



التطوير العقاري في مصر: هل هو خدعة استثمارية أم فرص حقيقية؟

بقلم أ. وليد سعيد حامد المحامي بالنقض

التطوير العقاري في مصر ليس خدعة في ذاته ولا فرصة مضمونة في ذاتها؛ فالحكم عليه يتوقف على هوية المطور، وسلامة الأرض والتراخيص، ومتانة العقد، ومدى التزام الطرفين بالقانون.

يُعدّ العقار من أكثر مجالات توظيف المدخرات انتشاراً بين المصريين، يلجأ إليه الأفراد حفظاً لقيمة أموالهم، وتلجأ إليه الشركات توسعاً في نشاطها. وفي الواقع العملي تتكرر نزاعات بين المشتري والمطورين حول تأخر التسليم، ومخالفة المواصفات، وزيادة الأسعار، وتعثر المشروعات.

تتناول هذه المقالة الفرق بين المستثمر والمطور، والإطار القانوني الحاكم، وعلامات الفرصة الحقيقية مقابل علامات الخداع، وحقوق المشتري وسبل حمايتها، ثم طرق حل المنازعات وتوصياتنا للمشرع. وهي موجهة لكل من يواجه نزاعاً مع مطور عقاري أو يفكر في التعاقد معه.

١. تعريف الفرق بين المستثمر العقاري والمطور العقاري

المطور العقاري هو من ينشئ المنتج العقاري، أما المستثمر العقاري فهو من يشتريه أو يموله. وفي النزاعات التي نتناولها هنا يكون المستثمر في الغالب مشترياً تعاقد مع المطور على وحدة أو أرض بغرض السكن أو التأجير أو إعادة البيع.

وجه المقارنة	المطور العقاري	المستثمر العقاري
الدور	يشترى الأرض أو تُخصص له، ويقيم المشروع ويبيع وحداته	يشترى وحدة أو أرضاً أو يمول مشروعاً
الصفة القانونية	شركة تمارس نشاط التطوير وتخضع للتراخيص والتزامات البناء والبيع	وصف اقتصادي لا صفة قانونية مستقلة له، وقد يكون فرداً أو شركة
مصدر الربح	بيع الوحدات بعد التطوير	الإيجار أو فارق سعر إعادة البيع
أبرز المخاطر	التمويل والتراخيص وتكلفة التنفيذ وتأخر التسليم	تقلب السوق وضعف السيولة وتعثر المطور





الالتزام أمام الغير	تجاه المشتري والجهات الرقابية	تجاه المستأجر أو المشتري اللاحق فقط
---------------------	-------------------------------	-------------------------------------

وتجدر الإشارة إلى أن الصفتين قد تجتمعان؛ فالمستثمر الذي يشتري أرضاً ويبني عليها ويبيع وحداتها يصبح مطوراً من الناحية العملية، ويلزمه ما يلزم المطورين من تراخيص وتسجيل وضرائب. وفي حدود ما وقفنا عليه من مصادر منشورة، لا يوجد حتى الآن قانون نافذ مستقل يعرّف المطور العقاري ويضبط قيده في سجل موحد. أما مشروع قانون الاتحاد المصري للمطورين العقاريين المعروض حالياً فيقترح تعريفاً يعتمد على مساحة المشروع وطبيعته، ونعرض أحكامه لاحقاً بوصفه مشروعاً لم يصدر بعد.

٢. فلسفة السوق العقاري المصري

يقوم السوق العقاري المصري على فكرة راسخة في الوعي العام: العقار مخزن للقيمة وملاذ في مواجهة التضخم وتقلب سعر الصرف. وقد جعل هذا الاعتقاد الطلب مرتفعاً حتى في فترات تراجع القوة الشرائية.

وتتميز الممارسة السائدة بثلاث سمات تفسر كثيراً من المنازعات:

- البيع على الخريطة: يتعاقد المشتري على وحدة لم تُبنَ بعد، ويعتمد على وعد المطور وسمعته.
- السداد بالتقسيط الطويل: يسد المشتري الثمن على سنوات، فيصبح هو الممول الفعلي للمشروع، ويتحمل مخاطر لا يتحملها مشتري سلعة جاهزة.
- دور الدولة مالكاً ومخصّصاً للأرض: تتحكم جهات الدولة، وأبرزها هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة، في جانب كبير من الأراضي، فتؤثر شروط التخصيص وجداوله في قدرة المطور على الالتزام بمواعيده.

والنتيجة أن المخاطرة في هذا السوق تنتقل عملياً من المطور إلى المشتري، وهو ما يجعل الضمانات التعاقدية والتنظيم الرقابي أهم من أي دعاية تسويقية.





٣. القوانين الحاكمة لمنظومة التطوير العقاري في مصر

تحكم العلاقة بين المطور والمشتري اليوم قواعد متفرقة في عدة تشريعات، وليس قانوناً واحداً متخصصاً. وأهمها:

أهميته في النزاع	موضوعه	التشريع
الأول أساس التسليم والفسخ والتعويض والعيوب	العقد شريعة المتعاقدين (م ١٤٧)، والفسخ (م ١٥٧)، والتعويض الاتفاقي أو الشرط الجزائي (م ٢٢٣ و ٢٢٤)، وضمان المهندس والمقاول (م ٦٥١ وما بعدها)، وضمان العيوب الخفية في البيع	القانون المدني رقم ١٣١ لسنة ١٩٤٨
حماية المشتري من الالفة صار على عقد ابتدائي غير مسجل	نقل الملكية بالتسجيل	قانون تنظيم الشهر العقاري رقم ١١٤ لسنة ١٩٤٦
سلامة التراخيص ومخالفات البناء	تراخيص البناء والاشتراطات	قانون البناء الموحد رقم ١١٩ لسنة ٢٠٠٨ ولائحته
مصير الوحدات المخالفة	تسوية مخالفات البناء القائمة	قانون التصالح في بعض مخالفات البناء رقم ١٧ لسنة ٢٠١٩
يُبحث في كل حالة مدى انطباقه على التعاقد العقاري	حماية المستهلك وجهازه	قانون حماية المستهلك رقم ١٨١ لسنة ٢٠١٨
يسري حين يتضمن العقد شرط تحكيم	التحكيم التجاري	قانون التحكيم رقم ٢٧ لسنة ١٩٩٤





قانون هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة رقم ٥٩ لسنة ١٩٧٩	تخصيص الأراضي في المدن الجديدة	سند ملكية الأرض وشروط تخصيصها
قانون ضريبة التصرفات العقارية رقم ٦٧ لسنة ٢٠١٦	ضريبة ٢.٥% على التصرفات	عبء البيع وإعادة البيع
قانون تملك الأجانب للعقارات رقم ٢٣٠ لسنة ١٩٩٦	قيود تملك غير المصريين	مشروعات المستثمر الأجنبي

مشروع قانون لم يصدر بعد: تُناقش حالياً مسودة قانون يُنشئ الاتحاد المصري للمطورين العقاريين، وتضع قواعد جديدة للقيود والتصنيف، منها اشتراط حساب مستقل لكل مشروع أو مرحلة تُودع فيه حصيلة تعاقدات العملاء، وحظر الإعلان عن الوحدات قبل تصريح مسبق، وصندوقين للتأمين على المتعاقدين، وسجلين إلكترونيين علنيين. وتنص المسودة كذلك على لجنة للتسوية الودية ودوائر قضائية متخصصة. وهذه الأحكام مأخوذة من مسودة وتقارير صحفية، وقد تتغير قبل الإقرار؛ فلا يُعتد بها قانوناً إلا بعد صدورها ونشرها في الجريدة الرسمية.

٤. تحديات تواجه المطور العقاري المصري والأجنبي

يواجه المطور، مصرياً كان أو أجنبياً، تحديات حقيقية تؤثر في قدرته على الوفاء بالتزاماته، ولا بد من فهمها لأن المطور كثيراً ما يتمسك بها في دفاعه أمام القضاء.

تحديات يشترك فيها المطور المصري والأجنبي

- ارتفاع تكاليف مواد البناء والعمالة وتقلب سعر الصرف خلال مدة التنفيذ الطويلة.
- صعوبة التمويل وارتفاع كلفته.
- تعدد الجهات المانحة للتراخيص والموافقات وتباطؤ إجراءاتها، وتأخر وصول المرافق إلى المواقع.
- تقلب القرارات والضوابط الإدارية والضريبية.





تحديات يتميز بها المطور الأجنبي

- القيود التي يفرضها قانون تملك الأجانب رقم ٢٣٠ لسنة ١٩٩٦ على تملك غير المصريين للعقارات.
- تحويل الأرباح ورأس المال بالنقد الأجنبي، وما يتصل به من سياسة نقدية متغيرة.
- الحاجة إلى شريك محلي يفهم الإجراءات والأعراف.

أشهرها القانوني على النزاع: لا تُعفي هذه التحديات المطور من التزامه بحكم القانون، لكنها قد تُبحث أمام القاضي. فالقوة القاهرة (م ١٦٥ مدي) تشترط حادثاً غير متوقع لا يمكن دفعه، ونظرية الظروف الطارئة (م ١٤٧/٢ مدي) تُجيز للقاضي رد الالتزام المهرق إلى الحد المعقول إذا طرأت حوادث استثنائية عامة لم تكن في الحسبان. وهما بابان ضيقان، والمطور هو من يحمل عبء إثبات توافر شروطهما، ولا يكفي مجرد ارتفاع الأسعار.

٥. الفرصة الاستثمارية بين الحقيقة والخداع

يكون الاستثمار العقاري فرصة حقيقية حين تتوافر له أسانيد قانونية وفنية يمكن التحقق منها، ويكون خدعة حين يقوم على وعود دون مستندات. والفيصل هو الفحص قبل التعاقد لا الندم بعده.

محل الفحص	فرصة حقيقية	علامة خداع
ملكية الأرض	سند ملكية أو تخصيص رسمي ثابت المستندات	أرض لا تُقدّم مستنداتها، أو تخصيص ملغى أو متنازع عليه
التراخيص	ترخيص بناء ساري يطابق ما يُسوّق	بيع قبل الحصول على ترخيص أو بمخالفة له
سجل المطور	مشروعات سابقة سُلّمت فعلاً ويمكن معاينتها	شركة حديثة بلا أعمال، أو مشروعات متعثرة سابقة
الموقع والتنفيذ	أعمال جارية على الأرض بنسبة معقولة من الجدول	تسويق مكثف دون أي أعمال فعلية
العقد	مواصفات وجدول سداد وتاريخ تسليم وشروط جزائية متوازنة	عقد غامض أو مواصفاته عامة أو يعفي المطور من كل التزام





السعر والعائد	سعر قريب من السوق وعائد معقول	عائد مضمون مرتفع بشكل غير مألوف أو خصم مبالغ فيه مقابل دفع فوري
السداد	تحويل إلى حساب الشركة باسمها الرسمي وبايصالات	دفع نقداً أو لحساب شخص طبيعي
التسجيل	إمكان تسجيل العقد أو رفع دعوى صحة ونفاذ	رفض التسجيل أو التسوية فيه

وقد تتجاوز الوقائع حدود الإخلال التعاقدية إلى الجريمة، كأن يبيع المطور وحدة واحدة لأكثر من مشترٍ، أو يبيع ما لا يملك ولا يحق له التصرف فيه؛ فهذه الصور قد تدخل في جريمة النصب المنصوص عليها في المادة ٣٣٦ من قانون العقوبات، بحسب ما تكشف عنه وقائع كل حالة وأدلتها.

٦. الدور الرقابي للدولة والأجهزة المعنية على عمليات التطوير العقاري في ضوء القوانين والقرارات واللوائح التنفيذية المنظمة لها

لا تتولى الرقابة على التطوير العقاري جهة واحدة، بل تتوزع بين عدة جهات، لكل منها اختصاص محدد:

- وزارة الإسكان وهيئة المجتمعات العمرانية الجديدة: تخصيص الأراضي في المدن الجديدة ومتابعة التزام المخصّص له بشروط التخصيص وجداوله.
- الأحياء والمحافظات والمدن: إصدار تراخيص البناء ومتابعة الالتزام بها وفق قانون البناء الموحد ولائحته.
- الشهر العقاري: تسجيل العقود ونقل الملكية.
- مصلحة الضرائب: ضرائب التصرفات العقارية والدخل والضريبة على العقارات.
- جهاز حماية المستهلك: تلقي الشكاوى والتدخل فيما يدخل في اختصاصه.
- البنك المركزي والهيئة العامة للرقابة المالية: الإشراف على الجهات المصرفية وجهات التمويل العقاري المتعاملة في هذا القطاع.





وتتوكل المشكلة في أن الرقابة موزعة، وأن البيع على الخريطة لا يخضع حتى الآن لآلية موحدة تتحقق قبل التسويق من أن الأرض مملوكة، والترخيص ساري، وأموال العملاء محفوظة. وهذا ما تحاول مسودة قانون الاتحاد المصري للمطورين العقاريين معالجته: قيد المطورين وتصنيفهم، وربط اعتماد التقسيم وإصدار التراخيص بالتحقق من قيد المصلحة، وحساب مستقل لكل مشروع لا يُصرف منه إلا وفق نسب الإنجاز الفعلية، وتدرج العقوبات من الإنذار إلى الوقف عن النشاط مدة تصل إلى خمس سنوات، وإجراء للتعامل مع المشروعات المتعثرة. وكل ذلك لا يزال في طور المسودة.

٧. دور الأجهزة الرسمية في تسهيل أو إعاقة دور المطور العقاري

تؤدي الأجهزة الرسمية دورين متداخلين: تسهيل عمل المطور الجاد حين تتيح له الأرض والمرافق والإجراءات الواضحة، وتعيقه حين تتعدد الجهات وتتباطأ الموافقات. وهذا التقييم عام، يستند إلى ما يشكو منه المطورون عادة وإلى ما يُنشر عن السوق، وليس حكماً على جهة بعينها.

ما يسهل دور المطور

- طرح أراضٍ مخصصة للمطورين بشروط معلنة.
- توحيد بعض الإجراءات في مراكز الخدمة الموحدة.
- برامج وحوافز تشجع الاستثمار في قطاعات معينة.

ما يعيقه

- تعدد الجهات التي يلزم الحصول على موافقتها واختلاف اشتراطاتها أحياناً.
- بطء إصدار التراخيص أو تأخر مد المرافق إلى الموقع.
- تغيير الضوابط أثناء تنفيذ المشروع.

انعكاسه على المنازعات: إذا تأخر تسليم الوحدة بسبب تأخر إداري، قد يتمسك المطور بأن التأخير خارج عن إرادته. وللقاضي أن يفحص ذلك فحصاً دقيقاً: هل تقدم المطور بطلباته في المواعيد؟ وهل كان التأخير بفعل الجهة الإدارية وحدها؟ ولا يُقبل هذا الدفع إلا بمستندات تثبت أن المطور لم يقصر، وإلا بقي مسؤولاً عن التأخير. وللمشتري أن يطلب هذه المستندات بنفسه أثناء الدعوى.





٨. حقوق المستثمر العقاري وفقاً لأحكام القانون ومدى فاعلية هذه الحقوق

يملك المشتري حقوقاً واضحة في القانون، لكن فاعليتها العملية تتوقف على قدرته على إثباتها وعلى تنفيذ الحكم الصادر له.

الحقوق الأساسية

- التسليم في الموعد وبالمواصفات المتفق عليها: وفقاً للعقد، الذي يُعد شريعة المتعاقدين (م ١٤٧ مدني).
- الفسخ واسترداد ما دُفع: عند إخلال المطور بالتزامه، مع التعويض عما لحقه من ضرر (م ١٥٧ مدني)، أو التنفيذ العيني إذا أمكن.
- التعويض الاتفاقي: إن نص العقد على غرامة تأخير، فللمشتري المطالبة بها، وللقاضي تخفيضها إذا كانت مبالغاً فيها (م ٢٢٤ مدني).
- ضمان العيوب والمتانة: ضمان العيوب الخفية في المبيع، وضمن المقاول والمهندس عشر سنوات عن التهدم الكلي أو الجزئي والعيوب التي تهدد متانة المبنى (م ٦٥١ مدني).
- نقل الملكية بالتسجيل: وللمشتري أن يرفع دعوى صحة ونفاذ العقد إذا امتنع البائع عن التسجيل.
- الحماية من الشروط التعسفية: في عقود الإذعان للقاضي أن يعدل الشرط التعسفي أو يعفي المذعن منه (م ١٤٩ مدني).

مدى الفاعلية

- النصوص وافية في جملتها، أما العقوبات فعملية:
- طول أمد التقاضي في بعض المنازعات.
- صعوبة تنفيذ الأحكام على شركة متعثرة مالياً.
- اعتماد المشتري على عقد ابتدائي غير مسجل وإيصالات غير كاملة.
- غياب آلية موحدة لحفظ أموال العملاء وتضمن استردادها عند التعثر، وهو ما تعالجه المسودة المقترحة جزئياً.





نصيحة عملية: احتفظ بالعقد وكراسة الشروط والإعلانات التي تعاقدت بناءً عليها وإيصالات السداد والمراسلات، فهي أدلتك الأساسية، ولا تدفع إلا إلى حساب باسم الشركة.

٩. حل المنازعات العقارية بين المستثمر والمطور العقاري بالطرق الودية أو بالطرق القانونية والقضائية

يبدأ حل النزاع بمراجعة العقد، ثم يتدرج من الطرق الودية إلى القضاء، وتُختار الوسيلة بحسب نوع الإخلال وحجم المبلغ وشروط العقد. والترتيب المعتاد:

١. مراجعة العقد: تحديد شرط التحكيم أو الاختصاص القضائي، ومواعيد التسليم، والشروط الجزائية، وآلية الإخطار.
٢. جمع المستندات: العقد وكراسة الشروط والإعلانات وإيصالات السداد والمراسلات.
٣. الإنذار الرسمي: إعدار المطور على يد محضر بطلب التنفيذ خلال مهلة محددة، فالإعذار شرط للمطالبة بالتعويض في الأصل، ويثبت التاريخ والمطلب.
٤. التفاوض والتسوية الودية: قد تنتهي بتسليم جديد أو تعويض أو تسوية مالية، وتوثق في اتفاق مكتوب يحفظ حق المشتري.
٥. التحكيم: إذا تضمن العقد شرط تحكيم صحيحاً، تُحال المنازعة إلى هيئة التحكيم وفق قانون التحكيم رقم ٢٧ لسنة ١٩٩٤، ويكون حكمها ملزماً.
٦. القضاء المدني: رفع دعوى بحسب المطلوب: إلزام بالتسليم، أو فسخ العقد واسترداد المبالغ والتعويض، أو صحة ونفاذ العقد، أو إثبات الحالة بدعوى مستعجلة، ويختلف الاختصاص بحسب قيمة الدعوى ونوعها.
٧. الطريق الجنائي: عند توافر وقائع تدل على احتيال، كبيع وحدة لأكثر من مشترٍ، يجوز تقديم بلاغ، ولا يغني ذلك عن الدعوى المدنية لاسترداد الحقوق.
٨. الشكوى الإدارية: إلى الجهة المخصصة للأرض أو الجهة الرقابية المعنية، وهي وسيلة ضغط لا تُغني عن الإجراءات القضائية.

انتبه للمواعيد: تسقط دعوى الضمان عن العيوب التي تهدد متانة المبنى بمضي ثلاث سنوات من وقوع التهدم أو انكشاف العيب (م ٦٥٢ مدني). وتختلف مواعيد سقوط الدعاوى الأخرى بحسب نوعها، فيلزم التحقق منها قبل التحرك.





وتقت رح مسودة الاتحاد المصري للمطورين لجنة للتسوية الودية قبل اللجوء للقضاء، ودوائر قضائية متخصصة في منازعات التطوير العقاري. وهي مقترحات لم تصبح نافذة بعد، فلا يُعَوَّل عليها إلا بعد صدورها.

١٠. توصياتنا للمشرع المصري والحكومة للحد من أزمات المستثمرين والمطورين العقاريين

نرى أن الحد من النزاعات لا يتحقق بتشديد العقوبات وحده، بل بإصلاح تشريعي وإداري يحمي المشتري ويمكّن المطور الجاد في آن واحد. وتوصياتنا:

١. إصدار قانون موحد لتنظيم نشاط التطوير العقاري بعد حوار مجتمعي مع المطورين والمشتريين والنقابات المهنية، يحدد تعريف المطور ويضبط قيده وتصنيفه.
٢. حساب ضمان مستقل لكل مشروع تُودع فيه أموال العملاء ولا تُصرف إلا بنسب إنجاز فعلية يشهد بها استشاري محايد، مع حمايته من الحجز بدين غير مرتبط بالمشروع.
٣. ربط الإعلان والبيع بالتراخيص: حظر التسويق قبل التحقق من ملكية الأرض أو تخصيصها وصدور الترخيص.
٤. عقد نموذجي إلزامي يحدد الحد الأدنى لبيانات المواصفات والتسليم وغرامات التأخير، ويحظر الشروط التعسفية.
٥. توحيد إجراءات التراخيص والمرافق بمهل زمنية ملزمة للجهات الإدارية، وجزاء على تأخرها، حتى لا يتحمل المطور والمشتري تبعات التأخير الإداري.
٦. سجل علني محدّث للمطورين يتضمن مشروعاتهم السابقة وحالتها ومنازعاتهم المحكوم فيها.
٧. تأمين المتعاقدين: إنشاء صندوق لتعويض المشتريين عند تعثر المشروعات، بقواعد واضحة للاشتراك والصرف.
٨. قضاء متخصص وتنفيذ أسرع: دوائر قضائية متخصصة في منازعات التطوير العقاري، مع تيسير تنفيذ الأحكام وإجراءات الحجز.
٩. التوازن في الجزاءات: عقوبات متدرجة للمخالف المتعمد، وحوافز للمطور الجاد الملتزم، وفرصة تصحيح للمتعثر حسن النية.
١٠. التوعية: حملات تعرّف المشتري بحقوقه وبطرق التحقق من المطور قبل التعاقد.





ويتفق عدد من هذه التوصيات مع ما ورد في مسودة الاتحاد المصري للمطورين العقاريين، ونؤيدها بشرط أن تُطبَّق بإجراءات واضحة ولوائح تنفيذية تصدر في الوقت المناسب.

خاتمة

التطوير العقاري في مصر ليس خدعة ولا فرصة بلا شروط؛ هو نشاط مشروع تتوافر فيه فرص حقيقية لمن يتعاقد مع مطور جاد بعد فحص الأرض والترخيص والعقد وسجل الشركة، ويتحول إلى خدعة حين يُبنى القرار على وعود تسويقية دون مستندات.

وإذا نشأ نزاع، فالمشتري لا يعدم وسائل قانونية للمطالبة بحقه، من الإعذار والتسوية الودية إلى التحكيم والقضاء، بشرط أن يتحرك مبكراً وبمستندات سليمة، وأن يراعي مواعيد سقوط الدعاوى. ويسر مكتبنا أن يراجع عقدك مع المطور قبل التوقيع، أو يقيم مركز القانوني إن كان لديك نزاع قائم، ويضع خطة التحرك المناسبة لحالتك. تواصل مع المكتب لعرض مستنداتك.

هذه المقالة للتوعية العامة ولا تغني عن استشارة قانونية في الحالات الفردية، فلكل نزاع وقائعه ومستنداته.

المراجع

- تفاصيل قانون تنظيم التطوير العقاري في مصر - بروبتي بلس
- مشروع قانون الاتحاد المصري للمطورين العقاريين - أموال الغد

أ. وليد سعيد حامد المحامي بالنقض

