

نظام / قانون الحصص العقارية السياحي

TOURISM REALESTATE QUOTA SYSTEM

مستقبل
الإستثمار
السياحي
للقرن
المقبل



اعداد
المستشار/ سليم خليف

2021

المملكة الأردنية الهاشمية
رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية
(٢٠٢١/٧/٣٩٠٩)

يتحمل المؤلف كامل المسؤولية القانونية عن محتوى مصنفه ولا يعتبر
هذا المصنف عن رأي دائرة المكتبة الوطنية أو أي جهة حكومية أخرى

(ردمك) 9-019-00-9923-978 ISBN

إهداء

إلى أصحاب المشاريع السياحية...
إلى الباحثين عن الإستثمار الآمن وقضاء الإجازة
بأقل التكاليف
إلى البشرية عامة
أقدم

نظام / قانون الحصص العقارية السياحي
TOURISM REALESTATE QUOTA SYSTEM

مستقبل الإستثمار السياحي للقرن المقبل
متمنياً من أصحاب القرار في جميع الدول النظر
إلى هذا النظام / القانون بعين الإعتبار والجدية
لاعتماده رسمياً حتى يتسنى تطبيقه وتعم
الفائدة على الجميع
والله من وراء القصد

المستشار / سليم خليف

شكر خاص

الحمد والشكر لله كما ينبغي لجلال وجهه
ولعظيم سلطانه، الحمد لله الذي يسّر أمري
وسهل دربي وأنار لي طريقي انه على كل
شيء قدير.

أتوجه بخالص عبارات الشكر والتقدير والاحترام
والامتنان إلى استاذي الفاضل المحامي وهبة
صالح الشريدة الذي أعانني بعد الله تعالى
والذي قدم لي الدعم المعنوي لإتمام هذا
العمل فكانت لتوجيهاته الحكيمة وآرائه
السديدة ورؤيته الثاقبة الأثر الأكبر لإنجاز هذا
العمل المتواضع.

أتوجه بالشكر والاعتزاز لكل من أسهم في
إتمام هذا العمل المتواضع.

المراجع:

- ١ - قانون الطبيعة.
- ٢ - قانون حصر الإرث.
- ٣ - قانون الملكية العقارية.

مراجعة قانونية::

الأستاذ المحامي وهبه صالح الشريده.

مراجعة لغوية::

الصحفي المتخصص في الإعلام السياحي
حسن محمد الحسيني

مقدمة

انتشرت وبكثرة خلال العشرين عام الماضية شركات التسويق السياحي التي تقوم بتسويق وبيع نظام المشاركة بالوقت أو ما يعرف بنظام Time share حيث كانت تقبل العائلات وبأعداد كبيرة جداً لشراء هذا النظام بهدف الإستثمار وقضاء الإجازة بأقل كلفة مادية بناءً على ما كان يقال لهم من خلال مندوبين تلك الشركات ولكن للأسف كانت تصطدم بواقع مثير عند طلبها الاستفادة من العقد الذي تملكه حيث كانت تكتشف وقتها أن ما تملكه لا يفي/يؤدي ١٠٪ إن لم يكن ٥٪ من ما تم الاتفاق عليه قبل عملية الشراء ومن هنا كانت تبدأ المشاكل بحيث كان يطلب من العائلة الالتزام بدفع ما عليها من مستحقات مالية لشركات التسويق لأنه أغلب عمليات البيع تكون بالتقسيط دون أدنى التزام من شركات التسويق إلى هذه العائلات وعليه تبدأ العائلات بطلب الغاء التعاقد لعدم استفادتها من هذه العقود لأنهم قد اقتنعوا وقتها بتعرضهم إلى الغبن والخديعة بتلك العقود المبرمة مع هذه الشركات.

ومن هنا بدأت البحث وتحديداً في عام ٢٠٠٩ لإيجاد حل لهذه الثغرات الموجودة في برنامج التايم شير Time share وقمت بالعمل على حلها قدر المستطاع لكي أجعل المعادلة متكافئة للطرفين وليس لطرف على حساب الطرف الآخر مبدأ Win/Win خاليه من أي غبن أو غش مما يعود بالنفع على الطرفين وليس لشركات التسويق أو أصحاب المشاريع السياحية فقط بحيث يكون المستثمر أو العائلة المملكة للبرنامج مستفيدة بكل ما تحمل الكلمة من معنى بالإضافة إلى استفادة الجهة أو الشركة المسوقة وحفظاً لحقوق الجانبين.

نظام التايم شير Time share هو نظام موجود منذ القدم وهو مطبق في كثير من الدول في الغرب ولكن ليس له مرجع أو قانون أو تشريع يربط

العلاقة بين أطراف العقد ويعتبر بالنتيجة أي عقد يبرم بين الجانبين ليس إلا عقد خارجي غير موثق وغير ملزم للجانبين وفي العادة يكون العقد منظم من قبل الشركة المالكة بصورة عقد إذعان لمصلحة الشركة فقط كعقود الاتصالات وغيرها...

الأمر الذي يوقع طرف المشتري في الغبن الفاحش.

برنامج التايم شير Time share يعتمد فقط على الصدق والأمانة في التعامل من حيث حجم وعدد المبيعات ومن هنا بدأت الأمور تختلط ببعضها البعض لسبب قيام معظم شركات التسويق باستغلال جهل وعدم معرفة الطرف المشتري بنظام التايم شير Time share عن طريق قيام شركات التسويق بإبرام عقود بأعداد هائلة تفوق المقرر بيعه (على سبيل المثال كل جناح فندقي المفروض أن يباع إلى ٥٢ شخص بواقع كل شخص له فترة زمنية مدتها أسبوع لأنه عدد أسابيع السنة ٥٢ أسبوع ولكن ما يتم على أرض الواقع هو أن يباع الجناح إلى ٢٠٠ شخص فما فوق لأنه عمليات البيع تتم عن طريق التقسيط. لهذا السبب تكون أعداد المبيعات كبيرة جداً مما أدى إلى تدني مستوى سمعة ومصداقية هذا النظام من خلال بعض القائمين عليه للأسف الشديد).

بناءً على ما تقدم فأنتي فضلت أن أكتب في هذا الموضوع لما له من أهمية بالغة ولحفظ حقوق المشتري وعدم وقوعه في الغش أو الغبن الفاحش ولربط هذا التعامل بنظام يضمن حقوق الطرفين عند إبرام العقد فقد قمت بتقسيم هذا البحث إلى مطلبين:

المطلب الأول: تعريف نظام التايم شير Time share وأفضل الطرق للحصول عليه لتجنب الوقوع في الغش أو الغبن الفاحش.

المطلب الثاني: تعريف نظام الحصص العقارية السياحي وتوضيح أنه الطريقة الأفضل للاستثمار السياحي.

المطلب الأول

نظام التاييم شير

باللغة العربية يسمى المشاركة بالوقت

باللغة الإنجليزية يسمى Time share

باللغة التركية يسمى Devre mulk (ديفري ملك)

هو نظام موجود في حياتنا اليومية بعدة أشكال وأوجه نقوم باستخدامه في عدد من الأماكن والاختصاصات والجهات وحتى نقوم بتوضيحه بشكل أفضل نذكر ما يلي:

١. التاكسي: عندما تقوم بطلب تكسي معين فإنه يذهب بك إلى الجهة التي تحدها له وبذلك تكون قد تملكيت التاكسي لفترة محددة من الزمن / الوقت بحيث أخذت منفعتك منه ثم تتركه إلى غيرك ليستفيد منه.
٢. المصعد: عندما تركب المصعد وتضغط على زر لطابق معين تكون قد تملكيت المصعد لفترة محددة من الزمن تأخذ منفعتك منه ثم تتركه إلى غيرك ليستفيد منه.
٣. غرفة الفندق: عندما تحجز غرفة في فندق لفترة محددة تملك هذه الغرفة لفترة محددة من الزمن تأخذ منفعتك منها ثم تتركها إلى غيرك ليستفيد منها.

ما سبق نستنتج أن باص المواصلات، القطار، المترو، قاعة المحاضرات، المطاعم، المقاهي، دور السينما مدرجات الأستاذ الرياضي، الشقق الفندقية، الفنادق، المنتجعات السياحية، مواقف السيارات... إلخ، تقريبا كل شيء في حياتنا مشاركة بالوقت باستثناء السلع المستهلكة.

وهنا نقصد بالتملك في نظام التايم شير Time share هو تملك زمني لفترة محددة فقط.

نظام المشاركة بالوقت له أشكال وأوجه مختلفه كما ذكرنا سابقاً. وسوف نتحدث عن شكل واحد وهو في عالم السياحة والتي يتخللها حالات كثيرة من النصب والإحتيال والتهديد من خلال الضغط على العملاء بتقديم مطالبات مالية ضدهم في المحاكم لأن أغلب العقود التي تتم بين الشركات المسوقة والمستثمرين تتم عن طريق التقسيط بما يترتب عليه توقيع المشتري على صكوك وكمبيالات بكامل المبلغ كما ذكرنا سابقاً.

عندما تقوم بحجز غرفة في فندق معين لفترة زمنية ليس من الضروري أو مهم لك أن تعلم من كان في نفس الغرفة قبلك أو من سيأتي بعدك. لكن كل شخص حجز هذه الغرفة تملكها لفترة محددة من الزمن ثم تركها إلى غيره ليستفيد منها ببعض الوقت أي أن التايم شير Time share بعبارة أخرى هو عرض يقدمه لك مالك المنتج أو الفندق الذي يملك عدد من الوحدات الفندقية أو الغرف في مكان محدد لبيع أو إيجار وقت من هذه الوحدات الفندقية أو الغرف ليمضي خلالها المشترك هذا الوقت في هذه الوحدات الفندقية أو الغرف ضمن مدة محددة في كل سنة وغالباً ما يكون هذا الوقت أسبوع في كل سنة (منفعة زمنية).

في نفس الوقت يوجد عدد من المنتجعات والفنادق وشركات التسويق التي تراعي تطبيق النظام بأمانة ومصداقية للحفاظ على سمعتها وأعدادها قليلة جداً مقارنة بالأعداد الهائلة التي ظهرت في السنوات الأخيرة وما سبق نلخص ما يلي:

حتى تقدم على شراء عقد تايم شير Time share من أي شركة تسويق وحتى لا تقع في غبن أو غش يجب أن يتوفر بالعقد ما يلي كحد أدنى:

1. يجب أن يكون العقد محدد بفترة زمنية بالإنتهاء ويفضل أن لا تزيد عن

- ثلاثين سنة (الأسباب تتعلق بالمباني والبنية التحتية للمشروع).
٢. يجب أن تكون فترة الأسبوع الزمنية محددة وثابته Fixed week (أسبوع محدد بالرقم والفترة الزمنية).
٣. تحديد حجم السعة الخاصة بالوحدة الفندقية من البداية والتقييد بها مع وجود مرونة في زيادة العدد بشرط وجود بند بالعقد ينص على ذلك.

بيع حق الإنتفاع لفترات زمنية عبارة عن أسبوع ومضاعفاته بحيث تكون هذه الفترات الزمنية محددة وثابته بتواريخ زمنية وليست بأيام الأسبوع منذ بداية العقد وحتى انتهاءه. أسبوع زمني ثابت محدد كل عام بنفس الوقت حتى انتهاء المدة المذكورة بالعقد من أول يوم تعاقد ويفضل كحد أقصى أن لا تزيد مدة العقد عن ٣٠ عام.

المطلب الثاني

نظام/ قانون الحصص العقارية السياحي

باللغة العربية يسمى نظام الحصص العقارية السياحي

باللغة الإنجليزية يسمى Tourism Realestate quota system

هو ثمرة خبرة عمل ٢٤ سنة وهو نظام يستند على أكثر من قانون وتشريع يستند إليها

١. قانون الطبيعة «السنة عبارة عن ١٢ شهر».

٢. قانون حصر الإرث لسنة ١٩١٣

٣. قانون الملكية العقارية لسنة ٢٠١٩

وهو يجمع بين الإستثمار والسياحة في آن واحد وأهم ما في النظام هو أنه آمن بكل ما تحمل الكلمة من معنى أي أن استثمارك آمن وإلى الأبد حيث أن ملكيتك تكون بسند ملكية طابو صادر من دائرة الأراضي توضح حجم ملكية كل شخص ومن خلالها يتم قضاء الإجازة أو الاستثمار بحجم مقدار الملكية وكذلك يضمن الفائدة للطرفين إذا كنت أحد المستثمرين أو كنت البائع مبدأ Win/Win.

نظام الحصص العقارية السياحي قام بسد كل الثغرات الموجودة في نظام التايم شير Time share القانونية والغير منطقية والغير مربحة مادياً أو معنوياً لجميع الأطراف في العقد، بحيث أصبح جميع الأطراف في هذا النظام مستفيدين مادياً ومعنوياً.

- فكرة النظام تقوم على ما يلي:

١. السنة عبارة عن ١٢ شهر تبدأ من يناير وتنتهي في ديسمبر (قانون

الطبيعة) وهنا سوف نعتد كل وحدة فندقية أنه سوف يمتلكها
١٢ شخص بحصص متساوية.

٢. كل وحدة فندقية هي عبارة عن ٢٤٠٠ سهم حسب (قانون حصر
الإرث لسنة ١٩١٣) وبما أن الوحدات الفندقية مقامة على عقار إذا
هي عبارة عن ٢٤٠٠ سهم عقاري.

٣. مساحة كل وحدة فندقية بالأمتار تقسم على ١٢ حصة متساوية
حسب (قانون الملكية العقارية لسنة ٢٠١٩).

من خلال ما سبق يقسم الجناح الفندقي أو الوحدة الفندقية إلى
١٢ حصة لعدد أشهر السنة بحيث يكون عدد الملاك في كل طابو
عقاري ١٢ مالك بنفس الوقت كل جناح فندقي أو وحدة فندقية تمثل
٢٤٠٠ سهم عقاري وبنفس الوقت أيضاً المساحة الإجمالية للجناح
أو الوحدة الفندقية بالأمتار تقسم على عدد الحصص والبالغة ١٢
حصة حتى نعرف مساحة كل حصة بالأمتار ليتم تسجيلها بالطابو
لأنها ملكية إلى الأبد.

وبناءً على ما سبق تكون المعادلة كالتالي:

** ٢٤٠٠ سهم عقاري تقسيم ١٢ حصة «عدد أشهر السنة» تساوي
٢٠٠ سهم عقاري.

على سبيل المثال ان الوحدة الفندقية مساحتها

** ١٠ متر تقسيم ١٢ حصة «عدد أشهر السنة» تساوي خمسة متر

ومن المعادلة السابقة يمكننا ربط الزمن بالملكية الى الأبد بحيث
يكون التوضيح من خلال العقد المبرم بين المالك والمشتري من البداية
بعدد الأسهم العقارية وموضح كذلك الحصة العقارية ورقمها
لتحديد الفترة الزمنية الخاصة بها مثلاً شهر يناير او فبراير...إلخ.

ويكون موضح بسند الملكية الطابو الصادر من دائرة الأراضي حجم المساحة بالأمتار لأنها ملكية إلى الأبد.

نستنتج مما سبق أن نظام الحصص العقارية السياحي يوفر الأمان المطلق لكل شخص يقدم للحصول عليه بحيث أن ملكيتك أو استثمارك مسجل بسند ملكية طابو صادر من دائرة الأراضي الخاصة ببلد المشروع ومن خلال هذه الملكية يستطيع الشخص استثمار ملكيته من خلال عملية الإيجار أو الإستفادة من قضاء الإجازة بكلفة بسيطة ولن يبحث عن الإستثمار يستطيع شراء أكثر من حصة ومن ثم إعادة بيعها في المستقبل مما يضمن له الربح الأكيد لأنها ملكية عقارية.

وفيما يلي توضيح بالمعادلات لما سبق ذكره حتى يسهل فهمه.

نظام/ قانون الحصص العقارية

هو عبارة عن اعتماد كل وحدة فندقية على أنها (٢٤٠٠) سهم عقاري بغض النظر عن مساحتها بالأمتار لأننا نتحدث عن وحدات فندقية مقامة على عقار وحيث أن السنة الميلادية هي عبارة عن ١٢ شهر ميلادي تبدأ من شهر يناير وتنتهي بشهر ديسمبر «قانون الطبيعة» من خلال ما سبق يكون لدينا ١٢ فترة زمنية / حصة سنقوم باحتساب كل فترة زمنية / حصة وما تعادله من الأسهم العقارية بالمعادلة التالية:

سهم عقاري ٢٤٠٠ ÷ ١٢ حصة / فترة زمنية وهي عبارة عن أشهر السنة = سهم عقاري ٢٠٠ هو مقدار كل فترة زمنية / حصة مدتها شهر

وبما أن الزمن لا يملك بالقانون إلا لفترات محددة وتكون حق انتفاع مثل حجز غرفة فندقية أو حجز شقة فندقية أو جناح فندقية أو شاليه سياحي... إلخ وتكون ملكية منفعة لفترة محددة ثم تعود الملكية إلى مالكيها الأصليين.

وكي يتمكن من ربط الفترة الزمنية بالملكية إلى الأبد نتبع المعادلة التالية:

كل وحدة فندقية سواء كانت فيلا أو شالية أو جناح أو غرفة... إلخ هي عبارة عن (٢٤٠٠) سهم قانون حصر الإرث سنة ١٩١٣. بغض النظر عن مساحتها بالأمتار وحيث أن الوحدات سابقة الذكر مقامة على مساحات عقارية أصبح لدينا كل وحدة سابقة الذكر عبارة (٢٤٠٠) سهم عقاري وحيث أن السنة الميلادية عبارة عن ١٢ شهر ميلادي تبدأ من شهر يناير وتنتهي في شهر ديسمبر بواقع كل شهر عبارة عن حصة تعادل فترة زمنية مدتها شهر وحتى يتم احتساب كل حصة / فترة وما يعادلها من الأسهم العقارية نتبع المعادلة التالية:-

وعليه ما سبق أصبح كل فترة زمنية مدتها شهر هي عبارة عن (٢٠٠) سهم عقاري وبنفس الوقت عبارة عن حصة عقارية تسجل بسند ملكية (طابو).

سهم عقاري ٢٤٠٠ ÷ ١٢ حصة / فترة زمنية وهي عبارة عن أشهر السنة = سهم عقاري ٢٠٠ هو مقدار كل فترة زمنية / حصة مدتها شهر

مساحة الوحدة الفندقية ٦٠ متر ÷ ١٢ شهر ميلادي / حصة = ٥ متر مربع قيمة كل حصة / شهر ميلادي " قانون الملكية العقارية لسنة ٢٠١٩ "

وعليه تصبح المعادلة النهائية لما سبق كالتالي:-

الحصة العقارية والتي تبلغ ٥ متر مربع هي بنفس الوقت تعادل (٢٠٠) سهم عقاري وهي بنفس الوقت تعادل فترة زمنية مدتها شهر بحيث يكون سند الملكية «الطابو» مقسم إلى ١٢ خانة بالتساوي كل خانة تمثل ملكية ٢٠٠ سهم عقاري وبنفس الوقت عبارة عن مساحة مقدارها ٥ متر مربع تمنح مالكيها حق الملكية إلى الأبد والإنتفاع من الوحدة سابقة الذكر لمدة شهر كل سنة ميلادية. ويكون جميع المالكين في الطابو على المشاع والملكية إلى الأبد.

** كما ويمكن تقسيم الطابو إلى ٢٤ خانة بحيث يكون بالإمكان تملك ٢٤ شخص للوحدة الفندقية سابقة الذكر وبذلك تكون الأرقام نصف ما سبق وذكر بكل شيء مع بقاء الملكية إلى الأبد.

** كما ويمكن تقسيم الطابو إلى ٥٢ خانة «عدد أسابيع السنة بحيث يكون بالإمكان تملك ٥٢ شخص للوحدة الفندقية ويكون نصيب كل شخص ٤٦,١٥٣ سهم عقاري وفتريته الزمنية مدته أسبوع مع بقاء الملكية إلى الأبد.

المؤلف في سطور

الإسم: سليم طلال سليم خليف

مواليد دولة الكويت سنة ١٩٧١.

١. حاصل على دبلوم سياحة وسفر IATA من اتحاد مكاتب السفر والسياحة الكويتية KTTAA سنة ١٩٨٩-١٩٩٠.
٢. حاصل على دبلوم في ادارة الأعمال من كلية المجتمع العربي - عمان . الأردن سنة ١٩٩٣ - ١٩٩٤.
٣. حاصل على دبلوم في البرمجيات اللغوية العصبية NLP للدكتور إبراهيم الفقي سنة ٢٠٠٣.
٤. حاصل على دبلوم تحكيم تجاري دولي/ الهيئة الدولية للتحكيم سنة ٢٠١٧.
٥. محكم دولي برتبة قاضي لدى المحكمة الدولية لتسوية وفض المنازعات - لندن - INCODIR - مستوى أ. سنة ٢٠٢٠.
٦. رئيس الوحدة القضائية الخاصة بالمحكمة الدولية للعقار السياحي الدولي ونظام الحصص العقارية السياحي ونظام التايم شير Time share للشرق الأوسط وشمال أفريقيا سنة ٢٠٢١.

جدول توضيحي (نظام الحصص العقارية)

Real estate quota system

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
	يناير	فبراير	مارس	ابريل	مايو	يونيو	يوليو	اغسطس	سبتمبر	اكتوبر	نوفمبر	ديسمبر
	لغاية	لغاية	لغاية	لغاية	لغاية	لغاية	لغاية	لغاية	لغاية	لغاية	لغاية	لغاية
	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
	فبراير	مارس	ابريل	مايو	يونيو	يوليو	اغسطس	سبتمبر	اكتوبر	نوفمبر	ديسمبر	يناير

المملكة الأردنية الهاشمية
رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية
(٢٠٢١/٧/٣٩٠٩)

تحمّل المؤلف كامل المسؤولية القانونية عن محتوى مصنّفه ولا يعتبر
هذا المسنّف عن رأي دائرة المكتبة الوطنية أو أي جهة حكومية أخرى

(ردمك) 9 - 019 - 00 - 9923 - 978 ISBN