حق المطور العقاري بتعديل ثمن الوحدة المباعة على الخارطة بعد إبرام العقد وفق أحكام القانون السوري والإماراتي

الملخّص

يتناول هذا البحث حق المطور العقاري الذي يقوم ببيع العقارات على الخارطة بتعديل ثمن الوحدة المباعة بعد ابرام العقد، والذي يشكل مشكلة عملية حقيقية عند تنفيذ تلك البيوع خصوصاً في ظل ما يواجه سوق المواد والأجور من تقلبات ارتفاعاً وانخفاضاً، والتي تدفع بالمطور للمطالبة بتعديل الثمن الذي تم الاتفاق عليه مع المشتري، والذي بدوره سيتفاجأ بتلك الزيادة التي سُيطالب بها ما يدفعه لرفضها غالباً، والبحث عن حلول قانونية تدفع عنه هذا العبء، وهو أيضاً ما سيشكل التزاماً مرهقاً للمطور عند التنفيذ، ويدفعه للبحث عن حلول قانونية لترتيب تلك الزيادة على عاتق الزبون كاللجوء لنظرية الظروف الاستثنائية، وعند تعذر تلك الحلول سيلجأ لوضع حلول استباقية كالزيادة المبالغ بها في السعر، وهو ما سيضر بسير العمل، وهو ما يستوجب البحث عن حلول قانونية منصفة لهذه الحالة المتجددة.

وخلصت الدراسة بعد بحث الأسس القانونية التي يمكن أن يستند إليها المطور لزيادة الثمن وفق القواعد المنظمة للبيع إلى نتيجة مفادها عدم إمكان المطور تعديل الثمن في ظل القواعد الحالية، وتم اقتراح حلول لهذه الحالة، وتوصلت الدراسة إلى ضرورة تعديل بعض النصوص القانونية في التشريع السوري، والإماراتي لتصبح أكثر مجاراةً للواقع العملي.

الكلمات المفتاحية: بيع على الخارطة–تطوير عقاري–مطور عقاري– مراجعة ثمن.

The right of the real estate developer to adjust the price of the unit sold off-plan after concluding the contract in accordance with the provisions of Syrian and Emirati law

Abstruct

This research deals with the right of the real estate developer who sells properties off-plan to modify the price of the unit sold after concluding the contract, which constitutes a real practical problem when implementing these sales, especially in light of the fluctuations that the materials and wages market faces, which pushes the developer to demand that the price that was made be modified. Agreeing on it with the buyer, who in turn will be surprised by the increase that will be demanded, which often prompts him to reject it, and search for legal solutions that will relieve him of this burden. This will also constitute a burdensome commitment for the developer upon implementation, and push him to search for legal solutions to arrange this increase on the customer's responsibility, such as resorting to the theory of Exceptional circumstances, and when these solutions are not possible, proactive solutions will be resorted to, such as an exaggerated increase in the price, which will harm the progress of work, which requires searching for fair legal solutions to this renewed situation.

After examining the legal foundations on which the developer can rely to increase the price according to the rules regulating the sale, the study concluded that the developer cannot modify the price under the current rules. Solutions were proposed for this case, and the study concluded that it is necessary to amend some legal texts in Syrian and Emirati legislation. To become more consistent with practical reality.

Keywords: off-plan sale - real estate development - real estate developer - price review.

المقدّمة

يقوم نشاط المطور العقاري على بيع الوحدات العقارية التي يعمل على بنائها وبيعها على الخارطة لتأمين السيولة اللازمة لتنفيذ مشروعه، وكل بيع يجب أن يتضمن ثمناً حتى يتم صحيحاً حيث يتفق المطور والمشتري على ثمن لهذا العقار يتم سداده على دفعات تتزامن مع تقدم العمل. وفي أثناء تنفيذ هذا العقد قد تحدث ارتفاعات في أسعار المواد الأولية الخاصة بالبناء أو بتكاليف اليد العاملة، وهو ما يعني حدوث فجوة بين الثمن الذي تم تقييده في العقد المبرم بين المطور ومشترِ العقار على الخارطة، وبين التكلفة الواقعية بشكل يؤثر على التوازن المالي لهذا العقد، وهو ما يطرح السؤال حول إمكانية المطور العقاري المطالبة بتعديل الثمن المتعاقد عليه بشكل يعيد التوازن المالي لهذا العقد، فهل يمكن للمطور المطالبة بتعديل الثمن بعد تقديره أو ضع أساس لتقديره؟، وذلك في ضوء ما يحكم العلاقات التعاقدية من مبادئ وقواعد في قوانين سورية والإمارات.

إشكاليّة البحث:

عندما يقوم المطور العقاري بممارسة نشاطه في بناء العقارات وبيعها، قد يتعرض لتقلبات في أسعار المواد الأولية أو في أجور التنفيذ نظراً لطول مدد تنفيذ تلك العقود الأمر الذي قد يترتب عليه زيادة في التكاليف، والتي من الممكن أن تتباين مع الثمن الذي تم الاتفاق عليه مع المشترِ في عقد بيع الوحدة المشتراة على الخارطة، وهو ما يطرح السؤال حول مدى حق هذا المطور بالمطالبة بتعديل الثمن بعد إبرام العقد، وما هو مستنده، وإن كان لا يحق له ذلك فما هو الحل؟. وللإجابة على التساؤلات السابقة كان لابد من تأصيل حق المطور في المطالبة بتعديل الثمن في (مبحث أول)، تعارض حق المطور بتعديل الثمن مع القواعد الخاصة بالبيع والمقاولة، والحل المقترح في (مبحث ثاني).

أهميّة البحث وأهدافه

تكمن أهميّة هذا البحث في عدم وجود تنظيم خاص لحق المطور للمطالبة بمراجعة أو تعديل الثمن بعد إبرام عقد البيع على الخارطة، وهو ما يخلق إشكالات عديدة، إنما الأمر متروك

للقواعد العامة التي لا تغطي هذا العقد الجديد، لذلك يهدف البحث لاقتراح حلول لهذه الحالة الكثيرة الوقوع عملياً.

منهج البحث

سيتم الاعتماد في هذا البحث على المنهج التحليلي، وذلك من خلال تحليل القواعد القانونية المتعلقة بموضوع البحث للوصول إلى الأهداف المرجوّة من الدراسة.

المبحث الأول: التأصيل القانوني لحق المطور بتعديل الثمن.

لمعرفة قدرة المطور العقاري على تعديل ثمن العقار المباع على الخارطة من عدمه ينبغي البحث بأساس هذا الحق، وذلك من خلال الرجوع لأساس العلاقة التي ربطت بين المطور والمشترِ على الخارطة، وهي عقد بيع العقار على الخارطة، ومن ثم بحث أحكام وأُسس هذا الثمن في القواعد الخاصة به لمعرفة مدى إمكان المطور من تعديله أو عدم قدرته على المطالبة بتعديله، وذلك من خلال المطالب الآتية:

المطلب الأول: عقد البيع على الخارطة مصدر لحق المطور بتعديل الثمن.

بما أن الرابطة التي تربط بين المطور العقاري والمشتري منه على الخارطة هي عقد البيع على الخارطة فهو أساس العلاقة بينهم، وهو في ذات الوقت المرجع الذي ينبغي الرجوع إليه، فيكون من اللازم التعريف به، ومن ثم بحث تكييفه لمعرفة القواعد التي تطبق عليه، وذلك من خلال الآتي:

الفرع الأول: التعريف بعقد البيع على الخارطة.

تنوعت التعاريف التي تعرضت لهذا العقد بين الفقه، والتشريع، وذلك على النحو الآتي:

1-التعريف حسب وجهة النظر لتشريعية: تعددت التشريعات التي تعرضت لتعريف هذا العقد، وذلك على النحو الآتي:

آ-**تعريف المشرع الفرنسي:** كان المشرع الفرنسي أول من عرف هذا العقد، فسبق بذلك التشريعات العربية التي استقت التعريف منه، وورد التعريف بالمادة /1601/ في فقراتها الأولى والثانية من القانون المدني الفرنسي تحت مسمى بيع العقار تحت الإنشاء، والذي عرفه بأنه: (البيع الذي يلتزم فيه البائع بإنشاء بناء خلال مهلة محددة منصوص عليها في العقد، ومن الممكن أن يعقد هذا البيع لأجل أو بالحالة المستقبلية للإنجاز).

ب-تعريف المشرع الإماراتي: عرف المشرع الإماراتي لإمارة دبي عقد البيع على الخارطة في المادة /2/ في القانون /9/ المعدل بالقانون رقم /13/ لعام 2008 الخاص بتنظيم السجل العقاري المبدئي في إمارة دبي بأنه: (بيع الوحدات العقارية المفرزة على الخارطة أو التي لم يكتمل إنشاءها). وعرفه المشرع الإماراتي في إمارة أبوظبي[1] أيضاً تحت مسمى البيع على المخطط بأنه: (العقد الذي يتم بموجبه منح المشتري حقوقاً عقارية على وحدة عقارية مقترحة على مخطط الطبقات أو مخطط المجمع).

ج-المشرع السوري: لم يعرف بيع العقار على الخارطة في قانون التطوير العقاري، ولا لائحته التنفيذية رغم اعتباره الوسيلة الرئيسية لبيع العقارات التي ستنتج عن مشاريع التطوير العقاري، إلا أن المشرع السوري كان قد عرف هذا العقد في القانون /14/ لعام 1974 الخاص بإعمار العرصات، والملغى بالمرسوم التشريعي رقم/82/ للعام 2010 المتعلق بتعريف التجمعات العمرانية و العرصات وشروط الترخيص بالبناء على المقاسم والعقارات الذي أتى خالياً من أي تعريف، وقد عرف المشرع السوري عقد البيع على الخارطة بالقانون الملغى على أنه: (عقد يلتزم البائع من خلاله بإنجاز بناء للمشتري مقابل ثمن تقديري يدفعه المشتري دفعة واحدة أو على أقساط تدفع في آجال يتفق عليها الطرفان). ورغم اختلاف صياغة التعريفات التشريعية المختلفة لبيع العقار على الخارطة إلا أنها تجمع في نهاية المطاف على أن ما يميز عقد بيع العقار الخارطة وقوعه على عقار غير موجود أو على الأقل غير مكتمل عند التعاقد.

2-التعريف الفقهي لبيع العقار على الخارطة: نتيجة لتعدد التعريفات التشريعية لعقد بيع العقار على الخارطة فقد تعددت التعريفات الفقهية تبعاً لذلك، وذلك على النحو الآتي:

أ-تعريف الفقه الفرنسي: يعرف الفقه الفرنسي عقد البيع على الخارطة بأنه: (عقد بيع عقاري محله عقار لم ينجز بعد أو في طور الإنجاز يلتزم البائع بتشييده وفقا للنماذج والتصاميم المطلوبة، من خلال الآجال المتفق عليها في العقد، وتسليمه للمشترى، وذلك مقابل التزام المشتري بدفع أقساط ودفعات مجزأة تحدد وفقاً لمدى تقدم الأشغال خلال المدة ما بين إبرام العقد وتسليم العقار)[2].

---

[1] القانون رقم /3/ لعام 2015 الخاص بالتطوير العقاري في إمارة أبو ظبي.

[2] Warrant Agricole et Baraton Hdeffinger, Vente d'immeuble à construire, répertoire de Droit civil, 2e, Tome 5, Dalloz, Paris, France, 1988, p, 12.

مشار إليه لدى: محمد محمد القطب مسعد سعيد، أحكام عقد البيع على الخريطة، مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، مج 6، عد 1، جامعة مدينة السادات-كلية الحقوق، مصر، 2020، ص، 20.

ب-تعريف الفقه العربي: تنوعت تعريفات الفقه العربي لهذا العقد، وذلك على النحو الآتي:

عرفه البعض بأنه[3]: (عقد يتملك بموجبه المشتري عقاراً لم يبدأ البائع ببنائه بعد أو لم يكتمل بناؤه حين التعاقد، وفيه يتعهد البائع ببناء العقار المتفق على مواصفاته خلال المدة المتفق عليها مقابل تعهد الأخير بدفع أقساط الثمن في مواعيدها).

وعرفه آخرون بأنه: (عقد محله وحدة عقارية مفرزة أو أكثر في مشروع عقاري، مقترح إنشاؤها أو في طور الإنشاء، يلتزم بمقتضاه البائع (المطور العقاري) ببنائها وفقاً لنماذج ورسومات، ومواصفات معينة، خلال فترة زمنية يتم الاتفاق عليها وتسليمها، ونقل ملكيتها للمشتري، مقابل التزام الأخير بسداد ثمنها الذي يسدد غالباً على دفعات أو أقساط تحدد قيمتها، ومواعيد سدادها في العقد بالاتفاق بينهما[4].

ومن خلال التعريفات السابقة، وتعددها يمكن لنا أن نستنتج الحدود الرئيسة لهذا العقد، والتي يمكن إجمالها من خلال النقاط الآتية:

1-إن عقد بيع العقار على الخارطة يتعلق بعقارات لم توجد بعد أو جدت لكن لم تكتمل بشكل نهائي تحت الإنشاء.

2-عقد يتدخل به عامل الزمن، وذلك من خلال التشييد الذي يتم عبر مدة زمنية ترتبط بمستوى تقدم العمل، والتي يرتبط بها مقدار الدفعات.

الفرع الثاني: تكييف العقد، وأثره على تعديل الثمن.

يترتب على تكييف العقد بشكل عام معرفة القواعد القانونية التي ستطبق عليه في مراحله المختلفة إن كان غير مسمى كما هو حال هذا العقد في القانون السوري، أو كان مسمى لكن لم يخصه المشرع بأحكام خاصة في هذه الجزئية كما هو حال هذا العقد لدى المشرع الإماراتي خصوصاً في مرحلة تنفيذه التي من الممكن أن يتخللها نزاعات بين الأطراف، ومسألة إمكان تعديل الثمن بعد إبرام العقد علماً بأن تكييف هذا العقد، ما زال محل خلاف بين الفقهاء.

[3]ضحى محمد سعيد النعيمي، مفهوم بيع العقار على الخريطة وتكييفه القانوني "دراسة مقارنة"، مجلة الشريعة والقانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، السنة السادسة والعشرون، العدد 49، يناير 2012، ص، 232.

[4]عمرو طه بدوي، النظام القانوني للتطوير العقاري، دار النهضة العربية، الإمارات العربية المتحدة، الطبعة الأولى، 2020، ص، 114.

أولاً: تكييفه على أنه بيع عادي أو عقد مقاولة: حاول بعض الفقه تكييف عقد البيع على الخارطة ضمن طائفة العقود المسماة في القانون المدني، وذلك على النحو الآتي:

1-تكييفه على أنه عقد بيع عادي: يرى هذا الفقه أن بيع العقار على الخارطة ليس إلا عقد بيع تقليدي لا يحمل أي خصوصية تميزه عن عقد البيع العادي، فهو ليس إلا صورة من صوره حتى وإن كان يحمل في طياته أحكام تقربه من عقود أخرى كعقد المقاولة[5]. ورغم احترامنا للرأي السابق إلا أنه يصعب الأخذ به، فصحيح أن الفقه المذكور يبرر رأيه بالاستناد إلى وحدة الأصل في كل من العقدين، بيع الخارطة والبيع العادي، وذلك باعتبار أنهما يرتبان أثراً واحداً، وهو نقل ملكية العقار المبيع، وهو ما يؤدي إلى وحدة الأركان، ووحدة الآثار الناجمة عن كلا العقدين. إلا أننا لو أمعنا النظر نجد أن كلا العقدين رغم أنهما يرتبان ذات الأثر من خلال ترتيب نقل الملكية إلا أنهما يختلفان لجهة زمن نفاذ ذلك الأثر، ففي بيع العقار على الخارطة لا يستطيع المطور العقاري نقل ملكية العقار المبيع بشكل فوري، وكامل إلا بعد الانتهاء الكامل من أعمال إنجازه، فيكون بذلك التزامه معلقاً لحين إيجاد العقار رغم الاتفاق على الثمن، وهو ما يفسر تقسيط الثمن الذي يحدد أو تحدد معايير تحديده عند التعاقد، وذلك على خلاف البيع العادي الذي يكون فيه العقار موجوداً وقت التعاقد فتنتقل ملكيته بمجرد تبادل الإيجاب والقبول مع الاتفاق على الثمن.

2-تكييفه على أنه عقد مقاولة: ظهرت بعض الآراء الفقهية[6] التي نادت بأن بيع العقار على الخارطة يمثل صورة من صور عقد المقاولة، وقد أسست تلك الآراء موقفها ذلك بالاستناد إلى عنصر الأرض التي سيقام عليها البناء الذي تم الاتفاق على بيعه بموجب بيع على الخارطة حيث إذا تضمن عقد المقاولة تقديم الأرض علاوة على تقديم العمل والمواد من قبل المطور، فنكون أمام صورة من صور عقد مقاولة، وما تعهد المطور بإقامة المبنى على الأرض التي يملكها إلا بيعاً للأرض، وما سيقام عليها من أبنية اشتمله عقد المقاولة.

---

[5] ولاء الدين محمد إبراهيم، التطوير العقاري "دراسة مقارنة"، مطبوعات دار القضاء، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، طبعة أولى، 2014، ص، 77.

00000000000000000000000

+++++++++

[6] وليد محمد سعد خليفة، النظام القانوني لعقد بيع العقار على الخارطة "دراسة مقارنة"، رسالة دكتوراه في الحقوق، جامعة أسيوط، مصر، 2016، ص، ص، 58، 59.

ونرى أن الأخذ بالرأي السابق –من حيث ظاهره– ينتهي بنا بشكل مؤكد إلى تكييف بيع العقار على الخارطة كصورة من صور عقد مقاولة التي نصت عليها القوانين التي نظمت عقد المقاولة منذ زمن بعيد، إلا أننا لو أمعنا النظر في بيع العقار على الخارطة نجد أن لكل عقد ما يميزه عن الآخر، وإن التفرقة بين عقد المقاولة وعقد بيع العقار على الخارطة لها أهمية عملية كبرى، وليست تفرقة نظرية فحسب حيث يخضع كل عقد من العقدين لنظام قانوني يختلف تماماً عن النظام الذي يخضع له العقد الآخر، وذلك بخصوص إسقاط أحكام كل عقد على آثاره، وهذه الأحكام هي التي تنفي تكييف البيع على الخارطة على أنه عقد مقاولة رغم استعارته لجزء كبير من أحكام المقاولة عند تنفيذه، وترتيب آثاره، وهو ما يتجلى من خلال الآتي:

1– يقع بيع العقار على الخارطة على عقار فقط دون غيره، أما عقد المقاولة فهو من العقود الواردة على العمل، فيقع على المنقول كما يقع على العقار.

2–عقد بيع العقار على الخارطة في جوهره يقوم على نقل ملكية العقار المبيع على الخارطة، وهو الالتزام الجوهري ويتبعه باقي الالتزامات من بناء، وتسليم، والتي بدورها يتوقف عليها نقل الملكية بشكل كامل، أما عقد المقاولة، فيتمثل في تقديم عمل لحساب صاحب العمل، وإن تم الاتفاق على القيام بالأعمال على أرض عائدة للمقاول فنكون أمام عقدان متمايزان، مقاولة وعقد بيع، وليس عقد واحد كما هو الحال في عقد بيع العقار على الخارطة.

3– يحق لصاحب العمل في عقد المقاولة أن يتحلل من العقد، ويقف التنفيذ في أي وقت قبل إتمام العمل، وذلك شريطة أن يعوض المقاول عن جميع ما أنفقه من المصروفات، وما أنجزه من أعمال، وما كان يستطيع كسبه لو أنه أتم العمل[7]، بينما نجد أن هذه المقدرة بإنهاء العقد بالإرادة المنفردة غير موجود في عقود البيع عامة، ومنها البيع على الخارطة، فلا يجوز لأحد الأطراف أن يتحلل من التزاماته ويطلب فسخ العقد إلا إذا لم يقم الطرف الآخر بتنفيذ التزاماته.

[7] المادة /629/ من القانون المدني السوري.

3-مقابل عقد البيع على الخارطة ثمن، بينما مقابل المقاولة أجر، ولا بد من الاتفاق على الثمن في البيع فلا بيع دون ثمن[8]، أما في المقاولة فإذا لم يحدد الثمن فلا يتأثر العقد[9]، وإنما يرجع إلى تحديد الأجر بالنظر إلى قيمة العمل ونفقات المقاول.

ثانياً: تكييفه على أنه عقد مركب من بيع ومقاولة: يرى جانب مهم من الفقه الفرنسي[10] -الذي نتحفظ عليه- أن عقد بيع العقار على الخارطة عقد مركب، وذلك من خلال وروده على ناحيتي الملكية، وناحية العمل الشاملة للإعمال المادية من بناء وإنشاء، وللأعمال القانونية المتعلقة بالتمثيل القانوني بخصوص التعاقد باسم المشتري بخصوص المعاملات الإدارية. فمن جهة العمل يتعهد المطور في عقد البيع على الخارطة بالتزامين لا يمكن فصلهما عن بعضهما، وذلك من خلال الالتزام بإنجاز البناء الذي يتضمن البناء وإتمامه، والالتزام بتسليم ذلك البناء، وهي التزامات تتفرع عن الجانب الذي يمليه الشق المقتبس من عقد المقاولة. أما من ناحية الملكية، فيلتزم المطور بنقل الملكية للمشتري بحسب العقد الرابط بينهم إن كان بيعاً لأجل أو كان بيعاً في الحالة المستقبلية مقابل التزام هذا المشتري بدفع الثمن إن كان على أقساط أو كان على دفعتين حيث إن القاعدة أن لا ثمن فلا بيع ***"pas de prix, pas de vente"***، وعليه لا يعد بيع العقار على الخارطة عقد بيع قطعي لكون دفع الثمن فيه معلق على تحقق شروط البناء، والتسليم التي يتعلق عليها أداء الثمن، وليس بعقد المقاولة صرف. ونحن هنا رغم تقديرنا لرأي الفقه الفرنسي، وإقرارنا بصحته لكننا نأخذ عليه أنه لم يتعرض إلى حقيقة عقد البيع على الخارطة من حيث وقوعه على أشياء مستقبلية، وعندما نقول أشياء نعني بها العقار ومكوناته إضافة للمنافع من عمل وغيره، وذلك لجهة الالتزامات التي يمليها الشق المقتبس من عقد المقاولة أو لجهة الالتزام بنقل الملكية كشق مقتبس من عقد البيع التقليدي.

وبناءً على ما سبق نكييف عقد البيع على الخارطة على أنه عقد مركب من بيع ومقاولة محله تعاقد على أشياء مستقبلية، وذلك بالاستناد إلى القواعد العامة في القانون المدني حيث تجيز المادة /132/ من القانون المدني أن يكون محل الالتزام "أي التزام يكن" من حيث الأصل سواء أكان بيع، مقاولة، إيجار أو غيره أن يكون شيئاً مستقبلياً.

[8]Philippe Malaurie et Laurent aynes, Droit des contrats spéciaux, 8e edition, LGDJ, 2016, France, p, 151.

[9] المادة /625/ من القانون المدني السوري.

[10]Marianne faure-abbad , Droit de la construction, 3 edition, Gualino éditeur, France, 2016, p, 166.

المطلب الثاني: خصوصية الثمن في بيع العقار على الخارطة.

إن الثمن ركن من أركان عقود البيع بشكل عام، وذلك من خلال ما يمثله كعوض نقدي عن نقل الملكية إلا أنه في بيع العقار على الخارطة يحمل مضامين لا تقتصر على معنى الثمن بمعناه التقليدي لجهة مضمونه، وأحكامه، وذلك نظراً لطبيعة العقد إضافة لملاءمة قواعد تحديده بناءً على القواعد العامة، وهو ما سنبحثه من خلال الآتي:

الفرع الأول: مشتملات الثمن في عقد البيع على الخارطة: يحمل الثمن في بيع العقار على الخارطة خصوصية تميزه عن الثمن المعروف في عقود المعاوضة، وتتجلى تلك الخصوصية من خلال ما يتضمنه الثمن في هذا العقد من عناصر، وما يطبق عليه من أحكام، وذلك وفق التفصيل الآتي:

1-مضمون الثمن في بيع العقار على الخارطة: بناءً على تكييف العقد على أنه عقد مقاولة، وبيع لأشياء مستقبلية، وذلك من خلال جمع المطور لصفتي البائع من خلال التزامه بنقل ملكية العقار، وتسليمه للمشتري مقابل ثمن، إضافة لقيامه بوظيفة المقاول عبر التزامه بإنجاز العمل المتفق عليه، وذلك ضمن المدة، والشروط المتفق عليها كونه يلتزم بالقيام ببناء العقار لمصلحة المشتري، ويتعهد بنقل ملكيته له في ميعاد معين، وبالتالي يحمل الثمن في عقد البيع على الخارطة معنى الثمن من جهة باعتباره بيعاً يحتاج لمقابل نقدي نظير نقل ملكية العقار، ومعنى الأجر من جهة أنه يتضمن عوض عن قيام المطور بالعمل لمصلحة المشتري، وذلك لأن الثمن يرد على البيع، والأجر نظير القيام بعمل.

وما الخصوصية التي يتمتع بها بيع العقار على الخارطة، والتي تجعل المقاولة قاصرة عن تغطية أحكام هذا العقد لوحدها بشكل كامل، والتي تجعله أقرب للبيع منه للمقاولة من خلال غلبة الالتزامات التي يلقيها على عاتق أطرافه، وتحديداً التزام المطور بنقل ملكية العقار بشكل أساسي، وتسليمه للمشتري، وتسجيله لدى الدوائر المختصة، والذي يتضمن بشكل ضمني ضرورة القيام بإيجاد العقار بتنفيذه، وتشيده هي ذاتها التي تمنح خصوصية لهذا العقد، ولركن الثمن فيه، وذلك من خلال شمول ركن الثمن فيه لكلا العنصرين اللذين يقوم عليهما كل من عقد المقاولة، وعقد البيع، وهما الأجر والثمن. إلا أن الثمن هو الغالب في عقد البيع على الخارطة حيث أن الثمن

بمفهومه العام يقوم على الجمع بين قيمة الشيء المباع إضافة لتكاليفه[11]، وما عنصر الأجر الذي يتضمنه الثمن في بيع العقار على الخارطة في حقيقته إلا تكاليف لذلك الشيء المباع مستقبلياً علاوة على قيمته، فما الثمن في بيع الخارطة إلا مزيج من البدل النقدي عن الشيء "العقار"، والأجر عن العمل.

ثانياً: أسس تحديد ثمن العقار المباع على الخارطة: لم يخص المشرع السوري ولا المشرع الإماراتي في القواعد التي نظمت هذا العقد أسس تحديد الثمن فيه بأية أحكام خاصة، وبالتالي في ظل هذا السكوت ينبغي الرجوع إلى القواعد العامة في أسس تحديد الثمن في العقود، وقد وضع المشرع السوري[12]، والإماراتي في المادة /314/ من قانون المعاملات المدنية لدولة الإمارات أحكاماً عامة لطرق ووسائل تحديد الثمن في عقود البيع بشكل عام، فيشترط في الثمن كمحل التزام في عقد البيع أن يكون نقدياً، وأن يكون مقدراً أو قابلاً للتقدير، وتقدير الثمن أو قابليته للتقدير تكون باتفاق المتابعين لا يستقل بتعيينه أحدهما دون الآخر، ولكن ليس من الضروري أن تكون القيمة مقدرة فعلاً باتفاق الطرفين إنما يكفي أن تكون قابلية المبيع للتقدير باتفاقهما[13]، وقد وضع المشرع في القانون المدني بناءً على القواعد العامة أسس لتقدير ثمن المبيع، وهو ما يثير السؤال حول ملاءمة هذه الأحكام لبيع العقار على الخارطة، وهو ما سنبحثه من خلال الآتي[14]:

1-أن يكون الأساس في تقدير الثمن اتفاق المتعاقدين: ويستفاد هذا من منطوق المادة /391/ مدني سوري، و /314/ وما يليها معاملات مدنية إماراتي التي تقضي بجواز تحديد أسس تقدير الثمن، أي أن الأصل في تحديد الثمن يخضع لإرادة المتعاقدين، ولا يحد من هذه الإرادة إلا عدم مخالفة القواعد القانونية الأمرة كأن يتم الاتفاق على أن يكون الثمن غير نقدي أو أن يكون غير مشروع، ومراعاة ألا يكون الثمن تافهاً أو صورياً.

2-أن يكون الأساس في تقدير الثمن سعر السوق: فقد يتفق الطرفان المتبايعان على أن يكون أساس تقدير الثمن هو سعر السوق، فيكون بذلك السعر غير مقدراً، ولكنه قابل للتقدير من خلال

[11]Philippe malaurie et Laurent aynes, Droit des contrats spéciaux, Op. Cit, p, 150.

[12]وذلك في المواد /391/، والمادة /392/ من القانون المدني السوري.

[13]عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء الخامس، العقود التي تقع على الملكية، المجلد الثاني، الهبة والشركة، والقرض والدخل الدائم، والصلح، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، دون طبعة، دون تاريخ. ص، 370.

[14]المرجع ذاته، ص، 375 وما يليها.

الرجوع إلى سعر السوق كأن يتفق المتبايعان على سوق في مكان، وزمان معين فيكون هذا السوق هو المعتبر، أما إذا اقتصر على ذكر سعر السوق دون بيان أية سوق، فهنا يفترض النص القانوني أنهما قد قصدا السوق في المكان، والزمان اللذين يجب فيهما تسليم المبيع.

3-أن يكون أساس التقدير السعر المتداول في التجارة أو السعر الذي جرى عليه التعامل: وهنا يُفترض أن المتبايعان لم يحددا ثمناً للمبيع وسكتا عن تحديد أساس لتقدير الثمن، وهنا يفترض النص أن يكون هذا السكوت منطوياً على اتفاق ضمني بين الطرفين يستفاد من الظروف، والملابسات المحيطة للعقد على أن يتم تحديد الثمن تبعاً إلى السعر المتداول في التجارة، وهنا يكون الثمن قابلاً للتقدير على الرغم من أن المتبايعين لم يقدراه. وفي هذه الحالة يرجع في تقدير ثمن المبيع إلى سعره المتداول بين التجار، وتكون العبرة في هذه الحالة ليست لقيمة المبيع في ذاته إنما لسعره المتداول في السوق أو أن يكون الاتفاق الضمني على أن يكون الثمن هو السعر الذي جرى عليه التعامل بين الطرفين، ويكون الثمن المتعامل به هو المرجع في التقدير.

ويستنتج من خلال استقراء القواعد العامة السابقة أن المشرعان السوري والإماراتي لم يضعا قيداً على أسس تحديد الثمن في عقود البيع، وذلك من خلال ترك ذلك التحديد إلى إرادة المتعاقدين شريطة أن يوضع أساس للتقدير، وإلا بطل البيع نتيجة لغياب ركن الثمن، وهو ما يثير السؤال حول ملاءمة هذه الأسس لتحديد الثمن في بيع العقار على الخارطة.

وبخصوص أسس تحديد الثمن في عقد بيع العقار على الخارطة، فيجب أن تكون أسساً موضوعية حتى تمنع الخلاف بين المطور، والمشتري في المستقبل، فإذا تم التعاقد بين الطرفين لكن دون تحديد لثمن العقار المبيع مع الاتفاق على وضع معيار موضوعي لتعيين ذلك الثمن مستقبلاً يتم العقد صحيحاً، إلا أن هذا التحديد لا يجوز أن يتجاوز مرحلة قيد العقد وعناصره الجوهرية ومنها الثمن في السجل المبدئي أو السجل المؤقت كون هذا التسجيل يترتب على تخلفه بطلان العقد في قوانين سورية والإمارات، وهو ليس مجال بحثنا إلا أنه ينبغي تحديد الثمن وقيده في السجل المبدئي أو المؤقت بشكل نقدي، وهو ما يعني تحديد الثمن بشكل قاطع رغم أي قواعد أخرى.

المبحث الثاني: تعارض حق المطور بتعديل الثمن مع القواعد الخاصة بالبيع والمقاولة، والحل المقترح.

من المعروف أن العقد شريعة المتعاقدين لا يمكن نقضه أو تعديله إلا باتفاق الأطراف، وهو ما ينطبق على عقد بيع وحدات التطوير العقاري أياً كان تكييف هذا العقد أن كان كيف على

أنه عقد بيع أو عقد مقاولة أو حتى كيف على أنه عقد مركب من كلا العقدين، وهو ما سنبينه من خلال تعارض حق المطور بالتعديل مع أحكام تلك العقود في مطلب أول، ومن ثم اقتراح حل لهذه الحالة في مطلب ثاني.

المطلب الأول: تعارض حق المطور بزيادة الثمن مع أحكام البيع والمقاولة.

تعد قاعدة العقد شريعة المتعاقدين من القواعد الراسخة في القانون، ومن المعروف أنه عندما يتم الاتفاق على مضمون عقد ما فلا يمكن تعديل ذلك الاتفاق إلا برضا كلا المتعاقدان، وهو ما يتطابق مع عقد البيع على الخارطة في كلا الشقين المتعلقان بالبيع والمقاولة، وذلك رغم ما يحتويه عقد المقاولة من أحكام خاصة نظهرها من خلال الآتي:

الفرع الأول: عدم إمكانية تعديل الثمن بالشق الغالب فيه عقد البيع:

المبدأ، ووفقاً للقواعد العامة في القانون السوري، والإماراتي المتعلقة بأسس تحديد الثمن، والتي تعرضنا لها سابقاً ليس هناك مجال لتعديل الثمن حيث أن الثمن ركن من أركان العقد، فمجرد عدم الاتفاق عليه، أو على أسس تحديده، فذلك يعني أن العقد لم ينعقد أو يتحول إلى عقد غير عقد البيع. فمثلاً لو اتفق الأطراف على جواز إعادة النظر في الثمن في مرحلة لاحقة للعقد، ولنفرض عند التسليم أو عند تسجيل الحق العقاري في السجل العقاري المخصص، فيترتب على ذلك أن العقد لا ينعقد لانتفاء ركن من أركانه المتمثل بالثمن، وعليه فلا ينعقد العقد إلا من لحظة ذلك التعيين، وذلك بصرف النظر عن التسمية التي يطلقها الأطراف عليه، وكل مرحلة قبل ذلك التعيين تعتبر التزاماً ابتدائياً، وخير مثال على ذلك اتفاقية البيع الابتدائية وفق القانون الإماراتي في المادة /8/ من القانون رقم /13/ لعام 2008 التي لا يعتد بها إلا بتسجيلها في السجل المبدئي بعد تعيين الثمن فتصبح عقد نهائي.

وغالباً ما يدرج المطور العقاري معتمداً في ذلك على تفوقه الاقتصادي، والفني على المشتري مستغلاً حاجة هذا الأخير الملحة إلى الوحدة العقارية شرطاً ينص على أن الثمن يحدد مؤقتا على أن يتم تحديده بشكل نهائي بعد إعداد المخططات وتحديد المساحة النهائية للعقار الموعود ببيعه أو حتى إنجازه، وفي بعض الحالات يكون بقية الثمن المطالب بدفعه أعلى من حيث المقدار من الثمن الأصلي المتفق عليه، وقد يعمد المطور على أساس ذلك إلى القضاء لمطالبة المشتري بأن يسدد له الفارق في قيمة الثمن، ونرى بأن هذه الحالة تمثل حيلة لا يمكن القبول بها كونها تعني ضمناً عدم انعقاد العقد كونه لم يحدد الثمن أو لم تحدد أسس تعيينه

وبخصوص حالة تأجيل تحديد الثمن نجد أن القانون والقضاء الفرنسي حرص على حسم الجدل بخصوص تقييم الطبيعة القانونية للشروط القاضية بإرجاء تعيين الثمن النهائي من خلال ترتيب جزاء البطلان إزاء البيع المبرم بمقتضى العقد الذي ينفرد محرره بموجب شرط من شروطه بحق تعيين الثمن أو تعديله لاحقا بصفة أحادية([15])، وهو الموقف المتبنى من المشرع الفرنسي في قانون البناء والإسكان الفرنسي الذي أقر الاتفاق على مراجعة أسعار الوحدات المباعة من قبل المطور، وذلك شريطة أن يتم النص في العقد بموجب بند خاص يقضي بقابلية الثمن للمراجعة في حال تغير سعر التكلفة فقط، وتحديد الحق بطلب المراجعة بدفعة واحدة فقط من أقساط ثمن العقار، وإلا كان القضاء بالمرصاد[16].

الفرع الثاني: الشق الخاص بعقد المقاولة.

سبق وأسلفنا أن عقد المقاولة ليس فيه ثمن إنما ينطوي على معنى الأجر، والقاعدة بالنسبة للأجر أنه إن كان مقدراً أو موضوعاً له أسس لتقديره، فلا يجوز تعديله بالزيادة أو الإنقاص إلا باتفاق الطرفين إلا في حالات محددة نص عليها القانون، وهي على النحو الآتي:

آ-نص المادة /623/ من القانون المدني السوري المطابقة للمادة /866/ قانون معاملات مدنية إماراتي التي تتعلق بإبرام مقاولة بموجب مقايسة، ويحصل زيادة محسوسة بتنفيذ العمل تتطلب زيادة بالأجر كالاتفاق على بناء أعمدة من ارتفاع معين ، فيظهر أنها تحتاج إلى علو أكثر يتطلب أجراً أعلى، وهذه الحالة غير ذات صلة بعلاقة المطور مع المشتري على الخارطة، ولا يمكن له أن يستند إليها لتعديل ثمن العقار المباع على الخارطة، وإن كانت تصلح لحالات أخرى.

ب-التحديد الإجمالي: وهذه الحالة تتصل بعلاقة المطور مع المشتري على الخارطة حيث يتحدد ثمن العقار بشكل إجمالي أو أن يتضمن شروطاً إضافية تتعلق بإضافات زائدة خاصة، وهو ما يفتح الباب أمام المطور للمطالبة بتعديل الأجر، وهنا نصت المادة /624/ من القانون المدني المطابقة للمادة /887/ إماراتي على: (1-إذا أبرم العقد بأجر اجمالي على أساس تصميم اتفق عليه مع رب العمل، فليس للمقاول أن يطالب بأية زيادة في الأجر، ولو حدث في هذا التصميم تعديل أو إضافة، إلا أن يكون ذلك راجعاً إلى خطأ من رب العمل، أو أن يكون مأذوناً به منه واتفق مع المقاول على أجره.2. ويجب أن يحصل هذا الاتفاق كتابة، إلا إذا كان العقد الأصلي ذاته قد اتفق عليه مشافهة).

[15] Cass.Com, 24 mars 1965, JCP, II, 14378. Voire; https://www.legifrance.gouv.fr
[16]Code de la construction et de l'habitation, L’article /261-11/.

والنص السابق يفيد بأن المطور لا يستطيع المطالبة بتعديل الأجر بالزيادة عندما يتم الاتفاق على أجر إجمالي للأعمال، إنما يستطيع إدراج شرط تقبله القواعد العامة يمكنه من المطالبة بتعديل الثمن "الأجر"، ولكن هذه المطالبة مشروطة بتحقق شرطين: أولاً: موافقة المشتري كتابة على تلك الزيادة "الإذن". ثانياً: معلومية مقدار الزيادة للمشتري، والاتفاق عليها.

وهو ما يعني وجوب وجود موافقة مسبقة، ومعلومة من قبل المشتري على الخارطة قبل الزيادة، وهذه الحالة لا يمكن امتدادها لكامل الثمن، إنما تنحصر في تصميم معين تطلب زيادة في النفقات، وهو ما يعني إغلاق الباب أمام المطور لزيادة الثمن.

المطلب الثاني: إمكان تطبيق نظرية الظروف الاستثنائية، والحلول المقترحة حال تعذرها.

أعطت التشريعات –استثناءاً من مبدأ سلطان الإرادة– الحق لكل من المتعاقدين بالنيل من التنفيذ الحرفي للعقد، والتمكين من تعديله إن أرهقه تنفيذ ذلك العقد في جزء منه وفق الشروط المتفق عليها في ذلك العقد، وذلك ضمن شروط، وضوابط خاصة حددتها وقيدتها التشريعات، وهي ما يسمى نظرية الظروف الاستثنائية، فهل يمكن تطبيقها على بيع الوحدات العقارية على الخارطة، وهو ما سنبحثه في الفرع الأول، ونبحث الحلول التي وضعتها التشريعات المقارنة في حال تعذر تطبيقها وفق شروطها في فرع ثاني.

الفرع الأول: تعذر تطبيق نظرية الظروف الطارئة في مجال بيوع الخارطة.

تبنى المشرع السوري، والإماراتي نظرية الظروف الاستثنائية في القانون المدني[17] لحماية المتعاقدين من الظروف الاستثنائية التي تجعل تنفيذ الالتزام المتفق عليه مرهقاً، وذلك من خلال منح القاضي سلطة تقديرية بإعادة التوازن لالتزامات أطراف العقد، وتعد هذه النظرية خروجاً عن مبدأ سلطان الإرادة وتقييداً لحرية أطراف العقد، ولكن التمسك بهذه النظرية خيار ضروري لحماية المتعاقدين من ظروف لم تكن بالحسبان ولا تخضع لسيطرتهم، وهنا يطرح السؤال حول كفاية هذه النظرية بخصوص اقتصاديات عقد البيع على الخارطة، الذي يمكن الإجابة عليه من خلال الآتي:

أولاً: شروط تطبيق النظرية: يشترط لتطبيق نظرية الظروف الطارئة عدداً من الشروط ينبغي تحققها **جميعاً** حتى يستطيع أحد الأطراف المطالبة بتطبيقها، والتي يمكن حصرها الآتي:

[17] تبنى المشرع السوري نظرية الظروف الطارئة في المادة /2–148/ من القانون المدني، وكذلك المشرع الإماراتي في المادة /249/ من قانون المعاملات المدنية.

1-أن يكون العقد الذي تثار في شأنه نظرية الظروف الطارئة من العقود المتراخية التنفيذ: وهذا الشرط من الشروط الأساسية لتطبيق النظرية حيث أن مجال تطبيقها يكون في العقود التي يكون فيها فاصلاً زمنياً ما بين صدور العقد، وتنفيذه.

2-أن تجد بعد إبرام العقد حوادث استثنائية عامة: ويقصد بهذه الحوادث الاستثنائية أن تكون غير قابلة للدفع أو من المستحيل تفاديها، ويجب أن تكون عامة أي لا يد للمتعاقدين في وقوعها.

3-أن تكون الحوادث الاستثنائية ليس في الوسع توقعها: أي ينبغي أن لا يستطيع المتعاقدون توقع حصول تلك الظروف أثناء مرحلة التعاقد، أما إن كان هناك سبيل لتوقع حدوث تلك الظروف الاستثنائية، فيكون بالإمكان تفاديها، وهو ما يترتب عليه عدم إمكان تطبيق نظرية الظروف الطارئة.

4-أن تجعل هذه الحوادث تنفيذ الالتزام مرهقاً لا مستحيلاً.

ب-إمكانية تطبيق نظرية الظروف الطارئة بخصوص بيع العقار على الخارطة: إذا توافرت شرائط نظرية الظروف الطارئة جاز للقاضي تبعاً للظروف، وبعد الموازنة بين مصلحة الطرفين أن يرد الالتزام المرهق إلى الحد المعقول، وهنا يأخذ تدخل القاضي عدداً من الوجوه، فإما أن يتدخل، ويقرر وقف تنفيذ الالتزام ريثما يزول الحدث الطارئ المسبب للإرهاق أو أن يقرر زيادة الالتزام المرهق أو إنقاصه. وبتطبيق ما سبق على البيع على الخارطة فيمكن تصور حدوث فرضين في هذا الشأن، وذلك على النحو الآتي:

1-حدوث حوادث طارئة تؤدي إلى صعوبة، وإرهاق في تنفيذ أحد الالتزامات الناتجة عن تنفيذ العقد، كأن تحدث جائحة تؤدي إلى تأخير ميعاد تسليم الوحدات المباعة أو أن يحدث زلزال يؤدي إلى تهدم بعض أجزاء الأبنية أو الإضرار بها قبل التسليم، فهنا يمكن للقضاء أن يتدخل، ويقضي بتمديد ميعاد التسليم أو بكفاية التسليم وفق الحالة الموجودة.

2-حدوث حوادث طارئة تؤدي إلى تفاوت كبير في تكلفة تنفيذ الالتزام بشكل مرهق لأحد المتعاقدين: ويتجلى هذا الفرض لناحية المطور من خلال تفاوت الأسعار الخاصة بمواد البناء أو أجور العمالة، وما إلى ذلك أو من خلال اختلاف قيمة النقد من خلال التضخم مثلاً، وهنا يثور السؤال حول إمكانية الطلب من القضاء التدخل بتطبيق نظرية الظروف الطارئة؟.

وهنا نرى عدم إمكان إعمال نظرية الظروف الطارئة بخصوص زيادة أو تضخم تكلفة تنفيذ الالتزامات الخاصة ببيع العقار على الخارطة، وذلك بالاستناد إلى شروط إعمال نظرية الظروف الطارئة التي سبق بيانها، ولا سيما الشرط الذي يستوجب أن تكون الحوادث الاستثنائية ليس في

الوسع توقعها عند التعاقد خصوصاً أن تفاوت الأسعار لجهة ارتفاعها أو حصول تضخم لا يعد من الظروف الاستثنائية التي ليس في الوسع توقعها لدى شركات التطوير العقاري، وذلك نظراً لأنها شركات عالية الاحترافية، تدرس المشروع من كل الوجوه، ناهيك عن قيامها بدراسة جدوى اقتصادية للمشروع قبل الشروع فيه حيث ينهار العماد الذي يقوم عليه تطبيق النظرية، ولا يبقى إلا تطبيق القواعد العامة التي تقضي بقدسية سلطان الإرادة كما أسلفنا.

الفرع الثاني: حلول مقترحة لمشكلة تعديل الثمن: لم تضع التشريعات السورية والإمارتية حلاً لمشكلة مراجعة الثمن في بيع الوحدات العقارية على الخارطة، بل تركت ذلك للقواعد العامة "نظرية الظروف الاستثنائية"، وقد بينا أن نظرية الظروف الاستثنائية رغم تغطيتها للمشكلات التي تعترض تنفيذ عقد البيع على الخارطة إلا أن هناك قيداً يعتريها بخصوص مشكلة الثمن، وذلك لجهة تقلب الأسعار أو اختلاف قيمة النقد نظراً للحد من تطبيقها نتيجة تخلف شرط التوقع. وفي مواجهة هذه الحالة نجد من اللازم وضع حلول لهذه المشكلة التي من الممكن أن تدفع المطور لسلوك طرق أخرى لضمان عدم تعرضه للخسارة أو الإرهاق على أقل تقدير كوضع فوائد مبالغ أو أثمان عالية أو إضافة إكساءات، ومواد رديئة للاحتجاج بتفاوت سعرها بالاستناد إلى أنها مأذوناً بها، ومتفق على ثمنها مع المشتري للمطالبة بالزيادة سنداً المادة /624/ من القانون المدني الخاصة بالمقاولة، وهنا نقترح حلاً مقتبساً من التجارب، والتشريعات المقارنة، وذلك على النحو الآتي:

أولاً: حل المشرع الفرنسي لمشكلة مراجعة الثمن في عقود بيع العقار تحت الإنشاء: نظراً لخصوصية بيع العقار على الخارطة لجهة وقوعه على شيء غير موجود، وتطلب إنجازه مدة زمنية تتراخى لحين إيجاده ما يتمخض عنه اختلاف في الأجور، والأسعار، ومراعاة من المشرع الفرنسي لموقف المطور الذي يمكن أن يصل لمرحلة يرهق فيها نتيجة لتفاوت اقتصاديات العقد، ولتلك الأسباب سمح بمراجعة الأسعار كمبدأ عام لعقود البيع على الخارطة في قانون البناء، والإسكان[18]، وذلك بالاستناد إلى فكرة الشروط التلقائية لتعديل العقد[19]، وهذه الشروط التي تم قبولها من قبل

[18]Marianne faure Abbad, Droit de la construction, Op. Cit, p, 121.

حيث قرر المشرع الفرنسي مبدأ مراجعة الأسعار كأصل عام في المادة /232-1/ الخاصة بعقود استئجار العمل الخاصة بأعمال البناء، والإنشاءات إلا أنه يتم الرجوع لكل حالة على حدى وفق أحكام القانون.

[19]Guillaume lacroix, l'adaptation du contrat aux changements, de circonstances, mémoire, Université de Remies, France, 2015, p, 14.

القضاء الفرنسي بعد إثارة العديد من التحفظات إلا أن الرأي استقر على قبولها شريطة وجود مصالح مشروعة، ومشتركة للأطراف وليس بقصد المضاربة[20].

وبالرجوع لقواعد قانون البناء، والإسكان الفرنسي نجد أنه أقر الاتفاق على مراجعة أسعار الوحدات المباعة على الخارطة في حال تغير سعر التكلفة، وذلك شريطة أن يتم النص في العقد بموجب بند خاص يقضي بقابلية الثمن للمراجعة من عدمه، وبحال وجود ذلك البند يجب أن تذكر شروط تلك المراجعة.

ووفق المادة /261-11-1/من قانون البناء والسكن تُضبط شروط مراجعة الأسعار من خلال وجوب تحقق ثلاثة شروط:

الشرط الأول: ربط المراجعة بمؤشر البناء الوطني لمهن البناء الذي تنشره السلطة الإدارية[21]، والذي يقيس تزايد أو تناقص تكاليف عوامل الإنتاج في مجال الصناعة العقارية.

الشرط الثاني: تحديد الحق بطلب المراجعة بدفعة واحدة من أقساط ثمن العقار المباع على الخارطة، وليس كل الدفعات.

الشرط الثالث: لا تتم مراجعة الثمن إلا إذا كانت نسبة التغيير بالمقارنة بأخر مؤشر تم شهره يوم توقيع العقد، وأخر مؤشر تم شهره في عملية الدفع في حدود 70 بالمئة.

ثانيا: تعديل على منهج المشرع الفرنسي: نقترح أن يتم إدراج نص في قوانين التطوير العقاري المختلفة يتيح إدراج شرط يتضمن إمكان وضع شرط بمراجعة الثمن على أن يحدد بمرة واحدة بحال تم إدراجه، وعدم جواز المراجعة في حال عدم إدراجه، وذلك لكونه ضمانة للمطور في مواجهة تقلبات الأسعار، وكذلك ضمانة للمشتري، إذ أنه بحال الاتفاق في العقد أن السعر غير قابل للمراجعة فلا يمكن مراجعته لاحقاً مما يجعل المشتري في أمان من خطر مراجعة الثمن، أما إن كان السعر قابلاً للمراجعة، فيجب تحديد طرق المراجعة وفق القانون، وبالتالي يكون المشتري على العلم بها مسبقاً، مما يجعله دائما مستعداً لمثل هذه الحالة.

[20]Ibid, p, 15.

[21]يسمى المؤشر المذكور في فرنسا "**BT01**"، ويمكن الاطلاع عليه من خلال زيارة الموقع الخاص به على شبكة الإنترنت عبر الرابط الآتي: **https://www.insee.fr/en/accueil**

إلا أننا نطالب بحال تم إدراج هكذا تعديل أن يتم تفعيل هذا الشرط بناءً على قرار جهة محايدة، وهي القضاء بناءً على طلب صاحب المصلحة، وذلك بناءً على تبرير من جهة محايدة كنقابة المهندسين إضافة لتحديد عدد مرات المراجعة بمرة واحدة فقط.

وهنا ندعو المشرع السوري، والتشريعات العربية كالمشرع الإماراتي لإدراج نص خاص يتيح إدراج شرط مراجعة الثمن لكن بالاستناد إلى ضوابط الاتفاق الصريح، والنسبة المحددة، والجهة المقررة، وهنا نشدد على تحديد عدد المرات التي يمكن فيها مراجعة الثمن، وتحديدها بمرة واحدة أسوة بالمشرع الفرنسي، فذلك أكثر ضماناً للأطراف.

الخاتمة

خلص البحث أن المطور العقاري لا يحق له المطالبة بتعديل الثمن بعد إبرام العقد، وذلك مهما كان التكييف الذي سيتم تأسيس أحكام العقد عليه إن كان مقاولة أو بيع عادي، وبناءً على ذلك توصل البحث إلى جملة من النتائج والتوصيات، وذلك على النحو الآتي:

أولاً: النتائج:

1-إشتمال الثمن في عقد البيع على الخارطة لمضامين تختلف عن عقد البيع العادي، وكذلك تختلف مع مضمون الأجر في عقد المقاولة.

2-عدم إمكان المطور المطالبة بتعديل ثمن العقار المباع على الخارطة بعد إبرام العقد في قوانين سورية والإمارات، وذلك سواء كييف العقد على أنه مقاولة أو بيع عادي.

3-تعذر تطبيق أحكام نظرية الظروف الاستثنائية وفق قوانين سورية والإمارات في حال تفاوت التكاليف المتحملة من قبل المطور، وذلك لعدم تحقق كامل شروطها سيما عدم توقع تفاوت الأسعار، وذلك لكون المطور شخص محترف.

ثانياً: التوصيات:

1-دعوة المشرع السوري، والإماراتي إدراج نص في قوانين التطوير العقاري المختلفة يتيح إدراج شرط يتضمن إمكان وضع شرط بمراجعة الثمن على أن يحدد بمرة واحدة بحال تم إدراجه، وعدم جواز المراجعة في حال عدم إدراجه.

2- أن يتم تفعيل شرط مراجعة الثمن بناءً على قرار جهة محايدة، وهي القضاء بناءً على طلب صاحب المصلحة، وذلك بناءً على تبرير من جهة محايدة كنقابة المهندسين إضافة لتحديد عدد مرات المراجعة بمرة واحدة فقط.

المراجع:

1. Code de la construction et de l'habitation, L'article /261-11/.
2. Guillaume lacroix, l'adaptation du contrat aux changements, de circonstances, mémoire, Université de Remies, France, 2015.
3. Marianne faure-abbad , Droit de la construction, 3 edition, Gualino éditeur, France, 2016.
4. Philippe Malaurie et Laurent aynes, Droit des contrats spéciaux, 8e edition, LGDJ, 2016.

5. ضحى محمد سعيد النعيمي، مفهوم بيع العقار على الخريطة وتكييفه القانوني "دراسة مقارنة"، مجلة الشريعة والقانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، السنة السادسة والعشرون، العدد 49، يناير 2012، ص، 23
6. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء الخامس، العقود التي تقع على الملكية، المجلد الثاني، الهبة والشركة، والقرض والدخل الدائم، والصلح، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، دون طبعة، دون تاريخ.
7. عمرو طه بدوي، النظام القانوني للتطوير العقاري، دار النهضة العربية، الإمارات العربية المتحدة، الطبعة الأولى، 2020.
8. القانون المدني السوري الصادر بالمرسوم التشريعي رقم /84/ لعام 1949.
9. قانون المعاملات المدنية لدولة الإمارات العربية المتحدة رقم/5/ لعام 1985.
10. محمد محمد القطب مسعد سعيد، أحكام عقد البيع على الخريطة، مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، مج 6، عد 1، جامعة مدينة السادات–كلية الحقوق، مصر، 2020، ص، 20.
11. ولاء الدين محمد إبراهيم، التطوير العقاري "دراسة مقارنة"، مطبوعات دار القضاء، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، طبعة أولى، 2014.
12. وليد محمد سعد خليفة، النظام القانوني لعقد بيع العقار على الخارطة "دراسة مقارنة"، رسالة دكتوراه في الحقوق، جامعة أسيوط، مصر، 2016.