كلية الحقوق

قسم القانون المدني

البيـــع بالمنـــزل

رسالة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في الحقوق

من الباحث

هيثم محمد عادل محمد القرش

لجنة المناقشة والحكم على الرسالة:

أ.د/ حمدي عبد الرحمن أحمد (مشرفاً ورئيساً)

أستاذ القانون المدني - كلية الحقوق - جامعة عين شمس وعميد كلية الحقوق جامعة المنوفية – الأسبق

أ د / محمد نصر الدين منصور (عضواً)

أستاذ القانون المدني - كلية الحقوق- جامعة عين شمس

أ.د/ فيصل ذكي عبد الواحد (مشرفاً وعضواً)

أستاذ ورئيس قسم القانون المدني سابقاً - كلية الحقوق- جامعة عين شمس

أ د / عبد العزيز المرسي حمود (عضواً)

أستاذ القانون المدني – كلية الحقوق – جامعة المنوفية والعميد السابق لكلية الحقوق – فرع السادات

١٤٣٩هـ- ٢٠١٨ م

كلية الحقوق

قسم القانون المدني

صفحة العنوان

اسم الباحث: هيثم محمد عادل محمد القرش

عنوان الرسالة :البيع بالمنزل

الدرجة العلمية: الدكتوراه.

القسم التابع له: القانون المدني.

الكلية: الحقوق.

الجامعة: جامعة عين شمس.

سنة التخرج: ٢٠٠٣

سنة المنح: ٢٠١٨

كلية الحقوق

قسم القانون المدني

رسالة دكتوراه

اسم الباحث: هيثم محمد عادل محمد القرش

عنوان الرسالة :البيع بالمنزل

الدرجة العلمية : دكتوراه

لجنة المناقشة والحكم على الرسالة:

أ.د/ حمدي عبد الرحمن أحمد (مشرفاً ورئيساً)

أستاذ القانون المدني - كلية الحقوق - جامعة عين شمس وعميد كلية الحقوق جامعة المنوفية – الأسبق

أ د / محمد نصر الدين منصور (عضواً)

أستاذ القانون المدني - كلية الحقوق- جامعة عين شمس

أ.د/ فيصل ذكي عبد الواحد (مشرفاً وعضواً)

أستاذ ورئيس قسم القانون المدني سابقاً - كلية الحقوق- جامعة عين شمس

أ د / عبد العزيز المرسي حمود (عضواً)

أستاذ القانون المدني – كلية الحقوق – جامعة المنوفية والعميد السابق لكلية الحقوق – فرع السادات

الدراسات العليا

ختم الإجازة: أُجيزت الرسالة: بتاريخ / /

موافقة مجلس الكلية بتاريخ / /

موافقة مجلس الجامعة بتاريخ / /

بسم الله الرحمن الرحيم
﴿ قُل لِّعِبَادِيَ ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ يُقِيمُواْ
ٱلصَّلَوٰةَ وَيُنفِقُواْ مِمَّا رَزَقۡنَٰهُمۡ سِرّٗا
وَعَلَانِيَةٗ مِّن قَبۡلِ أَن يَأۡتِيَ يَوۡمٞ لَّا بَيۡعٞ
فِيهِ وَلَا خِلَٰلٌ ٣١ ﴾
صدق الله العظيم

اهدي هذا البحث لمن تعبت معي وبذلت كل نفيس وغالي الي

زوجتي الحبيبه وابني الغالي حفظهما اللّه تعالي والي والدي

ووالدتي ووالد زوجتي ووالدتها الذين حفزوني علي التقدم

للافضل والحصول علي اعلي المراتب العلميه

شكر وتقدير

أشكر الله العظيم الذي قال "لئن شكرتم لأزيدنكم صدق الله العظيم والصلاة والسلام على البشير والصادق الأمين وعلى آله وصحبه أجمعين، أتوجه بخالص أيات الشكر والتقدير وتحية الإحترام إلى أستاذي **الأستاذ الدكتور / حمدي عبد الرحمن أحمد** أستاذ القانون المدني بجامعة عين شمس وعميد كلية الحقوق جامعة المنوفية الأسبق، الذي أرشدني رغم ثقل مسئوليته وضيق وقته ووضع معي اللبنة الأولى في هذا العمل حتى ظهر إلى حيز الوجود بين أيديكم، فكان العون والسند لي في غربتي وأقول لك أستاذي الفاضل جزاك الله عني خيرا على دعمك لي معنويا وأكاديميا.

كما أتوجه بشكري وعظيم امتناني الى **الأستاذ الدكتور فيصل ذكي عبدالواحد** أستاذ القانون المدني بكلية الحقوق – جامعة عين شمس ورئيس القسم السابق وخالص الشكر ووافر التقدير على تفضله بالإشراف على الرسالة، وهذا شرف علمي منحه لي وافتخر به.الذي قبل بكل رحابة صدر المشاركة في الإشراف على الرسالة

كما اتقدم بخالص شكري وعظيم تقديري ووافر احترامي إلى **الأستاذ الدكتور محمد نصر الدين منصور** أستاذ القانون المدني بكلية الحقوق جامعة عين شمس على تفضل سيادته بقبول الاشتراك في لجنة مناقشة وتقييم هذه الرسالة والحكم عليها وتحمله عناء قراءة ومراجعة هذه الرسالة رغم كثرة مشاغلة وضيق وقته وجسامة مسؤولياته وكثرتها، فجزاه الله عني وعن طلاب العلم خير الجزاء وبارك في علمه وعمله ومتعه بموفور الصحة والعافية.

كما لايفوتني التقدم بوافر الشكر وعظيم **تقديري للأستاذ الدكتور عبد العزيز المرسي حمود** على تكرمه بالمشاركه حكما في لجنة المناقشة والحكم، جزاك الله عني خير الجزاء وجعله في ميزان حسناتك

كما أتقدم بأسمى آيات الشكر والامتنان لموظفي مكتبة كلية الحقوق بجامعة عين شمس على ما بذلوه من جهد ومساعدة

الباحث

مقدمة

يتسم البيع بالمنزل بنوع من الخصوصية تميزه عن غيره من البيوع، وتكمن تلك الخصوصية في مكان إجراء ذلك البيع، حيث يتم في المنازل وما في حكمها، وهو ما يجعله يختلف عن سائر البيوع الأخرى التي تجري في الأسواق والمحال التجارية الحقيقية منها والافتراضية على حد سواء[١].

وبالتالي يختلف البيع بالمنزل عن البيع العادي الذي يتم بالمحال والمراكز التجارية وما في حكمها، والتي لا تتسم بمسألة الضغط المباشر للبائع على المشتري، بل أن الحكم على عملية الشراء سواء كان بإتمامها أو الانصراف عنها يأتي في ظل مجال أوسع للاختيار من قبل المشتري لكثرة المعروضات الموجودة أمامه، والتي قد تزيد بنسبة كبيرة عن المعروض عليه من خلال البائع بالمنزل، إضافة لاتجاه الكثيرين من عملاء المنازل لمحاولة الرجوع عن الشراء بدعوي وجود بعض التضليل من قبل البائعين المحترفين بالمنازل لهم، كما يدفع المستهلكين بقلة الخبرة والحيلة في مواجهة البائعين المحترفين سواء كانوا مندوبي مبيعات الشركات المعتمدة أو البائعين المنتقلين.

وتثوُر المشكلة داخل جمهورية مصر العربية نظراً لعدم وجود قواعد قانونية منظمة لتلك البيوع المنزلية على الرغم من انتشارها في كافة الأنحاء داخلها من خلال البائعين المتجولين، ومنها احتمالية رداءة الصنع للشيء المبيع، ونجد على العكس من ذلك فقد اتجه المشرع الفرنسي إلى وضع قواعد قانونية حاكمة للمسألة منذ بدايات القرن الماضي وتحديداً في القانون الصادر في ١٦ يوليو ١٩١٢ والذي نظم البيوع بالمنازل وكانت المعروضات آنذاك بسيطة عما نحن فيه الآن وغالبيتها من المنتجات المنزلية

---

(١) يقصد بالأسواق التجارية الافتراضية، تلك الأسواق الالكترونية التي تتم عبر شبكة الانترنت، حيث تضم هذه الشبكة العديد من المتاجر الالكترونية التي تهدف إلى إبرام عمليات البيع والشراء لزائري ومتصفحي تلك المواقع.

التي كانت المنازل تهتم بشرائها، ثم الانتقال وفقاً للتطور الزمني- والذي صاحبه تطور تشريعي- إلى القانون الصادر عام ١٩٦٩، والذي إتجه لتنظيم المسألة بصورة أكثر وضوحاً عما كانت عليه في قانون عام ١٩١٢ نظراً لوجود مستجدات طرأت خلال تلك السنوات مما فرض على المشرع ضرورة أن يواكب التطور المجتمعي المصاحب لتلك المسألة لحماية طرفي العلاقة العقدية من بائع ومستهلك منزلي. وبتطور البيع المنزلي داخل المجتمع الفرنسي كان لابد للمشرع من ضرورة تحديث القواعد القانونية لتحديد التزامات وواجبات كلا الطرفين تجاه الآخر، وهنا جاء القانون الذي عُد الركيزة الأساسية لتلك المسألة في البناء التشريعي الفرنسي وهو القانون الصادر في ٢٢ ديسمبر ١٩٧٢ والذي نص على حقوق والتزامات الطرفين والأماكن التي يتم البيع بها والتي تأخذ حكم البيع بالمنزل، إضافة لتحديد الشكل العقدي الذي يتم بدء العلاقة التبادلية بين طرفيه والمخالفات والغرامات التي يتم فرضها على البائع المحترف حالما خالف القواعد القانونية المنصوص عليها في القانون. واستكمالاً لتحديث البنية التشريعية فقد صدر قانون عام ١٩٨٩ والذي قام بإلغاء وتعديل بعض أحكام قانون عام ١٩٧٢ وفقاً لرؤية المشرع الفرنسي الذي قام بتلك الإجراءات لحماية المستهلك في ظل فروق الأسعار، ولدرء الغش التجاري أو التضليل باستخدام بعض المعلومات المغلوطة عن المنتج المبيع بهدف تضليل المستهلك ضعيف الحيلة وقليل الخبرة، وكذلك الحفاظ على حقوق البائع حسن النية كي لا يضار من مستهلك غير مدرك. قصد الحصول على المبيع ثم العودة عقب ذلك بمحاولة تفعيل الشكل الانفصالي في العقد بدعوي وجود شبهة تضليل في البيع واستغلال له من قبل البائع المحترف المتجول. إلا أن قانون الاستهلاك الفرنسي الصادر في ٢٧ يوليو عام ١٩٩٣ كان بمثابة قمة الحماية التشريعية للمستهلك الفرنسي من قبل المشرع، والذي ألغي وعدل الكثير من المواد والأحكام القانونية التي صدرت من قبله لمحاولة مسايرة تطور عمليات تداول

المنتجات والسلع والخدمات داخل المنازل بصورة كبيرة عما كانت عليه من قبل وجاءت المخالفات والغرامات متناسبة مع الأفعال التي وردت مخالفة لعمليات البيع المنزلي.

والبيع بالمنزل مختلف عن سائر البيوع، فهو يختلف عن البيع عن طريق الهاتف المحمول أو الهاتف التقليدي لأنهم وسيلة إتصال عن بعد أما البيع بالمنزل فهو بيع مباشر وجهاً لوجه ما بين البائع والمشتري، وما لا شك فيه أن هذا البيع يسبب الكثير من المشاكل وخاصة المتعلقة بعدم المعاينة النافية للجهالة، والإدعاء بوجود عيوب ظاهرة وليست خفية فالثانية مضمونة من البائع وعليه تحمل تبعتها. كما يختلف عن البيع عن طريق القنوات التليفزيونية، نظراً لأن ذلك النوع يتم عن طريق المسافات وبالتالي فلا وقت للتدبر والتأمل ومعاينة الشئ المبيع مما يخلق الكثير من المشاكل الخاصة بإختلاف الإعلانات والمواد الواردة بها عن الحقيقة المعروضة أمام الشخص المشتري، ورغم أن بيوع المسافات حققت الكثير من المكاسب المادية إلا أنها خلفت ورائها الكثير من المشاكل الخاصة بعدم وجود تطابق مادي في البضائع مع المعروض على الشاشات.

وأخيراً فالبيع بالمنزل يختلف عن البيع من خلال شبكة الإنترنت والتي يكون البيع والشراء إلكترونياً عبرها فهو بيع من خلال متجر إفتراضي معروض على الشاشات مشابه للبيع التليفزيوني. في عدم رؤية المبيع رؤية صحيحة نافية للجهالة الا ساعة إستلامه مما يخلف ورائه في بعض الأحيان ذات المشكلات الموجودة بالبيع التليفزيوني، كما يختلف البيع بالمنزل عن البيع عن طريق المراسلة لأنه وفقاً للفقهاء القانونيين أنه بيع بين غائبين ويولد شكوكاً وصعوبات قد لا تظهر بوسائل التعبير الأخري.

ويمكن القول أن البناء التشريعي المصري يحتاج لتنظيم مسألة البيع بالمنزل مع الأخذ بتجارب وقوانين الدول الأخري لمحاولة الوصول لوضع قواعد منظمة للعلاقة ما بين البائع والمستهلك وصولاً لوجود قواعد قانونية

لتلك النوعية من البيوع لسد العجز المنزلي، لذا اخترنا البحث في تلك المسألة عن طريق توضيح ماهية البيع بالمنزل والقوانين التي نظمته من خلال المشرع الفرنسي، واستجلاء حقيقته. فقد تشوب ذلك البيع بعض العيوب، كإختلاف قصد المشتري عن تعبيره وما هو الحكم في تلك الحالة وكذلك التراضي في البيع بالمنزل ومدي وجود عيوب للإرادة تشوب عملية البيع المنزلي من عدمه، وكذلك شرح لطبيعة وأحكام البيع بالمنزل وصولاً لوضع مجموعة من المقترحات لوضع بناء قانوني لتلك المسألة.

منهجية البحث

اعتمدت هذه الدراسة على المنهج التحليلي للقوانين المنظمة للبيع بالموطن أو المنزل والتي قامت على تحديد تفاصيل العقد وشروطه وحقوق وإلتزامات الأطراف به إلى جانب عرض وتحليل الآراء والأفكار الفقهية وصولاً إلى المناسب وترجيحه، إلى جانب المنهج المقارن بين نصوص ومواد القوانين والإتفاقيات الدولية ذات الصلة

إشكالية البحث:

تأتي إشكالية موضوع البحث في ظل عدم وجود قواعد قانونية تقوم على تحديد حقوق وواجبات البائع والمستهلك في مسألة البيع بالمنزل، ولا سيما في ظل انتشار ظاهرة " طرق الأبواب" دون وجود ما يحدد طبيعة ما يحدد العلاقات والإلتزامات الملقاه على عاتق كلا الطرفين وهو ما يجعل المشرع يلجأ إلى القواعد العامة للإلتزامات في القانون المدني المصري، ولقد كان القانون الفرنسي سباقا إلى هذا المجال فألى على تنظيم هذا النوع من أنواع البيوع الخاصة بقوانين ولوائح تقوم على تحديد المخالفات وطبيعة العلاقات العقدية ومستوى المراكز العقدية داخل العقود المبرمة ما بين الأطراف وخاصةً في عقود بيع السلع أو تقديم الخدمات للمستهلكين بمنازلهم ورغماً عن وجود قانون حماية المستهلك رقم ٦٧ لسنة ٢٠٠٦، إلا أنه لم

يتعرض لذلك النوع من أنواع البيوع ونحاول من خلال هذا البحث الوصول لحل لتلك الإشكالية.

ومن خلال هذه الدراسة يحاول الباحث وضع صورة لمسألة البيع بالمنزل وما يثيره من إشكاليات، فضلاً عما يرتبه من أثار. وفي ذلك الإطار تنقسم تلك الدراسة إلى بابين رئيسين:

الباب الأول: ماهية وأركان البيع بالمنزل.

الباب الثاني: أحكام البيع بالمنزل وأثاره.

الباب الأول
ماهية وأركان البيع بالمنزل

الباب الأول

ماهية وأركان البيع بالمنزل

الأصل في البيع هو اتفاق بين البائع والمشتري يلتزم بموجبه البائع بنقل ملكية الشيء المبيع في مقابل التزام المشتري بدفع الثمن نقداً. وتتعدد البيوع وتختلف أشكالها ولكن جوهرها لا يخرج عن الاتفاق سالف الذكر.

وفي مجال البيع بالمنزل لا يخرج التزام البائع أو المشتري عن القواعد العامة لعقد البيع، وإن كان ذلك لا ينفي اتسام البيع بالمنزل ببعض الأحكام الخاصة التي تميزه عن غيره من البيوع.

ويبرر ذلك التمييز أمرين: **الأول:** هو مكان انعقاد البيع المتمثل في المنازل وما في حكمها، إضافة إلى بعض الأماكن الأخرى التي رتب المشرع الفرنسي على انعقاد البيع فيها ذات الآثار التي يرتبها البيع في المنزل. بينما يتمثل **الأمر الثاني:** في أن البيع بالمنزل – غالباً – ينعقد بين طرفين هما المهني المحترف وهو الطرف القوي في العلاقة التعاقدية، وفي مقابله نجد المستهلك غير المحترف وهو الطرف الضعيف في ذات العلاقة، نظراً لانعدام أو ضعف الخبرة المتوافرة لديه بشأن محل عقد البيع بالمنزل.

وفي إطار التراضي في عقد البيع بالمنزل، نجد أن الأمر لا يختلف كثيراً، فينعقد البيع بالمنزل عن طريق تلاقي القبول مع الإيجاب، وإن كان الاختلاف قد يتحقق في وسائل التعبير عن الإرادة في ذلك البيع، إلى جانب وجود بعض الصعوبات التي قد تحول دون الاعتداد بالأحكام العامة لعيوب الإرادة، والمقررة في العقود بصفة عامة، وعقد البيع بوجه خاص.

ولعل تلك الأمور جميعها هي ما دفعت المشرع الفرنسي إلى تنظيم أحكام عقد البيع بالمنزل في قانون الاستهلاك الفرنسي، وتقرير العديد من الضمانات للمستهلك الضعيف في مواجهة البائع المحترف.

في ضوء ما سبق يخصص الباحث هذا الباب لدراسة ماهية البيع بالمنزل وما يميزه عن غيره من البيوع، مع بيان أحكام انعقاده والتراضي