

دليل موجز لشراء البيت

لسيزري بولدوريني

ما هو نوع السّكن ؟

قرّرتم أن تشتروا بيتا.

لنرى النّواحي الأكثر أهميّة لمراجعتها من النّاحية القانونيّة و التّقنيّة. لا يكن عندكم ريب لطلب الوثائق التي ندلّها عليكم. أنتم تستثمرون أموالا لا بأس بها و يجب أن يكون عندكم اليقين بأن لا تلاقوا مفاجآت غير سارّة.

- (1) التّأكد من أنّ السّكن قد بُني بطريقة قانونيّة. إذا لم يكن حديثا و كان قد بيع و اشترى عديد المرّات، بالتّأكيد أنّها قانونيّة. إذا كان قد بُني منذ أعوام قليلة فإنّ المالك بالتّأكيد عنده إذن بالبناء و شهادة السّكنيّة.
- (2) إذا كان المسكن قد بني بطريقة فوضويّة، التّأكد من أنّ المالك قد قدّم في حينه مطلب "القبول بالبناء الفوضوي" وأن يكون بيده "إذن السيولة" المسلم من البلديّة.

بدون هذه الوثائق، لا يمكن للعدل أن يكتب العقد.

- (3) إذا كان المسكن حديث البناء، فسيكون الباني نفسه هو الذي يستظهر لكم بالوثائق التي تبين قانونيّة البناء. في حال العكس، اطلبوا من البائع نسخة من إذن البناء و إمكانيّة الإطلاع على المشروع المصادق عليه من طرف البلديّة.

إذا وجدتم رفضا، احذروا، و لكن قبل كلّ شيء لا تشتروا عقارا إذا لم يثبت أنّه (ممسوح) مُعدّ للسّكن. في بعض الأحيان، الأماكن الموجودة في الطابق العلوي أو الأرضي تمثل في المشروع الأصلي مستودعات أو سندات.

البيّاؤون بدون هواجس يحولونها إلى شقق و لكن في السّجل ربّما تظهر كسندرة أو مستودع. إذا ربّما تدفعون لمستودع ثمن شقّة و أيضا بتبّعات غير مرضيّة إذ لا يمكنكم أن ترتبطوا لا بغاز و لا بكهرباء و تجدون بأيديكم عقارا بدون قيمة و بدون إمكانيّة التّجهيز الصّحي.

- (4) تتبّتوا أنّه لا توجد رهنّيّة على السّكن، يعني أنّ المالك ليس له عقد دين يعطي بموجبه شقّته ضمانا و ذلك بقيامه بالإطلاع على الرّهنّيّات بالسّجلات العقاريّة.

في حالة وجود رهنّيّات، يجب التّصرّف كما نقترح عليكم بالفصل "مراحل البيع و الشّراء" بالنّقطة عدد 6.

- (5) قبل كتابة عقد البيع و الشّراء، اطلبوا من المتصرّف في العمارة، مستظهريّن بوعدهم بالبيع، تصرّحا يتبيّن منه أنّه من ناحية البائع ليس عليه ديون تخصّ المصاريف المشتركة و في حال العكس يمكن له أن يحاسب الشّاري.

- 6) التأكيد من أن البائع عنده الصلاحية للبيع، و إذا كان معه شركاء في الملكية، التأكيد من أن الجميع يريد البيع. و هذا صالح في حالة الشركات و الملكيات المشتركة و الإشتراك في الملكية عند الزوجين.
- 7) هناك جانب آخر يستحق الإهتمام وهو مصدر الشقة و بصفة خاصة في الحالات التي تنتقل فيها الملكية للبائع عن طريق الإرث أو الهبة.

أيًا كان الوارث، إذا تبين له أنه عومل بطريقة غير عادلة عند تقسيم الإرث أو الهبة، فعنده عشر سنوات من موت الذي ترك الإرث أو الهبة لطلب حقوقه، طالبا بأن تُثمن الشقة ضمن مجموع الإرث. في هذه الحالة أنتم تواجهون مجازفة كبيرة بأنكم مجبرون على بيعها أو تعويض قيمتها ثمنا للورثة. إذا أمكن محاسبة من باع لكم الشقة، فلا تنزعجوا إذا كان المال الذي دفعتموه مازال عند العدل، فإن الورثة في هذه الحالة سيأخذون نصيبهم و هكذا ليس لكم أيّ مشكل.

- 8) إذا كان البائع شركة (مقولة بناء، تعاقدية، شركة عقار، أو خواص يقوم بأنشطة مؤسّسة)، والذي سيفلس في خلال عامين من تاريخ البيع، فإن المصّفي يمكن له إلغاء عملية البيع و الشراء و تسجيل الشاري بسجلّ "الدائنون بسبب الإفلاس" بمعنى آخر أن تثبتوا من الوضع المالي للمقاول. في سنة 2005 صار جار العمل بما يسمّى "رزمة الضمان" لصالح المشتريين. القانون يفرض على الباني ترك و مجانيًا شهادة تسديد للتسبقة المدفوعة من طرف الشاري و استكتاب وثيقة تأمين عشرية لضمان المخاطر الممكنة للعقار. الوجوب يجري مع ذلك على الذين يبيعون العقار قبل إنهائه، و هكذا الكثير من البنائين يبيعون الشقق بعد إنهائها و لذا ليسوا مجبرين على تقديم الضمانات المذكورة.

قيمة الشقة

من العادات الحسنة الإستعلام حول القيمة المتوسطة للحيّ بطريقة تمكّن من بدء المفاوضات مع البائع، مع الأخذ بالإعتبار للحالة الموضوعية للعمارة و كلّ العقار.

بالقيمة المتوسطة نعني ثمن المتر المربع الواحد للشقة في حالتها العادية من ناحية الصيانة.

غالبا، يستعلم البائع حول سير السوق، يضرب القيمة بالمساحة الجمليّة و يكتب المطلب بدون الأخذ بالإعتبار أن الثمن يمكن أن يتغيّر انخفاضا او ارتفاعا حسب نوعية الشقة و طريقة تموقعها و كماليتها و حال الغروز و الأرض و الخدمات الصحيّة و حالة العقار في جملته.

في العادة يسعى البائع لربح الثمن الأعلى قدر الإمكان و في أغلب الأحيان يكون أعلى من ثمن السوق. إذا من ناحية هو الثمن المطلوب ومن ناحية أخرى الثمن الفعلي للبيع.

المساحة المعدّة للبيع هي التجاريّة و التي تحسب كالتالي:

المساحة الصّافية للشقة، الـ100% من مساحة الجدران المحيطة و الداخليّة، الـ50% من مساحة الجدران المشتركة مع شقق أخرى.

هناك مساحات أخرى ستحسب كالتالي:

شرفات و سطوح غير مغطاة	25% من المساحة
شرفات و سطوح مغطاة مغلقة من 3 جهات	35% من المساحة

المُغطى خارج البيت و ما يغطي البيت	35% من المساحة
ظلّة	60% من المساحة
حديقة خارجة عن الشقّة	15% من المساحة
حديقة فيلا أو فيلا صغيرة	10% من المساحة
قبو و سندرة لغير السكّن	10% من المساحة
قبو و سندرة للسكّن	25% - 50% من المساحة

العناصر الرّافعة أو الخافضة للثمن

الطابق السّفلي (سرداب)	- 30%
الطابق الأرضي	- 20%
الطابق الأرضي بالحديقة	- 15%
الطابق الثاني بدون مصعد	- 5%
من الطابق الثالث فما فوق بدون مصعد	10% - لكلّ طابق
الطابق العلوي على السّطح	+ 20%
سكن بأكثر من حمام	+ 5%
تسخين مستقلّ	+ 5%
بدون تسخين	- 5%
تجهيز كهربائي غير مطابق	- 5%

ملحوظة : بما أنه لا توجد في السّوق الحرّة قيم موضوعيّة في المطلق و تؤخذ بالإعتبار الموافقة بين الطّرفين، الإرشادات التي تقدّمها و مع المقترحات التّالية تساعد على إعطاء فكرة لما يمكن أن تكون عناصر المفاوضات.

الشقّة المؤجّرة تفقد من قيمة ثمنها المتوسّط بمقدار ما بين 20 و 30%.

حالة العمارة

حالة العمارة من حيث الصّيانة ظاهرة للجميع، و لكن الأشغال الوارد القيام بها أو نقائص في الهيكلة التي تكلفكم مادياً بعد الشراء تغيب عن النّظرة العابرة.

استعلموا هل هناك مشاكل فيما يخص توازن العمارة و هل أقيمت التجهيزات الكهربائية المطابقة و كذلك المائية و المتعلقة بالحماية من الحرائق. هكذا كما ننصحكم بالتأكد من وجود تسخين مركزي الذي لم تتشاور جمعية المتساكنين قبل بشأن تعطيل التجهيزات المستقلة و المترتب عن تركيبها.

ضرورة القيام بأشغال مهمة من الصيانة أو الإصلاح، مطابقة التجهيزات للمواصفات الأمنية، تركيب جهاز مستقل للتسخين تمثل عناصر للمفاوضات.

نفس عناصر التقييم ممثلة في وجود أو أقله للغازميثان، الماء المباشر و شبكة المجاري.

حالة الشقة

فيما يخص داخل الشقة، النظرة مهمة، و بهذه النظرة تجب الثقة، على الأقل إذا لا يُنوى صرف بعض المال لطلب تقنيين (مهندس معماري، مهندس، مساح) للنظر إليها.

من غير المناسب بدلا من ذلك، التعويل على التقني أو الثقة بما سيقال لكم إذا لاحظتم وجود شقوق منتشرة و ظاهرة فوق الجدران أو السقوف. التقني سيكون في مستوى تقييم هل أن المسألة تتمثل في شقوق بسيطة ناتجة عن تهيئة العمارة أو هي إنذار خطر لفقدان توازنها.

تسوية أرضي المطبخ و الحمام و تبليطهما لا بد أن يكونا كاملين و ثابتين. فعلا إذا وجدت بعض الأشياء مكسرة يمكن أن يكون صعبا تعويضها جزئيا إذ لا يوجد في السوق أشياء غير مصنوعة. من السهل مراقبة حالة استعمال الأرضية، إذا كانت مركبة منذ زمن بعيد فإنها تظهر مستهلكة و مشوهة و عناصرها غير قارة.

بأكثر دقة تقيم التجهيزات الكهربائية. مثلما قلنا فيما يخص مواكبة المواصفات الأمنية، تجهيز عمره أكثر من 20 سنة من الضروري أن يتغير لأن مكوناته يمكن أن تفقد القدرة على العزل.

في البناءات الحديثة، الباني يمد الشاري حتى بخريطة التجهيزات الكهربائية. بالنسبة للشقق القديمة يسعى الشاري لإعادة المسالك بإعانة البائع. سيكون مفيدا إذا كان من الضروري تدخّل جزئي أو كلي. الكهربائي الماهر يكون في مستوى تحديد، ولو بخطوط عريضة لمواقع و مسالك الخيوط الكهربائية.

أقل صعوبة التنبّيت من حالة الغروز و الابواب. إذا كانت من الخشب، فبمجرد إغلاقها سيتبين حالها، مع الأخذ بالإعتبار أن الغرز من الخشب إذا كان به خلل فإنه يمكن أن يسوّى و ثمن النافذة كاملة أو درفة الشباك (الشمسية) مرتفع جدا.

فيما يخص التجهيز المائي، زيادة على التقييم العيني للحالة الصحية، يجب أخذ معلومات من المتساكنين. كثرة التسربات تدلّ أن التجهيزات استهلك كثيرا و صدأت و يجب تعويضها في أقرب وقت.

إذا كان الكثير من مكونات المسكن استهلك و به خلل، فالمطلوب بتقيلها في المفاوضات. جليزة مكسرة ليست جليزة للتعويض، و لكن عادة ما يتطلب تعويض الجليز بكامله. الأنابيب التي يُتسرب منها تسبّب نفس النتائج. إذا لا بد من التفاوض على الأثمان للإعادات الكئيّة و ليس لترميم بعض المكونات.

شاغر أم مؤجر ؟

ليس مشكلا منذ مدة قليلة ، بما أنه غالبا ما تشتري الشقة المسكونة لانخفاض ثمنها و الذي يتمثل فيما بين 20 - 30% حسب تاريخ نهاية العقد و الإيجار المدفوع من طرف المؤجر (الكاري).

حالياً يمكن أن تجد نفسك أمام نوعين من العقود : عقد كراء حرّ مدته 4 سنوات زائد 4 و عقد ميسر مدته 3 سنوات زائد 2 . العقد الحرّ يمكن أن يلغى بنهاية أجل الأربعة سنوات الاولى فقط عند الضرورة و 8 سنوات لنهاية أجل الكراء . العقد الميسر يمكن أن يلغى بعد 3 سنوات فقط للضرورة و بنهاية أجل الكراء بعد 5 سنوات. لا بدّ أن يبدأ الإلغاء و مهما كانت الحالة قبل 6 أشهر من نهاية الأجل.

إذا لم يترك المؤجر له البيت بعد نهاية الأجل فأنتم مجبرون على القيام بشكاية من أجل الطرد، و حسب الظروف فإنها يمكن أن تدوم سنتين.

إذا كنتم محتاجين لشقة لتسكنوا فيها مباشرة، فتجنبوا شراء شقة مؤجرة.

في حالة وجود المؤجر له و قبل الشروع في عملية الشراء، اعطوا نسخة من عقد الكراء إلى خبير لدراسته، إذ يمكن أن تكتشفوا عقدا غير قانوني و غير منته في وقته مع خطر احتمال مواصلة الإيجار لمدة سنوات.

مسؤولية البائع

البائع لا بدّ ان يضمن أنّ العقار خال من العيوب بمعنى ضمان الإستعمال لما هو له. هذا الضمان لا يبرأ فقط بمجرد تصريح لدى العدل المنفذ لأنه إذا سكت البائع و بسوء نية عن وجود العيوب فإنّ المشتري يمكن له أن يفسخ عقد البيع أو تخفيض الثمن. فمثلا إذا كانت العمارة ستسقط بعد مدة وجيزة من الشراء و إذا كان الشاري له دليل على أنّ البائع كان على علم بهذه المخاطر فإنّه يمكن فسخ العقد و بالتالي استرجاع المبلغ المدفوع.

الإعلان عن العيوب لا بدّ أن يكون خلال 8 أيام من اكتشافها و على كلّ خلال عام من الشراء.

في انتظار الكتابة لدى العدل، فنّ الطرفين يتفقان على تقسيط الثمن، و لكنّ الشاري في انتظار ايضاحات و تأكيدات، يمكن له توقيف الدفوعات إذا علم أو عنده شك أنّ الشقة، في الأثناء، قد جعلها البائع ضمانا أو أنّه يمكن أن يطالب بها من عنده دين عليه.

توضيح الحالات التي يمكن أن يُتعرّض لها قد عرضناها في الصفحات السابقة.

في حالة الشقة الجديدة فإنّ الضمان على العيوب الخفية، الغير الواضحة أثناء عملية الشراء تدوم عامين و يجب تقديم شكوى ضدّ الباني في خلال 60 يوما من اكتشافها. مسؤولية الباني نحو البنين عشرية و الشكاية تقدّم خلال عام من اكتشاف العيب.

مراحل البيع و الشراء

في وعد البيع و عملية البيع و الشراء تدخل "بطاقة تعريف الشقة".

عملية البيع و الشراء يمكن ان تكون جزافية او بالقياس. الثمن المتفق عليه في الوعد و بالتالي عند العدل يمكن ان يكون حسب المساحة الحقيقية (بيع بالقياس) أو جزافياً. عموماً يُحدّد البيع الجزافي. في حالة البيع بالقياس، يمكن لأحد الطرفين أن يطلب تخفيض الثمن المتفق عليه أو جميعه إذا ثبت عند التسليم أنّ المساحة التجارية هي أكبر أو أصغر و لو بـ 1 سنت مما هو معلن عنه عند العدل او الوعد.

في عملية البيع و الشراء لا بدّ، والعكس مخالفة، العقد الكتابي، مع سرد كلّ العناصر الثلاثة التي تُعرّف بالشقّة : الوصف و تحديد المكان فضلاً عن ارادة البيع و الشراء بالثمن المتفق عليه.

هذه عناصر يعلم العدل أنها لا بدّ ان تكتب، بل من الواجب معرفة المراحل السابقة.

وصولات الدّفع البسيطة للمُقَدّم يمكن ان تعتبر غير صالحة اذا لم يظهر فيها سبب الدّفع و التعريف بالشقّة. و لهذا من الضّروري كتابة حتى وعد البيع و الشراء الذي لا يمثل مرحلة اجباريّة للعقد عند العدل و لكن ضمناً للشاري. في حالة غياب وعد البيع و الشراء أو طلب الشراء فإنّ الاتفاق الشفوي او وصل خلاص بسيط يعتبران لاغيين.

ما هو الفرق بين وعد البيع والشراء و بين طلب شراء ؟ في الحالة الاولى فان الطرفين مسؤولان عن البيع و الشراء أما في الحالة الثانية فيما ان الاقتراح ممض من طرف واحد وهو الشاري وهو المهتم فقط و ليس البائع الذي يمكن ان يتراجع. اذا وقع هذا، فإنّ الذي يريد الشراء عنده الحقّ في استرجاع الثمن المدفوع.

المعلومات الشخصية المذكورة في وعد البيع والشراء ستكون هي نفسها التي ستكتب في العقد الرسمي:

- 1) اسما الطرفين و لقبهما، تاريخ و مكان الولادة، العنوان، الرّقم الضريبي.
- 2) وصف الشقّة، أقاليمها ، العمارّة، المدرج، الطابق، الدّاخل، سنة البناء، ضمان البائع بعدم وجود رهن، مواكبة التّهيئة العمرانية، صلوحية السّكن، عدم تسديد المصاريف المشتركة، تعهّدات، وهل ان الشقّة خاوية او مسكونة من طرف المالك او مؤجّر.

التّثبت من ان الشقّة هي نفسها التي زرته مع مراقبة كل المعلومات الخاصّة بالشارع و رقم البيت و المدرج و الطابق و الدّاخل.

- 3) الثمن المتفق عليه، طريقة الدّفع، مبلغ المُقَدّم و احتمال وجود مقدّمات أخرى، أجل تسجيل العقد.

المقَدّم (يبلغ عادة ما بين 2 الى 5 آلاف €، و على اطرادا مع ثمن العقار) يمكن ان يكون تأكدياً او عقابياً. بالمقَدّم العقابي، اذا كان الشاري هو الذي يتراجع عن العقد اذن يفقد المقَدّم؛ اذا كان البائع، سيسترجعها مضاعفة. بالمقَدّم العقابي، يُحدّد مبلغ معين ، الذي سيُدفع من طرف الذي يتراجع عن العقد وبدون تشديد.

- 4) تعيين العدل، و عادة يختاره الشاري.

- (5) اذا كان المالك ساكنا في الشقة، فالمنصوح ان يُحدّد تاريخ تسليم المحلّ و الطريقة، و اذا امكن قبل تسجيل العقد، و على اثر التسليم دفع ثمن البيع.
- (6) اهتمام خاصّ لاحتمال وجود رهنّيات: من المنصوح به الإدراج في العقد تصريح من البائع يؤكّد فيه خلوّ الشقة من اي رهنّية أو تدجين او موانع معمارية أو للمنظر العامّ... الخ. اذا ثبت انّ الشقة مرهونة فيطلب فسخ الرهن. في حال العكس، في محلّ كتابة العقد ننصح بامسك المبلغ المساوي للرهن بتسديدها لكاتب العدل مع الاستعداد لاعطائها للبائع بمجرد ان يذعن لالغاء الرهن.
- (7) اذا هناك تحويل للقرض المقسّط من البائع للشاري، أو في حالة الشراء من طرف بان، لا بدّ من ايضاح مبلغ القرض و المعلومات حول آخر ملف مدفوع و امكانية التمويل. اذا كانت اقساط القرض في انتظار التقسيم بين مختلف شقق العمارة، فإنها تدفع مباشرة للبناني الذي يسعى هو لدفعها للبنك، لذا تأكّدوا عند المقرضين انّ الدفوعات قد نفذت بطريقة شرعية: في بعض الأحيان يحدث انّ البنك لا يتسلّم الاقساط و بالتالي يحتمل المسؤولية للشاري.
- (8) اذا كان تسجيل العقد سيتمّ بعد مدّة طويلة من وعد البيع و الشراء، فمن الاحسن تسجيل الوعد بمصلحة السجلات العقارية. في هذه الحالة الشاري يدافع عن نفسه عند احتمال وجود نسخ مضرّة وذلك لمواجهة البائع (مثلا: الرهن).

الوكالة العقارية

تعقيبات العديد من الفحوصات للشقة المراد شراءها، و قلة الوقت المخصّص، يُؤدّيان عادة الى التوجّه الى الوكالة العقارية.

الوكلاء العقاريون مسجّلون في الغرفة التجارية، اين لا بدّ ان يُجروا امتحانا و عندهم بطاقة تعرّف بهم. و يقول القانون انه لا يعطى اي مقابل لشخص يقوم بمثل هذه المهنة بدون ترخيص.

يجب على الوكيل العقاري حسب القانون ان يتنبّث من اصل الشقة، و لمن تكون، و وجود موانع من عدمها، و تضمين العملية بتقديم الشروط اللازمة للبائع و المشتري. عادة نفس الوكيل هو الذي يتحرّك لايجاد القرض.

يطلب من الشاري الراغب الامضاء على تسديد مقدّم، التزاما و اقتراحا للشراء ملحقا بقبول المالك. وهذا الاخير يعطي الجواب في خلال 8-10 ايام و اذا قبض المال في الاثناء (ولو عن طريق الوكالة) او صكّ المقدّم فإن الاقتراح يعتبر مقبولا.

الوكيل العقاري لا يمكن له ان يشتري مباشرة الشقق. الوكالة التي تقوم بهذا العمل تسعى لاعلان ناقوس الخطر للبائع و للشاري: تقريبا من المضمون الشراء باثمان متقطّعة حتى يربح من الثمن المرتفع.

عمولة الوكالة هي من الطرفين البائع و المشتري. ولا قانون يحدّد عمولة الوكالة.

ليس هناك ايّ قانون يحدّد كم يطلب الوكيل العقاري. يُستحقّ للمكاتب و لارشادات الغرفة التجارية ولكن ليست موجبة. حاليًا العمولة التي تتجاوز 2% من ثمن البيع تعتبر طلبا معقولا، ولكن الكثير من الوكلاء يرضون ب1 - 1.5%.

لا تنس الفاطورة لانّ مصاريف الوساطة العقارية تخفض من التصريح بالدخل حتى المبلغ الأقصى وهو €1000.00.

اسم الوكيل العقاري و المبلغ المدفوع له يجب ان يُذكروا في العقد.

مصاريء العقد و الضرائب

مصاريء عقد البيع (تسجيل العقد) هي من مشمولات المشتري وتمثل نسبة مطردة من ثمن بيع العقار. النسبة التي يطلبها الوكيل تنخفض اذا ارتفع ثمن العقار وهي بين 0.7 الى 2%.

لما تشتري البيت، فان المشتري يلتزم زيادة على ذلك بدفع الأءاء على التسجيل أو اختياريًا من الضريبة على القيمة المضافة، الأءاء على الرهن البنكي ومسح العقار الذين يحسبون من ثمن البيع كالتالي :

البائع	الأءاء
--------	--------

أشثري من :

خواص - مؤسسه غير بانیه - مؤسسه بانیه أو مرمة التي تبیع بعد 4 سنوات من انهاء الاشغال	السجل	7%
	الرهن	2%
	العقار	1%

مؤسسه بانیه أو مرمة التي تبیع بعد 4 سنوات من انهاء الاشغال	ض.ق.م	10%
	السجل	€168
	الرهن	€168
	العقار	€168

التسهيلات من اجل شراء البيت الاول

عندما يشتري "البيت الاول" يمكن ان ينتفع بنظام جبائي متسهل الذي يسمح بخلص الأءاء بقيمة اقلّ مقابل الاداءات التي تدفع عادة.

السجل	3%
الرهن	€168

€168	العقار	
------	--------	--

	ض.ق.م	شراء من مؤسسة بانية (او مرممة) خلال 4 سنوات من انهاء الأشغال
€168	السّجل	
€168	الرّهن	
€168	العقار	

Esente	ض.ق.م	شراء من مؤسسة غير بانية
3%	السّجل	
€168	الرّهن	
€168	العقار	
		شراء من مؤسسة بانية (او مرممة) بعد 4 سنوات من انهاء الأشغال

للإستفادة من تسهيلات "البيت الأوّل" ليس من الضّروري أنّ يكون العقار المشتري بهدف السّكن العائلي. سيسهّل شراء البيت، مهما كانت نيّة استغلال البيت المهم أنّ تتوفّر المواصفات التي سنراها لاحقاً.

التسهيلات تُعرّف في مقرّ تسجيل العقد. هذه تخصّ ليس فقط العقود بعوض التي تُضمّن شراء الملكية، و لكن أيضاً لمّا يحمل العقد شراء البيت مع انتفاع صاحبه حتّى الموت و الحقّ في السّكن و الإستعمال و الاستغلال.

شراء الملاحق

التسهيلات من أجل البيت الأوّل صالحة كذلك بنفس الطريقة من اجل شراء الملاحق ولو بعقد مستقلّ و لكن فقط لهذه الأنواع التّالية من البنايات :

- c\2 (قبو و سندرّة)

- c\6 (مستودع سيّارات)

- c\7 موقف سيّارات

الوحدات العقاريّة المرتبّة حسب التّوعيّات المذكورة يمكن ان يوجدوا قريباً من السّكن الرّئيسي و لكن لا بدّ ان تكون في خدمة دائمة للسّكن الرّئيسي.

الشروط للانتفاع بمزايا البيت الأول

الشرط الأول الرئيس للانتفاع بالتسهيلات هو انّ الشراء لا يشمل سكنا مرقها مثلا اذا كان يزيد عن 160م2 ، عنده غروز من خشب مثمّنة و مرصّعة، متاريس مغلّفة بالقماش، المسبح، ... الخ

اذا تأكد انّ الشراء يهّم ليس بيتا مرقها، يكون الانتفاع به بغضّ النظر الى نوعيّة العقار، فقط عند وجود بعض الشّروط :

(أ) يجب ان يكون العقار مسجّلا في البلديّة التي يقيم فيها المشتري و ينوي الاقامة فيها في خلال 18 شهرا من التّعاقّد، او اين يقوم المشتري بعمله الرئيسي.

(ب) الشّاري لا ينبغي له ان يكون عنده، لوحده او بالاشتراك مع زوجه، حقوق الملكيّة و الاستغلال و الاستعمال و السّكن في اقليم البلديّة اين يوجد العقار المنوي شراؤه.

(ت) لا يجب ان يكون مالكا، ولو لبعض الاقساط او باشتراك قانوني، في كلّ الاقليم الوطني، لحقوق الملكيّة او الاستعمال او الاستغلال او السّكن لبيت للسّكن مشتراة حتّى من طر الزوج و بقصد استغلال التسهيلات لشراء البيت الاوّل.

للمساهمين الذين ليسوا مواطنين ايطاليين، التسهيلات ممكنة فقط بتوقّر كلّ الشّروط و خاصّة لما يكون الشّاري مقيما رسميا بالبلديّة اين يوجد السّكن المرغوب شراؤه (او القيام بذلك خلال 18 شهرا).

بتوقّر كلّ الشّروط المذكورة اعلاه، تسهيلات "البيت الاوّل" ممكنة حتّى للقاصر الغير الحرّ او من آخريل غير قادرين المحجور عليهم او العجزة.

الشّروط المذكورة بالحروف (ب) و (ت) والالتزام بالقيام بالاقامة في البلدية في خلال 18 شهرا من طرف المشتري الذي لا يقيم في البلديّة اين يوجد السّكن المراد اشتراؤه، لا بدّ ان يصرّح بها بشهادة تلحق بعقد البيع.

متى تُفقد تسهيلات البيت الاول ؟

يخسر المشتري الامتيازات الجبائيّة المتمتّع بها مقابل شراء البيت اذا :

- كانت التصريحات الملحقّة في عقد الكراء غير صحيحة.

- لم يحوّل الاقامة الى البلديّة اين يوجد السّكن في خلال 18 شهرا من الشراء.

- يبيع او يهب البيت قبل ان تمرّ مدّة 5 سنوات على تاريخ الشراء، هذا اذا لم يشتر بيتا آخر خلال سنة كبيت رسمي له.

التسهيلات لا تُفقد اذا في خلال سنة من الشراء او الهبة يشتري المساهم ارضا وبنفس الاجل يقوم من خلاله بشهادة سكن غير مرقه و يعدّه سكنا اصليا.

فقدان التسهيلات يترتب عليه استرجاع الفرق في الأداءات الغير خالصة والفائدة و حتى عقوبة تقدر بـ 30% من الأداء نفسه.

كيف تحسب الاداءات

الأدات تحسب على ثمن العقار (القاعدة القابلة للأداء) المصرح به لدى العقد. بالنسبة للبيع بين الخواص، ثمن العقار يمكن ان يُواتي ثمن المسح، وبالتالي بقيمة اقل من ثمن السوق، بشرط ان يكون مشارا اليه في العقر الثمن الفعلي للبيع.

اذا كان البائع شركة او خواصا الذي يعمل في النشاط التجاري، القيمة التي يُصرح بها هي القيمة الفعلية بالسوق.

كيف تحسب قيمة المسح

قيمة المسح تحسب بضرب مردود المسح (تقدر بـ 5%) بالضوارب التالية :

- 110 للبيت الاول؛
- 120 للمقرات المنتمية لمجموعات المسح A، B، C (بدون الصنّفين A/10 و C/1)؛
- 60 للمقرات من صنف A/10 (مكاتب و عيادات خاصة)؛
- 40.8 للمقرات من صنف C/1 (مغازات ز محلات).

أهم أنواع المسح

نوع	صنف
A1	سكن من نوع
A2	سكن من نوع مدني
A3	سكن من نوع اقتصادي
A4	سكن من نوع شعبي
A5	سكن من نوع أكثر من شعبي
A6	سكن من نوع ريفي
A7	سكن من نوع فيلا صغيرة
A8	سكن من نوع فيلا
A9	قصور و عمارات ذات اعتبار فني و تاريخي عال

مكاتب او عيادات خاصّة	A/10
مساكن من نوع المكان	A/11

معاهد و مبينات و تكيات و أديرة و ثكنات و الخ	B/1
دور علاج و مستشفيات	B/2
سجون و	B/3
مكاتب عموميّة	B/4
مدارس و مخابر تحاليل علميّة	B/5
مكتبات و قاعات الصّور. متاحف و أكاديميات و القاعات الكبرى	B/6
أبرشيات و خطباء غير معنيين بالقيام بالعبادات عموميًا	B/7
مغازات تحت الأرض لخرن المحاصيل	B/8

دكاكين و محلات تجارة	C/1
مغازات و مخازن	C/2
مخابر للفنون و المهن	C/3
اماكن التدرّيبات الرّياضيّة	C/4
منشآت بحريّة و مياه صحيّة	C/5
اسطبلات و مخازن السيّارات	C/6
سقيفات مغلقة او مفتوحة	C/7

نصائح نهائية للشراء و الإقتراض

قبل الشروع في شراء بيت بعض الإعتبارات العمليّة.

نوع الشراء، من الخواص أو من الباني، مرتبط بالميزانية الماليّة التي لدينا.

الايخذ بالإعتبار أنّ البنوك عادة لا تموّل بقيمة أكثر من 70-75% من العقار، و أنّه بالتالي لا بدّ ان يكون الباقي 30-35% حاضرا و يدفع في الحال.

هناك بنوك تعطي قروضا بمبلغ يعادل 100% من قيمة العقار.

ولكن الذي عنده مدخول و لا يسمح له بالإدّخار، من الصّعب عليه ان يدفع (بالنسبة لقرض لمدة 15 سنة بقيمة € 200000.00) أقساط شهرية بقيمة € 1600.00. حقيقة قسط القرض الممكن يحسب على 33% من الدّخل و إذا قسط بمبلغ € 1600.00 يفترض دخلا شهريًا صافيا قدره € 5000.00.

من الواجب البحث عن مؤسسات مقرضة (قلة) الذين يعطون قروضا لمدة 25 أو 30 سنة، مع الأخذ بالإعتبار انّ القرض ينتهي اذا بلغ المقرض 75 سنة.

الطريقة الأكثر عمليّة هي اللجوء الى الشراء من الباني أو من تعاونيّة. في هذه الحالات، عادة يُدفع مقدّم و الثمن الذي لا يغطيه القرض يُقسّم مع تقدّم الأشغال.

في كلّ الحالات، قبل الشروع في الشراء الإلتزام بوعده، من المناسب التوجّه الى البنك و طلب (من الأحسن مع اعلان موافقة صالح لبعض الأشهر) الى حدّ ايّ مبلغ يمكن من المؤكّد تسليم القرض.

سيكون أسهل من بعد الشروع في البحث عن الشئقة المناسبة للتمويل الذي سيوافق عليه.

لنرى الآن ماهي أنواع نسب الفائدة المطبّقة غالبا على القروض.

النسبة الثابتة : نسبة الفائدة تبقى ثابتة طيلة كلّ مدّة القرض.

القرض بنسبة فائدة ثابتة يُعمل به لما :

- يُراد دفع أقساط متساوية و معرفة المبلغ الكلي للقرض.
- يُفترض ارتفاع التّضخّم و بالتالي نسب الفائدة.
- الطالب عامل متعاقد بماهية متوسطة.

الإمتياز: القرض بنسبة ثابتة يوفّر امكانيّة التّخطيط بتأكّد ميزانئة العائلة باستبعاد الخطر المتعلّق بارتفاع نسب الفائدة.

النسبة المتغيرة: نسبة الفائدة تتغيّر حسب سير واحد أو أكثر من مؤشّرات مشار اليها بصفة خاصّة في عقد القرض (التّضخّم، ارتفاع قيمة المال ...الخ).

القرض بنسبة متغيرة يُعمل به لما :

- يراد المجازفة بسير الإقتصاد

(Traduzione di Ali Moussa)