 من القانون رقم: 11-04 سالف الذكر. في حين يذهب البعض إلى إدراجه ضمن العقود المركبة أو المختلطة، باعتباره يعد عقد مقاوله في الفترة

<sup>1</sup> نورة حمليل، تقدير تقنية البيع على التصاميم، الملتقى الدولي حول الترقية العقارية-الواقع والآفاق-كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة. قاصدي مرياح، ورقلة، يومي: 07 و08 فيفري 2006.

<sup>2</sup> زهرة بن عبد القادر، محمد رضا التميمي، دور العملية التعاقدية في حماية المقتني في عقد البيع بناء على التصاميم، دراسة تحليلية في القانون رقم: 11-04 المحدد للقواعد المنظمة لنشاط الترقية العقارية، مقال منشور بمجلة العلوم الإنسانية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، العدد 09، ص51.

الممتدة بين إبرام العقد وتسليم البناء، حيث يطبق عليه أحكام عقد المقاولة، أما بعد التسليم فيطبق عليه أحكام عقد البيع.

- يعد من العقود التي تحدد فيها الالتزامات والحقوق منذ إبرامها، بحيث ال يكون بيع دون نشوء هذا الالتزام، وعقد البيع على التصاميم عقد ناقلا للملكية بقوة القانون وبالمقابل يلتزم المکتتب بدفع الثمن.

- يعد من العقود الملزمة للجانبين، إذا يرتب التزامات متقابلة في ذمة الأطراف المتعاقدة، بحيث يصبح كل واحد منهما دائن ومدين في نفس الوقت ويلتزم المکتتب في عقد البيع على التصاميم بدفع الثمن وتسلم العقار مقابل التزام المرقي العقاري بنقل الملكية وتسليم العقار، وفقا للمواصفات المطلوبة وفي حالة ما إذا أخل أحد المتعاقدين بالتزاماته التعاقدية يفسخ العقد كما ان البائع الملزم بالإنجاز يتحمل تبعه الهلاك.

- الأصل أن عقد البيع طبقا للقواعد عقد فوريا، تنفذ الالتزامات بمجرد انعقاد العقد، أما عقد البيع على التصاميم يعد الزمن عنصرا جوهريا في تنفيذه، اذ يستلزم على المرقي العقاري إتمام الإنجاز المشروع خلال الأجل المحدد في العقد، كما أن الثمن محدد وقت الانعقاد، ويمكن مر اجعته بعد فترة من الزمن، لذلك يعد الزمن في هذا النوع من العقود عنصرا جوهريا من خلاله يتم تحديد ثمن العقار ، بحيث يكون هو المقياس الذي يقدر به محل العقد ذلك أن هناك أشياء ال يمكن تصورها إلا مقترنة بالزمن فالمنفعة ال يمكن تقديرها إلا بمدة معينة، إذ يلعب فيه الزمن دورا مهما في تنفيذ الالتزامات.

- يعد عقد بيع العقار من عقود المعاوضة، أي يأخذ فيه كل متعاقد مقابلا لما يعطيه بحيث يلتزم المرقي العقاري بالبناء ونقل الملكية، ويلتزم المکتتب بدفع أقساط الثمن ويشكل الثمن عنصرا أساسيا في هذا العقد ويجب أن يكون ثمن محدد أو قابلا للتحديد مع بيان الأسس التي يتحدد بمقتضاها.

- يعد عقدا شكليا، إذ فرض المشرع ضرورة افراغه بين يدي الموثق في نموذج خاص به نص عليه بموجب المرسوم التنفيذي رقم، 13-431 يحدد نموذجي عقد حفظ الحق وعقد البيع على التصاميم للأملاك العقارية.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> مرسوم تنفيذي رقم، 13-431 مؤرخ في: 2013/12/18، يحدد نموذجي عقد حفظ الحق وعقد البيع على التصاميم للأملاك العقارية وكذا حدود تسديد سعر الملك موضوع عقد البيع على التصاميم ومبلغ عقوبة التأخير وأجالها وكيفيات دفعها، المنشور بالجريدة الرسمية، العدد 66، الصادرة بتاريخ 2013/12/25.

ب - خصائص البيع بناء على التصاميم وفقا لقانون 11-04

- يرد على عقار غير موجود ولكنه قابل للوجود مستقبلا، فهو يشمل البناءات التي لم تتجز أصلا، أو التي في طور الإنجاز وهو الشيء الذي سيوجد بعد إبرام العقد بشروط وإجراءات و ضمانات خاصة.<sup>1</sup>
- يؤدي إلى نقل ملكية العقار محل الإنجاز بمجرد التوقيع على العقد. إذ بمقتضاه ينقل المرقي العقاري ملكية البناء محل عقد البيع على التصاميم إلى المكتتب لكن الذي يميز نقل الملكية عن باقي البيوع أن عملية نقله تتم على مراحل أي تدريجيا كلما تقدمت الأشغال، وهو ما نصت عليه المادة 28 من القانون رقم: 11-04 والتي تؤكد أن الملكية التامة التي تعد في إطار عقد البيع على التصاميم ال تكون إلا بالتسديد الكلي للثمن،<sup>2</sup> وفصلت فيه المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم: 13/431 المذكور، المحدد لنموذجي عقد البيع على التصاميم وعقد حفظ الحق. فالمرقي العقاري ملزم بتحويل حقوق الملكية سواء تعلق الأمر بملكية الأرض أو ملكية البناءات المشيدة عليها لفائدة المشتري كلما تقدمت الأشغال هذا يعني أن المشتري يصبح مالكا للبناءة بالتدرج حتى تكتمل بالتدرج حتى تكتمل كل البناءة.<sup>3</sup>
- يستفيد المشتري أو المقتني من امتيازات خاصة، منها حصوله على امتياز من الدرجة الأولى، في حالة افلاس المرقي العقاري .
- يستفيد المشتري من الضمانات الخاصة والعامة، منها الضمان العشري والحصول على مبلغ الكفالة المدفوع لدى صندوق الضمان والكفالة المتبادلة.
- يستفيد المشتري من الدفع على أقساط تبعا لتقدم الإنجاز، ليسلم القسط الأخير عند تسلم المشروع العقاري بعد انتهاء الأشغال حماية لحقوق المشتري.

<sup>1</sup> أجازت المادة 92 من القانون المدني الجزائري التعامل بالأشياء المستقبلية حيث نصت " يجوز أن يكون محل الالتزام شيئا مستقبلا ومحققا " .

<sup>2</sup> المادة 28 من القانون رقم 11-04: السالف الذكر .

<sup>3</sup> المادة 13 من المرسوم التنفيذي رقم: 13-431 السالفة الذكر.

## المطلب الثاني: الطبيعة القانونية لعقد البيع على التصاميم

اختلف بشأن الطبيعة القانونية لعقد البيع على التصاميم الكثير من المختصين، سواء من حيث تحديد طابعه المدني أو التجاري، من جهة، وهل هو عقد بيع عادي، أم يندرج ضمن بيع الأشياء المستقبلية، ولماذا لا يمكن اعتباره من ضمن عقود المقاول؟

فقد اعتبره فقهاء القانون في بدابة ظهوره في فرنسا من ضمن بيع الأشياء المستقبلية، بينما اعتبره آخرون بأنه عقد مركب من عقدين، الأول عقد مقاوله بسري ما بين ابرامه وتاريخ تسليم المشروع العقاري المنجز، والثاني عقد بيع عادي، يسري في المرحلة التالية للتسليم، وهو ما رجحه أحد المختصين، بأنه عقد بيع اعتمد على نظام توزيعي لقواعد البيع والمقاوله معا، فعقد البيع على التصاميم يبدو ظاهريا هو عقد بيع لما يحتويه من خصائص البيع، منها أنه ناقل للملكية، لكن المسؤولية الملقاة على عاتق المرقى العقاري، وما ترتبه من التزامات، تتحد في أحكامها مع مسؤولية المقاولين، لاسيما من حيث الضمانات الخاصة، كالضمان العشري وضمان حسن الإنجاز وضمان العيوب الظاهرة، وهي كلها ضمانات غير مألوفة في البيع العادي.<sup>1</sup>

اما بشأن طبيعته المدنية أو التجارية، وبالرجوع لنصوص قانون 04-11 بأن المرقى العقاري بعد تاجرا لاسيما نصي المادتان 04 و19 منه، يتضح جليا في ممارسة نشاطه الترقوي، ومنها بيع العقارات قبل إنجازها بصيغة البيع على التصاميم، فيعتبر عملا تجاريا بالنسبة للمرقى العقاري، وعملا مدنيا بالنسبة للمشتري أو المستفيد، فهو من الأعمال المختلطة التي تجمع ما بين العمل المدني من جهة والعمل التجاري من جهة أخرى.<sup>2</sup>

**تمييزه عن عقد بيع الأشياء المستقبلية وعقد حفظ الحق وعقد الإيجار وعقد البيع بالتقسيط**

**أولا/ تمييز عقد البيع على التصاميم عن عقد بيع الأشياء المستقبلية:** كرس المشرع الجزائري من خلال نص المادة 92 من القانون المدني الجزائري قاعدة جواز التعامل في الأشياء المستقبلية، بشرط أن تكون محققة، واستثنى التعامل في تركة إنسان وهو على قيد الحياة ولو برضاه، وهذا يرجع لكون هذا التعامل مخالف لحسن الآداب. وبما أن عقد البيع على التصاميم هو بيع معاينة على مخطط، فإنه يدخل ضمن الأشياء المستقبلية باعتباره بيع بناءات على مخططات وتصاميم دون وجودها على الأرض الواقع، فهو يختلف عن بقية البيوع المستقبلية الأخرى.

<sup>1</sup> فتحي ويس، فتاك علي، مرجع سبق ذكره، ص 84.

<sup>2</sup> علال قاشي، مرجع سبق ذكره، ص 43.

حيث نجد أن الملكية في البيوع المستقبلية التي لم يتم صنعها لا تنتقل ملكيتها بمجرد انعقاد عقد البيع لأن الشيء غير موجود بينما في عقد البيع على التصاميم تنتقل الملكية للمكاتب بالرغم من كونها غير موجودة وذلك كون الأرض محل التشديد موجودة وبالتالي تنتقل الملكية بعد شهره كما أن عقد البيع على التصاميم نجده يرد على العقارات فقط في حين، يرد عقد بيع الأشياء المستقبلية على العقارات والمنقولات معا، بالإضافة إلى تميز الأحكام المنظمة لعقد البيع على التصاميم بأنها تكفل حماية المكاتب من المجازفات، عكس المشتري العادي في عقد البيع الشيء المستقبلي الذي يبقى مهددا بالاحتمال والحظ، وظف إلى ذلك أن المركز القانوني لمقتني العقار على التصاميم قويا بفضل الأحكام الصارمة التي تنظم هذا العقد، فهو ال يجازف ال في مقدار البيع وال في وجود المبيع نفسه.<sup>1</sup>

**ثانيا/ تمييز عقد البيع على التصاميم عن عقد حفظ الحق:** عرف المشرع الجزائري عقد حفظ الحق من خلال نص المادة 27 من القانون 04-11 على أنه: "عقد حفظ الحق هو العقد الذي يلتزم بموجبه المرقى العقاري بتسليم العقار المقرر بناؤه أو في طور البناء لصاحب حفظ الحق فور إنجازه، مقابل تسبيق يدفعه هذا الأخير. يودع مبلغ التسبيق المدفوع من طرف صاحب حفظ الحق في حساب مفتوح باسم هذا الأخير لدى هيئة ضمان عمليات الترقية العقارية المنصوص عليها في المادة 56 من هذا القانون". يعتبر عقد حفظ الحق تقنية من تقنيات الترقية العقارية إلى جانب عقد البيع على التصاميم التي اعتمدها المشرع الجزائري لحل أزمة السك، فكالهما يبرمان من طرف المرقى العقاري ويردان على عقار مقرر بناؤه أو في طور الإنجاز، إلا أنه باستثناء المادة المذكورة أنفا، يظهر الفرق الموجود بين عقد حفظ الحق وبين عقد البيع على التصاميم من حيث أن الأول هو عقد غير مكتوب وغير ناقل للملكية، إذ يرتب على طرفيه التزامات شخصية، أما عقد البيع على التصاميم هو عقد ناقل للملكية، ويخضع لإجراءات الشكلية.<sup>2</sup>

**ثالثا/ تمييز عقد البيع على التصاميم عن عقد البيع بالإيجار:** يعرف البيع الإيجاري بأنه اتفاق بين المؤجر والمستأجر، يلتزم الأول بمقتضاه بأن يسلم للثاني الشيء محل العقد للانتفاع به، خلال مدة معينة مقابل أجر تدفع

<sup>1</sup> حياة أو محمد، النظام القانوني الترقية العقارية في الجزائر على ضوء أحكام القانون رقم 04-11 مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون العقود، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2015، ص 56.

<sup>2</sup> - المادة 27 من القانون رقم : 04-11 السالف الذكر.

بطريقة دورية مع تعهد المؤجر بأن ينقل ملكية الشيء المؤجر إلا المستأجر بطريقة تلقائية اذ أوفى بعدد معين من دفعات الأجرة إلى المؤجر.<sup>1</sup>

رابعا/ تمييز عقد البيع على التصاميم عن عقد البيع بالتقسيط: يعد البيع بالتقسيط بيع يعجل فيه البيع، ويؤجل الثمن كله أو بعضه على أقساط معلومة وأجال معلومة، ونص المشرع الجزائري على عقد البيع بالتقسيط في المادة 363 الفقرة الثانية من القانون المدني الجزائري، الذي يستخلص من خلالها أن هذا العقد يتم بتقسيط الثمن على عدة أجال وتسليم المبيع إلى المشتري من وقت البيع، على أن ال تنتقل إليه الملكية إلا بعد أن يوفي جميع الثمن، كما يتمكن البائع من الحصول على مقابل انتفاع المشتري بالمبيع من وقت الانعقاد البيع.

### المطلب الثالث: مجال عقد البيع على التصاميم

حصر بعض المختصين عقد البيع على التصاميم في المجال في الجانب الشخصي والموضوعي لتطبيق قواعد البيع بناء على التصاميم، وذلك فيما يلي:

#### أولا/ المجال الشخصي لتطبيق قواعد البيع بناء على التصاميم:

يقصد به الاعتبار الشخصي الذي يتعين مراعاته في عقود الترقية العقارية عموما، وعقد البيع على التصاميم خاصة، ويتمثل في وجوب أن يحمل القائم بمشاريع الترقية العقارية صفة المرقى العقاري، فهو وحده دون سواه من يخول له المشرع صلاحية المبادرة في ابرام عقود البيع على التصاميم، سواء كان ذلك في إطار المرسوم التشريعي 93-03 الملغى، أو بموجب القانون الحالي رقم 11-04 المحدد للقواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية، واعتبر المشرع الجانب الشخصي للقائم بمشاريع الترقية العقارية من المبادئ الأساسية التي يقوم عليها نشاط الترقية العقارية في الجزائر، إذ لا يمكن لأي كان أن يبادر بإقامة مشاريع للترقية العقارية دون أن يكون حاملا لصفة مرقى عقاري، بغض النظر إن كان من القطاع العام أو الخاص.<sup>2</sup>

حيث نص المشرع الجزائري على وجوب اكتساب صفة المرقى العقاري قبل مباشرة أشغال الترقية العقارية عامة وأشغال عقد البيع على التصاميم خاصة، من خلال نص المادة 04 من قانون 11-04 المذكور انفا، والتي جاء نصها كما يلي: "يرخص للمرقين العقاريين المعتمدين والمسجلين في السجل التجاري، بالمبادرة بالمشاريع

<sup>1</sup> عمر سبيل جعفر حاجي، ضمانات عقد بيع المباني قيد الإنشاء، دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، دار وائل، عمان 2014، ص 198.

<sup>2</sup> احمد دغيش، عقد البيع بناء على التصاميم في إطار الترقية العقارية، مجلة القانون العقاري، جامعة البليدة، المجلد 04، العدد 01، 2017، ص 168.

العقارية، ولا يمكن أن كان ان يدعي صفة المرقي العقاري أو يمارس هذا النشاط مالم لا يمكن حصولا على اعتماد ومسجلا في الجدول الوطني للمرقين العقاريين حسب الشروط والكيفيات المحددة في هذا القانون." فعرفت المادة 03 من قانون 04-11 المرقي العقاري، يعد مرقيًا عقاريًا، في مفهوم هذا القانون، كل شخص طبيعي أو معنوي، يبادر بعمليات بناء مشاريع جديدة، أو ترميم أو إعادة تأهيل، أو تجديد أو إعادة هيكلة، أو تدعيم بنايات تتطلب أحد هذه التدخلات، أو تهيئة وتأهيل الشبكات قصد بيعها أو تأجيرها... ألزم المشرع لاكتساب صفة المرقي العقاري، ضرورة توافر القدرات والمهارات والكفاءة الشخصية في مجال الترقية العقارية، وكذا القدرات المالية الكافية ضمانا لحقوق المشتري أو المقتني في مشاريع الترقية العقارية، تطبيقا لنصوص مواد قانون، 04-11 لاسيما المادتين: 12 و36 منه، حيث نصت المادة 12 على ضرورة أن يكون المرقي العقاري محترفا في مجال الترقية العقارية، ويمتلك مهارات فنية وإمكانيات مالية كافية لتغطية مشروعه العقاري، أما المادة 36 فقد منعت على المرقي العقاري صراحة بمناسبة إبرامه لعقود البيع على التصاميم، القيام باستعمال قروض تخصص لتمويل البناء، حماية للمقتنين أو المشتريين، خشية أن يعجز المرقي العقاري مستقبلا عن الوفاء بديونه، وتقاديا لخطر افلاسه.

#### ثانيا/ المجال الموضوعي لقواعد البيع على التصاميم:

يقصد بالجانب الموضوعي وما هو متعارف عليه فقها بموضوع أو محل عقد البيع على التصاميم، ويتمثل عادة في انجاز البناءات أو جزء من بناية مقرر بناؤها أو في طور البناء خلال مدة معينة لصالح المشتري، مع تحويل ملكية الأرض والبناء المقام عليها لفائدة الأخير بالموازاة مع تقدم الأشغال، وفي المقابل يلتزم المشتري أو المقتني بدفع السعر مع تقدم أشغال البناء، عملا بنص المادة 28 وباقي نصوص قانون 04-11. ما يميز عقد البيع على التصاميم، هو عدم وجود المحل أثناء إبرامه، لأن البيع يقع على بناية أو جزء منها، مازالت في طور الإنجاز أو لم يتم إنجازها أصلا، الأمر الذي يجعل منه عقدا مستقبليا، والملاحظ أن المحل في هذا النوع من العقود، يمكن أن يكون بناية بكاملها أو مجرد جزء منها فقط، غير أن المشرع لم يبين صراحة المقصود بجزء من البناية.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> نسمة بوجنان، مرجع سبق ذكره، ص. ص 43-44.

### المبحث الثاني: تكوين ابرام عقد البيع على التصاميم

يشترط لانعقاد عقد البيع على التصاميم وجوب اتفاق طرفين على ماهية العقد أي ان تتصرف ارادتهما لإبرام العقد البيع على التصاميم أولا (التراضي) وان يتفقا على العقار المعقود عليه وثنم البيع ثانيا(المحل).  
يخص عقد البيع على التصاميم اثناء ابرامه مثله مثل باقي العقود الاخرى للقواعد العامة في ابرام العقود من حيث ضرورة توافر الأركان وشروط الصحة.

غير ان عقد البيع على التصاميم يمر بمرحلة تمهيدية قبل ابرام العقد النهائي الذي يتأخر ابرامه فب الحال لأسباب كثيرة وهذا ما يسمى بالعقد التمهيدي في فرنسا وبعقد حفظ الحق في الجزائر .

### المطلب الأول: العقد التمهيدي لبيع العقار بناء على التصاميم

ان الصعوبات التي تواجه المرقى في انجاز او انتهاء البناء بصفة حيدة باعتباره لا يملك في اغلب الحالات الوسائل والامكانيات المالية الكافية جعلت مصلحته تقتضي ان يرتبط مع المقتني بموجب اتفاق ما قبل التعاقد في انتظار ابرام العقد النهائي بعد نهاية الأساسيات.

حيث يمكن العقد التمهيدي المرقى من تقييم درجة نجاح مشروعه من خلال اختبار مدى تقبل السوق لمشروعه الاسكاني الذي يظهر من عدد الأشخاص الذين يريدون ابرام عقود حجز معه كما يمكنه أيضا الحصول على تمويل مادي سواء من أموال الملاك(المشترين) او من خلال مساهمات من البنوك.

فقد عرف المشرع الجزائري عقد حفظ الحق من هلال المادة 27 من قانون 11-04 بانه العقد الذي يلتزم بموجبه المرقى العقاري بتسليم العقار المقرر بناءه او في طور البناء لصاحب حفظ الحق فور انتهاءه مقابل تسبيق بدفعه هذا الأخير يودع في حساب مفتوح باسمه لدى هيئة ضمان عمليات الترقية العقارية بينما عرفه المشرع الفرنسي في المادة 11 من القانون 3-1-1967 على انه العقد الذي يلتزم بمقتضاه البائخ بحجز عقار او جزء من عقار للمشتري في مقابل إيداع هذا الأخير ضمان في حساب خاص.

وقد استوجب القانون الفرنسي والجزائري ان يتم العقد التمهيدي كتابة، كما نصت المادة 30 من قانون 07-86 على جملة من البيانات التي يجب ان يتضمنها عقد بيع على التصاميم والتي تتمثل في الآتي:<sup>1</sup>

- وصف العمارة المبنية ومشمولاتها، او وصف الجزء المبيع منها ومشمولاته.
  - عدد الغرف الرئيسية وتعداد غرف الخدمة والتوابع والنوافذ.
  - المساحة السكنية، في العمارة والمساحة التي تمثل الجزء المبيع منها، ان اقتضى الأمر وتحديد مكان هذا الجزء، النوع البناء، السعر التقديري، وكيفيات مراجعته، شروط الدفع وكيفياته.
  - اجال التسليم، عقوبات التأخير، ضمات التمويل ووسائله.
- بينما نصت المادة 30 من القانون 04-11 على الوثائق الإدارية الضرورية والتراخيص والشهادات اللازمة لإقامة مشروع البناء والتي يجب على المرقي الحصول عليها قبل ابرام عقد حفظ الحق والمتمثلة فيما يلي:
- أصل ملكية الأرض ورقم السند العقاري عند الاقتضاء، مرجعيات رخصة التجزئة، شهادة التهيئة والشبكات، تاريخ رقم رخصة البناء.

لا يختلف العقد التمهيدي طبقا للقانون الفرنسي مقارنة مع القانون الجزائري حول البيانات التي يجب ادراجها في العقد باستثناء البيان المتعلق بالتاريخ الذي سوف يتم تحرير العقد النهائي الذي انفرد به القانون الفرنسي.

اما بالنسبة للالتزامات التي يرتبها عقد حفظ الحق على عاتق المشتري فقد حددتها المادتين 52 و56 من القانون 04-11.

قد اجازت المادة 32 من نفس القانون السابق الذكر الحق للطرفين في فسخ عقد حفظ الحق، فاذا كان الفسخ من طرف صاحب حفظ الحق يستفيد المرقي من اقتطاع نسبته 15 % من مبلغ التسبيق المدفوع في هذه الحالة.

أما إذا كان الفسخ كم طرف المرقي ويكون ذلك في حالة عدم التزام صاحب حفظ الحق لالتزاماته. فلا يكون للمرقي اقتطاع نسبه من التسبيق المدفوع بالرغم من ان سبب طلب المرقي الفسخ نتيجة اخلال صاحب الحق بالتزاماته.

<sup>1</sup> عز الدين زوبية، خصوصية عقد بيع العقار على التصاميم عن عقد البيع العادي، مجلة الحقوق والحريات، عدد تجريبي، الملتقى الوطني حول إشكالات العثار الحضري وأثرها على التنمية في الجزائر المنعقد بكلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بسكرة، يومي 17،18 فيفري 2013، ص. ص 54-56.

أما من حيث الطبيعة القانونية لعقد حفظ الحق فقد اعتبر المشرع الجزائري وفقا للقانون 11-04 بانه وعد بالبيع يلتزم بموجبه الواعد (المركي) بتسليم العقار المقرر بنائه أو في طور الإنجاز للموعد له وهو صاحب حفظ الحق فور الانتهاء من بناءه.

### المطلب الثاني: الأركان الموضوعية لعقد البيع على التصاميم

تتمثل الأركان الموضوعية في عقد البيع على التصاميم في كل من التراضي والمحل والسبب. ومن هنا سنتطرق الى التراضي في عقد البيع بناء على التصاميم ثم ننتقل الى المحل والسبب في هذا العقد وهذا فيما يلي:

**الفرع الأول: التراضي في عقد البيع على التصاميم:**

الرضى هو أساس العقد وقوامه، فلا يقوم العقد إلا بتوافره إذ ينعقد العقد بمجرد أن يبادلا الطرفان التعبير عن ارادتهما المتطابقتين، أي يوجد إيجاب وقبول مطابق له ويستوي أن يصدر الإيجاب من البائع أو المشتري، وينبغي أن يتم الاتفاق على جميع العناصر الجوهرية للبيع والمتمثلة في الاتفاق على الشيء المبيع وكذا ثمنه ومن هنا سنتطرق الى أطراف العقد أولا ثم الى تحقق الرضا في عقد البيع على التصاميم ثانيا، وهذا فيما يلي:

**أولا / أطراف عقد البيع على التصاميم:** إن أطراف عقد البيع على التصاميم هما المركي العقاري، المكتتب غير أن إبرام مثل هذا العقد ال يتاح لأي بائع، بعكس المشتري وهذا ما سنفصله فيما يلي:

1. **البائع في عقد البيع على التصاميم:** لقد منح المشرع للبائع في هذا العقد تسمية خاصة تميزه عن باقي الباعين، ألا وهي المتعامل في الترقية العقارية أو المركي العقاري، هذا الشخص قد يكون ً شخصا طبيعيا أو معنويا، وهو مكلف بإنجاز مباني معدة للسكن أو لإيواء نشاط حرفي أو صناعي أو تجاري مخصصة للبيع أو الإيجار، ويكتسب المتعاملون في الترقية العقارية صفة التاجر ويخضعون في معاملاتهم إلى الأحكام المقررة في المرسوم التشريعي رقم: 93-03 هذا وقد خص المشرع البائع، والمعروف بالمركي العقاري في عقد البيع على التصاميم بأحكام متميزة عن تلك التي تحكم البائع في عقد البيع العادي، إذ نجده لا يسمح لأي شخص بإبرام مثل هذه العقود، إلا إذا كان مرقيا عقاريا، تتوافر فيه الشروط المحددة قانونا وهذه الميزة كرسها المشرع لحماية مقتني العقار في هذا النوع من العقود، من كل أشكال التعسف والانحرافات وعلى هذا الأساس اشترط توافر جملة من الشروط في الشخص حتى يكتسب صفة المركي العقاري، بعضها منظم في إطار القواعد العامة كما هو الحال

بالنسبة لاكتساب صفة التاجر، والبعض الآخر مستمدة من القانون 04-11 المذكور، وهي الشروط المتعلقة بالاعتماد والتسجيل، وهذا ما أقرته المادة 4 الفقرة الأولى من قانون الترقية العقارية.<sup>1</sup>

أ. الشروط الواجب توفرها في المرقى العقاري:

- **ملكية الوعاء العقاري:** يتوجب على المرقى العقاري أن يكون مالكا للعقار أي له سلطة استعماله واستغلاله والتصرف فيه، ومن صور التصرف في العقار البيع، فبائع العقار على التصاميم يجب أن يكون مالكا للوعاء العقاري، إذ يلتزم بتقديم عقد الملكية عند جميع مراحل عملية إبرام العقد وهذا طبقا لما جاء في المادة 30 من القانون رقم 04-11 التي تنص " يجب أن يتضمن عقد حفظ الحق وعقد البيع على التصاميم المذكوران على التوالي في المادتين 27 و28 أعلاه، أصل ملكية الأرضية". الأمر الذي يحمي المقتني من أية منازعات مستقبلية حول الأرض المقام عليها مشروع الترقية العقارية قد تنتهي بعدم أحقية المرقى العقاري في الأرض المقام عليها البناء محل التعاقد.

- **اكتساب صفة التاجر:** نصت المادة 19 من القانون رقم 04-11 على إمكانية اكتساب المرقى العقاري لصفة التاجر " يسمح لكل شخص طبيعي أو معنوي مؤهل للقيام بأعمال التجارة بممارسة نشاط الترقية العقارية موضوع المادتين 3 و18، طبقا للتشريع المعمول به وحسب الشروط المحددة في هذا القانون ". كما نصت الفقرة الأولى من المادة 04 من نفس القانون على ما يلي: " يرخص للمرقين العقاريين المعتمدين والمسجلين في السجل التجاري بالمبادرة بالمشاريع العقارية.

- **الحصول على الاعتماد والتسجيل في الجدول الوطني للمرقين العقاريين:** يعد حصول المرقى العقاري على الاعتماد شرط مهم وأساسي لمزاولة نشاط الترقية العقارية و هذا طبقا لنص المادة 04 الفقرة الثانية من القانون رقم 04-11، حيث لا يمكن أيا كان أن يدعي صفة المرقى العقاري أو يمارس هذا النشاط ما لم يكن حاصلًا على اعتماد ومسجلا في الجدول الوطني للمرقين العقاريين حسب الشروط والكيفيات المحددة في هذا القانون" وهذا الاعتماد لا يمكن التنازل عنه أو تحويله ألي شخص ويتطلب منحه للمرقى العقاري تسجيله في السجل الوطني للمرقين العقاريين ويعد هذا التسجيل ترخيصا لممارسة مهنة المرقى العقاري، لذا ألزم المشرع الجزائري هذا الأخير على ضرورة إتباع الإجراءات الإدارية والجبائية للحصول عليه.

- **وجوب أن يكون المرقى العقاري من المحترفين وأن يكون له قدرات مالية:** نص القانون رقم 04-11 شرطا مهما جدا يتمثل في ضرورة أن يكون المرقى العقاري من المحترفين، فنصت المادة 12 من هذا القانون على أنه

<sup>1</sup> المادة 29 من القانون رقم: 04-11 السالف الذكر.

يجب أن يبادر بالمشاريع العقارية المعدة للبيع أو الإيجار محترفون يمتلكون المهارات في هذا المجال والقدرات المالية الكافية.

- **الاكتتاب:** يلتزم المرقي العقاري في عقد البيع على التصاميم بالاكتتاب لدى صندوق الضمان الكفالة المتبادلة للترقية العقارية والذي يتولى طبقا للمادة 54 من القانون رقم 04-11 ضمان تسديد الدفعات التي قام بدفعها المكتتبين في شكل تسبيقات وضمان إتمام الأشغال وضمان تغطية أوسع للالتزامات المهنية والتقنية، لذا يتوجب على المرقي العقاري بأن يرفق جداول مفصّل عن نسبة الأشغال المنجزة والمبالغ التي دفعها المشتري إما نقداً أو بواسطة شيك ثم تنتقل مصالح الصندوق لتعاين الأشغال المنجزة وتحقق من مطابقة الواقع للجدول.

ب. **الطبيعة القانونية للمرقي العقاري:** تنص المادة الثالثة في فترتها الرابعة عشر من القانون رقم 04-11، على أن البائع أو المرقي العقاري قد يكون شخصا طبيعيا وقد يكون شخصا معنويا، لذلك فالمرقي العقاري قد يكون شخصا معنويا عاما تابعا للدولة، وقد يكون من أشخاص القانون الخاص سواء كان شخصا طبيعيا أو معنويا، بناء على ذلك فالمرقي العقاري قد يكون شخصا عموميا وقد يكون شخصا خاصا.

- **المرقي العقاري العمومي:** كل شخص تكون ملكيته تابعة للدولة لكنه شخص معنوي يتخذ ويشتمل المرقي العقاري على المؤسسات التالية:

- دواوين الترقية والتسيير العقاري OPGI

- المؤسسة الوطنية للترقية العقارية ENPI

- الوكالة الوطنية لتحسين السكن وتطويره AADL

- مؤسسة ENEP-IMMO

- **المرقي العقاري الخاص:** أجاز المشرع الجزائري للخواص بالاستثمار في مجال الترقية العقارية التي لم تعد حكرا على مؤسسات الدولة حيث قد يكون المرقي العقاري شخصا طبيعيا أو معنويا إما في شكل شخص واحد في إطار شركة ذات الشخص الوحيد أو في شركة التوصية بسيطة أو شركة مساهمة وقد نأخذ بشكل تعاونيات عقارية خاصة ال تهدف إلى تحقيق الربح.<sup>1</sup>

- **المشتري/المكتتب/المقتني:** يعتبر الطرف الثاني في العلاقة التعاقدية في عقد البيع على التصاميم، بعد المرقي العقاري هو المشتري الذي وصفه القانون بالمقتني أو المكتتب، وعلى الرغم من الاختلاف في التسمية إلا أن

<sup>1</sup> سهام مسكر، بيع العقار على التصاميم في الترقية العقارية، رسالة ماجستير في القانون الخاص، فرع القانون العقاري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجزائر، 2014، ص57.

مجل الأحكام التي تطبق عليه مستمدة من القواعد العامة، باستثناء تلك التي تتوافق وخصوصية عقد البيع على التصاميم، هذا ولم يعرف المشرع المكتتب ال في القانون المدني ولا في القانون رقم 11-04 غير أنه عرف المشتري ضمناً من خلال النصوص القانونية المنظمة للترقية العقارية، فهو من يلتزم بدفع الثمن وحتى ينعقد البيع على التصاميم صحيحاً يشترط في المكتتب أن يكون مؤهلاً قانوناً لإبرام العقد أي تتوافر فيه الأهلية الكاملة، وأن يكون غير محجور عليه لجنون أو سفه. إذن المشتري هو الشخص المستفيد من العقار المبيع حيث يعتبر مالكة من تاريخ التوقيع على محضر التسليم إلى يوم التوقيع على العقد، وذلك بأثر رجعي وال يشترط في المشتري أي صفة خاصة سوى أن يتوافر فيه ما يعزز الثقة لدى مالك المشروع بقدرته على الوفاء بالتزاماته. حيث يحظى الاعتبار الشخصي من جهة المشتري بأهمية تكاد توازي أهمية الاعتبار الشخصي لمالك المشروع.<sup>1</sup>

**ثانياً/ تحقق الرضا في عقد البيع على التصاميم:** التراضي هو أساس العقد وقوامه، فال يقوم العقد إلا بتوافره إذ ينعقد العقد بمجرد أن يتبادل الطرفان التعبير عن إرادتهما المتطابقتين طبقاً للمادة 59 من القانون المدني الجزائري، ففي البيع على التصاميم ينعقد العقد بتطابق إرادة كل من البائع والمشتري واتفاقهما على العناصر الأساسية والجوهرية للعقد لاسيما الشيء المبيع والثمن وطبيعة العقد مع وجوب إفراغ هذه الإرادة في عقد رسمي يحرر من قبل الموثق طبقاً للمادة 1/324 من القانون المدني الجزائري.

**ثالثاً / مشتتات الرضا في عقد البيع على التصاميم:** يلزم لانعقاد البيع العقاري الرضا بين البائع والمشتري على العناصر الأساسية وهي المبيع الثمن وطبيعة العقد أما المسائل الثانوية مثل كيفية تسليم المبيع أو زمن التسليم أو سداد الثمن وغيرها، فإنه لا يلزم لانعقاد البيع يتفق عليها الطرفان، إذ تكفلت ببيان أحكامها القواعد المقررة التي أوردتها المشرع في باب البيع والتي يتعين كفلت إعمالها عند عدم الاتفاق عليها.

**1. الاتفاق على المبيع:** وفق القواعد العامة لعقد البيع، يعتبر الاتفاق على الشيء المبيع، من المسائل الجوهرية والذي يمثل محل عقد البيع، أمراً واجباً لانعقاد عقد البيع، ويقع ذلك إذا اتجهت إرادة البائع والمشتري إلى الشيء الذي يجري عليه الاتفاق بالبيع، فإذا كان المبيع عبارة عن عقار، وجب تطابق إرادة البائع والمشتري على الاتفاق على هذا العقار دون غيره، فإذا قصد البائع بيع ما لا معيناً، غير الذي قصده المشتري فلا ينعقد العقد والمبيع في عقد البيع على التصاميم هو البناءة أو جزء من البناءة ومشتتاتها غير موجودة وقت التعاقد، وإنما سيتحقق في المستقبل<sup>2</sup> وفقاً للمادة 28 من القانون رقم 11-04.

<sup>1</sup> علاء حسين علي، **عقد بيع المباني تحت الإنشاء - دراسة قانونية مقارنة**، الطبعة الأولى، مكتبة زين الحقوقية والأدبية، بغداد، 2011، ص 66.

<sup>2</sup> زاهية حورية سي يوسف، **الوجيز في عقد البيع**، دار الأمل، تيزي وزو، 2008، ص 32.

2. الاتفاق على الثمن: طبقا للقواعد العامة للعقود لا يكفي لانعقاد البيع الاتفاق على نوع العقد والشئ المبيع، وإنما يجب أن يتفق كذلك المتعاقدان على الثمن للشئ المبيع وعلى مقداره إذ يعتبر الثمن وكيفية دفعه من العناصر الجوهرية التي يجب أن يتفق عليها الطرفان في عقد البيع عموما والثمن هو المبلغ النقدي الذي يلتزم المشتري بدفعه للبائع مقابل إنجاز البناء وتسليمه له ونقل الملكية إليه، وهو يشكل ركنا أساسيا من أركان عقد بيع العقارات تحت الإنشاء كونه من عقود المعاوضة، فالانعقاد العقد إلا بتوافر العناصر العامة لعقد البيع ومنها الثمن، فإرادة المتعاقدين يجب أن تتجه إلى تحديد الثمن بشكل واضح، وفي حال لم يتم ذلك التحديد يفقد العقد عنصرا وشرطاً أساسيا من شروطه ومهما كانت الطريقة التي يتفق عليها الطرفان لتقدير الثمن، يلتزم المشتري بدفع الثمن الذي يتناسب مع أوصاف العقار المنفق عليها في العقد والأعمال الضرورية واللازمة لإتمام البناء، ويجب أن تحدد أوصاف العقار في العقد بدقة إلا أن في عقد البيع على التصاميم، فالمشتري يلتزم بدفع الثمن على أقساط دورية تتناسب مع تقدم عمليات تقدم أشغال الإنجاز ومن هذا نستنتج انه يشترط لانعقاد عقد البيع بشكل عام وبيع العقارات تحت الإنشاء بشكل خاص أن يتم اتفاق الطرفين بالرضى والقبول على ماهية العقد والمبيع والثمن، فإذا اختلفت هذه العناصر لا انعقد البيع.

#### الفرع الثاني: المحل والسبب

يعتبر المحل والسبب من الأركان الموضوعية لعقد البيع على التصاميم، وعليه سنتناولهما على الترتيب بداية بالمحل ثم السبب وهذا فيما يلي:

اولا / المحل: ان محل العقد هو " العملية القانونية التي ترضا الطرفان على تحقيقها كالبيع، الإيجار، التامين حيث تتضمن هذه العملية القانونية التزامات متقابلة لكال الطرفين فالبيع مثلا يولد التزامين أساسيين أحدهما على البائع وهو الالتزام بنقل الملكية وثانيهما على المشتري وهو الالتزام بدفع الثمن،<sup>1</sup> ومحل عقد البيع ركن من أركان انعقاده حيث يجب أن تتوفر فيه شروط وهي : أن يكون موجودا أو قابل للوجود بمعنى أن يكون المبيع موجودا وقت انعقاد عقد البيع أو ممكن الوجود مستقبلا، فإذا كان المبيع غير موجود أصلا أو لا يمكن وجوده في المستقبل فيقع البيع باطل بطلانا مطلقا وذلك حسب نص المادة 92 من القانون المدني، ويشترط في المحل أن يكون معينا أو قابلا للتعين حسب نص المادة 94 من القانون المدني، بالإضافة إلى أنه يجب أن يكون المبيع مشروعاً أي أنه من الأشياء التي يسمح التعامل بها حسب طبيعتها، كما يجب أن يكون المحل من الأشياء التي لا تخرج عن

<sup>1</sup> محمد صبري السعدي، شرح القانون المدني الجزائري، النظرية العامة للالتزامات، الجزء الأول، دار الهدى، عين مليلة، الطبعة الثانية، 2004، ص 209.

دائرة التعامل فيها بنص قانوني،<sup>1</sup> وما يميز عقد البيع على التصاميم عن البيع العادي هو عدم وجود المحل وقت إبرام العقد، إذ أن البيع ينصب على بناية لم تتجز بعد وهذا ما يجعل محل هذا العقد شيئاً مستقبلياً، أي قابلاً للوجود في المستقبل.<sup>2</sup>

**ثانياً/ السبب:** هو الغاية التي يرجو الملتزم الحصول عليها ولقد نصت المادة 1/98 من القانون المدني على: "كل التزام مفترض أن له سبباً مشروعاً مالم يقيم الدليل على غير ذلك" المشرع الجزائري لم يعرف السبب في العقد واكتفى بالنص عليه في المادة 97 من القانون المدني الجزائري "إذا التزم المتعاقد لسبب غير مشروع أو لسبب مخالف للنظام العام والآداب كان العقد باطلاً." فالسبب في القانون المدني الجزائري هو الباعث الدافع على التعاقد وبهذا الباعث فهو ذاتي يختلف باختلاف العقود التي تعتبر أن السبب هو القصد المنشود من العقد وتطبيقاً للقواعد العامة، يشترط في هذا السبب أن يكون مشروعاً غير مخالف للنظام العامة والآداب العامة ومنه فإن عقد البيع على التصاميم من العقود المتبادلة والملزمة لجانبين، فالسبب بالنسبة للبائع هو إقامة بناء وفقاً للمواصفات المتفق عليها في العقد وتسليم البناء، وكذا نقل الملكية إلى المشتري وفي المقابل ان يدفع المشتري الثمن المحدد في العقد سواء نقداً أو بالتقسيط.

### المطلب الثالث: ركن الشكلية في عقد البيع على التصاميم

#### الفرع الأول: الرسمية

اعتبر المشرع الجزائري الرسمية ركن في العقود المتعلقة بالملكية العقارية، فالانعقاد وصحة التصرفات القانونية الواردة على العقار بصفة عامة يشترط أن تفرغ في الشكل الرسمي، بصرف النظر عن كون العقار محل البيع موجوداً أو غير موجود وقت البيع وإذا لم يستوف الشكل المتطلب قانوناً فإن العقد يقع تحت طائلة البطلان، وبما ان محل عقد البيع على التصاميم هو عقار فيجب إ فراغ هذا العقد في شكل رسمي وهذا على يد موثق وبناء على النموذج المحدد بالتنظيم وفقاً للمرسوم التنفيذي رقم: 13-431 المتعلق بنموذج عقد حفظ الحق وعقد البيع على التصاميم المذكور، لاسيما

<sup>1</sup> يلال مرناش، بلال طوباش، **عقد البيع على التصاميم في ظل القانون رقم 11-04**، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2015، ص 26.

<sup>2</sup> علال قاشي، **مرجع سبق ذكره**، ص 125.

في الملحق الأول، ذلك أن الرسمية أداة قانونية لترقية المعاملات العقارية بصفة عامة ونشاط الترقية العقارية بصفة خاصة وضمانة و حجة قانونية لإثباتها واستقرارها وإذا تخلف أطراف العقد على تحرير العقد بالشكل الرسمي فعلى المحافظ العقاري الالتزام بعدم إخضاع هذا التصرف إلى الإشهار العقاري.

**أولا/ البيانات الإلزامية في عقد البيع على التصاميم:** لقد نص المشرع في تحرير عقد البيع بناء على التصاميم تحت طائلة البطلان بعض البيانات الإلزامية الخاصة به، زيادة على البيانات العادية المألوفة في كل العقود. وتتمثل هذه البيانات طبقا لما جاء في نص المادة 10 من المرسوم التشريعي رقم: 93-03 المذكور انفا.

**ثانيا/ الوثائق المرجعية الملحقة بعقد البيع على التصاميم:** مجموعة أخرى من البيانات يجب ان يشتمل عليها عقد بيع العقار بناء على التصاميم وهي البيانات المرجعية نصت عليها المادة 30 من القانون رقم 04-11.

#### الفرع الثاني: التسجيل والشهر العقاري

يعتبر كل من التسجيل والشهر العقاري من الإجراءات القانونية التي يتوجب اتباعها من اجل ان تنتقل الملكية العقارية. وعليه سنتطرق الى التسجيل أولا ثم الشهر العقاري فيما يلي:

**أولا/ التسجيل:** بعد أن يحرر الموثق عقد البيع على التصاميم، عليه أن يقوم بتسجيله لدى متفشية التسجيل والطابع المختصة إقليميا، ويجب على الموثق أن يقوم بعملية التسجيل خلال شهر من تاريخ تحرير العقد. وهو ما نصت عليه المادة 1/75 من قانون التسجيل رقم: 105 /75 غير أن خصوصيته تكمن في احترام الأجل القانونية الخاصة بالتسجيل في حالة عدم التسجيل تطبق على الموثق العقوبات التأديبية، وذلك ما أقره قانون التسجيل<sup>1</sup>، ان ما يميز عقد البناء على التصاميم على غرار عقود بيع العقار المخصصة للاستعمال السكني في إطار نشاطات الترقية العقارية وهو إعفائه من رسوم التسجيل وذلك ما نصت عليه المادة 5/258 من القانون رقم: 105/76 المذكور، كما يعفى من رسم الإشهار العقاري وفقا للقانون 21/04 المتضمن قانون المالية لسنة 2005 إذن التسجيل هو عملية جبائية يقوم الموثق لحساب الخزينة العمومية ونيابة عن زبائنه، فيحصل رسوم التسجيل والطابع منهم ليودعها بصندوق الضرائب المختص إقليميا،<sup>2</sup> ولما كان عقد البيع بناء على التصاميم من العقود الناقلة للملكية أخضعه المشرع الجزائري إلى إجراءات التسجيل، هذا ما تضمنته المادة 1/34 من القانون

<sup>1</sup> المادة 58 من قانون التسجيل رقم: 105/76 المذكور .

<sup>2</sup> سماعين شامة، النظام القانوني للتوجيه العقاري، دار هوم، الجزائر، 2002، ص.156.

رقم 11-04 التي نصت على أن يتم إعداد عقد البيع على التصاميم في الشكل الرسمي ويخضع للشكليات القانونية الخاصة بالتسجيل والإشهار.

ثانيا / شهر عقد البيع على التصاميم: بعد أن يحرر عقد البيع على التصاميم في شكل رسمي و يسجل لدى مصلحة التسجيل، يجب أن يشهر هذا العقد لدى المحافظة العقارية، وذلك حتى ينتج هذا العقد أثره العيني وهو انتقال ملكية العقار من المرقى العقاري إلى المشتري، وكذا الاحتجاج به، ويترتب على ذلك أنه عند تمام عملية الشهر تنتقل ملكية الأرض التي سيشيد عليها المبنى (وهي موجودة عند العقد) و ملكية البناء من المرقى العقاري إلى المشتري، غير أن هذا الأخير تنتقل إليه ملكية الرقبة دون حق الانتفاع والتصرف، وهذا بمجرد التوقيع على العقد وشهره قبل الإنجاز، أما بعد الإنجاز فتستكمل له الملكية أي تضاف له ملكية الانتفاع والتصرف.<sup>1</sup> وان المشرع الجزائري أنه قد خرج في هذا العقد عن القواعد العامة، حين أوجب شهر هذا العقد رغم عدم وجود البناء وقت التعاقد، وما يبرر هذا هو اعتبار البناء محققة لوجود الضمانات القانونية المخولة في هذا العقد من جهة، ومن جهة أخرى بغرض تشجيع المشتريين على اقتناء مساكن بناء على التصاميم لتخفيف العبء على الدولة بسبب كثرة الطلبات على السكنات الاجتماعية والتساهمية.

### المبحث الثالث: خصوصية وشروط عقد البيع على التصاميم

تظهر خصوصية عقد البيع على التصاميم في أن عقود البيع العادية، يكون الالتزام بالتسليم و الجزاءات المقررة للإخلال به، كافيا لتحقيق أغراض المشتري من العقد، سواء تعلق الأمر ببيع أشياء قائمة بالفعل أو تعلق الأمر بأشياء مستقبلية، فإذا لم يقدّم البائع بتنفيذ التزامه بالتسليم فيمكن له أن يفسخ العقد و يحصل على ما يريده من مصدر آخر، أما في عقد بيع العقار بناء على التصاميم فالأمر مختلف فتحقق أغراض المشتري يتطلب أولا إيجاد العقار محل العقد على الهيئة المتفق عليها، ثم قيامه من بعد ذلك بتسليمه، ولا يكفي أن يلتزم المشتري بمجرد بناء العقار المراد إقامته بل يتعين عليه أن يحدد مدة يتم خلالها تنفيذ هذا الالتزام و هكذا تظهر خصوصية عقد البيع على التصاميم من خلال الالتزامات المترتبة عليه.

فتنظيم المشرع الجزائري لعقد بيع العقار على التصاميم بقانون 11-04 لالتسامه بخصوصية تجلت في مراحل إنشائه بدءا من إبرام العقد إلى غاية التوقيع عليه وحياسة العقار، مع ضبطه الدقيق لالتزامات أطراف العقد تبعا لتقدم إنجاز المشروع، وسنتطرق إلى بعض الأحكام التي تميز هذا العقد.

<sup>1</sup> زاوية حورية سي يوسف، مرجع سبق ذكره، ص43.

## المطلب الأول: خصوصية عقد البيع على التصاميم

إن تنظيم المشرع الجزائري لعقد بيع العقار على التصاميم بقانون مستقل (القانون 04/11) إنما لاتسامه بخصوصية تجلت في مراحل إنشائه بدءا من إبرام العقد إلى غاية التوقيع عليه وحيازته، مع ضبطه الدقيق لالتزامات أطراف العقد تبعا لتقدم إنجاز المشروع، وسنتطرق إلى بعض الأحكام التي تميز العقد فيما يلي:

## الفرع الأول: الخصوصية من حيث انتقال الملكية

مما لا شك أن مسألة انتقال الملكية ودفع الثمن له أهمية بالغة، باعتبارها تشجع على التعامل وتحقيق مزايا الطرفين، فمن جهة يتمكن البائع من تسويق منتوجه مقابل ثمن غالبا ما يحصل عليه أقساطا طويلة مدة احتفاظه بملكية المبيع، والمشتري ينتفع بالمبيع فور حيازته له، فإذا دفع كل ما عليه من أقساط خلصت له ملكيته، وفيها تنشيط لعجلة الاقتصاد ودعم الائتمان.

خصوصية عقد البيع على التصاميم تتجلى بوضوح في مسألة انتقال الملكية، باعتبار أن العقد غير موجود وقت التعاقد، فالملكية فيه تنتقل في مرحلة أولى إلى المقتني ابتداء من تاريخ توقيعه على عقد البيع، من دون أن يكون له الحق في الاستعمال والتصرف فيها، وإنما تنتقل إليه ملكية الرقبة فقط، في حين أن المرحلة الثانية وهي المرحلة النهائية تبدأ من إنجاز البناء والتوقيع على محضر التسليم، وهنا يمكن للمقتني حق التمتع والتصرف في العقار<sup>1</sup>، وما يفيد أن مسألة نقل الملكية تتم في مرحلتين مرحلة تنتقل فيها الرقبة إلى المقتني و التي تشمل الوعاء العقاري و البناء معا، أما الثانية فتكون بعد تمام الإنجاز وتسليم شهادة وتحرير محضر التسليم وشهره، وعلى إثرها تنتقل الملكية بشكل تام.<sup>2</sup>

## الفرع الثاني: الخصوصية من حيث دفع ثمن البناء

إن خاصية انتقال الملكية لم تعتبر إلى حد ما معيارا حاسما لتمييز عقد بيع العقار على التصاميم على غيره من المعاملات، فقد ثبت قصوره لدرجة يستعصي معها تحديد طبيعته وتكييفه من الفقه من يرى أن خصوصية العقد أهمية كبيرة تجعله عقدا متفردا بميزات سواء من حيث ضمان العيوب أو من حيث الشكلية أو من حيث انتقال الملكية، فباستقراء أحكام القانون 4/11 لا سيما نص المادة

<sup>1</sup> نوي عقيلة، التنظيم القانوني لمسؤولية المرقى العقاري في التشريع الجزائري، اطروحة دكتوراه، كلية الحقوق جامعة امحمد بوقرة، بومرداس، 2018، ص 215.

<sup>2</sup> زاهية حورية سي يوسف، مرجع سبق ذكره، ص 31.

28 منه، نجد أن المشرع أولى خاصية للعقد هو التزام المرقي العقاري بتشييد البناء في آجال محددة و بمواصفات خاصة ، فإذا وجد هذا الالتزام كنا أمام عقد بيع عقار على التصاميم يخضع للأحكام الخاصة الواردة في قانون الترقية العقارية، أما إذا انعدمت تلك الخاصية في عقد البيع العادي يكون انتقال الملكية فيه كأثر فوري لعقد البيع أيضا أن الأصل في دفع الثمن أن يتم دفعة واحدة عند التعاقد في عقد البيع -بصفة عامة- غير أنه في عقد بيع العقار على التصاميم أن يسدد الثمن على دفعات تبعا لتقدم الأشغال طبقا لنص المادة المذكورة و المادة 03 من المرسوم التنفيذي 13-431 المحدد لنموذجي عقد البيع على التصاميم و عقد حفظ الحق، حيث يفترض على المقتني أن يدفع الثمن بنسب محددة في التاريخ و بالطريقة المحددة في العقد، كما و أن دفع الثمن أقساطا يترتب عنه انتقال الملكية موازاة مع التقدم في الأشغال في عقد البيع على التصاميم.

**الفرع الثالث: الخصوصية من حيث الملك العقاري محل عقد البيع على التصاميم:** بما أن القانون 11/04 المحدد للقواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية قد صدر خصيصا من أجل تغطية العجز في السكن فإن المشرع قد أعطى بموجبه الأولوية للسكنات ذات الاستعمال السكني والمحلات ذات الطابع المهني، ويمكن أن تكون هذه المحلات بصفة عرضية ذات استعمال تجاري أو حرفي، مستبعدا المشرع من هذه الأملاك تلك الموجهة خصيصا للاستعمال الصناعي و سيتم التفصيل فيها تباعا فيما يلي:<sup>1</sup>

**المحلات ذات الاستعمال السكني:** لقد صنف المشرع أنماط السكنات التي تأخذ صورة عقد البيع على التصاميم إلى صنفين، سكنات ترقية مدعمة موجهة خصيصا إلى فئة معينة من المقتنين بالنظر إلى وضعيتهم المادية والاجتماعية والذين يستفيدون من دعم مالي من طرف الدولة إضافة إلى تمويلات من بنوك ومؤسسات مالية، أما الصنف الثاني فتندرج تحت إطار السكنات الترقية الحرة غير مشمولة بالدعم والتي تستقطب عادة المقتنين من ذوي الدخل المرتفع.

**السكن الترقوي (LP):** استحدثت بداية كصيغة جديدة في سنة 1986، تزامن ظهوره مع الأزمة الاقتصادية الناتجة عن انخفاض عائدات البترول، و إعادة تبني هذه الصيغة مرة أخرى بموجب المرسوم رقم 03/93 الصادر في، 01/03/1993 ثم القانون 04/11 المحدد للقواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية، وذلك بهدف تطوير الحضيرة العقارية الوطنية، وبهدف تلبية حاجيات الأسر، غير أن هذا النوع من السكنات موجهة

<sup>1</sup> حنان شتوان، **ضمانات عقد بيع عقار على التصاميم في التشريع الجزائري**، أطروحة دكتوراه في القانون خاص، تخصص قانون عقاري، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، 2020، ص ص 30-34.

لذي الدخل المرتفع نظرا لارتفاع تكلفتها، من ميزاته منح حرية اختيار الوحدة السكنية لكل راغب في الشراء، وكذا محل الإنجاز المرغوب فيه.

✚ **المحلات ذات الاستعمال المهني** : من واقع الاهتمام الذي توليه الدولة هو توسيع نشاط الترقية العقارية، فلم يعد الأمر يقتصر على إقامة سكنات ترقية، وإنما أضحت عمليات إقامة المباني الموجهة للاستعمال المهني من متطلباتها الأساسية، والتي أصبحت هي الأخرى تكتسي صيغة عقد البيع على التصاميم، وهو ما تؤكد بموجب نص المادة 14 من القانون 11/04 بنصها على أن مشاريع الترقية العقارية يمكن أن تكون محلات ذات استعمال سكني أو مهني، وعرضيا يمكن أن تكون محلات ذات استعمال حرفي أو تجاري، والمادة 35 من القانون نفسه التي أشارت إلى أن كل عقد موضوع تحويل ملكية بناية أو جزء من بناية ذات استعمال سكني أو مهني، وتشمل التزام المكتتب بدفع تسبيقات أو إيداع أموال قبل إتمام إنجاز البناية، يجب أن تكتسي تحت طائلة البطلان شكل عقد البيع على التصاميم، ما يفيد حرص المشرع على ترسيخ التوجه السائد في مجال المعاملات و المتمثل في اعتماد شكلية الكتابة.

✚ **المحلات ذات الطابع التجاري والحرفي**: كما يمكن أن تكون المحلات المنجزة من طرف المرقى العقاري موجهة للاستعمال التجاري أو الحرفي طبقا للمادة 14 في فقرتها الثانية من القانون 04/11، ولا شك أن الغاية من إقامتها هو توفير مناصب شغل للشباب البطال، وتخصيص بعضها لأصحاب الحرف و المؤسسات الصغيرة، وهذا حتى يتم وضع حد لارتفاع أسعار الكراء ببيع هذه المحلات بأسعار معقولة، و بالتالي الحد من احتكار البعض للعقار، و الاستيلاء على عمليات الكراء و بأسعار مرتفعة.

### المطلب الثاني: شروط صحة عقد البيع على التصاميم

نص المشرع الجزائري على شروط لصحة انعقاد البيع على التصاميم بين المرقى العقاري والمستهلك باعتباره من العقود الملزم للجانبين لذا نتحدث عن شروط صحة العقد وفقا للقواعد العامة بموجب الفرع الأول و نتناول الشروط الخاصة التي يمتاز بها في القوانين الترقية العقارية ضمن الفرع الثاني منه.

#### الفرع الأول: شروط صحة العقد العامة

لكي يتم رضا كل من المرقى العقاري والمستهلك بالشكل المطلوب قانونا، وتكون إرادتهما سليمة وصحيحة ومنتجة لأثارها القانونية لابد أن تخلو من عيوب الإرادة وعوارض الأهلية.

## أولا/ عيوب الإرادة

الإرادة المعيبة هي إرادة موجودة، ولكنها لم تصدر عن بيئة واختيار لذلك فهي لا تحول دون وجود التصرف، وإنما يكون لمن عيبت إرادته أن يبطل إبطال هذا التصرف، وعيوب الإرادة وفقا للتشريع الجزائري هي: الغلط والتدليس والإكراه والاستغلال ونص عليها ضمن المواد 81 غاية 91 من القانون المدني.

**1- الغلط** : يعد الغلط من عيوب الإرادة التي ابرزها المشرع الجزائري ضمن نص المادة 81 بقولها " : يجوز للمتعاقدین الذي وقع في غلط جوهري وقت إبرام العقد أن يطلب إبطاله" و مدلول هذا النص ان المشرع الجزائري أشار فقط للغلط دون ان يقوم بتعريفه تاركا ذلك للفقهاء الذي عرفه بأنه : "عدم توافق الارادات الحقيقية أي الارادة الباطنة مع الارادة المعبر عنها أي الإرادة الظاهرة"<sup>1</sup> ، وأيضا هو : " اعتقاد يخالف الحقيقة، يتولد في ذهن الشخص فيحمله على التعاقد وما كان ليتعاقد لو علم بالحقيقة "<sup>2</sup>، وبالرجوع الى تقسيم أصحاب النظرية التقليدية نجد للغلط ثلاثة أنواع أهمها الغلط الذي يشوب رضا المتعاقدين، فمتى اتسم عقد البيع على التصاميم بغلط في ارادة أحد طرفيه جاز للطرف الآخر أن يطلب ببطلانه بشرط أن يكون جوهريا وأن يصل الغلط بالمتعاقد الآخر ليتم ابطال العقد ويتجلى ذلك في حالتين : الأولى في مادة الشيء والثانية في الشخص المتعاقد إذا كانت شخصيته محل اعتبار<sup>3</sup>، ويكون المتعاقد قد وقع بالغلط في الصفة الجوهرية للشيء محل التعاقد، اذا كانت هذه الصفة هي التي دفعته للتعاقد، أما الغلط في الشخص المتعاقد فقد يكون في صفة من صفاته الجوهرية إذا كان هو الدافع الى التعاقد.

وبما أننا نتحدث عن عقد البيع على التصاميم فالاعتبار الشخصي فيه يلعب دورا هاما خاصة أن المرقي العقاري ينجز مشروعه على أساس القدرة المالية للمستهلك فإذا وقع غلط في شخصية هذا الأخير بأنه موسرا ثم تبين له أنه معسرا جاز له ابطال العقد، وأيضا إذا وقع المستهلك في غلط حول موصف البناية محل العقد، لذلك إذا وقع المرقي العقاري أو المستهلك ضحية الغلط فلهما أن يطالبا بإبطال العقد وفقا لما جاء في نص

<sup>1</sup> خالد عبد حسين الحديثي، تكميل العقد، "دراسة مقارنة" منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت لبنان سنة 2011، ص23.

<sup>2</sup> محمد سعيد جعفرور، نظرية عيوب الإرادة في القانون المدني الجزائري والفقهاء الإسلامي، دار هومه، الجزائر، 2002، ص. 14-15.

<sup>3</sup> العربي بلحاج، النظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري، ج1، الطبعة السادسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008، ص101.

المادة 81 من القانون المدني الجزائري و لهما الحق في التمسك بهذا الإبطال طبقا لنص المادة 101 من القانون المدني الجزائري .

**2-التدليس :** " هو تضليل المتعاقد باستعمال وسائل مختلفة احتيالية تدفعه الى التعاقد، بحيث لولاها لما رضي بالتعاقد، أو هو استعمال طرق احتيالية بقصد إيهام المتعاقد بأمر يخاف الواقع وجره بذلك الى التعاقد " وأيضاً التدليس هو: " ايقاع المتعاقد في غلط يدفعه الى التعاقد "، و للتدليس عنصران أساسيان موضوعي هو الطرق الاحتيالية التي وقعت الى التعاقد، و العنصر النفسي هو أن تكون الطرق الاحتيالية هي التي دفعت الى التعاقد، إذا التدليس هو استعمال طرق احتيالية من شأنها خداع المدلس عليه بدفعه الى التعاقد، و بالرجوع الى أحكام نص المادة 86 من القانون المدني الجزائري نجد لإبطال العقد بسبب التدليس لا بد من توافر شروط أساسية وهي:

- أن يبلغ من الجسامة حدا بحيث لولاها لما أبرم الطرف الموجه إليه التدليس العقد.
- يجب أن يكون التدليس داخلا في نطاق العقد، وهذا يستلزم أن يكون صادرا من المتعاقد الاخر وإذا كان صادرا من الغير، فيجب أن يكون المتعاقد يعلم به أو كان من المفروض حتما أن يعلم به.

ويعتبر السكوت عمدا عن واقعة أو ملاحظة تدليسا إذا ثبت المدلس عليه أنه ما كان ليبرم العقد لو علم بتلك الواقعة أو الملاحظة، فأساس التدليس هو الاحتيال والتغريب والتضليل وعلى ذلك لا بد أن يتضمن الأدوات و الوسائل التي تؤدي الى هذه النتيجة، و يعتبر عيب التدليس من أهم عيوب الإرادة التي تتواجد بكثرة في عقد البيع على التصاميم، ذلك أن هذه العقود عادة ما تسبقها اعلانات في وسائل الاعلام المختلفة التي تتضمن الترويج لمشاريع البناء، وقد تتضمن هذه الإعلانات معلومات غير حقيقية، كالمكان الذي ستقام عليه المشاريع أو مستوى الخدمات التي تقدم فيه، فتدفع الاشخاص الى التعاقد مع أصحاب هذه المشاريع.( علاء حسين علي، ص83)

**3-الإكراه :** يشوب الإكراه الارادة في حريتها و اختيارها، فهو يحدث رهبة أو خوفا في نفس الشخص يدفعه الى القبول للتعاقد ، والأصل في الإكراه أنه يفسد الرضا ولا يعدمه، وهو ما أشار إليه المشرع الجزائري في نص المادة 88 من القانون المدني الجزائري، التي ابرزت أنه الخطر الجسيم المحقق بالنفس والمال واستغلال صاحب الحق حقه كوسيلة للإكراه، ويجسد في استعمال العنصرين المادي و المعنوي، كما يختلف باختلاف أحوال الأشخاص وسنهم وضعفهم وتأثرهم حق<sup>1</sup> لذا فالإكراه الذي يعيب رضا المرقي العقاري و المستهلك في عقد البيع على التصاميم يتم متى توفرت وسائل وعناصر الإكراه المنصوص عليها قانونا .

<sup>1</sup> المادة 88 من القانون المدني الجزائري التي تقابلها المادة 1112 من القانون الفرنسي .

كما يمكن القول بأن من خصائص عقد البيع على التصاميم أنه عقد نموذجي محرر مسبقا من قبل المرقى العقاري، فصفة الاحترافية التي منحها له المشرع تجعله الطرف القوي في العلاقة التعاقدية الاستهلاكية وأيضا ما يتعلق بعدم مناقشة بنود العقد بسبب أنه محتكر السلعة والأساسي للقيام بالمشروع، وأيضا انفراده بوضع شروط العقد، كلها أساليب تجعل المستهلك مكره إما يبرم العقد أو يتركه، ونظرا للضرورة الملحة والاقتصادية للحصول على السكن فهو مكره على إبرام العقد.

**4- الاستغلال:** يعد الاستغلال من العيوب التي تشوب ارادة أحد طرفي العقد وعرفه الفقهاء بأنه: " عدم التعادل بين ما يعطيه المتعاقد وما يأخذه ولا بد أن يستغل فيه العاقد ضعفا في المغبون، حيث تفسد إرادته ويندفع الى التعاقد تحت تأثير هذا الاستغلال، وهو ما أتى به المشرع الجزائري في نص المادة 90 من القانون المدني غير أنه أكد على قيام الاستغلال بالعنصر الموضوعي الذي يتمثل في عدم تعادل التزامات طرفي العقد، الو عنصر النفسي و هو حالة الضعف التي توجد فيها أحد الطرفين فيستغلها الطرف الأخر و لا بد أن تكون بين العنصرين علاقة سببية فالاختلال إنما هو نتيجة للاستغلال.

وبما أن عقد البيع على التصاميم عقد معاوضة فالعنصر المادي فيه يتحقق بوجود اختلال كبيرا بين التزامات أحد المتعاقدين وبين ما حصل عليه من فائدة بمقتضى العقد أو ترتب عليه أن يعطي دون أن يأخذ أي مقابل، فتقدير الاختلال وقت التعاقد، أما بالنسبة للعنصر النفسي ينحصر في أن أحد المتعاقدين يستغل في المتعاقد الآخر طيش أو هوى جامع.

#### ثانيا: عوارض الأهلية

هي صلاحية الشخص لثبوت الحقوق له وعليه وصلاحيته لاستعماله الحقوق التي له، وبما أن طرفا عقد البيع على التصاميم لا بد أن يتمتعوا بالأهلية القانونية لإبرام العقد الذي يصنف ضمن دائرة العقود الدائرة بين النفع والضرر لكل من المرقى العقاري و المكتتب و لقد ميز الفقه بين نوعين من الأهلية، أهلية الوجوب و أهلية الأداء و الذي يهمنا هي أهلية الأداء فهي صلاحية الشخص لاستعمال الحقوق التي يتمتع بها، أو القدرة على التعبير عن الإرادة تعبيرا صحيحا منتجا لأثاره القانونية في ذمة الشخص الصادر عنه هذا التعبير،<sup>1</sup> فقد نص المشرع الجزائري في المادة 40 من القانون المدني على أهلية الشخص ببلوغه سن 19 سنة يكون متمتعا بأهلية الأداء التي يجب أن لا تتعرض لعارض عن عوارضها المنصوص عليها قانونا.

<sup>1</sup> زاهية حورية سي يوسف، الوجيز في عقد البيع دراسة مقارنة ومدعمة باجتهاادات قضائية وفقهية، دار الأمل، الجزائر، 2008، ص53.

فطبقا للقواعد العامة، فإن طرفا العقد لا بد أن يتمتعا بالأهلية القانونية ضمن ما ورد في المادة 40 من القانون المدني، إلا أن عقد البيع على التصاميم لما له من خصوصية ألزم 3المشرع الجزائري المرقى العقاري أن يبلغ سن 25 سنة ليمارس مهنة الترقية العقارية، وبخصوص المشتري فالتشريع أخضعه للقواعد العامة التي تمكنه من إبرام هذا النوع من العقود بمجرد 19 سنة كاملة ما لم تتعرض أهليته لعارض من العوارض المنصوص عليها قانونا أو الحجر.

والمقصود بعوارض الأهلية هي الأمور بتعرض لها الشخص فتؤثر على التمييز عنده وبالتالي على أهليته، وقد تقوم لدى الشخص قبل بلوغه سن الرشد فتؤدي الى الحكم باستمرار الولاية أو الوصاية عليه، وتطراً بعد بلوغه الرشد فتعدم أهليته أو تنقص منها، وتنقسم عوارض الأهلية بين ما يعدمها فيكون مآل العقد البطلان المطلق وبين ما ينقصها، فيكون العقد قابل للإبطال وهي الجنون والعتة والسفه والغفلة أما السن فهو مرتبط بكلا النوعين:

#### أ/ العوارض المعدمة للأهلية

هذا النوع من العوارض متى طرأ على ارادة أحد الطرفين يعدم التصرف القانوني المبرم من قبلهم ويتمثل في السن والجنون والعتة.

**1- عامل السن:** نصت المادة 42 /1 من القانون المدني الجزائري على ما يلي: " لا يكون أهلا لمباشرة حقوقه المدنية متى كان فاقدا للتمييز لصغر السن، أو عته أو جنون" مؤدى هذه المادة أن المشرع الجزائري نص صراحة على عدم المباشرة الفعلية للحقوق المدنية متى كان الشخص فاقدا لسن التمييز أو مجنون أو معتوه و ما فعله أنه حذى حدو الفقه في تدرجه للأهلية عبر السن ، فالعقد المبرم في ظل سن التمييز المحدد ب 13 عشر سنة بين متعاقديه يعد باطل بموجبها، لذا في حال إبرام عقد البيع على التصاميم الذي يبرمه المرقى العقاري والمشتري باعتبارهما بلغا سن التمييز باطلا،<sup>1</sup> و لكن بتحديد المشرع الجزائري سن 25 سنة لممارسة مهنة المرقى العقاري فإنه لم يبين سن التمييز له لذا فطبقا للقواعد العامة هو بلوغه سن 13 عشر سنة.

**2- الجنون والعتة:** الجنون اضطراب في العقل يجعل الشخص فاقدا التمييز أما العته خلل يصيب العقل ويعرف بالجنون الهادئ، فقد يبلغ الشخص سن الرشد المنصوص عليه قانونا لكنه لا يكون أهلا لمباشرة التصرفات القانونية لما تعثره أهليته من عوارض كالجنون أو العته، فالتصرفات التي يقوم بها باطلة بطلان مطلق لأن الإدراك معدوم

<sup>1</sup> المادة 82 من قانون الأسرة الجزائري التي نصت: " من لم يبلغ سن التمييز لصغر سنه طبقا لنص المادة 42 من القانون المدني تعتبر جميع تصرفاته باطلة"

لدي وطبعا ينطبق هذا على أطراف عقد البيع على التصاميم في حال اعتري أحدهما أو كلاهما الجنون أو العته، فالعقد المبرم بينهما يؤول لا محالة الى البطلان المطلق المنصوص عليه في المادة 90 من ق.م.ج.

### ب- العوارض المنقصة للأهلية

هي العوارض التي إذا اعتلت أهلية أحد المتعاقدين أو كلاهما انتقصت من أهليته وتتمثل في عامل السن، السفه والغفلة

1- **عامل السن:** نص المشرع الجزائري في نص المادة 42 من القانون المدني على سن التمييز فكل شخص بلغ سن التمييز لم يبلغ سن الرشد اعتبر صبي مميز وبما أن التشريع ضبط سن التمييز ب 13 عشر سنة، فالشخص او الصبي المميز لا يتمتع بالأهلية الكاملة وإنما يطلق عليه اسم القاصر فتصرفاته تشمل النافعة نفعاً محضاً والضارة ضرراً محضاً وتلك الدائرة بين النفع و الضرر، اما بالنسبة لعقد البيع على التصاميم بلوغ سن الرشد لدى المرقي العقاري هو 25 سنة خروجاً عن القاعدة العامة لذا فسن التمييز بالنسبة له يبدأ من 13 عشر سنة الى غاية 25 سنة و التصرفات أو امتهان الترقية العقارية في هذا السن لا يجيزها المشرع الجزائري بقوة القانون لذا تصرفاته تبقى في دائرة النفع و الضرر، ضف الى هذا الزمه ضرورة تمتع الشخص بالمهارات لممارسة هذه النوعية من المشاريع التي تتطلب إدراك وكفاءة عالية واحساس بنوعية وخطورة الإقدام على مثل هذه التعاقدات إن لم يكن الشخص يعي فعلا المسؤولية الملقاة عليه كبيرة.

2- **السفه و الغفلة:** هذا النوع من العوارض يصيب الشخص الذي بلغ سن الرشد فلا تعدم اهليته وانما تعتبر ناقصة و مدلول النقص هو إمكانية المطالبة بإبطال العقد بالبطلان هنا نسبي ويعرف السفه" بالشخص الذي يبذر المال على غير العقل والشرع، سواء أكان ذلك في وجوه الخير أو الشر"، أما صاحب الغفلة "هو الذي لا يهتدي الى ما هو في صالحه حين يتصرف فيغبن في معاملاته " إذا أصاب أحد المتعاقدين في عقد البيع على التصاميم عارض من عوارض نقص الأهلية كسفه أو العته فإن العقد يؤول لا محالة الى البطلان النسبي، أو يتوقف على إجازة الولي أو الوصي أو من طرف القاضي متى كانت التصرفات التي قامت بها دائرة بين النفع و الضرر.

### الفرع الثاني شروط صحة العقد الخاصة

خص المشرع الجزائري عقد البيع على التصاميم بشروط ألزم وجوبها ليبرم بين متعاقديه بالطريقة السلمية لذا يمكن تقسيمها الى الرخص والشهادات ومرجعيات عقد البيع على التصاميم.

أولاً/ **مرجعيات عقد البيع على التصاميم:** يقصد بها الوثائق التي يجب على الموثق طلبها قبل تحرير عقد البيع على التصاميم ومن بينها:

**1- أصل ملكية الأرض ورقم السند العقاري:** اشترط المشرع الجزائري على المرقي ضرورة وجود أصل ملكية العقار التي يشيد عليها المشروع، فعدم وجود أصل الملكية العقارية هي بطلان العقد اساسا، أما السند العقاري عبارة عن وثيقة تطلب من المرقين العقاريين الذين يحوزون على عقود ملكية للأراضي التي تقام عليها بموجب تحقيق عقاري طبقا للقانون رقم 07 - 02 المؤرخ في 2007/07/27 المتضمن تأسيس إجراء لمعاينة حق الملكية العقارية وتسليم سندات الملكية عن طريق تحقيق عقاري.

**2- بوصف البناية أو جزء من البناية ومشتملاتها:** نص المشرع الجزائري في المرسوم التنفيذي رقم 13 - 431 الذي يحدد نموذجي عقد حفظ الحق، وعقد البيع على التصاميم للأملاك العقارية وكذا حدود تسديد سعر الملك موضوع عقد البيع، ومبلغ عقوبة التأخير وأجالها وكيفيات دفعها على ضرورة وصف البناية أو جزء منها قبل انعقاد عقد البيع على التصاميم من قبل المرقي العقاري، وذلك عن طريق التصميم الهندسي المقدم من طرفه للبناية الجماعية والفردية ورافق الجدول الوصفي لها، وكذا بيان المواد المستعملة في البناء وجودتها.<sup>1</sup>

**ثانيا: الرخص:** تتعلق الرخص في عقد البيع على التصاميم برخصة البناء ورخصة التجزئة عند الاقتضاء.

**1- رخصة البناء:** نص عليها المشرع الجزائري بموجب المادة 52 من القانون رقم 90 - 29 المتعلق بالتهيئة والتعمير<sup>2</sup> لأهميتها في عقد البيع على التصاميم والمشرع الجزائري لم يعرفها وإنما نص على شروط وإجراءات الحصول عليها، ولأنها الوسيلة الفعالة لبسط الرقابة القانونية على أشغال البناء عموما ومنع الإنشاءات الفوضوية أكد عليها في المادة 41 من المرسوم رقم 15-19 المحدد لكيفيات تحضير عقود التعمير وتسليمها لذا أردنا التطرق الى تعريفها وشروطها و إجراءات الحصول عليها.

**تعريف رخصة البناء:** "قرار إداري تصدره جهات إدارية مختصة ومحددة قانونا في شخص رئيس المجلس الشعبي البلدي، الوالي أو الوزير المكلف بالتعمير كل في حدود ونطاق اختصاصه"، وأيضا هي: "رخصة مسبقة وإجراء جوهرى ينبغى المرور به قبل الشروع في عملية البناء أو التغيير أو تحويل البناية، فكل هذه العمليات يشترط فيها الحصول على رخصة البناء".

**شروط الحصول على رخصة البناء:** أكد المشرع الجزائري للحصول على رخصة البناء ضرورة توفر شروط لطالبتها والبناية المراد تشييدها، و بما أنه ربط منح رخصة البناء بوجود أصلية ملكية العقار فهي إذا تمنح فقط لمالك العقار فالشخص الذي لا يملك سند ملكية الأرض لا يجيز له القانون المطالبة برخصة البناء و هذا وفقا لنص

<sup>1</sup> سهام مسكر، مرجع سبق ذكره، ص72.

<sup>2</sup> المادة 52 من القانون رقم - 90 29 مؤرخ في 01 ديسمبر 1990 المتعلق بالتهيئة والتعمير، الجريدة الرسمية، عدد 52 المعدل والمتمم بالقانون رقم 04 - 05 المؤرخ في 14 اوت، العدد 51 سنة 2004.

المادة 33 من المرسوم التنفيذي 91 - 176 الذي يحدد كفايات تحضير شهادة و رخصة التجزئة وشهادة التقسيم ورخصة البناء و شهادة المطابقة ورخصة الهدم وتسليم ذلك.<sup>1</sup>

إجراءات الحصول على رخصة البناء: يتم طلب تقديم منح رخصة البناء الى الجهة المختصة في إصداره ولا بد أن يشمل الطلب الوثائق التي تثبت صفة طالب الرخصة وكذا الوثائق الخاصة والمتعلقة بالعقار المراد بناؤه كنسخة من أصل الملكية وهذا وفقا لما ورد في نص المادة 34 و 35 من المرسوم التنفيذي 91 - 176 وأيضا ألزم المشرع ضرورة إدراج وثيقتين تتعلق إحداهما بالدراسات المتعلقة بالهندسة المدنية والأخرى تبين دراسة أجزاء البناء الثانوي للمشاريع غير موجهة للسكن الفردي وهذا وفقا لنص المادة 04 من المرسوم التنفيذي رقم -03 06 الذي عدل و تم المرسوم التنفيذي 91 - 176 مع الطلب.

وبالتالي في عقد البيع على التصاميم يلتزم المرقي العقاري الذي يريد بدأ المشروع بالإجراءات المنصوص عليها قانونا للحصول على رخصة البناء، فبعد إثبات سند ملكية العقار المراد تشييد المشروع العقاري عليه، يقوم بتقديم الطلب الى الجهة المختصة في إصداره وحسب كمية وكيفيته على أن يرفق الطلب بجميع الوثائق المنصوص عليها قانونا ثم انتظار الأجل المحدد قانونا للفصل في الطلب سواء بمنح الرخصة أو رفضها، وبما أن المشرع الجزائري ألزم المرقي العقاري على ضرورة الحصول على رخصة البناء قبل إبرام عقد البيع على التصاميم بموجب نص المادة 30 من القانون 11 - 04.<sup>2</sup>

2- رخصة التجزئة: إضافة الى رخصة البناء اشترط المشرع الجزائري عند الاقتضاء على المرقي العقاري رخصة التجزئة قبل عقد البيع على التصاميم، فهي "رخصة رسمية بتجزئة قطعة أرض أو أكثر غير مبنية الى حصص بغرض إقامة بنايات عليها"<sup>3</sup> و بالمفهوم العام "تتطلب لكل عملية تقسيم لقطعتين أو عدة قطع في ملكية واحدة أو عدة ملكيات مهما كان موقعها، إذا كانت قطعة أو عدة قطع أرضية ناجمة عن هذا التقسيم من شأنها أن تستعمل في تشييد بنايات" ومؤدى هذين التعريفين أن رخصة التجزئة عبارة عن قرار إداري صادر عن سلطة مختصة، فجاء تعريفها في نص المادة 02 فقرة 08 من القانون 15-08 المؤرخ في 20 يوليو 2008 المحدد

<sup>1</sup> المرسوم التنفيذي رقم 91 - 176 المؤرخ في 28/05/1991 الذي يحدد كفايات تحضير شهادة التعمير ورخصة التجزئة وشهادة التقسيم ورخصة البناء وشهادة البناء وشهادة المطابقة ورخصة الهدم وتسليم ذلك (المنشور في جريدة الرسمية لسنة 1991، العدد 26 المؤرخ، 01/06/1991، ص962.

<sup>2</sup> المادة 30 من القانون -11 04 المحدد للقواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية، السالف الذكر.

<sup>3</sup> عبد الله لعويجي، قرارات التهيئة والتعمير في التشريع الجزائري، رسالة ماجستير في الحقوق، قانون عقاري، تخصص قانون عام، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2012، ص 124.

لقواعد مطابقة البناءات وتام إنجازها كما يلي: "القسم من أجل البيع أو الإيجار أو تقسيم ملكية عقارية الى قطعتين أو عدة قطع مخصصة للبناء من أجل استعمال مطابق لأحكام مخطط التعمير " وأيضا نصت المادة 57 من القانون -90 29 المتعلق بالتهيئة والتعمير على أنه: "تشرط رخصة التجزئة لكل عملية تقسيم لاثنتين أو عدة قطع من ملكية عقارية واحدة أو عدة ملكيات مهما كانت موقعها.

مما سبق نجد أن التشريع الجزائري الزم المرقي العقاري على ضرورة إدراج رخصة تجزئة العقار الذي سيشيد عليه مشروعه ضمن عقد البيع على التصاميم قبل أن يوقع المشتري العقد، لذا فرخصة التجزئة يتم الحصول عليها عن طريق تقديم الطلب الى الجهات المختصة، ويجب أن يتضمن الطلب جميع البيانات المتعلقة بصاحبها المنصوص عليها في المادة 08 من المرسوم التنفيذي 176-91، والوثائق التقنية في المادة 09 من نفس المرسوم على أن تتم دراسة الطلب من قبل الجهات المختصة في أجل ثمانية أيام من إيداعه.

**3- الشهادات:** بالإضافة الى الرخص التي نص المشرع الجزائري على المرقي العقاري ضرورة الحصول عليها فإنه الزمه بشهادات لتتم عملية ابرام عقد البيع على التصاميم بأمان فأوردها كما يلي:

**- شهادة التعمير:** عرفها الفقه بأنها: " وثيقة إدارية تسلمها البلدية ممثلة في شخص رئيس المجلس الشعبي البلدي، للشخص سواء كان طبيعيا أو معنويا بطلب منه، تعين حقوق الفرد في البناء والارتقاقات من جميع الأشكال التي تخضع لها الأرض المعينة، ويكون على الفرد على بينة من أمره اذا اراد التصرف في العقار"، وباستقرائنا لأحكام نص المادتين 51 من القانون رقم 29/90 والمادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 15/19 نجد أنها شهادة تمنح من الجهات المختصة بناء على طلب المعني بالأمر بغية معرفته لحقوقه في البناء والارتقاقات من جميع الأشكال التي تخضع لها القطعة الأرضية المعينة، وأما اجراءات الحصول عليها فيتم تقديم الطلب الى الجهة المختصة بإصدارها لاو بد أن يشمل الطلب الوثائق الخاصة بطلب الشهادة.

**- الشهادة التهيئة والشبكات:** تم النص على هذه الشهادة في التشريع الجزائري بموجب المادة 07 من القانون 90-29 المتعلق بالتهيئة والتعمير، وذلك بقولها: " يجب أن يستفيد كل بناء معد للسكن من مصدر للمياه الصالحة للشرب، كما يجب أن تتوفر على جهاز لصرف المياه يحول دون رمي النفايات على السطح"، كما تم النص عليها أيضا ضمن المادة 2 الفقرة 10 و 11 من القانون رقم 08-15 المؤرخ في 20 يوليو 2008 على أنها: شبكات "طرق السيارات وطرق الراجلين وملحقاتها وشبكات التزويد بالماء الشروب وشبكة إخماد النار وقنوات التطهير وقنوات وتجهيزات الكهرباء والغاز والاتصالات التي تزود البناءات"، أما التهيئة "فهي أشغال معالجة سطح الأراضي وتدعيم المنحدرات وغرس الأشجار ووضع أثاث حضري وإنجاز المساحات الخضراء وتشبيد السياج" وثائق المتعلقة بالقطعة الأرضية.

### المطلب الثالث: مميزات البيع على التصاميم عن البيع العادي والمقاولة

بمقارنة البيع على التصاميم بالبيع العادي نلاحظ أن هناك أوجه يشترك فيها مع عقد البيع العادي وهي الأوجه الخاضعة للقواعد العامة وأوجه أخرى يختلف فيها معه لأن له مجموعة من الخصائص تخرجه عن القواعد العامة لعقد البيع.<sup>1</sup>

#### الفرع الأول: مميزات البيع على التصاميم عن البيع العادي

##### البند الأول: أوجه التشابه

ان المشرع الجزائري عني ببيان الأحكام الخاصة بعقد البيع التصاميم وهو من العقود المسماة ما تناوله في المرسوم التشريعي 93-03 المتضمن النشاط العقاري الملغى بموجب القانون 11-04 الذي يحدد القواعد التي تنظم الترقية العقارية، وأنه من العقود الملزمة للجانبين حيث أن هذا العقد كعقد البيع العادي وفقا للقواعد العامة فإنه يرتب التزامات متقابلة في ذمة كل من البائع والمشتري، كما أنه من العقود الرسمية حيث اوجب المشرع ان يفرغ البيع على التصاميم في محرر مكتوب يشترط.

##### البند الثاني: أوجه الاختلاف

أنه ناقل لملكية محل قابل للوجود، أي أن المحل غير موجود زمن التعاقد، حيث نصت المادة 28 من القانون 11-04 على ذلك، القواعد المنظمة لعقد البيع على التصاميم هي قواعد آمرة متعلقة بالنظام العام فلا يجوز الاتفاق على مخالفتها، ولا يقتصر الأثر على مخالفتها في البطلان فحسب، بل يمتد إلى تعرض البائع إلى عقوبة جنائية، كذلك يتميز بضمانات خاصة تختلف عن تلك المعروفة في القواعد العامة، حيث نص المادة 12 من القانون 11-04 على ذلك، كما أن الثمن يكون على شكل أقساط حيث يحدد الثمن في عقد البيع على التصاميم في شكل أقساط، فقد حددت المادة 03 من المرسوم التنفيذي 13-431 الذي يحدد نموذجي عقد حفظ الحق وعقد البيع على التصاميم الحق كيفية دفع الأقساط وتقسيم مراحل دفعها وذلك حسب تقدم عملية الإنجاز، وانتقال الملكية لا يكون دفعة واحدة إن انتقال الملكية في عقد البيع على التصاميم لا تكون دفعة واحدة إنما تتم تبعا لمرحلتها.

<sup>1</sup> نعيمة عبد الرحمان، البيع على التصاميم في التشريع الجزائري "دراسة مقارنة بالشريعة الإسلامية"، أطروحة دكتوراه في العلوم الإسلامية، تخصص شريعة وقانون، كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية والعلوم الإسلامية، جامعة احمد دراية، ادرار، 2020، ص. 64-72.

## الفرع الأول: مميزات البيع على التصاميم عن المقاولة

إن للبيع على التصاميم في التشريع الجزائري أحكاما والتزامات خاصة، يمكن أن تحدث إشكالا في عملية التكيف القانوني، وذلك لاشتراكه مع عقد المقاولة خاصة في الضمانات المتعلقة بجانب البائع والضمانات المستحدثة، وبصفة عامة فمسؤولية البائع في البيع على التصاميم تشبه كثيرا مسؤولية المفاوض، إذا فما هي مميزات البيع على التصاميم في التشريع الجزائري عن عقد المقاولة.

## البند الأول: أوجه التشابه

كلاهما من عقود المعاوضة فكل من طرفي عقد المقاولة والبيع على التصاميم يلتزمان بتقديم مقابل و عوض، فالمفاوض يقدم العمل ورب العمل يدفع الأجر، والمرقي يقدم الإنجاز والمكاتب يدفع الثمن، كما أنهما من العقود الملزمة للجانبين حيث أن كلا العقدين يرتب التزامات متبادلة على عاتق طرفية، فالمفاوض يلتزم بالعمل ورب العمل يلتزم بالأجر، والمرقي العقاري يلتزم بالإنجاز ونقل الملكية والمكاتب يلتزم بدفع الثمن، كذلك كلاهما يلتزم بصنع شيء فالبايع في عقد البيع على التصاميم أو المفاوض في عقد المقاولة كل منهما يلتزم بصنع شيء، وهو إقامة البناء خلال مدة محددة مقابل ثمن أو أجر يلتزم به المشتري أو رب العمل، فالتزام البائع في البيع على التصاميم لا يكاد يختلف عن التزام المفاوض في المقاولة، كما يستلزمان مدة زمنية، فالمفاوض وعقد البيع على التصاميم يحتاجان إلى مدة زمنية من أجل تنفيذ العمل أو إنجاز البناء فالزمن له دور أساسي فيهما، كلاهما عقد محدد فكل من أطراف العقدين يعرف مقدار ما سوف يعطي ومقدار ما سوف يأخذ، حيث أن المشتري في البيع على التصاميم سوف يحصل على العقار المنفق عليه مقابل الثمن الذي يتم الاتفاق على تقسيطه في أغلب الأحوال ومقابل حصول البائع على هذا الثمن نظير قيامه ببناء العقار الذي سوف ينقل ملكيته للمشتري.

## البند الثاني: أوجه الاختلاف

البيع على التصاميم عقد شكلي حيث يتطلب إفراغه في شكل محدد قانونيا حسب النموذج المنصوص عليه في المرسوم رقم 13-431 يحدد نموذجي عقد حفظ الحق وعقد البيع على التصاميم للأموال العقارية، بينما المقاولة عقد رضائي يجوز إبرامه بالكتابة أو بالمشافهة، كذلك أيضا البيع على التصاميم يقبل دعوى الغبن الذي يرد على عقار، والهدف منها تكملة الثمن دون عقد المقاولة، فقد نصت المادة 358 من القانون المدني الجزائري على انه "إذا بيع عقار بغبن يزيد على خمس ( 1/5 ) فللبائع الحق في طلب تكملة الثمن إلى أربعة أخماس (4/5) ثمن المثل، ويجب لتقدير ما إذا كان الغبن يزيد على الخمس ( 1/5 ) أن يقوم العقار بحسب قيمته وقت البيع."، البيع على التصاميم ناقل للملكية والمقاولة التزام بإنجاز عمل كما هو الحال كذلك في البيع

على التصاميم فإن المرقى العقارى يلتزم بإنجاز بناء العقار بالإضافة لنقله لملكية البناية محل الإنجاز، ولكن هنا قد يثور إشكال نناقشه عند الحديث عن الطبيعة القانونية للبيع على التصاميم.

## خلاصة الفصل الأول:

يعتبر عقد البيع على التصاميم من العقود الحديثة التي ظهرت استجابة للتطور العمراني والحاجة إلى تمويل المشاريع العقارية قبل إنجازها حيث يقوم هذا العقد على اتفاق بين طرفين، يلتزم بموجبه البائع بإنجاز عقار وفق تصاميم ومواصفات محددة، في حين يلتزم المقتني بدفع الثمن غالبًا على أقساط مرتبطة بمراحل الإنجاز. كما يتميز هذا العقد بكونه يرد على شيء مستقبلي غير موجود وقت التعاقد، مما يجعله مختلفًا عن البيع التقليدي، ويُضفي عليه طابعًا خاصًا من حيث التنظيم القانوني، لذلك تتدخل التشريعات الحديثة لتنظيمه وفرض مجموعة من الضمانات لحماية المشتري، باعتباره الطرف الأضعف في العلاقة.

أما من الناحية القانونية، يجمع هذا العقد بين خصائص عقد البيع وعقد المقاولة، حيث يتضمن التزامًا بنقل الملكية مستقبلًا، إلى جانب التزام بإنجاز البناء كما أنه عقد ملزم للجانبين، يرتب التزامات متقابلة على البائع لإنجاز المشروع وتسليمه مطابقًا للمواصفات وفي الآجال المحددة، وعلى المشتري دفع الثمن وفق ما تم الاتفاق عليه.

وبالرغم من أهميته الاقتصادية في تنشيط السوق العقارية وتوفير السكن، إلا أنه ينطوي على مخاطر، خاصة بالنسبة للمشتري، مثل التأخر في الإنجاز أو عدم مطابقة البناء أو حتى تعثر المشروع ولهذا فرضت القوانين عدة ضمانات، من بينها إلزام المرقي بضمانات مالية، وتنظيم طرق الدفع، واشتراط التوثيق الرسمي للعقد. في الأخير، يمكن القول إن عقد البيع على التصاميم يمثل وسيلة فعالة لتمويل المشاريع العقارية وتسهيل التملك، لكنه يتطلب إطارًا قانونيًا صارمًا لتحقيق التوازن بين مصلحة البائع وحماية المشتري.

الفصل الثاني:

الإطار النظري لنشاط الترقية

العقارية.

**تمهيد:**

إن موضوع الترقية العقارية من أهم المواضيع المطروحة في ميدان العقار نتيجة ارتباطها الوثيق لأهم قطاع حيوي وهو السكن، خاصة في ظل الأزمة التي عرفها الأخير والتي ازدادت حدتها بعد انتهاج الجزائر لأسلوب جديد في السياسة العقارية باعتمادها مبدأ نظام السوق الحر، كما ترتبط هذه الأهمية بارتفاع حجم الطلب على السكن، سواء بالنسبة في السكن الاجتماعي أو السكن الخاص، وهذا ما جعل الدولة تقوم بمنح بعض التسهيلات في سبيل التخفيف من حدة الأزمة السكنية، مع إيجاد حلول للإشكالات التي تعترض مسار النشاط الترقوي، وكان من بين هذه الحلول اعتماد أشخاص من القطاع الخاص التي تتولى انجاز البنائيات وبيعها للخواص، أو تأجيرها لهم، وقد تم تكريس أحكام هذا الاعتماد وتعامل المرقيين والمكاتبين في مضمون القانون رقم 04-11 المتضمن الأحكام المتعلقة بنشاط الترقية العقارية في الجزائر.

**المبحث الأول: ماهية نشاط الترقية العقارية**

لقد كان لنشاط الترقية العقارية خلفيات تاريخية وإن اعتبر حديثاً في الجزائر، فقد كان يمارس من قبل رغم أنه لم يكن منظماً صراحة إلى غاية سنة 1986، بحيث تعدت مفاهيمه بتغيير مختلف الظروف السياسية الاقتصادية الاجتماعية، ولتوضيح مالية نشاط الترقية العقارية تطرقنا في المطلب الأول لمفهوم نشاط الترقية العقارية، والمطلب الثاني إلى تحديد المتعاملين في مجال نشاط الترقية العقارية، أما المطلب الثالث يخص صيغ التمويل العقاري للمكاتبين الأفراد.

**المطلب الأول: مفهوم نشاط الترقية العقارية**

يعد موضوع الترقية العقارية من المواضيع المتشعبة التي تجمع بين الأبعاد الاقتصادية والقانونية والتنظيمية، نظراً لارتباطه المباشر بحركة العمران والتنمية الحضرية ويقتضي تناول هذا الموضوع في البداية الوقوف على تعريف نشاط الترقية العقارية باعتباره مجموعة من الأعمال التي يقوم بها المرقى العقاري بهدف إنجاز مشاريع عقارية وبيعها أو تأجيرها، سواء تعلق الأمر بالسكنات أو المحلات أو غيرها من المنشآت، كما يستوجب الأمر تحديد الطبيعة القانونية لهذا النشاط، والتي تثير نقاشاً فقهيّاً حول ما إذا كان يعد عملاً تجارياً بحكم طبيعته الربحية، أم نشاطاً مدنياً يخضع لقواعد خاصة، خاصة في ظل تدخل المشرّع لتنظيمه بنصوص قانونية تهدف إلى حماية المتعاملين وضمان جودة المشاريع العقارية.

التعريف الفقهي للترقية العقارية ما نشير له بهذا الصدد أنه قد انققت تعاريف الفقهاء للترقية العقارية مع التعاريف التي جاءت بها النصوص القانونية وما يذكر فقط أن من المختصين من ينظر إلى الترقية العقارية من زاوية أخرى، على أنها صورة من صور التصرفات غير الناقلة للملكية التي ترد على الأموال الخاصة التابعة للدولة والجماعات المحلية، فإلى جانب ما يعرف بالتخصيص يوجد أيضا أسلوب الامتياز الذي قد يظهر من عدة صور أبرزها الامتياز في إطار الاستثمار وكذا الترقية العقارية.<sup>1</sup>

**التعريف التشريعي:** من اهم التعريفات التشريعية الواردة في القوانين التي تنظم نشاط الترقية العقارية التعريف المنصوص عليه بالقانون الساري المفعول حاليا رقم 04-11 الذي يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية.<sup>2</sup> وقد قام المشرع الجزائري بتعريف نشاط الترقية العقارية في موقعين من هذا القانون، الأول هو نص المادة 11/03 منه الواردة ضمن الفصل الأول الذي يتضمن الأحكام العامة وبالتحديد الفرع الأول منه المتضمن التعاريف. والموقع الثاني هو نص المادة 14 منه ضمن الفصل الثاني المعنون بمهنة المرقى العقاري في الفرع الأول منه بعنوان نشاط الترقية العقارية، حيث تنص المادة 11/03 على: "الترقية العقارية مجموع عمليات تعبئة الموارد العقارية والمالية وكذا إدارة المشاري العقارية"، أما المادة 14 فتص على: "يشمل نشاط الترقية العقارية مجموع العمليات التي تساهم في إنجاز المشاري العقارية المخصصة للبيع أو الإيجار أو تلبية حاجات خاصة.

**الفرع الثاني: أنواع الترقية العقارية:** يتحدد نوع الترقية العقارية حسب الأشخاص القائمين بها حيث تنص المادة 19 من القانون رقم 04-11 الذي يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية على: "يسمح لكل شخص طبيعي أو معنوي... فالترقية العقارية قد يقوم بها شخص طبيعي أو معنوي.

ويعرف هذا الأخير بأنه: "مجموعة الأشخاص أو الأموال التي تهدف إلى تحقيق غرض معين، ويعترف القانون لها بالشخصية القانونية بالقدر اللازم لتحقيق ذلك الغرض"<sup>3</sup> والأشخاص المعنوية نوعان: أشخاص معنوية عامة وأشخاص معنوية خاصة. وتبعاً لذلك فالترقية العقارية نوعان: ترقية عقارية عامة وترقية عقارية خاصة، وهي كالاتي:

**أولاً/ الترقية العقارية العامة أو العمومية:** هي التي يتولى فيها زمام المبادرة والعناية الرئيسية أشخاص معنوية عامة، المتعاملون في الترقية العقارية العموميون، وهذا النوع من الترقية العقارية يعتبر هو الأصل في الجزائر،

<sup>1</sup> أمر يحيوي، الوجيز في الأموال الخاصة التابعة للدولة والجماعات المحلية، الجزائر، دار هومة، 2004، ص 142.

<sup>2</sup> بويسته إيمان، الترقية العقارية الخاصة في مجال السكن، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه العلوم في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2017، ص 15.

<sup>3</sup> إسحاق إبراهيم منصور، نظرية القانون والحق وتطبيقاتهما في القوانين الجزائرية، الطبعة 8، ديوان المطبوعات الجامعية، 2005، ص 36.

لأنه في السابق لم يفتح المجال للمبادرات الخاصة في ميدان الترقية العقارية بل كانت الدولة تحتكر زمام المبادرة والتنفيذ.

ثانيا/ الترقية العقارية الخاصة: هي التي يتولى زمام المبادرة والعناية الرئيسية أشخاص معنوية خاصة، المتعاملون في الترقية العقارية الخاصة، الذين يعملون لحسابهم الخاص سواء كانوا فرادى أو في شكل شركات خاصة.<sup>1</sup>

### الفرع الثالث: موضوع نشاط الترقية العقارية

إن موضوع نشاط الترقية العقارية يتمثل في إنجاز المشاريع العقارية التي يكون محلها أملاك عقارية، سيتم إنجازها للأهداف التي حددها القانون وهو ما تضح فيما يلي: **أولا: إنجاز المشاريع العقارية:** الملاحظ عند دراسة نص المادة 9/3 من القانون رقم 11-04 الذي يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية<sup>2</sup> بعدما كان مقتصرًا على إنجاز وتجديد البناءات، ليشمل مختلف النشاطات وقد حدد مفهوم كل منها في منظور قانون الترقية العقارية في نص المادة 3 من القانون رقم 11-04 كما يلي:

▪ **البناء:** هو كل عملية تشييد بناية أو مجموعة بنايات ذات الاستعمال السكني أو التجاري أو الحرفي أو المهني .

ثانيا/ **صالح وتجديد العقارات القديمة:** لا يشمل نشاط الترقية العقارية فقط أعمال البناء والتهيئة، بل يتعداه ليشمل أيضا الترميم والإصلاح والتجديد وإعادة الهيكلة.

▪ **الترميم وإصلاح والتجديد العقارات القديمة:** عرف المشرع الجزائري في المادة 3 من القانون 11-04 الترميم العقاري بأنه: "كل عملية تسمت بتأهيل بنايات أو مجموعة بنايات ذات طاب معماري أو تاريخي..."

ويكون الترميم على بنايات معرضة للهدم والخراب، حيث تشكل خطرا على من يقطنها هذا ما يستدعي التدخل لترميمها، حيث يجدر ذكر أن المشرع الجزائري لم يعرف التأهيل في القانون رقم 11-04 لكنه قد نص على إعادة التأهيل وعرفه: "كل عملية تتمثل في التدخل في بناية أو مجموعة من البنائيات من أجل إعادتها إلى حالتها

<sup>1</sup> فتحي ويس، **المسؤولية المدنية والضمانات الخاصة في بيع العقار قبل الإنجاز**، رسالة ماجستير (غير منشورة)، تخصص قانون عقاري، جامعة البلدية، دون سنة، ص38.

<sup>2</sup> انظر لنص المادة 9/3 من القانون رقم 11-04.

الأصلية، وتحسين شروط الرفاهية واستعمال تجهيزات الاستغلال ويفهم من هذا أن الترميم لا يقتصر فقط على إعادة البناء إلى حالته الأولى وإنما إضافة تحسينات أخرى.<sup>1</sup>

■ **التجديد:** يعرف التجديد في المادة 3 من القانون 04-11 على أنه: "كل عملية مادية تتمثل دون تغيير الطاب الأساسي للحي تغييرا جذريا في النمط العمراني الموجود مع إمكانية هدم البنايات القديمة، وعند الاقتضاء إعادة بناء بنايات جديدة في نفس الموقع، فالتجديد يكون بالنسبة لبناية أو عدة بنايات قديمة ويعاد بناؤها دون المساس بالطابع الأساسي للحي". والمقصود من هذه المادة أن التجديد هو كلما تطلب الأمر بهدم جزئي أو كلي للبناية قصد إعادة بنائها دون التغيير أو المساس بالطاب الأساسي للحي.

**ثالثا: إعادة الهيكلة:** إن عملية إعادة الهيكلة تناقض تماما عملية التجديد، حيث الأولى تهدف إلى التغيير الجذري في خصائص الحي بتحويل أو منع نشاطات معينة بغرض تخصيص البنايات لأغراض أخرى، كإقامة بنايات جديدة أو نشاطات جديدة، كما أشارت إليه المادة السابقة الذكر في حين تستلزم إعادة شبكات التهيئة أو البنايات والهدم الجزئي للبناية بهدف تحويل الحي وتغيير خصائصه وتخصيص البنايات من أجل أغراض أخرى.<sup>2</sup>

**رابعا: اقتناء وتهيئة الأراضي من أجل البناء:** إن اقتناء الأراضي وتهيئتها من أجل البناء يلعب دورا هاما في تنشيط الترقية العقارية وتشجيعها، ولهذا أدخلها المشرع ضمن مجال نشاط الترقية العقارية بموجب القانون رقم 04-11، فالمرقنين العقاريين عند ممارسة نشاطاتهم يمكنهم شراء وتهيئة الأراضي، قصد البناء قاما المشاريع العقارية عليها، وقد عرف المشرع الجزائري التهيئة بأنها كل عملية إنجاز أو تهيئة شبكات التهيئة بما فيها الفضاءات المشتركة الخارجي، كما يشمل مجال الترقية لعقارية كل الأعمال التي لها علاقة مباشرة بنشاط الترقية لعقارية، ومنها النشاطات التوسيطية في الميدان العقاري، لاسيما بيع الأملاك العقارية وتأجيرها، وكل نشاطات الإدارة والتسيير العقاري لحساب الغير.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> انتصار مجوج، "مفهوم الاصلاح والترميم العقاري في القانون رقم 04-11، وأثره في تحديد مفهوم عقد الترميم في القانون رقم 07-01 المعدل والمتمم لقانون الأوقاف رقم 91-10 أعمال الملتقى الوطني حول الترقية العقارية في الجزائر الواقع والأفاق، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، يومي 27-28 فيفري، 2012، ص 82.

<sup>2</sup> أومحمد حياة، النظام القانوني للترقية العقارية في الجزائر على ضوء أحكام القانون رقم 04-11 رسالة ماجستير في القانون فرع قانون العقود، جامعة تيزي وزو، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2015، ص ص 26-27.

<sup>3</sup> المادة 4 من المرسوم التشريعي رقم 93-03 المتعلق بالنشاط العقاري، الجريدة الرسمية، العدد 14، الصادر في 193/03/03 (ملغى).

## المطلب الثاني: مراحل تنظيم الترقية العقارية

لم ينظم المشرع الجزائري نشاط الترقية العقارية إلى غاية 1986 بصدور القانون رقم 86-07 المتعلق بالترقية العقارية، حيث أن المرسوم التشريعي رقم 93-03 يعد محطة من مراحل تطور الترقية العقارية حيث سمي هناك ما قبل صدور هذا المرسوم الأخير وما بعده لغاية صدور القانون الحالي 11-04 المعمول به حاليا، وتنقسم المراحل إلى ثلاثة:

## الفرع الأول: مرحلة القانون 96-07

احتكرت الدولة قطاع السكن لفترة طويلة عبر مؤسسات عمومية وكذا تمويل عمومي في ظل غياب الوسائل التقنية والتنظيمية لإنجاز وتسيير المشاريع السكنية إضافة إلى شح الموارد المالية الكافية لتمويل برامج السكن الضخمة نتيجة الأزمة الاقتصادية التي عرفت الجزائر منتصف الثمانينات في ظل تزايد سكاني ونزوح ريفي نحو المدن، مما وسع الفجوة بين المطلوب والمعروض من السكن، ولعلاج هذه المشكلة أصدر المشرع الجزائري قانون الترقية العقارية 86-07 المؤرخ في 04/03/1986 محاولا إيجاد حل للمشكلات التي بدأت تطرح في مجال السكن وذلك بتشجيع الخواص على الاستثمار في مجال البناء.<sup>1</sup>

ولكنه حصر مجال الترقية العقارية في مجالات ضيقة حيث قصره على المحلات السكنية الموجه للبيع أساسا وإنجاز المحلات التجارية والمهنية بشكل ثانوي مما حد من تنمية تطوره كما أنه لم يحرر المبادرة الخاصة بصفة كلية حيث كانت الترقية العقارية من احتكار الشخص المعنوي التابع للقطاع العام بالرغم من فتح المجال أمام الخواص، بسبب الالتزامات التي يفرضها نظام دفتر الشروط المعد من طرف الجماعات المحلية والتي شكلت عائقا أمام المتعاملين الخواص في الترقية العقارية، وأصبحت أحكام القانون 86-07 لا يتناسب مع التوجهات الجديدة مما أدى بالمشرع إلى الغائه واستبداله بالمرسوم التشريعي 93-03 بغية الاستجابة للتطورات السياسية والاقتصادية والاجتماعية المستجدة، وكذا إعطاء نفس جديد لموضوع الترقية العقارية لحل مشكلة السكن.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> أحمد النوي، الترقية العقارية في التشريع الجزائري، مجلة آفاق علمية، المجلد 11، العدد 04، جامعة عمار ثليجي، الاغواط، 2019، ص 237.

<sup>2</sup> إسماعيل شامة، النظام القانوني الجزائري للتوجيه العقاري، دار هومة، الجزائر، 2003، ص 25.

## الفرع الثاني: مرحلة المرسوم التشريعي 93-03

جاء المرسوم التشريعي 93-03 المؤرخ في 01/03/1993 والمتعلق بالنشاط العقاري والذي الغي بموجب المادة 30 منه القانون 86-07 السالف الذكر، حيث هذا القانون الأخير يعتبر نفسا جديدا للمرقين الخواص المتعاملين في الترقية العقارية خاصة في ظل العراقيل والصعوبات التي كانت تعيق قيامهم بنشاط الترقية العقارية في ظل القانون السابق حيث أنه جاء بالعديد من الأحكام القانونية، فعدل في الباب الخاص بالإيجار من القانون المدني، وفي الباب الخاص بالأعمال التجارية من القانون التجاري، كما تم بموجبه تغيير الطبيعة القانونية للشركات المدنية التي تقوم بإنجاز عمليات الترقية العقارية إلى شركات تجارية بقوة القانون، كما تناول أحكاما أخرى تتعلق بالأموال الشاغرة التي بيعت في إطار القانون رقم 81-01 غير أن الترقية العقارية تعتبر المحور الأساسي الذي نظمه المرسوم التشريعي رقم 93-03 المتعلق بالنشاط العقاري، الذي يعتبر إطارا قانونيا جديدا وأداة هامة لضمان إعادة بعث النشاط العقاري في مجمله بما فيه نشاط الترقية العقارية، آخذا بعين الاعتبار المرحلة الاقتصادية الشاملة الناتجة عن الإصلاحات الاقتصادية المعتمدة.

ورغم سمو أهداف المرسوم التشريعي رقم 93-03 المتعلق بالنشاط العقاري ورغم النتائج الإيجابية التي تم تحقيقها، مثل إضفاء الصفة التجارية على عملية الترقية العقارية سواء كان المرقى عاما أو خاصا كما ذكرنا وتوسيع مجال الترقية العقارية وعدم حصره في مجالات ضيقة من شأنه أن يحد من تنميته وتطوره، مع إلغاء النصوص المتعلقة بحق البقاء في الأمكنة الممنوح للمستأجر...، إلا أنه احتوى على العديد من النقائص مردها إلى غاية سياسة واضحة ومتكاملة الجوانب والأبعاد عند صياغته وكذا حداثة هذا النشاط في الجزائر، مما أدى بالمشروع لإلغائه واستبداله بالقانون رقم 11-04.

## الفرع الثالث: مرحلة القانون رقم 11-04

يعد القانون الجديد رقم 11-04 المؤرخ في 17/02/2011 المحدد للقواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية قفزة نوعية في مجال تطوير وتوسيع نشاط المرقين العقاريين الخواص حيث عمل المشرع الجزائري على إبراز جميع الإجراءات الجديدة والتي تم إغفالها في القوانين السابقة في سبيل تحقيق أكبر قدر ممكن من التنمية في المجال العقاري.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> مهدي شعوه، تطور المركز القانوني للمرقى العقاري الخاص في التشريع الجزائري، أطروحة دكتوراه في القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الاخوة منتوري قسنطينة، 2015، ص 67.

وقد نصت المادة 2 من القانون على أنه: "يهدف هذا القانون في إطار السياسة الوطنية لتطوير نشاطات الترقية العقارية إلى ما يلي:

- تحديد الشروط التي يجب أن تستوفيها المشاريع المتعلقة بنشاط الترقية العقارية.
- تحسين أنشطة الترقية العقارية وتدعيمها.
- تحديد قانون أساسي للمركبي العقاري وضبط مضمون العلاقات بين المرقين والمقتنين.
- تأسيس امتيازت واعانات خاصة لمشاريع الترقية العقارية.

وبما أن هذا القانون هو المعمول به حالياً والملغي لما سبق له لا بد من الإشارة لمضمونه ويمكن تلخيص ذلك فيما يلي:

- هي أن المشرع بصدور القانون رقم 04-11 قد تقاضى أو صحح الخطأ الذي ورد في صياغة المرسوم التشريعي رقم 03-93 في نصه العربي الذي جاء يتعلق بالنشاط العقاري بينما النص الفرنسي جاء فيه أنه يتعلق بالترقية العقارية. أما القانون رقم 04-11 فهو يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية.
- قام بضبط التزامات المرقبي العقاري وتشديد مس وليته في حالة إخلاله بأحد التزاماته وخصص لذلك فصلاً كاملاً تحت عنوان العقوبات يحتوي على 16 مادة تضمنت عقوبات إدارية وجزائية.
- حدد المشرع العديد من المفاهيم التي لم يتطرق إليها في السابق، وضبط نشاط الترقية العقارية من حيث الموضوع والمجال.
- نص على أحكام جديدة تتعلق بالبيع على التصاميم، كما أحدث عقد حفظ الحق وهو عقد نص عليه من قبل في القانون رقم 07-86 المتضمن قانون الترقية العقارية، لكنه نص عليه بشكل مغاير لما سبق وبأهداف مختلفة.

### المطلب الثالث: أنواع الترقية العقارية

يتحدد نوع الترقية العقارية حسب الأشخاص القائمين بها حيث تنص المادة 19 من القانون رقم 04/11 الذي يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية على "يسمح لكل شخص طبيعي أو معنوي..". فالترقية العقارية قد يقوم بها شخص طبيعي أو شخص معنوي ويعرف هذا الأخير بأنه "مجموعة الأشخاص أو الأموال التي تهدف إلى تحقيق غرض معين، ويعترف القانون لها بالشخصية القانونية بالقدر اللازم لتحقيق ذلك الغرض «والأشخاص المعنوية نوعان أشخاص معنوية عامة وأشخاص معنوية خاصة، وتبعاً لذلك فالترقية العقارية نوعان ترقية عقارية عامة وترقية عقارية خاصة.

## 1- الترقية العقارية العامة

الترقية العقارية العامة أو العمومية هي التي يتولى فيها زمام المبادرة والعناية الرئيسية أشخاص معنوية عامة - المرقون العقاريون العموميون - وهذا النوع من الترقية العقارية يعتبر هو الأصل في الجزائر لأنه في السابق لم يفتح المجال للمبادرات الخاصة في ميدان الترقية العقارية بل كانت الدولة تحتكر زمام المبادرة والتنفيذ.

## 2- الترقية العقارية الخاصة

الترقية العقارية الخاصة هي التي يتولى فيها زمام المبادرة والعناية الرئيسية أشخاص طبيعيين أو أشخاص معنوية خاصة (المرقون العقاريون الخواص) الذين يعملون لحسابهم الخاص سواء كانوا فرادى أو في شكل شركات خاصة.

### المبحث الثاني: ماهية المرقى العقاري في الترقية العقارية

لا شك أن المتعامل في الترقية العقارية يعتبر الجهاز الأساسي في عملية الترقية بمفهومها الموسع والذي قد يكون من القطاع العام أو الخاص سواء كشخص طبيعي أو معنوي خاضع للقانون الخاص، وهذا ما يستدعي الوقوف في المقام الأول على مفهوم المرقى وبعد ذلك ما يندر من أنواع وعلاقته بالآخرين.

### المطلب الأول: مفهوم المرقى العقاري في نشاط الترقية العقارية

إن ممارسة الترقية العقارية تتطلب وجود أشخاص محترفين في مجال البناء وللقام بالمهام التي تميزهم عن غيرهم من المتدخلين في هذا الميدان ويطلق على هؤلاء المحترفين مصطلح المتعامل العقاري (المرقى) الذي سنحاول من خلال هذا المطلب دراسته.

#### الفرع الأول: تعريف المرقى العقاري

اختلف تعريف المرقى العقاري في التشريع الجزائري باختلاف القوانين التي نظمت نشاط الترقية العقارية، وحتى تسميته اختلفت من قانون لآخر وهذا ما سنبينه في مراحل الثالث كآتي:

#### أولاً/ تعريف المرقى في ظل القانون رقم 86-07 المتعلق بالترقية العقارية

رغم أن الترقية العقارية ظهرت بشكل صريح في سنة 1986 أي بصدور هذا القانون، إلا أن مصطلح المتعامل في الترقية العقارية لم يكن كذلك بل كان يسميه بـ "المكاتب" وذلك في أغلب نصوصه،<sup>1</sup> وأحيانا كان

<sup>1</sup> القانون رقم 86-07 المتعلق بالترقية العقارية، المواد 8، 12/2، 15/2، 19.

يطلق عليه اسم "المرشح" وحسب المادة 8 من نفس القانون فإن المكتتب لا وجود له الا لفترة عملية واحدة، لأن مهنته كانت تعتبر مجرد اكتتاب، وقد حصر المشرع الجزائري الأشخاص القائمين بعمليات الترقية العقارية على سبيل الحصر في القطاعين العام والخاص.

فبالنسبة للأول كان يتولى الإنجاز:

- المقاولات والهيئات العمومية التي يخولها قانونها الأساسي لذلك.

- الجماعات المحلية (الولاية، البلدية)

أما بالنسبة للقطاع الخاص:

- الخواص القائمون بالبناء الذاتي، سواء كانوا فرادى أو منتظمين في تعاونيات عقارية أي القائمين بالبناء من أجل تلبية الحاجات العائلية.

لقد أضفى المشرع الجزائري في ظل القانون 86-07 صفة المكتتب في عمليات الترقية العقارية على من يقوم بالبناء من أجل تلبية حاجاته الخاصة، غير أن سبب اعتماد نشاط الترقية العقارية هو أن يتوسط المكتتب بين رجال الفن في البناء والمشتري.

هذا ما عجل من اتضاح أن مهنة المرقي العقاري في ظل القانون 86-07 المتعلق بالترقية العقارية كانت مقصاة بمعناها الحقيقي، لذلك سعى المشرع لإعادة الاعتبار لمهنة المرقي العقاري بشكل يشج المهنيين الحقيقيين، وفي نفس الوقت سيضفي نوعية بناء تستجيب للمعايير.

**ثانيا: تعريف المرقي العقاري في الترقية العقارية في ظل المرسوم التشريعي رقم 93-03**

رغم أن الترقية العقارية ظهرت بشكل واضح وصريح في سنة 1986 أي بصدور القانون رقم 86-07 المتعلق بالترقية العقارية السالف الذكر، إلا أن مصطلح "المتعامل في الترقية العقارية" لم يظهر إلا في 1993 بصدور المرسوم 93-03 المتعلق بالنشاط العقاري.<sup>1</sup> غير أن هذا الأخير منذ بدايته اتضح فيه عدم الدقة في المصطلحات القانونية حيث جاء لينظم النشاط العقاري في حين أن كل نصوصه تضمنت نشاط الترقية العقارية. حيث لم يعرف المشرع الجزائري المتعامل أو المرقي في الترقية العقارية إلا في نص المادتين 1/2 و 1/3 منه إذ تنص المادة 1/3 على: "يدعى كل شخص طبيعي أو معنوي يمارس النشاطات المذكور في المادة 2 السابقة متعاملا في الترقية".

<sup>1</sup> ايمان بوسنة. مرجع سبق ذكره، ص 16.

أما المادة 1/2 تنص على: "يشمل النشاط العقاري على مجموع الأعمال التي تساهم في إنجاز أو تجديد الأملاك العقارية المخصصة للبيع أو للإيجار أو لتلبية حاجيات خاصة وحسب ما ورد في النصين فإن: "المتعامل في الترقية العقارية هو كل شخص طبيعي أو معنوي، يمارس نشاطات تساهم في إنجاز أو تجديد الأملاك العقارية من أجل بيعها أو إيجارها أو لتلبية حاجات خاصة".

غير أن التعريف الوارد في المادتين السالف ذكرهما شهد العديد من الانتقادات هي:

(1) أساس الترقية العقارية هو أن يتخذ القائم بها زمام المبادرة والعناية الرئيسية في العملية، وهو ما يفترقه تعريف المتعامل العقاري في نصوص المرسوم التشريعي رقم 93-03.

(2) الأعمال المكلف بها المرقى العقاري ضمن أعماله هي الإنجاز أو التجديد في الترقية العقارية هذا وان دل فإنه يدل على توسع غير مطلوب، حيث يصبح حرفيا كل من المقاول، المهندس المعماري، التقنيين الآخرين في البناء، وحتى العمال البسطاء الذين يقومون بتنفيذ أوامر المقاول، يصبحون كلهم متعاملين في الترقية العقارية، هذا لأن كل من سبق ذكرهم يمارسون أعمال تساهم في إنجاز أو تجديد الأملاك العقارية المخصصة للبيع أو للإيجار هذا ما يدل على عدم اعتبار المتعامل متساويا مع كل من العامل البسيط أو المهندس أو المقاول.

### ثالثا: تعريف المرقى العقاري في ظل القانون رقم 11-04

صدر القانون رقم 11-04 الذي يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية، وقد سمى هذا القانون الشخص القائم بعمليات الترقية العقارية مرقيا عقاريا، وعرفه صراحة في نص المادة 14/3 من القانون رقم 11-04 ضمن الفصل الأول وتحديدًا في الفرع الأول منه المتعلق بالتعاريف كما يلي: "المرقى العقاري: يعد مرقيا عقاريا في مفهوم هذا القانون، كل شخص طبيعي أو معنوي يبادر بعمليات بناء مشاري جديدة أو ترميم أو إعادة تأهيل أو تجديد أو إعادة هيكلة أو تدعيم بنايات تتطلب أحد هذه التدخلات، أو تهيئة أو تأهيل الشبكات قصد بيعها أو تأجيرها". هنا المشرع الجزائري عرف المرقى العقاري حسب الإنجازات التي يقوم بها.

كما نلاحظ من خلال هذه المادة أن المشرع اعتبر تلبية الحاجات الخاصة ضمن نشاط الترقية العقارية، ومن يمارس هذا النشاط يدعى مرقيا عقاريا، في حين هناك من يعتبر أن السكن الموجه للاستعمال الخاص من قبل المرقى العقاري لا يدخل ضمن الترقية العقارية، وبالتالي يفقد صفة المرقى العقاري لغياب عنصر الوسيطية

لأنه يفترض أن يكون المرقي العقاري وسيطا بين المشتري ورجال الفن حتى تتحقق العبرة المرجوة من عمليات الترقية العقارية.<sup>1</sup>

كما لقي المرقي العقاري أيضا عدة تعريفات فقهية من ضمنهم على أنه: "الشخص الذي يتولى مقابل أجر منفق عليه تحقيق العملية العقارية التي يعهد بها إليه رب العمل بمقتضى عقد التمويل العقاري. وذلك بالقيام بكل ما يتطلبه هذا التحقيق من تمويل وإدارة وإبرام كافة التصرفات القانونية اللازمة.

فالمعامل في الترقية العقارية هو الذي يتعهد قبل رب العمل بمقتضى عقد الترقية العقارية أو بدون عقد في مقابل أجر أو لحسابه الخاص بأن يقوم بتشبيد المباني، إما بنفسه أو بواسطة الغير، والقيام بجميع الأعمال المادية والتصرفات القانونية، الإجراءات الإدارية والعمليات المالية التي من شأنها أن تؤدي إلى إنجاز البناء.<sup>2</sup>

### الفرع الثاني: أنواع المرقي العقاري

طبقا لنص المادة 3 من القانون 04-11 المحدد لقواعد تنظيم الترقية العقارية قد يكون المرقي العقاري شخصا طبيعيا أو شخصا معنويا، هذا الأخير الذي يمكن أن يكون شخصا معنويا عاما أو خاصا، الأول يكون تابعا للدولة ويسمى بالعام أو العمومي، والثاني يكون من أشخاص القانون الخاص سواء كان شخصا طبيعيا أو معنويا وسمي المرقي العقاري الخاص.

**المرقي العقاري العام المرقي العقاري العمومي:** هو كل شخص عمومي تابع للدولة ويعمل لحسابها، أي خاضع للقانون العام، ويتمثل المرقون العقاريين العموميون في الوكالات المحلية للتسيير والتنظيم الحضريين، دواوين الترقية والتسيير العقاري، مؤسسة ترقية السكن العائلي (الديوان الوطني للترقية العقارية حاليا) والصندوق الوطني للتوفير والاحتياط -بنك.<sup>3</sup>

**المرقي العقاري الخاص:** ابتداء من سنة 1993 اعتبر المشرع الجزائري الترقية العقارية نشاطا يدخل في النظام العام الاقتصادي، وفتح المبادرات أمام الخواص للتدخل في إنجاز السكن، والمساهمة في التقليل من

<sup>1</sup> Philippe Molimeaud, Philippe Jestaz, **Droit de la promotion immobilière**, 7e édition, Dalloz, Paris, 2004, p.2

<sup>2</sup> عبد الحليم بن مشري، فريد علواش، "التزامات المرقي العقاري في ظل قانون الترقية العقارية الجديد"، أعمال الملتقى الوطني للترقية العقارية في الجزائر واق وأفاق، جامعة ورقلة، يومي 27/28 فيفري 2012، ص 109.

<sup>3</sup> عائشة طيب، **عقد البيع على التصاميم في ظل القانون رقم 04-11**، مجلة دراسات قانونية، مركز البصيرة للبحوث والاستشارات والخدمات التعليمية، 2011، ص ص 71-72.

أزمة السكن التي تعرفها الجزائر وأصبح عدد المرقيين العقاريين الخواص في تزايد، وهذا ما عكس أهمية الدور الذي يلعبه المرقي العقاري الخاص في مجال الترقية العقارية.<sup>1</sup>

فالمرقي العقاري الخاص يكون إما في شكل شخص واحد في إطار شركة ذات الشخص الوحيد أو في شكل أشخاص متعددة في إطار شركة ذات مس ولية محدودة أو في شكل شركة توصية أو شركة المساهمة، وهي تأخذ شكل شركات تجارية منشأة بموجب عقد توثيقي وفقا للمادة 324 مكرر 1 الفقرة الثانية من القانون المدني، أما الأشخاص الطبيعيون فإن أعمالهم في إطار الترقية العقارية تخصص لتلبية حاجاتهم الخاصة بما يجعلهم يخضعون للقانون المدني.

وقد اعتبر المشرع الجزائري أن مهنة المرقي العقاري هي مهنة منظمة، وممارستها مانعة لأي نشاط آخر.

### المطلب الثاني: الطبيعة القانونية للمرقي العقاري وعلاقته بالمتدخلين المهنيين

#### الفرع الأول: الطبيعة القانونية للمرقي العقاري

اختلفت الطبيعة القانونية للمرقي العقاري باختلاف تسميته في التشريعات المتعاقبة التي نظمت نشاط الترقية العقارية، بين اعتباره تاجرا أو شخصا مدنيا كما يلي:

#### أولا/ منع التجار من الاكتتاب في ظل القانون رقم 86-07

تنص المادة 1/13 من القانون رقم 86-07 المتعلق بالترقية العقارية على: "لا يستطيع أن يكتتب لإنجاز إحدى عمليات الترقية العقارية الأشخاص المعنيون الخاضعون للقانون الخاص الموصوفون بأنهم تجار شكال، تطبيقا لأحكام القانون التجاري" وحسب نص المادة فإن المشرع الجزائري أضفى الصفة المدنية على المكتتب في إحدى عمليات الترقية العقارية ومنع صراحة الأشخاص الخاضعين للقانون الخاص والموصوفين بأنهم تجار من الاكتتاب في تلك العمليات لذلك فالقائم بعمليات الترقية العقارية لا يمكن أن يكون تاجرا .

#### ثانيا/ طبيعة المتعامل تتحدد حسب الهدف في ظل المرسوم التشريعي رقم 93-03

بصدور المرسوم التشريعي رقم 93-03 المتعلق بالنشاط العقاري فإن الطبيعة القانونية لنشاط المتعامل في الترقية العقارية تحدد حسب الهدف من المشروع العقاري، فيعتبر المتعامل في الترقية العقارية الذي يقوم

<sup>1</sup> ناصر لباد، النظام القانوني للسوق العقارية في الجزائر، أطروحة دكتوراه، قسم القانون العام، كلية الحقوق، جامعة عنابة، 2005، ص128.

إنجاز أو تجديد الأملاك العقارية بغرض بيعها أو تأجيرها تاجرا وتعتبر أعماله تجارية،<sup>1</sup> حيث تنص المادة 2/3 من المرسوم التشريعي رقم 93-03 على "ويعد المتعاملون في الترقية العقارية تجارا...". وهو الأصل، غير أن المتعامل في الترقية العقارية الذي ينشط من أجل تلبية الحاجات الخاصة أو حاجات المشاركين في ذلك فقد أضفى عليه المشرع الصفة المدنية كاستثناء.<sup>2</sup>

وفي الحالات التي يعتبر فيها المتعامل في الترقية العقارية تاجرا فإن القانون يشترط أن يتمتع بالأهلية القانونية للقيام بالأعمال التجارية.<sup>3</sup>

ثالثا/ السماح للتجار فقط بممارسة مهنة المرقي العقاري في ظل القانون رقم 11-04

في ظل القانون رقم 11-04 الذي يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية اختلف الأمر حيث أن المرقي العقاري هو دائما تاجر، لا بل تشترط صفة التاجر حتى يسمح للشخص بممارسة مهنة المرقي العقاري وذلك بصريح العبارة في نص المادة 1/4: "يرخص لمرقين العقاريين المعتمدين والمسجلين في السجل التجاري بالمبادرة بالمشاريع العقارية"، وتنص المادة 19 "يسمح لكل شخص طبيعي أو معنوي مؤهل للقيام بأعمال التجارة بممارسة نشاط الترقية..."، والمرقي العقاري ممنوع من ممارسة أي نشاط آخر مدفوع الأجر.<sup>4</sup>

هناك من يرى أنه كان ينبغي من البداية اعتبار المرقي العقاري مستثمرا وليس فقط تاجرا حتى يستفيد من الحقوق والامتيازات المقررة في قانون الاستثمار، فالمرقي العقاري مقارنة مع باقي المستثمرين هو الوحيد الذي تنتكر وكالة تشجيع الاستثمارات لحقوقه في الامتيازات عند إنجاز أملاك عقارية من أجل البيع، فيحق لأي مستثمر يصنع أي شيء لبيعه الاستفادة من الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات لمدة خمس (5) سنوات إلا في مجال السكن نتيجة عدم اعتبار المرقي العقاري مستثمر.

#### الفرع الثاني: الأطراف التقنية المتدخلة في إطار نشاطات الترقية العقارية

في إطار نشاطات الترقية العقارية يحتاج المرقي العقاري إلى أشخاص آخرين تسند إليهم مهام إنجاز المشروع، فيلجأ إلى أطراف تقنية تشرف على تنفيذ العملية المبرمجة من قبله ويتم تنظيم تدخلهم عن طريق عقود مقاوله أو وكالة فالمرقي العقاري يحدد علاقته مع صاحب المشروع أولا ثم المتدخلين كالمهندسين

<sup>1</sup> Chabane Bonakezouh, **La promotion immobilière privé** revue algérienne des sciences juridiques économiques, N 03 et 04, 1998, p 44.

<sup>2</sup> المادة 2/3 من **المرسوم التشريعي** رقم 93-03 المتعلق بالنشاط العقاري.

<sup>3</sup> المادة 6 من نفس **المرسوم التشريعي** المذكور.

<sup>4</sup> انظر نص المادة 3 من **المرسوم التنفيذي** رقم 12-84.

المعماريين ثانياً والمقاول ثالثاً بحيث تربطهم بالمرقي العقاري علاقة تكاملية وطيدة ولا يمكن استبعاد تدخلهم في الجانب التقني والتنفيذي للمشاريع التي يقوم بها المرقي العقاري ويمكن توضيح ذلك كالآتي:

**أولاً/ صاحب المشروع:** يعتبر صاحب المشروع الشخص الأساسي في العملية العقارية، وينجز البناء لحسابه، وعرفه المشرع في المادة 7 من المرسوم التشريعي رقم 94-07 على أنه "كل شخص طبيعي أو معنوي يتحمل بنفسه مسؤولية تكليف من ينجز أو يحول بناء ما يقع على قطعة أرضية يكون مالكا لها، أو يكون حائزا حق البناء عليها طبقاً للتنظيم والتشريع المعمول بهما"<sup>1</sup>

هنا صاحب المشروع ال يشترط أن يبرم هو العقد بل يكفي أن يكون هذا العقد أبرم لحسابه وباسمه الخاص عن طريق وكيل عنه.

وأيضاً تنص المادة 46 من القانون رقم 11-04 على أنه: "تقع المسؤولية العشرية على عاتق مكاتب الدراسات والمقاولين والمتدخلين الآخرين، الذين لهم صلة بصاحب المشروع من خلال عقد في حالة زوال كل البناية أو جزء منها جراء عيوب في البناء بما في ذلك النوعية الرديئة للأرضية الأساس.

والمادة 49 فقرة 2: "ويتعين عليه بهذه الصفة مطالبة مكاتب الدراسات والمقاولين والشركاء الآخرين بكل الضمانات والتأمينات القانونية المطلوبة." فمن خلال المادة 46 من القانون 11-04 يلزم المشرع كل المتدخلين الذين لهم علاقة بصاحب المشروع بالضمان العشري، وبالعودة إلى المادة 49 فقرة 2 نجد أنه قد أُلزم المرقي العقاري بالمطالبة بالتأمينات الضرورية، هنا نجد المشرع قد اعتبر المتعامل في الترقية العقارية هو نفسه صاحب المشروع.

فيكون المرقي العقاري في عقد الترقية العقارية مقدم خدمات، فالعلاقة التعاقدية بينه وبين صاحب المشروع تنصب على تلبية حاجات هذا الأخير، فيلتزم المرقي العقاري نحو صاحب المشروع بـ:

- احترام آجال التسليم المنصوص عليها بالعقد.
- تحرير عقود قانونية كعقود العقد.
- احترام السعر المتفق عليه، وإنجاز البرامج وتسليم البناءات وفقاً لما ذكره العقد.
- تنظيم الملكية المشتركة.

<sup>1</sup> انظر المادة 7 من المرسوم التشريعي رقم 94-07 المؤرخ في 18/05/1994 المتعلق بشروط الإنتاج المعماري وممارسة مهنة المهندس المعماري، الجريدة الرسمية، العدد 32، الصادر في 25/05/1994.

إذا تعلق الأمر بالبناء لأجل الاستعمال السكني يتحمل على عاتقه التجاوزات في السعر المتفق عليه،<sup>1</sup> وبالمقابل يتلقى المرقى العقاري حقوقه من قبل صاحب المشروع.

**ثانيا/ المهندس المعماري:** يعرف المهندس المعماري بكونه هو الشخص الذي تعهد إليه إدارة العمل والإشراف على تنفيذه ومراجعة حسابات المقاول والمصادقة عليها، وصرف المبالغ المستحقة إليه ولا يخضع في عمله إلى أحكام القانون التجاري باعتباره يمارس مهنة حرة غير تجارية تختلف عن مهنة المقاول، وذلك إذا تعدى عمله إلى التنفيذ باسمه وقام بتوريد الموارد الأولية والأيدي العاملة اللازمة لهذا التنفيذ فإنه يعتبر مقاولا ويصدق عليه وصف التاجر باعتباره يمارس عمال، وقد يكون مهندسا حرا أو مكتب دراسات عمومي أو خاص.

زيادة على التعريف الفقهي للمهندس المعماري كذلك نجد أن المشرع في نص المادة رقم 2 من المرسوم التشريعي رقم 94-07 المؤرخ في 18/05/1994 عرف الهندسة المعمارية بأنها: "الهندسة المعمارية هي التعبير عن مجموعة المعارف والمهارات المجتمعة في فن البناء كما هي انبعاثات لثقافة ما وترجمة لها، وتعد نوعية البناءات وادماجها في المحيط واحترام المناظر الطبيعية والحضرية وحماية التراث والمحيط المبني ذات منفعة عامة"، أما تعريف المهندس المعماري بوجه الخصوص فقد أشار إليه في نص المادة 9 من نفس المرسوم كما يلي: "يقصد بصاحب العمل في الهندسة المعمارية كل مهندس معماري معتمد يتولى تصور إنجاز البناء ومتابعته."

وإذا ما أتينا إلى العلاقة التي تربط المرقى العقاري الخاص بالمهندس المعماري نجد أنها علاقة تعاقدية، وذلك من خلال نص المادة 46 من القانون رقم 11-04 إلا أن المشرع لم يحدد اسم العقد لذلك وجب الرجوع للقواعد العامة التي تقضي بأن العقد الذي يربط بين رب العمل أو صاحب المشروع، (وهو المرقى العقاري الخاص فيما يتعلق بمشاري الترقية العقارية الخاصة) والمهندس المعماري هو عقد مقاول.

وبالتالي فإن الحقوق والالتزامات بين المرقى العقاري باعتباره صاحب المشروع والمهندس المعماري تخضع للقواعد العامة في القانون المدني والمرسوم التشريعي 94-07 المتعلق بشروط الإنتاج المعماري وممارسة مهنة المهندس المعماري.

**ثالثا/ المقاول:** تنص المادة 1/16 من القانون رقم 11-04 الذي يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية على: "كل شخص طبيعي أو معنوي يبادر بمشروع عقاري معد للبيع أو الإيجار ملزم بالاستعانة بخدمات مقاول

<sup>1</sup> Paul MASSE, Théorie et pratique de la promotion immobilière, finance, économique, Paris, 1994, p 185.

مؤهل قانونا حسب أهمية المشروع العقاري، وتؤسس العلاقة بين الطرفين بعقد معاولة يبرم بعد الحصول على عقود التعمير المطلوبة"

حيث نجد المادة 1/3 من نفس القانون عرفت المقاول: "كل شخص طبيعي أو معنوي مسجل في السجل التجاري بعنوان نشاط أشغال البناء بصفته حرفيا أو مؤسسة تملك المؤهلات المهنية". ونجد كذلك الفقه عرفه على أنه: "الذي يتعهد بالاتفاق مع المالك لقاء أجر معين على القيام بعمل معين يتعلق بالبناء أو الإنشاءات، كإقامته أو تعديله أو ترميمه أو هدمه".<sup>1</sup>

أما عقد المعاولة فقد عرفه المشرع في نص المادة 549 من الأمر رقم 75-58 المتضمن القانون المدني المعدل والمتمم كما يلي: "المعاولة عقد يتعهد بمقتضاه أحد المتعاقدين أن يصنع شيئا أو أن يؤدي عملا بمقابل أجر يتعهد به المتعاقد الآخر."

وبما أن طرفي عقد المعاولة هما رب العمل والمقاول، فإنه في مشاريع الترقية العقارية الخاصة يعتبر رب العمل هو المرقي العقاري الخاص، لأنه هو الشخص الذي يقوم بإبرام عقد المعاولة مع المقاول، ويلتزم المقاول اتجاه المرقي العقاري بنفس الالتزامات التي يلتزم بها اتجاه رب العمل المحددة في القواعد العام.<sup>2</sup>

### المطلب الثالث: التزامات وحقوق المرقي العقاري في عقد البيع

ينتهي عقد حفظ الحق بتنفيذ المرقي العقاري لالتزاماته، الشخصية المترتبة بموجب هذا العقد ابتداء من إنها الانجاز للعقار المحجوز لفائدة صاحب حفظ الحق وانتهاء بتحرير عقد البيع وتسليم الملكية، ليتمكن من انتقاع به. ويقع على عاتق المرقي العقاري في إطار عقد حفظ الحق التزامات تتمثل في التزام بنقل ملكية العقار المحفوظ، والتزام بالتسليم.

#### الفرع الأول: الالتزام بتحرير عقد البيع النهائي

المرقي بموجب عقد حفظ الحرق ملزم بتحرير عقد البيع مادام صاحب حفظ الحرق لم يخل بالتزاماته، القانونية مما ت يعطي للبائع الحق بفسخ العقد أو رفض تحرير العقد.

وبخلاف بيع المنقولات المعينة بالذات التي تنتقل الملكية فيها بقوة القانون بمجرد تحرير العقد طبقا لنص المادة 165 من القانون المدني نجد أن الملكية العقارية تنتقل بقوة القانون بمجرد إتباع إجراءات الشهر العقاري

<sup>1</sup> محمد حسين منصور، المسؤولية المعمارية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2006، ص 89.

<sup>2</sup> المواد 540 وما بعدها من الأمر رقم 75-58 المتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم.

وهذا طبقا لنص المادة 793 من القانون المدني وكذا المادتين 15 و 16 من الأمر رقم 75-74 المتضمن إعداد مسح الأراضي العام وتأسيس السجل العقاري.<sup>1</sup>

وعقد حفظ الحق هو عقد غير ناقل للملكية ولكن بموجبه، يلتزم المبرقي العقاري بنقل ملكية العقار محل عقد حفظ الحم وتسليم، بعد إنهائه، فالفترة بين تحرير عقد حفظ الحق والانتهاه من إنجاز المشروع لا يرتب سوى التزامات شخصية بين المبرقي العقاري وصاحب حفظ الحرق فحتى ولو اكتتب العقد في شكل رسمي في انتظار صدور التنظيم المتعلق بالقانون رقم 11-04 المحدد للقواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية فلا ينتج أي آثار بالنسبة للغير لعدم خضوع لإجراءات الشهر العقاري.

وبموجب القانون رقم 86-07 المتعلق بالترقية العقارية نصت المادة 38 منه، على أنه، " يجب على المكتتب أن يبلغ لحافظ الحرق مشروع عقد البيع قبل شهر على الأقل من تاريخ توقيع هذا العقد الذي يخضع لإمكانية البطلان تبعا للشروط والأشكال التي نص عليها الأمر رقم 70-91 المؤرخ في 15/12/1970 والمتضمن تنظيم التوثيق " يلزم أن يبلغ صاحب حفظ الحق مشروع عقد البيع خلال شهر وامضاء العقد النهائي يكون وفقا للأجل المحدد في العقد الابتدائي على الأقل قبل تاريخ إمضاء العقد وكل تأخر عن تبليغ مشروع عقد البيع يعتبر سبب جدي لعدول صاحب حفظ الحق عن البيع النهائي ومن ثم استرجاع مبلغ الضمان.<sup>2</sup>

وفي إطار القانون رقم 11-04 المحدد للقواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية نصت المادة 33 على أنه، "يتعين على المبرقي العقاري بعد ثلاثة أشهر كحد أقصى على إثر الاستلام المؤقت للبناءية أو لجزء منها بإعداد عقد بيع البناءية أو جزء من البناءية المحفوظة أمام موثق مقابل التسديد الكلي لسعر البيع من طرف صاحب حفظ الحق.

ونجد أن المشرع بموجب القانون رقم 11-04 قد ألزم المبرقي العقاري أن ينقل ملكية العقار المحفوظ واشهار بالمحافظة العقارية خلال أجل أشهر من وهذا بتحرير عقد البيع النهائي لدى الموثق وتسجيل، تاريخ انتهاء أشغال البناء التي تثبت بمحضر يعد بين المبرقي العقاري والمقاول الذي قام بالبناء . ولم يشترط المشرع معاينة إنهاء الانجاز قبل تحرير العقد امرا اعتبر البناءية منتهية بمجرد التسليم المؤقت بغض النظر عن العيوب الظاهرة أو عدم المطابقة ويلتزم المبرقي العقاري بإصلاحها.

<sup>1</sup> عايدة مصطفى، النظام القانوني لعملية البناء في التشريع الجزائري، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة البليدة 02، 2013، ص 22.

<sup>2</sup> آسيا دوة، عقد حفظ الحق، الملتقى الوطني حول الترقية العقارية في الجزائر واقغ وأفاق يومي 27 و 28 فيفري 2012 جامعة ورقلة، ص، ص 11-12.

الفرع الثاني: الالتزام بالتسليم

يعتبر التزام المرقي العقاري بتسليم العقار المحفوظ لصاحب حفظ الحق هو النتيجة الطبيعية للالتزام بنقل الملكية العقارية فتتص المادة 167 من القانون المدني أن "الالتزام بنقل حق عيني يتضمن الالتزام بتسليم الشيء والمحافظة عليه حتى التسليم".<sup>1</sup>

فرغم غياب العقار محل حفظ الحق في وقت إبرام عقد حفظ الحق، غير المرقي العقاري ملزم بإيجاده من خلال التزامه، بإتمام الإنجاز مقابل دفع ثمن العقار كاملا عند إبرام عقد البيع ويعد التزاما بتحقيق نتيجة ونصت المادة 30 من القانون رقم 86-07 المتعلق بالترقية العقارية على أن يتضمن عقد حفظ الحق تحت طائلة البطلان آجال التسليم وعقوبات التأخير اما نصت المادة 27 من القانون رقم 11-04 المحدد للقواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية على أن "عقد حفظ الحق هو العقد الذي يلتزم بموجب، المرقي العقاري بتسليم العقار المقرر بناؤه أو في طور البناء لصاحب حفظ الحق فور إنجائه، مقابل تسبيق يدفعه، هذا الأخير".

ففي حالة تراضي الطرفين يبرم البيع في عقد رسمي يحرره الموثق ل يتم تسجيل، وشهره لتنتقل الملكية لفائدة المقتني وترتب كل الاثار القانونية التي يربتها عقد البيع بعد الانجاز طبقا للقواعد العامة والخاصة المحددة في نص المادة 26 من القانون رقم 11-04 التي تنص على: "عقد بيع العقار هو كل عقد رسمي يحول بموجب، المرقي العقاري مقابل تسديد السعر من طرف المقتني الملكية التامة والكاملة للعقار المبنى موضوع الصفقة".<sup>2</sup>

زيادة على رضا الطرفين بشأن الشيء المبيع وسعر البيع المتفق عليه، يجب أن يستجيب العقار تحت طائلة بطلان العقد للشروط التقنية والوظيفية المطلوبة في مجال قابلية السكن وتهيئة المحلات ذات الاستعمال السكني والمهني أو التجاري أو الحرفي..."

فالتزام التسليم حدده القانون والتنظيم بموجب محتوى العقد وهذا حفاظا على حق صاحب، من استلم العقار بمجرد انتهاء من إنجازه وعدم معارضة المرقي العقاري في ذلك أو التأخير في الالتزام بذلك.

أما بالنسبة لموضوع التسليم فتجدر الإشارة إلى أن المشرع أشار إلى التسليم المؤقت بمجرد الانتهاء انجاز العقار محل الحفظ والى التسليم النهائي عند انعقاد عقد البيع بين المرقي العقاري وصاحب الحق.

<sup>1</sup> نسيم موسى، ضمانات تنفيذ عقد الترقية العقارية، أطروحة دكتوراه، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2015، ص 120.

<sup>2</sup> - سهام مسكر، المرقي العقاري المترتبة على بيع السكنات الترقية، أطروحة دكتوراه، تخصص قانون عقاري، كلية الحقوق والعلوم الإدارية، قسم القانون الخاص، جامعة الإخوة منتوري قسنطينة، 2016، ص 235.

## الفرع الثالث: حقوق المرقي العقاري:

كون المرقي العقاري تاجراً، فإن من أهم حقوقه الحصول على المبلغ المتفق عليه في العقد المبرم بينه وبين المقتني أو المكتتب، بالتالي يجب على هذا الأخير، أن يدفع المبالغ المالية أو المساهمات التي سبق وأن اتفق عليها، كما يجب على المكتتبين وأصحاب حفظ الحق احترام بنود نظام الملكية، كما يمكن للمرقي العقاري طلب فسخ العقد في أي وقت خلال إنجاز المشروع، في حالة عدم احترام المقتني لالتزاماته العقدية.

**1- الحصول على المبلغ المالي المتفق عليه:** من أهم التزامات الملقاة على عاتق المكتتب وصاحب حفظ الحق تسديد كل المساهمات التي تقع على عاتقه بعنوان التسيير والحفاظ على العقار، فيتعين في عقد حفظ الحق على صاحب حفظ الحق دفع تسبيق نقدي للمرقي العقاري، لا يتجاوز عشرين بالمائة (20%) من السعر التقديري للعقار.

**2- إبطال العقد:** يمكن للمرقي العقاري طلب فسخ عقد حفظ الحق في أي وقت خلال إنجاز المشروع العقاري في حالة عدم احترام صاحب حفظ الحق لالتزاماته وذلك بعد إعدارين مدة كل واحد منهما شهر واحد ولم يرد عليهما يبلغان عن طريق محضر قضائي، أما في عقد البيع على التصاميم، في حالة عدم دفع المكتتب التسديدات التي تقع على عاتقه في الأجل المنصوص عليها، يحتفظ المرقي العقاري بحق توقيع عقوبة على المبلغ المستحق، يترتب على عدم تسديد دفعتين متتاليتين فسخ العقد بحكم القانون بعد إعدارين مدة كل واحدة منهما خمسة عشر (15) يوماً يبلغان عن طريق محضر قضائي، ولم يتم الرد عليهما.

**المبحث الثالث: العلاقة التكاملية بين نشاط الترقية العقارية وعقد البيع على التصاميم**

تعد العلاقة بين نشاط الترقية العقارية وعقد البيع على التصاميم علاقة تكاملية ذات طابع وظيفي وقانوني، حيث يشكّل هذا العقد الأداة الرئيسية التي يعتمد عليها المرقّي العقاري في تجسيد مشروعه وتحقيق أهدافه الاقتصادية، فالترقية العقارية باعتبارها نشاطاً روتينياً لإنجاز مشاريع عقارية بغرض بيعها أو استغلالها، لا يمكن أن تُمارس بفعالية في الواقع العملي دون اللجوء إلى آلية البيع على التصاميم التي تتيح تسويق الوحدات العقارية قبل اكتمال إنجازها، حيث إن عقد البيع على التصاميم لا يقتصر دوره على كونه إطاراً قانونياً لنقل الملكية المستقبلية، بل يتجاوز ذلك ليُعد وسيلة تمويل أساسية، إذ يعتمد المرقّي العقاري على الأقساط التي يدفعها المشترون خلال مراحل الإنجاز لتغطية تكاليف البناء والاستثمار. وفي المقابل، يفرض هذا التداخل بين النشاط والعقد ضرورة إخضاعهما لتنظيم قانوني دقيق يهدف إلى تحقيق التوازن بين مصالح أطراف العلاقة التعاقدية، لاسيما في ظل المخاطر التي ينطوي عليها بيع عقار غير موجود فعلياً وقت التعاقد وعليه يتضح أن نجاح نشاط الترقية العقارية يرتبط ارتباطاً وثيقاً بفعالية عقد البيع على التصاميم، سواء من حيث قدرته على استقطاب التمويل أو من حيث ضمان تنفيذ الالتزامات التعاقدية، الأمر الذي يستدعي تعزيز الإطار القانوني والرقابي بما يكفل حماية المشتري ويضمن استقرار المعاملات العقارية

**المطلب الأول: طبيعة العلاقة التكاملية بين نشاط الترقية العقارية وعقد البيع على التصاميم**

تتجلى طبيعة العلاقة التكاملية بين نشاط الترقية العقارية وعقد البيع على التصاميم في كونها علاقة ترابط وظيفي وقانوني يقوم على تبادل الأدوار وتحقيق المنفعة المشتركة بين طرفي العملية العقارية، فالترقية العقارية بوصفها نشاطاً اقتصادياً يهدف إلى إنجاز مشاريع عقارية وتسويقها، تعتمد بشكل جوهري على عقد البيع على التصاميم كآلية قانونية تمكّن المرقّي العقاري من عرض وبيع الوحدات العقارية قبل اكتمال إنجازها، مما يسمح له بتأمين الموارد المالية اللازمة لمواصلة المشروع مما يمنح هذا العقد للمشتري إمكانية اقتناء عقار مستقبلي بشروط غالباً ما تكون أكثر مرونة من حيث الدفع، وهو ما يعكس توازناً في المصالح بين الطرفين كما أن هذه العلاقة لا تقتصر على الجانب التمويلي بل تمتد إلى البعد التنظيمي، حيث يفرض المشرع إطاراً قانونياً يحكم كلاً من نشاط الترقية والعقد معاً لضمان الشفافية وحماية المتعاملين خاصة في ظل ما ينطوي عليه هذا النوع من البيوع من

مخاطر مرتبطة بعدم وجود محل العقد وقت إبرامه وعليه فإن العلاقة بينهما تُوصف بأنها علاقة تكامل بنيوي،<sup>1</sup> إذ لا يمكن تصور ممارسة فعّالة لنشاط الترقية العقارية دون الاعتماد على عقد البيع على التصاميم، كما أن هذا الأخير لا يجد مجاله الطبيعي للتطبيق إلا في إطار مشاريع الترقية العقارية، مما يجعل كلاً منهما مكتملاً للآخر ضمن منظومة قانونية واقتصادية واحدة.

### الفرع الأول: علاقة وسيلة بغاية

تتخذ العلاقة بين نشاط الترقية العقارية وعقد البيع على التصاميم طابع علاقة وسيلة بغاية، حيث يُمثل هذا العقد الأداة القانونية الأساسية التي يعتمد عليها المرقى العقاري لتحقيق الهدف الجوهرى لنشاطه، والمتمثل في إنجاز المشاريع العقارية وتسويقها فالترقية العقارية بوصفها نشاطاً اقتصادياً وقانونياً تهدف إلى إنشاء وحدات عقارية وطرحها في السوق، غير أن تحقيق هذه الغاية في الواقع العملي يستلزم وجود وسيلة فعّالة تُمكن من جذب الزبائن وتأمين التمويل، وهو ما يوفره عقد البيع على التصاميم من خلال إتاحة بيع العقار قبل إنجازه وبهذا المعنى، فإن العقد لا يُعد غاية في حد ذاته، بل وسيلة لتحقيق غاية أوسع تتمثل في إتمام المشروع العقاري وضمّان استمرارية النشاط. كما يُمكن هذا العقد المرقى العقاري من الحصول على سيولة مالية تدرجية عبر دفعات المشترين، مما يساهم في تمويل مراحل الإنجاز المختلفة، فإن العلاقة بينهما تقوم على ترابط منطقي ووظيفي، حيث تتوقف فعالية نشاط الترقية العقارية إلى حد كبير على حسن توظيف عقد البيع على التصاميم كوسيلة قانونية وتمويلية لتحقيق الأهداف المسطرة.

### الفرع الثاني: علاقة تمويل

تُوصف العلاقة بين نشاط الترقية العقارية وعقد البيع على التصاميم بأنها علاقة تمويل بالدرجة الأولى، إذ يُمثل هذا العقد آلية تمويل غير تقليدية يعتمد عليها المرقى العقاري في تغطية تكاليف إنجاز المشروع فبدل الاعتماد الكلي على القروض البنكية أو رأس المال الخاص، يلجأ المرقى إلى بيع الوحدات العقارية قبل اكتمالها، مما يتيح له تحصيل دفعات مالية من المشترين تُدفع على مراحل مرتبطة بتقديم الأشغال وتُستخدم هذه الدفعات في تمويل مختلف جوانب المشروع، كإقتناء مواد البناء، ودفع أجور العمال، وتغطية النفقات التقنية والإدارية.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> فاطمة صافا، عقود الترقية العقارية ومنازعاتها في القانون الجزائري، مذكر مقدمة لمتطلبات الحصول على شهادة الماستر قانون عقاري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تيارت، 2017، ص 59.

<sup>2</sup> القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية، متاح على <https://oraconstantine.com/laws> نم الاطلاع عليه بتاريخ 2025/04/13 على الساعة الثامنة زولا.

ومن هذا المنطلق، يصبح المشتري شريكاً غير مباشر في تمويل المشروع، رغم أنه لا يكتسب صفة المستثمر، بل يظل طرفاً في عقد بيع يهدف إلى تملك عقار مستقبلي، كما أن هذه العلاقة التمويلية تفرض ضرورة تأطيرها قانونياً لضمان عدم استغلال أموال المشتريين أو توجيهها لغير الغرض المخصص لها، خاصة في ظل المخاطر المرتبطة بتعثر المشاريع أو تأخر إنجازها، فعقد البيع على التصاميم لا يُعد مجرد وسيلة لنقل الملكية المستقبلية، بل يشكّل ركيزة أساسية في تمويل نشاط الترقية العقارية، بما يضمن استمرارية المشروع وتحقيق أهدافه الاقتصادية.

### الفرع الثالث: علاقة تنظيم قانوني

تجسد العلاقة بين نشاط الترقية العقارية وعقد البيع على التصاميم في صورة علاقة تنظيم قانوني، حيث يخضع كل منهما لإطار تشريعي متكامل يهدف إلى ضبط الممارسة وتحقيق التوازن بين مصالح الأطراف المتدخلة، فالمشرع لم يكتفي بتنظيم نشاط الترقية العقارية باعتباره نشاطاً اقتصادياً يتطلب شروطاً خاصة لممارسته، كالحصول على الاعتماد والالتزام بالمعايير التقنية، بل يمتد تنظيمه ليشمل كذلك عقد البيع على التصاميم بوصفه الأداة القانونية الملازمة لهذا النشاط ويظهر هذا الترابط في فرض جملة من القواعد التي تحكم إبرام العقد وتنفيذه، مثل إلزامية الرسمية، وتحديد بيانات دقيقة تتعلق بالمشروع، وضبط كيفية دفع الثمن وفق مراحل الإنجاز، إضافة إلى اشتراط ضمانات قانونية كالكفالة أو التأمين لحماية المشتري<sup>1</sup>.

لذلك فإن هذا التنظيم المزدوج يعكس إدراك المشرع لخصوصية هذا النوع من البيوع، الذي ينصب على عقار غير موجود وقت التعاقد، وما قد يترتب عنه من مخاطر قانونية واقتصادية فإن العلاقة بين نشاط الترقية العقارية وعقد البيع على التصاميم تقوم على تكامل تنظيمي، حيث يشكّل كل منهما مجالاً لتدخل القانون بهدف تكريس الشفافية، وتعزيز الثقة في المعاملات العقارية، وضمان استقرار السوق وحماية حقوق المتعاملين.

### الفرع الرابع: علاقة مخاطر وتوازن

تتسم العلاقة بين نشاط الترقية العقارية وعقد البيع على التصاميم بأنها علاقة مخاطر وتوازن، نظراً لما ينطوي عليه هذا النوع من التعاقد من خصوصية تتمثل في بيع عقار غير موجود فعلياً وقت إبرام العقد، وهو ما يترتب عنه جملة من المخاطر القانونية والاقتصادية، خاصة بالنسبة للمشتري فاحتمالات تأخر إنجاز المشروع أو عدم مطابقته للمواصفات المنققة عليها، بل وحتى تعثر المرقى العقاري، كلها عوامل تجعل هذا العقد محفوفاً بدرجة عالية من عدم اليقين فقد يتحمل المرقى العقاري بدوره مخاطر مرتبطة بقدرة المشتريين على الوفاء بالتزاماتهم المالية، إضافة إلى تقلبات السوق وارتفاع تكاليف الإنجاز، وأمام هذا الوضع، يتدخل المشرع لإرساء نوع من

<sup>1</sup> ريمة عبد الرحيم، عقد البيع على التصاميم، مذكر مقدمة لمتطلبات الحصول على شهادة الماستر قانون عقاري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عارداية، 2016، ص84.

التوازن التعاقدى من خلال فرض مجموعة من الضمانات والقيود التي تهدف إلى الحد من هذه المخاطر، مثل تنظيم كيفية دفع الثمن حسب تقدم الأشغال، وإلزام المرقى بتقديم ضمانات مالية وتقنية، فضلاً عن تكريس مبدأ الإعلام والشفافية في عرض المشروع،<sup>1</sup> وعليه فإن العلاقة بين نشاط الترقية العقارية وعقد البيع على التصاميم لا تقوم فقط على التعاون لتحقيق منفعة مشتركة، بل أيضاً على إدارة المخاطر وتوزيعها بشكل عادل، بما يضمن حماية المشتري من جهة، واستمرارية المشروع العقاري من جهة أخرى، وهو ما يعكس طبيعة التوازن لهذا الإطار التعاقدى.

### المطلب الثاني: الأثر المتبادل بين نشاط الترقية العقارية وعقد البيع على التصاميم

يتضح الأثر المتبادل بين نشاط الترقية العقارية وعقد البيع على التصاميم في علاقة تأثير وتأثر مستمرة، حيث يؤثر كل منهما في الآخر بشكل مباشر على المستويين العملي والقانوني فمن جهة، ينعكس نشاط الترقية العقارية بطبيعته وخصائصه على مضمون عقد البيع على التصاميم، إذ تحدد طبيعة المشروع (سكني، تجاري، اجتماعي أو فاخر) شروط التعاقد، من حيث تحديد الثمن، وآجال الإنجاز، ومراحل الدفع، ومستوى الضمانات المقدمة للمشتري كما أن قدرة المرقى العقاري وخبرته المهنية تلعب دوراً في صياغة عقد متوازن وواقعي يعكس الإمكانيات الفعلية لتنفيذ المشروع.

ومن جهة أخرى يؤثر عقد البيع على التصاميم بشكل جوهري في نجاح أو تعثر نشاط الترقية العقارية، باعتباره الأداة الأساسية للتسويق والتمويل فكلما كان العقد واضحاً ومتوازناً ومدعماً بضمانات كافية، زادت ثقة المشترين، مما يؤدي إلى تسويق سريع للمشروع وتوفير السيولة اللازمة لإنجازه أما إذا شاب العقد غموض أو اختلال في التوازن، فقد يؤدي ذلك إلى نشوء نزاعات قانونية، أو عزوف المشترين، أو حتى توقف المشروع وعليه، فإن العلاقة بينهما تقوم على تفاعل ديناميكي، حيث يساهم حسن تنظيم العقد في دعم النشاط العقاري، في حين يفرض نجاح هذا النشاط بدوره تطويراً مستمراً لمضامين وشروط عقد البيع على التصاميم، بما يحقق الاستقرار والفعالية في المعاملات العقارية.

#### الفرع الأول: تأثير النشاط على العقد

يظهر تأثير نشاط الترقية العقارية على عقد البيع على التصاميم في كونه المحدد الأساسي لمضمون هذا العقد وشروطه، حيث تنعكس خصائص المشروع العقاري وطبيعته مباشرة على البناء القانوني للعقد باختلاف نوع المشروع، سواء كان سكنياً أو تجارياً أو ذا طابع اجتماعي، يؤدي إلى تباين في تحديد عناصر جوهريّة مثل الثمن،

<sup>1</sup> المرجع نفسه، ص 89.

وأجال الإنجاز، ومراحل دفع الأقساط، ومستوى التشطيبات والمواصفات التقنية المتفق عليها،<sup>1</sup> كما أن حجم المشروع ومدى تعقيده الهندسي يفرضان بدورهما شروطاً خاصة تتعلق بآجال التسليم وضمانات التنفيذ. إضافة إلى ذلك، تلعب خبرة المرقى العقاري وملاءته المالية دوراً مهماً في صياغة عقد أكثر دقة وتوازناً، إذ يميل المرقى المحترف إلى إدراج بنود واضحة تتعلق بتسيير المخاطر، وضبط حالات التأخر أو القوة القاهرة، بما يعزز الثقة بين الأطراف كما أن البيئة الاقتصادية والتنظيمية التي يمارس فيها نشاط الترقية العقارية تؤثر كذلك على مضمون العقد، من حيث التكيف مع القوانين السارية ومتطلبات السوق وعليه، فإن عقد البيع على التصاميم لا يُعد نموذج ثابت، بل هو انعكاس مباشر لطبيعة نشاط الترقية العقارية، يتشكل ويتطور تبعاً لخصوصيات هذا النشاط وظروف ممارسته.

### الفرع الثاني: تأثير العقد على النشاط

يبرز تأثير عقد البيع على التصاميم على نشاط الترقية العقارية في كونه عنصر حاسم في نجاح هذا النشاط أو تعثره، إذ لا يقتصر دوره على تنظيم العلاقة بين المرقى والمشتري، بل يمتد ليؤثر مباشرة في الجوانب المالية والتسويقية والتنظيمية للمشروع العقاري، فمن الناحية التمويلية يتيح هذا العقد للمرقى العقاري تأمين السيولة اللازمة لإنجاز المشروع من خلال الدفعات المرحلية التي يقدمها المشترون، مما يقلل من الاعتماد على مصادر التمويل التقليدية ويعزز استمرارية الأشغال، وأما من الناحية التسويقية، يشكل وضوح العقد وتوازنه عامل أساسي في استقطاب المشتريين، حيث يعزز الثقة في المشروع ويشجع على الإقبال عليه، في حين أن غموض الشروط أو ضعف الضمانات قد يؤدي إلى عزوف الزبائن وإبطاء وتيرة البيع، وأما من الناحية القانونية، فإن حسن صياغة العقد واحترام أحكامه يحد من النزاعات القضائية التي قد تعرقل المشروع وتؤثر سلباً على سمعة المرقى العقاري وعليه، فإن عقد البيع على التصاميم لا يُعد مجرد إطار قانوني تابع للنشاط، بل يُمثل ركيزة أساسية تؤثر في ديناميكية الترقية العقارية، إذ يساهم في تحقيق التوازن المالي، وتعزيز الثقة في السوق، وضمان السير الحسن للمشروع، مما يجعله عاملاً محددًا في استقرار ونجاح هذا النشاط.

### المطلب الثالث: النتائج العملية لنشاط الترقية العقارية المرتبطة بعقد البيع على التصاميم

يمكن تلخيص العلاقة بين نشاط الترقية العقارية وعقد البيع على التصاميم في خلاصة تحليلية تبرز التكامل البنوي والوظيفي بينهما كما يلي:

<sup>1</sup> القانون رقم 04 - 11 المؤرخ في 17 فيفري 2011، الذي يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية.

يشكل عقد البيع على التصاميم الأداة القانونية والتمويلية الأساسية التي يعتمد عليها المرقى العقاري في تنفيذ مشروعه وطرح الوحدات العقارية قبل اكتمال إنجازها، مما يوفر له السيولة اللازمة ويتيح تسويق المشروع بفعالية وفي الوقت نفسه، يحدد نشاط الترقية العقارية طبيعة العقد ومضمونه، بما يشمل الثمن، وآجال الإنجاز، ومراحل الدفع، ومستوى الضمانات، وفق خصائص المشروع وحجمه وطبيعة السوق. وتقوم العلاقة بينهما على إدارة المخاطر وتحقيق توازن عادل بين مصالح المرقى والمشتري، في ظل إطار قانوني ينظم النشاط والعقد معاً لضمان الشفافية وحماية الحقوق وبالتالي، يتضح أن نجاح نشاط الترقية العقارية مرتبط بشكل مباشر بفعالية عقد البيع على التصاميم، وأن الأخير لا يجد مجال تطبيقه إلا في سياق مشاريع الترقية العقارية، مما يجعل كل منهما مكتملاً للآخر ضمن منظومة متكاملة تضم أبعاداً قانونية، مالية، وتسويقية، تؤمن استقرار المشروع وحماية الأطراف المتعاملة.

أما من حيث الناحية النقدية، رغم الأهمية الجوهرية لعلاقة التكامل بين نشاط الترقية العقارية وعقد البيع على التصاميم، إلا أن هذه العلاقة تطرح مجموعة من الإشكالات العملية والقانونية التي تستدعي الانتباه. أولاً/ يظل المشتري معرضاً لمخاطر كبيرة، خصوصاً عند شراء عقار غير موجود بعد، ما قد يؤدي إلى خسائر في حال تأخر المشروع أو توقفه، أو عدم مطابقة العقار للمواصفات المتفق عليها. ثانياً/ قد يُستغل عقد البيع على التصاميم في بعض الحالات كأداة تمويل غير مراقبة، ما يعرض أموال المشتريين للضياع إذا لم يُطبق نظام رقابي صارم على المرقى العقاري. ثالثاً، ضعف الإطار القانوني أو غياب الرقابة الكافية قد يؤدي إلى نزاعات قضائية طويلة تُعطل المشروع وتضر بثقة السوق مما يستوجب ضرورة تعزيز الحماية القانونية للمشتري عبر فرض ضمانات مالية واضحة، وضبط آليات الدفع، وتطوير الرقابة على المشاريع، بما يحقق توازناً أفضل بين مصالح المرقى العقاري والمشتري، ويضمن استقرار وفعالية نشاط الترقية العقارية في الجزائر.

## خلاصة الفصل

يعتبر نشاط الترقية العقارية من المواضيع المهمة والحساسة في الجزائر، ويعتبر تنظيمه اولوية وطنية للقضاء على الفوضى والاحتيايل التي شهدها في السنوات الماضية، وبعد عدة تجارب تشريعية وتنظيمية سابقة فشلت بالنهوض بهذا النشاط الذي يعول عليه كثيرا في القضاء على ازمة السكن ودعم الاستثمار فيه من طرف القطاع الخاص، حيث عمد قانون 04/11 الذي جاء بعد تجارب فاشلة وعلى أنقاض نصوص قانونية اثبتت عدم فعاليتها ميدانيا عمدت على وضع قواعد في مجملها تحكم وتنظم عمليات الترقية العقارية، وان كان اغلبها نظمت التزامات المرقى العقاري للحد من التجاوزات التي عاشها هذا القطاع الحساس، كما حاول القانون الاستفادة من التشريعات السابقة ووضع قواعد صارمة لتنظيم هذا القطاع الحساس ووضع كل الحلول لما يطرح من مشاكل بين المرقين والمكنتيين حيث حدد حقوق والتزامات كل طرف كما وضع شروط وضمانات ليضمن حقوق كل الاطراف بعيد عن التأويلات الخاطئة والالتفاف على النصوص والتحايل ويبقى حسن تطبيق القانون بالصرامة اللازمة والمرونة المطلوبة سواء من الادارة او القضاء الضمان الاساسي لنجاح القانون في الدفع بهذا القطاع المهم والحساس والتي تعول عليه الدولة في القضاء على ازمة السكن ودفع عجلة الاستثمار فيه بمشاركة القطاع الخاص، بالاضافة الى ما جاء في المرسوم رقم 10-431 وهذا من اجل حماية خاصة الطرف الضعيف في عقد البيع على التصاميم وهو المشنري (المستهلك) والذي غالبا ما ضحية المرقين الفاشلين والذين لقوا صعوبات كبيرة في تسيير مشاريعهم وبالتالي التعثر في التأخر في تسليم السكنات لاصحابها ليس بتأخر بشهر بل لسنوات دون تعويض بنص لأن المادة 06 من المرسوم تعد بتعويض عن التأخير لا يتجاوز 10% من ثمن السكن وهذا يعد اجحافا في حق المستهلك الملتزم بواجباته التعاقدية امام مرقى عقاري فاشل اخل بواجباته التعاقدية.

الخاتمة

## خاتمة:

يتضح من خلال التطرق لموضوع عقد البيع على التصاميم يعد من أهم الآليات القانونية التي استحدثها المشرع لتنظيم المعاملات العقارية الحديثة ومواكبة التطورات الاقتصادية والعمرانية التي يشهدها قطاع الترقية العقارية، حيث يمثل صيغة تعاقدية خاصة تسمح للمُرقي العقاري بتسويق المشاريع العقارية وتمويلها قبل اكتمال إنجازها، كما يتيح للمقنتي فرصة الحصول على عقار وفق مواصفات محددة وبشروط مالية أكثر مرونة مقارنة بالبيع التقليدي للعقارات الجاهزة.

وتبرز أهمية هذا العقد من خلال دوره الفعال في تحريك السوق العقارية وتشجيع الاستثمار في مجال البناء والتشييد، حيث يساهم في توفير الموارد المالية اللازمة لإنجاز المشاريع العقارية عبر الأقساط التي يدفعها المشترون تدريجياً أثناء مراحل الإنجاز، كما يساعد على تلبية الطلب المتزايد على السكنات والمحلات التجارية والمكاتب المهنية، خاصة في ظل محدودية الموارد المالية للمطورين العقاريين وارتفاع تكاليف الإنجاز.

أما من الناحية القانونية، يشكل عقد البيع على التصاميم نظاماً استثنائياً يوازن بين مصالح مختلف الأطراف، إذ يمنح المُرقي العقاري الوسائل الضرورية لتمويل مشروعه واستكمالها، وفي المقابل يوفر للمشتري مجموعة من الضمانات القانونية التي تهدف إلى حماية حقوقه وتقليل المخاطر المرتبطة بشراء عقار غير موجود فعلياً وقت التعاقد ومن بين هذه الضمانات تحديد المواصفات التقنية للعقار، وضبط آجال الإنجاز والتسليم، وإلزام المُرقي العقاري بالحصول على التراخيص القانونية اللازمة، فضلاً عن إخضاع العقد لشكليات وإجراءات محددة تضمن الشفافية والوضوح في العلاقة التعاقدية.

كما أن فعالية هذا العقد في مجال الترقية العقارية لا تقتصر على الجوانب الاقتصادية فحسب، بل تمتد إلى تحقيق أهداف اجتماعية وتنموية هامة، من خلال المساهمة في توفير السكن وتحسين الإطار العمراني للمدن واستحداث مشاريع عقارية متكاملة تلبي احتياجات الأفراد والمؤسسات، لذلك أصبح البيع على التصاميم أداة أساسية لتنفيذ السياسات السكنية والتنموية للدولة، خاصة في ظل تزايد الحاجة إلى إنجاز مشاريع عقارية كبيرة تتطلب تمويلاً مستمراً ومسبقاً.

وبالرغم من المزايا العديدة التي يتمتع بها هذا العقد، إلا أنه لا يخلو من بعض الإشكالات العملية والقانونية التي قد تظهر أثناء التنفيذ، مثل التأخر في الإنجاز، أو عدم مطابقة العقار للمواصفات المتفق عليها، أو الصعوبات المالية التي قد يتعرض لها المُرقي العقاري ومن ثم فإن نجاح نظام البيع على التصاميم يبقى رهيناً بوجود رقابة

فعالة من الجهات المختصة، ونفعل آليات الحماية القانونية للمشتريين، وتعزيز مبدأ حسن النية والالتزام التعاقدية بين الأطراف.

حيث يمكن القول إن عقد البيع على التصاميم يشكل ركيزة أساسية في نشاط الترقية العقارية المعاصرة، لما يحققه من توازن بين متطلبات الاستثمار العقاري وحماية حقوق المستهلك العقاري، الأمر الذي جعله أحد أهم العقود التي ساهمت في تطوير القطاع العقاري ودعم التنمية الاقتصادية والاجتماعية ولذلك تبقى الحاجة قائمة إلى مواصلة تطوير الإطار التشريعي والتنظيمي لهذا العقد بما ينسجم مع المستجدات العملية ويعزز الثقة في المعاملات العقارية، بما يضمن استقرار السوق العقارية وتحقيق الأهداف المرجوة من نشاط الترقية العقارية على المدى البعيد، وفي الأخير تم التوصل إلى العديد من النتائج والاقتراحات تمثلت فيما يلي:

### أولاً: النتائج

أدى انتهاج الدولة الجزائرية لنظام اقتصاد السوق إلى فتح المجال أمام القطاع الخاص للاستثمار في النشاط العقاري الذي لم يعد النشاط فيه محصوراً فقط في السكن بل يشمل مجموعة من العمليات التي تساهم في إنجاز المشاريع العقارية المخصصة للبيع أو الإيجار أو تلبية الحاجات الخاصة، كما يمكن أن تكون هذه المشاريع عبارة عن محلات ذات استعمال سكني أو مهني وبصفة عرضية يمكن أن تكون محلات ذات استعمال حرفي أو تجاري، وبذلك تكون الدولة الجزائرية قد أخضعت عملية البناء والتشييد في مجال العقار لمبدأ المنافسة الحرة الذي يعتبر من أساسيات نجاح نظام اقتصاد السوق.

على الرغم من المنهج الذي اعتمده المشرع في قانون 11-04 في انطلاقه من تحديد الأهداف وضبط المفاهيم، إدراكاً منه لأهمية ذلك للوصول إلى صياغة تشريعية جيدة، إلا أن المفاهيم لم تأتي واضحة بالقدر الذي ينتهي معه التساؤل عن مقصود المشرع، وهو ما لمسناه فيما تناولناه من نصوص تتعلق بتحديد مفهوم مختلف العقود في موضوع دراستنا، مع ذلك فإن أحكام القانون هي من الأهمية في سد الفراغ الذي كان يطبع موضوع الدراسة، لا تزال إلى غاية الآن أحكام المرسوم القديم هي المطبقة من الناحية العملية عند توثيق العقود، وعقد البيع على التصاميم وجدناه يوثق بعدما ينتهي المشتري من دفع كل الأقساط ومساهمة الصندوق الوطني للسكن وهذا يتعارض مع القانون 11/04 إذ أن العقد يبرم بين الطرفين والسكن لازال على التصاميم.

ان اتمام اجراءات عقد البيع على التصاميم داخل مكاتب الموثقين، وتفعيل دور صندوق الضمان في ضمان ما للمقتني من أقساط وتكريس الحماية المدنية والجنائية للمقتني هو من أكبر الضمانات التي ترفع من قيمة المركز القانوني له ليواجه المربي العقاري، ووضع حد لتوقيع التعهدات وصكوك حفظ الحق الوهمية من قبل المرقبين العقاريين الذين يأملون في جمع الاموال عن طريق النصب وهو ما يفسد حلم الكثير من الأسر الجزائرية.

ان عقد حفظ الحق يعتبر من عقود الترقية العقارية، واستمده المشرع الجزائري من المشرع الفرنسي الذي يدخله ضمن البيع تحت الإنشاء مع بعض الاختلافات، وأن المشرع الجزائري أعاد واستحدثه بموجب القانون رقم 04/11 المحدد للقواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية بهدف تطوير نشاط الترقية العقارية، حتى أنه أصبح يعول عليه كثيرا ويمكن للمرقي العقاري اللجوء لاستعمال قروض لتمويل البناء في حال ما اتبع صيغة عقد حفظ الحق لتمويل مشروعه وبذلك يستفيد من القروض العقارية.

#### ثانيا: الاقتراحات

- إعادة صياغة التعريف للترقية العقارية، واعتبار المرقي العقاري عون اقتصادي حقيقي.
- ضرورة تشجيع المؤسسات الخاصة الصغيرة والمتوسطة بالتكوين والرسكلة الحقيقية قصد دخول الترقية العقارية مما يفضي لحرية المنافسة، لكن ذلك مرتبط بإعادة النظر في النصوص القانونية المنظمة للعقار.
- فتح السوق العقاري بصفة حقيقية حتى لا يمكن تبديد الثروة العقارية كون العقار ثروة نادرة غير متجددة وبالتالي فقانون العرض والطلب الذي هو قانون السوق يقتضي وجود أملاك خاصة للدولة وأملاك خاصة بالأفراد.
- خلق مجال اتصال خاص بمجال الترقية العقارية من خلال قواعد الشفافية والحرية في عمليات منح الصفقات العمومية بغرض الانجاز أو التشييد مع منح امكانية الطعن للمرقي العقاري في آجال محدودة.
- التعامل مع تقنية البيع على التصاميم بجدية لأنها ذات أهداف متعددة (مساهمة المشتري، مساهمة الصندوق الوطني للسكن، القضاء على أزمة السكن)، وضرورة تحقيق حماية للمشتري وللبائع حتى يقبل عليها الطرفان.
- نقترح تشكيل لجان تختص بالرقابة الميدانية بشكل دوري ودائم ومفاجأ، وتشديد الرقابة على المرقيين العقاريين في تنفيذ التزاماتهم القانونية لاسيما في ظل التجاوزات المؤخرة، بمعنى الحرص على تطبيق الفعلي لأحكام القانون 04-11.

# قائمة المراجع

أولاً: باللغة العربية

القوانين والمراسم التشريعية:

- القانون رقم 86-07 المتعلق بالترقية العقارية، المواد 8، 12/2، 15/2، 19.
- القانون رقم 11-04 المؤرخ في 17 فيفري 2011 يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية، الجريدة الرسمية، عدد 14 الصادر بتاريخ 06 مارس 2011.
- المادة 92 من القانون المدني الجزائري التعامل بالأشياء المستقبلية حيث نصت " يجوز أن يكون محل الالتزام شيئاً مستقبلاً ومحققاً ".
- الأمر رقم 75-58 المتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم.
- المرسوم التشريعي رقم 93-03 المؤرخ في 01 مارس 1993 المتضمن النشاط العقاري، الجريدة الرسمية، عدد 14، الصادر بتاريخ 03 مارس 1993.
- المرسوم التشريعي رقم 94-07 المؤرخ في 18/05/1994 المتعلق بشروط الإنتاج المعماري وممارسة مهنة المهندس المعماري، الجريدة الرسمية، العدد 32، الصادر في 25/05/1994.
- المرسوم التشريعي رقم 93-03 المتعلق بالنشاط العقاري، الجريدة الرسمية، العدد 14، الصادر في 193/03/03.
- المرسوم التنفيذي رقم 13-431 مؤرخ في: 2013/12/18، يحدد نموذجي عقد حفظ الحق وعقد البيع على التصاميم للأماكن العقارية وكذا حدود تسديد سعر الملك موضوع عقد البيع على التصاميم ومبلغ عقوبة التأخير وأجالها وكيفيات دفعها، المنشور بالجريدة الرسمية، العدد 66، الصادرة بتاريخ 25/12/2013.
- المرسوم التنفيذي رقم 91 - 176 المؤرخ في 28/05/1991 الذي يحدد كيفيات تحضير شهادة التعمير ورخصة التجزئة وشهادة التقسيم ورخصة البناء وشهادة المطابقة ورخصة الهدم وتسليم ذلك (المنشور في جريدة الرسمية لسنة 1991، العدد 26 المؤرخ، 01/06/1991).

الكتب:

1. العربي بلحاج، النظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري، ج1، الطبعة 6، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008.
2. إسحاق إبراهيم منصور، نظرية القانون والحق وتطبيقاتهما في القوانين الجزائرية، الطبعة 8، ديوان المطبوعات الجامعية، 2005.
3. إسماعيل شامة، النظام القانوني الجزائري للتوجيه العقاري، دار هومة، الجزائر، 2003.
4. خالد عبد حسين الحديثي، تكميل العقد "دراسة مقارنة" منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت لبنان سنة 2011.
5. زاهية حورية سي يوسف، الوجيز في عقد البيع دراسة مقارنة ومدعمة باجتهادات قضائية وفقهية، دار الأمل، الجزائر، 2008.

6. محمد صبري السعدي، شرح القانون المدني الجزائري، النظرية العامة للالتزامات، الجزء الأول، دار الهدى، عين مليلة، الطبعة الثانية، 2004.
7. محمد سعيد جعفرور، نظرية عيوب الإرادة في القانون المدني الجزائري والفقهاء الإسلامي، دار هومه، الجزائر، 2002.
8. محمد حسين منصور، المسؤولية المعمارية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2006.
9. سماعين شامة، النظام القانوني للتوجيه العقاري، دار هومه، الجزائر، 2002.
10. عمر سبيل جعفر حاجي، ضمانات عقد بيع المباني قيد الإنشاء، دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، دار وائل، عمان 2014.
11. علاء حسين علي، عقد بيع المباني تحت الإنشاء - دراسة قانونية مقارنة، الطبعة الأولى، مكتبة زين الحقوقية والأدبية، بغداد، 2011.
12. زاهية حورية سي يوسف، الوجيز في عقد البيع، دار الأمل، تيزي وزو، 2008.
- الرسائل والأطروحات:**
13. أومحمد حياة، النظام القانوني للترقية العقارية في الجزائر على ضوء أحكام القانون رقم 11-04 رسالة ماجستير في القانون فرع قانون العقود، جامعة تيزي وزو، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2015.
14. يلال مرناش، بلال طوباش، عقد البيع على التصاميم في ظل القانون رقم 11-04، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2015.
15. بوسته إيمان، الترقية العقارية الخاصة في مجال السكن، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه العلوم في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2017.
16. حياة أو محمد، النظام القانوني للترقية العقارية في الجزائر على ضوء أحكام القانون رقم 11-04 مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون العقود، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2015.
17. حنان شتوان، ضمانات عقد بيع عقار على التصاميم في التشريع الجزائري، أطروحة دكتوراه في القانون خاص، تخصص قانون عقاري، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، 2020.
18. سهام مسكر، بيع العقار على التصاميم في الترقية العقارية، رسالة ماجستير في القانون الخاص، فرع القانون العقاري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجزائر 1، 2014.
19. سهام مسكر، المركبي العقاري المترتبة على بيع السكنات الترقية، أطروحة دكتوراه، تخصص قانون عقاري، كلية الحقوق والعلوم الإدارية، قسم القانون الخاص، جامعة الإخوة منتوري قسنطينة، 2016.
20. عبد لله لعويجي، قرارات التهيئة والتعمير في التشريع الجزائري، رسالة ماجستير في الحقوق، قانون عقاري، تخصص قانون عام، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2012.

21. فاطمة صافا، عقود الترقية العقارية ومنازعاتها في القانون الجزائري، مذكر مقدمة لمتطلبات الحصول على شهادة الماستر قانون عقاري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تيارت، 2017.
22. عايدة مصطفى، النظام القانوني لعملية البناء في التشريع الجزائري، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة البليدة 02، 2013.
23. ريمة عبد الرحيم، عقد البيع على التصاميم، مذكر مقدمة لمتطلبات الحصول على شهادة الماستر قانون عقاري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عارداية، 2016.
24. فتحي ويس، المسؤولية المدنية والضمانات الخاصة في بيع العقار قبل الإنجاز، رسالة ماجستير (غير منشورة)، تخصص قانون عقاري، جامعة البليدة، دون سنة.
25. نوي عقيلة، التنظيم القانوني لمسؤولية المرقى العقاري في التشريع الجزائري، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق جامعة امحمد بوقرة، بومرداس، 2018.
26. ناصر لباد، النظام القانوني للسوق العقارية في الجزائر، أطروحة دكتوراه، قسم القانون العام، كلية الحقوق، جامعة عنابة، 2005.
27. نسيمة موسى، ضمانات تنفيذ عقد الترقية العقارية، أطروحة دكتوراه، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2015.
28. نعيمة عبد الرحمان، البيع على التصاميم في التشريع الجزائري "دراسة مقارنة بالشريعة الإسلامية"، أطروحة دكتوراه في العلوم الإسلامية، تخصص شريعة وقانون، كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية والعلوم الإسلامية، جامعة احمد دراية، ادرار، 2020.
29. مهدي شعوه، تطور المركز القانوني للمرقى العقاري الخاص في التشريع الجزائري، أطروحة دكتوراه في القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الاخوة منتوري قسنطينة، 2015.

#### المقالات والملتقيات العلمية:

#### المقالات العلمية:

30. أحمد النوي، الترقية العقارية في التشريع الجزائري، مجلة آفاق علمية، المجلد 11، العدد 04، جامعة عمار ثليجي، الاغواط، 2019.
31. عائشة طيب، عقد البيع على التصاميم في ظل القانون رقم 11-04، مجلة دراسات قانونية، مركز البصيرة للبحوث والاستشارات والخدمات التعليمية، 2011.

#### الملتقيات العلمية:

32. انتصار مجوح، "مفهوم الاصلاح والترميم العقاري في القانون رقم 11-04، وأثره في تحديد مفهوم عقد الترميم في القانون رقم 01-07 المعدل والمتمم لقانون الأوقاف رقم 91-10 أعمال الملتقى الوطني حول الترقية العقارية في الجزائر الواقع والآفاق، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، يومي 27-28 فيفري، 2012.

33. آسيا دوة، عقد حفظ الحق، الملتقى الوطني حول الترقية العقارية في الجزائر واقع وآفاق، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة يومي 27 و28 فيفري 2012.
34. زهرة بن عبد القادر، محمد رضا التميمي، دور العملية التعاقدية في حماية المقتني في عقد البيع بناء على التصاميم، دراسة تحليلية في القانون رقم: 11-04 المحدد للقواعد المنظمة لنشاط الترقية العقارية، مقال منشور بمجلة العلوم الإنسانية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، العدد 09، 35. احمد دغيش، عقد البيع بناء على التصاميم في إطار الترقية العقارية، مجلة القانون العقاري، جامعة البليدة، المجلد 04، العدد 01، 2017
36. علال قاشي، الضمانات القانونية ودعم الالتزامات التعاقدية في عقد البيع على التصاميم وتقييم ذلك، الملتقى الدولي حول الترقية العقارية- الواقع والآفاق- كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية. جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، يومي: 07 و08 فيفري 2006.
37. عبد الحليم بن مشري، فريد علوش، "التزامات المرقي العقاري في ظل قانون الترقية العقارية الجديد"، أعمال الملتقى الوطني للترقية العقارية في الجزائر واق وآفاق، جامعة ورقلة، يومي 27/28 فيفري 2012.
38. عز الدين زوبة، خصوصية عقد بيع العقار على التصاميم عن عقد البيع العادي، مجلة الحقوق والحريات، عدد تجريبي، الملتقى الوطني حول إشكالات العثار الحضري وأثرها على التنمية في الجزائر المنعقد بكلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بسكرة، يومي 17،18 فيفري 2013،
39. صبايحي ربيعة، الضمانات المستحدثة في بيع العقار على التصاميم على ضوء أحكام القانون ،04-11، الملتقى الوطني حول الترقية العقارية في الجزائر-الواقع والآفاق- كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، يومي: 27 و28 فيفري 2012.
40. فتحي ويس، فتاك علي، عقد البيع بناء على التصاميم في الترقية العقارية، الملتقى الدولي حول الترقية العقارية- الواقع والآفاق- كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، يومي: 07 و08 فيفري 2006.
41. نواره حمليل، تقدير تقنية البيع على التصاميم، الملتقى الدولي حول الترقية العقارية-الواقع والآفاق-كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة. قاصدي مرباح، ورقلة، يومي: 07 و08 فيفري 2006.

ثانيا: باللغة الانجليزية

42. Chabane Bonakezouh, La promotion immobilière privé revue algérienne des sciences juridiques économiques, N 03 et 04, 1998.
43. Philippe Molimeaud, Philippe Jestaz, Droit de la promotion immobilière, 7e édition, Dalloz, Paris, 2004.
44. Paul MASSE, Théorie et pratique de la promotion immobilière, finance, economica, Paris, 1994.



الملاحق



ويجب ان يوضح القبول الصريح للطرف المشتري لمجموع الالتزامات الناتجة عنه الى غاية تحويل ادارة هذه الملكية المشتركة الى الهيئات المنبثقة من المقتنين والمعينة من طرفهم .

### -----/التكاليف والشروط/-----

تم هذا البيع وقبل به الطرفان وفق التكاليف والشروط العادية والقانونية الجارية في مثل هذا الشأن لاسيما تلك الواردة في القانون رقم 11-04 المؤرخ في 14 ربيع الأول 1432 هـ الموافق لـ: 17 فبراير 2011 والمتعلق بالبيع بنساء على التصاميم وعلى الشروط التي يلتزم المشتري بتنفيذها وهي :

**أولاً :** احترام بنود نظام الملكية المشتركة والالتزام به وتسييد المساهمات التي تقع على عاتقه طبقاً للمادة 50 من القانون 04/11 .

**ثانياً :** يتحمل المشتري جميع حقوق الارتفاق المترتبة على العقار المباع حالياً مهما كان نوعها الظاهرة منها أو الباطنة الجارية أو المتوقفة ما لم يعارض فيها وينتفع بالمقابل بتلك الايجابية والنافعة ان وجدت كل ذلك تحت مسؤوليته من غير رجوع على البائع لأي سبب كان ومن دون ان يملح هذا الشرط لأي كان حقوقاً أكثر مما يستحق بموجب وثائق رسمية لم تسقط بالتقادم أو بحكم القانون ومن غير أن يضر هذا الشرط بالحقوق الناتجة للمشتري بموجب هذا العقد .

**ثالثاً :** - لا يمكن للطرف المشتري " إعادة التنازل " عن الشقة المبيعة له والمعينة اعلاه الا ضمن الاجراءات المنصوص عليها في المادة 57 من القانون 07-12 المتضمن قانون المالية لسنة 2008 والمعدل بالمادة 36 من القانون رقم 18-18 المتعلق بقانون المالية لسنة 2019 .

**رابعاً :** - يسدد من يوم تملكه للعقار المعين اعلاه المباع حالياً بموجب هذا العقد جميع الحقوق والرسوم والاعباء التي تتعلق بالعقار محل البيع .

**خامساً واخيراً :** - يتحمل المصاريف التي تترتب على هذا العقد .

### -----/الضمانات/-----

**01 - التامين العشري :** يلتزم البائع لفائدة المكتب بمسؤوليته المدنية في المجال العقاري ويتولى مهمة مراقبة ومتابعة الضمان عن طريق التامين العشري لكل المهندسين المعماريين والمقاولين والعمال القطعيين المدعوين للمشاركة في انجاز البناية ، ويصرح انه يقبل التصرف بالتضامن معجم تجاه الطرف المشتري والغير الا اذا حصل خطأ لا يمكن أن ينسب اليه .

**02 - ضمان حسن التنفيذ :** يضمن البائع التنفيذ الجيد للاشغال ويلتزم بتنفيذ الاشغال الضرورية قصد اصلاح عيوب البناء و/أو حسن سير عناصر التجهيزات البناية في اجل تسعين (90) يوماً ابتداء من تاريخ اخطاره من طرف المكتب .

ان هذا الضمان صالح لمدة سنتين (02) ابتداء من تاريخ الحيازة كما هو محدد في الاجراء المتعلق بالحيازة المبين اعلاه وكل الضمانات المعتادة المتعلقة بتغطية الالتزامات المهنية والتقنية الاخرى .

**03 - شهادة الضمان :** (Attestation De Garanté) المسلمة من طرف صندوق الضمان والكفالة المتبادلة في الترقية العقارية ( المديرية العامة بالجزائر) لفائدة ديوان الترقية والتسيير العقاري المؤرخة في 2020.11.08 تحت رقم : 2020-0124-1-17-200272 (والمرفقة بأصل هذا العقد) .

### -----/الإشهار العقاري/-----

- ستشهر نسخة من هذا العقد بالمحافظة العقارية المختصة إقليمياً على يد الموثق محرر هذا العقد وذلك في الأجل القانونية .

ص(07)..../...

والقرار الوزاري المؤرخ في 2018.01.30 الذي يحدد الخصائص التقنية المطبقة على انجاز السكن الترقوي المدعم ودقت الشروط المحدد للمواصفات التقنية العامة المطبقة على انجاز السكن الترقوي المدعم .

والقرار الوزاري المشترك المؤرخ في 26 جمادى الثانية 1439 هـ الموافق لـ 14 مارس 2018 م والمتعم بالقرار الوزاري المشترك المؤرخ في : 2019.02.25 الذي يحدد الشروط والكميات العالية وكذا آليات تمويل انجاز السكن الترقوي المدعم .

-----/ **الوثائق المرجعية** /-----  
عُستند الأطراف في حدود اتساع التزاماتها زيادة على النصوص المسالفة الذكر الى الوثائق الاتي ذكرها والتي سبق ايداعها في شكل نسخ اصلية لدى الموثق الموقع اسفله بتاريخ 2012.10.25 .

**01** - عقد ملكية الوعاء العقاري المعد باسم المرقي العقاري بتاريخ 2020.02.27 عدد 105 من سجل العقود الادارية لسنة 2020 المسجل بمفوضية التسجيل بالجلفة بتاريخ 2020.03.02 سجل 01 فوكيو 16 رقم 06 ، المشهر بالمحافظة العقارية بالجلفة بتاريخ 2020.03.11 حجم 527 رقم 31 تحت ايداع رقم 2218/41 .

**02** - وبموجب الدفتر العقاري رقم 29954 المشهر بالمحافظة العقارية بالجلفة بتاريخ 2020.01.26 حجم 17 تريعة 893 المسلم بتاريخ 2020.01.27 .

**03** - رخصة البناء تتمثل في قرار يتضمن رخصة بناء من مديرية التعمير والهندسة المعمارية والبناء لولاية الجلفة رقم 1861 المؤرخة في 2019.09.22 مسلمة من طرف ولاية الجلفة.

**04** - البيانات الوصفية للتقسيم ونظام الملكية المشتركة للبنائات (03+02+01) من مشروع 250 سكن ترقوي مدعم بحي بحرارة بلدية الجلفة محرر لدى الأستاذ خديري عبد الباقي الموثق بالجلفة بتاريخ 2020.08.09 عدد 315 ، السجل والمشهر بالمحافظة العقارية بالجلفة بتاريخ 2020.08.16 تحت ايداع : 603/42 حجم : 536 رقم : 92 .

**05** - شهادة الضمان والكفالة المتبادلة تحمل رقم : 2020-0124-1-17-200272 حسب شهادة الضمان المسلمة من صندوق الضمان والكفالة المتبادلة في الترقية العقارية المعد بتاريخ 2020.11.08 الخاص بتأمين مشروع ترقوي مدعم (LPA) بحرارة بالجلفة مع الاشارة ان شهادة التأمين بدأت بتاريخ 2020.11.08 لتنتهي صلاحيتها في 2022.06.30 . ويرفق بعقد البيع على التصاميم هذا .

**06** - الشهادة الادارية المعدة من طرف المرقي العقاري باسم الطرف المشتري والمسلمة للموثق الموقع اثناء تحت رقم : 320 / د ت ع ع م ع / ع 2024/ بتاريخ : 2024.01.22 تحدد الشقة التي تم بيعها .

-----/ **وصف المجمع العقاري** /-----

مشروع مائتان وخمسون (250) سكنا ترقويا مدعما (LPA) بالصيغة الجديدة بمخطط شغل الاراضي **02** ببلدية الجلفة يتمثل في انجاز **250** سكن ترقوي مدعما و **30** محلا تجاريا يتكون من اربعة عشر بناية مرقمة من **01** الى **14** .

ينجز المشروع على قطعة ارض مساحتها الكلية تُقدر بثلاثة وعشرون الف وسبعمئة وستة مترا مربعا ( **23706 م<sup>2</sup>** ) ببلدية الجلفة .

ص(03)/.../...

## الطرف المشتري (المشتري) /

- المسود : ..... الموظف والمساكن بحسب ..... - الجلفة -  
المولود بتاريخ ..... وتسمائسة والسف ..... بالجلفة تعريفه الوطني  
رقم : ..... الحامل لبطاقة التعريف الوطنية عدد .....  
المساورة بتاريخ ..... من بلدية الجلفة ، من جسمية جزائرية

..... / الذي يدعى في صلب النسخ المكتتب من آخرى /  
طلبت هذه الأطراف من الموثق الموقع اثناء ان تسلم في شكل عقد رسمي الاتفاق الذي بينهما وقامت  
بتحرير عقد البيع موضوع هذه المأود بعرض ما يأتي :  
..... / تصريح البناء /

صرح البائع بما يلي :  
• بأنه باشر في بناء البناية او جزء من البناية التي يخصصها للبيع في اطار القانون رقم 11-04  
المؤرخ في 14 ربيع الأول عام 1432 هـ الموافق لـ: 17 فبراير 2011 الذي يحدد القواعد  
التي تنظم نشاط الترقية العقارية .  
• تعتبر البناية ( او جزء من البناية ) ، موضوع عقد البيع على التصاميم ، ملكيته الكاملة  
وليس موضوع اجراء قانوني يحدد حق الملكية وليست مثقلة بأي رهن .  
• ان شهادة الضمان المنصوص عليها في التشريع والتنظيم المعمول بهما والتي ترفق بعقد  
البيع على التصاميم هذا يغطي الملك موضوع البيع على التصاميم هذا .  
..... / تصريح المكتتب /

صرح المكتتب بما يلي :  
• انه قد اطلع على ملف انجاز البناية السالف الذكر والذي تكون الشقة موضوع هذا العقد جزءا  
منها ، وكذا التصاميم والمقاطع والكشف الوصفي للبناية والتجهيزات المتعلقة بها .  
• يقبل البيع وينظم حينئذ دون تحفظ الى مجمل القواعد والشروط التي تنظم البيع على التصاميم  
والملكية المشتركة المتعلقة به والمحددة بموجب القانون رقم 11-04 المؤرخ في 14 ربيع  
الأول عام 1432 هـ الموافق لـ: 17 فبراير 2011 الذي يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية  
العقارية ، وكذا المرسوم التنفيذي رقم 14-99 المؤرخ في 02 جمادى الأولى 1435 هـ  
الموافق لـ: 04 مارس 2014 م الذي يحدد نموذج نظام الملكية المشتركة المطبق في مجال  
الترقية العقارية .

ويعد العرض السابق باشر الموثق الموقع اسفله في تحرير العقد المتضمن الاتفاق الذي اقره الطرفان .  
بصرح البائع انه يبيع الشقة مع التزامه بكل الضمانات العادية والقانونية في هذا المجال وكذلك الخاصة  
الواردة في هذا العقد وكذا الوثائق المرجعية السابقة الذكر للمشتري باعتباره الجهة الثانية الذي يقبل  
بالشقة محل عقد البيع .

..... / النصوص التي تصير العقد /

يخضع عقد البيع على التصاميم هذا لاحكام القانون المدني وكذا احكام القانون الذي يحدد القواعد  
التي تنظم نشاط الترقية العقارية والقانون رقم 08-15 المؤرخ في 14 رجب 1429 هـ الموافق لـ :  
20 يوليو 2008م الذي يحدد قواعد مطابقة البناءات واتمام انجازها والقانون رقم 90-29 المؤرخ  
في 14 جمادى الأولى 1411 هـ الموافق لـ: 01 ديسمبر 1990 والمتعلق بالتهنئة  
والتعمير المعدل والمتمم .

ص ( 02 ) /...

ثانياً: مساهمة الدولة/

01- مساهمة الصندوق الوطني للسكن (CNL) حددت بمبلغ قدره سبعمائة ألف دينار جزائري

(700.000.00 دج) حسب المقرر 0258 -1- 003157 - 01 - 17 - 91 - 22 الصادر بتاريخ 2023.08.24 ويتم دفعها مباشرة في حساب المرقي العقاري حسب الكيفيات

المحددة في الاتفاقية المبرمة بينه وبين الصندوق الوطني للسكن (CNL).

02- مساهمة الصندوق الوطني لمعالجة الخدمات الاجتماعية (FNPOS) : حددت بمبلغ قدره

خمسائة ألف دينار جزائري (500.000.00 دج) حسب المقرر الصادر بتاريخ

2023.12.13 تحت رقم AD 17/0003/23.

سعر البيع وكيفية مراجعته/

اتفق الطرفان ان سعر البيع ثابت وغير قابل للمراجعة .

كيفية التسديد/

يتم تحديد كوفيات الدفع بربط تحرير الدفعات المجزأة على اساس مراحل تقدم الأشغال من طرف المكتب وذلك طبقاً لأحكام القانون رقم 11-04 المؤرخ في 14 ربيع الاول 1432 هـ الموافق لـ 17 فبراير 2011 م الذي يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية والنصوص التطبيقية له .

وفي حالة عدم التسديد خلال المدة المحددة يحتفظ البائع بحق توقيع عقوبة التأخير على المبلغ المستحق والمحدد بالقانون رقم 11-04 المؤرخ في 14 ربيع الاول 1432 هـ الموافق لـ 17 فبراير 2011 م ونصوصه التطبيقية .

اولاً : بالنسبة للصندوق الوطني للسكن (CNL) : تسدد للمرقي العقاري حسب الكيفيات المحددة قانوناً.

ثانياً : بالنسبة للمساهمة الشخصية للمستفيد : تسدد للمرقي العقاري في شكل دفعات تبعا لتقدم الأشغال بالكيفيات التالية .

الدفعة الأولى : تسدد نسبة 20 % من ثمن البيع المتفق عليه المقدر بـ : 493.232.29 دج وقد تم تسديده من طرف المشتري حسب الوصل المقرر من قبل الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بتاريخ 2024.01.21

الدفعة الثانية : تسدد نسبة 15 % من ثمن البيع المتفق سيتم دفعها عند الانتهاء من اشغال اساسات السكن (البنية التحتية) .

الدفعة الثالثة : تسدد نسبة 35 % من ثمن البيع المتفق سيتم دفعها عند الانتهاء من الأشغال الكبرى والأشغال الثانوية للسكن بما في ذلك المساحة والأسوار الخارجية والداخلية .

الدفعة الرابعة : تسدد نسبة 25 % من ثمن البيع المتفق سيتم دفعها عند الانتهاء من جميع الأشغال مجتمعة بما في ذلك الربط بالشبكات المختلفة بالإضافة الى التهيئات الخارجية .

الدفعة الخامسة : يجب ان يتم دفع الرصيد المتبقي عند اعداد محضر الحيازة والمقدر بـ : 05 % من ثمن البيع المتفق عليه .

وذلك طبقا والقرار الوزاري المشترك المؤرخ في 26 جمادى الثانية 1439 هـ الموافق لـ 14 مارس 2018 م والمتعم بالقرار الوزاري المشترك المؤرخ في : 2019.02.25 الذي يحدد الشروط والكيفيات المالية وكذا آليات تمويل الجاز السكن الترقوي المدعم .

ص(05)...

## التعيينات

### الموقع :

تحديد الموقع الدقيق للبناء أو جزء من البناء  
موضوع عقد حفظ الحق :

- ولاية .....
  - بلدية : .....
  - المكان، الحي .....
  - رقم العمارة .....
  - الطابق : .....
  - رقم جزء البناء : .....
- هكذا يشكل الملك العقاري الموقوف الجزء رقم.....  
من الكسب الوصفي للتقسيم الذي ينشأ لدى المحافظة  
العقارية ل.....
- العناصر المكونة بمنطقة مسكونة :**
- إعطاء وصف دقيق للبناء أو جزء من البناء  
موضوع عقد حفظ الحق، من حيث العناصر الخاصة  
والمساحات :

- المساحة المسماة خارج الأشغال .....
- المساحة القابلة للسكن أو المبنية .....
- المرافق التقنية والمساحية للبناء أو جزء  
من البناء :

- \* الدرجة 1 : .....
- \* الدرجة 2 : .....
- \* غرفة 2 : .....
- \* قاعة الجلوس : .....
- \* الحمام : .....
- \* المرحاض : .....
- \* الأروقة والنهب : .....
- \* الأسطح والشرفات : .....

### في الملكية المشتركة :

تحديد الاملاك المشتركة من حيث العناصر المكونة  
لها والوصف والمساحات

### الملحقات المبنية أو الغير المبنية :

- .....
- التجهيزات والمنشآت التي تنتمي للملكية  
المشتركة
- .....

تعزل جميع الأجزاء المشتركة الملحقة قانونا  
بالبناء الموقوفة.....الحصص النسبية .....في  
الملكية المشتركة.

### السعر التقديري للبيع :

إن السعر التقديري لبيع الملك موضوع عقد حفظ  
الحق يقدر بـ (بالأرقام وبالأحرف) .....وبنحو  
جزائري، باحتساب كل الرسوم.

هذا السعر هو المبلغ الذي يلتزم صاحب حفظ الحق  
بتسديده للمرتفي العقاري، مقابل تسليم البناء أو جزء  
من البناء التي تم إتمامها موضوع عقد حفظ الحق هذا،  
وفقا للتخطيط والتشريع المعمول بهما.

يلتزم صاحب حفظ الحق بدفع تسييق يقدر  
ب..... (بالأرقام وبالأحرف) والذي  
لا يتعدى 20% حسب الأمر بالدفع المدع من طرف المرتفي  
العقاري في .....و الوصول رقم  
.....لمستودق الضمان والكفالة المتبادلة للترقية  
العقارية.

### الاجل التقديري للتسليم

تمت المناقشة العقوبات المنصوص عليها في  
التشريع المعمول به، وطبقا لأحكام المادتين 31 و33 من  
القانون رقم 11-04 المؤرخ في 14 ربيع الأول عام 1432  
الموافق 17 فبراير سنة 2011، يلتزم المرتفي العقاري  
بنقل ملكية الملك العقاري المتفق عليه لصاحب حفظ  
الحق في أجل لا يتعدى ..... وذلك ابتداء من  
تاريخ التوقيع على هذا العقد

### نقل الملكية (إن أمكنه عقد البيع

يتم نقل ملكية الملك موضوع عقد حفظ الحق هذا  
بمجرد التوقيع المشترك لعقد البيع النهائي أمام  
الموثق مقابل دفع المبلغ المتفق للبيع.

يتم تحرير التسييق المودع لدى المستودق أمام  
الموثق.

### شروط وكيفيات تسع عقد حفظ الحق

لا يمكن تسع عقد حفظ الحق إلا في إطار أحكام  
المادة 32 من القانون رقم 11-04 المؤرخ في 14 ربيع  
الأول عام 1432 الموافق 17 فبراير سنة 2011 الذي يحدد  
القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية وهذا :

- يطلب من أحد الطرفين مع قبول الطرف الآخر،
- يطلب من صاحب حفظ الحق وفي هذه الحالة  
يستفيد المرتفي العقاري من اقتطاع بنسبة خمسة عشر  
بالألف (15%) من مبلغ التسييق المدفوع.

و ١

**2) صاحب حفظ الحق**

.....  
 اللقب  
 .....  
 الاسم  
 .....  
 شهادة ميلاد رقم  
 .....  
 بعلاقة التعريف رقم  
 .....  
 الساكن به

والذي يدعى في صلب النص "صاحب حفظ الحق"  
 من جهة أخرى،

واتفقا على الأحكام المذكورة أدناه.

**موضوع العقد**

يلتزم المرقي العقاري بموجب عقد حفظ الحق هذا،  
 بتخصيص لصاحب حفظ الحق المعلن أعلاه، الملك  
 العقاري المقرر بناؤه أو في طور البناء، الذي تم وصفه  
 أدناه، بفرض اقتنائه عند إتمامه، مقابل دفع تسبيق  
 من طرف صاحب حفظ الحق في الحساب رقم  
 .....  
 مفتوح باسم صاحب حفظ الحق لدى صندوق  
 الضمان والكفالة المتبادلة.

**أصل ملكية قطعة الأرض، حفظ الملك العقاري  
 ومرجعيات رخص التجزئة والبناء**

تحدد القطعة الأرضية التي بنيت عليها أو  
 (ببني عليها) البنائية أو جزء من البنائية كما يأتي :

- عقد الملكية المعد باسم  
 المرقي ..... الحجم ..... الفهرس ..... دفتر  
 العقاري (عند الاقتضاء) .....

- رخصة التجزئة  
 رقم ..... في ..... والتصاميم الملحقه  
 المسطحة من طرف .....

- شهادة التهيئة  
 رقم ..... في ..... المسطحة من طرف المجلس  
 الشعبي البلدي ل.....

- رخصة البناء رقم ..... في .....  
 التصاميم الملحقه بها المسطحة من طرف .....

- الرصف الدقيق للبنائية أو جزء من البنائية  
 موضوع حفظ الحق.

- الكشف الوصفي للتقسيم الذي يثبني نشره.

**تسوية عقد حفظ الحق****تعريف هوية أطراف العقد**

في السنة .....  
 و في .....  
 أمام الأستاذ .....  
 حضر :

1) المرقي العقاري (شخص طبيعي) أو (تسمية  
 الشركة) .....

بإختصار .....  
 الواقع بمقره بـ (العينوان) .....

الحاضر على أمثاله رقم .....  
 المسجل بالجدول الوطني للمترقين العقاريين تحت

رقم .....  
 المتسبب لصندوق الضمان تحت رقم .....

ممثل من طرف .....  
 والمتصرف بصفتة .....

له كافة الصلاحيات للتصرف على هذا الأساس،  
 والذي يدعى في صلب النص المرقي العقاري "من جهة،

اجراء إشهار عقاري

اتاحة	في مجلة رقم	إيداع حجم رقم
قسم : 095 معة رقم : 046	بانباء الجلفة موجودة بالملء رقم 287	بئر مخلص المعالظ عقاري : 4 الجلفة

**مفسد بيع بناء على التصاميم**

**البائع :** ديوان الترقية والتسيير العقاري بالجلقة

**المشتري :**

أمام الأستاذ حواسي الشريف بن الحواس الموثق بشارع الأغواط بناية 130 رقم 36 ط 01 - الجلفة - وفقه الله الحق والصواب الموقع أدنى

**مفسر**

**المفسر البائس :** (المرفق العقاري) - ديوان الترقية والتسيير العقاري

لولاية الجلفة المؤسس بموجب المرسوم رقم 143/76 المؤرخ في

1976.10.23 الرمز الضريبي 0995170170173529 ، ممثلا بواسطة

مديرها السيد لكحل الطاهر المولود بتاريخ 1967.05.07 بالجلقة تعريفه

الوطني رقم 109670611005240009 الحامل لبطاقة التعريف الوطنية رقم

200591529 الصادرة بتاريخ 2016.10.19 عن بلدية الجلفة ، من

جنسية جزائرية.

**المعيين :** بموجب المقرر رقم 955 المؤرخ في 2023.08.09 المتضمن

تفويض بالأمضاء بتسيير مصالح ديوان الترقية و التسيير العقاري لولاية

الجلفة / والذي يدعى في صلب النص البائع من جهة /

ص(01)...

وبناء على اتفاقية التمويل المالي المتعلق بانجاز مشروع سكني ترقوي مدعم (LPA) تحت رقم : 17-17-00001-17-0263-01-18-22 الموقعة بين المرقي العقاري المذكور اعلاه ومدير السكن لولاية الجلفة ومدير وكالة الصندوق الوطني للسكن (CNL) بالجلسة بتاريخ 2020.12.28 وكذا الملحق المؤرخ في 2021.12.28 .

**اجل التسليم /**

ان اجل تسليم البداية او جزء من البداية للمقني يبدأ سريانه ، ابتداء من تاريخ التوقيع على عقد البيع على التصاميم هذا ،

يتم تقسيم اجال التسليم الى اربعة مراحل محددة على النحو التالي :

الاجال القصوى	مراحل الأشغال	المرحل
03 أشهر	اتمام الأساسات	01
03 أشهر	اتمام الأشغال الكبرى بما فيه المسافة والجدران الخارجية والداخلية	02
03 أشهر	اتمام كافة الأشغال المتعلقة بما في ذلك الربط بالطرقات والشبكات المتكاملة وكذا الدهبات الخارجية	03
03 أشهر	الآتمام	04

ان انتهاء مرحلة معينة قبل انقضاء الاجل الأقصى المحدد اعلاه يمنح الحق لدفع الاستحقاق الموافق لها من طرف صاحب المشروع وتحت مسؤوليته وتقع المصاريف على عاتق البائع يوقع البائع على محضر المعاينة ويسلمه للمقني للتوقيع عليه مقابل وصل استلام .

**مبلغ وأجل عقوبة التأخير في التسليم /**

يتم تحديد مبلغ وأجل عقوبة التأخير في التسليم وكذا كمييات دفعها طبقا للتنظيم المعمول به مع مراعاة أحكام المادتين ( 04 و 06 ) من المرسوم التنفيذي رقم 13-431 الصادر في 2013.12.18 .

**كيفية الحيازة /**

يتم حيازة الشقة من طرف المشتري عند اتمام اشغال الانجاز التي تتم اتمامه قانونيا بشهادة المطابقة المسلمة طبقا للتشريع والتنظيم المعمول بهما .

**فسخ عقد البيع على التصاميم /**

يتم فسخ عقد البيع على التصاميم في اطار احكام القانون رقم 11-04 المؤرخ في 14 ربيع الاول 1432 هـ الموافق لـ: 17 فبراير 2011 المذكور اعلاه ولا سيما المادة 53 منه . مع مراعاة بنود اتفاقية التمويل المبرمة بين المرقي العقاري والصندوق الوطني للسكن في حالة فسخ عقد البيع على التصاميم .

**الالتزامات المتعلقة بتسيير الملكية المشتركة للمجموعة**

**العقارية التي تتضمن الملك المباع**

ان للالتزامات المتعلقة بتسيير الملكية المشتركة للمجموعة العقارية المتضمنة الملك المباع هي تلك المحددة في المواد ( 60 و 61 و 62 ) من القانون رقم 11-04 المؤرخ في 14 ربيع الاول 1432 هـ الموافق لـ: 17 فبراير 2011 الذي يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية ، وكذلك تلك المحددة في المرسوم التنفيذي رقم 14-99 المؤرخ في 02 جمادى الأولى 1435 هـ الموافق لـ : 04.03.2014 الذي حدد نموذج نظام الملكية المشتركة المطبق في مجال الترقية العقارية يلتزم الطرف البائع بضمان او التكليف بضمان تسيير الملك خلال مدة سنتين (02) ابتداء من تاريخ بيع آخر جزء من البناية المعنية أي المجموعة العقارية التي تتضمن الملك المباع . يلتزم الطرف البائع بتسليم نظام الملكية المشتركة للطرف المشتري وتحديد مجموع البيانات القانونية والتقنية والمالية المتعلقة به .



### / تعيين الشقة موضوع البيع /

عقار عبارة عن شقة تقع بحي 250 سكن ترقوي مدعم (LPA) بحرارة عمارة 03 بالطابق الثاني تحتوي على (02) غرفتين ، غرفة ضيافة ، مطبخ ، حمام ، مرحاض ، لفضاء الحركة ، شرفة وشرفة تجفيف ، مساحتها الاجمالية (85) خمسة وثمانون سنتيمار ، تنتمي للقسم 095 مجموعة ملكية 287 وحدة 046 ، وهي تمثل نسبة 36.183/1000 من الاجزاء المشتركة ببلدية الجلفة .  
حسب البيان الوصفي للتقسيم المودع من قبل الاسنلا خديري عبد الباقي الموثق بالجلفة المحال اعلاه .

### / استملاك الملكية المسجلة /

الت ملكية الشقة المباعة للطرف البائع بموجب الدفتر العقاري رقم 30767 (المحين) المشهر بالمحافظة العقارية بالجلفة بتاريخ : 2020.08.16 حجم 13 تريعة 732 المسلم بتاريخ 2021.02.28 .

### / الملكية المشتركة /

جميع الأجزاء المشتركة المرتبطة قانونا بالبنائة الموجود عليها الشقة محل عقد البيع والموضحة في نظام الملكية المشتركة بكل تفاصيله المنوه عنه اعلاه والملحق بالبيان الوصفي للتقسيم المذكورة مراجعه اعلاه .

### مكونات سعر البيع

### ومدة تسديد الدفع وفنا لتقدم الاشغال

### سعر البيع

استنادا لنص المادة 37 من القانون رقم 04/11 المؤرخ في 2011.02.17 والتي تنص على انه يجب ان يوضح في عقد البيع على التصاميم تحت طائلة البطلان تشكيبية سعر البيع واجال الدفع بالنسبة لتقدم الاشغال فانه قد تمت تحديد سعر السكن المباع بمبلغ اجمالي قدره ثلاثة ملايين ومائة وستة وستون الف ومائة وواحد وستين ديناراً جزائرياً وثلاثة وأربعين سنتيماً (3.166.161.43 دج) باحتساب كل الرسوم ويفصل كالاتي :  
\* مبلغ ثلاثة ملايين ومائة الف ديناراً جزائرياً (3.100.000.00 دج) كسعر السكن  
ويضاف اليها ستة وستون الف ومائة وواحد وستين ديناراً جزائرياً وثلاثة وأربعين سنتيماً (66.161.43 دج) كتكاليف ثمن الارضية المشيد عليها البناء .  
وهذا المبلغ محدد بموجب اتفاقية التمويل المتعلق بانجاز مشروع السكن الترقوي المدعم ما بين الصندوق الوطني للسكن وديوان الترقية والتسيير العقاري والموقع بتاريخ : 2020.04.26 .

### مكونات سعر البيع

يتكون سعر البيع مما يلي :  
أولاً : المساهمة الشخصية والمقدرة بمبلغ مليون وتسعمائة وستة وستون الف ومائة وواحد وستين ديناراً جزائرياً وثلاثة وأربعين سنتيماً (1.966.161.43 دج) مع الاشارة الى تسديد مستحقات السكن في الحساب البنكي لصالح الصندوق الوطني للسكن (CNL) وكالفة الجلقة لدى بنك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط تحت رقم : 01100155700054888492 .  
ص(04)...

على : (العقار المأجل) :  
 أماكن ذات استعمال سكني كتلة ببلدية تيزي و ولاية تيزي مشروح 166 مسكن ترافوي محل مجموعة ملكية  
 رقم 34 قسم 37 صمارة رقم 88 عمارة من شقة من اوج F3 والعة بالنطاق الثاني متكونة من شرفتين  
 (02) غرفة (01) مساحتها أربعة عشر مترا مربعا وألمانية وثلاثون ديسمترا مربعا (14.00 م<sup>2</sup>) غرفة  
 (02) مساحتها أربعة عشر مترا مربعا وخمسة وخمسون ديسمترا مربعا (14.76 م<sup>2</sup>) قاعة استقبال مساحتها  
 ثلاثة وعشرون مترا مربعا وأربعة وستون ديسمترا مربعا (23.00 م<sup>2</sup>) ومطبخ مساحته سبعة عشر مترا  
 مربعا وإثنان وعشرون ديسمترا مربعا (17.22 م<sup>2</sup>) وحمام مساحته ثلاثة مترا مربعا وثلاثة وثلاثون ديسمترا  
 مربعا (03.33 م<sup>2</sup>) ومرحاض مساحته واحد متر مربع وإثنان وستون ديسمترا مربعا (01.02 م<sup>2</sup>) ودقائ  
 مساحته أربعة عشر مترا مربعا وواحد وستون ديسمترا مربعا (14.81 م<sup>2</sup>) وإزالة مساحتها واحد متر مربع  
 وأربعة وأربعون ديسمترا مربعا (01.40 م<sup>2</sup>) تقابل المساحة المنقولة بواحد وتسعين مترا مربعا وأربعة  
 وخمسون ديسمترا مربعا (01.60 م<sup>2</sup>) والأنشطة (schoir) مساحتها خمسة أمترا مربعا وخمسة  
 وعشرون ديسمترا مربعا (00.20 م<sup>2</sup>) وشرفة مساحتها ستة أمترا مربعا وثلاثة وخمسون ديسمترا مربعا  
 (0.53 م<sup>2</sup>) والمساحة الإجمالية قدرها مائة وثلاثة أمترا مربعا وسبعة وثلاثون ديسمترا مربعا (103.37  
 م<sup>2</sup>) تشكل نسبة ثلاثة وعشرين جزءا من الألف (23/1000) وسبعة وخمسين جزءا من العشرة آلاف  
 (10000/57) من الأجزاء المشاركة العمارة والمشروع وأجل لمدة رقم 45 حسب الجدول الوصفي  
 للتقسيم المشهور بالمحافظة العقارية لتيزي في (2021/07/12 م) حجم 381 رقم 13 إيداع رقم 1103/42  
 الملكية المشتركة : - الملحقات للمباني وشهر العنابة (المساحات الخضراء المتكلم ، المعهد الكهربائي) -

ملكا :  
 تلك المباني العقار المبين أعلاه بموجب :  
 - عقد بيع على التصاميم رقم 2021/1226 محدد بمكتبا في الرابع والعشرين أكتوبر ألفين وواحد وعشرين  
 (2021/10/24 م) مسجل بمقتضية التسجيل والنطاق بالشرافة في الخامس والعشرين أكتوبر ألفين وواحد  
 وعشرين (2021/10/25 م) مجازا والمشهور بالمحافظة العقارية لتيزي في الواحد والعشرين نوفمبر ألفين  
 وواحد وعشرين (2021/11/21 م) مجلد 385 رقم 16

لضمان :  
 مبلغ خمسة ملايين وثمانمائة وإثنان وثلاثون ألف دينار جزائريا (5.832.000.00 دج) بنسبة فائدة قدرها  
 3 % سنويا لمدة قدرها 120 شهرا

إيضاحات طبقا لأحكام خاصة  
 قوامش :  
 من أجل تمويل شراء مسكن

إن الممضئ أسفله يشهد أن لتسليتين من هذا الجدول المعد في صفحتين مطابقتين صديق عليه  
 ويشهد أيضا أن هوية المالك كما هو مدين في الإطار المخصص  
 ويشهد أيضا أن هوية المالك كما هو مدين في الإطار المخصص  
 قد ثبت وفقا للتتظيم المعمول به  
 حرر بمكتب التوثيق بالدائرة الجزائرية  
 سبعة ألفين وإثنين وعشرين وفي يوم الثامن والعشرين مارس (2022/03/28 م)



ملحق :

FONDS DE GARANTIE ET DE CAUTION MUTUELLE DE LA PROMOTION IMMOBILIERE

POLICE D'ASSURANCE N° 2 0 1 1 - 0 1 7 1 - 1 - 4 2 - 1 1 3 2 8

AVENANT N° G 1 1 - 0 1 7 1 - 1 - 4 2 - 1 1 3 2 8 - 2 1 0 7 4 2

AVENANT N° : 05

OBJET : sur demande du promoteur, et d'un commun accord entre les parties, le présent avenant est établi et porte sur :  
- La prolongation de la durée de la garantie



1 - LE PROMOTEUR

RAISON SOCIAL : AADI.  
SIGLE OU ABBREVIATION : AADI.  
SIEGE SOCIAL : BP N°02, BAID HAMDIH BIR MOURAD RAIS, WILAYA D'ALGER  
TEL : 021-60-17-00 / 021-60-1007  
FAX : 021-44-63-78  
E-MAIL : Dec.drno@gmail.com  
N° REGISTRE DE COMMERCE : 00/16 - 0014096  
AFFILIE N° : 3304-2016

2 - LE PROJET ASSURE

OUVRAGES GARANTIS : 156 LOGEMENTS COLLECTIFS  
STATUT : PROMOTIONNEL  
LOCALISATION PRECISE : CITE HLM VILLE WILAYA DE TIPAZA  
REF. DU PERMIS DE CONSTRUIRE : PERMIS D'ACHEVEMENT N° 948/2011, ETABLI PAR L'APC DE TIPAZA LE 19/10/2011  
REF. DU TITRE DE PROPRIETE : ACTE N° 59, DU 17/03/2010 PUBLIE A LA CONSERVATION FONCIERE DE TIPAZA LE 27/04/2010, VOLUME 186 N° 29  
REF. DU TITRE DE PROPRIETE : ACTE DE FUSION N° 24/2017, DU 20/03/2017 PUBLIE A LA CONSERVATION FONCIERE DE TIPAZA LE 29/05/2019, VOLUME 350 N° 06  
REF DE L'EDD : N° 569/2020 DU 01/07/2020 ENREGISTRE LE 23/08/2020

3 - DUREE DE LA GARANTIE

LA DATE D'EXPIRATION DE LA GARANTIE EST PROLONGEE AU : 31/12/2022

4 - CALCUL DE LA PRIME DE GARANTIE

Le présent avenant est donné moyennant une surprime qui s'élève à

TAUX NET APRES RETRAITEMENT DES CRITERES (TAUX DE BASE 2%)	0,89%
AVANCE DES ACQUEREURS DEJA GARANTIES :	1 705 421 577,25
PRIME NETTE :	15 15 178 252,04
PRIME DEJA PAYEE :	15 007 709,88
PRIME SUPPLEMENTAIRE :	170 542,15
FRAIS AVENANT :	1 000,00
DROITS DE TIMBRE :	40,00
MONTANT TTC	171 582,16 DA

Réglé par : Ordre de virement (CPA-BDL) de 171 582,16 DA du 22/04/2021

Le reste des clauses du contrat demeure inchangé

LE PROMOTEUR EST TENU DE FORMALISER DANS LES DELAIS LEGAUX LES ACTES DE VENTE SUR PLANS « VSP »

Signature du promoteur

Fait en (05) exemplaires à Alger le : 22/06/2021  
visé du fonds de garantie

CG n°/05 / 2021 Page -1-

9

Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme

Agence nationale de l'amélioration et  
du développement du logement,

BP, n°62 Saïd Hamdine, Bir Mourad Raïs, Alger.  
Tél.: (021) 44 63 20  
Télécopie: (021) 44 63 18



وزارة السكن والعمران  
وكالة وطنية لتحسين السكن و تطويره

ب. 62 سعيد حمدين، بئر مراد رايس، الجزائر.

ت: (021) 44 63 20

ف: (021) 44 63 18

Ref: ~~11/2021~~ DRAO/AADL/2021

Blida Le: 07 DEC. 20

**ATTESTATION DE RESERVATION D'UN LOGEMENT PROMOTINNEL  
AU SITE 156 LOGEMENTS PROMOTIONNELS TIPAZA**

Je soussigne Monsieur le Directeur Régional Alger Ouest atteste que Monsieur  
[Nom] Né le 18/02/1981 à [Lieu]; est réservataire d'un logement  
promotionnel au site 156 logements sis à Tipaza.

**Identification du logement :**

- Bloc : B5
- Typologie : F3
- Etage : 2ème
- N° d'ilot : 45
- Surface Habitable : 103.37 M<sup>2</sup>

**Montage Financier :**

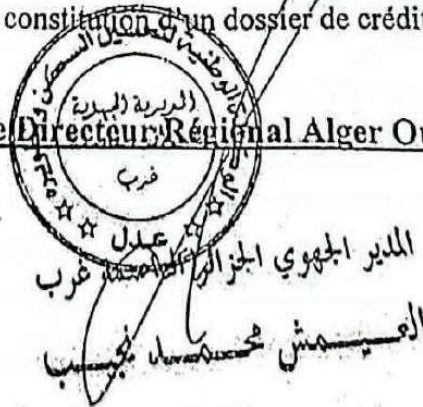
1-Prix de cession Prévisionnel du Logement : 9 932 984.40 DA

2-Montant de l'apport initial payé : 600 000.00 DA

3-Reste à payé = 1-2 soit : 9 332 984.40 DA

Cette Attestation est délivrée pour la constitution d'un dossier de crédit bancaire.

**Le Directeur Régional Alger Ouest**



Scanné avec CamScanner

Scanné avec CamScanner



Ministère National de l'Aménagement  
(Développement du Logement)  
4, rue Hamma, BP Messag Paris, Alger  
Tél: 021 44 41 18  
Fax: 021 44 41 18



الوزارة الوطنية للتخطيط والسكان والتطوير  
البريد: 41, rue Hamma, BP Messag Paris, Alger  
تلف: 021 44 41 18  
فاكس: 021 44 41 18

**AVIS DE VENTE**

7078 # 1

**Programme : 156 LOGEMENTS PROMOTIONNELS TIPAZA VILLE**

**NOTIFICATION N° : 03/2018**

A Monsieur : *[Signature]*

- Bloc : 85
- N° étage : 02
- N° du logement : 07
- Type : F3B
- Surface : 91.87 m<sup>2</sup>
- Prix de Cession Prévisionnel TTC : 9 932 984.40 Da

L'intéressé (e)

Fait le :

Le Directeur Général





وَأَخِيرُ دَعْوَاهُمْ أَنْ  
الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ

