



جامعة العربي التبسي - تبسة - الجزائر
كلية الحقوق والعلوم السياسية
قسم الحقوق



مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر
تخصص: قانون عقاري

المركز القانوني للكيل العقاري في الجزائر

إشراف الدكتورة:

حاجي نعيمة

إعداد الطالبة:

نصيب كوثر

أعضاء لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الصفة في البحث
مخلوف طارق	أستاذ محاضر ب	رئيسا
حاجي نعيمة	أستاذ محاضر ب	مشرفا ومقررا
طواهرية الكاملة	أستاذ محاضر ب	ممتحنا

السنة الجامعية:

2018/2017



جامعة العربي التبسي-تبسة- الجزائر
كلية الحقوق والعلوم السياسية
قسم الحقوق



مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر
تخصص: قانون عقاري

المركز القانوني للكيل العقاري في الجزائر

إشراف الدكتورة:
حاجي نعيمة

إعداد الطالبة:
نصيب كوثر

أعضاء لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الصفة في البحث
مخلوف طارق	أستاذ محاضر ب	رئيسا
حاجي نعيمة	أستاذ محاضر ب	مشرفا ومقررا
طواهرية الكاملة	أستاذ محاضر ب	ممتحنا

السنة الجامعية:

2018/2017

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

الكلية لا تتحمل أي مسؤولية على

ما يرد في هذه المذكرة من آراء

شكر و عرفان

بسم الله الذي رزقنا العقل وحسن التوكل عليه والذي يسر لي
السبيل لإنجاز هذا العمل.

أتقدم بالشكر والعرفان لكل من أعانني على إتمام هذا العمل من
بعيد أو قريب ولو بكلمة محفزة وأخص بالذكر:

أستاذتي المشرفة " الدكتورة نعيمة حاجي " على قبولها الإشراف
ومتابعة المذكرة وما قدمته لي من توجيهات قيمة لإتمام هذا
العمل.

كما أشكر أستاذتي الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة،

على إثرائهم موضوع الدراسة بتصحيحاتهم وملاحظاتهم، كما أشكر
أيضا كل الأساتذة الكرام في كلية الحقوق والعلوم السياسية في
جامعة العربي التبسي الذين سهروا على توجيهنا طيلة هذه
السنوات الجامعية.

إهداء

« وقضى ربك أن لا تعبدوا إلا إياه و بالوالدين إحسانا »

الحمد لله العلي القدير على أن وفقني و أعانني على إتمام هذا العمل من
غير حول مني و لا قوة ، الذي له الفضل أولا و آخرأ .

أهدي ثمرة جهدي هذا إلى من بوجودهما وجدت و بدونهما لست شيئا .
إلى من تجرعت الكأس فارغا لتسقينني إلى من كلت أناملها لتقدم
لي لحظة سعادة.... إلى من حصدت الأشواك عن دربي لتمهد لي
طريق العلم إلى من أرضعتني الحب والحنان

إلى الشمس التي تعطي دفئها تحترق لتنير دربي و تجود بالعطاء
لإسعادي ...

إلى من سارت على درب شائك لتوصلني

إلى بر الأمان ، إلى الحنونة التي جعلت من الصبر درعا واقيا و سهرت

الليالي ، وسقبت العمر و تحدث الحياة من اجلي منبع العطف

والحنان ...

إلى أغلى ما في الوجود "أمي صليحة مويسي"

إلى الكتكوت "أمجد"

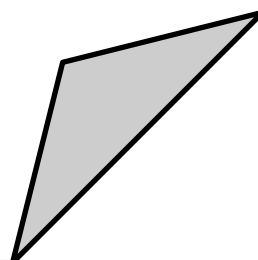
إلى جدتي العزيزة والغالية على قلبي "نجمة"

إلى خالاتي : سعاد ، نجات

إلى صديقتي : أمينة

كوثر

مقدمة



يكتسي العقار في الحياة اليومية للبشر الأهمية القصوى منذ أقدم العصور، ولما كان لا يزال يمثل السكنية والطمأنينة أولاه الإنسان كل اهتمامه ورعاه بالصيانة والتحديث والتسوية وأصبغه بأشكال الجمال، سواء كان عقارا حضريا أو ريفيا أو فلاحيا أو صناعيا، وترتبط نصف ثروات العالم بالاستثمارات العقارية، والتي تحتل مركز الصدارة في قيمتها بسوق الأسهم والسندات العالمي، وقد جمع أكثر من 35% من أغنياء العالم معظم ثروتهم من صناعة العقار، ومع ذلك فإن القدر الكبير من الخسارة في رؤوس الأموال كان مرجعه إلى عقد الصفقات العقارية الفاشلة أكثر منه بالنسبة للقطاعات الأخرى، كما أن الانهيار المالي للعديد من المؤسسات المصرفية خلال القرن المنصرم كان غالبا نتيجة لممارسة الاستثمارات العقارية غير المدروسة، لأن القائمين على هذه المعاملات غير دارسين لأسس التمويل العقاري في ظل تقلبات السوق العقارية المتباينة.

ونتيجة لهذه الأهمية وانشغال الإنسان به أصبح من الضروري تنظيمه وتطويره والبحث عن السبل الأنجع والطرق الأسهل لجعله مادة هامة يتبادلها الأشخاص فيما بينهم، ولذلك شرعت القوانين التي تحكم وتنظم سوق العقار، حيث تتضمن أحكاما كفيلة بخلق التوازن بين مصالح الأفراد ومصلحة الدولة، حيث أصبحت الدولة بمؤسساتها أحد أهم الفاعلين في سوق العقار.

ولأن سوق العقار تتطلب الخبرة والإطلاع على العروض والأسعار المناسبة وجودة السلعة، فإن الوساطة بين العملاء والzebائن أضحت مهنة لا غنى عنها، حيث يعمل الوسيط العقاري على خلق الصلة بين أصحاب العرض وأصحاب الطلب، والحصول على عمولة مقابل هذه الخدمة، دون الدخول كطرف فيالعقد، ويطلق على هذه المهنة في الجزائر تسمية "الوكيل العقاري"، وقد ظهرت هذه المهنة وأول ظهور لمهنة الوكيل العقاري كان في شكل سمسار يأخذ عمولته من عملية تقديم عقار من بائع إلى مشتري وعرضه للبيع كوسيط بين طرفي المعاملة، ثم أخذت هذه المهنة في التطور مع مستجدات العصر إلى أن

أخذت صورتها الحالية، وأصبحت مهنة حرة تحكمها مراسيم وقوانين منظمة وملزمة لضمان أداء خدمات مشروعة ومعاملات شفافة لصالح زبائنها ولصالح الدولة.

وتعتمد مهنة الوكيل العقاري أساسا على مهارات الوكيل وقدراته في الإقناع، ووصف مادته التي يعرضها للبيع بالطريقة الجذابة والموحية بالثقة في نفس الوقت، ولكسب هذه المهارات والقدرات يجب أن يكون للوكيل العقاري رصيذا كافيا من المعلومات، ومستوى متنوع وثقافات عديدة في ميادين مختلفة، تتماشى ونوع المادة التي يعرضها "العقار" ومستويات الأفراد اللذين يقصدون خدماته.

وقد تم في بداية الأمر النص على مهنة الوسيط ضمن الأمر رقم 59/75 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق لـ 26 سبتمبر سنة 1975 المتعلق بالقانون التجاري، والذي من خلاله أعطى المشرع الجزائري صفة التاجر للشخص الذي يقوم بنشاط الوساطة العقارية، ثم تم تنظيم مهنة الوكيل العقاري بموجب المرسوم التنفيذي 18/09 مؤرخ في 23 محرم عام 1430 الموافق لـ 20 جانفي سنة 2009، حيث احتوى على أربعين مادة تضمنت في مجملها كيفية ممارسة مهنة الوكيل العقاري وشروطها.

دوافع وأسباب اختيار الموضوع

إن مهنة الوكيل العقاري جديرة بالدراسة الأكاديمية خاصة من قبل المتخصصين في القانون العقاري، وذلك إنطلاقا من العديد من الدوافع الذاتية والموضوعية، حيث أن الوعي الفردي والجماعي بأهمية تنظيم وترقية مهنة الوكيل العقاري لما لها من أهمية في تنظيم سوق العقار في الجزائر دفع إلى محاولة إنجاز دراسة قانونية حول هذه المهنة، إضافة إلى العديد من الدوافع الموضوعية، حيث أنه موضوع مرتبط بثقافة المجتمع ومدى تطوره في الوقت الذي يشهد تفشيا لظاهرة السمسرة في سوق العقار بعيدا عن الأطر المهنية السليمة، والتي تجعل منها سوقا فوضوية يصبح فيها العملاء والزبائن عرضة للاحتيال والتدليس من أطراف عدة، وهو ما يتنافى ومبدأ الائتمان العقاري.

إشكالية الدراسة:

إلى أي مدى تساهم مهنة الوكيل العقاري من خلال النظام القانوني الذي يؤطرها في التدخل في المعاملات الواردة على العقارات وتنشيط السوق العقارية في الجزائر؟

المنهج المتبع:

اعتمدت هذه الدراسة على مجموعة من المناهج، بداية بالمنهج التاريخي والذي تم توظيفه في سرد مختلف المراحل التاريخية التي مرت بها مهنة الوكيل العقاري، كما تم الاعتماد بشكل أساسي على المنهجين الوصفي والتحليلي المناسبين لإعطاء مفهوم شامل ودقيق للوكيل العقاري وجميع النشاطات المتعلقة به من خلال وصف وتحليل الأطر القانونية الموضوعة لتنظيم نشاطه.

أهداف الدراسة:

والغاية من هذه الدراسة هي بلوغ مجموعة من الأهداف العلمية والعملية، كالتالي:

- تقييم مدى نجاح المشرع الجزائري في سن النظام القانوني الذي يؤطر مهنة الوكيل العقاري، وتوفيره الضمانات القانونية الكفيلة بترقية مركزه القانوني ضمن المتدخلين الأساسيين في السوق العقارية.
- حصر أهم الصعوبات والإشكالات التي يواجهها الوكيل العقاري خلال أداء مهنته، ومحاولة إقتراح حلول ملائمة.

الدراسات السابقة

ومما سهل من مهمة البحث في الموضوع وضبط المركز القانوني للوكيل العقاري من خلال هذه الدراسة بعض الدراسات لبعض الباحثين الأكاديميين خاصة: مذكرة لنيل شهادة الماجستير في علم الاجتماع بعنوان واقع السوق العقاري الجزائري من خلال مهنة الوكيل العقاري الخاص للطالبة راكم سهيلة، وكذلك مذكرة لنيل شهادة الماجستير في

القانون، تخصص قانون أعمال، بعنوان الوكيل العقاري كنشاط اقتصادي مقنن للطالبة بوصوفة الزهرة.

حيث أن كلا الباحثين تطرقنا إلى مهنة الوكيل العقاري في إطار السوق العقارية، واختلفنا في أسلوب المعالجة وأدواته، نتيجة إختلاف التخصص العلمي، وهو ما ساعد على إثراء موضوع الوكيل العقاري، وإن كان ذا طابع قانوني إلا أنه لا ينفصل عن أي جانب من جوانب حياة الإنسان الاجتماعية الاقتصادية.

صعوبات الدراسة

واجهت مهمة البحث في موضوع المركز القانوني للوكيل العقاري مجموعة عراقيل وصعوبات، خاصة وأنه موضوع ميداني، مما يستدعي ضرورة اللوج إلى الميدان وإجراء دراسة ميدانية في مكاتب الوكلاء العقاريين، وهي مهمة صعبة، خاصة مع ندرة المعلومات والتفاصيل المقدمة من طرف هؤلاء الوكلاء أو مستخدميهم، فهم يلتزمون بالسرية لأغراض تجارية وتنافسية حسب تقديرهم.

عرض عام للخطة

ومحاولة للإحاطة بموضوع الدراسة والإجابة عن الإشكالية المطروحة تم تقسيم البحث إلى فصلين: تضمن الفصل الأول ماهية الوكيل العقاري من خلال التطرق إلى تعريف شامل بالمهنة ومراحل تطورها التاريخي وتحديد شروط ممارستها، وتم تخصيص الفصل الثاني إلى تحديد مجال نشاط الوكيل العقاري والمسؤولية المترتبة عن إخلاله بالتزاماته.

الفصل الأول

ماهية الوكيل العقاري

يلعب الوكيل العقاري دور الوسيط في المعاملات التجارية المتعلقة بالعقار، فمهنته أساسا تعتمد على مهاراته وقدراته في الإقناع ووصف مادته التي يعرضها للبيع بالطريقة الجذابة والمريحة في نفس الوقت، حيث يكتسب ثقة طالب المادة أو العقار ولكسب هذه المهارات والقدرات، يجب أن يكون للوكيل العقاري رصيدا كافيا من المعلومات ومستوى متنوع وثقافات عديدة في ميادين مختلفة تتماشى والمادة التي يتعامل معها من عقار ومستويات الأفراد الذين يقصدون خدمته، ولقد عرفت مهنة الوكيل العقاري عدة تطورات، وهذا راجع إلى مستجدات العصر، وأصبحت هذه المهنة تحكمها عدة مراسيم وقوانين منظمة وملزمة لضمان أداء خدمات مشروعة ومعاملات شفافة لصالح الزبون ولصالح الدولة، ولهذا تم تسليط الضوء على الوكيل العقاري وعلى نشاطه والوقوف على التطورات التي عرفها والقوانين التي تشملها، وعليه قسم هذا الفصل إلى مبحثين، يختص **المبحث الأول** بتحديد مفهوم الوكيل العقاري ويختص **المبحث الثاني** بتعداد وشرح شروط ممارسة هذه المهنة.

المبحث الأول: مفهوم الوكيل العقاري

تختلف التشريعات في تسمية للوكيل العقاري، ففي الجزائر، المغرب، مصر، فرنسا مثلا يطلق عليه مصطلح الوكيل العقاري، وفي السعودية يطلق عليه تسمية الوسيط العقاري، ويعتبر وكيلا عقاريا كل شخص طبيعي أو معنوي يتخذ نشاط الوساطة بين المتعاملين العقاريين، لتحقيق معاملات عقارية تتمثل في البيع والشراء أو الإيجار وكذا التبادل في ميدان العقار بشتى أنواعه، ولتحليل هذه الصفة قسم هذا المبحث إلى مطلبين، الأول يتناول نشأة نشاط الوكيل العقاري، والمطلب الثاني يخص لضبط تعريف مناسب للوكيل العقاري.

المطلب الأول: بؤادر ظهور نشاط الوكيل العقاري

من أكثر ما يتداوله الإنسان وبمبالغ كبيرة العقار، وكثيرا ما تتوارثه الأجيال كما يعتبر قمة مبتغى الإنسان ومبلغ الطموح الذي يسعى إليه طوال حياته، ولقد مر العقار بعدة مراحل وتطورات منذ أقدم العصور، وحضي بعدة اهتمامات وكذا أيضا التجارة مثلت جزء كبير في حياة الفرد، والتقاء الإثنين فسح المجال لنشاط الوكيل العقاري لاحتلال موقع استراتيجي في السوق العقارية، والجزائر شهدت ظهور هذا النشاط خلال الفترة الاستعمارية الفرنسية⁽¹⁾. يتناول الفرع الأول بالدراسة واقع نشاط الوكيل العقاري قبل الاستقلال، أما الفرع الثاني يخص لفترة ما بعد الاستقلال.

الفرع الأول: مرحلة ما قبل الاستقلال

أولا: في العصور القديمة

الوسطاء قديما يعرفون بالمنادين وبالذلالين وبالطوافين وبالصاححة، وذلك لأنهم ينادون ويصيحون للتعريف بالسلعة وبآخر ثمن بذل لشرائها ويطوفون أحيانا على المشترين لإغرائهم بالشراء، فنشاط الوساطة في بيع العقارات وإيجارها، نشاط ليس

1- دريدي الشنيتي، الدليل القانوني والإداري للوكيل العقاري، (د.ط) دار النشر جيطلي، الجزائر، 2012، ص 13.

بالجديد ولا يقتصر فقط على العصر الحالي بل تمتد جذوره إلى العصور القديمة، واستعمل مصطلح السمسار لتعيين القائم بهذا النشاط ومصطلح السمسرة لتعيين النشاط وتمييزه عن باقي النشاطات الأخرى، إذ نجد في الروايات التي تناقلها الصحابة رضي الله عنهم عن فترة الرسول (ص)، وحتى ما قبلها وما بعدما في الوقائع ما يدل على وجود هذا النشاط آنذاك (1).

وكذلك بالرجوع إلى التشريعات الأخرى المختلفة، من بينها الدولة الرومانية، إذ وجدت معطيات وقصص وشواهد تناقلها المؤرخون في كتاباتهم تشير إلى نشاط الوساطة، التي يقوم بها السمسار في أبسط صورها بين الناس، وبالتحديد البيع والشراء والإيجار، كون هذا المجال كان محدودا آنذاك، لاعتماد الأفراد على التجارة المتنقلة بدرجة كبيرة، وعدم استقرارهم، مما أعطى للعقار دورا ثانويا في مجال التعامل، واستعمال مصطلح سمسار لتعيين القائم بهذه الأعمال في تلك الفترة أمر غير مؤكد، والحقيقة أن هذا النشاط عرف تطوره وازدهاره بتطور العمران والبناء واتساع رقعته أين أصبح من الضروري تدوين نشاط السمسرة وإخضاعه لقوانين تتلاءم وطبيعة التطور الذي عرفه الإنسان والعمران والدول في كل المجالات الاقتصادية والاجتماعية (2).

1 - دريدي الشنيتي، المرجع السابق، ص 13.

2- محمد داحي، النظام القانوني والإداري للوكيل العقاري، (د.ط)، نوميديا للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2013، ص 11.

ثانيا: خلال فترة الاحتلال الفرنسي للجزائر

هذا النشاط عرف تطورا ملحوظا في أوروبا من جراء الثورات التاريخية التي عرفتها هذه الأخيرة، والنزوح السكاني الهائل الذي نشط نتيجة ذلك، وتماشيا مع التطور الذي عرفته هذه الدول في كل المجالات الاقتصادية، والاجتماعية، وهذه الدول كانت سابقة في سن قوانين، خاصة بما يعرف حاليا بنشاط الوكيل العقاري بداية السبعينات، وانتقل هذا النشاط إلى الدول المستعمرة بواسطة هذه الأخيرة، كما هو الحال في الجزائر بالنسبة للاستعمار الفرنسي، إذ أنه في عهد الاستعمار الفرنسي وإلى ما بعد الاستقلال أنشأت مكاتب متخصصة لمزاولة نشاط السمسرة أطلق عليها آنذاك تسمية مكاتب الأعمال، وكلمة أعمال في هذه التسمية توحى بأن هذه المكاتب لا يقتصر دورها على المعاملات العقارية فقط بل تمس مجالات أخرى عديدة، نظرا لتعدد مجالات نشاطها، حيث أن مكاتب الأعمال أساسا تختص في الوساطة في بيع وإيجار العقارات وتسييرها بالموازاة مع مهنة أخرى فرضتها المعاملات العقارية وهي مهنة الموثق، والتي تتلخص في إضفاء الرسمية على التصرفات القانونية التي تتناول العقار وبالتالي المراحل التاريخية لهذا النشاط غير مضبوطة (1).

الفرع الثاني: مرحلة ما بعد الاستقلال

إن تأخر المشرع الجزائري في إصدار قانون ينظم نشاط الوكالات العقارية، يعود إلى أن معظم القوانين التي أصدرها المشرع بعد الاستقلال في السبعينات، مأخوذة حرفيا من القوانين الفرنسية السارية المفعول آنذاك، كالقانون المدني، والتجاري... إلى غير ذلك من القوانين، مع إدخال بعض التعديلات الطفيفة ابتداء من الثمانينات، فما وجد من قوانين فرنسية سارية المفعول تبناه المشرع الجزائري، نظرا لوضعية الاستقلال الجديدة وضرورة ضبط الحياة اليومية للمواطنين في علاقاتهم ومعاملاتهم، وعدم وجود رجال

1- محمد داحي، المرجع السابق، ص 12.

قانون جزائريين مؤهلين يشرفون على تطبيق ما هو موجود من قوانين و سن ما هو ناقص منها، ونظرا إلى عدم وجود أي قانون فرنسي ينظم مهمة الوكالات العقارية في فترة الاحتلال، إلى غاية ظهور قانون هوقي في سنة 1972 بفرنسا وقله هذه المكاتب مع توقفها عن النشاط إلى غاية الثمانينات، جعل المشرع الجزائري يتغافل عن وضع قانون ينظم هذا القطاع ويحكمه.

لقد بقي نشاط الوساطة العقارية في نفس الوضعية التي كان عليها أثناء الفترة الاستعمارية فأعتبر هذا النشاط من جهة غير قانوني ومن جهة أخرى غير مقنن حتى صدور المرسوم التنفيذي 18/09 الصادر في 20 جانفي 2009 المتعلق بتنظيم مهنة الوكيل العقاري الذي أعاد النظام إلى الفوضى التي عمت مجال الوساطة العقارية وهذا ما سنبينه في العناصر التالية:

أولا: قبل صدور المرسوم التنفيذي 18/09

لقد كان يمارس هذا النشاط في نقاط معينة على مستوى مكاتب لوحظ تواجدها خلال فترة الاستعمار الفرنسي، وحتى بعد الاستقلال في الستينات والتي اقتصت أساسا في بيع وشراء وإيجار وتسيير العقارات بمختلف أنواعها أراضي، سكنات، محلات تجارية وقواعد تجارية، كل ذلك في ظل القوانين الفرنسية التي بقيت سارية المفعول، إلى غاية صدور القانون التجاري الجزائري في السبعينات، القانون الذي قنن فيه هذا النشاط وأعطاه الصبغة القانونية بإضفاء صفة العمل التجاري على نشاط التوسط في كل المعاملات التي تخص المجال العقاري⁽¹⁾، ونجد ذلك جليا من خلال نص المادة 02 من القانون 18/09 التي صنفت هذا النشاط واعتبرته عملا تجاريا بحسب الموضوع.

إن حال المعاملات العقارية بقي على ما هو عليه إلى غاية صدور المرسوم التشريعي رقم 03/93 المؤرخ في 7 رمضان عام 1413 الموافق لأول مارس 1993

1- محمد داحي، المرجع السابق، ص 61.

يتعلق بالنشاط العقاري حيث نجد في المادة الرابعة الفقرة الثانية منه، أنها لم تستحدث هذا النشاط إنما أدرجت نشاط الوساطة العقارية (1) ضمن الأعمال التجارية بحكم غرضها ولقد بقيت هذه النصوص يتيمة لمدة طويلة دون إضافة أو تعديل لكن الملاحظ فيها استعمال مصطلحات السماسرة والتوسط ولا وجود إطلاقاً لتسمية وكيل عقاري فيها، في حين نلاحظ على وثائق السجل التجاري لممارسة هذا النشاط عبارة: وكالة عقارية بترقيم خاص بمؤسسة المركز الوطني للسجل التجاري، وما دام القانون التجاري لم يتضمن مصطلح وكيل عقاري في المواد التي تطرقت إلى الوساطة في بيع العقار فالتكييف القانوني الوارد على السجلات التجارية غير قانوني، لأنه لا يستند إلى نص.

وبالرجوع للاختلاف بين مهنة الوكيل العقاري والسماسر وحتى يتضح للمواطن المتعامل مع أحدهما، يجب تحديد الوضع القانوني لكل منهما بكل دقة، من ناحية المهام والصلاحيات، خصوصاً في حالة طرح نزاع جدي على مستوى القضاء، حتى يتسنى للفاصل في النزاع تحديد الأوضاع القانونية بدقة (2).

كما صدر المرسوم التنفيذي 97 / 154 المؤرخ في 3 محرم 1418 الموافق لـ 10 ماي 1997 والمتعلق بإدارة الأملاك العقارية الذي لم يجد سبيلاً للتطبيق في الميدان لكون كل الهيئات المكلفة بالسكن والدواوين والبلديات تسيير محفظتها بنفسها وتجمع مبالغ الإيجارات، وتتكفل بالأعباء لوحدها وتتعاقد مع المقاولات والشركات للأعمال الأخرى (3).

وما يجدر الإشارة إليه هو أنه قد صدر مرسومين سنة 1986، وقد شكلوا غموضاً فيما يخص مصطلح الوكالة العقارية، فالمرسوم الأول هو المرسوم رقم 03/86 المؤرخ في 7 جانفي سنة 1986 يتضمن إنشاء وكالة عقارية وطنية، وهذه الوكالة حسب المادة 2

1- انظر المادة 04 من المرسوم التشريعي رقم 93-03 المؤرخ في 07 رمضان 1413هـ الموافق لـ 01 مارس

1993، يتعلق بالنشاط العقاري، ج ر المؤرخة في 02 مارس 1993.

2- محمد داحي، المرجع السابق، ص 62.

3 - دريدي الشنيتي، المرجع السابق، ص 20.

و 3 من نفس المرسوم هي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري⁽¹⁾، والمرسوم الثاني هو المرسوم 04/86 المؤرخ في 7 جانفي 1986 يتعلق بالوكالة العقارية المحلية، وحسب المادة 2 من هذا المرسوم هذه الوكالة هي مؤسسة عمومية اقتصادية⁽²⁾، وهذه الوكالات ليست لها أي علاقة بنشاط الوكيل العقاري.

ثانيا: بعد صدور المرسوم التنفيذي 18/09

انتهى المشرع الجزائري من إصدار نص قانوني لضبط نشاط الوكيل العقاري بحيث صدر المرسوم التنفيذي رقم 18/09 المؤرخ في 20 جانفي 2009 المحدد لتنظيم قواعد ممارسة مهنة الوكيل العقاري، المرسوم الذي جاء باقتراح من وزير السكن والتهيئة العمرانية والذي من إستند إلى خلفية مرجعية تشكلت من مجموعة تشريعات إضافة إلى دستور دولة الجزائر: المرسوم التشريعي رقم 03/93 والمرسوم التنفيذي 154/97، وكذلك القانون المدني والتجاري وقانون المنافسة، وقانون القواعد العامة لتطبيق الممارسات التجارية، القانون المتضمن شروط ممارسة النشاطات التجارية وعدد من المراسيم التي تخص المهن الخاضعة للتسجيل بالسجل التجاري، ثم جاءت بعده عدة مراسيم تمنع الأجانب من ممارسة هذه المهنة على التراب الوطني إضافة إلى نصوص معدلة ومكملة وأخرى تم سردها في باب التشريع الخاص بنشاط الوكيل العقاري بالجزائر.

ونظرا لاستمرار نشاط مكاتب الوكالات العقارية لمدة طويلة ضمن فراغ قانوني، والانتظار الطويل لصدور التشريع الخاص بهذا النشاط والعادات والأعراف السيئة التي رسخت في أذهان أصحاب هذه المكاتب والمتعاملين معها وانحراف هذه المكاتب إن أمكن

1 - أنظر المادتين 2 و3 من المرسوم رقم 03/ 86 مؤرخ في 26 ربيع الثاني عام 1406 الموافق لـ 7 جانفي 1986، يتضمن إنشاء وكالة عقارية وطنية.

2- أنظر المادة 2 من المرسوم رقم 04 /86 مؤرخ في 26 ربيع الثاني موافق لـ 7 جانفي 1986 يتعلق بالوكالة العقارية المحلية، ج ر عدد 01، المؤرخ في 08 يناير 1986.

القول عن هدفها، وموضوع نشاطها، أصبح الجميع يأمل في صدور تشريع خاص بهذا النشاط، والأمل الكبير هو أن يلم هذا النص بهذا النشاط بكل جوانبه، بوضع أجوبة عن كل التساؤلات وملاً الثغرات القانونية التي لطالما عانى منها كل المعنيين بمستقبل هذا النشاط، سواء بضبط كيفية الالتحاق بهذه المهنة، عن طريق وضع شروط منطقية، يستوجب توفرها في المشتغلين على مستوى هذه المكاتب من ناحية المستوى الثقافي أو التجربة المكتسبة، والمطلوب توافرها في الوكلاء العقاريين في مجال المعاملات العقارية، سواء عن طريق إخضاعهم لتكوين إلزامي، إضافة إلى الشهادات التي يحملونها، أو الممارسة الميدانية أي بمعنى أدق التجربة الواجب توفرها فيهم، وكذا المحلات المهيأة لممارسة هذا النشاط من جانب موقعها ومساحتها وتوفر أدنى شروط الاستقبال فيها، والشرط الأساسي والجوهري هو مراقبة هذه المكاتب بصفة مستمرة عن طريق التحقيقات بواسطة مختلف أجهزة الأمن أو كل الهيئات والأجهزة التي لها حق الرقابة بأي شكل من الأشكال على هذه المكاتب، مع عدم إغفال السوابق المتعلقة بكل وكيل عقاري (1).

لقد جاء المرسوم التنفيذي 18/09 الصادر عن وزارة السكن والعمران في 20 جانفي سنة 2009 المحدد للتنظيم المتعلق بممارسة مهنة الوكيل العقاري الذي جاء أكثر دقة، واشتمل تقنيا برغم بعض السلبيات التي طرحها الوكلاء العقاريين إلا أن هذا المرسوم يعتبر اللبنة الأولى في إعطاء مهنة الوكيل العقاري المركز القانوني والشكل التنظيمي لها، ولقد احتوى هذا المرسوم 42 مادة، تضمنت المادة الأولى منه التلويح إلى المرسوم التشريعي رقم 03/93 المؤرخ في 1 مارس 1993 وبالخصوص المادة 28 منه، كما تضمنت المواد من 02 إلى 05 في باب المبادئ العامة تصنيف الوظائف التي تنشط في ميدان المعاملات العقارية، والتي تدخل ضمن التكييف القانوني لمصطلح الوكيل العقاري.

1- محمد داخي، المرجع السابق، ص 138.

كما تضمنت المواد من 06 إلى 19 شروط وطرق ممارسة مهنة الوكيل العقاري، وبالضبط الترخيص الخاص بالوكيل العقاري والشروط التي يجب أن تتوفر في الشخص الطبيعي أو المعنوي لممارسته، والوثائق التي يجب أن يتضمنها الملف الخاص بطلب الحصول على الترخيص، وكذا طرق الطعن في حالة رفض منح هذا الترخيص من طرف الوزارة المعنية ومدة سريانه، وتضمنت المواد من 20 إلى 27 للجنة المنشأة على مستوى وزارة الإسكان، والتي تختص بمنح رخص الوكلاء العقاريين، والأعضاء المكونون لها وطرق ووسائل عملها، كما تضمنت المواد من 28 إلى 33 واجبات الوكيل العقاري المستفيد من الترخيص، وتضمنت المواد من 34 إلى 36 نسب الأتعاب التي يتقاضاها الوكيل العقاري، كما تطرقت إلى الوكالة التي تربط الوكيل العقاري والذبون، وتضمنت المواد من 37 إلى 39 العقوبات الإدارية وبالضبط طرق سحب الترخيص الممنوح للوكيل العقاري، وأسباب السحب وتطرقت المواد من 40 إلى 42 أحكام انتقالية نهائية بخصوص الوكلاء العقاريين المشتغلين قبل صدور هذا التشريع وعلى العموم المرسوم مجزأ كما يلي:

- خمسة مواد للمبادئ العامة.
- سبعة وعشرون مادة لقضية الترخيص واللجنة التي تشرف عليه.
- خمسة مواد للنشاط في حد ذاته.
- ثلاثة مواد للعقوبات.
- مادتان للأحكام الانتقالية.

وبالنظر إلى هذا التقسيم نلاحظ عدم تناسب واضح لعدد المواد التي خصصها المشرع لكل جزء من الأجزاء⁽¹⁾.

1- محمد داحي، المرجع السابق، ص 141.

المطلب الثاني: تعريف الوكيل العقاري

إن الوكيل العقاري كمفهوم عام هو كل شخص طبيعي أو معنوي يقوم باتخاذ نشاط الوساطة بين طرفي التعامل العقاري لتحقيق تلك المعاملات، وهذه الأخيرة تتمثل في البيع والشراء والإيجار، كما يمكن أن تكون كذلك عمليات التبادل في ميدان العقار بكل أنواعه وللتوضيح سنتناول في الفرع الأول التعريف اللغوي وفي الفرع الثاني التعريف الاصطلاحي.

الفرع الأول: التعريف اللغوي للوكيل العقاري

من خلال التسمية يتجلى لنا عنصرين اثنين يشكلانها، اللفظ الأول هو وكيل، من

توكيل، وهي مستعملة كثيرا في اللغة ومعناها الإنابة وفي اللغة الفرنسية القديمة تعني كلمة توكيل إعطاء تعليمات وكلمة وكالة مستنبطة منها، فهي تشير بصفة عامة إلى الميكانيزمات التي بواسطتها تستند على شخص ما مهمة تمثيل الغير، وأن يسعى لصالحه وتبعا لتعليماته، فمن جاز له أن يتصرف لنفسه في الشيء جاز له أن ينوب فيه عن غيره إذا كان قابلا للإستابة إلا أن يمنع مانع، والوكيل أيضا هو كل شخص طبيعي أو معنوي يلتزم بموجب وكالة وبمقابل أجر القيام بخدمات ذات طابع تجاري كوسيط في الميدان العقاري أو في ميدان الإدارة والتسيير العقاريين لحساب أو لفائدة مالكين⁽¹⁾.

وعرف المشرع الجزائري الوكالة في المادة 541 من القانون المدني كما يلي:

"الوكالة أو الإنابة هو عقد بمقتضاه يفوض شخص شخصا آخر للقيام بعمل شيء لحساب الموكل وباسمه"⁽²⁾.

1- لحسين بن شيخ آث ملويا، عقد الوكالة، دراسة فقهية قانونية وقضائية مقارنة، الطبعة الثانية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر 2014-2015، ص 9.

2- المادة 571 من الأمر رقم 75 - 58 المؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975 المتضمن القانون المدني المعدل والمتمم بالقانون 05 - 10 المؤرخ في 20 جوان 2005، الجريدة الرسمية للجمهورية الشعبية، العدد 44 بتاريخ جمادى الأولى 1426 الموافق لـ 26 جوان 2005.

واللفظ الثاني العقاري: فهو يحدد ما وكل به أي عقار والعقار هو الشيء الثابت المستقر في مكانه، الغير قابل للنقل منه إلى مكان آخر دون تلف⁽¹⁾.

ومنه فإن الوكيل العقاري هو الحامل لووكالة بيع أو شراء أو تأجير عقار من طرف شخص آخر هو الزبون طالب البيع، الشراء أو الإيجار.

الفرع الثاني: التعريف العام للوكيل العقاري

أ- التعريف العام قبل صدور المرسوم 18/09:

إن التعريف العام للوكيل العقاري يقصد به المفهوم الشعبي لنشاط الوكيل العقاري أي كيف يعرف عامة الناس هذا النشاط وليس المفهوم الشعبي فحسب وكيف عرف الوكيل العقاري وأين صرح بنشاطه.

إن عامة الناس يتداول بينهم مصطلح يسند إلى عملية الوساطة في التعاملات العقارية وهذا المصطلح هو السمسار فهذا المصطلح ظهر منذ القديم وهو الشخص الذي يختار مكانا في نقطة معينة سوق أو شارع...إلخ، وينتقل عبر الشوارع تاركا معلومات بخصوصه وبخصوص نشاطه وما بحوزته من عروض أو طلبات عقارية، تستدعي اهتمام الباحثين والذين هم في حاجة إليها، ويتصل به الناس في هذه النقاط لعرض ما يبيعونه من عقارات أو ما يريدون شراءه من عقارات على هذا السمسار، حتى يتوسط في هذه العمليات، ثم لجأ بعد ذلك إلى تعيين مكان معين يتوقف به ليقصده الناس إليه.

ومن ذلك انطلقت فكرة إنشاء ما يسمى آنذاك بمكاتب الأعمال في هذه النقاط، وبرواج سمعته كسمسار يصبح هذا الأخير موضوع طلب الزبائن، ونجاحه في هذه المهنة يتوقف على الميزات التي تتوفر فيه، ويكمن عمل ودور السمسار في تقريب وجهات النظر بين شخصين يرغبان في التعاقد دون أن يكون طرفا في العقد، فلا يشترك في إبرام

1- حمدي باشا عمر، نقل الملكية العقارية، (د ط)، دار هومة، الجزائر 2013.

العقد أو في تنفيذه، ولا يمثل أي من المتعاقدين، ولا شأن له بما يرتبه العقد من التزامات وحقوق، فضلا أن مهمة السمسار تتمثل في عمل مادي وهو البحث عن متعاقد آخر يقبل التعاقد مع عميله والتوفيق بين طرفي العقد إلى أن يتم إبرام العقد (1).

إن السمسار يعتبر وسيطا، فهو يقوم بعملية التوسط في المعاملات التجارية العقارية وذلك بين مختلف الأشخاص المالكين لعقار أو عدة عقارات أي أراضي، سكنات أو محلات تجارية وآخرين يرغبون في استئجار أو شراء تلك العقارات، وهو يعمل بطريقة غير رسمية في غياب موقع محدد أي المحل التجاري، فنشاطه غير مقنن، وهذا ما يدل على أنه غير معترف به من طرف السلطات، وبكونه كذلك فلا يمكن له الحصول على الاعتماد، فلذا ففيما يخص العلاقة بين السمسار والوكيل العقاري فكلاهما يقوم بعملية الوساطة العقارية، لكن السمسار نشاطه غير رسمي أي غير مقنن، في حين أن الوكيل العقاري بعد صدور المرسوم 18/09 أصبح نشاطه مقنن وبالتالي مشروع (2).

إن الوكيل العقاري عرف كذلك بالقائم بإدارة الأملاك العقارية، إذ أن المشرع الجزائري أصدر المرسوم التنفيذي 154/97 المؤرخ في 3 محرم 1418 الموافق لـ 10 ماي 1997 والمتعلق بإدارة الأملاك العقارية لتنظيم هذا النشاط، إلا أنه لم يلقى الصدى أو الهدف المنتظر منه كون أنه حسب المادة 03 من ذات المرسوم فإن مهام القائم بإدارة الأملاك العقارية يتمثل في استئجار المحال ذات الاستعمال المهني والسكني والتجاري والحرفي، وتحصيل الإيجارات والأعباء المرتبطة بها، والعيب في هذا التشريع

1- بن مداني أحمد، الوساطة في المعاملات المالية، السمسرة، (مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون فرع العقود والمسؤولية)، جامعة بن عكنون، الجزائر، 2002، ص 19.

2- يوسف صرصور غادة غالب، عقد السمسرة بين الواقع والقانون دراسة مقارنة بين القانون التجاري المصري والقانون التجاري الأردني، مذكرة من أجل الحصول على درجة الماجستير في القانون، تخصص قانون خاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطني، فلسطين، 2008، ص 10.

أن الهيئات المكلفة بالسكن والدواوين والبلديات تسير نفسها وتجمع الإيجارات والأعباء لوحدها وتتعاقد مع المقاولات والشركات للقيام بالمهام الأخرى المتعلقة بهذا النشاط (1).

وفي ضوء المرسوم التشريعي 03/93 لم تتضح معالم الإطار القانوني الخاص بالوكيل العقاري، وفتح المجال واسع أمام مختلف فئات المجتمع للتداول وممارسة المهنة بطريقة أو بأخرى، وانتهى المطاف بالنزاعات القضائية وتفتشي ظاهرة النصب والاحتيال وإلصاق التهمة بالوكيل العقاري بنعته بمختلف الصفات التي جعلت منه محتال ومخادع، إلا أن هذه المهنة لها من الشرف ما يجعلها بعيدة عن كل هاته النوعت إذا ما حمل لواءها من تتوفر فيهم الشروط الواجب توفرها (2).

ب - التعريف العام " بعد صدور المرسوم 18/ 09:

يعتبر الوكيل العقاري حلقة مهمة في المعاملة العقارية، إذ أنه يحمل مهمة عرض مبيعات لطالب الشراء في قالب منظم وعلى أساس دراسة مسبقة، فالوكيل العقاري هو الوسيط المحترف الذي يربط البائعين والمبتاعين بعلاقة قصد بيع عقارات سكنية أو فلاحية أو تجارية أو مفاوض بين أطراف الإيجار، وتتمثل مهنته في وضع عقارات للبيع أو الإيجار لحساب زبائن يمثلون أطراف البيع، وفي الشق الآخر إيجاد عقارات لأطراف يمثلون طالبي الشراء أو الإيجار، إضافة إلى توجيه وإرشاد الزبائن وتوفير الاستشارات القانونية لهم.

قدم المرسوم التنفيذي 18/09 تعريفا دقيقا وواضحا للوكيل العقاري، إذ أن المادة الثانية منه تنص على ما يلي: " يعد وكيلا عقاريا كل شخص طبيعي أو معنوي يلتزم

1- أنظر المادة 3 من المرسوم التنفيذي 97 / 154، مؤرخ في 3 محرم عام 1418 موافق لـ 10 ماي سنة 1997 يتعلق بإدارة الأملاك العقارية، ج . ر عدد 28، المؤرخة في 11 ماي 1997.

2- دريدي الشنيتي، المرجع السابق، ص 20.

بموجب وكالة وبمقابل أجر بالقيام بخدمات ذات طابع تجاري كوسيط في الميدان العقاري أو ميدان الإدارة والتسيير العقاريين لحساب أو لفائدة مالكين" (1).

إن بتحليل هذه المادة يتبين لنا مصدر هذا التعريف فإن: "وسيط في الميدان العقاري" مصدرها المرسوم التشريعي 03/93 المتعلق بالنشاط العقاري وكذلك بالنسبة لعبارة " الإدارة والتسيير العقاريين" فمصدرها كذلك هو المرسوم التنفيذي 154/97 المتعلق بإدارة الأملاك العقارية، فالمشرع استعان بالمفهوم الأصلي الذي جاء به المرسومين السابقين، وما نجده كإضافة هو عبارة " كل شخص طبيعي أو معنوي" ففي التعاريف السابقة للوساطة العقارية لا يوجد هناك تسيير وتركيز على الشخص الطبيعي والمعنوي، إنما يذكر فقط كلمة شخص أو أشخاص الذين بإمكانهم ممارسة هذا النشاط، فإنه وبالرجوع إلى المرسوم المتعلق بشروط ممارسة هذا النشاط نستنتج مباشرة أن كل شخص أيا كانت صفته القانونية، طبيعي أو معنوي يمكن له ممارسة هذا النشاط ما يخلق نوعاً من الغموض في نص هذه المادة(2).

إن مهنة الوكيل العقاري تتضمن مجموعة من النشاطات وهي واردة في المادة الثالثة (03) من المرسوم 18/09 إذ تنص على أنه: " تدخل في إطار مهنة الوكيل العقاري جميع النشاطات والخدمات الآتية:

- الوساطة في البحث عن شراء أو إيجار أو مبادلة أملاك عقارية أو محلات تجارية والمفاوضة فيها وإبرام عقود بشأنها،
- الوساطة العقارية،
- الإدارة والتسيير العقاريين.

1- أنظر المادة 2 من المرسوم التنفيذي 18/09 المؤرخ في 23 محرم عام 1430 الموافق لـ 20 جانفي سنة 2009 يحدد التنظيم المتعلق بممارسة مهنة الوكيل العقاري، المعدل بموجب المرسوم التنفيذي رقم 09-322 المؤرخ في 08 أكتوبر 2009 متمم بموجب المرسوم التنفيذي 10-154 المؤرخ في 17 يونيو 2001، ج ر، عدد 39، 2010.

2- انظر المواد 06-08 من المرسوم 09-18 المتعلق بممارسة مهنة الوكيل العقاري.

يمكن أن يطالب من العون العقاري في إطار ممارسة مهنته، تقديم مساعدته ومشورته لتمكين زبائنه من مواصلة تنفيذ العقود".

من هنا نستخلص أن مهنة الوكيل العقاري ليست نشاط منفرد بل تتضمن عدة نشاطات وهي الوساطة العقارية عامة، والبحث عن شراء أو إيجار أو مبادلة أملاك عقارية... إلخ، وكذلك إدارة الأملاك العقارية، وهذه تعتبر كما سبق ذكره النشاطات التي تدخل ضمن مهنة الوكيل العقاري، أما فيما يخص المهن التي تعد ضمن الوكلاء العقاريين فهي مذكورة في المادة الرابعة من المرسوم التنفيذي 18/ 09 التي تنص "تعد ضمن" الوكلاء العقاريين المهن الآتية :

1- الوكالة العقارية وتتكفل بالمهام الآتية:

- القيام بكل الإجراءات لدى الزبائن من أجل بيع الأملاك العقارية الموكلة إليها أو تأجيرها أو مبادلتها.
- ترقية الأملاك العقارية الموكلة إليها لحساب الزبائن.

2- الوسيط العقاري:

- يعد وسيطاً عقارياً كل شخص يلزم بالتقريب بين شخصين من أجل إتمام عملية شراء أملاك عقارية أو بيعها أو تأجيرها أو مبادلتها⁽¹⁾.

3- القائم بإدارة الأملاك العقارية:

- يعد قائماً بإدارة الأملاك العقارية كل شخص يقوم بالعمليات الآتية:
- تحصيل المحلات ذات الاستعمال السكني أو المهني أو التجاري أو الحرفي.
- تحصيل الإيجارات والأعباء المتعلقة بها.
- صيانة المحلات وأجزائها المشتركة وكذا ملحقاتها.
- الأمر بالقيام بكل أشغال التصليح والصيانة بما في ذلك الأشغال الضرورية لسلامة أو صحة المحلات المؤجرة.

1- محمد داحي، المرجع السابق، ص 147.

ما يمكن قوله أن المشرع الجزائري وبعد فراغ قانوني سبب الفوضى فيما يخص نشاط الوساطة العقارية، دقق في إعطاء مفهوم لمهنة الوكيل العقاري والمهن المنبثقة منه وكذا النشاطات المتعلقة به وبهذا فقد رفع الإبهام على هذا النشاط، وما أضافه كذلك في نص المادة الخامسة من ذات المرسوم الذي جاء فيه أنه يشكل نشاط الوكيل العقاري مهنة مقننة بمفهوم التشريع والتنظيم المعمول بهما، حيث تقضي بعدم ممارسة أي نشاط آخر مدفوع الأجر، والمغزى من ذلك هو منع المشرع ممارسي هذه المهنة من القيام بأي نشاط آخر مدفوع الأجر تحت طائلة جزاءات حددها هذا القانون⁽¹⁾.

1- المادة 4 من المرسوم التشريعي 93 / 03 يتعلق بالنشاط العقاري، السابق الذكر.

المبحث الثاني: شروط ممارسة مهنة الوكيل العقاري

نظرا لانتشار مهنة الوكيل العقاري والتي فاقت 6000 وكالة عقارية عبر الوطن⁽¹⁾. أدى هذا إلى تراكم مشاكل الوكلاء العقاريين وظهور منازعات مختلفة حول مسؤولية الوكيل العقاري، إن مهنة الوكيل العقاري كانت تمارس كباقي النشاطات التجارية الأخرى، ومثالها محلات المواد الغذائية أو أي نشاط آخر يماثله، أي أن بمجرد الحصول على السجل التجاري فيمكن لأي كان أن يمارس هذا النشاط بشرط أن يستجيب للمتطلبات التجارية، وهذا ما جعل الوكيل العقاري يتخبط في مشاكل عديدة وخاصة مشكلة هوية المهنة، هل هو تاجر يقدم خدمات لا تترك الأثر القانوني، وليس بحاجة إلى المعرفة القانونية والمستوى المطلوب، لأنه غير مطالب بأكثر من تقديم العقار المراد بيعه إلى طالب شرائه دون أدنى مسؤولية قانونية، لأن الإجراءات اللازمة قانونا ستتم لدى الموثق.

جاء المرسوم التنفيذي 18/09 المتعلق بمهنة الوكيل العقاري كحل للفوضى والمشاكل التي تعاني منها هذه المهنة ورد الاعتبار لها.

بإقامة شروط ممارستها وأول شرط القيد في السجل التجاري، وهذا طبيعي حيث أن كل نشاط تجاري يستوجب القيد في السجل التجاري ثم الحصول على الاعتماد بطلب يقدم إلى الوزارة المعنية بالسكن، وللتدقيق أكثر في هذه الشروط قسمنا هذا المبحث إلى مطلبين الأول يختص في الشروط المتعلقة بشخص الوكيل والثاني الشروط الإدارية لممارسة نشاط الوكيل العقاري.

المطلب الأول: الشروط المتعلقة بشخص الوكيل العقاري:

إن ممارسة نشاط الوكيل العقاري مفتوح للأشخاص الطبيعية والأشخاص المعنوية، ولقد حدد المرسوم التنفيذي 18/09 وتحديدا المادة الثامنة والعاشرة منه الشروط الواجب

1- دريدي الشنيتي المرجع السابق، ص 23.

توفرها لكل منهما، ولممارسة نشاط الوكيل العقاري نجد فرقا كبيرا بين الشروط المفروضة على الشخص الطبيعي والشروط المفروضة على الشخص المعنوي، ولتبيان هذا الفرق فقد قسمنا هذا المطلب إلى فرعين ففي الأول تناولنا الشروط المتعلقة بالشخص الطبيعي وفي الفرع الثاني الشروط المتعلقة بالشخص المعنوي.

الفرع الأول: الشروط المتعلقة بالشخص الطبيعي

لا بد من الحصول مسبقا على اعتماد صادر عن الوزير المكلف بالسكن، وكذا القيد في السجل التجاري، ولا يسلم الاعتماد إلا إذا توفرت في الشخص الشروط التالية:

- أن يكون بالغا خمس وعشرين سنة على الأقل.
- أن يتمتع بالأخلاق الحميدة والمصادقية وأن لا يكون تحت طائلة أي شكل من أشكال عدم الأهلية أو المنع من ممارسة المهنة إثر إدانة، ولقد كانت الجهة المؤهلة لمنح حسن السيرة البلدية ولكن هذا في الماضي، فالبلدية هي التي كانت تسلم هذا النوع من الوثائق ولكن حاليا لم تعد موجودة.
- أن تثبت ضمانات مالية كافية ناتجة عن كفالة دائمة وغير منقطعة تخصص لضمان التزاماته تجاه الزبائن، ويحدد مبلغ الكفالة وشكلها بالاشتراك بين وزير المالية والسكن⁽¹⁾، وقد صدر قرار وزاري مشترك مؤرخ في 19 رجب عام 1430 موافق لـ 12 جويلية سنة 2009 يحدد مبلغ وشكل الكفالة لممارسة مهنة الوكيل العقاري، فتتص المادة 2 منه أنه تحدد الكفالة كما يلي:

- مائة وخمسون ألف دينار (150.000.00 دج) للوكالة العقارية.
- مائة وخمسون ألف دينار (150.000.00 دج) للقائم بإدارة الأملاك.
- مائة ألف دينار (100.000.00 دج) للسمسار العقاري.

1- دريدي الشنيتي، المرجع السابق، ص 24.

- هذه الكفالة توجه على وجه الخصوص لضمان التزامات الوكيل العقاري تجاه زبائنه ويتم إيداعها لدى البنك⁽¹⁾.
- أن لا يكون موضوع إجراء تصفية قضائية، هذا لأن نشاط الوكيل العقاري يتطلب أموال كثيرة وعليه لا يجب أن يكون الشخص موضوع تصفية قضائية ضمانا للزبائن.
- أن يثبت تامين ضد التبعات المالية للمؤسسة المدنية المهنية أي أن الوكيل العقاري إذا أراد الترشح لممارسة هذه المهنة أن يثبت تامين ضد التبعات المالية للمسؤولية المدنية المهنية.
- أن يثبت تأهيلا مهنيا وخبرة مهنية ذات صلة بالنشاط، أما المقصود بالتأهيل والخبرة فقد جاء كما يلي:

أ- بالنسبة للوكيل العقاري والقائم بإدارة الأملاك العقارية:

يتمثل التأهيل المهني في الحيازة على شهادة التعليم العالي في الميدان القانوني أو الاقتصادي أو التجاري، أو المحاسبي أو العقاري أو التقني تسمح له بممارسة نشاط الوكيل العقاري، وتتمثل الخبرة المطولة في خبرة ثلاث سنوات متتالية في منصب أو وظيفة أو نشاط له صلة مباشرة بالميدان العقاري بشرط أن لا تكون هذه الأخيرة قد انقطعت مدة ثلاث سنوات على الأقل في تاريخ إيداع الطلب⁽²⁾.

ب- بالنسبة للوسيط العقاري:

إن المرسوم التنفيذي 18/09 قد اشترط في الوسيط العقاري وجوب حيازة شهادة تقني سامي في الميدان التجاري أو المحاسبي أو العقاري أو التقني، تسمح له بممارسة نشاط الوكيل العقاري بالإضافة إلى خبرة مهنية لثلاث سنوات متتالية في منصب أو

1- أنظر المادة 2 من القرار الوزاري المشترك مؤرخ في 19 رجب عام 1430 الموافق لـ 12 جويلية سنة 2009، يحدد مبلغ وشكل الكفالة لممارسة مهنة الوكيل العقاري، ج ر، عدد 59، المؤرخة في جويلية 2009.

2- لحسين بن شيخ أث ملويا، المرجع السابق، ص 253.

وظيفة أو نشاط له صلة مباشرة بالميدان العقاري بشرط أن لا تكون هذه الأخيرة قد انقطعت ثلاث سنوات على الأقل في تاريخ إيداع الطلب، ولكن هذه الفقرة تم تعديلها بموجب الفقرة 2 من المادة 2 من المرسوم التنفيذي 11 / 296 حيث جاءت كما يلي: بالنسبة لنشاط الوسيط العقاري حيازة شهادة تقني سام في الميدان التجاري أو المحاسبي أو العقاري أو التقني وبذلك قد يكون المشرع قد أضاف حيازة شهادة تقني سام في الميدان العقاري⁽¹⁾.

الفرع الثاني: الشروط المتعلقة بالشخص المعنوي

نشاط الوكيل العقاري لا يقتصر على الأشخاص الطبيعية فقط بل يخص كذلك الأشخاص المعنوية إذ أن المادة 2 من المرسوم 18/09 نصت على " يعد وكيلا عقاريا كل شخص طبيعي أو معنوي"⁽²⁾.

من خلال نص هذه المادة نستخلص أن الوكيل العقاري سواء تعلق الأمر بالوكالة العقارية أو الوسيط العقاري بالإضافة إلى الشخص الطبيعي يمكن أن يكون شخصا معنويا، وقبل المرسوم التنفيذي 18/09 كان العمل بموجب المرسوم التنفيذي 154/97 المتعلق بإدارة الأملاك العقارية والذي ينص على أن الشخص المعنوي هو كذلك يمكن أن يقوم بهذا النشاط وأن هاذين المرسومين لم يحددا شكلا معينا للشخص المعنوي فتطرقتنا لمعالجته فيما يلي:

أولا: الشكل القانوني للشخص المعنوي

بما أن المرسومين السابقين لم يتطرقا إلى الشكل القانوني للشخص الطبيعي يتبين لنا أن المشرع لم يركز على هذه النقطة، فيتبين لنا أنه يمكن أن يكون الشخص المعنوي

1- المادة 2 من المرسوم التنفيذي 11 / 296 مؤرخ في رمضان عام 1432 الموافق لـ 18 أوت سنة 2011 يعدل ويتم المرسوم التنفيذي رقم 09 / 18 المؤرخ في 23 محرم عام 1430 الموافق لـ 20 جانفي سنة 2009 الذي يحدد التنظيم المتعلق بممارسة مهنة الوكيل العقاري، ج ر، عدد 43 المؤرخة في 03 أوت 2011.
2- أنظر المادة 2 من المرسوم التنفيذي 09 / 18 السابق ذكره.

في شكل شركات أموال أو شركات أشخاص، وبما أن المرسوم التنفيذي 18/09 قد أشار إلى الأمر 58/75 المتضمن القانون المدني والأمر 59/75 المتضمن القانون التجاري فلا بد من احترام الشروط المتعلقة بتأسيس الشخص المعنوي سواء تعلق الأمر بشركات الأشخاص أو شركات الأموال⁽¹⁾.

وكما جاء في القانون التجاري تتمثل شركات الأشخاص فيما يلي: شركة التضامن، الشركة ذات المسؤولية المحدودة لشركة أموال وشركة أشخاص في نفس الوقت، شركة التوصية البسيطة، شركة المحاصة، ذات المسؤولية المحدودة، و ذات الشخص الوحيد وذات المسؤولية المحدود، أما شركات الأموال التي نص عليها القانون التجاري في شركة المساهمة وشركة التوصية بالأسهم⁽²⁾.

وذلك مع مراعاة أحكام التشريع المعمول به، أي القانون التجاري وما يتطلب من وجوب مراعاة الأحكام المتعلقة بتكوين عقد الشركة، حسب كل نوع من أنواع الشركات سواء تعلق الأمر بشركات الأشخاص وما يتطلبه ذلك من وجوب توفر الشرط المتعلق بالحد الأدنى والأقصى من الشركات، أو تعلق الأمر بشركات الأموال وما يتطلبه من وجوب توفر الشروط المتعلقة برأسمال هذه الشركات وفقا لما يتطلبه القانون، ولكن الأشخاص الاعتبارية تكون خاضعة للقانون الجزائري ويحوز رأسمالها الكامل شخص أو أشخاص طبيعيين من جنسية جزائرية ومقيمون بالجزائر⁽³⁾.

1- بوصوفة الزهرة، الوكيل العقاري كمنشأ اقتصادي مقنن، مذكرة من أجل الحصول على شهادة الماجستير في

القانون تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق جامعة بن عكنون الجزائر، 2012-2013، ص 38.

2- الأمر 75 - 59 مؤرخ في 20 رمضان 1395 الموافق لـ 26 سبتمبر 1975 يتضمن القانون التجاري معدل ومنتتم.

3- محمد داحي، المرجع السابق، ص 131.

ثانياً: الشروط الواجب توفرها في الشخص المعنوي

- أن لا يكون موضوع إجراء التصفية القضائية، وأن يتوفر على الشروط المطلوبة لإدارة النشاط.

- أن يكون ذو جنسية جزائرية، وإذا كان أجنبياً فإنه يحوز رأسماله الكامل شخص أو أشخاص طبيعيين من جنسية جزائرية ومقيمون بالجزائر.

- سواء كان الوكيل العقاري شخصاً طبيعياً أو معنوياً، فإنه من البديهي اشتراط أن يتوفر على محل أو محالات لممارسة المهنة وبمساحة مناسبة، وأن تكون مجهزة بوسائل الاتصال كالهاتف وكذا الفاكس أو غيرها من الوسائل عند الاقتضاء (1).

المطلب الثاني: الشروط الإدارية لممارسة نشاط الوكيل العقاري

تطرقنا سابقاً إلى الشروط الواجب توفرها في الشخص الطبيعي والمعنوي للقيام بالإجراءات الإدارية لممارسة نشاط الوكيل العقاري، وهذه الإجراءات تتمثل في الحصول على الاعتماد والقيود في السجل التجاري، وللتركيز أكثر حول هذه النقطة قسمنا هذا المطلب إلى فرعين الأول سنبرز فيه كيفية الحصول على الاعتماد والفرع الثاني سندرس فيه القيد في السجل التجاري.

الفرع الأول: الحصول على الاعتماد

إن ممارسة نشاط الوكيل العقاري، متوقف على حصول المعني على الاعتماد الذي يقدم من طرف الهيئات المؤهلة، أي الوزير المكلف بالسكن وهذا ما تبينه المادة 4 من القانون 18/04 المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية: "يلزم كل شخص... باستثناء النشاطات والمهن المقننة الخاضعة للتسجيل في السجل التجاري والتي تخضع ممارستها إلى الحصول على ترخيص أو اعتماد" (2).

1- دريدي الشنيتي، المرجع السابق، ص 25.

2- أنظر المادة 4 من القانون 18/04 المؤرخ في 14 أوت 2004 المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية، الجريدة الرسمية، عدد 52، المؤرخة في 15 أوت 2004.

إن الاعتماد هو ترخيص إداري مسبق إلزامي مشروط لوجود نشاط ولوجود مؤسسة خاصة صناعية أو تجارية في الجزائر، ويعتبر الاعتماد نظام وقائي بموجبه تتعامل الإدارة مع الغير، حيث أنه يسمح للإدارة بالرقابة القبلية للنشاط، ففي إطاره يمكن للإدارة أن ترخص أو تمنع ممارسة نشاط من النشاطات، فالإدارة لها سلطة القبول أو الرفض (1).

1- إجراءات الحصول على الاعتماد

يجب على كل شخص كمرحلة أولى أن يقوم بتكوين ملف اعتماد وأن يودع طلب الاعتماد لدى المصالح المختصة للوزارة المكلفة بالسكن ويسلم له مقابل ذلك وصل استلام، ويرفق طلب الاعتماد بمجموعة من الوثائق تختلف هذه الوثائق، إذا كان صاحب الطلب شخص معنوي أو شخص طبيعي.

أ- بالنسبة للشخص الطبيعي:

- مستخرج من شهادة الميلاد.
- مستخرج من صحيفة السوابق العدلية البطاقة رقم (3) لا يتجاوز إصدارها ثلاثة أشهر.
- الوثائق التي تثبت التأهيل والخبرة المهنيين.
- نسخة من عقد ملكية أو إيجار المحل.
- شهادة جنسية الطالب وشهادة إقامته (2).

ب- بالنسبة للشخص المعنوي:

- نسخة من القانون الأساسي للشخص المعنوي.
- نسخة من النشرة الرسمية للإعلانات القانونية المتضمنة تأسيس الشركة.

1- بصوفة الزهرة، المذكرة السابقة، ص 61.

2- أنظر المادة 3 من المرسوم التنفيذي 10 / 154 المؤرخ في 17 جوان 2010 يتم المرسوم التنفيذي 09 / 18 في جانفي 2009 الجريدة الرسمية عدد 39 سنة 2010.

- شهادة جنسية الحائز، أو حائزي الرأسمال الكامل وشهادة إقامتهم.
- نسخة من المداولة التي عين من خلالها الرئيس وعند الاقتضاء المدير العام أو المسير إلا إذا كان هؤلاء معينين بموجب القانون الأساسي.
- إثبات أن المدير العام أو المسير القانوني يستوفيان شروط التأهيل المحددة أعلاه والمتعلقة بالشخص الطبيعي.

وإذا لم يستوفي هؤلاء الشروط المطلوبة، يتعين على الشخص المعنوي تقديم إثبات بأنه يستفيد من المساعدة الدائمة والفعلية لشخص طبيعي تتوفر فيه تلك الشروط⁽¹⁾.

ج- الفصل في طلب الاعتماد

يجب على الوزير المكلف بالسكن أن يفصل في الطلب بالقبول أو الرفض في أجل شهر واحد، والذي يبدأ من يوم استلام طلب الاعتماد من طرف مصالحه، ولا بد للوزير قبل إصداره لقراره أن يعرض الملف على لجنة الوكلاء العقاريين ويترأس تلك اللجنة ممثل الوزير المكلف بالسكن وتتكون من:

- ممثل وزير الداخلية والجماعات المحلية
- ممثل الوزير المكلف بالمالية
- ممثل الوزير المكلف بالتجارة
- ممثلين للوزير المكلف بالسكن والمديريات المكلفة بالتنسيق والترقية العقارية
- ممثل الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة

وتتولى مصالح الوزارة المكلفة بالسكن أمانة اللجنة التقنية، ويمكن للجنة الاستعانة بأي شخص بإمكانه أن يفيدها بحكم كفاءته وتتولى اللجنة المهام التالية:

- دراسة طلبات اعتماد الوكيل العقاري وإبداء الرأي فيها.

1- لحسين بن شيخ آث ملويا، المرجع السابق، ص 255.

- دراسة كل ملف لسحب اعتماد الوكيل العقاري الذي يعرضه عليها الوزير المكلف بالسكن وإيداء رأيها فيه.
- النظر في كل مسألة مرتبطة بنشاط الوكيل العقاري التي يعرضها الوزير المكلف بالسكن⁽¹⁾.

يجب على اللجنة أن تقدم رأيها الاستشاري والملزم، إما في رأي بالموافقة أو في رأي بالرفض، وهذا الأخير يجب أن يكون محل تسبب من طرف اللجنة، ويجب على الوزير المكلف بالسكن وكذا اللجنة احترام مدة الرد، والتي يجب أن تكون في شهر واحد ابتداء من استلام الوزير لملف طلب الاعتماد، كما يجب على الوزير تجسيد الرأي الاستشاري للجنة في شكل قرار إداري، وليس للوزير أن يقرر ما يخالف رأي اللجنة لكونه ذو طابع إجباري، في حالة سكوت الوزير عن الرد خلال مدة شهر واحد من استلام مصالحه لطلب منح الاعتماد يعد بمثابة قرار ضمني بالرفض، وبالمقابل باستطاعة الوزير الرد خلال مدة الشهر بقبوله للطلب بعد الاستشارة المطابقة للجنة، بل وحتى بعد مرور مدة الشهر، ونكون آنذاك بصدد سحب الوزير لقرار الرفض الضمني⁽²⁾.

1- حالة رفض منح الاعتماد

بعد استصدار الوزير لرأي مغل برفض الطلب من لجنة اعتماد الوكلاء العقاريين والذي يصدر في شكل مداولة، والمرسل إليه من طرف أمانة اللجنة خلال ثمانية أيام من تاريخ صدوره، يتخذ وزير السكن قرار برفض طلب منح الاعتماد، ويقوم بتبليغه لصاحب الطلب بموجب رسالة مضمنة مع وصل استلام، ويستطيع هذا الأخير أن يرفع تظلما ولائيا إلى الوزير مصدر القرار، مرفقا بمعلومات أو مبررات جديدة، قصد الحصول على طلب منح الاعتماد إذا كان بصدد رفض ضمني، ويجب على الوزير أن يفصل في التظلم المرفوع عليه في ميعاد شهر واحد يبدأ من يوم استلامه لطلب التظلم، وسواء كان بصدد

1- لحسين بن شيخ آث ملويا، المرجع السابق، ص 267.

2- دريدي الشنيتي، المرجع السابق، ص 27.

قرار رفض طلب الاعتماد أو قرار رفض التظلم فإنه يجب أن يكون مسببا، وإذا صدر صريحا فإنه على الوزير المكلف بالسكن تبليغه إلى صاحب الطلب أو التظلم بموجب رسالة موسى عليها مع وصل استلام، ولا يمكن للوزير المكلف بالسكن أن يرفض طلب منح الاعتماد إلا على أساس سببين هما:

- عدم توفر الشروط المطلوبة في صاحب الطلب.

- أن يكون صاحب الطلب محل سحب نهائي للاعتماد.

ويلاحظ أن التظلم من قرار رفض منح الاعتماد ذو طابع اختياري، وبالتالي باستطاعة المعني أن لا يلجأ إليه، وله أن يرفع دعواه مباشرة أمام مجلس الدولة ضد قرار الوزير، على أساس تجاوز السلطة للمطالبة بإبطاله، مع التفويض عند الاقتضاء طبقا للقواعد العامة المنصوص عليها في قانون الإجراءات المدنية والإدارية⁽¹⁾.

2- حالة قبول منح الاعتماد

يصدر قرار منح الاعتماد عن الوزير المكلف بالسكن والذي يكون شخصي وقابلا للسحب، ولكونه شخصيا فإنه يجب على المعني ممارسة مهنة الوكيل العقاري بنفسه، لذلك لا يمكن التنازل عنه أو تأجيله تحت أي شكل، ومدة الاعتماد عشر سنوات قابلة للتجديد للمدة نفسها، مع الإشارة بأن قرار منح الاعتماد يصدر بعد استصدار رأي موافق عن اللجنة أعلاه⁽²⁾.

الفرع الثاني: القيد في السجل التجاري

إن ممارسة نشاط الوكيل العقاري يتطلب أولا الحصول على اعتماد مسبق وثانيا القيد في السجل التجاري، وعليه فإن هذا الأخير هو عنصر جوهري لاكتساب صفة الوكيل العقاري، ولكون نشاط هذا الأخير يعتبر نشاطا تجاريا بحسب موضوعه، فإنه

1- بوصوفة الزهرة، المذكرة السابقة، ص 54.

2- لحسين بن شيخ آث ملويا، المرجع السابق، ص 260.

ملزم بالقيود في السجل التجاري، وتظهر أهمية التسجيل في السجل التجاري في أنه وسيلة لإشهار البيانات التي تخص التاجر، كالاسم التجاري والشعار التجاري للمحل التجاري والعلامات التجارية التي يستخدمها التاجر على منتجاته، وكذلك جميع التصرفات التي تقع على المحل التجاري، ويرمي القيد إلى إعلان الغير ولدعم الانتماء في الميدان التجاري، حتى لا يتعرض التاجر إلى مفاجآت قد تهز مركزه المالي، إذ يستند إلى البيانات الواردة في السجل التجاري قصد القيام ببعض العمليات التجارية⁽¹⁾ وهذا الأمر لا يمكن تصوره إلا بالنسبة للأشخاص الذين يرغبون في التعامل مع تاجر معين حيث بواسطة السجل التجاري يتمكن الأشخاص من التعرف على نوع التجارة التي يمارسها ومركزه المالي، ومنه فإن القانون التجاري والحياة التجارية بصفة عامة يقومان أساسا على دعامة الائتمان والثقة،⁽²⁾ وعلاوة على ذلك فإن السجل التجاري يستعمل كمصدر للإحصائيات، فالسجل التجاري إذا وظيفة إحصائية، فهو يسمح ببيان عدد المؤسسات التجارية عامة كانت أو خاصة، فردية أو جماعية، وبعبارة أخرى يحدد عدد التجار المسجلين في السجل التجاري⁽³⁾.

أولا: شروط القيد في السجل التجاري

في إطار ممارسته لنشاطه، فالوكيل العقاري ملزم كما سبق ذكره بالقيود في السجل التجاري، وفي هذا الصدد وضع المشرع شروطا ضرورية لذلك، فهناك شروط عامة وشروط خاصة والتي سنوضحها في العناصر التالية:

1- نادية فضيل، القانون التجاري (الأعمال التجارية، التاجر، المحل التجاري)، ديوان المطبوعات الجامعية الطبعة الثامنة، الجزائر، 2006، ص 201.

2- عمار عمورة، الوجيز في شرح القانون التجاري الجزائري (الأعمال التجارية، التاجر، الشركات التجارية) دار المعرفة للنشر الجزائر، 2000، ص 127.

3- فرحة زراوي صالح، الكامل في القانون التجاري (الأعمال التجارية، التاجر، الحرفي)، ديوان المطبوعات الجامعية، دار النشر والتوزيع، ابن خلدون، الطبعة الثانية، الجزائر 2003، ص 373.

أ- الشروط العامة للقيد في السجل التجاري

1- الحصول على القيد في السجل التجاري يجب أن تتبين صفة التاجر في الوكيل العقاري سواء كان شخصا طبيعيا، وبذلك يشترط فيه بأن يتمتع بالأهلية القانونية وكامل حقوقه المدنية، أو شخصا معنويا كالشركات أو المؤسسات الاقتصادية في حالة ما إذا اتخذت شكلا من الأشكال التي نص عليها القانون التجاري.

2- لكي يقيد الشخص الطبيعي في السجل التجاري يجب أن يكون من الأشخاص الذين يسمح لهم قانونا بممارسة نشاط تجاري، أي أن لا يكون داخلا في إطار مهني حرفي وقت الطلب كطبيب أو محامي، لأن ذلك يتناقض مع مبادئ المهن التجارية، أما بالنسبة للشخص المعنوي فمحظور عليه ممارسة تجارة ذات احتكار الدولة أو يمس بالأمن والسيادة الوطنية، أو أي نشاط آخر محظور قانونا.

3- لا يمكن أن يسجل في السجل التجاري أو ممارسة نشاط تجاري المحكوم عليهم الذين لم يرد لهم اعتبار بارتكاب الجرائم والجنح كالاختلاس أو الرشوة.

4- لممارسة نشاط تجاري في التراب الوطني يتطلب التمتع بالصفة التجارية، وبذلك يلتزم بالقيد في السجل التجاري، وكذلك أن يكون لذلك الشخص محلا تجاريا إما أن يكون رئيسيا أو فرعيا، في حين إذا كان الشخص يتمتع بالجنسية الجزائرية ويكون كذلك يتمتع بالصفة التجارية لكن محله خارج التراب الوطني فليس ملزم بالقيد في السجل التجاري، أما الشخص المعنوي فالقانون يشترط فيه القيد في السجل التجاري إذا كان يمارس نشاطه على التراب الوطني، حتى ولو كان المركز الرئيسي لهذا الشخص المعنوي متواجدا بالخارج⁽¹⁾.

1- محمد داحي، المرجع السابق، ص 91.

ب- الشروط الخاصة

كما ذكرنا سابقا أن كل شخص طبيعي أو معنوي إذا كان راغبا في ممارسة نشاط تجاري يجب عليه القيد في السجل التجاري، فيما يخص الوكيل العقاري فإنه يمارس مهنة مقننة خاضعة للقيد في السجل التجاري، وعليه فقبل ذلك يلزم الحصول على اعتماد مؤقت من الهيئات المؤهلة، أي الوزارة المكلفة بالسكن.

ثانيا: إجراءات القيد في السجل التجاري

هناك وثائق خاصة بالشخص الطبيعي ووثائق خاصة بالشخص المعنوي.

أ- الوثائق الخاصة بالشخص الطبيعي

تنص المادة 19 من القانون التجاري الجزائري على أنه: "يلزم بالتسجيل في السجل التجاري كل شخص طبيعي له صفة التاجر في نظر القانون الجزائري ويمارس أعماله التجارية داخل القطر الجزائري"⁽¹⁾.

نجد مكونات الملف، أي الوثائق المرفقة مع طلب لقيد كل شخص طبيعي في السجل التجاري، تتمثل في الوثائق التالي:

- طلب خطي مؤرخ وممضي
- استمارة مقدمة من طرف الإدارة لمئنها والمصادقة عليها.
- مستخرج من عقد الميلاد يسلم على أساس سجل الحالة المدنية لبلدية مكان ميلاد صاحب الطلب.
- مستخرج من صحيفة السوابق العدلية لا تتجاوز مدة صلاحيته ثلاث أشهر.
- شهادة الوضعية الجبائية تسلمها مفتشية الضرائب المختصة إقليميا.
- مستخرج من جدول الضرائب المصنفة المتعلق بالضريبة العقارية على محل المعني.

1- المادة 19 من الأمر 59-75 المعدل والمتمم، والمتضمن القانون التجاري الجزائري.

- سند ملكية المحل التجاري أو عقد الإيجار.
- شهادة إثبات وجود المحل التجاري ليحررها محضر قضائي.
- نسخة من الإيصال الذي يثبت دفع الحقوق الضريبية بـ 4000 دج أو يتم الدفع على مستوى قباضة الضرائب.
- بطاقة التاجر الأجنبي عند الاقتضاء.

لا يفرض تقديم الوثائق إلا إذا تعلق الأمر بقيد جديد في السجل التجاري أي القيد لأول مرة، لأنه في حالة تعديل أو شطب السجل التجاري تكون الوثائق مختلفة.

ب- الوثائق المطلوبة للشخص المعنوي

- 1- طلب خطي ومؤرخ وممضي (من طرف الرئيس، المدير العام، أو المسير)
 - 2- استمارة مقدمة من طرف الإدارة لملئها والمصادقة عليها.
 - 3- نسخة من القوانين الأساسية المشتركة.
 - 4- نسخة من عقد الملكية أو عقد الإيجار لمحل تجاري.
 - 5- على الرئيس المدير العام أو المسير تقديم الوثائق التالية:
 - نسخة من الشهادة مصادق عليها.
 - بالنسبة للوكالة العقارية والقائم بإدارة الأملاك العقارية، شهادة عليا في الميدان القانوني الاقتصادي، التجاري، المحاسبي، العقاري، التقني.
 - بالنسبة للوسيط العقاري: تقني سام في الميدان التجاري، المحاسبي العقاري أو التقني.
 - شهادة ميلاد (لا تتجاوز سنة من تاريخ وضع الطلب)
- شهادة السوابق العدلية رقم 3 (لا تتجاوز 3 أشهر من تاريخ وضع الملف).
 - وثائق تثبت الكفاءة والخبرة المهنية لمدة لا تقل عن 3 سنوات متتالية في ميدان العقار⁽¹⁾.

1- محمد داحي، المرجع السابق، ص 95.

- نسخة من الوصل الذي يثبت دفع الحقوق الضريبية بـ 4000 دج ويتم الدفع على مستوى قباضة الضرائب.
- الاعتماد أو الرخصة المسبقة والمسلمة من قبل الهيئات، إذا كان النشاط منظماً أي مقنناً⁽¹⁾.

1- دريدي الشنيتي، المرجع السابق، ص 26.

خلاصة الفصل الأول

تناولنا في مجمل الفصل الأول الأسس التي ينشأ من خلالها نشاط الوكيل العقاري، حيث تم تسليط الضوء على مفهوم الوكيل العقاري والتطورات والمراحل التي مر بها هذا النشاط في الفترة الاستعمارية وبعد الاستقلال، وبما أن الجزائر حديثة العهد بالاستقلال، واجهت عدة مشاكل في تنظيم وسيرورة المعاملات العقارية، لهذا سعى المشرع الجزائري إلى إصدار قوانين تنظم مهنة الوكيل العقاري ومنها قانون 18/09 الذي اهتم بهذه المهنة وكفل لها المصادقية القانونية والتجارية.

ووضح ذات المرسوم الشروط الجوهرية التي تتطلبها ممارسة نشاط الوكيل العقاري، وهذا من حيث شخص الوكيل بحد ذاته، وكذلك الشروط الإدارية المفروضة لذلك النشاط، حيث أن المرسوم 18/09 أعطى لمهنة الوكيل العقاري المنصب القانوني والشكل التنظيمي وعرف نشاط الوكلاء العقاريون ازدهارا وتوسعا لهذه المهنة رغم الصعوبات والسلبات التي يعانون منها أثناء مزاولتهم لنشاطهم.

الفصل الثاني

الإطار القانوني لنشاط الوكيل العقاري

إن نشاط أو عمل الوكيل العقاري يكمن في الوساطة العقارية، المتمثلة أساساً في الوكالة عن أملاك الغير الراغبين في بيع أو شراء أو استئجار أملاكهم العقارية، فمهمة الوكيل العقاري تتطلب العلم والخبرة والجهد والوقت للقيام بكل الأعمال السالفة الذكر، وأيضاً القيام بالإجراءات اللازمة والخاصة بالمعاملات التجارية، تظهر صعوبة مهمة الوكيل العقاري في المحل المتعلق بنشاطه أي الأملاك العقارية، فهي تمثل أوعية مالية مقدرة، فالعمل بها يتطلب عناية خاصة، عكس الأشياء المتعلقة بالتجارة مثل محلات بيع المواد الغذائية، ولهذا يجب على الوكيل العقاري أن يكون حريصاً على هذه الأملاك العقارية وأن يتبع كل الإجراءات القانونية لضمان التعاملات الصحيحة والسليمة.

إن نشاط الوكيل العقاري تترتب عنه آثار تتمثل في حقوقه والتزاماته تجاه الزبائن وتجاه القانون ومسؤوليته عن كل خطأ يرتكبه أثناء تأدية نشاطه أو مهامه.

وللتفصيل أكثر قسمنا هذا الفصل إلى مبحثين يختص المبحث الأول بتحديد الضوابط القانونية لمهنة الوكيل العقاري، ويختص المبحث الثاني بتحديد المسؤولية المترتبة عن إخلال الوكيل العقاري بالتزاماته.

المبحث الأول: الضوابط القانونية لنشاط الوكيل العقاري

إن مهنة الوكيل العقاري تتضمن جميع النشاطات والخدمات المتمثلة في الوساطة في البحث عن شراء أو إيجار أو مبادلة أملاك عقارية أو محلات تجارية والمفاوضة فيها وإبرام عقود بشأنها، والوساطة العقارية إضافة إلى ذلك الإدارة والتسيير العقاريين.

وبالنظر إلى نشاطات الوكيل العقاري نتساءل حول طبيعة العقارات والأملاك التي ينشط فيها وكذلك ما إذا كانت هذه الأملاك العقارية أملاك عامة أم خاصة، وللتوضيح أكثر في حقوق والتزامات الوكيل العقاري فقد قسمنا المبحث إلى مطلبين الأول يتضمن محل نشاط الوكيل العقاري والثاني يتعلق بحقوق والتزامات هذا الأخير.

المطلب الأول: محل نشاط الوكيل العقاري

استعمل المشرع الجزائري مصطلح أملاك عقارية فيما يخص نشاطات كل من الوكيل العقاري والوسيط العقاري، مما يدل على أن هذه الأملاك العقارية قد تكون مبنية كما قد تكون غير مبنية، في حين فيما يخص نشاطات القائم بإدارة الأملاك العقارية كما سبق بيانه ذكرت كلمة محلات بمدلولها الفرنسي عقار مبنية، وبما أن هذه المحلات موجهة للاستعمال السكني، الحرفي أو نشاط تجاري فلا نتصور أن تكون غير مبنية⁽¹⁾.

مما سبق ذكره نجد أن العقارات قد تكون موجهة للاستعمال السكني أو المهني أو التجاري أو الحرفي وعليه، فإن الأمر يتعلق بالعقارات المبنية لأن العقارات الموجهة للاستعمال السابق الذكر لا يمكن تصورها غير مبنية بالإضافة إلى أنه يمكن أن تكون الأملاك العقارية المعنية محال ذات استعمال سكني أو محال مخصصة لأي نشاط حرفي أو صناعي أو تجاري ما يؤكد أن هذه الأملاك تكون مبنية، إنه من المنطقي أن يكون الاستعمال السكني للأملاك العقارية يتطلب أن تكون هذه العقارات مبنية وكذلك بالنسبة

1- بوصوفة الزهرة، المذكرة السابقة، ص 20.

للمحال المخصصة لإيواء نشاط حرفي أو تجاري تتطلب أيضا أن تكون هذه العقارات مبنية.

كما أن المشرع الجزائري أعطى تصنيفا دقيقا للأموال العقارية حيث حصرها في الأملاك الوطنية، الأملاك الخاصة، والأملاك الوقفية، وعليه وللتفصيل أكثر في هذه النقطة خصصنا فرعين، الأول يتعلق بالأملاك الخاصة، أما الفرع الثاني يتعلق بالأملاك العامة، أما الأملاك الوقفية فتخضع لتسيير مديرية الشؤون الدينية.

الفرع الأول: الأملاك العقارية الخاصة

عرفت المادة 674 من القانون المدني الملكية على أنها: "حق التمتع والتصرف في الأشياء بشرط أن لا يستعمل استعمالا تحرمه القوانين والأنظمة"، وعرفت المادة 27 من قانون التوجيه العقاري⁽¹⁾ الملكية العقارية الخاصة كما يلي: "هي حق التمتع والتصرف في المال العقاري و/أو الحقوق العينية من أجل استعمال الأموال وفق طبيعتها وغرضها".

يتضح لنا من خلال النصوص السالفة الذكر أن حق الملكية هو أوسع الحقوق العينية نطاقا، إذ يخول للمالك كل السلطات المتصورة على الشيء الذي يرد عليه، فيكون له حق استعمال هذا الشيء، فيما أعد له بحسب طبيعته، كأن يسكن المالك منزله أو يزرع أرضه، ويخول له حق التمتع أو الاستغلال وذلك بالحصول على ثمار الشيء ومنتجاته، كما له الحق في التصرف فيه بكل أشكال التصرف ماديا كان أم قانونيا. وهي تتخذ عدة صور - الملكية التامة⁽²⁾

1- القانون رقم 90-25 مؤرخ في اول جمادى الاولى عام 1411، الموافق ل 18 نوفمبر 1990، متعلق بالتوجيه العقاري، معدل بموجب الامر رقم 26/95، مؤرخ في 25 سبتمبر 1995، ج.ر، عدد 49 مؤرخة في 18 نوفمبر، 1995.

2- هذا النوع من الملكية هو الأكثر شيوعا، ويكون فيه المالك متمتعا بالسلطات الثلاث، المتمثلة في الحقوق المتفرعة على حق الملكية، وهي حق الاستغلال وحق الاستعمال وحق التصرف في الملك التام إذن هو ملك ذات الشيء ومنفعته معا ومن الخصائص الأساسية للملك التام القدرة على التصرف في العين المملوكة بدون قيود، والحق في الانتفاع =

- الملكية المجزأة⁽¹⁾،
- الملكية المشاعة⁽²⁾،
- الملكية المشتركة⁽³⁾.

الفرع الثاني: استثناء الأملاك الوطنية من مجال نشاط الوكيل العقاري

الملكية الوطنية العمومية هي مجموع الممتلكات والحقوق العقارية المنقولة التي تحكمها الدولة وتكون غير قابلة للتملك الخاص، ولا يمكن الحجر عليها وغير ممكن كسبها عن طريق التقادم المكسب المنصوص في القانون المدني، وأضاف المشرع الجزائري في المادة 12 من قانون الأملاك الوطنية على أنه " تتكون الأملاك الوطنية العمومية من الحقوق والأملاك المنقولة والعقارية التي يستعملها الجميع والموضوعة تحت تصرف الجمهور المستعمل إما مباشرة وإما بواسطة مرفق عام شريطة أن تكيف في هذه الحالة بحكم طبيعتها أو تهيئتها الخاصة تكييفاً مطلقاً أو أساسياً مع الهدف الخاص لهذا

= بأي وجه أراد من وجود الانتفاع المشروع، لأن المالك هنا يملك ذات العين والمنفعة معا ومن أهم الخصائص لهذا النوع من الملك أنه ملك مطلق دائم لا يتقيد بزمان محدود ما دام الشيء محل الملك قائماً.

1- هي الملكية التي يتقاسم فيها مالك الرقبة مع شخص آخر أو أكثر حق الاستعمال أو حق السكن وهي حقوق تمكن صاحبها من ممارسة سلطة مباشرة على عقار سواء كان مصدرها تصرف قانوني كالعقد أو واقعة مادية كالوفاة أو التقادم المكسب أو الالتصاق.

2- تنص المادة 713 من القانون المدني على ما يلي: " إذا ملك اثنان أو أكثر شيئاً وكانت حصة كل منهم فيه غير مفرزة فهم شركاء على الشيوع وتعتبر الحصص متساوية إذا لم يقد دليل على غير ذلك"، ويتبين من هذا النص أن الملكية الشائعة تقع على مال معين بالذات يملكه أكثر من شخص واحد، وتتناول هذه الملكية المال الشائع كله غير منقسم، أما حق كل شريك فيقع على حصة شائعة في هذا المال، ومن ثم يكون محل حق الشريك هو هذه الحصة الشائعة فحق الملكية على المال الشائع هو الذي ينقسم حصصاً دون أن ينقسم المال ذاته.

3- تضمن القانون المدني بالقسم الخامس من الفصل الأول من الباب الأول من الكتاب الثالث بعنوان (الملكية المشتركة في العقارات المبنية) وبالتحديد في نص المادة 743 منه " الملكية المشتركة هي الحالة القانونية التي يكون عليها العقار المبنى أو مجموع العقارات المبنية والتي تكون ملكيتها مقسمة حصص بين عدة أشخاص تشمل كل واحدة منها على جزء خاص ونصيب في الأجزاء المشتركة".

المرفق⁽¹⁾، إضافة إلى ذلك أن الأملاك الوطنية العمومية تنقسم إلى أملاك عمومية طبيعته وأملاك عمومية اصطناعية.

وكل الأملاك الوطنية الأخرى غير المصنفة ضمن الأملاك الوطنية العمومية تعد أملاكاً وطنية خاصة، وهذه الأملاك تؤدي وظيفة ذات طابع تملكي ومالي وتخضع مبدئياً لأحكام القانون الخاص⁽²⁾ وتتمثل في:

- العقارات والمنقولات غير المصنفة في فئة الأملاك العمومية.
- الحقوق والقيم المنقولة التي اكتسبتها الدولة وجماعاتها المحلية في إطار القانون.
- الأملاك والحقوق الناتجة عن تجزئة حق الملكية التي تؤول إلى الدولة، الولاية، البلدية.
- الأملاك التي ألغى تخصيصها تصنيفها من الأملاك الوطنية العمومية.
- الأملاك المحولة بصفة غير شرعية من أملاك وطنية تابعة للدولة والولاية والبلدية التي استولى عليها أو شغلت دون حق⁽³⁾.

من خلال ما سبق دراسته بالنسبة للأملاك الوطنية نجد أنه قبل صدور المرسوم التنفيذي 18/09 المتعلق بتنظيم مهنة الوكيل العقاري، كان العمل بالمرسوم التنفيذي 154/97 المتعلق بإدارة الأملاك العقارية والذي كان ينص صراحة على إمكانية لجوء الدولة وجماعاتها المحلية إلى أشخاص طبيعية أو معنوية، وطنية أو أجنبية، لإدارة الأملاك الوطنية وتسييرها، حيث أنه وبذلك كان هذا المرسوم التنفيذي قد خالف أحكام القانون 30/90.

وعليه فإن المشرع الجزائري قد تدارك الخطأ الذي كان موجوداً في المرسوم التنفيذي 154/97 وخاصة بعد إلغائه بموجب المرسوم التنفيذي 18/09 المتعلق بتنظيم

1- قانون 90-30 المؤرخ في 01 ديسمبر 1990، المتضمن قانون الأملاك الوطنية ج.ر، عدد52، المؤرخة في

1990، المعدل والمتمم بالقانون رقم 08-14 ج.ر، ع44، الصادر في غشت، 2008، المادة 02.

2- حمدي باشا عمر، المرجع السابق، ص 22.

3- لقد عرفها المشرع الجزائري في المادة 03 من القانون 90-30 على أنها " ... أما الأملاك الأخرى الغير المصنفة ضمن الأملاك الوطنية العمومية والتي تؤدي وظيفة امتلاكية، ومالية فتتمثل الأملاك الوطنية الخاصة".

مهنة الوكيل العقاري والذي لم ينص على إمكانية أن يكون هذا الأخير سواء تعلق الأمر بالوكالة العقارية، الوسيط العقاري أو القائم بإدارة الأملاك العقارية، وسيطا في بيع أو شراء أو مبادلة أملاك وطنية عمومية كانت أو خاصة، خاصة ما تمثله هذه الأملاك من قيمة، وبذلك عدم فتح المجال أمام الخواص من أجل تسييرها، لأن فتح المجال أمام مختلف الهيئات محلية كانت أم أجنبية من أجل تسيير الأملاك العامة يكون فيها نوع من الخصوصية، وبذلك يكون المشرع الجزائري قد تدارك الخطأ الذي وقع فيه في ظل ما كان معمول به في المرسوم التنفيذي 154/97 السالف الذكر الذي ألغي بموجب المرسوم التنفيذي 18/09 المتعلق بتنظيم مهنة الوكيل العقاري.

المطلب الثاني: حقوق والتزامات الوكيل العقاري

للكيل العقاري والذبون في تعاملهما حقوق وواجبات تجاه بعضهما⁽¹⁾، فالوكيل العقاري يقدم الخدمة المطلوبة منه، على أحسن وجه، بما يرضى الذبون، وبما هو متفق عليه، مع أحقيته في أتعابه مقابل ذلك، والذبون يوفر كل التسهيلات للوكيل العقاري لتأدية هذه الخدمة، مع التزاماته بأتعاب هذا الأخير عند انتهاء مهمته، وقناعته بموافقة الخدمة المنجزة لطلبه، فالتوضيح أكثر في حقوق والتزامات الوكيل العقاري فقد قسمنا مطلبنا هذا إلى فرعين ففي الفرع الأول سنتطرق إلى حقوق الوكيل العقاري وفي الفرع الثاني سنوضح التزامات الوكيل العقاري.

الفرع الأول: حقوق الوكيل العقاري

هناك مقولة شهيرة يتداولها وكلاء العقارات وهي أن: " العقار يمرض ولا يموت"، وهي حقيقة يتعامل معها سوق العقارات الذي يشهد تقلب مستمر وزيادة مستمرة، فسعر العقار يتحدد بما يعرف بنظام العرض والطلب وتحدد قيمته عادة حسب موقعه، بالنظر مثلا إلى الحي الذي يتواجد فيه، فالثمن يكون مرتفع كلما اتجهنا نحو المدن، وهذا راجع

1- أنظر المواد من 28 إلى 33 من المرسوم التشريعي 18/09، السابق الذكر.

إلى توفرها على جميع مرافق العيش وسهولة حياة الأشخاص فيها، عكس المناطق الريفية التي عادة ما تكون معزولة، مما يؤدي إلى صعوبة العيش فيها، لهذا الأشخاص يفضلون العيش في المدينة بدل العيش في الأرياف.

إن عملية شراء أو بيع العقارات تحتاج بلا شك إلى خبير عقاري أو وكيل عقارات محترف، لديه الخبرة الكافية لقراءة أسواق العقارات، ويعرف تماما متى ينبغي أن يتم البيع والشراء، إن عملية بيع أو شراء العقارات يمر بعدة مراحل، حيث يقوم الوكيل العقاري بالإشهار وإتمام عقد البيع والشراء بين الطرفين أمام الموثق، كون أن نشاط الوكيل العقاري هو نشاط اقتصادي وتجاري وهدفه هو تحقيق الربح، فالوكيل العقاري يتقاضى أجره عند قيامه بمهامه⁽¹⁾، وسنبرز فيما يلي أحكام الحق في الأجرة وكيفية تحديدها.

أولاً: شروط الحصول على الحق في الأجرة: ليتمكن الوكيل العقاري من الحصول على الأجرة يجب أن يقوم بإبرام عقد الوكالة بينه وبين المتعاملين ليتلقى حقه في الأجرة كالاتي:

أ- إبرام عقد الوكالة

أوجب المشرع إفراغ عقد الوكالة الذي يربط الوكيل العقاري بزبونه في شكل معين وهو الكتابة، وهذا تحت طائلة البطلان، كما يجب أن يتناول العقد بالتدقيق حقوق وواجبات الطرفين، وعلى الخصوص التصرف الواجب إبرامه أو العمل المطلوب وكذا أجر الوكيل العقاري، كما يجب أن يكون مكتوب كل تعديل لاحق أو تصحيح، وتبعاً لذلك نصت المادة 35 من المرسوم التنفيذي رقم 18/08 على أنه: "يجب أن تكون الوكالة التي تربط بين الوكيل العقاري وزبائنه مكتوبة، وتحدد بوضوح حقوق وواجبات الطرفين".

1- محمد داحي، المرجع السابق، ص 177.

نرى أن الكثير من الوكلاء العقاريين يتعرضون إلى العديد من الانتهاكات في حقوقهم من قبل الزبائن، خاصة بعد انتهاء مهامهم بعد المثل أمام الموثق للتوقيع على العقد بين الزبون البائع أو المشتري أو المؤجر أو المستأجر، ذلك راجع لعدم وجود أي وثيقة تثبت مرور العملية عبر الوكيل العقاري، وهذا ما يؤدي إلى حرمانه من حقوقه، وليس في حوزته أي دليل يثبت الانتهاك أمام العدالة، لأن التعامل يكون بالثقة المتبادلة أي تكون الوكالة شفوية.

من هنا تتبين أهمية إقامة وكالة مكتوبة فهي إجراء هام وقاطع في إثبات حق الوكيل العقاري في الحصول على أجرته.

بالإضافة إلى أنه في حالة وفاة صاحب الاعتماد أي الوكيل العقاري، أو تخليه عن ممارسة نشاطه فإن الوزير المكلف بالسكن يصرح بإلغاء الاعتماد في أجل لا يتعدى شهرا من علمه بذلك، ويجب أن تقيد عبارة الإلغاء في سجل الوكلاء العقاريين⁽¹⁾.

ب- قيام الوكيل العقاري بمهامه

حتى يتمكن الوكيل العقاري من الحصول على حقوقه القانونية يجب عليه القيام بمهامه بدقة وعناية طبقا لما تم الاتفاق عليه في عقد الوكالة، ويجب أن يكون زبائنه راضين بعمله، فالوكيل العقاري هو الشخص الذي يتحمل مسؤولية البحث عن البائع المناسب الذي يرغب في البيع وتوفير المشتري المناسب.

فالوكيل العقاري يتحمل بدل البائع أو المشتري الخوض في عملية شرائية مليئة بالإزعاج وتحتاج إلى تفرغ وسندكر بعض الصفات التي ينبغي لوكيل العقارات الناجح أن يتحلى بها:

1- محمد داحي، المرجع السابق، ص 179.

1- خدمة العملاء من خلال الهاتف: الوكيل العقاري الناجح يرد على المكالمات الهاتفية أو الرسائل الصوتية أو من خلال استعماله لبريد الكتروني وكما نعلم بأن البريد الالكتروني أصبح شكلا فعالا من أشكال التواصل، حيث يتلقى الشخص العديد من الرسائل الالكترونية بصورة يومية، ويمكن للوكيل الرد على الرسائل من دون قلق من خلال وسائل متعددة كأجهزة الحاسوب المحمول والهواتف الذكية.

2- معرفة المحيط الجغرافي: يمتلك الوكيل العقاري معرفة جيدة في السوق والموقع الجغرافي المحيط بالعقارات، ويمكنه عمل مقارنة بين أسعار العقارات المحيطة وإرشاد الزبون مباشرة إلى الاتجاه الصحيح، كما يوفر المزيد من البيانات والمعلومات التي يحتاجها الزبائن كوجود مدارس أو محال قريبة من العقار⁽¹⁾.

3- المعرفة والخبرة: ليس على المتعاملين معرفة كل شيء عن عملية بيع وشراء العقارات، فالوكيل عقاري يتولى الأمر، حيث يوفر على الزبون الجهد والوقت.

4- الإلمام بظروف السوق: إن الوكلاء العقاريين يمكنهم كشف ظروف السوق التي تتحكم في البيع والشراء، كمتوسط تكلفة المتر في المنطقة ذاتها ومتوسط سعر البيع.

5- مهارات التفاوض في الوصول إلى سعر مقبول: يجب التفاوض للوصول إلى سعر مقبول لإتمام الصفقة المناسبة التي يبحث الزبون أو المتعامل عنها وتلبي بالتالي متطلباته في شراء أو بيع أو تأجير العقار.

إن الوكيل العقاري يتحصل على أجرته إذا كانت الجهود التي بذلها سواء في التوسط أو إدارة الأملاك العقارية أو إجراءات لمختلف العمليات الموكلة إليه، أدت إلى إتمام مهمته بنجاح وعلى أكمل وجه، وأيضا بإمكان الوكيل العقاري الحصول على أجرته إذا قام بتنفيذ مهمته دون تقصير وتم إبرام الاتفاق ولكن حصلت ظروف أو أسباب أجنبية خارجة عن إرادته، فهنا يستحق الوكيل العقاري أجرته.

1- الحسين بن شيخ آث ملويا، المرجع السابق، ص 260.

وأيضاً في حالة عدول البائع المتعاقد مع الوكيل العقاري لا يسقط حق هذا الأخير في حصوله على أجره بعد قيامه بتنفيذ مهامه، ففي هذه الحالة يستطيع الوكيل المطالبة بحقه من خلال المطالبة بتعويض الضرر الذي لحقه والكسب الذي فاتته⁽¹⁾.

ثانياً: كيفية تحديد الأجرة (الأتعاب)

تتجسد مهمة الوكيل العقاري ضمن وكالة احترافية، وبالنتيجة فإن العمل الذي يمارسه الوكيل العقاري يكون مقابل أجر يتلقاه من زبائنه، وكما سبق يجب تحديد الأجر في الوكالة نفسها وبصفة واضحة، ولقد تدخل المرسوم التنفيذي رقم 18/08 تحديد النسب التي يجوز للوكيل العقاري أن يتقاضاها عن كل عملية وهي كالتالي:

أ- إذا تعلق الأمر ببيع عقاري:

تكون بالنسبة التي يتقاضاها الوكيل العقاري لقيمة العقار وعليه:

- يتقاضى نسبة ثلاثة في المائة (3%) من ثمن العقار إذا كانت قيمته تساوي مليون دينار 1.000.000 د.ج.

- يتقاضى نسبة اثنان في المائة (2%) من ثمن العقار إذا كانت قيمته تساوي خمسة ملايين دينار 5.000.000 د.ج أو تقل عن ذلك.

- وأخيراً يتقاضى نسبة واحد في المائة (1%) إذا كانت قيمة العقار تزيد عن خمسة ملايين دينار 5.000.000 د.ج.

إذا كان الأمر يتعلق بملكية معروضة للتأجير، فيعادل الأجر الذي يتلقاه بقيمة شهر إيجار عن كل سنة تأجير.

بالنسبة للقائم على إدارة الأملاك، يحدد أجره بموجب اتفاقية توضح فيها الخدمات الموافقة لكل العمليات التي يتم القيام بها في إطار ممارسة نشاطه، وكما ذكرنا في السابق أن أرباح الوكالة العقارية والوسيط العقاري حددت بنسبة 3% إذا كانت قيمة العقار

1- بوصوفة الزهرة، المذكرة السابقة، ص 66.

تساوي 1000.000 دج ونسبة 2% عندما تكون قيمة العقار أقل أو تساوي 5.000.000 دج، ونسبة 1% إذا كانت قيمة العقار تفوق أو تساوي 5.000.000 دج، يتبين لنا من خلال هذه الأرباح أنه كلما ارتفعت قيمة العقار المعروض للبيع تنخفض نسبة الربح، فهذه النسب تبقى منخفضة مقارنة مع سعر العقار، وهذا ما يؤدي ببعض الوكلاء إلى رفع النسب لتعويض الخسائر، وإفلاس وكلاء آخرين يحترمون هذه النسب⁽¹⁾.

ب- إذا تعلق الأمر بتأجير العقار

إذا كانت العملية تنصب على عقار يراد تأجيره، فإن الأجر الذي يتلقاه الوكيل العقاري يساوي ما قيمته شهرا واحدا للإيجار عن كل سنة للتأجير، ولم ينص المرسوم عن من يقع عليه عبء دفع تلك العمولة، وبالرجوع إلى القواعد العامة فإنه يجب أن تكون مناصفة بين الموكل المؤجر والموكل المستأجر، لأن المؤجر قام بتوكيل الوكيل العقاري للبحث له عن مستأجر مقابل توكيل المستأجر للوكيل العقاري للبحث له عن مؤجر، ويجوز أن يتفق المؤجر والمستأجر عن أن يتحمل إحدهما أجرة الوكيل العقاري أو أن تكون النسبة التي يتحملها أحدهما نقل عن تلك التي يتحملها الآخر⁽²⁾.

ج- إذا تعلق الأمر بإدارة عقارية

يحدد أجر القائم بإدارة أملاك عقارية بموجب اتفاقية توضح فيها الخدمات الموافقة لكل العمليات التي يتم القيام بها في إطار ممارسة نشاطه.

الفرع الثاني: التزامات الوكيل العقاري

يرتب عقد الوكالة في ذمة الوكيل التزامات أشارت إليها المواد من 575-582 من القانون المدني الجزائري.

1- لحسين بن شيخ آث ملويا، المرجع السابق، ص 263.

2- عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، حق الملكية مع شرح مفصل للأشياء والأموال، الطبعة الثالثة، منشورات الحلبي الحقوقية لبنان، 2010، ص 986.

أولاً: التزام الوكيل بتنفيذ الوكالة

لقد نصت المادة 575 من القانون المدني " الوكيل ملزم بتنفيذ الوكالة دون أن يتجاوز الحدود المرسومة غير أنه يسوغ له أن يتجاوز الحدود إذ تعذر عليه إخطار الموكل مسبقاً وكانت الظروف يغلب معها الظن بأنه ما كان يسع الموكل إلا الموافقة على هذا التجاوز، وعلى الوكيل في هذه الحالة إعلام الموكل فوراً بتجاوزه لحدود الوكالة⁽¹⁾.

وتقابلها المادة 704 من التقنين المدني المصري " الوكيل ملزم بتنفيذ الوكالة دون أن يتجاوز حدودها المرسومة، على له أن تخرج عن هذه الحدود متى كان من المستحيل عليه إخطار الموكل سلفاً، وكانت الظروف يغلبها الظن بأن الموكل ما كان ليوافق على هذا التصرف وعلى الوكيل في هذه الحالة أن يبادر بإبلاغ الموكل خروجه عن حدود الوكالة⁽²⁾.

ونص عليه القانون المدني الأردني في مادته 84 " تثبت للوكيل بمقتضى عقد الوكالة ولاية التصرف فيما يتناوله التوكيل دون أن يتجاوز حدوده إلا فيما هو أكثر نفعاً للموكل".

نلخص من هذه النصوص القانونية أن الوكيل ملزم بمراعاة حدود الوكالة من ناحية سعة الوكالة والتصرفات التي تتضمنها ومن ناحية طريقة التنفيذ التي رسمها له الموكل، فإذا كان موكلاً باستئجار من مؤجر معين لمدة معينة لوجب عليه أن ينفذ الوكالة في هذه الحدود المرسومة دون نقص أو زيادة، وأن يراعي في تنفيذها الأوامر والتعليمات التي تلقاها من الموكل، باتخاذ جميع الإجراءات ومباشرة الأعمال الضرورية لإتمام هذا العمل.

1- المادة 575 من الأمر رقم 75-58، المؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975 المتضمن القانون المدني المعدل والمتمم بالقانون 05-10 المؤرخ في 20 جوان 2005، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الشعبية، العدد 44 بتاريخ جمادى الأولى الموافق 26 جوان 2005.

2- عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء السابع، العقود الواردة على العمل المقاوله الوكالة والوديعة الدراسة، دار إحياء التراث العربي، بيروت، 1964، ص 450.

فإذا كان على سبيل المثال محل الوكالة إبرام عقد بيع وارد على عقار تمت فيه التسوية فإنه يعتبر ملزماً القيام بالأعمال التابعة لهذا العقار كتسجيله في دائرة الأراضي، وهو في ذلك يعمل باعتباره أجيراً أو عاملاً أو مقاولاً فقد التزم بأداء عمل مادي مستقل لصالح صاحب العمل وليس معنى التزام الوكيل بالحدود المرسومة للوكالة أنه لا يستطيع التعاقد بشروط أفضل، فلو وكل شخص غيره بشراء شيء بألف دينار فاشتراه بأقل من ذلك لا يصح ذلك ولو كان الموكل هو الذي سوف يستفيد من الثمن المنخفض⁽¹⁾.

* العناية الواجبة في تنفيذ العقد

من التزامات الوكيل أيضاً بذل العناية الواجبة في تنفيذ العقد، ونصت المادة 576 من القانون المدني الجزائري على أنه يجب دائماً على الوكيل أن يبذل في تنفيذه للوكالة عناية الرجل العادي، ونستخلص من نص هذه المادة أنه يجب على الوكيل أن يبذل تنفيذه للوكالة عناية الرجل العادي، فالوكيل يتصرف كما لو كان يفعله لنفسه، ويحافظ على مصالح الموكل كما لو كانت مصلحته وتشمل العناية المثابرة والحذر.

* التزام الوكيل بموافاة الموكل بالمعلومات الضرورية عن تنفيذ الوكالة وتقديم الحساب عنها

حددها المشرع الجزائري في المادة 577 من القانون المدني الجزائري: " على الوكيل موافاة الموكل بكل المعلومات الضرورية حول وضعية تنفيذه لوكالته وأن يقدم له حساباً عنها"، من خلال نص المادة فإنه يقع على الوكيل الالتزام بأن يوافي موكله بالمعلومات الضرورية عن تنفيذ الوكالة، على نحو يستطيع بموجبه الموكل أن يقف على سير التنفيذ، وقد يكون ذلك بمبادرة من الوكيل أو بطلب من الموكل، فقد يطول أمد تنفيذ الوكالة لذلك يجب ألا يقطع الوكيل صلته بالموكل حتى يستطيع أن يتلقى منه التوجيهات الضرورية لتنفيذ الوكالة، وحتى لا يؤدي انقطاع الصلة بين الطرفين إلى أن يتخذ كل

1- عدنان إبراهيم السرحان، شرح القانون المدني، العقود المسماة، المقاول، الوكالة، الكفالة، الطبعة الأولى، الإصدار الرابع، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص 162.

منهما خطوات أو يبرم تصرفات تتعارض مع ما قام به الآخر، كما يجب على الوكيل عند تنفيذ الوكالة أن يقدم حسابا عليها للموكل، ويشتمل الحساب عادة على ما اقتضاه تنفيذ الوكالة من أعمال، مدعما بالمستندات المثبتة لذلك، حتى يتمكن من حفظ حقوقه من جهة وأن يستوثق الموكل من سلامة تصرفات الوكيل من جهة أخرى⁽¹⁾.

* التزام الوكيل العقاري بإشهار نشاطه

يلتزم الوكلاء العقاريون سواء كانوا أشخاصا طبيعيين أو معنويين بأن يقوموا بإجراءات الإشهار القانوني الذي يلزم به كل تاجر، حيث يهدف الإشهار إلى إعلام الغير بحالة وأهلية التاجر وكذلك عنوان المؤسسة الرئيسية للاستغلال الفعلي للتجارة وملكية القاعدة التجارية وهذا بالنسبة للشخص الطبيعي، أما الشخص المعنوي فيهدف الإشهار في اطلاع الغير بمحتوى الأعمال التأسيسية للشركات والتحويلات والتعديلات وكذلك العملات التي تمس رأسمال الشركة والحسابات والإشعارات المالية.

* امتناع الوكيل عن شراء العقار المعروض

يلتزم الوكيل العقاري في إطار ممارسته لنشاطه بالامتناع عن شراء العقار المعروض لنفسه، حيث يقوم الوسيط العقاري بشراء العقار الذي كلف بالتوسط لبيعه أو أن يبيع عقاره لمن وسطه بالشراء، وبالتالي هذا العمل محصور على الوكيل العقاري وكذلك باستعماله لغيره أو باستعمال اسم مستعار⁽²⁾.

ثانيا: التزامات الوكيل العقاري في مواجهة الإدارة

يتعين على الوكيل العقاري قيد جميع العمليات التي ينفذها في سجل ترقمه وتؤشر عليه المصالح المختصة للوزارة المكلفة بالسكن، ويجب عليه الاحتفاظ بذلك السجل خلال

1- عدنان إبراهيم السرحان، المرجع السابق، ص 181.

2- المادة 412 من الأمر 75-58، المتضمن القانون المدني الجزائري.

مدة خمس سنوات على الأقل، وتقديمه مع الوثائق الأخرى إلى كل عون دولة مؤهل للقيام بمراقبة هذه السجلات.

- تقديم تقرير سنوي لوزارة السكن والعمران مدعما بالأرقام حول نشاطات مؤسسته.

- الخضوع إلى رقابة الأعوان المؤهلين التابعين للإدارة المكلفة بالسكن، وكل عون آخر مؤهل قانون، وأن يقدم لهم وثيقة لها صلة بموضوع نشاطه.

- مزاولة النشاط في أجل ستة أشهر ابتداء من استلام الاعتماد وفي حالة الإخلال بهذا الالتزام باستطاعة الوزير المكلف بالسكن أن يقوم بتعليق الاعتماد أو سحبه، ما لم يثبت الوكيل العقاري وجود قوة فاهرة حالت بينه وبين ممارسة مهامه.

ثالثا: الالتزامات في مواجهة الزبائن: هي نفسها المنصوص عليها قانون بخصوص الوكالة العادية والمتمثلة في تنفيذ المهمة واجب النصح وتقديم حساب والإعلام، أضيف إلى ذلك نص المرسوم رقم 18/ 08 التزامات أخرى وهي:

- الإلتقان في تقديم الخدمات.

رابعا: الالتزامات المشتركة: والتي تكون في مواجهة الإدارة والزبائن معا، وتتمثل هذه الالتزامات فيما يلي:

✓ احترام القوانين والتنظيمات التي تسيّر النشاط.

✓ إصاق جدول الأتعاب والتعريفات بصفة مرئية وواضحة للزبائن.

وهذا بهدف أن يتعرف عليها هؤلاء، وكذا الشأن بخصوص المراقبين التابعين للإدارة.

✓ أن يحمل البطاقة المهنية أثناء ممارسة مهامه بصفة دائمة، وأن يفتح دفتر احتجاجات

ويضعه تحت تصرف الزبائن، مرقم ومؤشر من طرف المعالج المختصة للوزارة المكلفة

بالسكن، وهذا السجل يكون محلا لمراقبة الإدارة.

✓ الالتزام بالسر المهني في مواجهة الزبائن وكذا في مواجهة الإدارة⁽¹⁾.

1- لحسين بن شيخ آث ملويا، المرجع السابق، ص 266.

المبحث الثاني: المسؤولية القانونية للوكيل العقاري

عادة ما نجد أن المهن الحرة والمقننة يرتكب ممارسيها أخطاء تدرج ضمن الأخطاء المهنية إذ أن الأطباء والمحامون مثلاً مسؤولياتهم في أكثر الأحوال مسؤولية عقدية، كونهم يلتزمون بعقود مع عملائهم في تقديم خدماتهم، والتزامهم بالعقد هو إذن التزام ببذل عناية لا التزام بتحقيق غاية فأني تهم وخروج على التزاماته يعد خطأ مهني يستوجب المسؤولية.

إن المسؤولية هي الجزاء الذي يترتب على إخلال الوكيل العقاري بقاعدة من قواعد السلوك، وكذلك بالالتزامات التي تترتب عليه بعقد مع المتعاملين معه فإذا كان تجاوزه لمهامه باختراق القواعد القانونية فنقوم عليه المسؤولية.

تنقسم المسؤولية المدنية إلى مسؤولية عقدية ومسؤولية تقصيرية، لهذا سندرس في المطلب الأول الطبيعة القانونية لمسؤولية الوكيل العقاري، وفي المطلب الثاني العقوبات الإدارية المترتبة عن إخلال الوكيل العقاري بنشاطه.

المطلب الأول: الطبيعة القانونية لمسؤولية الوكيل العقاري

المسؤولية المدنية لها نطاق ضيق، فهي تهدف إلى حماية مصلحة خاصة، فهي تعني إلزام المسؤول بأداء تعويض للطرف المضرور في الحالات التي تتوافر فيها شروط هذه المسؤولية، فهي لا تحمل معنى الردع الذي تنطوي عليه المسؤولية الجزائية، وإنما تقيد معنى جبر الضرر الذي تسبب فيه الشخص المسؤول.

الفرع الأول: المسؤولية المدنية

تنقسم المسؤولية المدنية في التشريع الجزائري إلى المسؤولية التقصيرية والمسؤولية العقدية⁽¹⁾.

أولاً: المسؤولية العقدية للوكيل العقاري

إن المسؤولية العقدية هي التي تنشأ من عدم تنفيذ الالتزام الناشئ عن العقد، وبالتالي مسؤولية الوكيل العقاري تنشأ من خلال خرقه للالتزامات المقررة عليه بموجب الوكالة التي يبرمها مع الزبون، فعليه أن يقوم بكل مهامه وأن يقوم بكل واجباته المتفق عليها في الوكالة، وذلك حتى لا يسأل على الخسارة الناشئة لموكله نتيجة لتقصيره، كون أن عدم قيامه بواجباته يرتب مسؤولية عقدية.

الوكالة القائمة بين الوكيل العقاري وزبائنه هي وكالة بأجر، وهذا ما يشدد مسؤوليته لأنه يتوجب عليه القيام بالتزاماته المقررة عليه بموجب الوكالة ولا يقصر فيها، ويكون كذلك حسن النية لقيام المسؤولية العقدية لا بد من وجود الخطأ ثم بعد ذلك الضرر ثم العلاقة السببية الرابطة بين طرفي العقد الخطأ في المسؤولية العقدية يتحقق بمجرد عدم قيام الوكيل العقاري بنفي التزاماته وأقر المشرع الجزائري أن تكون الوكالة التي تربط بين الوكيل العقاري وموكله مكتوبة بحيث نجد فيها كل من حقوق وواجبات الطرفين فلكل منها نسخة وهذا لحماية الطرفين.

ثانياً: المسؤولية التقصيرية للوكيل العقاري

المسؤولية التقصيرية هي التي تترتب عن فعل غير مشروع أو غير مباح يصدر عن شخص فينجم عنه ضرر للغير مما يلقي على المسئول عنه الالتزام بإصلاح الضرر وقد نصت المادة 124 من القانون المدني الجزائري أن: " كل فعل أيا كان يرتكبه

1- محمد صبري السعدي، النظرية العامة للالتزامات، الكتاب الثاني، المسؤولية التقصيرية في القانون المدني الجزائري، الطبعة الأولى، سنة 1424 هـ، 2003م، دار الكتاب الحديث الجزائر، ص 15.

الشخص بخطئه ويسبب ضرراً للغير يلزم من كان سبباً في حدوثه بالتعويض" وتقابلها المادة 163 من التقنين المدني المصري كل خطأ أضر بالغير يلزم من ارتكبه بالتعويض⁽¹⁾.

أن المسؤولية التقصيرية للوكيل العقاري عند إخلاله بواجباته التي فرضها عليه القانون أي عدم أدائه لالتزاماته القانونية بحيث يقع على عاتق المسئول تعويض الطرف المضرور دون وجود أية علاقة تعاقدية بينهما.

إذا تسبب الوكيل العقاري في ضرر للغير دون إبرامه لوكالة معهم، ففي هذه الحالة يكون مسئول على أساس المسؤولية التقصيرية، فتوفر ركن الخطأ واجب لقيامها بحيث يمكن أن يكون عمدي أو غير عمدي كأن يخفي الوكيل العقاري أهلية المتعامل معه اتجاه الطرف الآخر فهنا يكمن الخطأ وبالتالي تترتب عنه مسؤولية لأنه أضر بالغير.

إلى جانب ثبوت الخطأ لا بد من وقوع ضرر وإثبات وجود العلاقة السببية ما بين الخطأ والضرر فلا يلغي تحقق المسؤولية في وقوع الخطأ فحسب بل يجب أن يتعداه إلى وقوع ضرر الغير، بالإضافة إلى لمسؤولية العقدية والمسؤولية التقصيرية توجد أيضاً مسؤولية جزائية.

الفرع الثاني: المسؤولية الجزائية

لم يعرف المشرع الجزائري المسؤولية الجزائية إلا أن الفقه قد عرفها من خلال إجتهداء عديد من الفقهاء، فقد تم تعريفها على أنها: "التزام بتحمل الآثار القانونية المترتبة عن توافر أركان الجريمة وموضع هذا الالتزام الجزائي فرض عقوبة أو تدبير احترازي حددهما المشرع الجزائري في حالة قيام مسؤولية أي شخص"⁽²⁾، ومنهم من عرفها

1- خليل أحمد حسن قداد، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائرية، الطبعة الثانية، سنة 2005، الجزء الأول، ص 231.

2- محمد داحي، المرجع السابق، ص 229.

بأنها: " تحمل الشخص لتبعات أفعاله الجنائية المجرمة بمقتضى نص في القانون كالقتل والسرقة وخيانة الأمانة"⁽¹⁾... الخ.

فالمسؤولية الجزائية ترتبط ارتباطا وثيقا بالجزاء العقابي ولا تتفصل عنه، ونظرا لمساس هذه الأفعال المجرمة بالنظام العام فإن العقوبة التي حددها المشرع غالبا ما تكون صارمة، تتراوح بين الغرامات والعقوبات السالبة للحرية والإعدام⁽²⁾.

إن الوكيل العقاري أثناء قيامه بمهامه يمكن له ارتكاب بعض الأخطاء في مجال اختصاصه، والتي قد تصل في بعض الأحيان إلى حد مساعلته من الناحية الجزائية، والتي تختلف حسب درجة جسامة الخطأ المرتكب، فهي تقوم كنتيجة للإضرار بمصالح الأفراد وفيها يتعين توقيع عقوبة المسؤول وذلك زجرا له، وهي كذلك تحمل الشخص لتبعات أفعاله الجزائية.

ف نجد أن المرسوم التنفيذي 18/09 قد خصص للوكيل العقاري جزاءات في حالة ارتكابه لأخطاء مهنية جسيمة، لكونه يمارس نشاطا تجاريا، فإن القانون المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية قد نص على بعض العقوبات التي تطبق عليه في حالة إخلاله بالتزاماته التجارية، وفي الجرائم التي قد يرتكبها الوكيل العقاري أثناء تأدية مهامه نجد جريمة خيانة الأمانة، والتي نص عليها المشرع الجزائري في المادة 378 من قانون العقوبات، حيث أنها تنص على ما يلي: " يمكن أن تصل مدة الحبس إلى 10 سنوات وغرامة مالية تقدر بـ 200 ألف دينار جزائري إذا وقعت جريمة خيانة الأمانة من شخص لجأ إلى الجمهور للحصول لحسابه الخاص أو بوصفه مديرا أو مسيرا أو مندوبا عن شركة أو مشروع تجاري أو صناعي على أموال أو أوراق مالية على سبيل الوديعة أو الوكالة أو الرهن من سمسار ووسيط أو مستشار مهني محرر أو عقود وتعلق الأمر

1- محمد داحي، المرجع السابق، ص 230.

2- المرجع نفسه، ص 231.

ببيع عقارا وأموال تجارية أو بقيمة الاكتتاب في أسهم أو حصص لشركات عقارية أو بئمن شرائها أو بيعها أو بئمن حوالة إيجار إذا كانت مثل هذه الحوالة مصدرها غير قانوني" (1).

إضافة إلى ما نصت عليه أحكام المادة 378 يجوز أن يحكم على الوكيل العقاري بحرمانه من ممارسة حقوقه المدنية والسياسية.

المطلب الثاني: العقوبات الإدارية المترتبة عن إخلال الوكيل العقاري بالتزاماته

يتعرض الوكيل العقاري لعقوبات إدارية عند قيامه بمهامه التي تسلطها عليه السلطة الإدارية، وهي متعلقة أساسا بإلغاء الاعتماد أو سحب الاعتماد من طرف الوزير المكلف بالسكن، وقد تختلف العقوبات الإدارية بين سحب الاعتماد مؤقتا أو نهائيا حسب طبيعة المخالفة التي ارتكبها الوكيل العقاري.

الفرع الأول: إلغاء اعتماد الوكيل العقاري

بإمكان الوكيل العقاري أن يتعرض إلى عقوبة من طرف السلطة الإدارية المختصة والمتمثلة في الوزير المكلف بالسكن، وتتمثل العقوبة في إلغاء اعتماد الوكيل العقاري، وتنص على هذه العقوبة المادة 36 من المرسوم التنفيذي 18/09، إذ تنص في حالة وفاة صاحب الاعتماد أو تخليه عن ممارسة نشاطه، يصرح الوزير المكلف بالسكن بإلغاء الاعتماد في أجل لا يتعدى شهرا، فحسب هذه المادة أن الوزير المكلف بالسكن لديه الحق في إلغاء الاعتماد، وهذا في حالة وفاة صاحب الاعتماد، ويمكن له كذلك القيام بإلغائه إذا تخلى الوكيل العقاري عن ممارسة نشاطه.

1- أنظر المادة 378 من الأمر 66/156، المؤرخ في 08 جوان 1966 يتضمن قانون العقوبات معدل ومتمم بالقانون رقم 06/23 مؤرخ في 20 ديسمبر 2006، الجريدة الرسمية عدد 84، المؤرخة في ديسمبر 2006.

الفرع الثاني: حق الإدارة في سحب الاعتماد

باستطاعة الوزير المكلف بالسكن سحب الاعتماد الممنوح للوكيل العقاري بصفة مؤقتة أو نهائية، لكن يجب الحصول على الرأي الاستشاري الموافق للجنة اعتماد الوكلاء العقاريين، وأن اللجنة تتولى دراسة كل ملف لسحب الاعتماد للوكيل العقاري الذي يعرضه عليها الوزير المكلف بالسكن وإبداء رأيها فيه.

أ- السحب المؤقت

والذي لا تتجاوز مدته ستة أشهر والذي يتخذ في الحالات التالية:

- عدم احترام قواعد واعراف المهنة.

- عدم التنفيذ الجزئي وغير المبرر للالتزامات المتفق عليها مع الزبائن.

ب- السحب النهائي

والذي يصدر في الحالات الآتية:

- التكرار المتعمد وبصفة متكررة للالتزامات المسندة إليه.

- إذا أصبحت الشرط الخاصة للحصول على الاعتماد غير متوفرة.

- إذا كان تعليق أو توقيف النشاط غير مبررين ولم يعلن عنهما في أجل اثني عشر 12 شهرا.

- صدور حكم قضائي نهائي بسبب الغش الضريبي أو مخالفة التنظيم الخاص بالمبادلات.

- أن يكون صاحب الاعتماد محل تصفية قضائية⁽¹⁾.

1- لحسين بن شيخ آث ملويا، المرجع السابق، ص 268.

خلاصة الفصل الثاني

تناولنا في مجمل الفصل الثاني مجال نشاط الوكيل العقاري الذي يتمثل أساسا في الوساطة العقارية والوكالة عن أملاك الغير الراغبين في بيع وشراء أو استئجار أملاكهم العقارية، وهنا تكمن مهنة الوكيل العقاري فهذا الأخير يجب أن يكون حريصا على الأملاك العقارية وأن يتبع كل الإجراءات المنصوص عليها في المرسوم التنفيذي 18/ 09 المتعلق بمهنة الوكيل العقاري في المشرع الجزائري حريص على نزاهة هذه المهنة حيث حدد القانون آثار ممارسة نشاط الوكيل العقاري، وتتمثل في حقوقه ومثال ذلك الأجرة، والتزامات باحترام العقد القائم بينه وبين عملائه والا سوف تقوم عليه مسؤولية إما مدنية أو جزائية بحسب الخطأ وجسامته.

خاتمة

من خلال دراستنا لموضوع المركز القانوني للوكيل العقاري في الجزائر ومن خلال محاولتنا الإلمام بجميع الجوانب المتعلقة به، سواء المهنية أو القانونية وباستقراء المرسوم التنفيذي 18/09 ومقارنة ما جاء به بالمرحلة ما قبل صدوره تم التوصل إلى مجموعة من النتائج.

نتائج الدراسة

يمكن حوصلتها فيما يلي:

أولاً: إن النشاط ظل بدون قانون ينظمه منذ الستينات إلى غاية صدور المرسوم التنفيذي 18/09 والنصوص المعدلة والمكملة له.

ثانياً: مرحلة ما قبل صدور المرسوم عرفت انتشار بعض الممارسات الغير قانونية في أوساط الوكلاء العقاريين واستفحال ظاهرة ابتزاز المتعاملين وتبديد أموالهم.

ثالثاً: خلال هذه المرحلة ذاتها عرف نشاط الوكيل العقاري ازدهارا وتوسعا في أرقام الأعمال والمعاملات، لكن بالمقابل سمعة النشاط عرفت تدهورا كبيرا بافتقاد الثقة والائتمان في أوساط المتعاملين.

رابعاً: المرسوم التنفيذي 18/09 وكما تم تبياناه طيلة هذا البحث، فقد انطوى على فراغات قانونية عديدة، جعلته لا يشارك بصفة فعالة في كفالة حماية الزبون من استغلال الوكيل العقاري أو العكس، وأهم نقص لاحظناه يظهر في خلوه من أحكام خاصة بوثيقة الوكالة أو الاتفاقية كما يسميها البعض، بحكم أن هذه الوثيقة تشكل العمود الفقري في العلاقة بين الوكيل العقاري والمتعامل معه، أو بالمعنى القانوني الأصح السند القانوني الذي يعتمد في وضع الحقوق والواجبات المتبادلة بين الطرفين من حيث أنواع الوكالات المسموح التعامل بها، ووضع نماذج موحدة، وكذا ضرورة تحديد المرحلة التي تخص تدخل الوكيل العقاري، وهي مرحلة انعقاد العقد فقط، وامتدادها إلى مرحلة إبرام العقد، وكذا عدم التطرق إلى المرحلة التي تسدد فيها الأتعاب للوكيل، إن كانت قبل أو خلال إبرام العقد،

أو بعد تحقق الصفقة، وعدم إبراز الفرق القانوني بين نشاط الوكالة العقارية والسمسار العقاري.

فبعد القيام بدراسة هذا الموضوع وبعد النقائص التي سجلناها من خلال تنظيم مهنة الوكيل العقاري، يمكن تقديم بعض الاقتراحات والتوصيات بهدف تحسين وضع نشاط الوكيل العقاري وكذلك التعاملات العقارية.

التوصيات والاقتراحات

* من حيث شروط الالتحاق بمهنة الوكيل العقاري: إعطاء الدولة أهمية لمهنة الوكيل العقاري من خلال الاعتراف بالخبرة المكتسبة ومنحها الأولوية، وعدم تفضيل مستوى التعليم العالي.

* من حيث إجبارية تدخل أو توسط الوكيل في كل المعاملات العقارية: النص قانوناً على إجبارية توسط الوكيل العقاري في المعاملات العقارية ذات المبالغ المالية الكبيرة.

* من حيث الرفع من كفاءة الوكلاء العقاريين: خلق تكوين خاص بتعليم النشاط العقاري، أو برمجة دورات تكوينية للوكلاء العقاريين المبتدئين في النشاط.

قائمة المصادر والمراجع

المصادر

أولاً: النصوص الرسمية

* القوانين

- 1- القانون رقم 25/90 المؤرخ في أول جمادى الأولى عام 1411، الموافق ل 18 نوفمبر 1990، متعلق بالتوجيه العقاري، معدل بموجب الأمر رقم 26/95، مؤرخ في 25 سبتمبر 1995، الجريدة الرسمية عدد 49 مؤرخة في 18 نوفمبر 1995
- 2- القانون 30/90 المؤرخ في 01 ديسمبر 1990، المتضمن قانون الأملاك الوطني ج.ر، عدد 52، المؤرخ في 1990 المعدل والمتمم بالقانون 08-14 ج.ر عدد 44 الصادرة في غشت، 2008.
- 3- القانون 10/91 المؤرخ في 1991/04/27، يتعلق بالأوقاف المعدل والمتمم، الجريدة الرسمية، العدد 21 في 1991/05/08
- 4- القانون 18/04 المؤرخ في 14 أوت 2004 المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية، الجريدة الرسمية، عدد 52.

* الأوامر

- 1- الأمر 156/66، المؤرخ في 08 جوان 1966 يتضمن قانون العقوبات المعدل و المتمم بالقانون رقم 23/06 المؤرخ في 20 ديسمبر 2006، الجريدة الرسمية عدد 84 لسنة 2006
- 2- الأمر رقم 58/75، المؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975، يتضمن القانون المدني المعدل والمتمم، الجريدة الرسمية، العدد 78 — 1975
- 3- الأمر 59/75 المؤرخ في 20 رمضان 1395 الموافق ل 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون التجاري المعدل والمتمم، الجريدة الرسمية عدد 11.

النصوص التنظيمية

* المراسيم:

1- المرسوم رقم 03/86 المؤرخ في 26 ربيع الثاني عام 1406 الموافق ل7 جانفي 1986 يتضمن إنشاء وكالة عقارية وطنية، ج ر عدد 01، المؤرخة في 08 يناير 1986.

2- المرسوم رقم 04/86 المؤرخ في 26 ربيع الثاني موافق ل7 جانفي 1986 يتعلق بالوكالة العقارية المحلية، عدد 01 مؤرخة في 08 يناير 1986.

3- المرسوم التشريعي رقم 03/93 المؤرخ في 7 رمضان عام 1413 الموافق ل1 مارس 1993 يتعلق بالنشاط العقاري، ج ر، المؤرخة في 02 مارس 1993.

4- المرسوم التنفيذي 154/97 المؤرخ في 3 محرم عام 1418 موافق ل10 ماي سنة 1997 يتعلق بإدارة الأملاك العقارية، الجريدة الرسمية، عدد 28، مؤرخة في 11 ماي 1997.

5- المرسوم التنفيذي 18/09 المؤرخ في 23 محرم عام 1430 موافق ل20 جانفي سنة 2009 يحدد التنظيم المتعلق بممارسة مهنة الوكيل العقاري، بموجب المرسوم التنفيذي رقم 09-322 المؤرخ في 18 أكتوبر 2009، معدل بموجب المرسوم التنفيذي 10-154 مؤرخ في 17 يونيو 2010، ج ر عدد 39، سنة 2010 معدل ومتم بموجب المرسوم التنفيذي 11-296 مؤرخ في 18 أوت 2011، ج ر، عدد 43 مؤرخة في 03 أوت 2011.

6- المرسوم التنفيذي 154/10 المؤرخ في 17 جوان 2010 يتم المرسوم التنفيذي 18/09 في جانفي 2009 الجريدة الرسمية عدد 39 سنة 2010

7- المرسوم التنفيذي 11/269 المؤرخ في رمضان عام 1432 موافق ل18 أوت سنة 2011 يعدل ويتم المرسوم التنفيذي 09/18 المؤرخ في 23 محرم 1430 الموافق

ل 20 جانفي سنة 2009، الذي يحدد التنظيم المتعلق بممارسة مهنة الوكيل العقاري،
ج ر عدد 43، مؤرخة في 03 اوت 2011.

* القرارات

1- القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 19 رجب عام 1430 الموافق ل 12 جويلية سنة
2009، يحدد مبلغ و شكل الكفالة لممارسة مهنة الوكيل العقاري، الجريدة الرسمية عدد 59

ثانيا: المراجع

* المؤلفات

- 1- أحمد محمود الشافعي، الوصية و الوقف في الفقه الإسلامي، (دط)، الدار الجامعية، سنة
2000.
- 2- أنور طلبة، الملكية الشائعة، (دط)، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية 2004.
- 3- بلحاج العربي، الحقوق العينية في القانون المدني الجزائري، الطبعة الثانية، دار هومة
للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر 2017
- 4- بالحاج العربي، النظرية العامة في الفقه الإسلامي، (دط)، ديوان المطبوعات الجامعية،
الجزائر، 2001
- 5- حمدي باشا عمر، القضاء العقاري في ضوء أحدث القرارات الصادرة من مجلس
الدولة المحكمة العليا، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر 2002
- 6- حمدي باشا عمر، نقل الملكية العقارية الخاصة، (دط)، دار هومة، الجزائر، 2004
- 7- حمدي باشا عمر، نقل الملكية العقارية، (دط)، دار هومة، الجزائر، 2013
- 8- خليل أحمد حسن قداد، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، ديوان المطبوعات
الجامعية الجزائرية، الطبعة الثانية، سنة 2005، الجزء الأول،

- 9- دريدي الشنيتي، الدليل القانوني والإداري للوكيل العقاري، (دط)، دار النشر جيطلي، الجزائر، 2012
- 10- عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء السابع، العقود الواردة على العمل، المقاول، الوكالة والوديعة، الدراسة، دار إحياء التراث العربي، بيروت، 1964
- 11- عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، حق الملكية، الجزء الثامن، الطبعة الثالثة، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2008
- 12- عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، حق الملكية مع شرح مفصل للأشياء والأموال، الطبعة الثالثة، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2010.
- 13- عدنان إبراهيم السرحان، شرح القانون المدني، العقود المسماة، المقاول، الوكالة، الكفالة، الطبعة الأولى، الإصدار الرابع، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009
- 14- عمار علوي، الملكية والنظام العقاري في الجزائر، الطبعة الرابعة، دار هومة، الجزائر، 2006
- 15- عمار علوي، الملكية والنظام العقاري في الجزائر، الطبعة الخامسة، دار هومة، الجزائر، 2009
- 16- عمار عمورة، الوجيز في شرح القانون التجاري (الأعمال التجارية، التاجر، الحرفي)، ديوان المطبوعات الجامعية، دار المعرفة للنشر، الجزائر، 2000
- 17- فرحة زراوي صالح، الكامل في القانون التجاري (الأعمال التجارية، التاجر، الحرفي)، ديوان المطبوعات الجامعية، دار النشر والتوزيع، ابن خلدون، الطبعة الثانية، الجزائر، 2003
- 18- لحسين بن شيخ اث ملويا، عقد الوكالة، دراسة فقهية قانونية وقضائية مقارنة، الطبعة الثانية، دار هومة للطباعة والنشر و التوزيع، الجزائر، 2014، 2015

- 19- ليلي طلبة، الملكية العقارية الخاصة وفقا لأحكام التشريع الجزائري، (دط)، دار هومة الجزائر 2010
- 20- محمد داحي، النظام القانوني والإداري للوكيل العقاري، (دط) نوميديا للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2013
- 21- محمد صبري السعدي، النظرية العامة للإلتزامات، الكتاب الثاني، المسؤولية التقصيرية، في القانون المدني الجزائري، الطبعة الأولى، سنة 1424هـ، 2003، دار الكتاب الحديث، الجزائر
- 22- محمد كنازة، الوقف العام في التشريع الجزائري، (دط)، دار الهدى، الجزائر، سنة 2006
- 23- نادية فضيل، القانون التجاري (الأعمال التجارية، التاجر، المحل التجاري)، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثامنة، الجزائر، 2006
- 24- وهبة الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، الجزء الرابع، الطبعة الثانية، دار الفكر، دمشق، 1985
- 25- وهبة الزحيلي، الوصايا والوقف في الفقه الإسلامي، الطبعة الثانية، دار الفكر، دمشق، سوريا، سنة 1987

* الرسائل والمذكرات الجامعية

رسائل ومذكرات الماجستير

- 2- بن مداني أحمد، الوساطة في المعاملات المالية، السمسرة، (مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون فرع العقود والمسؤولية)، جامعة بن عكنون، الجزائر، 2002.
- 3- بوصوفة الزهرة، الوكيل العقاري كنشاط اقتصادي مقنن، مذكرة من أجل الحصول على شهادة الماجستير في القانون تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق جامعة بن عكنون الجزائر، 2012 — 2013.
- 4- يوسف صرصور غادة غالب، عقد السمسرة بين الواقع والقانون دراسة مقارنة بين القانون التجاري المصري والقانون التجاري الأردني، مذكرة من أجل الحصول على درجة الماجستير في القانون، تخصص قانون خاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطني، فلسطين، 2008.

فهرس الموضوعات

4-1	المقدمة
	الفصل الأول: ماهية الوكيل العقاري
06	المبحث الأول: مفهوم الوكيل العقاري
06	المطلب الأول: بؤادر ظهور نشاط الوكيل العقاري
06	الفرع الأول: مرحلة ما قبل الاستقلال
08	الفرع الثاني: مرحلة ما بعد الاستقلال.....
14	المطلب الثاني: تعريف الوكيل العقاري
14	الفرع الأول: التعريف اللغوي للوكيل العقاري
15	الفرع الثاني: التعريف العام للوكيل العقاري
21	المبحث الثاني: شروط ممارسة مهنة الوكيل العقاري
21	المطلب الأول: الشروط المتعلقة بشخص الوكيل العقاري
22	الفرع الأول: الشروط المتعلقة بالشخص الطبيعي
24	الفرع الثاني: الشروط المتعلقة بالشخص المعنوي
26	المطلب الثاني: الشروط الإدارية لممارسة نشاط الوكيل العقاري
26	الفرع الأول: الحصول على الاعتماد.....
30	الفرع الثاني: القيد في السجل التجاري
	الفصل الثاني: الإطار القانوني لنشاط الوكيل العقاري
38	المبحث الأول: الضوابط القانونية لنشاط الوكيل العقاري.....
38	المطلب الأول: محل نشاط الوكيل العقاري.....
39	الفرع الأول: الأملاك العقارية الخاصة.....
40	الفرع الثاني: استثناء الأملاك الوطنية من مجال نشاط الوكيل العقاري.....
42	المطلب الثاني: حقوق والتزامات الوكيل العقاري.....
42	الفرع الأول: حقوق الوكيل العقاري.....
47	الفرع الثاني: التزامات الوكيل العقاري.....
52	المبحث الثاني: المسؤولية القانونية للوكيل العقاري.....

52	المطلب الأول: الطبيعة القانونية لمسؤولية الوكيل العقاري.....
53	الفرع الأول: المسؤولية المدنية.....
54	الفرع الثاني: المسؤولية الجزائية.....
56	المطلب الثاني: العقوبات الإدارية المترتبة عن إخلال الوكيل العقاري بالتزاماته.....
56	الفرع الأول: إلغاء اعتماد الوكيل العقاري.....
57	الفرع الثاني: حق الإدارة في سحب الاعتماد.....
59	خاتمة
	قائمة المصادر والمراجع
	فهرس المحتويات
	خلاصة الموضوع

الملخص:

هذه المذكرة تتناول موضوع الوكيل العقاري الذي يعتبر وسيط في المعاملات التجارية المتعلقة بالعقار، حيث أنه يقوم بموجب وكالة، ببيع، شراء مبادلة أو استئجار العقار الذي وكل عليه، إن ممارسة نشاط الوكيل العقاري تتطلب الإختصاص ببعض الشروط، فهناك شروط خاصة بالشخص وأخرى خاصة بالنشاط كالقيد في السجل التجاري.

يختص الوكيل العقاري بالوكالة عن الاملاك الخاصة فقط فلا تمتد إلى املاك الدولة إلا ما حدده القانون إذ أن هذا الأخير حدد آثار ممارسة نشاط الوكيل العقاري، والمتمثلة في حقوقه مثل الاجرة و إلتزاماته بإحترام العقد القائم بينه و بين زبائنه وإلا سوف تترتب عليه مسؤولية إما مدنية أو جزائية بحسب ما إرتكبه من خطأ.

Resumé

L'agent immobilier est un mediateur dans les transaction commerciales cincernant le foncier ou il procede par procuration. Vent.Achat.Echange.lu location de l immobilier dont il est procure L'exercice de l'activité de l'agent immobilier exige quelques conditions il y as des condition concernant la personne et autre concern l activité comme l inscription au registre e commerce .

L'agent immobilier il est specialise que dand les proprietes prives et ne poursuit pas aux proprites d,etat,que dont il est determinepar la loi que ce dernier a determine des effet pour exercer l activite de l agent de l immobilier determine represente dans ses droit comme le salaire et ses engagements de respecter l acte enter lui et ses clients sinon il ensuit a une esponsabilite civile ou penale d apres ce qu il a commet de faute.