

عقود شراء العقارات Real estate purchase contracts



أجندة الكورس

Course Agenda

1. ما هو عقد بيع العقارات وما هي طبيعته القانونية؟
1. What is a real estate sale contract and its legal nature?
2. المبادئ التي تحكم عقود بيع العقارات
2. The principles governing the sale of real estate contracts
3. المراحل الأولية للتعاقد
"التفاوض والوصول لاتفاق"
3. The initial stages of contracting "negotiation and agreement"
4. تحديد المسائل الجوهرية لعقود بيع العقارات
4. Identifying core issues for the sale of real estate contracts
5. أنواع عقود بيع العقارات
5. Types of contracts for the sale of real estate

أجندة الكورس

Course Agenda

6. Preliminary legal documents for making a decision to a real estate buying
 7. Important data that should be in real estate sales contracts
 8. The green contract and the incorrect official
 9. Fraud points in real estate purchases contracts
 10. Procedures for consensual registration real estate contract
 11. Judicial registration of real estate
6. المستندات القانونية الأولية لاتخاذ قرار شراء العقارات
 7. البيانات الهامة التي يجب توافرها في عقود بيع العقارات
 8. العقد الأخضر والرسمية غير الصحيحة
 9. نقاط الغش والاحتيال في عقود شراء العقارات
 10. إجراءات التسجيل الرضائي في عقود بيع العقارات
 11. التسجيل القضائي للعقارات

المحاضرة الأولى

أجندة المحاضرة

Lecture Agenda

- ما هو عقد بيع العقارات وما هي طبيعته القانونية؟
- المبادئ التي تحكم عقود بيع العقارات
- المراحل الأولية للتعاقد
"التفاوض والوصول لاتفاق"
- تحديد المسائل الجوهرية لعقود بيع العقارات
- أنواع عقود بيع العقارات
- What is a real estate sale contract and its legal nature?
- The principles governing the sale of real estate contracts
- The initial stages of contracting
"negotiation and agreement"
- Identifying core issues for the sale of real estate contracts
- Types of contracts for the sale of real estate

ما هو عقد بيع العقارات وما هي طبيعته القانونية؟ What is a real estate sale contract and its legal nature?

- هو عقد بمقتضاه يقوم شخص معين -وهو البائع- بنقل حقه المتمثل في ملكيته لشيء معين، وهذا الشيء يعد عقاراً إلى شخص آخر - وهو المشتري. وبالمقابل يلتزم المشتري بدفع قيمة الشيء الذي اشتراه بمبلغ من النقود.
- وعقد البيع من العقود الملزمة للجانبين حيث يتولد عن هذا العقد التزامات تقع على كل من الطرفين المتبايعين، وهما البائع والمشتري.



المبادئ التي تحكم عقود بيع العقارات

The principles governing the sale of real estate contracts

1. العقد شريعة المتعاقدين Pacta sunt servanda principle

يعد هو المبدأ الهام الذي يحكم جميع العقود، ومؤداه أن العقد بشروطه وبنوده هو القانون الأساسي الذي يحكم علاقة المتعاقدين معاً، أي لا يجوز لأي سبب من الأسباب مخالفة ما يتم الاتفاق عليه أو الخروج عن النصوص الواردة فيه باللجوء لاتفاقات أخرى في تحديد العقارات المباعة أو ثمنها أو مواصفاتها "ما تم الاتفاق عليه هو فقط موضوع العقد حتى إتمام عملية البيع".



المبادئ التي تحكم عقود بيع العقارات

The principles governing the sale of real estate contracts

2. حسن النية في العلاقات التعاقدية Principle of good faith contractual relations



العقارات من الأشياء الملاصقة للإنسان ومرتبطة بصفة الديمومة والاستمرار فلا يجوز إبرام عقود العقارات مع وجود نوايا داخلية لخرق البنود أو القانون أو مخالفة ما تم الاتفاق عليه في شكل العقارات ووصفها وثمرتها ومستنداتها المتفق عليها، كما أن عادة ما يلجأ المتعاقدان -البائع والمشتري- من إتمام عملية البيع لتحقيق الأمان والكسب للمشتري والكسب للبائع.

المبادئ التي تحكم عقود بيع العقارات

The principles governing the sale of real estate contracts

3. مبدأ صحة البيانات والمعلومات The principle of correctness of data and information

عقود العقارات تقوم على ما تحويها من تحديدات؛ لذلك يجب توخي الحذر والتأكد من صحة تلك البيانات والمعلومات لإتمام عملية البيع والشراء للعقارات، وسوف نقوم بتوضيح كافة البيانات الضرورية.



المبادئ التي تحكم عقود بيع العقارات

The principles governing the sale of real estate contracts

4. تسجيل عقود العقارات والتأكد من تسلسل الملكية

Registering real estate contracts and verifying the sequence of ownership

غالباً ما يتم إبرام عقود بيع لعقارات سابقة الملكية، أي كان يملكها أكثر من شخص؛ لذلك فمن أهم مبادئ عقود العقارات أن يتم التأكد من الملكية النهائية للعقار، وأن يتم التأكد من تسجيلها وتوثيق العقود.

المراحل الأولى للتعاقد "التفاوض والوصول لاتفاق"

The initial stages of contracting "negotiation and reaching an agreement"

- هذه المرحلة من أهم مراحل عقود بيع العقارات، والتي يتم فيها تبادل الآراء ووجهات النظر بين البائع والمشتري حول مواصفات العقار، والتمن النهائي له، وكيفية سداد الثمن هل بنظام العربون والتقسيط حتى إتمام الاستلام، أم البيع بنظام الكاش والاستلام الفوري.
- وهذه المرحلة من أهم مراحل التعاقد لأنها تكون أساس الوضوح لكل مراحل إتمام البيع والتوثيق حيث يبدأ فيها المشتري بالتساؤل حول قانونية كافة مستندات العقار والتأكد منها.



تحديد المسائل الجوهرية لعقود بيع العقارات

Determine the essential issues of real estate sales contracts



1. وجود العقار فعلياً أو أن يكون قابلاً للوجود.
2. ملكية العقار للبائع وأحقية في التصرف والبيع.
3. الوصف الكامل للعقار والحصة بأرض البناء.
4. الملكية الفعلية للعقار وقابليته للتسجيل والتوثيق.

أنواع عقود بيع العقارات

Types of contracts for the sale of real estate





المحاضرة الثانية

أجندة المحاضرة

Lecture Agenda

- Preliminary legal documents for making a decision to a real estate buying
- Important data that should be in real estate sales contracts
- The green contract and the incorrect official
- المستندات القانونية الأولية لاتخاذ قرار شراء العقارات
- البيانات الهامة التي يجب توافرها في عقود بيع العقارات
- العقد الأخضر والرسمية غير الصحيحة

المستندات القانونية الأولية لاتخاذ قرار شراء العقارات

Preliminary legal documents for making a decision to a real estate buying



1. التأكد من رخصة العقار من إدارة تراخيص الحي التابع له العقار ومراجعة تفاصيل الرخصة وعدد الطوابق.
2. التأكد من رخصة المرافق مثل: عدادات الكهرباء، والمياه، والغاز وهل هناك مديونية أو مخالفات قانونية أم لا.
3. التأكد من عقد ملكية الأرض المبني عليها العقار، وكذلك تسلسل الملكية وعدم وجود نزاع حول ملكية الأرض.
4. التأكد من أن العقار والأرض لهما سجل سابق في الشهر العقاري وقابلان للتسجيل.
5. استخراج شهادة تصرفات عقارية من الشهر العقاري.

البيانات الهامة التي يجب توافرها في عقود بيع العقارات

Important data that should be in real estate sales contracts

1. ديباجة العقد:

بيانات دقيقة لكل من البائع والمشتري، مع ملاحظة إذا كان البائع شخص معنوي "شركة أو جمعية أو منظمة" يجب إثبات سجلها التجاري وكافة بيانات مركزها الرئيسي

وممثلها القانوني الذي له حق التوقيع على عقد البيع؛ هل هو ممثل قائم طبقاً للسجل التجاري أو بموجب تفويض؟



البيانات الهامة التي يجب توافرها في عقود بيع العقارات

Important data that should be in real estate sales contracts

2. تمهيد العقد:



ويعد التمهيد من أهم بنود عقود العقارات، والذي يثبت فيه ملكية البائع للعقار بصورة مبدئية، وحدود ملكيته والتصرف فيها. ولو كانت حصة شائعة في أملاك مشتركة dتم تحديدها بقدر معين، ومقارنة هذا القدر بقيمة العقار من الأملاك الشائعة.

ويثبت فيه موضوع العقد بصورة مبسطة، وهل يتم البيع بنظام الكاش أم التقسيط وحالة العقار ومواصفاته وعنوانه وحدوده كاملة.

البيانات الهامة التي يجب توافرها في عقود بيع العقارات

Important data that should be in real estate sales contracts

3. بيان تفصيلي بالعقار:



بيان تفصيلي بالمبيع "شقة - أرض فضاء - محل - عقار كامل"
وبيان مساحته بالتحديد - مع ملاحظة أن العقد يكون مرفوض بالشهر العقاري
في حالة وجود عجز أو زيادة بالمساحة المكتوبة بالعقد أعلى من نسبة 10%.

بيان عنوان العقار محل البيع بشكل كامل طبقاً لرقم العقار بالحي التابع له
واسم الشارع والمنطقة والمحافظة، ثم بيان عن قطعة الأرض ويشمل رقم
القطعة والمربع والحوض من واقع البيانات المساحية.

البيانات الهامة التي يجب توافرها في عقود بيع العقارات Important data that should be in real estate sales contracts

4. **إثبات تسلسل الملكية:** في البداية لا بد عند كتابة العقود أن يتم ذكر تسلسل الملكية الواردة على العقار المبيع بداية من اسم البائع، ومروراً بكل من تملك العقار من قبل، وانتهاءً باسم صاحب الأرض الذي أقيم عليه العقار.

كما يجب استخراج شهادة تصرفات عقارية، وإذا كانت من شركة هل الشركة سجلت ومعها مخالصة، أم عليها أقساط، أم مخصص لها الأرض والمباني بقرض وخلافه؟

ويجب تحديد من له حق التوقيع وصفته، أم الأرض صاحبها مختلف عن صاحب البناء، أم هناك ما يحاول لظهور أمام المشتريين بالبيع وهكذا؟



البيانات الهامة التي يجب توافرها في عقود بيع العقارات

Important data that should be in real estate sales contracts

5. بند ثمن العقار الحقيقي "هام جداً":



من الأفضل والواجب ذكر الثمن الحقيقي للعقار عند بيعه، فقد يلجأ إلى ذلك بعض المشترين رغبة منهم في تقليل مصروفات التسجيل العقاري، ولكن الأفضل ذكر بند الثمن الحقيقي حتى لا يستطيع شخص آخر أن يطعن في العقد بالصورية. والصورية تعني وهمية التصرف، أي سيعتبر أن البيع تم بثمن بخس لا يرتقي لدرجة البيع الجدي.

البيانات الهامة التي يجب توافرها في عقود بيع العقارات

Important data that should be in real estate sales contracts

6. ذكر ضريبة التصرفات العقارية:

ضرورة إضافة ضريبة التصرفات العقارية التي يتحملها البائع، ويتم احتسابها على الثمن الحقيقي وكافة المصروفات من عوايد ورسوم وخلافه، حتى لا تتفاجأ بها عند رفع دعوى على البائع بتحملك 2.5% من إجمالي الثمن، ويظل الدفع مباشرة بسبب أن غرامة التأخير من الممكن أن تصل لمبلغ كبير لأنك هنا ستكون صاحب المصلحة في استكمال أوراقك.



البيانات الهامة التي يجب توافرها في عقود بيع العقارات

Important data that should be in real estate sales contracts

7. الحصة في الأملاك الشائعة:

لا بد من الاهتمام بذكر الحصة الشائعة مقدرة القيمة والمساحة بالتمام فيمكن أن يكون عقار منزل كامل ويملكه عدد من الملاك على الشيوع كالورثة مثلاً. فعند شراء جزء من المنزل ولو شقة؛ يجب ذكر قيمة تلك الحصة من المنزل كاملاً وتحديد قيمتها من المال الشائع كله، وبيان النسبة القانونية المملوكة للبائع في هذا المال، ومعرفة هل تساوي قيمة الحصة المباعة من المنزل أم لا؟





البيانات الهامة التي يجب توافرها في عقود بيع العقارات

Important data that should be in real estate sales contracts

وترجع أهمية ذلك إلى أن في حالة حدوث إزالة للعقار أو هدمه: عدم وجود حصة شائعة يعني عدم أحقية المشتري في تملك جزء من أرض العقار المتهدم، ويعد تمليكاً لحق انتفاع فقط -تملك في الهواء- دون وجود حق ملكية حقيقي في أرض العقار، وتزول الملكية بزوال العقار دون الأرض.



البيانات الهامة التي يجب توافرها في عقود بيع العقارات

Important data that should be in real estate sales contracts

8. إثبات صحة التوقيع في عقود التقسيط:

في حالة شراء العقار بالتقسيط يجب على المشتري رفع دعوى صحة توقيع لإثبات تاريخ التعاقد على الشقة، ومنع المالك الأصلي من التصرف فيها للغير قبل إتمام البيع النهائي، وضرورة التسجيل بعد ذلك مع وجود توكيل بالبيع للنفس والغير -وتوكيل الغير- ولا بد من الأخذ في الاعتبار توكيل الغير وتحديد حصة الأرض في التوكيل، وأن أمكن الثمن أيضاً.

البيانات الهامة التي يجب توافرها في عقود بيع العقارات

Important data that should be in real estate sales contracts

9. إثبات إيصال الأمانة أو الشيكات أو أسلوب الدفع:



وهذا يؤدي دائماً لوقوع المشتري تحت طائلة قانون العقوبات "كالحبس" ولذلك لا بد عند تحرير إيصال أمانة أو شيكات بقيمة المبالغ المتبقية من ثمن الشقة، أن يتم إثبات هذه الإيصالات بتاريخ تحريرها وقيمتها داخل بند الثمن في عقد البيع عند شراء الشقة بالتقسيط.



البيانات الهامة التي يجب توافرها في عقود بيع العقارات

Important data that should be in real estate sales contracts

مثال تطبيقي:

إذا بيعت الشقة بمبلغ خمسمائة ألف، وتم دفع مائتان وخمسون، وتبقى مائتان وخمسون على دفعتين،
فيتم كتابة التالي:

الدفعة الأولى: مائة وخمسة وعشرون ألف جنيه تستحق في تاريخ كذا، وتحرر بها إيصال أمانة أو شيك بتاريخ / /
وهكذا حتى تخرج من طائلة تبديد الأموال وخلافه.



البيانات الهامة التي يجب توافرها في عقود بيع العقارات

Important data that should be in real estate sales contracts

10. إقرار صريح بعدم التصرف في العقار من قبل:

ولو كان هناك شهادة بعد التصرفات العقارية فيجب إقرار البائع بأنه لم يسبق له التصرف في العقار ولو بصورة عرفية، ويضمن عدم ترتيب أي حقوق عليها للغير - وكذا أن البائع يضمن عدم تعرضه هو أو الغير للمشتري في العقار موضوع المبيع.

البيانات الهامة التي يجب توافرها في عقود بيع العقارات

Important data that should be in real estate sales contracts

11. ضمان العيوب الخفية:



يجب وجود بند صريح بأن المالك يضمن العيوب الخفية ضماناً كاملاً وإقراراً بالمسؤولية في حالة ظهور أي عيب خفي بالعقار، سواء كان العيب مادياً أم قانونياً، هذا بالإضافة إلى باقي البنود العادية من ضمان عدم وجود استحقاقات مادية للدولة على العقار من ضرائب أو مياه أو كهرباء سابقة على تاريخ عقد البيع.

البيانات الهامة التي يجب توافرها في عقود بيع العقارات

Important data that should be in real estate sales contracts

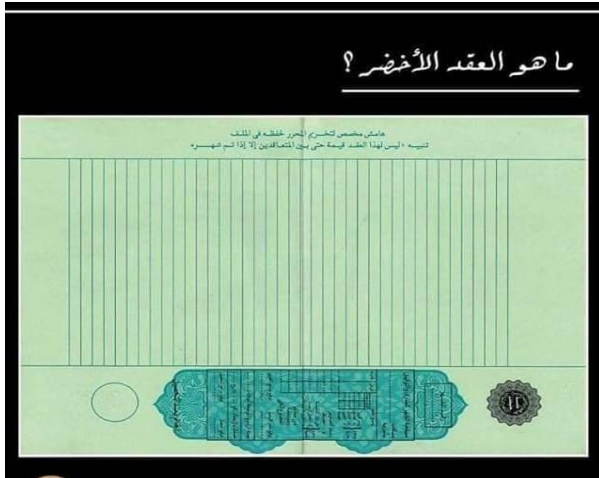
12. الشرط الجزائي في الرجوع في المبيع:



يجب وجود شرط جزائي للبائع والمشتري في عقد بيع العقارات يتضمن مبلغ مادي معين أو تحمل خسارة معينة لقيمة تم دفعها يتفق عليها الطرفين في حالة الرجوع في المبيع، وذلك لضمان استقرار المعاملات وعدم اتخاذ أي إجراء مكلف خاص بالعقار ومن ثم يرجع البائع في المبيع.

العقد الأخضر والرسمية غير الصحيحة

The green contract and the Incorrect official



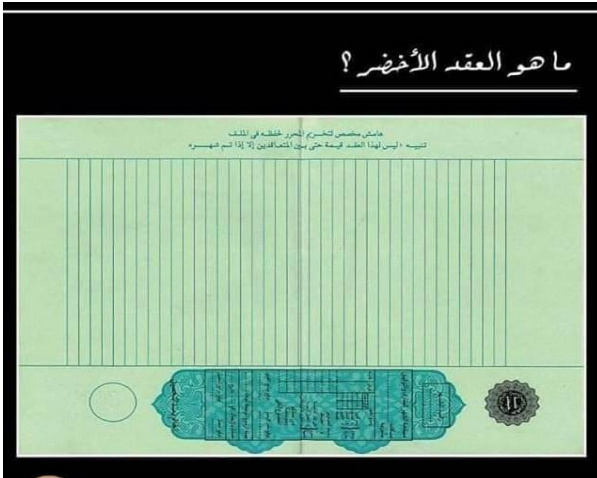
على مشتري العقارات أن يحذر الإدعاء بأن عقد الشقة أو العقار مسجل على أساس أنه محرر على ورق أخضر، وهو ما ينخدع فيه الكثير بأنه اشترى عقاراً مسجلاً على غير الحقيقة، حيث يتردد كثيراً في سوق العقارات مقولة "العقار به عقد أخضر" للإيهام بأنه مسجل.

العقد الأخضر والرسمية غير الصحيحة

The green contract and the Incorrect official

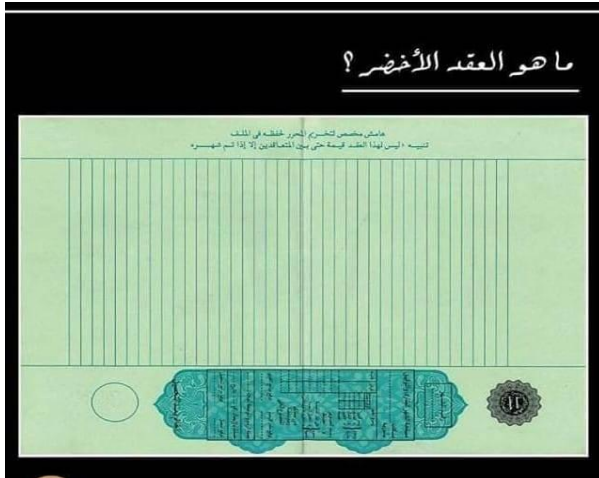
إشكالية العقد الأخضر:

- العقد الأخضر هو ورقة خضراء خالية تباع بالشهر العقاري كنموذج لتحريره بالبيانات الخاصة بالعقار لتسجيله.
- تباع هذه الورقة الخضراء بالمكاتب، وقد اعتاد البعض على شراء هذه الورقة وتحرير العقود الابتدائية عليها، أو يكون هناك حكم بصحة التوقيع يتم الحصول على صورة رسمية منه، وتكون مكتوبة على هذه الورقة الخضراء ولكنها في النهاية ليست رسمية **إلا بوجود دلائل معينة :**



العقد الأخضر والرسمية غير الصحيحة

The green contract and the Incorrect official



1. مكتوب على الهامش الأيسر بالعقد بشكل عرضي:
"ليس لهذا العقد قيمة حتى بين طرفيه إلا إذا تم شهره".
2. على الهامش الأيمن يوجد مربع مكتوب فيه رقم الشهر والتاريخ
إذا وجد هذا المربع دون وجود رقم للشهر فهذا معناه أن العقد
لم يشهر وليس له قيمة.



المحاضرة الثالثة

أجندة المحاضرة

Lecture Agenda

- نقاط الغش والاحتيال في عقود شراء العقارات Fraud points in real estate purchases contracts
- إجراءات التسجيل الرضائي
في عقود بيع العقارات Procedures for consensual registration
real estate contract
- التسجيل القضائي للعقارات Judicial registration of real estate

نقاط الغش والاحتيال في عقود شراء العقارات

Fraud points in real estate purchases contracts



تتعدد عمليات النصب والاحتيال، خاصة عمليات النصب العقاري نظراً لمكاسبه الكبيرة والحيل البسيطة التي من خلالها يجني النصاب أموالاً كثيرة، لذلك سنكشف لك بعض الحيل والخدع الشهيرة في مجال السوق العقاري كي لا تقع ضحية واحدة منهم.

نقاط الغش والاحتيال في عقود شراء العقارات

Fraud points in real estate purchases contracts

أ. انتحال شخصية المالك



فمن خلال تزوير العقود وسندات الملكية التي أصبحت عملية بسيطة للغاية نظراً للتقدم التكنولوجي الهائل الذي نشهده، يتمكن المحتال من إقناع المشتري أنه مالك العقار، مستغلاً غياب المالك الحقيقي للعقار أو الشقة ليقوم ببيعها لهم، مستخدماً عقود مزورة أو مستندات شخصية مزورة لإثبات الملكية أو مجرد أقوال يتم تصديقها.

نقاط الغش والاحتيال في عقود شراء العقارات

Fraud points in real estate purchases contracts

ب. تغيير السعر:



أحياناً يقوم المالك أو الوسيط بعرض أسعار غير صحيحة لجذب العملاء، ولكن عند التفاوض وكتابة العقد يُفاجئ المشتري بأسعار مختلفة تماماً عن التي اتفق عليها، مبررين ذلك بارتفاع الأسعار أو أنهم في موسم السوق العقاري؛ لذلك يجب عليك التأكد من كافة الأسعار والتكاليف قبل اتخاذ قرار الشراء.

نقاط الغش والاحتيال في عقود شراء العقارات

Fraud points in real estate purchases contracts

ج. الصور الوهمية:



تلك الخدعة منتشرة في مواقع البيع عبر الإنترنت، حيث يتم التقاط صور مغايرة للواقع توحي بكبر الشقق صغيرة المساحة أو إيهام التشطيبات الخاصة بالعقارات والمواد المستخدمة في البناء سواء للعقار أو الشقة باستخدام حيل التصوير الفوتوغرافي والفوتوشوب.

نقاط الغش والاحتيال في عقود شراء العقارات

Fraud points in real estate purchases contracts

د. البيع عبر الإنترنت ورسوم التقديم:



يقوم بعض المحتالون بتزوير أوراق ملكية للشقق والعقارات المعروضة للبيع على مواقع الإنترنت مستغلين المعلومات الموجودة في الإعلان ويقومون ببيعها أكثر من مرة، ومن الممكن أن يطالبوا المشتري بدفع مقدم للشقة أو مصروفات للتقديم ومن ثم يهربون ولا يتم استكمال عملية البيع نظراً لوهميتها.

إجراءات التسجيل الرضائي لعقود بيع العقارات

Procedures for consensual registration real estate contract

التسجيل الرضائي يعني أنه برضا الطرفين في عملية التسجيل بين البائع والمشتري لتسهيل الإجراءات وهي عملية تمر بأربعة مراحل:

1. المرحلة الأولى (تقديم الطلب):

- وهي ذهاب البائع والمشتري للشهر العقاري أو بموجب توكيل بالتسجيل للنفس وللغير من البائع للمشتري ويتم تقديم طلب من 3 نسخ على نموذج موجود في المأمورية، ويرفق معه جميع المستندات التي تثبت ملكية العقار وأهمها تسلسل الملكية ورخصة البناء ومستندات المرافق.
- ويتم توقيع المشتري عن نفسه وبصفته عن البائع بموجب التوكيل على الطلب أمام رئيس مأمورية الشهر العقاري.

إجراءات التسجيل الرضائي لعقود بيع العقارات

Procedures for consensual registration real estate contract

بيانات طلب التقديم:

1. اسم ولقب ومهنة وديانة وجنسية ومحل إقامة طرفي العقد.
2. بيانات التوكيل في حالة وجود توكيل بالبيع بالنفس وللغير، أو إثبات التوكيل إن وجد.
3. بيانات العقار المراد تسجيله كاملاً.
4. بيانات الحقوق العينية المتعلقة بالعقار مثل: حق الارتفاق مثلاً أو حق المرور في حالة الأراضي.
5. البيانات المتعلقة بالحقوق الأصلية والعينية، مثل ما إذا كان العقار مرهون أو محجوز عليه أو غيره.
6. الإقرار بالبيع.

إجراءات التسجيل الرضائي لعقود بيع العقارات

Procedures for consensual registration real estate contract

2. المرحلة الثانية (قيد الطلب):

وهي مرحلة كتابة الساعة والتاريخ الذي يتم تقديم الطلب فيهما، ثم يقوم رئيس مأمورية الشهر العقاري بالتأشير على الطلب، ثم يتم قيد الطلب في دفتر بأسبقية الحضور مثبتاً ساعة وتاريخ تقديم الطلب أيضاً (بسبب أهمية التوقيت في أسبقية التسجيل).
ثم يقوم رئيس المأمورية بتسليم الطلب إلى الموظف المختص ليقوم بفحصه بعد دفع رسوم التسجيل.

إجراءات التسجيل الرضائي لعقود بيع العقارات

Procedures for consensual registration real estate contract

3. المرحلة الثالثة (فحص الطلب):

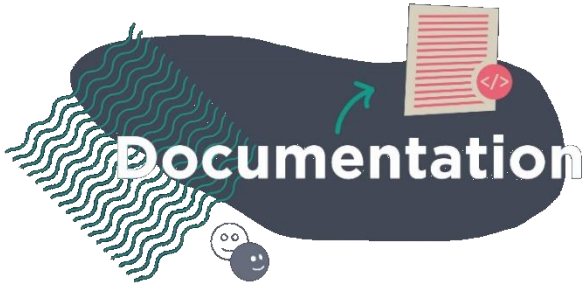
وهنا يتم فحص الطلبات المقدمة من المكاتب الهندسية المتخصصة التي تقوم بالمأمورية بتعيينها للتأكد من صحة البيانات المقدمة الخاصة بالعقار، ثم تقوم بالمعاينة للتأكد من صحة البيانات وتطابقها مع الواقع أيضاً بعد استيفاء الإحالة لإدارة المساحة ودفع الرسوم الخاصة بها.

إجراءات التسجيل الرضائي لعقود بيع العقارات

Procedures for consensual registration real estate contract

4. المرحلة الرابعة (التوثيق):

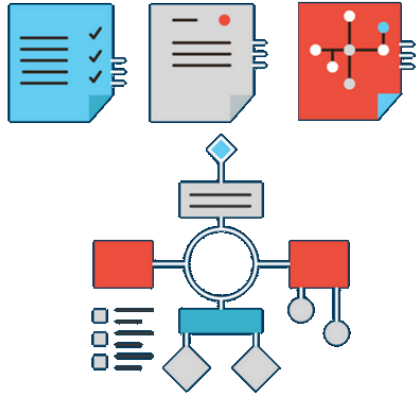
يقوم الموظف المختص بإصدار استمارة "مقبول للشهر" حتى يقوم كل من البائع والمشتري بتحرير عقد البيع النهائي عند محامي يكون على الأقل بدرجة محامي ابتدائي، ويقوم هذا المحامي باعتماد العقد النهائي بعدها من نقابة المحامين ويدفع رسوم 1% من إجمالي قيمة العقد وبعد أن يتم اعتماد العقد من النقابة يتم إعادة العقد النهائي إلى مأمورية الشهر العقاري.



إجراءات التسجيل الرضائي لعقود بيع العقارات

Procedures for consensual registration real estate contract

بعد إعادة العقد للشهر العقاري:



يتم قيده بـ "دفتر المشروعات" ويتم اعتماده والتوقيع عليه بختم "صالح للشهر" ويسلم لأطراف الطلب، وبعدها يقوم البائع والمشتري بالتوجه للموظف المختص بالتوثيق للتصديق على العقد و توثيقه بعد مراجعته، ثم أخيراً يقوم الموظف بالاحتفاظ بنسخة من العقد الموثق في مأمورية الشهر العقاري التابع لها العقار، أو يقوم بإرسال العقد الموثق لمأمورية الشهر العقاري التابع لها العقار في حال تمت العملية الأخيرة "عملية التوثيق" في شهر عقاري آخر.

التسجيل القضائي للعقارات Judicial registration of real estate

دعوى صحة التوقيع - دعوى صحة ونفاذ عقد البيع

1. دعوى صحة التوقيع:



هي دعوى إجراء تحفظي لا يعد العقار مسجلاً بها، ولكن يتم أخذ إجراء سريع على العقد المبرم بين الأطراف لحين تسجيل الأرض المقام عليها العقار خاصة في حالة أن المبيع شقق أو مباني، ويتم عادة رفع دعوى صحة توقيع في حالة البيع بالتقسيط لأن العقار لا يتم تسجيله إلا بعد انتهاء فترة سداد الأقساط ونقل الملكية الكاملة للعقار للمشتري.

التسجيل القضائي للعقارات Judicial registration of real estate

دعوى صحة التوقيع - دعوى صحة ونفاذ عقد البيع

2. دعوى صحة ونفاذ عقد البيع للعقارات:

يتم رفع دعوى صحة ونفاذ عقد البيع لدى محامٍ لإثباتها قضائياً ومن ثم يأخذ المشتري الحكم ويتوجه إلى مأمورية الشهر العقاري التابع لها العقار ويقوم بتقديم الطلب من جديد مروراً بمراحل التسجيل - التي قمنا بشرحها بالإضافة إلى تقديم أصل الحكم الصادر في الدعوة + شهادة بعدم حدوث استئناف وذلك لتأكيد صحة ونفاذ عقد البيع في صالح المشتري.



شكراً لكم