

مفهوم بيع العقار على الخريطة وطبيعته القانونية

الاستاذ المشرف احمد ديلمي

استاذ مشارك ، قسم قانون الخاص، كلية القانون، جامعة قم

محمد كريم خماس

Mk7625169@gmail.com

Ahmad Deylami

A-deylami@qom.ac.ir

الملخص

إن عقد بيع عقار على الخريطة، يعتبر عقد بيع من الناحية العقارية، وإن محله يكون بيع عقار على الخريطة، وبالإضافة إلى ذلك يلتزم البائع بموجبه بإقامة البناء، وذلك بموجب للمواصفات المتعاقد عليها ويقوم بتسليمه للمشتري، وذلك خلال المدة التي تكون محددة ضمن بنود العقد مقابل دفعه ثمن المبيع، وذلك بموجب وسيلة الدفع التي تم الاتفاق عليها، وإن العناصر الأساسية للعقد المذكور تتمثل في التزام البائع بأن يقيم البناء ويسلمه جاهز بموجب التفاصيل المحددة بالعقد، وضمن مدة تكون محددة مقابل أن يدفع المشتري الثمن. ويمكن أن نعتبر العقد المذكور هو عقد إذعان بموجب المفهوم الحديث لعقد الإذعان، وإن المشتري العقار على الخريطة يسلم إلى البائع بشروط يضعها بشكل مسبق ولا يقبل بها النقاش ولا تكون قابلة للتعديل، ومن حيث ان طبيعة العقد المذكور من البيوع التي تكون واردة على أشياء تكون في المستقبل ولا تكون موجودة في الوقت المحدد للتعاقد، وذلك لأن محل التزام البائع، هو البناء الغير موجود في لحظة إبرام العقد، ولكنه سيكون موجوداً بالمستقبل، فيكون العقد منعقداً لبناء لا يكون موجود ولكن يكون كافياً أن يتم الاتفاق على تفاصيله في الوقت المحدد للعقد، وذلك استناداً للمادة /1271/ من القانون المدني في العراق لعام 1951، والتي اجازت أن يكون المحل المتعلق بالالتزام شيء مستقبلي. وإن العقد المذكور يتمثل بالالتزام الأصلي الذي يكون واقعاً على عاتق المطور العقاري، هو الالتزام بالبناء، ويجب أن ينفذ أعمال البناء التي التزام بها وفقاً للعقد، ويكون ملتزماً بنقل ملكية الوحدة التي تكون عقارية، ويقوم بتسليمها للمشتري، وإن الالتزامات المذكورة يقابها التزام المشتري بأن يدفع الثمن وأن يتسلم المبيع. الكلمات المفتاحية: بيع العقار على الخريطة، طبيعته القانونية للبيع على الخريطة، عقد الاستصناع، بيع السكن على الخريطة، عقد المقاوله.

Abstract

A contract for the sale of real estate on the map is considered a contract of sale from a real estate perspective, and its subject matter is the sale of real estate on the map. In addition, the seller is obligated to erect the building, according to the contracted specifications, and to deliver it to the buyer, within the period specified in the terms of the contract in return for his payment of the sale price, according to the agreed upon means of payment. The basic elements of the aforementioned contract are represented by the seller's obligation to erect the building and deliver it ready according to the details specified in the contract, and within a specified period in return for the buyer paying the price. The aforementioned contract can be considered a contract of adhesion according to the modern concept of the contract of adhesion, and the buyer of the real estate on the map delivers it to the seller on conditions that he sets in advance and that are not open to discussion and are not subject to modification, and in terms of the nature of the aforementioned contract from the sales that are included in things that are in the future and do not exist at the time specified for the contract, because the subject of the seller's obligation is the building that does not exist at the moment of concluding the contract, but will exist in the future, so the contract is concluded for a building that does not exist, but it is sufficient to agree on its details at the time specified for the contract, based on Article /1271/ of the Civil

Code in Iraq for the year 1951, which allowed the subject of the obligation to be a future thing. The aforementioned contract is represented by the original obligation that falls on the shoulders of the real estate developer, which is the obligation to build, and he must implement the construction works that he is committed to according to the contract, and he is committed to transferring the ownership of the unit that is real estate, and he delivers it to the buyer, and the aforementioned obligations are met by the buyer's obligation to pay the price and receive the sale.

Keywords: Sale of real estate on the map, the legal nature of sale on the map, Istisna'a contract, sale of housing on the map, contracting contract.

أولاً: المقدمة

بعد حدوث الأزمات الإسكانية فقد حدث تزايد في الطلب على السكن مع حدوث قلة في المعروض، وهذا الأمر انعكس على حدوث الزيادة في أسعار العقارات، وبشكل خاص (الأرض التي تكون فضاء وتكون معدة للبناء)، وإن تملك الأرض الفضاء حتى يتم بناء السكن الخاص عليها يعتبر موضوعاً معقداً وصعباً جداً، والسبب في ذلك لوجود قلة في المعروض منها من جهة، والارتفاع في سعرها من جهة أخرى. ولا بد من الإشارة أن هذا الموضوع نتج عنه نشوء الثقافة الجديدة من أجل التملك، وبعد أن كان الشخص الذي يرغب بالسكن يريد أولاً أن يشتري أرض الفضاء، وبعد ذلك يطلب من مقاول أن يشيد له مسكن خاص، وبعد ذلك أصبح جميع ما يريده هو أن يبحث على أن يملك شقة سكنية ومن خلال عقار يكون متعدد الطوابق، وبموجب نظام الملكية اتلي تكون مشتركة للعقارات، وبموجب ذلك قد وجد حل يكون مرضي للمشكلة الخاصة بتوفير السكن، والسبب في ذلك أن المشكلة المذكورة قد ظهرت مرة أخرى، والمتمثلة في حدوث التضخم التي اجتاحت معظم دول العالم، وارتفعت أسعار (الأرض الفضاء، ومواد البناء وتكاليفه)، وعلى ضوء ذلك ارتفعت أسعار البيوت السكنية بشكل كبير، وقد قابل ذلك حدوث الضعف في الموارد التي تكون مالية عند أصحاب المشاريع العقارية، وعند المستهلكين الذين يرغبون بالسكن، وإن هذا قد نتج عنه ظهور الصعوبات والمشاكل ضمن الأسواق العقارية، وأمام جميع هذه المشاكل ظهرت حاجة من أجل البحث عن حل من شأنه أن يساعد بالنهوض من الأزمة وذلك لأن السكن الخاص من المسائل الهامة والمتعلقة بحياة الأفراد، وبموجب ذلك لا يمكن الاستغناء عنها، وكان يجب التفكير بشكل جدي للبحث عن وسائل حديثة لكي توفر الموارد المالية لأصحاب المشاريع العقارية، ومن خلالها يتم توفير الأرض وأيضاً مواد البناء، وفي نفس الوقت من شأنها مساعدة المستهلك الذي يرغب في السكن من أجل تملك الوحدة السكنية بطريقة سهلة عن طريق تسهيل مسألة تحصيل قيمة وثمان العقارات بموجب مواردهم المالية التي تكون محدودة من خلال تقسيطها على عدة سنوات، وهذا الأمر نتج عنه فكرة شراء الشقة السكنية والعقار من خلال نظام حديث يسمى (البيع على الخريطة أو النموذج أو التصميم)، وبخصوص بيع العقار والوحدة السكنية بموجب تسمية جديدة تحت عنوان (عقد جديد)، ويسمى البيع على الخريطة، وتكون الخطوات الخاصة بإبرامه كالآتي ١:

أولاً يشتري أحد الأشخاص أو شركة معينة مساحة محددة من الأرض التي تكون فضاء، وتكون صالحة من أجل البناء، وبعد ذلك يقوم بتجهيزها من أجل البناء، (وبعد أن يقوم بدراسة الجدوى، وأن يقوم باستصدار الرخصة الخاصة بالبناء)، وهذا الأمر يتم على النفقة الخاصة به، ويقوم الشخص أو الشركة بالقيام بإعلانات ويستخدم وسائل مستعملاً وسائل خاصة بالدعاية وتكون سمعية أو مرئية أو مقروءة ومن شأنها أن تساعد رغبته، وبعد الانتهاء من كل الإجراءات القانونية بطريقة سليمة وعندما تكون الأرض جاهزة من أجل البناء، وإنشاء وتأسيس عدد من العقارات أو الوحدات السكنية، ويكون لديه رغبة في التعاقد على بيعها. وأيضاً يجب على الشخص الذي تتوفر عنده الرغبة في أن يشتري أن يأتي إلى المكتب الخاص بالشركة أو المكتب الخاص بالشخص الذي يكون بائعاً، ويطلع على عدد من النقاط وهي: (الموقع الخاص بالأرض، والصور الهندسية، والمجسمات التي تكون دقيقة، والخرائط التي توضح المساحة وشكل المشروع وبما يحتويه من العقارات). وعند حدوث التوافق بين الأطراف على البعض من التفاصيل التي تشمل تحديد سعر العقار، وأن يمكن تقسيط السعر على عدة دفعات، وتكون مرتبطة بعدة مراحل خاصة بإنشاء العقار وتشبيده، أو بموجب جداول تكون زمنية ومحددة^٢.

ثانياً: أهمية البحث:

لا يخفى على أحد مدى الحاجة في العراق للمشاريع العقاري من مدارس ومستشفيات ومراكز تجارية، والمسكن، والتي لا يمكن للمواطن البسيط امتلاكها مما سيفسح المجال أمام الشركات الاستثمارية لبناء وتطوير المشاريع العقارية، وطرحها على الجمهور للبيع على الخريطة مثل أغلب الدول اليوم، وإن العقد المذكور في هذه الدول بقي لفترة ليست بالبعيدة غائباً عن التنظيم القانونية مما عرض الكثير من راغبي التملك لعمليات النصب والاحتيال، وإن غياب التنظيم القانوني في العراق لبيع العقار على الخريطة في الوقت الذي بدأت فيه شركات التطوير العقاري العمل

فعلاً ببيع العقارات على الخريطة، وهذا دفعنا لاختيار البحث في هذا العقد لنوضح مفهومه وطبيعته القانونية، ومدى مشروعيته وما يليه على عاتق أطرافه من التزامات وضمائم التي تكفل للراغب في التملك الحماية الأمثل التي تضمن له ألا يكون عرضة للنصب والاحتيال.

ثالثاً: إشكالية البحث:

تكمن إشكالية البحث في إيجاد الإجابة على التساؤل الآتي: ما حقيقة بيع العقار على الخريطة شرعاً وقانوناً، ويتفرع عن هذا السؤال مجموعة من الأسئلة الفرعية ومنها:

١. ما حقيقة بيع العقار على الخريطة؟
٢. ما التكليف القانوني لهذا العقد؟
٣. ما هو خصائص هذا العقد ومحلّه؟

رابعاً: أهداف البحث:

يهدف هذا البحث لتسليط الضوء على مفهوم بيع العقار على الخريطة ومعرفة حكمه من خلال الوقوف عند التكليف القانوني الخاص به، ودعوة المشرع العراقي لاستباق المشاكل العملية بتنظيم قانوني خاص يكفل قيام طرفي العقد بتنفيذ الالتزامات التي تقع على عاتق كل منهما، ويوفر لهما الضمانات الكافية بتوفير الحماية المطلوبة.

خامساً: منهج البحث:

إن المبهج المتبع في هذا البحث هو المنهج التحليلي الوصفي لعرض جزئيات موضوع بيع العقار على الخريطة ومعرفة مفهومه وطبيعته القانوني، لدعوة المشرع العراقي لتنظيمه بقانون خاص به.

سادساً: خطة البحث:

سيتم تقسيم هذا البحث إلى مطلبين، وستتناول في المطلب الأول مفهوم عقد بيع السكن على الخريطة، وأما المطلب الثاني سنخصصه لدراسة الطبيعة القانونية لعقد بيع السكن على الخريطة.

المطلب الأول مفهوم عقد بيع السكن على الخريطة

يتم إبرام عقد بيع ويكون ابتدائياً، ويتضمن جميع تفاصيل (البيع)، والبيانات الخاصة بالاتفاق، ويتبعه إبرام (العقد الخاص بالبيع النهائي)، وذلك عندما يتم الانتهاء من إنشاء العقار وتشبيده، وبعد الانتهاء من دفع جميع الأقساط الخاصة بالثمن الذي يكون متفقاً عليه، وأن يتم الاتفاق على تاريخ معين حتى يتم تسليم العقار الذي يكون مباعاً، وإن الالتزام المذكور يكون معلق على شرط أن يوفي المشتري بالأقساط التي تكون محددة في وقتها المحدد سلفاً، ومن هنا ظهرت ضمن الأسواق العقارية الفكرة الخاصة بعقد بيع جديد للعقار، ويكون مختلفاً ضمن أحكامه عن عقد البيع التقليدي. وبناء على ما تقدم سنقوم بتخصيص الفرع الأول لدراسة التعريف الفقهي لعقد بيع السكن على الخريطة، وأما الفرع الثاني سنخصصه لدراسة التعريف التشريعي لعقد بيع السكن على الخريطة.

الفرع الأول التعريف الفقهي لعقد بيع السكن على الخريطة

انتشرت ظاهرة جديدة خاصة ببيع العقارات على الخريطة، وبشكل خاص ضمن المدن الحديثة والكبرى وبشكل خاص المساكن، والبيوت والشقق السكنية، وتم حدث إقبال كبير من الناس على التعاقد مع الشركات الخاصة بالتطوير من الناحية العقارية ومن خلال الرغبة منهم بتملك المسكن، ودفع ثمنه بشكل كامل عند إبرام العقد، وإن النوع الجديد من التعاقد، فقد سمح لهم بأن يقسطوا الثمن من جهة، وأن يوفر للبائع الذي يبني الفرصة الخاصة بتمويل المشروع العقاري، والذي يكون عاجزاً من خلال إمكانياته المالية عن تمويله، ومن حيث أن معظم القوانين المدنية في الدول العربية لم تنظم هذا العقد، وذلك بطريقة مباشرة، ولكونه عقد مسمى، ولهذا السبب كثرت المحاولات من الناحية الفقهية حتى يتم وضع التعريف الشامل للفكرة الخاصة بالبيع على الخريطة^١. وحدثت محاولة من الفقه لوضع تصور مناسب (لمفهوم عقد بيع العقار على الخريطة)، وذلك عن طريق محاولة^٢ تحديد العناصر التي تكون مميزة للعقد المذكور، وقد حدث تباين بالمسميات للصيغة التي تكون مستحدثة للعقود ضمن الدول التي تكون منظمة له^٣، وإن الأنماط لم تتباين سواء في (فرنسا أو في الدول العربية)^٤.

وقد حدث اهتمام من قبل الدول لوضع الأحكام الخاصة بالعقد المذكور من خلال القوانين التي تكون خاصة به، وقد حدث اختلاف في العناصر التي تكون مميزة للعقد المذكور من نظام لآخر، وذلك بموجب العرف، والطبيعة الخاصة للمعاملات بموجب كل نظام قانوني.

ويعرف البعض من الفقهاء (البيع على الخريطة) بأنه: (عقد يرد على محل ولم يتم إنشائه وتأسيسه، ومن خلال تعهد البائع أن يبني عقار محدد بموجب نموذج معين، ويتم تحديد وثائق العقد، ويتعهد أن ينقل الملكية الخاصة بالعقار إلى المشتري، وأن يقوم بتسليمه له ويكون مقابل ذلك ثمناً نقدياً، ويدفعه المذكور). وإن الانتقاد الموجه للتعريف المذكور أنه لم يحدد ماهية العقد عن طريق التزام البائع بالبناء بموجب النماذج، وبالإضافة إلى ذلك فقد تجاهل توضيح الطرق الخاصة بإبرام العقد أو وسيلة دفع الثمن، وتفاصيله التي تكون قائمة بموجب تقسيط المبلغ على دفعات وغير ذلك من الأحكام. ويعرفه البعض من الفقهاء^٧: بأنه العقد الذي يكون بموجب المطور العقاري يكون ملتزماً بأن يبني عقار ويكون متفقاً عليه ضمن مدة معينة في العقد، وأن يكون البناء مطابق للمواصفات والنماذج والتصاميم والرسومات التي تكون مرفقة بالعقد، وأيضاً نقل جميع حقوقه على الأرض، وبالإضافة إلى ذلك نقل الملكية الخاصة بالبناء الذي يكون مقام عليها في حال وجد وقت بخصوص إبرام البيع، أو يقوم بنقل ملكية المنشآت التي سيتم إقامتها بالمستقبل للمشتري، وبمجرد الانتهاء من كل جزء منه، وفي مقابل ذلك يلتزم المشتري أن يدفع الثمن الذي يكون متفقاً عليه عن طريق أقساط يتم تحديدها بموجب النسب الخاصة بالتقدم ضمن أعمال البناء.

ويعرفه البعض من الفقهاء: بأنه العقد الذي يقوم من خلال المفاوض بالبناء على أرض تكون ملكه ويستخدم موارده وأدواته ويتعهد بنقل الملكية للمشتري بعد أن ينتهي من الإنجاز^٨. وإن الانتقاد الموجه للتعريف المذكور أنه يبدأ من خلال عقد المفاوضة، وبعد ذلك يتحول لآثار عقد البيع المتجسد في نقل الملكية، ومن حيث أن الأمر المذكور يتناقض مع طبيعة العقد من الناحية القانونية، وحيث أنه لا يجوز أن يتحدث تغيير في الأوصاف خلال تنفيذ العقد لمرة واحدة، ومرة يكون فيها مفاوضة عندما يتم تنفيذ الالتزام بالبناء، وبعد ذلك ينقلب لبيع عندما يتم تنفيذ الالتزام بنقل الملكية^٩. ومن حيث أن العبرة هي لطبيعة العقد عندما يتم إبرامه، ومن الممكن القول بأن العقد المذكور هو عقد بيع عقاري، ويكون الموضوع الخاص به عقار مستقبلي ويكون قيد الإنشاء، وبمقتضاه يلتزم البائع أو المطور العقاري بالانتهاء من تشييده في الوقت الذي يكون متفقاً عليه، وبنفس التفاصيل التي تكون محددة، وأن يتم تطابق مع قواعد التشييد والبناء والتعمير، ويقوم بالتعهد للمشتري أن ينقل ملكية العقار المذكور في حال أوفى بالالتزام. وقام بتسديد الأقساط بموجب دفعات يتم خصمها من السعر الإجمالي للبيع، وتكون قيمتها محددة ووسيلة دفعها بموجب اتفاق، وبموجب نسب محددة الإنجاز مقابل ضمانات تكون قانونية للأقساط التي تكون مدفوعة، ولا يوجد مكان للشك أن الطريقة المذكورة من شأنها تمكين المطور العقاري أن يحصل على السيولة التي تكون مالية ومن شأنها مساعدته على أن يجمع رأس مال المشروع عن طريق بيع العقار، وعن طريق الحصول على السيولة المالية التي من شأنها مساعدته على تجميع رأس المال للمشروع عن طريق بيع العقار، وللحصول على دفعات من سعره وقبل أن يباشر في بنائه. ويعرفه البعض من الفقهاء: بأنه عقد بيع عقاري، ويكون محله عقار لم يتم إنجازه أو يكون في مرحلة الإنجاز، ويكون البائع المتعامل ضمن التطوير العقاري بموجب تصاميم ونماذج تكون مطلوبة، وعن طريق الأجل التي يكون متفق عليها ضمن العقد وتسليمها للمشتري، ويكون ذلك مقابل أن يلتزم المشتري بدفع الأقساط والدفعات التي تكون مجزأة، ويتم تحديدها بموجب مدى تقدم الأشغال ضمن المدة (بين إبرام العقد، وبين تسليم العقار). ويعرفه البعض من الفقهاء الفرنسيين^{١٠}: بأنه البيع الذي يكون فيه المطور العقاري ملتزماً فيه بالبناء ونقل الملكية، وأن يكون محتفظاً بصلاحيات رب العمل، وذلك حتى يتم تحرير المحضر الخاص بتسليم الأشغال ويكون مقابل ذلك أن يلتزم المشتري أن يدفع أقساط الثمن وفقاً لتطور تنفيذ الإنجاز، ومن خلال التزامه بضمان المخاطر الخاصة بالإنجاز.

وبناء على التعريفات المذكورة سابقاً نستنتج أن العقد المذكور يمكن اعتباره من العقود التي تكون واردة على (الملكية والعمل) في نفس الوقت، وهذا الأمر يبرر اعتباره نوعاً من أنواع البيوع، ولا يكون مجرد (وعداً للبيع)، ولكن عقد يكون مستقل، ويجب من أجل انعقاده أن يتم توفير أركان العقد، (المحل والسبب والرضا). وبالإضافة إلى ذلك يجب تحديد المواصفات الخاصة بالعقار المذكورة ضمن العقد بموجب تحديد كافي، وذلك حتى يصبح معلوم ونافياً للجهالة، ويكون كافياً لصحة العقد أن يتم الاتفاق على المواصفات الأساسية للعقار من خلال (المساحة وعدد الغرف والمكان، وأيضاً الموقع والطوابق الذي يقع فيه). وأما بخصوص المواصفات الفرعية، فإنه لا يكون مشروطاً بيانها من أجل صحة العقد، إلا في حالة الاتفاق على أي منها، ومن أجل أن يصبح الزام ويكون واجباً أن يتم الوفاء به، ولا يكون مشروطاً فيه أن يكون المقابل معجل، ولكن خصوصية العقد تتمثل في أنه يلبي حاجات المشتري الذي لا يمكنه دفع جميع الثمن ضمن مجلس العقد، ولكنه يمنح الإمكانية في أن يقسم السعر إلى أقساط، ويتم تحديد قيمتها والمواعيد الخاصة باستحقاقها بشكل دقيق، وإلا يكون العقد باطل. وإن قاعدة التقسيط في معظم الأحيان تعتبر من القواعد التي تكون مكملة، والتي يكون من حق الطرفين أن يتفقوا على ما يخالفها، وإن المواد التي تكون لازمة لتأسيس وإنشاء العقار، وجميع المواد الأولى والآلات والأدوات التي تكون لازمة لإكمال البناء، يقوم البائع (المطور العقاري) بتقديمها من جانبه، وإن المشتري لا يقدم منها شيئاً، وإن حساب قيمتها تكون ضمن الثمن الذي يكون إجمالياً.

الفرع الثاني التعريف التشريعي لعقد بيع السكن على الخريطة

إن المشرع العراقي قد نظم عقد البيع في القانون المدني بطريقة عامة، وبالإضافة إلى ذلك قد نظم صور وأشكال خاصة بالبيع، وعلى سبيل المثال: (البيع من خلال التجربة وأيضاً البيع بشرط مذاق والأنواع الأخرى من البيوع). وعلى الرغم من ذلك نلاحظ أن المشرع العراقي لم يقوم بتنظيم عقد بيع عقار على الخريطة بشكل صريح وواضح، ونلاحظ أن هذا الأمر على عكس ما أخذ به المشرع الفرنسي، والذي منح هذا العقد أهمية خاصة وقام بتنظيمه شامل ومتكامل بموجب القانون رقم /٣٧-٣/ تاريخ ١٩٧٦/١/٣، وذلك مسمى عنوان: (بيع العقار تحت الإنشاء)، وحتى لو كان القانون المذكور لم يمنح تعريف واضح وصريح لهذا العقد الجديد، ولكن هذا الأمر لم يدوم كثيراً من الزمن حيث تولى القانون رقم (٦٧-٥٤٧) الصادر في تاريخ ١٩٦٧/٧/٧ بتعريفه ضمن المادة رقم ١/١٦٠١/١ بأنه: (بيع يكون البائع ملتزم بموجبه ببناء عقار ضمن مدة يتم تحديدها في العقد، وهو إما أن يكون لأجل، أو بموجب الحالة التي تكون مستقبلية)^{١٢}. وبعد ذلك تم تخصيص التعريف لتمييز الصورة المذكورة من التعاقد عن غيرها وذلك عن طريق المادة /٣/١٦٠١/٣ من القانون المدني الفرنسي بقولها: (إنه عقد بموجب ينقل البائع فوراً لمصلحة المشتري حقوق على الأرض، وبالإضافة إلى ذلك ملكية المباني التي تكون موجودة عليها، وبالإضافة إلى ذلك يتم انتقال جميع المنشآت التي تكون مستقبلية للمشتري ويكون مقابل ذلك ثمن يتم دفعه له، وذلك في الحالة المتعلقة بحدوث تقدم في الأشغال، وإن البائع يبقى محتفظاً بصلاحياته بكونه هو صاحب المشروع وذلك حتى يتم الانتهاء من المشروع^{١٣}.

ونستنتج من التعريف المذكور أن الأركان والشروط الأصلية التي يحتويها (عقد البيع الخاص بالعقار تحت الإنشاء)، من الممكن أن تتلخص بأن يلزم البائع بأن يقيم البناء أن يسلمه ويكون منجزاً بموجب المواصفات التي تكون محددة ضمن العقد، وضمن المدة المحددة مقابل أن يدفع المشتري الثمن، ومن الوقت المحدد للتسجيل وذلك بخصوص إنتقال الملكية^{١٤}. ولكن في الحالة المتعلقة بعقد البيع الخاص بالعقار تحت الإنشاء، فإننا نلاحظ أن المشرع الفرنسي قد ميز بين نموذجين من نماذج عقد البيع الخاص بالعقار تحت الإنشاء وهما: (البيع بموجب الحالة التي تكون مستقبلية، وأيضاً البيع بالأجل). وبموجب النموذج الأول، فإن الملكية تنتقل وفقاً لم يتم إنجازه من تصرفات وأعمال، وبموجب النموذج الثاني فإن الملكية تنتقل من الوقت المحدد للتسليم وبموجب أثر يكون رجعيًا. وفي هذا الصدد نلاحظ أن المشرع العراقي لم يقوم بتعريف (عقد البيع الخاص بالعقار تحت الإنشاء). وبناء على ما تقدم نلاحظ أنه يكون مطلوباً ليكتمل عقد البيع على الخريطة يجب توفر شرطين أصليين وهما: (أن يكون المطور العقاري ملتزماً بالبناء، وأيضاً المدة التي يجب أن يتم الانتهاء من البناء ضمنها). وفيما يتعلق بالالتزام الخاص بنقل الملكية، فإن العقد بموجب التعريفين المذكورين يتم تنفيذه بشكل تدريجي، ومن حيث أن المطور العقاري يتم بالتنازل بشكل مباشر عندما يقوم بإبرام العقد عن الملكية الخاصة بالأرض، وبالإضافة إلى ذلك يتنازل عن ملكية المباني المقامة عليها، وذلك في حال وجودها، وأما بالنسبة للعقارات التي من الممكن أن يتم إنجازها في المستقبل، ومن حيث أن كل بناء يتم تشييده يكون ملك للمشتري عندما يتم إنجازه، وإن التمليك يستمر بشكل تدريجي حتى الانتهاء من إنجاز البناء، ومن حيث أن المطور العقاري يبقى محتفظاً بموجب صفته كصاحب عمل طيلة الفترة المتعلقة بإنجاز البناء، وعلى الرغم من وجود إنتقال ملكية البناء لمصلحة المشتري. ومن حيث أن هذا الأمر من شأنه أن يتخذ الإجراء الفني والإداري والذي يمكنه من الوفاء بالتزامه الذي يكون متجسد في الانتهاء من البناء ضمن الأجل الذي يكون محددًا، وفي هذه الحالة يحق له أن يقوم بالتعاقد مع المكاتب التي تكون استشارية وتكون هندسية، وأيضاً فنية، وجميع المهندسين المختصين بالعمارة، وأيضاً المقاولين)، ومن دون أن يحق للمشتري أن يعترض على هذا الأمر، وبالإضافة إلى ذلك فإنه يتحمل العبء الخاص بالمخاطر التي تكون ناتجة عن البناء طيلة الفترة الخاصة بالإنجاز، وبموجب ذلك فإنه يتحمل التبعة الخاصة بتهدم البناء لأي سبب، وأيضاً التبعة الخاصة بالضرر الذي يكون لاحقاً بالغير بسبب البناء، وبالإضافة إلى ذلك فإن الثمن والسعر ضمن (العقد الخاص بالبيع على الخريطة)، فإنه يكون بمثابة الالتزام الأساسي للمشتري، وهذا الثمن يكون بموجب التعريف ضمن الصورة الخاصة بالأقساط أو بموجب النسب التي تكون محددة، وبموجب نسبة الإنجاز. ومن حيث أن هذا الأمر من شأنه أن يعكس الطابع الذي يكون تموالياً، والذي يتميز به العقد المذكور، ومن شأنها توفير السيولة النقدية للمطور العقاري، ومن شأنها أن تغنيه عن المصادر الخاصة بالتمويل الأخرى، والتي من الممكن أن يرهقه فيها الفوائد التي تكون مركبة والتي يتم فرضها عليه من الجهات التي تكون تمويلية^{١٥}. أما في إيران فهو عقد يلتزم بمقتضاه أحد الطرفين بفعل شيء مقابل ثمن يتعهد الطرف الآخر بدفعه، وهو من العقود التي يكون فيها تصرف الوكيل في صورة التزام بالواجب. و من أهم حالات نقل العقود يجب أن تكون عقود البيع المسبق للبناء، وفيما يتعلق بأهمية هذه العقود، لا بد من القول أن عقود ما قبل البيع أصبحت منتشرة بين الناس من حيث نمو العمران والتوسع العمراني. ميل الناس للعيش في شقق في المجتمع الإيراني الحالي^{١٦}، ويحاول عمال البناء وشركات البناء الكبرى والهيئات الحكومية جمع رأس المال اللازم لهذا النشاط الاقتصادي المريح

من خلال البيع المسبق للمبنى قبل بدء عمليات البناء، لذلك فهو يعتبر من احتياجات ومتطلبات المجتمع الإيراني الحالية والحاجة إليه لها شرح ومراجعة. كما أنه مع النقل فإن الطرف الثالث الذي ينتقل إليه العقد سيكون في وضع اقتصادي أفضل، لأنه قادر وله صلاحية الاختيار والحصول على القيمة الاقتصادية الناتجة عن النقل^{١٧}. وفي قانون ما قبل البيع للبناء لسنة ٢٠١٩، قبل المشرع نقل العقد بشروط واستخدم عبارة "تنازل الحقوق والالتزامات" وفي إيران، مثل بعض الدول الأخرى، تمت الموافقة على قانون خاص بشأن بناء عقود ما قبل البيع بتاريخ ٢٠١٩/١٠/١٢. ويمكن تعريف عقد ما قبل البيع للبناء على النحو التالي: "هو عقد يتعهد فيه أحد الطرفين ببناء أو استكمال وحدة أو وحدات بناء معينة خلال فترة محددة وتسليمها ونقلها رسمياً إلى الطرف الآخر". يتطلب هذا القانون الحصول على تصريح إعلان ما قبل البيع، وإتمام أعمال البناء وقت العقد، شكليات العقد، تحديد غرامات تأخير التزامات البائع المسبق، الاستحواذ التدريجي على المبنى للمشتري المسبق عدم إمكانية بيع ومصادرة الوحدة المباعة مسبقاً أحقية المطالبة بالثمن يوم البناء في الحالات التي يمكن فيها إكمال البناء من قبل المشتري المسبق وإعداد مستند النقل خصم المربع اللقطات المنصوص عليها في العقد المسبق، في الحالات التي يمكن فيها إكمال البناء من قبل المشتري المسبق وإعداد مستند النقل الرسمي نيابة عنه، فإن مسؤولية البائع المسبق ضد الأضرار الناجمة عن العيب الإنشائي تكون بشكل عام مسؤولية مسبقة - قانون حماية المشتري، وقد صد هذا الفصل العديد من التجاوزات والاحتياالات وأوضح العديد من القضايا المثيرة للجدل^{١٨}. وبعد أن انتهينا في هذا المطلب من دراسة مفهوم عقد بيع السكن على الخريطة، سننتقل إلى المطلب الثاني لدراسة الطبيعة القانونية لعقد بيع السكن على الخريطة.

المطلب الثاني الطبيعة القانونية لعقد بيع السكن على الخريطة

إن عقد بيع العقار على الخريطة يمكن اعتباره من العقود التي تكون مركبة، ومن حيث أن هذا الأمر قد جعل اختلاف في آراء الفقهاء بخصوص تحديد الخصائص القانونية له، وبشكل خاص في ظل عدم وجود تنظيم قانوني ناظم له بشكل دقيق من قبل المشرع، وبعد ذلك يدور التساؤل بخصوص الطبيعة القانونية للعقد المذكور.

وبناء على ما تقدم سنقوم بدراسة طبيعة عقد البيع على الخريطة من جهة النوعية في الفرع الأول، وأما الفرع الثاني سنخصصه لدراسة اعتبار عقد البيع على الخريطة مدنياً أو تجارياً.

الفرع الأول طبيعة عقد البيع على الخريطة من جهة النوعية

حدث اختلاف بين الفقه بخصوص تحديد الطبيعة الخاصة بالعقد المذكور من جهة النوعية^{١٩}، ومن حيث يراه البعض من الفقه أنه عقد بيع يكون تقليدياً ومثله مثل عقد البيع الخاص بالعقار الموجود بشكل فعلي وذلك في الوقت المحدد للعقد، والبعض الآخر من الفقه يعتقدون أنه عبارة عن عقد معاولة، ومن حيث يكون المقاول ملتزماً بتنفيذ العمل الذي يكون محل العقد الذي يكون معهوداً به له، وذلك وفقاً لعقد المعاولة وضمن المدة التي تكون محددة، والتي يكون منصوص عليها ضمن العقد، ويكون المقابل هو آخر يقوم المشتري بدفعه، والبعض الآخر من الفقه يرون أن العقد المذكور يمثل شكل من أشكال العقد الخاص بالاستصناع^{٢٠}.

أولاً: اعتبار عقد البيع على الخريطة عقد بيع تقليدياً:

إن مؤيدي هذا الرأي يستندون في رأيهم أن العقد المذكور لا يكون خارجاً عن الدائرة المتعلقة بعقود البيع التي تكون تقليدية، والسبب في ذلك أن كل من البيع من الناحية التقليدية، والبيع على الخريطة يشتركان في ميزة وهي انتقال الملكية، وبالإضافة إلى ذلك فإنهما يشتركان في العديد من الآثار التي تكون مرتتبة على العقد، ويكون أهمها هو الالتزام بخصوص ضمان العيوب التي تكن خفية، وأيضاً الالتزام بالتسليم، وأيضاً الالتزام بدفع الثمن ويكون مقابل لانتقال الملكية. وعلى الرغم من هذا التشابه في البعض من العناصر التي يشترك فيها العقدين المذكورين، ولكن يوجد هناك الكثير من النقاط المتعلقة بالاختلاف بينهما، وحيث أن هذه النقاط قد جعلت عقد البيع على الخريطة له خصوصية، ومن حيث أن ذلك قد دفع البعض من المشرعين أن يقوموا بوضع تنظيم قانوني خاص به، ويتميز به عن التنظيم القانوني للعقد الخاص بالبيع من الناحية التقليدية. ومن النقاط الخاصة بالتمييز بينهما، وجود اختلاف وتباين في الطبيعة الخاصة بالمحل في العقدين المذكورين، ومن حيث أن المحل الخاص بعقد البيع التقليدي يكون محلاً موجوداً ومعيناً وذلك عند التعاقد، ولكن فإن المحل الخاص بالبيع على الخريطة يكون عقار ليس موجوداً في اللحظة الخاصة بإبرام العقد، ولكنه لا يعدوا أن يكون بمثابة رسم هندسي. وبخصوص تخيل وتصور الوضع الذي من الممكن أن يصبح العقار عليه في المستقبل وذلك في الحالة المتعلقة بإتمام البناء، وهذا الأمر من شأنه أن يؤيد القول أن عقد البيع على الخريطة لا يكون بمثابة الطبيعة الخاصة بالبيع الذي يكون تقليدياً وطالما أنه لم يكتمل الوجود الخاصة بالعقار عند التعاقد^{٢١}.

ويرى البعض الآخر من الفقه أن النية الخاصة بالمتعاقدين تعتبر مرجع من أجل التفرقة والتمييز بين العقدين المذكورين، وفي حال كانت النية اتجهت باتجاه أن يتم إلزام البائع أن يستكمل العقار وأيضاً من أجل الانتهاء من البناء بموجب الشروط والمعايير التي يكون متفقاً عليها ضمن بنود العقود ففي هذه الحالة فإن العقد يخرج من النطاق الخاص بالتقليدي، وأما في حال تم إبرام العقد وقبل البدء في الأعمال الخاصة بالبناء، وإن النية كانت باتجاه نقل ملكية الأرض فقط، ففي هذه الحالة نكون أمام عقد بيع يكون تقليدياً للأرض، ومن الممكن أن يلحق فيه إبرام العقد الخاص بالمقولة من أجل تنفيذ البناء، وفي حال اتجهت النية من أجل إبرام عقد البيع للعقار وذلك تحت الإنشاء والذي يتم تشييده على الأرض المذكورة، ومن الممكن أن يتضمن العقد كل من: (الأرض وأيضاً البناء)، ففي هذه الحالة نكون أمام عقار يكون مستقبلياً وإن محله يكون لعقد بيع على الخريطة، ويكون مختلفاً في المضمون الخاص به عن البيع الذي يكون تقليدياً. ولا يوجد مجال للشك انعكاس النية التي تكون سابقة في الصورة الخاصة بشروط تكون واضحة وصريحة في العقد، وفي حال عدم وجود ذلك فإن الأمر يكون موجود ضمن النفس البشرية ولا يشتمل على عنصر من شأنه أن يعكس مضمونه وما يحتويه. ولا بد من الإشارة أن هذا الأمر قد أيدته في فرنسا محكمة النقض من خلال قولها: (أن بيع العقار على الخريطة لا يكون بيع لأرض يقوم المشتري بإنشاء بناء عليها، ولكنه يعتبر عملية خاصة ببيع بناء ويكون مزمعاً لإنشاءه على الأرض التي تكون محددة ضمن المدة التي يتم تحديدها ضمن العقد، وفي حال كان الموضوع الأصلي في العقد يتجسد في البناء)^{٢٢}.

وبالإضافة إلى ذلك من الممكن القول أنه يوجد عناصر تكون مشتركة بين (العقد التقليدي، وبين البيع على الخريطة)، لا يكون صحيحاً في مضمونه، والسبب في ذلك وجود اشتراك، ولكن يوجد فروقات والتي تتمثل في الآتي:

١. بخصوص الأثر الذي يكون مترتباً على العقدين المذكورين والذي يكون متجسد في التزام البائع بأن ينقل الملكية، وفي هذه الحالة فإن عقد البيع الذي يكون تقليدياً يكون بمثابة انتقال للملكية في الوقت الحالي، وذلك لأن المحل الخاص بالعقد يكون موجوداً في الوقت المحدد للتعاقد، ولكن يكون الوضع مختلف كلياً في البيع على الخريطة، وإن المبيع يكون موجود في الحالة المتعلقة بالعقد وهو (الأرض التي تكون فضاء)، والثاني لا يكون موجوداً في الحالة المتعلقة بإبرام العقد، ولكن يكون متواجد في المستقبل والذي يتمثل في البناء.

وبموجب ذلك يكون نقل الملكية ضمن البيع الذي يكون تقليدياً وذلك على مرحلة تكون واحدة وبعد إبرام العقد وبعد أن يتم الانتهاء من الإجراءات الخاصة بالتسجيل، ويكون الوضع في البيع على الخريطة، فإنه من الممكن أن يمر انتقال الملكية بعدة مراحل، وكذلك كما هو الحال في القانون الفرنسي، ومن حيث أن ملكية الأرض تنتقل عند التعاقد، وإن ملكية كل جزء يتم تشييده بمجرد أن يتم إتمامه إلى أن يتم انتقال الملكية الخاصة بالعقار بشكل كامل، ومن الممكن أن تنتقل الملكية بموجب مرحلة واحدة، ولكن تكون هذه المرحلة مؤجلة إلى المستقبل حتى يكون العقار موجوداً ويكون بناؤه مكتمل. وبخصوص دفع السعر والتمن باعتباره التزام أصلي على عاتق المشتري في العقدين المذكورين، ومن حيث أن القاعدة هي الالتزام بالوفاء بالتمن ودفعه ضمن عقد البيع التقليدي، ويكون عندما يتم إبرام العقد أو عندما يتم استلام المبيع ويتم سداد الثمن على دفعة واحدة إلا إذا اتفق المتعاقدان على خلاف ذلك، وفي حال تم دفع الثمن ضمن عقد البيع على الخارطة، فإنه يكون متميزاً بالآلية التي تكون خاصة بهو على عدة مراحل وتكون متوازية مع النسب الخاصة بإنجاز البناء، وأيضاً حدوث تقدم في الأعمال. وبالإضافة إلى ذلك بخصوص الالتزام بضمان العيوب، فإن تنظيمها قد ورد بخصوص البيع الذي يكون تقليدياً بموجب القواعد التي تكون مفسرة، ويجوز أن يتم الاتفاق على أن يتم الإغفاء منها أو تعديلها بموجب الزيادة أو النقصان، وذلك على العكس من البيع على الخريطة والتي كانت أحكامه قد وضعت بطريقة تكون أمرة ولا يمكن أن يتم الاتفاق على ما يخالفها، وبالإضافة إلى ذلك أن عقد البيع على الخريطة يكون منفرداً بأشكال أخرى للضمان، وعلى سبيل المثال: (الضمان العشري وأيضاً ضمن حسن الإنجاز) والتي لا يكون مشتملاً عليها عقد البيع الذي يكون تقليدياً.

ثانياً: اعتبار عقد البيع على الخريطة عقد مقولة:

إن عقد المقولة يتم تعريفه بأنه العقد الذي يقوم بموجبه أحد الطرفين بالتعهد بتقديم العمل أو بأن يصنع شيء ويكون مقابل ذلك أجر يتعهد بدفعه الطرف الآخر، ومن خلال إسقاط هذه الأمور على عقد البيع على الخريطة نلاحظ أن العقدين المذكورين يشتركان بقيام أحد الأطراف بأن يقوم بإنجاز عمل وأيضاً إتمامه، ومن حيث أن المقولة التي يكون محلها أن يتم إنجاز عقار يكون المقاول ملتزم بموجبه أن يعمل باستقلالية عن صاحب العمل، وإن الوضع نفسه بخصوص عقد البيع على الخريطة. وحيث يكون المطور العقاري ملتزماً بأن ينجز العقار الذي يكون متفقاً عليه، ويقوم بممارسة عمله طيلة الفترة الخاصة بالإنجاز واستقلالية تكون تامة، وبالإضافة إلى ذلك فإنه يتعاقد مع من يريد ويقوم بإبرام عقود مثلما يشاء بخصوص جميع المعدات الأخرى التي لا تكون مبيعة^{٢٣}. وبالإضافة إلى ذلك فإن العقدين المذكورين من شأنهما ترتيب الالتزام في ذمة كل من: (المقاول وأيضاً المطور العقاري) بالضمان الذي يكون عشرياً. ومن حيث أنه وعلى الرغم من وجود تشابه فإنه يوجد البعض من

التفاوت والاختلاف، وأهمها أن عقد المقاولة يتجسد محله في أن يلتزم المقاول بأداء العمل ولمصلحة صاحب العمل، وبينما في عقد البيع على الخريطة فإن محله يكون التزام المطور العقاري بأن ينقل الملكية الخاصة بالعقار إلى المشتري وأيضاً إتمام إجراءات التسجيل بعد أن يتم الانتهاء من أعمال البناء بشكل كامل. وبالإضافة إلى ذلك يوجد فرق جوهري بينهما ويتجسد في أن عدم تحديد للأجر في العقد الخاص بالمقاولة ليس من شأنه النيل من العقد، ولا يؤدي إلى بطلان العقد المذكور، وأما الثمن ضمن عقد البيع على الخريطة يعتبر ركناً جوهرياً ويكون مترتب على تجاهله وإغفاله أو عدم تحديده بطلان العقد. وبالإضافة إلى ذلك فإنه في عقد المقاولة يمكن لصاحب العمل أن يتحلل ويتهرب من الالتزامات التي تكون عقديّة وخاصة به، ويضاف إلى ذلك أن العقد كله بموجب الإرادة المنفردة له، ولكن المشتري لا يمكنه ذلك في عقد البيع على الخريطة إلا في الحالة الخاصة بفسخ العقد.

ثالثاً: اعتبار عقد البيع على الخريطة عقد استصناع:

يرى البعض من الفقه أن عقد البيع على الخريطة يمكن اعتبار من عقود الاستصناع^{٢٤}، والسبب في ذلك أن أحد الأمثلة والتطبيقات الخاصة بالعقد المذكور هي: (بيع البيوت والمنازل على الخريطة وذلك بموجب مواصفات تكون محددة)^{٢٥}، ومن حيث أن بيع الأشياء المذكور في الواقع الحقيقي لا يمكن تبريره إلا بموجد عقد الاستصناع، وإن العقد يعتبر صحيح في حال تم ذكر مواصفات البناء في شروط العقد، ولا يبقى هناك جهالة تؤدي إلى حدوث خلافات ونزاعات. ويتفق البعض من الفقه على ذلك بأن من التطبيقات التي تكون حديثة على عقد الاستصناع هي بيع الدور السكنية والتي تشبهها على الخريطة، وبموجب مواصفات تكون محددة، وإن هذا الموضوع لا يكون صحيحاً إلا من خلال تطبيقه على عقد الاستصناع، وإن العقد يكون صحيحاً في حال ذكر كل التفاصيل والمواصفات ضمن شروطه والتي من شأنها أن تمنع الجهالة التي ينتج عنها النزاع وتزيلها. وإن البعض من الفقه يؤيد أن عقد البيع على الخريطة يعتبر من عقود الاستصناع والسبب في ذلك لوجود انطباق بين الأحكام والشروط الخاصة بالعقد المذكور على عقد البيع على الخريطة. ولا بد من الإشارة أن المشرع قد أطلق تسمية عقد الاستصناع على العقود التي تكون مسماة ولكنه لم يورد له أحكام خاصة به، ولكنه طبق عليه الأحكام الخاصة بعقد المقاولة نفس واعتبره أحد صورها. وبناء على ما تقدم نلاحظ أن اعتبار عقد الاستصناع من قبل العقود التي تكون واردة على العمل وبشكل خاص ضمن الأحكام الخاصة بالمقاولة وتطبيقه أحكام العقد المذكور على عقد الاستصناع يكون معناه أنه يغفل الالتزام المهم والذي من شأنه أن يترتب على الاستصناع وهو نقل الملكية، ومن حيث أن أهمية الالتزام المذكور من شأنها أن تكون غالبية على أهمية الالتزامات الأخرى، ومن حيث أن تطبيق الأحكام الخاصة بالمقاولة على عقد الاستصناع، وحتى لو كانت تتماشى مع البعض من الالتزامات التي تكون ناشئة عن العقد المذكور^{٢٦}، ولكنها لا تكون كافية من أجل الإحاطة بكل الالتزامات التي تكون مترتبة وناشئة عنه، وبموجب ذلك فإن عقد بيع العقار على الخريطة، فإنه في المقاولة فإن المقاول يكون ملتزماً بأن ينجز العمل الذي يكون متفقاً عليه، وأيضاً يكون ملتزماً بذلك ضمن المدة التي يكون متفق عليها أو ضمن المدة التي تكون معقولة، ويضاف إلى ذلك التزام المقاول بالضمان. وعلى الرغم من أن الالتزامات المذكورة تكون على عاتق الصانع ضمن عقد الاستصناع أيضاً، ولكنه ومن خلال النظر لأنه يصنع الشيء بموجب مواد من جانبه ويقوم بنقل ملكيته إلى المستصنع فإنه يجمعه بين صفة المقاول وبين صفة البائع، وبموجب ذلك يكون ملتزماً بالإضافة إلى التزامات المقاول بالتزامات البائع^{٢٧}، ويكون أهمها الالتزام بنقل الملكية وبموجب ضمان التعرض والاستحقاق وبضمان العيوب التي تكون خفية، والتي لا تكون تكفي أحكام المقاولة للقول بالتزامه بها. ويوجد اختلافات أخرى تكون موجودة بين (عقد البيع على الخريطة والاستصناع)، ومن حيث أن الأخير عند معظم التشريعات يعتبر عقداً رضائياً ولا يكون مستوجباً أي شكلية من أجل إبرامه، ومن حيث أن التشريعات قد نظمت عقد البيع على الخريطة بكونه عقد شكلي ولا يكون منقداً إلا بموجب إجراءات وأوضاع تكون خاصة. وبالإضافة إلى ذلك فإن عدم قدرة النصوص القانونية على تنظيم عقد الاستصناع على أن تستوعب أحكام البيع على الخريطة، وسواء من خلال الالتزامات التي تكون مفروضة على عاتق المطور العقاري أو البائع ضمن فترة الإنجاز وبعد ذلك، أو من خلال خصوصية وسائل سداد الثمن، أو بخصوص الحقوق التي يستحقها المشتري ضمن فترة الإنجاز، والتي تكون نابعة من خلال تملكه العقار عند التعاقد، ويكون أهمها الحق في رهن العقار أو حتى بيعه قبل أن يتم إنجاز.

الفرع الثاني اعتبار عقد البيع على الخريطة مدنياً أو تجارياً

تعتبر المسألة المتعلقة بتحديد طبيعة عقد بيع العقار على الخريطة من حيث الطبيعة المدنية أو من حيث الطبيعة التجارية من المواضيع المهمة، والسبب في ذلك لوجود اختلاف وتباين في النتائج التي تكون مترتبة على مدى انسجامه مع أحد التكييفين، وبشكل خاص الأمور التي لها علاقة بالصلاحيّة القضائيّة لأي منازعة تكون محتملة بين طرفي العقد، والمدى المتعلق بتطبيق القواعد الخاصة بالإفلاس أو الإعسار من الناحية

المدنية وذلك عندما يتوقف المطور العقاري عن ممارسة نشاطه لأسباب تكون مالية. ومن حيث أن الوسيلة التي يتميز بها عقد البيع على الخريطة من شأنه إثارة التساؤل بخصوص فيما إذا كانت التصرفات التي يستوجبها إبرام هذا العقد أن يدخله الدائرة الخاصة بالأعمال التجارية، وبموجب ذلك ترجيح الطبيعة التي تكون تجارية للعقد المذكور على الطبيعة التي تكون مدنية. ولا بد من الإشارة أن عقد البيع على الخريطة يمر بالعديد من المراحل، وأول مرحلة تتمثل في أن يشتري (المستثمر أو المطور العقاري) بشراء الأرض الفضاء، وبعد ذلك يستعين بمهندسين اختصاصيين عمارة وعقاريين حتى يتم إعداد التصميم الخاص بالعقار الذي سيتم تشييده على الأرض المذكورة، وبعد ذلك يقوم المطور العقاري بتوفير الأموال وذلك من خلال أن يعلن عن رغبته في التعاقد مع مشتريين للعقارات المزمع إنشاؤها بالمستقبل، وبعد ذلك التعاقد مع مشتريين متعددين لعدد من العقارات بموجب وصفها الذي يكون موضعاً على الخرائط، وفي معظم الحالات تختلف العقود المذكورة في شروطها وبياناتها وتفصيلاتها من مشترٍ لآخر بموجب مساحة ووصف وموقع كل عقار، وبعد ذلك المباشرة بالبناء على عدة مراحل وعن طريق الاستعانة بالمهندسين والمقاولين، وموردي مواد البناء، وفي هذا الصدد يطرح التساؤل فيما إذا كانت العمليات التي تكون فرعية والجارية على العقار في مجملها عمل تجاري أم لا؟. وبموجب لما استقر عليه البعض من الفقه فإن الموضوع المستقر في ظل التوجهات التشريعية في قانون التجارة الفرنسي^{٢٨}، هو أن يتم استبعاد جميع المسائل التي تكون متعلقة ومرتبطة بالعقارات من السمة التجارية، وإسباغ الطابع المدني عليها، وذلك من خلال النظرة التقليدية التي كانت تعتبر الملكية العقارية وجميع الأموال العقارية لها قدسية خاصة، ومن أجل الاحتفاظ بها، وعدم التصرف بها أن يكون بمثابة الدليل على القدسية والعراقة. ولا بد من الإشارة أن الوضع المذكور قد تغير وخفت الحدة الخاصة بهذه النظر تحت تأثير التطورات الاقتصادية، والرواج الاقتصادي الذي شهدته السنوات الماضية، ومن حيث أن هذا الأمر جعل الأموال بكافة أنواعها: (المنقولة والمادية والعقارية) محل للمضاربات من الناحية التجارية، ومن حيث أن هذا دفع الفقه لتبني الدعوة من أجل إدخال العمليات التي ترد عليها تحت تأثير القانون التجاري.

ومن حيث أن هذا الأمر الذي استجاب له المشرع في الكثير من الدول وعلى سبيل المثال: (فرنسا)^{٢٩}، والذي عدل الأحكام التجارية التي كانت تستوجب لاعتبار التصرف تجاري عند الشراء من أجل البيع أن يكون المحل الخاص بالشراء وارد على منقول، وأصبح شراء العقار حتى يتم إعادة بيعه عمل تجاري، وبالإضافة إلى ذلك جميع المضاربات التجارية المرتبطة به. وإن هذا الموضوع بقي لمدة طويلة من الزمن حتى قام المشرع الفرنسي باستثناء (الأراضي الفضاء) من التصرفات التجارية التي تكون واردة على عقار بهدف بنائها وتشبيدها وبعد ذلك بيعها، واعتبرها ذات طابع مدني، وإن الاستثناء المذكور تم تقنينه بموجب قانون التجارة في فرنسا رقم ٩١٢/٩١٢ لعام ٢٠٠٠ وبشكل خاص المادة ١١٠/ الفقرة (١.٢) منه^{٣٠}. وبناء على ما سبق نلاحظ أن التجارية الخاصة بعقد بيع العقار على الخريطة يعتبر موضوع ظاهر لا يوحد فيه خفاء أو لبس استناداً لما يلي:

وبموجب نظرية المضاربة التي تم القول بها بخصوص الأعمال والتصرفات التجارية، فإن العمل يعتبر تجاري في حال تحقق فيه الفكرة الخاصة بالمضاربة، والتي يكون مقصوداً بها الرغبة لتحقيق الأرباح أو استثمار رأس المال حتى يتم الحصول على أرباحه، ومن خلال تطبيق هذا المفهوم على عقد البيع على الخرائط نستجج وجود تطابق بينهما، ومن حيث أن المستثمر الذي يكون عقارياً يقدم على وضع رأس المال الذي يملكه في سبيل شراء (الأرض الفضاء) والتي تكون معدة للبناء بهدف بيعها، وبيع العقارات التي سيتم تشييدها، ومقابل ذلك ثمن يقوم المشتريين بدفع، ومن ثمنه يتم تحقيق الربح. وبالإضافة إلى ذلك في حال النظر للعقد المذكور عن طريق نظرية المشروع، فإن العمل يعتبر تجارياً في كان يتم بشكل مشروع وهذا الموضوع يستوجب أن يكون الشخص الذي يباشر لعملية البيع على الخريطة (مؤسسة تكون عقارية)، وإن هذا الأمر يكون متوفرًا عندما تقوم الدول بتحديد التراخيص والتصاريف في هذا النطاق والمجال للمؤسسات والشركات العقارية فقط. وبناء على ما تقدم ومن خلال الرأي بتجارية عقد البيع على الخريطة، فإن الأمر المذكور يكون من جانب البائع وأما من جانب المشتري فإن الأمر يكون مختلفاً ولا يكون متوفر شرط اعتبار العقد تجاري بالنسبة له، ومن حيث أن المشتري هو مستهلك أو شخص عادي يريد الحصول على مسكن ملائم له وبثمن يمكن أن يدفعه في ظل الإمكانيات المحدودة التي يكون مقابل لها الارتفاع في أسعار العقارات، فإنه يجد في العقد ما يريد وهدفه الذي يسعى إليها، وبما يحتويه من ميزات من شأنها تسهيل دفع الثمن، وهذا الأمر يترتب عليه أن يتم التأكيد على الطبيعة المدنية للعقد المذكور من جانب المشتري.

ومن خلال اعتبار العقد المذكور من العقود التي لها طبيعة تكون مختلفة، والتي يكون بها العقد تجاري من جانب أحد أطرافه، وفي نفس الوقت يكون العقد مدني من جانب الطرف الآخر، وهذا الأمر من شأنه أن يمنح ميزة ثانية للمشتري ويمكنه بواسطتها أن يختار بين أن يتمسك بالأحكام التي تكون تجارية أو مدنية في الحالة المتعلقة برجوعه على البائع أو على المطور العقاري، ومن خلال الاستفادة من المبدأ الخاص بحرية

الإثبات بالمعاملات التي تكون تجارية ومن أجل أن يقيم الدليل على وجود تقصير من جانب البائع في الوفاء بالتزاماته، ومن حيث أن البائع يكون متمسكاً بمبدأ الإثبات الذي يكون مقيداً في مواجهة المشتري ولا يستطيع أن يثبت التزاماته إلا بموجب وسائل الإثبات من الناحية المدنية^{٣١}.

الذاتة:

إن عقد بيع عقار على الخريطة، يعتبر عقد بيع من الناحية العقارية، وإن محله يكون بيع عقار على الخريطة، وبالإضافة إلى ذلك يلتزم البائع بموجبه بإقامة البناء، وذلك بموجب للمواصفات المتعاقد عليها ويقوم بتسليمه للمشتري، وذلك خلال المدة التي تكون محددة ضمن بنود العقد مقابل دفعه ثمن المبيع، وذلك بموجب وسيلة الدفع التي تم الاتفاق عليها، وإن العناصر الأساسية للعقد المذكور تتمثل في التزام البائع بأن يقيم البناء ويسلمه جاهز بموجب التفاصيل المحددة بالعقد، وضمن مدة تكون محددة مقابل أن يدفع المشتري الثمن.

وبناء على ما انتهينا في هذا البحث من دراسة مفهوم عقد البيع على الخريطة وطبيعته القانونية، فقد توصلنا إلى مجموعة من النتائج والتوصيات والتي نجل أهمها في الآتي:

أولاً: النتائج:

١- يمكن اعتبار عقد بيع العقار على الخريطة عقد إذعان بموجب المفهوم الحديث لعقد الإذعان، وإن المشتري العقار على الخريطة يسلم إلى البائع بشروط يضعها بشكل مسبق ولا يقبل بها النقاش ولا تكون قابلة للتعديل، ومن حيث ان طبيعة العقد المذكور من البيوع التي تكون واردة على أشياء تكون في المستقبل ولا تكون موجودة في الوقت المحدد للتعاقد، وذلك لأن محل التزام البائع، هو البناء الغير موجود في لحظة إبرام العقد، ولكنه سيكون موجوداً بالمستقبل، فيكون العقد منعقداً لبناء لا يكون موجود ولكن يكون كافياً أن يتم الاتفاق على تفاصيله في الوقت المحدد للعقد، وذلك استناداً للمادة /١٢٧١/ من القانون المدني في العراق لعام ١٩٥١، والتي اجازت أن يكون المحل المتعلق بالالتزام شيء مستقبلي.

٢- إن عقد بيع العقار على الخريطة يقابل الالتزام الأصلي الذي يكون واقعاً على عاتق المطور العقاري، هو الالتزام بالبناء، ويجب أن ينفذ أعمال البناء التي التزم بها وفقاً للعقد، ويكون ملتزماً بنقل ملكية الوحدة التي تكون عقارية، ويقوم بتسليمها للمشتري، وإن الالتزامات المذكورة يقابها التزام المشتري بأن يدفع الثمن وأن يتسلم المبيع.

ثانياً: التوصيات:

١- يوصي هذا البحث بأن ينظم المشرع العراقي عقد الاستصناع بصورة مستقلة عن المقاولة، ويضمه إلى العقود التي تقع على الملكية، وتحديداً ضمن أنواع البيوع، وأن ينظم أحكامه الخاصة التي تجمع بين البيع والمقاولة وتنظيم خصوصيته التي تقتضي التسجيل في الأحوال التي يرد فيها على عقار أو على منقولات والتي يستلزم القانون إجراءات خاصة لنقل ملكيتها.

٢- يوصي هذا البحث المشرع العراقي بأن ينظم أحكام بيع العقار على الخريطة بموجب نظام خاص بما يوفر للمشتري الضمانات اللازمة للحيلولة دون تعرضه لعمليات النص والاحتيال.

٣- يوصي هذا البحث المشرع العراقي أن ينظم مهنة التطوير العقاري، وبحيث لا يزولها إلا من يحصل على ترخيص من جهة مختصة، وحظر مزاوله نشاط بيع الوحدات العقارية على الخريطة أو الإعلان عنها في وسائل الإعلام المحلية أو الخارجية أو تسويقها أو العرض عنها إلا بعد الحصول على موافقة الجهات المختصة، وذلك لضمان جدية المشروع، وتوفير الضمانات اللازمة للمشتريين.

قائمة المراجع والمصادر:

أولاً: الكتب القانونية العامة:

١. د. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء السابع. العقود الواردة على العمل والمقاولة والوكالة والوديعة والحراسة، طبعة دار إحياء التراث العربية، لبنان، ١٩٦٤.
٢. د. سليمان مرقص، شرح القانون المدني، الجزء الثالث، العقود المسماة، المجلد الأول، منشورات عالم الكتب، القاهرة، ١٩٨٤.
٣. د. محسن شفيق، الوسيط في القانون التجاري المصري، الجزء الأول، دار النهضة العربية، بدون تاريخ طباعة.
٤. د. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، نظرية الالتزام بوجه عام، مصادر الالتزام، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، بدون تاريخ طباعة.
٥. امامى سيد حسن، (١٣٨١). حقوق مدني، كتابفروشى اسلاميه، تهران، چاپ بيست و دوم، ج ١.
٦. امامى سيد حسن (١٣٧٩). حقوق مدني، كتابفروشى اسلاميه، تهران، چاپ نهم، ج ٦.

٧. بهرامى احمدى حميد ، (١٣٧٠). سوء استفادة از حق، انتشارات اطلاعات، تهران، چاپ دوم.

ثانياً: الكتب القانونية المتخصصة:

١. د. محمد توفيق رمضان البوطي، البيوع الشائعة وأثر ضوابط المبيع على شرعيتها، دار الفكر، بيروت، لبنان، الطبعة الثالثة، ٢٠٠٥.
٢. د. محمد محمد القطب مسعد سعيد، أحكام عقد البيع على الخريطة، كلية الحقوق، جامعة المنصورة، مصر، بدون تاريخ طباعة.
٣. د. عز الدين زوية، خصوصية عقد بيع العقار على التصاميم عن عقد البيع العقاري، أعمال الملتقى الوطني حول إشكالات العقار الحضري وأثارها على التنمية، المنعقد بكلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر بتاريخ ١٧ - ١٨ / ٢ / ٢٠٢٣.
٤. د. محمود شكري سرور، مسؤولية مهندسي ومقاولي البناء والمنشآت الثابتة الأخرى، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٩٨٥.
٥. م.م أحمد هاشم عبد، م.م. م.م. مثى عبد الكاظم ماشاف، عقد بيع عقار على الخريطة، كلية القانون، جامعة ميسان، بدون تاريخ نشر.
٦. د. محمد المرسي زهرة، بيع المباني تحت الإنشاء، دراسة مقارنة في القانون المصري والكويتي والفرنسي، الطبعة الأولى، مطبعة سيد وهبة، القاهرة، ١٩٨٩.
٧. د. عبد المجيد الحكيم، الوسيط في نظرية العقد مع المقارنة والموازنة بين نظريات الفقه الغربي وما يقابلها في الفقه الإسلامي والقانون المدني العراقي، الجزء الأول في انعقاد العقد (أركان العقد)، شركة الأهلية للطباعة والنشر، بغداد، ١٩٦٧.
٨. د. عبد المجيد الحكيم، الموجز في شرح القانون المدني العراقي، الجزء الثاني في أحكام الالتزام مع المقارنة بالفقه الإسلامي، الطبعة الثالثة، شركة الطبع والنشر الأهلية، بغداد، ١٩٦٧.
٩. د. عدنان إبراهيم السرحان، شرح القانون المدني (العقود المسماة) في المفاوضة، الوكالة، الكفالة، مكتبة دار الثقافة للنشر و التوزيع، عمان ، الطبعة الأولى، ١٩٩٦.
١٠. د. أنور سلطان، العقود المسماة، شرح البيع والمقايضة، مطبعة دار نشر الثقافة بالإسكندرية، الطبعة الثانية، ١٩٥٢.

ثالثاً: الرسائل الجامعية والأبحاث العلمية:

١. د. ضحى محمد سعيد عبد الله النعيمي، مفهوم بيع العقار على الخريطة وتكييفه القانوني، دراسة قانونية، مجلة الشريعة والقانون كلية القانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، السنة ٦٢، العدد التاسعة والأربعون، يناير ٢٠١٢.
٢. وهبة مصطفى الزحيلي، عقد الاستصناع، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي المنشورة في برنامج مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الإصدار ٢٠٠٧، النسخة ٢٠٥ صادر عن الشركة العربية لتقنية المعلومات.
٣. د. بلال عثمان إبراهيم، تملك العقارات تحت الإنشاء في القانون المصري والفرنسي، رسالة دكتوراه، جامعة الإسكندرية، ١٩٩٨.

رابعاً: الأحكام والقرارات والقوانين:

١. المادة رقم ١/١٦٠١ من القانون رقم ٦٧-٣ لعام ١٩٦٧ بخصوص بيع المباني تحت الإنشاء.
٢. قانون بيع العقارات للبناء أو التجديد رقم ٢٠٠٦-٨٧٢ تاريخ ١٣/٧/٢٠٠٦ الفرنسي.
٣. القانون المدني في العراق.
٤. القانون الفرنسي رقم ٥٦٣/ لعام ١٩٦٧.
٥. قانون التجارة في فرنسا رقم ٩١٢/ لعام ٢٠٠٠.

خامساً: المراجع باللغة الأجنبية:

1. RogertSaint-Alary; la vente d'immeubles à construire et l'obligation de garantie à raison des vices de construction, JCP G. 1968, p.114. et Michel Dagot; La vente d'immeuble à construire, AbeBooks.fr, Litec.1983,p19.
2. Vivien Zalewski; les ventes d'immeubles à construire et à rénover, 2e édition, Ellipses éditeur , Paris, France, 2016 , p 13.
3. Cass. 3 civ ,11 october 2000, Bull. civ 111, N 163, JCPG 2001,11, N10465.

- ^١ د. ضحى محمد سعيد عبد الله النعيمي، مفهوم بيع العقار على الخريطة وتكييفه القانوني، دراسة قانونية، مجلة الشريعة والقانون كلية القانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، السنة ٦٢، العدد التاسعة والأربعون، يناير ٢٠١٢، ص ٢٢٤ ومابعدها.
- ^٢ د. محمد توفيق رمضان البوطي، البيوع الشائعة وأثر ضوابط المبيع على شرعيتها، دار الفكر، بيروت، لبنان، الطبعة الثالثة، ٢٠٠٥، ص ١٨٢.
- ^٣ د. محمد محمد القطب مسعد سعيد، أحكام عقد البيع على الخريطة، كلية الحقوق، جامعة المنصورة، مصر، بدون تاريخ طباعة، ص ١٧.
- ^٤ RogertSaint-Alary; la vente d'immeubles à construire et l'obligation de garantie à raison des vices de construction, JCP G. 1968, p.114. et Michel Dagot; La vente d'immeuble à construire, AbeBooks.fr, Litec.1983,p19.
- ^٥ د. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء السابع. العقود الواردة على العمل والمقاوله والوكالة والوديعة والحراسة، طبعة دار إحياء التراث العربية، لبنان، ١٩٦٤، ص ٣١.
- ^٦ د. سليمان مرقص، شرح القانون المدني، الجزء الثالث، العقود المسماة، المجلد الأول، منشورات عالم الكتب، القاهرة، ١٩٨٤، ص ٢٦.
- ^٧ د. عز الدين زوية، خصوصية عقد بيع العقار على التصاميم عن عقد البيع العقاري، أعمال الملتقى الوطني حول إشكالات العقار الحضري وأثارها على التنمية، المنعقد بكلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر بتاريخ ١٧ - ١٨ / ٢ / ٢٠٢٣، ص ٤٦.
- ^٨ د. محمدر شكري سرور، مسؤولية مهندسي ومقاولي البناء والمنشآت الثابتة الأخرى، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٩٨٥، ص ٢٤.
- ^٩ د. ضحى محمد سعيد عبد الله النعيمي، مفهوم بيع العقار على الخريطة وتكييفه القانوني، المصدر السابق، ص ٢٢٥.
- ^{١٠} Vivien Zalewski; les ventes d'immeubles à construire et à rénover, 2e édition, Ellipses éditeur , Paris, France, 2016 , p 13.
- ^{١١} القانون الأساسي الذي نظم بيوع المباني على الخارطة أو على التصميم في فرنسا، هو القانون رقم ٦٧-٣ تاريخ ١٩٦٧/١/٣ وبعد ذلك تم تعديله بالقانون رقم ٦٧-٥٤٧ تاريخ ١٩٦٧/٧/٧، وبعد ذلك تم تعديله بالقانون رقم ٦٧-٦٢١ تاريخ ١٩٧٨/٥/٣١، وبعد ذلك تم تعديله بقانون بيع العقارات للبناء أو التجديد رقم ٢٠٠٦-٨٧٢ تاريخ ٢٠٠٦/٧/١٣.
- ^{١٢} المادة رقم ١/١٦٠١ من القانون رقم ٦٧-٣ لعام ١٩٦٧ بخصوص بيع المباني تحت الإنشاء.
- ^{١٣} د. محمد محمد القطب مسعد سعيد، أحكام عقد البيع على الخريطة، مصدر سابق، ص ٢٣.
- ^{١٤} م.م أحمد هاشم عبد، م.م. مثنى عبد الكاظم ماشاف، عقد بيع عقار على الخارطة، كلية القانون، جامعة ميسان، بدون تاريخ نشر، ص ٣.
- ^{١٥} د. محمد محمد القطب مسعد سعيد، أحكام عقد البيع على الخريطة، مصدر سابق، ص ٢٥.
- ^{١٦} امامى سيد حسن، (١٣٨١). حقوق مدنى، كتابفروشى اسلاميه، تهران، چاپ بيست و دوم، ج ١.
- ^{١٧} امامى سيد حسن، (١٣٧٩). حقوق مدنى ، كتابفروشى اسلاميه، تهران، چاپ نهم، ج ٦.
- ^{١٨} بهرامى حميد ، (١٣٧٠). سوء استقاده از حق، انتشارات اطلاعات، تهران، چاپ دوم.
- ^{١٩} د. بلال عثمان إبراهيم، تملك العقارات تحت الإنشاء في القانون المصري والفرنسي، رسالة دكتوراه، جامعة الإسكندرية، ١٩٩٨، ص ٨٤.
- ^{٢٠} د. محمد المرسي زهرة، بيع المباني تحت الإنشاء، دراسة مقارنة في القانون المصري والكويتي والفرنسي، الطبعة الأولى، مطبعة سيد وهبة، القاهرة، ١٩٨٩، ص ٨.
- ^{٢١} د. محمد المرسي زهرة، بيع المباني تحت الإنشاء، دراسة مقارنة في القانون المصري والكويتي والفرنسي، مصدر سابق، ص ٥٠.
- ^{٢٢} Cass. 3 civ ,11 october 2000, Bull. civ 111, N 163, JCPG 2001,11, N10465.
- ^{٢٣} بلال عثمان إبراهيم، تملك العقارات تحت الإنشاء في القانون المصري والفرنسي، مصدر سابق، ص ٨٤.
- ^{٢٤} د. ضحى محمد سعيد عبد الله النعيمي، مفهوم بيع العقار على الخريطة وتكييفه القانوني، المصدر السابق، ص ٢٢٥.
- ^{٢٥} د. وهبة مصطفى الزحيلي، عقد الاستصناع، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي المنشورة في برنامج مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الإصدار ٢٠٠٧، النسخة ٢٠٥ صادر عن الشركة العربية لتقنية المعلومات، ص ٩.

٢٦ د . عدنان إبراهيم السرحان، شرح القانون المدني (العقود المسماة) في المقابلة، الوكالة، الكفالة، مكتبة دار الثقافة للنشر و التوزيع، عمان، الطبعة الأولى، ١٩٩٦، ص٢٦.

٢٧ د . أنور سلطان، العقود المسماة، شرح البيع والمقايضة، مطبعة دار نشر الثقافة بالإسكندرية، الطبعة الثانية، ١٩٥٢، ص٣٤٢. وما بعدها.

٢٨ د . محسن شفيق، الوسيط في القانون التجاري المصري، الجزء الأول، دار النهضة العربية، بدون تاريخ طباعة، ص٨٨-٨٩.

٢٩ أصدر المشرع الفرنسي القانون رقم ٥٦٣ لعام ١٩٦٧ ليصبح بموجبه شراء العقار بهدف بيعه أو تأجيره من الأعمال التجارية لأشخاص وشرطان يقومون باستثمار أموال تكون طائلة بشراء الأراضي ومن خلال بيعها وبيع العمارات بهدف بيعها.

٣٠ د . محمد السيد الفقي، مبادئ القانون التجاري، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، ٢٠٠٣، ص٥٥.

٣١ د . محمد محمد القطب مسعد سعيد، أحكام عقد البيع على الخريطة، مصدر سابق، ص٤٠.