مجلة دجلة للعلوم الإنسانية • المجلد ١ ،العدد ٢ (أيلول ٢٠٢٥)، ص: ٢٧٣ - ٢٩٥
E- ISSN: 3079-7861 • P- ISSN: 3079-7853

أثر بيع العقار على الخريطة في حقوق الأطراف المعنية

م.م عبد الله صادق حبيب
كلية القانون، جامعة دجلة، بغداد، العراق
abdallaaltaee8@gmail.com

المستخلص

يتناول هذا البحث عقود بيع العقارات على الخارطة، وهي ظاهرة حديثة في سوق العقارات. يتضمن هذا العقد بيع وحدات عقارية قبل أو أثناء البناء. يلتزم المطور العقاري (البائع) ببنائها وفقًا لمواصفات محددة وتسليمها في تاريخ متفق عليه، بينما يلتزم المشتري بدفع الثمن، عادةً على أقساط تتزامن مع مراحل البناء. تكمن أهمية هذا العقد في طبيعته الاستثنائية: فهو بيع شيء لم يكن موجوداً وقت العقد. وهذا يثير تساؤلات قانونية حول شرعيته وآثاره القانونية، لا سيما في الأنظمة التي تفتقر إلى لوائح محددة، مثل العراق. ومن هنا، تنشأ المعضلة القانونية حول مدى كفاية القواعد العامة الحالية لحماية حقوق الأطراف، وخاصة المشتري، الذي قد يتعرض لمخاطر التأخر في الإنجاز أو الإخلال بالشروط أو حتى الاحتيال. يدرس البحث الإطار القانوني للعقد، وحقوق والتزامات كل طرف، ويقارن بين عدة أنظمة قانونية. وتخلص الدراسة إلى أن هذا النوع من العقود جائز شرعاً وقانوناً، إلا أنه يحتاج إلى وضع ضوابط تشريعية محددة في العراق لضمان التوازن بين الأطراف وتقليل المخاطر من خلال فرض ضمانات ورقابة أكثر صرامة على المطور العقاري.

الكلمات المفتاحية:
بيع على الخريطة، بيع العقار قبل البناء، حقوق المشتري، التزامات المطوّر العقاري، التنظيم القانوني للعقار المستقبل، عقد الاستصناع.

مجلة دجلة للعلوم الإنسانية • المجلد ١ ،العدد ٢ (أيلول ٢٠٢٥)، ص: ٢٧٣ - ٢٩٥
E- ISSN: 3079-7861 • P- ISSN: 3079-7853

The Effect of Selling Real Estate on the Map on the Rights of the Parties Concerned

Lect. Abdullah Sadiq Habeeb
College of Law, Dijlah University, Baghdad, Iraq

Abstract

This research examines off-plan property sales contracts, a recent phenomenon in the real estate market. This contract involves the sale of real estate units before or during construction. The real estate developer (seller) undertakes to build them according to specific specifications and deliver them on an agreed-upon date, while the buyer undertakes to pay the price, usually in installments that coincide with the construction phases. The importance of this contract lies in its exceptional nature: it is the sale of something that did not exist at the time of the contract. This raises legal questions about its legitimacy and legal implications, particularly in systems that lack specific regulations, such as Iraq. Hence, the legal dilemma arises regarding the adequacy of current general rules to protect the rights of the parties, especially the buyer, who may be exposed to the risks of delayed completion, breach of terms, or even fraud. The research examines the legal framework of the contract, the rights and obligations of each party, and compares several legal systems. The study concludes that this type of contract is permissible under both Sharia and law, but that it requires the establishment of specific legislative controls in Iraq to ensure a balance between the parties and reduce risks by requiring stricter guarantees and oversight of the real estate developer.

Keywords:
Off-plan sale, Sale of property before construction, Buyer’s rights, Developer’s obligations, Legal regulation of future property, Istisna (construction contract).

مجلة دجلة للعلوم الإنسانية • المجلد ١ ،العدد ٢ (أيلول ٢٠٢٥)، ص: ٢٧٣ - ٢٩٥
E- ISSN: 3079-7861 • P- ISSN: 3079-7853

المقدمة

يُعرَّف بيع العقار على الخريطة بأنه اتفاق يبيع بموجبه المطوّر العقاري وحدة لا تزال في طور التصميم أو قيد الإنشاء، على أن يُنشئها ويسلّمها للمشتري وفق المواصفات المتفق عليها مقابل ثمن مقسّط. ويُعد هذا العقد بيعًا لشيء مستقبل، وهو جائز قانونًا وفق القانون المدني العراقي، وله نظير فقهي في عقد الاستصناع.

طبيعته مزدوجة تجمع بين خصائص عقد البيع (نقل الملكية مقابل ثمن) وعقد المقاولة (إنشاء المبيع وتسليمه). وتتأثر حقوق الطرفين بهذه الطبيعة؛ فالمشتري يعتمد على وفاء المطوّر بالتزاماته في البناء والتسليم، بينما يحتاج المطوّر لضمانات التزام المشتري بسداد الثمن. ومن هنا تبرز أهمية دراسة الآثار القانونية لهذا العقد وبيان ما تمنحه القوانين من حماية لكل طرف.

أولا: مشكلة البحث

تتمحور مشكلة البحث حول التساؤل الرئيس الآتي: ما أثر بيع العقار على الخريطة على حقوق الأطراف المعنية (البائع والمشتري)، وكيف يعالج القانون هذه الحقوق والالتزامات المترتبة لكل منهما بموجب العقد؟ ويتفرع عن هذا التساؤل أسئلة فرعية عدّة، منها: ما ماهية عقد البيع على الخريطة وطبيعته القانونية، وكيف يختلف عن عقود البيع التقليدية والعقود المشابهة (كالمقاولة والاستصناع)؟ ما هي أبرز الالتزامات التي يرتبها العقد على عاتق كل من المطوّر العقاري والمشتري، وكيف تتوازن هذه الالتزامات لضمان حقوق الطرفين؟ إلى أي مدى توفر النصوص القانونية العامة حاليًا حمايةً للمشتري الذي يدفع ثمنًا مقدمًا لقاء شيء مستقبلي، وما مدى حاجة الواقع العملي إلى تشريع خاص ينظم بيع العقار قبل اكتمال بنائه لضمان حقوق الأطراف ومنع حالات الإستغلال أو التعثر أو التأخير؟ كما تثار إشكالية مدى كفاية الضمانات القانونية المتاحة في حالة إخلال أحد الطرفين بالتزاماته (كحقوق المشتري في حال تأخر المطوّر في الإنجاز أو إخفاقه، وحقوق البائع في حال أخلّ المشتري بسداد الأقساط). باختصار، يسعى البحث للإجابة على السؤال المحوري: كيف يؤثر بيع العقار على الخريطة على مراكز أطرافه القانونية، وما هي التحديات التي تواجه حماية حقوق كل منهم، وما الحلول التشريعية الممكنة لتعزيز هذه الحماية؟

ثانيًا: أهمية البحث

١. أهمية اقتصادية واجتماعية: يوفر عقد البيع على الخريطة آلية فعّالة لتوفير التمويل اللازم لبناء المشاريع السكنية الضخمة دون الاعتماد الكامل على التمويل المصرفي أو الحكومي، مما يسهم في زيادة المعروض العقاري وتخفيف أزمة السكن. كما يتيح للمستهلكين (المشترين) فرص

تملّك مساكن بأسعار مخفّضة نسبيًا وبشروط دفع ميسّرة عبر التقسيط على مراحل البناء. هذا يفيد خصوصًا ذوي الدخل المتوسط الذين يصعب عليهم دفع ثمن العقار كاملًا دفعة واحدة.

٢. أهمية قانونية وتنظيمية: في ظل غياب تشريع خاص في كثير من الدول (ومنها العراق) ينظم بيع العقار على الخريطة، اعتمدت التعاملات على القواعد العامة في القانون المدني والعقود. وقد أظهر التطبيق العملي قصور هذه القواعد أحيانًا عن توفير الحماية الكافية للمشتري في هذا النوع من العقود المستحدثة. لذا تبرز أهمية البحث في إيجاد الحلول القانونية لسد الفراغ التشريعي، إما عن طريق اجتهادات فقهية وقضائية في إطار القواعد العامة، أو عبر سنّ تشريعات خاصة كما فعلت بعض الدول العربية والأجنبية. على سبيل المثال، استحدثت الإمارات العربية المتحدة تشريعات تنظم البيع على الخارطة وتتطلب تسجيل العقود في سجلات رسمية وفرض ضمانات مالية على المطوّر لحماية حقوق المشترين، وكذلك المملكة العربية السعودية أصدرت نظامًا خاصًا حديثًا لتنظيم بيع وتأجير الوحدات العقارية على الخارطة وتضمن حماية حقوق جميع الأطراف. هذه التجارب التشريعية المقارنة تؤكد أهمية وضع إطار قانوني واضح يحدّد واجبات المطوّر وضماناته والتزاماته تجاه المشترين.

٣. أهمية علمية: يشكّل البحث إضافة علمية في حقل الدراسات القانونية للعقود والمسؤولية المدنية. فبالرغم من كثرة التعامل بعقود البيع على الخريطة في الأسواق العقارية اليوم، إلا أن الدراسات القانونية حولها ما تزال محدودة نسبيًا وحديثة العهد. ويساهم هذا البحث في إثراء المكتبة القانونية العربية بتحليل معمّق لجوانب هذا العقد المتشعبة (نظرية العقد، التنظيم التشريعي، الحقوق والالتزامات، الضمانات القانونية)، كما يفتح المجال لدراسات أخرى مستقبلية قد تتناول مسائل تفصيلية متفرعة مثل ضمانات التمويل، أو المقارنة بين قوانين الدول المختلفة في تنظيم البيع على الخريطة.

ثالثًا: أهداف البحث

١. بيان مفهوم عقد بيع العقار على الخريطة وطبيعته القانونية: بحيث يتم توضيح ماهيّة هذا العقد وخصائصه المميزة عن غيره من العقود، وتكييفه القانوني السليم (هل هو عقد بيع أم عقد مقاولة أم غير ذلك أم مزيج خاص). يشمل ذلك التعرف على الأساس القانوني لجواز بيع شيء مستقبل في التشريعات المدنية (كالمادة ١٢٧١ من القانون المدني العراقي لسنة ١٩٥١ مثلًا)، وبيان آراء الفقه والقضاء – قدر الإمكان – في شأن هذا العقد.

٢. تحديد التزامات وحقوق كل من المطوّر العقاري والمشتري بموجب العقد: حيث سيتم تفصيل أهم الالتزامات التي يقع على عاتق المطوّر (كإنجاز البناء في الموعد المحدد، ونقل ملكية الوحدة

العقارية وتسليمها، وضمان الحقوق العينية للمشتري وعدم التعرض والاستحقاق، وضمان العيوب الخفية...)، وفي المقابل التزامات المشتري (كوفاء الأقساط في مواعيدها، وتسلم المبيع عند اكتماله، والالتزام بشروط العقد الأخرى). ومن خلال ذلك تتضح حقوق كل طرف: فحقوق المشتري هي الوجه الآخر لالتزامات البائع (حقه في الاستلام في الموعد المتفق وبالمواصفات المتفق عليها، حقه في نقل الملكية والدخول في حيازته، حقه في الضمانات القانونية على المبيع)، وحقوق البائع تقابلها التزامات المشتري (حقه في قبض الثمن كاملاً، وحقه في التزام المشتري باستلام الوحدة عند جاهزيتها وسداد ما عليه).

٣. تقييم مدى كفاية التنظيم القانوني الحالي وحاجة الواقع إلى تشريع خاص: إذ سيتم تحليل القواعد القانونية العامة المطبقة حاليًا على هذا العقد (كأحكام البيع في القانون المدني، وأحكام المسؤولية العقدية عند الإخلال)، وبيان أوجه النقص إن وجدت في توفير حماية عادلة للمشتري خاصةً. ويهدف البحث إلى اقتراح معالجات لسد تلك النواقص، إما من خلال تفسير القواعد القائمة وتفعيلها بشكل يخدم العدالة بين الطرفين، أو عبر دعوة المشرّع لإصدار قانون خاص ينظم بيع العقارات على الخريطة بشكل تفصيلي. وقد ظهر جليًا في التجارب المقارنة (مثل الإمارات والسعودية وفرنسا وغيرها) أن وجود قانون خاص يحدد إجراءات وشروط هذا النوع من البيوع يساهم بشكل كبير في طمأنة المستثمرين والمشترين وحماية حقوقهم. وبالتالي من أهداف البحث إقناع المشرّع العراقي بأهمية استباق المشاكل العملية قبل تفاقمها، من خلال تنظيم هذا العقد بقانون واضح يكفل حقوق كلا الطرفين ويحفظ التوازن العقدي بينهما.

٤. تقديم توصيات عملية وتشريعية: حيث سيختتم البحث بجملة من التوصيات المستندة إلى نتائج الدراسة، والتي يمكن أن تفيد في تطوير البيئة القانونية للبيع على الخريطة. من ذلك مثلاً: اقتراح الخطوط العريضة لقانون ينظم الترخيص للمطوّرين العقاريين بمشاريع البيع على الخريطة ويتطلب منهم توفير ضمانات (كفتح حساب ضمان مستقل تُودَع فيه مدفوعات المشترين، أو تقديم كفالات مصرفية) لضمان إكمال المشروع أو ردّ الأموال إلى المشترين عند الإخلال؛ كذلك التوصية بإلزام تسجيل عقود البيع على الخريطة في سجلات رسمية لحفظ حقوق المشترين، ووضع آليات واضحة لحالات التأخير أو الإخلال بما يحقق حماية فعالة للطرف المتضرر. هذه التوصيات وغيرها سيتم تفصيلها في خاتمة البحث.

رابعًا: منهجية البحث

نظراً للطبيعة المركبة لموضوع البحث وتشابكه بين الجوانب النظرية والتطبيقية والمقارنة، اعتمدنا المنهج الوصفي التحليلي كأساس لإجراء هذه الدراسة. حيث تم وصف الواقع القانوني الحالي لعقد البيع على الخريطة وتحليل نصوص القوانين المدنية المتعلقة به وتحليل آراء الفقه والقضاء – قدر المتاح – لبيان الإطار النظري للعقد وآثاره. كما تم توظيف المنهج المقارن بشكل محدد عند الحاجة، عبر استعراض بعض ملامح التنظيم القانوني لهذا العقد في تشريعات أخرى كالقانون الإماراتي والسعودي والفرنسي، بهدف الاستفادة من التجارب المختلفة في معالجة المشكلات المرتبطة ببيع العقار قبل اكتماله. بالإضافة إلى ذلك، تم الاستئناس بالمنهج الاستقرائي في تتبع تطور هذا العقد في الواقع العملي واستجابة المشرّعين له بسنّ القوانين التنظيمية.

خامسًا: هيكلية البحث

تماشياً مع أهداف البحث ومشكلته، تم تقسيم الدراسة إلى فصلين رئيسيين يتناول كل منهما جانباً من جوانب الموضوع، بالإضافة إلى الخاتمة التي تتضمن أبرز النتائج والتوصيات، فضلًا عن قائمة المراجع:

- **المطلب الأول: الإطار النظري والقانوني لبيع العقار على الخريطة.**
- **المطلب الثاني: الآثار القانونية لعقد البيع على الخريطة على الأطراف المتعاقدة.**

المطلب الأول: الإطار النظري والقانوني لبيع العقار على الخريطة

تمهيد:

تواجه المجتمعات الحديثة تحديات كبيرة في مجال الإسكان نتيجة النمو السكاني المضطرد وارتفاع أسعار العقارات، مما أدى إلى صعوبة تملّك المسكن لشرائح واسعة من المواطنين. وقد دفع ذلك للبحث عن أساليب جديدة لتيسير التملّك العقاري؛ فبرزت فكرة بيع العقار على الخريطة كحل مبتكر يلبّي حاجة التمويل والتملك السكني معاً. يقوم هذا النظام على أن يتعاقد أشخاص راغبون في التملك مع مطوّر عقاري على شراء وحدات سكنية قبل اكتمال بنائها، حيث يتعهّد المطوّر بتشييد المشروع العقاري وتسليم الوحدات للمشترين خلال مدة محددة، بينما يدفع المشترون الثمن على دفعات تُقسَّط حسب تقدّم البناء. وقد ساهم بيع الوحدات مقدّماً بهذه الطريقة في توفير التمويل اللازم للمشروعات العقارية من خلال مبالغ المشترين، وفي الوقت نفسه أتاح للمشتري الحصول على العقار بسعر ميسّر وبآلية دفع مرنة على مراحل بدلاً من دفع الثمن كاملاً مرة واحدة.

مجلة دجلة للعلوم الإنسانية • المجلد ١ ،العدد ٢ (أيلول ٢٠٢٥)، ص: ٢٧٣ - ٢٩٥
E- ISSN: 3079-7861 • P- ISSN: 3079-7853

بهذا الأسلوب أمكن تحويل الأراضي غير المستغلّة إلى مشاريع سكنية متكاملة، مما يساعد في مواجهة أزمة السكن وتلبية الطلب المتزايد على الوحدات السكنية. غير أن هذا التطوّر صاحبته مخاطر وتحديات قانونية ظهرت على أرض الواقع؛ فكثير من الدول شهدت في بدايات تطبيق البيع على الخريطة حالات تعثّر في إكمال المشاريع أو تلاعب أدّى إلى الإضرار بحقوق المشترين. فعلى سبيل المثال، قبل وضع أطر تنظيمية خاصة، تعرّض عدد من المشترين لحالات نصب واحتيال نتيجة غياب قوانين صارمة تنظم العقد وتراقب تنفيذ المطوّرين لالتزاماتهم. لذلك تنبّهت التشريعات الحديثة في بعض الدول إلى ضرورة التدخل لضبط هذا النوع من البيوع العقارية حرصاً على مصالح الأطراف كافة.

ومن جهة أخرى، يطرح بيع العقار على الخريطة أسئلة حول التكييف القانوني السليم له: هل نعدّه عقد بيع تقليدي لمجرد أنه ينقل ملكية عقار مقابل ثمن، رغم أن المبيع غير موجود وقت العقد؟ أم هو عقد مقاولة أو استصناع يستهدف إنشاء مبنى مقابل ثمن؟ أم مزيجٌ ذو طبيعة خاصة؟ كذلك يُثار التساؤل حول طبيعة حقوق والتزامات كل طرف في ظل هذا العقد، وكيفية ضمان هذه الحقوق قانوناً، خصوصاً للمشتري الذي يكون في موقف أضعف عادةً ويقوم بالدفع مقدماً.

الفرع الأول: مفهوم بيع العقار على الخريطة وخصائصه

أولا: تعريف العقد

بيع العقار على الخريطة (الشمري، ٢٠١٠، ص١٥) (ويُسمى أيضاً البيع على الخارطة أو البيع قبل البناء) هو اتفاق يتعهد بموجبه مالك مشروع أو مطوّر عقاري بنقل ملكية وحدة عقارية معينة إلى المشتري مقابل ثمن محدد، على أن تكون تلك الوحدة غير جاهزة وقت التعاقد وإنما في مرحلة التخطيط أو قيد الإنشاء. وبموجب هذا العقد يلتزم البائع بتشييد البناء المتفق عليه وفق الشروط والمواصفات المذكورة في العقد وتسليمه للمشتري عند اكتماله، وفي المقابل يلتزم المشتري بدفع الثمن على دفعات متفق عليها (عادةً وفق جدول زمني يرتبط بمراحل إنجاز البناء). وعند حلول أجل التسليم وتحقق الشرط المعلق عليه – وهو إكمال البناء – يقوم البائع باتخاذ إجراءات نقل الملكية الرسمية للعقار إلى المشتري (النعيمي، ٢٠١٢، ص٢٢٥).

هذه الصورة العملية تختلف عن البيع العقاري التقليدي في أن المبيع في البيع التقليدي يكون موجوداً ومُعدًّا للتسليم فوراً أو خلال مدة وجيزة، بينما في البيع على الخريطة يكون المبيع في طور الوجود والتكوين. وعادةً ما يُحرّر عقد ابتدائي بين الطرفين يُثبت الاتفاق ويدوّن كافة التفاصيل (كالمواصفات الفنية للوحدة ومساحتها وموقعها ضمن المشروع، وسعرها، وجدول الدفعات، وموعد التسليم، والغرامات

مجلة دجلة للعلوم الإنسانية • المجلد ١ ،العدد ٢ (أيلول ٢٠٢٥)، ص: ٢٧٣ - ٢٩٥
E- ISSN: 3079-7861 • P- ISSN: 3079-7853

أو التعويضات عند التأخير أو الإخلال). وقد يتضمن العقد شروطًا خاصة مثل منع المشتري من التصرف بالوحدة (بيعها) قبل استلامها النهائي إلا بإذن المطوّر أو الجهة المشرفة، وذلك لضمان جدية المشترين ومنع المضاربة. وفي بعض التشريعات، يُشترط لإبرام عقد البيع على الخريطة أو إعطائه القوة القانونية أن يتم تسجيله في سجل عقاري مبدئي لحفظ حقوق المشتري، كما في القانون الإماراتي الذي أوجب تسجيل عقود بيع الوحدات قيد الإنشاء بدائرة الأراضي والأملاك حمايةً للمشتري (البلوشي، ٢٠٢٠، ص١١٢).

ثانيا: مشروعية بيع العقار المستقبل

من الناحية القانونية البحتة، كان هناك جدل تقليدي حول بيع الشيء المستقبل (أي الذي لا يوجد وقت البيع). فوفقًا للقواعد العامة في بعض النظم القانونية، البيع يقتضي أن يكون المبيع موجودًا أو ممكن الوجود، وإلا كان العقد باطلًا لانتفاء المحل أو لوقوعه على معدوم. لكن العديد من التقنينات المدنية الحديثة حسمت الأمر بنصوص صريحة تُجيز أن يرد الالتزام على شيء مستقبلي. فالقانون المدني العراقي لسنة ١٩٥١ مثلًا ينص في المادة ١٢٧١ على أنه "يجوز أن يكون محل الالتزام شيئًا مستقبليًا" (القانون المدني العراقي لسنة ١٩٥١ – المادة ١٢٧١)، مما يعني صحة بيع الأشياء المستقبلية من حيث المبدأ. وبالمثل أخذ القانون المدني المصري في المادة ٢/١٣١ بجواز التعامل في الشيء المستقبل بشرط أن يكون ممكن الوجود لاحقًا وألا يتعلق بحقوق للغير (القانون المدني المصري – المادة ٢/١٣١). ولذلك يُعد بيع العقار على الخريطة جائزًا قانونًا إذا استوفى شروطه ولم يكن في مشروع مخالف للنظام العام. ويُعتبر العقد معلّقًا على شرط واقف ضمنيًا هو إتمام إنشاء المبيع، حيث إن نقل الملكية فعليًا لن يتم إلا عند تحقق هذا الشرط (اكتمال البناء). ومع ذلك فإن عدم تحقق الشرط (كأن يفشل المشروع تمامًا في الاكتمال) لا يعني بالضرورة بطلان العقد منذ البداية وإنما قد يفسخ لاستحالة التنفيذ ولإخلال المطوّر بالتزامه (البلوشي، ٢٠٢٠، ص١٣٥).

ثالثًا: خصائص عقد البيع على الخريطة

لهذا العقد خصائص تميزه عن غيره من العقود (عرابي، ٢٠٢٥، ص٢٥٦٩–٢٦٦٧) يمكن إيجاز أهمها كالآتي:

١. كونه عقد بيع ذو طبيعة خاصة (مختلط) (عليان، ٢٠١٤، ص ٣٢٥–٣٥٠): فهو بيع من حيث جوهره – لنقل ملكية مقابل ثمن – ولكنه مشوب بعنصر مقاولة/استصناع إذ يتضمن التزامًا بالعمل (البناء). هذا جعله عقدًا مركبًا يختلف عن البيع التقليدي الذي يكون فيه المبيع موجودًا

وقت العقد. وقد وصفه بعض الفقه بأنه "عقد بيع مؤجل التنفيذ" من جانب البائع، لأن التسليم ونقل الملكية مؤجلان لحين إنشاء المبيع. كما يمكن اعتباره عقد استصناع من جانب آخر لأن المطوّر يصنع أو يبني شيئًا وفق طلب المواصفات التي وافق عليها المشتري، مقابل عوض. لكنه ليس استصناعًا صرفًا لأن القصد الأساسي للطرفين هو نقل الملكية العقارية لا مجرد إنجاز عمل مادي.

٢. بيع شيء مستقبل/غير موجود حين التعاقد (عليان، ٢٠١٤، ص ٣٢٧): هذه أبرز خاصية له، إذ يرد على عقار غير مكتمل. وهذا يقتضي وجوب تحديد المبيع تحديدًا دقيقًا في العقد (كذكر الموقع ضمن المشروع والمساحة والتصميم والمواصفات) بحيث لا يثور نزاع لاحق حول ماهيته. كما يقتضي قبول الطرفين لتحمّل مخاطرة معينة؛ فالمشتري يخاطر بدفع المال قبل رؤية الناتج النهائي، والمطوّر قد يواجه مخاطر ارتفاع الكلفة أو تغير السوق أثناء البناء. ولهذا الخاصية عدة نتائج قانونية: منها أن العيوب التي قد تشوب المبيع أو نقص المواصفات لا تُكشف إلا عند التسليم، فيكون للمشتري آنذاك حقوق الضمان القانونية المعتادة ضد البائع. ومنها أيضًا أن العقد قد يتأثر بالظروف الطارئة التي قد تعوق إكمال المشروع (كقوة قاهرة أو نقص تمويل)، ما يستلزم في بعض التشريعات وجود تأمينات لحماية المشترين أو إمكان تمديد المهلة.

٣. اعتباره عادةً من عقود الإذعان (النعيمي، ٢٠١٢، ص٢٣٠): في التطبيق الواقعي، غالبًا ما يكون عقد البيع على الخريطة عقد إذعان بالنسبة للمشتري. فالمطوّر العقاري يقوم بإعداد عقد نموذجي موحد لجميع المشترين في المشروع، يتضمن شروطًا مفصّلة لصالحه في الأغلب، وليس أمام المشتري الفرد إلا القبول أو الرفض دون قدرة حقيقية على التفاوض أو تعديل البنود. وهذا الوصف له أهمية قانونية، إذ يُمكن عند النزاع أن تُفسَّر الشروط المبهمة أو غير الواضحة لمصلحة الطرف المذعن (المشتري) وفق القواعد العامة التي تحمي الطرف الضعيف في عقود الإذعان. كما قد يعتبر القضاء بعض الشروط المجحفة في هذه العقود باطلة إذا تجاوزت حدود المعقول (مثال ذلك شرط يعفي المطوّر تمامًا من أية مسؤولية عن التأخير في التسليم مهما طال، أو شرط جزائي مبالغ فيه على المشتري وحده).

٤. امتداد زمن التنفيذ: التنفيذ في عقد البيع على الخريطة مؤجل وممتد على فترة زمنية قد تطول لسنوات حتى اكتمال المشروع وتسليم الوحدات. خلال هذه الفترة الطويلة نسبيًا قد تطرأ متغيرات تؤثر على العقد، كصدور لوائح تنظيمية جديدة أو ارتفاع أسعار المواد أو حدوث ظروف قاهرة. لذلك غالبًا ما يتضمن العقد بنودًا تنظم هذه الحالات (مثل إمكانية تمديد مدة الإنجاز في حال القوة القاهرة، أو إعادة الجدولة). وكذلك فإن طول المدة يوجب ترتيب العلاقة بين الطرفين في تلك

مجلة دجلة للعلوم الإنسانية • المجلد ١ ،العدد ٢ (أيلول ٢٠٢٥)، ص: ٢٧٣ - ٢٩٥
E- ISSN: 3079-7861 • P- ISSN: 3079-7853

الفترة، كإلزام المطوّر بإطلاع المشترين على تقدم سير الأعمال، وإلزام المشتري بسداد الدفعات في مواعيدها للمحافظة على تقدم المشروع (البلوشي، ٢٠٢٠، ص١٤٠).

٥. تعدد الأطراف المعنية أحيانًا: فرغم أن العقد مباشرةً بين مطوّر ومشتري، إلا أن هناك أطرافًا أخرى مؤثرة في العلاقة القانونية. من ذلك مثلاً الجهة الإدارية المشرفة (في الدول التي تشترط تراخيص خاصة للبيع على الخريطة)، حيث تتدخل جهة حكومية لتنظيم المشروع وحفظ حقوق المشترين عبر اشتراط فتح حساب ضمان أو مراقبة الإنفاق ونحو ذلك. أيضًا الممولين أو البنوك إذا مولت المشروع، والمقاولون من الباطن الذين ينفذون البناء – هؤلاء ليسوا أطرافًا في عقد البيع لكن أدوارهم تؤثر على تنفيذه. كما أن تعدد المشترين في مشروع واحد (كعمارة أو مجمع سكني) يعني أن مصير عقودهم مترابط؛ فإن تعثر المشروع أصاب الجميع الضرر. لذا نجد بعض القوانين تُنشئ لجنة من المشترين تشرف أو تراقب تقدّم المشروع وتمثلهم أمام المطوّر أو السلطات (البلوشي، ٢٠٢٠، ص١٤٢).

هذه الخصائص مجتمعة ترسم صورة عقد البيع على الخريطة وتميزه بوضوح عن غيره. وخلاصة الأمر أنه عقد يحقق مصلحة متبادلة: المطوّر يحصل على تمويل مبكر لمشروعه ويضمن بيع الوحدات قبل بنائها، والمشتري يحصل على عقار بسعر مقبول وشروط دفع مريحة. لكن لتحقيق هذه المصلحة لابد من إطار قانوني قوي يحمي الطرفين، وهو ما يقودنا للمبحث التالي حول الأساس القانوني والتنظيمي لهذا العقد (النعيمي، ٢٠١٢، ص٢٣٥).

الفرع الثاني: الإطار القانوني والتنظيمي للبيع على الخريطة

أولاً: التكييف القانوني للعقد وفق القواعد العامة

كما أسلفنا، يجمع عقد البيع على الخريطة بين صفات البيع والمقاولة. وقد ثار نقاش فقهي حول تصنيفه: فهناك رأي يعتبره بيعًا معلقًا على شرط إنشاء المبيع، مستندين إلى أن جوهر العقد هو نقل الملكية العقارية مقابل الثمن مع التزام تكميلي بالبناء. وبناءً عليه تُطبّق أحكام البيع العامّة فيما لم يرد به نص خاص، خاصةً ما يتعلق بانتقال الحقوق والالتزامات وقت العقد وأحكام الضمان. وبالمقابل، هناك من يرى أنه عقد استصناع/مقاولة مع بيع، أي أن شقه الأساسي التزام بصنع شيء، وبالتالي تراعى أحكام عقد المقاولة (مثلاً في إمكانية فسخ العقد إذا تقاعس الصانع/المطور، أو حق المطوّر في تعديل المواصفات قليلًا إذا اقتضت الضرورة التقنية ذلك، مع بقاء حق المشتري في المطالبة بالجودة المتفق عليها). الحقيقة أن كلا التكييفين متداخلان، لذا فالأفضل اعتباره عقدًا غير مسمى sui generis بذاته، يُحكم بمزيج من قواعد البيع والمقاولة بما يحقق قصد الطرفين ويصون حقوقهما (Cooke, 2015, p 45-60).

في قانون المدني العراقي رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١ المعدل– وغيره من القوانين العربية المشابهة – ليس هناك نصوص خاصة صريحة عن بيع العقار في طور الإنشاء، لذا يتم الاحتكام للقواعد العامة: فمثلاً يلتزم البائع في عقود البيع عموماً بنقل الحق المبيع وتسليمه للمشتري في الموعد المحدد، وهذا ينطبق هنا ولكن بتنفيذ مؤجل. كما يلتزم بضمان التعرض والعيوب الخفية وفق المواد (٥٥٥) وما بعدها من القانون المدني العراقي (العبيدي، ٢٠١٨، ص ٣٢٠–٣٢٥)، وهذا أيضًا واجب على مطوّر العقار تجاه المشتري كأي بائع. وفي حال إخلال أحد الطرفين بالتزاماته، تُطبّق قواعد المسؤولية العقدية العامة من إعذار ومدد إضافية وفسخ عند عدم التنفيذ والتعويض. غير أن بعض تلك القواعد قد تحتاج لتكييف: فمثلاً مادة فسخ البيع عند عدم تسليم المبيع قد لا تتحقق حرفيًا إن لم يكتمل البناء أصلاً؛ لذا جرى العمل على إعطاء مهلة معقولة للمطوّر لاستدراك التأخير قبل إعمال الفسخ (قانون المدني العراقي رقم ٤٠ لسنة ١٩٥١، المواد ٥٤١، ٥٥٥، ٥٥٧، ٥٥٨).

ثانيًا" التنظيم التشريعي الخاص (التجارب المقارنة)

استجابةً للحاجة الملحّة لتنظيم بيع العقارات قبل اكتمالها، وضعت بعض الدول قوانين ولوائح خاصة لضبط هذا العقد وحماية الأطراف. نعرض لمحات من أبرز التجارب (السرطاوي، ٢٠١٩، ص ٧٨–٩٥):

١– في فرنسا: أدخل المشرع الفرنسي منذ عقود تنظيمًا تحت مسمّى بيع العقار قيد البناء Vente d'immeuble à construire. وصدر قانون مهم عام ١٩٦٧ ثم عُدّل بقانون ١٣ يوليو ٢٠٠٦ رقم ٢٠٠٦–٨٧٢ (قانون العقود المدني الفرنسي ((Code civil)، قانون رقم ٦٧–٣ بتاريخ ٣ يناير ١٩٦٧ بشأن بيع العقارات قيد البناء، المعدل بالقانون رقم ٢٠٠٦–٨٧٢ بتاريخ ١٣ يوليو ٢٠٠٦، فرنسا)، والذي نظم بشكل دقيق عقود بيع العقارات بغرض البناء أو التجديد. اشترط القانون الفرنسي آنذاك أن يكون عقد البيع على الخارطة موثقًا بعقد ابتدائي يحتوي على وصف تفصيلي للبناء وجدول زمني للدفع، مع وجود ضمانات مثل ضمان إتمام البناء الذي يقدمه المطوّر (عن طريق تأمين أو كفالة بنكية) لحماية المشترين في حال إفلاس المطوّر أو تعثره. كما تبنى القانون الفرنسي مفهوم البيع في حالة مستقبلية Vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) بحيث تنتقل ملكية أجزاء من العقار تدريجيًا مع تقدم البناء وبالأخص تكتمل الملكية عند الإنجاز، وهذا لضمان حقوق المشتري خطوة بخطوة. هذه التنظيمات صارت نموذجًا اقتدت به دول أخرى (وفقًا للجمهورية الفرنسية (٢٠٠٦/١٩٦٧)، فإن القانون المدني الفرنسي رقم

مجلة دجلة للعلوم الإنسانية • المجلد ١ ،العدد ٢ (أيلول ٢٠٢٥)، ص: ٢٧٣ - ٢٩٥
E- ISSN: 3079-7861 • P- ISSN: 3079-7853

٦٧-٣ الصادر في ٣ يناير ١٩٦٧ بشأن بيع المباني قيد الإنشاء، والمعدل بالقانون رقم ٢٠٠٦-٨٧٢ الصادر في ١٣ يوليو ٢٠٠٦).

٢- في الإمارات العربية المتحدة: على إثر الطفرة العقارية في أوائل الألفية، خاصة في إمارة دبي، أصدر المشرّع عدة قوانين تنظم البيع على الخارطة. من ذلك القانون الاتحادي الإماراتي رقم ٨ لسنة ٢٠٠٧ بشأن ضمان الحقوق العقارية (وما تبعه)، وكذلك قانون إمارة دبي رقم ١٣ لسنة ٢٠٠٨ وتعديله بالقانون رقم ٩ لسنة ٢٠٠٩، الخاص بتنظيم السجل العقاري المبدئي. ألزمت هذه التشريعات المطوّر العقاري بعدة أمور جوهرية قبل وخلال البيع: تسجيل المشروع وتصريح البيع لدى دائرة الأراضي، وفتح حساب ضمان (Escrow Account) تودع فيه مبالغ المشترين ولا تُصرف إلا على أعمال المشروع لضمان عدم اختلاسها، وتسجيل عقود البيع المبدئية في سجل خاص يحفظ للمشتري حقه في الوحدة قيد الإنشاء. كما وضعت القوانين إجراءات محددة لفسخ العقد إذا أخلّ المشتري بشروطه (مثلاً: يُوجه المطوّر إنذاراً كتابياً للمشتري عبر الدائرة، فإذا لم يُصلح موقفه خلال ٣٠ يوماً يحق للمطوّر فسخ العقد مع احتفاظه بنسبة من المبالغ – حددها القانون تدريجياً بحسب نسبة الإنجاز – وردّ الباقي للمشتري). وفي حال إخلال المطوّر بالتسليم، للمشتري حق الشكوى إلى السلطات وربما فسخ العقد واسترداد ما دفعه مع التعويض حسب الحال. وابتكرت دبي فكرة اللجنة القضائية الخاصة للفصل في منازعات العقارات قيد الإنشاء سريعاً (لجنة المنازعات العقارية). هذه المنظومة القانونية قلّلت بشكل كبير حالات الاحتيال وضمنت إكمال معظم المشاريع أو على الأقل تعويض المشترين عند التعثر (القانون الاتحادي لدولة الإمارات العربية المتحدة رقم ٨ لسنة ٢٠٠٧ بشأن ضمان الحقوق العقارية، وقانون إمارة دبي رقم ١٣ لسنة ٢٠٠٨ بشأن تنظيم السجل العقاري المبدئي، مع تعديل بالقانون رقم ٩ لسنة ٢٠٠٩، دائرة الأراضي والأملاك، دبي، الإمارات العربية المتحدة).

٣- في المملكة العربية السعودية: بدأت بتنظيم هذا النشاط عبر برنامج "وافي" منذ حوالي ٢٠١٦ بلوائح وضوابط صادرة بقرار مجلس الوزراء، ثم صدر حديثاً نظام بيع وتأجير مشروعات عقارية على الخارطة لعام ١٤٤٥هـ (٢٠٢٣م) لتعزيز الإطار القانوني. أوجب النظام السعودي حصول المطوّر على ترخيص من جهة مختصة قبل بيع أي وحدات على الخارطة، واشترط قيد المطوّر في سجل خاص. كما تبنى نظام الضمان المالي (حساب الضمان) وتسليم المشروع خلال المدة المتفق عليها أو تحمل المطوّر لتعويضات التأخير. ومن أهم ملامحه حماية حقوق المشترين عبر لجنة تشرف على المشاريع وتضمن حق المشترين في حالة تعثر المطوّر – مثلاً يمكن للجنة السماح للمشتري بفسخ العقد واسترداد أمواله مع الشرط الجزائي في حال تأخر المطوّر عن التسليم مدة معينة. كما نص النظام على عقوبات على المطوّر المخالف (غرامات مالية،

إلغاء الترخيص، وغيرها). هذه الضوابط زادت الثقة في السوق السعودي وشجعت الاستثمار مع طمأنة المشترين أن حقوقهم مصانة (نظام بيع وتأجير مشروعات عقارية على الخارطة، نظام رقم ١ لسنة ١٤٤٥هـ، وزارة الإسكان السعودية، ٢٠٢٣م).

٤- تجارب أخرى: العديد من الدول وضعت تشريعات مشابهة مثل الأردن (نظام بيع العقار على الخارطة لسنة ٢٠١٧ مثلاً)، ومصر مؤخراً تدرس إصدار قانون خاص، ودول المغرب العربي لديها قوانين تنظم عمليات البيع قبل اكتمال البناء مع اشتراط ضمانات بنكية لإنجاز الأشغال. وتبرز أيضاً التجربة المصرية الحديثة في مشروع قانون "صندوق دعم المستثمرين العقاريين" لضمان المشروعات تحت الإنشاء (السرطاوي، ٢٠١٩، ص ٩٠-١٠٠).

ثالثًا: واقع التنظيم في العراق

في المقابل، نجد أن المشرّع العراقي لم يصدر بعد قانوناً خاصاً بتنظيم بيع العقارات على الخريطة. فلا يوجد حالياً سوى القواعد العامة المذكورة في القانون المدني وبعض التعليمات المتفرقة التي قد تطبق على مشاريع الاستثمار العقاري بشكل عام. هذا الغياب للتنظيم التشريعي المتخصص يثير المخاوف من تعرض المشترين لمخاطر دون حماية كافية (العبيدي، ٢٠١٨، ص ٢١٥). وقد بدأ فعلياً نشاط بيع شقق ومجمعات سكنية على التصاميم والمخططات في العراق مؤخراً مع دخول شركات تطوير عقاري محلية وأجنبية السوق لتلبية الطلب على المساكن. ومع عدم وجود إطار قانوني خاص، يعتمد المطوّرون والمشترون على ما يتفقون عليه في العقود وعلى الثقة المتبادلة، وهذا وحده لا يكفي إذا وقع نزاع أو تعثر المشروع. لذا تكمن ضرورة ملحّة أن يستبق المشرّع العراقي تفاقم المشكلات بإصدار قانون ينظم بيع العقار على الخريطة يحدّد فيه شروط مزاولة هذا النشاط، ومسؤوليات المطوّر وواجباته تجاه المشترين، وضمانات حماية حقوقهم، وآليات حل النزاعات إن وقعت. ويمكن للمشرّع الاسترشاد بالتجارب العربية المذكورة، وأخذ أفضل ما فيها بما يناسب الواقع العراقي (العبيدي، ٢٠١٨، ص ١٨٠-١٨٥). الموقف الشرعي (باقتضاب): من الجدير بالإشارة أنه رغم حداثة مصطلح "بيع على الخريطة"، إلا أن مضمونه بيع شيء موصوف مؤجل التسليم معروف في الفقه الإسلامي من خلال عقد السَلَم وعقد الاستصناع. فبيع السلم هو بيع آجل لموصوف في الذمة بثمن معجل، وقد أجازه الشرع ضمن ضوابطه. والاستصناع هو عقد على صنع شيء، اختلف الفقهاء في اعتباره بيعاً أو مجرد وعد، لكنه مقبول عرفاً في أشياء كالبناء. وبالنظر لأن البيع على الخريطة يشترك مع السلم والاستصناع في كونه بيع موصوف مؤجل التسليم، فقد رأى مجمع الفقه الإسلامي وآراء فقهية عديدة جوازه شرعاً ما دام مضبوط الصفات والثمن والأجل، لانتفاء الغرر الفاحش. وبالتالي فلا تعارض بين تبنّي هذا العقد في القوانين المدنية

مجلة دجلة للعلوم الإنسانية • المجلد ١ ،العدد ٢ (أيلول ٢٠٢٥)، ص: ٢٧٣ - ٢٩٥
E- ISSN: 3079-7861 • P- ISSN: 3079-7853

والشريعة الإسلامية، خاصةً إذا روعي وضع شروط ترفع الغرر وتضمن الحقوق (مثل اشتراط ضمان إتمام البناء أو رد الثمن).

المطلب الثاني: الآثار القانونية لعقد البيع على الخريطة على الأطراف المتعاقدة

يُعد عقد البيع على الخريطة من العقود المعاصرة التي أثارت العديد من المسائل القانونية الهامة بسبب طبيعته الخاصة وتركيبته المختلطة بين البيع والمقاولة. هذه الخصائص تؤثر بشكل مباشر على حقوق والتزامات الأطراف المتعاقدة، سواء المطوّر العقاري أو المشتري. في هذا الفصل، سنتناول بالتفصيل الآثار القانونية التي تنشأ عن هذا العقد على كل طرف، مع التركيز على التزامات التسليم، الضمانات، مسؤوليات التأخير، وحقوق فسخ العقد، بالإضافة إلى آليات حماية الطرفين في حال الخلافات أو التعثر. فهم هذه الآثار يسهم في بناء إطار قانوني متكامل يحقق العدالة ويضمن استمرارية السوق العقاري.

الفرع الأول: التزامات المطوّر العقاري (البائع) وحقوق المشتري

يترتب على إبرام عقد بيع عقار على الخريطة مجموعة من الالتزامات الأساسية في ذمة المطوّر العقاري (البائع)، تقابلها حقوق للمشتري ناشئة عن العقد.

أولاً: التزامات المطور العقاري (البائع)

١. الالتزام ببناء العقار وفق المواصفات المتفق عليها: هذا الالتزام الجوهري هو ما يميز البيع على الخريطة عن البيع التقليدي. فالمطوّر ملزم بأن يقوم بتنفيذ أعمال البناء والتشييد للمبيع (سواء كان شقة في مبنى، أو منزل مستقل، أو وحدة ضمن مجمع) طبقًا للتصاميم والمواصفات الفنية المتفق عليها في العقد. ويشمل ذلك نوع المواد المستخدمة، والمساحة، والتقسيم الداخلي، وجودة التشطيبات، وغيرها مما قد ورد بالعقد أو ملاحقه (مثل المخططات الهندسية) (Cooke,2015, p. 75–78) على المطوّر إتمام البناء خلال المدة المحددة في العقد أو خلال المدة المعقولة إذا لم يحدد أجل صريح، عملاً بروح المادة ١٦٨ من القانون المدني العراقي المتعلقة بتنفيذ الالتزام خلال أجل معقول عند غياب الاتفاق. ويعتبر هذا الالتزام التزاماً بنتيجة هي إنجاز البناء مطابقًا للوصف، وليس مجرد بذل عناية؛ فلا يفي المطوّر بالتزامه إلا بإكمال البناء وفق العقد وليس بمجرد الشروع أو محاولة البناء. وبالتالي، إذا أخلّ المطوّر بهذا الالتزام سواء بعدم إتمام البناء كليًا أو بإنجازه مع وجود اختلاف جوهري عن المواصفات المتفق عليها، اعتُبر مخلاً بعقده وحقَّ للمشتري مطالبةُ بالتنفيذ العيني إن كان ممكنًا أو بفسخ العقد واسترداد ما دفعه من الثمن

مجلة دجلة للعلوم الإنسانية • المجلد ١ ،العدد ٢ (أيلول ٢٠٢٥)، ص: ٢٧٣ - ٢٩٥
E- ISSN: 3079-7861 • P- ISSN: 3079-7853

مع التعويض إن لحقه ضرر (العبيدي، ٢٠١٨، ص ٤١٢–٤١٥). وبعض القوانين الخاصة تفرض في هذه الحالة غرامات تأخير على المطوّر لصالح المشتري عن كل يوم أو شهر تأخير، كما في الأنظمة الخليجية التي تخصص شرطًا جزائيًا للتأخير يحق للمشتري اقتطاعه أو المطالبة به.

٢. الالتزام بتسليم الوحدة العقارية في الموعد المحدد: التسليم يُقصد به وضع المبيع تحت تصرف المشتري بحيث يتمكن من حيازته والانتفاع به دون عوائق. وهو من صميم التزامات البائع وفق أحكام عقد البيع عامةً. في عقدنا هذا، يجب أن يتم تسليم الوحدة المبيعة عند اكتمال بنائها وفي التاريخ المتفق عليه في العقد. وغالبًا ما يُحدد العقد موعدًا مستقبليًا للتسليم (مثلاً: "خلال ٣٠ شهرًا من تاريخ العقد" أو بتاريخ يوم/شهر/سنة محدد). على المطوّر احترام هذا الأجل، وإن حصل تأخير يسير مبرر (كأعمال تشطيب إضافية) فقد يتسامح به المشتري إذا لم يضرّه، أما التأخير الجوهري فيعد إخلالاً. ويقتضي التسليم أن تكون الوحدة مطابقة للمواصفات المتفق عليها، صالحة للاستعمال، ومعها الوثائق اللازمة (كشهادات إتمام البناء والتراخيص). ويُنصح أن يُحرر محضر تسليم رسمي عند تسليم الوحدة يوقّعه الطرفان يثبت حالة الوحدة وقتها. إذا تأخر المطوّر في التسليم دون مسوّغ، يحق للمشتري مطالبته إما بتنفيذ العقد عينيًا مع التعويض عن التأخير (كأن يستمر في الانتظار ويطالب بتعويض مالي عن فترة التأخير مثلاً بحسم نسبة من الثمن أو دفع غرامة تأخير)، أو بفسخ العقد واسترداد ما دفعه مع التعويض إذا كان التأخير يفوت الغرض من العقار أو تجاوز مدة معقولة. وبعض الأنظمة تضع حدًا زمنيًا للتأخير يمنح بعده للمشتري خيار الفسخ تلقائيًا مع استرجاع أمواله، كما في النظام السعودي حيث إذا تجاوز التأخير مدة معينة يمكن للمشتري طلب الفسخ واستعادة مدفوعاته كاملةً (القانون المدني العراقي رقم ٤٠ لسنة ١٩٥١، المواد ٥٠٥، ٥٥٦، ٥٥٧، ٥٥٨، بغداد، ١٩٥١م).

٣. الالتزام بنقل الملكية وتسليم المستندات: يلتزم البائع أيضًا بإكمال إجراءات نقل الملكية العقارية إلى المشتري وفق القانون عند تمام البناء. في العراق مثلًا، يتطلب ذلك تسجيل نقل ملكية العقار في دائرة التسجيل العقاري المختصة وتحرير سند ملكية باسم المشتري. غالبًا يكون في العقد نص بأن المطوّر سيقوم بهذا التسجيل فور سداد المشتري كامل الثمن واستيفاء شروط العقد الأخرى. ويجب على المطوّر تسليم المشتري كل المستندات المطلوبة لإثبات الملكية أو الانتفاع (كسند التسجيل، ومخططات الوحدة العقارية، وأية وثائق ضمانات على الهيكل الإنشائي إن وُجدت) (القانون العقاري العراقي رقم ٢٧ لسنة ١٩٨٧، المواد ١٢، ١٤، ٢١، بغداد، ١٩٨٧م). تأخير المطوّر أو تقاعسه في نقل الملكية رغم وفاء المشتري بالتزاماته يُعتبر إخلالاً، ويجيز للمشتري اللجوء للقضاء بطلب صحة ونفاذ العقد وتسجيل العقار باسمه جبريًا، بالإضافة للمطالبة

مجلة دجلة للعلوم الإنسانية • المجلد ١ ،العدد ٢ (أيلول ٢٠٢٥)، ص: ٢٧٣ - ٢٩٥
E- ISSN: 3079-7861 • P- ISSN: 3079-7853

بتعويض عن التأخير في تسجيل الملكية إذا ترتب عليه ضرر أو فوات منفعة. وفي بعض الحالات، قد يكون التأخير بسبب إجراءات إدارية خارجة عن إرادة المطوّر، فهنا يلتزم ببذل عناية لإتمامها بأسرع وقت ممكن. جدير بالذكر أنه في بعض الدول (مثل دبي) يحصل المشتري على شهادة تسجيل مبدئي باسمه عند التعاقد، ثم شهادة نهائية عند التسليم، لضمان حقه منذ البداية. أما في غياب ذلك كما بالعراق حالياً، فحق المشتري يعتمد على العقد وإيصالات الدفع لحين التسجيل النهائي. لذا تظهر أهمية نصوص القانون في فرض التسجيل لحماية المشتري من احتمال تلاعب المطوّر ببيع الوحدة لآخر أو رهنها مثلًا قبل التسجيل النهائي (القانون العقاري العراقي رقم ٢٧ لسنة ١٩٨٧، المواد ٢٤، ٢٥، ٢٧، بغداد، ١٩٨٧م).

٤. الالتزام بضمان التعرض والاستحقاق: بموجب القواعد العامة، البائع يضمن للمشتري عدم التعرض القانوني لحقه في المبيع وعدم استحقاق الغير له. في سياق البيع على الخريطة، هذا يعني أن المطوّر يضمن أن حق المشتري في وحدته لن ينازعه فيه أحد عند التسليم وما بعده. عملياً، يتجلّى ذلك في تأكد المطوّر من سلامة سند ملكيته للأرض المقام عليها المشروع وخلوها من أي حقوق تعيق نقل الملكية (كالرهن أو الحجز)، فإذا ظهر أن الأرض أو المشروع مثقل بحقوق تمنع نقل الوحدة للمشتري كان ذلك إخلالاً بضمان التعرض. كذلك يضمن المطوّر أي تعرض يصدر منه أو من أي من تابعيه قد يحرم المشتري من الانتفاع بالمبيع. مثلاً: لو تأخر المطوّر كثيراً في تسليم المشروع وترك المشتري بلا مسكن، أو لو سلّم الوحدة ولكن منع المشتري من استخدامها بحجة انتظار دفعة أخيرة رغم سداده لها – كل ذلك يعتبر تعرضاً يستوجب المساءلة. كما يضمن المطوّر استحقاق الغير أي ظهور حق للغير على العقار المبيع (كالمالك السابق أو شريك يزعم حقاً)، فإن تحقق يُلزَم المطوّر إما بإزالة السبب أو تعويض المشتري إذا فقد المبيع بسبب ذلك. ولتقليل هذه المخاطر، تشترط قوانين بعض الدول على المطوّر قبل البيع إفراغ الأرض من أية حقوق للغير والحصول على موافقات الجهات المالكة إن وُجدت، بل وإشارة واضحة في سند الملكية بمنع التصرفات المخالفة (القانون المدني العراقي رقم ٤٠ لسنة ١٩٥١، المواد ٥٧٩–٥٨١، بغداد، ١٩٥١م).

٥. الالتزام بضمان العيوب الخفية والإنشائية: بعد تسليم العقار، قد يكتشف المشتري عيوباً خفية في البناء، كعيوب في الأساسات أو تسربات أو خلل هيكلي، لم تكن ظاهرة عند الاستلام. يضمن البائع (المطوّر) تلك العيوب الخفية وفق القواعد العامة خلال المدة القانونية (مثلاً سنة من وقت التسليم وفق القانون المدني العراقي في ضمان العيوب المادية، أو عشر سنوات للعيوب الإنشائية الجسيمة وفق ما يُعرف بضمان المتعارف عليه في عقد المقاولة "ضمان العشر سنوات" في بعض القوانين كالمصري والفرنسي). وبالتالي، لو ظهر عيب خفي ينقص من قيمة الوحدة أو

يمنع الانتفاع بها، يحق للمشتري إما فسخ البيع وإعادة الوحدة للمطور مقابل استرداد الثمن، أو المطالبة بإنقاص الثمن بما يتناسب مع العيب، أو إصلاح العيب على نفقة المطوّر، وذلك حسب جسامة العيب وقواعد الضمان. وقد تميل المحاكم إلى إعطاء فرصة للمطوّر لإصلاح العيب إن كان قابلاً للإصلاح خلال فترة الضمان. كما أن بعض العقود تنص على ضمانات تعاقدية إضافية (مثل ضمان المصعد لخمس سنوات، وضمان الهيكل الإنشائي لعشر سنوات، ... إلخ). وكذلك تُلزم قوانين خاصة المطوّر بتوفير ضمان تأمين على المبنى ضد العيوب الإنشائية لمدة معينة، كما في دبي وأبو ظبي حيث يلزم المطور بتأمين ضد العيوب الخفية الجسيمة. كل ذلك يهدف لحماية المشتري الذي قد يستلم عقاره ولكن تظهر عيوب لاحقًا لم يتسبب بها هو (Cooke,2015,p 85).

إلى جانب هذه الالتزامات الأساسية، يلتزم المطوّر كذلك بالتعاون وحسن النية في تنفيذ العقد، كاطلاع المشتري على تقدم المشروع، وإخطاره بأي تغيير ضروري في المواصفات (على ألا يكون تغييراً جوهرياً إلا بموافقته)، والحفاظ على أموال المشتري وعدم استخدامها إلا في المشروع (في حال وجود حساب ضمان) (العبيدي، ٢٠١٨، ص ٤٢٠–٤٢٢).

ثانيًا: حقوق المشتري المقابلة

من العرض السابق يتضح أن حقوق المشتري في عقد البيع على الخريطة تشمل: حقه في مطالبة المطوّر بإنجاز البناء المتفق عليه كاملاً وفق المواصفات؛ حقه في استلام العقار في الوقت المحدد؛ حقه في نقل الملكية باسمه والاحتفاظ بسندات الملكية؛ حقه في الضمانات بعد التسليم سواء ضمان عدم التعرض لحقوقه أو ضمان خلو المبيع من العيوب الجوهرية. كما أن له حق طلب فسخ العقد إذا أخلّ المطوّر بالتزام جوهري إخلالاً جسيماً (كعدم إكمال المشروع، أو تأخر فادح يجعل الانتظار غير مجدٍ) مع استرجاع ما دفعه وتعويضه عن الأضرار (Cooke,2015, p. 90–95). وفي القوانين التي تنظم المسألة، يُمنح المشتري حقوقًا إضافية، مثل حقه في الانسحاب خلال مدة معينة من العقد بشروط محددة (كما في بعض مشاريع التطوير العقاري قد يُسمح للمشتري بإلغاء الحجز خلال ١٠ أيام مثلاً واسترجاع ماله)، أو حقه في إيقاف دفعاته مؤقتًا إذا تبيّن أن المطوّر لا ينجز المشروع حسب الجدول. ويستطيع المشتري دائمًا اللجوء للقضاء لاقتضاء حقوقه إذا قصر المطوّر، بما في ذلك الاستعجال بطلب حجز تحفظي على أموال المطوّر أو الأرض ضماناً لحقه عند الخطر (السرطاوي، ٢٠١٩، ص ١١٠–١١٥).

مجلة دجلة للعلوم الإنسانية • المجلد ١ ،العدد ٢ (أيلول ٢٠٢٥)، ص: ٢٧٣ - ٢٩٥
E- ISSN: 3079-7861 • P- ISSN: 3079-7853

الفرع الثاني: التزامات المشتري وحقوق المطوّر العقاري (البائع)

رغم أن المشتري في عقد البيع على الخريطة يعتبر الطرف المستفيد الذي يحتاج لحماية أكبر، إلا أنه أيضاً ملتزم بعدة التزامات جوهرية تجاه المطوّر (البائع) لضمان التوازن العقدي. كما أن للمطور العقائدي (البائع) حقوق.

أولاً: التزامات المشتري

١. التزام المشتري بسداد الثمن وفق الجدول المتفق عليه: الثمن في عقود البيع على الخريطة لا يُدفع عادةً دفعة واحدة عند التعاقد، بل غالباً ما يُقسّط على أقساط مرتبطة بمراحل إنجاز المشروع أو بمواعيد زمنية محددة. على سبيل المثال، ١٠٪ عند التعاقد، ثم ٢٠٪ عند إنجاز الأساسات، ٢٠٪ عند إكمال الهيكل الخرساني، ٢٠٪ عند بدء التشطيبات، والباقي عند التسليم النهائي. أو قد يكون الجدول زمنياً (ربع الثمن سنوياً مثلاً). يلتزم المشتري بدفع هذه الدفعات في مواعيدها المحددة دون تأخير، وبالطريقة المحددة في العقد (حوالة بنكية إلى حساب المشروع أو بشيكات مؤجلة... إلخ). إن وفاء المشتري بالثمن جوهري لاستمرار المطوّر في أعمال البناء؛ فكثيراً ما يعتمد المطوّر على أموال المشترين في تمويل المراحل، ولذلك أي تأخير جماعي في السداد قد يعرقل المشروع برمته. لذا تحرص العقود على تضمين شرط فاسخ صريح أو جزاء على التأخير بحق المشتري المخلّ بالتزام الدفع. فقد ينص العقد مثلاً على أنه إذا تأخر المشتري عن سداد أي قسط أكثر من ٣٠ يوماً من إشعاره, يحق للمطوّر فسخ العقد وبيع الوحدة لطرف آخر، مع احتفاظ المطوّر بنسبة معينة من المبالغ المدفوعة (مثلاً ٥٪ أو ١٠٪) كتعويض، ورد الباقي للمشتري، وهذا شرط معمول به في الأنظمة الحديثة أيضاً مع اختلاف النسب والإجراءات (ففي دبي مثلاً تحدد النسبة حسب نسبة إنجاز المشروع). إذاً ينبغي على المشتري الحرص على الدفع في الوقت لتجنب تلك الجزاءات. بالإضافة إلى الأقساط، قد يلتزم المشتري بسداد أية رسوم أو ضرائب مستحقة على عملية البيع (كرسوم التسجيل العقاري عند نقل الملكية، أو رسوم الخدمات المشتركة لأول سنة مثلاً وفق العقد). وهذه أيضاً عليه أداؤها حسب الاتفاق أو القانون (النعيمي، ٢٠١٢، ص٢٤٥–٢٥٠).

٢. التزام المشتري باستلام الوحدة عند إكمالها: بمجرد أن يُكمل المطوّر إنشاء الوحدة العقارية ويحصل على شهادة إتمام من الجهات المختصة (إن تطلب الأمر) ويخطر المشتري بذلك، يتوجب على المشتري الحضور لاستلام العقار خلال مهلة معقولة منصوص عليها أو جرى العرف عليها. الاستلام هنا ليس مجرد إجراء شكلي، بل هو واجب لضمان انتقال مسؤولية حفظ

مجلة دجلة للعلوم الإنسانية • المجلد ١ ،العدد ٢ (أيلول ٢٠٢٥)، ص: ٢٧٣ - ٢٩٥
E- ISSN: 3079-7861 • P- ISSN: 3079-7853

العقار للمشتري والاستفادة منه. فإذا قدّم المطوّر العقار مطابقًا للمواصفات المتفق عليها وفي الموعد المحدد أو المقبول، فامتناع المشتري عن تسلّمه يعتبر إخلالًا بالعقد. ويعطي ذلك المطوّر الحق – بعد إنذار المشتري – في اعتبار العقد مفسوخًا وإعادة بيع العقار للغير. بعض القوانين تنظّم هذه الحالة صراحةً: فمثلاً ينص قانون دبي على أنه إذا أخلّ المشتري بأي شرط من العقد (بما في ذلك عدم الاستلام أو عدم سداد الدفعة الأخيرة) فيجب على المطوّر إخطار دائرة الأراضي التي بدورها تنذر المشتري، ثم يحق للمطوّر فسخ العقد والاحتفاظ بنسبة من المبالغ بحسب المنجز من المشروع. كما قد ينص العقد نفسه على أنه إذا تأخر المشتري عن استلام الوحدة الجاهزة خلال مدة معينة (٣٠ يومًا مثلاً من إخطار الاستلام) فإنه يتحمل تكاليف تخزين أو حراسة الوحدة، أو يدفع غرامة تأخير عن الاستلام. وبشكل عام، تسلّم المشتري لوحدته يريّح المطوّر من أعباء إدارتها أو الحفاظ عليها، لذلك كان التزامًا عليه (النعيمي، ٢٠١٢، ص٢٥٢–٢٥٥).

٣. التزام المشتري بالتقيد بشروط العقد والأنظمة الداخلية للمشروع: كثيرًا ما تتضمن عقود بيع الوحدات (خاصة ضمن المجمعات السكنية أو العمارات المشتركة) التزامات إضافية على المشتري مثل: التزامه باحترام نظام الملكية المشتركة إذا كان العقار شقة في مبنى مشترك (مثلاً الالتزام بدفع رسوم الخدمات الشهرية لاتحاد المُلّاك لاحقًا، والالتزام بالقواعد المتعلقة باستخدام المرافق المشتركة)، أو التزام بعدم إجراء تعديلات جوهرية في الوحدة دون موافقة، أو التزام بعدم بيع الوحدة أو التنازل عنها قبل التسليم إلا بموافقة المطوّر. هذه الالتزامات مصدرها العقد نفسه أو القوانين العقارية الخاصة بنظام الجمعيات المالكة. فعلى المشتري الالتزام بها لأنها غالبًا وُضعت لضمان حسن سير المشروع أو الحفاظ على حقوق بقية الملاك. والإخلال بها قد يترتب عليه جزاءات حسب العقد (مثلاً غرامة عند مخالفة نظام المجمّع) (السرطاوي، ٢٠١٩، ص ١٢٠–١٢٥).

٤. التزام المشتري بدفع النفقات المترتبة على العقد إن وُجدت: مثل رسوم توثيق العقد أو رسوم التسجيل العقاري ونقل الملكية، ما لم يتفق على غير ذلك. كذلك إذا نص العقد على تحمل المشتري نفقات معينة (كاشتراك عداد الكهرباء والماء الخاص بالوحدة عند التسليم) فعليه أداؤها (العبيدي، ٢٠١٨، ص ٤٣٠).

ثانيًا: حقوق المطوّر (البائع) المقابلة

في المقابل، يتمتع المطوّر العقاري بحقوق ناشئة من هذه الالتزامات المشتري:

مجلة دجلة للعلوم الإنسانية • المجلد ١ ،العدد ٢ (أيلول ٢٠٢٥)، ص: ٢٧٣ - ٢٩٥
E- ISSN: 3079-7861 • P- ISSN: 3079-7853

١- له الحق في قبض ثمن البيع كاملاً وفق الشرائط المتفق عليها. فإذا أخلّ المشتري بدفع قسط أو أكثر، جاز للمطوّر التمسك بحقه في الفسخ واسترجاع العقار مع احتفاظه بالتعويض المنصوص عليه. وهذا الحق ثابت لأنه أساسي لاستمرار المشروع وتمويله. كما أن له الحق في فوائد التأخير أو غرامات إذا نص عليها القانون أو العقد عند تأخر المشتري في الدفع (في حدود ما تسمح به الأنظمة، إذ إن بعض الدول تمنع الفوائد الربوية ولكن تسمح بغرامة تأخير تعويضية) (العراقي، ٢٠٢٠، ص ٢١٠-٢١٥).

٢- للمطوّر حق فسخ العقد وفقًا للإجراءات القانونية إذا أخلّ المشتري بالتزاماته الجوهرية كعدم دفع الثمن أو عدم الاستلام كما ذُكر. وعند الفسخ يحق له مطالبة المشتري بتعويض عما تكبده من مصاريف وخسارة بسبب ذلك الإخلال (مثلاً تكلفة إعادة تسويق الوحدة وربما انخفاض سعرها). العديد من الأنظمة تضع حدوداً للتعويض كخصم نسبة ٥٪ أو ١٠٪ من المدفوعات كما رأينا، والمطوّر بالطبع ملتزم بهذه الحدود القانونية لكنه من حقه الاحتفاظ بها إن وجدت (العبيدي، ٢٠١٨، ص ٤٣٥-٤٣٧).

٣- للمطوّر حق مطالبة المشتري باستلام المبيع ودفع باقي الثمن عند استحقاقه. فإن قام المطوّر بواجبه وأخطر المشتري بجاهزية الوحدة، فامتناع المشتري عن الحضور والاستلام لا يسقط حق المطوّر في الثمن. بل يستطيع المطوّر قانونًا – بعد الإنذار – أن يودع الوحدة في مكان معدّ لحفظها على نفقة المشتري، وأن يطلب من المحكمة فسخ العقد وبيع الوحدة، وأن يلزم المشتري بتعويض ما تكبده نتيجة رفض الاستلام. وهذا قليل الحدوث عمليا لأن المشتري عادةً حريص على استلام ما دفع لأجله (السرطاوي، ٢٠١٩، ص ١٤٠-١٤٣).

٤- للمطوّر حق حبس المبيع حتى يستوفي كامل الثمن. فلو أكمل البناء ولم يبقَ إلا القسط الأخير، يجوز له الامتناع عن تسليم المفاتيح أو نقل الملكية حتى يقبض هذا القسط طبقًا لقاعدة "البائع أمين على المبيع حتى استيفاء ثمنه" في بعض القوانين. وهذا الحق يوازيه في الأنظمة الحديثة إمكانية الاتفاق على رهن الوحدة لصالح المطوّر حتى السداد الكامل. في الواقع العملي، المطوّرون لا يسلمون الوحدات إلا بعد التأكد من إتمام السداد، وهذا حقهم التعاقدي (Cooke,2015, p.92-94).

٥- للمطوّر كذلك حق الاستفادة من أي مزايا تأخير منصوص عليها، فمثلاً إذا تأخر المشتري في السداد فله الحق في الفوائد أو الغرامات المقررة عن التأخير، وإذا سبّب المشتري ضررًا للمشروع (كتأخره مما أدى لتأخر الإنجاز لأن التمويل نقص) فله حق التعويض بقدر ما يثبت من ضرر (السرطاوي، ٢٠١٩، ص ١٤٥-١٤٨).

مجلة دجلة للعلوم الإنسانية • المجلد ١ ،العدد ٢ (أيلول ٢٠٢٥)، ص: ٢٧٣ - ٢٩٥
E- ISSN: 3079-7861 • P- ISSN: 3079-7853

٦- وقد يتمتع المطوّر بحقوق اتفاقية إضافية مثل حقه في تعديل تصميم الوحدة قليلًا إذا اقتضت الضرورات الفنية مع إخطار المشتري، أو حقه في استبدال بعض المواد بأخرى مساوية إذا حصل نقص في الأسواق، وذلك حسبما يتم النص عليه في العقد. وهذه الحقوق ليست مطلقة بل في حدود المعقول وبما لا يخل بحقوق المشتري الأساسية (Cooke,2015, p. 78–79).

نشير هنا أنه رغم سردنا حقوق المطوّر، إلا أنه بحكم موقعه كمُعدّ للعقد وصاحب المشروع، فإن أغلب القوانين تميل لحماية المشتري إذا تعارضت مصلحة الطرفين، باعتبار المشتري هو الطرف الضعيف الذي قد يخسر مدخراته. لذا العديد من الشروط التي قد يدرجها المطوّر للإنفاذ بحقوقه تخضع لرقابة القضاء وقد تُلغى إن وُجدت مجحفة. على سبيل المثال، لو نص العقد على أن كل دفعات المشتري غير مستردة أبدًا حتى لو كان عدم إتمام المشروع بسبب المطوّر، فإن هذا الشرط باطل قطعًا لمخالفته النظام العام وقواعد العدالة (الشريف، ٢٠١٧، ٢٢٠–٢٢٥). وفي ضوء ما تقدم من تفصيل، ننتقل في الخاتمة إلى استعراض أهم ما أسفرت عنه هذه الدراسة من نتائج، ثم نعرض توصياتنا التي نعتقد أنها تسهم في تقوية الإطار القانوني لبيع العقار على الخريطة وحماية حقوق جميع الأطراف المعنية.

الخاتمة

في الختام، يُمثل عقد بيع العقار على الخريطة إضافة نوعية إلى أنماط العقود في سوق المعاملات العقارية، إذ أتاح إمكانية تمويل المشاريع الكبيرة وتحقيق حلم التملك السكني لشريحة أوسع من الناس عبر آلية تقوم على المشاركة في تحمل الأعباء والمخاطر، وفيما يلي أبرز النتائج التي توصلنا إليها:

أولاً: النتائج

١- مشروعية عقد البيع على الخريطة وطبيعته الخاصة: بيع العقار قبل بنائه مشروع قانونًا وشرعًا متى استوفى شروطه، ويجمع بين أحكام البيع والمقاولة، مما يتطلب تطبيق قواعدهما معًا لتحقيق العدالة.

٢- اتساع انتشار العقد وضرورته الاقتصادية مع استصحاب مخاطر خاصة: أصبح أداة تمويل واستثمار لمعالجة أزمة السكن، لكنه قد يعرّض المشترين لخسائر كبيرة ما لم تحكمه ضمانات قانونية صارمة.

٣- التزامات المطوّر العقاري جوهرية لضمان حقوق المشتري: إكمال البناء، التسليم في الموعد، نقل الملكية، وضمان عدم التعرض والعيوب، مع ضرورة نصوص خاصة لمعالجة التأخير أو اختلاف المواصفات.

٤- التزامات المشتري وحقوق المطوّر تحفظ التوازن وتضمن جديّة التعامل: دفع الثمن واستلام العقار، مع حماية المشتري من الفسخ التعسفي، وضبط التعويضات عند فسخ العقد لضمان التوازن.

٥- قصور التنظيم القانوني في العراق والحاجة الماسة لتشريع خاص: غياب تنظيم خاص للعقد يترك فراغًا قانونيًا يعرّض المشترين للمخاطر، والحاجة ملحة لقانون تفصيلي أسوةً بالتشريعات المقارنة.

٦- إمكانية الاستفادة من الفقه الإسلامي في دعم الحلول القانونية: يمكن استلهام ضوابط الاستصناع والسلم لتقليل الغرر وضمان الحقوق، مثل تحديد وصف المبيع وضمان إتمام العمل أو رد الثمن.

ثانياً: التوصيات

١- إصدار قانون خاص ينظم بيع العقارات على الخريطة، يتضمن تراخيص وضمانات مالية وحسابات ضمان وتسجيل العقود.

٢- إنشاء هيئة رقابية تشرف على المشاريع وتتابع الإنجاز وتحمي حقوق المشترين.

٣- إلزام التوثيق الرسمي للعقود وتحديد المواصفات وجداول الدفع ومواعيد التسليم بدقة، مع تقارير دورية.

٤- تحديد سقف تعويض جزائي معقول عند إخلال المشتري، يزداد تدريجيًا مع تقدم المشروع.

٥- تخصيص دوائر قضائية للنزاعات العقارية لضمان سرعة البت واتخاذ الإجراءات الوقائية.

٦- فرض معايير فنية وضمان جودة البناء، وإشراف استشاريين مستقلين، وضمان إنشائي لسنوات محددة.

٧- تعزيز الوعي القانوني للمشترين، والاستفادة من التجارب السابقة، وتشجيع عقود نموذجية تحقق التوازن بين الأطراف.

بتنفيذ هذه التوصيات مجتمعة، نعتقد أنه يمكن تطوير بيئة البيع على الخريطة في العراق بشكل صحي يوازن بين تشجيع الاستثمار العقاري وتحريك عجلة التنمية من جهة، وحماية حقوق المواطنين وضمان حصولهم على مساكنهم الموعودة من جهة أخرى. وفي المحصلة النهائية، فإن عقد بيع العقار على الخريطة أداة نافعة إذا أحسن ضبطها، ونتمنى أن تُسهم هذه الدراسة وما تضمنته من نتائج وتوصيات في إثراء النقاش القانوني حولها ودفع الجهود التشريعية والتنظيمية نحو تبني الأفضل لصالح الجميع.

المصادر والمراجع

أولا: المصادر العربية

١. البلوشي، فهد خلف. (٢٠٢٠). البيع على الخارطة في القانون الإماراتي: دراسة مقارنة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية.
٢. السرطاوي، محمد عبد الرحمن. (٢٠١٩). التنظيم القانوني لعقود البيع على الخارطة: دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، بيروت.
٣. الشريف، علي حسن. (٢٠١٧). حماية المستهلك في عقود البيع العقاري: دراسة فقهية وقانونية، دار الفكر الجامعي، القاهرة.
٤. الشمري، محمد بن عبد الله. (٢٠١١). بيع العقار على الخريطة، دار ابن الجوزي، الدمام.
٥. العبيدي، عبد الرحمن. (٢٠١٨). القانون المدني العراقي: شرح وتحليل مواد البيع والتزاماته، دار الحكمة للنشر، بغداد.
٦. عرابي، مسعود. (٢٠٢٥). عقد البيع على الخريطة: دراسة فقهية مقارنة، مجلة البحوث الفقهية والقانونية، جامعة الأزهر، القاهرة.
٧. العراقي، فاضل عبد الحسين. (٢٠٢٠). الالتزامات العقدية في عقود البيع العقاري: دراسة فقهية وقانونية، دار الروافد للنشر، بغداد.
٨. العزام، محمد عليان. (٢٠١٤). الطبيعة القانونية لعقد بيع البناء على الخارطة وضماناته: دراسة مقارنة، مجلة الحقوق، جامعة البحرين.
٩. القانون الاتحادي لدولة الإمارات العربية المتحدة رقم ٨ لسنة ٢٠٠٧.
١٠. القانون العقاري العراقي رقم ٢٧ لسنة ١٩٨٧.
١١. قانون العقود المدني الفرنسي ((Code civil، قانون رقم ٦٧-٣ بتاريخ ٣ يناير ١٩٦٧.
١٢. القانون المدني العراقي لسنة ١٩٥١.
١٣. القانون المدني المصري – المادة ٢/١٣١.
١٤. قانون إمارة دبي رقم ١٣ لسنة ٢٠٠٨.
١٥. نظام بيع وتأجير مشروعات عقارية على الخارطة، نظام رقم ١ لسنة ١٤٤٥هـ، وزارة الإسكان السعودية، ٢٠٢٣م.
١٦. النعيمي، ضحى محمد سعيد عبد الله. (٢٠١٢). مفهوم بيع العقار على الخارطة وتكييفه القانوني: دراسة مقارنة، مجلة الشريعة والقانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، العين.

ثانيًا: المصادر الأجنبية

1. Code civil français, Loi n°67-3 du 3 janvier 1967 relative à la vente d'immeubles à construire, modifiée par la Loi n°2006-872 du 13 juillet 2006, Journal officiel de la République française, 1967 et 2006.
2. Cooke, Elizabeth, Off-Plan Property Sales and the Law: Contractual and Regulatory Issues, Oxford University Press, Oxford, 2015.