الترقية العقارية في الجزائر بين واقع التشريعات ومتطلبات التنمية المستدامة

كلية الحقوق والعلوم السياسية . جامعة 20 أوت 1955 . سكيكدة

- الاسم واللقب: **بويديوة سناء**
- الرتبة العلمية: **طالبة دكتوراة علوم + موثقة**
- التخصص الدقيق: **قانون خاص**
- مؤسسة الإنتساب: **طالبة بجامعة باجي مختار . عنابة + موثقة بمحكمة سكيكدة**
- البريد الإلكتروني: **bureaunotaire043@gmail.com**
- **رقم الهاتف: 06.61.80.91.78**

- هل تتطلب المداخلة استخدام جهاز العرض الضوئي: **ممكن ذلك.**
- محور المداخلة: **المحور الأول: أحد عقود الترقية العقارية.**
- عنوان المداخلة: **عقد البيع على التصاميم كتقنية لتسويق مشاريع الترقية العقارية.**

الملخـــــــص:

في سبيل تحقيق التنمية المستدامة في مجال الترقية العقارية والحد من أزمة السكن، استحدث التشريع الجزائري . على غرار التشريعات المقارنة . عقد البيع على التصاميم كتقنية قانونية لبيع العقارات تحت الإنجاز.

حيث أدى التطبيق العملي لهذه التقنية إلى إحتلالها الصدارة في مجال تسويق العقار في المشاريع الترقوية التي قيد الإنجاز، نظرا لما حققته هذه التقنية من ناجعة في إستقطاب أكبر عدد ممكن من الزبائن ، وذلك بالرغم من خطورة هذه التقنية بإعتبارها ترد على عقار مستقبلي وتحتاج لمدة زمنية لتنفيذ الإلتزامات التعاقدية الناشئة عنها، هذه الأخيرة قد تتأثر بتغير الجوانب المحيطة بها.

الأمر الذي جعل المشرع الجزائري يضع نظام قانوني مفصل ينظم هذه التقنية، الغاية منه ضمان حماية قانونية فعالة للزبون المشتري بإعتباره الطرف الضعيف في العلاقة التعاقدية الناجمة على ابرام عقد البيع على التصاميم.

في سبيل معرفة مدى نجاح المشرع في تحقيق تلك الحماية، حاولنا الإجابة على الإشكالية التالية:

إلى أي مدى ساهم عقد البيع على التصاميم في تسريع وثيرة مشاريع البناء وتحقيق التنمية في مجال الإسكان ؟

الكلمات المفتاحية: البيع على التصاميم، المرقي العقاري، العقار، الزبون المشتري

مقـــــدمـــــــة

تعد تقنية بيع عقار على التصاميم من أكثر التقنيات المطبقة في مجال الترقية العقارية.

حيث يحتل هذا النوع من البيوع الصدارة في مجال تسويق العقار في المشاريع الترقوية التي تحت الإنجاز.

إذ ساهمت هذه التقنية في تحقيق تنمية ملحوظة في قطاع السكن بالجزائر. وساهمت بشكل محسوس لدى العام والخاص من الحد من أزمة السكن. وذلك من خلال استقطاب الشريحة الكبرى التي يتألف منها المجتمع الجزائري وهي شريحة ذوي الدخل المتوسط.

حيث مكنت هذه التقنية لهذه الشريحة الاجتماعية من تحقيق حلم إكتساب سكن مقابل تسهيلات في تسديد الثمن تتناسب مع ظرفها الاجتماعية والمعيشية.

ومن أجل معرفة مدى نجاعة هذه التقنية في تحقيق التنمية المستدامة في قطاع السكن في الجزائر كان لابد من التطرق إلى الإطار المفاهمي لهذه التقنية من خلال معرفة ماهية البيع على التصاميم وذكر خصائصه وتمييزه عن غيره، ثم تقييم هذه التقنية بمعرفة مزاياها وعيوبها.

المبحث الأول: ماهية البيع على التصاميم

إن الإحاطة بماهية عقد بيع العقار على التصاميم تتطلب البحث أولا عن مفهوم هذا العقد، كما تستوجب التعريف به تعريفا منافية لكل جهالة من خلال تميزه عن غيره من العقود الشبيهة له أو التي تتداخل معه في بعض العناصر والخصائص.

وذلك من خلال تسليط الضوء على خصائصه الفريدة التي تميزه عن تلك العقود

وعليه سنحاول تبيان مفهوم عقد بيع العقار بناءا على التصاميم(الفرع الأول)

ثم التطرق إلى مسألة تمييز عقد بيع العقار بناءا على التصاميم عن بعض العقود العقارية الأخرى (الفرع الثاني)

المطلب الأول: مفهوم البيع على التصاميم

من أجل ضبط مفهوم بيع العقار بناءا على التصاميم سنتطرق أولا إلى تعريف هذا العقد، ثم نتناول بيان طبيعته القانونية من خلال كشف أهم ما يميزه من خصائص على غيره من العقود الشبيهة له أو التي تتداخل معه في بعض العناصر والخصائص.

المطلب الأول: تعريف البيع على التصاميم

الفرع الأول: التعريف التشريعي لعقد البيع على التصاميم:

شهد مفهوم البيع على التصاميم تطورا تشريعيا قبل إرساء تعريف تشريعي له واضح.

لتوضيح ذلك نتطرق لهذا التطور من خلال قوانين التي نظمت نشاط الترقية العقارية في الجزائر.

- **عقد البيع على التصاميم في ظل القانون رقم: (86-07) المتعلق بالترقية العقارية**

تمت الإشارة إلى هذا النوع من البيوع دون وضع تحديد تعريفا دقيقا لها من خلال المادة (29) من القانون رقم: (86-07) المتعلق بالترقية العقارية التي نصلت على ما يلي:

﴿ **يمكن للهيئة العمومية التي يخولها قانونها الأساسي إنجاز عملية الترقية العقارية، أن تقترح البيع بناءا على مخططات تمت الموافقة عليها طبقا لقواعد البناء التي تأمر بها المصالح المكلفة بالتعمير .**

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

وما نلاحظه هنا أن المشرع الجزائري من خلال المادة السابقة أقر بإمكانية بيع عقارات المنجزة بعنوان عمليات الترقية العقارية بناءا على تصاميم. غير أن لم يحدد تعريفا دقيقا لهذا العقد ولم يبن نظامه ولم يحدد نموذجا لإبرامه.

- **عقد البيع على التصاميم في ظل المرسوم التشريعي رقم: (93-03) المتعلق بالنشاط العقاري.**

من خلال المرسوم التشريعي رقم: (93-03) المتعلق بالنشاط العقاري تطرق المشرع الجزائري إلى عقد بيع على التصاميم بصور أكثر وضوحا من خلال وضع ملحق يتضمن نموذج عنه إلا أنه لم يقدم تعريفا دقيقا له .

بل ركز على الإشارة إلى الشخص المخول له القيام به من خلال نصه في المادة (09) منه على ما يلي:

﴿ **يمكن للمتعامل في الترقية العقارية أن يبيع لأحد المشترين 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 لإحكام المنصوص عليها في هذا الفصل.﴾.

- **عقد البيع على التصاميم في ظل القانون رقم: (11-04) المنظم لنشاط الترقية العقارية.**

عرفه المشرع الجزائري في قانون رقم: (11-04) من خلال المادة (28) التي نصت على ما يلي:

﴿ **عقد البيع على التصاميم لبناية أو جزء من بناية مقرر بناها أو في طور البناء؛ هو العقد الذي يتضمن أو يكرس تحويل حقوق الأرض وملكية البنايات من طرف المرقي العقاري لفائدة المكتتب موازاة مع تقدم الأشغال، وفي المقابل ، يلتزم المكتتب بتسديد السعر كلما تقدم الإنجاز....**﴾.

نجد أن المشرع الجزائري في هذا التعريف قد اقتبسه نص المادة (1602 -3) من قانون المدني الفرنسي رقم: (06-03-1804) الصادر في: (16 مارس 1804) التي نصت على ما يلي:

﴿ **La vente en l'état futur d'achèvement est le contrat par lequel le vendeur transfère immédiatement à l'acquéreur ses droits sur le sol ainsi que la propriété de l'acquéreur au fur et à mesure de leur exécution ;**

l'acquéreur est tenu d'en payer le prix à mesure de l'avancement des travaux..... ﴾

الذي ترجم كما يلي: ﴿ **البيع المستقبلي هو ذلك العقد الذي بموجبه ينقل البائع على الفور إلى المشتري حقوقه على الأرض وكذا ملكيته، فالمشتري ملزم بدفع الثمن للبائع وذلك مع تقدم الأعمال....**﴾. [1]

نلاحظ بأن المشرع عند تعريفه لعقد البيع على التصاميم استند لأثار المترتبة عليه، حيث اعتبره عقدا منشأ للإلتزامات متبادلة بين طرفيه، يلتزم الطرف البائع فيه بتحويل ملكية حقوق الأرض وملكية البنايات تدرجيا تبعا لحالة تقدم الأشغال، وفي المقابل يلتزم المشتري بأداء الثمن على أقساط توفي كذلك تبعا لحالة تقدم لأشغال.

كما يلاحظ من خلال استقراء التعريف التشريعي السابق الذكر بأن المشرع الجزائري ركز على العنصرين الأساسين لأي عملية بيع وهما نقل الملكية ودفع الثمن، وأهمل إلتزام البائع بتحقيق البناء خلال مدة محددة.

---

[1] Loi 1804-03-06 promulguée le 16 mars 1804 (dernière modification 21-05-2023 Edition 17-09-2023)
المحمول بتاريخ: (04 نوفمبر 2020) من موقع Codes.droit.org

بل أخلط الأوراق حين خرج عما هو مقرر قانونا في إنتقال ملكية العقارات من خلال نصه على إنتقال ملكية البنايات وحقوق الأرض على مراحل موازاة مع حالة تقدم الأشغال. فكيف يتم تصور إنتقال الملكية مجزئة ؟

أمام قصور التعاريف التشريعية، ارتأينا استعراض بعض التعاريف التي تجد رجاحا فقهيا بغية توضيح جميع العناصر التي ينطوي عليها هذا العقد.

الفرع الثاني: التعريف الفقهي لعقد البيع على التصاميم:

حيث نجد الأستاذ/ **عياشي شعبان** عرف عقد بيع على التصاميم بأنه: " العقد الذي يلتزم بموجبه البائع(المرقي العقاري) ببناء العقار المتعاقد عليه خلال المدة التي يحددها العقد، وأن يأتي هذا البناء مطابقا للمواصفات والتصاميم والنماذج والرسوم المتفق عليها، كما يلتزم بأن ينقل حقوقه على الأرض وكذلك ملكية البناء المقام على الأرض والموجود وقت إبرام البيع، وينقل ملكية المنشآت التي ستقام مستقبلا أولا بأولى إلى المشتري بمجرد الإنتهاء منها، ويلتزم المشتري(المكتتب) بدفع الثمن حسب التقدم في أعمال البناء ". [1]

وعرفته الأستاذة/ **بوستة إيمان** بأنه: " عقد رسمي يقع على عقار في طور الإنجاز، بشرط تقديم الضمانات التقنية والمالية الكافية من طرف المتعامل في الترقية العقارية، بصفته البائع الذي يلتزم بتشييد البناية في الأجل المتفق عليه، وتسليمها للمستفيد بصفته المشتري بالمواصفات المتفق عليها والمطابقة لقواعد البناء والتعمير.

وفي المقابل يلتزم المشتري بدفع التسبيقات والدفعات المجزأة على مراحل تقدم الإنجاز، مخصومة من ثمن البيع، وتحدد قيمتها وطريقة وآجال دفعها بالإتفاق." [2]

وعرفه الأستاذ/ **هيدفينج براتون(Hidffinger Baraton)** بأنه: " البيع الذي يقع على عقار لم يشيد بعد، يلتزم البائع بمقتضاه بالإنجاز والإلتزام بنقل الملكية للمشتري، هذه الطريقة تسمح للمشيد من الحصول على السيولة المالية تساعده في تجميع رأسمال المشروع، وذلك ببيع العقار قبل وأثناء مراحل الإنجاز ". [3]

مما سبق يمكن تعريف عقد البيع على التصاميم بأنه: " عقد نموذجي رسمي يلتزم بمقتضاه المرقي العقاري ـ بصفته بائعا ـ بنقل ملكية عقار مقرر بناؤه أو في طور الإنجاز معين بذاته تبعا للتصاميم المصادق عليها من مصالح البناء والتعمير المختصة.

كما يلتزم البائع ـ بصفته مرقيا عقاريا ـ بالتنسيق بين كل مراحل عملية الإنجاز لضمان تسليم هذا العقار للمشتري خلال مدة معينة متحملا كافة الضمانات القانونية في تحقيق ذلك. وفي المقابل؛ يلتزم المشتري بدفع الثمن المتفق عليه على شكل أقساط مجزأة تبعا لحالة تقدم الأشغال و تناسبا مع مراحل إنجاز المشروع " .

---

[1] عياشي شعبان، رسالة مقدمة لنيل دكتوارة في القانون الخاص بعنوان (عقد بيع العقار بناء على التصاميم) . جامعة منتوري . قسنطينة . السنة الجامعية (2011-2012)، ص 21.

[2] بوستة إيمان، النظام القانوني للترقية العقارية، دار الهدى، الطبعة الأولى، عين مليلة، الجزائر، سنة 2011، ص 74.

[3] HIDFFINGER Baraton, Vente d'immeuble à construire, répertoire de civil, 2 ème Edition, Dalloz, Paris,1988, P12

المطلب الثاني: خصائص البيع على التصاميم

يتميز عقد البيع على التصاميم بخصائص يشابه بها عقد بيع العقار التقليدي المنظم طبقا للقواعد العامة، وفي نفس الوقت ينفرد عنه بخصائص تميزه عنه وتميزه أيضا عن مختلف العقود الأخرى الشبيهة له.

لدى تشكل دراسة أوجه الخصوصية في عقد البيع على التصاميم مسألة جوهرية لإستكمال بيان مفهومه. حيث سنتطرق لهذه المسألة في عنصرين

نحدد في العنصر الأول خصائص عقد البيع على التصاميم طبقا للقواعد العامة.

في حين نحدد في العنصر الثاني خصائص عقد البيع على التصاميم طبقا لقواعد الترقية العقارية.

الفرع الأول: خصائص عقد البيع على التصاميم طبقا للقواعد العامة

يشترك عقد البيع على التصاميم مع العقد البيع العقاري العادي بأنه عقد ملزم للطرفين، وأنه عقد ناقل للملكية، وأنه عقد رسمي.

- **عقد البيع على التصاميم هو عقد ملزم للطرفين:** حيث يرتب إلتزامات متقابلة في ذمة الأطراف المتعاقدة. إذ يلتزم فيه الطرف البائع بنقل ملكية عقار معين وفقا مواصفات متفق عليها، ويضمن عملية تسليمه للمشتري خلال فترة زمنية محددة. وفي المقابل؛ يلتزم الطرف المشتري بدفع الثمن المتفق عليه على شكل أقساط مجزأة تبعا لحالة تقدم الأشغال وتناسبا مع مراحل إنجاز المشروع .
- **عقد البيع على التصاميم هو عقد ناقل للملكية:** يكرس عقد البيع على التصاميم ويتضمن نقل ملكية عقار مقرر بناؤه أو في طور الإنجاز لفائدة الطرف المشتري.

لدى يجب أن يكون الطرف البائع مالكا للعقار أو مالكا لحق بناءه، كما يجب القيام بإتمام الإجراءات المقرر قانونا لنقل الملكية من تسجيل وشهر بالمحافظة العقارية المختصة.

- **عقد البيع على التصاميم هو عقد رسمي:** يعد عقد البيع على التصاميم من العقود الرسمية التي يشترط القانون لإنعقاده إضافة إلى الأركان الموضوعية الثلاثة للتعاقد (الرضا، المحل، والسبب) ضرورة توفر ركن رابع وهو الرسمية.

حيث يجب إبرام في شكل رسمي وإلا عد باطلا بطلانا مطلقا طبقا لنص المادة (324 مكرر 01) من القانون المدني الجزائري.

الفرع الثاني: خصائص عقد البيع على التصاميم طبقا لقواعد الترقية العقارية

زيادة على خصائص عقد البيع على التصاميم طبقا للقواعد العامة، فإن له خصائص ينفرد بها وحده عن باقي عقود البيع الأخرى.

هذه الخصائص نستخلصها من مختلف القوانين والمراسيم المنظمة لنشاط الترقية العقارية، نذكر منها:

- **عقد البيع على التصاميم محله غير موجود لكنه قابل للوجود:**

ينصب عقد البيع على التصاميم على عقار مقرر بناؤه أو في طور الإنجاز.

وإن كان المشرع الجزائري أجاز يكون محل الإلتزام هو شيئا مستقبلي.[1]

- **عقد البيع على التصاميم هو عقد نموذجي:**

حدد المشرع الجزائري بنود عقد البيع على التصاميم في قالب نموذجي وذلك بموجب المرسوم التنفيذي رقم: (13-431) المؤرخ في: (2013/12/18) المحدد لنموذجي عقد بيع على التصاميم وعقد البيع على التصاميم للأملاك العقارية، وكذا حدود تسديد سعر الملك موضوع عقد البيع على التصاميم ومبلغ عقوبة التأخير آجالها وكيفيات دفعها ـ السالف الذكر.

وهذا التحديد تقرر في سبيل حماية الطرف المشتري باعتباره الطرف الضعيف من الشروط التعسفية التي قد يفرض المرقي العقاري المحتكر.

- **القواعد المنظمة لعقد البيع على التصاميم قواعد آمرة:**

يخضع عقد البيع على التصاميم في جل أحكامه لقواعد آمرة متعلقة بالنظام العام لا يسمح للأطراف الاتفاق على مخالفتها. ولم يكتفي المشرع الجزائري بترتيب البطلان على مخالفتها، بل أقر بقيام المسؤولية الجنائية للطرف البائع إذا توفرت عناصرها.

- **خصوصية انتقال الملكية في عقد البيع على التصاميم:**

خلافا للقواعد العامة المطبقة في إنتقال الملكية في البيوع العقارية العادية فإن إنتقال الملكية في عقد البيع على التصاميم يكتسي خصوصية لا نجد إلا فيه.

حيث بمجرد إمضاء عقد البيع على التصاميم يتم إنتقال ملكية الرقبة دون حق الإنتفاع لأن العقار محل العقد هو عقار مقرر بناءه أو هو قيد الإنجاز. ولا يصبح الطرف المشتري منتفعا بالعقار محل البيع على التصاميم إلا بعد إتمام البناء والحصول على شهادة المطابقة وتسديد الطرف المشتري لجميع أقساط الثمن.

---

[1] طبقا للمادة (92) من القانون المدني.

ويثبت ذلك بموجب محضر رسمي يحرره نفس الموثق الذي حرر عقد البيع على التصاميم.

ومن ثمة؛ لا يخول للطرف المشتري التصرف في العقار خلال الفترة الممتدة ما بين إمضاء عقد البيع على التصاميم إلى غاية إمضاء عقد التسليم النهائي للعقار.

بل أكثر من ذلك؛ هناك أنواع من السكنات التي يستمر فيها الحضر من التصرف فيها رغم تسلمها بموجب محضر رسمي إلا بعد مضي أجل قانوني لإعادة التنازل من جديد.

وجميع هذه الأحكام في إنتقال الملكية تضفي خصوصية فريدة لعقد البيع على التصاميم تميزه عن غيره من العقود.

- **خصوصية تسديد الثمن في عقد البيع على التصاميم:**

يكون تسديد الثمن في عقد البيع على التصاميم على شكل أقساط تبعا لحالة تقدم أشغال إنجاز البناءات.

في حين أن القاعدة المطبقة في استحقاق الثمن وكيفية أداءه في عقد البيع العادي هو وقت التسليم مع إمكانية الاتفاق على مخالفة ذلك أو تطبيق الأعراف المعمول بها في مثل ذلك. [1]

- **خصوصية تنفيذ الإلتزامات في عقد البيع على التصاميم:**

خلافا لعقد عقد البيع العقاري العادي يتسم عقد البيع على التصاميم بأنه عقد زمني يحتاج تنفيذ إلتزامات فيه لفترة من الزمن. وذلك بالنظر إلى طبيعة الإلتزام الواقع على عاتق الطرف البائع(المرقي العقاري) في إنشاء وإقامة البنايات وتسليمها للطرف المشتري مطابقة لقواعد البناء والتعمير.

وتنفيذ هذا الالتزام يتطلب فترة من الزمن.

من جهة أخرى؛ نجد أن تنفيذ الطرف المشتري في عقد البيع على التصاميم لإلتزامه الأساسي بدفع الثمن يتم تبعا لحالة تقدم الأشغال، حيث لا يسدد الطرف المشتري الثمن دفعة واحدة بل على أقساط محددة مستحقة حسب تنفيذ مراحل أشغال إنشاء البنايات وإقامتها.

المطلب الثالث: تمييز البيع على التصاميم عن غيره

إذا كانت الخصائص التي يتسم بها عقد البيع على التصاميم والمذكورة أنفا، قد جعلت من هذا العقد عقدا قائما بذاته له نظام قانوني خاص به يميزه على عقد البيع العقاري العادي.

إلا أن ذلك لم يمنع من تداخل هذا العقد بعقود أخرى تشترك معه في جل تلك الخصائص.

---

[1] طبقا للمادة (388) من القانون المدني.

ومن أجل رفع كل لبس وتجنب أي إلتباس بين عقد البيع على التصاميم والعقود المشابهة له كان لابد من تمييزه عن العقود الأكثر تداخل معه، والتي تتمثل من وجهة نظرنا في عقد البيع بالتقسيط، وعقد المقاولة، وعقد بيع على التصاميم.

وعليه سنحاول تمييز عقد البيع على التصاميم عن هذه العقود الثلاثة في البنود التالية:

الفرع الأول: تمييز البيع على التصاميم وعقد البيع بالتقسيط

طبقا لأحكام العامة المنظمة لعقد البيع بالتقسيط [1] فإن عقد البيع بالتقسيط هو البيع الذي يسلم البائع المبيع للمشتري وقت إبرام العقد مقابل وفاء هذا الأخير بالثمن أقساط مستحقة الدفع خلال فترات محددة. ثم إذا وفى بكل الأقساط المكونة للثمن ينتقل ملكية المبيع بأثر رجعي من إبرام البيع.

فيشترك عقد البيع بالتقسيط مع عقد البيع على التصاميم في مسألة كلاهما يقسط فيهما الثمن.

غير أن الخلاف بين العقدين واضح في العناصر التالية:

- عقد البيع بالتقسيط هو عقد يرد على عقار أو منقول أما عقد البيع على التصاميم يرد فقط على عقار.
- إنتقال الملكية في عقد البيع بالتقسيط بتم بأثر رجعي بعد الوفاء بكل الأقساط، أما في عقد البيع على التصاميم فيتم إنتقال ملكية المبيع له خصوصيته حيث ينقل حق الرقبة فور تحقيق الشهر العقاري وتكتمل الملكية على مراحل عند تنفيذ الأشغال ووفاء بكل الأقساط الثمن.
- يتم حيازة المبيع والإنتفاع به في عقد البيع بالتقسيط بمجرد إبرامه، أما في عقد البيع على التصاميم لا يمكن حيازة المبيع والإنتفاع به إلا بعد صدور شهادة المطابقة وتوقيع محضر الحيازة النهائي.

الفرع الثاني: تمييز البيع على التصاميم وعقد المقاولة

طبقا لأحكام القانونية العامة [2] فإن عقد المقاولة هو عقد يتعهد بموجبه شخص يعرف بالمقاول بأن يقوم بصنع شيئا وأن يؤدي عملا مقابل أجر يتعهد بأداه الشخص المتعاقد المقابل الذي يعرف برب العمل.

من الوهلة الأولى وبالنظر لمضمون الإلتزام في كل من عقد المقاولة وعقد البيع على التصاميم قد نعتقد بأنهما متداخلان. حيث كلاهما يقوم فيه المتعهد(مقاولا أو مرقيا) بصنع شئيا أو أداء عملا بمقابل. إلا أن الخلاف بين العقدين يتضح في عنصر ملكية الأرض.

ففي عقد المقاولة العادي يقوم المقاول بالبناء على أرض مملوكة لصاحب العمل، أما في عقد البيع على التصاميم يقوم المرقي العقاري بالبناء على أرض مملوكة له أو له حق الإمتياز عليها.

---

[1] طبقا المادة (363) من التقنين المدني الجزائري.

[2] طبقا المادة (549) من التقنين المدني الجزائري.

وعند الشروع في الإنجاز أو أثناءه يقوم المرقي العقاري بعمليات بيع حصص المشروع مما ينتج عنه إنتقال لملكية الأرض للمشتريين. ثم يظل المرقي العقاري ملتزما بإتمام البناء شأنه في ذلك شأن المقاول في عقد المقاولة.

فيمكن القول بأن عقد البيع على التصاميم عقد مركب من عقد البيع وعقد مقاولة.

الفرع الثالث: تمييز البيع على التصاميم وعقد حفظ الحق

يعرف عقد حفظ الحق هو العقد الذي بمقتضاه يلتزم المرقي العقاري بتخصيص عقار مقرر إنجازه أو في طور الإنجاز لصاحب حفظ الحق وتسليمه له فور بناءه. بالمقابل يلتزم صاحب حفظ الحق بدفع تسبيق لدى صندوق الضمان والكفالة المتبادلة في الترقية العقارية. [2]

عقد حفظ الحق على غرار عقد البيع على التصاميم هو عقد من عقود الترقية العقارية التي تنصب على عقار بتخصيص عقار مقرر إنجازه أو في طور الإنجاز يتولها وجوبا مرقي عقاري معتمد. ويجب أن تصب في شكل قانوني محدد.

إلا أنهما يختلفان في العناصر التالية:

- عقد حفظ الحق عقد إبتدائي غير ناقل للملكية، فهو يمهد لإبرام عقد البيع النهائي الناقل للملكية، ولا يعتبر بيعا بالمعنى الحقيقي وإنما الغاية منه هو حجز العقار المقرر بناؤه لفائدة لصاحب الحق. [3] أما عقد البيع على التصاميم فيتم إنتقال حق الرقبة فور تحقيق الشهر العقاري لهذا العقد ويكتمل إنتقال الملكية على مراحل تبعا لحالة تنفيذ الأشغال.
- تسديد الثمن في عقد حفظ الحق يكون على قسطين القسط الأول يسلم للجهة الضامنة(صندوق الضمان والكفالة المتبادلة) وقسط الثاني الذي يمثل باقي الثمن يسدد عند توقيع العقد النهائي. أما عقد البيع على التصاميم فيتم تسديد الثمن على خمس أقساط تبعا لحالة تنفيذ الأشغال.

مما سبق؛ نستنتج أن عقد البيع على التصاميم هو عقد مسمى له خصوصيته التي تجعله عقد قائم بذاته له نظام قانوني خاص ومستقل به يميزه على غيره من العقود الشبيه له.

وقد أحسن المشرع الجزائري بأن نظم أحكامه الخاصة ضمن قانون رقم: (11-04) والقوانين والمراسيم اللاحقة له.

---

[2] المادة (27) من قانون الترقية العقارية رقم: (11-04) المؤرخ في: (2011/02/17) السالف الذكر، الجاري العمل به.

[3] مخناش كنزة، عقد بيع على التصاميم في بيع العقار المقرر بناؤه . دراسة مقارنة في القانون الجزائري والقانون الفرنسي .، أطروحة لنيل شهادة الدكتوارة الطور الثالث في القانون الخاص، تخصص قانون عقاري . قانون التوثيق، كلية الحقوق، الإخوة منتوري قسنطينة 1، السنة الجامعية 2022-2023، ص 68.

المبحث الثاني: مزايا وعيوب البيع على التصاميم

إذا أردنا معرفة الدور الذي لعبته تقنية البيع على التصاميم في عملية تسويق العقار تحت الإنجاز وتقيم نجاعته في تحقيق مقومات التنمية المستديمة في مجال الإسكان.

فإنه لابد من تسليط الضوء على المزايا والعيوب التي أنتجها التطبيق العملي لهذه التقنية.

المطلب الأول: مزايا البيع على التصاميم

إن تسويق العقار تحت الإنجاز بتقنية البيع على التصاميم أفرز العديد من المزايا التي جعلت من هذه التقنية محل إهتمام من جميع الأشخاص المتدخلين في مجال الترقية العقارية.

تتجلت هذه المزايا في عدة مجالات تنموية نذكر منها: المجال القانوني ، المجال الاجتماعي، المجال الاقتصادي.

الفرع الأول: المزايا القانونية للبيع على التصاميم

عند إصدار قانون الترقية العقارية الجديد رقم: (11-04) المؤرخ في: (17 فيفري 2011) وكذا المراسيم التنفيذية اللاحقة جعل المشرع الجزائري يخطو خطوة كبير في إرساء نظام قانوني خاص لتقنية (البيع على التصاميم)، جاوز من خلالها جل الثغرات القانونية التي عثرت مسار سريان قوانين الترقية العقارية السابقة.

ويبرز ذلك من خلال النقاط التالية:

01. اسناد القائمين على البيع إلى أشخاص مهنيين:

قام المشرع الجزائري بضبط المجال الشخصي للمتعاملين المؤهلين بامتهان مهنة المرقي العقاري.

تم ذلك من خلال وضع ـ لأول مرة ـ إطار قانوني واضح يحدد صفة المرقي العقاري المعتمد لدى الدولة لممارسة نشاط الترقية العقارية.

حيث حصر معاملة مشتري العقار على التصاميم مع شخص واحد هو المرقي العقاري دون سواه.

إذ أن طبيعة النشاط الذي يقوم به هذا الشخص(المرقي العقاري) تستدعي توفره على شرط الملائة المالية وكذا تحليه بالضمير المهني الحي المستمدة من قيم والأخلاقيات المهنة.

بحيث يفترض أن يقوم المرقي العقاري بتنفيذ إلتزاماته إتجاه الفرد المتعاقد معه (المشتري) وإتجاه المجتمع ككل بإخلاص وأمانة في العمل، والقيام بتجسيد مشاريعه بحرفية ونزاهة.

الأمر الذي يسهل معه مراقبة تنفيذ الإلتزامات التعاقدية في مجال بيوع عقارات قيد الإنجاز دون الوقوع في لبس تحديد صفة المسؤول المباشر عن تنفيذ المعاملة.

02. تقييد إرادة الطرفين وإقرار الشكلية النموذجية لعقد البيع

فلا يكفي لإنعقاد عقد بيع على التصاميم توفر الأركان الثلاثة الموضوعية(الرضا – المحل– السبب) بل لابد من توفر ركن الشكلية. حيث اشترط القانون عند إبرامه ترسيم إرادة المتعاقدين أمام شخص مختص ألا وهو الموثق.

بل أكثر من ذلك ألزم المشروع الموثق بصب إرادة طرفيه ضمن النموذج القانوني الملحق بالمرسوم التنفيذي رقم: (13–431) المحدد لنموذجي عقد بيع على التصاميم وعقد البيع على التصاميم للأملاك العقارية ـ السالف الذكر.

وهذا الإشتراط بضرورة الترسيم المعاملة ضمن إطار محدد بنموذج قانوني، لا تستطيع إنتاج آثارها خارجه، ليس تعقيدا وتبطئا لإبرام عقد بيع على التصاميم، إنما الغاية منه هو إعلام الراغب في الشراء بخطورة ما سيقدم عليه، ولإستنارة رضاه، ومن ثم حماية حقوقه باعتباره الطرف الضعيف في العلاقة التعاقدية .

وذلك تجنبا للمنازعات المستقبلية.

03. إقرار نظام حمائي خاص

أحاط المشرع الجزائري المشتري المتعامل بتقنية البيع على التصاميم بنظام حمائي يتناسب مع خطورة هذا البيع باعتباره يرد على عقار مستقبلي ويحتاج لمدة زمنية لتنفيذ الإلتزامات الناشئة عنه . من المحتمل أن تتغير خلالها كافة الجوانب المحيطة بعملية التعاقد.

وفي سبيل توفير حماية قانونية فعالة للمشتري المتعامل في مثل هذه العقود وضع المشرع الجزائري قواعد خاصة تجلت في منح المشتري عدة ضمانات قانونية من تاريخ إنعقاد عقد البيع على التصاميم إلى مرحلة حيازة العقار المشيد.

هذه الضمانات تضمنها عقد البيع بناء على التصاميم في حد ذاته على شكل إلتزامات واقعة على عاتق البائع.

ونظرا لأهمية البالغة لتلك الضمانات في إرساء توازن تعاقدي في حقوق وإلتزامات طرفي عقد البيع على التصاميم فإن المشرع الجزائري لم يكتفي بإقرار قواعد المسؤولية التعاقدية والإدارية عن مخالفة الإلتزامات التعاقدية بل صنفها كجرائم تستوجب قيام المسؤولية الجنائية للبائع(المرقي العقاري) إذا توفرت أركانها.

الفرع الثاني: المزايا الإجتماعية للبيع على التصاميم

01. تحقيق الاستقرار الإجتماعي

ساهم تسويق العقارات تحت الإنجاز بتقنية البيع على التصاميم في إستقطاب شريحة كبيرة لأفراد المجتمع الجزائري. إذ تعد هذه التقنية الوسيلة المتاحة في كل وقت لإقتناء سكن خاص بسعر يتناسب مع القدرة الشرائية لرب الأسرة.

مما مكن أصحاب ذوي الدخل المتوسط وفوق المتوسط من شراء سكنات مدعمة من الدولة و/أو سكنات ممولة بقروض ميسرة. و مكن أيضا أصحاب ذوي الدخل المرتفع من شراء سكنات ترقوية وإعادة تأجيرها للأسر الذين في غالب ينتظرون إستيلام سكناتهم التي قيد الإنجاز.

نتيجة لذلك إنخفض عدد المطالبين بتوفير سكن اجتماعي أو سكن إيجاري من الدولة.

الأمر الذي خلق نوع من الاستقرار الاجتماعي داخل الأسر الجزائرية.

02. ترشيد الإنفاق الأسري وتحقيق الإدخار

إن تعامل معظم الأسر الجزائرية بتقنية البيع على التصاميم قد ساهم حقيقة في ترشيد الإنفاق داخل هذه الأسر، وذلك من خلال توجيه الإنفاق من كمليات الحياة غير الضرورية إلى لأحد متطلبات العيش الكريم ألا هو السكن المستقل.

كما ساهم في تحقيق الإدخار الاجتماعي الرشيد لهذه الأسرة، من خلال إدخار رب الأسرة لجزء من مداخيله في عقار تزيد قيمته.

الفرع الثالث: المزايا الإقتصادية للبيع على التصاميم

01. مساهمة هذه التقنية في إنتعاش مجال الإسكان.

ساهمت تقنية البيع على التصاميم في تعزيز التنمية في مجال الإسكان من خلال بعث روح المبادرة والتنافس بين المستثمرين الخواص.

الأمر الذي نتج عنه تنشيط وإزدهار العديد من القطاعات المتصلة بعملية إنجاز المشاريع الترقوية وتسويقها مثل ورشات البناء والمقاولات، وتجارة مواد البناء، وقطاع الخدمات المتعلقة بالعقار.

كما ساهمت في خلق العديد من فرص العمل في مختلف تلك القطاعات.

02. إقرار تحفيزات جبائية عند تطبيق هذه التقنية.

في إطار تدعيم سياسة السكن في الجزائر عمدت الدولة إلى مجموعة من التحفيزات الجبائية، قصد تشجيع الأفراد والمرقيين للتعامل بتقنية البيع على التصاميم.

وقد اتخذت هذه التحفيزات خمس صور: الإعفاءات الضريبية – التخفيضات الضريبة المتعلقة بالوعاء العقاري – التخفيضات الخاصة بالمعدلات – القروض الضريبية – تأجيل الضريبة [1]

نذكر من أمثلة هذه التحفيزات:

- إعفاء جميع العقود التي توثق بيع العقارات السكنية على التصاميم مهما كانت صيغتها (مدعمة أو غير مدعمة) من حقوق التسجيل(من رسم نقل الملكية).

شريطة أن يستفيد الشخص الواحد من هذا الإعفاء إلا مرة واحدة. [2]

- إعفاء جميع العقود التوثيقة التي توثق بيع العقارات السكنية على التصاميم المدعمة (دون سواها) من حقوق الشهر العقاري. [3]
- يستفيد المرقين العقاريين من إعفاء ضريبي فيما يخص الأرباح الخاضعة للضريبة الناتجة عن نشاطاتهم لإنجاز المساكن الترقوية، حيث تشمل هذا الإعفاء الضريبة على الدخل الإجمالي والضريبة على أرباح. [4]
- يستفيد الأفراد وكذا المرقين العقارين من تخفيضات ضريبية على نسبة الفائدة في القروض البنكية الموجهة لإقتناء أو إنجاز سكنات عمومية. [5]

03. مساهمة هذه التقنية في إنتعاش مجال القروض.

إن التسهيلات والتحفيزات التي قدمتها الدولة الجزائرية للقروض البنكية الممولة لعمليات بيع العقار على التصاميم دفعت البنوك إلى إقرار شروط ميسرة لمنح القروض العقارية وبفوائد مخفضة وضمن مزايا تنافسية الهدف منها إستقطاب أكبر عدد ممكن من المتعاملين.

الأمر الذي أدى إلى إنتعاش مجال القروض بشكل ملحوظ.

---

[1] أ.د/ محفوظ برحماني . مقالة بعنوان (دعم السكن عن طريق التحفيزات الجبائية) . منشورة بمجلة القانون العقاري الصادر عن مخبر القانون والعقار بجامعة البليدة 2 علي لونسي . المجلد 03 العدد 01 السنة 2016. ص 06.

[2] المادة (258 فقرة 5) من قانون رقم: (76-105) المؤرخ في: (1976/12/09) المتضمن قانون التسجيل الجزائري المعدل والمتمم.

[3] المادة (353 فقرة 5) من قانون التسجيل الجزائري المعدل والمتمم.

[4] المادة (50) من قانون رقم: (03-22) المؤرخ في: (2003/12/28) المتضمن قانون المالية لسنة 2004 الصادر بتاريخ: (2003/12/29) بالجريدة الرسمية عدد 83.

[5] طبقا للمرسوم التنفيذي رقم: (10-167) المؤرخ في: (2010/06/30) المحدد لمعدل تخفيض نسبة الفائدة على القروض الممنوحة للمرقين العقارين المساهمين في إنجاز برامج عمومية للسكن وكيفيات منحه الصادر بتاريخ: (2010/07/04) بالجريدة الرسمية عدد 41. المعدل والمتمم.

المطلب الثاني: عيوب البيع على التصاميم

رغم أن تقنية البيع على التصاميم قد حققت الكثير من المزايا التي ساهمت في دفع عجلة التنمية في مجال الإسكان إلى الأمام، إلا أن تطبيقها أوضح أيضا وجود عيوب تعيق مسار التنمية.

الفرع الأول: العيوب القانونية للبيع على التصاميم

01. عدم تحقيق الأمن القانوني في الوثائق

إن عدم إنتقال الملكية التامة للعقار المباع بتقنية البيع على التصاميم يؤدي إلى حدوث إشكاليات قانونية كثيرة تمنع المشتري من التصرف الكامل في عقاره قبل تسليمه بشكل قانوني بموجب محضر حيازة نهائية.

الممارسات العملية لهذه التقنية أسفرت إلى قيام الكثير من المرقيين العقاريين بتسلم مشاريعهم بموجب محضر تسليم عرفي محرر من قبل المرقي العقاري دون حصوله على شهادة المطابقة. في محاولة له لإمتصاص غضب المشتريين من تأخره في الإنجاز و تأخر عن التسليم القانوني.

وللأسف نجد جل المشتريين يقبلون بهذا الوضع مستسلمين ومكرهين لأنهم أرهقتهم الحياة لعدم استقرارهم في سكن خاص و /أو لعدم قدرتهم على توفير مبالغ الكراء السنوي.

أمام هذه الوضعية تقل القيمة الحقيقة للملك العقاري بسبب عدم إكتمال الوثائق الرسمية إلى حين صدور شهادة المطابقة وتحرير العقد الرسمي للتسليم النهائي، ويخلق وضعيات غير مستقرة من التصرفات التي تحصل على الملك العقاري قبل إنتقال حق الإنتفاع بشكله القانوني.

بل أكثر من ذلك فإن الأمور تتعقد وتتشابك في حالة وفاة أحد المتعاقدين، وإختلاف الورثة.

وكل ذلك يؤثر سلبا على الأمن القانوني للملك.

02. عدم وجود ضابط قانوني لأجل التسليم

ترك المشرع الجزائري أمر تحديد أجل التسليم الملك العقاري عند التعامل بتقنية البيع على التصاميم إلى إرادة الطرفين، ولم يقم بضبط هذا الأجل كما فعل في عقد حفظ الحق.[1]

---

[1] المادة (33) من قانون رقم: (11-04) المؤرخ في: (2011/02/17) رقم: (11-04) المحدد لقواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية، المذكور سلفا.

يعاب على المشرع ترك مسألة جوهرية كهذه لإرادة الطرفين لأن حينها تتغلب إرادة المرقي العقاري على إرادة المشتري و يجبره إدعانا وتعسفا لقبول أمر الواقع.

وحبذا لو يتدارك المشرع الجزائري هذه المسألة ويقرنها بأجل معين بعد التسليم المؤقت للبناية تحت طائلة العقوبات المالية للمرقي العقاري المخالف.

03. عدم تحديد ضوابط تسديد الثمن ومراجعته

طبقا لأحكام المادة (03) من المرسوم التنفيذي رقم: (431/13) المشار إليه سابقا. فإن عملية تسديد سعر البيع تتم على خمس أقساط تبعا لحالة تقدم الأشغال بالمشروع العقاري.

- حيث يوفى القسط الأول الذي نسبته(**20** %) من ثمن الملك العقاري، وجوبا عند توقيع هذا العقد.
- ويوفى القسط الثاني الذي نسبته (**15** %) من ثمن الملك العقاري، وجوبا عند الإنتهاء من أساسات العمارة المتواجدة بها الحصة محل هذا العقد.
- ويوفى القسط الثالث الذي نسبته (**35** %) من ثمن الملك العقاري، وجوبا عند الإنتهاء من الأشغال الكبرى بما فيها ذلك المساكة والأسوار الخارجية والداخلية.
- ويوفى القسط الرابع الذي نسبته (**25** %) من ثمن الملك العقاري، وجوبا عند الإنتهاء من الأشغال مجتمعة، بما في ذلك الربط بالطرقات والشبكات المختلفة، بالإضافة إلى التهيئة الخارجية.
- ويوفى القسط الخامس والأخير الذي نسبته(**05** %) من ثمن الملك العقاري، وجوبا عند الثمن المحدد أعلاه، والذي يستحق الدفع وجوبا عند الإعداد محضر الحيازة.

بالرغم من إستحسان ما فعله المشرع الجزائري لما ربط تسديد أقساط الثمن بشكل تناسبي مع حالة تقدم الأشغال، وترتيبه جزاءات مالية على المرقي العقاري إذا خالف ذلك.

إلا أنه لم يحدد الجهة المخولة بمعاينة مرحلة تقدم الأشغال وإصدار شهادة بذلك.

لو سلمنا جدلا بأن المهندس المكلف بمتابعة المشروع هو الشخص المختص المخول بإصدار شهادة تقدم الأشغال، فإن القانون لم يضبط مدة سريان هذه الشهادة.

كما أن الممارسات العملية أسفرت بأن الوصول إلى مرحلة جاهزية عقد البيع على التصاميم للتوقيع قد تتطلب ما يقارب سنة من صدور رخصة البناء واستئناف الأشغال. وذلك لما يتطلبه الملف القاعدي لإعداد عقد البيع على التصاميم من ضرورة إيداع الجدول الوصفي للتقسيم(EDD)، وشهره، وإعداد الدفاتر العقارية للحصص المنشأة، وإكتتاب عقد التأمين على المشروع لدى صندوق الضمان والكفالة المتبادلة في الترقية العقارية.

والتسليم بأن القسط الأول لا يدفع إلا توقيع عقد البيع على التصاميم يضعنا أمام سنة تأجير لا يد المرقي العقاري في حدوثها.

الأمر يتطلب تدخل تشريعي صارم من أجل تذليل إجراءات إعداد الملف القاعدي في أقرب الآجال.

04. زمنية التأمين عند صندوق الضمان

نظرا للدور الهام الذي يلعبه صندوق الضمان والكفالة المتبادلة في الترقية العقارية في حماية مقتني العقار على التصاميم، جعل المشرع الجزائري أمر إكتتاب المرقيين العقاريين لتأمين عن إنجاز مشاريعهم أمرا إلزاميا يترتب على مخالفته مسائلتهم القانونية.

غير أن الممارسات العملية أسفرت على تقييد هذا التأمين بأجل في غالب ما يكون أقل من مدة الإنجاز.

ورغم أن هذا الأجل قابلة للتمديد إلا أن ذلك لا يتحقق إلا من خلال إيداع رزمة من الوثائق والمستندات، ترهق المرقي العقاري وتدفعه إلى عزوف على التجديد مادام أشرف على الإنتهاء.

الأمر الذي يزيد من مخاطر التعامل بهذه التقنية إذا وقع شيء يحول دون إتمام المشروع خلال الفترة التي تكون فيها بوليصة التأمين منتهية الصلاحية دون تجديد.

الفرع الثاني: العيوب الإجتماعية للبيع على التصاميم

01. تعرض الكثير من الأسر لضياع أموالهم

رغم ما تحققه تقنية البيع على التصاميم من فوائد للأسر لأنها تتيح لهم الحصول على مساكن بشروط دفع مسيرة تتناسب مع مداخليهم الشهرية والسنوية، إلا أن هذه التقنية لا تخلو من المخاطر التي تجعلها في بعض الأحيان وسيلة للنصب والاحتيال من بعض المرقيين.

إذ رغم جهود الدولة في إرساء نظام حمائي للمشتريين وإعطاءهم ضمانات أكبر وصلت لحد فرض عقوبات جزائية سالبة للحرية تطبق ضد المرقيين العقارين المخالفين لأحكام القانون المنظم لنشاط الترقية العقارية، إلا أننا ما زالنا نشهد واقعيا تعرض المشتريين لضياع أموالهم بسبب مشاريع وهمية أو بسبب بيع الشقة لأكثر من شخص، أو بسبب تأخر تسليم المشاريع، وعدم مطابقتها للمواصفات المتفق عليها.

نعتقد أن الخلل لا يتعلق بوجود قانون رادع لأنه فعلا موجود، بل الخلل يكمن في عدم وجود رقابة صارمة على المشاريع المعلن عنها من قبل المرقيين المخالفين.

02. أزمة الغرق في الديون البنكية

نظرا لكون الطبقة المتوسطة في المجتمع الجزائري هي الطبقة الأكثر تعاملا بتقنية البيع على التصاميم، فإنها في الغالب ما تلجأ للحصول على قروض بنكية ربوية لتمويل عملية شراها للسكن. خاصة في ظل عدم إمكانية التعامل بقواعد الصيرفة الإسلامية في مثل هذا المجال.

الأمر الذي يؤدي في العديد من الأحيان إلى صعوبات في التسديد بسبب الارتفاع الكبير لتكاليف الحياة المعيشية مقارنة مع الزيادات الطفيفة في الأجور. فتتعثر الأسر في تسديد القروض وتتفاقم فوائد تأخير.

مما يأزم الوضع المالي للأسر ويضعها تحت ضغوط عصيبة تنعكس سلبا على الاستقرار العائلي. وقد تسبب في حدوث إنحرافات إجتماعية وسياسية تهدد التنمية في الدولة.

الفرع الثالث: العيوب الإقتصادية للبيع على التصاميم

01. إستنزاف الثروة العقارية بالاستهلاك غير الرشيد

في سبيل تجسيد الواقعي لبرامج الدولة في قطاع الإسكان استعملت تقنية البيع على التصاميم كوسيلة لتسويق أكبر عدد ممكن من السكنات دون التركيز على جودتها.

حيث إنصب الاهتمام على رفع الإحصائيات السنوية للسكنات المنجزة دون الاهتمام بالثروة العقارية التي تم استخدامها بشكل غير رشيد.

ونذكر من مظاهر الإستعمال غير الرشيد للثروة العقارية ما يلي:

- إنجاز وحدات سكنية قليلة وصغيرة المساحة على أراضي شاسعة تستوعب أكثر أو أوسع.
- عزوف المرقيين على إنجاز العمارات العالية لتجنب إنجاز المصاعد.
- استغلال مساحات كبيرة من الأراضي المخصصة لإنجاز مشاريع ترقوية في تشييد مبان غير ضرورية كالمكاتب والمحال التجارية، بدلا من تركيزها على الوحدات السكنية.
- بناء مباني غير مطابق للمخططات العمرانية بإضافة طوابق جديدة دون تعديل رخص البناء.
- التركيز على إنجاز المباني الجديد والعزوف على إعادة تجديد المباني القديمة.
- انجاز مشاريع تفتقر للمساحات الخضراء.
- وجود عيوب كبيرة في البنية التحية للعديد من المشاريع المنجزة.

02. إنخفاض الجودة.

إن الإستعمال غير الرشيد للثورة العقارية جعل السكنات التي تم بيعها بموجب تقنية البيع على التصاميم أقل جودة سواء تعلق الأمر بالتهيئة الداخلية أو بالتجهيز.

الأمر الذي أرهق كاهن المشتريين وحملهم تكاليف إضافية لإنجاز أشغال التهيئة والصيانة.

خـــاتـــمـــــة

لا أحد ينكر بأن تقنية البيع على التصاميم قد ساهمت فعلا بتحقيق تنمية محسوسة في مجال الإسكان في الجزائر، وذلك من خلال تحقيق حلم العديد من الأسر الجزائرية في تحقيق حاجتها في الحصول على سكن .

لكن استعمال هذه التقنية دون إدارة رشيدة ودون مراقبة فعالة نتج عنه إنشاء مدن مكعبة تفتقر للقيم الجمالية في تصميماتها. وتستنزف الثورة العقارية بشكل غير عقلاني.

الأمر الذي يتطلب تدخل تشريعي لوضع إستراتجية لتحسن جودة المشاريع الترقوية من خلال تفعل أجهزة الرقابة العمرانية بدأ من المصادقة على التصميمات تراعى فيها جميع أبعاد التنمية المسدامة. ثم مراقبة الإنجاز، إلى غاية التسليم الفعلي السليم.

مع توقيع عقوبات فعالة ردعية عن المخالفات العمرانية التي لا تطابق المخططات المصادق عليها

مما سبق نخلص بأن؛ تقنية البيع على التصاميم هي ألية قانونية ممتازة لتحقيق أبعاد التنمية المستدامة في مجال الإسكان لو تم توظيفها بشكل صحيح.

الفهرس

العنوان	الصفحة
الملخص	01
المقدمة	01
المبحث الأول: **ماهية البيع على التصاميم**	02
المطلب الأول: تعريف البيع على التصاميم	02
الفرع الأول: التعريف التشريعي لعقد البيع على التصاميم	02
الفرع الثاني: التعريف الفقهي لعقد البيع على التصاميم	04
المطلب الثاني: خصائص البيع على التصاميم	05
الفرع الأول: خصائص عقد البيع على التصاميم طبقا للقواعد العامة	05
الفرع الثاني: خصائص عقد البيع على التصاميم طبقا لقواعد الترقية العقارية	06
المطلب الثالث: تمييز البيع على التصاميم عن غيره	07
الفرع الأول: تمييز البيع على التصاميم و عقد البيع بالتقسيط	08
الفرع الثاني: تمييز البيع على التصاميم و عقد المقاولة	08
الفرع الثالث: تمييز البيع على التصاميم و عقد حفظ الحق	09
المبحث الثاني: **مزايا وعيوب البيع على التصاميم**	10
المطلب الأول: مزايا البيع على التصاميم	10
الفرع الأول: المزايا القانونية للبيع على التصاميم	10
الفرع الثاني: المزايا الإجتماعية للبيع على التصاميم	12
الفرع الثالث: المزايا الإقتصادية للبيع على التصاميم	13
المطلب الثاني: عيوب البيع على التصاميم	14
الفرع الأول: العيوب القانونية للبيع على التصاميم	14
الفرع الثاني: العيوب الإجتماعية للبيع على التصاميم	16
الفرع الثالث: العيوب الإقتصادية للبيع على التصاميم	17
الخاتمة	18