

مفهوم عقد الوساطة العقارية

أ.د. جليل حسن الساعدي الطالبة. سارة وضاح كاظم

جامعة بغداد / كلية القانون / قسم القانون الخاص

Dr.jalel@colaw.uobaghdad.edu.iq

Sarah.wadah2201m@colaw.uobaghdad.edu.iq

الملخص:

يعد بيع وشراء وإيجار العقارات إحدى القرارات المهمة في حياة الفرد، والتعامل بها يتطلب بذل وقت وجهد ومال، ولكي تتم الصفقات العقارية بنجاح يجب الحصول على المعرفة، ومن هنا تنبثق أهمية عقد الوساطة العقارية إذ يساعد الوسيط العقاري المتعاقد في الحصول على العقار الملائم له، وللوسيط العقاري الدور في تسهيل البحث عن العقارات والعمل على تقريب وجهات النظر بين الطرفين، ولما للوساطة العقارية من أهميته عمدت التشريعات على تنظيمها قانوناً إلا أن المشرع العراقي لم يفرد قانوناً خاصاً بها بل عدها صورة من صور عقد الدلالة المنظم بموجب قانون الدلالة العراقي رقم ٥٨ لسنة ١٩٨٧، على عكس المشرع الفرنسي الذي عمد إلى تنظيمها في قانون رقم ٩ - ٧٠ الصادر في ٢ يناير ١٩٧٠ المعدل والمعروف باسم قانون هوجيت، أما المشروع الأمريكي فلم يضع قانوناً فيدرالياً خاصاً بمهنة الوساطة العقارية بل كان لكل ولاية قانونها الخاص بها.

الكلمات المفتاحية: (الوساطة العقارية، الوسيط العقاري، الوسط).

The Concept of a Real Estate Brokerage Contract

Prof. Dr. Jalil Hassan Al-Saadi student. Sarah Wadah Kazem

University of Baghdad / College of Law / Department of Private
Law

Sarah.wadah2201m@colaw.uobaghdad.edu.iq

Dr.jalel@colaw.uobaghdad.edu.iq

Abstract:

Buying, selling and renting real estate is one of the important decisions in an individual's life, and dealing with it requires the expenditure of time, effort and money. In order for real estate transactions to be completed successfully,

knowledge must be obtained, and from here emerges the importance of the real estate brokerage contract, as the real estate broker helps the contracting party in obtaining the appropriate property for him. The periodic real estate broker in... Facilitating the search for real estate and working to bring viewpoints closer between the two parties. Given the importance of real estate brokerage, legislation has worked to legally regulate it. However, the Iraqi legislator did not impose a law of its own, but rather considered it a form of the brokerage contract regulated under the Iraqi brokerage law No. 58 of 1987, unlike the French legislator, who decided to regulate it in Law No. 9-70 issued on January 2, 1970, as amended, known as the Huguet Law. The American project did not establish a federal law specifically for the real estate brokerage profession, but rather each state had its own law.

Keywords: (real estate brokerage, real estate broker, mediator).

المقدمة

أولاً: التعريف بالموضوع:

عقد الوساطة العقارية احدى عقود التوسط التي لها اهمية في الميدان العقاري، اذ لم يكن من السهل اجتماع صاحب العقار والمتعاقد لما يتطلب الامر من وقت وخبره وجهد وهذا ما عملت الوساطة العقارية على تذليله، خصوصا مع التقدم التكنولوجي والصناعي المعاصر، وما رافق ذلك من زياده الانفتاح على الاسواق العقارية، فاذا كانت طريقه الدعاية والترويج التقليدية كافيها احيانا للالتقاء بين المتعاقدين الا انها غير كافيها مع دقة التعاملات العقارية والمبالغ المالية الضخمة التي تنطوي عليها، وللوسيط العقاري دوراً بارزاً في البحث والتقريب بين وجهات نظر الطرفين وتنتهي مهمته عند هذا الحد ما لم يكن ضامناً للتنفيذ.

ثانياً: اهداف البحث:

يهدف هذا البحث الى البيان بمفهوم عقد الوساطة العقارية بإيضاح المقصود منه، وبيان انواع هذا العقد اذ لم تعد مهنة الوساطة العقارية قاصره على المهمة التقليدية المتمثلة بالبحث والتقريب، بل

امتدت لتشمل صوراً أخرى كالوساطة بالتطوير العقاري، والوساطة بالتمويل العقاري، فضلاً عن تمييز هذا العقد عن عقود أخرى تقترب منه كالتطوير العقاري، والتسويق العقاري، والوكالة العقارية.

ثالثاً: اسباب اختيار الموضوع:

المشرع العراقي اهتم بمعالجه بعض العقود وسن لها احكام تفصيليه لكنه لم يهتم بعقد الوساطة العقارية بصوره كافيه، الامر الذي دفعنا لاختيار هذا الموضوع والعمل على استعراض تجارب القانون المصري الفرنسي والامريكي من اجل حدث المشرع على سن قانوناً متكاملأ مفصلاً لعقد الوساطة العقارية.

رابعاً: خطه البحث:

المطلب الأول: التعريف بعقد الوساطة العقارية.

المطلب الثاني: تمييز عقد الوساطة العقارية عما يشته به من عقود.

المطلب الاول

التعريف بعقد الوساطة العقارية

عقد الوساطة العقارية حاله حال باقي العقود له مفهومه الخاص ولغرض ايضاح المقصود به سنقسم هذا المطلب الى فرعين نتناول في الفرع الاول، تعريف عقد الوساطة، وفي الفرع الثاني أنواع عقد الوساطة العقارية.

ينقسم هذا المطلب الى فرعين نتناول في الفرع الأول تعريف عقد الوساطة العقارية وفي الفرع الثاني أنواع عقد الوساطة العقارية.

الفرع الاول

تعريف عقد الوساطة العقارية

يعد عقد الوساطة العقارية من عقود التوسط التي تلعب دوراً هاماً في السوق العقاري، إذ تظهر اهميتها في مساعدة الاشخاص على ابرام العقود العقارية ، إذ حظيت الوساطة باهتمام المشرع العراقي منذ القدم ، حيث سن العديد من القوانين المنظمة لمهنة الوساطة والتي اطلق عليها بالدلالة ، حيث نظم الدلالة في قانون التجارة رقم ١٤٩ لسنة ١٩٧٠ الملغي ، وكذلك نظم احكامها في قانون الدالين رقم ٦٤ لسنة ١٩٣٥ الملغي، وكذلك قانون الدلالة والتعقيب في دوائر

التسجيل العقاري الملغي رقم ٩١ لسنة ١٩٦٧ ، اما قانون التجارة النافذ رقم ٣٠ لسنة ١٩٨٤ جاء خلوا من تنظيم احكام عقد الدلالة عدا ما ورد في المادة (١٦١٥) بالإشارة الى تجاريتها ، إلا إن المشرع سد ذلك النقص في قانون الدلالة العراقي رقم ٥٨ لسنة ١٩٨٧ النافذ ، حيث عرفت المادة (١) من القانون اعلاه عقد الدلالة بأنه ((عمل يبغى القائم به تسهيل ابرام عقد من العقود لقاء اجر)).

ويلاحظ على تعريف المشرع العراقي بأنه عرفها عمل ولم يعرفها كعقد يرتب حقوق والتزامات على عاتق اطرافه، إلا إن هذا لا ينفي عن الدلالة الصفة العقدية ، وهذا التعريف يختلف عن تعريف المادة (٢٢٥) من قانون التجارة الملغي رقم ١٤٩ لسنة ١٩٧٠، اذ نصت ((الدلالة عقد يتعهد بمقتضاه الدلال لشخص بالبحث عن طرف ثان لا برم عقد معين والتوسط في ابرامه)). وفي ضوء ما تقدم فإن المشرع العراقي لم يعرف عقد الوساطة العقارية، إلا إنه عده صورة من صور الدلالة وذلك في المادة (٢) من قانون الدلالة رقم ٥٨ لسنة ١٩٨٧ التي حددت الدلالة بأربعة انواع وهي:

اولا: الدلالة في التصرفات القانونية المتعلقة بالعقار.

ثانيا: الدلالة في بيع وتأجير المركبات .

ثالثا: الدلالة في محلات المزاد العلني.

رابعا: الدلالة في بيع وشراء المنتجات الزراعية والصناعية والاموال الاخرى.

ويذهب البعض في العراق الى تعريف الوساطة دون ان يحصرها بالعقارات، اذ عرفت بأنها ((عقد يتعهد فيه السمسار لشخص اخر بالبحث عن طرف ثان لا برم عقد معين والتوسط بينهما لإبرامه في مقابل اجر))^(١)، وعرفت كذلك بأنها ((عقد يلتزم به أحد الطرفين ويسمى السمسار بأن يكرس جهوده للبحث عن متعاقد بشأن صفقة معينة مقابل اجر يسمى السمسرة))^(٢).

والذي نختاره من جواب في هذه المسألة ان التعريفات المتقدمة لا تحيط بجميع مهام

الوسيط، حيث انها اهملت دور الاخير في التقريب بين وجهات النظر من خلال المفاوضات التي تجرى بين أطراف العقد المزمع ابرامه.

كما عرفت كذلك بانها ((التوسط بين البائع والمشتري لإتمام العقد))^(٣)، ويؤخذ على هذا التعرف انه قصر اعمال الوساطة بالبيع والشراء في الوقت الذي تشكل فيه الوساطة مجالاً رحباً للتعاملات مختلفة.

اما **المشروع المصري** فانه لم يضع قانوناً خاصاً بالوساطة العقارية، ولكنه نظم احكام الوساطة والتي أطلق عليها (السمسة) في قانون التجارة المصري النافذ رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ وذلك في المواد (١٩٢-٢٠٧)، اذ عرفت المادة (١٩٢) عقد السمسة بأنه ((عقد يتعهد بمقتضاه السمسار لشخص بالبحث عن طرف ثان لأبرام عقد معين والتوسط في ابرامه)).

ويتضح من ذلك ان الوساطة تفرض حاجة أحد الاشخاص الى ابرام صفقة معينة، لا يجد لها متعاقداً، او يكون موجود ولكنه يخشى الفشل في اقتاعه لإتمام الصفقة، لذا يلجأ الى وسيط للبحث له عن متعاقد او حمله على التعاقد مقابل حصول الوسيط على عوض^(٤).

اما **المشروع الفرنسي** فبالرجوع الى قانون التجارة الفرنسي المعدل لم نعثر على نص عرف الوساطة العقارية إلا ان المشروع الفرنسي نظم انواعاً متعددة من الوساطة في الفصل التاسع العنوان الثالث والمعنون بالوسطاء ووكلاء العمولة وشركات النقل والوكلاء التجاريين وبأئعو المنازل المستقلون حيث عالج القسم الاول المادة (١-١٣١) وسطاء البضائع ووسطاء الترجمة ووسطاء النقل البري والمائي والقسم الثاني ١٢-١٣١ خصصه للوسطاء والبضائع المحلفون فضلاً عن انواع اخرى من السمسة^(٥)، ألا أن المشروع الفرنسي تلافى ذلك النقص ونظم الوساطة العقارية بقانون رقم ٩-٧٠ الصادر في ٢ يناير ١٩٧٠ والمعروف بقانون (هوجيت) والمعدل بالمرسوم الجمهوري رقم ٧٢-٦٧٨ الصادر في ٢٠ يوليو ١٩٧٢، وبالرجوع الى قانون (هوجيت) نجد انه لم يعرف الوساطة العقارية ولكن المادة الاولى من هذا القانون حددت أنشطة إذا مارسها الشخص الطبيعي او المعنوي سيعد وسيطاً عقارياً حيث نصت هذه المادة (تسري احكام هذا القانون على الاشخاص الطبيعيين او الاعتباريين الذين يقومون بشكل معتاد او يقدمون مساعداتهم ولو على اساس اضافي للعمليات المتعلقة بملكية الغير والمتعلقة بما يأتي:

١- شراء او بيع او بحث او تبادل او تأجير او تأجير من الباطن موسمياً او غير موسمياً.

٢- شراء او بيع الادارة التأجيرية للمحلات التجارية.

٣- نقل الماشية حية او ميتة.

٤- الاكتتاب او الشراء او البيع لاسهم الشركات او حصة الشركاء العقارية حسب حصة كل شريك بالانتفاع او الملكية.

٥- الشراء او البيع لحصص الشركاء غير القابلة للتفاوض عندما يكون من مال الشريك.

٦- الادارة العقارية.

٧- استثناء المنشورات في الصحافة وبيع القوائم او الملفات المتعلقة بشراء او بيع او تأجير المباني العادية او المفروشة سواء كانت مبنية ام لا.

٨- كل عقد يبرم من اجل الانتفاع بالعقار تطبيقاً للمواد ٦٠-١٢١L وما بعدها من قانون الاستهلاك.^(٦)

فالشخص الذي يمارس أي من هذه الأنشطة يعد وسيطاً عقارياً، وفي ١٧ يناير ٢٠١٨ قدمت ستراسبورغ (مدينة في فرنسا) لائحة الى البرلمان لإنشاء نظام اتحادي لمراقبة الصادرات والتحويلات والسمرة والمساعدة الفنية ومن بين الامور التي تضمنتها مقترح اللائحة التنظيمية (ينبغي تعريف الوسيط لمنع أي تحايل على الضوابط المفروضة على تقديم خدمات الوساطة من قبل الاشخاص الخاضعين لقانون الوساطة)^(٧).

اما في القانون الامريكي ، فلم نعثر على قانون فيدرالي ينظم الوساطة العقارية على مستوى الولايات ، بل ان كل ولاية استقلت بتنظيم عقد الوساطة العقارية وعلى الرغم من عدم الزام المتعاملين باللجوء الى وسطاء العقارات ، الا ان الغالبية العظمى من المستهلكين يختارون العمل مع وسيط عقاري ، ففي استطلاع الرابطة الوطنية للوسطاء العقاريين في الولايات المتحدة (NAR) ان ٨٩% من المستهلكين يختارون العمل مع وسيط عقاري لمساعدتهم في معاملاتهم العقارية^(٨) ، كما ان عقد الوساطة العقارية يخضع الى قانون الولاية التي تم ابرام العقد فيها، ولكن استثناء ان يتم التعاقد في احدى الولايات ويدخل حيز التنفيذ في ولاية اخرى ، ففي هذه الحالة سيخضع لقانون الولاية التي نفذ بها^(٩).

الفرع الثاني

انواع عقد الوساطة العقارية

تعددت انواع الوساطة العقارية بين البيع والشراء والتمويل والتأجير والتطوير وهذا ما سنتناوله تباعا.
اولا: الوساطة العقارية بالبيع والشراء

والوساطة العقارية بالبيع والشراء تتخذ احدى الصورتين:

الصورة الاولى: عندما يتفق صاحب العقار مع الوسيط العقاري على ان يضع عنده وثائق عقاره كالسندات الاثباتية للملكية العقارية او سندات ادخال الخدمات الى العقار كخدمات الماء والكهرباء والصرف الصحي والنقل ،وكل ما هو يساعد على جذب المشتري لبيع العقار كفتح متنزهات او مولات او مدارس بقرب العقار المراد بيعه، ليتولى الوسيط العقاري البحث له عن مشترٍ سواء بسعر يحدده هو او يترك المجال للطالبيين بأبداء السعر المناسب، ويقوم الوسيط العقاري بالترويج لعقاره، اما بالطرق التقليدية كمكاتب الدلالية او الاعلانات المعلقة او بوسائل مرئية ومسموعة حديثة عبر استخدام شبكات الانترنت، اما **الصورة الثانية:** ان يأتي من يريد شراء العقار الى الوسيط العقاري طالبا منه البحث عن مواصفات عقار معين كحدوده او مساحته او موقعه او خدماته، فيبدأ الوسيط العقاري بالبحث له عن عقار يطابق مواصفاته ويلائم ميزانيته، وفي حال العثور على العقار يأتي دور الوسيط العقاري في تقريب وجهات النظر بين الطرفين لأبرام العقد^(١٠).

ثانيا: الوساطة العقارية بالتمويل

التمويل العقاري اداة استحدثها المشرع في سبيل التيسير على الافراد للحصول على العقارات^(١١).

اذ عرف التمويل العقاري بأنه (تمويل طويل الاجل يمنح من المؤسسات المالية للأفراد بهدف شراء او بناء او صيانة عقار يستخدم كضمانه للحصول على القرض)^(١٢).

فالتمويل العقاري يشكل حبل وصل بين المدخرين والمقرضين^(١٣)، اذ تشكل المصارف جهات تمويل رئيسية الى جانب الجمعيات والنقابات والمستثمرين والشركات^(١٤) ، ولاسيما في ضل أحداث

وباء كورونا وما أثاره من قلق دولي^(١٥)، وتداعيات كثيرة في مختلف المجالات^(١٦)، إذ لجأت العديد من الدول الى عمليات الافتراض لمعالجة النكبات الاقتصادية للوباء^(١٧).

ويرى الباحث انه على الرغم من عدم وجود قانون خاص موحد ينظم التمويل العقاري ويبرز دور الوسيط العقاري في عملية التمويل العقاري إلا اننا نعتقد بجواز الوساطة بالتمويل العقاري، فالمشرع عرف الدلالة بالمادة (١) بأنها عمل يبغى القائم به تسهيل ابرام عقد من العقود لقاء اجر، ولان اغلب المتعاملين بالعقارات في الآونة الاخيرة لا يتمكنون من التعامل بالعقارات من اموالهم الخاصة، فتبرز هنا مهمة الوسيط العقاري في تسهيل مهمة من يرغب بالتعامل بالعقار، بالعثور له على قناة يستطيع من خلالها اتمام الصفقة العقارية، بثمن مؤجل مقسط، ويأخذ الوسيط نظير قيامه بعمله اجر، فتوسط الدلال في الحصول على القروض يدخل ضمن تسهيل ابرام العقد الوارد في التعريف اعلاه.

اما المشرع المصري فقد نظم التمويل العقاري بالقانون رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١، النافذ اذ نصت المادة بدون ما(١) منه (تسري احكام هذا القانون على انشطة التمويل العقاري وهي:

أ-تمويل شراء او بناء او ترميم او تحسين العقارات لأغراض سكنية والوحدات الإدارية والمنشأة الخدمية والمباني.

ب- الإجارة مع مراعاة احكام القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٥ في شأن التأجير التمويلي.

ج-تمويل شراء حق الانتفاع بالعقارات.

د-تمويل شراء العقارات بنظامي المشاركة والمرابحة.

هـ-اعادة التمويل العقاري).^(١٨)

ويطلق على هذا التمويل اسم (التمويل العقاري) وعلى الضمان اسم (الضمان العقاري) وعلى العقار المحمل بحق الامتياز اسم (العقار الضامن) وعلى من حصل على التمويل اسم المستثمر.^(١٩)

وللوساطة العقارية دورا كبيرا في التمويل العقاري، وهذا ما اكدت عليه المادة ٣٨ من قانون التمويل العقاري المصري النافذ بنصها (لا يجوز للغير الوسيط العقاري المقيد اسمه في جدول الهيئة العامة لشؤون التمويل العقاري ان يباشر اعمال الوساطة بين الممول والمستثمر في اتفاق التمويل).

ومن هذا النص يتضح ان الوسيط العقاري يتولى التوسط بين الجهة الممولة والمستثمر، من اجل مساعدة هذا الاخير في الحصول على القروض العقارية^(٢٠).

اما المشرع الفرنسي فقد نظم التمويل العقاري بقانون التمويل العقاري الفرنسي المرقم ٥٧٩ في ١٦ تموز لسنة ١٩٧١ والمعدل بالقانون رقم ٦٤٩ في ١١ تموز ١٩٧٢، حيث نصت المادة (٥١٩) (اولاً: الوساطة في العمليات المصرفية وخدمات الدفع هي النشاط الذي يتمثل في تقديم أو اقتراح أو المساعدة في اتمام العمليات المصرفية او خدمات الدفع او القيام بأي عمل ومشوره تمهيدية لتحقيقها.

ثانياً: الوسيط في العمليات المصرفية وخدمات الدفع هو اي شخص يمارس على اساس معتاد مقابل أجر الوساطة في العمليات المصرفية وخدمات الدفع او يقدم خدمه استشارية بالمعنى المقصود من المادة ٥١٩ .

ثالثا: يحدد مرسوم من مجلس الدولة شروط تطبيق هذا الفصل وبعده ويحدد فئات الاشخاص المرخص لهم بمزواله نشاط الوساطة في العمليات المصرفية وخدمات الدفع^(٢١) .

ويضطلع الوسيط العقاري بدور في التوسط في الحصول على القروض العقاري في فرنسا، اذ يطلق عليه وسيط الرهن العقاري، وقد عرف وسيط الرهن العقاري بانه (شخص قادر على العثور على افضل رهن عقاري لعملائه ويتفاوض على شروط الرهن العقاري للحصول على عرض مفيد)، اذ ان استخدام وسيط رهن عقاري يوفر الكثير من الوقت والجهد، اذ يعرف وسيط الرهن العقاري كيفية مقارنة اسعار قروض الرهن العقاري ، للتوفير المال المناسب للمستثمر، لذا فان الاستعانة بوسيط رهن عقاري ضروري، فهو يمنع من فقدان افضل صفقة بسبب نقص

المعرفة^(٢٢) ، كما يحدد مرسوم من مجلس الوزراء فئات الاشخاص المرخص لهم بمزواله اعمال الوساطة في التمويل العقاري طبقاً للمادة (٥١٩) من قانون التمويل العقاري الفرنسي.

وفي تقرير للبنك المركزي الفرنسي في سنة ٢٠٢٠ حول قروض الاسكان إذا زادت بسنه ٢.٤% مقارنة بـ ٢٠١٩، وهذا ما يوضح اهتمام الأسرة الفرنسية بالقروض العقارية، إذ ساهم الرهن العقاري في ارتفاع عدد الصفقات العقارية نحو ٨٥% على الرغم من احداث وباء كورونا^(٢٣).

اذ لوحظ ان القروض العقارية في فرنسا تغطي نواح متعددة ومنها:

- ١- شراء العقارات المخصصة للبناء او الاستخدام السكني او المهني.
- ٢- الاكتتاب او شراء الاسهم التي تؤدي الى اسناد ملكية العقارات.
- ٣- النفقات المتعلقة ببناء عقار للاستخدام السكني او المهني.

وفي الولايات المتحدة الأمريكية للوساطة بالتمويل العقاري اهمية بوصفها من انظمة الوساطة المالية، إذا اول ترتيب مؤسسي لتمويل لإسكان جمعية (TBSS) ، والتي نشأت في انكلترا ولعبت دوراً هاماً في الولايات المتحدة، ويمكن وصف (TBSS) بانها حل مجتمعي لتمويل الإسكان، حيث قام عدد صغير من الاشخاص بتجميع الاموال وتقديم القروض لبعضهم البعض لبناء المساكن ثم تطورت (TBSS)، الى مؤسسات اراض رسمية وتوسعت فكره التمويل العقاري شيئاً فشيئاً^(٢٤).

ولم تغب فكره التمويل العقاري والوساطة بالتمويل العقاري عن اهتمام المشرع في ولاية كاليفورنيا، اذ عرفت المادة 10166.01 من قانون الاعمال والمهن لولاية كاليفورنيا قرض الرهن العقاري بنصها (قرض الرهن العقاري قرض في المقام الاول للاستخدام الشخصي او العائلي او المنزلي المضمون برهن عقاري او سند امانه او ما يعد من مصلحة ضمانيه).

كما عرف القانون المدني لولاية كاليفورنيا المعدل سنة ٢٠٢٢ قرض الرهن العقاري في المادة 2923.1 بأنه (معامله ائتمان استهلاكي مضمونه بعقارات سكنية)^(٢٥) ، وبالرجوع الى المادة ١٠٢٤٠ من قانون الاعمال و المهن لولاية كاليفورنيا التي نصت (يجب على كل وسيط عقاري عند التصرف بالمعنى المقصود في الفقرة (د) من المادة ١٠١٣١ والذي يتفاوض على

قرض يتم تأمينه بشكل مباشر او ضمان بواسطة امتياز على الممتلكات العقارية في غضون ثلاثة ايام عمل بعد استلام ايصال طلب قرض كتابي مكتمل او قبل أن يصبح المقرض ملزماً بالسند يجب ان يتم تسليم المقرض بيان كتابي يحتوي على جميع المعلومات المطلوبة في المادة ١٠٢٤١ ويجب التوقيع عليه شخصياً من قبل المقرض ومن قبل وسيط عقاري يتفاوض على القرض او من قبل مرخص له عقاري ينوب عن الوسيط في التفاوض على القرض^(٢٦)

اشارت هذه المادة الى دور الوسيط العقاري في التفاوض مع المقرض للحصول على مبلغ القرض^(٢٧).

ومن ملاحظة النصوص المتقدمة للوسيط الرهن العقاري دوراً في تسهيل الحصول على القروض العقارية، فهو يساعد على تحقيق الملكية بنجاح من خلال ايجاد مورد موثوق به^(٢٨)، اذ يتم منح القروض من قبل البنوك وشركات الرهن العقاري، الى جانب ذلك يوجد مقرضي الاموال الصعبة، وهم اشخاص يتولون منح القروض بفائدة مرتفعة إلا أنهم لا يهتمون بآئتمان العميل فضلاً عن السرعة في الاستجابة، على عكس البنوك التي تستغرق ٣٠-٩٠ يوماً لمعالجة طلب القروض المقدمة لها^(٢٩)، كما أنهم يهتمون بآئتمان العميل لذا فان الوسيط العقاري يستفسر من العميل هل ان العقار مملوك له؟ ملكية منفصلة ام مشتركة؟ لأنه يعلم ان المقرضين سيطلبون من العميل الحصول على حق ملكية^(٣٠).

ويشكل النظام النقدي احد اهم الاركان في النظم الاقتصادية العالمية^(٣١)، إذ تبحث المصارف عادة عن الضمان وتوفير الضمان للمصارف في سداد القرض يمنع المستهلك من الافراط في الاقتراض ويجنب المصارف اشهار افلاسها نتيجة التعثر في سداد الديون^(٣٢)، فالودائع ضرورية للتغلب على الازمات والمحافظة على الاستقرار المصرفي^(٣٣)، وهذا ما ينعكس على توفير ضمانه خاصه على منح الائتمان للمدين^(٣٤)، ولا بد من الإشارة الى ان القانون الفرنسي والامريكي استخدم مصطلح قرض الرهن العقاري اما المشروع المصري فقد اطلق على القروض الممنوحة لتسهيل الحصول على العقارات اسم التمويل العقاري ويعتقد الباحث ان مصطلح الرهن العقاري ادق من مصطلح التمويل العقاري فهو يلفت نظر المقرض لخطورة القرض العقاري بان عقاره سيكون

محملاً بالرهن وهذا ما يوفر ضمانه للمصارف اذ يمكن طلب بيع العقار المرهون^(٣٥)، ويمكن الاستفادة منه بمقابل^(٣٦).

ثالثاً: الوساطة العقارية بالتأجير

تتخذ الوساطة العقارية بالتأجير صورتين:

الصورة الاولى: ان يتقدم صاحب العقار الى الوسيط العقاري ويطلب منه ان يتولى البحث عن مستأجر لعقاره لمدته محددة، فيتولى الوسيط العقاري مهمه البحث عن مستأجر للعقار، وتقريب وجهات النظر بين الطرفين لأبرم العقد المزمع ابرامه.

اما الصورة الثانية: ان يتقدم طالب الاستئجار إلى الوسيط العقاري ويطلب منه البحث له عن عقار مناسب لإمكانيته المادية، فيتولى الوسيط العقاري السعي لتحقيق طلبه بالبحث عن صاحب العقار والتوسط بين الطرفين من اجل ابرام العقد والحصول على اجر (عمولة) اتمام العقد بين الطرفين^(٣٧)

رابعاً: - الوساطة العقارية بالتطوير

الوساطة بالتطوير العقاري تتخذ أحد صورتين:

الصورة الاولى: ان يقوم الوسيط العقاري بشراء أرض ثم يقوم بعرض هذه الارض على الاشخاص بنفس السعر الذي اشترى به الارض او يزيد على ذلك، ويتعهد اثناء عرضه بأن يتولى عن المشترين القيام بأعمال التطوير العقاري للأرض، من اعداد الرسوم والتقييم وادخال الخدمات الضرورية للعقار كالماء والكهرباء والانترنيت والصرف الصحي، وتسبق تلك المهام البحث عن الموقع المناسب للأرض، ويحصل الوسيط العقاري مقابل ذلك على مبلغ مقطوع او نسبة من الأرباح^(٣٨).

اما الصورة الثانية: فيقتصر فيها دور الوسيط العقاري على التطوير العقاري كان يعهد احد ملاك عقار يحتاج الى تطوير عقاري الى وسيط عقاري للقيام بعملية التطوير مقابل مبلغ مقطوع او نسبة محددة من الارباح وما الى ذلك^(٣٩).

المطلب الثاني

تمييز عقد الوساطة العقارية عن غيره من العقود

قد يقترب عقد الوساطة العقارية من اوضاع قانونية مشابهة مما يقتضي التمييز بينها وهذا ما سنتناوله بتمييز الوساطة العقارية عن التسويق العقاري في (الفرع الأول) وتمييز الوساطة العقارية عن التطوير العقاري في (الفرع الثاني) وتمييز الوساطة العقارية عن الوكالة العقارية في (الفرع الثالث).

الفرع الأول

تمييز عقد الوساطة العقارية عن التسويق العقاري

يخط البعض بين مفهومي التسويق العقاري والوساطة العقارية، بالاعتماد على امر اساسي ينطلق منه كلا المفهومين والهدف المشترك بين كل من التسويق العقاري والوساطة العقارية والذي يصب في فلك بيع المنتجات العقارية او الترويج لها، إلا انه بإطالة النظر بين المهنتين وفي الاسس التي يرتكز عليها يظهر الفرق بينها، فمهنة الوساطة العقارية تركز على السعي بالبحث عن باحثين عن عقارات ، و من ثم التوسط بينهم بتقريب وجهات النظر بين البائع والمشتري ، والمؤجر والمستأجر بحيث لا تتم صفقة البيع او الايجار الا بوجود هذين الطرفين، في حين تركز مهمة التسويق العقاري على الترويج والعرض للمنشآت العقارية للمقاولين او للشركات او للمطورين، وتشرف في الوقت ذاته على اتمام عقود البيع والايجار، دون حاجة لحضور المالك وفق شروط تم الاتفاق عليها في عقد التوكيل.

وفي التسويق العقاري يتم الاتفاق بين الطرفين على عمولة معينة يتحملها صاحب المشروع، على خلاف الوساطة العقارية التي تتم مقابل عمولة محددة يقوم الوسيط العقاري بتحصيلها من الطرفين معاً (صاحب العقار ومن تعاقد معه)^(٤٠).

وبعد ابراز الفوارق بين المهنتين فإن السؤال الذي يطرح نفسه، هل يمكن للوساطة العقارية الاستعانة بالتسويق العقاري لتحقيق اهداف ونتائج أكثر قوة؟

على الرغم من ان الوساطة العقارية قد وجدت قبل التسويق العقاري، الا انها يكملها بعضهم البعض، اذ يمكن للوساطة العقارية الاستعانة بالتسويق العقاري^(٤١)، فالذي يهتم هو قيام وسطاء العقارات بإيصال المعلومات إلى الجمهور^(٤٢).

كما لا بد من الاهتمام بإدخال التكنولوجيا الحديثة في مجال التسويق العقاري بدلاً من الوسائل التقليدية التي تقتصر على النشرات والاعلانات المطبوعة والانتظار في مكاتب الدلالة^(٤٣)، إذ أصبح العالم بفضل شبكه الانترنت قرية صغيرة، اذ جاء ظهور ما يسمى بشبكات التواصل الاجتماعي مثل الفيس بوك (Facebook) والتويتر (Twitter) ولانستا كرام (Instagram) وغيرها التي تسمح للمستخدمين بالتواصل عن بعد مما اعطى القدرة على نشر المعلومات على تلك الصفحات^(٤٤)، اذ شكلت شبكة الانترنت سوقاً إلكترونيًا يتواصل من خلاله البائعون أو المشترون أو الشركات مع وسطاء العقارات، وتشير الدراسات الى ان عدد مستخدمي مواقع التواصل الاجتماعي قد بلغ ٢ مليار مستخدم في سنة ٢٠١٩، اذ سيطر (Facebook) بنسبة ٥٠% و (Instagram) على ١٥.٤% و (twitter) على ٩%^(٤٥)، خلال استطلاع اجراه (Google) ان ٩٠% من التفاعلات مع وسائل الاعلام تيسرها شاشات الهواتف الذكية والحواسيب المحمولة وشاشات التلفاز والأجهزة اللوحية، ويبقى الانترنت هو العمود الفقري لها، وبحسب توقعات ٢٠١٩ يوجد (١١) مليار جهاز نقال متصل بالشبكة^(٤٦).

وفي فرنسا يسيطر على سوق الاعلانات العقارية ثلاث منصات الكترونية، Seloger, (Leboncin , Bien lic)^(٤٧)

وعليه فأن التكنولوجيا هي احدى العوامل الرئيسية التي دفعت بنمو الأسواق العقارية ولاسيما اثناء COVID-19 المستمر، اذ سهلت على وسطاء العقارات الوصول الى العملاء عن طريق نشر ما لديهم على المنصات الالكترونية، وهو ما سهل كثيراً من المعاملات العقارية واغلاق الصفحات^(٤٨).

وفي الولايات المتحدة الامريكية، فأن وسطاء العقارات هم من يتولوا الاعلان عن العقارات، وهذه الميزة مستمدة من امكانية وصول وسطاء العقارات وحدهم دون غيرهم الى MLSS وهو مشروع

مشترك محلي او اقليمي لوسطاء العقارات، والذين يجمعون وينشرون المعلومات عن المنازل المتاحة للبيع او الشراء او الايجار في مناطقهم الجغرافية^(٤٩).

الفرع الثاني

تمييز عقد الوساطة العقارية عن عقد التطوير العقاري

يظهر الفرق بين عقد الوساطة العقارية عن عقد التطوير العقاري في النقاط الآتية:

١- التطوير العقاري نوع من الأعمال التجارية التي تشمل أنشطة تتراوح بين شراء العقارات القديمة ثم القيام بعمليات التجديد على هذه العقارات ومن ثم بيعها او تأجيرها، ويشمل التطوير العقاري أيضاً شراء الاراضي الخالية والقيام ببناء عقارات فيها ثم تسويقها^(٥٠)، ان نشاط المطور العقاري يتمثل في البناء والترميم والصيانة، وهذا يختلف عن نشاط الوسيط العقاري المتمثل في البحث والتفاوض لإتمام الصفقات العقارية، فالوساطة العقارية قائمة على تكليف احد المتعاقدين بالتوسط لدى المتعاقد الاخر لإتمام الصفقة بينهما، ويستحق الوسيط اجرا اذ ما ادت وساطته لأبرام العقد^(٥١).

٢- يعد المطور العقاري مستثمراً وهذا ما اكدته المادة (١٢١١) من قانون الاستثمار العراقي رقم ١٣ لسنة ٢٠٠٦ المعدل، ويعد الاستثمار العقاري احد اهم انواع الاستثمار بتوظيف الموارد المالية في موجودات عقارية، ويشمل الاستثمار العقاري الاستثمار في السكن والاستثمار في العقارات التجارية^(٥٢)، اذ يعتمد المطور العقاري على امواله الخاصة، الا انها في الغالب تكون غير كافية ، لذا تبقى القروض الممنوحة للمطور العقاري مصدراً رئيسياً له^(٥٣)، وفي سنة ٢٠٢١ سجلت فرنسا اتجاهاً هبوطياً في قروض المطورين العقاريين بنسبة %٢٥ في قيمه القروض الممنوحة من قبل البنوك الفرنسية^(٥٤)، وعند تسليط الضوء على الحسابات المالية للولايات المتحدة الامريكية يتبين وجود تمويل كثيف لمطوري العقارات خاصة مع الوصول الهائل للمطورين المستثمرين الى سوق العقارات^(٥٥).

ومن ذلك يتضح لنا ان المطور العقاري يعد مستثمراً اما الوسيط العقاري فلا يعد مستثمراً فهو يسعى جاهداً لإتمام العقد بين الطرفين ليحصل على اجره.

٣- يتحمل المطور العقاري مسؤولية مخاطر المشروع المعهد إليه تطويره، وحتى تقام مسؤولية المطور العقاري لابد من توافر أركانها، وهذه المسؤولية تمثل ضمانه للمالك او مشتري الوحدة العقارية من المطور العقاري، مما يستلزم بذل الجهد لإتمام البناء بالشكل المطلوب، فالمشرع العراقي جعل المطور العقاري مسؤولاً لمدة عشر سنوات^(٥٦)، وكذلك مسار الأمر في مصر اذ يذهب الفقه الى أن مسؤولية المطور تكون لمدة عشر سنوات على اساس المادة ٦٥١ من القانون المدني المصري^(٥٧)، وكذلك الحال في فرنسا اذ يسأل المطور عن مخاطر مشروعة لمدة عشر سنوات من التسليم الفعلي للبناء^(٥٨)، ولم يختلف الامر في ولايتي كاليفورنيا^(٥٩)، وتكساس^(٦٠)، اذ الزمتا المطور العقاري بضمان مشروعه لمدة عشر سنوات ،اما الوسيط العقاري فلا يتحمل المخاطر لأنه ليس له علاقة بإنشاء الوحدات السكنية وتطويرها.

٤ - يهدف المطور العقاري الحصول على الربح من خلال القيام بأعمال البناء والترميم والصيانة على العقارات ومن ثم بيعها للحصول على الربح من جراء ذلك، اما الوسيط العقاري فهو يهدف الحصول على (عمولة) من خلال جهده في البحث والتقريب بين الطرفين لإتمام العقد، فاذا لم يبرم العقد لا يستحق الوسيط العقاري اجراً.

الفرع الرابع

تميز عقد الوساطة العقارية عن الوكالة العقارية

لم نعثر في القانون، العراقي على مصطلح الوكيل العقاري إلا في الدليل الارشادي الخاص بمهنة دلالين العقارات في العراق^(٦١)، إذا انه استخدم مصطلح الوسيط العقاري و الوكيل العقاري كمصطلحين مترادفين اذ عرفهما (كل مهني يعمل في القطاع العقاري وينفذ معاملات لفائدة العملاء فيما يتعلق باقتناء العقارات وبيعها).

اما في فرنسا استخدم مصطلح الوكيل العقاري لمن له وكالة سابقة بالمفاوضات لحساب أحد أطراف العقد^(٦٢)، كما ان قانون هوجيت المعدل المنظم للأنشطة التجارية والعقارية جاء في المادة (١) بنص مطلق من غير ان يميز بين الوكالة العقارية والوساطة العقارية.

اما المشرع المصري فانه يميل الى التفرقة بين الوكيل العقاري والوسيط العقاري، اذ استخدم مصطلح الوكيل العقاري في المادة (١٦) من قانون التمويل العقاري رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١ النافذ و اراد به الشخص الذي يقوم ببيع العقار بناء على امر من القاضي بتعيينه في حالة عدم سداد المستثمر اقساط التمويل العقارية.

كما استخدم مصطلح الوسيط العقاري في قانون تنظيم اعمال الوكالة التجارية وبعض اعمال الوساطة التجاري رقم ١٢٠ لسنة ١٩٨٢ وكذلك في المادة ٩٢ من قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ النافذ، و اراد به المتوسط بين الطرفين الابرام العقد.

اما المشرع الأمريكي فإنه يفرق بين الوسيط العقاري والوكيل العقاري، فالوكيل العقاري مرخص له بمساعدة الاشخاص على شراء وبيع العقارات ،ويجوز للوكيل ان يمثل البائع او المشتري او الاثنين معاً ويسمى بالوكيل المزدوج^(٦٣)، إذ ان الوكيل العقاري يعمل لدى الوسيط العقاري الذي يقوم بتوظيفه، ولا يجوز للوكلاء العقاريين التعاقد باسمهم او النيابة عن اي شخص آخر غير الوسيط العقاري الذي يعملون عنده، ولا يجوز للوكيل العقاري الحصول على تعويض عن الانشطة المتعلقة بالعقارات الا من الوسيط العقاري الذي يعمل عنده.

فالوسيط العقاري يمكنه العمل بشكل مستقل، اما الوكيل العقاري فلا يمكنه العمل بشكل مستقل بل يعمل تحت وسيط عقاري مرخص، فالوساطة العقارية خطوة أعلى من الوكالة العقارية^(٦٤)

كما ان للوسيط العقاري الغاء ترخيص المرخص له من الوكلاء العقاريين اذ انخرطوا بسلوك غير امين او عدم جدارة الثقة الممنوحة لهم، كما يتم استخدام مصطلح المرخص له النشاط للإشارة الى الوسيط العقاري الذي يعمل بشكل مستقل او الوكيل العقاري الذي يعمل لدى الوسيط العقاري^(٦٥)

ولابد من الاشارة ان عموله الوساطة العقارية في الولايات المتحدة تتراوح ٥-٦% وهي نسبة مرتفعة ويتم تقسيمها مع الوسيط العقاري والوكيل العقاري^(٦٦)، كما يذهب رأي في الفقه الامريكي

الى وجوب خضوع القطاع العقاري لمراقبة جهات تنظيمية ذات صلاحيات لمراقبة متطلبات مكافحة غسل الأموال وتمويل الارهاب ، وفقاً للمعايير هيئه مكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب (FATF) اذ يمكن اجراء الرقابة من قبل مشرف او هيئة مختصة^(٦٧)

النتائج والتوصيات:

النتائج:-

- ١- المشرع العراقي لم ينظم عقد الوساطة العقارية في قانون خاص بل عدة صور من صور عقد الدلالة المنظمة بموجب القانون رقم ٥٨ لسنة ١٩٨٧ .
- ٢- للوسيط العقاري الدور البارز في البحث والتقريب بين الطرفين والعمل على انجاح الصفقات العقارية.
- ٣- لم تعد مهنة الوساطة العقارية قاصر على المهنة التقليدية المتمثلة في بيع وشراء العقارات بل امتدت لتشمل مهنة التمويل والتطوير والايجار العقاري.
- ٤- يخلط البعض بين عقد الوساطة العقارية وعقود اخرى تقترب منه كالتسويق العقاري والتطوير العقاري والوكالة العقارية واتضح لنا ان هذه العقود تختلف عن عقد الوساطة العقارية.

التوصيات:-

- ١- نوصي المشرع العراقي بسن قانون خاص للوساطة العقارية يشتمل على جميع الاحكام المتعلقة بهذا العقد بدلاً من هذا القصور التشريعي.
- ٢- نوصي المشرع العراقي بسن قانوناً خاصاً بالتمويل العقاري والعمل على ابراز دور الوسيط العقاري في الحصول على القروض العقارية اسوه بالتشريعات المقارنة.
- ٣- نوصي المشرع العراقي بتعديل المادة الثانية من قانون الدلالة العراقي بحذف انشطه الوساطة العقارية فأسلوب التعداد الحصري لا ينسجم مع طبيعة التعاملات التجارية المتطورة.

قائمة الهوامش:-

- (١) د. فاروق ابراهيم جاسم، القانون التجاري، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، ط ١، ٢٠١٨، ص ١٤٠ .
- (٢) د. حاتم غالب، د. ممتاز مطلب، عقد الوساطة التجاري والمركز القانوني للوسيط، مجلة جامعة تكريت للتحقوق، عدد(خاص)، ٢٠٢٠، ص ٥٧ .
- (٣) د. ابراهيم عنتر فتحي، واقعية عقد الوساطة، مجلة جامعة تكريت للعلوم القانونية، سنة ٦ عدد (٢٤)، ص ٢٣ .
- (٤) د. هاني دويدرا، القانون التجاري، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، ط ١، ٢٠٠٨، ص ١٦٦ .
- (5) Droit commercial Francia's, <https://www.legifrance.gov>
- (6) Loi n° 9. 70 de Janvier, ١٩٧٠, <https://www.legifrance.gouv.fr>
- (7) Text's adoptés, merceedi 17 Janvier, 2018-Strasbourg Contrôle des exportations, des trans forts, du courtages de lassistance technique et du transiton qui concerne les bins á double usage, <https://www.europarl.europa.ed> تاريخ الزيارة ٢٠٢٣/١٠/٤١؟
- (8) A report by the federal trade caroission and the u.s, Department of the justice, 2007 .p.4 .
- (٩) بنظر حكم المحكمة العليا الأمريكي - الدائرة الثانية في قضية Weston funding for P. V. Lafayette Towers, Daidedf January, 4, 1977, <https://www.leagle.com>
- (١٠) د. عبد الله بن صالح بن عبد العزيز، الوساطة العقارية وتطبيقاتها القضائية، مصدر سبق ذكره، ص ٤٢ .
- (١١) د. علاء حسين علي، اتفاقات التمويل العقاري، مجلة القادسية للعلوم القانونية والسياسية، مجلد(٢)، عدد (٢)، ٢٠٠٩، ص ٦٩ .
- (١٢) د. سلام الفتلاوي، اسماء شهاب، المفهوم القانوني لعقد التمويل العقاري، مجلة المحقق العلمي القانونية والسياسية، عدد(٣)، ٢٠١٥، ص ١٨١ .
- (١٣) د. اديب قاسم شندي، م. اسراء كاطع فياض، ضرورات الاستثمار والتمويل العقاري والقروض، مجلة الكوت للعلوم الاقتصادية والادارية، مجلد(١)، عدد ٦، ٢٠١٧، ص ١٦ .
- (١٤) سفيان صالح الجبوري، دور الاستثمار العقاري في التنمية العقارية في محافظة صلاح الدين، رسالة ماجستير، كلية الادارة والاقتصاد جامعة تكريت، ٢٠١٣، ص ٣٣ .
- (١٥) د. حيدر فليح حسن، اثر جائحة كورونا على تنفيذ الالتزامات التعاقدية، مجلة العلوم القانونية، كلية القانون/ جامعة بغداد، عدد ١، ٢٠٢٠، ص ٢٦٦ .
- (١٦) د. سليم عبدالله الجبوري، المسؤولية التقصيرية الناجحة عن نقل عدوة فايروس كورونا، مجلة العلوم القانونية، عدد ١، مجلد ٣٧، ٢٠٢٢، ص ٢٦٦ .
- (١٧) د. اندلس حامد عبد، اثر جائحة كورونا على المستهلك المصرفي في عقد القرض التجاري، مجلة العلوم القانونية، كلية القانون/ جامعة بغداد، عدد ٢، مجلد ٣٦، ٢٠٢١ .

- (١٨) انظر المادة ١ قانون التمويل العقاري رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١ منشور على <https://qadaya.net>
- (١٩) د. قدي عبد الفتاح الشهاوي، شرح قانون التمويل العقاري رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١، دار النهضة، القاهرة، ط١، ٢٠٠٦، ص ١٩
- (٢٠) انظر المادة ٣٨ و٤٦ من قانون التمويل العقاري رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١.
- (21) Mnoetairn et financaer, n 59de, 1971, Article 519, www.legifrance.gouv.fr
- (22) Jonas Wenzel, Par quoilasseton un courtier experimete pour obtenir immobilier, <https://realadv.ch> تاريخ الزيارة ١٥\٩\٢٠٢٣
- (23) Banque Defrance, inacement de l'habitat, 2020, p.1, <https://acpr.banque-france.fr>.
- (24) Integrated financial engineering Inc, Evolution of us. Housing finance system PE Publisher us Department of Housing and Development, us, 2006, P.3.
- (25) California Civil Code, Article 2 2723.1, <https://law.justia.com>
- (26) California Business and professions code, 10240
- (27) State of California department of real estate, Residential mort Jaelen report Information, RE 857, A7/18 WP www.dre.ca.gov تاريخ الزيارة ٢٠\٩\٢٠٢٣
- (28) Charlotte M. Meyer, Recognizing mortgage fraud Tierra Grande, 208, R Published quarterly by Real estate center at Texas, 2008, P. 2 .
- (29) John Wiley, Secrets of buying and Selling Real estate publisher Libreria of United States of America, first Edition, 2023, P. 131 .
- (30) Fred Crane, legal As Pets of real estate Realty Publications, Printed in California, Six Edition, 2016, P. 252 .
- (٣١) د. فرهاد سعيد، د. خيرى إبراهيم، موامة التشريعات العراقية للمتطلبات النظام المالي الدولي في تمويل التجارة الخارجية، مجلة العلوم القانونية، كلية القانون/ جامعه بغداد، عدد ٢ مجلد ٣٨، ٢٠٢٣ ص ٢١٥.
- (٣٢) د. اكرم محمد حسين، اسراء صالح عبد، نطاق حمايه المستهلك في القطاع المعرفي، مجلة العلوم القانونية، كلية القانون/ جامعه بغداد، عدد خاص للبحوث التدريسيين مع طلبه الدراسات، ج ١، مجله ٣٦، ٢٠٢١، ص ١١٨.
- (٣٣) د. علي فوزي الموسوي، شهد قاسم هادي، نطاق ضمان الودائع المصرفية، مجلة العلوم القانونية، كلية القانون/ جامعه بغداد، مجلد ٣٧، ٢٠٢٣، ص ١١١.
- (٣٤) د. علي مطشر عبد الصاحب، امينه كباشي فرج، خصوصيه حق الاختصاص، مجلة العلوم القانونية، كلية القانون/ جامعه بغداد، عدد ٢، مجلد ٣٨، ٢٠٢٣، ص ٣٧٥.
- (٣٥) د. حسين عبد الله عبد الرضا، قتيبه مهدي صالح، الموانع القانونية للخيارات الحائز واثر اخلال الدائن المرتهن لواجباته القانونية على هذه الخيارات، مجلة كلية القانون/ جامعه بغداد، عدد خاص، مجلد ٣٦، ٢٠٢١، ص ٧٢.
- (٣٦) د. عامر غانم علوان، استثمار المال المرهون في الرهن الحيازي، مجلة العلوم القانونية، كلية القانون/ جامعه بغداد، عدد ١ مجلد ٣٧، ٢٠٢٣، ص ٤٢٣.
- (٣٧) عبد الله بن صالح بن عبد العزيز، مصدر سبق ذكره، ص ٤٢ .
- (٣٨) ورود خالد محمد، التنظيم القانوني المطور العقاري، اطروحة دكتوراه، كلية القانون، جامعه بغداد، ٢٠٢١، ص ٣٢ .

(٣٩)د. ارشد طه حطاب، المسؤولية المدنية للوسيط العقاري، مجلة كلية التراث الجامعة، مجلد ٢، عدد ٣٥، ٢٠٢٣، ص ٦٥٦.

(٤٠) محمد حمشو، التداخل بين الوساطة العقارية والتسويق العقاري، بحث منشور في جريدة الخيام بتاريخ ١٠/٢٠١٩م متاح على الموقع الالكتروني <https://khyam.com>

(٤١)د. سالم دياب، التطوير الابداعي في التسويق العقاري، دار النشر للجامعات، القاهرة، ط١، ٢٠١٤، ص ٥ .

(٤٢)د. محمد الصيرفي، التسويق العقاري الالكتروني، دار الفجر، القاهرة، ط١، ٢٠١٦، ص ٢٥٨ .

(٤٣)فورد هاردينج، كيف تجعل السماء تمطر عملاء، دار الشفري، السعودية، ط١، ج٢، ٢٠١١، ص ٧٠ .

(٤٤)رؤى صعب عادل، التسويق الاستباقي في تقرير الحصة السوقية، رسالة ماجستير، جامعة الموصل، كلية الادارة والاقتصاد، ٢٠٢٢ ، ص ٢٥ .

(٤٥)د. انطوان اسكندر، تأثير أنشطة التسويق عبر مواقع التواصل الاجتماعي على الكلمة المنطوقة الكترونياً، بحث منشور على الموقع <https://isec.journals>

(٤٦)فيليب كوتلر، التسويق، منشورات جبل عمان، عمان، ط١، ٢٠١٨، ص ٤٠ .

(47)Bepublique francais Avis 23-A-07 du 2 juin 20٢3 Concernatte le fonctionnement du marché francais de l'entremise immobilière, République francaise, ٢٠٢٣, P.41-42

(48) Nguyen Minh and others Efficient and active real estate brokerage in The Business and globalization, V(2), N(34), 202020, P 5.

(49)Mark S. Nadel, destacles to Price Competition in the Residentia Real estate 2550orraine2550 Markets Berkeley Business Law journal, vo(1), N(18) 2021, P. 16 .

(٥٠)د. يسرى اسماعيل ابو سميرة، السمسرة في الفقه الاسلامي والقانون الوضعي، ص ٢٥٠ بحث منشور <http://citj.org>

(٥١) د. حسين يوسف خضر، الحماية القانونية لكسب الملكية العقارية بعقد البيع، دار الفكر الجامعي ، الإسكندرية، ط ١، ٢٠١٥، ص ٣٦٣ .

(٥٢)د. سرمد كوكب علي، سرى نقي محمد، مقومات الاستثمار العقاري في العراق ومحدداته في التطبيق في محافظة نينوى، مجلة جامعة كركوك للعلوم الادارية والاقتصادية، مجلد ٦، عدد ٢، سنة ٢٠١٦، ص ١٧٣ .

(٥٣)ورود خالد محمد، مصدر سبق ذكره ، ص ٣٣ .

(54)Banque de France, lefinancement de l'habitd en.p. 4, <https://aspr.Banque-france.fr> تاريخ الزيادة ٤/٩/٢٠٢٣

(55)Lucia shimba, financial natives real estate developepsal Work, universidade de sac paub, Y., Trabalhador sac – carlens, Brazil, p.2 .

(٥٦)أ. م حيدر مهدي نزال، قراءة في مسؤولية المطور العراقي(دراسة مقارنة) ص ٢٤٣ بحث منشور على

<http://www.iasj.net>

(٥٧) عبد الناصر محمد العميري، مصدر سبق ذكره، ص ٢٨٤٨ .

(58) Timothy Norton, statutes of limitations In real estate contracs 2020, https:

Construction de feet com, 2023/9/10 تاريخ الزيارة

(59) Clmat Territoires demain, Le contract de Promotion Immobilier ,2021, P. 4,

http:amenagement. Carema.fr 2023\9\15 وقت الزيارة

(60) Civil Practices and compensation Law, Article (16.009) op.cit

(٦١) صدر هذا الدليل في ٢٠٢٣ من (FATF) هيئة مراقبة غسيل الاموال وتمويل الإرهاب العالمية والتي تهدف الى

وضع معايير دولية لمنع الانشطة غير القانونية التي تسبب ضررا بالمجتمع وصدر هذا الدليل بتمويل من (GIZ)

الوكالة الالمانية للتعاون الدولي، ويهدف هذا الدليل الى مساعدة الجمهورية العراقية فيما يتعلق بمكافحة غسيل

الاموال وتمويل الإرهاب الخاص بمهنة دلالين العقارات في العراق والى الزام من يزاول هذه المهنة بالالتزام بقانون

محاكمة غسيل الاموال وتمويل الإرهاب العراقي رقم ٣٩ لسنة ٢٠١٥ .

(62) Jean Pierre Divoux, La 255 lorraine de l'agent immobilier dans la vente d'immeuble

acheve, 255 lorra, universite de 255 lorraine, 2016, 8.35

(63) Dr. Donna peoples, Dromion peeples, Texas real estate Agency, published by DF institute, u.s, 2014, p.18 .

(64) Fred Crane, California real estate Practice, Realty Publications, Inc., US, 2023, p. 13-14 .

(65) Dr. Donna K Peeples, Dr. Minor Peeples, Texas real estate Agency, OP.cit P21 .

(66) Nadel Mark, obstacles to Price competition in the Reside Real estate Brokerage market & Estate Brokerage Market, SSRN 2020, P.38 .

(67) Maria Martini, Doors wide open, Transparency International publishing, U.k. 2017, 8.31 .

المصادر والمراجع:

المصادر العربية:-

اولاً: الكتب:-

١. د. حسين يوسف خذر، الحماية القانونية لكسب الملكية العقارية بعقد البيع، دار الفكر الجامعي،

الإسكندرية، ط١، ٢٠١٥.

٢. د. عبدالله بن صالح بن عبد العزيز، الوساطة العقارية وتطبيقاتها القضائية، دار الميمان،

السعودية، ط١، ٢٠١٣.

٣. د. فاروق إبراهيم جاسم، القانون التجاري، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، ط١، ٢٠١٨.
٤. د. هاني محمد درويدا، العقود التجارية والعمليات المصرفية، دار الجامعة، مصر، ١٩٩٢.
٥. د. سالم دياب، التطوير الإبداعي في التسويق العقاري، دار النشر للجامعات، ط١، ٢٠١٤.
٦. فورد هاردينج، كيف تجعل السماء تمطر عملاء، دار الشقري، السعودية، ط١، ج٢، ٢٠١١.
٧. فيلب كوتلر، التسويق، منشورات جيل عمان، عمان، ط١، ٢٠١٨.
٨. محمد الصيرفي، التسويق العقاري الإلكتروني، دار الفجر، القاهرة، ط١، ٢٠١٦.

ثانياً: الرسائل والأطاريح:-

١. رؤى صعب عادل، التسويق الاستباقي في تقرير الحصة السوقية، رسالة ماجستير، جامعة الموصل، كلية الإدارة والاقتصاد.
٢. سفيان صالح الجبوري، دور الاستثمار العقاري في التنمية العقارية في محافظة صلاح الدين، رسالة ماجستير، كلية الإدارة والاقتصاد جامعة تكريت، ٢٠١٣.
٣. ورود خالد محمد، التنظيم القانوني للمطور العقاري، أطروحة دكتوراه، كلية القانون، جامعة بغداد، ٢٠١٢.

ثالثاً: البحوث القانونية:-

١. اديب قاسم شندي، اسراء كاطع فياض، ضرورات الاستثمار والتمويل العقاري والقروض، مجلة الكوت للعلوم الاقتصادية والإدارية، عدد٦، مجلد ١، ٢٠١٧.
٢. ارزوقي عباس عبد، التسويق العقاري، مجلة جامعة بابل، مجلد ٢١، عدد ٢، ٢٠١٣.
٣. امينة كباشي فرج، علي مطشر عبد الصاحب، خصوصية حق الاختصاص، مجلة العلوم القانوني، عدد (٢)، مجلد (٣٨)، ٢٠٢٣.

<https://doi.org/10.35246/2epfh282>

٤. حاتم غالب، ممتاز مطلب، عقد الوساطة التجاري والمركز القانوني للوسيط، مجلة جامعة تكريت للحقوق، عدد خاص، ٢٠٢٠، ص٥٧.

٥. د. إبراهيم عنتر فتحي، واقعية عقد الوساطة، مجلة جامعة تكريت للعلوم القانونية، مجلد (٦)، عدد (٢٤)، ص ٢٣.

٦. د. اكرم محمد حسين، اسراء صلاح عبد، نطاق حماية المستهلك في القطاع المصرفي، مجلة العلوم القانونية، كلية القانون/ جامعة بغداد، عدد خاص لبحوث التدريسيين مع طلبة الدراسات العليا، ج ١، مجلد ٣٦، ٢٠٢١

<https://doi.org/10.35246/jols.v36i0.413>

٧. د. اندلس حماد، اثر جائحة كورونا على المستهلك المصرفي في عقد القرض التجاري، مجلة العلوم القانونية، كلية القانون/ جامعة بغداد، عدد ٢، مجلد ٣٦، ٢٠٢١

<https://doi.org/10.35246/jols.v36i2.404>

٨. د. حسين عبدالله عبدالرضا، قتيبه مهدي صالح، الموانع القانونية لخيارات الحائز واثر اخلال الدائن المرتهن لواجباته القانونية على هذه الخيارات، مجلة كلية القانون/ جامعة بغداد، عدد خاص للبحوث التدريسيين مع طلبة الدراسات العليا، مجلد ٣٦، ٢٠٢١

<https://doi.org/10.35246/jols.v36i0.411>

٩. د. حيدر فليح حسن، اثر جائحة كورونا على تنفيذ الالتزامات التعاقدية، مجلة العلوم القانونية، كلية القانون/ جامعة بغداد، عدد ١، ٢٠٢٠

<https://doi.org/10.35246/jols.v37i1.456>

١٠. د. سرمد كوكب علي، سرى تقي محمد، مقومات الاستثمار العقاري في العراق ومحدداته في التطبيق في محافظة نينوى، مجلة جامعة كركوك للعلوم الإدارية والاقتصادية، مجلد ٦، عدد ٢، ٢٠١٦.

١١. د. سليم عبدالله الجبوري، المسؤولية التقصيرية الناجمة عن نقل عدوة فايروس كورونا، مجلة العلوم القانونية، عدد ١، مجلد ٣٧، ٢٠٢٢

<https://doi.org/10.35246/jols.v37i1.456>

١٢. د. عامر غانم علوان، استثمار المال الرهون في الرهن الحيازي، مجلة العلوم القانونية، كلية القانون/ جامعة بغداد، عدد ١، مجلد ٣٧، ٢٠٢٣

<https://doi.org/10.35246/jols.v38i1.610>

١٣. د. علي فوزي الموسوي، شهد قاسم هادي، نطاق ضمان الودائع المصرفية، مجلة العلوم القانونية، كلية القانون/ جامعة بغداد، مجلد ٣٧، ٢٠٢٣

<https://doi.org/10.35246/jols.v38i1.637>

١٤. د. فرهاد سعيد، د. خيرى إبراهيم، موائمة التشريعات العراقية لمتطلبات النظام المالي الدولي في تمويل التجارة الخارجية، مجلة العلوم القانونية، كلية القانون/ جامعة بغداد، عدد ٢، مجلد ٣٨، ٢٠٢٣

<https://doi.org/10.35246/17k3gz53>

١٥. د. يسرى إسماعيل أبو سميرة، السمسرة في الفقه الإسلامي والقانون الوضعي، مجلة البحوث الفقهية والقانونية، عدد ٣، مجلد ٣، ١٩٨٧

<https://doi.org/10.21608/jlr.1987.22207>

١٦. سلام الفتلاوي، أسماء شهاب، المفهوم القانوني لعقد التمويل العقاري، مجلة المحقق المحلي، عدد ٣، ٢٠١٥.

١٧. علاء حسين علي، اتفاقات التمويل العقاري، مجلة القادسية للعلوم القانونية والسياسية، مجلد ٢، عدد ٢، ٢٠٠٩.

١٨. قصي سلمان هلال، انتقال الملكية في عقد بيع العقارات الجاهزة، مجلة الرافدين للحقوق، عدد ٥٨، مجلد ١٦، ٢٠١٨.

رابعاً: القوانين :-

١. قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩.
٢. قانون التجارة رقم ١٤٩ لسنة ١٩٧٠ الملغي.
٣. قانون التمويل العقاري المصري رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١.
٤. قانون الدلالة العراقي رقم ٥٨ لسنة ١٩٨٧.
٥. قانون الدلالة والتعقيب في دوائر التسجيل العقاري الملغي رقم ٩١ لسنة ١٩٦٧ الملغي.
٦. قانون الدلائل رقم ٦٤ لسنة ١٩٣٥ الملغي.

خامساً: المواقع الالكترونية:-

1. <https://iefpedia.com>.
2. <https://iasj.net>.

المصادر الأجنبية:-

First: Legal books:-

1. Charlotte M. Meyer, Recognizing mortgage fraud Tierra Grande, 208, R Published quarterly by Real estate center at Texas, 2008, P. 2 .
2. Dr. Donna K Peeples, Dr. Minor Peeples, Texas real estate Agency, OP.cit P21 .
3. Dr.Donna peoples, Dromion peeples,Texas real estate Agency, published by DF institute,u.s,2014,p.18 .
4. Fred Crane, California real estate Practice, Realty Publications, Inc., US, 2023, p. 13-14 .
5. Fred Crane, legal As Pets of real estate Realty Publications, Printed in California, Six Edition, 2016, P. 252 .
6. Integrated financial engineering Inc, Evolution of us. Housing finance system PE Publisher us Department of Housing and Development, us, 2006, P.3.
7. Jean Piere Divoux, La orraine de l'agent immobilier dans la vente d'immeuble acheve, orra, universite de orraine, 2016, 8.35
8. John Wiley, Secrets of buying and Selling Real estate publisher Libreria of United States of America, first Edition, 2023, P. 131 .
9. Maria Martini, Doors wide open, Transparency International publishing, U.k. 2017, 8.31.
- 10.Nadel Mark, obstacles to Price competition in the Reside Real estate Brokerage market & Estate Brokerage Market, SSRN 2020, P.38 .

Second: Legal research:-

1. Mark S. Nadel, destacles to Price Competition in the Residentia Real estate orraine Markets Berkeley Business Law journal, vo(1), N(18) 2021, P. 16 .
2. Nguyen Minh and others Efficient and active real estate brokerage in The Business and globalization, V(2), N(34), 2020, P 5.

Third: Articles and Reports:-

1. A report by the federal trade caroission and the u.s, Department of the justice, 2007 ,p.4 .
2. Banque de France, lefinancement de l'habitd en,p. 4, <https:aspr.Banque-france.fr> تاريخ الزيارة ٢٠٢٣/٩/٤
3. Banque Defrance, inacement de l'habitat,2020,p.1,<https:acpr.banque-france.fr>.
4. Bepublique francais Avis 23-A-07 du 2 juin 2023 Concernatte le fonctionnement du marché francais de l'entremise immobilière, République francaise, 2023, P.41-42
5. Clmat Territoires demain, Le contract de Promotion Immobilier ,2021, P. 4, <http:amenagement.Carema.fr> 2023\9\15 وقت الزيارة
6. Jonas Wenzel, Par quoilasseton un courtier expérimente pour obtenir immobilier, <https:realadv.ch> تاريخ الزيارة ٢٠٢٣/٩/١٥
7. Lucia shimba, financial natives real estate developepsal Work, universidade de sac paub, Y., Trabalhador sac – carlens, Brazil, p.2.
8. State of California department of real estate, Residential mort Jaelen report Information, RE 857, A7/18 WP [www.dre.ca.gov](http:www.dre.ca.gov) تاريخ الزيارة ٢٠٢٣/٩/٢٠
9. Text's adoptés, merceedi 17 Janvier, 2018-Strasbourg Contrôleedes exportations, des trans forts, du courtages de lassistance technique et du transiton qui concerne les bins á double usage, <https:www.europarl.europa.ed> تاريخ الزيارة ٢٠٢٣/١٠/٤
10. Timothy Norton, statutes of limitations In real estate contracis 2020, <https:Construction.de.feet.com>, 2023/9/10 تاريخ الزيارة

Fourth: Laws:-

1. California Business and professions.
2. California Civil Code, <https://law.Justia.com>
3. Civil Practices and compensation Law.
4. Droit commercial Francia's, <https://www.legifrance.gov>
5. Loi n° 9. 70 de Janvier,1970 ,<https://www.legifrance.gouv.fr>
6. Mnoetairn et financaer,n 59de,1971,Article 519, www.legifrance.gouv.fr

Fifth: Cases:-

1. Weston funding for P. V. Lafayette Towers, Daidedf January, 4, 1977, <https://ww.leagle.com>

