

القضاء السعودي يلزم المحكمين بالرجوع في قضايا الوساطة العقارية إلى لائحة وزارة التجارة



شدت السلطات القضائية في السعودية على وجوب التزام مُحكمي القضايا العقارية لديها، والمتعلقة بالوساطة العقارية «السمسرة»، بالرجوع إلى المادة الرابعة والخامسة من اللائحة التنفيذية التي أصدرتها وزارة التجارة في البلاد بقرار من مجلس الوزراء، سعياً منها إلى فض النزاعات الأكثر شيوعاً والتقييد بعمولة البيع والشراء للوسيط التي لا تتجاوز 2.5 في المائة بأي حال.

وتنتشر مهنة الوساطة العقارية في السعودية بعد أن مرت البلاد بمراحل من الطفرات العقارية واتساع رقعة البناء، ليكون المنتج العقاري أحد أهم مقومات الاقتصاد فيها، الأمر الذي جعل الكثير من المتفرغين عن العمل يزاولون هذه المهنة لما لها من مردود مالي عالٍ، يصل أحياناً إلى ملايين الريالات.

ويشار إلى أن معظم مزاولي مهنة الوساطة العقارية في السعودية لا يحملون رخصة مهنية، أو حتى أوراقاً ثبوتية لمعظم العقارات التي يروجون لها، سوى معلومات سطحية، معتمدين في ذلك على علاقات شخصية مع بعض المكاتب العقارية ورجال أعمال راغبين في الشراء أو البيع.

وأوضح لـ«الشرق الأوسط» إبراهيم العبد اللطيف، مشغل قطاع عقاري في السعودية، قائلاً «إن دخول الكثير من المبتدئين في مجال الوساطة العقارية أثر على بقية الوسطاء المعروفين الذين لهم باع طويل، لينعكس ذلك بشكل سلبي على الوسيط الذي أصبح محل شك وريبة لكثير من العملاء الجدد، بعد أن كان في السابق يعتمد عليه في مصداقية عرض المنتج وحفظ النسبة المستحقة». وأكد العبد اللطيف أن النسبة التي يتحصل عليها الوسيط والمتعارف عليها من بيع أو شراء عقار يجري الاتفاق عليه مسبقاً بين الطرفين، وهي لا تتجاوز 2.5 في المائة كما هو معمول به في سوق العقار، إلا أن دخول أطراف مختلفة في الصفقة نفسها جعلها محل نزاعات بين أطرافها، الأمر الذي جعل الكثير من مستثمري العقار يبتعدون عن الوسطاء لتفادي اللجوء إلى المحاكم.

ويعتمد كثير من العقاريين على العُرف المتبع في توزيع النسبة للوسيط أو الوسطاء إذا كثر العدد عن وسيط واحد، بحسب العبد اللطيف، الذي أضاف أن الأمر في السابق كان يحدث في الغالب داخل أجواء هادئة، معتبراً أن مخرجات الطفرة العقارية وانتشارها أوجدا «سماسرة» طمعوا في ما هو أكبر مما يستحقون، مما سبب إشكاليات عدة عند اللجوء إلى القضاء والفصل بين الخصوم.

يشار إلى أن المادة الرابعة من لائحة تنظيم المكاتب العقارية التي أصدرتها وزارة التجارة والصناعة، التي تتعاطى بيع

أو إيجار العقار، توضح أنه «لا يجوز لأي مكتب عقاري بيع أو التوسط في بيع أي عقار إلا بعد حيازته على نُسَخٍ من وثائق الملكية، ويُشترط ألا تكون الملكية محل مُنازعة، ويعتبر المكتب مسؤولاً عن جميع الأضرار التي تلحق بالبائع أو المشتري نتيجة مخالفته ذلك».

واعتبرت المادة الخامسة من اللائحة - وهي من بين القضايا الأكثر نزاعاً بين أطرافها في محاكم السعودية - أن عمولة البيع تُحدّد بالاتفاق بين صاحب مكتب العقار والبائع والمشتري، كما يُحدّد الطرف أو الأطراف التي تتحمّل تلك العمولة؛ وفي جميع الأحوال لا يجوز أن يتجاوز مجموع العمولة 2.5 في المائة من قيمة العقد.

وتضيف المادة الخامسة من اللائحة أن عقد الإيجار يحدد عمولة المكتب العقاري والطرف الذي يتحمّلها، ولا يجوز أن تزيد تلك العمولة على 2.5 في المائة من إيجار سنة، حتى لو كان العقد لمدة أطول، أو حتى لو جاز تجديده لمدة أخرى. جدير بالذكر أن المجلس الأعلى للقضاء، السلطة الأعلى في القضاء بالسعودية، أصدر - أخيراً - قراراً بإنشاء محاكم عقارية تختص بالقضايا ذات العلاقة بمنازعات العقار، التي تضمنت الوساطة العقارية، وسعى إلى تفعيله لإنهاء القضايا العقارية العالقة.