

جامعة عبد الرحمان ميرة - بجاية -

كلية الحقوق و العلوم السياسية.

قسم قانون الأعمال.

عقد البيع في مجال الترقية العقارية

مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق

تخصص : القانون العقاري.

تحت إشراف الأستاذ:

قرعيش السعيد.

من إعداد الطالبة:

إخلف فتيحة.

لجنة المناقشة:

الأستاذ قرعيش السعيد مشرفا

الأستاذ أوسيدهوم يوسف رئيسا

الأستاذ وادعي عز الدين ممتحنا

السنة الجامعية:

2015 - 2014

«تقدير و شكر»

يسّر و البحث و المقدره و القوه وهبني أن ،شاكرة وجل عزّ الله أسجد
النجاح طريق لي

قرعيش الأستاذ المشرف إلى العرفان و التقدير و بالشكر أتوجه
و بالنصائح تزويدنا و ،المذكرة هذه على الإشراف قبوله على السعيد
البحث سبيل لنا أضاءت التي الإرشادات

خصت التي المناقشة لجنة إلى العرفان و الشكر بجزيل أتقدّم كما
و خطاهم سدّد و الله فجزاهم ،المذكرة هذه اقشتمن و لدراسة الثمين وقتها من
عملهم في بارك

إنجاز في المساعدة العون يد لي قدّم من كل إلى الشكر بجزيل أتقدّم كما
العمل هذا

الإهداء

إلى من كرمهما الله في كتابه الحكيم بعد بسم الله الرحمن الرحيم « و لا
تقل لهما أفٍ و لا تنهرهما و قل لهما قولاً كريماً »

إلى من حملتني وهنا على وهن وسهرت عليّ الليالي لأبلغ المعالي إليك
أماه الحنون، حفظك الله و أطال في عمرك.

إلى الذي لا أنسى فضله عليّ لما قدّمه لي لأرى النور إلى من كان له
الفضل في رعايتي و تعلمي إلى الذي كانت نصيحتته لي لا تفارق شفقتيه، إليك أبتني
حفظك الله و أطال في عمرك.

إلى كل من إخوتي و أخواتي، إلى كل أقرائي و إلى كل أصدقائي
المقربين الذين رافقوني في مشواري الدراسي.

إلى كل من جمعني بهم صلة الصداقة.

« فتبحة »

مقدمة

حظى قطاع السكن في الجزائر باهتمام كبير، سواء من قبل المواطنين باعتباره محقق للمنفعة الاجتماعية لهم أو بالنسبة للدولة كونها محركا لعجلة التنمية الاقتصادية فيها، وبهذا نجده قد أخذ حصة الأسد في المخططات التنموية التي إنتهجتها الدولة، في إطار سياستها الرامية إلى النهوض بالاقتصاد الوطني. كما يشكل هذا القطاع أولى متطلبات الحياة للفرد، ونظراً لمستجدات التنمية الاقتصادية وتفاقم الطلب على العقار أصبح لابد من إتخاذ سياسة عقارية تتناسب والأوضاع الاجتماعية والاقتصادية للمواطن من جهة ومن جهة أخرى ضرورة تحقيق نسيج عمراني يستجيب لمقاييس العمران الحديث بإعتباره معيار لتقدّم البلدان وتحضرها. وحرصاً من الدولة على هذا القطاع فقد سعت جاهدة لوضع عدة نصوص قانونية وتنظيمية منذ الإستقلال إلى يومنا هذا، بحيث إرتكزت على سياسة الترقية العقارية في الآونة الأخيرة، منها نجد نصوص متعلقة بالترقية العقارية لأنه بعد الاستقلال عرفت الجزائر فوضه في الجانب العقاري.

إن مصطلح الترقية العقارية قد عرف بروزه بصدر القانون 86-07 المتعلق بالترقية العقارية⁽¹⁾، وبهذا إعتبر إنفتاحاً لمجال الترقية العقارية وقد سطرت مجموعة من الأهداف أهمها تطوير الأملاك العقارية وتمويل البرامج السكنية. غير أن الملاحظ في ظل هذا القانون أنّ الدولة كانت هي وحدها من تتولى عملية التشييد من أجل تغطية الطلب المتزايد على السكن، كما أن المشرع الجزائري في ظل هذا القانون لم يتطرق إلى تعريف الترقية العقارية بل أشار فقط إلى نشاط الترقية العقارية والعمليات التي يتم فيها بقصد بيعها أو تأجيرها وهذا ما أثبت عجزها في ظل هذا القانون.

وبعد إتباع الدولة لسياسة إقتصادية جديدة ولتفادي العجز عملت على تحرير المعاملات العقارية عن طريق فتح المجال للقطاع الخاص. ومسايرة لنظام اقتصاد السوق فصدر المرسوم التشريعي

(1) - قانون رقم 86-07، مؤرخ في 04 مارس 1986، المتعلق بالترقية العقارية، ج.ر عدد 10، صادرة بتاريخ 05 مارس 1986 . ملغى

رقم 93-03 المتعلق بالنشاط العقاري⁽²⁾، ليتماشى مع التوجيه الإقتصادي ومن خلال الأهداف التي وضعها، كما أنه قام باستحداث آليات وتقنيات جديدة متعلقة بالبيع والإيجار، كما أنه قام بإعطاء مفهوم جديد للترقية العقارية ووسع مجال البيع والإيجار من حيث إمتدادهما إلى استعمال المحلات السكنية أو الحرفية أو التجارية، بشأن الإنجاز والتجديد. لكن رغم المزايا التي يمتاز بها هذا المرسوم التشريعي إلا أنه وبمرور الوقت برزت فيه ثغرات قانونية دعت الحاجة إلى إعادة النظر فيه وبالفعل تم إصدار القانون رقم 11-04 الذي يحدد قواعد تنظيم نشاط الترقية العقارية⁽³⁾، فهذا القانون قام باستحداث تقنيات عقدية جديدة، كما أنه قام بإعطاء مفهوم شامل للترقية العقارية كذا نظم مهنة المرقي العقاري. فالمرشح الجزائري عند إستحداثه لهذا القانون الذي رسم إجراءات قانونية صارمة لتحسين أنشطة الترقية العقارية من خلال تعبئة وإدارة مجموع المشاريع العقارية، كذا ضبطه للعلاقة بين المرقي العقاري ومقتني العقار، كما أوجد ضمانات تحمي المشتري.

منه فإنّ نشاط الترقية العقارية يؤدي إلى التنوع في صيغ عروض السكنات لتستوعب كلّ فئات المجتمع، فيكون بذلك عرض السكن في مستوى قدرات كلّ الفئات مما يزيد في فرص الحصول على السكن. بحيث برزت أنواع مختلفة من السكنات التي تنجز في إطار الترقية العقارية المتمثلة في السكنات الاجتماعية الموجهة للفئة المتوسطة والضعيفة في المجتمع بحيث تنفرع منها أنواع كثيرة منها السكن الاجتماعي الإيجاري والسكن الاجتماعي التساهمي المسمى الآن بالسكن الترقوي المدعم، السكن الريفي والسكن المنجز في إطار البيع بالإيجار، بحيث نظمت هذه الأصناف السكنية في الترقية العقارية بموجب المرسوم التنفيذي رقم 10-235 الذي يحدد مستويات وكيفيات منح تخفيض نسبة الفائدة على القروض التي تمنحها البنوك و المؤسسات

(2) -- مرسوم تشريعي رقم 93-03، مؤرخ في 01 مارس 1993، المتعلق بالنشاط العقاري، ج.ر عدد 14، صادرة بتاريخ 03 مارس 1993. ملغى

(3) - قانون رقم 11-04، مؤرخ في 27 فيفري 2011، الذي يحدد قواعد تنظيم نشاط الترقية العقارية، ج.ر عدد 14، صادرة بتاريخ 06 مارس 2011.

المالية لإقتناء سكن جماعي و لبناء سكن ريفي من قبل المستفيدين⁽¹⁾. والسكنات الترقية التي تقوم الترقية العقارية الخاصة بإنجازها لصالح الخواص وتوجه هذا الصنف من السكنات إلى فئة المجتمع عالية المستوى، بحيث الصنف الأول من السكنات فإنها تتلقى مساعدات وإعانات من طرف الدولة، أما الصنف الثاني من السكنات فهي لا تتلقى مساعدات ولا إعانات من الدولة وينصب البيع فيها في البيع بناءً على التصاميم.

فالهدف من تصنيف السكنات المنجزة في إطار الترقية العقارية هو وضع حد لشكل السكن الذي يعاني منه المجتمع وذلك بوضع مجموعة من الشروط والقواعد التي تمكن الاستفادة من هذه السكنات. مما سبق فجميع المشاريع والعمليات المتعلقة بنشاط الترقية العقارية يقوم بها المرقي العقاري، الذي يعد الجهة الوصية عليها، كما يمكن أن يكون المتعامل فيها شخص طبيعي أو معنوي يقوم بإنجاز بناءات معدة للسكن أو لممارسة مهنة تجارية أو حرفية أو مهنية، كما يختلف نوع المرقي العقاري باختلاف نوعية المعاملات التي يقوم بها بحيث إذا كانت معاملات عمومية فالمرقي العقاري العام من يتولى إنجازها أما إذا كانت معاملات خاصة فالمرقي العقاري الخاص من يتولى إنجازها. بحيث أن المرقي العقاري في ظل القانون رقم 86-07 المتعلق بالترقية العقارية، كان يدعى بالمكاتب، كما أن المشرع الجزائري لم يقم بتعريفه في ظل هذا القانون، منه نجد في ظل المرسوم التشريعي رقم 93-03 المتعلق بالنشاط العقاري، أين أطلق عليه تسمية المتعامل في الترقية العقارية وقام بوضع القواعد ولكنه لم يقم بتعريفه، لكن بمجيء القانون رقم 04-11 الذي يحدد شروط تنظيم قواعد الترقية العقارية، نجد أن في ظل هذا القانون قد نظم المشروع الجزائري مهنة المرقي العقاري، بحيث قام بوضع تعريف له، كما قام بتجسيده مجموعة من الشروط يجب أن تتوفر فيه وذلك من أجل تمكنه من ممارسة مهنة الترقية العقارية كما وضع له مجموعة من الإلتزامات يجب أن يتقيد بها وذلك من أجل حماية المستفيد من السكن محل البيع على التصاميم أو البيع بالإيجار أو السكنات الموجهة للإيجار.

(1) - مرسوم تنفيذي رقم 10-235، مؤرخ في 10 مارس 2010، الذي يحدد مستويات تخفيض نسبة الفائدة على القروض التي تمنحها البنوك و المؤسسات المالية لإقتناء سكن جماعي أو لبناء سكن ريفي من قبل المستفيدين، ج.ر عدد 58، صادرة بتاريخ 07 أكتوبر 2010.

قام المشرع الجزائري في ظل الترقية العقارية بإستحداثه آليات وتقنيات جديدة من أجل بيع السكنات المنجزة في إطارها ووضع لهم مجموعة من القواعد والشروط لإمكانية إبرام مثل هذه العقود. فآليات الترقية العقارية تتمثل في عقد البيع على التصاميم الذي نظمه القانون 04-11 السالف الذكر، وكذا المرسوم التنفيذي رقم 13-431 الذي يحدد نموذجي عقد حفظ الحق وعقد البيع على التصاميم للأملاك العقارية، وكذا جدول تسديد سعر الملك موضوع عقد البيع على التصاميم ومبلغ عقوبة التأخير وأجالها وكيفية دفعها⁽¹⁾. فعقد البيع على التصاميم يعد أهم آلية للبيع في مجال الترقية العقارية، بحيث يتم هذا النوع من البيع على أساس تصاميم ورسومات ونماذج يقدمها المهندس المعماري وكذا المقاول الذي يقوم بعملية إنجاز البناء. فعقد البيع على التصاميم هي وسيلة مثلى تمكن المشتري من الحصول على وحدة سكنية في المستقبل دون دفع التكاليف دفعة واحدة فهو يقوم بدفع الثمن في ظل هذا البيع تدريجياً تبعاً لتقدم أشغال البناء وبإتفاق الطرفين، أما البائع هي وسيلة فعالة تمكنه من تمويل مشروعه عن طريق من يحصل عليه من دفعات. كما أن المشرع في ظل القانون رقم 04-11، خلافاً للنصوص القانونية السابقة، أنه قام بالموازنة بين التزامات المرقى العقاري (البائع) والمشتري (المستفيد من السكن) التي تقع على عاتقهما بموجب هذا العقد. كما أنه هناك نوع آخر من آلية البيع في مجال الترقية العقارية والمتمثلة في البيع بالإيجار، الذي تم إستحداثه بموجب المرسوم التنفيذي رقم 97-35⁽²⁾ والمرسوم التنفيذي رقم 01-105⁽¹⁾ اللذين يحددان شروط شراء المساكن بأموال عمومية، وقد ظهرت هذه الآلية من البيع من أجل إمكانية إستفادة المواطنين من السكنات محل البيع والمنجزة بأموال عمومية في آجال قصيرة وبمبالغ معقولة يقوم المستفيد بدفعها حسب الأقساط الدورية وتكون المدّة محددة ب 20 سنة. كما أن المشرع الجزائري قام بتجسيد هذه الآلية من البيع مجموعة من القواعد

(1) - مرسوم تنفيذي رقم 13-431، مؤرخ في 18 ديسمبر 2013، يحدد نموذجي عقد حفظ الحق وعقد البيع على التصاميم للأملاك العقارية، وكذا حدود تسديد سعر الملك موضوع عقد البيع على التصاميم ومبلغ عقوبة التأخير و آجالها وكيفية دفعها، ج.ر عدد 66، صادرة بتاريخ 29 ديسمبر 2013.

2- مرسوم تنفيذي رقم 97-35، مؤرخ في 14 جانفي 1997، المتعلق بتحديد و كيفية بيع الأملاك ذات الإستعمال السكني و إيجارها و بيعها بالإيجار و بيع الأملاك ذات الإستعمال المهني و التجاري و غيرها التي أنجزتها دواوين الترقية و التسيير العقاري بتمويل قابل للتسديد من حساب الخزينة العمومية العامة بتمويل مضمون منها و المسلمة بعد شهر أكتوبر 1992، ج.ر عدد 04، صادرة بتاريخ 15 جانفي 1997. ملغى

³ - مرسوم تنفيذي رقم 01-105، مؤرخ في 23 أفريل 2001، الذي يحدد شراء المساكن بأموال عمومية في إطار البيع بالإيجار، ج.ر عدد 25، 2001.

والشروط وذلك من أجل إبرام عقد صحيح يرتب جميع آثاره، كما أن الإلتزامات التي تقع على المرقى العقاري والمستفيد متقابلة.

منه فآلية البيع على التصاميم والبيع بالإيجار فالهدف من تنظيمها هو وضع حد للعجز الذي تعاني منه الدولة، وذلك بسبب كثرة الطلب على السكنات الإجتماعية، ولإنقاص العبء عليها قام المشرع الجزائري بإستحداث هذه الآليات، كما قام بوضع مجموعة من الشروط والقواعد التي تنظمها من أجل أن يرتب كلا العقدين لآثارهما عند انعقاد أحدهما.

و لدراسة موضوعنا قمنا بالإشارة إلى المعاملات التي يتم إنجازها في الترقية العقارية وأصناف السكنات المنجزة في إطارها وكذا تحديد الجهة الوصية عليها. وفي ظل هذا كله نتوصل إلى طرح الإشكال التالي:

ما مدى نجاعة آليات البيع في مجال الترقية العقارية التي انتهجها المشرع الجزائري؟

وللإجابة على هذه الإشكالية تم الاعتماد لدراسة ها الموضوع على المنهج التحليلي أساسا باعتبار المنهج الأصلح لمثل هذه المواضيع التي تتطلب التحليل القانوني لمحتوى النصوص القانونية المنظمة لها بغرض وصف محتواها وأهميتها، إضافة إلى هذا المنهج اعتمدنا على المنهج التاريخي الذي يظهر من خلال مراحل تطور القوانين المؤطرة للترقية العقارية ومراحل تنظيم التقنيات وآليات البيع حسب تنوع القوانين المتعاقبة.

تماشيا مع طبيعة الموضوع قمنا بإتباع خطة تبين لنا بوضوح فيما يتمثل عقد البيع في مجال الترقية العقارية. و بصدد ذلك قمنا بتقسيم هذا البحث إلى فصلين:

* بحيث سنتناول من خلال الفصل الأول الذي هو تحت عنوان الترقية العقارية وتحديد الجهة الوصية عليها، التي يندرج فيها الترقية العقارية في (المبحث الأول) الذي سنتناول فيه كل من مفهوم الترقية العقارية في (المطلب الأول) وكذا أصناف السكنات المنجزة في إطار الترقية العقارية في (المطلب الثاني). أما في (المبحث الثاني) سوف نتناول فيه مفهوم المرقى العقاري في (المطلب الأول)، وكذا أنواع المرقى العقاري في (المطلب الثاني).

* أما في الفصل الثاني الذي هو تحت عنوان نوعية عقود البيع المبرمة في إطار الترقية العقارية الذي يندرج فيه، عقد البيع على التصاميم في (المبحث الأول) ، الذي سنتناول فيه مفهوم عقد البيع على التصاميم في (المطلب الأول)، كذا شروط إبرام هذا العقد في (المطلب الثاني). أما في (المبحث الثاني) سنتناول فيه عقد البيع بالإيجار الذي يتفرع منه مفهوم عقد البيع بالإيجار في (المطلب الأول)، وآثار إبرام هذا العقد في (المطلب الثاني).

الفصل الأول

الرفقة العظيمة ونحوها الحية الوصية عليها

الفصل الأول

الترقية العقارية و تحديد الجهة الوصية عليها

بسبب أزمة السكن التي تعاني منها الجزائر ومن أجل وضع حد لذلك قام المشرع الجزائري بإحالتها إلى الترقية العقارية التي تنظم مجال البناء المخصص للإسكان أو لأغراض تجارية، وبصدد ذلك قام المشرع بسن عدة قوانين تنظمها.

فأول قانون من نظم مجال الترقية العقارية هو القانون رقم 86-07 بالترقية العقارية، الذي صرح بها بشكل عام. لكن نظرا للسلبات التي أفرزها هذا القانون وكذا التحولات الجذرية التي عرفت الجزائر، أصبح من الضروري إيجاد إطار قانوني جديد للترقية العقارية هو ما تم فعلا وذلك بإصدار المرسوم التشريعي رقم 93-03 المتعلق بالنشاط العقاري، ويعتبر أهم النصوص التنظيمية للترقية العقارية والذي أعطى لها مفهوم جديد في هذا المجال، حيث جاء بالعديد من الأحكام القانونية لتنظيم مجال الترقية العقارية وتنظيم مهنة المتعامل في الترقية العقارية كذا فتح مجال إنجاز عمليات الترقية العقارية قصد البيع والإيجار، لكن بسبب عدم توصل كل من النصين القانونيين إلى وضع مفهوم للترقية العقارية وعدم تنظيم مهنة المتعامل في الترقية العقارية بدقة، و هذا ما جعل المشرع يقوم بإصدار قانون جديد ينظم مجال الترقية العقارية وذلك كان بموجب القانون رقم 11-04 الذي يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية، الذي قام بإلغاء أحكام المرسوم التشريعي رقم 93-03، فالمشرع في ظل هذا القانون حاول إعطاء تعريف للترقية العقارية وكذا قام بتنظيم مهنة المتعامل في الترقية العقارية ووضع له مجموعة من الإلتزامات يتوجب إحترامها وكذا تطرق إلى توضيح التقنيات القانونية للترقية العقارية وفقا للقواعد والمبادئ التي تنظمها.

بصدد كل هذا خصصنا هذا الفصل من أجل تحديد مجال الترقية العقارية وكذا التعرف علي

الجهة الوصية عليها المتمثل في المتعامل في الترقية العقارية، وسندرس هذا الفصل كالتالي:

* سندرس في المبحث الأول الذي هو تحت عنوان الترقية العقارية الذي يندرج فيه مفهوم الترقية العقارية في (المطلب الأول) الذي يتفرع منه كل من تعريف الترقية العقارية كذا أنواعها والموضوع الذي ينصب عليها نشاط الترقية العقارية أما في (المطلب الثاني) سنتناول فيه كل من أصناف السكنات المنجزة في إطاره والذي يتفرع منه دراسة مختلف السكنات الإجتماعية وكذا السكنات الترقية.

*سندرس في المبحث الثاني الذي هو تحت عنوان المتعامل في الترقية العقارية الذي يندرج فيه مفهوم المتعامل في الترقية العقارية في (المطلب الأول) الذي يتفرع منه كل من تعريفاته وتميزاته عن الأشخاص المشابه له والتطرق إلى الشروط الازمة توفرها فيه لممارسة مهنة الترقية العقارية، أما في (المطلب الثاني) سنتناول أنواع المتعامل في الترقية العقارية الذي يتفرع منه كل من المتعامل العقاري العام والمتعامل العقاري الخاص.

المبحث الأول

الترقية العقارية

الترقية العقارية تعتبر من المواضيع الجديدة، فالمشرع قام بتنظيمها من أجل وضع حد لأزمة السكن التي أصابت الجزائر، وللتعرف أكثر على الترقية العقارية يجب علينا التطرق إلى مختلف تعريفاتها التشريعية ودراسة موضوعاتها التي تنصب عليها وتحديد مختلف أنواعها في (المطلب الأول)، كذا التطرق إلى أصناف السكنات المنجزة في إطار الترقية العقارية في (المطلب الثاني).

المطلب الأول

مفهوم الترقية العقارية

بما أن الترقية العقارية تعد موضوع جديد، إلا أنه لم يتوصل المشرع إلى تعريفها مباشرة إلا بعد سنه لعدة نصوص قانونية تنظمها و تحدد مبادئها. سندرس في هذا المطلب كل من تعريف

الترقية العقارية في (الفرع الأول) كذلك التطرق إلى مختلف مواضيع الترقية العقارية في (الفرع الثاني) و تحديد أنواعها في (الفرع الثالث).

الفرع الأول

تعريف الترقية العقارية

لقد تعددت تعريفات الترقية العقارية عبر القوانين المتعاقبة، وهذا ما يدفعنا للتطرق إلى تعريف الترقية العقارية في ظل القانون رقم 86-07، في ظل المرسوم التشريعي رقم 93-03 الذي ألغى أحكام هذا القانون، وأخيرا تعريفها في ظل القانون رقم 11-04 الذي ألغى بدوره أحكام المرسوم التشريعي

أولا: تعريف الترقية العقارية في ظل القانون رقم 86-07

عرف المشرع الجزائري الترقية العقارية في المادة 2 من القانون رقم 86-07 التي تنص على أنه: "تستهدف الترقية العقارية تطوير الأملاك الوطنية العقارية.

وتشمل هذه الترقية العقارية التي تكيف حسب الحاجات الإجتماعية في مجال السكن في بناء عمارات أو مجموعات تستعمل في السكن أساسا، وتشمل بصفة ثانوية على محلات ذات طابع مهني وتجاري، تقام على أراضي خاصة أو مقتناة أو عارية أو مهابة أو واقعة ضمن الأنسجة الحضرية الموجودة في إطار إعادة الهيكلة أو التجديد.

ويمكن أن تخصص العمارات أو مجموعة من العمارات المبنية في هذا الإطار لسد الحاجات العائلية الذاتية أو للبيع أو للإيجار، وذلك في إطار القوانين والتنظيمات المعمول بها وأحكام هذا القانون".

من هذا التعريف يمكن نجد أن الترقية العقارية تقوم على أساس عدة أبعاد وهي كالتالي:

- إن الترقية العقارية تمتاز بالبعد الإجتماعي، أي أن نشاطها يدخل ضمن النظام الإجتماعي أكثر من النظام الإقتصادي⁽¹⁾، وهذا ما أشارت إليه المادة أعلاه بالنص " تشمل هذه الترقية العقارية التي تكيف حسب الحاجات الإجتماعية في مجال السكن.."

- إن الترقية العقارية بالنسبة لبعد الإنجاز نجد أنها تشمل إنجاز المحلات ذات الطابع السكني، هذا ما أشارت إليه المادة أعلاه بالنص" كان يشمل إنجاز المحلات ذات الاستعمال السكني كأساس...".

فالمشروع هنا نجده يشجع عملية الترقية العقارية من النمط الإجتماعي وهذا ما نصت عليه المادة 5 من نفس القانون أنه:" يجب أن تشجع عمليات الترقية العقارية السكن من النمط الجماعي أو شبه جماعي، لا سيما في الوسط الحضري"، تعد المساكن من النمط الجماعي تلك المساكن المتواجدة في عدة مستويات ومتمركزة في قطعة أرض واحدة وتؤدي إليها ممرات مشتركة وتحتوي على مجال مشترك، أما السكن شبه جماعي هي تلك السكنات المتواجدة على مستوى أو مستويين وتحتوي على مداخل منفصلة فيما بينها وتتمركز في قطعة أرض واحدة وتؤدي إليها ممرات مشتركة⁽²⁾. أما بالنسبة لإنجاز المحلات ذات الطابع التجاري والحرفي والمهني فيكون بشكل ثانوي.

- إن الترقية العقارية بالنسبة لبعد المعاملات نجده تنصب في عملية البيع والإيجار، هذا ما أشارت عليه المادة أعلاه " يمكن أن تخصص العمارات المبنية في هذا الإطار لسد الحاجات العائلية الذاتية للبيع أو الإيجار" ، كما تجدر الإشارة إلى أنه في المادة أعلاه تكلم المشرع عن البيع والإيجار، لكن ما نلاحظه في ظل هذا القانون أنه أشار إلى عملية الإنجاز قصد البيع، ولم يتم بإصدار قوانين تطبيقية تدعم بشكل صريح عملية الإيجار والخدمات.

(1)- بوستة إيمان، مرجع سابق، ص 17.

(2) - أنظر م 24 من مرسوم تنفيذي رقم 86-38، مؤرخ في 04 مارس 1986، يحدد شروط الإكتتاب بإحدى عمليات الترقية العقارية و كفياته و يضبط دفتر الشروط النموذجي و المنوال النموذجي لعقد حفظ الحق، ج.ر عدد 10، صادرة بتاريخ 05 مارس 1986.

منه ما يمكن ملاحظته أن المشرع الجزائري في ظل هذا القانون لم يتم بتعريف الترقية العقارية بل أشار فقط إلى العمليات التي تنجز في إطارها والأبعاد التي تمتاز بها في هذا المجال لكن رغم ذلك يمكن لنا أن نستنتج تعريف بسيط للترقية العقارية في ظل القانون رقم 86-07 على أنها: "عملية تهيئة أوعية عقارية تكون المبادرة فيها من قبل البلدية التي تنظم عملية الترقية العقارية، قصد تشييد مجموعة من البنايات للإستعمال السكني بشكل أساسي والإستعمال التجاري أو الحرفي أو المهني بشكل ثانوي، والموجهة للبيع أو الإيجار."

غير أنه أصبح القانون رقم 86-07 ملغى وذلك بسبب المشاكل والإنقادات والسلبيات التي واجهتها قطاع الترقية العقارية، كما يمكن تلخيص هذه المشاكل كما يلي:

- نجد المشرع أعطى الأولوية في الترقية العقارية للبناء من أجل البيع وإستثنى تلك الموجهة للإيجار كذا المحلات ذات الإستعمال التجاري.

- الهدف الأساسي للترقية العقارية هو تشييد مباني للإستعمال السكني ويمنع على المقاول من تشييد مباني لأغراض خاصة غير السكن. وتعتبر أعمال المقاول عند تشييده للمباني في إطار الترقية العقارية أعمال مدنية وليست تجارية، كما أنه تكون المبادرة للبلدية في تنظيم عملية الترقية العقارية⁽¹⁾.

بسبب هذه المشاكل أدى إلى إلغاء هذا القانون بموجب المرسوم التشريعي رقم 93-03 المتعلق بالنشاط العقاري، الذي جاء بمفهوم جديد للترقية العقارية.

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

عرف المشرع الترقية العقارية من خلال المادة 2 من المرسوم التشريعي رقم 93-03، الذي جاء بمفهوم جديد للترقية العقارية بحيث نصت المادة على أنه: "يشتمل النشاط العقاري على

مجموع الأعمال التي تساهم في إنجاز أو تجديد الأملاك العقارية المخصصة للبيع أو للإيجار أو لتلبية حاجات خاصة. يمكن أن تكون الأملاك العقارية المعنية مجال ذات الإستعمال السكني أو مجال مخصصة لإيواء نشاط حرفي أو مهني أو تجاري."

- من خلال هذه المادة نجد أن نشاط الترقية العقارية في ظل هذا المرسوم التشريعي له بعد إجتماعي وبعد إقتصادي، وهو ما يدل عند إستعماله لكلمة (النشاط) الوارد في المادة 2/2 أعلاه، أي إعتبار نشاط الترقية العقارية أنه نشاط يدخل ضمن النظام العام للإقتصاد.

- إن الترقية العقارية بالنسبة لبعد الإنجاز و التجديد نجده يشمل عملية تشييد المباني أو تجديده وذلك من أجل الإستعمال السكني أو الإستعمال الحرفي أو التجاري أو الصناعي وهذا ما أشارت إليه المادة 3 /2 أعلاه.

- إن الترقية العقارية بالنسبة لبعد المعاملات فهي تنصب على عملية البيع و الإيجار أو لتلبية حاجات خاصة، و هذا ما أشارت إليه الفقرة المادة 1/2 أعلاه.

منه يمكن لنا أن نستنتج أهم النقاط التي تم تعديلها في ظل المرسوم التشريعي رقم 93-03

وهي:

- فتح مجال الترقية العقارية على أساس المنافسة الحرة على كل من القطاع العام و الخاص.
- توسيع مجال الترقية العقارية لتشمل البيع و الإيجار و كذا بناء محلات معدة للإستعمال الصناعي أو التجاري.
- تطبيق مبدأ التجارية على أعمال المقاول العقاري و إعتبار أعماله في مجال الترقية العقارية أعمال تجارية .

(1) - شامة سماعيلين، النظام القانوني للتوجيه العقاري في الجزائر، دار الهدى للنشر و التوزيع و الطباعة، دط، الجزائر، 2003، ص.ص 125 - 126.

أخيرا يمكن أن نستنتج تعريف بسيط للترقية العقارية على أنها: "مجموع من عمليات تشييد المباني وتجديدها، وذلك من أجل الإستعمال السكني أو التجاري أو الحرفي أو الصناعي، قصد بيعها أو تأجيرها أو لتلبية حاجات خاصة".

رغم المزايا التي يمتاز بها هذا المرسوم التشريعي إلا أنه وجهت له مجموعة من الانتقادات منها :

- تميز تعريف المشرع للترقية العقارية بالعمومية مما أدى إلى وجود نقص وقصور، يظهر ذلك عندما نص أنه يمكن لأي شخص سواء كان طبيعي أو معنوي أن يساهم في عملية الترقية العقارية، بحيث يمكن إعتبار كل من يساهم في عملية الترقية العقارية كالمهندس المعماري والمقاول كذا العمال الذين يعملون تحت إشراف المقاول متعاملا في الترقية العقارية، لكن هذا أمر لا يمكن قبوله لا من الناحية القانونية ولا من ناحية المنطق. مثلا: المهندس المعماري لا يمكن إعتباره متعاملا في الترقية العقارية لأن هذا الأخير يكتسب صفة التاجر بينما المهندس المعماري صاحب مهنة حرة و يخضع للقانون المدني⁽¹⁾.
- كما أن المشرع لم يحمي بالتمييز بين الترقية العقارية والنشاط العقاري بالرغم من أن هذا الأخير شامل وواسع عكس الترقية العقارية التي عرفت على أنها أعمال يقوم بها المتعاملون في الترقية العقارية بغرض الإنجاز من أجل البيع والإيجار.

بسبب الإنتقادات التي وجهت لهذا المرسوم التشريعي، أدى إلى إلغائه بموجب قانون 11-04 الذي يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية وكذا وضع شروط للممارسة مهنة المرقى العقاري.

ثالثا: تعريف الترقية العقارية في ظل القانون رقم 11-04

(1) - بوسنة إيمان، مرجع سابق، ص 20.

بمجيء القانون رقم 04-11 الذي يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية، قام بإلغاء أحكام المرسوم التشريعي رقم 03-93، كما جاء بمفهوم جديد للترقية العقارية وقام بتنظيم مهنة المرقي العقاري. كما أنه قام بالتمييز بين النشاط العقاري والترقية العقارية.

فالمشروع عرف الترقية العقارية في ظل هذا القانون على أنها: عملية تهيئة أوعية عقارية ومالي من أجل إدارة مشروع عقاري من طرف المرقي العقاري⁽¹⁾. وعرف نشاط الترقية العقارية على أنها: "عملية إنجاز مشاريع عقارية مخصصة للبيع أو للإيجار أو تلبية حاجات خاصة، وتكون هذه المشاريع سواء للإستعمال السكني أو المهني أو التجاري أو حرفي⁽²⁾. إضافة إلى ذلك فإن عملية الترقية العقارية تشمل كل من البناء، التهيئة، الإصلاح، الترميم العقاري، التجديد العمراني، تدعيم البنايات إعادة التأهيل، الهيكلة، إقتناء الأوعية العقارية وكذا إنجاز البرامج السكنية والمكاتب والتجهيزات⁽³⁾.

من خلال كل هذه التعريفات نستنتج أن الترقية العقارية لا تشكل إلا مظهر من مظاهر النشاط العقاري ولا تشمل إلا نوع معين من التصرفات وتنصب على نوع معين من العقارات، لكي يعتبر النشاط العقاري منصبا في مجال الترقية العقارية يجب من توفر الشروط التالية:

- أن يكون النشاط منصب على عملية البناء أو التجديد أو إعادة الهيكلة و التأهيل أو تدعيم بنايات...
- أن يقوم المتعامل في الترقية العقارية بالمبادرة والعناية الرئيسية في عملية الترقية العقارية.
- أن يقوم المتعامل في الترقية العقارية بتهيئة الأوعية العقارية التي ينصب عليها البناء، تمويل المشروع بصفة كلية أو جزئية، إبرام عقود مع المقاولين والمهندسين المعماريين لإنجاز مشروع البناء وأن يقوم بعملية البيع والإيجار.

(1) - أنظر م 10 / 3 من قانون رقم 04-11، مرجع سابق.

(2) - أنظر م 14 من قانون نفسه.

(3) - أنظر م 15 من قانون نفسه.

فإذا توفرت هذه الشروط يمكن اعتبار النشاط العقاري ينصب في مجال الترقية العقارية وإعتبار القائم بها متعاملا في الترقية العقارية.

الفرع الثاني

موضوع الترقية العقاري

بعدما تطرقنا إلى مختلف تعريفات الترقية العقارية، ولينضح لنا مفهوم هذه الأخيرة أكثر سوف نقوم بالتعرف على مختلف المواضيع التي تنصب عليها الترقية العقارية ويكون ذلك من خلال دراسة النقاط التالية:

نصت المادة 3 من القانون 04/11 الذي يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية على مجموعة من المواضيع تعد مجالات لممارسة نشاط الترقية العقارية وهي:

- 1- الإنجاز: المقصود به البناء وهو كل عملية تشييد بناية أو مجموعة بنايات ذات إستعمال سكني أو حرفي أو تجاري أو صناعي.
- 2- الإقتناء والتهيئة: يقصد بالإقتناء شراء الأملاك العقارية أو إكتسابها بطرق أخرى أما التهيئة فهي كل عملية إنجاز أو تهيئة شبكات التهيئة بما فيها الفضاءات المشتركة الخارجية.
- 3- الترميم العقاري: كل عملية تسمح بتأهيل بنايات أو مجموعة بنايات ذات الطابع المعماري أو التاريخي دون المساس بالطابع الأصلي للبناية.
- 4 - إعادة التأهيل: كل عملية تتمثل التدخل في بناية أو مجموعة بنايات من أجل إعادتها إلى حالتها الأولى وتحسين شروط الرفاهية وإستعمال تجهيزات الإستغلال.

5- إعادة الهيكلة: يمكن أن تكون جزئية أو شاملة و تخص شبكات التهيئة وكذا البنايات أو مجموعة البنايات، وتؤدي هذه العملية إلى تغيير خصائص هذه البنايات وإستعمالها لأغراض مختلفة.

6 - التدعيم: كل عملية تتمثل في إعادة الإستقرار لبناية من أجل تكييفها مع المتطلبات التنظيمية الجديدة.

من خلال نص المادة 1/14 من القانون 04-11 التي تنص على: "يشمل نشاط الترقية العقارية مجموع العمليات التي تساهم في إنجاز المشاريع العقارية المخصصة للبيع أو الإيجار أو لتلبية حاجات خاصة." منه نستنتج أن الهدف من تنظيم هذه العمليات هي من أجل البيع أو الإيجار أو لتلبية حاجات خاصة.

1 - البيع: هو عقد بين البائع والمشتري مقابل دفع ثمن المبيع⁽¹⁾، يعتبر أهم التصرفات القانونية بصفة عامة وأهم التصرفات الواردة على الأملاك العقارية في إطار الترقية العقارية بصفة خاصة، حيث إستحدثت تقنيات جديدة للبيع وهي البيع على التصاميم والبيع بالإيجار.

2 - الإيجار: هو إستفادة المستأجر من العين المؤجرة لمدة محددة مقابل أجره ونصت عليه المواد 467 و 507 من القانون المدني، أما فيما يخص إيجار الأملاك العقارية في إطار الترقية العقارية فقد نظمت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 76-147 المتعلق بتنظيم العلاقة بين المؤجر والمستأجر لمحل معد لسكن والتابع لمكاتب الترقية والتسيير العقاري⁽²⁾، المرسوم التنفيذي رقم

(1) - أنظر م 351 من أمر رقم 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون المدني، معدل و متمم إلى غاية القانون رقم 07-05 المؤرخ في 13 ماي 2007، منشورات بيرتي، الجزائر، 2011.

(2) - مرسوم تنفيذي رقم 76-147، مؤرخ في 23 أكتوبر 1976، متعلق بتنظيم العلاقة بين المؤجر و المستأجر لمحل معد للسكن والتابع لمكاتب الترقية و التسيير العقاري، ج.ر عدد 12، صادرة بتاريخ 28 أكتوبر 1976. مرسوم تنفيذي رقم 76-147، مؤرخ في 23 أكتوبر 1976، متعلق بتنظيم العلاقة بين المؤجر و المستأجر لمحل معد للسكن والتابع لمكاتب الترقية و التسيير العقاري، ج.ر عدد 12، صادرة بتاريخ 28 أكتوبر 1976.

69-94 المتضمن المصادقة على نموذج عقد الإيجار⁽³⁾. المرسوم التنفيذي رقم 506-97 المحدد للقواعد المنظمة للإيجار المطبق على المساكن التابعة للأمالك الإيجارية لدواوين الترقية والتسيير العقاري⁽⁴⁾،

المرسوم التنفيذي رقم 42-98 يحدد شروط الحصول على المساكن العمومية الإيجارية ذات الطابع الاجتماعي التابع لدواوين الترقية والتسيير العقاري وكيفية ذلك⁽⁵⁾، المرسوم التنفيذي رقم 142-08 الذي يحدد قواعد منح السكن العمومي الإيجاري⁽⁶⁾.

3- تلبية حاجات خاصة: هو توفير الحاجات للمتعامل في الترقية العقارية صاحب المشروع الذي ينشط من أجل توفير حاجاته ويحتفظ بالبناء الذي تم إنجازه أو تجديده لنفسه.

فالهدف من تحديد المواضيع المختلفة التي تنصب عليها الترقية العقارية هو من أجل توضيح مفهوم الترقية العقاري وجعله أكثر وضوحا. منه فالترقية العقارية يعتبر عملها تجاري إذا كان هدفها هو إنجاز وتجديد الأملاك العقارية قصد بيعها أو تأجيرها، فالترقية العقارية التي تعتبر أعمالها مدنية ذلك عندما تكون مخصصة لتلبية حاجات خاصة أو لتلبية حاجات المشاركين فيها.

الفرع الثالث

أنواع الترقية العقارية

(3) - مرسوم تنفيذي رقم 69-94، مؤرخ في 19 مارس 1994، يتضمن المصادقة على نموذج عقد الإيجار، المنصوص عليه في المادة 21 من مرسوم تنفيذي رقم 03-93 المتعلق بالنشاط العقاري، ج.ر عدد 17، صادرة بتاريخ 25 مارس 1994.

(4) - مرسوم تنفيذي رقم 506-97، مؤرخ في 29 ديسمبر 1997، يحدد للقواعد المنظمة للإيجار المطبق على المساكن التابعة للأمالك الإيجارية لدواوين الترقية والتسيير العقاري، ج.ر عدد 77، صادرة بتاريخ 30 ديسمبر 1997.

(5) - مرسوم تنفيذي رقم 42-98، مؤرخ في 01 فيفري 1998، يحدد شروط الحصول على المساكن العمومية الإيجارية ذات الطابع الاجتماعي وكيفية ذلك، ج.ر عدد 05، صادرة بتاريخ 02 فيفري 1998.

(6) - مرسوم تنفيذي رقم 142-08، مؤرخ في 11 ماي 2008، الذي يحدد قواعد منح السكن العمومي الإيجاري، ج.ر عدد 24، صادرة بتاريخ 14 ماي 2008.

يتحدد نوع الترقية العقارية حسب نوع الشخص القائم بها، حيث أشارت المادة 19 من القانون 04-11 الذي يحدد القواعد التي تنظم الترقية العقارية أنه يمكن لأي شخص طبيعي أو معنوي أن يقوم بأعمال الترقية العقارية بحيث يمكن لهذه الأخيرة أن تكون شخص عام أو شخص خاص، فمنه يمكن القول أن الترقية العقارية نوعان ترقية عقارية عامة يحكمها القانون العام وترقية عقارية خاصة يحكمها القانون الخاص.

أولاً: الترقية العقارية العامة

الترقية العقارية العامة هي التي يتولى فيها زمام المبادرة والعناية الرئيسية أشخاص معنوية تابعة للدولة وتعمل لحسابها، إذ أن عائدات العمليات التي تقوم بها تشكل جزءاً من ميزانيتها، وتعتبر هذا النوع هو الأصل في الجزائر لأنه قبل التعديل لم تكن هناك المبادرة الخاصة في ميدان الترقية العقارية لأنه كان محتكراً من قبل الدولة⁽¹⁾.

ثانياً: الترقية العقارية الخاصة

الترقية العقارية الخاصة هي الترقية التي يتولى فيها زمام المبادرة و العناية الرئيسية مرقين عقاريين خواص، الذين يعملون لحسابهم الخاص سواء كان فراد أو في شكل شركات خاصة⁽²⁾.

المطلب الثاني

أصناف السكنات المنجزة في إطار الترقية العقارية

خلال هذا المطلب سنتناول أصناف السكنات المنجزة في إطار الترقية العقارية، بحيث يعتبر السكن ذو أهمية كبيرة لدى الفرد والمجتمع باعتبارها حاجة لا يمكن الإستغناء عنها، منه

(1) و(2)- زنوش الطاوس، البيع بالإيجار الوارد على المحلات السكنية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص في القانون الخاص، كلية الحقوق و العلوم السياسية، الجزائر، 2001، ص54.

سنتعرف على هذه السكنات المتنوعة وذلك بدراسة السكنات الإجتماعية في (الفرع الأول) والسكنات الترقية في (الفرع الثاني).

الفرع الأول

السكنات الإجتماعية

السكن الإجتماعي هو مجموعة من السكنات الموضوعة تحت تصرف العائلات من طرف السلطات العمومية على شكل إعانات كالإعانات الإستثمارية التي تسمح بزيادة العرض وتخفيض الإيجار في القطاع، كما تسمح بتخفيض دفعات السداد للحائزين وكذا الإعانات الممنوحة للأشخاص مع مراعاة دخلهم. ويتم تمويل السكنات الإجتماعية من طرف الخزينة العمومية للدولة⁽¹⁾. كما تنقسم هذه السكنات إلى سكنات إجتماعية إيجارية، سكنات إجتماعية تساهمية، سكنات ريفية والسكنات المنجزة في إطار البيع بالإيجار.

أولاً: السكن الإجتماعي الإيجاري

نظمه المشرع بموجب المرسوم التنفيذي رقم 08-142 الذي يحدد قواعد منح السكن الإيجاري، يعرف السكن الإجتماعي الإيجاري أنه السكن الذي يوجه إلى فئة الأشخاص الذين لا تسمح لهم مواردهم بالحصول على السكن سواء عن طريق البيع أو الإيجار، فيوجه هذا النوع من السكن لفئة المجتمع المعوزة، كما أنه سكن تتكفل به الخزينة العمومية بصفة مباشرة أو غير

(1) - عرار الياقوت، التمويل العقاري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق، الجزائر، 2009. ص 50.

مباشرة، وينجز على أرضيات عمومية تخصص لصالح مديريات السكن والتجهيزات العمومية، فهو ينجز بمواصفات تقنية واقتصادية تميزه عن غيره من السكنات المنجزة بمبادرة الخواص^{(1) (2)}.

كما تعمل الدولة إلى وضع شروط مقبولة لتوزيع السكنات العمومية الإيجارية في ظل مبدأ العدالة الإجتماعية، منه للاستفادة من هذه السكنات يجب أن تتوفر في الشخص الشروط التالية:

- عدم إمتلاك الشخص لعقار مبني أو غير مبني، و هذا عملا بالمادة 3 من المرسوم التنفيذي رقم 08-142.

- أن يكون الشخص مقيما في البلدية التي تم إيداع الطلب فيها لمدة 5 سنوات على الأقل وذات دخل شهري لا يفوق 24000 دج، وهذا عملا بالمادة 4 من نفس المرسوم التي تنص أنه: " لا يستفيد من السكن الإيجاري العمومي في مفهوم هذا المرسوم، إلا الشخص الذي يقيم منذ 5 سنوات على الأقل إقامته الإعتيادية ولا يتجاوز دخله العائلي الشهري أربع وعشرين ألف دينار (24000 دج) ".

- أن يقوم بإيداع الطلب بتوفر الوثائق المنصوص عليها في المادة 6 من نفس المرسوم.

- إيداع الطلب لدى لجنة الدائرة المعنية مقابل وصل يحمل رقم التسجيل وتاريخ الإيداع، وذلك طبقا لنص المادة 7 من نفس المرسوم التي تنص: " يودع طلب السكن لدى لجنة الدائرة المعنية مقابل تسليم وصل يحمل رقم وتاريخ التسجيل...."

وتسند مهمة تأجير السكن العمومي الإيجاري لديوان الترقية والتسيير العقاري، فهو الوحيد الذي يحق له تأجير الأملاك العقارية التابعة للدولة وذلك طبقا لنص امادة 6 من المرسوم التنفيذي رقم 91-147 المتضمن تغيير الطبيعة القانونية للقوانين الأساسية لديوان الترقية والتسيير العقاري

(1) (2) - العمودي محمد الطاهر، الإستثمار العقاري و دوره في مواجهة مشكل السكن في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص تحليل إقتصادي، كلية العلوم الإقتصادية و التجارية و علوم التسيير، الجزائر، 2012. ص 131.

وكيفيات تنظيمها وعملها⁽¹⁾ والتي تنص: " يكلف ديوان الترقية و التسيير العقاري بتأجير المساكن و المحلات ذات الإستعمال السكني و المهني و التجاري و الحرفي أو التنازل عنها...".

ثانيا: السكن الإجتماعي التساهمي

يعتبر السكن الإجتماعي التساهمي من أهم السكنات الإجتماعية المنجزة في إطار الترقية العقارية، فهو توجه جديد بعد فشل تجربة السكن التطوري المدعم⁽²⁾ الذي ظهر سنة 1999، غير أنه وابتداء من سنة 2010 إستحدثت المشرع الجزائري صيغة جديدة للسكن الإجتماعي التساهمي سميا بالسكن الترقوي المدعم، وتحولت تسمية السكنات الإجتماعية التساهمية إلى سكنات ترقوية مدعمة بضبط مصطلح الترقوي فهو مشتق من كلمة الترقية التي تعني من الناحية اللغوية التحسين و لقد إرتبط ظهور هذا المصطلح من الناحية القانونية بالعقار، حيث ظهر ما يسمى بالترقية العقارية، كما أن هذه السكنات لا تتجزأ إلا من قبل المتعامل في الترقية العقارية وبمساهمة المشتري الشخصية مساهمة الدولة المتمثلة في المساعدة التي تقدمها للمستفيد بواسطة الصندوق الوطني للسكن. وأصبحت هذه الصيغة السارية المفعول حاليا⁽³⁾.

عرف المشرع الجزائري السكن الإجتماعي التساهمي المسمى حاليا السكن الترقوي المدعم بموجب المرسوم التنفيذي رقم 10-235 الذي يحدد مستويات وكيفيات منح تخفيض نسبة الفائدة على القروض التي تمنحها البنوك والمؤسسات المالية لإقتناء سكن جماعي ولبناء سكن ريفي من قبل المستفيدين⁽⁴⁾ من خلال نص المادة 2 منه: " هو كل سكن جديد ينجزه متعهد في الترقية العقارية و موجه للطالبيين المؤهلين للحصول على المساعدة المباشرة التي تمنح في إطار هذا المرسوم.

(1) - مرسوم تنفيذي رقم 91-147 المؤرخ في 12 ماي 1991، المتضمن تغيير الطبيعة القانونية للقوانين الأساسية لدواوين الترقية و التسيير العقاري، ج.ر عدد 25، صادرة بتاريخ 29 ماي 1991.

(2) - السكن التطوري المدعم هو السكن الذي يتم إنجازه في مساحة أرضية صغيرة، يوجه لفئة المتوسطة الدخل من المجتمع التي تتحمل تكاليف إتمام أشغال البناء إلى جانب إعانة تقدمها الجماعات المحلية
(3) - عياشي شعبان، عقد بيع العقار بناء على التصاميم، مذكرة لنيل شهادة دكتوراه، جامعة منتوري، قسنطينة، 2012 ، ص 112.

(4) - مرسوم تنفيذي رقم 10-235، المؤرخ في 10 مارس 2010، الذي يحدد مستويات وكيفيات منح تخفيض نسبة الفائدة على القروض التي تمنحها البنوك والمؤسسات المالية لإقتناء سكن جماعي و لبناء سكن ريفي من قبل المستفيدين، ج.ر عدد 58، صادرة بتاريخ 07 أكتوبر 2010.

يجب أن ينجز المتعهد بالترقية العقارية السكن الترقوي المدعم طبقا لخصائص تقنية و شروط مالية تحدد بموجب قرار مشترك بين الوزيرين المكلفين بالسكن والمالية."

فالسكن الإجماعي التساهمي هو السكن الموجه لفئة المجتمع المتوسطة التي لا يمكنها الحصول على ملكية سكن دون الحصول على إعانة الدولة ويتكفل بهذه الإعانة الصندوق الوطني للسكن الذي يشارك في جميع عمليات التدعيم المالي. كما أنه سكن جديد يتم بناؤه من طرف مرقى عقاري وفقا للمواصفات التقنية والشروط المالية المحددة من طرف الدولة ويكون موجه لذوي الدخل المتوسط، وقد جاء هذا السكن من أجل التخفيض الضغط على السكن الإجماعي الإيجاري⁽¹⁾.

يمول هذا النوع من السكن الصندوق الوطني للسكن الذي هو مؤسسة عمومية تابعة للدولة ، تقوم مقام وسيط بين الخزينة العمومية والصندوق الوطني للتوفير والإحتياط، حيث يستفيد منه الشخص بعد تقديم طلب و دفع مقدار معين من المال حسب دخله ومساحة المسكن. كما تمنح له الدولة إعانة مالية لكن شريطة أن لا يكون قد إستفاد من مسكن إجماعي سابقا، أن لا يملك قطعة أرض خاصة به ، أن لا يكون قد إستفاد سابقا من دعم مالي من طرف الدولة⁽²⁾. و يستفيد من هذا السكن عن طريق التركيب المالي الذي يتكون من :

- المساهمة الشخصية لصاحب الطلب:

تتمثل في دفع النصيب المتبقى من المسكن بعد الإعانة المالية التي تقدمها الدولة.

- مساهمة الدولة:

(1) - العمودي محمد الطاهر، مرجع سابق، ص 132.

(2) - وناسي سهام، النمو الحضري و مشكلة السكن و الإسكان، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير، تخصص في علم الاجتماع و الديموغرافية، كلية العلوم الإجتماعية و العلوم الإسلامية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2009، ص 105.

تتمثل في منح إعانات مالية للمركبي العقاري بإسم المستفيد، بحيث حددت مستوى هذه الإعانة من 400000 دج إلى 700000 دج، وتمنح الدولة 700000 دج عندما يتجاوز الدخل ضعف الحد الأدنى للأجور، وتمنح الدولة 40000 دج عندما يتجاوز الدخل 4 مرات الحد الأدنى للأجور و أقل أو يساوي 6 مرات الحد الأدنى للأجر الوطني⁽³⁾.

- مساهمة البنوك:

وذلك عن طريق منح قروض عقارية طويلة المدى تستفيد منها الفئة المتوسطة من المجتمع بعدما كانت تقتصر على ذوي الدخل المرتفع فقط. وتعين قيمة هذه القروض على أساس قيمة السكن⁽¹⁾.

ثالثا: السكن الريفي.

عملت السلطات العمومية على رفع المستوى المعيشي للفلاح بالريف من خلال برامجها التنموية في مرحلة المخطط الرباعي الأول (1970-1973) وذلك بإعطائه تجهيزات وتدعيم مالي معتبر وذلك في المجال الزراعي وكذا الإستقرار في الريف، منه فالسكن الريفي هو مجموعة المساكن المتواجدة بالريف⁽²⁾. وعرفه المشرع الجزائري بموجب نص المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 235/10: " هو كل سكن ينجزه أشخاص مؤهلين للحصول على مساعدة الدولة بعنوان السكن الريفي. يجب أن ينجز السكن الريفي في فضاء ريفي في إطار البناء الذاتي."

(3) - أنظر م 15 من قرار مشترك المؤرخ، في 13 سبتمبر 2008، الذي يحدد كفيات تطبيق المرسوم التنفيذي رقم 94-308 الذي يحدد فواعد تدخل الصندوق الوطني للسكن في مجال الدعم المالي للأسر، ج.ر عدد 57، صادرة بتاريخ 05 نوفمبر 2008.

(1) - عرعار الياقوت، مرجع سابق، ص 91.

(2) - بوراوي عيسى، دور البنوك و المؤسسات المالية في تمويل قطاع السكن في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص إقتصاد التنمية، كلية العلوم الإقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2014، ص 7.

فالسكن الريفي إذا هو كل سكن منجز في إطار سياسة التنمية الريفية التي يهدف إلى تشجيع إنجاز سكنات في المحيط الريفي وترقيتها وكذا محاربة النزوح الريفي. كما يتم منح إعانات عمومية من طرف الصندوق الوطني للسكن وهذا النوع من السكنات موجهة إلى فئات المجتمع المتوسطة⁽³⁾.

كما نصت المادة 3 من المرسوم التنفيذي رقم 10-235 ، على نسبة المساعدة الممنوحة من الدولة، بحيث يحدد مبلغ المساعدة المباشرة الممنوحة من الدولة لاقتناء سكن ريفي حسب دخل الطالبين أي يقدر ب: 700000 دج . كما يعتبر كل شخص طبيعي تابع لمختلف برامج التنمية ويقطن في مجالات ريفية أن يستفيد من هذه الإعانة المالية السالفة الذكر شرط أن تتوفر فيه بعض المتطلبات والمنصوص عليها في المادة 4 من نفس المرسوم التي هي:

- أن لا يكون قد حصل على دعم مالي أو عقار في إطار البناء.
- أن يقدم توضيح حول مداخله التي يجب أن لا تتجاوز 6 مرات الدخل الوطني الأدنى.
- أنه لم يستفد من مسكن إجتماعي إيجاري.
- أنه لم يستفد من قبل من قطعة أرض قابلة للبناء في إطار دعم الدولة.

رابعاً: السكن المنجز في إطار البيع بالإيجار.

هذا النوع من السكن حديث النشأة، فعرفه المشرع الجزائري بموجب المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 10-235 أنه: " كل سكن ينجز في إطار أحكام المرسوم التنفيذي رقم 01-105." و تنص المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 01-105 الذي يحدد شروط شراء المساكن المنجزة بأموال عمومية في إطار البيع بالإيجار أنه: " صيغة تسمح بالحصول على مسكن بعد إقرار شراؤه بملكية تامة بعد إنقضاء مدة الإيجار في إطار عقد مكتوب."

(3) - العمودي محمد الطاهر، مرجع سابق، ص 131.

يمكن أن نستنتج أن السكن المنجز في إطار البيع بالإيجار هو السكن الذي يتم الحصول عليه عن طريق الإيجار وأن تكون النية عند إنقضاء مدة الإيجار هو التملك التام للمسكن وينصب في عقد مكتوب، وهذا النوع من المسكن موجه إلى فئات المجتمع متوسطة الدخل الذين لا يمكنهم الحصول على سكن عمومي إيجاري مخصص للفئات المعوزة⁽¹⁾. ولقد أسندت مهمة التكفل والإشراف وتسيير عملية إنجاز السكنات في إطار البيع بالإيجار للوكالة الوطنية لتحسين السكن و تطويره، ويتم تمويله بقروض بدون فائدة من الأموال العمومية في إطار برنامج الإنعاش الإقتصادي بواسطة الصندوق الوطني للسكن⁽²⁾.

كما يخضع هذا النوع من السكن إلى مجموعة من الشروط منصوص عليها في المرسوم التنفيذي رقم 01-105 خلافا عن باقي القوانين المنظمة له، والتي أهمها:

- الدخل المتوسط للشخص حيث لا يجب أن يتجاوز 5 مرات من الدخل الوطني الأدنى.
- تسديد مبلغ السكن في مدة أقصاها 25 سنة وأن لا يتجاوز المستفيد سن 70 سنة من عمره عند تسديد آخر قسط.
- دفع المبلغ الأولي الذي يقدر ب 25 % من ثمن المسكن، أما المبلغ المتبقى فيتم دفعه على شكل إيجار شهري بدون فوائد.

(1) - وناسي سهام، مرجع سابق، ص 106.

(2) - العمودي محمد الطاهر، مرجع سابق، ص 132.

الفرع الثاني

السكنات الترقية

بعد التغيرات الاقتصادية والاجتماعية التي عرفت الجزائر في مجال النشاط العقاري، تم تحديد الإطار القانوني للسكنات الترقية عن طريق سن المرسوم التشريعي 93-03 المتعلق بالنشاط العقاري السالف الذكر، الذي جاء بالسكن الترقوي الذي يقصد به مجموع السكنات الفردية أو الجماعية المخصصة للبيع أو للإيجار والتي يشرف عليها المرقي العقاري الخاص، الذي تمنح له الدولة إمتيازات تتمثل بعضها في تخصيص مبالغ مالية لشراء أرض تصل إلى 80% من قيمة المشروع في بعض الحالات. وهذا كله بهدف تطوير وتحسين السكن الترقوي. ويمول هذا النوع من السكن الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط المسمى الآن ببنك الإسكان بعدما تحول إلى مؤسسة ذات أسهم⁽¹⁾.

فالسكن الترقوي هو السكن المنجز من طرف المرقي العقاري بأمواله الخاصة بدون تحديد نوعية المستفيدين كما يستطيع الإستعانة بالقروض البنكية، تعتبر هذه السكنات الترقية ذات مواصفات تقنية واقتصادية عالية وذات أسعار عالية لذلك فهي موجهة لفئات المجتمع ذوي الدخل المرتفع أي الأشخاص الذين لديهم القدرة على الدفع، والجهات المكلفة بتوزيع هذا النوع من السكنات هناك ديوان الترقية والتسيير العقاري والوكالة الوطنية لترقية السكن العائلي حيث أصبحت تسمى المؤسسة الوطنية للترقية العقارية. ويمكن الإستفادة من هذه السكنات إذا كان الطالب لم يستفد من قطعة أرض أو سكن إيجاري أو قرض عقاري لبناء مسكن⁽²⁾.

(1)- بوراوي عيسى، مرجع سابق، ص.ص 7 - 8.
(2)- العمودي محمد الطاهر، مرجع سابق، ص 133.

منه فالسكن الترقوي لا توجد مساعدات مالية من قبل الدولة أو مساعدات إجتماعية، كما ينصب البيع في هذا النوع من السكن في البيع على التصاميم.

فالهدف من تنظيم المشرع الجزائري لأصناف السكنات المنجزة في إطار الترقية العقارية، لأن السكن يعد المقر الذي يلجأ إليه الفرد ليقضي جزءا من وقته فيه ويحظى بالسكينة والإستقرار التي هي شروط ضرورية للإنسان من أجل مواجهة أعباء الحياة⁽³⁾، لذلك قام المشرع بتنظيم هذه السكنات. في نفس الوقت فالهدف الذي أراده المشرع من تنظيم هذه السكنات هو من أجل وضع حد لمشكل السكن الذي يعاني منه المجتمع وذلك بوضع قواعد وشروط الإستفادة من مختلف السكنات المنجزة في إطار الترقية العقارية.

من خلال كل هذا نستخلص أن الهدف من تنظيم المشرع الجزائري للترقية العقارية، ذلك من أجل تخفيض العبئ علي الدولة بسبب كثرة الطلب على مختلف النشاطات التي تحتكرها الدولة وبسبب أزمة السكن التي أصابتها، ولذلك قامت بإحالتها للترقية العقارية، خاصة عند تنظيمها لجانب السكن.

المبحث الثاني

المتعامل في الترقية العقارية

ومن خلال تعريف الترقية العقارية يتحدد لنا من يقوم بممارسة نشاطها، و بإعتبار أن نشاط الترقية العقاري يتمثل في إنجاز بناءات معدة للسكن أو لممارسة مهنة معينة، منه من يقوم بهذه النشاطات سواء كانت موجهة للبيع أو للإيجار فهذا الشخص يعد متعاملا في الترقية العقارية، ويمكن أن يكون شخص طبيعي أو معنوي، وتطلق عليه عدة تسميات كالمتعهد في الترقية العقارية والمرقي العقاري، وهذا ما يجعل نقوم بالبحث عن مفهوم المتعامل في الترقية العقارية.

(3) - وناسي سيهام، مرجع سابق، ص 113.

بحيث سندرس في هذا المبحث مفهوم المتعامل في الترقية العقارية من خلال التطرق إلى تعريفه وتمييزه عن بعض الأشخاص المماثلة له وشروط ممارسة مهنة الترقية العقارية في (المطلب الأول) و أنواع المتعامل في الترقية العقارية في (المطلب الثاني).

المطلب الأول

مفهوم المتعامل في الترقية العقارية

المتعامل في الترقية العقارية قد يكون شخص معنوي أو شخص طبيعي يقوم بإنجاز عمليات الترقية العقارية، و هذا ما يجعلنا نقوم بالتطرق إل مختلف تعريفاته وذلك لمعرفة من هو المتعامل في الترقية العقارية؟ وهذا في (الفرع الأول)، وكذا سنقوم بتمييزه عن الأشخاص المشابهة له وذلك من أجل عدم الإختلاط بينهم وذلك في (الفرع الثاني)، أخيرا سنتطرق إلى دراسة شروط ممارسة المتعامل لمهنة الترقية العقارية وذلك في (الفرع الثالث).

الفرع الأول:

تعريف المتعامل في الترقية العقارية:

لقد تعددت تعريفات المتعامل في الترقية العقارية وذلك لعدم توصلهم إلى تعريف دقيق له ومن جل ذلك سنقوم من خلال هذا الفرع بالتعرف على من هو المتعامل في الترقية العقارية ؟ وما هي نوع الطبيعة التي يكتسبها ؟ وللتوصل إليه سنقوم بالتعرف عليه من خلال التطرق إلى مختلف الآراء الفقهية كذلك التطرق إلى مختلف النصوص القانونية التي نظمته.

أولاً: التعريف الفقهي للمتعامل في الترقية العقارية

يعرف البعض المتعامل في الترقية العقارية على أنه: "شخص طبيعي أو معنوي الذي يتمثل نشاطه في إتخاذ المبادرة في عملية البناء العقاري وتنظيمها على المخططات القانونية والتقنية

والمالية بعناية ووضع المباني أو أجزاء المباني في يد مستعملها"⁽¹⁾. ويعرفه البعض الآخر أنه:
"الوكيل الإقتصادي الذي يتولى إنجاز بناية أو أكثر كي يكسب ملكيته واحد أو أكثر من
الأشخاص الذين يطلق عليهم متلقي الملكية"⁽²⁾.

حسب هذين التعريفين نستنتج أن المتعامل في الترقية العقارية هو "شخص طبيعي أو معنوي
يقوم بالمبادرة بإنجاز عمليات البناء قصد بيعها لشخص أو عدة أشخاص".

ثانيا: التعريف التشريعي للمتعامل في الترقية العقارية

رغم ظهور الترقية العقارية بشكل صريح بعد صدور القانون 86-07 المتعلق بالترقية العقارية
إلا أنه لم يتطرق إلى استعمال مصطلح المتعامل في الترقية العقارية إلا بصور المرسوم التنفيذي
93-03 المتعلق بالنشاط العقاري، لكن كلاهما لم يقوما بتعريف المتعامل في الترقية العقارية، لكن
بمجيء القانون 11-04 الذي يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية قام بإعطاء إسم جديد
للمتعامل في الترقية العقارية كما جاء بمفهوم جديد له.

ففي ظل القانون رقم 86-07 المتعلق بالترقية العقارية فالشخص الذي يقوم بممارسة نشاط
الترقية العقارية كان يطلق عليه "المكاتب"، فمهمة المتعامل في الترقية العقارية حسب هذا
القانون كان عبارة عن إكتتاب، حيث سمح لكل شخص طبيعي أو معنوي بأن يساهم في عملية
الترقية العقارية وذلك عن طريق فتح إكتتاب وهذا ما نصت عليه المادة 1/8 من نفس القانون
بنصها: "يفتح الإكتتاب، قصد إنجاز عمليات الترقية العقارية، لأي شخص طبيعي أو معنوي..."،
ويكون تنظيمه بمبادرة المجلس الشعبي البلدي الذي يضع في متناول المرشح للترقية العقارية
شروط التعمير وقواعده وكل المعطيات المرتبطة بالعملية التي يريد القيام بها"⁽³⁾.

(1) - عباس ريمة، الأشخاص المسؤولون في الضمان العشري للمشيدين في القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة
ماجستير، تخصص عقود ومسؤولية، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة أكلو محند أولحاج، البويرة، 2010، ص 58.

(2) - BERTRAND Avril, BERNARD Roth, La Promotion Immobilière, Presse de l'Ecole National des Ponts et
Chaussées, Paris, 2003, p15.

(3) - أنظر م 7 من قانون رقم 86-07، مرجع سابق.

كما قام المشرع في ظل هذا القانون بتحديد القائمين بعملية الترقية العقارية على سبيل الحصر ولقد نص عليهم في المادة 6 من نفس القانون أعلاه بنصها: "تتولى إنجاز عمليات الترقية العقارية الهيئات والأشخاص الآتية وأوصافهم:

- الجماعات المحلية، طبقا للقوانين والتنظيمات المعمول بها.
- المؤسسات والمقاولات والهيئات العمومية التي يخولها ذلك قانونها الأساسي.
- القائم الخاص بالبناء الذاتي، سواء أكانوا فرادى أم منتظمين في تعاونيات عقارية.
- الأشخاص الطبيعيون أو المعنويون الخاضعون للقانون الخاص غير الأشخاص المذكورين أعلاه.

يمكن عمال المؤسسات الإدارية العمومية والمنشآت والمقاولات والهيئات العامة والخاصة، أن يقوموا فرادى أو منتظمين في تعاونيات زيادة على الإطار الذي يوفره البناء الذاتي، لسد حاجاتهم الذاتية ، بعمليات الترقية العقارية، وفق أحكام التشريعية والتنظيمية خاصة تحدد في وقت لاحق.

ما يمكن ملاحظته أن المشرع الجزائري في ظل هذا القانون إكتفى بإطلاق تسمية المكتب على القائم بإنجاز عملية الترقية العقارية المخصصة للبيع أو للإيجار. منه يمكن لنا أن نستنتج أن المكتب هو " كل شخص طبيعي أو معنوي عام أو خاص يتولى عملية الترقية العقارية وفقا للشروط المنصوص عليها في القانون".

أما في ظل صدور المرسوم التنفيذي رقم 03-93 المتعلق بالنشاط العقاري، الذي قام بإلغاء أحكام القانون رقم 07-86 بسبب الفشل الذي إعترضه. كما أطلق هذا المرسوم التنفيذي تسمية المتعامل في الترقية العقارية على ممارس مهنة الترقية العقارية. وإعمالا بالمادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 03-93 التي تنص: " يشمل النشاط العقاري على مجموع الأعمال التي تساهم في إنجاز أو تجديد الأملاك العقارية المخصصة للبيع أو للإيجار أو لتلبية حاجات خاصة". وإعمالا

بالمادة 1/3 من نفس الرسوم، التي تنص: " يدعى كل شخص طبيعي أو معنوي يمارس النشاطات المذكور في المادة 2 السابقة، متعاملا في الترقية العقارية."

ما يمكن ملاحظته من هاتين المادتين أن المشرع الجزائري في ظل هذا المرسوم أشار فقط إلى الأعمال التي يقوم بها، بحيث يمكن أن يدعي الشخص أنه متعامل في الترقية العقارية إلا إذا كان ممارسا للأعمال المنصوص عليه في المادة 2 أعلاه. منه يمكن أن نستنتج أن المتعامل في الترقية العقارية هو " كل شخص طبيعي أو معنوي يقوم بإنجاز وتجديد الأملاك العقارية قصد بيعها أو تأجيرها أو لتلبية حاجات خاصة " .

إلا أنه وجهت مجموعة من الإنتقادات لتعريف المتعامل في الترقية العقارية والتي هي كالتالي:

- ذلك لعدم وضع المشرع الجزائري في ظل هذا المرسوم التنفيذي الشروط اللازمة لمزاولة مهنة الترقية العقارية وعدم وجود نظام قانوني للمتعاملين في الترقية العقارية ، حيث أصبحت تزاول هذه المهنة من قبل المقاولين الذين تحولوا من مقاولين إلى متعاملين في الترقية العقارية وذلك دون إحترامهم لدفتر الشروط المعمول به ⁽¹⁾ .
- كما أن في المادة 1/3 إستعمل كلمة "كل" أي كل من يساهم في عملية الإنجاز يمكن أن يكونوا متعاملين في الترقية العقارية ومن هذه الناحية لا يمكن إعتبار المقاولين أو المهندسين المعماريين و العمال البسطاء الذين يشاركون في عملية الإنجاز والتجديد أن يكونوا متعاملين في الترقية العقارية ، منه لا يمكن إعتبارهم متعاملين في الترقية العقارية لأنه يستدعي بالضرورة إلى إضفاء صفة التاجر على المتعامل في الترقية العقارية وهذا ليس متواجدا في العمال البسطاء.
- كما أن تعريف المتعامل في الترقية العقارية في ظل هذا المرسوم التنفيذي يفنقر إلى أساس الترقية العقارية الذي هو إتخاذ القائم زمام المبادرة والعناية الرئيسية في العملية.

(1)- عياشي شعبان، عقد بيع العقار بناء على التصاميم، مذكرة لنيل شهادة دكتوراه، جامعة منتوري، قسنطينة، 2012، ص 101.

بسبب النقائص التي تم تسجيلها في ظل المرسوم التنفيذي رقم 93-03 المتعلق بالنشاط العقاري، وعدم توصله لوضع تعريف للمتعامل في الترقية العقارية، ومن أجل العمل على إستحداث مرقين عقاريين محترفين، قام المشرع الجزائري بإصدار القانون رقم 11-04 الذي يحدد قواعد تنظيم الترقية العقارية، الذي كان هدفه تحديد نظام أساسي للمرقي العقاري. فالمشرع الجزائري قام بتعريف المتعامل في الترقية العقارية وأطلق عليه تسمية المرقي العقاري.

فعرف المشرع المرقي العقاري في المادة 15/3 من القانون رقم 11-04 على أنه: " كل شخص طبيعي أو معنوي، يبادر بعمليات بناء مشاريع جديدة، أو ترميم أو إعادة تأهيل، تجديد أو إعادة هيكلة، أو تدعيم بنايات تتطلب أحد هذه التدخلات، أو تهيئة وتأهيل الشبكات قصد بيعها أو تأجيرها ". إن هذا التعريف الذي جاء به المشرع وسع من مهام المرقي العقاري ويظهر ذلك بمبادرته في جميع العمليات التي تنصب عليها الترقية العقارية من بناءات وترميم وإعادة الهيكلة والتدعيم البنائات التي تتطلب أحد هذه التدخلات. كما أنه يعتبر مرقيا عقاريا في مفهوم المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 12-84 الذي يحدد كفاءات منح الإعتماد لممارسة مهنة المرقي العقاري و كذا كيفية مسك الجدول الوطني للمرقين العقاريين⁽²⁾، أنه " كل شخص طبيعي أو معنوي يحوز إعتمادا ويمارس نشاط الترقية العقارية كما هو محدد في القانون 11-04 ". كما أنه لا يكفي إعتبار الشخص الطبيعي أو المعنوي مرقيا عقاريا بممارسته لنشاط الترقية العقارية فقط، بل يستوجب أن يكون حاصلًا على إعتماد و مسجل في الجدول الوطني للمرقين العقاريين، وذلك لأن ممارسة نشاط الترقية العقارية تمثل مهنة منظمة تخضع لضوابط محددة قانونا وهذا طبقا لنص المادة 3 من نفس المرسوم.

(2) - مرسوم تنفيذي رقم 12-84 مؤرخة في 20 فيفري 2012، الذي يحدد كيفية منح الإعتماد لممارسة مهنة المرقي العقاري و كذا كيفية مسك الجدول الوطني للمرقين العقاريين، ج.ر عدد 11، صادرة بتاريخ 26 فيفري 2012.

كما أن تعريف المرقى العقاري جاء من منطلق النشاط العقاري الممارس ولقد عرف هذا الأخير في نص المادة 3 من القانون رقم 04-11. وبعد تعريفنا للمرقى العقاري يمكن أن نستنتج مجموعة من الخصائص يتميز بها المرقى العقاري وهي⁽¹⁾.

- أنه شخص مهني يمارس مهنة منظمة تشريعيا.
- يتولى المبادرة بعمليات إنجاز مشاريع الترقية العقارية.
- غاية المرقى العقاري من ممارسة هذه المهنة تكمن في بيع أو إيجار العمل الذي تولى إنجازه مما يضفي الصفة التجارية على النشاطات التي يمارسها.

من خلال التعريفات الفقهية والتشريعية نتوصل إلى أن المتعامل في الترقية العقارية هو " كل شخص طبيعي أو معنوي، يمارس مهنة منظمة قانونا، يبادر بعمليات إنجاز مشاريع الترقية العقارية، قصد بيعها أو تأجيرها."

بعد تعريف المتعامل في الترقية العقارية يمكن لنا أن نستنتج الطبيعة التي يكتسبها المتعامل في الترقية العقارية بحيث في ظل القانون رقم 07-86 فهو يكتسب الصفة المدنية وذلك بإعتبار أن المكتتب هو من يقوم بنشاط الترقية العقارية كما أنه شخص مدني لا يمكن أن يكون تاجرا، أما في ظل المرسوم التنفيذي رقم 03-93 فإنه يكتسب الصفة التجارية وهذا طبقا لما جاء في نص المادة 2/3 منه بالنص على: "... ويعد المتعاملون في الترقية العقارية تجارا..."، ويكتسب الصفة المدنية إستثناء وذلك عند قيامه بأعمال لتلبية حاجاته الخاصة. أما بالنسبة للقانون رقم 04-11 فالمعامل في الترقية العقارية تعد أعماله تجارية وهذا ما أكدته المادة 19 من بالنص على: "يسمح لكل شخص طبيعي أو معنوي مؤهل للقيام بأعمال التجارة بممارسة نشاط الترقية العقارية...". لذلك نجد أن جميع العمليات التي تدخل في صميم عمل المرقى العقاري تعتبر أعمالا تجارية.

(1) - بوقرة أم الخير، المسؤولية العشرية للمرقى العقاري ، الملتقى الوطني حول إشكالية العقار الحضري و أثرها على التنمية في الجزائر، كلية الحقوق و العلوم السياسية، منعقد يومي 17- 18 فيفري، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013، ص 356.

الفرع الثاني

تمييز المتعامل في الترقية العقارية عن بعض الأشخاص المماثلة له

يتشابه المتعامل في الترقية العقارية مع عدة أشخاص عند ممارستهم لعملية الترقية العقارية وهذا ما يجعلنا نقوم بالتمييز بين المتعامل في الترقية العقارية والأشخاص المماثلين له وإظهار أوجه الإختلاف بينهم.

أولاً: تمييز المتعامل في الترقية العقارية مع المقاول

يعرف المقاول أنه: "الشخص الذي يعهد إليه بتشديد المباني وإقامة المنشأة الثابتة ويستوي أن تكون المواد التي أقام بها المنشأة أو التي أحضرها من عنده أو قدمها رب العمل"⁽¹⁾. و يعرف أيضا المقاول أنه: "الشخص الذي يملك شركة بناء ويقوم بدوره بتشديد المباني بناء على ما يقدم إليه من تصميمات وتهيئة مواد البناء للمباني الموكلة إليه"⁽²⁾. و عرف المشرع الجزائري المقاول في المادة 13/3 من القانون رقم 04-11 أنه: "كل شخص طبيعي أو معنوي مسجل في السجل التجاري بعنوان نشاط أشغال البناء بصفته حرفيا أو مؤسسة تملك المؤهلات المهنية".

بعد تعريفنا للمقاول يمكن أن نستنتج أوجه الإختلاف بينه وبين المتعامل في الترقية العقارية الذي عرفناه سابقا في النقاط التالية:

- المرقى العقاري من يقوم بالمبادرة في مشروع الترقية العقارية أما المقاول يتولى التنفيذ المادي للمشروع.

(1) - خديجي أحمد، نطاق المسؤولية العشرية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2006، ص 13

(2) - BERTRAND Avril, BERNARD Roth, OP.Cit, p 14.

- المرقى العقارى يبادر فى جميع عمليات نشاط الترقية العقارية أما المقاول يبادر بعملية البناء الذى هو الإلتزام المرهق والرئيسى فى المشروع. ويجب على المقاول أن ينجز الأعمال بصفة حرفية وأن يكون مسجل فى السجل التجارى وهذا ما أشارت إليه المادة 13/3 من القانون رقم 04-11
- إن إلتزامات المقاول تنصب على عملية تشييد البناية أما إلتزامات المرقى العقارى هي نقل ملكية العقار للمستفيد⁽³⁾.

ثانيا: تمييز المتعامل فى الترقية العقارية مع المهندس المعماري

- يعرف المهندس المعماري أنه ذلك: "الشخص الحاصل على مؤهل هندسي فى الهندسة المعمارية يؤهله لوضع التصميمات والخرائط والرسومات والنماذج ويقدر الأبعاد والقياسات المختلفة للمنشآت والأبنية المراد بناؤها ويشرف على تنفيذها"⁽²⁾.
- يعرف أيضا المهندس المعماري أنه: "المهني الذى يعهد بوضع التصميم والرسوم والنماذج لإقامة المنشأة وصيانتها وتزيينها والإشراف على حسن تنفيذها". ويعرف أيضا أنه: "الشخص المختص فى هندسة البناء والقادر على إعداد الرسومات والتصميمات الهندسية والإشراف على تنفيذها"⁽¹⁾. كما أن المشرع الجزائرى لم يقيم بتعريف المهندس المعماري بل قام بوضع قانون ينظم مهنة المهندس المعماري وكذا شروط الإنتاج المعماري وذلك بموجب المرسوم التشريعي رقم 94-07 الذى يتعلق بشروط الإنتاج المعماري وممارسة مهنة المهندس المعماري⁽²⁾.

(3) - BERTRAND Avril, BERNARD Roth, OP.Cit, p15.

(2) - خديجي أحمد، مرجع سابق، ص 07.

(1) - عباس ريمة، مرجع سابق، ص 13.

(2) - مرسوم تشريعي رقم 94-07 مؤرخ فى 18 ماي 1994، يتعلق بشروط الإنتاج المعماري و ممارسة مهنة المهندس المعماري، ج.ر عدد 32، صادرة بتاريخ 25 ماي 1994.

من خلال التعاريف السابقة له نستنتج أن المهندس المعماري هو شخص طبيعي يقوم ببذل مجهود ذهني لوضع تصاميم ورسومات ونماذج وقياسات للمباني المراد تشييدها والإشراف على حسن تنفيذها.

بعد تعريفنا للمهندس المعماري يمكن لنا أن نستنتج أوجه الإختلاف بينه وبين المتعامل في الترقية العقارية الذي عرفناه سابقا ويظهر الإختلاف في النقاط التالية:

- المهندس العماري شخص طبيعي يعتمد في عمله على بذل مجهود ذهني أما المرقى العقاري يمكن أن يكون شخص طبيعي أو معنوي.
- المهندس المعماري يشرف على حسن تنفيذ التصاميم والرسومات والنماذج التي قام بوضعها أما المتعامل في الترقية العقارية يشرف على حسن تنفيذ أعمال الهندسة دون التدخل فيها ذلك لأنها من إختصاص المهندس.
- يمارس المهندس المعماري مهنة حرة على خلاف المتعامل في الترقية العقارية حيث تعد أعماله تجارية بنص القانون ويتخذ جميع زمام المبادرة والعناية الرئيسية لإنجاز المشروع عكس المهندس الذي يتدخل في عملية البناء بتكليف من المالك⁽³⁾.

الفرع الثالث:

شروط ممارسة التعامل لمهنة الترقية العقارية:

لقد جاء القانون رقم 04-11 ، ليعيد تنظيم مجال الترقية العقارية وقام بجعل مهنة المرقى العقاري مهنة مقننة تخضع ممارستها إلى ضرورة إستقاء مجموعة من الشروط القانونية وذلك من أجل ممارسة مهنة الترقية العقارية، وتتمثل هذه الشروط فيما يلي :

(3) - بوسنة إيمان، مرجع سابق، ص 54.

أولا : الشروط العامة لممارسة مهنة الترقية العقارية:

تتمثل الشروط العامة حسب القانون رقم 04-11 الذي يحدد قواعد تنظيم نشاط الترقية العقارية في الأهلية والحصول على الإعتماد والتسجيل في السجل التجاري والتسجيل في الجدول الوطني للمرقين العقاريين، التي سنبينها كالتالي:

1 - الأهلية:

في ظل القانون رقم 04-11، نجد أن المشرع الجزائري سمح لكل شخص معنوي أو طبيعي مؤهل للقيام بأعمال التجارة بممارسة نشاط الترقية العقارية موضوع المادتين 3 و 18 منه طبقا للتشريع المعمول به وحسب الشروط المحددة في هذا القانون وهذا ما نصت عليه المادة 19 من نفس القانون.

وما نلاحظه أن المشرع الجزائري في ظل هذا القانون أكد على ما تم النص عليه في المرسوم التشريعي رقم 93-03 المتعلق بالنشاط العقاري، بضرورة التمتع بالأهلية القانونية الكاملة وهذا ما نصت عليه المادة 6 منه أنه: " تخول ممارسة نشاطات الذكورة في المواد 2 و 3 و 4 و 5 أعلاه طبقا للتشريع المعمول به ووفق الشروط المحددة في هذا المرسوم التشريعي، لكل شخص طبيعي أو معنوي يتمتع بالأهلية القانونية القيام بأعمال تجارية ". بشأن هذا الأمر يقتضي الرجوع إلى أحكام القانون المدني كون أن القانون التجاري أحالنا لتوضيح سن الرشد للقانون المدني، إلا فيما يخص الشخص الحاصل على رخصة خاصة من القضاء بناء على مجلس العائلة لممارسة الأعمال التجارية وهذا الأمر يستدعي الرجوع إلى القواعد العامة المنظمة والضابطة للأهلية وهذا وفقا للمادة 40 من ق م ج.

ففي القانون المدني نجد أن كل شخص بلغ سن الرشد و يتمتع بكل قواه العقلية و يكون كامل الأهلية يمكن له من مباشرة حقوقه المدنية⁽¹⁾، فكل من بلغ سن 19 سنة يعد أهلا لممارسة أعمال التجارة حسب القانون رقم 04-11 وهذا ما لم يظهر هناك عوارض للأهلية . كما تجدر الإشارة أن المشرع الجزائري أورد إستثناء على الأشخاص القصر في ممارسة النشاط التجاري، حيث نص على إمكانية ترشيده وهذا طبقا للشروط المنصوص عليه في القانون التجاري انه يجب على القاصر المرشد أن يحصل على إذن من والديه أو على قرار من مجلس العائلة مصادق عليه من المحكمة، في حالة توفي والديه أو عدم وجودهما يجب عليه أن يقدم هذا الإذن الكتابي مدعما بطلب التسجيل في السجل التجاري⁽²⁾.

من خلال كل هذا يمكن ترشيده المرقى العقاري و هذا ما نص عليه المشرع في القانون 04-11، على أن أهلية المرقى العقاري مرتبط بما هو منصوص في القانون التجاري و ذلك طبقا لنص المادة 19 من القانون رقم 04-11.

2 - الحصول على الإعتماد.

إن حصول المتعامل العقاري على الإعتماد في ظل القانون 07-86 المتعلق بالترقية العقارية وفي ظل المرسوم التشريعي 03-93 المتعلق بالنشاط العقاري، لم ينصا على ضرورة الحصول عليه لممارسة مهنة الترقية العقارية، لكن بمجيء القانون رقم 04-11 الذي يحدد قواعد تنظيم نشاط الترقية العقارية قام بوضع مجموعة من الشروط لممارسة مهنة الترقية العقارية من بينها الحصول على الإعتماد وهذا ما نصت عليه المادة 2/4 منه : " تخضع مهنة المرقى العقاري إلى الحصول المسبق على الإعتماد والتسجيل في السجل التجاري وفي الجدول الوطني للمرقين العقاريين."، فمنه الحصول على الإعتماد شرط أساسي لممارسة مهنة الترقية العقارية، بالتالي على المرقى الذي يلتزم إعتماد أن يتمتع بكامل حقوقه المدنية ليتمكن من الحصول عليه وهذا وفقا لما

(1) - أنظر م 40 من قانون مدني، مرجع سابق.

(2) - أنظر م 05 من أمر رقم 59-75، مؤرخ في 26 جويلية 1975، يتضمن القانون التجاري، ج.ر عدد 01، صادرة بتاريخ 19 ديسمبر 1975. معدل و متمم

نصت عليه المادة 21 من القانون 11-04. و يتم منح الإعتماد للمرقي العقاري طبقا للمادة 5 من المرسوم التنفيذي رقم 12-84 الذي يحدد كيفية منح الإعتماد لممارسة مهنة المرقي العقاري و كذا كيفية مسك الجدول الوطني للمرقيين العقاريين⁽¹⁾ وتنص على: " يتم تسليم إعتماد للمرقي العقاري، وفق الشروط المبينة أدناه، من الوزير المكلف بالسكن بعد موافقة لجنة إعتماد الترقية العقارية ".

من خلال هذه المادة يفهم أنه لا يمكن منح إعتماد للمرقي العقاري إلا بعد إستيفاء الشروط المنصوص عليها في المواد 6 و 7 من المرسوم التنفيذي رقم 12-84، والتي هي كما يلي:

أولا: بالنسبة للشخص الطبيعي:

- أن يكون عمره 25 سنة غلى الأقل.
- أن يكون ذو جنسية جزائرية.
- أن يتمتع بكامل حقوقه المدنية.
- أن يثبت وجود موارد مالية كافية لإنجاز مشاريعه.
- أن يكتتب عقد تأمين ضد العواقب المالية و المسؤولية المدنية و المهنية لنشاطاته.
- أن يثبت كفاءات مهنية ترتبط بالنشاط.

ثانيا: بالنسبة للشخص المعنوي.

- أن يكون خاضعا للقانون الجزائري.
- ن يثبت وجود موارد مالية كافية لإنجاز مشاريعه.

(1) - مرسوم تنفيذي رقم 12-84، مؤرخ في 20 فيفري 2012، الذي يحدد كيفية منح الإعتماد لممارسة مهنة المرقي العقاري و كذا كيفية مسك الجدول الوطني للمرقيين العقاريين، ج.ر عدد 11، صادرة بتاريخ 26 فيفري 2012.

- أن يقدم المالك أو الملاك ضمانات حسن السلوك.

- يجب أن تتوفر فيه الكفاءات المهنية كما هو محدد بالنسبة للأشخاص الطبيعية.

زيادة على هذه الشروط يجب أن تتوفر لدى طالب الإعتماد لممارسة مهنة المرقي العقاري محلات ذات إستعمال تجاري ملائمة تسمح بممارسة لائقة ومعقولة للمهنة وتكون مجهزة بوسائل الإتصال، كما أنه لا يمكن للمرقي العقاري أن يقوم بالتنازل عن الإعتماد أو تحويله ، ويترتب على تغيير الشكل والتسمية وعنوان الشركة خلال نشاطه وكذا تغيير السير يؤدي إلى بطلان الإعتماد بحكم القانون، في هذه الحالة إذا أراد المرقي العقاري تجديد الإعتماد فما عليه إلا تقديم طلب جديد وأن يستوفي الشروط اللازمة للحصول على الإعتماد⁽¹⁾.

3 - التسجيل في السجل التجاري.

فالمشرع الجزائري سمح لكل شخص طبيعي أو معنوي مؤهل للقيام بأعمال التجارة بأن يمارس نشاط الترقية العقارية، فهذا الشرط خص به المشرع في الأشخاص المتمتعين بصفة التجار طبقا لأحكام القانون التجاري⁽²⁾، فالمشرع الجزائري أقر حق ممارسة نشاط الترقية العقارية لكل شخص له سجل تجاري، وهذا ما نصت عليه المادة 1/4 من القانون رقم 04-11: "يرخص للمرقيين العقاريين المعتمدين، والمسجلين في السجل التجاري، بالمبادرة بالمشاريع العقارية"، وهذا ما يجعل هذا الشرط شرط أساسي لممارسة نشاط الترقية العقارية.

4 - التسجيل في الجدول الوطني للمرقيين العقاريين.

وذلك حتى يستطيع الحصول على الإعتماد الذي يعد ترخيصا لممارسة مهنة الترقية العقارية وهذا ما نصت عليه المادة 23 من القانون رقم 04-11 الذي يحدد قواعد تنظيم نشاط الترقية العقارية على أنه: "يتطلب منح الإعتماد للمرقي العقاري تسجيله في الجدول الوطني للمرقيين

(1) - عياشي شعبان، مرجع سابق، ص 108.

(2) - بوقرة أم الخير، مرجع سابق، ص 363.

العقاريين و يعد ترخيصا لممارسة المهنة ، مع مراعاة القيام بالإجراءات الشكلية الإدارية و الجبائية المطلوبة للحصول عليه. يمسك الوزير المكلف بالسكن والعمران الجدول الوطني.

تحدد كفايات مسك الجدول الوطني عن طريق التنظيم".

تطبقا لأحكام هذه المادة أعلاه فقد نصت المادة 24 من المرسوم التنفيذي رقم 12-84، أنه: "...يتم تسجيل حائزي الإعتماد المقيدين قانونا في السجل التجاري وفي الجدول الوطني للمرقين العقاريين، المفتوح لدى الوزير المكلف. ويتوج التسجيل في الجدول الوطني للمرقين العقاريين شهادة التسجيل."

وتنص أيضا المادة 25 من نفس المرسوم على: "تعد شهادة التسجيل في الجدول الوطني للمرقين العقاريين، ترخيصا لممارسة المهنة و يترتب عليها بالفعل إنتساب المرقى العقاري إلى صندوق الضمان الكفالة المتبادلة للترقية العقارية."

حيث أنه من خلال هذه النصوص لا يمكن لأي شخص أن يدعي صفة المرقى العقاري إذا لم يتحصل على إعتماد ومسجل في الجدول الوطني للمرقين العقاريين. لأن أي شخص تحصل على إعتماد ولم يسجل في الجدول الوطني للمرقين العقاريين لا يمكن إعتباره مرقى عقاري ولا يمكنه ممارسة هذه المهنة، بالتالي التسجيل في الجدول الوطني والشهادة التي تمنح له تعد ترخيص لممارسة مهنة المرقى العقاري.

ثانيا: الشروط الخاصة لممارسة مهنة الترقية العقارية

إضافة للشروط العامة لممارسة مهنة المرقى العقاري، نجد هناك شروط خاصة لا بد من توفرها في كل ممارس لنشاط الرقية العقارية، هذا ما سنحاول تبيانه في النقاط التالية:

1- أن يتمتع المرقى العقاري بجميع حقوقه المدنية.

إعمالا بنص المادة 21 من القانون رقم 11-04 أنه يجب على المرقى العقاري الذي يلتزم إعتمادا أن يتمتع بحقوقه المدنية.

كما أشارت المادة 20 من القانون رقم 11-04 أنه لا يمكن إعتبار مرقين عقاريين من

صدرت ضدّهم أحكام من جريمة من الجرائم التالية :

- التزوير أو إستعمال المزور في المحررات الخاصة أو التجارية أو البنكية.
- السرقة أو إخفاء المسروقات وخيانة الأمانة والتفليس وإبتزاز الأموال والقيم أو التوريق.
- النصب وإصدار شيك بدون رصيد، رشوة موظفين عموميين، شهادة الزور واليمين الكاذبة والغش الضريبي.

- الجرح المنصوص عليها بموجب الأحكام التشريعية المتعلقة بالشركات التجارية.

كما يمنع من ممارسة هذا النشاط الأشخاص المشطوبين تأديبيا بصفة نهائية بسبب الإخلال بنزاهة المهن المشكّلة في نقابات. فالحكمة من منع الأشخاص المنصوص عليهم في المادة 20 من القانون رقم 11-04 من الإنتساب إلى مهنة الترقية العقارية هي إستبعاد كل من يرتكب جريمة من جرائم الأموال من مزاولة مهنة المرقّي العقاري.

فالشخص الذي يرتكب جميع هذه الجرائم يصبح في نظر القانون غير أمين على حقوق المشترين وهذا دليل على حرص المشرع وإصراره على تطهير قطاع الترقية العقارية عموما، فمجال الترقية العقارية متاح لكل شريف يحترم أصول المهنة ويلتزم بتنفيذ إلتزاماته فلا مكان لمن لا يكون أمينا في تنفيذ إلتزاماته ولا يحترم تعهداته، وبهذا قد وفر المشرع الجزائري لمشتري العقار حماية قبل إبرام العقد⁽¹⁾.

2 - التسجيل في صندوق الضمان و الكفلة المتبادلة.

ألزم المشرع الجزائري المرقّي العقاري بضرورة الإكتتاب في الصندوق الضمان والكفالة المتبادلة، وهذا كي يؤمن عجزه المادي أو إفلاسه.

(1) - عياشي شعبان، مرجع سابق، ص 110.

تم إنشاء هذا الصندوق بموجب المرسوم التنفيذي رقم 01-93-01 المتعلق بقانون المالية 1993، ويتمتع الصندوق بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي، ويهدف هذا الصندوق إلى ضمان القروض المصرفية الممنوحة من قبل المؤسسات المصرفية وكل أشكال التسديد التي تكتسب طابع التسبيق عند الطلب الوارد من زبائنها المنخرطين⁽²⁾. وقد تم النص على صندوق الضمان والكفالة المتبادلة في المرسوم التشريعي رقم 03-93-03 المتعلق بالنشاط العقاري، حيث يتعين على المتعامل العقاري في عملية البيع على التصاميم أن يغطي إلتزاماته بتأمين إجباري يكتبه لدى صندوق الضمان والكفالة المتبادلة، ويجب أن ترفق شهادة الضمان بالعقد المنصوص عليه في المادة 10 من هذا المرسوم التنفيذي⁽³⁾. كما أنه في القانون رقم 04-11-04 الذي يحدد قواعد تنظيم نشاط الترقية العقارية، فإنه يتوجب على المرقي العقاري المسجل لدى الجدول الوطني للمرقيين العقاريين من الإلتساب إلى صندوق الضمان والكفالة المتبادلة في نشاط الترقية العقارية وذلك في نص المادة 55 منه. فصندوق الضمان والكفالة المتبادلة موضوع تحت وصاية الوزير المكلف بالسكن وال عمران، وهو ذو طابع تعاوني ولا يهدف إلى تحقيق الربح، مما يتبين لنا أنه وسيلة تستعملها السلطة الوصية لأجل إضفاء الشفافية والأمان في المعاملات التجارية في مجال الترقية العقارية⁽⁴⁾. فمهام صندوق الضمان والكفالة المتبادلة عند التأمين في هذا الصندوق تمكن في ضمان التسبيقات التي يدفعها المشتري للمرقي العقاري في إطار إنجاز مشروع عقاري قصد بيعه قبل إنجائه، يحل هذا الصندوق محل المشتري فيما يخص ديونه الموجودة لدى المرقي العقاري بالتالي يمكنه المطالبة بالديون المترتبة على عاتق المرقي ويستوفيهها وفقا للإجراءات القانونية⁽⁵⁾. كما يمكن لهذا الصندوق أن يكلف بأنشطة إضافية عن طريق التنظيم في إطار المهام المنصوص عليه في هذا القانون طبقا لنص المادة 56 من القانون رقم 04-11-04.

(2) - أنظر م 131 من مرسوم تنفيذي رقم 01-93-01، مؤرخ في 19-01-1993، المتضمن قانون المالية 1993، ج.ر. عدد 01، صادرة بتاريخ 25 جانفي 1993.
(3) - أنظر م 1 من مرسوم تنفيذي رقم 03-93-03، مرجع سابق.
(4) رحماني فائزة، تمويل الترقية العقارية الخاصة في مجال السكن، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص إدارة و مالية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2004، ص 44.
(5) - رحماني فائزة، مرجع نفسه، ص 45.

منه فالتأمين أمر إلزامي وعلى الموثق إحترام ذلك وعدم إبرام عقود البيع دون وجودها، لأنها تعد مخاطرة وقد يؤدي ذلك إلى خسارة أموال المشتري وعدم تحصله على المسكن.

المطلب الثاني

أنواع المتعامل في الترقية العقارية

بعدما قمنا بتعريف المتعامل في الترقية العقارية و ميزناه مع بعض الأشخاص المماثلة له ودرسنا شروط ممارسة المتعامل لمهنة الترقية العقارية في المطلب الأول. كما قمنا سابقا بالتعرف على مفهوم الترقية العقارية ودرسنا أنواعها حيث يمكن أن تكون عامة أو خاصة ذلك حسب الشخص القائم بها، لذلك فالمتعامل في الترقية العقارية يمكن أن يكون شخص معنوي تابع للدولة ويسمى بالمتعامل في الترقية العقارية العام، أو أن يكون شخص طبيعي أو معنوي من أشخاص القانون الخاص ويسمى بالمتعامل في الترقية العقارية الخاص. منه سنقوم في المطلب الثاني بدراسة أنواع المتعامل في الترقية العقارية وذلك بالتطرق إلى المتعامل العقاري العام في (الفرع الأول) وكذا المتعامل الخاص في (الفرع الثاني).

الفرع الأول

المتعامل في الترقية العقارية العام

فالمتعاملون في الترقية العقارية العام هم: الجماعات المحلية، ديوان الترقية والتسيير العقاري، الوكالة الوطنية لتحسين السكن وتطويره، مؤسسة ترقية السكن العائلي.

أولاً: الجماعات المحلية

تتمثل الجماعات المحلية في البلدية والولاية. عرف القانون رقم 11-10 الذي يتعلق بالبلدية⁽¹⁾ في المادة الأولى منه: "البلدية هي الجماعات الإقليمية القاعدية للدولة. وتتمتع بالشخصية المعنوية و الذمة المالية المستقلة وتحدث بموجب القانون."، وتتص المادة 119 من نفس القانون على: "توفر البلدية في مجال السكن الشروط التحفيزية في الترقية العقارية، كما تبادر أو تساهم في ترقية برنامج السكن. وتشجع وتنظم كل جمعية سكان تهدف إلى حماية وصيانة وترميم المباني أو الأحياء".

أما الولاية عرفها القانون رقم 12-07 الذي يتعلق بالولاية⁽¹⁾ في المادة 01 منه: "الولاية هي الجماعات الإقليمية للدولة وتتمتع بالشخصية المعنوية والذمة المالية المستقلة. وهي الدائرة الإدارية غير المركزية للدولة وتتشكل بهذه الصفة لتنفيذ السياسات العمومية التضامنية والتشاورية بين الجماعات الإقليمية والدولة.

وتساهم مع الدولة في تهيئة وإدارة الإقليم والتنمية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية وحماية البيئة وكذا حماية وترقيته وتحسين الإطار المعيشي للمواطنين.

وتتدخل في كل المجالات والإختصاص المخول لها بموجب القانون."

بالرجوع إلى نص المادة 1/6 من القانون 86-07 المتعلق بالترقية العقارية، نجد أنه تتولى إنجاز عملية الترقية العقارية الجماعات المحلية طبقاً للقانون المعمول به. أي كل من البلدية والولاية، فكانت عملية الترقية العقارية مقيدة بإعتبار الجماعات المحلية المتعامل الوحيد في الترقية العقارية، لكن بإصدار المرسوم التشريعي رقم 93-03 المتعلق بالنشاط العقاري نجد أنه قد تراجعت دور الجماعات المحلية في إنجاز عملية الترقية العقارية وذلك بتقليص دورها وإعتبار المتعامل في الترقية العقارية تاجراً وفتح المجال أمام المبادرة الخاصة ببروز مهنيين مختصين في هذا المجال، بالتالي لم تعد للبلدية القدرة على تنظيم وتأطير عملية الترقية العقارية بعدما كانت محتكرة من قبله.

(1) - قانون رقم 11-10، مؤرخ في 22 جوان 2011، يتعلق بالبلدية، ج.ر عدد 37، صادرة بتاريخ 03 جويلية 2011.

(1) - قانون رقم 12-07 مؤرخ في 21 فيفري 2012، يتعلق بالولاية، ج.ر عدد 12، صادرة بتاريخ 29 فيفري 2012.

ما يمكن إستنتاجه أن البلدية والولاية لا تزال تقوم ببعض العمليات المتعلقة بالترقية العقارية، كأن تقوم بالتنسيق بين الوكالات المحلية فيما يخص السكنات الإجتماعية التساهمية، كما أن الولاية يمكنها القيام بعمليات إنجاز المساكن في إطار البيع بالإيجار، حيث تطبق هذه الأحكام على المساكن المنجزة من ميزانية الدولة أو الجماعات المحلية وفقا لمعايير والمساحة والرفاهية المحددة سلفا.

ثانيا: دواوين الترقية و التسيير العقاري.

أنشأ ديوان الترقية والتسيير العقاري بموجب الأمر رقم 63-74 المتضمن إحداث وتحديد القانون الأساسي لمكاتب الترقية والتسيير العقاري⁽²⁾، ففي هذا الأمر ديوان الترقية والتسيير العقاري هي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي وتمارس نشاطاتها تحت وصاية الوالي⁽³⁾، وعدل هذا الأمر بموجب المرسوم التنفيذي رقم 91-147 المتضمن تغيير الطبيعة القانونية للقوانين الأساسية لدواوين الترقية والتسيير العقاري وتحديد كفاءات عملها وتنظيمها⁽⁴⁾. و تنص المادة 1/1 من المرسوم التنفيذي رقم 91-147: "تغير دواوين الترقية والتسيير العقاري عند سريان مفعول هذا المرسوم والمدرجة في القائمة الملحقة، في طبيعتها القانونية إلى مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري". وتنص المادة 2 من نفس المرسوم: "تتمتع دواوين الترقية والتسيير العقاري بالشخصية القانونية و الإستقلال المالي".

من خلال المادتين 1 و 2 من المرسوم التنفيذي رقم 91-147، نستنتج أن دواوين الترقية والتسيير العقاري هي مؤسسة عمومية وطنية ذات طابع صناعي وتجاري، تتمتع بالشخصية القانونية و الإستقلال المالي. وتمارس مهامها تحت وصاية الوزير المكلف بالسكن.

(2) - أمر رقم 63-74 مؤرخ في 10 جوان 1974، المتضمن إحداث و تحديد القانون الأساسي لمكاتب الترقية و التسيير العقاري، ج.ر عدد 49، صادرة بتاريخ 18 جوان 1974.
(3) - أنظر المادة 2 و 8 من الأمر 63-74، مرجع سابق.

(4) - مرسوم تنفيذي رقم 91-147 المؤرخ في 12 ماي 1991، المتضمن تغيير الطبيعة القانونية للقوانين الأساسية لدواوين الترقية و التسيير العقاري، ج.ر عدد 25، صادرة بتاريخ 29 ماي 1991.

تنص المادة 4 من نفس المرسوم على : " في إطار تجسيد السياسة الإجتماعية للدولة تتولى ديوان الترقية والتسيير العقاري، ترقية الخدمة العمومية في ميدان السكن ، لاسيما بالنسبة للفئات الأكثر حرمانا وتكلف فضلا عن ذلك على سبيل التبعية بما يلي:

- ترقية البناءات .
- الإنابة عن أي متعامل في الإشراف على المشاركة المسندة إليه.
- الترقية العقارية.
- عملية تأدية الخدمات قصد ضمان ترميم الأملاك العقارية وإعادة الإعتبار إليها وصيانتها.
- كل عملية تتوخى تحقيق مهامها."

تنص المادة 6 من نفس المرسوم على: " تكلف دواوين الترقية والتسيير العقاري في ميدان

التسيير:

- تأجير المساكن والمحلات ذات الإستعمال المهني والتجاري والحرفي أو التنازل عنها.
- تحصيل مبالغ الإيجار و الأعباء المرتبطة بالإيجار و كذا ريو التنازل عن الأملاك العقارية التي تسييرها.
- الحفاظ على العمارات وملحقاتها قصد الإبقاء عليها بإستمرار في حالة صالحة للسكن.
- إعداد جرد للعمارات المكونة للحظيرة العقارية التي تسييرها وضبط ومراقبة وضعية النظام القانوني لشاغلي الشقق والمحلات السكنية بهذه العمارات.
- ضمان تسيير جميع الأملاك التي ألحقت بها أو سوف تلحق بها حسب شروط خاصة في إطار و حدودية قواعد تسيير الممتلكات العقارية.
- كل العمليات الأخرى التي تندرج في إطار التسيير العقاري.

ثالثا: الوكالة الوطنية لتحسين السكن و تطويره.

أنشأت الوكالة الوطنية لتحسين السكن و تطويره بموجب المرسوم التنفيذي رقم 91-148 المتضمن إحداث وكالة وطني لتحسين السكن و تطويره⁽¹⁾. وتنشأ هذه الوكالة في شكل مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي و تجاري وفقا للتشريع المعمول به، و تقوم الوكالة بمهمة المرفق العمومي و تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي⁽²⁾، و تمارس الوكالة مهامها تحت وصاية الوزير المكلف بالسكن⁽³⁾، يقع مقرها بالجزائر العاصمة، و تعتبر هذه الوكالة تاجرة في علاقاتها مع الغير⁽⁴⁾.

- نصت المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 91-148: " يتمثل هدف الوكالة على مجموع التراب الوطني في التنفيذ رقم 93-08 المؤرخ في 02 جانفي ما يأتي:
- ترويج السوق العقارية و تطويرها.
 - تأطير الأعمال الآتية و تنشيطها:
 - القضاء على السكن غير الصحي.
 - تغيير البيئة الحضرية.
 - إنشاء مدن جيدة .
 - إعداد أساليب بناء مستحدثة من خلال برنامج عملها و تعميمها قصد تطويرها.
 - تصور الإعلام و نشره على نطاق واسع بإتجاه العاملين في الأسواق العقارية."

(1) - مرسوم تنفيذي رقم 91-148 مؤرخ في 12 ماي 1991، المتضمن إحداث وكالة وطنية لتحسين السكن و تطويره، ج.ر عدد 25، صادرة بتاريخ 29 ماي 1991 .

(2) - أنظر م 1 من نفس المرسوم.

(3) - أنظر م 3 من نفس المرسوم.

(4) - أنظر م 5 من نفس المرسوم.

يتضح لنا من هذه المادة أن دور الوكالة الوطنية لتحسين السكن وتطويره هو تطوير نشاط الترقية العقارية من خلال ما تقوم به الوكالة من مهام لترقية العقار المبني أو الغير المبني الموجه للبيع لكل الأشخاص والهيئات التي تريد إنجاز السكنات، كما أنها تقوم بعملية الترقية بنفسها وبالتنسيق مع أشخاص عمومية أخرى كالصندوق الوطني للتوفير والإحتياط وفي هذا الإطار يدخل ما يسمى بالبيع بالإيجار. بحيث تعد هذه الوكالة هي الجهة الوصية عند إبرام عقود البيع بالإيجار.

رابعا: مؤسسة ترقية السكن العائلي:

أنشأت مؤسسة ترقية السكن العائلي في سنة 1984، بصدور المرسوم التنفيذي 84-177 المتضمن حل الديوان الوطني للسكن العائلي وتحويل أملاكه وحقوقه والتزاماته ومستخدميه⁽¹⁾، لتتحول إلى مؤسسات وطنية للترقية العقارية، التي هي: "مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، تتمتع بالشخصية القانونية والإستقلال المالي، وتعد تاجرة في علاقاتها مع الغير، وتكون المحاسبة فيها بأشكال تجارية".

وتجدر الإشارة إلى أن مؤسسة الترقية السكن العائلي في نهاية التسعينات أصبحت عبارة عن مؤسسة عمومية إقتصادية، من حيث الشكل القانوني شركات مساهمة وأصبحت تابعة لشركات تسيير المساهمات الجهوية⁽²⁾. وتكلف بإنجاز المساكن من أجل البيع التي توجه لذوي الدخل المرتفع.

تقوم مؤسسة ترقية السكن العائلي بما يلي⁽³⁾:

- بجمع رؤوس الأموال اللازمة لتنفيذ عملية الترقية المراد تنفيذها.
- فتح حسابات خاصة لدى المؤسسات المالية لجمع حصص المترشحين والجماعات المحلية.

(1) - مرسوم تنفيذي رقم 84-177، مؤرخ في 21-07-1984، يتضمن حل الديوان الوطني للسكن الترقوي العائلي وتحويل أعماله و أملاكه و حقوقه و التزاماته و مستخدميه، ج.ر عدد 30، صادرة بتاريخ 21 جويلية 1984.

(2) - بوسنة إيمان، مرجع سابق، ص 67.

(3) - أنظر م 3 من مرسوم تنفيذي رقم 84-177، مرجع سابق.

- التكفل ببرنامج المساكن التي تقوم مؤسسة مختصة بتمويله.
 - تحدد مبلغ الأموال المرصودة وكيفيات إستعمالها ودفعها وصيغ بيع المساكن حسب شروط تمويلها.
 - تنفيذ برامج تجهيز الأراضي المخصصة لبناء المساكن الفردية أو الجماعية وتجزئتها وفقا للقانون المعمول به وبالتعاون مع الجماعات المحلية.
 - تكوين جمعيات وتعاونيات عقارية ومساعدتها إداريا وتقنيا. فمؤسسة ترقية السكن العائلي الهدف من إنجازها لهذه العمليات هو الحصول على مساكن فردية عائلي.
- بالرغم من الأهمية الملاحظة غير أن الواقع العلمي جسد لها عدة إختلالات ونقائص في مهامها، لذلك لم تعد تستجيب لتطلعات السياسة الجديدة التي ترغب الدولة في تحقيقها، هذا ما أدى إلى حلها وإدراجها ضمن تسمية جديدة هي المؤسسة الوطنية للترقية العقارية .

الفرع الثاني:

المتعامل في الترقية العقارية الخاص:

أدرج المشرع الجزائري متعامل الخاص في ظل القانون رقم 86-07 المتعلق بالترقية العقارية، بحيث نجد المكنتب الذي يقوم بإنجاز عمليات الترقية العقارية قد يكون شخص طبيعي أو معنوي يخضع للقانون الخاص⁽¹⁾. وفي ظل أحكام المرسوم التشريعي رقم 93-03 المتعلق بالنشاط العقاري، فالمتعامل الخاص ظهر على أنه شخص طبيعي أو معنوي أيضا⁽²⁾. هذا ما نلاحظه كذلك في القانون رقم 11-04 الذي يحدد قواعد تنظيم نشاط الترقية العقارية، نجد المتعامل الخاص هو شخص طبيعي يساهم في إنجاز أو تجديد أو ترميم أو إعادة هيكلة الأملاك

(1) - أنظر م 8 من قانون رقم 86-07، مرجع سابق.

(2) - أنظر م 3 من مرسوم تشريعي رقم 93-03، مرجع سابق.

العقارية، أو شخص معنوي يأخذ شكل شركة أو مؤسسة تقوم بأعمال أو نشاطات الترقية العقارية ويخضع للقانون الخاص، أو تعاونيات عقارية خاصة هدفها تحقيق الربح⁽³⁾.

وما يمكنه لنا أن نستنتجه أن المتعاملون الخواص في الترقية العقارية حاليا نجدهم بكثرة وبشكل واسع، هذا ما يدل على الرغبة الواضحة من أجل النهوض في هذا الميدان وتطويره والإهتمام به وهذا من أجل إبراز الأهمية التي يلعبها هؤلاء المتعاملون في توسيع وتطوير مجال الترقية العقارية.

(3) - أنظر م 4 من قانون رقم 04-11، مرجع سابق.

الفصل الثاني:

بعضة عود اللب المعرفة في إطار الترقية المعرفية
البرمجة في البر

الفصل الثاني

نوعية عقود البيع المبرمة في إطار الترقية العقارية

بسبب الطلب الزائد والمتكاثر على السكنات وعجز القطاع العام على توفير السكنات الإجتماعية، قام المشرع الجزائري بخلق آليات للبيع في إطار الترقية العقارية وذلك من أجل وضع حد لهذه الطلبات المتزايد، إذا فالبيع في مجال الترقية العقارية هي الوسيلة القانونية التي يتعامل بها المرقي العقاري مع المستفيد فيما يخص الطلب على السكنات.

بالرجوع إلى النصوص القانونية المنظمة لترقية العقارية نجد أهم أنواع البيع فيها، والتي تتمحور في البيع على التصاميم الذي يمتاز بنوع من الخصوصية في أحكامه التي تميزه عن باقي البيوع المشابهة له، خاصة أن يرد على عقار غير منجز بعد ويكون البيع فيه على أساس تصاميم ورسومات فقط. بالإضافة إلى البيع على التصاميم نجد البيع بالإيجار الذي نظم بموجب المرسوم التنفيذي رقم 01-105 الذي يحدد شروط شراء المساكن المنجزة بأموال عمومية في إطار البيع بالإيجار وكيفيات ذلك. كما أن البيع بالإيجار مدرج أيضا في البيع الوارد في المرسوم التنفيذي رقم 93-03 المتعلق بالنشاط العقاري وكذا مختلف النصوص القانونية المنظمة لمجال الترقية العقارية.

من أجل التعرف أكثر على أهم نوع عقود البيع المبرمة في إطار الترقية العقارية قد خصصنا هذا الفصل لدراستها، حيث سنتناول:

*عقد البيع بناء على التصاميم في المبحث الأول الذي يتفرع منه مفهوم عقد البيع بناء على التصاميم و ندرس فيه مختلف التعريفات المتعلقة به، الخصائص التي يمتاز بها و تميزه عن بعض البيوع المشابهة له في (المطلب الأول). كما يتفرع من هذا المبحث إبرام عقد البيع بناء على التصاميم و سندرس فيه شروط إبرام عقد البيع بناء على التصاميم و الآثار المترتبة عند إبرامه لهذا العقد في (المطلب الثاني).

*عقد البيع بالإيجار في المبحث الثاني الذي يتفرع منه مفهوم عقد البيع بالإيجار الذي سندرس مختلف تعريفاته و كذا الخصائص التي يمتاز بها و تمييزه عن بعض العقود المشابهة له في (المطلب الأول). كما يتفرع من هذا المبحث إبرام عقد البيع بالإيجار الذي سندرس فيه شروط إبرام عقد البيع بال'يجار والآثار المترتبة عند إبرامه للعقد في(المطلب الثاني).

المبحث الأول

عقد البيع على التصاميم

يعد عقد البيع على التصاميم أهم تقنيات البيع في مجال الترقية العقارية وقد نظمها المشرع الجزائري في مختلف النصوص القانونية التي توطر نظام الترقية العقارية .

فكان القانون رقم 86-07 المتعلق بالترقية العقارية، من وضع الأسس الأولى لعقد البيع على التصاميم ويظهر ذلك في نص المادة 29 منه ، لكن في ظل هذا القانون المشرع الجزائري لم بالتطرق بدقة إليه بل أشار فقط إلى كيفية إنشاءه. بعد ذلك قام المشرع بإلغاء هذا القانون بموجب المرسوم التشريعي رقم 93-03 المتعلق بالنشاط العقاري، بحيث أن المشرع الجزائري عند تنظيمه لعقد البيع على التصاميم حدد كيفية إنشاءه وحدد لنا كل من إلتزامات المرقى العقاري والمستفيد. أخيرا فعقد البيع على التصاميم قد نظمه القانون رقم 11-04 الذي يحدد قواعد تنظيم نشاط الترقية العقارية الذي قام بدوره بإلغاء أحكام المرسوم التشريعي رقم 93-03 المتعلق بالنشاط العقاري وذلك لعدم توصله إلى وضع تعريف لهذا العقد كذلك عدم موازاته لالتزامات كل من البائع والمشتري بالتفصيل وبدقة. فالقانون رقم 11-04 قد قام بتعريف عقد البيع على التصاميم كذا نص على إلتزامات كل من البائع والمشتري بالتفصيل. كما جاء هذا القانون لتغطية القصور وذلك عن طريق خلق التوازن بين أطراف العقد.

من أجل كل هذا قد خصصنا هذا المبحث لدراسة عقد البيع على التصاميم على النحو التالي:
في (المطلب الأول) سندرس مفهوم عقد البيع على التصاميم. وفي (المطلب الثاني) سندرس إبرام عقد البيع على التصاميم.

المطلب الأول:

مفهوم عقد البيع بناء على التصاميم.

إن تحديد مفهوم عقد البيع بناء على التصاميم مسألة ضرورية لدراسة هذا النوع من البيع، لذلك سنقوم بالتطرق إلى مختلف تعريفات هذا العقد من خلال (الفرع الأول)، سنقوم باستخلاص أهم الخصائص التي يمتاز بها هذا العقد في (الفرع الثاني)، أخيرا سوف نميز بين عقد البيع بناء على التصاميم و عقود البيع المشابهة له في (الفرع الثالث) .

الفرع الأول

تعريف عقد البيع على التصاميم

يعرف عقد البيع بصفة عامة أنه نقل ملكية المبيع للمشتري مقابل مبلغ نقدي بعد توافق إرادتي البائع والمشتري حول المبيع⁽¹⁾، وعرفته أيضا المادة 351 من القانون المدني الجزائري. أما بخصوص عقد البيع بعلى التصاميم فقد وردت عدة تعريفات فقهية وقانونية وذلك من أجل توضيح مفهوم هذا العقد وللتوصل إلى تعريف دقيق له.

أولا: التعريف الفقهي لعقد البيع على التصاميم

لقد عرف بعض الفقهاء عقد البيع على التصاميم أنه عقد يرد على عقار غير منجز بعد وبموجب هذا العقد يتعهد البائع بإنشاء عقار معين وفقا لنماذج معينة تحددها وثائق العقد ويتعهد بنقل ملكية العقار وتسليمه للمشتري مقابل دفعه لمبلغ من المال⁽¹⁾. وعرفه البعض الآخر أنه عقد بيع عقاري في طور التشييد ويلتزم بمقتضاه البائع بتشبيده في الأجل المتفق عليه وبالمواصفات

(1)- سرايش زكريا، الوجيز في شرح عقد البيع وفقا للقانون الجزائري، دار الهدى للطباعة و النشر و التوزيع، الجزائر، 2010، ص 11.

(1)- نوي عقيلة، النظام القانوني لعقد البيع بناء على التصاميم في القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص ، كلية الحقوق، الجزائر، 2004، ص 13.

المطلوبة في العقد، ويلتزم المشتري بدفع ثمن المبيع أثناء التشييد على شكل أقساط تكون مخصصة من ثمن البيع، تحدد قيمتها وآجال دفعها بالإتفاق⁽²⁾.

من خلال هذين التعريفين الفقهيين يمكن أن نستنتج تعريف لعقد البيع على التصاميم أنه: "عقد بيع يرد على عقار في طور الإنجاز، يلتزم البائع بنقل ملكية المبيع بعد تشييده للعقار المتفق عليه للمشتري الذي يلتزم بدوره بدفع ثمن المبيع على شكل أقساط كلما تقدم الإنجاز".

ثانيا: تعريف المشرع الجزائري لعقد البيع على التصاميم

عقد البيع على التصاميم لقد نظمته مختلف النصوص القانونية المتعلقة بنظام الترقية العقارية، التي سندرسها كما يلي:

1 - عقد البيع على التصاميم في ظل القانون رقم 07-86 المتعلق بالترقية العقارية.

تنص المادة 29 من القانون 07-86 المتعلق بالترقية العقارية على أن: "يمكن الهيئة العمومية التي يخولها قانونها الأساسي إنجاز عملية الترقية العقارية، أن تقترح البيع بناء على مخططات تمت الموافقة عليها طبقا لقواعد البناء التي تأمر بها المصالح المكلفة بالتعمير.

كما يمكن المكتب لإنجاز إحدى عمليات الترقية العقارية، الذي يستوفي قانونا جميع الحقوق والالتزامات المتعلقة بها، أن يقترح البيع بناء على تصاميم تمت الموافقة عليها طبقا لقواعد البناء التي تأمر بها المصالح المكلفة بالتعمير والمستخلصة من دفتر الشروط".

ما نلاحظه من خلال نص هذه المادة أن عقد البيع على التصاميم في ظل هذا القانون كان مخول من طرف الهيئات العمومية والمكتب بعد إستقائهم للشروط القانونية بإقتراح بيع على

(2) - بوجنان نسيم، عقد البيع بناء على التصاميم، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص قانون العقود و المسؤولية، كلية الحقوق، تلمسان، 2009، ص 13.

تصاميم وفقا لقواعد البناء. منه نجد أن المشرع الجزائري في نص هذه المادة لم يعرف عقد البيع على التصاميم، بل إكتفى بذكر الأشخاص المخولين بإقتراح هذا العقد.

2 - عقد البيع على التصاميم في ظل المرسوم التشريعي رقم 93-03 المتعلق بالنشاط العقاري.

تنص المادة 09 من المرسوم التشريعي رقم 93-03 أنه: " يمكن للمتعامل في الترقية العقارية أن يبيع لأحد المشتريين بناية أو جزء بناية قبل إتمام الإنجاز، شريطة تقديم ضمانات تقنية ومالية كافية كما تنص على ذلك المواد 10 و 11 و 17 و 18 أدناه، وفي هذه الحالة تستكمل صيغة المعاملة التجارية بعقد البيع على التصاميم وتكون خاضعة للأحكام المنصوص عليها في هذا الفصل".

ما نلاحظه في نص هذه المادة أن الشخص المخول للقيام بعملية البيع على التصاميم هو المتعامل في الترقية العقارية، خلافا عن نص المادة 29 من القانون رقم 86-07 السالف الذكر التي حولت ذلك للهيئات العمومية والمكاتب. أيضا فالمشرع الجزائري في ظل هذا المرسوم التشريعي لم يضع تعريف دقيق لعقد البيع على التصاميم، بل أشار فقط إلى الشخص المخول له القيام بهذه العملية.

لكن يمكن أن نستنتج أن عقد البيع على التصاميم هو بيع بناية أو جزء بناية في طور الإنجاز مقابل تقديم ضمانات تقنية ومالية.

3 - عقد البيع على التصاميم في ظل القانون 11-04 الذي يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية.

فالمشرع الجزائري في ظل هذا القانون نجده قام بوضع تعريف لهذا العقد خلافا عن النصوص القانونية السابقة التي لم تقم بتعريف هذا العقد كما قام بالموازنة بين إلتزامات أطراف العقد.

عرف عقد البيع على التصاميم في نص المادة 28 من القانون رقم 11-04 أنه: " عقد البيع على التصاميم لبناية أو جزء بناية مقرر بناؤها أو في طور البناء، هو العقد الذي يتضمن ويكرس

تحويل حقوق الأرض وملكية البناءات من طرف المرقى العقاري لفائدة المكتب موازاة مع تقدم الأشغال. وفي المقابل، يلتزم المكتب بتسديد السعر كلما تقدم الإنجاز يحدد نموذج عقد البيع على التصاميم عن طريق التنظيم".

أهم ما جاء في نص هذه المادة أن المشرع الجزائري عرف عقد البيع على التصاميم أنه بيع لبنانية أو جزء بنانية في طور البناء، كما نص على إلتزامات كل من البائع (المرقى العقاري) الذي يقوم بتشييد البنائة ونقل ملكية المبيع إلى المشتري، والمشتري يقوم بدفع المقابل المالي على شكل أقساط كلما تقدم الإنجاز.

ما يمكن ملاحظته أنه قد حدد لنا محل عقد البيع على التصاميم الذي هو عقار في طور الإنجاز، وبين لنا إلتزامات وحقوق طرفي العقد. فالإلتزام الرئيسي للبائع هو القيام بتشييد البنائة ونقل ملكيتها للمشتري، اما الإلتزام الرئيسي للمشتري هو دفع الثمن. منه فالبيع الوارد في هذا العقد يمتاز بعنصرين أساسيين هو نقل ملكية ودفع الثمن، هي نفس العناصر الواردة في عقد البيع بصفة عامة، لكن عقد البيع على التصاميم يختلف عن عقد البيع وذلك من حيث المحل الذي يرد على عقار غير منجز بعد⁽¹⁾.

من خلال نص المادة 28 من القانون 04-11، نستنتج أن المشرع الجزائري عند تعريفه لعقد البيع على التصاميم ركز على العناصر التالية وهي: محل المبيع الذي يرد على بنائة أو جزء بنائة في طور البناء، وكذا إلتزامات طرفي العقد حيث يلتزم المرقى العقاري بتشييد البنائة ونقل ملكيتها للمشتري الذي يلتزم بدوره بدفع الثمن كلما تقدم في الإنجاز وفي الأجل المتفق عليه.

كما أشارت المادة أعلاه أن عقد البيع على التصاميم يتم وفقا لنموذج محدد عن طريق التنظيم، وهذا ما يجعلنا نستخدم النموذج المنصوص عليه في المرسوم التنفيذي رقم 431-13، الذي يحدد نمودجي عقد حفظ الحق وعقد البيع على التصاميم للأملاك العقارية وكذا حدود تسديد سعر الملك،

(1) - عياشي شعبان، المرجع السابق، ص 19.

موضوع عقد البيع على التصاميم ومبلغ عقوبة التأخير وأجالها وكيفيات دفعها⁽²⁾ والذي يشمل تحت طائلة البطلان على ما يلي:

- الحصول على الوثائق الثبوتية.
- تعيين البناية ومشمولاتها أي تحديد موقعها وأجزائها الخاصة وقوام الملك.
- مبلغ وأجل عقوبات التأخير في التسليم.
- سعر البيع وكيفية مراجعة الدفع.
- الضمانات.
- كيفية حيازة المبنى.
- آجال التسليم.

وفي الأخير نستنتج تعريف شامل لعقد البيع على التصاميم بعدما تطرقنا إلى مختلف التعريفات الفقهية والتشريعية له، فهو " عقد بيع لبناية أو جزء من بناية في طور البناء، يلتزم بموجبها المرقى العقاري بتشييدها وفقا للتصاميم والنماذج المتفق عليها ونقل ملكيتها في الآجال المحددة في العقد، ويلتزم المشتري بدفع الثمن على شكل أقساط دورية كلما تقدم في أشغال البناء "

(1)(2) - مرسوم تنفيذي رقم 13-431، مؤرخ في 18 ديسمبر 2013، يحدد نموذجي عقد حفظ الحق و عقد البيع على التصاميم للأماكن العقارية وكذا حدود تسديد سعر الملك موضوع عقد البيع على التصاميم و مبلغ عقوبة التأخير و آجالها وكيفيات دفعها، ج.ر عدد 66، صادرة بتاريخ 25 ديسمبر 2013.

الفرع الثاني

خصائص عقد البيع على التصاميم

بعدما قمنا بتعريف عقد البيع على التصاميم في الفرع الأول، بالتالي سنقوم في هذا الفرع بدراسة الخصائص التي يمتاز بها هذا العقد، وذلك بتناولنا للخصائص العامة له والتي يشترك فيها كل أنواع عقود البيع والخصائص الخاصة التي تميزه عن العقود المشابهة له وهي كما يلي:

أولاً: الخصائص العامة لعقد البيع بناء على التصاميم

تتمثل هذه الخصائص في خصائص البيع بصفة عامة التي هي عقد ملزم لجانبين، عقد رضائي، عقد معاوضة وعقد ناقل للملكية.

1 - عقد البيع على التصاميم عقد ملزم لجانبين.

عقد البيع على التصاميم يمتاز بخصوصية أنه عقد ملزم لجانبين، لأنه يولد إلتزامات متقابلة على عاتق التعاقدية بحيث يصبح كل منهما دائناً ومديناً في آن واحد⁽¹⁾. وعلى هذا الأساس يلتزم المرقى العقاري بتشييد البنية المتفق عليها ونقل ملكيتها للمشتري الذي يلتزم بدفع الثمن كلما تقدم في أشغال البناء.

2 - عقد البيع على التصاميم عقد رضائي.

أي ينعقد عقد البيع على التصاميم بتطابق إيجاب و قبول الطرفين المتعاقدين حول المبيع، واشترط المشرع الجزائري في البيوع العقارية إفراغ العقد في شكل رسمي وإلا كان باطل بطلان مطلق⁽²⁾. وبما أنه عقد بيع وارد على عقار لذلك يتوجب على المرقى العقاري والمشتري إفراغ إرادتيهما في عقد رسمي.

(1) - قاسم محمد حسن ، القانون المدني: العقود المسماة، منشورات الحلبي الجامعية، د.ط، مصر، 2008، ص30.

(2) - قدارة خليل أحمد حسن، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، الجزء الرابع، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000، ص 11.

3 - عقد البيع على التصاميم عقد ناقل للملكية.

عقد البيع بصفة عامة هو عقد ناقل للملكية ، بحيث يلتزم البائع عند إبرمه للعقد بنقل ملكية المبيع للمشتري مقابل دفعه للمبلغ المالي⁽³⁾.

بما أن هذا العقد وارد على عقار غير منجز بعد، فنقل ملكية المبيع تنتقل إلى المشتري بمجرد التوقيع على العقد دون إمكانيته لإستغلال المبيع أو التصرف به، ذلك لأن البناية في طور التشييد وبعد إنتهاء المرقى العقاري من أشغال البناء يقوم بتسليمها للمشتري. فهذه الخاصية سندرسها بالتفصيل في الآثار المترتبة عند إبرام هذا العقد.

ثانيا: الخصائص الخاصة لعقد البيع على التصاميم

إضافة إلى الخصائص العامة التي يمتاز بها هذا العقد والتي يشترك فيها مختلف أنواع البيوع، هناك خصائص خاصة به تميزه عن العقود البيع المشابهة له التي هي كما يلي:

1 - عقد البيع على التصاميم يمتاز بخاصية أنه عقد محدد المدة، لأن للزمن دور مهم في هذا العقد وذلك راجع إلى إلترام المرقى العقاري بتشيد البناية المقرر بناؤها خلال مدة زمنية محددة، فعملية البناء قد تطول سنة أو سنتين حسب نوع البناية⁽¹⁾.

2 - عقد البيع على التصاميم يمتاز بخاصية أن محله يرد على عقار في طور الإنجاز، ونستشفي هذه الخاصية من نص المادة 1/28 من القانون 04-11 أن: "عقد البيع على التصاميم لبناية مقرر بناؤها أو في طور البناء.....".

3 - عقد البيع على التصاميم يتم دفع الثمن فيه على شكل أقساط وتحدد هذه الأقساط بإتفاق من الطرفين ، وهذا ما جاء في المرسوم التنفيذي رقم 13-431 على أنه: "يتم تحديد كفيات الدفع بربط تحرير الدفعات المجزأة على أساس مراحل تقدم الأشغال من طرف المكتب".

(3) - حسنين محمد، عقد البيع في القانون المدني الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الخامسة، الجزائر، 2006،

4 - عقد البيع على التصاميم يوفر حماية خاصة للمشتري وذلك بتضمين المشرع ضمانات خاصة لحمايته بإعتباره الطرف الضعيف، ومن بينها نجد ضمان حسن الإنجاز وسير عناصر التجهيز والضمان العشري⁽²⁾.

الفرع الثالث

تمييز عقد البيع على التصاميم مع بعض البيوع المشابهة له

يتشابه عقد البيع على التصاميم مع بعض عقود البيع، وهذا ما يجعلنا من إبراز أوجه الاختلاف وذلك للتمييز بين عقد البيع على التصاميم وهذه العقود، وسنتناولها كما يلي:

أولاً: تمييز عقد البيع على التصاميم والبيع بالتقسيط

تنص المادة 2/363 من القانون المدني الجزائري على: "... فإذا كان الثمن يدفع أقساطاً، جاز للمتعاقدين أن يتفقا على أن يستبقي البائع جزءاً منه على سبيل التعويض في حالة ما إذا وقع فسخ عقد البيع بسبب عدم إستيفاء جميع الأقساط، ومع ذلك يجوز للقاضي تبعاً للظروف أن يخفض التعويض المتفق عليه وفقاً للفقرة 2 من المادة 224.

وإذا وفي المشتري جميع الأقساط، يعتبر أنه تملك الشيء المبيع من يوم البيع."

من المادة أعلاه نستنتج أن عقد البيع بالتقسيط هو بيع يتم عن طريق دفع أقساط على عدة آجال، وتنتقل ملكية المبيع للمشتري بعد إستفائه لكل الأقساط.

وعلى هذا الأساس نستخلص إن كل من عقد البيع بالتقسيط والبيع على التصاميم يتشابهان على كيفية دفع ثمن المبيع، والتي يتم ذلك على شكل أقساط.

ويظهر الاختلاف بينهما أن في عقد البيع على التصاميم المشتري يكون مالكا للبناء المبيعة ابتداءً من تاريخ التوقيع على العقد، أما المشتري في عقد البيع بالتقسيط يكون مالكا للمبيع بعد

(2)- عواطف زرارة، مرجع سابق، ص 89.

إستفائه جميع الأقساط. ويظهر الإختلاف أيضا أنه في عقد البيع على التصاميم في حالة إمتناع أوتأخر المشتري عن دفع الأقساط يجوز للبائع طلب فسخ العقد مع التعويض مع رد ثمن الأقساط المدفوعة، أما في عقد البيع بالتقسيط فالمشتري في حالة إمتناعه عن دفع الأقساط يجوز للبائع فسخ العقد ودون رد ثمن الأقساط المدفوع⁽¹⁾.

ثانيا: تمييز عقد البيع على التصاميم مع الوعد بالبيع

تنص المادة 71 من ق م على: " الإتفاق الذي يعد له كلا المتعاقدين أو أحدهما بإبرام عقد معين في المستقبل لا يكون له أثر إلا إذا عينت جميع المسائل الجوهرية للعقد المراد إبرامه والمدة التي يجب إبرامه فيها " .

من خلال هذه المادة يتبين لنا أن الوعد بالبيع هو إتفاق غير نهائي لأنه ينصب على وعد أحد الأطراف بالبيع وإبرم العقد في مدة معينة من الزمن، بالتالي يجب لإنعقاده أن تتوفر فيه أركان البيع بصفة عامة⁽²⁾.

فالإختلاف الموجود بين العقدين يظهر أنه في عقد الوعد بالبيع يلتزم الواعد بإبرام عقد البيع إذا طلب الطرف الآخر ذلك وفي مدة معينة⁽³⁾، أما في البيع على التصاميم ينشأ فور إبرام العقد إلتزامات في ذمة البائع والمشتري وهي نقل الملكية ودفع الثمن. نجد أيضا الإختلاف بين العقدين يكمن أنه في عقد الوعد بالبيع هو عقد ملزم لجانب واحد بحيث يقوم الواعد في هذا العقد بعمل ما عندما يبدي المشتري برغبته في الشراء وهذا العمل يؤدي إلى إبرام العقد النهائي⁽⁴⁾، أما في عقد البيع على التصاميم هو عقد ملزم لجانبين وأن كلا المتعاقدين يفرغان رغبتهما في البيع والشراء في آن واحد دون إنتظار رد من الطرف الآخر. كما يختلفان العقدين من حيث المدة، فالمدة المنصوص

(1) - نوي عقيلة، مرجع سابق، ص 27.

(2) - قدارة خليل أحمد حسن، مرجع سابق، ص 37

(3) - بدري جمال، الوعد بالبيع العقاري، دار هومة للطباعة و النشر و التوزيع، الجزائر، 2014، ص 16.

(4) - العمروسي أنور، العقود الواردة على الملكية في القانون المدني، دار الفكر الجامعي، مصر، 2002، ص 15.

عليها في عقد الوعد بالبيع هي المدة المحددة من أجل إبرام العقد النهائي، أما في عقد البيع على التصاميم فالمدة المنصوص فيه هي المدة المحددة من أجل تشييد البناية المتفق عليها.

ثالثا: تمييز عقد البيع على التصاميم و عقد البيع الإبتدائي

البيع الإبتدائي هو إتفاق الطرفين المتعاقدين على البيع كما يتفقان على تحديد ميعاد لإبرام العقد النهائي و تحريره في ورقة رسمية لينتج آثاره⁽¹⁾.

منه فالإختلاف المتواجد بين هذين العقدين أنه في عقد البيع على التصاميم هو عقد نهائي يعتد بتاريخه لسريان عقد البيع، بينما في عقد البيع الإبتدائي لا يعتد بتاريخه لسريان عقد البيع⁽²⁾. ففي عقد البيع الإبتدائي يجوز تعديله بموجب العقد النهائي كأن يقوم بتعديل مقدار المبيع أو الثمن⁽³⁾، أما عقد البيع على التصاميم فالتعديل في الثمن يكون طبقا لطريقة لمرجعة الثمن المتفق عليه والمنصوص عليه في المادة 38 من القانون رقم 11-04.

رابعا: تمييز عقد البيع على التصاميم و عقد المقاوله

فقد المقاوله حسب نص المادة 549 من ق م ج أنه عقد يتعهد بمقتضاه أحد المتعاقدين أن يصنع شيئا أو أن يؤدي عملا مقابل أجر يتعهد به المتعاقد الآخر. أما عقد البيع على التصاميم فهو عقد يتعهد بمقتضاه المرقى العقاري بتشييد بناية وفقا للتصاميم والنماذج المتفق عليه مع المشتري، مقابل دفع المشتري ثمن المبيع كلما تقدم إنجاز البناء.

من خلال هذين التعريفين نستنتج أن العقدان يختلفان في أن في عقد المقاوله يقوم المقاول بتشييد بناية على أرض مملوكة للمشتري، أما في عقد البيع على التصاميم يقوم بتشييد بناية على

(1) - العمروسي أنور، مرجع سابق، ص 18.

(2) - نوي عقيلة، مرجع سابق، ص 23.

(3) - قدارة خليل أحمد حسن، المرجع السابق، ص 49.

أرض مملوكة له. كما أنه الثمن الذي يدفعه المشتري للمقاول هو ثمن إنجاز البناية، أما الثمن الذي يدفعه المشتري في عقد البيع على التصاميم هو ثمن إنجاز البناية ونقل ملكيته للمشتري⁽⁴⁾.

المطلب الثاني

إبرام عقد البيع على التصاميم

بعدما قمنا بدراسة مختلف تعريفات عقد البيع على التصاميم وتعرفنا على مختلف الخصائص التي يمتاز بها وميزناه عن العقود المشابهة له وذلك من خلال المطلب الأول ، بالتالي سنتناول من خلال هذا المطلب على كيفية إبرام هذا العقد الذي يتفرع منه شروط إبرام عقد البيع على التصاميم في (الفرع الأول)، وكذا الآثار المترتبة عند إبرام هذا العقد في (الفرع الثاني).

الفرع الأول

شروط إبرام عقد البيع على التصاميم

ينعقد هذا العقد كغيره من العقود البيع بتوفر الشروط الموضوعية والمتمثلة في الشروط الموضوعية العامة التي سنتناول فيها كل من شرط الرضا والمحل والسبب، أما الشروط الموضوعية الخاصة هي العناصر الثبوتية وتحديد مدة الإنجاز والضمانات القانونية. أما بالنسبة للشروط الشكلية لهذا العقد فتتمثل في تحرير هذا العقد في شكل رسمي لدى موثق وتسجيله لدى مفتشية التسجيل والقيام بشهره في المحافظة العقارية.

(4) - نوي عقيلة، مرجع سابق، ص.ص 20-21.

أولاً: الشروط الموضوعية لعقد البيع على التصاميم

عقد البيع على التصاميم تتوفر فيه شروط موضوعية عامة وخاصة وذلك راجع إلى طبيعة العقد كما أنه عقد ذات خصوصيات وهذه الشروط سندرسها كما يليك

1 - الشروط الموضوعية العامة.

عقد البيع على التصاميم كباقي عقود البيع الأخر، يتوجب عند إبرامه توفر الأركان العامة لعقد البيع التي هي الرضا والمحل والسبب.

أ - الرضا.

يعتبر هذا الشرط في العقد شرط جوهري و أساس قيامه، فعد البيع لا ينعقد إلا بتطابق إيجاب وقبول البائع والمشتري بكل الأشياء التي تدخل ضمن عناصر العقد⁽¹⁾، هذا ما نصت عليه المادة 59 من ق.م.ج. فالرضا إذا هي إقتران الإيجاب الصادر من البائع بقبول مطابق له من طرف المشتري حول المبيع المراد بيعه. كما يشترط لصحة الرضا أن تكون خالية من العيوب وصادرة من شخص ذو أهلية لإبرام هذا العقد⁽¹⁾. إذا الرضا في عقد البيع على التصاميم هي تطابق إيجاب وقبول المرقى العقاري والمشتري حول العقار المراد بيعه.

كما تجدر الإشارة أنه يتوجب بعد تطابق إرادتي المرقى العقاري والمشتري على العناصر الجوهرية كالمبيع والتمن، إفراغ هذه الإرادة في عقد رسمي يحرر من طرف موثق. وأيضا يتوجب تحقيق بعض الشروط التقنية والوظيفية في العقار المراد بيعه وذلك تحت طائلة البطلان.

ب - المحل.

ما يميز عقد البيع على التصاميم والعقود الأخرى هو عدم وجود المحل وقت إبرام العقد، إذ أن البيع الذي ينصب عليه هذا العقد هو عقار مقرر البناء أو في طور البناء، هذا ما يجعل محله

(1) - قدادة خليل أحمد حسن، مرجع سابق، ص 24.

(1) - قاسم محمد حسنين، القانون المدني: العقود المسماة، منشورات الحلبي الجامعية، 1996، ص 73.

مستقبلي⁽²⁾. فالمحل إذا هو العملية القانونية التي يريد المتعاقدين تحقيقها في المبيع وهذه العملية تكمن في الإلتزامات الرئيسية للطرفين، حيث يلتزم البائع بنقل الملكية ويلتزم المشتري بدفع الثمن، منه فالمحل هو المبيع والثمن.

وبتطبيق هذه القاعدة على عقد البيع على التصاميم نجد أن محل الإلتزام المرقى العقاري هو عملية تشييد بناية وفقا لتصاميم المتفق عليها، أما بخصوص محل الإلتزام المشتري المستفيد من البناية هو دفع ثمن البناية على شكل أقساط. منه فالمحل في هذا العقد هو البناء والثمن.

1 - البناء:

عرفته المادة 1/3 من القانون رقم 04-11، أنه كل: " عملية تشييد بناية أو مجموعة بنايات ذات الإستعمال السكني أو التجاري أو الصناعي أو الحرفي أو المهني". فالمحل في هذا العقد هو البناء في طور الإنجاز، بالتالي فالمبيع في عقد البيع على التصاميم يخضع للقواعد العامة فيما يتعلق بالشروط الواجب توفرها في المحل⁽³⁾ والتي هي:

- أن يكون المحل مستقبلي و محقق.
- أن يكون المحل معين أو قابل للتعين.
- أن يكون المحل ما يمكن التعامل به.
- أن يكون المحل مشروع غير مخالف للنظام العام.

2 - الثمن:

الثمن الذي يدفعه المشتري يعتبر محلا لإنعقاد عقد البيع على التصاميم، فالثمن هو المبلغ النقدي الذي يلتزم المشتري بالوفاء به للبائع مقابل الحصول على المبيع، إذا فهو يعد عنصر جوهري يجب على الطرفين الإتفاق عليه لإنعقاد عقد البيع.

(2) - بوجنان نسيمية، مرجع سابق، ص 43.

(3) - أنظر المواد 92 و 94 و 95 من القانون المدني الجزائري، مرجع سابق.

فالمشتري في عقد البيع على التصاميم يقوم بدفع الثمن على شكل أقساط دورية تتناسب مع تقدم أشغال البناء⁽¹⁾. كما أن ثمن المبيع قابل للمراجعة وترتكز في حالة مراجعة الثمن إلى عناصر تغيير التكلفة وتطور المؤشرات الرسمية للأسعار العتاد واليد العاملة⁽²⁾.

ج - السبب.

السبب هو الغاية التي يقصد الملتزم الحصول عليها وراء رضائه بتحمل الإلتزام، فهو يعد شرط جوهرى عند التعاقد⁽³⁾. فالسبب في عقد البيع هو السبب الذي أدى إلى إبرامه، بحيث سبب الإلتزام البائع بنقل ملكية المبيع للمشتري هو الحصول على الثمن، وسبب إلتزام المشتري في دفع الثمن هو الحصول على المبيع⁽⁴⁾.

منه يمكن تطبيق هذه القاعدة على البيع على التصاميم، فسبب إلتزام المرقى العقارى هو الحصول على الثمن أما سبب إلتزام المشتري هو الحصول على البناية التي تم تشييدها، شرط أن يكون السبب الذي أدى إلى التعاقد مشروع وغير مخالف للنظام العام كما هو منصوص عليه في المادتين 97 و 98 من ق.م.

2 - الشروط الموضوعية الخاصة.

إضافة إلى الشروط الموضوعية العامة هناك شروط موضوعية خاصة تتوفر في عقد البيع على التصاميم، و المتمثلة في العناصر الثبوتية للمبيع، كذا مدة الإنجاز والضمانات القانونية.

أ - العناصر الثبوتية للعقد :

حسب ما جاء في نص المادة 30 من القانون رقم 11-04، فالعناصر الثبوتية للعقد تتمثل في

أصل ملكية الأرض، رخصة البناء والتجزئة، شهادة التهيئة والشبكات، وصف البناية ومشتملاتها.

(1) - أنظر مرسوم تنفيذي رقم 13-431، مرجع سابق.

(2) - أنظر م 38 من قانون رقم 11-04، مرجع سابق..

(3) - بوجنان نسيم، مرجع سابق، ص 46

(4) - حسنين محمد، مرجع سابق، ص 76.

1 - أصل ملكية البناء.

أي يشترط أن يكون المرقي العقاري مالكا للأرض التي سيتم فيها عملية تشييد البناية بموجب عقد رسمي وذلك عملا بنص المادة 30 من القانون 04-11، التي تنص على: " يجب أن يتضمن عقد حفظ الحق و عقد البيع على التصاميم المذكورين في المادتين 27 و 28 أعلاه ، أصل ملكية الأرض...".

2 - رخصة البناء.

هي القرار الإداري الصادر من سلطة مختصة قانونا، تمنح بمقتضاها الحق لشخص طبيعي أو معنوي بإقامة بناء أو تغيير بناء قائم قبل البدئ في أعمال البناء التي يجب أن تحترم قواعد قانون التعمير⁽¹⁾.

فالمشرع الجزائري لم يعرف رخصة البناء بل إعتبرها إجراء إداري وضرورية، وتسلم هذه الرخصة من أجل البدئ في تشييد البناء. وهذا ما نصت عليه المادة 52 من القانون رقم 90-29 المتعلق بالتهيئة والتعمير⁽²⁾ على: " تشترط رخصة البناء من أجل تشييد البنايات الجديدة مهما كان إستعمالها ولتتمديد البنايات الموجودة ولتغيير البناء الذي يمس الحيطان الضخمة منه أو الواجهات المفضية على الساحات العمومية، ولإنجاز جدار صلب للتدعيم والتسييج. تحضر رخصة البناء وتسلم في الأشكال والآجال التي يحددها التنظيم".

(1) - غواس حسينة، الآليات القانونية لتسيير العمران، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص القانون العام، كلية الحقوق، قسنطينة، 2012، ص 83.

(2) - قانون رقم 90-29، مؤرخ في 01 ديسمبر 1990، يتضمن قانون التهيئة و التعمير، ج.ر. عدد 52، صادرة بتاريخ 02 ديسمبر 1990.

نصت أيضا المادة 5 من القانون رقم 08-13 المحدد لقواعد مطابقة البناءات وتمام إنجازها⁽³⁾ على: "يمنع القيام بتشديد أي بناية مهما كانت طبيعتها دون الحصول على رخصة بناء مسلمة من السلطة المختصة في الآجال المحددة قانونا".

بالإستناد إلى المادتين أعلاه فرخصة البناء هي التي تثبت حصول المرقي العقاري على رخصة إدارية، التي تسمح له ببناء عقار محل عقد البيع على التصاميم. فالهدف منها هو حماية المشتري، فهي تعتبر أكبر ضمانة لملكية البائع للوعاء العقاري الذي سيقام عليه البناء، وحماية المشتري من إحتمال قيام البائع ببيع عقار غير مرخص بناؤه مما يعرضه إلى هدم عقاره⁽⁴⁾.

3 - رخصة التجزئة.

جاء في نص المادة 57 من القانون رقم 90-29 أنه: "يشترط رخصة التجزئة لكل عملية تقسيم لإثنين أو عدة قطع من ملكية عقارية واحدة أو من عدة ملكيات مهما كان موقعها.

تحضر رخصة التجزئة وتسلم في الأشكال وبالشروط والآجال التي يحددها التنظيم".

فيقصد منها تجزئة الأرض التي تشكل الوعاء العقاري للمشروع ككل وليس للبناء الفردية وحدها، وتسلم طبقا للأشكال المنصوص عليها في القانون. فالتجزئة هي تقسيما للقطع الأرضية بغرض البناء عليها. والهدف من رخصة التجزئة هو تشييد البناءات كما تتطلب قسمة حقيقية لوحدة عقارية بطريقة فعلية وفزيائية، فهي قسمة للعقار وليس للفضاء.

(3) - قانون رقم 08-13، مؤرخ في 20 جويلية 2008، يحدد قواعد مطابقة البناءات و إنجازها، ج. ر. عدد 44، صادرة بتاريخ 03 أوت 2008.

(4) - سي يوسف زاهية حورية، "إنشاء عقد البيع بناء على التصاميم و ضماناته"، الملتقى الوطني حول إشكالية العقار الحضري و أثرها على التنمية في الجزائر"، كلية الحقوق و العلوم السياسية، منعقد يومي 17-18 فيفري، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013، ص 13.

4 - وصف البناية و مشتملاتها.

بما أن عقد البيع على التصاميم وارد على عقار في طور البناء، فالمشرع الجزائري لحماية المشتري تدخل في تنظيم هذا العقد ، خاصة فيما يتعلق بالتزامات البائع وأولها ضرورة تقديمه لكل المواصفات والمشمولات التي تتعلق بالعقار المبيع المتمثلة في تحديد موقعه والأجزاء الخاصة به والعناصر المكونة منه⁽¹⁾. وتكون مدونة في متن العقد وفقا لنموذج عقد البيع على التصاميم المقرر في المرسوم التنفيذي رقم 13-431. بالتالي لا بد على المرقى العقاري من وصف البناية وصفا دقيقا ذلك من خلال التصاميم المعدة مسبقا من طرف المهندس المعماري مع البيان الوصفي للملكية المشتركة في حالة البناية الجماعية، أما بالنسبة للبناية الفردية فتضاف إليها وصف مجموعة من القطع الأرضية التي بنيت عليها الدار الفردية من تحديد لمساحتها وترقيم لكل جزء وفقا لما هو مقرر في رخصة التجزئة⁽²⁾.

5 - شهادة التهيئة والشبكات.

يعتبر هذا الشرط ضروري وذلك من أجل إستفادة كل عقار مقرر ببناءه أو في طور البناء من مصدر المياه الصالحة للشرب، كما يجب توفير جهاز لصرف المياه يخول دون تدفقها فوق سطح الأرض⁽³⁾. و هذا ما نصت عليه المادة 7 من القانون رقم 90-29 أنه: " يجب أن يستفيد كل بناء معد للسكن من مصدر المياه الصالحة للشرب، كما يجب أن يتوفر على جهاز لصرف المياه دون رمي النفايات على السطح".

ب - تحديد مدة الإنجاز.

فالمرقى العقاري يلتزم هنا بتحديد مدة إنجاز البناء أيضا بإنهاءها خلال المدة المحددة في العقد، وهذا يشكل ضمانا للمشتري وفي نفس الوقت يعتبر ركن أساسي، إذ يترتب على عدم تحديد

(1) - عياشي شعبان، مرجع سابق، ص 131.

(2) - بوجنان نسيم، مرجع سابق، ص 48 - 49.

(3) - سي يوسف زاهية حورية، مرجع سابق، ص 28.

المدة بطلان العقد. فالمركبي العقاري ملزم بتضمين العقد أجلا لتسليم البناية والعقوبات المترتبة عند التأخير في التسليم، وذلك عملا بالمرسوم التنفيذي رقم 13-431.

ج - الضمانات القانونية.

يجب أن يتضمن عقد البيع على التصاميم عل الضمانات القانونية، إذ يلتزم المركبي العقاري بالإكتتاب لدى صندوق الضمان والكفالة المتبادلة، وذلك بموجب نص المادة 31 من المرسوم التنفيذي رقم 12-85 المتضمن الدفتر النموذجي الذي يحدد الإلتزامات والمسؤوليات المهنية للمركبي العقاري⁽¹⁾ والتي تنص على: " يتعين على المركبي العقاري تسديد الإشتراكات والدفعات الإجبارية الأخرى بصفته مشتركا في صندوق الضمان والكفالة المتبادلة للترقية العقارية ".

فالهدف من هذا الضمان هو تحقيق هدف مزدوج الذي هو إسترداد الثمن وإستكمال المشروع إلى آخر مرحلة، أما بالنسبة لأهميته فإنه يختلف حسب صفة المركبي العقاري، بحيث إذا كان المركبي العقاري شخص طبيعي فهذا الصندوق سيضمن وفاته في حالة عدم إتمام إنجاز البناء من قبل الورثة، أما إذا كان المركبي العقاري شخص معنوي فالصندوق سيضمن إفلاسه أو تصفيته أوفي حالة إثبات المخالفة في دفع القروض⁽²⁾.

ثانيا: الشروط الشكلية لعقد البيع على التصاميم.

لكي ينشأ العقد صحيحا بالإضافة إلى شروطه الموضوعية العامة و الخاصة به، فالمشرع الجزائري ألزم إفراغ البيوع التي ترد على عقار في شكل رسمي و هذا إعمالا بنص المادة 324 مكرر 1 من ق. م. ج . بما أن عقد البيع على التصاميم محله وارد على عقار يتوجب على المتعاقدين من تحرير هذا العقد في قالب رسمي، ويحرر لدى موثق وأن يسجل لدى مفتشية التسجيل بالإضافة إلى شهره في المحافظة العقارية، حيث نصت المادة 1/34 من القانون 11-04 السالف

(1) - مرسوم تنفيذي رقم 12-85، مؤرخ في 20 فيفري 2012، يتضمن الدفتر النموذجي الذي يحدد الإلتزامات و المسؤوليات المهنية للمركبي العقاري، ج. ر. عدد 11، صادرة بتاريخ 26 فيفري 2012.

(2) - سي يوسف زاهية حورية، مرجع سابق، ص 29.

الذكر أنه: " يتم إعداد عقد البيع على التصاميم في الشكل الرسمي و يخضع للشكليات القانونية بالتسجيل و الإشهار... " .

1 - تحرير عقد البيع على التصاميم.

لقد أوجب المشرع الجزائري إفراغ عقد البيع على التصاميم في شكل رسمي يتم تحريره لدى موثق، وذلك طبقاً للأشكال القانونية وهذا ما نصت عليه المادة 25 من القانون 11-04. فالرسمية إذا تعني إفراغ العقد في شكل رسمي وهذا العقد حسب نص المادة 324 من ق. م. ج. هو: " عقد يثبت فيه موظف أو ضابط عمومي أو شخص مكلف بخدمة عامة، ما تم لديه أو تلقاه من ذوي الشأن وذلك طبقاً للأشكال القانونية وفي حدود سلطته وإختصاصه " .

وعلى هذا الأساس يقوم المرقى العقاري بدعوة المستفيد من البناية عند الموثق، من أجل تحرير العقد في ورقة رسمية. ويكون تحرير هذا العقد وفقاً للنموذج المحدد بالتنظيم والذي يجب أن يشمل كل الشروط السالفة الذكر. وعلى الموثق أن يتأكد من أن الأملاك العقارية ليست محل نزاع، بعدها يقوم الطرفين المتعاقدين والشهود والموثق بالتوقيع على الورقة الرسمية⁽¹⁾. لذلك تعتبر الرسمية في العقد ركن أساسي لا يقوم بدونها، فالجزاء المترتب عند تخلفه هو البطلان المطلق للعقد⁽²⁾.

2 - تسجيل عقد البيع على التصاميم.

من البديهي أن كل العقود التي يتلقاها الموثق واجبة التسجيل حسب الترتيبات التي ينص عليها قانون التسجيل، بالتالي فالتسجيل يحقق وظيفتين هما مراقبة الإدارة للعقود وكذا قبض الرسوم القانونية المفروضة على العق⁽³⁾. لذلك يتوجب على الموثق من تسجيل العقد لدى مفتشية التسجيل والطابع المختصة إقليمياً.

(1) - بوجنان نسيمة، مرجع سابق، ص 48.

(2) - عياشي شعبان، مرجع سابق، ص 122.

(3) - بوجنان نسيمة، مرجع سابق، ص 50.

حيث تنص المادة 1/75 من الأمر رقم 105-76 المتضمن قانون التسجيل⁽⁴⁾ على: " لا يستطيع الموثقون يسجلوا عقودهم إلا في مصالح التسجيل التابعة للدائرة التي يوجد بها مكتبهم ". ويتوجب عليه أيضا أن يقوم بالتسجيل في أجل شهر من تاريخ تحرير العقد وهذا إعمالا بنص المادة 1/58 من أمر 105-76 المتضمن قانون التسجيل التي تنص: " يجب أن تسجل عقود الموثقين في أجل شهر ابتداء من تاريخها بإستثناء الحالة المنصوص عليها في المادة 64 أدناه.

وفي حالة عدم التسجيل في الأجل المحدد، تطبق على الموثق العقوبات التأديبية دون المساس بتطبيق العقوبات الأخرى المنصوص عليها في القوانين ". وحسب نص المادة 252 من الأمر 105-76 المتضمن قانون التسجيل، أن رسم التسجيل يقدر ب 5% من ثمن البيع الصافي، وتحتسب بالطريقة التالية: (الثنم التقديري+ ثمن المراجعة+ مستحقات الموثق) x 5%. كما أن هذه المادة تعفي عقود البيع العقارية المخصصة للإستعمال السكني في إطار نشاطات الترقية العقارية.

3 - شهر عقد البيع بناء على التصاميم.

بعد أن يتم تحرير عقد البيع على التصاميم لدى موثق و تسجيله عند مفتشية التسجيل، يجب أن يتم شهره في المحافظة العقارية، و ذلك إعمالا بنص المادة 1/34 من القانون رقم 04-11 والمادة 793 من ق، م ، ج اللتان تشيران إلى أن عملية الشهر العقاري هو شرط لإنقال الملكية.

فبترتب عند تمام عملية الشهر العقاري تنتقل الملكية من المرقي العقاري إلى المشتري، غير أن هذا الأخير تنتقل إليه ملكية الرقابة دون حق الإنتفاع والتصرف، وهذا بمجرد التوقيع على العقد

(4) - أمر رقم 105-76 ، مؤرخ في 09 ديسمبر 1976، المتضمن قانون التسجيل، ج.ر عدد 81، صادرة بتاريخ 18 ديسمبر 1976.

وشهره قبل الإنجاز أما بعد الإنجاز ستستكمل له إنتقال الملكية من أجل الإنتفاع به والتصرف فيه⁽¹⁾.

منه نستنتج أنه رغم عدم تواجد البناية أثناء إبرام عقد البيع على التصاميم إلا أنه تنتقل الملكية العقارية للمشتري بعد عملية الشهر العقاري، وهذا ما يبرر لنا أنه إعتبر البناية محققة لوجود الضمانة القانونية المخولة في هذا العقد من جهة، ومن جهة أخرى يقوم بتشجيع المشتريين على إقتناء مساكن بناء على تصاميم لتخفيف العبئ على الدولة وذلك بسبب كثرة الطلب على المساكن الإجتماعية والتساهمية⁽²⁾.

الفرع الثاني

آثار إبرام عقد البيع على التصاميم

عقد البيع على التصاميم عقد ملزم لجانبين، بالتالي تترتب عند إبرامه إلتزامات على عاتق كل من البائع والمشتري، لكن إلتزامات البائع في البيع على التصاميم تختلف عن إلتزامات البائع في البيع العادي الذي يلتزم بنقل الملكية للمشتري الذي يلتزم بدفع الثمن مقابل المبيع، بينما في البيع على التصاميم ترد في عاتق المرقى العقاري الإلتزام بإنجاز البناية وكذا الإلتزام ببعض الضمانات الخاصة بهذا عقد، بينما إلتزامات المشتري في هذا العقد لا تختلف عن إلتزامات المشتري في البيع العادي. وللتعرف أكثر على إلتزامات كل من المرقى العقاري والمستفيد سنتناولها كما يلي:

أولاً: إلتزامات المرقى العقاري

إلتزامات المرقى العقاري قد نظمه المشرع الجزائري في النصوص المنظمة للترقية العقارية والتي تتمثل في إلتزامه بنقل الملكية، الإلتزام بإنجاز البناية والإلتزام بالضمان و التي سنتناولها كما يلي:

(1) - بوجنان نسيمية، مرجع سابق، ص 53.

(2) - سي يوسف زاهية حورية، مرجع سابق، ص 31.

1 - إلتزام المرقى العقاري بنقل الملكية.

نقل الملكية هي أهم إلتزامات البائع في العقد بصفة عامة، الذي هو نقل الحق من شخص لشخص آخر الذي هو المشتري⁽¹⁾، هذا ما جاء أيضا في نص المادة 361 من ق م ج أنه: " يلتزم البائع أن يقوم بما هو لازم لنقل الحق المبيع للمشتري وأن يمتنع عن كل عمل من شأنه أن يجعل نقل الحق عسيرا أو مستحيلا. "

بما أن عقد البيع على التصاميم يرد على عقار فإن إنتقال الملكية فيه لا تتم إلا بعد عملية التسجيل والشهر العقاري هذا وفقا للأحكام المنصوص عليها في المادة 793 التي تشير إلى أن نقل الملكية والحقوق العينية التي تقع على عقار لا تتم إلا بعد إنهاء إجراءات الشهر العقاري. وتشير أيضا نص المادة 34 من القانون 04-11، التي تلزم المرقى العقاري بالقيام بكل الإجراءات الضرورية لنقل الملكية للمشتري وذلك بعد إبرام هذا العقد الذي يجب أن يكون في شكل رسمي ويتم إخضاعه لكل الشكليات القانونية الخاصة بالتسجيل والشهر العقاري⁽²⁾.

نظرا لخصوصية عقد البيع على التصاميم بإعتباره بيع في طور الإنجاز أي عدم وجود البناية وقت إبرام هذا العقد بالتالي هناك سوى القطعة الأرضية والتصاميم والنماذج والرسومات، فهذه الخصوصية جعلت نقل الملكية في هذا العقد ذو طابع خاص، حيث تنتقل الملكية في هذا العقد بمجرد عملية الشهر العقاري لكن دون إمكانية المشتري من التمتع بحق التصرف و الإنتفاع به⁽³⁾.

(1) - حسنين محمد، مرجع سابق، ص 78.

(2) - زرارة عواطف، مرجع سابق، ص 89.

(3) - بلجراف سامية، " ضمانات المشتري في عقد البيع بناء على التصاميم "، الملتقى الوطني حول إشكالية العقار الحضري و أثرها على التنمية في الجزائر، كلية الحقوق و العلوم السياسية، منعقد يومي 17 - 18 فيفري، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013، ص 575.

حيث نصت المادة 39 من القانون 04-11 أنه: " في حالة عقد البيع بناء على التصاميم لا يمكن حيازة بناية أو جزء بناية من طرف المقتني إلا بعد تسليم شهادة المطابقة المنصوص عليها في القانونين 29-90 و القانون 15-08 المذكورين أعلاه." و تنص المادة 2/34 من نفس القانون أنه: " يتم عقد البيع على التصاميم المذكور في الفقرة السابقة بمحضر يعد حضوريا في نفس مكتب التوثيق، قصد معينة الحيازة الفعلية من طرف المكتب وتسليم البناية المنجزة من طرف المرقي العقاري طبقا للإلتزامات التعاقدية."

منه نستنتج أنه تنتقل ملكية البناية محل العقد على التصاميم بمجرد الإشهار رغم عدم وجوده، فهذه تعتبر ضمانا قانونية لحماية المشتري وتشجيع إستخدام تقنية البيع على التصاميم.

2 - الإلتزام بإنجاز البناية في الوقت المحدد.

يعتبر الإلتزام بتشيد البناية أول إلتزام للمرقي العقاري في عقد البيع على التصاميم ويعد إلتزام جوهرى، ففي حالة عدم الوفاء به من طرف المرقي يستحيل التحدث عن الإلتزامات الأخرى الناشئة عن هذا العقد، منه فأن التشيد يبدأ منذ التوقيع على عقد البيع على التصاميم إلى غاية إنهاء التشيد⁽¹⁾. فبالنتالي يتوجب على المرقي العقاري بإتمام أشغال البناء في الآجال المحددة في العقد، لذلك يتوجب على المشتري بدفع الأقساط كلما تقدمت أشغال الإنجاز وذلك لضمان حسن الإنجاز.

غير أن المشرع الجزائري لم يحدد أجلا لإتمام عملية التشيد بل ترك ذلك لإرادة الأطراف، كما يترتب على المرقي العقاري إثبات عدم تهاونه وتقصيره في حالة عدم إتمام الإنجاز في الآجال المتفق عليه⁽²⁾، وإلا ترتب على تخلفه في إتمام الإنجاز عقوبات تأخيرية كما هو منصوص عليه في المادة 1/43 من القانون 04-11.

في حالة إنتهاء المرقي العقاري من أشغال البناء يتوجب عليه الحصول على شهادة المطابقة المنصوص عليها في المرسوم التنفيذي رقم 13-431 الذي يحدد نموذج عقد البيع على التصاميم

(1) - بلجراف سامية، مرجع سابق، ص 575.

(2) - زرارة عواطف، مرجع سابق، ص 90.

الذي جاء في محتواه أنه بعد إتمام أشغال البناء يجب الحصول على شهادة المطابقة طبقا للتشريع المعمول به التي يلتزم البائع إيداعها لدى مكتب التوثيق، بمجرد ما يتسلمها من مصالح التعمير المؤهلة."، بحيث تسلم شهادة المطابقة عند إنتهاء الأشغال البناء بناء على التصاميم والمقاييس التي قدمها المرقي منذ طلبه رخصة البناء، هذا وفقا لما جاء في المواد 56 و75 من القانون رقم 90-29، كما تعتبر هذه الأخير ضمانا قانونية لحماية المشتري من كل تحايل أو مخالفة للتصاميم وقواعد البناء من طرف المرقي العقاري.

3 - إلتزام البائع بتسليم البناية.

يترتب على عائق المرقي العقاري إلتزام بتسليم البناية المشيدة للمشتري في الآجال المتفق عليه، فهي واقعة تستلزم إنجاز البناية حتى ينتقل إلى إلتزام التسليم. فالتسليم في البيع على التصاميم ذو أهمية خاصة كون أن المشتري لا يستطيع من التحقق من مواصفات البيع بدقة إلا في وقت التسليم⁽²⁾.

منه فإلتزام المرقي العقاري هنا هو إلتزامه بتسليم البناية المشيدة طبقا للمواصفات والتصاميم المتفق عليها، أما بالنسبة لكيفية التسليم فيتم بوضع المبيع تحت تصرف المشتري حتى يتمكن من حيازته والإنتفاع به دون عائق ولو لم يسلمه تسليما ماديا ما دام البائع قد أعلمه بذلك⁽³⁾. كما إشتراط المشرع الجزائري من تحديد آجال التسليم والعقوبات المترتبة عن التأخير وهذا طبقا لما جاء في المرسوم التنفيذي رقم 13-431، حيث تنص المادة 43 من القانون رقم 11-04 أنه: "يؤدي كل تأخير عن التسليم الفعلي للعقار موضوع عقد البيع على التصاميم إلى عقوبات التأخير التي يتحملها المرقي العقاري."

(2) -MALINVAUD Philipe et JESTAZ Philipe, Droit de la Promotion Immobilière, 5 éd, Dalloz, paris, 1991, p 32 .

(3) - أنظر المادة 367 من القانون المدني الجزائري، مرجع سابق.

كما أنه حدد المرسوم التنفيذي رقم 13-431 آجال تسليم البناية بحيث نص على: " أن آجال تسليم البناية أو جزء من البناية للمقتني يبدأ سريانه، ابتداء من يوم التوقيع على عقد البيع على التصاميم. ويتم تقسيم آجال التسليم إلى مراحل محددة على النحو التالي:

- 1- مرحلة إتمام الأساسات.
- 2- مرحلة إتمام الأشغال الكبرى.
- 3- إتمام كافة الأشغال مجتمعة.
- 4- الإتمام الكامل للأشغال و التسليم النهائي للمسكن."

كما أنه في حالة تسجيل تأخير في التسليم في الأجل المذكور يمكن للمقتني معاينة عدم الحيازة عن طريق محضر قضائي طبقا للتنظيم المعمول به. كما تترتب على المرقى عقوبات تأخيرية و يتم معاينتها وفقا للمواد 5 و 6 من نفس المرسوم أعلاه.

4 - الإلتزام بالضمان.

يلتزم المرقى العقاري كأى بائع بأن يضمن للمشتري ملكية المبيع والإنتفاع به، وبخصوص عقد البيع على التصاميم فإنه يخضع في بعض الإلتزامات إلى القواعد العامة للبيع كضمان العيوب الخفية وضمان عدم التعرض والإستحقاق⁽¹⁾. بالإضافة للقواعد العامة هناك ضمانات خاصة يمتاز بها هذا العقد والتي هي ضمان حسن الإنجاز وضمان حسن سير التجهيزات والضمان العشري الذي يعتبر أهم ضمانة في هذا العقد، والتي سنتناولهم كما يلي:

أ - ضمان حسن سير إنجاز البناية.

وفقا للقواعد العامة فإن المرقى العقاري يلتزم في علاقاته مع المشتري بتحقيق نتيجة وهي أن يسلمه عقار خال من العيوب. بالتالي يتوجب على المرقى العقاري من ضمان التنفيذ الجيد لإنجاز للأشغال ويلتزم بتنفيذ الأشغال الضرورية قصد إصلاح العيوب البناء وذلك بضمان العيوب طبقا

(1) - سرايش زكريا، مرجع سابق، ص 55.

لما جاء في المرسوم التنفيذي رقم 13-431، والتي تناولها المشرع الجزائري في المادة 3/26 من القانون 04-11 التي تنص على: "غير أن الحياة وشهادة المطابقة لا تعفيان من المسؤولية العشرية التي قد يتعرض لها المرقى العقاري ولا من ضمان الإنهاء الكامل لأشغال الإنجاز التي يلتزم بها المرقى العقاري طيلة سنة واحد."

كما يتوجب على المرقى العقاري إتخاذ كل التدابير التقنية والقانونية الضرورية من أجل تسهيل التكفل بتسيير الإنجاز العقار وضمان كل العيب فيه من أجل الحفاظ عليه⁽¹⁾.

ب - ضمان حسن سير التجهيزات.

فهذا الضمان يرد على كل العناصر التجهيزية القابلة لل فك أو الفصل عن البناية دون تلف، حيث تكون محل لضمان حسنت تشغيل مجموع الأجهزة من الآلات والأدوات الميكانيكية والكهربائية وكل ما يتم تركيبه بالمبنى شريطة إمكانية فصله ونقله من دون أن يصيب العقار أي تلف كالأبواب مثلا⁽²⁾. فيقوم المرقى العقاري بضمان حسن سير التجهيزات طبقا لما جاء في المادة 44 من القانون 04-11 التي تنص: "تحدد تنفيذ الأشغال الضرورية لإصلاح عيوب البناء و/أو حسن سير عناصر تجهيزات البناية بموجب العقد المذكور في المادة 26 أعلاه."

فالقاعدة العامة هنا أن المرقى العقاري يلتزم لمدة سنة بضمان الإنهاء الكامل لأشغال البناء وفقا لنص المادة 3/26 من نفس القانون أعلاه ، والمقصود بالإنهاء الكامل لأشغال البناء هو رفع التحفظات التي تم إيدائها من قبل المستفيد على إثر الإستلام المؤقت للأشغال وإصلاح العيوب الملاحظة قبل الإستلام النهائي للمشروع العقاري⁽³⁾. منه فهذا المصطلح يشمل كل من ضمان حسن سير الإنجاز و حسن سير التجهيزات.

(1) - أنظر م 48 من قانون 04-11، مرجع سابق.

(2) - سي يوسف زاهية حورية، مرجع سابق، ص 34.

(3) - أنظر م 13/3 من قانون 04-11، مرجع سابق.

ج - الضمان العشري.

إن خطورة و جسامة الأضرار الناجمة عن تهدم المباني جعلت المشرعين لا يكتفون بإخضاع مسؤولية المشيدين لهذه المباني إلى القواعد العامة في المسؤولية بل أخضعهم لمسؤولية أخرى هي المسؤولية العشرية. فالمرقي العقاري يلتزم لفائدة المكتتب بمسؤوليته المدنية في المجال العقاري ويتولى مهمة المراقبة ومتابعة الضمان عن طريق التأمين العشري لكل من المهندسين المعماريين والمقاولين والعمال القطعيين والمدعويين والمشاركين في إنجاز البناية ويصرح أنه قبل التضامن معهم تجاه المقتني والغير إلا إذا حصل خطأ لا يمكن أن ينسب إليه⁽⁴⁾.

فنصت عليها المادة 554 من ق م ج أنه: "يضمن المهندس المعماري والمقاول متضامنين ما يحدث خلال عشرة سنوات من تهدم كلي أو جزئي فيما شيدها من مباني أو أقاماه من منشآت ثابتة أخرى و لو كان التهدم ناشئ عن عيب في الأرض.

ويشمل الضمان المنصوص عليه في الفقرة السابقة ما يوجد في المباني والمنشآت من عيوب يترتب عليها تهديد متانة البناء وسلامته.

وتبدأ مدة السنوات العشر من وقت تسلم العمل الهائي.

ولا تسري هذه المدة على من قد يكون للمقاول حق الرجوع على المقاولين الفرعيين". ونصت المادة 46 من القانون 04-11 أنه: "تقع المسؤولية العشرية على عاتق مكاتب الدراسات والمقاولين والمتدخلين الآخرين الذين لهم صلة بصاحب المشروع من خلال عقد في حالة زوال البناية أو جزء منها جراء عيوب في البناء بما في ذلك جراء النوعية الرديئة لأرضية الأساس".

من خلال هاتين المادتين أعلاه نستنتج أن المسؤولية العشرية هي ضمان المهندسين المعماريين والمقاولين في حالة تهدم البناء الذي قاما بتشيدده لمدة 10 سنوات وهذا ما نجده في المادة 554 من ق م ج أعلاه. أما في المادة 46 من القانون 04-11، نجد المسؤولية العشرية تقع على عاتق المرقي العقاري وكل الأشخاص الذين لهم صلة به بموجب عقد.

(4) - أنظر مرسوم تنفيذي رقم 13-431، مرجع سابق.

وتنص المادة 30 من المرسوم التنفيذي 12-85 أنه: "يتحمل المرقى العقاري خلال مدة عشرة سنوات مسؤوليته التضامنية مع مكاتب الدراسات والمقاولين والشركاء والمقاولين الفرعيين وأي متدخل في حالة سقوط البناية كلياً أو جزئياً بسبب عيوب في البناء بما في ذلك رداءة الأرض،"

من خلال م 46 من القانون 11-04 وم 30 من المرسوم التنفيذي رقم 12-85 ، نجد أن المشرع الجزائري قد وسع من نطاق الأشخاص الملزمون بالمسؤولية العشرية. كما أضافت المادة 8 من نموذج عقد البيع على التصاميم بنصها: "يتكفل المتعامل في الترقية العقارية بمراقبة الضمانات ومتابعته عن طريق التأمين العشري لكل المهندسين المعماريين والمقاولين والعمال القطعيين والمدعويين للمشاركة في إنجاز البناية ويصرح أنه يقبل التصرف بالتضامن معهم إزاء المشتري والأطراف الأخرى إلا إذا حصل خطأ لا يمكن أن ينسب إليه."

ويشترط لإعمال المسؤولية العشرية الشروط المتمثلة في أن يقع التهدم الكلي أو الجزئي للبناية أو الكشف عن العيوب المهددة لسلامة البناء خلال مدة العشر السنوات إبتداءاً من إنتهاء أشغال البناء طبقاً للمادة 554 من ق م ج، أن يستفيد من إعمال المسؤولية العشرية للمرقى العقاري المالكون المتوالون على البناية طبقاً للمادة 3/49 من القانون 11-04. أن ترفع دعوى المسؤولية العشرية على المرقى أو على أحد المتدخلين في المشروع العقاري نظراً للتضامن بينهم، خلال 3 سنوات يتم إحتسابها من وقت وقوع التهدم أو إكتشاف العيب المهدد لسلامة البناية⁽¹⁾.

نستنتج من كل هذا أن الهدف من المسؤولية العشرية هو ضمان العيوب الخفية و تهدم البناء على وجه التضامن بين جميع المتدخلين في تشييد البناء.

(1) - أنظر م 557 من القانون المدني الجزائري. مرجع سابق.

ثانياً: إلتزامات المشتري.

إلتزامات المشتري في عقد البيع على التصاميم تتمحور حول عنصرين أساسيين هما: الإلتزام بدفع الثمن و الإلتزام بالتسلم المبيع و ضمان الملكية المشتركة.

1 - الإلتزام بدفع الثمن.

فالثمن كما عرفناه سابقا هو مبلغ من النقود يتم دفعه المشتري وفقا لما إتفق عليه المتعاقدين في العقد، أو وفق لأسس تحديد الثمن التي ناقشناها سابقا بالتفصيل، ويجب أن يكون مبلغ من النقود ومقدرا وقابل للتحديد وجديا لا صوريا ولا تافها⁽¹⁾.

خلافاً عن البيع العادي، فالبيع على التصاميم فالثمن يتم تحديده وتقديره من قبل أطراف العقد ويتم دفعه على شكل اقساط مجزئة تبعا لمراحل تقدم أشغال البناء وهذا طبقا لنص المادة 5 من نموذج عقد البيع بناء على التصاميم. وعلى هذا الأساس سنتناول هذا الإلتزام من حيث تقدير الثمن ومراجعتة ثم كيفية دفعه على ما يلي:

أ - تقدير الثمن و مراجعتة.

يتم تقدير ثمن البيع عادتا حسب تكلفة الإنجاز، غير أن البائع يقدر هذه التكلفة بشكل تقديري عند إبرام العقد، منه فالثمن يقدر بشكل تقريبي كما أنه قابل للمراجعة⁽²⁾. بحيث طبقا لنص المادة 1/38 من القانون 04-11، أنه يتم ضبط تسديد سعر البيع في عقد البيع على التصاميم حسب تقدم أشغال البناء. وباعتبار هذا العقد من العقود الزمنية فالمرجع الجزائري أجاز إمكانية مراجعة الثمن بإتفاق الأطراف وكذا حسب تغير المعطيات والمتعلقة بسعر التكلفة وتطوير المؤشرات الرسمية، بإستثناء الظروف الطارئة التي لا يمكن تجنبها والتي من شأنها أن تؤدي إلى الإخلال بالتوازن الإقتصادي للمشروع، كما أنه لا يمكن أن يتجاوز ثمن المراجعة 20% كحد أقصى من السعر المتفق عليه في البداية وهذا طبقا لنص المادة 3/38 من نفس القانون. أي أنه في حالة ما

(1) - قدارة خليل أحمد حسن، مرجع سابق، ص 186.

(2) - بوجنان نسيمة، مرجع سابق، ص 98.

إذا تقرر مراجعة سعر البيع، يجب أن تبرر صيغة مراجعته وتتم غي الحدود والكيفيات التي يسمح بها القانون⁽³⁾.

ب - كيفية دفعه.

فالمشرع الجزائري في عقد البيع على التصاميم ترك لإرادة أطراف العقد تحديد كيفية الدفع فيه، شريطة أن لا يقوم المشتري بدفع الثمن دفعة واحدة و هذا ما نصت عليه المادة 42 من نفس القانون أعلاه على: " أن المرقى العقاري لا يمكن أن يقبل أي تسبيق أو إيداع أو إكتتاب أو قبول سندات تجارية مهما كان شكلها قبل توقيع عقد البيع على التصاميم أو قبل تاريخ إستحقاق الدين." كما جاء في نص المادة 47 من نفس القانون أنه عدم قبول المرقى العقاري لأي تسبيق لا يكون مكونا للديون المنتظمة يعتبر من أخلاقيات المهنة، و يجب أن يتم الدفع في شكل أقساط دورية وتدفع حسب تقدم أشغال البناء، بحيث إذا إنتهى المرقى من تشييد البناية و قام بتسليمها للمشتري فهو ملزم بدفع باقي الثمن⁽¹⁾.

إلا أنه قام المشرع الجزائري بتحديد كيفية دفع سعر البيع وذلك بموجب المادة 3 من المرسوم التنفيذي رقم 13-431، التي تنص على أنه: " أثناء إبرام عقود البيع على التصاميم يتم تسديد سعر الملك العقاري حسب حالة تقدم أشغال الإنجاز في الحدود الآتية:

- دفع 20% من سعر البيع عند توقيع العقد.
- دفع 15% من سعر البيع عند الإنتهاء من الأساسات.
- دفع 35% من سعر البيع عند الإنتهاء من الأشغال الكبرى.
- دفع 5% الذي هو الرصيد المتبقى من سعر البيع و يتم دفعه عند إعداد محضر الحيازة.

وفي حالة عدم التسديد خلال المدة المحددة، يحتفظ البائع بحق توقيع عقوبة التأخير على

المبلغ المستحق والمحدد طبقا للقانون 11-04.

(3)- أنظر مرسوم تنفيذي رقم 13-431، مرجع سابق.

(1)- بلجراف نسيمة، مرجع سابق، ص 581.

إنطلاقاً من قاعدة التوازن في المعاملات نستنتج أنه يجب أن يتم دفع الثمن في البيع على التصاميم في أقساط دورية موازية مع تقدم مراحل أشغال البناء.

2 - الإلتزام بالتسليم و إحترام نظام الملكية المشتركة.

إن مثل هذا الإلتزام يقابله إلتزام البائع بتسليم المبيع، أما الإلتزام بالتسليم هو أن يضع المشتري يده على المبيع ويحوزه حيازة حقيقية⁽²⁾. أما بالنسبة لتسليم المشتري للمبيع في المكان والزمان المتفق عليه في العقد وهذا ما نصت عليه المادة 394 من ق م ج. منه يمكن أن نستنتج أهم النقاط التي تترتب عند تسلم المبيع وهي:

- إستحقاق القسط الأخير من ثمن المبيع.
- إعداد محضر التسلم النهائي للبدء في إحتساب مدة الضمان العشري.
- إنتقال ملكية التصرف و الإنتفاع للعين المبيعة.

كما يلتزم المشتري بعد تسلم المبيع إحترام نظام الملكية المشتركة بحيث تم تعريف هذه الأخيرة في المادة 743 من ق م ج أنها: "حالة قانونية تحتوي على عقار مبني أو مجموع عقارات مبنية، تكون ملكية مقسمة بين عدة أشخاص و لكل مالك جزء خاص به و جزء مشترك بينهم..." وتتم إدارة الأجزاء المشتركة حسب إدارة المال الشائع، وبالتالي على جميع الشركاء إدارته وحفظه ودفع الضرائب عليه وهذا عملاً بالمادة 719 من ق م ج. كما تتيح المادة 745 من ق م ج. لكل شريك الحق في التمتع بالأجزاء الخاصة التابعة لحصته وكذا الأجزاء الخاصة والمشاركة، شرط أن لا يمس بحقوق الشركاء الآخرين أو يلحق ضرراً بما أعد له العقار. كما نصت المادة 50 من القانون رقم 04-11، أنه يجب على المستفيد من إحترام بنود نظام الملكية المشتركة وتسديد كل المساهمات التي تقع على عاتقه.

(2) - سي يوسف زاهية حورية، مرجع سابق، ص 34.

المبحث الثاني

عقد البيع بالإيجار

البيع بالإيجار قام المشرع بإستحداثه بموجب المرسوم التنفيذي رقم 97-35⁽¹⁾ والمرسوم التنفيذي رقم 01 - 105⁽²⁾ ، بحيث يعد البيع بالإيجار طريق من طرق إكتساب الملكية العقارية حسب الصيغة التي تسمح بالحصول على المسكن أو محل للإستعمال المهني أو التجاري بعد إقرار شرائه ويصبح مالكا له بعد إنقضاء مدة الإيجار المحددة في إطار بيع مكتوب يتضمن شروط البيع بالإيجار والتزامات طرفي العقد⁽³⁾. كما أن البيع في إطار هذا العقد موجه لمن لا يمكن أو لم يسبق له أن تملك محل ذات إستعمال سكني ولم يستفد من مساعدة مالية من الدولة لبناء مسكن أو لشرائه⁽⁴⁾.

بمناسبة أن عقد البيع بالإيجار موضوع جديد في التشريع وفي المجتمع الجزائري فهذا يقتضي لنا دراسة هذا الموضوع من ناحية التطرق إلى مفهومه في (المطلب الأول) الذي يندرج فيه مختلف التعريفات المتعلقة به وإستخلاص خصائصه كذا تمييزه عن العقود المشابهة له، وسندرسه من ناحية كيفية إبرامه في (المطلب الثاني) الذي يندرج فيه كل من شروط إبرامه كذا التطرق إلى الآثار المترتبة عند إبرام هذا العقد.

(1) - مرسوم تنفيذي رقم 97-35، مؤرخ في 14 جانفي 1997، يحدد شروط و كفيات بيع الأملاك ذات الإستعمال السكني و إيجارها و بيعها بالإيجار و شروط بيع الأملاك ذات الإستعمال المهني و غيرها التي أنجزتها ديوان الترقية و التسيير العقاري بتمويل قابل للتسديد من حسابات الخزينة العامة أو بتمويل مضمون منها و المسلمة بعد شهر أكتوبر، ج.ر. عدد 04، صادرة بتاريخ 15 جانفي 1997. ملغى
(2) - مرسوم تنفيذي رقم 01-105، مرجع سابق.
(3) - بن عبيدة عبد الحفيظ، إثبات الملكية العقارية و الحقوق العينية في التشريع الجزائري، دار هومة للنشر و التوزيع، الجزائر، 2000، ص 143.
(4) - أنظر م 4 من مرسوم تنفيذي رقم 01-105، مرجع سابق.

المطلب الأول

مفهوم عقد البيع بالإيجار

هذا العقد كغيره من العقود للتعرف عليه أكثر يجب تناول مختلف تعريفاته في (الفرع الأول) وإستخلاص أهم الخصائص التي يمتاز بها في (الفرع الثاني) و القيام بتمييزه مع العقود المشابهة له في (الفرع الثالث).

الفرع الأول

تعريف عقد البيع بالإيجار

بسبب الطبيعة المركبة للعقد ولتعريفه أكثر هذا ما جعلنا ندرسه من الناحية الفقهية والتشريعية وذلك من أجل التوصل إلى تعريف موحد له وذلك كما يلي:

أولاً: التعريف الفقهي لعقد البيع بالإيجار

هناك عدة تعاريف فقهية متعلقة بعقد البيع بالإيجار أين إختارنا بعضاً منها حتى نتمكن من الوصول لتعريف هذا العقد .

يعرف الفقه عقد البيع بالإيجار هو: "البيع الإيجاري الذي ينصب على عقار، بحيث بعد إنتهاء مدة الإيجار أو بعد سداد الأقساط المتفق عليها يصبح بيعة"⁽¹⁾. ويعرف أنه: "الإتفاق الذي بموجبه يسلم أحد الطرفين شيئاً معين للطرف الآخر لينتفع به في فترة معينة في صورة إيجار مقابل مبالغ مالية دورية محددة، ثم يصبح هذا العقد بيعاً يمتلك بموجبه المنتفع الشيء الذي بيده ، إما بسداد لكل المبلغ المتفق عليها أو بإعلان رغبته في الشراء"⁽²⁾ . ويعرف أيضاً أنه: "العقد الذي يريد المتعاقدين فيه الإيجار والبيع معاً، فهو إيجار إلى أن يتم الوفاء بكل الثمن ويصبح بيعاً في حالة الوفاء بآخر قسط"⁽³⁾ . فكل هذه التعاريف الفقهية تتقارب فيما بينها، بحيث تتفق كلها على أن عقد البيع بالإيجار هو إتفاق بين المؤجر البائع والمشتري المستأجر، على أن يلتزم المشتري المستأجر

(1) - حمدي أحمد سعيد أحمد، عقد البيع الإيجاري، دار الكتب القانونية، مصر، 2006، ص 22.

(2) - حمدي أحمد سعيد أحمد، مرجع نفسه، ص 29.

(3) - حسنين محمد، مرجع سابق، ص 15.

بأن يلتزم بدفع ثمن المبيع على شكل أجرة يدفعها للمؤجر البائع، ويصبح ملكا للمبيع حين يدفع آخر أجرة.

منه فعقد البيع بالإيجار هو " عقد يلتزم بموجبه البائع للمشتري بتحويل ملكية أو جزء من عقار مقابل أجرة متقطعة من ثمن المبيع، و دفع أجرة الإيجار إلى تاريخ تحقيق الشراء برضاه وهذا عند إنتهاء مدة الإيجار".

ثانيا: تعريف المشرع الجزائري لعقد البيع بالإيجار

تنص المادة 7 من المرسوم التنفيذي رقم 97-35 السالف الذكر، أنه: "العقد الذي يلتزم بموجبه ديوان الترقية والتسيير العقاري بإعتباره المالك المؤجر أن يحول ملكا عقاريا ذا إستعمال سكني لأي مشتري إثر فترة تحدد باتفاق مشترك وحسب شروط هذا المرسوم.

يحرر العقد حسب الشكل الرسمي ويخضع لإجراءات التسجيل والشهر وفقا للتشريع والتنظيم المعمول به.

وخلال الفترة المنفق عليها يحتفظ ديوان الترقية والتسيير العقاري بصفته مالك العقار بكل حقوقه و إلتزاماته، أما المستأجر المشتري فيحتفظ بكل الإلتزامات المرتبطة بالمستأجرين لا سيما في مجال الأعباء المشتركة ". وتنص المادة 7 من المرسوم التنفيذي رقم 01-105، أن: " البيع بالإيجار صيغة تسمح بالحصول على مسكن بعد إقرار شرائه بملكية تامة بعد إنقضاء مدة الإيجار المحددة في إطار عقد مكتوب".

من هاتين المادتين أعلاه نستنتج أن البيع بالإيجار هو عقد إيجار في بداية العقد وبعد إنقضاء مدة الإيجار وقرار المشتري بشراء المسكن يصبح عقد بيع. كما أنه في المادة الأولى خولت عملية البيع لديوان الترقية والتسيير العقاري أما في المادة الثانية خولت عملية البيع لوكالة الوطنية لتحسين السكن وتطويره. كما أن المشرع الجزائري في المادة الثانية إعتبر هذا العقد صيغة للبيع وذلك عند

إستعماله كلمة "صيغة" وليس عقد عكس في المادة الأولى إعتبر هذا البيع عقدا وذلك عندما نص
المشرع أنه "عقد يلتزم بموجبه"

من خلال كل من التعريف الفقهي وتعريف المشرع الجزائري نستخلص تعريفا شامل للبيع
بالإيجار أنه: "عقد يتفق بمقتضاه المرقى العقاري والشتري على بيع سكن منجز في إطار يحدده
القانون على أن يلتزم المشتري دفع أقساط دورية خلال مدة الإيجار وتنتقل الملكية للمشتري بمجرد
تسديده للقسط الأخير".

الفرع الثاني

خصائص عقد البيع بالإيجار

يمتاز عقد البيع بالإيجار بمجموعة من الخصائص التي تميزه عن بعض العقود المشابهة له و
هي كما يلي:

1 - عقد محله عقار:

تعتبر عملية البيع بالإيجار طريقة لاكتساب ملكية عقارية، و ذلك بعد إقرار المشتري المستأجر
برغبته في الشراء بعد إنقضاء مدة الإيجار المحددة في عقد مكتوب، ويرد على عقار ذات إستعمال
سكني ومنجز بأموال عمومية⁽¹⁾.

2 - عقد ملزم لجانبين:

بصفة عامة بما أن هذا العقد له طرفين هما المتعهد بالترقية العقارية والمشتري المستأجر إذا
تقع عليهما إلتزامات متقابلة، بحيث يلتزم المتعهد بالترقية العقارية بتسليم العين المؤجرة ويقوم
المشتري المستأجر بدفع بدل الإيجار خلال مدة محددة في شكل أقساط دورية متفق عليه

(1) - أنظر م 2 من مرسوم تنفيذي رقم 105-01، مرجع سابق.

3 - عقد مركب:

يعتبر عقد البيع بالإيجار هو عقد مركب لأنه عبارة عن مزيج بين عقد البيع و عقد الإيجار، وذلك ليصبح عقد واحد منتج لآثاره⁽¹⁾ ⁽²⁾.

4 - عقد من عقود الزمن.

يعتبر عقد البيع بالإيجار عقد من عقود التصرف ذلك لأن مدة الإيجار فيه لا تتجاوز 20 سنة وذلك إعمالاً بالمادة 8 من المرسوم رقم 01-105.

5 - عقد شكلي:

بما أن عقد البيع بالإيجار وارد على عقار، بالتالي طبقاً للقواعد العامة فإنه يتوجب على طرفي العقد أن يقوم بإفراغ إرادتهما في شكل رسمي يخضع لإجراءات التسجيل والشهر العقاريين وهذا ما نصت عليه المادة 7 من المرسوم رقم 97-35 انه: "يحرر العقد حسب الشكل الرسمي و يخضع لإجراءات التسجيل والشهر وفقاً للتشريع والتنظيم المعمول به". وتتص المادة 2 من المرسوم رقم 01-105 أنه: "...يكون عقد البيع بالإيجار وفقاً لعقد مكتوب". بالإضافة إلى المادة 25 من القانون رقم 11-04 أنه: "... يجب أن يكون لبيع من طرف المرقي العقاري موضوع عقد يعد قانوناً في الشكل الرسمي".

الفرع الثالث

تمييز عقد البيع بالإيجار عن بعض العقود المشابهة له

بعد إستخلاصنا لأهم الخصائص التي يمتاز بها عقد البيع بالإيجار وبالإستناد عليها يمكن أن نميز بين هذا العقد والعقود المشابهة له والتي سنعرض لها كما يلي:

(1) - حمدي أحمد سعيد أحمد، مرجع سابق، ص 30.

أولاً: تمييز عقد البيع بالإيجار مع عقد البيع العادي

عقد البيع يعرف بأنه ذلك العقد الذي يلتزم فيه البائع بنقل الملكية للمشتري الذي يلتزم بدوره بدفع الثمن نقداً⁽²⁾. أي إلتزامات المتعاقدين متقابلة وهذا ما نصت عليه المادة 351 من ق م ج. أما بالنسبة لعقد البيع بالإيجار وإعمالاً بالمادة 8 من المرسوم التنفيذي رقم 01-105، أنه تنشأ إلتزامات على عاتق كل من المتعاقدين، لكن الثمن الذي يدفعه المشتري هو على شكل أقساط تدفع دورياً في المدة المحددة.

منه فالفرق بين العقدين هو أن في عقد البيع العادي إنتقال الملكية فيه تكون مباشرة بعد إبرامه، أما في عقد البيع بالإيجار فالملكية لا تنتقل فيه إلا بعد تسديد القسط الأخير وهذا إعمالاً بالمادة 19 من نفس المرسوم أعلاه.

ثانياً: تمييز عقد البيع بالإيجار مع عقد البيع بالتقسيط

البيع بالتقسيط هو إتفاق الطرفين المتعاقدين أن يتم دفع ثمن المبيع على شكل أقساط دورية وعند إستيفاء القسط الأخير تنتقل ملكية المبيع للمشتري، و هذا ما نصت عليه المادة 363 من ق م ج.

منه فالفرق بين العقدين هو أن في البيع بالتقسيط إنتقال الملكية فيه يكون بأثر رجعي و ذلك رغم سداد المشتري لجميع الأقساط و هذا ما وضحته المادة 363 من ق م ج بنصها: "...إذا وفى المشتري بجميع الأقساط يعتبر أنه تملك الشيء من يوم البيع...". أما البيع بالإيجار فالملكية تنتقل بأثر فوري بعد تسديد كل الأقساط وهذا إعمالاً بالمادة 8 من المرسوم رقم 01-105.

ثالثاً: تمييز عقد البيع بالإيجار مع عقد الإيجار

الإيجار هو عقد يلتزم المؤجر بمقتضاه أن يمكن المستأجر من الإنتفاع بشيء معين في مدة محددة لقاء أجر معلومة⁽¹⁾، وهذا ما نصت عليه المادة 674 من ق م ج على أن: "الإيجار عقد

(2)- VRMELLE George, Droit Civil—Les Contrats Spéciaux, 3éd, Dalloz, Paris, 2000, p 09.

(1) - قاسم محمد حسن، مرجع سابق، ص 666.

يمكن المستأجر من الإنتفاع بشيء لمدة محددة مقابل بدل إيجار معلوم، يجوز أن يحدد بدل الإيجار نقداً أو بتقديم أي عمل آخر".

منه فالإختلاف الموجود بين العقدين هو أن عقد البيع بالإيجار هو عقد تملك لأنه بعد إستقاء المستأجر المشتري لكل الأقساط في الفترة المحددة تنتقل الملكية له، أما في عقد الإيجار عند إنتهاء مدة الإيجار يسترجع المؤجر العين المؤجرة⁽²⁾.

رابعا: تمييز عقد البيع بالإيجار مع الإعتماد الإيجاري:

تنص المادة 10 من الأمر رقم 09-96 المنظم للإعتماد الإيجاري⁽³⁾، أنه: "إتفاق تقوم بمقتضاه مؤسسة مالية بشراء أموال معينة، عقارية أو منقولة ويغلب أن تكون أدوات أو تجهيزات، ثم تقوم بتأجيرها للمستفيد نظير أجرة دورية على أن يكون له الإختيار عند نهاية مدة الإيجار بين تملكها مقابل ثمن معين أو إعادة إستأجارها أو ردها للمؤسسة المالية".

من خلال هذه المادة فالإعتماد الإيجاري هو عقد إيجار في بداية العقد و يكون الدفع على شكل أجرة دورية في مدة محددة، بعد نهاية مدة الإيجار فللمستفيد حرية الإختيار إما تملك الشيء أو إعادة إستأجارها، كما يتم الإعتماد الإيجاري بين 3 أطراف هم الشركة المؤجرة البائع المورد والمستأجر المستفيد.

منه فالعقدين يتشابهان من حيث الإنتفاع بالمحل المتعاقد عليه لمدة محددة وبعد إنتهاء هذه المدة وإقرار المستأجر المستفيد بتمليك الشيء. أما الإختلاف المتواجد بينهما هو في الإعتماد الإيجار هنالك 3 أطراف هم الشركة المؤجرة والمورد البائع والمستأجر المستفيد بينما في عقد البيع بالإيجار هنالك طرفين هما المتعهد في الترقية العقارية والمستفيد المستأجر، ويختلفان أيضا من

(2) - حمدي أحمد سعيد أحمد، مرجع سابق، ص 76.

(3) - أمر رقم 09-96، مؤرخ في 10 جانفي 1996، المنظم للإعتماد الإيجاري، ج.ر عدد 03، صادرة بتاريخ 14 جانفي 1996.

حيث المحل فالبيع بالإيجار يرد محله على عقار بينما في الإعتماد الإيجاري يرد محله على عقار ومنقول.

المطلب الثاني

إبرام عقد البيع بالإيجار

من خلال هذا المطلب سنتناول كل من الشروط اللازمة توفرها لإبرام هذا العقد في (الفرع الأول)، و سندرس الآثار المترتبة عند إبرام هذا العقد في (الفرع الثاني).

الفرع الأول

شروط إبرام عقد البيع بالإيجار

لإبرام عقد البيع بالإيجار الوارد على السكنات يجب أن تتوفر هناك مجموعة من الشروط سواء في المستأجر المستفيد أم المتعهد في الترقية العقارية أم المتعلقة بالسكنات محل البيع، فكل هذه سنتناولها كما يلي:

أولاً: الشروط الواجب توفرها في المستفيد

عقد البيع بالإيجار كغيره من العقود أين تتوفر فيه طرفين في العقد هما المستفيد المستأجر والمتعهد بالترقية العقارية لإنعقاده، ولإستفادة المستفيد المستأجر من مسكن محل هذا البيع يجب أن تتوفر هناك مجموعة من الشروط، والتي نصت عليها المادة 6 من المرسوم التنفيذي رقم 105-01 : "يتاح البيع بالإيجار لكل شخص لا يملك أو لم يسبق له أن تملك عقارا ذا إستعمال سكني ملكية كاملة ولم يستفد من مساعدة مالية من الدولة لبناء مسكن أو لشرائه ولا يتجاوز مستوى مدا خيله 5 مرات الأجر الوطني الأدنى المضمون.

لا تتاح الإستفادة من البيع بالإيجار المنصوص عليه بموجب أحكام هذا المرسوم إلا مرة واحدة لذات الشخص".

من خلال هذه المادة فالشروط اللازم توفرها في المستفيد لإبرام هذا العقد هي كالتالي:

1 - عدم ملكية عقار ذات إستعمال سكني.

أي يجب على طالب الإستفادة من مسكن أن لا يكون مالكا أو سبق له أن تملك عقار ذا إستعمال سكني، هذا يعني أن لا يكون مالكا لمسكن أو قطعة أرض معدة للسكن⁽¹⁾.

2 - عدم حصوله على مساعد مالية من الدولة.

فكل شخص إستفاد من مساعدة مالية من الدولة مهما كان مصدرها لبناء مسكن أو شراؤه، فإنه لا يستفيد من عقد البيع بالإيجار، وذلك من أجل تمكين غير المستفيدين من هذه المساعدة المالية من أجل الإستفادة من السكنات محل هذا البيع⁽²⁾.

3- الدخل المتوسط للشخص.

بحيث نصت المادة أعلاه أنه لا يجب أن يتجاوز دخل المستفيد 5 مرات من الأجر الوطني الأدنى، فالهدف من تحديد الدخل الأدنى للشخص هذا من أجل تمكين أصحاب الدخل المتوسطة من هذا البيع وإستبعاد أصحاب الطبقة الدخل العالي الذي يتجاوز دخلهم الحد الأدنى ولأنهم يستفيدون من السكنات الترقية.

4 - لا تتاح الإستفادة من البيع بالإيجار إلا مرة واحدة.

فالإستفادة من السكنات محل البيع بالإيجار لا تتاح إلا مرة واحدة لذات الشخص وذلك من أجل تمكين الغير المستفيدين من هذا السكن، كما تحقق المنفعة العامة للمجتمع و ذلك بالتخفيف من أزمة السكن. كما أجاز المشرع إمكانية الإستفادة من هذه السكنات الأشخاص المقيمين في

(1) - بوسنة إيمان، مرجع سابق، ص 134.

(2) - زنوش الطاوس، البيع بالإيجار الوارد على المحلات السكنية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص القانون الخاص، كلية الحقوق و العلوم السياسية، الجزائر، 2011، ص 45.

مسكن إيجاري عمومي، شرط أن يلتزم هذا الأخير برد المسكن المؤجر بمجرد إستلامه للمسكن موضوع البيع بالإيجار⁽³⁾.

بالإضافة إلى الشروط المنصوص عليها في المادة 6 أعلاه هناك شروط إضافية والتي هي

كما يلي:

1- يجب على كل طالب شراء مسكن في إطار البيع بالإيجار أن يسدد دفعة أولى لا تقل عن 25 % من ثمن المسكن وهذا ما نصت عليه المادة 7 من نفس المرسوم أعلاه، وعدلت هذه المادة بموجب المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 04-147⁽¹⁾ التي تنص: "يجب على كل من يطلب شراء مسكن في إطار البيع بالإيجار أن يسدد دفعة أولى لا تقل عن ثمن المسكن.

غير أن تسديد هذه الدفعة الأولى يمكن أن يتم حسب الكيفيات التالية:

10 % من ثمن المسكن عند الإقرار الثابت بالشراء.

5 % من ثمن المسكن عند إستلام المستفيد من شغل المسكن.

5 % من ثمن المسكن أثناء السنة الأولى من شغل المسكن.

5 % من ثمن المسكن أثناء السنة الثانية من شغل المسكن.

2- يتم خصم الدفعة الأولى في أجل لا يتجاوز 20 سنة وهذا ما نصت عليه المادة 8 من نفس المرسوم أعلاه.

(3) - أنظر م 14 من مرسوم تنفيذي رقم 01-105، مرجع سابق.

(1) -- مرسوم تنفيذي رقم 04-147، مؤرخ في 21 أفريل 2004، يعدل ويتم المرسوم التنفيذي رقم 01-105، الذي يحدد شروط و كيفيات شراء مساكن بأموال عمومية أو مصادر بنكية أو أي تمويلات أخرى في إطار البيع بالإيجار، ج.ر عدد 27، صادرة بتاريخ 04 جويلية 2004.

- 3- يجب أن يتم دفع القسط الأخير قبل أن يبلغ المستفيد من العمر 65 سنة و هذا ما نصت عليه المادة 19 من نفس المرسوم أعلاه، ويتعدى هذه المادة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-147 أصبح الآن تسديد المستفيد القسط الأخير قبل أن يصل 70 سنة.
- 4- أضافت المادة 12 من المرسوم التنفيذي رقم 03-35⁽²⁾ الذي يعدل المرسوم التنفيذي رقم 01-105، أنه في حالة عدم تسديد كل قسط و بعد إعفاء شهر من حلوله يتم تطبيق زيادة 2 % من مبلغ القسط الشهري، وفي حالة عدم دفع 3 أقساط شهرية يفسخ عقد البيع بالإيجار.

ثانيا: الشروط اللازم توفرها في المتعهد بالترقية العقارية

فالشرط الوحيد اللازم توفره هو أن يكون المؤجر البائع هو المتعهد في الترقية العقارية ، منه فهذا الأخير هو المرقي العقاري الذي عرفته المادة 3/15 من القانون رقم 11-04 أنه: "يعد مرقياً عقارياً في مفهوم هذا القانون كل شخص طبيعي أو معنوي، يبادر بعمليات بناء مشاريع جديدة أو ترميمات أو إعادة تأهيل أو تجديد أو إعادة هيكلة أو تدعيم بنايات تتطلب أحد هذه التدخلات أو تهيئة أو تأهيل الشبكات قصد بيعها أو تأجيرها". كما أن المرقي العقاري في الترقية العقارية يمكن أن يكون عام أو خاص، و ما يهمنا في دراستنا هو المرقي العقاري العام، لأن السكنات محل البيع بالإيجار تنجز بأموال عمومية ولذلك سنركز أكثر في دراسة هذا الموضوع على ديوان الترقية والتسيير العقاري والوكالة الوطنية لتحسين السكن وتطويره.

1 - ديوان الترقية و التسيير العقاري

تم تعريفها بموجب المادتين 1 و 2 من المرسوم التنفيذي رقم 91-147، هي: "مؤسسة عمومية وطنية ذات طابع صناعي وتجاري وتتمتع بالشخصية القانونية والإستقلال المالي وتمارس

(2) - مرسوم تنفيذي رقم 03-35، مؤرخ في 13 جانفي 2003، يعدل و يتم المرسوم التنفيذي رقم 01-105 المؤرخ في 23 أبريل 2001 الذي يحدد شروط شراء المساكن المنجزة بأموال عمومية في إطار البيع بالإيجار و كفيات ذلك، ج.ر. عدد 04، صادرة بتاريخ 22 جانفي 2003.

مهامها تحت وصاية الوزير المكلف بالسكن"، ويتمثل مهامه في إنجاز المساكن والمحلات ذات الطابع التجاري والصناعي والمهني الموجهة للبيع والإيجار، سواء لذوي الدخل المعتبر أو الدخل المتوسط والضعيف. وإعمالاً بالمادة 7 من المرسوم التنفيذي رقم 97-35، أنه خولت عملية بيع السكنات المنجزة بأموال عمومية في إطار البيع بالإيجار لديوان الترقية والتسيير العقاري.

2 - الوكالة الوطنية لتحسين السكن و تطويره.

عرفت بموجب المواد 1، 3، 4، 5، 6 من المرسوم التنفيذي رقم 91-148، هي مؤسسة وطنية ذات طابع عمومي وتجاري، تتمتع بالشخصية القانونية والمعنوية والإستقلال المالي، وتعتبر تاجره في معاملاتها مع الغير وتقوم بمهمة المرفق العمومي تحت وصاية الوزير المكلف بالسكن.

وإعمالاً بالمادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 01-105، أن الوكالة الوطنية لتحسين السكن وتطويره هي المختصة في تسيير عملية البيع بالإيجار إلى جانب ديوان الترقية و التسيير العقاري. منه فمهام هذه الوكالة يتمثل في ترقية وتطوير سوق العقار والسكن، بناء السكنات في إطار البيع بالإيجار، تجديد وترميم البنايات القديمة، إنشاء مدن جديدة، إنشاء مرصد للسكن.

فالوكالة الوطنية لتحسين السكن وتطويره تعتبر هي المسيرة لمشروع إنجاز السكنات محل البيع بالإيجار، وذلك بدءاً من تلقي الطلبات ودراستها وإبرام العقود إلى غاية التكفل بشؤون الملكية المشتركة. كما أن الدولة هي التي تقوم بتمويل إنجاز هذه السكنات عن طريق الميزانية العامة أوالجماعات المحلية وكذا تدخل الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط⁽¹⁾.

وبتعديل المرسوم التنفيذي رقم 01-105 المعدل و المتمم بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03-35، أصبحت بيع السكنات في إطار البيع بالإيجار ممولة من طرف مصادر بنكية أتمويلات أخرى، و هذا ما يوضح لنا دخول جهات جديدة كصندوق التوفير والإحتياط، فالهدف من ذلك هو تخفيف المعبئ على ميزانية الدولة.

(1) - زنوش الطاوس، مرجع سابق، ص 60.

ثالثا: الشروط الواجب توافرها في السكن محل البيع بالإيجار

فالسكنات محل البيع بالإيجار هي السكنات الموجهة للتملك بعد إتمام دفع كامل الأقساط. وهذا ما تبينه المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 01-105: "البيع بالإيجار صيغة تسمح بالحصول على مسكن بعد إقرار شرائه بملكية تامة...". منه بما أن المسكن هو محل عقد البيع بالإيجار لذلك يجب أن تتوفر فيه الشروط العامة و الخاصة بالمسكن التي ينفرد بها.

1 - الشروط العامة للمسكن.

تتمثل هذه الشروط العامة أن يكون محل السكن ممكنا و معيننا و قابل للتعامل فيه وأن يكون المحل السكن مشروعاً وهذا طبقاً للقواعد العامة في القانون المدني.

2 - الشروط الخاصة للمسكن.

تتمثل هذه الشروط في أن يكون المسكن منجز بأموال عمومية و أن يكون منجزاً في إطار البيع بالإيجار و سنتناولها كما يلي :

1 - أن يكون المسكن منجز بأموال عمومية.

نصت المادة 1/4 من المرسوم التنفيذي رقم 01-105 المعدل والمتمم بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03-35 على ما يلي: "تطبق هذه الأحكام على المساكن المنجزة بواسطة ميزانية الدولة والجماعات المحلية أو بواسطة مصادر بنكية أو تمويلات أخرى، وفق لمعايير المساحة والرفاهية المحددة سلفاً".

من خلال هذه المادة نستنتج أن المساكن المنجزة في إطار البيع بالإيجار كانت تمول من قبل الدولة و الجماعات المحلية قبل التعديل، أما بعد التعديل هذه المادة نجد أنه أصبحت هذه المساكن تمول بواسطة مصادر بنكية أو تمويلات أخرى إضافة إلى تمويلات الدولة. وذلك بفتح المجال لهم بتمويل عمليات إنجاز المساكن في إطار البيع بالإيجار، إذ هناك مشاريع متعلقة بهذا البيع ممولة

من طرف الصندوق الوطني للتوفير و الإحتياط⁽¹⁾. وهذا ما نجده بعد صدور قانون النقد و القرض حيث توسع مجال التمويل بإنشاء مؤسسات مالية أخرى تقوم بتمويل و ضمان المشاريع، هنا يبرز لنا تحول تسمية صندوق الوطني للتوفير و الإحتياط إلى بنك الإسكان و ذلك بعد تحوله إلى مؤسسة ذات أسهم، بالإضافة إلى أنه يقوم بتمويل مشاريع الترقية العقارية العامة و الخاصة و كذا يقوم بدراسة طلبات المستفيدين م البيع بالإيجار إلى جانب الوكالة الوطنية لتحسين و تطوير السكن⁽²⁾.

2 - أن يكون المسكن منجزا في إطار البيع بالإيجار .

ما يمتاز به هذا العقد هو أن هذه المساكن تتجز في إطار البيع بالإيجار . أي أنه يجب أن تكون السكنات محل البيع بالإيجار منجزة في إطارها .

رابعا: الشكلية في عقد البيع بالإيجار:

بما أن محل عقد البيع بالإيجار وارد على مسكن، لذلك أوجب المشرع الجزائري تحرير هذا العقد في شكل رسمي، وهذا ما نصت عليه المادة 2 من المرسوم رقم 01-105 أنه يحرر في عقد مكتوب، وطبقا لنموذج عقد البيع بالإيجار المنصوص عليه في القرار المؤرخ في 04-05-2004. كما أضافت المادة 793 من ق م ج أن: " لا تنتقل الملكية والحقوق العينية الأخرى في العقار سواء كان ذلك بين المتعاقدين أو في حق الغير، إلا إذا روعيت الإجراءات التي تنص عليها القانون وبالأخص القوانين التي تدير مصلحة الشهر العقاري". كما تنص المادة 17 من المرسوم رقم 01-105 أنه: " يحرر عقد البيع بالإيجار المذكور في المادة 11 أعلاه لدى مكتب الموثق". منه نجد أنه يتوجب على المستفيد المستأجر والمتعهد في الترقية العقارية بتحرير هذا العقد لدى موثق وكذا القيام بإجراءات التسجيل والشهر العقاري.

(1) - بوسنة إيمان، مرجع سابق، ص 133.

(2) - زنوش الطاوس، مرجع سابق، ص 67.

وفقا لنموذج عقد البيع بالإيجار المنصوص عليه في القرار المؤرخ في 04-05-2004، فإنه عند تحريره يجب أن يتضمن ما يلي:

أن يتضمن البيانات التالية:

- تاريخ العقد: اليوم، الشهر، السنة.
- ذكر حضر أمام الموثق: إسمه، لقبه، عنوانه.
- بيان إسم و لقب وعنوان ومكان وتاريخ الميلاد المؤجر البائع، الذي هو مدير الوكالة الوطنية لتطوير وتحسين السكن المسماة المتعهد بالترقية العقارية.
- بيان إسم ولقب وعنوان وتاريخ ومكان ميلاد المستأجر المستفيد.
- يستلم الموثق من الطرفين مضمون الإتفاق الحاصل بينهما بشأن البيع بالإيجار لعقار معين ممول بأموال عمومية ويدونه في شكل عقد رسمي يوقعه الطرفين والموثق.
- أن يتضمن العقد على الخصوص ما يلي:
- تصريح المتعهد بالترقية العقارية بأن يوافق على وضع المسكن المعين في هذا العقد للبيع بالإيجار طبق لأحكام المرسوم رقم 01-105.
- تصريح المستأجر المستفيد بأنه إطلع على جميع الوثائق المرجعية المبنية أدناه ويقبل صراحة الشروط المنصوص عليها في هذا العقد، ويصرح علاوة على ذلك إنضمامه الكامل إلى القواعد التي تنظم الملكية المشتركة الملحقة بهذا العقد.
- بعد تلقي تصريحات الطرفين وتدوينها وتدوين هوية الطرفين، يشرع الموثق في تمام تحرير العقد، ويبين على الخصوص بأن يخضع هذا العقد لأحكام القانون المدني لاسيما المتعلقة بالعقود وأحكام المرسوم التنفيذي رقم 01-105 المعدل و المتمم.
- ويستند الطرفان في مدى التزاماتهما و حدودهما زيادة على النصوص السالفة الذكر، إلى الوثائق المذكورة أدناه التي سبق إيداعها لدى الموثق أسفله بتاريخ
- عقد رسمي يثبت ملكية الأرض الأساس.

- رخصة البناء والتصاميم الملحة .
- شهادة المطابقة.
- نظام الملكية المشتركة مطابق للقوانين المعمول بها.
- نسخة مصادق عليها من وثيقة هوية كل من طرفي العقد.
- وصل دفع يثبت تسديد الدفع الأولي من طرف المستأجر المستفيد.

بيانات تخص العقار موضوع البيع بالإيجار:

- تعيين العقار بدقة وعنوانه.
- مشتملات العقار نوعه، مكانه في العمارة و الطابق....الخ.
- مساحة العقار المكونة.
- المساحة المستخدمة كالشرف و غرف المهملات.

يصرح المتعهد بالترقية العقارية بأن يضع تحت تصرف المستأجر المستفيد حسب صيغة البيع بالإيجار العقار المعين في هذا العقد مع التزامات بكل الضمانات العادية والقانونية في هذا المجال.

يذكر أيضا في العقد ثمن البيع بالحروف و الأرقام. ويبين ثمن الدفعة الأولى والمبلغ المتبقى ويبين الأقساط الدورية و أجال تسديدها، تحديد الجزاءات المترتبة في حالة إخلالهما.

بعد إستقاء العقد لكل ما هو مبين أعلاه يسجل العقد لدى مفتشية التسجيل إعمالا بالمادة 75 من قانون التسجيل السالف الذكر، ثم يشهر العقد لإعلام الغير بالمعاملات الواردة على العقار ذلك لتدعيم الإئتمان العقاري و إستقرار الملكية⁽¹⁾.

(1) - حسنين محمد، مرجع سابق، ص 87.

الفرع الثاني

آثار عقد البيع بالإيجار

عقد البيع بالإيجار عقد ملزم لجانبين، بالتالي يترتب عند إبرامه مجموعة من الإلتزامات على عاتق كل من المستفيد المستأجر والمتعهد بالترقية العقارية، بحيث يلتزم هذا الأخير بتسليم المسكن وأن يلتزم بالضمان وأخيرا إلتزامه بنقل الملكية. أما بالنسبة لإلتزامات المستفيد المستأجر فهي تتمثل في دفع الأقساط و وأما بالنسبة لإلتزامات المستفيد المستأجر فهي تتمثل في دفع الأقساط وإلتزامه بإستعمال المسكن لما أعد له وأخيرا إلتزامه بنظام الملكية المشتركة. منه سنتناولها كما يلي

أولا: إلتزامات المتعهد بالترقية العقارية:

فالمتعهد بالترقية العقارية يتوجب عليه أن ينجز البناية طبق للمواصفات التقنية والمطلوبة حسب قانون التهيئة والتعمير وذلك من أجل تحقيق الغاية المرجوة من المسكن والإنتفاع به حسب ما أعد له⁽¹⁾. منه فبمجرد إبرام هذا العقد ووفقا للشروط المنصوص عليها في القانون تترتب مجموعة من الإلتزامات على عاتق المتعهد بالترقية العقارية والتي يجب إحترامها والتي هي كالاتي:

1 - إلتزام المتعهد بالترقية العقارية بتسليم المسكن.

إن أول إلتزامات المتعهد بالترقية العقارية تتمثل في تسليم المسكن في المكان والزمان المتفق عليه ، بالتالي فالتسليم هو الذي يمكن المستفيد المستأجر من الإنتفاع به والتصرف بالمسكن كذا الإستفادة من أحكام الضمان⁽²⁾. كما يلتزم المتعهد بالترقية العقارية بتسليم المسكن في المكان والزمان المتفق عليه، وهذه المسائل لم تنظم في إطار البيع بالإيجار وهذا ما جعلنا نعود إلى القواعد العامة، بحيث نص المادة 1/281 من ق م ج تبين لنا أن الإلتفاق هو الذي يحدد زمان التسليم، وقد نصت المادة 10 من القرار المؤرخ في 04-05-2004 أن: "تسليم المسكن محل هذا العقد يتم فور إبرامه أي بعد إعداد عقد و دفع المستأجر المستفيد للدفعة الأولى من ثمن المسكن ويقع على عاتق المؤجر البائع تسليم هذا المسكن". أما بالنسبة لمكان التسليم فقد نظمتها المادة 1/282 من ق م ج بنصها "إذا كان محل الإلتزام شيئا معيناً بالذات وجب تسليمه في المكان الذي

(1) - زنوش الطاوس، مرجع سابق، ص 113.

(2) - قداة خليل أحمد حسن، مرجع سابق، ص 124.

كان موجودا فيه وقت نشوء الإلتزام ما لم يوجد إتفاق أو نص يغير ذلك ". منه بما أن محل البيع في الترقية العقارية هو مسكن فإن عملية التسليم تتم مكان تواجده.

كما أنه يتم تسليم المفاتيح بعد تسديد نسبة 15 % من المساهمة الأولية المقدرة ب 25 % من ثمن المسكن⁽³⁾. وأضافت المادة 11 من القرار المؤرخ في 04-05-2004⁽⁴⁾ أنه يلتزم المستفيد يلتزم عليه إثبات التسليم بمحضر التسليم يوقعه الطرفين. وبعدها مباشرة يتم تحرير عقد الملكية المشتركة وهذا حتى يتمكن المستفيد من الإنتفاع بالمسكن.

2 - إلتزام المتعهد بالترقية العقارية بالضمان.

تقع على عاتق المتعهد بالترقية العقارية بالإلتزام بضمان العيوب الخفية وكذا الضمان العشري والتي هي كما يلي:

أ - ضمان العيوب الخفية.

معناه ضمان خلو المسكن محل عقد البيع بالإيجار من العيوب الخفية، ذلك لأن وجود مثل هذه العيوب من شأنه الإنقاص من قيمة الشيء وعدم الإنتفاع به بالأسلوب الأمثل الذي خصص له أصلا⁽¹⁾. بحيث نصت المواد 39 و 40 و 41 من القانون رقم 86-07، إلتزام المتعامل بالترقية العقارية بضمان العيوب الخفية أما بالنسبة للمرسوم التنفيذي رقم 01-105 فلم ينص على ذلك مما يتعين الرجوع إلى القواعد العامة.

(3) - أنظر المادة 3/9 من قرار مؤرخ في 23 جويلية 2001، معدلة بالمادة 2 من قرار مؤرخ في 14 ماي 2002، الذي يحدد شروط شراء المساكن في إطار البيع بالإيجار وكيفيات ذلك، ج.ر عدد 41، صادرة بتاريخ 12 جوان 2002.

(4) - قرار مؤرخ في 04 ماي 2004، يعدل القرار المؤرخ في 23 جويلية 2001، المتضمن نموذج عقد البيع بالإيجار، ج.ر عدد 43، صادرة بتاريخ 04 جويلية 2004.

(1) - حسنين محمد، مرجع سابق، ص 111.

ولإلتزام المتعهد بالترقية العقارية بضمان العيوب الخفية يتوجب على المستفيد عند تسلمه المسكن محل هذا العقد يجب عليه التحقق من حالته بمجرد أن يتمكن من ذلك. فإذا إكتشف عيباً وجب عليه إخطار البائع المؤجر وذلك خلال مدة معقولة لكي يضمنه هذا الأخير. فإذا لم يتم المستفيد بإخطار البائع المؤجر يتحمل تبعه تقصيره أما إذا علم البائع المؤجر بهذا العيب فلا يعد المستفيد مقصراً. رفع دعوى ضمان العيب الخفي وذلك لكي يقوم البائع المؤجر بتنفيذ إلتزامه بتصليح العيب⁽²⁾.

ب - الإلتزام بالضمان العشري.

تنص المادة 1/554 من ق م ج أنه: "يضمن المهندس المعماري والمقاولين متضامنين ما يحدث خلال 10 سنوات من تهدم كلي أو جزئي فيما شيداه من مباني ومنشآت ثابتة أخرى و لو كان التهدم ناشئاً عن عيب في الأرض".

من خلال نص هذه المادة نستنتج أن الضمان العشري هو ضمان المهندسين المعماريين والمقاولين عن تهدم كل ما قاما بتشييده لمدة 10 سنوات. كما ورد في الفقرة الأخيرة من المادة أعلاه أنه تبدأ مدة الضمان من وقت التسلم الفعلي للأشغال. منه لقيام المسؤولية العشرية يتوجب أن يكون هناك عقد بين المقاول والمهندس ورب العمل، وأن يقع التهدم أو يظهر عيب في المسكن خلال مدة 10 السنوات التالية من تسلم البناء.

بعدما تعرفنا كيف تقوم المسؤولية العشرية يمكن أن نطرح التساؤل التالي: هل يمكن تطبيق أحكام الضمان العشري في عقد البيع بالإيجار؟

فالمسؤولية العشرية نجد تطبيق أحكامها بكاملها في البيع على التصاميم، أما بالنسبة للبيع بالإيجار لا يمكن تطبيق أحكام هذه المسؤولية عليه، لأنه أولاً مدة هذا العقد هي 25 سنة لكي تنتقل ملكية المسكن للمستفيد المستأجر ومدة المسؤولية العشرية هي 10 سنوات تبدأ من يوم الإنتهاء من

(2) - زنوش الطاوس، مرجع سابق، ص.ص 125-126.

أشغال البناء وتسليمها للمرقي، منه فالمستفيد المستأجر يمكن أن يستفيد من هذه المسؤولية إذا انتقلت ملكية المسكن له قبل نهاية مدة الضمان أما إذا لم تنتقل إليه ملكية المسكن خلال هذه المدة فإنه لا يمكن له الاستفادة من هذا الضمان. لأن مدة الضمان يمكن أن تنتهي قبل إنتهاء المستفيد من إكتساب ملكية المسكن.

ج - إلتزام المتعهد في الترقية العقارية بنقل الملكية.

إعمالا بنص المادة 19 و 20 من المرسوم التنفيذي رقم 01-105 والمادة 15 من المرسوم التنفيذي رقم 97-35، فالمستفيد المستأجر عند دفعه آخر قسط من ثمن المسكن محل عقد البيع بالإيجار، يلتزم المتعهد بالترقية العقارية بنقل ملكية المسكن للمستفيد. وطبقا لنص المادة 5 من المرسوم 01-105 المعدل و المتمم أنه يجب لإنتقال ملكية المسكن للمستفيد أن تكون أرضية البناء مملوكة للمتعهد في الترقية العقارية. كما أنه يجب أن يكون محل الإلتزام معين بالذات و ذلك بأن يعين بأوصافه ومساحته وموقعه وملحقاته وغيرها، و ذلك لكي يكون محددًا تحديداً كافياً نافياً للجهالة⁽¹⁾. كما أنه يشترط تسديد المستفيد كامل ثمن المسكن أي أنه لا تنتقل الملكية في إطار البيع بالإيجار إلا بعد سداد كامل الثمن المتفق عليه، وهذا إعمالا بالمادة 19 من المرسوم 01-105 وأن يتم دفع الثمن في أجل لا يتجاوز 25 سنة وهذا طبقا لنص المادة 8 من نفس المرسوم أعلاه المعدل و المتمم.

كما يشترط تحرير العقد الناقل للملكية وإفراغه في قالب رسمي وتسجيله وشهره، وذلك لإعتبار عقد البيع بالإيجار وارد على عقار، وذلك عند تسديد المستفيد لجميع الأقساط المتفق عليها كثنم نهائي للمسكن، و هذا ما تؤكدُه نص المادة 15 من المرسوم 97-35 .

(1) - السنهوري عبد الرزاق، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد: العقود الواردة على الإنتفاع بالشيء "الإيجار و العارية"، المجلد الأول، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2000، ص417.

أخيرا إذا تحققت هذه الشروط أي بدفع كامل الثمن المسكن وتحرير العقد الناقل للملكية، يصبح المستفيد المستأجر مالكا للمسكن ويتمتع بكامل حقوق الملكية التي هي طبقا لنص المادة 674 من ق م ج ، حق التصرف والتمتع في الأشياء.

ثانيا: التزامات المستأجر المستفيد

إن البيع بالإيجار يرتب مجموعة من الإلتزامات على عاتق المستأجر المستفيد تقريبا هي نفسها التي يتمتع بها المستأجر العادي، باستثناء الإلتزام الذي يرمي إلى رد العين المؤجرة عند إنتهاء مدة الإيجار، ونظرا للطبيعة الخاصة التي يمتاز بها هذا العقد فهو عبارة عن مزج بين خصائص وآثار عقد البيع والإيجار، وبصدى ذلك فالمستأجر المستفيد في هذا العقد يلتزم بتسلم المسكن وإستعماله لما أعد لأجله و الإلتزامه بدفع الأقساط الدورية وأخيرا أن يلتزم بنظام الملكية المشتركة، وسنتناول هذه الإلتزامات كما يلي:

1 - الإلتزام بتسليم المسكن و إستعماله لما أعد لأجله.

إن التسلم هو الإستلاء على المسكن للإنتفاع به إنتفاعا كاملا و ذلك حسب ما هو متفق عليه في العقد من حيث المكان والزمان نفقات التسلم⁽¹⁾. بما أن محل هذا العقد هو المسكن، منه فإن مكان تسلم المسكن هو مكان تواجده، كما يتحمل المستأجر المستفيد ما تقتضيه عملية تسلم المسكن من نفقات. أما بالنسبة لإستعمال المسكن لما أعد لأجله، هو أن يقوم المستأجر المستفيد بعد تسلمه المسكن بإستعماله لما أعد لأجله وأن يحافظ عليه بألا يحدث فيه أي تغييرات ضارة⁽²⁾، وهذا ما نصت عليه المادة 491 من ق م ج على: "يلتزم المستأجر بأن يستعمل العين المؤجرة حسب ما وقع الإتفاق عليه، فإن لم يكن هناك إتفاق وجب على المستأجر أن يستعمل العين المؤجرة بحسب ما أعدت له".

(1) - السنهوري عبد الرزاق، مرجع سابق، ص 458.

(2) - زنوش الطاوس، مرجع سابق، ص 151.

فالمستأجر المستفيد يلتزم بإستعمال المسكن محل البيع بالإيجار طبقا لما أعدت له أن لا يتركه دون إستعمال على نحو قد يضره، و هذا ما تؤكدته المادة 13 من القرار المؤرخ في 23 جويلية 2001 المتضمن نموذج عقد البيع بالإيجار⁽³⁾ بنصها: " يمكن أن يترتب على عدم شغل المسكن لمدة تفوق 3 أشهر بعد تسليم المفاتيح مراجعة قرار عقد البيع بالإيجار وإتخاذ التدابير الرامية لفسخ العقد". فهذه المادة تلزم المستأجر المستفيد من إستعمال المسكن خلال 3 أشهر بعد تسلمه المفاتيح وإلا فسخ العقد. منه في حالة ما إذا كان المستفيد من المسكن ليس بحاجة إليه يقوم المتعهد بالترقية العقارية بمنحه لشخص أكثر حاجة و ذلك طبع بعد فسخ العقد.

كما أنه نص في عقد البيع بالإيجار أن إستعمال المسكن المنجز في إطاره لغرض السكن فيه وليس لغرض تجاري و هذا ما تؤكدته المادة 15 من القرار المؤرخ في 04-05-2004 بنصها على أنه: " يمنع منعا باتا على المستأجر المستفيد أن يؤجر مسكنه موضوع هذا العقد بصفة كلية أو جزئية، أو يمارس فيه أي نشاط حر أو تجاري". فهذه المادة توجب المستفيد المستأجر بإستعماله المسكن حسب ما هو متفق عليه ولا يجوز له أن يستعمله لأغراض أخرى غير السكن وإلا إعتبر مخلا لإلتزاماته التعاقدية.

أخيرا عند إلتزام المستأجر المستفيد من تسلم المسكن وإستعمال لما أعد لأجله، يلتزم أيضا بالمحافظة على المسكن وذلك ببذل عناية الشخص العادي التي هي تحقيق سلامة محل العقد من أي تلف أو هلاك.

2 - الإلتزام بدفع الأقساط الدورية

إن المستفيد المستأجر لكي يستفيد من البيع بالإيجار يلتزم أن يقوم بدفعه دفعة أولى من الثمن بنسبة 25% من ثمن المسكن، ويلتزم دوريا بعد إبرام العقد وتسلمه للمسكن بتسديد أقساط من هذا الثمن المحدد بصفة نهائية في هذا الأخير ومكلف بتكملة الثمن في أجل لا يتجاوز 25 سنة. منه

(3) - قرار مؤرخ في 23 جويلية 2001، المتضمن نموذج عقد البيع بالإيجار، ج.ر عدد 52، لسنة 2001. ملغى.

فالقسط هو المبلغ المالي الذي لا يتناسب مع القيمة الإيجارية للمعقود عليه، إذ يدفع قسط مرتفع بصفة منتظمة جزء منه يكون مقابل إستعماله للمسكن والإنتفاع به والجزء الآخر يخصص أو يوجه لإكتساب شيء، وعند نهاية أجل المرحلة الأولى يجد نفسه دفع كامل ثمن المسكن وفي هذا الوقت ينتهي عقد الإيجار وتنتقل إليه الملكية⁽¹⁾.

كما ألزم المشرع الجزائري المستأجر المستفيد من دفع القسط الأخير في عمر لا يتعدى 70 سنة من عمره.

3- الإلتزام بإحترام قواعد الملكية المشتركة.

تعرف الملكية المشتركة على أنها حالة قانونية تحتوي على عقار مبني أو مجموع عقارات مبنية، تكون ملكية مقسمة بين عدة أشخاص ولكل مالك جزء خاص به و جزء مشترك بينهم⁽¹⁾.
منه فهذا الأخير هو كل ما يشتركون فيه ولا يمكن تقسيمه كالأرض والأفنية والجنان والمداخل والجدران الأساسية في البناء، السلام وأدوات التجهيز... إلخ من أجزاء لا يجب الإضرار به لأنه يملكونها جميع الملاكين على الشيوع⁽²⁾.

ولقد نص على هذا الإلتزام المادة 13 من المرسوم التنفيذي رقم 01-105، التي تنص على:
"يخضع المستفيدون من البيع بالإيجار لقواعد الملكية المشتركة، كما هي محددة في التشريع والتنظيم المعمول به". كما أشارت المادة 10 من نموذج عقد البيع بالإيجار المنصوص عليه في القرار المؤرخ في 04-05-2004 أنه يتوجب على المستأجر المستفيد في إطار الملكية المشتركة أن يسدد مبلغ التكاليف مثلما هي محددة في نظام الملكية المشتركة.

(1) - زنوش الطاوس، مرجع سابق، ص 165.

(1) - أنظر المادة 743 من القانون المدني الجزائري، مرجع سابق.

(2) - أنظر المادة 745 من القانون المدني الجزائري. مرجع سابق.

خاتمة

من خلال دراستنا لموضوع عقد البيع في مجال الترقية العقارية من خلال التطرق إلى كامل جوانبه الموضوعية والتطبيقية، نستنتج ان هدف المشرع الجزائري من تنظيمها هو من أجل تطوير النشاط العقاري ووضع حد لأزمة السكن التي تعاني منها، وتطوير وإزدهار إقتصاد البلاد.

منه نستنتج أهم النتائج التي توصلنا إليها بشأن نظام الترقية العقارية والجهة الوصية عليها المتمثل في المرقى العقاري:

في ظل القانون رقم 86-07، الذي يعتبر أول قانون نظم نشاط الترقية العقارية كذا عمليات البيع والإيجار، إلا أن هذا القانون لم يستجيب لمتطلبات المجتمع وذلك لأن عمليات الإنجاز كانت تقتصر في إنجاز سكنات قصد بيعها أما عملية الإيجار لم يتم بتنظيمها، كما أنه كانت السكنات التي تنجز في ظله موجهة للإسكان فقط أما لإستعمالها التجاري والحرفي والمهني كان بصفة ثانوية. فعمل المرقى العقاري في مجال الترقية العقارية في ظل هذا القانون كان عبارة عن إكتتاب، بحيث أن القائمين بعمليات الترقية العقارية كان محتكرا من قبل الجماعات المحلية أما بالنسبة للخواص كان دورهم ثانوي. لكن هذا القانون لم يكن ذو فعالية وبرز ذلك عند إحتكار القطاع العام لنشاط الترقية أكثر من القطاع الخاص، وأيضا أهم نتيجة نستنتجها أن عمليات الإنجاز للسكنات كان ذات طابع إجتماعي، وهذا ما أدى إلى عدم ظهور تقنيات الترقية بصفة تامة.

في ظل المرسوم التشريعي رقم 93-03، بحيث قام هذا المرسوم بتوسيع مجال نشاط الترقية العقارية وذلك ليشمل عمليات الإنجاز والتجديد من أجل البيع والإيجار ويظهر ذلك من خلال نص المادة 2 منه، أيضا قام بتوسيع مجال إنجاز محلات ذات طابع سكني وإنجاز محلات ذات طابع تجاري وصناعي ومهني دون تمييز وهذا ما يظهر لنا إضفاء الصبغة التجارية على عمليات الترقية العقارية. فالمرقى العقاري في ظل هذا المرسوم كان يلعب بالمتعامل في الترقية العقارية، بحيث فتح هذا المرسوم المجال للمتعاملين الخواص بممارسة نشاط الترقية العقاري ويظهر ذلك عند فتح المجال للمنافسة الحرة بين القطاع العام والخاص. لكن هذا المرسوم رغم كل ما جاء به من مزايا

إلا أنه لم يكن ذو فعالية، وذلك لعدم وضعه لشروط مزاولة نشاط الترقية العقارية كذا عدم الموازنة بين إلتزامات المرقي والمستفيد.

في ظل القانون رقم 04-11، نجد أن في ظل هذا القانون المشرع وسع من مجال نشاط الترقية العقارية ويبرز ذلك من خلال توسيع الموضوع الذي تنصب عليه عمليات الإنجاز لتشمل عمليات التجديد والتدعيم وترميم البنايات وإعادة هيكلتها وتأهيلها، بحيث كان الهدف من كل هذه العمليات هو من أجل بيع السكنات أو إيجارها أو لتلبية حاجات خاصة. في ظل هذا القانون قام المشرع بإستحداث ضمانات قانونية لحماية المشتري وإستحداثه لتقنيات بيع جديدة. كما أن المرقي العقاري في ظل هذا القانون وسع المشرع من مجاله ليمتد إلى كل العمليات التي تنصب عليها نشاط الترقية العقارية، ووضعت له مجموعة من الشروط لمزاوله مهنة المرقي العقاري، وقام بوضع مجموعة من الإلتزامات له يتوجب عليه إحترامها وإلا فرضت عليه مجموعة من العقوبات التي وقعها المشرع الجزائري وذلك حماية للمشتري. رغم المزايا التي يمتاز بها هذا القانون إلا أنه يمكن أن نوجه له إنتقادات، بحيث نجده ركز أكثر على عملية البيع على التصاميم وجعل البيع بالإيجار دوره ثانوي، و كذا فرضه عقوبات على المرقي العقاري في حالة إخلال إلتزاماته دون الأخذ بعين الإعتبار لأهمية المشتري في معاملاته مع المرقي.

كما نستنتج أيضا أن المشرع الجزائري قد نظم مجموعة من السكنات منجزة في إطار الترقية العقارية وذلك من أجل وضع حد لأزمة السكن التي تعاني منها البلاد كذا تخفيف العبئ على الدولة بسبب كثرة الطلب على مختلف هذه السكنات.

أما بالنسبة لنوعية عقود البيع المبرمة في مجال الترقية العقارية، فإننا نجد أن المشرع الجزائري قام بإستحداثه نوعين من عقود البيع التي تبرم في مجالها والمتمثلة في عقد البيع على التصاميم كذا البيع بالإيجار.

فبعد البيع على التصاميم الذي إستحدث بموجب المرسوم التشريعي رقم 03-93 المتعلق بالنشاط العقاري، إلا أنه تم إلغاؤه بموجب القانون رقم 04-11 الذي يحدد قواعد تنظيم نشاط الترقية العقارية ، وذلك بسبب عدم توصل المرسوم التشريعي لتعريف هذا العقد وكذا عدم الموازنة

بين إلتزامات كل من الطرفين في العقد. وإثر دراستنا لموضوع هذا العقد نجد أنه عقد بيع وارد على عقار غير منجز بعد ويلتزم المرقي بإنجازه في المدة المحددة في العقد، وكذا ألزمه المشرع بتوفير مجموعة من الشروط وإتباعه للإجراءات القانونية لإكتتاب هذا العقد الذي يعتبر كضمانة قانونية في لصالح المشتري ومن بينها أن يتحصل على شهادات التعمير ورخصة البناء والتجزئة كذا إكتتابه لعقود التأمين التي أهمها التأمين لدى صندوق الضمان والكفالة المتبادلة. وبعد تحرير العقد لدى الموثق وتسجيله وشهره لدى المحافظة العقارية يشرع المرقي العقاري في إلتزاماته المتمثلة في إنجاز البناية كذا الإلتزام بنقل الملكية والإلتزام بتسليم البناية في الوقت المحدد، ويلتزم المشتري بدوره بدفع ثمن المبيع والتسلم، و في حالة تخلف أحد الطرفين لإلتزاماتهم تفرض عليهم جزاءات. وأهم نتيجة نستخلصها في هذا العقد هو أن عملية الشهر العقاري لا تعتبر ناقل للملكية كما هو الحال بالسبة لعقد البيع العقاري العادي، حيث أن الملكية في هذا العقد تنتقل من يوم التوقيع على العقد.

وفي الأخير فالمشرع الجزائري قد خطى خطوة كبيرة عند تنظيمه لهذا النوع من العقد في ميدان التشريع العقاري، الذي ساهم كثيرا في القضاء على أزمة السكن كذا تسهيل المشتري على اقتنائه مساكن على أساس نماذج و تصاميم كما أنه يوجه هذا البيع لبيع السكنات الترقية.

بحيث قام المشرع الجزائري باستحداثه نوع آخر من عقود البيع في مجال الترقية العقارية والمتمثل في عقد البيع بالإيجار الذي تم استحداثه بموجب المرسوم التنفيذي رقم 97-35 والمرسوم التنفيذي رقم 01-105، وذلك تماشيا مع ظروف الطبقة المتوسطة والضعيفة التي يمكن الإستفادة من هذا النوع من البيع. وإثر دراستنا لموضوع هذا العقد نجد أنه عقد يتكون من عقدين عقد إيجار وعقد البيع في آن واحد، بحيث يمكن الإستفادة من هذا النوع من البيع بتوفر مجموعة من الشروط في كل من طرفي العقد وكذا المسكن محل البيع الذي يجب أن يكون منجز بأموال عمومية أو مصادر بنكية أو أي تمويلات أخرى، إذ يمكن الإستفادة من مسكن في إطار هذا البيع وذلك بعد تقديم طلب إلى الجهة المختصة، وإتباع كامل الإجراءات القانونية اللازمة حتى يتمكن من الحصول عليه. كما وضع المشرع مجموعة من الإلتزامات على عاتق كل من الطرفين، حيث يلتزم

المتعهد بالترقية العقارية بنقل ملكية المسكت وتسليمه للمستفيد، ويلتزم المستفيد بدوره بدفع ثمن المسكن على شكل أقساط دورية شهرية بعد دفعه الدفعة الأولى التي تقدر بـ 25%، ويتم الدفع في مدى طويل وتصل إلى 25 سنة كما يلتزم المستفيد بدفع آخر قسط ففي عمر لا يتجاوز 70 سنة. أهم نتيجة نستنتجها أن المستفيد من هذا المسكن لا تنتقل مباشرة بعد عملية الشهر العقاري لدى المحافظة العقارية، وإنما تنتقل إليه الملكية بعد دفعه آخر قسط لثمن المسكن وبعدها يقوم المتعهد بالترقية العقارية بتحرير العقد الناقل للملكية.

قائمة المراجع

أولاً: باللغة العربية

1 - الكتب

- 1- العمروسي أنور، العقود الواردة على الملكية في القانون المدني، دار الفكر الجامعي، مصر، 2002.
- 2- بدري جمال، الوعد بالبيع القاري، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2011.
- 3- بوسته إيمان، النظام القانوني للترقية العقارية " دراسة تحليلية "، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2011.
- 4- بن عبدة عبد الحفيظ، إثبات الملكية العقارية والحقوق العينية في التشريع الجزائري، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2000.
- 5- حسنين محمد، عقد البيع في القانون المدني الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، ط.5، الجزائر، 2006.
- 6- حمدي أحمد سعيد أحمد، عقد البيع الإيجاري، دار الكتب القانونية، مصر، 2006.
- 7- سرايش زكريا، الوجيز في شرح عقد البيع وفقاً للقانون الجزائري، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010.
- 8- شامة سماعيلين، النظام القانوني للتوجيه العقاري، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر 2003.
- 9- عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني: العقود الواردة على الإنتفاع "الإيجار والعارية"، مجلد الأول، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2000.
- 10- قاسم محمد حسن، القانون المدني: العقود المسماة، منشورات الحلبي الجامعية، مصر، 1996.
- 11- قاسم محمد حسن، القانون المدني: العقود المسماة، منشورات الحلبي الجامعية، مصر، 2008.

12- قدارة خليل أحمد حسن، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الجزء الرابع، 2000.

2 - الرسائل و المذكرات الجامعية

1- العمودي محمد الطاهر، الإستثمار العقاري ودوره في مواجهة مشكل السكن في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص في التحليل الإقتصادي، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية والتسيير، الجزائر، 2011.

2- بوجنان نسيمة، عقد البيع بناء على التصاميم، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص في قانون العقود والمسؤولية، كلية الحقوق، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2009.

3- بوراوي عيسى، دور البنوك والمؤسسات المالية في تمويل قطاع السكن في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص في الإقتصاد والتنمية، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية والتسيير، جامعة العقيد الحاج لخضر، باتنة، 2014.

4- خديجي أحمد، نطاق المسؤولية العشرية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2006.

5- رحمانى فائزة، تمويل الترقية العقارية الخاصة في مجال السكن، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص في الإدارة المالية، كلية الحقوق، الجزائر، 2004.

6- زنوش الطاوس، البيع بالإيجار الوارد على المحلات السكنية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، الجزائر، 2012.

7- عباس ريمة، الأشخاص المسؤولون في الضمان العشري للمشيدين في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص في العقود والمسؤولية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، البويرة، 2010.

8- عرار الياقوت، التمويل العقاري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص في قانون الأعمال، كلية الحقوق، الجزائر، 2009.

- 9- عياشي شعبان، عقد بيع العقار بناء على التصاميم، مذكرة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة منتوري، قسنطينة، 2012.
- 10- غواس حسينة، الآليات القانونية لتسيير العمران، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص في القانون العام، جامعة منتوري، قسنطينة، 2012.
- 11- نوي عقيلة، النظام القانوني لعقد البيع بناء على التصاميم في القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص في العقود والمسؤولية، الجزائر، 2004.
- 12- وناسي سيهام، النمو الديمغرافي ومشكلة السكن والإسكان، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص في علم الاجتماع و الديمغرافية، كلية العلوم الإجتماعية والإسلامية، جامعة العقيد الحاج لخضر، باتنة، 2009.

3 - المقالات

- 1- بلجراف سامبة، " ضمانات المشتري في عقد البيع على التصاميم"، الملتقى الوطني حول إشكالية العقار الحضري وأثرها على التنمية في الجزائر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، منعقد يومي 17-18 فيفري، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013، ص.ص 570-584.
- 2- بوقرة أم الخير، " المسؤولية العشرية للمرقي العقاري"، الملتقى الوطني حول إشكالية العقار الحضري وأثرها على التنمية في الجزائر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، منعقد يومي 17-18 فيفري، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013، ص.ص 354-371.
- 3- سي يوسف زاهية حورية، " إنشاء عقد البيع على التصاميم و ضماناته"، الملتقى الوطني حول إشكالية العقار الحضري وأثرها على التنمية في الجزائر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، منعقد يومي 17-18 فيفري، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013، ص.ص 24-38.

4- عواطف زرارة، " إلتزامات المرقى العقاري في عقد البيع بناء على التصاميم وفقا للقانون رقم 04-11"، المتقى الوطني حول إشكالية العقار الحضري وأثرها على التنمية في الجزائر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، منعقد يومي 17-18 فيفري، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013، ص.ص 86-96.

4 - النصوص القانونية

أ - النصوص التشريعية

- 1- أمر رقم 63-74، مؤرخ في 10 جوان 1974، المتضمن إحداث القانون الأساسي لمكاتب الترقية والتسيير العقاري، ج.ر عدد 49، صادرة بتاريخ 18 جوان 1974.
- 2- أمر 58-75، مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون المدني، المعدل و المتمم إلى غاية صدور القانون رقم 05-07، مؤرخ في 13 ماي 2007، منشورات بشيرتي، الجزائر، 2011.
- 3- أمر رقم 105-76، مؤرخ في 09 ديسمبر 1976، المتضمن قانون التسجيل، ج.ر عدد 81، صادرة بتاريخ 18 ديسمبر 1976.
- 4- قانون رقم 07-86، مؤرخ في 04 مارس 1986، المتعلق الترقية العقارية، ج.ر عدد 70، صادرة بتاريخ 05 مارس 1986.
- 5- قانون 29-90، مؤرخ في 01 جانفي 1990، المتعلق بقانون التهيئة والتعمير، ج.ر عدد 52، صادرة بتاريخ 02 ديسمبر 1990.
- 6- مرسوم تشريعي رقم 03-93، مؤرخ في 01 مارس 1993، المتعلق بالنشاط العقاري، ج.ر عدد 14، صادرة بتاريخ 03 مارس 1993.
- 7- مرسوم تشريعي رقم 07-94، مؤرخ في 18 ماي 1994، المتعلق بشروط الإنتاج المعماري وممارسة مهنة المهندس المعماري، ج.ر عدد 32، صادرة بتاريخ 25 ماي 1994.

- 8- أمر رقم 96-09، مؤرخ في 10 جانفي 1996، المنظم للإعتماد الإجاري، ج.ر عدد 03، صادرة بتاريخ 14 جانفي 1996.
- 9- قانون رقم 08-13، مؤرخ في 20 جويلية 2008، يحدد قواعد مطابقة البناءات وإنجازها، ج.ر عدد 44، صادرة بتاريخ 03 أوت 2008
- 10- قانون رقم 11-04، مؤرخ في 17 فيفري 2011، الذي يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية، ج.ر عدد 14، صادرة بتاريخ 06 مارس 2011.
- 11- قانون رقم 11-10، مؤرخ في 22 جويلية 2011، المتعلق بقانون البلدية، ج.ر عدد 37، صادرة بتاريخ 3 جويلية 2011.
- 12- قانون رقم 12-07، مؤرخ في 21 فيفري 2012، ج.ر عدد المتعلق بقانون الولاية، ج.ر عدد 12، صادرة بتاريخ 29 فيفري 2012.

ب- النصوص التنظيمية

- 1- مرسوم تنفيذي رقم 76-147، مؤرخ في 26 أكتوبر 1976، المتعلق بتنظيم العلاقة بين المؤجر والمستأجر لمحل معد للسكن والتابع لمكاتب الترقية والتسيير العقاري، ج.ر عدد 12، صادرة بتاريخ 28 أكتوبر 1974.
- 2- مرسوم تنفيذي رقم 84-177، مؤرخ في 21 جويلية 1984، يتضمن حل الديوان الوطني للسكن الترقوي العائلي وتحويل أعماله وأملاكه والتزاماته ومستخدميه، ج.ر عدد 30، صادرة بتاريخ 21 جويلية 1984.
- 3- مرسوم تنفيذي رقم 86-38، مؤرخ في 04 مارس 1986، يحدد شروط الإكتتاب بإحدى عمليات الترقية العقارية وكيفياته ويضبط دفتر الشروط النموذجي والمناول النموذجي لعقد حفظ الحق، ج.ر عدد 10، صادرة بتاريخ 05 مارس 1986.
- 4- مرسوم تنفيذي رقم 91-147، مؤرخ في 12 ماي 1991، المتضمن تغيير الطبيعة القانونية للقوانين الأساسية لدواوين الترقية والتسيير العقاري، ج.ر عدد 25، صادرة بتاريخ 29 ماي 1991.

- 5- مرسوم تنفيذي رقم 91-148، مؤرخ في 12 ماي 1991، المتضمن إحداث الوكالة الوطنية لتحسين السكن وتطويره، ج.ر. عدد 25، صادرة بتاريخ 29 ماي 1991.
- 6- مرسوم تنفيذي رقم 93-01، مؤرخ في 19 جانفي 1993، المتضمن قانون المالية لسنة 1993، ج.ر. عدد 01، لسنة 1993. صادرة بتاريخ 20 جانفي 1993.
- 7- مرسوم تنفيذي رقم 97-35، مؤرخ في 14 جانفي 1997، المتعلق بتحديد شروط وكيفية بيع الأملاك ذات الإستعمال السكني وإيجاره وبيعها بالإيجار، وبيع الأملاك ذات الإستعمال المهني والتجاري وغيرها التي أنجزتها دواوين الترقية والتسيير العقاري بتمويل قابل للتسديد من حساب الخزينة العمومية العامة بتمويل مضمون منها والمسلمة بعد شهر أكتوبر 1992، ج.ر. عدد 04، صادرة بتاريخ 15 جانفي 1997.
- 8- مرسوم تنفيذي رقم 97-506، مؤرخ في 29 ديسمبر 1997، المحدد للقواعد المنظمة للإيجار المطبق على المساكن التابعة لدواوين الترقية والتسيير العقاري، ج.ر. عدد 77، صادرة بتاريخ 30 ديسمبر 1997.
- 9- مرسوم تنفيذي رقم 98-42، مؤرخ في 01 فيفري 1998، الذي يحدد شروط الحصول على المساكن العمومية الإيجارية ذات الطابع الإجتماعي وكيفيات ذلك، ج.ر. عدد 05، صادرة بتاريخ 02 فيفري 1998.
- 10- مرسوم تنفيذي رقم 98-43، مؤرخ في 01 فيفري 1998، الذي يحدد شروط نقل حق الإيجار المتعلق بالسكنات ذات الطابع الإجتماعي التابعة لدواوين الترقية والتسيير العقاري، ج.ر. عدد 05، صادرة بتاريخ 02 فيفري 1998.
- 11- مرسوم تنفيذي رقم 01-105، مؤرخ في 23 أفريل 2001، الذي يحدد شروط شراء المساكن المنجزة بأموال عمومية في إطار البيع بالإيجار، ج.ر. عدد 25، صادرة بتاريخ 29 أفريل 2001.
- 12- مرسوم تنفيذي رقم 03-35، مؤرخ في 13 جانفي 2003، يعدل و يتم المرسوم التنفيذي رقم 01-105 الذي يحدد شروط شراء المساكن المنجزة بأموال عمومية في إطار البيع بالإيجار وكيفيات ذلك، ج.ر. عدد 04، صادرة بتاريخ 22 جانفي 2003.

- 13- مرسوم تنفيذي رقم 04-137، مؤرخ 21 أبريل 2004، يعدل و يتم المرسوم التنفيذي رقم 01-105، الذي يحدد شروط وكيفيات شراء مساكن منجزة بأموال عمومية أو مصادر بنكية أو أي تمويلات أخرى في إطار البيع بالإيجار، ج.ر عدد 27، صادرة بتاريخ 28 أبريل 2004.
- 14- مرسوم تنفيذي رقم 04-334، مؤرخ في 24 أكتوبر 2004، يعدل المرسوم التنفيذي رقم 98-42 الذي يحدد شروط الحصول على المساكن الإيجارية العمومية ذات الطابع الإجتماعي و كيفيات ذلك، ج.ر عدد 67، صادرة بتاريخ 03 نوفمبر 2004.
- 15- مرسوم تنفيذي رقم 08-142، مؤرخ في 11 ماي 2008، يحدد قواعد منح السكن العمومي الإيجاري، ج.ر عدد 24، صادرة بتاريخ 14 ماي 2008.
- 16- مرسوم تنفيذي رقم 10-235، مؤرخ في 10 مارس 2010، الذي يحدد مستويات وكيفيات منح تخفيض نسبة الفائدة على القروض التي تمنحها البنوك و المؤسسات المالية لإقتناء سكن جماعي أو لبناء سكن ريفي من قبل المستفيدين، ج.ر عدد 58، صادرة بتاريخ 07 أكتوبر 2010.
- 17- مرسوم تنفيذي رقم 12-84، مؤرخ في 20 فيفري 2012، الذي يحدد كيفية منح الإعتماد لممارسة مهنة المرقي العقاري و كذا كيفية مسك الجدول الوطني للمرقين العقاريين، ج.ر عدد 11، صادرة بتاريخ 26 فيفري 2012.
- 18- مرسوم تنفيذي رقم 12-85، مؤرخ في 20 فيفري 2012، المتضمن الدفتر النموذجي الذي يحدد الإلتزامات و المسؤوليات المهنية للمرقي العقاري، ج.ر عدد 11، صادرة بتاريخ 26 فيفري 2012.
- 19- مرسوم تنفيذي رقم 13-431، مؤرخ في 18 ديسمبر 2013، يحدد نموذجي عقد حفظ الحق و عقد البيع على التصاميم للأمالك العقارية، و كذا حدود تسديد سعر الملك موضوع عقد البيع على التصاميم ومبلغ عقوبة التأخير وأجال وكيفيات دفعها. ج.ر عدد 66، صادرة بتاريخ 25 ديسمبر 2013.

ج - القرارات

- 1- قرار مؤرخ في 23 جويلية 2001، الذي يحدد شروط معالجة طلبات شراء المساكن في إطار البيع بالإيجار وكيفيات ذلك، ج.ر عدد 52، لسنة 2001. صادرة بتاريخ 16 سبتمبر 2001.
- 2- قرار مؤرخ في 23 جويلية 2001، المتضمن نموذج عقد البيع بالإيجار، ج.ر عد 52، صادرة بتاريخ 16 سبتمبر 2001.
- 3- قرار مؤرخ في 04 ماي 2002، الذي يعدل القرار المؤرخ في 23 جويلية 2001، الذي يحدد شروط معالجة طلبات شراء المساكن في إطار البيع بالإيجار و كيفيات ذلك، ج.ر عدد 41، صادرة بتاريخ 12 جوان 2002.
- 4- قرار مؤرخ في 04 ماي 2004، يعدل القرار المؤرخ في 23 جويلية 2001، المتضمن نموذج عقد البيع بالإيجار، ج.ر عدد 43، صادرة بتاريخ 04 جويلية 2004.
- 5- قرار وزاري مشترك، مؤرخ في 23 سبتمبر 2008، الذي يحدد كيفيات تطبيق المرسوم التنفيذي رقم 94-308، الذي يحدد قواعد تدخل الصندوق الوطني للسكن في مجال الدعم المالي للأسر، ج.ر عدد 57، صادرة بتاريخ 05 نوفمبر 2008.

ثانيا: باللغة الفرنسية:

- Ouvrages :

- 1- BERTRAND Avril, BERNARD Roth, la Promotion Immobilière, Presse de l'Ecole des ponts et Chosées, Paris, 2003.
- 2- MALINVAUD Philipe et JESTAZ Philipe, Droit de la Promotion Immobilière, 5 éd, Dalloz, Paris, 1991.
- 3- VERMELLE George, Droit civil « Les Contrats Spéciaux », 3 éd, Dalloz, Paris, 2000.

الفهرس.

الصفحة	العناوين:
01	مقدمة-----
07	الفصل الأول: الترقية العقارية و تحديد الجهة الوصية عليها-----
09	المبحث الأول: الترقية العقارية-----
09	المطلب الأول: مفهوم الترقية العقارية-----
09	الفرع الأول: تعريف الترقية العقارية-----
16	الفرع الثاني: موضوع الترقية العقارية-----
19	الفرع الثالث: أنواع الترقية العقارية-----
20	المطلب الثاني: أصناف السكنات المنجزة في إطار الترقية العقارية-----
20	الفرع الأول: السكنات الإجتماعية-----
26	الفرع الثاني: السكنات الترقية-----
28	المبحث الثاني: المتعامل في الترقية العقارية-----
29	المطلب الأول: مفهوم المتعامل في الترقية العقارية-----
29	الفرع الأول: تعريف المتعامل في الترقية العقارية-----
34	الفرع الثاني: تمييز المتعامل في الترقية العقارية عن بعض الأشخاص المماثلة له
37	الفرع الثالث: شروط ممارسة المتعامل في الترقية العقارية لمهنة الترقية العقارية--
45	المطلب الثاني: أنواع المتعامل في الترقية العقارية-----

- 45 ----- الفرع الأول: المتعامل في الترقية العقارية العامة
- 51 ----- الفرع الثاني: المتعامل في الترقية العقارية الخاصة
- 53 ----- الفصل الثاني: نوعية عقود البيع المبرمة في إطار الترقية العقارية
- 54 ----- المبحث الأول: عقد البيع على التصاميم
- 55 ----- المطلب الأول: مفهوم عقد البيع على التصاميم
- 55 ----- الفرع الأول: تعريف عقد البيع على التصاميم
- 59 ----- الفرع الثاني: خصائص عقد البيع على التصاميم
- 62 ----- الفرع الثالث: تمييز عقد البيع على التصاميم عن بعض عقود البيع المشابهة له
- 65 ----- المطلب الثاني: إبرام عقد البيع على التصاميم
- 65 ----- الفرع الأول: شروط إبرام عقد البيع على التصاميم
- 75 ----- الفرع الثاني: آثار إبرام عقد البيع على التصاميم
- 86 ----- المبحث الثاني: عقد البيع بالإيجار
- 87 ----- المطلب الأول: مفهوم عقد البيع بالإيجار
- 87 ----- الفرع الأول: تعريف عقد البيع بالإيجار
- 89 ----- الفرع الثاني: خصائص عقد البيع بالإيجار
- 91 ----- الفرع الثالث: تمييز عقد البيع بالإيجار عن بعض عقود البيع المشابهة له
- 93 ----- المطلب الثاني: إبرام عقد البيع بالإيجار
- 93 ----- الفرع الأول: شروط إبرام عقد البيع بالإيجار

102	-----	الفرع الثاني: آثار إبرام عقد البيع بالإيجار
110	-----	خاتمة
114	-----	قائمة المراجع
122	-----	الفهرس

ملخص:

إن المشرع الجزائري قد قام بتنظيم الترقية العقارية، ذلك نظرا للتزايد المستمر في طلب السكنات ذات استعمال سكني أو ذات إستعمال تجاري أو حرفي أو صناعي. ولتخفيف هذا العبء على الدولة قام المشرع قام المشرع بإستحداث آليات وتقنيات للبيع في مجال الترقية العقارية المتمثلة في البيع على التصاميم والبيع بالإيجار، بحيث يتولى المرقى العقاري القيام بعمليات البيع لمختلف السكنات المنجزة في إطار الترقية العقارية، بحيث وضع لهم المشرع الجزائري مجموعة من الشروط من أجل إمكانية الإستفادة من هذه السكنات، وقيدهم بمجموعة من الإلتزامات يجب إحترامها من قبل أطراف عقد البيع.

فالهدف الذي رمى إليه المشرع الجزائري من تنظيم عقد البيع في مجال الترقية العقارية هو من أجل وضع حد لأزمة السكن التي تعاني منها البلاد كذا تطوير النشاط العقاري، والهدف الأساسي هو من أجل تحريك عجلة التنمية الإقتصادية للدولة.

Résumé:

Le législateur algériens a organisé la promotion immobilière en vue de l'augmentation continue de la demande pour les logements ou praticien de la profession commerciale, littéral ou industrielle.

Et pour alléger le fardeau sur les Etats, le législateur a organisé des mécanismes pour la vente dans le domaine de la promotion immobilière de vente sur plan et location vendre il en sera le promoteur immobilier à voir avec les opérations de vente pour diverses casernes accomplies dans le domaine de la promotion immobilière et de les mettre à un ensemble de condition pour la possibilité de bénéficier de cette caserne et en vertu d'un ensemble de parties aux obligations contractuelles de la vente doivent être respectées.

En fin, le but que le législateur algérien a voulu atteindre le contrat de vente dans le domaine de la promotion immobilière est de mettre fin à la crise du logement qui sévit le pays, et le développement de l'activité immobilière, et ainsi que le développement économique de pays.