



جامعة مولود معمري - تيزي وزو -

كلية الحقوق والعلوم السياسية

- قسم الحقوق -

إنشاء تطبيق لإيجار الشقق إلكترونيا

مبارة MBATA

مذكرة لنيل شهادة ماستر في القانون  
تخصص: قانون الأعمال

- تحت إشراف الأستاذة:

أ/د إقلولي / ولد رابح صافية

المشرفة المساعدة: أ.د/ أمناش شيخ صبرينة

من إعداد الطالبين:

واضح مالك

حميش مسيل

لجنة المناقشة:

أ.د/إرزيل الكاهنة	أستاذ	جامعة تيزي وزو	رئيسا
أ.د/ إقلولي ولد رابح صافية	أستاذ	جامعة تيزي وزو	مشرفا ومقررا
أ.د/أمناش شيخ صبرينة	أستاذ	جامعة تيزي وزو	مشرف مساعد
د/عيلام رشيدة	أستاذ	جامعة تيزي وزو	ممتحنا
د/نعار فتيحة	أستاذ	جامعة تيزي وزو	ممث الحاضنة
بلقادة سيلية	وكيل عقاري	مدينة تيزي وزو	متعامل اقتصادي

تاريخ المناقشة: 2024/06/30

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ  
الرَّحِيمِ

# إهداء

إلى صاحب السيرة العطرة، والفكر المُستنير؛  
فلقد كان له الفضل الأَوَّل في بلوغي التعليم العالي  
(والذي الحبيب)، أطال الله في عُمره  
إلى من وضعتني على طريق الحياة، وجعلتني رابط  
الجأش،

وراعتني حتى صرت كبيرًا  
(أمي الغالية)، طيّب الله ثراها  
إلى إخوتي؛ من كان لهم بالغ الأثر في كثير من العقبات  
والصعاب  
إلى جميع أساتذتي الكرام؛ ممن لم يتوانوا في مد يد العون  
لي  
أهدي إليكم بحثي.....

# إهداء

مرّت قاطرة البحث بكثير من العوائق، ومع ذلك حاولت  
أن أتخطّأها بثبات بفضل من الله ومنّه.  
إلى أبي و أميوأخوتي وأصدقائي، فلقد كانوا بمثابة العضد  
والسند في سبيل استكمال البحث.  
ولا ينبغي أن أنسى أساتذتي ممن كان لهم الدور الأكبر  
في مُساندتي ومدّي بالمعلومات القيّمة...  
أهدي لكم بحث تخرّجي.....  
داعياً المولى - عزّ وجلّ - أن يُطيل في أعماركم،  
ويرزقكم بالخيرات.

بومالك

# كلمة شكر

نتقدم بخالص الشكر وعظيم الامتنان  
لأستاذتنا الفاضلة،

"إقلولي/ ولد رابح صافية"

لقبولها الإشراف على هذا العمل  
ومتابعته بالتوجيه والنصائح  
وإلى الأستاذة "أمناش شيخ صبرينة"  
وإلى أعضاء لجنة المناقشة كل باسمه  
ورتبته وصفته والتي قبلت مناقشة هذه  
المذكرة. وإلى كل من ساعدنا في إنجاز  
هذا العمل،

## قائمة المختصرات

### أولاً- باللغة العربية:

ج.ر.ج.ج: الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية.

د.م.ج: ديوان المطبوعات الجامعية.

دج: دينار جزائري

ص: صفحة.

ص ص: من صفحة ....إلى صفحة.

### ثانياً- باللغة الأجنبية:

**L. G. D. P** : librairie générale de droit et de jurisprudence.

**N°** : Numéro.

**op.cit** :Référence précédemment cité.

**P** : page.

**PP** :De la page ....à la page

# مقدمة

تسعى الجزائر اليوم إلى تنويع اقتصادها وتطويره، من خلال الاقتصاد الرقمي، والإدارة الإلكترونية، مما يعكس تطورا هاما في تنفيذ الإصلاحات التكنولوجية والرقمية، بهدف تحقيق تكامل أفضل من التقنيات الحديثة والابتكارات .

وتعتبر المؤسسات الناشئة المحرك الفعال، بالنسبة للتنمية الاقتصادية بالنسبة للتنمية الاقتصادية، فهي تعتبر ركيزة أساسية في ريادة الأعمال، ومحفزا هاما للتنمية الاقتصادية والاجتماعية.

و تبنت الجزائر هذا النوع من المؤسسات، وأولتها أهمية بالغة من أجل العمل عليها وإحياء الاقتصاد الوطني، فقد شهدت ظهورا ملحوظا، ولقد سارعت السلطات الجزائرية في هذا الصدد القيام بتوفير نظام قانوني وبيئي ملائم للمساهمة في دعم الكفاءات الوطنية وترقية المؤسسات الناشئة، وكذا تسهيل فرص تواصلهم مع رواد الأعمال، وتنظيم هذه المؤسسات سواء عن طريق إتاحة نصوص قانونية مؤطرة والدعم المالي، وكذا المرافقة تسهيلا وتمهيدا لنجاح هذه المشاريع ودوامها.

ولقد اهتمت الجزائر بمشروع المؤسسات الناشئة، فقد بذلت مجهودات كبيرة لدعم هذا المشروع، وتجاوز المخاطر المحتملة، حيث أصدرت العديد من النصوص القانونية التي تختص بتأطير أعمال هذه المؤسسات، وبيان الإجراءات القانونية الواجب إتباعها بالإضافة إلى الملتقيات الوطنية المنظمة، وكذا الندوات للعمل على ترقيتها يختص بدعم الطلبة الجامعيين، وذلك يهدف إلى النهوض بالاقتصاد الوطني أولا، وخلق جيل من رواد الأعمال، وكذا مناصب شغل ثانيا.

وفي هذا السياق تم اعتماد سياسة دعم وتشجيع الاستثمار في جميع المجالات، نجد من بينها المجال العقاري، والمجال السياحي اللذان عرفا ركودا كبيرا، من هذا المنبر استوحيت وزميلي فكرة "إيجار الشقق إلكترونيا"، بغرض إنعاش كلا المجالين، خاصة المجال السياحي، الذي لم ينل حقه من الاهتمام، انطلاقا من تلك الفكرة، ووصولاً إلى فكرة الرقمنة للوكالة العقارية، في شكل تطبيق هاتفي "MBATA"، ويمكن لكل شخص تحميله والولوج إليه.

من هذا المنطلق نبرر أهمية دراسة هذا الموضوع، بالإضافة إلى قلة الدراسات في هذا المجال، منه فإن موضوعنا مقسم إلى جزئين، الأول نظري، تحدثنا فيه عن التأطير القانوني للوكالة العقارية الإلكترونية، كمؤسسة ناشئة، أما الجزء الثاني عبارة عن جانب تطبيقي بينما فيه قابلية تحقيق هذا المشروع .

واستنادا إلى ما سبق، نطرح الإشكالية التالية:

**ما مدى مساهمة تطبيق "مباتة" في السوق العقارية الإلكترونية؟**

توجب علينا تقسيم بحثنا هذا إلى جانب نظري لدراسة الطبيعة القانونية للوكالة العقارية الإلكترونية كمؤسسة ناشئة (الفصل الأول)، وآثار انعقاد عقد الوكالة العقارية الإلكترونية وانقضائه (الفصل الثاني).

الفصل الأول  
الطبيعة القانونية للوكالة  
العقارية الإلكترونية

## الفصل الأول

## الطبيعة القانونية للوكالة العقارية الإلكترونية

غالبا ما يريد الفرد بيع وشراء وإيجار عقار متمثل في مسكن أو محل تجاري أو مهني أو حرفي، فيلجأ إلى وكالات متخصصة في هذا الشأن، حيث تتكفل الوكالة العقارية بكل الإجراءات لدى الزبائن من أجل بيع الأملاك العقارية الموكلة إليها، أو لحساب الزبائن، والقيام بالعمليات المسبقة الضرورية، لإبرام العقود باسم ولحساب الزبون<sup>1</sup>، إلا أنه يجد صعوبة في الإجراءات أو الطريقة التي يصل فيها إلى مبتغاه في آجال قصيرة، فيلجأ إلى التسويق الإلكتروني، والمشرع الجزائري لم يخص الوكالات العقارية الإلكترونية بنص خاص بها، أو تكييفها، وقد نظم الأحكام المتعلقة بالوكيل العقاري بموجب المرسوم التنفيذي رقم 09-18، المتضمن التنظيم المتعلق بممارسة مهنة الوكيل العقاري<sup>2</sup>، والذي يلعب دور وسيط في الميدان العقاري، وكل ما يمكن فعله هو تكييف الوكالة العقارية الإلكترونية، وهي أقرب أن تكون مؤسسة ناشئة، تستوفي الشروط اللازمة لتكون وكالة عقارية إلكترونية، ولقد عرف هذا المفهوم تداولا كبيرا في الجزائر في مختلف المجالات، ما دفع الدولة الجزائرية للعمل على ترقية المؤسسة الناشئة، للاستفادة من عامل الابتكار والتكنولوجيا، تسهيلا وتماشيا مع فكرة النمو والتطور السريع<sup>3</sup>، وفي هذا السياق سنتطرق إلى مفهوم الوكالة العقارية الإلكترونية وتكييفها على أساس مؤسسة ناشئة (المبحث الأول)، ومهام وصلاحيات الوكالة العقارية الإلكترونية (المبحث الثاني).

مجلد 5، عدد 1، ص 176. ( التنمية، و الدولي القانون مقارنة-، مجلة العقارية دراسة الوكالة عقد في المستهلك ريفية، "حمية ريم لعور<sup>1</sup> 193-174).

في عدد 6، صادر العقاري، ج.ج.ج الوكيل مهنة بممارسة المتعلق التنظيم يتضمن في 20 يناير 2009، المؤرخ رقم 09-18، تنفيذي - مرسوم<sup>2</sup> 25 يناير 2009.

قانون مجلة الجزائري"، القانون في التجارية الشركات من جديد قانوني شكل نحو البسيطة، المساهمة شركة و الناشئة "المؤسسات خالد، وزاتين<sup>3</sup> ص 114. مستغانم، باديس، بن الحميد عبد جامعة السياسية، العلوم و الحقوق كلية، 1 مجلد8، عدد التشغيل، و العمل

## المبحث الأول

### مفهوم الوكالة العقارية الإلكترونية

الوكالة العقارية الإلكترونية هي عقد إلكتروني يبرم بين الموكل (مالك العقار) والوكيل (وكيل عقاري)، حيث يندرج هذا النوع من الوكالات تحت نطاق العقود المدنية الإلكترونية، الأمر الذي يخضعها لأحكام الخاصة بالتجارة الإلكترونية، ولعقد الوكالة الإلكترونية خصائص تميزها عن القانون المدني والقوانين غيرها من الوكالات، وعلى هذا الأساس، أننا أضفنا الطابع الابتكاري لها، وقمنا بتكييفها، وعليه سنتناول في هذا المبحث مفهوم الوكالة العقارية الإلكترونية (المطلب الأول)، كما تشمل الوكالة العقارية الإلكترونية، حيث تلعب الوكالة العقارية الإلكترونية دوراً هاماً في عملية بيع وتأجير العقارات من خلال ربط المالكين للعقارات بالزبائن، وتشمل عدة خدمات من عرض وتنظيم بيع أو تأجير العقارات (المطلب الثاني).

### المطلب الأول

#### التعريف بالوكالة العقارية الإلكترونية

إن الاهتمام بالوكالة العقارية الإلكترونية كمؤسسة ناشئة، أمر ضروري لأهميته الكبيرة في دعم الاقتصاد الرقمي، والاقتصاد الوطني، والجانب الاجتماعي نظراً للتسهيلات التي توفرها هذه الوكالة ومن هنا سنتطرق إلى تعريف الوكالة العقارية بصفة عامة (الفرع الأول)، ثم إلى أهم خصائص ومميزات الوكالة العقارية الإلكترونية، وأهم الخدمات التي تقدمها هذه الوكالة (الفرع الثاني).

## الفرع الأول

### تعريف الوكالة العقارية

عرف بعض الفقهاء الغربيين الوكالة أمثال بول هنري أسوسوماتي وجاك رانيار، بأنه: "العقد الذي بمقتضاه يخول شخص معني، هو الموكل إلى شخص آخر هو الوكيل، سلطة أو مكنة إتمام أو إبرام تصرفات قانونية، أو أعمال قانونية لحساب الموكل وباسم الموكل"<sup>1</sup>، وعرفها محمد شريف أحمد عبد الرحمان بقوله: "عبارة عن عمل قانوني أو تصرف قانوني، بمقتضاه يخول الموكل الوكيل سلطة في القيام ببعض الأعمال أو التصرفات القانونية، أو في القيام بعمل قانونيين،

الرحمان، "الوكالة في التصرفات القانونية"، دار الفكر و القانون مصر، 2011، ص26. عبد أحمد الرحمان عبد شريف -محمد<sup>1</sup>

وهي تتضمن من حيث المبدأ العام أو القاعدة العامة، إعطاء الوكيل سلطة في التصرف لحساب الموكل وباسم الموكل، حيث يكون الوكيل ممثل قانوني للموكل<sup>1</sup>. والوكالة هي إحدى التقنيات التي يتم اللجوء إليها أثناء عملية التسويق العقاري، إلا أنه وبالرغم من ذلك لم يعرفها المشرع الجزائري باعتبارها عنصرا من العناصر القانونية التعاقدية التي يتألف منها العقد<sup>2</sup>.

وبالرجوع إلى القانون المدني في مادته 571 يمكن تكييف تعريف الوكالة العقارية الإلكترونية على أنها: "الوكالة أو الإنبابة هو عقد بمقتضاه يفوض شخص شخصا آخر للقيام بعمل شيء لحساب الموكل وباسمه"<sup>3</sup>، وهذا النص مقتبس حرفيا من المادة 1984 من القانون المدني الفرنسي، والتي جاءت صياغتها كما يلي: "التوكيل أو التفويض هو عقد يمنح بموجبه شخص آخر سلطة فعل أي شيء لفائدة الموكل وباسمه. لا يتكون العقد إلا بقبول الوكيل"<sup>4</sup>.

ومن خلال ما قمنا بسرده فيما يخص الوكالة عامة، يمكن تعريف الوكالة العقارية: "بأنها تستخدم في بيع وشراء العقارات السكنية والاستثمارية والتجارية، ولا تشمل باقي القطاعات الأخرى، وهي تصدر من البائع المالك للعقار إلى المشتري، بحيث تتيح للأخير نقل ملكية العقار باسمه أو باسم وكيل آخر"<sup>5</sup> وللوكالة العقارية نشاط قانوني يتسلمه الوكيل العقاري، وهي عبارة عن كل شخص يقدم خدمات كوسيط عقاري، حيث نصت المادة الثانية من المرسوم التنفيذي رقم 09-18 المحدد للتنظيم المتعلق بممارسة مهنة الوكيل العقاري على أنه: "يعد وكلاء عقاريا كل شخص طبيعي أو معنوي يلتزم بموجب عقد وكالة، وبمقابل أجر، بالقيام بخدمات ذات طابع تجاري كوسيط في الميدان العقاري، أو في ميدان الإدارة والتسيير العقاريين، لحساب أو فائدة مالكين".

فالموكل العقاري هو الشخص الذي توكل الوساطة في الخدمات المتعلقة بتسيير العقارات، حيث نصت المادة 3 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18 على أنه:<sup>6</sup> "تدخل في إطار الوكيل العقاري جميع النشاطات والخدمات الآتية:  
- الوساطة في البحث عن شراء أو إيجار أو مبادلة أو أملاك عقارية أو محلات تجارية، والمفاوضة فيها وإبرام عقود بشأنها.  
- الوساطة العقارية.

1- المرجع نفسه.

2عباسة طاهر، "الطبعة القانونية للوكالة لعقد الاعتماد الاجاري العقاري"، المجلة الجزائرية للحقوق و العلوم السياسية، معهد

العلوم القانونية و الإدارية، مجلد 3 عدد5، المركز الجامعي أحمد بن يحيى، الونشرس، تيسمسلت، 2018، ص 227.

3-أمررقم 75-58، مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني، ج.ج.ج. عدد 78، صادر في 30 سبتمبر 1975، المعدل و المتمم بالقانون رقم 05-10، المؤرخ في 20 يونيو 2005، ج.ج.ج. عدد، صادر في 2005.

4-بن شيخ لحسن، آملويا، "عقد الوكالة، دراسة فقهية قانونية و قضائية مقارنة"، دار هومة للطباعة و النشر و التوزيع، الجزائر، 2013، ص 25.

5-اطلعلعليه في 6/ 06/ 2024 علنالساعة 8:30: <https://www.aljarida.com>

6-المادة 3 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18.

### الإدارة والتسيير العقاريين.

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

### الفرع الثاني

#### خصائص و مميزات الوكالة العقارية الإلكترونية

انطلاقا من التعريف المذكور في الفرع الأول، و تماشيا مع النصوص القانونية المذكورة في القانون رقم 18-05 المتعلق بالتجارة الإلكترونية<sup>1</sup>، حيث نجد أن المادة الثالثة من هذا القانون قد نصت على أنها<sup>2</sup>: "النشاط الذي يقوم بموجبه مورد إلكتروني باقتراح أو ضمان توفير سلع خدمات عن بعد لمستهلك إلكتروني عن طريق اتصالات إلكترونية.." (أولا)، ونظرا أن عمل الوكالة العقارية الإلكترونية عبارة عن تجارة، فهي تقدم خدمات إلكترونية، وهذا ما يميزها عن الوكالات الأخرى (ثانيا)، وبالتالي يقع على عتق الوكيل والموكل الإلكترونيين مجموعة من الالتزامات(ثالثا)، ما يترتب عقد الوكالة الإلكترونية آثارا قانونية (رابعا).

#### أولا- عقد الوكالة العقارية الإلكترونية:

الوكالة العقارية الإلكترونية هي عقد إلكتروني يبرم بين مالك العقار، والذي يدعى الموكل، ووكيل عقاري، والمسمى الوكيل، بهدف تسويق العقار وبيعه، أو تأجيره من خلال منصة إلكترونية<sup>3</sup>.

ويندرج هذا النوع من الوكالات تحت نطاق العقود المدنية الإلكترونية، حيث تخضع لأحكام القانون المدني، والقوانين الخاصة بالتجارة الإلكترونية<sup>4</sup>.

#### ثانيا- خصائص الوكالة العقارية الإلكترونية:

للكوكالة العقارية الإلكترونية مجموعة من الخصائص نذكر:

##### 1-الإلكترونية:

حيث تتم جميع مراحل إبرام العقد وتنفيذه إلكترونيا، من خلال منصة إلكترونية.

##### 2-الموافقة الإلكترونية:

يتم تبادل الإيجاب والقبول بين الموكل والوكيل، إلكترونيا، بأي وسيلة من الوسائل الإلكترونية المستعملة لذلك، كالنقر على زر الموافقة أو التوقيع الإلكتروني

- قانون رقم 18-05، مؤرخ في 10 مايو 2018، يتعلق بالتجارة الإلكترونية، ج. ر.ج. عدد 28، صادر في 16 مايو 2018.

<sup>2</sup>-المادة 3 من القانون رقم 18-05، المرجع نفسه.

<sup>3</sup>-أسامة أبو الحسن مجاهد، التعاقد عبر الأنترنت، دار الكتب القانونية، مصر، 2002، ص 5.

<sup>4</sup>-التجارة الإلكترونية، هي تنفيذ وإدارة الأنشطة التجارية المتعلقة بالبضاعة والخدمات بواسطة المعطيات عبر شبكة الانترنت، وإجراء البيوع بالوصف عبر مواقع الشبكة العالمية مع إجراء عمليات الدفع النقدي بالبطاقات المالية، وانتشار متاجر افتراضية(أنظر مخطار ربيحة، فراوسن سيهام، عقد البيع الإلكتروني وتطبيقاته في القانون الجزائري، مذكرة ماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية،جامعة مولود معمري تيزي وزو 2022، ص17).

### 3-المحتوى الإلكتروني:

قد يتضمن العقد الإلكتروني مستندات إلكترونية، مثل وصف العقار وصوره وشروط البيع أو التأجير.

### 4-الدفع الإلكتروني:

وتتم هذه العملية إلكترونياً، مثل دفع عمولة الوكيل.

### ثالثاً- أحكام عقد الوكالة العقارية الإلكترونية:

عقد الوكالة الإلكترونية هو عقد بين طرفين وهما الموكل والوكيل، ولصحته يجب أن تتوفر مجموعة من الشروط وهي :

#### 1- أهلية المتعاقدين:

يجب أن يكون كل من الموكل والوكيل متمتعين بالأهلية القانونية، لإبرام العقد

#### 2- الرضا:

يجب أن يصدر العقد عن رضا صحيح من الطرفين دون إكراه، أو غلط أو تدليس.

#### 3-الموضوع:

يجب أن يكون موضوع العقد محددًا ومشروعًا.

#### 4-السبب:

يجب أن يكون السبب الذي لجأ إليه طرفي العقد مشروعًا.

#### 5-الشكل:

العقد الإلكتروني مثله مثل العقد العادي، لكي يكون صحيحًا، يجب أن يلتزم بالشكلية الإلكترونية المقررة قانوناً<sup>1</sup>.

### رابعاً-مسؤوليات أطراف عقد الوكالة العقارية الإلكترونية:

ينشأ عن عقد الوكالة العقارية الإلكترونية:

-التزامات متبادلة بين الموكل والوكيل الإلكترونيين.

- كما يلتزم البائع الإلكتروني بضمان خلو العقار من العيوب القانونية، والعيب الخفي.

-ويتمتع كل من الموكل والوكيل الإلكترونيين بمجموعة من الحقوق المحددة في العقد .

- يلتزم الوكيل والموكل الإلكترونيين بواجبات محددة بموجب العقد.

<sup>1</sup> - نصت المادة 323 مكرر من القانون رقم 05- 10 المؤرخ في 20 يونيو 2005، المتضمن القانون المدني، ج.ج.ج عدد 44 صادر في 2005، معدل ومتمم للأمر رقم 75-58، مؤرخ في 20 يناير 1975، على أنه: "يعتبر الإثبات بالكتابة في الشكل الإلكتروني كالإثبات بالكتابة على الورق، بشرط إمكانية التأكد من هوية الشخص الذي أصدرها وأن تكون معدة ومحفوظة في ظروف تضمن سلامتها".

- وفي حالة نشوب نزاع بين طرفي العقد، ينصح بحله وديا، من خلال التفاوض، أو الوساطة، وقد يلجأ الطرفان إلى التحكيم لحل النزاع، إن لم يتم التوصل إلى حل ودي، واللجوء إلى القضاء في حال فشل التحكيم .

### الفرع الثالث

#### خدمات و مميزات استخدام الوكالة العقارية الإلكترونية في التأجير

لاستخدام الوكالة العقارية الإلكترونية مميزات كثيرة (أولاً)، وتشمل خدمات الوكالة العقارية الإلكترونية في عملية التأجير، العديد من العمليات (ثانياً).

#### أولاً-مميزات استخدام الوكالة العقارية الإلكترونية:

يتميز استخدام الوكالة العقارية الإلكترونية في عملية التأجير ما يلي<sup>1</sup>:

##### 1- توفير الجهد والوقت:

تساعد الوكالات العقارية الإلكترونية في توفير الجهد والوقت المبذول في البحث عن عقار مناسب وتوقيع عقد الإيجار<sup>2</sup>.

##### 2- سهولة البحث:

تتيح الوكالات العقارية الإلكترونية للمستأجرين البحث عن عقارات تتوافق مع احتياجاتهم بسهولة ويسر.

##### 3-تنوع الاختيارات:

تقدم الوكالات العقارية الإلكترونية تنوعاً كبيراً في الخيارات حيث العقارات المتاحة للتأجير.

##### 4-المعلومات الدقيقة:

توفر الوكالات العقارية الإلكترونية معلومات دقيقة، وواضحة عن العقارات المتاحة للتأجير.

##### 5-الخدمات الشاملة:

تقدم الوكالات العقارية الإلكترونية خدمات شاملة تشمل البحث عن عقار وتنظيم جولات المعاينة والتفاوض على شروط عقد الإيجار، وتوقيع العقد ومتابعة عملية التأجير<sup>3</sup>.

#### ثانياً- خدمات الوكالة العقارية الإلكترونية:

تشمل الخدمات المتاحة عبر الوكالة العقارية الإلكترونية ما يلي:

##### 1-البحث عن عقار:

<sup>1</sup>-أسامة أبو الحسن مجاهد، التعاقد عبر الانترنت، المرجع السابق، ص 12.

<sup>2</sup>-مخاطر ربيحة، فراوسن سيهام، المرجع السابق، ص 24.

<sup>3</sup>-أسامة أبو الحسن مجاهد، التعاقد عبر الانترنت، المرجع السابق، ص 18.

توفر الوكالات العقارية قواعد بيانات واسعة، تضم العديد من العقارات المتاحة للتأجير، ويمكن للمستأجرين البحث عن عقارات تتوافق مع احتياجاتهم من حيث الموقع والمساحة والسعر، وعدد الغرف والمرافق وغيرها. وأتيح لبعض الوكالات العقارية الإلكترونية خاصية البحث المتقدم التي تمكن المستأجرين من تحديد معايير البحث بدقة.

## 2- عرض العقارات:

تعرض الوكالات العقارية الإلكترونية صوراً ووصفاً تفصيلياً للعقارات المتاحة للتأجير، وقد تقدم أيضاً جولات افتراضية للعقارات، لتتيح للمستأجرين مشاهدة العقار عن بعد.

## 3-تنظيم جولات المعاينة:

تساعد الوكالات العقارية الإلكترونية في تنظيم جولات المعاينة للعقارات التي يهتم بها المستأجرين، ويمكن للمستأجرين تحديد موعد مناسب لهم لزيارة العقار ومعاينته.

## 4-التفاوض على شروط عقد الإيجار:

تساعد الوكالات العقارية الإلكترونية في التفاوض على شروط عقد الإيجار بين المالك والمستأجر، وتشمل شروط عقد الإيجار عادة مدة الإيجار وأجرة الإيجار ووديعة التأمين، وشروط الدفع ومسؤوليات كل من المالك والمستأجر. حيث نص المشرع الجزائري في الفصل الثالث المتعلق بالمعاملات التجارية عن طريق التصديق الإلكتروني في القانون رقم 05-18 المتعلق بالتجارة الإلكترونية السالف الذكر في المادة 10 على أنه<sup>1</sup>: "يجب أن تكون كل معاملة تجارية إلكترونية مسبوقة بعرض تجاري إلكتروني وأن توثق بموجب عقد إلكتروني يصادق عليه المستهلك الإلكتروني"<sup>2</sup>.

## 5-توقيع عقد الإيجار:

تساعد الوكالات العقارية الإلكترونية في توقيع عقد الإيجار إلكترونياً، حيث يتم مراجعة العقد من قبل الطرفين للتأكد من صحة المعلومات، وشروط الاتفاق. ويتم التوقيع على العقد إلكترونياً، وهذا باستخدام التوقيع الإلكتروني<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - المادة 10 من القانون رقم 05-18، المرجع السابق.

<sup>2</sup> - المادة 10 من القانون رقم 05-18، المرجع نفسه.

<sup>3</sup> - بن شيخ لحسن، آث ملويا، المرجع السابق، ص 26.

## 6- متابعة عملية التأجير:

تساعد الوكالات العقارية الإلكترونية في متابعة عملية التأجير بعد توقيع العقد، وقد تشمل خدمات المتابعة تسليم العقار للمستأجر وتحصيل أجرة الإيجار، وتقديم خدمات الصيانة والإدارة.

## المطلب الثاني

### خصوصيات الوكالة العقارية الإلكترونية

تعتبر الوكالة العقارية الإلكترونية مؤسسة ناشئة، وفي إطار مشروعنا قمنا برقمنة الوكالة العقارية، وفي صدد دراستنا قسمنا هذا المطلب إلى أربع فروع، حيث تطرقنا إلى اعتبار الوكالة العقارية الإلكترونية شركة مساهمة، بالتعرض إلى تعريف هذه الشركة، وشروط الحصول على مؤسسة ناشئة (الفرع الأول)، امتلاكها الشخصية المعنوية (الفرع الثاني)، عدد الشركاء (الفرع الثالث)، رأسمال الشركة (الفرع الرابع).

## الفرع الأول

### اعتبار الوكالة العقارية الإلكترونية شركة مساهمة بسيطة

سنتعرض إلى كيفية الحصول على علامة مؤسسة ناشئة، (أولاً)، ثم تعريف شركة المساهمة (ثانياً).

#### أولاً - علامة مؤسسة ناشئة:

قبل التعرف على أهم الشروط لحصول شركة المساهمة على علامة مؤسسة ناشئة، نقوم بتعرف المؤسسة الناشئة (1) بإسهام لكي يتسنى إدخال كل المفاهيم، للوصول إلى الهدف المنشود من هذا البحث، ثم التطرق إلى الشروط الواجب توافرها في شركة المساهمة البسيطة للحصول على علامة مؤسسة ناشئة (2).

## 1- التعاريف الواردة في القوانين الجزائرية بخصوص المؤسسة الناشئة:

-ونذكر كبداية، القانون رقم 15-21 المتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي<sup>1</sup>، الذي تعرض إلى تعريف المؤسسة المبتكرة في المادة السادسة منه بأنها تلك المؤسسة التي تتكفل بتجسيد مشاريع البحث الأساسي أو التطبيقي، أو تلك المؤسسات التي تقوم بأنشطة البحث والتطوير<sup>2</sup>، أي تلك المؤسسة

<sup>1</sup> -قانون رقم 15-21 مؤرخ في 30 ديسمبر 2015، يتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي و التطوير التكنولوجي، ج.ر.ج.ج 1

عدد 71، صادر في 30 ديسمبر 2015 .

<sup>2</sup> -المادة 6 من القانون رقم 15-21 ، المرجع نفسه.

التي تضع منتوجا أو سلعة أو خدمة أو عملية جديدة أو محسنة بشكل كبير أو أسلوب جديد للتسويق .

-ونجد أن القانون رقم 02-17 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد أشار إلى المؤسسات الناشئة كقطاع واعد يجب ترقيته وهذا في إطار المشاريع المبتكرة<sup>1</sup>، حيث أعطى المشرع الأولوية للمؤسسات التي تتوفر على معايير محددة من بينها المشاريع التي تسمح بتطوير التكنولوجيا الحديثة .

-كما خصص القانون رقم 14-19 المتضمن قانون المالية لسنة 2020 حساب تخصيص رقم 302-150 بموجب المادة 131 منه لدعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة حيث يفيد في هذا الحساب إلى : إعانة الدولة، الناتج عن الرسوم غير الجبائية . كما يفيد في ضمان تمويل القروض البنكية لفائدة المؤسسات الناشئة، ووضع نسب تحفيزية للقروض البنكية. كما تقوم بضمان تمويل التكوين واحتضان المؤسسة الناشئة<sup>2</sup>،

-وبموجب المادة 68 من القانون رقم 20-07 المؤرخ في 4 يونيو 2020 والمتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2020 التي عدلت المادة 131 تم توسيع مجالات تدخل صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة<sup>3</sup>.

## 2- شروط منح علامة مؤسسة ناشئة:

حسب ما ورد في المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال" وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها<sup>4</sup>، فإنه للحصول على علامة مؤسسة ناشئة، كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري وتحترم المعايير التالية:

-لا يتجاوز عمر المؤسسة 8 سنوات .  
-أن يعتمد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال مبتكر أو فكرة مبتكرة .

-أن لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي المبالغ التي تحددها اللجنة الوطنية، والملاحظ أن المرسوم التنفيذي رقم 20-254 لم يحدد هذه المبالغ ويمكن استنتاجه من خلال الحد الأقصى لمعيار رقم الأعمال لمنح صفة مؤسسة صغيرة ومتوسطة والمحدد ب 4مليار دينار جزائريا، كما تضمنته المادة الخامسة من القانون رقم 17-02 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة<sup>5</sup> .

- أن يكون رأسمال الشركة مملوكا بنسبة 50% على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة مؤسسة ناشئة .

<sup>1</sup>-المادة 21 من القانون رقم 02-17، المرجع السابق.

<sup>2</sup>-المادة 131 من القانون رقم 14-19، المرجع السابق.

<sup>3</sup>-المادة 68 من القانون رقم 07-20، المرجع السابق.

<sup>4</sup>-مرسوم تنفيذي رقم 20-254، مؤرخ في 15 سبتمبر 2020، يتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع

مبتكر" و "حاضنة أعمال" و تحديد مهامها و تشكيلتها و سيرها، ج.ر.ج. عدد 55، صادر في 21 سبتمبر 2020.

<sup>5</sup>-المادة الخامسة من القانون رقم 02-17-02 المرجع السابق.

- كما يجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية .  
- أن يكون نشاط أو أعمال المؤسسة منصب على إنتاج سلع و/أو تقديم خدمات مهما كانت طبيعتها وهو التعريف الذي تضمنه المادة الخامسة من القانون رقم 02-17<sup>1</sup>، من حيث النشاط ويتضمن النشاط فكرة مبتكرة، دون تحديد معيار تصنيف الفكرة الابتكارية<sup>2</sup>.

- أن لا يتجاوز عدد العمال 250 عاملا، وهو الحد الذي تم الاعتماد عليه للتمييز بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبرى .

- أن يتضمن نشاطها إمكانيات نمو كبيرة لتسريع خروجها من فترة الاحتضان والمساهمة في بعث مشاريع ذات كفاءة في النمو والتطور<sup>3</sup>.

- وبموجب المادة 86 من القانون رقم 20-16 المؤرخ في 31 ديسمبر 2020 المتضمن قانون المالية لسنة 2021<sup>4</sup>، أقر المشرع الجزائري تحفيزات ضريبية لفائدة المؤسسات الناشئة حيث نصت هذه المادة والتي عدلت المادة 33 من القانون رقم 20-07 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2020<sup>5</sup>، على إعفاء المؤسسة التي تحمل علامة "مؤسسة ناشئة" من الرسم على النشاط المهني والضريبة على الدخل الإجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات لمدة 4 سنوات ابتداء من تاريخ الحصول على علامة "مؤسسة ناشئة" كما يعفى العتاد الذي تفتنيه المؤسسة الناشئة والذي يدخل مباشرة في إنجاز مشاريعها الاستثمارية من الرسم على القيمة المضافة وتخضع لرسوم جمركية في حدود 5% وبالمقابل قام المشرع الجزائري بتخفيض الضريبة على فوائد الشركات لمدة 5 سنوات لصالح الشركات التي تسجل أسهمها العادية في مستوى البورصة. كما أقر المشرع الجزائري تحفيزات وإعفاءات ضريبية لفائدة المقاولين الشباب والمصدرين بهدف تشجيعهم<sup>6</sup>.

#### ثانيا- تعريف شركة المساهمة البسيطة:

ورد تعريف شركة المساهمة البسيطة في المادة 715 مكرر 133 من القانون التجاري الجزائري كما يلي<sup>7</sup>: "شركة المساهمة البسيطة هي الشركة التي ينقسم رأسمالها إلى أسهم، وتتكون من شركاء لا يتحملون الخسائر إلا في حدود ما قدموا من حصص، يمكن أن تؤسس شركة المساهمة البسيطة من طرف شخص واحد أو عدة أشخاص طبيعيين و/أو معنويين، إذا كانت شركة المساهمة البسيطة لا تضم إلا شخصا واحدا، فإنها تسمى شركة المساهمة البسيطة ذات الشخص الوحيد تنشأ

<sup>1</sup> - المادة 05 من القانون رقم 02-17، المرجع السابق.

<sup>2</sup> - عبد الحميد لمين، سامية حساين، المرجع السابق، ص9.

<sup>3</sup> - المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254، المرجع السابق.

<sup>4</sup> - المادة 86 من القانون رقم 20-16 المؤرخ في 31 ديسمبر 2020 والمتضمن قانون المالية 2021. ج.ج.ج. عدد 83 الصادر في

31 ديسمبر 2020.

<sup>5</sup> - المادة 33 من القانون رقم 20-07، المرجع السابق.

<sup>6</sup> - المادة 86 من القانون رقم 20-16، المرجع السابق.

<sup>7</sup> - المادة 715 مكرر 133 من القانون التجاري الجزائري.

شركة المساهمة البسيطة حصريا من طرف الشركات الحاصلة على علامة مؤسسة ناشئة<sup>1</sup>.

ومن خصائص شركة المساهمة البسيطة نذكر:- شركة تجارية حسب الشكل: ولقد نص المشرع الجزائري على ذلك صراحة في الفقرة الثانية من المادة 544 ق ت ج، والتي جاء فيها ما يلي<sup>1</sup>: "تعد شركات التضامن وشركات التوصية والشركات ذات المسؤولية المحدودة وشركات المساهمة البسيطة التجاري بحكم شكلها ومهما يكن موضوعها".

- رأسمال الشركة يتمثل في أسهم: يظهر من التعريف السابق أن رأسمال شركة المساهمة البسيطة ينقسم إلى أسهم، هذه الخاصية تتعلق بشركات المساهمة بأنواعها، ولقد عرفت المادة 715 مكرر 40 ق ت ج السهم التالي<sup>2</sup>: "السهم هو سند قابل للتداول تصدره شركة مساهمة كتمثيل لجزء من رأسمالها".

المسؤولية المحدودة للشركاء: يتبني من التعريف أيضا أن مسؤولية الشركاء تكون في حدود ما قدموا من حصص، وهذه الخاصية جندها في شركات الأموال عموما، وهي تميزها عن شركات الأشخاص، نظرا لقيام هذه الشركات على الإعتبار الشخصي، ولأن الشركاء فيها يكتسبون صفة التاجر، والنظام القانوني لشركة المساهمة البسيطة، تناسب أصحاب المشاريع المبتكرة من الشباب خصوصا الراغبين في إنشاء مؤسسات ناشئة.

-عدم اشتراط حد أدنى للشركاء: تتميز شركة المساهمة البسيطة بإمكانية تأسيسها من شخص واحد، خالفا للقاعدة العامة في الشركات التي تقضي بأن يكون هناك شريكين على الأقل طبقا للمادة 416 ق م ج<sup>3</sup>.

-عدم اشتراط حد أدنى لرأسمال الشركة: لا يشترط حد أدنى لرأسمال الشركة طبقا لما جاء في المادة 715 مكرر 134 ق ت ج<sup>4</sup>، والجدير بالذكر أن شركة المساهمة البسيطة ليست الشركة الوحيدة ضمن شركات الأموال التي تتمتع بهذه الميزة نجد أيضا الشركة ذات المسؤولية المحدودة، لا يشترط حدا أدنى لرأسمالها، وذلك منذ تعديل القانون التجاري 2015<sup>5</sup>.

## الفرع الثاني

<sup>1</sup>-المادة 544 من القانون التجاري الجزائري، المرجع نفسه.

<sup>2</sup>-المادة 715 مكرر 40 من القانون التجاري الجزائري.

<sup>3</sup>-المادة 416 من القانون التجاري الجزائري.

<sup>4</sup>-المادة 715 مكرر 134 من القانون التجاري الجزائري.

<sup>5</sup> - المادة 566 المعدلة بموجب القانون رقم 15-20 المؤرخ في 30 ديسمبر 2015، المتضمن تعديل القانون التجاري الجزائري، ج.ر.ج. عدد 71، صادر في 30 ديسمبر 2015

## امتلاك الوكالة العقارية الإلكترونية الشخصية المعنوية

ربط المشرع الجزائري تمتع الشركات التجارية بالشخصية المعنوية بالشركات الحاصلة على علامة مؤسسة ناشئة، كما أخص شركة المساهمة البسيطة للحاصلين على علامة مؤسسة ناشئة بالشخصية المعنوية لتكييفها شركة تجارية، فتكتسب هذه الشخصية، بمجرد تأسيسها، وبذلك تكتسب الصفة التجارية، وتكون مستقلة بكيانها قانونيا عن مؤسسها<sup>1</sup>.

### الفرع الثالث

#### عدد الشركاء في الوكالة العقارية الإلكترونية

من الأركان اللازمة لتأسيس الشركة، ركن تعدد الشركاء، ويقصد بتعدد الشركاء، وجود أكثر من شخص يملك حصة أو أكثر في رأسمال الشركة، فخلافا لشركة المساهمة التي يشترط في تأسيسها سبعة شركاء على الأقل، عملا بأحكام المادة 592 الفقرة 2 نجد أن المشرع لم يشترط توفر عدد معين من الشركاء لتأسيس شركة المساهمة البسيطة، بل أجاز أن تؤسس بمساهمة شخصين اثنين أو أكثر طبيعيين أو معنويين، كما أجاز المشرع إمكانية إنشاء شركة المساهمة البسيطة بشريك واحد فقط، تسمى في هذه الحالة "شركة المساهمة البسيطة ذات الشخص الوحيد" وهو ما جاء في المادة 715 مكرر 133<sup>2</sup>.

نص المشرع الجزائري في المادة 715 مكرر 133 في الفقرة الثانية ن القانون رقم 09-22، على أنه: "...يمكن أن تؤسس شركة المساهمة البسيطة من طرف شخص واحد أو عدة أشخاص طبيعيين أو معنويين..."<sup>3</sup>.

عكس الشركات الأخرى المعروفة في التشريع الجزائري، حيث أغلبها تم تحديد الحد الأدنى لعدد شركائها<sup>4</sup>.

من هنا نجد أن المشرع الجزائري ق ترك المجال حرا في تأسيس هذا النوع من الشركات التجارية، سواء من جهة تعدد الشركاء، كما في حالة شركة المساهمة البسيطة (SAS)، أو في حالة شركة المساهمة البسيطة (SASU)، كما ذكر القانون التجاري في المادة 715 مكرر 133 أنه<sup>5</sup>: "تتميز شركة المساهمة البسيطة في عم اشتراط أدنى شركاء..".

- خالدي ناصر، شركة المساهمة البسيطة في ظل القانون التجاري الجزائري 09-22، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية و السياسية، مجلد 60، عدد 03، المركز الجامعي البيض، معهد الحقوق و العلوم السياسية، جوان 2023، ص ص 454-455.

- زواتين خالد، المؤسسات الناشئة و شركة المساهمة البسيطة، نحو شكل قاتوي جديد من الشركات التجارية في القانون الجزائري، مجلة قانون العمل و التشغيل، المجلد 8، العدد 1، يناير 2023، ص 1.

<sup>3</sup> - المادة 715 مكرر 133/2، المرجع نفسه.

<sup>4</sup> - جارة بومعزة نبيهة، "ضوابط تأسيس وإدارة شركة المساهمة البسيطة في القانون الجزائري رقم

09-22"، مجلة الفكر القانوني و السياسي، مجلد 7، العدد الأول، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة بلجي مختار، عنابة،

2023، ص 176.

<sup>5</sup> - المادة 715 مكرر 133 من القانون رقم 09-22، المرجع السابق.

تتكون شركة المساهمة البسيطة من عدة أشخاص طبيعيين ومعنويين، شرط حصولها على علامة مؤسسة ناشئة.

### الفرع الرابع

#### رأس مال الوكالة العقارية الإلكترونية

إن رأسمال شركة المساهمة البسيطة عبارة عن أسهم، فهي تتكون من شركاء ومساهمين، ولم يشترط المشرع الجزائري حد أدنى لرأس مال هذه الشركة، وأعطى الحرية الكاملة للشركاء، والهدف من عدم تحديد رأس مال هذه الشركة، هو تسهيل متطلبات وشروط مزاوله الأعمال التجارية، من أجل انتشار هذا النوع من الشركات وقد ألزم المشرع الجزائري في التعديل الأخير بالقانون رقم 09-22، توزيع الحصص في القانون الأساسي للشركة، ولا يشترط أن تكون الحصص نقدية، بل يمكن أن تكون عبارة عن عمل، ونصت المادة 715 مكرر 140 في فقرتها الأولى على أنه: "يمكن لشركة المساهمة البسيطة أن تصدر أسهم غير قابلة للتصرف فيها ناتجة عن تقديم عمل"، لكن الحصة التي تكون عبارة عن عمل، لا تدخل في تكوين هذه الشركة

### المبحث الثاني

#### مهام وصلاحيات الوكالة العقارية الإلكترونية

بعد دراستنا للوكالة العقارية الإلكترونية كمؤسسة ناشئة، وتكيفها مع شركة المساهمة البسيطة، وكذا دراسة خصوصياتها، سنتطرق في هذا المبحث إلى مهام وصلاحيات هذه الوكالة، فمن المعروف أن سوق العقار هو سوق مالية، وتحدد قيمة العقار نظرا لموقعه وحجمه بالإضافة إلى نوعه، حيث يواجه المواطن عدة صعوبات في اقتناء وكراء العقار، سواء كان شقة أو محل لغرض تجاري، كما قد يواجه عدة عراقيل فيما يتعلق بتوثيق العقود، وكذا الصفقات المتعلقة بالعقار، لذا وجدت الوكالة العقارية الإلكترونية لتسهيل ما سبق ذكره من أعمال. سندرس في هذا المبحث مهام وصلاحيات الوكيل العقاري في إدارة العقارات (المطلب الأول)، وكذا الخدمات والمعاملات التي تتكفل بها (المطلب الثاني).

### المطلب الأول

#### إدارة الوكالة العقارية الإلكترونية للعقارات

- المادة 715 مكرر 1/140 من القانون رقم 09-22، المرجع نفسه.<sup>1</sup>

يدخل ضمن مهام الوكالة العقارية الإلكترونية، عرض العقارات بهدف الوصول إلى زبون للقيام بعملية البيع (الفرع الأول)، كما يدخل في إطار ممارسة مهنة هذه الوكالة، الوساطة العقارية الإلكترونية (الفرع الثاني).

### الفرع الأول

#### عرض الوكالة العقارية الإلكترونية للعقارات

ومن مهام الوكالة العقارية الإلكترونية، عرض العقارات بهدف الوصول إلى زبون للقيام بعملية البيع، تعرض هذه العقارات داخل التطبيق الإلكتروني الخاص بالمؤسسة الناشئة، حيث نجد في كل عرض للعقار، جميع المعلومات المتعلقة به، كالمساحة والموقع، وكذا حالة العقار، والوثائق المتوفرة بشأنه، وفي الأخير نجد سعر العقار وسعر الخدمة، وهذا ما ورد في الفقرة السادسة من القانون رقم 05-18 المتعلق بالتجارة الإلكترونية، حيث نصت على أن<sup>1</sup>:... الإشهار الإلكتروني : كل إعلان يهدف بصفة مباشرة أو غير مباشرة، إلى ترويج بيع سلع أو خدمات عن طريق الاتصالات الإلكترونية...".

ومنه فإن قانون التجارة الإلكترونية قد أطراً هذا النوع من الأعمال، منه فإن عرض العقارات تدخل في مهنة الوكالة العقارية الإلكترونية.

### الفرع الثاني

#### الوساطة العقارية الإلكترونية

تعد خدمات الوساطة العقارية أمراً حيويًا في سوق العقارات المزدهرة، فهي تلعب دوراً محورياً في تسهيل التعاملات العقارية بين المشتريين والبائعين وتضمن سلامة وسلاسة الصفقات، وفي السنوات الأخيرة، شهدت صناعة الوساطة العقارية تحولات كبيرة نتيجة للتطورات التكنولوجية والتقدم في تكنولوجيا المعلومات . والوساطة العقارية هي ممارسة نشاط التوسط في إتمام صفقة عقارية بين أطرافها، وذلك مقابل الحصول على عمولة، ويشمل ذلك الوساطة الإلكترونية من خلال وسائل التقنية، كالمواقع الإلكترونية ومنصات التواصل الاجتماعي ونحوها، أما الخدمات العقارية، فهي الأنشطة المتعلقة بالعقار والتسويق له وإدارته وبيعه وبيع منفعه وتأجيريه، ومن ذلك التسويق العقاري، وإدارة الأملاك، وإدارة المرافق، والمزادات العقارية، والإعلانات العقارية، والاستشارات والتحليلات العقارية.

- المادة 6/6 من القانون رقم 05-18، المرجع السابق.<sup>1</sup>

حيث يتم ممارسة الوساطة العقارية والخدمات العقارية من خلال ما يسمى وسيط عقاري وهو يمكن أن يكون شخص طبيعي (فرد) أو اعتباري (منشأة) مرخص له من الهيئة العامة للعقار بممارسة الوساطة العقارية أو تقديم الخدمات العقارية، بحيث يقوم الوسيط العقاري بإبرام عقد الوساطة وهو اتفاق بين الوسيط العقاري والطرف المستفيد من الوساطة العقارية لإتمام صفقة عقارية أو تقديم خدمة عقارية<sup>1</sup>.

حيث يدخل في إطار ممارسة مهنة الوكالة العقارية الإلكترونية، الوساطة العقارية الإلكترونية، محتواها التوسط في البحث عن شراء أو إيجار أو مبادلة أملاك عقارية، ومحلات تجارية، للمفاوضة فيها نيابة عن الموكل، كما تكون الوساطة العقارية الإلكترونية بين البائع والمشتري، أو المؤجر والمستأجر، وكذا المساعدة في المفاوضات على الشروط، أو إكمال الصفقات. وتشمل الوساطة الإلكترونية العقارية، اللجوء إلى أدوات التواصل الرقمي، مثل البريد الإلكتروني، والتعاقد الإلكتروني عبر منصة مباتة (MBATA).

### الفرع الثالث

#### توثيق الصفقات الإلكترونية

يتبع الوكيل العقاري أنجع الطرق للوصول إلى البائع أو المشتري أو الأجير، وبعدها يناقش الزبون حول التفاصيل للتوصل إلى إبرام التصرف العقاري، والمقصود من ذلك تسجيل التفاصيل الكاملة للصفقة، بما فيها السعر والوثائق القانونية المعمول بها أثناء الصفقة لحماية حقوق كل الطرفين.

### الفرع الرابع

#### تحصيل العمولة

ندرس التحصيل بالنسبة للوكيل العقاري (أولاً)، وبالنسبة للموكلين (ثانياً).  
أولاً- بالنسبة للوكيل العقاري:

ورد في المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18 المتعلق بممارسة مهنة الوكيل العقاري أنه<sup>2</sup>: "يعد وكيلا عقاريا كل شخص طبيعي أو معنوي يلتزم بموجب وكالة وبمقابل أجر، بالقيام بخدمات ذات طابع تجاري كوسيط في الميدان العقاري أو في ميدان الإدارة والتسيير العقاريين، لحساب أو لفائدة مالكين".

والملاحظ حسب هذه المادة أن تقاضي أجر الوكيل العقاري في الخدمات والأعمال التي يقدمها بالنسبة للعقار المعروض للبيع، يكون حسب قيمة العقار، حيث بين المشرع الجزائري بموجب المرسوم التنفيذي رقم 09-18 الأجر الواجب تكليفه

<sup>1</sup> - جارة بومعزة نبيهة، المرجع السابق، ص 179.

<sup>2</sup> - المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18، المرجع السابق.

في حالة الإيجار، حيث أن الوكيل يتلقى مقابل كل سنة من الإيجار، ما يعادل تكلفة شهر واحد، وبالنسبة لإدارة الأملاك والخدمات الأخرى، فتكون بموجب اتفاقية، يوضع فيها أجره الخدمات والعمليات المتفق عليها، في إطار ممارسة النشاط.

### ثانياً- بالنسبة للموكليين:

من بين مهام الوكالة العقارية الإلكترونية في إدارتها للأملاك العقارية، بالإضافة إلى المهام المعرفة لها، نجد مهمة تحصيل العمولة عوضاً عن الموكليين، ونصت عليه المادة 4 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18 على أنه<sup>1</sup>: "...تحصيل الإيجارات والأعباء المتعلقة بها...."، لذا فالوكيل العقاري يقوم بمهمة جمع الأموال المستحقة للشخص أو الجهة التي تطلب الخدمة أو إتمام صفقة نيابة عنها، حسب ما تم الاتفاق عليه مسبقاً.

## المطلب الثاني

### الخدمات والعمولات

يحتاج الناس تقديم المشورة لهم في المجال العقاري، لذا تقوم الوكالة العقارية الإلكترونية بتوجيه العملاء (الفرع الأول)، كما يدخل ضمن خدمات الوكالة العقارية الإلكترونية عملية متابعة الصفقات والدعم الفني لضمان إتمامها (الفرع الأول)، كما يمكن ترويج الخدمات والعروض المتعلقة بالعملاء (الفرع الثاني).

## الفرع الأول

### توجيه العملاء

إن خدمة توجيه العملاء في الوكالة العقارية الإلكترونية مهمة نظراً لحاجة الناس الماسة إلى تقديم المشورة في المجال العقاري، ويعود ذلك إلى قيمة الأموال الموضوعية من أجل شراء عقار معين، خوفاً من الوقوع في الخطأ، خاصة فيما يتعلق بالوثائق والأموال.

ويلعب الوكيل العقاري دوراً هاماً في تقديم النصائح اللازمة للموكليين، وكذا تقديم المساعدة اللازمة لإتمام عملية البيع والشراء، أو الإيجار بشكل صحيح ومضمون، كما يحتاج الزبون إلى المشورة المهنية في الحصول على نصائح حول العقارات المتاحة حسب ميزانيتهم واحتياجاتهم<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - المادة 4 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18، المرجع السابق.

<sup>2</sup> - بن شيخ لحسن، آث ملويا، المرجع السابق.

## الفرع الثاني

### الدعم الفني ومتابعة الصفقات

يدخل ضمن خدمات الوكالة العقارية الإلكترونية، عملية متابعة الصفقات لضمان إتمامها بشكل سلس عبر التطبيق الإلكتروني، كذا التواصل مع العملاء والبائعين للتأكد من إنسانية وسلاسة عملية البيع والشراء، قد يواجه العملاء بعض المشاكل الفنية أثناء استخدامهم التطبيق الإلكتروني، وكذا التعامل مع ميزانيته، لذا أوجدت خدمة الدعم الفني للتأكد من صحة إتمام الصفقات، تقديم المساعدة في حال وجود مشاكل تقنية، وكذا تفادي الإحتيالات خاصة فيما يتعلق بالأوراق أو حالة العقار... الخ.

## الفرع الثالث

### الإشهار والترويج

نصت المادة 30 من القانون رقم 05-18 المتعلق بالتجارة الإلكترونية على أن<sup>1</sup>: "دون المساس بالأحكام التشريعية والتنظيمية المعمول بها في هذا المجال، كل إشهار أو ترويج أو رسالة ذات طبيعة أو هدف تجاري، تتم عن طريق الاتصالات الإلكترونية، يجب أن يلبي المقتضيات الآتية:

- أن تكون محددة بوضوح كرسالة تجارية أو إشهارية.
- أن لا تمس بالآداب العامة والنظام العام.
- أن تحدد بوضوح ما إذا كان هذا العرض التجاري يشمل تخفيضا أو مكافآت أو هدايا، في حالة ما إذا كان هذا العرض تجاريا أو تنافسيا أو ترويجيا.
- التأكد من أن جميع الشروط الواجب استيفاؤها للاستفادة من العرض التجاري، ليست مضللة ولا غامضة<sup>2</sup>.

في الوكالة العقارية الإلكترونية يمكن ترويج الخدمات والعروض المتعلقة بالعملاء وفي نفس الوقت الترويج للتطبيق نفسه، إتباعا للشروط القانونية المنصوص عليها في المادة 30 سالف الذكر، وباحترام خصوصيات الأشخاص وعدم استخدام المعلومات الشخصية للشخص الطبيعي والمستخدمين، دون الحصول على الموافقة المسبقة منه عن طريق التطبيق الإلكتروني<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - المادة 30 من القانون رقم 05-18، المرجع السابق.

<sup>2</sup> - المادة 30 من القانون رقم 05-18، المرجع نفسه.

الفصل الثاني  
آثار انعقاد عقد الوكالة  
العقارية الإلكترونية وانقضائه

## الفصل الثاني

### آثار انعقاد عقد الوكالة العقارية الإلكترونية وانقضائه

يتمثل نشاط الوكالة العقارية الإلكترونية في أدائها لعدة مهام ذكرناها سابقا، منها الوكالة عن أملاك الغير والتصرف فيها حسب ما تم الاتفاق عليه مسبقا بين الطرفين، كالبيع والشراء ن أو الإيجار، وهي تتطلب الكثير من الخبرة والمعرفة في هذا المجال، بالإضافة إلى الوقت والجهد لإتمام تلك المهام المتفق عليها مسبقا بين الطرفين<sup>1</sup>، فعلى الوكيل العقاري أن يكون أكثر جدا وحرصا في القيام بأعماله نظرا لصعوبة هذه المهمة.

ولممارسة مهنة الوكالة العقارية الإلكترونية كمؤسسة ناشئة، هناك بعض الشروط الواجب استيفاؤها، حسب نص المادة 8 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18 المحدد للتنظيم المتعلق بممارسة مهنة الوكيل العقاري<sup>2</sup>، والحصول على علامة مؤسسة ناشئة والتمثل في شركة المساهمة البسيطة، وكذا المرور ببعض الإجراءات المتعلقة بالحصول على الاعتماد من طرف المصالح المختصة للوزارة المكلفة بالسكن باعتماد نص المادة 10 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18<sup>3</sup>، بالإضافة إلى وجوب توفر السجل التجاري للتمكن من ممارسة مهنة الوكيل العقاري للحصول المسبق على اعتماد والقيود في السجل التجاري<sup>4</sup>.

وبناء إلى ما سبق ذكره سنتطرق في هذا الفصل إلى آثار انعقاد الوكالة العقارية الإلكترونية وانقضائه، حيث سنتعرف على حقوق والتزامات الأطراف (المبحث الأول) وكذا انقضاء الوكالة العقارية الإلكترونية (المبحث الثاني).

## المبحث الأول

### حقوق والتزامات الوكيل العقاري

العقد في الوكالة العقارية الإلكترونية لا يسري في اتجاه واحد، وإنما بمقابل الالتزامات المترتبة عن إبرام العقد نجد أن للوكيل حقوق تتمثل في تقاضي أجره إثارة التزامات موكله، وقد نص عليها المرسوم التنفيذي رقم 09-18 المتعلق بتنظيم مهنة الوكيل العقاري، بينما تنص المادة 34 على الأتعاب التي يتقاضاها الوكيل العقاري مع تحديد قيمتها أو كيفية حسابها<sup>5</sup>

## المطلب الأول

- سعودي مسعود، سليمان نبيل، "الوكيل العقاري في القانون الجزائري"، مذكرة لنيل شهادة ماستر، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، 2015، ص 44.

- المادة 8 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18، المرجع السابق.

- المادة 8 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18، المرجع نفسه.

- المادة 6 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18، المرجع نفسه.

- بلعقون محمد صالح، "ضوابط ممارسة مهنة الوكيل العقاري في التشريع الجزائري"، مجلة تشريعات التعمير والبناء، عدد 6، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2018، ص 81.

## حقوق الوكيل العقاري

من حقوق الوكيل العقاري الحصول على الحق في أجره الأتعاب (الفرع الأول)، والتي تعتمد على عدة عوامل لتحديد هذه الأجرة (الفرع الثاني).

### الفرع الأول

#### الحصول على الحق في أجره الأتعاب

تنص المادة الثانية من المرسوم التنفيذي رقم 09-18 على أنه<sup>1</sup>: "يعد وكيلا عقاريا كل شخص طبيعي أو معنوي يلتزم بموجب وكالة وبمقابل أجر، بالقيام بخدمات ذات طابع تجاري كوسيط في الميدان العقاري أو ميدان الإدارة والتسيير العقاريين، لحساب أو لفائدة مالكين".

إن الحصول على أجره الأتعاب من قبيل الوكيل العقاري، تعتمد على إبرامه للعقود، وقيامه بمهامه على أكمل وجه، لتحديد المهام الواقعة على الوكيل وكذا أجره تلك المهام التي التزم بالقيام بها، إضافة ما على الزبون الالتزام به<sup>2</sup>.

إتباعا لما جاء في المادة 35 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18 والتي نصت على أنه<sup>3</sup>: "يجب أن تكون الوكالة التي تربط بين الوكيل العقاري وزبائنه مكتوبة وتحدد بوضوح حقوق وواجبات الطرفين".

منه فإن مبدأ الشفافية بين الأطراف أمر لازم بغرض خلق الثقة فيما بين الطرفين، وتجنب الوقوع في التلاعبات أو الانتهاكات، وكذا وجود وثيقة إثبات بالنسبة للطرفين في حالة وجود مشكلة ما، فبالرغم من كون هذا الإجراء بسيطا، إلى أن له أهمية كبيرة في إثبات حق الوكيل العقاري في الحصول على أجرته، بعد قيامه بالالتزامات الواقعة عليه<sup>4</sup>.

### الفرع الثاني

#### تحديد أجره الأتعاب

بعد قيام الوكيل العقاري بمهامه، والتزامه طبقا لما سبق الاتفاق عليه، يحق للوكيل الحصول على أجره أتعابه والتي تعتمد على عدة عوامل، منها نوع العقار وطبيعة الخدمة، فقد تكون إما بيعا أو إيجار أو تقديم خدمة وإدارة أملاك الموكل، وقد نصت المادة 34 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18 أنه<sup>5</sup>: "في إطار ممارسة مهامه، للوكيل العقاري الحق في تقاضي أجر، وبالنسبة للوكالة والوسيط العقاري إذا كانت قيمة العقار المعروض للبيع:

-تساوي 1000000 دج (3%).

-أقل أو تساوي 5000000 (2%).

1 - المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18، المرجع السابق.

2 - سعودي مسعود، سليمان نبيل، مرجع سابق، ص 59.

3 - المادة 35 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18، المرجع السابق.

4 -صالح بن قطاف، "النظام القانوني للوكيل العقاري"، مذكرة مكملة لمقتضيات نيل شهادة الماستر في الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية،

جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2016، ص 50.

5 - المادة 34 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18، المرجع السابق.

-تفوق أو تساوي 5000000(1%) .

إذا كان الأمر يتعلق بملكية معروضة للتأجير، فيعادل الأجر الذي يتلقاه ما قيمته شهر(1)، 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<sup>1</sup>. لقد بين المشرع الجزائري في هذه المادة قيمة الأجرة التي يتحصل عليها الوكيل العقاري، ففي حالة البيع أو المبادلة تنخفض نسبة الأجرة كلما زاد سعره وهي نسب قليلة بالمقارنة مع سعر العقار، ما دفع بعض الوكلاء، إلى رفعها، أما بالنسبة لحالة الإيجار، فإن الوكيل العقاري يتلقى ما قدره شهر واحد مقابل كل سنة من التأجير، فإذا أقام الوكيل بتأجير شقة لمدة سنة بسعر 12000 دج، فقيمة أجرته تكون 10000 دج، مع الأخذ بعين الاعتبار الصعوبات التي قد تواجه الوكيل وكذا الجهد المبذول.

### الفرع الثالث

#### الحق في تعويض النفقات

نصت المادة 582 من القانون المدني الجزائري على أنه<sup>1</sup>: "على الموكل أن يرد للوكيل ما أنفقه في تنفيذ الوكالة، وذلك مهما كان حظ الوكيل من النجاح في تنفيذها، إذا اقتضى تنفيذ الوكالة، أن يقدم الموكل للوكيل مبالغ للإنفاق في شؤون الوكالة، ويجب على الموكل أن يقدم المبالغ، إذا طلب الوكيل ذلك".

ويفهم من نص هذه المادة أنه يترتب حقوق للوكيل العقاري، بصفته وكيلا، أن يرد له الزبون بصفته موكلا المبالغ التي ينفقها في سبيل تنفيذ الوكالة، تنفيذًا معتادا، وذلك مهما كان حظه من النجاح في تنفيذها .

### المطلب الثاني

#### الالتزامات المترتبة عن ممارسة نشاط الوكيل العقاري

بعد حصول الوكيل العقاري على الاعتماد لممارسة نشاطه من الجهة المختصة، كما سبق ذكره، تترتب على عاتق الوكيل مجموعة من الالتزامات، تختلف باختلاف النشاط حيث تلزمه بالقيام بعدد من الأعمال والمهام والامتناع عن أخرى إزاء تعامله مع زبائنه وهذا بموجب القوانين المتعلقة بالمهنة والمنظمة لها، ووجب على الموكل التقيد والالتزام بها حتى يتاح له لتأدية مهامه على أكمل وجه، فتميز هذه الالتزامات العامة (الفرع الأول)،<sup>2</sup>والخاصة<sup>2</sup>(الفرع الثاني).

### الفرع الأول

#### الالتزامات العامة

<sup>1</sup> - المادة 582 من الأمر رقم 58-75، 1

<sup>2</sup> - بلعقون محمد صالح، المرجع السابق، ص 81.

بعد حصول الوكيل العقاري على الاعتماد الذي يسمح له بمزاولة نشاطه يقع على عاتقه مجموعة من الالتزامات، والمتمثلة في نشر لائحة الأتعاب (أولاً)، والالتزام بحسن النية (ثانياً)، والحفاظ على الوثائق الإدارية (ثالثاً) وإشهار النشاط (رابعاً)، والالتزام بمزاولة النشاط في الآجال المحددة (خامساً)، ومسك سجل لقيّد جميع العمليات (سادساً)، وإعداد تقرير سنوي والخضوع للرقابة (سابعاً).

#### أولاً- نشر لائحة الأتعاب:

باعتبار الوكالة العقارية الإلكترونية تقدم خدمة تجارية لفائدة الزبائن، فإنه يقع على عاتق الوكيل العقاري نشر لائحة الأتعاب وتحتوي على مختلف الأسعار والتعريفات، وجب على الوكيل تنفيذ هذا الالتزام المندرج ضمن قواعد ومبادئ شفافية الممارسات التجارية، وهذا طبقاً لما نصت عليه المادة 28 في فقرتها الأخيرة من المرسوم التنفيذي رقم 09-18، وتطبيقاً لشروط البيع الواردة في القانون رقم 04-02 الذي يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية<sup>1</sup>.

#### ثانياً- الالتزام بحسن النية:

حسب أعراف المهنة وفقاً لأحكام المرسوم التنفيذي رقم 09-18 على الوكيل العقاري الالتزام بحسن النية تجاه زبائنه، فإن النشاط بصدد هذه المهنة مبني على أسس جوهرية أهمها الصدق والشفافية والأمانة في المعاملة، وكذا تقديم الاستشارات والتوجيهات، كما قد ورد الالتزام بحسن النية في الشروط والالتزامات التي حددها القانون رقم 90-34 المنظم لمهنة الوكيل العقاري في الجزائر سنة 1990<sup>2</sup>.

#### ثالثاً- الحفاظ على الوثائق الإدارية:

يعد الحفاظ على الوثائق الإدارية وتنظيمها في مهنة الوكيل العقاري أمراً أساسياً في الممارسة المهنية الناجحة، ففي إجراء الصفقات يتسلم الوكيل عدو وثائق من كل طرف العقد كوديعة أو أمانة بغرض إتمام الصفقة، كتسجيل العقود والاتفاقيات وبالإضافة إلى توثيق العمليات المالية، يتعين على الوكلاء العقارية بين ضمان حفظ الوثائق الإدارية بطريقة آمنة وفعالة واستخدامها عن طلب الموكلين.

#### رابعاً- الالتزام بإشهار النشاط:

يلتزم الوكيل العقاري بإشهار نشاطه سواء كانوا طبيعيين أو معنويين كأي التزام يقوم به التاجر، وذلك بهدف اطلاع الغير بمحتوى الأعمال التأسيسية والعمليات التي تخص رأسمال الشركة بالنسبة للشخص المعنوي، وبالنسبة للشخص الطبيعي فعليه إعلام الغير بأهليته كتاجر و إعطاء عنوان المؤسسة الرئيسية للاستغلال الفعلي للتجارة وكذا ملكية القاعدة التجارية<sup>3</sup>.

1- صالح بن قطاف، النظام القانوني للوكيل العقاري، ص 47.

2- سعودي مسعود، سليمان نبييل، المرجع السابق، ص 65.

3- سعود مسعود، سليمان نبييل، المرجع نفسه، ص 66.

**خامسا-الالتزام بمزاولة النشاط في الآجال المحددة:**

نصت المادة 32 من المرسوم التنفيذي رقم 18-09 على أنه<sup>1</sup>: "يلزم الحاصل على اعتماد الوكيل العقاري بمزاولة نشاطه في أجل أقصاه ستة (6) أشهر ابتداء من تاريخ استلامه الاعتماد. في حالة عدم استغلال الاعتماد في الآجال المذكورة أعلاه، يمكن الوزير المكلف بالسكن أن يقوم بتعليقه أو إلغائه، إلا إذا قام الحاصل عليه بإثبات حالة القوة القاهرة".

ويفهم من نص هذه المادة أن الوكيل العقاري لا يزاوّل مهامه، بعد حصوله على الاعتماد من طرف الوزير المكلف بالسكن، بل يجب عليه احترام الآجال المحددة قانونا والتي تكون 6 أشهر كحد أقصى، ويترتب في حالة الإخلال بالآجال المحددة قانونا إلغاء الاعتماد من طرف الوزير المكلف بالسكن، إلا إذا أثبت الوكيل العقاري، وجود قوة القاهرة.

**سادسا- الالتزام بمسك سجل لقيّد جميع العمليات:**

ألزم المشرع الجزائري الوكيل العقاري بمسك سجل لقيّد وتسجيل جميع العمليات التي ينفذها، ما ألزمه بالاحتفاظ بهذا السجل لمدة خمس (5) سنوات على الأقل، وتقديمه مع الوثائق الأخرى كالسجل التجاري، والاعتماد... الخ، حيث نصت المادة 28 من المرسوم التنفيذي رقم 18-09 على أن<sup>2</sup>: "يجب الاحتفاظ بهذا السجل خلال مدة خمس (5) سنوات على الأقل، وتقديمه مع الوثائق الأخرى إلى كل عون دولة مؤهل للقيام بمراقبة هذه السجلات".

**سابعا- إعداد تقرير سنوي:**

نصت المادة 30 من المرسوم التنفيذي رقم 18-09 على أنه<sup>3</sup>: "يتعين على الوكيل العقاري المعتمد قانونا، أن يقدم لوزارة السكن والعمران تقريرا سنويا، مدعما بالأرقام حول نشاطات مؤسسته".

ويفهم من نص هذه المادة أنه يجب على الوكيل العقاري أن يقدم تقريرا عن نشاطه في السنة الماضية والتي ترفق بكل الوثائق والأرقام والإحصائيات اللازمة لإعلام الإدارة الوصية بنشاطه، ويكون هذا التقرير وسيلة اتصال بين الإدارة الوصية والوكيل العقاري، وهذا يسمح بمراقبة والإطلاع على النقائص، وتوجيه الوكيل العقاري.

**ثامنا- الخضوع للمراقبة:**

نصت المادة 31 من المرسوم التنفيذي رقم 18-09 على أنه<sup>4</sup>: "يلزم الوكيل العقاري بالخضوع إلى رقابات الأعوان المؤهلين التابعين للإدارة

- المادة 32 من المرسوم التنفيذي رقم 18-09، المرجع السابق.<sup>1</sup>

- المادة 28 من المرسوم التنفيذي رقم 18-09، المرجع نفسه.<sup>2</sup>

- المادة 30 من المرسوم التنفيذي رقم 18-09، المرجع السابق.<sup>3</sup>

- المادة 31 من المرسوم التنفيذي رقم 18-09، المرجع نفسه.<sup>4</sup>

المكلفة بالسكن وكل عون آخر مؤهل قانونا، وتقديم لهم كل وثيقة لها صلة بموضوع نشاطه."1

نستنتج من خلال نص المادة 30 من المرسوم التنفيذي أعلاه، أن الوكيل العقاري يخضع لرقابة من طرف الأعوان المؤهلين التابعين للإدارة الوصية، والتي يخضع لها مباشرة، كونها مانحة الاعتماد لممارسة هذه المهنة، من جهة، ومن جهة أخرى، يمكن أن تكون الرقابة من جهات أخرى، وحيث ذكرت أنه: "...لكل عون آخر مؤهل للرقابة قانونا.."، وبحكم أن الوكيل العقاري يزاول نشاطا تجاريا، يحمل سجلا تجاريا، وهو بذلك ملزم بالخضوع للرقابة التي يقوم بها بضباط وأعوان الشرطة القضائية، المنصوص عليهم في قانون الإجراءات الجزائية، وأعوان حفظ الضرائب<sup>1</sup>.

## الفرع الثاني

### الالتزامات الخاصة

حدد المشرع الجزائري بموجب المرسوم التنفيذي رقم 09-18 التزامات الوكيل العقاري خاصة (أولا) كما يلتزم بعقد وكالة مكتوبة (ثانيا).

#### أولا- الالتزامات المقررة في المرسوم التنفيذي رقم 09-18:

نصت المادة 28 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18 على بعض الشروط التي على الوكيل العقاري الالتزام بها، حيث تنص على أنه<sup>2</sup>: "يجب على الوكيل العقاري، في إطار ممارسة مهنته، القيام بما يأتي:

- أداء التزاماته تجاه زبائنه وفقا للأحكام المنصوص عليها في هذا المرسوم وحسب أعراف المهنة.

- الإلتقان في تقديم الخدمات .

-احترام القوانين والتنظيمات التي تسيّر النشاط.

-قيد جميع العمليات التي ينفذها في سجل ترقمه وتؤشر عليه المصالح المختصة

للموزارة المكلفة بالسكن.

-يجب الاحتفاظ بهذا السجل خلال مدة خمس(5) سنوات على الأقل وتقديمه مع

الوثائق الأخرى إلى عون دولة مؤهل للقيام بمراقبة هذه السجلات.

-إصاق جدول الأتعاب والتعريفات بصفة مرئية وواضحة للزبائن"

وتليها المادة 29 والتي تنص على إلزامية حمل البطاقة المهنية بصفة دائمة، وأن يضع

دفتر الاحتجاجات تحت تصرف الزبون مرقوما ومؤشرا من طرف المصالح المختصة

للموزارة المكلفة بالسكن، كما تضيف المادة 30 من نفس المرسوم، تقديم تقرير سنوي للموزارة

المكلفة بالسكن وتحميل الأرقام المتعلقة بتفاصيل مهنته، وكذا المادة 31 التي تلزمه

- قانون رقم 04-08، مؤرخ في 1 غشت 2004، يتضمن ممارسة الأنشطة التجارية، ج.ج. عدد 52، صادر في 18 غشت 2004.<sup>1</sup>

- المادة 28 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18، المرجع السابق.<sup>2</sup>

بالخضوع لرقابة الأعوان التابعين للإدارة المكلفة بالسكن، وكذا كل عون مؤهل قانونا وتقديم الوثائق ذات صلة بالنشاط.

على الوكيل العقاري استغلال نشاطه في آجال أقصاه ستة أشهر ابتداء من تاريخ الحصول على الاعتماد، وإلا سيتم تعليقه أو إلغاؤه من طرف الوزير المكلف بالسكن إلا في حالة القوة القاهرة وذلك استنادا لنص المادة 132<sup>1</sup>.

### ثانيا- الالتزام بعقد وكالة مكتوبة

يجب أن يربط بين الوكيل العقاري وزبونه عقد وكالة مكتوب، يعد الوكيل العقاري وسيط بأجهزة موكلية، لذا كان لابد من تحديد طبيعة العلاقة السائدة بينهما، وقد جاء في المادة الثانية من المرسوم التنفيذي رقم 09-18 أنه<sup>2</sup>: "يعد وكيلا كل شخص طبيعي أو معنوي يلتزم بموجب وكالة وبمقابل أجر، بالقيام بخدمات ذات طابع تجاري كوسيط في الميدان العقاري أو في ميدان الإدارة والتسيير العقاريين لحساب أو لفائدة مالكين".

كما جاء أيضا في المادة 571 من القانون المدني أن<sup>3</sup>: "الوكالة أو الإنابة هو العقد بمقتضاه يفوض شخص شخصا آخر بالقيام بعمل شيء لحساب الموكل باسمه".

إن عقد الوكالة المكتوب لا يعتبر عقدا رسميا، بل يمنح الوكيل القدرة على القيام بمجموعة من الأعمال المتفق عليها نيابة عن موكله لا يوجد شكل رسمي للعقد الموجود بين الموكل والزبون، لا يشكل ولا موضوعا، بل يجتهد الوكيل في إيجاد نموذج مناسب ويضع فيع جميع تفاصيل الاتفاق ويتم التوقيع عليه من طرف الموكل إلى جانب توقيع الوكيل العقاري، وقد نصت المادة 35 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18 على وجوب كتابة العقد، على أنه<sup>4</sup>: "يجب أن تكون الوكالة التي تربط بين الوكيل العقاري وزبائنه مكتوبة وتحدد بوضوح حقوق وواجبات الطرفين"، وقد ترك المشرع الحرية للوكيل العقاري في طريقة صياغة العقد.

### ثالثا-الالتزام بتقديم المساعدة والمشورة:

يلتزم الوكيل العقاري تجاه زبونه بتقديم نصائح صائبة للزبون، فيما يخص الطرق المناسبة في تقديم عقاره للبيع أو الإيجار، حيث يجب أن يكون مميزا في تقديم النصائح، والوكلاء العقاريين يمارسون نفس النشاط، ونفس الوسائل القانونية، إلا أن الفرق بينهم، هو كيفية استغلال هذه الوسائل بطرق ذكية ومختصرة للوصول إلى الهدف المنشود من هذه المعاملة، وهو بيع أو إيجار العقار المعروض للزبون<sup>5</sup>، حيث نصت المادة الثالثة من

- المواد من 28 إلى 32 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18، المرجع السابق.<sup>1</sup>

- المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18، المرجع السابق.<sup>2</sup>

- المادة 571 من القانون المدني الجزائري.<sup>3</sup>

- المادة 35 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18، المرجع السابق.<sup>4</sup>

- بن قطاب صالح، المرجع السابق، ص 43.<sup>5</sup>

المرسوم التنفيذي رقم 18-09 على أنه<sup>1</sup>: "يمكن أن يطلب من العون العقاري في إطار ممارسة مهنته، تقديم مساعدته ومشورته لتمكين زبائنه من مواصلة تنفيذ العقود".

رابعاً- الإتقان في تقديم الخدمات:

يلتزم الوكيل العقاري ببذل الجهود اللازمة لضمان بيع وإيجار العقار بصفة ناجحة لزبونه، حيث يقوم بتوسيع مجال البحث عن المتعامل الآخر بتنويع الوسائل الإشهارية، والبحث، كعرض صور، أو تقديم أسعار مغرية، وتقديم نصائح، ومتابعة كل مراحل العملية، والتفاوض بطريقة تضمن عدم حدود الميزانية لإتمام الصفقة<sup>2</sup>

"يجب على الوكيل العقاري، في إطار ممارسة مهنته، القيام بما يأتي :  
-أداء التزاماته تجاه زبائنه وفقاً للأحكام المنصوص عليها في هذا المرسوم وحسب أعراف المهنة p  
-الإتقان في تقديم الخدمات .

-احترام القوانين والتنظيمات التي تسيّر النشاط".

### المبحث الثاني

#### انقضاء عقد الوكالة

دراستنا للعقد الموجود بين الطرفين في الوكالة العقارية الإلكترونية، وكذا تعرفنا إلى التزامات وحقوق الوكيل العقاري، وأن طبيعة العلاقة الموجودة بينهما عبارة عن عقد مكتوب من الممكن إلغاؤه، إما إرادياً أو تلقائياً (المطلب الأول)، فقد يرتكب الوكيل أخطاء تسبب إلغاء العقد، ومسؤوليته هو الجزاء الذي يترتب على الوكيل العقاري لدى إخلاله بقاعدة من قواعد نشاطه أو الالتزامات المترتبة عليه بعد قيام العقد (المطلب الثاني).

### المطلب الأول

#### الأسباب المختلفة لانقضاء عقد الوكالة

يعتبر العقد الموجود بين الوكيل العقاري وموكله عقداً تجارياً، أي تقديم خدمة مقابل أجر وبالتالي ينقضي لأسباب عامة كأنجاز العمل محل التوكيل أو بانقضاء المدة المحددة للوكالة، أو بنقص الأهلية، أو استحالة تنفيذ العمل<sup>3</sup>، أو لموت أحد طرفي الوكالة (الفرع الأول)، كما ينقضي عقد الوكالة لأسباب خاصة كعزل الموكل لوكيله، أو استقالة الوكيل (الفرع الثاني).

### الفرع الأول

- المادة 3 من المرسوم التنفيذي رقم 18-09، المرجع السابق.<sup>1</sup>

-بن قطاب صالح، المرجع نفسه، ص 43.<sup>2</sup>

- بلعقون محمد صالح، المرجع السابق، ص 87.<sup>3</sup>

### الأسباب العامة لانقضاء عقد الوكالة

ينتهي عقد الوكالة بإنجاز العمل محل الوكيل (أولاً) وبانتهاء المدة المحددة للعقد (ثانياً) أو بسبب نقص الأهلية أو استحالة تنفيذ العمل (ثالثاً)، كما ينتهي بهلاك الوكيل أو الموكل (رابعاً).

#### أولاً- انتهاء عقد الوكالة بإنجاز العمل محل التوكيل

إن العقد الموجود بين الوكيل وموكله هو عقد تجاري، أي بمعنى تقديم خدمة بمقابل أجر، أي أن صلاحية العقد تنقضي بمجرد إتمام الوكيل لمهمته أو إجرائه للصفقة الملتزم القيام بها، كبيع المنزل، أو القيام بمبادلة الأملاك العقارية، أو إيجار شقة أو محل تجاري، وكذا بالتالي، فإنه لا يبقى سوى أن يتلقى الوكيل حقه أو نصيبه من العقد حسب ما نص عليه المرسوم التنفيذي رقم 09-18، وحسب ما تم الاتفاق عليه مسبقاً، ونوع الخدمة المقدمة<sup>1</sup>.

#### ثانياً- انتهاء الوكالة بانتهاء المدة المحددة لها:

قد يكون العقد بين الوكيل والموكل عقداً محدد المدة، كأن يوكله الزبون بإدارة أملاكه لمدة سنة، أو أن يتكفل الوكيل باستلام سعر الإيجار، ولا يسري مفعول عقد الإيجار إلا في حالة التجديد الضمني، كما ينتهي العقد قبل المدة المحددة له في حالة إتمام المهمة الموكلة من قبل الموكل والمحددة في العقد<sup>2</sup>.

#### ثالثاً- انقضاء عقد الوكالة بسبب نقص الأهلية:

تنتهي صلاحية العقد في حالة فقدان أحد أطراف العقد لأهليته، ففي حالة فقدان الموكل لأهليته، إما في التصرف في أملاكه، أو تم الحجر عليها، فإن الوكيل لا يستطيع ذلك، أو في حالة حجر أهلية الوكيل من طرف الموكل، أما في حالة الحجر على تصرفات الوكيل في أمواله، وليس على أعمال الإدارة، فإنه من الممكن أن ينوب عنه وكيل آخر ويستمر سريان العقد.

#### رابعاً- استحالة تنفيذ العمل الذي التزم به الوكيل:

ينتهي عقد الوكالة بين الوكيل والموكل في حالة تدمير أملاك الموكل، فيستحيل على الوكيل إنهاء مهامه، أو في حالة إفلاس الوكيل أو الموكل، فيمنع أحدهما عن إدارة أمواله، فيلغى العقد تلقائياً، لأن الموكل المفلس لا يستطيع التصرف في أملاكه، وبالتالي يتعذر على الوكيل القيام بذلك.

#### خامساً- انقضاء عقد الوكالة بهلاك الوكيل والموكل:

ينتهي عقد الوكالة بوفاة أحد طرفي العقد، فينتهي التزام الوكيل بوفاة الموكل إلا إذا أراد ورثته استمرار الوكالة القائمة على الوكيل، وأما إذا كان الموكل شركة، فينقضي العقد

-غيتري زين العابدين، "انتهاء عقد الوكالة وحدود سلطة الموكل في انتهائها في الشريعة والقانون"، مجلة البحوث العلمية والدراسات الإسلامية، مجلد 2014 عدد 8، كلية العلوم الإسلامية، مخبر الشريعة، جامعة الجزائر 1، 2014، ص 108. (139، 104)  
-غيتري زين العابدين، المرجع نفسه، ص 109- 110.<sup>2</sup>

بحل هذه الشركة، أما في حالة وفاة الوكيل، فينتهي العقد مباشرة بعد علم الموكل، إلا في حالة ما إذا كان هناك شريك للوكيل<sup>1</sup>.

### الفرع الثاني

#### الأسباب الخاصة لانقضاء عقد الوكالة

إضافة للأسباب العامة لانقضاء عقد الوكالة والتي ذكرناها سابقاً، ينقضي عقد الوكالة لأسباب خاصة وهي بعزل الموكل لوكيله (أولاً)، أو في حالة استقالته (ثانياً).

#### أولاً- انتهاء عقد الوكالة بعزل الموكل لوكيله:

يحق للموكل عزل وكيله متى شاء، فالعقد بطبيعته قابل للفسخ، إلا إذا نص الاتفاق على غير ذلك، وجاء في مجلة الأحكام العدلية في المادة 1523 ما يلي<sup>2</sup>: "إذا عزل الموكل الوكيل يبقى على وكالته إلى أن يصل إليه خبر العزل، ويكون تصرفه صحيحاً إلى ذلك الوقت".

#### ثانياً- انتهاء عقد الوكالة باستقالة الوكيل:

قد تكون هناك عدة أسباب لاستقالة الوكيل، إما شخصية أو مهنية، حيث يمكن أن تكون أسباب الاستقالة متعلقة بالوكالة نفسها، مثل الخلافات الإدارية، أو الإجهاد المهني، كما يمكن أن تكون أسباب صحية، وبهذا فإن صلاحية العقد تنتهي بمجرد استقالة الوكيل أو حل الشركة، ولا يكون للوكيل أي صلاحية متعلقة بالتصرف في أملاك موكله.

### المطلب الثاني

#### المسؤولية المترتبة عن نشاط الوكالة العقارية الإلكترونية

إن المسؤولية أو الجزاء المترتب عن الوكيل العقاري، عند إخلاله بالشروط الملزم بها لدى كتابة العقد، أو قاعدة من قواعد السلوك، حيث نصت المادة 124 من القانون المدني على أن<sup>3</sup>: "كل فعل أيا كان يرتكبه الشخص بخطئه ويسبب ضرراً للغير يلزم من كان سبباً في حدوثه بالتعويض"، فأعمال و تصرفات الوكيل العقاري عند القيام بنشاطه، قد يقع إخلال للعقد أو أحد شروطه، وتسمى المسؤولية العقدية (الفرع الأول)، أما إذا كان الإخلال بالتزام قانوني، عمدي أو غير عمدي، فتسمى بالمسؤولية التقصيرية (الفرع الثاني).

#### الفرع الأول

#### المسؤولية المدنية

المسؤولية المدنية هي مجموعة من القواعد القانونية التي تلزم تعويضاً نتيجة الإخلال بالتزام سابق، أو بمعنى آخر كل من أقام بفعله، أو عدم فعله أو خالف قاعدة تسبب بضرر

<sup>1</sup>-غيتري زين العابدين، المرجع السابق، ص ص 110- 113.

<sup>2</sup>- المادة 1523 من مجلة الأحكام العدلية، في القضية رقم 2018/1257، محكمة رام الله، فلسطين.

<sup>3</sup>- المادة 124 من القانون المدني الجزائري.

لشخص آخر، وهذا الالتزام الجديد هو الالتزام بالتعويض لمن أصابه الضرر نتيجة هذا الإخلال (أولاً).

يلتزم الوكيل العقاري عند أداء مهنته بعقود تخضع لقوانين وتنظيمات عديدة، فهو ذو طبيعة قانونية خاصة باعتباره تاجراً، فالأعمال والتصرفات التي يقوم بها الوكيل العقاري من خلال ممارسته لنشاطه، قد يقع في إخلال للعقد أو أحد شروطه، وتسمى بالمسؤولية التقصيرية<sup>1</sup> (ثانياً)، وجب البحث عن الأساس القانوني للمسؤولية المدنية من خلال النصوص القانونية المحددة للمسؤولية المدنية للوكيل العقاري (ثالثاً).

### أولاً- المسؤولية العقدية:

المسؤولية المترتبة عن إخلال الوكيل بالتزاماته التي سبق وتم الاتفاق عليها في العقد مع موكله، ولقيام هذه المسؤولية، لا بد من أن يكون العقد صحيحاً، فعلى الوكيل القيام بمهامه بإتباع كل الالتزامات المقررة بموجب العقد المبرم مع موكله حتى لا يسأل عن خسارة أو الضرر اللاحق به، منه فإن لقيام المسؤولية العقدية لا بد من وجود عقد مكتوب بين الطرفين، وأن يحل الوكيل به، أي عدم تنفيذ الالتزامات الواقعة عليه<sup>2</sup>.

### ثانياً- المسؤولية التقصيرية:

تنشأ المسؤولية التقصيرية إثر إخلال الوكيل العقاري بالتزام فرض القانون، أي عدم أدائه لالتزاماته القانونية، فيقع على عاتقه تعويض الطرف المتضرر، ودون وجود أي علاقة تعاقدية بينهما، ويقف شرط المسؤولية التقصيرية بالنسبة للوكيل على وجوب عقد وكالة. بمعنى أنه متى انعدم شرط من شروط قيام المسؤولية العقدية باعتبارها الأصل العام، انعدمت المسؤولية التقصيرية، باعتبارها استثناء<sup>3</sup>.

### ثالثاً- الأساس القانوني للمسؤولية المدنية للوكيل العقاري:

تعتبر مهنة الوكيل العقاري من المهن الخاصة التي تنظمها نصوص قانونية خاصة، وبالرجوع إلى نص المادة 8 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18، نجد أنها تضمنت الشروط الواجب توافرها في الوكيل العقاري عند طلبه الحصول على الاعتماد لمزاولة مهنته كوكيل عقاري، حيث نصت المادة على أنه<sup>4</sup>: "لا يجوز لأي كان أن يطلب اعتماداً لممارسة مهنة الوكيل العقاري ما لم يستوف الشروط الآتية:

#### - بالنسبة للشخص الطبيعي:

- أن يكون بالغاً سن خمس وعشرين (25) سنة على الأقل.

<sup>1</sup> - صالح بن قطاف، المرجع السابق، ص 58.

<sup>2</sup> - حرمة عبد الله، كيال عبد الرحمان، "المسؤولية القانونية للوكيل العقاري في القانون الجزائري"، مذكرة لنيل شهادة ماستر في الحقوق، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أحمد دراية، أدرار، 2020، ص 44.

<sup>3</sup> - حرمة عبد الله، كيال عبد الرحمان، المرجع نفسه، ص 44.

<sup>4</sup> - المادة 8 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18، المرجع السابق.

- أن يتمتع بالأخلاق الحميدة والمصادقية وأن لا يكون تحت طائلة أي شكل من أشكال عدم الأهلية أو المنع من ممارسة المنة إثر إدانة.

- أن لا يكون موضوع إجراء تصفية قضائية.

- أن يثبت ضمانات مالية كافية ناتجة عن كفالة دائمة وغير منقطعة تخصص لضمان التزاماته تجاه الزبائن يحدد مبلغ الكفالة وشكلها بالاشتراك بوزارة المالية والسكن.

- أن يثبت تأميناً ضد التبعات المالية للمسؤولية المدنية المهنية.

- أن يثبت تأهيلاً مهنيًا وخبرة مهنية ذات صلة بالنشاط يقصد في

مفهوم هذا المرسوم بالتأهيل والخبرة المهني كما يأتي:

**بالنسبة للوكيل العقاري والقائم بإدارة الأملاك العقارية :**

حيازة شهادة التعليم العالي في الميدان القانوني أو الاقتصادي أو التجاري أو المحاسبي أو العقاري أو التقني يسمح له ممارسة نشاط الوكيل العقاري بالإضافة إلى خبرة مهنية لثلاث (3) سنوات متتالية في منصب أو وظيفة أو نشاط له صلة مباشرة بالميدان العقاري، بشرط أن لا تكون هذه الأخيرة قد انقطعت منذ ثلاث (3) سنوات على الأقل في تاريخ إيداع الطلب.

**ب- بالنسبة للوسيط العقاري العقاري :**

حيازة شهادة تقني سام في الميدان التجاري أو المحاسبي أو العقاري أو التقني يسمح له بممارسة نشاط الوكيل العقاري بالإضافة إلى خبرة مهنية لثلاث

(3) سنوات متتالية في منصب أو وظيفة أو نشاط له صلة مباشرة بالميدان العقاري، بشرط أن لا تكون هذه الأخيرة قد انقطعت منذ ثلاث (3) سنوات على الأقل في تاريخ إيداع الطلب. إذا كان صاحب الطلب لا يستوفي شروط التأهيل المنصوص عليها أعلاه ينبغي له أن يستعين بصفة دائمة وفعالية بشخص طبيعي تتوفر فيه هذه الشروط.

أن لا يكون الشخص المعنوي موضوع إجراء التصفية القضائية وأن يستوفي الشروط المقررة كما يجب أن تتوفر في الأشخاص المقترحات لإدارة النشاط جميع الشروط المحددة أعلاه."

والملاحظ أن المشرع الجزائري أثار شرطين لإثبات المسؤولية المدنية للوكيل

العقاري، والمتمثلة في:

- إثبات ضمانات مالية كافية ناتجة عن كفالة دائمة، تخصص لضمان التزاماته اتجاه

الزبون.

- إثبات تأمين ضد التبعات المالية للمسؤولية المدنية المهنية.

وهو الأمر الذي يحيلنا إلى البحث عن القواعد العامة في القانون المدني للكشف عن الإرادة التشريعية في تقييم العمل غير المشروع مدنيا، إذ خصص لها المواد من (124) إلى 140 مكرر (1)<sup>1</sup>.

## الفرع الثاني

### المسؤولية الجزائية

سنتناول في هذا الجزء تعريف المسؤولية الجزائية (أولا)، ثم نتطرق إلى الأفعال المجرمة التي تناولها المرسوم التنفيذي رقم 09-18 (ثانيا).

#### أولا- تعريف المسؤولية الجزائية:

المسؤولية الجزائية هي تعبير عن ثبوت نسبة الوضع الإجرامي للواقعة المادية التي يجرمها القانون إلى شخص معين مهتم بها، بحيث يضاف هذا الوضع إلى حسابها، فيتحمل تبعته، ويصبح مستحقا للمؤاخذة عنه بالعقاب<sup>2</sup>.

ومنه يشترط مباشرة فعل إجرامي ونسبته إلى مرتكبيه.

#### ثانيا- الأفعال المجرمة المذكورة في المرسوم التنفيذي رقم 09-18:

يرتكب الوكيل العقاري لدى قيامه بمهامه في مجال اختصاصه بعض الأخطاء التي تؤدي إلى مساءلته جزائيا، وذلك يختلف حسب اختلاف درجة جسامة الخطأ المرتكب، فهي تحمل الشخص المرتكب للخطأ عاقبة أفعاله الجزائية المجرمة بمقتضى أحكام القانون، فكون الوكيل العقاري يمارس نشاطا تجاريا نجد أن المشرع الجزائري قد أخص له المرسوم التنفيذي رقم 09-18 بعض الجزاءات في حالة ارتكابه أخطاء مهنية جسيمة<sup>3</sup>، حيث جاء في نص المادة 33 منه أن<sup>4</sup>: "يلزم الوكيل العقاري تحت طائلة العقوبات المنصوص عليها في التشريع المعمول به بالسر المهني".

حيث اعتبر المشرع أن إفشاء السر المهني جريمة يعاقب عليها القانون، فبالرجوع إلى نص المادة 301 من قانون العقوبات الجزائري نجد أنه<sup>5</sup>: يعاقب بالحبس من شهر وبغرامة مالية من 500 إلى 5000 دج ... وجميع الأشخاص المؤتمنين بحكم الواقع، أو مهنته، على أسرار أدلى بها إليهم، وإفشاؤها في غير الحالات التي يوجب عليهم فيها القانون إفشاؤها ويصرح لهم بذلك".

كما جرم كذلك التصريح الكاذب في نص المادة 39 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18، والتي جاء فيه<sup>6</sup>: "يعاقب على كل تصريح كاذب طبقا لأحكام قانون العقوبات"، وصرح

1- المواد 124-140 مكرر 1 من الأمر رقم 75-58، المرجع السابق.

2- عز الدين الديناصوري، الشواربي، المسؤولية الجنائية في قانون العقوبات والإجراءات الجنائية، دار المطبوعات الجامعية، الجزائر، ص 01.

3- ناجي زكية، "النظام القانوني للوكيل العقاري في التشريع الجزائري"، مذكرة لنيل شهادة ماستر في القانون، فرع القانون العقاري، كلية

الحقوق والعلوم السياسية، فرع الحقوق، جامعة العربي تبسي، تبسة، 2020، ص 65.

4- أنظر المادة 33 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18، المرجع السابق.

5- أنظر المادة 301 من قانون العقوبات الجزائري.

6- أنظر المادة 39 من المرسوم التنفيذي رقم 09-18، المرجع السابق.

المشرع الجزائري في هذه المادة أن أي إخلال بالصدق بين الوكيل والموكل يعد جريمة يعاقب القانون عليها.



الجانب التطبيقي

تقديم تطبيق مباتة MBATA

كمشروع



في وقتنا الحالي، أصبح التقدم التكنولوجي أحد أركان لبناء المشاريع الناجحة، ركيزة أساسية لها، كما أنه يسهل الحياة اليومية للأفراد، لذا يعد مشروع مباتة إضافة رائدة في السوق العقاري، من خلال إنشاء تطبيق إلكتروني شامل ومتكامل للتحميل من المتاجر الإلكترونية (Apple store Play store)، على الهواتف النقالة، لذا فقد قمنا بتكييفه على شكل مؤسسة ناشئة بإتباع التأطير القانوني لهذا المشروع، واعتمدنا على أحدث التقنيات لتبسيط وتسهيل عملية البحث عن العقارات، قربنا البائع من المشتري للوصول إلى إتمام كل الصفقات الممكنة، وقد جاء هذا المشروع كحل مثالي لتبسيط عملية إجراء الصفقات إما في الإيجار، البيع والشراء، أو المبادلة، وحتى للباحثين عن المساعدة الفنية والنصائح في كل ما يخص التجارة في المجال العقاري، مما يعزز أكثر فرص إتمام الصفقات بشكل أسرع وأكثر كفاءة .

وفي سياق إنشاء هذا المشروع، ارتأينا تقديم هذا المشروع على شكل بطاقة فنية، وقد قمنا بتقسيمها إلى ثلاثة أجزاء حيث سنبدأ بتقديم المشروع (أولاً)، وبعدها سنقوم بتحليل السوق والخطة التسويقية للمشروع (ثانياً)، وفي الأخير سنتعرف على الخطة التشغيلية والمالية وكذا نموذج العمل التجاري BMC (ثالثاً).

### أولاً-تقديم المشروع

سنقوم بتقديم مشروع مباتة، وهذا ابتداء من البطاقة الفنية لفريق المشروع، من تأطير المشروع، وحاملي المشروع (1)، وللوصول على أكبر عدد من الزبائن والاستحواذ على أكبر حصة في السوق (2).

## 1-فريق المشروع

لإنشاء وتجسيد مشروع مباتة على أرض الواقع، لا بد من وجود فريق له، والذي يتكون من المؤطرين (أ)، وحاملي المشروع(ب).

أ- التأطير

تم تأطير هذا المشروع، ومتابعته من طرف:



-أ/د إقلولي أولد رابح صافية(مشرفا).



- الأستاذة أمناش/شيخ صبرينة(مشرفة مشاركة)  
وسنتعرف على السيرة الذاتية للأستاذتين وهي :  
\* السيرة الذاتية للأستاذة إقلولي /أولد رابح صافية:  
الحالة الوظيفية: ❖

- الوظيفة الحالية:

-أستاذة باحثة بكلية الحقوق جامعة مولود معمري، تيزي وزو.  
- مساعدة إدارية رئيسة بقسم علم النفس  
في 1996/12/31، جامعة مولود معمري، تيزي وزو.  
- رئيسة مصلحة الدراسات ما بعد التدرج في أوت 2000  
بكلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو.

- رئيسة قسم مساعدة لمصلحة الدراسات ما بعد التدرج والبحث العلمي من 2005 إلى 2008 ومن 2009 إلى 2013 ومن 2013 إلى يومنا هذا بكلية الحقوق والعلوم السياسية بجامعة مولود معمري، تيزي وزو.

❖ الرتبة الجامعية: أستاذة التعليم العالي.

❖ الشهادات:

- شهادة البكالوريا- فرع آداب، جوان 1988.
- ليسانس في العلوم القانونية و الإدارية – جوان 1992-معهد العلوم القانونية و الإدارية جامعة مولود معمري تيزي وزو.
- شهادة الكفاءة لممارسة مهنة المحاماة – أكتوبر 1995، معهد العلوم القانونية و الإدارية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو.
- ماجستير في العلوم القانونية والإدارية، تخصص قانون الأعمال، مذكرة ماجستير 1998 – 1999 عنوان: "مبدأ حرية الصناعة و التجارة في القانون الجزائري"، تاريخ المناقشة 10 نوفمبر 2001، كلية الحقوق جامعة مولود معمري تيزي وزو.

● دكتوراه في القانون بعنوان "المركز القانوني للمقابلة الخاصة في

القانون الجزائري"، تاريخ المناقشة 23 سبتمبر 2007.

- شهادة التأهيل الجامعي بتاريخ 03 جوان 2009 .
- الترقية إلى رتبة أستاذ في القانون ابتداء من 25 جوان 2014.

❖ المسار المهني:

- مساعدة إدارية رئيسة بقسم علم النفس في 31/12/1996، جامعة مولود معمري، تيزي وزو.
- رئيسة مصلحة الدراسات ما بعد الدراسات التدرج في أوت 2000 بكلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو في ديسمبر 2001.
- أستاذة مساعدة بكلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، ديسمبر 2001.
- أستاذة مساعدة مكلفة بالدروس، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، جويلية 2005.
- رئيسة قسم مساعدة لمصلحة الدراسات ما بعد التدرج والبحث العلمي في سبتمبر 2005 إلى يومنا هذا بكلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو.
- عضو دائم في اللجنة البيداغوجية لجامعة التكوين المتواصل، مركز تيزي وزو، تخصص قانون الأعمال.

- أستاذة محاضرة قسم "ب" 2007
- أستاذة محاضرة قسم "أ" جوان 2009.
- أستاذة في معهد العلوم والتكنولوجيا "IST" بمدينة تيزي وزو " مدرسة خاصة»من 2010 إلى غاية 2017.
- عضو في لجنة التكوين في الدكتوراه، تخصص قانون الأعمال، (2013-2014).
- أستاذة التعليم العالي منذ 2014/06/25.
- رئيسة فرع العلوم القانونية والإدارية في اللجنة الجامعية الوطنية . CUN

• الأستاذة أمناش/شيخ صبرينة:

الحالة الوظيفية الحالية:

- أستاذة بكلية العلوم الاقتصادية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو.
- خبيرة في ريادة الأعمال.
- مديرة حاضنة الأعمال الجامعية، بجامعة مولود معمري، تيزي وزو.
- نائبة المدير للحاضنة الرقمية الوطنية.
- عضو في اللجنة الوطنية للتنسيقية لمتابعة الابتكار وحاضنة الأعمال الجامعية .CNCSIU
- مسؤولة عن الوحدة الوطنية لمراقبة المشاريع ذات العلامة التجارية.
- الرتبة الجامعية:
- أستاذة التعليم العالي.
- ب- حاملي المشروع
- يحمل المشروع الطالبين:



- واضح مالك: وهو طالب في كلية الحقوق والعلوم السياسية، بجامعة مولود معمري تيزي وزو.



**-حميش مسيل:** وهو طالب في كلية الحقوق والعلوم السياسية، بجامعة مولود معمرى تيزي وزو.

وسنعرض السيرة الذاتية لكل طالب:

✦ **السيرة الذاتية للطالب واضح مالك:**

**الحالة الوظيفية:**

طالب سنة ثانية ماستر بكلية الحقوق والعلوم السياسية، بجامعة مولود معمرى

تيزي وزو.

**الرتبة الجامعية:**

ليسانس، قانون خاص 2022/2021

**الشهادات:**

شهادة البكالوريا 2019.

- شهادة ليسانس قانون خاص، 2022.

- طالب في السنة الثانية ماستر قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية،

بجامعة مولود معمرى تيزي وزو.

-شهادة القيادة الفردية.

- شهادة التداول بالعملات الرقمية.

**الخبرات:**

- ذو خبرة في مجال الإحضار القضائي.

- ذو خبرة في صيانة الهواتف النقالة.

✦ **السيرة الذاتية للطالب : حميش مسيل:**

**الحالة الوظيفية:**

طالب سنة ثانية ماستر بكلية الحقوق والعلوم السياسية، بجامعة مولود معمرى

تيزي وزو.

**الرتبة الجامعية:**

ليسانس، قانون خاص 2022/2021

**الشهادات:**

شهادة البكالوريا 2019.

- شهادة ليسانس قانون خاص، 2022.

- طالب في السنة الثانية ماستر قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية،

بجامعة مولود معمري تيزي وزو.

-شهادة القيادة الفردية.

### الخبرات:

- ذو خبرة في مجال العقار.

-ذو خبرة في مجال أشغال البناء.

-ذو خبرة في مجال الأجهزة الإلكترونية.

### 2- وصف المشروع

من المعروف أنه لإنشاء مشروع لابد من وجود فكرة، وحل لمشكلة ما، أو فكرة مبتكرة في مجال معين من شأنها أن تقوم بدور كبير في المجال المنشود، وأن ينشأ الفارق وتجعل المشروع متميزا عن المشاريع الأخرى، كما تكون له أهداف أسمى، حيث سنتعرف في هذا المطلب على فكرة مشروع مباتة(أ)، وطبيعته(ب)، وأهدافه(ت)، وقيمه(ث).

### أ- فكرة المشروع

-تكمّن فكرة المشروع، في إنشاء تطبيق إلكتروني، "مباتة"، على شكل مؤسسة ناشئة، متخصصة في المجال العقاري ذات طابع قانوني وتجاري، كما تلعب دورا هاما في المجال السياحي، فقد قمنا برقمنة خدمات الوكالة العقارية، ووفرنا في التطبيق خدمة البيع والشراء، أو المبادلة بالإضافة إلى الإيجار، وتقديم المشورة، وكذا إدارة الأملاك العقارية، كما وفرنا خدمة الدفع الإلكتروني والطلبية المسبقة، ومن بين أهم خدماته، نجد الإيجار على المدى القصير، لا تشمل هذه الخدمة على كراء الشقق فقط، بل أتحنا للزبون خيارات واسعة بما فيها منازل وقاعات الحفلات، أو المحاضرات، وقاعات العرض، إضافة إلى المجمعات السياحية، والفنادق وغيرها من الأملاك التي قد يحتاجها الزبون إل استئجارها.

- يوفر التطبيق عدة خدمات أخرى متعلقة بالإيجار كتوفير خدمة طلب سائق الأجرة الفوري، والمسبق للوصول إلى موقع الشقة المؤجرة وخدمة التنظيف.

- أما بالنسبة لخدمات البيع والشراء أو المبادلة، فلا تتم هذه العمليات على التطبيق، بل يلعب هذا الأخير دور الوسيط العقاري بين الزبائن، فما على الزبون الراغب في بيع العقار الخاص به سوى نشر صورته والمعلومات المتعلقة به في التطبيق ويحدد سعر البيع، وسيقوم التطبيق بتأكيد معلومات الزبون من أجل التأكد من صحة المعلومات وبعدها يقوم التطبيق تلقائيا بوضع اتفاق بين الطرفين وبقرّبهما من بعض عن طريق

مشاركة المعلومات اللازمة لكل من الطرفين، وما يبقى عليهم سوى إتمام عملية البيع لدى الموثق.

### ب- طبيعة المشروع

لمشروع مباتة طبيعة ابتكارية تظهر لدى تصفح واستخدام التطبيق حيث جمعنا بين عدة عناصر لضمان سلاسة التطبيق عند الاستخدام وهي:

-تصميم واجهة جذابة وسهلة الاستخدام، تقوم بوضع المنشورات، مقترحة تعتمد على تفضيلات سابقة للمتصفح.

-دمج خاصية الخرائط ببقية الخدمات الأخرى، لتسهيل عملية البحث.

-توفير خاصيات تسهل تحميل صور ومعلومات العقارات إلى داخل التطبيق.

-توفير خاصية تصفية البحث حسب السعر، الحجم، النوع، الموقع، حسب الاحتياجات.

-استخدام تقنية التسويق الرقمي للوصول إلى جمهور أكبر .

-الدفع الإلكتروني (.ccp-CIB-VISA-Mastercard.....).

- خاصية الطلبية المسبقة.

- الأمان والحفاظ على المعلومات الشخصية للزبائن.

-نظام تقييم ومراجعة المنشورات وحسابات الزبائن، لضمان الشفافية والمصداقية.

-الدعم الفني(حل المشاكل التقنية)، على مدار الساعة.

- خدمة العملاء سريعة (مقترحات + تواصل معنا)



خاصية الخرائط في تطبيق مباتة

ت- أهداف المشروع

لإنشاء تطبيق مباتة عدة أهداف، نصبو للوصول إليها وتحقيقها، فمنها الأهداف العامة، ومنها الخاصة .

#### •الأهداف العامة:

- الوصول إلى أكبر عدد ممكن من التحميلات للتطبيق من المتاجر الإلكترونية ( IOS/Androide) .

- الوصول إلى عدد معتبر من الزبائن في فترة انطلاق التطبيق.

- التعاقد مع أكبر عدد ممكن من الفنادق والنزلات.

-نشر أكبر عدد ممكن من الشقق والغرف والأماكن العقارية في التطبيق، لإعطاء الزبائن خيارات واسعة في مناطق متعددة.

- الحصول على رواج كبير بين أفراد المجتمع، إما بالنسبة للمتعاملين في التجارة بالعقار، أو السياح والزوار.

#### •الأهداف الخاصة:

-جعل المشروع الأكثر استخداما في المجال العقاري والسياحي على مستوى التراب الوطني.

-خلق منافسة مباشرة مع التطبيقات العالمية مثل: (BOOKING,AIRBNB)

- بلوغ أرقام جديدة في السوق العقارية .

- الوصول إلى المرتبة الأولى إفريقيا من حيث استخدام التطبيق في المجال.

#### ث- قيم المشروع

يعتبر مشروع مباتة كمؤسسة ناشئة، مشروع مميز في السوق العقارية، حيث أنه يقدم مجموعة من القيم تعزز من أهميته وتزيد من جاذبيته، فهو يسعى إلى نيل رضا الزبائن، وتعزيز مكانته، كأفضل خيار يلجأ إليه الفرد للاستفادة من الخدمات المقدمة في هذا التطبيق، ومن بين الميزات الرئيسية التي يقدمها مشروعنا نذكر:

-استخدام التكنولوجيا الحديثة بهدف خلق اتصال مباشر بين الزبائن والتسويق للخدمات المقدمة من التطبيق.

-رقمنة خدمات الوكالة العقارية، وجعل الولوج إلى عالم العقارات سمك.

-ضمان تقديم خدمات عالية الجودة، تضمن راحة الزبون في تعاملاته وإجرائه للصفقات بكل أمان.

-تقديم تجربة فريدة لمتصفح التطبيق، بحيث نقدم خدمة عملاء تستجيب لاحتياجات المشاكل التقنية التي يواجهها النزلاء.

-تقديم أسعار تنافسية، ذلك بطرح اختيارات واسعة أمام الزبون(سعر، رفاهية، المكان) ما يجعل مباتة الخيار الأفضل الذي يلجأ إليه الزبون .

-دعم المجتمع المحلي والسياح لاستخدام، واللجوء إلى الخدمات المحلية.

- تعزيز القطاع السياحي عن طريق توفير خدمة الإيجار قصير المدى بالنسبة للسياح المحليين، أو الأجانب، عن طريق عدة تسهيلات، إما في الدفع أو الوصول إلى الشقة.

- توفير خدمات الدفع الإلكتروني، وخاصة الطلبية المسبقة، مما يعطي التطبيق طابعا خاصا، ويجذب العملاء.  
- توفيراً مناصب شغل للشباب.

### ثانياً: تحليل السوق والخطة التسويقية

من أجل تحقيق مشروع مباتة نجاح على المدى الطويل، وجعل حضوره في السوق المحلية دائماً وقويا، كان من الواجب القيام بتحليل شامل لمعرفة السوق المستهدف، بالإضافة إلى معرفة حجمه، والتعرف على المنافسين، إما المباشرين أو غير المباشرين (1)، كما يجب استخدام إستراتيجية فعالة وطرق تسويقية جديدة للوصول إلى أكبر عدد ممكن من الزبائن، وتحقيق النجاح المنشود من هذا التطبيق (2).

#### 1- تحليل السوق

في سياق تحليل السوق سنتطرق إلى السوق المستهدف (أ)، كما سنتعرف على المنافسين، إما مباشرين، أو غير مباشرين (ب).

##### أ- السوق المستهدف

لدى تنفيذنا لهذا المشروع، كان لابد لنا من معرفة السوق المستهدفة، أو الأفراد المستهدفة من وراء المشروع، سواء داخل الوطن أو خارجه.  
وبالنظر إلى الفئة العمرية فنحن نستهدف الأفراد التي تتراوح أعمارهم ما بين 21 و60 سنة، أما عن الدخل فسيكون أصحاب الدخل العالي، والدخل المتوسط وهم الأكثر ولوجاً لهذه السوق.

##### ب- المنافسين

إن سوق العقار في الجزائر يعاني من ركود كبير منذ سنة 2019، حيث تراجع النشاط التجاري في المجال العقاري، مما سبب تقلبات في الأسعار، إضافة إلى استمرار ارتفاع أسعار مواد البناء مما أثر سلباً على السوق.  
أما عن المنافسين في سياق الوكالة العقارية الإلكترونية فيمكننا تقسيمهم إلى منافسين مباشرين، ومنافسين غير مباشرين.

##### ب- المنافسين المباشرين:

إن المنافسين المباشرين لمشروعنا يتمثلون في الشركات والمنصات التي تقدم خدمات الوكالة العقارية الإلكترونية وتستهدف نفس السوق والعملاء، إما على الصعيد المحلي، أو العالمي، وتتوفر منصات إلكترونية، ومنصات تقليدية.

##### - المنصات الإلكترونية:

**LKERIA:** وهي منصة إلكترونية تقدم العديد من الإعلانات العقارية الإلكترونية، المنشورة حصرياً من قبل الوكلاء العقاريين ومالكي العقارات، وتغطي هذه

المنصة العديد من المدن الجزائرية، تنشر فيه العديد من المنشورات كالشقق والاستوديوهات، دوبلاكس، سمن، فيلا، أرض للبناء، المحلات التجارية، حيث يعرض العديد من الصفقات.

**Oued Kniss Immobilier**: منصة إلكترونية حصلت على شهرة واسعة على المستوى الوطني، حيث تمكن مستخدمها من وضع منشورات لبيع ممتلكاته، كالسيارات والعقارات والهواتف النقالة... الخ، فهو ليس مختص في السوق العقارية فقط، بل يلعب دور الوسيط في جميع عمليات البيع في مختلف المجالات.

**Annonces DZ**: هو منصة إلكترونية مختصة في تقديم خدمات إعلانات متنوعة بما في ذلك العقارات، ويلعب كذلك دور الوسيط.

#### -الوكالات العقارية العادية(التقليدية):

وتتمثل في جميع الوكالات العقارية التي قامت بإضفاء الرقمنة على خدماتها، حيث قامت بتطوير مواقع إلكترونية، حيث كانت تعتمد في الأصل على أساليب التجارة التقليدية، وتطورت لاحقا لتشمل الأساليب الرقمية.

#### •المنافسين غير المباشرين:

نذكر:

#### -منصات تأجير العقارات:

**AIRBNB**: وهو تطبيق يربط مستخدميه بشركات الفنادق، وكل الممتلكات العقارية، كقاعات الحفلات، النزل، وقاعات المحاضرات، والمركبات السياحية، وهو واحد من أكبر الشركات المختصة في مجال الإيجار على المستوى العالمي.

**Booking**: وهو تطبيق إلكتروني هاتفي يقدم حجز الإقامة لحوالي 3.4 مليون عقار، بما في ذلك 475000 فندق، وموتيل ومنتجع، بالإضافة إلى العديد من الشقق في أكثر من 22à دولة حول العالم.

#### - مواقع التواصل الاجتماعي:

إن مواقع التواصل الاجتماعي تلعب دورا حيويا في تعزيز المنافسة في سوق العقارات، إما عن طريق التسويق والإعلان، أو عن طريق التفاعل المباشر مع العملاء، حيث نجد العديد من المجموعات على الفيسبوك تفوق 10K عضو، ينشرون كل ما يتعلق بسوق العقارات من بيع وإيجارات، ومبادلات، إضافة إلى تطبيق TiKToK، حيث نجد حسابات تحتوي على آلاف المتابعين، ومحتوى كراء وبيع الأملاك العقارية.

#### 2- الخطة التسويقية

تتمثل الخطة التسويقية في اتباع إستراتيجية للوصول إلى أكبر عدد ممكن من الزبائن (أ)، واختيار القنوات المناسبة لترويج العقارات المعروضة عبرها (ب).

#### أ- الإستراتيجيات المناسبة

يمكن لمؤسسة مباتة MBATA الوصول إلى عدد كبير من الزبائن والاستحواذ على أكبر حصة في السوق، ذلك عن طريق استخدام مزيج تسويقي بين خطة 4P (PRODUCT-PRICE-PROMOTION-PLACE) وخطة

4C (COSTUMER-COMMUNICATION-CONVENIENCE-COST)

المعروفتان في مجال التسويق، حيث سنقدم العديد من الخدمات والتسهيلات للزبون بمقابل السعر الذي سيدفعه، وسنضعه أمام خيارات واسعة سواء بالنسبة للإيجار أو البيع أو الشراء أو المبادلة، وذلك عن طريق توفير أفضل الخيارات من راحة ورفاهية، المكان والحجم، كما ستلجأ إلى مختلف أدوات الترويج، فالدعاية تعتبر أقوى أداة لإنشاء فكرة عن الخدمة المقدمة من طرف الشركة، وإضفاء الصفة الابتكارية في الإعلان للحصول على تفضيل في السوق

### ب- القنوات

بداية سنلجأ إلى الإعلانات المطبوعة، وبعدها سنلجأ إلى الترويج الإلكتروني، عن طريق مواقع التواصل الاجتماعي كالفيسبوك، الأنستغرام.. الخ، إضافة إلى ذلك سنقدم خدمات الدعم الفني على مدار الساعة، عبر الاتصال المباشر مع العملاء، كالردشة، الهاتف، والبريد الإلكتروني، لمساعدة الزبائن في اتخاذ قرارات مدروسة، وجميع مراحل الحجز، البيع والمبادلة... الخ،

إضافة إلى أننا سنقوم بمراقبة وتحليل سلوك وخيارات الزبائن على التطبيق الإلكتروني، لتحديد نقاط القوة والضعف، كما سنضع أمام المستخدمين نظام تقييم للخدمات والمنشورات وكتابة الملاحظات بغرض تلبية احتياجات العملاء وتقديم تجربة أفضل. كما سنقوم بإبرام العديد من الشراكات مع الفنادق والمركبات السياحية، والوكالات السياحية، وصالات العرض، والاحتفالات، إضافة إلى الوكالات العقارية المحلية، لتوسيع قاعدة العملاء وتبادل الفرص.

زيادة على ما سبق سنقوم بتقديم عروض موسمية وخصومات خاصة بغرض الحصول على ولاء العملاء، بالإضافة إلى المشتريين والمستثمرين، سواء محليين أو أجانب، والذي يعتبر عمود أساسي لسير الأعمال على أكمل وجه، ونضمن تحقيق نجاح باهر، حيث ستكون فرصة استثمارية واعدة للطرفين، حيث أن المستأجرين هم عنصر أساسي، إذ كانوا الهدف الأول لابتكار فكرة تطبيق مباتة، فهي اسم على مسمى، وكذا الوكلاء العقاريين الراغبون في تعزيز سير أعمالهم، وإجراء صفقات أكثر.

أما من الجهة الجغرافية فنستهدف ولاية تيزي وزو أولاً، باعتبارها مسقط رأس المشروع، وتليها المدن الكبرى كالعاصمة، وهران، قسنطينة، عنابة، بجاية، وتاغيت، باعتبارها مناطق سياحية كذلك، أي أن الطلب على هذا النوع من الخدمات سيكون كبيراً جداً وبالخصوص خدمة الإيجار، إما على المدى القصير أو الطويل.

# Business Model Canvas

Designed by:

Date:

Partenaire clés	Activités clés	Proposition de valeur	Relation clients	Segments de clientèle
<p>-شركات الإعلانات.</p> <p>-شركات التسويق عبر البريد الإلكتروني.</p> <p>-الوكالات العقارية.</p> <p>-المركبات السياحية و الفنادق.</p> <p>-صالات العرض، المحاضرات، الاحتفالات.</p> <p>-النزل-أصحاب الممتلكات العقارية.</p> <p>-الترقيات العقارية.</p> <p>-المستشفيات الخاصة.</p>	<p>-إيجار الشقق لمدة قصيرة ومدة طويلة.</p> <p>-تقديم المساعدة والمشورة للعملاء لإكمال الصفقات.</p> <p>-بيع وشراء وتبادل الأملاك العقارية.</p> <p>-إدارة مختلف الأملاك العقارية.</p> <p>-تطوير التطبيق وصيانته ، لجعله أفضل وأكثر سلامة في الاستخدام.</p> <p>-إنشاء شراكات مع وكالات عقارية أخرى للوصول إلى فرص أكثر لإتمام كل الصفقات الممكنة.</p> <p>-معاصرة كل التطورات الجديدة.</p> <p><b>Ressources clés</b></p> <p>-مطور التطبيق.</p> <p>-الموارد البشرية.</p> <p>-الموارد المالية.</p> <p>-مقر رئيس الشركة.</p> <p>-لوازم الإعلام الآلي، والتصوير والطباعة.</p> <p>-اللوازم المكتبية.</p> <p>- الملكية الفكرية على التطبيق.</p>	<p>-استحداث تطبيق إلكتروني لتسهيل عملية إيجاد شقق ، تقريب السوق العقارية، كما تعمل بالعقود الإلكترونية ، والدفع الإلكتروني.</p> <p>-حماية المعلومات الشخصية للعملاء.</p>	<p>-خدمة العملاء عبر التطبيق.</p> <p>-المراسلة عبر البريد الإلكتروني.</p> <p>-الدردشة الحية.</p> <p>-نظام تقييم الذي نجده داخل التطبيق.</p> <p>-التعليقات أسفل المنشورات.</p> <p><b>Caneaux</b></p> <p>-العرض على مواقع الشراء.</p> <p>-مواقع التواصل الاجتماعي.</p> <p>-الإعلانات المطبوعة.</p> <p>-الجراند(الصحف المحلية).</p> <p>-الكربونات والتخفيضات.</p> <p>-التسويق عبر البريد الإلكتروني.</p> <p>-وسطاء الوكالات السياحية. والوكالات العقارية.</p>	<p>-السياح.</p> <p>-المصطافين.</p> <p>-المسافرين والمنتقلين.</p> <p>-زوار المستشفيات والمرضى، الحالات الاستعجالية.</p> <p>-كل شخص يرغب في شراء أو بيع عقار.</p> <p>-كل شخص يرغب في إيجار عقار.</p> <p>-كل شخص يرغب في المشورة في كل ما يخص العقارات، أو الصفقات المتعلقة بها.</p> <p>-كل شخص يرغب في المبادلة.</p>
<p><b>Structure de coûts</b></p> <p>قيمة إنشاء التطبيق الإلكتروني: نموذج نهائي: 1840000 دج.</p> <p>نموذج أولي: 450000 دج.</p> <p>كراء مقر اجتماعي: 600000 دج سنويا.</p> <p>مصاريف التسويق والإشهار: 45000 دج.</p> <p>عتاد ولوازم المكتب: 500000 دج.</p> <p>لوازم الإعلام الآلي: 350000 دج.</p> <p>تكاليف الاستغلال(غاز، مياه... الخ): 250000 دج.</p> <p>المحامي والمحاسبة: 120000 دج.</p> <p>كتلة الأجور: 2880000 دج(6 عمال).</p> <p><b>المجموع: 7440000 دج.</b></p>		<p><b>Flux de revenus</b></p> <p>-عمولة على الإيجار قصير المدى(حسب نوع العقار ، والاتفاق).</p> <p>-عمولة على الإيجار طويل المدى(قيمة شهر كل سنة إيجار).</p> <p>-عمولة على المبيعات (حسب قيمة العقار 1% - 2%-3%)</p> <p>-رسوم الدعاية(لوصول إلى عملاء أكثر).</p> <p>-شراكة مع وكالات عقارية أخرى بهدف الترويج.</p> <p>-شراكات مع قاعات العرض ، وقاعات المحاضرات... الخ.</p> <p>-شراكات مع الفنادق والمركبات السياحية.</p>		

الختامة

### خاتمة:

تلعب الوكالة العقارية الإلكترونية، دور مهم وبارز في تطوير الاقتصاد الوطني، ومواكبة الاقتصاد الرقمي الذي يعتمد على التكنولوجيا، بعد أن تطرقنا إلى مفهوم الوكالة العقارية الإلكترونية، وتكيفها على أنها شركة مساهمة بسيطة، والتي تنشأ بعد حصول المؤسسة على علامة مؤسسة ناشئة، الذي يكسبها الشكل القانوني، والشخصية المعنوية، وصفة التاجر، إلا أن المشرع الجزائري لم يحدد عدد الشركاء في هذه الشركة، ولا رأسمالها.

تقوم الوكالة العقارية الإلكترونية بعدة خدمات، كإدارة الأملاك العقارية، و الوساطة، وتحصيل العمولة، وتوجيه العملاء، بالإضافة إلى الترويج والإشهار الإلكترونيين.

وما لاحظناه أن للوكيل العقاري الإلكتروني مجموعة من الحقوق، وعليه مجموعة من الالتزامات، اتجاه زبائنه، واتجاه مهنته،، كما ينقضي عقد الوكالة العقارية لأسباب عامة، وأخرى خاصة حددت قانونا، وتقع على الوكيل والموكل العقاريين المسؤولية في حالة الإخلال بالالتزامات، أثناء تأدية الوكيل العقاري الإلكتروني لمهنته.

**ومن خلال دراستنا لهذا الموضوع توصلنا إلى بعض النتائج نذكر منها:**

-يبقى الموضوع نقطة ارتكاز مهمة، تلعب دورا هاما في النهوض بالاقتصاد الرقمي الوطني.

-تعد الوكالة الإلكترونية العقارية، أداة فعالة لتسويق العقارات وبيعها، وتأجيرها.

**-وعلى ضوء هذه النتائج نتقدم ببعض النصائح عند استخدام الوكالة العقارية الإلكترونية:**

-ضرورة مراجعة الشروط والأحكام بعناية قبل إبرام عقد وكالة عقارية إلكترونية، لضمان حماية حقوق الموكل ومصالحه

-المقارنة بين مختلف الوكالات العقارية الإلكترونية قبل اختيار واحدة منها.

-القراءة بعناية شروط وأحكام الخدمة الإلكترونية.

-التأكد من فهم جميع رسوم الوكالة قبل التعاقد معها.

-التواصل بالوكالة حسب الاحتياجات والمتطلبات.

-الطلب من الوكالة توفير المعلومات المكتوبة عن العقارات التي تهتم بها.

-عدم دفع أي مبالغ مالية قبل التوقيع على العقد.

-معاينة العقار شخصيا، قبل توقيع العقد، سواء في الإيجار، أو شراء عقار.

# قائمة المصادر و المراجع

### قائمة المراجع والمصادر

#### I- المراجع باللغة العربية:

##### 1-الكتب:

1- أسامة أبو الحسن مجاهد ، التعاقد عبر الانترنت، دار الكتب القانونية، مصر، 2002

2-بن شيخ لحسن، آث ملويا، عقد الوكالة، دراسة فقهية قانونية وقضائية مقارنة، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2013.

3-محمد شريف عبد الرحمان أحمد عبد الرحمان، الوكالة في التصرفات القانونية، دار الفكر والقانون، الطبعة الأولى، مصر، 2011

4- عز الدين الديناصوري، الشواربي، المسؤولية الجنائية في قانون العقوبات والإجراءات الجنائية، دار المطبوعات الجامعية، الجزائر.

##### 2-الرسائل الجامعية والمذكرات:

##### - مذكرات الماستر:

1-بن قطاف صالح ، النظام القانوني للوكيل العقاري ، مذكرة مكملة لمقتضيات نيل شهادة الماستر في الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2016.

2- حرمة عبد الله، كيال عبد الرحمان، المسؤولية القانونية للوكيل العقاري في القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة ماستر في الحقوق، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أحمد دراية، أدرار، 2020.

3-مخطار ربيعة ، فراوسن سيهام، عقد البيع الإلكتروني وتطبيقاته في القانون الجزائري، مذكرة ماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو 2022.

4-ناجي زكية، النظام القانوني للوكيل العقاري في التشريع الجزائري، مذكرة لنيل شهادة ماستر في القانون، فرع القانون العقاري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، فرع الحقوق، جامعة العربي تبسي، تبسة، 2020.

5- سعودي مسعود ، سليمان نبيل، الوكيل العقاري في القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة ماستر، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، 2015.

##### 2- المقالات:

1-بارة بومعزة نبيهة، ضوابط تأسيس وإدارة شركة المساهمة البسيطة في القانون الجزائري رقم 09-22، مجلة الفكر القانوني والسياسي، مجلد 7 ، العدد الأول، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة باجي مختار، عنابة، 2023، ص 176.

- 2- بلعقون محمد صالح، ضوابط ممارسة مهنة الوكيل العقاري في التشريع الجزائري، مجلة تشريعات التعمير والبناء، عدد 6، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2018، ص 81.
- 3-وزاتين خالد، المؤسسات الناشئة وشركة المساهمة البسيطة، نحو شكل قانوني جديد من الشركات التجارية في القانون الجزائري، مجلة قانون العمل والتشغيل، مجلد 8، عدد 1، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، ص 114.
- 4-عباسة طاهر، الطبيعة القانونية للوكالة لعقد الاعتماد الايجاري العقاري، المجلة الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية، معهد العلوم القانونية والإدارية، مجلد 3 عدد 5، المركز الجامعي أحمد بن يحيى، الومشريش، تيسمسيلت، 2018، ص 227 (225-235).
- 5-لعور ريم رفيعة، حماية المستهلك في عقد الوكالة العقارية، -دراسة مقارنة، مجلة القانون الدولي والتنمية، مجلد 5، عدد 1، ص 176. ( 193-174).
- 6-غيتري زين العابدين، انتهاء عقد الوكالة وحدود سلطة الموكل في انتهائها في الشريعة والقانون، مجلة البحوث العلمية والدراسات الإسلامية، مجلد 2014 عدد 8، كلية العلوم الإسلامية، مخبر الشريعة، جامعة الجزائر 1، 2014، ص 108 (139، 104).
- 7-خالدي ناصر، شركة المساهمة البسيطة في ظل القانون التجاري الجزائري 09-22، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والسياسية، مجلد 60، عدد 03، المركز الجامعي البيض، معهد الحقوق والعلوم السياسية، جوان 2023، ص ص 454-455.
- I- النصوص التشريعية:**
- 1-أمر رقم 75-58، مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني، ج.ج.ج.ج. عدد 78، صادر في 30 سبتمبر 1975، المعدل والمتمم بالقانون رقم 05-10، المؤرخ في 20 يونيو 2005، ج.ج.ج.ج. عدد، صادر في 2005.
- 2-قانون رقم 05-10 المؤرخ في 20 يونيو 2005، ج.ج.ج.ج. عدد 44 صادر في 2005، معدل ومتمم للأمر رقم 75-58.
- 3-قانون رقم 04-08، مؤرخ في 1 غشت 2004، يتضمن ممارسة الأنشطة التجارية، ج.ج.ج.ج. عدد 52، صادر في 18 غشت 2004.
- 4-قانون رقم 15-20 مؤرخ في 30 ديسمبر 2015، متضمن تعديل القانون التجاري الجزائري، ج.ج.ج.ج. عدد 71، صادر في 30 ديسمبر 2015.
- 5-قانون رقم 15-21 مؤرخ في 30 ديسمبر 2015، يتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي، ج.ج.ج.ج. عدد 71، صادر في 30 ديسمبر 2015.
- 6-قانون رقم 18-05، مؤرخ في 10 مايو 2018، يتعلق بالتجارة الإلكترونية، ج.ج.ج.ج. عدد 28، صادر في 16 مايو 2018.

7- قانون رقم 20-16 المؤرخ في 31 ديسمبر 2020 والمتضمن قانون المالية 2021  
ج.ج.ج عدد 83 الصادر في 31 ديسمبر 2020 .

### 3- النصوص التنظيمية:

1-مرسوم تنفيذي رقم 09-18، المؤرخ في 20 يناير 2009، يتضمن التنظيم المتعلق  
بممارسة مهنة الوكيل العقاري ، ج.ج.ج عدد 6 ، صادر في 25 يناير 2009

2-مرسوم تنفيذي رقم 20-254 ، مؤرخ في 15 سبتمبر 2020، يتضمن إنشاء لجنة وطنية  
لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال" وتحديد مهامها  
وتشكياتها وسيرها، ج.ج.ج عدد 55 ، صادر في 21 سبتمبر 2020.

### III- مواقع الأنترنت:

<sup>1</sup> - <https://www.aljarida.com> : اطلع عليه في 6 /06/ 2024 على الساعة 8:30

الفهرس

1	مقدمة
3	<b>الفصل الأول:</b> <b>الطبيعة القانونية للوكالة العقارية الإلكترونية</b>
4	المبحث الأول: مفهوم الوكالة العقارية الإلكترونية
4	المطلب الأول: التعريف بالوكالة العقارية الإلكترونية
5	الفرع الأول: تعريف الوكالة العقارية الإلكترونية
7	الفرع الثاني: خصائص و مميزات الوكالة العقارية الإلكترونية
10	الفرع الثالث: خدمات و مميزات الوكالة العقارية الإلكترونية في التأجير
13	المطلب الثاني: خصوصيات الوكالة العقارية الإلكترونية
13	الفرع الأول: اعتبار الوكالة العقارية الإلكترونية شركة مساهمة بسيطة
19	الفرع الثاني: امتلاك الوكالة العقارية الإلكترونية الشخصية المعنوية
19	الفرع الثالث: عدد الشركاء في الوكالة العقارية الإلكترونية
20	الفرع الرابع: رأس مال الوكالة العقارية الإلكترونية
21	المبحث الثاني: مهام وصلاحيات الوكالة العقارية الإلكترونية
21	المطلب الأول: إدارة الوكالة العقارية الإلكترونية للعقارات
22	الفرع الأول: عرض الوكالة العقارية الإلكترونية للعقارات
23	الفرع الثاني: الوساطة العقارية الإلكترونية
24	الفرع الثالث: توثيق الصفقات الإلكترونية
24	الفرع الرابع: تحصيل العمولة
25	المطلب الثاني: الخدمات والمعاملات
26	الفرع الأول: توجيه العملاء
26	الفرع الثاني: الدعم الفني ومتابعة الصفقات
27	الفرع الثالث: الإشهار والترويج
28	<b>الفصل الثاني:</b> <b>آثار انعقاد عقد الوكالة العقارية الإلكترونية وانقضائه</b>
29	المبحث الأول: حقوق والتزامات الوكيل العقاري
29	المطلب الأول: حقوق الوكيل العقاري
29	الفرع الأول: الحصول على الحق في أجره الأتعاب
30	الفرع الثاني: تحديد أجره الأتعاب
31	الفرع الثالث: الحق في تعويض النفقات
32	المطلب الثاني: الالتزامات المترتبة عن ممارسة نشاط الوكيل العقاري
32	الفرع الأول: الالتزامات العامة
32	أولاً- نشر لائحة الأتعاب

33	ثانيا-الالتزام بحسن النية
33	ثالثا-الحفاظ على الوثائق الإدارية
33	رابعا-الالتزام بإشهار النشاط
34	خامسا-الإلتزام بمزاولة النشاط في الأجل المحددة
34	سادسا-الإلتزام بمسك السجل لقيد جميع العمليات
35	سابعا-إعداد تقرير سنوي
35	ثامنا- الخضوع للرقابة
36	الفرع الثاني: الإلتزامات الخاصة
36	أولا-الالتزامات المقررة في المرسوم التنفيذي رقم 18-09
37	ثانيا-الالتزام بعقد وكالة مكتوبة
38	ثالثا-الإلتزام بتقديم المساعدة و المشورة
38	رابعا-الإلتقان في تقديم الخدمات
39	المبحث الثاني: انقضاء عقد الوكالة
39	المطلب الأول: الأسباب المختلفة لانقضاء عقد الوكالة
39	الفرع الأول: الأسباب العامة لانقضاء عقد الوكالة
41	الفرع الثاني: الأسباب الخاصة لانقضاء عقد الوكالة
42	المطلب الثاني: المسؤولية المترتبة عن نشاط الوكالة العقارية الإلكترونية
42	الفرع الأول: المسؤولية المدنية
46	الفرع الثاني: المسؤولية الجزائية
48	<b>الجانب التطبيقي</b>
48	<b>تقديم تطبيق مباتة كمشروع</b>
48	أولاً:تقديم المشروع
49	1- فريق المشروع
49	أ- التأطير
52	ب- حاملي المشروع
54	2- وصف المشروع
55	أ- فكرة المشروع
55	ب- طبيعة المشروع
57	ت- أهداف المشروع
57	ث- قيم المشروع
58	ثانياً:تحليل السوق و الخطة التسويقية
59	1- تحليل السوق
59	أ- السوق المستهدف
59	ب- المنافسين
61	2- الخطة التسويقية
61	أ- الإستراتيجيات المناسبة

61	ب-القنوات
	نموزج العمل التجاري BMC
63	الخاتمة
65	قائمة المراجع و المصادر
69	الفهرس

## -الملخص:-

الوكالة العقارية الإلكترونية نشاط قانوني يتسلمه الوكيل العقاري سواء كان طبيعياً أو معنوياً، وهي عبارة عن تطبيق إلكتروني يقدم العديد من الخدمات منها الإدارة و التسيير العقاريين، الوساطة العقارية، تقديم المشورة للزبائن، إيجار مختلف الأملاك العقارية، إضافة إلى الدعم الفني و متابعة الصفقات.

إن العقد في الوكالة العقارية الإلكترونية لا يسري في اتجاه واحد وإنما بمقابل الإلتزامات المترتبة عن إبرام العقد نجد أن للوكيل حقوق تتمثل في أجره إثارة إلتزامات موكلية، وقد نظم المشرع الجزائري مهنة الوكيل العقاري بالمرسوم التنفيذي 18-09 المؤرخ في 2009/01/20 يحدد التنظيم المتعلق بممارسة مهنة الوكيل العقاري المعدل و المتمم، حيث قيد ممارسة هذه المهنة بالحصول على إعتقاد مسبق من وزارة السكن و العمران، كما بين المسؤولية المترتبة عن ممارسة هذا النشاط و التي قد تكون إما مدنية أو جزائية.