

المحاضرة الثالثة: ثانيا: أركان عقد البيع

ثانيا: أركان عقد البيع:

عقد البيع مثل سائر العقود الرضائية يقوم على ثلاثة أركان؛ التراضي المحل والسبب، ويضاف إليها ركن الشكلية في عقد البيع الوارد على عقار، وعليه نتطرق إلى أركان البيع بدءا بالتراضي فالمحل والسبب ثم الشكلية.

1- التراضي في عقد البيع: يطرح التراضي في عقد البيع مجموعة من المسائل نتناولها كالتالي:

1-1- مفهوم التراضي في عقد البيع: يقصد بالتراضي في عقد البيع توافق إرادتي البائع والمشتري على نقل ملكية المبيع من البائع إلى المشتري مقابل ثمن نقدي. أي أن يتفق الطرفان على طبيعة العقد ومحلّه، حيث يجب أن يقصد الطرفان إبرام عقد بيع وأن يحددا الشيء المبيع والثن المقابل له أو أساس تحديده. فإذا لم يقع تطابق في الإرادات بين الأطراف المتعاقدة في أي من هذه المسائل الجوهرية اعتبر البيع غير منقعد.

أما المسائل التفصيلية في عقد البيع مثل موعد تسليم المبيع وكيفية تسديد الثمن..الخ، فإنه وطبقا لما ورد في المادة 65 من القانون المدني فإنه إذا اتفق الطرفان على جميع المسائل الجوهرية في العقد واحتفظا بالمسائل التفصيلية يتفقان عليها فيما بعد ولم يشترطا ألا أثر للعقد عند عدم الاتفاق عليها اعتبر العقد منبرما. وإذا قام خلاف على المسائل التي لم يتم الاتفاق عليها فإن المحكمة تقضي فيها طبقا لطبيعة المعاملة ولأحكام القانون والعرف والعدالة.

1-2- شروط صحة التراضي في عقد البيع: إذا كان توافق إرادتي البائع والمشتري وتطابقهما على النحو السابق ضروريا لوجود عقد البيع (وجود التراضي) فإنه لا بد لهذا التراضي من شروط صحة حتى يكون له أثر ولا يصبح مهددا بالإبطال (صحة التراضي). وأحكام صحة التراضي في عقد البيع منها ما هو موجود في القواعد العامة لنظرية العقد ومنها ما هو منصوص عليه في القواعد الخاصة بعقد البيع.

1-2-1- في القواعد العامة في نظرية العقد: ومقتضى هذه القواعد أن يكون المتعاقد كامل الأهلية أي بلغ سن الرشد المدني (19 سنة) متمتعا بقواه العقلية غير محجور عليه، وأن تكون إرادته غير مشوبة بعيب الغلط أو التدليس أو الإكراه أو الاستغلال.

1-2-2- في القواعد الخاصة بعقد البيع: ورد النص على مسألة خاصة تتعلق بحماية رضا المشتري في المادة 352 من القانون المدني وهي مسألة العلم الكافي بالمبيع، حيث نصت المادة 352 على أنه يجب أن يكون المشتري عالما بالمبيع علما كافيا، ويعتبر كافيا إذا اشتمل العقد على بيان وصف المبيع

وأوصافه الأساسية بحيث يمكن التعرف عليه. وإذا ذكر في العقد أن المشتري عالم بالمبيع سقط حقه في طلب إبطال البيع بدعوى عدم العلم به إلا إذا أثبت غش البائع.

ومقتضى المادة 352 من القانون المدني أن للمشتري لحق في إبطال عقد البيع إذا لم يكن عالما بالمبيع علما كافيا حسب طبيعة كل مبيع، ولكن هذا الحق في طلب الإبطال يسقط في الحالات التالية:

- أن يذكر في العقد أن المشتري عالم بالمبيع ما لم يثبت غش البائع،
- إذا لم يرفع دعوى الإبطال خلال خمس سنوات من تاريخ رؤيته للمبيع أو 10 سنوات منذ إبرام العقد،
- تنازل المشتري عن حقه في طلب الإبطال صراحة أو ضمنا،
- إصابة المبيع بعيب وهو في يد المشتري بسبب لا علاقة للبائع به.

1-3-1- صور خاصة للتراضي في عقد البيع: هذه الصور منها ما هو تطبيق للقواعد العامة الواردة في نظرية العقد على عقد البيع، ومنها ما هو خاص بعقد البيع ويسمى البيوع الموصوفة.

1-3-1- صور خاصة للتراضي في عقد البيع من خلال إسقاط القواعد العامة في نظرية العقد: هي طرق خاصة لتوافق الإرادتين على إبرام عقد البيع وأهمها الوعد بالتعاقد والتعاقد بالعربون:

1-1-3-1- الوعد بالتعاقد: نص المشرع على أحكام الوعد بالتعاقد في المادتين 71 و72 من القانون المدني، وبإسقاط ما ورد فيهما من أحكام على عقد البيع نجد الأحكام التالية:

- **الوعد بالبيع:** مقتضاه أن يعد شخص ما يسمى الواعد شخصا آخر يسمى الموعود له أن يبيع له شيئا ما بمقابل ثمن نقدي إذا أبدى الموعود له رغبته في ذلك خلال الأجل المتفق عليه بينهما.

- **الوعد بالشراء:** وهو الصورة العكسية للوعد بالبيع.

- **الوعد بالبيع والشراء:** ويسمى الوعد التبادلي، أب أن كل طرف واعد وموعود له في نفس الوقت ويبقى كل منهما ملتزما تجاه الطرف الآخر خلال مدة الوعد.

1-1-3-1- شروط الوعد بالبيع: بالرجوع إلى المادة 71 من القانون المدني يتبين لنا أن شروط الوعد بالتعاقد (والوعد بالبيع من ضمنها) تتمثل فيما يلي:

- تحديد المسائل الجوهرية في العقد الموعود به (البيع) وذلك بالاتفاق على طبيعة العقد الموعود به والمبيع والثمن.

- تحديد المدة التي يبقى فيها الواعد ملتزما بوعده.

- إذا كان العقد الموعود به يتطلب شكلا معيناً فإن عقد الوعد بالتعاقد لا بد أن يكون أيضاً في ذلك الشكل، وعليه في حالة الوعد بالبيع الوارد على عقار لا بد أن يكون الوعد ببيع العقار مفرغاً في الشكل الرسمي، وأضاف قانون المالية لسنة 2004 ضرورة تسجيل عقد الوعد ببيع عقار لدى مصالح الضرائب. وعليه فإن عقد الوعد بالبيع هو عقد مستقل في حد ذاته عن عقد البيع الموعود به.

1-3-1-1-2- آثار الوعد بالبيع: إذا انعقد الوعد بالبيع صحيحاً رتب حقاً شخصياً للموعد له في ذمة الواعد يلتزم بمقتضاه أن يبقى على وعده طيلة المدة المتفق عليها وألاً يتصرف في الشيء الموعود به ببيعه إلى شخص آخر. وهنا نفرق بين عدة احتمالات:

- انقضاء المدة المتفق عليها دون إبداء الموعود له قبوله بإتمام إجراءات البيع، هنا يسقط الوعد بالبيع وتبرأ ذمة الواعد،

- إبداء الموعود له رغبته في إتمام عقد البيع، هنا لا نكون في حاجة لرضا جديد من الواعد ويعتبر العقد مبرماً من إبداء الموعود له رغبته. فإذا نكل الواعد وقاضاه الموعود له كان له أن يطلب تنفيذ الوعد وقد بطل حكم القاضي محل العقد إذا كانت الشروط اللازمة لإتمام البيع متوفرة لا سيما الشكل. (المادة 72 من القانون المدني).

- تصرف الواعد في الشيء الموعود له لشخص آخر خلال مدة الوعد، هنا تقوم المسؤولية العقدية للبائع عن إخلاله بالالتزام الناشئ عن عقد الوعد بالبيع. ولكن يبقى تصرف الواعد للغير تصرفاً صحيحاً لأن الشيء الموعود له يبقى ملكاً له خلال فترة الوعد، ولكن تقوم مسؤولية البائع لأنه أحل بالتزامه.

1-3-1-2- التعاقد بالعربون: (البيع بالعربون): نظم المشرع الجزائري التعاقد بالعربون لأول مرة سنة 2005 حين عدل القانون المدني بموجب القانون 05-10 المؤرخ في 20/60/2005 حين أضاف المادة 72 مكرر والتي نص فيها على ما يلي: (يمنح دفع العربون وقت إبرام العقد لكل من المتعاقدين الحق في العدول عنه خلال المدة المتفق عليها إلا إذا قضى الاتفاق بخلاف ذلك. فإذا عدل من دفع العربون فقده.

وإذا عدل من قبضه ردّه ومثله ولو لم يترتب على العدول أي ضرر).

فالعربون إذن هو مبلغ نقدي يدفعه أحد المتعاقدين للآخر (المشتري يدفعه للبائع في عقد البيع) مقابل حق العدول عن العقد. فإذا عدل من دفع العربون فقده وإذا عدل من قبض العربون ردّه ومثله.

والأصل في القانون الجزائري أن العربون هو مقابل حق العدول ما لم يشترط المتعاقدان أو ظهر من ظروف العقد أنهما قصداً أن يكون العربون جزءاً من الثمن.

1-3-2-2 - صور خاصة للتراضي في عقد البيع من خلال القواعد الخاصة بعقد البيع (البيوع الموصوفة): وضع المشرع نماذج خاصة للتراضي على عقد البيع أوردها في المواد (353 إلى 355) من القانون المدني وهي على التوالي: البيع بالعينة؛ البيع بشرط المذاق؛ والبيع بشرط التجربة.

1-3-2-1 - **البيع بالعينة:** في هذه الصورة من البيع يقدم البائع للمشتري عينة ويتفق معه على أن يقدم له بضاعة مطابقة لهذه العينة. وهذا البيع من حيث الأصل بيع بات منجز إلا إذا اتفق الطرفان على اعتباره بيعا معلقا على شرط فاسخ هو عدم مطابقة البضاعة للعينة.

فإذا كانت البضاعة مطابقة للعينة ألزم لها المشتري، وإذا لم تكن مطابقة وأثبت المشتري ذلك جاز له أن يطلب فسخ العقد مع التعويض أو أن يطلب الحصول على بضاعة مطابقة للعينة.

وإذا هلكت العينة وثار نزاع حول مطابقة البضاعة لها ننظر تحت يد من هلكت العينة؟ فإذا هلكت العينة بيد المشتري فإن البضاعة تعتبر مطابقة للعينة حتى يثبت المشتري عكس ذلك.

أما إذا هلكت العينة بيد البائع وادعى المشتري عدم المطابقة كان عبء الإثبات على عاتق البائع.

1-3-2-2-2 - **البيع بشرط المذاق:** طبقا للمادة 354 من القانون المدني فالبيع بشرط المذاق بيع يمنح فيه للمشتري حق تذوق المبيع وقبوله أو رفضه كيفما شاء. ولا ينعقد البيع إلا من تاريخ إعلان المشتري قبوله المبيع، على أن يعلن المشتري قبوله في الأجل المحدد اتفاقا أو عرفا.

1-3-2-3 - **البيع بالتجربة:** نصت عليه المادة 355 من القانون المدني الجزائري، ومقتضاه أن يُمكن البائع المشتري من تجربة المبيع خلال مدة متفق عليها بينهما أو من تحديد البائع حال عدم الاتفاق، ليقرر المشتري قبول المبيع أو ورفضه خلال هذه المدة. فإذا مرت المدة المحددة وسكت المشتري مع تمكنه من تجربة المبيع فإن سكوته يُعدُّ قبولا ويعتبر عقد البيع مبرما.

والأصل في البيع بالتجربة أنه يعتبر بيعا معلقا على شرط واقف هو قبول المبيع بالمشتري بعد تجربته، إلا إذا تبين من اتفاق الأطراف أو ظروف التعاقد أنه بيع نافذ معلق على شرط فاسخ هو رفض المشتري للمبيع بعد تجربته.

2- المحل في عقد البيع: عقد البيع عقد معاوضة ركن المحل فيه مشكل من عنصرين أحدهما يمثل محل التزام البائع (الشيء المبيع) والثاني يمثل محل التزام المشتري (الثمن النقدي)، وهما معا يكونان محل عقد البيع ودونهما لا يعتبر العقد بيعا.

2-1 - **المبيع:** المبيع هو الشيء أو الحق العيني الذي ينقل البائع ملكيته إلى المشتري مقابل ثمن نقدي، ويشترط في المبيع ما يلي:

2-1-1-1- الوجود أو القابلية للوجود: أي أن يكون المبيع موجودا فعلا عند التعاقد، أو يقصد المتعاقدان التعاقد على مبيع سيوجد مستقبلا بشرط أن يكون قابلا للوجود. واشترط وجود المبيع يقابل اشتراط أن لا يكون المبيع مستحيلا.

فإذا تم التعاقد على شيء غير موجود أصلا أو ظن الطرفان وجوده ثم تبين أنه هلك قبل التعاقد فالتعاقد باطل بطلانا مطلقا.

ويمكن التعاقد على ما لم يوجد ما دام ممكن الوجود مستقبلا إلا إذا منع القانون ذلك مثل التعامل في تركة إنسان حي (المادة 92 من القانون المدني).

2-1-2- التعيين أو القابلية للتعيين: أي يجب أن يتم تعيين المبيع أو تحديد معايير لتعيينه، وذلك حسب نوع المبيع. فالشيء المعين بذاته يتم تعيينه بذكر أوصافه فالعقار تذكر موقعه ومساحته وطبيعته (مبني/ فضاء/ فلاح/ صناعي..الخ)، والمنقول كالساعة والسيارة يحدد بنوعه وطرزه ولونه وتاريخ صنعته..الخ. أما المبيع النوعين بنوعه من المثليات كالحبوب والخضر والفواكه فتعين بجنسها ومقدارها بالوزن أو العدد أو الكيل.

ومقدار المبيع قد لا يحدد بداية ولكن لا بد من تحديد أسس تعيين مقداره وإذا لم تحدد درجة الجودة استخلصت من ظروف المعاملة وإلا التزم البائع بشيء من صنف متوسط.

2-1-3- المشروعية: يقصد بالمشروعية أن لا يكون المبيع مخالفا للنظام العام والآداب العامة وأن يكون صالحا للتعامل فيه، حيث قد يمنع المشرع التعامل في بعض الأشياء أو الأموال رغم أنها مشروعة أصلا، وهذا المنع يكون لأسباب عدة:

- طبيعة الأشياء، وهي تلك الأشياء التي لا يستأثر أحد بحياتها مثل الهواء وماء البحر والسحاب..الخ.
- بحكم الاتفاق، أو ما يعرف بالشرط المانع من التصرف، حيث يدرج شرط عند التعاقد يمنع المتصرف إليه من بيع الشيء أو التصرف فيه، كالأب يشترط على ابنه عدم التصرف في العقار الموهوب.
- وإضافة إلى الشروط الثلاثة سابقة الذكر يضيف شراح القانون المدني شرطين آخرين:
- علم المشتري بالمبيع (سبق تناوله في ركن التراضي).
- ملكية البائع للمبيع (وهو شرط كذلك في نفاذ عقد البيع وانتقال الملكية نراه لاحقا).

2-2- الثمن: الثمن هو محل التزام المشتري في عقد البيع ويشترط فيه ما يلي:

2-2-1- أن يكون الثمن نقدا: وهو ما يميز البيع عن المقايضة، ويعتبر العقد بيعا ما دام اتفق الطرفان على أن يكون الثمن نقدا، حتى ولو تم الاتفاق عند التنفيذ على الوفاء بمقابل غير نقدي والعكس

صحيح، حيث يبقى العقد مقيضة ما دام الطرفان اتفقا على تبادل شيء بشيء حتى ولو حصل عند التنفيذ تغيير أحد البدلين ليصبح نقدا فلا ينقلب العقد بيعا.

وقد يكون الثمن معجلا أو مؤجلا دفعة واحدة أو على أقساط أو مرتبا مدى الحياة.

2-2-2- أن يكون الثمن حقيقيا: أي أن يكون ثمننا قصد المتعاقدان جعله ثمننا، فلا يكون ثمننا صوريا أو تافها في حكم المعدم، أما الثمن البخس فالأصل أنه ثمن حقيقي ولا أثر له على صحة العقد ما لم يقترن بواقعة استغلال فنطبق عليه أحكام المادة 90 من القانون المدني ويستفيد منه كل من البائع والمشتري حسب الأحوال (ثمن بخس/ ثمن مبالغ فيه)، أو كان هذا الثمن البخس يشكل غبنا يفوق خمس (1/5) ثمن المثل في بيع عقار، فيستفيد البائع من حق طلب تكملة الثمن إلى أربع أخماس (4/5)، وهو بالتأكيد ثمن العقار وقت بيع العقار لا وقت رفع الدعوى. وهو ما نصت عليه المواد (358-359-360) من القانون المدني والتي تضمنت الأحكام التالية:

- الحق في طلب تكملة الثمن هو حق البائع في عقد بيع العقار،

- تقدير قيمة العقار ومقارنته بالثمن المذكور في العقد للتأكد من وجود الغبن بخمس ثمن المثل يكون حسب قيمة العقار وقت البيع،

- يسقط حق البائع في طلب تكملة الثمن بمرور ثلاثة (3) سنوات، وتسري هذه المدة ابتداء من يوم البيع بالنسبة للراشد ومن يوم انقطاع العجز بالنسبة لعديمي الأهلية،

- لا يطعن في بيع وقع في بيع عقار تم بالمزاد العلني بمقتضى نص قانوني.

2-2-3- أن يكون الثمن معينا أو قابلا للتعيين: يجب على طرفي العقد أن يحددا الثمن أو على الأقل أن يتفقا على الأساس التي سيقدر بها الثمن لاحقا. حيث لا يترتب البطلان على عدم تحديد الثمن إذا تبين أن المتعاقدين قد نويا الاعتماد على السعر المتداول في التجارة أو على السعر الذي اعتادا على التعامل به، إضافة إلى إمكانية الاتفاق على أن يكون الثمن هو سعر السوق؛ فإذا لم يحددا سوقا معينة يرجع عند الشك إلى سعر السوق الذي يقضي العرف أن تكون أسعاره هي المطبقة أي المعتمدة.

ويوجد معيار آخر لم ينص عليه المشرع الجزائري، وهو تفويض المتعاقدين شخصا آخر ليحدد السعر، فإذا لم يتفقا عليه اختاره القاضي، ولا يوجد ما يمنع من تطبيق هذا الحكم.

هذا ويشترط في الأسس التي يحدد بها الثمن أن لا تتوقف على إرادة أحد الطرفين دون الآخر، وأن لا تبنى على أساس مبهم وأن لا يفوض تحديد الثمن لشخص لم يختره المشتري.

3- السبب: لم ترد أحكام خاصة بالسبب في عقد البيع، وتطبق في هذا الشأن الأحكام الواردة في المادتين 97 و98 من القانون المدني، حيث يشترط أن يكون سبب العقد مشروعاً غير مخالف للنظام العام والآداب العامة. ويفترض أن لكل التزام سبباً مشروعاً حتى يقوم دليل على خلاف ذلك، كما يعتبر السبب المذكور في العقد هو السبب الحقيقي حتى يثبت العطس، فإذا ثبتت صورية السبب فإن على من يدعي وجود سبب مشروع آخر أن يثبته.

4- الشكلية: نبدأ أولاً بتعريف الشكلية ثم نبين أنواعها ثم أهدافها ومن ثم نعرض إلى تطبيقاتها وأخيراً نرى الشكلية باعتبارها ركناً في عقد البيع.

4-1- تعريف الشكلية: هي قيد على مبدأ الحرية التعاقدية يفرض المشرع بمقتضاه على الأفراد قالباً معيناً تفرغ فيه تصرفاتهم تحت طائلة بطلانها أو عدم إنتاج أثرها أو عدم جواز الاحتجاج بها إذا لم تستوفي الشروط المطلوبة قانوناً.

4-2- أنواع الشكلية: توجد عدة تقسيمات للشكلية ولكن أهم تقسيم هو التالي:

4-2-1- الشكلية المباشرة: هي التي تتعلق بوجود التصرف القانوني (ركن في التصرف) مثل العقد الرسمي عقد البيع الوارد على عقار وعقد الشركة التجارية والعقود الواردة على المحل التجاري والإيجار المدني. وفقدان الشكلية هنا يؤدي إلى بطلان التصرف القانوني.

4-2-2- الشكلية غير المباشرة: وهي الشكلية التي ليست ركناً في التصرف القانوني ولا يترتب على فقدها بطلان التصرف، وإنما يفرضها القانون لإثبات التصرف أو لأجل إنتاج التصرف أثره.

4-3- أهداف الشكلية: تهدف الشكلية إلى تحقيق المصلحة العامة والخاصة على حد سواء،

4-3-1- تحقيق المصلحة العامة: وتتمثل أهم مظاهرها فيما يلي:

- الرقابة على التصرفات القانونية،

- الأمن القانوني،

- تسهيل عمل القاضي،

- تحقيق إيرادات للخرينة العمومية.

4-3-2- تحقيق المصلحة الخاصة للأفراد: وتتمثل فيما يلي:

- حماية المتعاقدين من التسرع،

- حماية الغير.

4-4-4- تطبيقات الشكلية في القانون الجزائري: نجد في القانون الجزائري تطبيقات عديدة للشكلية نوردها كما يلي:

4-4-4-1- الكتابة: ويقصد بها إفراغ التصرف القانوني في شكل محرر مكتوب، وهي نوعان، رسمية (توثيقية = عقد توثيقي) أو كتابة عرفية. والكتابة إما أن تكون ركنا في العقد مثل بيع العقار أو الإيجار المدني والشركات التجارية... الخ، وإما أن تكون كتابة مطلوبة للإثبات كعقد الكفالة.

4-4-4-2- التسجيل لدى مصالح الضرائب: ويحكمه قانون التسجيل والطابع.

4-4-4-3- القيد: ويكون إما في المحافظة العقارية فيما تعلق بالرهون وحقوق الامتياز.. الخ، أو في المركز الوطني للسجل التجاري فيما يخص عقود الشركات التجارية. وشكلية القيد مطلوبة لنفاذ التصرف القانوني في مواجهة الغير.

4-4-4-4- الشهر: ويتم على مستوى المحافظة العقارية ويتعلق بالتصرفات الناقلة للملكية العقارية حيث يعتبر الشهر هنا شرطا لنفاذ التصرف بين المتعاقدين وفي مواجهة الغير.

4-4-4-5- الإشهار: ويكون إما في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية التي يصدرها المركز الوطني للسجل التجاري فيما يخص عقود الشركات التجارية وبيع القاعدة التجارية، أو في الجرائد اليومية الوطنية فيما تعلق بالشركات المدنية، ويرتبط هذا النوع من الشكلية بالنفاذ في مواجهة الغير.

4-4-5- الشكلية ركنا في عقد البيع: ركن الشكلية في عد البيع هو وجوب إبرام عقد البيع الوارد على عقار في الشكل الرسمي أي العقد التوثيقي الذي يحرره الموثق بصفته ضابطا عموميا في حدود اختصاصه ووفق الأشكال التي نص عليها القانون. (المادة 324 من القانون المدني الجزائري).

حيث يجب على الأشخاص الراغبين في إبرام عقد بيع وارد على عقار أن يتقدموا إلى موثق مختص إقليميا لا يربطه بأحدهما رابطة قرابة أو مصاهرة للدرجة الرابعة، ويصرحان برغبتهما في إبرام عقد البيع، حيث يتلقى الموثق التصريحات وفق الأصول المعمول بها والمنصوص عليها في القانون المدني والقوانين والتنظيمات المتعلقة بمهنة التوثيق. فلا بد لكل طرف من أطراف العقد أن يقدم شهادة ميلاده وبطاقة التعريف الوطنية ويضيف لها البائع أصل الملكية وشهادة المطابقة وشهادة التأمين ضد خطر الكوارث الطبيعية بالنسبة للعقار المبني وشهادة سلبية للعقار وتقويم العقار وكذا عند الضرورة مخططا هندسيا وصفيا حال بيع جزء من عقار مبني، مع ضرورة إيداع خمس الثمن المذكور في العقد (قانون المالية لسنة 2020) في حساب الموثق لدى الخزينة العمومية.

وفيما تعلق بشكل العقد فإنه يجب أن يحرر باللغة العربية في نص واضح دون ترك أي بياض أو وجود كتابة أو حشو بين الأسطر، وتكتب المبالغ والسنة والشهر واليوم ويوم التوقيع بالأحرف وإذا وجد شطب لا بد أن يصدق عليه الموثق والأطراف والشهود.

كما يجب أن يتضمن العقد البيانات المتعلقة بالموثق في أعلى الورقة ثم البيانات المتعلقة بأطراف العقد والشهود والبيانات الخاصة بموضوع عقد البيع العقاري من تاريخ ومكان إبرام العقد وطبيعة العقد ورقمه ومساحته وحدوده وأصل الملكية والملاك السابقين، وذكر الثمن والمبلغ المدفوع إضافة إلى آثار العقد والالتزامات الملقاة على عاتق الطرفين.

ويجب على الموثق قبل توقيع العقد أن يتلو على الأطراف والشهود الأحكام التشريعية الخاصة بالضرائب، وعليه أيضا أن يقرأ عليهم نص العقد كاملا ليكونوا على دراية تامة لمضمون العقد وآثاره.

وبهذا ننتهي من المحاضرة الخاصة بأركان عقد البيع وننتقل بعد هذا إلى آثار عقد البيع بدءا بالالتزامات الملقاة على عاتق البائع.