

خصوصية دفع الثمن في عقد البيع على التصاميم

The Particularity Of Price For Payment. Off-Plan Sales Contract

تاريخ القبول: 2020/06/02

تاريخ الإرسال: 2020/01/15

القضاء وأيضا الثغرات القانونية التي كانت في المرسوم التشريعي الملقى 93-03، فجاء بأساليب جديدة لدفع الثمن عن طريق تجزئته بشكل دفعات متتالية، وربط آجال استحقاقه بنسب التقدم في الأشغال، وكذا عمل على منع المرقعي العقاري بالمطالبة بأي تسبيق مالي للدفعات، وإلا تعرض للجزاء وفقا لما جاء في المرسوم 13-431 والقانون رقم 11-04، كما قام بضبط مراجعة الثمن من خلال تحديد نسبتها (عشرين بالمئة) التي لم تكن محددة في السابق، بل كانت خاضعة لاتفاق الأطراف المتعاقدة وكذا وضعها ضمن ضوابط ينبغي إدراجها في العقد وإلا عدت باطلة.

الكلمات المفتاحية: عقد البيع على التصاميم؛ تسديد الثمن؛ النسبة في مراجعة الثمن؛ التسبيق المالي للمكاتب.

Abstract:

The off-plan sales contract, like other contracts binding on both sides, arranges commitments for each of the two parties, and the most important one arranged for the subscriber is price payment which is the subject of our study. The Algerian legislator has tried to show

بمناش كريمة^(*)

مخبر الأمن الإنساني: الواقع، الرهانات والأفاق

جامعة باتنة 1- الجزائر

Karima.daroit2016@gmail.com

علاوة هوام

جامعة باتنة 1- الجزائر

allahouam@yahoo.com

ملخص:

إن عقد البيع على التصاميم كغيره من العقود الملزمة للجانبين يرتب التزامات في ذمة كل من طرفيه، وأهم التزام يرتبه في ذمة المكاتب دفع الثمن الذي هو محل دراستنا. فقد حاول المشرع الجزائري إبراز خاصية تسديد ثمن بيع عقار ضمن عقد البيع على التصاميم في نشاط الترقية العقارية وهذا معالجة للمشاكل والنزاعات المطروحة أمام

^(*) - المؤلف المراسل.

the particularity of paying the price of selling a property within the off-plan sale contract in real estate promotion activity, and this is to treat the problems and disputes presented before the judiciary and also the legal gaps that were in the canceled legislative decree 93-03, so the legislator came up with new

methods to pay the price by splitting it to successive payments, linking the due dates with the progress of the work done, as well as working to prevent the real estate promoter from claiming any financial advance for the payments, otherwise he will be subject to penalty according to what was stated in Decree 13-431 and Law No. 11-04. He also set the price review's percentage (twenty

percent) which was not specified previously, when it was set to be agreed upon by the contracting parties, as well as placing it within the controls that should be included in the contract, otherwise it will be considered invalid.

Keywords: Off-Plan Sales Contract; Price Payment; Price Review Percentage; Financial Advance For The Subscriber.

مقدمة:

يعد العقار من أهم ثروات التي يقوم عليها اقتصاد أي دولة في العالم وعلى الرغم من أن الجزائر تتمتع بمساحات شاسعة من هذه الثروة إلا أنها لا تزال تعاني أزمة السكن التي تؤرق مؤسساتها وخاصة وزارة السكن والعمران التي لا تزال تفتقر إلى ميكانيزمات للقضاء عليها، فتدخل المشرع وعمل على إيجاد حلول عن طريق سن قوانين جديدة من شأنها ضمان عيش كريم لأفراده ومن أبرز ما جاء به هو استحداث القانون 04-11 المتعلق بالترقية العقارية الذي ألغى المرسوم 03-93 الذي كان يتسم بعدد من الثغرات القانونية في مواد جعلت المحاكم والمجالس القضائية تعج بالنزاعات القضائية.

إن أهم ما جاء به القانون السالف الذكر من تعديلات فيما يخص نشاط الترقية العقارية ما تعلق بمحل التزام المکتب في عقد البيع على التصاميم، هو ميزة دفع الثمن، وبما أن الثمن يعد الركيزة الأساسية لقيام أي عقد من العقود فإنه يختلف في عقد البيع على التصاميم سواء من حيث تقديره أو حتى مراجعته لذا تتمثل أهمية هذا الموضوع من حيث الحماية التي أولاها المشرع للمكتب في ضمان التزامه من طرف المرقى العقاري، ورغم أن المشرع عمل على تدارك النقص الذي كان موجود في القوانين السابقة لمعالجة المشاكل التي كانت تطرح بشأن ثمن العين المباعة في هذا النوع من البيوع إلا أن المكتب لا زال يعاني من هيمنة المرقى العقاري في وضع سعر بيع العقار رغم أنه غير موجود هذا خلافا لمبدأ الإتفاق على تحديد الثمن من طرفهما مما



دفع بنا إلى طرح الإشكالية التالية: لماذا ميز المشرع دفع الثمن في عقد البيع على التصاميم عن غيره من العقود؟.

و للإجابة على هذه الإشكالية ارتأينا اتباع المنهج التحليلي وفقا للخطة التالية:

المحور الأول: مفهوم عقد البيع على التصاميم.

أولا: تعريف عقد البيع على التصاميم.

ثانيا: خصائص عقد البيع على التصاميم.

المحور الثاني: الثمن في عقد البيع على التصاميم.

أولا: تحديد ثمن بيع عقار في عقد البيع على التصاميم.

ثانيا مراجعة ثمن بيع عقار في عقد البيع على التصاميم.

المحور الأول: مفهوم عقد البيع على التصاميم

يعد عقد البيع على التصاميم عقد حديث النشأة في المنظومة القانونية الجزائرية إلى جانب تقنية عقد حفظ الحق، ولقد أشار إليه القانون رقم 07-86 المؤرخ في 04 مارس 1986 والمتعلق بالترقية العقارية غير أن معالجة هذا القانون للعقد المذكور غير دقيقة، إذ أطلق عليه عدة تسميات مختلفة (البيع لأجل، عقد حفظ الحق، البيع على التصاميم) وهذا يدل على الغموض الذي كان يكتنف معظم نصوصه، غير أنه بعد أكثر من ست سنوات تقريبا من تطبيقه أُلغي بموجب المادة 30 من المرسوم التشريعي رقم 03-93 المؤرخ في 01 مارس 1993 والذي ألغي بدوره بموجب القانون رقم 04-11 الذي يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية⁽¹⁾، ونظرا لأهمية هذا البيع سنورد تعريف كل من التشريع والفقهاء، ثم نبحث في خصائصه وفي ما يميزه عن غيره من العقود.

أولا: تعريف عقد البيع على التصاميم:

1- تعريفه قانونا: لم يتطرق المشرع الجزائري إلى تعريف عقد البيع على التصاميم في المرسوم التشريعي 03-93 المتعلق بالنشاط العقاري واكتفى بما جاء به في نص المادة 09 منه "يمكن للمتعاين في الترقية العقارية أن يبيع لأحد المشتريين بناية أو جزء من بناية قبل إتمام الإنجاز، شريطة تقديم ضمانات تقنية ومالية كافية كما تنص على ذلك المواد 10، 11، 17، 18 وفي هذه الحالة تستكمل صيغة المعاملة التجارية



بعقد بناء على التصاميم، وتكون خاضعة للأحكام المنصوص عليها في هذا الفصل⁽²⁾، غير أنه تدارك هذا الأمر وتولى مهمة تعريفه في نص المادة 28 من صدور القانون 04-11 التي نصت على ما يلي "عقد البيع على التصاميم لبناية أو جزء من بناية مقرر بناؤها أو في طور البناء وهو العقد الذي يتضمن ويكرس تحويل حقوق الأرض وملكية البنائيات من طرف المرقى العقاري لفائدة المکتتب موازاة مع تقدم الأشغال، وفي المقابل يلتزم المکتتب بتسديد السعر كلما تقدم الإنجاز"⁽³⁾

من خلال نص المادة فإن عقد البيع على التصاميم هو بيع عقاري محله عقار لم يشيد بعد أو هو في طور الإنجاز يلتزم بموجبه البائع بصفته مرقيا عقاريا بإنجاز المبنى محل البيع وإتمامه بالمواصفات المطلوبة والمطابقة لقواعد البناء والتعمير⁽⁴⁾، مع تقديم ضمانات تقنية ومالية في حين يلتزم المشتري في هذا العقد بأن يدفع للبائع أثناء الإنجاز، أقساطا من الثمن تحدد قيمتها وآجال دفعها في بنود العقد.⁽⁵⁾ وإنطلاقا مما سبق نجد أن المشرع الجزائري لم يعرف عقد البيع على التصاميم تعريفا دقيقا يميزه عن تعريف عقد بيع عقار فقد تطرق إلى الإلتزامات الملقاة على عاتق طرفيه، لذا حاول الفقه إبراز الميزة والخصوصية التي يتمتع بها عقد البيع على التصاميم عن غيره من العقود .

2- تعريفه فقها: عرف من قبل بعض الباحثين بقولهم: "هو عقد بيع عقاري محله عقار في طور التشييد، يلتزم بمقتضاه المرقى - البائع - بأن يتم تشييده في الأجل المتفق عليه وبالمواصفات المطلوبة، على أن ينقل ملكيته للمشتري الذي يلتزم بأن يدفع للبائع أثناء التشييد دفعات مخصصة من ثمن البيع تحدد قيمتها وطريقة آجال دفعها بالإتفاق"⁽⁶⁾

وعرف أيضا "هو عقد يلتزم بموجبه البائع الذي يدعى المرقى العقاري بإنجاز بناية أو جزء من بناية للمشتري مقابل ثمن نقدي تقديري يدفعه هذا الأخير بنسب وفي آجال يتفق عليها الطرفان، وسمي هذا البيع بالبيع على التصاميم لأن المشتري يعاين محل العقد في مخطط يحدد كل مواصفاته قبل وجوده على أرض الواقع"⁽⁷⁾

وأیضا "عقد بيع محله عقار لم ينجز بعد أو في طور الإنجاز، يلتزم بتشبيده البائع مالك المشروع في الأجل المحدد بالعقد، وبالمواصفات المتفق عليها وأن ينقل ملكيته للمشتري الذي يلتزم بأن يدفع للبائع ثمن نقدي يدفع على شكل أقساط دورية بحسب

التقدم في أعمال البناء⁽⁸⁾، من خلال التعاريف السابقة نجد أن الفقه كان أكثر وضوح حول تعريف عقد البيع على التصاميم فأبرز الاختلاف الموجود بينه وبين بيع عقار عادي بربطه نقل الملكية وتسديد الثمن بتقديم أشغال البناء وضمن المدة المتفق عليها.

ثانياً: خصائص عقد البيع على التصاميم⁽⁹⁾:

تناولها أحد الباحثين بتقسيمها إلى خصائص طبقاً للقواعد العامة وخصائص بناء على قانون 04-11 وذلك كما يلي:

1- خصائص البيع على التصاميم وفقاً للقواعد العامة:

- يعد من العقود المسماة التي نظمها القانون المدني بقواعد تفضيلية خاصة.
- يعتبر من العقود البسيطة عند أحدهم والبعض الآخر يعتبره من العقود المركبة ما بين عقد المفاوضة وعقد البيع المنصوص عليه في القواعد العامة.
- أنه من العقود التي تحدد فيها الإلتزامات والحقوق منذ إبرامها.
- يعد من العقود الملزمة للجانبين.
- يعتبر عقد شكلياً، إذ فرض المشرع ضرورة إفراده بين يدي الموثق في نموذج خاص به نص عليه المرسوم التنفيذي رقم 13-431 الذي يحدد نموذجي عقد حفظ الحق وعقد البيع على التصاميم للأموال العقارية، كما يجب شهره في المحافظة العقارية حتى تنتقل الملكية من البائع إلى المشتري.
- وإن جزاء تخلف الرسمية والشكلية المنصوص عليها في 34 الفقرة الأولى من القانون رقم 04-11 المحدد للقواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية، وكذا المرسوم التنفيذي رقم 13-431 المحدد لنموذجي عقد حفظ الحق وعقد البيع على التصاميم للأموال العقارية، هو البطلان المطلق لعقد البيع على التصاميم تطبيقاً للقواعد العامة في حالة تخلفها لاسيما ما يتعلق بعدم احترام نموذج هذا العقد حيث فرضه القانون من أجل انعقاد البيع.

2- خصائص عقد البيع على التصاميم وفقاً للقانون رقم 04-11:

- يؤدي إلى نقل ملكية العقار محل الإنجاز بمجرد التوقيع على العقد.



- يرد على عقار غير موجود ولكنه قابل للوجود مستقبلا ، فهو يشمل البيانات التي لم تتجز أصلا أو في طور الإنجاز بشروط وإجراءات و ضمانات خاصة.
- يستفيد المشتري أو المقتني من امتيازات خاصة منها حصوله على امتياز من الدرجة الأولى في حالة إفلاس المرقى العقاري .
- يستفيد المشتري من الضمانات الخاصة والعامه ، 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، إذن ما جاء به المشرع من خصائص في القانون رقم 04-11 تكمن أساسا في الإختلاف الموجود بين بيع عقار على التصاميم وبيع عقار ضمن أحكام القانون المدني من جهة ومن جهة أخرى عالج الثغرات القانونية التي كانت في المراسيم والقوانين المعمول بها سابقا.

المحور الثاني: الثمن في عقد البيع على التصاميم

سنتطرق بداية إلى الطريقة التي اعتمدها المشرع الجزائري في تحديد ثمن شراء هذا النوع من العقارات خلافا لما هو معمول به في القواعد العامة، ثم كيفية مراجعته وتحيينه.

أولا: تحديد ثمن بيع عقار في عقد البيع على التصاميم

يمثل الثمن أحد صورتي محل العقد ، ولا تقل أهمية تحديده عن أهمية تعيين العقود عليه، وذلك لدوره الهام في بناء قرار المستهلك بالتعاقد بالنظر إلى إمكانياته المادية المتاحة وحرصه البالغ على ألا يقدم مقابلا للسلعة أو الخدمة بقدر يفوق الحقيقة⁽¹⁰⁾. ويعرف الثمن ب-أنه "مبلغ من النقود يتفق عليه المتبايعان ويشترط فيه أن يكون مقدرا أو قابلا للتقدير وأن يكون جديا لا سوريا أو تافها وإذا توافرت في الثمن هذه الشروط وجب على المشتري الوفاء به في الزمان والمكان المحددين في العقد⁽¹¹⁾ و يعتبر الثمن من أهم الإلتزامات الملقاة على عاتق المشتري مقابل التزام البائع بنقل ملكية المبيع بحسب ما جاء القانون المدني على أنه: "البيع عقد يلتزم بمقتضاه البائع ان ينقل للمشتري ملكية شيء أو حق مالي آخر في مقابل ثمن نقدي"⁽¹²⁾، وبما أن الثمن عنصر

جوهرى في عقد البيع على التصاميم فإن المشرع انتهج سبل لدفعه في مجال النشاط العقاري الذي مر به السكن في مراحل الترقية العقارية في الجزائر.

1- كيفية تحديد دفع الثمن في المرسوم التشريعي رقم 93-03 (الملغى): لقد تبني المشرع الجزائري كيفية دفع الثمن من خلال ما جاءت به المادة (19) من القرار التنفيذي لقانون 1967 الفرنسي التي أتاحت للمتعاقدین دفع أقساط دورية متساوية⁽¹³⁾، فترك المشرع للأطراف حرية الإتفاق على طريقة الدفع طبقا لنص المادة 10 فقرة السادسة من المرسوم التشريعي رقم 93-03 المتضمن النشاط العقاري التي تكون مجزأة حسب مراحل تقدم الأشغال، بحيث يكون كل قسط مستحق على كل جزء تم إنجازه فعلا عملا بنص المادة 05 من المرسوم التنفيذي رقم 58/94 فمثلا يتفق الطرفان أن يكون الثمن مجدول على دفعات حيث يلتزم المشتري بدفع 20% عند وضع التصميم واكتتاب العقد ثم 20% عند إنجاز الأشغال الكبرى و20% عند وضع عناصر التجهيز، أما القسط الأخير يستحق عند تسليم المبنى أو يتفق الأطراف على تقسيمه إلى ثلاث دفعات القسم الأول يعتبر دفع مسبق ثم القسم الثاني من الثمن هو مبلغ الإعانة المالية المقدمة من الصندوق الوطني للسكن، أما القسط الأخير فهو يمثل المبلغ الواجب دفعه من المشتري أثناء التسليم وإن كانت قدرته المالية لا تسمح له بالدفع فبإمكانه طلب قرض في حساب المرقى العقاري⁽¹⁴⁾، ويتمثل جزاء الإخلال بعدم التزام دفع الثمن المجدول طبقا لما اتفق عليه،

إما المطالبة بالتنفيذ العيني إذا فضل المحافظة على بقاء العقد أو يطلب فسخ العقد طبقا للقواعد العامة نتيجة إخلال المشتري بالتزاماته التعاقدية بحسب نص المادة 119 من القانون المدني مع طلب التعويض عن الضرر دون الإخلال بالبند المبطللة المحددة في العقد طبقا لنص المادة 08 الفقرة الأخيرة والمادة 13 من المرسوم التنفيذي 94-58⁽¹⁵⁾، وبذلك أمكن القول أن ثمن بيع العقار يتم تجزئته إلى ثلاث أقساط متساوية يتم دفع كل جزء ضمن المرحلة التي تم الإنجاز فيها وفي حال الإخلال بعدم تسديد الثمن يتعرض إلى الجزاء المنصوص والمتفق عليه في العقد .

ولقد انتقدت هذه الطريقة من قبل الفقه الفرنسي فاعتبرها غير ملائمة لاشتراط الدفع حسب التقدم في أعمال البناء، إذ من الصعب أن يكون الدفع الدوري المتساوي



معادلا للتقدم في أعمال البناء، فقد يكون أسرع منه أو أبطأ منه، فإذا كان الدفع يتم بمعدل أقل من معدل التقدم في البناء فإنه يصعب على مالك المشروع تمويل مشروعه، أما إذا كان الدفع يتم بمعدل أسرع من معدل التقدم في البناء فإن ذلك قد يؤدي إلى الحدود القصوى التي وضعها المشرع وذلك إذا ما تأخرت أعمال البناء لسبب أو آخر واستمر المشتري بدفع أقساط دورية متساوية سيجد نفسه قد دفع أكثر من النسبة العليا لكل مرحلة⁽¹⁶⁾، كما طرحت عدة نزاعات قضائية بشأنها في التشريع الجزائري ما جعل المشرع يتدارك الأمر بصدور القانون رقم 04-11 .

2- كيفية تحديد الثمن وفقا لقانون رقم 04-11: تبني المشرع الجزائري دفع الثمن في هذا القانون وفقا لما جاء في المادة (1-19) من القرار التنفيذي لقانون (3) كانون الثاني 1967 الفرنسي المقابلة للمادة (R-14-261) من اللائحة التنفيذية لقانون البناء والسكن الفرنسي، إذ بمقتضاها يتم دفع أقساط متوالية وحسب التقدم في أعمال البناء، فهذه الأقساط إلى جانب أنها متوالية فهي غير متساوية وغير ثابتة يراعى فيها التقدم في البناء وما يقابله من حدود لا يجوز أن يزيد عنها القسط⁽¹⁷⁾، وهذا ما تؤكدته نص المادة 37 من تشكيلة سعر البيع وآجال الدفع بالنسبة لتقدم الأشغال" وكذا المادة 38 من نفس القانون التي تنص صراحة على دفع سعر البناية في عقد البيع على التصاميم حسب تقدم الأشغال كما أن ما جاءت به المادة 03 من المرسوم التنفيذي 431-13 الذي يحدد نموذج عقد حفظ الحق وعقد البيع على التصاميم للأموال العقارية وكذا حدود تسديد سعر الملك موضوع عقد البيع ومبلغ عقوبة التأخير وآجالها وكيفيات دفعها تنص على أنه:

"أثناء إبرام عقود البيع على التصاميم يتم تسديد سعر الملك العقاري حسب تقدم أشغال الإنجاز في الحدود الآتية:

- عند التوقيع عشرون 20% من سعر البيع المتفق عليه.
- عند الإنتهاء من الأساسات خمسة عشر 15% من سعر البيع المتفق عليه.
- عند الإنتهاء من الأشغال الكبرى بما في ذلك المساكاة والأسوار الخارجية والداخلية خمسة وثلاثون بالمائة 35% من سعر البيع المتفق عليه.



- عند الإنتهاء من جميع الأشغال مجتمعة بما في ذلك الربط بالطرقات والشبكات المختلفة بالإضافة إلى الهبئات الخارجية 25% من سعر البيع المتفق عليه.
- يجب أن يتم دفع الرصيد المتبقي عند إعداد محضر الحيازة والمقرر بخمسة بالمائة (5%) من سعر البيع المتفق عليه.⁽¹⁸⁾

فما ورد في هذه المادة جاء تقيض ما كان معمول به سابقا في المرسوم رقم 58-94 المتعلق بنموذج عقد البيع على التصاميم ورغم أن الثمن في عقد البيع على التصاميم ثمن تقديري وليس نهائي فإن طريقة دفعه تتمثل في تجزئة ثمن العقار وليس دفعه كليا أو مسبقا بحسب ما ذكر في المواد السابقة⁽¹⁹⁾. ولكن بالرجوع إلى المادة 37 يلاحظ أن هناك تناقض في فقرتها بحيث أكدت الفقرة الأولى على أن دفع الثمن يكون وفقا لتقدم الأشغال، بينما الفقرة الثانية جاءت على صيغة "... وفي حالة تجزئة تسديد المبلغ يجب تحديد كميّات ذلك ..." فيفهم بالمخالفة أنه يمكن دفع الثمن دفعة واحدة. والملاحظ أيضا أن المشرع ربط تقدم الأشغال بآجال استحقاق الثمن فكلما انتهت مرحلة من مراحل الإنجاز تم دفع السعر إلزاميا، فمنع المرقى العقاري أن يطالب المكتتب بدفع تسبيق مالي مسبق قبل توقيع العقد حسب ما ورد في نص المادة 42 من القانون رقم 04-11، أما الجزاء الذي نص عليه المشرع تمثل في: "فإذا أخل المشتري بالتزامه المتمثل في دفع الثمن في الآجال المحددة في العقد يحتفظ المرقى العقاري بحق توقيع عقوبة عن المبلغ المستحق سواء امتنع عن دفع الدفعات المجرأة أثناء عملية التشييد أو دفع القسط الأخير، وقد يصل الحد إلى أبعد من ذلك إذا لم يقيم المشتري بتسديد دفعتين متتاليتين بعد إعداره من المرقى العقاري مرتين كل منهما خمسة عشر يوما عن طريق محضر قضائي يفسخ العقد بقوة القانون⁽²⁰⁾، وفقا لما جاء في نص المادة 53 من القانون رقم 04-11.

كما يلتزم المرقى أن يستخدم الثمن المدفوع من قبل المشتري لغرض البناء وإلا اعتبر مسؤولا، وهذا ما ذهب إليه المشرع الفرنسي إذ على البائع إلا يستخدم ما قبضه لغايات أخرى غير البناء، فإن فعل عد مرتكبا لجريمة إساءة استعمال الأمانة وتعرض للعقوبة الجزائية المترتبة على هذه الجريمة.⁽²¹⁾



ثانياً: مراجعة ثمن بيع عقار في عقد البيع على التصاميم

تحدثنا عن الثمن بوصفه أحد محلي البيع العقاري منظور إليه من جانب المشتري، وقلنا أن عقد البيع العقاري يبطل إذا لم يحدد فيه الثمن أو إذا خلا من الأسس التي يمكن بموجبها تحديد الثمن، وأن الأصل هو ثبات الثمن فلا يلتزم المشتري إلا بدفع المبلغ المتفق عليه في عقد البيع، إلا أن عقد بيع العقارات تحت الإنشاء قد يثير بعض المنازعات الخاصة بالثمن، أهمها مدى أحقية البائع أو المالك بزيادة الثمن عليه مع المشتري إذا ما تغيرت الظروف خصوصاً أن تنفيذ العقد قد يستغرق وقتاً طويلاً من المحتمل أن تتغير فيه الأسعار خلال فترة البناء، فهل يجوز للبائع ان يطالب المشتري بزيادة تأسيس على زيادة الأسعار؟

الأصل أنه لا يجوز للبائع طلب زيادة الثمن المتفق عليه في عقد البيع تأسيساً على أن العقد شريعة المتعاقدين فلا يجوز نقضه أو تعديله إلا باتفاق الطرفين أو للأسباب التي يقرها القانون وأن الظروف التي تتغير خلال الفترة التي تستغرقها عمليات الإنجاز لا تخول البائع الحق في زيادة الثمن إلا إذا كانت حوادث استثنائية عامة لم يكن في الوسع توقعها، فيجب أن يكون تغير هذه الظروف غير متوقع ولا يمكن دفعه، وإذا ترتب على هذه الحوادث الإستثنائية أن تنفيذ الإلتزام أصبح مستحيلاً سميت بالقوة القاهرة، أما إذا ترتب عليها فقط أن تنفيذ الإلتزام صار مرهقاً سميت بالظروف الطارئة، ومما سبق فإنه لا يجوز للبائع في عقد بيع العقار تحت الإنشاء طلب زيادة الثمن المتفق عليه إلا إذا كانت الزيادة راجعة إلى سبب لايد له فيه كارتفاع السعر العالمي لمواد البناء بفارق قد يؤدي إلى إرهاب البائع ومنعه من إتمام البناء إلى النحو الوارد بالعقد⁽²²⁾.

1- الزيادة في الثمن وفقاً للمرسوم التشريعي 93-03: إن الثمن في هذا العقد تقديري

لكن المشرع لم يجعل هذا التقدير مطلقاً بل أخضع مراجعته لاتفاق الطرفين بحيث يمكن لهما وضع نسبة مئوية تكون مرجعاً تذكر في نموذج العقد ودفع الثمن يكون من المشتري إلى البائع مباشرة إما نقداً وإما عن طريق الشيكات على اعتبار أن قانون المالية 1998 نص على دفع خمس المبلغ بين يدي الموثق وقبل هذا التاريخ كان المبلغ كله يدفع بين يدي الموثق حسب ما تقرره المادة 324 مكرر 1، وقد يدفع الثمن من



طرف المقرض (البنك الذي توجد علاقة بينه وبين المشتري لفائدة البائع وهذا ما يسمى بالإشتراط لمصلحة الغير مقابل تأمين عيني وذلك حسب ما تقرره المواد 116، 111، 118 من القانون المدني الجزائري⁽²³⁾، والملاحظ على المادة 10 من المرسوم 93-03 وما اشترطته المادتان 05 و06 من العقد النموذجي لمرسوم 58/94 من ضرورة تحديد الثمن وكيفيات دفعه مع إعطاء المشتري الحق في دفع المجرزاً وفقاً لمراحل تقدم الأشغال وكيفية مراجعة الثمن، وإن نصت المادة 06 السالفة الذكر على ألا تتجاوز مبلغ المراجعة نسبة معينة متفق عليها من الثمن القاعدي لكن لا يجوز تحيين لهذه النسبة وبهذا ينتفي مانع النسبة العالية جداً ونكون حينئذ أمام مراجعة الثمن الذي يؤدي إلى عدم دفعه من المشتري طالما كانت مدة الإنجاز طويلة⁽²⁴⁾.

2- الزيادة في الثمن وفقاً للقانون رقم 11-04: إن تظنن المشرع الجزائري للعيب

الكبير الذي وقع فيه سابقاً عند تنظيمه لمسألة مراجعة الثمن، جعله يضع ضوابط تضمن توفير الحماية اللازمة للمكاتب (المشتري) في هذه المسألة بموجب نص القانون رقم 11-04 فقد أعطى للأطراف المتعاقدة حرية الإتفاق على مراجعة الثمن مع شرط ذكر ذلك في مضمون العقد وهذا حسب ما جاء به نص المادة 2/38 منه، أما الفقرة الثالثة من نفس المادة فلقد أشارت إلى هذه الضوابط كما يلي:

- تطور المؤشرات الرسمية لأسعار المواد والعتاد واليد العاملة: (تغير سعر تكلفة الإنجاز أي الفارق الزمني بين إبرام العقد وتسليم البناية)
- عدم تجاوز مبلغ مراجعة السعر (20%) كحد أقصى من السعر المتفق عليه في البداية .

- وجوب تبرير تغيرات السعر، فقد حرص المشرع على أن تكون المراجعة مبررة من طرف المرقى العقاري ومع ذلك لم يبين الآليات القانونية التي يمكن أن يلجأ إليها لفعل ذلك.

- ارتباط مراجعة السعر بالنظام العام (...إن مراجعة السعر وفق الضوابط المذكورة في المادة 38 من القانون 11-04 والمادة 07 من المرسوم التنفيذي رقم 13-431 من النظام العام ولا يجوز الإتفاق على مخالفتها وأي اتفاق على ذلك يعتبر باطلاً بطلاناً مطلقاً...).



استثناء الظروف الطارئة: (... أما إذا رجع ذلك إلى ظروف طارئة وإستثنائية فإن المراجعة لا تخضع لنسبة (20%)، وإنما تصبح مراجعة دون حد أقصى، أي يمكن أن تتجاوز نسبة (20%)، ولا شك أن المقصود بالظروف الطارئة التي أشار إليها المشرع في المادة 107 الفقرة 03 من القانون المدني والتي يشترط أن يكون الحادث إستثنائيا وغير متوقع وتؤدي إلى جعل تنفيذ التزام المدين مرهق⁽²⁵⁾.

سلطة مراجعة السعر⁽²⁶⁾: إن ترك المشرع مسألة مراجعة السعر لرضا الأطراف دون إخضاعها لرقابة القاضي يفتح المجال لتعسف المرقى البائع في حق المكتتب واستغلاله، هذا الأخير قد يضطر لقبولها نظرا لحاجته لهذا السكن وخاصة وأنه في حالة عدم دفعه سعر البيع فقد يتمسك المرقى بفسخ العقد لذا يرى البعض أن وضع عملية المراجعة تحت سلطة القضاء، كما هو الحال في حال رد الإلتزامات المرهقة تطبيقا لنظرية الظروف الطارئة التي تتمثل في إمكانية تدخل القاضي لتعديل بنود العقد، لإعادة توازن العقد لتخفيض التزامات المتعاقدين وبهذا يكون المكتتب محمي مادام أن القاضي هو من سيتدخل لتعديل الإلتزامات.

خاتمة:

مما سبق فإن ما يتميز به عقد بيع على التصاميم عن غيره من عقود البيوع العقارية الإجراءات الخاصة التي يمر بها، وكذا ما جاء المشرع به من جديد في القانون 04-11 خاصة ما يتعلق بالثمن الذي كان محور دراستنا التي أدت إلى استخلاصنا للنتائج والتوصيات التالية:

- النتائج:

فيما يتعلق بتحديد مفهوم عقد البيع على التصاميم هو أن المشرع حصر هذا النوع من العقود في بيع البناءات أو جزء منها (شقق أو عمارات) دون أن يتطرق إلى باقي أنواع العقارات (مجمعات السكنية الكبرى) لذا من نظرنا أنه كان لابد من استعمال مصطلح أكثر شمولاً كغيره من التشريعات هذا من جهة ومن جهة أخرى أنه لم يتطرق بأي شكل من الأشكال إلى مفهوم التصميم أو نوعيته في القانون رقم 04-11 وجعل نموذج من التصميم المتفق عليه يرفق فقط بالعقد.



أبرز المشرع الفرنسي أن عقد البيع على التصاميم يندرج ضمن نوعين ولكل نوع طريقة دفع الثمن على كس المشرع الجزائري الذي جعل مفهوم عقد البيع على التصاميم عام وأدرج طريقتي دفع الثمن المنصوص عليهما في القانون الفرنسي عبر المرسوم الملغى 03-93 والقانون 04-11 .

المشرع الجزائري لم يحدد كيفية دفع الثمن من طرف المكتتب بالنقود أو الشيكات وترك ذلك لاتفاق الأطراف على عكس ما كان معمول به في المرسوم التشريعي 03-93 الملغى.

فيما يتعلق بتحديد ثمن العين المبيعة (العقار غير مبني أو قيد البناء) فقد عمل المشرع على القاعدة الثلاثية وهي ربط تسديد الثمن على شكل دفعات بالآجال المحددة قانونا (انتهاء الأشغال) وترتيب الجزاء لكل أطراف العقد في حال الاخلال بما نص عليه. وفي نظرنا على الرغم من أن المشرع حاول ضبط الثمن وفقا لتكلفة الإنجاز إلا أنه منح المرفقي العقاري هيمنة كاملة في تحديده وهذا من خلال الجزاء الذي رتبته على المكتتب فأثبت بذلك أنه الطرف الضعيف في العلاقة التعاقدية العقارية في هذا النوع من العقود .

المشرع تطرق إلى مراجعة الثمن في عقد البيع على التصاميم في حال اتفاق الأطراف على ذلك إلا أنه حدد لنا النسبة فقط وترك المجال مفتوحا حول عدد المرات التي يمكن أن تتم مراجعة سعر عقار في عقد البيع على التصاميم وهل تقسم النسبة على عدد هذه المرات أم في كل مرة يتم المطالبة بها كاملة.

رغم أن المشرع في عقد البيع على التصاميم أدرج مراجعة الثمن لكنه لم يبرز الجهة المخولة لفعل ذلك بل تركها لاتفاق المتعاقدين تطبيقا للمادة 106 من القانون المدني، لذا كان من الأجدر عليه أن يبرز هيئة تقوم بضبط ذلك مثل رقابة القضاء.

- التوصية:

لذا في الأخير نوصي بأن يتم تحديد عدد مرات مراجعة الثمن على أن لا تتجاوز مرتين على الأكثر وأن تقسم نسبتها على عدد المرات المدرجة في العقد.



الهوامش والمراجع:

- (1) - زاهية حورية سي يوسف، دراسة تقنية البيع على التصاميم في ضوء قانون رقم 11-04 المحدد للقواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية والنصوص التطبيقية له، دار هومة للنشر والطباعة والتوزيع، الجزائر، 2017، ص 11 و12.
- (2) - المرسوم التشريعي 03.93 المؤرخ 1993 يتعلق بالنشاط العقاري، الجريدة الرسمية عدد 14 صادرة بتاريخ 03 مارس 1993.
- (3) - القانون رقم 11-04 المؤرخ في 17 فبراير 2011 يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية، جريدة رسمية عدد 14 الصادرة في 6 مارس 2011.
- (4) - ويس فتحي، فتاك علي (عقد البيع بناء على التصاميم في الترقية العقارية)، الملتقى الدولي حول الترقية العقارية-يومي 07 و08 فيفري 2006، جامعة ورقلة، ص 84.
- (5) - المادة 80 من القانون رقم 11 - 04 تنص على مايلي: "تلغى احكام المرسوم التشريعي رقم 03/93 المؤرخ في 1 مارس 1993 والمتعلق بالنشاط العقاري المعدل والمتمم لاستثناء المادة 27 منه".
- (6) - صبايحي ربيعة، الضمانات المستحدثة في بيع العقار على التصاميم على ضوء أحكام القانون 11.04، الملتقى الوطني حول الترقية العقارية في الجزائر واقع وآفاق، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة قاصدي مرياح ورقلة، يومي 27 و28 فيفري 2012، ص 119.
- (7) - علال قاشي، الضمانات القانونية ودعم الإلتزامات التعاقدية في عقد البيع على التصاميم وتقييم ذلك الملتقى الدولي حول الترقية العقارية، واقع وآفاق، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرياح، ورقلة، يومي 07 و08 فيفري 2006، ص 84.
- (8) - علاء حسين علي، عقد بيع المباني تحت الإنشاء، دراسة قانونية منشورات زين الحقوقية، دون مكان النشر، 2011، ص 22.
- (9) - دغيش أحمد، عقد البيع بناء على التصاميم في إطار الترقية العقارية، الملتقى الدولي حول الترقية العقارية وسياسة السكن، رهانات وتحديات، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة البليدة، يومي 1 و2 مارس 2017، ص 166.
- (10) - عمر محمد عبد الباقي، الحماية العقدية للمستهلك، دراسة مقارنة بين الشريعة والقانون، منشأة المعارف، طبعة ثانية، 2008، ص 373.
- (11) - رمضان أبو السعود، شرح العقود المسماة في عقد البيع والمقايضة، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، طبعة ثانية، ص 370.
- (12) - المادة 351 من القانون المدني .
- (13) - علاء حسين علي، عقد بيع المباني تحت الإنشاء، دراسة قانونية، مرجع سابق، ص 160.
- (14) - مسكر سهام، إلتزامات المرقى العقاري المترتبة في بيع السكنات الترقية، مذكرة دكتوراه في القانون العقاري والزراعي، جامعة منتوري قسنطينة، 2015-2016، ص 159.



- (15) - ويس فتحي، المسؤولية المدنية والضمانات الخاصة في بيع العقار قبل الإنجاز، مذكرة ماجستير في القانون العقاري الزراعي، جامعة دحلح البلدية 1999. 2000، ص 63، 11.
- (16) - علاء حسين علي، عقد بيع المباني تحت الإنشاء، دراسة قانونية، مرجع سابق، ص 163.
- (17) - مرجع نفسه، ص 164.
- (18) - المادة 38 من رقم 04-11 المؤرخ في 17 فبراير 2011 يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية.
- (19) - محمد لموسخ، الضمانات القانونية في عقد البيع على التصاميم، مجلة المنتدى القانوني، العدد السادس، ص 63 و 64.
- (20) - زاهية حورية سي يوسف، دراسة تقنية البيع على التصاميم في ضوء قانون رقم 04-11 المحدد للقواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية والنصوص التطبيقية له، مرجع سابق، ص 29.
- (21) - علاء حسين علي، عقد بيع المباني تحت الإنشاء، دراسة قانونية، مرجع سابق، ص 163.
- (22) - حسين يوسف لخضر، الحماية القانونية لكسب الملكية العقارية بعقد البيع، دار الفكر الجامعي الاسكندرية، 2015، ص 189.
- (23) - محمد لموسخ، الضمانات القانونية في عقد البيع على التصاميم، مرجع سابق، ص 63.
- (24) - مرجع نفسه، الصفحة نفسها.
- (25) - شوقي بناسي، عقد الترقية العقارية (عقد حفظ الحق وعقد البيع على التصاميم في ضوء القانون 04.11)، منشورات دار الخلدونية، 2019، ص (336، 335، 334، 333).
- (26) - مشتاوي سمير، الأمان المالي للمستهلك، في نشاط الترقية العقارية، مذكرة ماجستير في قانون حماية المستهلك والمنافسة، جامعة سعيد حمدين، الجزائر، 2016، ص 45 و 46.

