

منصة دارك العقارية

دارك

DARAK

# المنهاج المعتمد لتأهيل الوكيل العقاري

قوانين البيع والشراء والإيجار · والميثاق الأخلاقي والإنساني للمهنة

يؤهل لاجتياز اختبار الاعتمادية والحصول على شهادة «وكيل عقاري معتمد»

منهاج صادر عن منصة دارك العقارية حصراً · للدراسة الذاتية والتأهيل المهني

جميع الحقوق محفوظة لمنصة دارك العقارية

# تمهيد: لِمَن هذا المنهاج؟

## هويّة المنهاج ورسالته

هذا منهاجٌ صادرٌ عن منسّة دارك العقارية حصراً، وليس عن أيّ جهةٍ أخرى. غايته تطوير مهنة الوكيل العقاري لتخدم سوريا بأفضل وأرقى الطرق الإداريّة والقانونيّة والإنسانيّة — فترتقي المهنة وأهلها، وتُصان حقوق الناس وبيوتهم ومدّخرات أعمارهم.

ومن أتمّ هذا المنهاج واجتاز فحص الاعتمادية يكون دارساً للقانون العقاري وكلّ ما يتّصل به — من التسجيل ونقل الملكية والأسهم، إلى الإيجار والفروغ، والتنظيم العمراني والمخالفات، والرسوم والضرائب، والاستملاك والتطوير العقاري — فيكون مؤهلاً حقاً لهذه المهنة، لا مجرد وسيطٍ يحفظ إجراءات.

هذا المنهاج ليس حِكراً على فئةٍ واحدة. مهنة الوكيل العقاري مهنةٌ إنسانية قبل أن تكون تجارية، وبأبها مفتوحٌ لكل من يملك الأمانة والرغبة في التعلّم — مهما كان أصله أو خلفيته أو عمره أو جنسه. صُمم هذا الكتاب ليُخاطب أنواعاً مختلفة من القراء، فيجد كلٌّ منهم طريقه إلى الإتقان.



### صاحب الخبرة العملية

عمل في البناء أو التجارة ويريد تأطير خبرته باحترافٍ مُعتمَد.



### رَبّة المنزل الطموحة

تريد عملاً مرناً يوازن بين بيتها ومشروعها الخاص.



### الخريج الشاب

يبحث عن مهنةٍ مستقلةٍ بدخولٍ مجزٍ ومستقبلٍ واسع.



### العائد والمغترب

يفهم احتياجات المغتربين ويخدمهم بثقةٍ من الداخل.



### المهني المُتحوّل

يغيّر مساره المهني نحو قطاعٍ يتّسع ويحتاج للكفاءات.



### المتقاعد الخبير

يملك شبكة علاقات وحكمةً يوظّفها في مهنةٍ محترمة.

لذلك تجد لغة هذا المنهاج بسيطةً دون تسطيح، وعميقةً دون تعقيد. كل فكرةٍ مشروحةٍ بمثال، وكل قانونٍ مُوضَّحٍ بحالةٍ واقعية، وكل فصلٍ مدعومٌ برسمٍ يُقرّب المعنى. والأهم: كل موضوعٍ موزونٌ بميزان الأخلاق، لأن الوكيل العقاري يحمل بين يديه بيوت الناس ومدّخرات أعمارهم وأحلامهم.

## 🎯 وعدُّ هذا المنهاج

حين تُتمَّ هذا الكتاب بوعي وصدق، ستفهم القانون، وتتقن العقد، وتُميِّز الحلال من الشُّبهة، وتتعامل مع الناس بإنصافٍ ورحمة — وتكون جاهزاً لاجتياز اختبار الاعتمادية والحصول على شهادة «وكيل عقاري معتمد».

# محتويات المنهاج

1. الوحدة الأولى — مهنة الوكيل العقاري: الدور والقيمة والصفات
2. الوحدة الثانية — الميثاق الأخلاقي والإنساني للوكيل (المبادئ العشرة)
3. الوحدة الثالثة — قوانين البيع: الملكية، التسجيل، الشهود، الرسوم
4. الوحدة الرابعة — قوانين الشراء: العناية الواجبة وحماية المشتري
5. الوحدة الخامسة — قوانين الإيجار والتأجير: الحقوق والواجبات
6. الوحدة السادسة — الفراغ: بيع حق الاستثمار لا الحجر (حالة خاصة في البيع والشراء)
7. الوحدة السابعة — التعامل الصحيح مع دارك: اعتماديتك ومكتبك، كتابة العقود، خصوصية العملاء، ومسؤولية دارك القانونية
8. دليل مصور — استخدام برنامج دارك خطوة بخطوة بالصور: حالة الوكيل، وحالة الوكيل المعتمد
9. الوحدة الثامنة — دراسات حالة متنوعة (تطبيق عملي)
10. الوحدة التاسعة — التأهيل والاعتماد واختبار الاعتمادية
11. الوحدة القانونية الجامعة — الإطار العقاري الشامل: التسجيل، التنظيم العمراني والمخالفات، الرسوم والضرائب وأحكام إنفاذ قانون 15/2021، الأحكام التنفيذية للإيجار 20/2015، القانون 10/2018، الاستملاك، التطوير، والمستجدات القانونية 2024-2026 بالتسلسل الزمني، والمصادر الرسمية
12. قسم مستقل — التأجير القصير: الشقق المفروشة والأراضي والمزارع والمستودعات (لصاحب العقار مباشرة، برونزامة حجز وتسعير متدرج وموسمي)
13. فُلق — الأسئلة الشائعة عن دارك (80 سؤالاً وجواباً)
14. فُلق — بنك الأسئلة الكامل لفحص الاعتمادية (يُعطي الامتحان، مع مفتاح الإجابات)

## مسارك نحو الاعتماد



بعد النجاح:  
استلم شهادة «وكيل  
عقاري معتمد»

### ملاحظة قانونية مهمة

القوانين والرسوم العقارية تتغير وتُحدَّث بقراراتٍ ومراسيم. يعرض هذا المنهاج المبادئ والأطر الراسخة التي يندر تغييرها، أمّا الأرقام والنسب والمواد الدقيقة فتُعتمد نسختها السارية في مادة الاختبار الرسمية المعتمدة. عند أي معاملة فعلية: تحقّق دائماً من النصّ النافذ ومن السجل العقاري الرسمي.



## من هو الوكيل العقاري؟

الوكيل العقاري هو الوسيط الأمين بين طرفي الصفقة — البائع والمشتري، أو المؤجر والمستأجر — الذي يُيسر التعارف والتفاوض والتوثيق، فيختصر على الناس الوقت والجهد والمخاطرة، مقابل أجرٍ معلومٍ متفقٍ عليه. لكنّه ليس مجرد «دلال»؛ بل مستشارٌ موثوقٌ يحمي الطرفين من الغبن والاحتيال، ويُرشدهما إلى الطريق القانوني السليم.

## الوكيل جسرٌ بين ثلاثة أطراف



## قيمة المهنة في المجتمع

السوق العقاري عصبُ الاقتصاد، وحركةُ البيوت تعني حركةَ الأُسَر والأرزاق. الوكيلُ النزيبه يرفع ثقة الناس بالسوق، ويقلل النزاعات، ويحفظ الحقوق. وحين يفسد الوسطاء، يخسر الناس بيوتهم ومدخراتهم — لذا فالمهنة مسؤولية اجتماعية قبل أن تكون مكسباً.

## صفات الوكيل الناجح

**المعرفة** — بالقانون والسوق والمنطقة وأسعارها.

**الأمانة** — رأس مالك الحقيقي؛ تُبنى ببطءٍ وتُهَدَم بكذبةٍ واحدة.

**الصبر** — الصفقة الجيدة تنضج، ولا تُستعجل بالضغط.

**الإنصات** — تفهم حاجة الزبون قبل أن تعرض عليه.

**حفظ السرّ** — معلومات الزبائن أمانةٌ لا تُفشى.

**الدقة** — رقمٌ خاطئٌ في مساحةٍ أو سعرٍ قد يُسقط ثقةً كاملةً.

## مثال

عرض «أبو محمد» منزله للبيع مستعجلاً لظرفٍ صَحِي. الوكيل النزيه لم يستغل حاجته ليُبخسه الثمن لصالح مشتري صديق، بل قدرّ العقار بسعره العادل وباعه بسرعةٍ ضمن السوق. كسب الوكيل عمولاً صغيرة — وكسب سُمعةً تجلب له عشرَ صفقاتٍ لاحقاً.

## نقاط رئيسية

- الوكيل وسيطٌ أمينٌ ومستشارٌ موثوق، لا مجرد ساعٍ وراء العمولة.
- قيمته الحقيقية في حماية الطرفين وتيسير الحق.
- الأمانة والمعرفة هما جناحا النجاح المستدام.

## أسئلة المراجعة

1. ما الفرق بين «الدلال» و«الوكيل المعتمد»؟
2. اذكر ثلاث صفاتٍ يخسر الوكيل ثقة الناس بفقدانها.
3. كيف يخدم الوكيل النزيه الاقتصاد والمجتمع؟

## الميثاق الأخلاقي والإنساني

قبل أيّ قانون، هناك ضمير. القانون يضبط الحد الأدنى، أما الأخلاق فترفعك إلى الحد الأعلى. الوكيل يدخل بيوت الناس، ويطلع على أسرارهم وأموالهم وضعفهم — فإما أن يكون أميناً يحفظهم، أو خائناً يفترسهم. هذه المبادئ العشرة هي روح المهنة.

**٢. الأمانة على المال** — كل قرش يمر عبرك موثق بإيصال؛ لا خلط بين مالك ومال الناس.

**١. الصدق المطلق** — لا تصف عقاراً بما ليس فيه، ولا تخفي عيباً جوهرياً تعرفه.

**٤. تجنب تضارب المصالح** — أفصح إن كنت طرفاً أو ذا قرابة بأحد الطرفين.

**٣. حفظ السر** — أسعار الناس وظروفهم وخلافاتهم أمانة لا تُفشى لمنافيس ولا لفضول.

**٦. عدم استغلال الضعف** — الأرملة والمسكين والمضطرب والمغترب يستحقون حماية أكبر لا فريسة أسهل.

**٥. الإنصاف للطرفين** — لا ترض طرفاً بظلم الآخر؛ العدل أبقى من العمولة.

**٨. الشفافية في الأجر** — عمولتك معلومة ومتفق عليها مسبقاً وبلا رسوم خفية.

**٧. عدم التمييز** — لا تفاضل بين الناس بدين أو عرق أو طائفة أو جنس؛ الخدمة للجميع بالتساوي.

**١٠. احترام القانون والمجتمع** — لا تيسر صفقة مشبوهة ولو ربحت، ولا تُغرر بجاهل ولو ربح.

**٩. المسؤولية عن الكلمة** — وعدك دين، وتوقيعك التزام، وسمعتك رصيد.

### البعد الإنساني: أنت لا تباع جدراناً

حين يبيع رجل بيت العائلة، فهو يبيع ذكريات ودموعاً. وحين تشتري أسرة شابة أول بيت، فهي تشتري حُلماً جمعت ثمنه سنين. تعامل مع كل صفقة بهذا الوعي: أنت تتعامل مع مصائر، لا أرقام. الكلمة الطيبة، والصبر على المتردد، والرحمة بالمضطرب — كلها جزء من مهنتك، لا خارجها.

## معضلة أخلاقية للتأمل 🤔

عرض عليك مشترٍ عمولةً مضاعفةً سراً مقابل أن تُقنع البائع — وهو مسنٌ يثق بك — ببيع أرضه بأقل من قيمتها بكثير.  
السؤال: ماذا تفعل؟ ولماذا يُعدّ القبول خيانةً للأمانة (مبدأ ١، ٤، ٦) حتى لو كان «قانونياً» في ظاهره؟  
الموقف الصحيح: ترفض، وتُفصح للبائع عن القيمة العادلة. خسارة صفقة واحدة أهنّ من خسارة ضميرٍ وسمعة.

## خطوط حمراء لا تُعبّر ⚠️

- كتمان عيبٍ جوهري (حجّر، نزاع، تصدّع إنشائي) عن المشتري.
  - تزوير وثيقة أو مساحة أو رقم.
  - تحصيل عمولة من طرفٍ دون علم الآخر، أو رسوم خفية.
  - الوساطة في عقارٍ معلوم النزاع أو مشبوه المصدر.
- أيّ من هذه يُسقط الاعتماد ويُعرّض صاحبه للمساءلة وفق سياسة دارك والقانون.

## نقاط رئيسية 🔑

- الأخلاق ترفعك فوق الحد الأدنى الذي يفرضه القانون.
- حماية الضعيف وعدم التمييز جوهراً إنسانية المهنة.
- السمعة تُبنى بعشر صفقاتٍ نزيهة وتهدم بصفقة خائنة.

## أسئلة المراجعة 📝

1. اشرح مبدأ «تجنّب تضارب المصالح» بمثالٍ من عندك.
2. لماذا يُعدّ استغلال حاجة المضطرّ خيانةً مهنيةً وإنسانيةً؟
3. اذكر ثلاثة «خطوط حمراء» تُسقط اعتماد الوكيل.



## الملكية وأنواعها

قبل أي بيع، يجب فهم طبيعة الملكية لأنها تحدّد إمكان البيع وشروطه:

| نوع الملكية          | المعنى المبسط                                 | أثرها على البيع                               |
|----------------------|---|---|
| مُلك صرف (طابو أخضر) | ملكية تامة مسجلة باسم المالك في السجل العقاري | الأسهل والأوضح للبيع والتسجيل                 |
| أميري                | رقبة الأرض للدولة وحق التصرف للفرد            | يُباع حق التصرف وفق ضوابط                     |
| شائع (مشاع)          | عدة شركاء يملكون حصصاً غير مُفرزة             | يلزم بيع الحصّة أو موافقة الشركاء/الإفراز     |
| وقف                  | محبوس لجهة خيرية/دينية                        | قيود خاصة؛ غالباً لا يُباع إلا باستبدال نظامي |

## السجل العقاري (الطابو) – مرجع الحقيقة

السجل العقاري هو المصدر الرسمي الوحيد لإثبات الملكية والقيود. «الصحيفة العقارية» للعقار تُظهر: المالك، المساحة، الحدود، ووجود أي قيد (رهن، حجز، إشارة دعوى). قاعدة ذهبية: لا تُعرض عقاراً ولا تُتمّ بيعاً قبل قراءة صحيفته العقارية الحديثة.

## هوية العقار

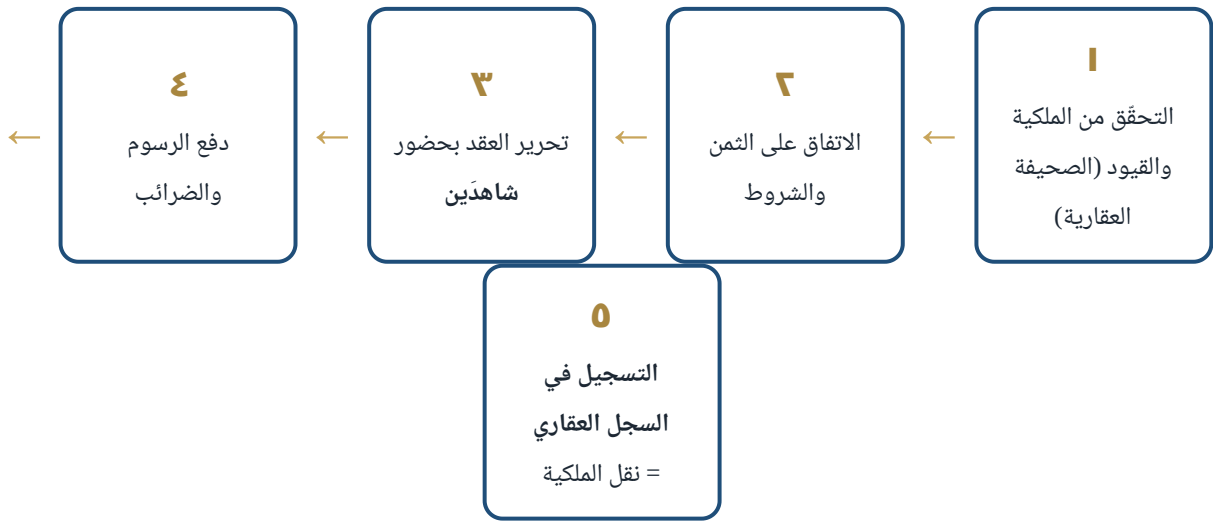
لكل عقار هوية تُحدده تحديداً لا لبس فيه، وعلى الوكيل إثباتها في كل عقد:

- اسم العقار (الاسم/الوصف المعرّف له).
- نوع العقار (شقة، أرض، مزرعة، مصنع...).
- المنطقة العقارية (اسم المنطقة في السجل العقاري).
- رقم العقار (الرقم في الصحيفة العقارية).
- اسم صاحب العقار (المالك المسجّل).

## قاعدة الأسهم: العقار = 2400 سهم

في سوريا يُقسّم كل عقار كامل إلى 2400 سهم (أسهم). فالملكية الكاملة =  $2400 / 2400$  سهماً، وثباع الحصص بنسبة الأسهم: من باع نصف العقار باع 1200 سهماً، ومن ورث الثمن يملك 300 سهماً، وهكذا. على الوكيل أن يُحدّد في العقد عدد الأسهم المباعة من أصل 2400 بدقّة — خصوصاً في العقارات المشاعة والإرث، فالخطأ في الأسهم خطأ في حجم الملكية المنقولة. (نظام «عقدي» على دارك يطبع الحصة تلقائياً: كامل العقار 2400 أو الجزء المحدّد).

## كيف تنتقل الملكية؟ خطوات البيع



## قاعدة أساسية (سند قانوني)

في النظام العقاري السوري، التسجيل في السجل العقاري هو الذي ينقل الملكية فعلياً. وهذا مستند إلى المادة 825 من القانون المدني السوري (لا تنتقل الحقوق العينية العقارية — بين المتعاقدين وتجاه الغير — إلا بالتسجيل في السجل العقاري)، وإلى نظام السجل العقاري (القرار 188 لعام 1926 وتعديلاته، ولا يزال نافذاً). فالعقد العادي (غير المسجّل) يُنشئ التزاماً بين الطرفين لكنه لا يجعل المشتري مالاً حتى يُسجّل. أما البيع بموجب وكالة فينظّمه أيضاً القانون المدني (المادة 681 وما يليها). لذا فإنّ إتمام التسجيل حمايةً للمشتري قبل كل شيء.

## آخر المستجدات: قرارات وزارة الإدارة المحلية والبيئة (2025)

أجرت الحكومة السورية عبر وزارة الإدارة المحلية والبيئة — التي تتبع لها مديريات المصالح العقارية — تعديلاتٍ مهمّةً خلال عام 2025 على إجراءات نقل الملكية، يجب أن يعرفها الوكيل المعتمد للوكيل العقاري:

## تعديلات 2025 على نقل الملكية

- 1 كانون الثاني/يناير 2025: بدء العمل بتخفيض «القيمة الرائجة» للعقارات السكنية بنسبة 30% (تنخفض الرسوم المحسوبة عليها تبعاً لذلك).
- حزيران/يونيو 2025: تعميم يُلزم مديريات المصالح العقارية بالتحقق من صحة العقود والوثائق المقدّمة وتشديد الرقابة على مطابقتها للأصول.
- آب/أغسطس 2025: إعادة فتح السجل العقاري واستئناف معاملات نقل الملكية بعد توقّف دام أشهراً، مع حزمة تسهيلات:
  - إلغاء شرط الإيداع المصرفي الإلزامي (أصبح اختياريًا)، وإلغاء الرسوم المرتبطة بالسحب والإيداع.
  - إلغاء الموافقة الأمنية للبائع والمشتري، والاكتفاء بوثيقة «لا مانع من إتمام عملية البيع».

المصدر: إعلانات وزارة الإدارة المحلية والبيئة (آب 2025) كما نقلتها مصادر إعلامية واقتصادية سورية — انظر «المُلحق القانوني» في آخر الكتاب. هذه إجراءات حديثة قابلة للتعديل؛ تحقق من النصّ النافذ ومن مديرية المصالح العقارية وقت كل معاملة.

## الشهود في عقد البيع

يتطلّب عقد البيع وجود شاهدين يشهدان على رضا الطرفين وهويتهما. يُربط الشاهدان بالعقد وتوثّق هويّاتهما — وهي ممارسة يُلزمها نظام «عقدي» على دارك (تُرفّق هويّات الشاهدين بالعقار والبائع والمشتري).

## الرسوم والضرائب (إطار عام)

يترتّب على البيع ضريبة البيوع العقارية (قانون رقم 15 لعام 2021) ورسوم تسجيل ورسم طابع مالي، تُحسب على القيمة الرائجة للعقار. التّسبب الأساسية: 1% للسكني، 2% للأرض داخل المخطط، 1% للأرض خارج المخطط، 3% لغير السكني (تجاري/صناعي). ويلتزم المكلف بالتصريح والدفع ضمن مهلّ محدّدة. والنّسب والمهلّ تُحدّث بقرارات وتُعتمد نسختها السارية. مهمّة الوكيل أن يوضّح هذه الكلفة للطرفين مسبقاً (التفصيل الكامل في الوحدة القانونية الجامعة آخر الكتاب).

## مثال تطبيقي

أراد مشتري شراء شقة. طلب الوكيل صحتها العقارية فظهرت عليها إشارة رهن لمصرف. أوقف الوكيل البيع وأبلغ الطرفين، واشترط فكّ الرهن وقيده قبل أي دفعة. لولا هذه الخطوة لاشترى الزبون عقاراً مرهوناً قد يُحجز عليه.

## ⚠️ مزالق شائعة في البيع

- البيع بعقدٍ عاديٍّ دون تسجيل، ثم بيع المالك العقار نفسه لمشتريٍ آخر يسجله أولاً.
- تجاهل القيود (رهن/حجز/إشارة دعوى) على الصحيفة العقارية.
- بيع حصّةٍ في عقارٍ مشاعٍ دون مراعاة حقوق الشركاء.
- اعتماد مساحةٍ أو حدودٍ شفهيّةٍ مخالفةٍ للسجل.

## 🔑 نقاط رئيسية

- الصحيفة العقارية أولاً ودائماً.
- التسجيل = نقل الملكية، لا مجرد العقد.
- الشاهدان والوثائق ركنٌ في حماية الصفقة.

## 📝 أسئلة المراجعة

1. لماذا قد يكون «العقد العادي» غير المسجّل خطراً على المشتري؟
2. ما الذي تكشفه الصحيفة العقارية ويجب فحصه قبل البيع؟
3. ما الفرق بين المُلْك الصُّرف والملكية الشائعة من حيث البيع؟

## قوانين الشراء وحماية المشتري

إذا كان البيع فنّ العرض، فالشراء فنّ التحقّق. واجب الوكيل تجاه المشتري أن يحميه من أن يدفع ثمن عمره في عقارٍ معيبٍ أو متنازَعٍ عليه. هذا ما نسمّيه العناية الواجبة.

## قائمة العناية الواجبة قبل الشراء

| لماذا؟   | التحقّق  |
|--|--|
| إثبات أن البائع هو المالك فعلاً وله حقّ البيع                                  | صحيفة عقارية حديثة باسم البائع                     |
| القيد قد ينقل العقار من يد المشتري لاحقاً                                      | خلوّ العقار من القيود (رهن/حجز/إشارة دعوى)         |
| منعاً للغبن أو تداخل الجيران   | مطابقة المساحة والحدود للواقع                      |
| الوكالة قد تكون منتهية أو مزوّرة أو محدودة الصلاحية                            | صحة الوكالة إن كان البائع وكيلاً                   |
| كي لا تترتّ ديوناً مع العقار   | تسوية المخالفات والرسوم/الخدمات المستحقّة          |
| العقار المخالف قد يُهدّم أو يصعب ترخيصه وتسجيله (قانون 23/2015 ومرسوم 40/2012) | الوضع التنظيمي: داخل/خارج المخطط ووجود مخالفة بناء |
| قد يكون هناك مستأجر أو شاغل بحقّ   | وضع اليد الفعلي ومن يشغل العقار                    |

## القيود الخطرة: الرهن والحجز وإشارة الدعوى

- الرهن: ضمانٌ لدينٍ (غالباً لمصرف)؛ قد يُنفذ على العقار عند التعرّث.
- الحجز: تقييدٌ بحكمٍ أو دينٍ يمنع التصرف الحرّ بالعقار.
- إشارة الدعوى: تنبيهٌ بأن العقار محلّ نزاع قضائي قائم.

## مبدأ الحماية ⚖️

لا تُدفع أي دفعةٍ جوهرية قبل التأكد من خلوّ الصحيفة العقارية من القيود أو الاتفاق الموثّق على فكّها. والدفعات تُوثّق بإيصالاتٍ مع تواريخها — للتوثيق لا غير، كما في نظام دارك.

## دور الوكالات (التوكيل) في الشراء والبيع

كثيراً ما يبيع شخصٌ بموجب وكالةٍ عن المالك. تحقّق من: صحّة الوكالة، أنها سارية غير منتهية أو ملغاة، وأنها تشمل صراحةً صلاحية البيع/قبض الثمن. الوكالة المعيبة أكثر أبواب الاحتيال شيوعاً.

### مثال – احتيالٌ أُحبط

عرض «بائع» شقّةً بثمنٍ مغرٍ مستعجلاً، بوكالةٍ قديمة. أصرّ الوكيل على التحقق، فتبيّن أن الوكالة أُلغيت وأن المالك الحقيقي خارج البلاد لا يعلم. أوقف الوكيل الصفقة، فحمى زبونه من خسارة ثمن الشقّة كاملاً.

### ⚠️ علاماتٌ تستدعي الحذر

- سعرٌ أدنى من السوق بكثير مع إلحاحٍ على السرعة والسريّة.
- رفض البائع إظهار الصحيفة العقارية الحديثة.
- طلب دفعاتٍ نقديةٍ كبيرةٍ بلا توثيق.
- وكالةٌ قديمةٌ أو غير واضحة الصلاحيات.

### 🔑 نقاط رئيسية

- الشراء فنّ التحقق؛ والعناية الواجبة درع المشتري.
- القيود (رهن/حجز/دعوى) قبل أي دفعة.
- الوكالة المعيبة أشهر أبواب الاحتيال.

### 📝 أسئلة المراجعة

1. عدّد أربعة بنودٍ من قائمة العناية الواجبة.
2. ما الفرق بين الرهن والحجز وإشارة الدعوى؟
3. كيف تتحقّق من سلامة وكالةٍ يبيع بها شخصٌ عن غيره؟

## قوانين الإيجار والتأجير

الإيجار علاقةٌ مستمرةٌ بين طرفين تمتدُّ شهوراً وسنين، فتحتاج إلى عقدٍ واضحٍ يحفظ حقَّ الجميع ويمنع النزاع. وللوكيل دورٌ في صياغةٍ عادلةٍ ومتوازنة.

### أركان عقد الإيجار الجيد

- تحديد العين المؤجرة بدقة (الموقع، المساحة، التوايح).
- بدل الإيجار ومواعيد الدفع وطريقته.
- مدة العقد وآلية التجديد أو الإنهاء.
- التأمين (العربون) وشروط رده.
- توزيع نفقات الصيانة والخدمات (ماء/كهرباء/مشتريات).
- الغرض من الاستعمال (سكني/تجاري) والممنوعات.

### حقوق وواجبات الطرفين

| المستأجر                               | المؤجر (المالك)                         |
|--|---|
| دفع البدل في مواعيد                    | تسليم العين صالحة للاستعمال المتفق عليه |
| المحافظة على العين واستعمالها بالمعروف | عدم التعرض لانتفاع المستأجر طوال المدة  |
| الإصلاحات البسيطة الناتجة عن الاستعمال | الإصلاحات الجوهرية/الإنشائية            |
| إخلاء العين بحالتها عند انتهاء العقد   | ردّ التأمين عند الإخلاء السليم          |

### العقود القديمة مقابل الجديدة (سند قانوني)

## فارق جوهري يجب أن يعرفه الوكيل

يقوم نظام الإيجار في سوريا على نصين رئيسيين:

- قانون الإيجار رقم 20 لعام 2015: يحكم العقود الجديدة على أساس حرية التعاقد؛ تنتهي العلاقة بانتهاء المدّة المتفق عليها، ويُتفق على البديل والتجديد بإرادة الطرفين.
- المرسوم التشريعي رقم 111 لعام 1952 (وما تلاه): يحكم الإيجارات القديمة الخاضعة لـ«التمديد الحكمي»، فيها أحكامٌ حمائيةٌ للمستأجر تقيد الإخلاء وزيادة البديل، ومنها نشأ «حقّ الفروغ» (انظر الوحدة السادسة).  
الخلط بين النوعين خطأ شائعٌ ومكلف. والتفاصيل الزمنية والأرقام الدقيقة تُعتمد من النصّ الساري في مادة الاختبار المعتمدة، خصوصاً مع وجود لجان حكومية تدرس تعديل أحكام الإيجار القديم (2025).

## الإخلاء وإنهاء العقد

الإخلاء له أسبابٌ وإجراءاتٌ قانونية (انتهاء المدّة، التخلف عن الدفع، إساءة الاستعمال...). لا يجوز الإخلاء بالقوة أو قطع الخدمات؛ بل بالطريق القانوني. وللوكيل أن يُرشد الطرفين إلى حلٍّ وديٍّ يحفظ العلاقة قبل التقاضي.

### مثال

نشأ خلافٌ حول إصلاح تسرّب مائي. بالعقد الذي صاغه الوكيل بوضوح (الإصلاح الجوهري على المالك)، حُسم النزاع في دقائق دون قضاء — لأنّ البند كان مكتوباً منذ البداية. العقد الواضح يطفئ نزاعاتٍ قبل اشتعالها.

### نقاط رئيسية

- وضوح العقد يمنع أغلب النزاعات.
- للعقود القديمة أحكامٌ حمائيةٌ تختلف عن الحديثة.
- الإخلاء بالقانون لا بالقوة.

### أسئلة المراجعة

1. اذكر أربعة بنودٍ لا يخلو منها عقد إيجارٍ جيّد.
2. على من تقع الإصلاحات الجوهريّة، وعلى من البسيطة؟
3. لماذا يهّم التمييز بين العقود القديمة والجديدة؟

## الفراغ: بيع حق الاستثمار لا الحجر

من أدق ما يجب أن يفهمه الوكيل المعتمد في سوريا: ليس كل «بيع» نقل ملكية للحجر. فهناك «الفراغ» — حيث يكون البائع مستأجراً بحدود غير محددة، يضع يده على العقار ويستثمره وكأنه مالكه، لكنه في الحقيقة يبيع حق الانتفاع/الاستثمار، لا رقة العقار (الحجر). والخلط بين الأمرين أخطر غلطة قد يقع فيها وكيل أو مشتري.

### ما هو الفراغ؟

«الفراغ» (ويُسمى أيضاً الخلوة أو التنازل عن الإيجار) حق نشأ غالباً عن عقود الإيجار القديمة غير محددة المدة التي منحت المستأجر وضعاً مستقراً وممتداً. صار هذا الحق نفسه قيمة تُباع وتُشتري: يتنازل المستأجر عن حقه في شغل العقار واستثماره مقابل مبلغ (بدل الفراغ)، فيحل المشتري محله كمستأجر جديد، لا كمالك.

### الفرق الجوهرى: الرقة مقابل الفراغ

| الوجه            | الرقة (الحجر)                         | الفراغ (حق الاستثمار)                        |
|------------------|---------------------------------------|--|
| مَن يملكه        | المالك الأصلي المسجل في السجل العقاري | المستأجر (واضع اليد) الذي ينتفع ويستثمر      |
| محل البيع        | ملكية العقار ذاته (البناء/الأرض)      | حق الانتفاع/الشغل/الاستثمار فقط              |
| أثر التسجيل      | ينتقل بالتسجيل في السجل العقاري       | لا يُسجل كنقل ملكية؛ هو تنازل عن حق إيجار    |
| ما يناله المشتري | صفة المالك التام                      | صفة المستأجر الجديد بحدود الحق المُتنازل عنه |



## القاعدة التي لا تُنسى ⚖️

في بيع الفراغ لا ينتقل الحجر؛ يبقى مسجلاً باسم المالك الأصلي. المشتري يشتري حق انتفاع قابلاً للقيود وفق العقد والقانون — لا صك ملكية. على الوكيل أن يوضح هذا بصراحة تامة قبل أي دفعة.

## عناية واجبة خاصة بالفراغ

- تحقق من أصل عقد الإيجار ومن صفة البائع كمستأجر فعلي.
- هل يُجيز العقد/القانون التنازل عن الإيجار (الفراغ)؟ وما موقف المالك الأصلي منه؟
- ما وضع العقار قانونياً اليوم في ظلّ تعديلات قوانين الإيجار؟ (الأوضاع القديمة تتغير فتؤثر في قيمة الفراغ وحقوقه).
- وثق التنازل كتابةً بوضوح: ما الذي يُباع بالضبط (حق الانتفاع) وما حدوده.
- لا تعد المشتري بما ليس له: هو مستأجر جديد، لا مالك للحجر.

## آخر المستجدات (2025): الفروغ تحت الدراسة ⚖️

الأساس القانوني للفروغ هو الإيجارات القديمة الخاضعة للتمديد الحكمي (المرسوم 111 لعام 1952). وفي 12 حزيران/يونيو 2025 شكلت وزارة العدل لجنة لدراسة صكوك الإيجارات ذات التمديد الحكمي واقتراح حلول تحقق العدالة بين المالك والمستأجر. ولم يصدر حتى تاريخه قرار نهائي بإلغاء الفروغ أو التمديد الحكمي (نفى وزير العدل ذلك صراحةً، واللجنة ما زالت في مرحلة الدراسة). من المبادئ المطروحة: التمييز بين من سدّد بدل الفروغ ومن لم يسدّده.

على الوكيل أن يتابع هذه التعديلات لأنها تؤثر مباشرة في قيمة الفروغ وحقوق صاحبه، ولا يبني وعداً للمشتري على وضع قانوني قد يتغير. المصدر في «المُلحق القانوني».

## ⚠️ الخطر الأكبر

أن يظن المشتري — أو يُوهم — أنه اشترى العقار «حجراً وملكياً» بينما اشترى حق انتفاع قد يكون مقيداً أو متغيراً. هذا تدليس يُسقط أمانة الوكيل ويُعرضه للمساءلة. الوضوح المطلق هنا واجب أخلاقي وقانوني معاً.

## مثال 📌

عرض «أبو سامي» محلاً تجارياً «للبيع» بسعر يقل كثيراً عن سعر السوق. باستفسار الوكيل تبين أن أبا سامي مستأجر قديم غير محدد المدة، والمحّل مسجّل باسم مالكٍ آخر. أوضح الوكيل للمشتري بصراحة: «أنت تشتري الفراغ — حق الاستثمار — لا ملكية المحلّ». ثم وثق التنازل وبين حدوده، فاشترى المشتري وهو يعرف حقيقة ما يملكه تماماً. لا مفاجآت، ولا نزاع لاحق.

## وقفه أخلاقية 🤔

أغراك بائع بأن «تسهل» البيع بوصفه ملكية كاملة ليرتفع الثمن. تذكر مبدأ **الصدق المطلق**: وصف الفراغ بيعاً للحجر كذب يُبطل الثقة ويُورث الخصومات. الوكيل المعتمد يبيع الحقيقة دائماً.

## نقاط رئيسية 🔑

- الفراغ = بيع حق الانتفاع/الاستثمار، لا الحجر.
- الرقبة تبقى للمالك الأصلي؛ ومشتري الفراغ يصبح مستأجراً جديداً.
- الوضوح التام للمشتري واجب أخلاقياً وقانونياً.

## أسئلة المراجعة 📝

1. ما الفرق بين بيع «الرقبة» وبيع «الفراغ»؟
2. ماذا يملك مشتري الفراغ فعلياً، وماذا لا يملك؟
3. لماذا يُعدّ وصف الفراغ بيعاً للحجر تديساً يُسقط أمانة الوكيل؟

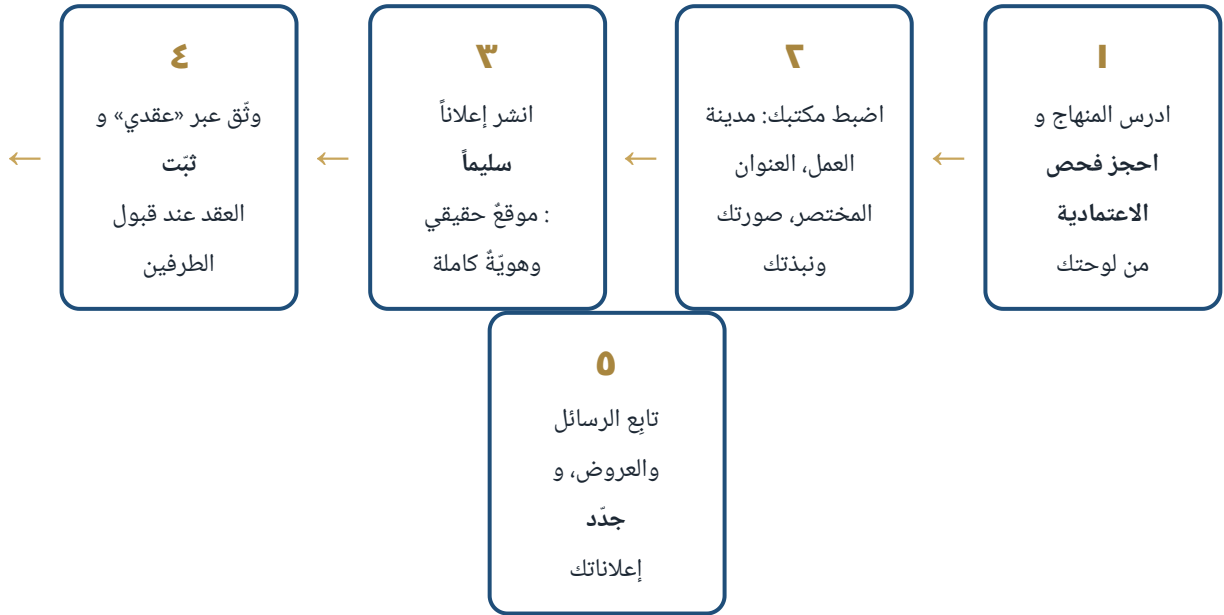
# التعامل الصحيح مع دارك: اعتماديتك ومكتبك وخصوصية عملائك



اعتمادك على دارك امتيازٌ ومسؤولية. هذه الوحدة تُعلّمك كيف تُدير اعتماديتك ومكتبك بإتقان، وكيف تصون خصوصية عملائك، وكيف تُوثّق عقودك عبر نظام «عقدي» — وكيف تعمل على دارك بشكلٍ سليم.

## العمل السليم على دارك — خطوةً بخطوة

حتى يكون عملك على المنصة صحيحاً ومنتجاً وموثوقاً، اتبع هذا المسار العملي:



## 🏆 مزايا الوكيل المعتمد على دارك (كاملة)

بعد النجاح في فحص الاعتمادية تُفَعَّل لك كلُّ هذه المزايا:

### الثقة والهوية

- شهادة «وكيل عقاري معتمد» برقمٍ واسم — قابلةٌ للعرض والطباعة من لوحتك (مثال: DRK-AG-00001).
- شارة «معتمد» — أهل للثقة» على صفحتك العامة وبطاقتك (مع ✓✓✓ عند توثيق الهاتف والبريد والهوية).
- صفحة تحقّق عامة يتأكد عبرها المشترون من اعتمادك قبل التعامل.

### النشر والوصول

- نشرٌ فوري لإعلاناتك دون انتظار المراجعة.
- بثّ الإعلان للمهتمين تلقائياً عند نشره (المطابقون لبحوثهم ومناطقهم على الخريطة).
- عنوانٌ مختصر (اسمك/sydarak.com) وخريطة «منطقتي/عقاراتي».

### أدوات نظام دارك الذكي (حصرية للمعتمد)

- تدقيق الوثائق الذكي في «عقدي»: يكشف التعارضات والمخاطر والنواقص قبل التثبيت.
- مساعد التسعير الذكي: نطاقٌ سعريٌّ من العقارات المشابهة + توصية.
- مولّد وصف الإعلان: وصفٌ عربيٌّ أنيقٌ وأمين من بيانات العقار.

### الإدارة والمتابعة

- تحليلات الإعلانات: المشاهدات والاستفسارات والمعاينات والعروض والمهتمون.
- استقبال عقارات الزبائن ومتابعتها بدل المالك (في مدينتك).
- دفتر الملاحظات (CRM) · إخفاء/إظهار الإعلان · أدوات «عقدي» كاملة (كتابة العقد، الشهود، الأسهم، الموجودات، الأرشفة).

## 👉 للمستخدم والمشتري: ماذا يعني أن يكون الوكيل «معتمداً»؟

حين ترى وكيلاً يحمل شهادة «وكيل عقاري معتمد» على دارك، فهذا يعني أنه:

- درس القانون العقاري (البيع والإيجار والتسجيل والرسوم والتنظيم) واجتاز فحص الاعتمادية بنجاح.
  - مرّت هويته ومعلوماته بمراجعة إدارة دارك، ويحمل شهادةً برقمٍ واسم يمكنك التحقق منها علناً.
  - التزم ميثاق المهنة (الصدق، الأمانة، حفظ الخصوصية، عدم استغلال الضعيف)، ويُساءل وقد يفقد اعتماده عند المخالفة.
- لذا فالتعامل معه يحمي حقوقك. تحقق من أي وكيل عبر صفحة «التحقق من اعتماد وكيل» في دارك (بالاسم أو العنوان المختصر)، وكن حذراً ممن يدّعي الاعتماد دون شهادةٍ قابلةٍ للتحقق.

## إدارة اعتماديتك ومكتبك على دارك

- صفتك المعتمدة: بعد النجاح في فحص الاعتمادية تُفعل صفتك، فتُنشر إعلاناتك مباشرةً، ويظهر مكتبك للعملاء بشارة «معتمد — أهل للثقة».
- حجز فحص الاعتمادية: من لوحتك مباشرةً عبر زرّ «احجز فحص الاعتمادية»؛ تصلك الموافقة وتفاصيل الحجز إلى الصفحة نفسها.
- مدينة واحدة: المكتب يتبع مدينةً واحدة يتخصّص بها — تُطبّق تلقائياً على عرضك وبحثك وخريطتك.
- لوحة الوكيل: مركز إدارتك — إعلاناتك، عقودك («عقدي»)، دفتر ملاحظاتك، وإشعاراتك.
- خريطة «عقاراتي»: فلتز يُظهر عقاراتك أنت فقط على امتداد سوريا لتديرها بوضوح.
- اسم العملية: سمّ كل عقارٍ باسمٍ يدلّك عليه (اسم العميل/العقار/صاحب العلاقة) لتنظيم عملك.
- الأرشفة بالرقم الفريد: كل عقدٍ مثبتٍ يُورشف برقمٍ خاصّ تستعيده ببحثٍ ذكيٍّ ضمن حسابك أنت فقط.

## أدواتٌ تُوسّع عملك ومتابعتك

- عنوانك المختصر للزبائن: اختر من لوحتك عنواناً مثل اسمك/sydarak.com يفتح صفحتك العامة وكلّ عقاراتك — شاركه مع زبائنك مباشرةً.
- استقبال عقارات الزبائن: يستطيع مالك عقارٍ في مدينتك أن يربط عقاره بمتابعتك؛ يصلك الطلب في « طلبات متابعة العقارات»، وبقبولك تتولّى متابعة العقار بدل المالك (في مدينتك حصراً).
- إخفاء/إظهار العقار: أخف أيّ عقارٍ عن الجمهور مؤقتاً (يبقى محفوظاً في حسابك) وأظهره متى شئت.
- دفتر الملاحظات (CRM): دوّن ملاحظاتك اليومية مرتبطةً بعميلٍ أو بعقارٍ لإدارة علاقاتك.

## العنوان المختصر

عنوان واحد تعطيه لكل زبون فيرى مكتبك وعقاراتك في صفحة أنيقة — أداة تسويق مجانية تبني هويتك المهنية.

## خصوصية عملائك أمانة في عنقك

### مبدأ دارك في الخصوصية

بيانات العملاء وعقودهم ووثائقهم سرية بالكامل، محفوظة تحت سيطرتك أنت وإدارة دارك فقط. النظام معزول بين المكاتب: لا يستطيع وكيل آخر الاطلاع على عملائك أو عقودك، ولا تظهر لك قوائم المكاتب الأخرى — لأن هدفك إدارة مكتبك أنت لا منافسة الأسماء.

وواجبك الأخلاقي يكمل حماية النظام:

- لا تفتش معلومات عميل (سعره، ظرفه، هاتفه، مستنداته) لأحد — ولو كان زميلاً.
- لا تستعمل بيانات العملاء إلا لخدمتهم ضمن الصفقة التي ائتمنوك عليها.
- افصل وثائق كل طرف واحفظها بعناية، ولا تجمعها لغرض آخر.
- وثائق الهويات والعقارات تُرفع وتُحفظ تحت سيطرة مكتبك على دارك — لا تُشارك خارجه.

### قاعدة ذهبية

عامل بيانات كل عميل كما تحب أن تُعامل بياناتك أنت: بسرية تامة. حفظ الخصوصية ليس ميزة تقنية في دارك فحسب، بل التزام أخلاقي شخصي منك يبني ثقة تساوي كل صفقاتك القادمة.

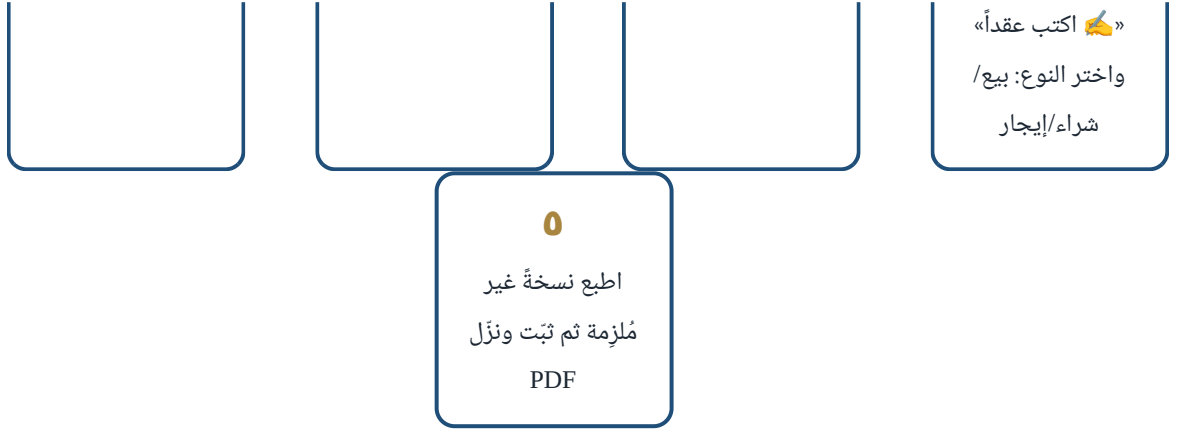
## التوثيق عبر «عقدي»

تكتمل المعرفة القانونية بالتوثيق المنظم. يوفر نظام «عقدي» أدوات تترجم مبادئ هذا المنهاج إلى ممارسة يومية: رفع الوثائق، فصل أوراق الأطراف، ربط الشهود، إدارة الدفعات، وأرشفة العقد برقم فريد.

## كيف تكتب عقد بيع أو إيجار على دارك

تُكتب العقود عبر «عقدي» بخطوات مرتبة — الآلية واحدة للبيع والإيجار، والفرق في الحقول:





1. ابدأ العقد: من لوحتك اختر « اكتب عقداً · عقدي » وحدد نوع العقد (بيع، شراء، إيجار).
2. ارفع الوثائق: هويات الطرفين، إثبات الملكية/الوكالة، الصحيفة العقارية، صور العقار — وثائق كل طرفٍ منفصلة.
3. المراجعة والتعبئة: يقرأ نظام دارك الذكي الوثائق ويملاً الحقول؛ راجعها وصححها بدقة في صفحة «تعبئة».
4. هوية العقار: أكمل المنطقة العقارية ورقم العقار والنوع والمحافظة والمحلة والمساحة.
5. الشروط حسب النوع:
  - بيع: الثمن وطريقة الدفع، وعدد الأسهم المباعة من 2400 (كامل العقار أو حصة).
  - إيجار: بدل الإيجار ومواعيده، والمدة، والتأمين، وتوزيع الصيانة والخدمات.
6. الموجودات والشهود: أضف لائحة الموجودات عند بيع أرض/مزرعة/مصنع، واربط الشاهدين.
7. اتفاق غير ملزم: اطبع نسخة «غير ملزمة» للتفاوض والمراجعة قبل أي التزام.
8. التثبيت: عند قبول الطرفين اضغط «تمّ القبول من الطرفين» فيقفّل العقد ويؤرشف برقم فريد، ونزل PDF جاهزاً للتوقيع.
9. الدفعات: سجّلها للتوثيق فقط بإيصالاتها وتواريخ استحقاقها.

### تذكيرٌ جوهري ⚖️

العقد المكتوب على دارك يوثق اتفاق الطرفين، لكنّ نقل الملكية في البيع لا يتمّ إلا بالتسجيل في السجل العقاري؛ فأرشد الطرفين دائماً إلى إتمام التسجيل الرسمي بعد توقيع العقد.

## الوثائق المطلوبة وتصنيفها

| الطرف/الموضوع      | الوثائق                                    |
|--------------------|--|
| البائع / المؤجر    | الهوية، إثبات الملكية/الوكالة              |
| المشتري / المستأجر | الهوية، إثبات الأهلية                      |
| العقار             | الصحيفة/البيان العقاري، المخطط، صور العقار |
| الشهود             | هويتنا الشاهدين (لعقد البيع)               |

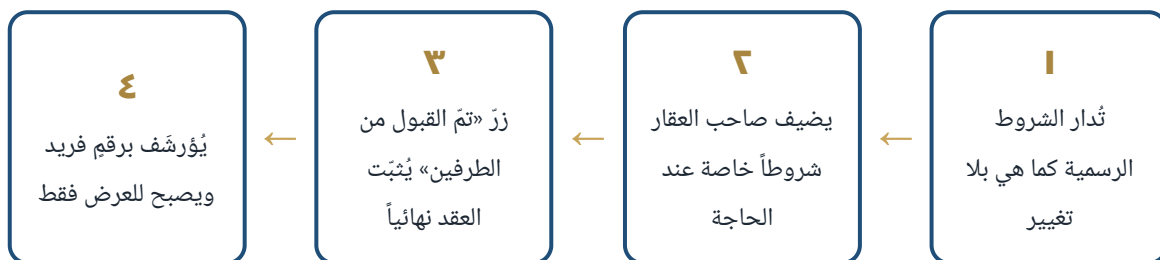
### من حسن المهنة

افصل وثائق كل طرفٍ عن الآخر، واشرح عند كل رفع ماهية الوثيقة (هوية، بيان عقاري...). الترتيب حماية لك وللطرفين، ودليل احترامٍ يرفع ثقة الزبون.

## إدارة الدفعات – للتوثيق فقط

تُسجَل دفعات البيع مع صورة الإيصال وتاريخ الاستحقاق. تنبيه مهم: هذه العملية للتوثيق فقط ولا تنقل أموالاً عبر المنصة — المال يجري بين الطرفين، والمنصة تحفظ السجل والإثبات.

## تثبيت العقد وأرشفته



### معنى التثبيت النهائي

بعد الضغط على «تمّ القبول من الطرفين» لا يُعدّل العقد إطلاقاً؛ يُحفظ بنسخته النهائية ويؤرشف برقم خاص يتضمّن رمز المدينة ورقم العقار واسم المشتري ورقم دارك — لضمان عدم العبث وسهولة الاسترجاع لاحقاً.

## عقدٌ كامل ودقيق

- هوية العقار: يطبع العقد تلقائياً نوع العقار والمنطقة العقارية ورقم العقار والمحافظّة والمحلة والموقع والمساحة.
- تفاصيل حسب النوع: عند بيع أرض أو مزرعة أو مصنعٍ تظهر تفاصيلها الخاصّة (التصنيف العقاري، الواجهة، الآبار والري، المنطقة الصناعية، القدرة الكهربائية، الرخصة الصناعية...).

- **لائحة الموجودات:** أرفق بالعقد جدولاً موجوداتٍ (آلات، تجهيزات، أشجار) مع حالة كلِّ بندٍ وكلفته عند رغبة البائع — تُعدّ ملحقاً جزءاً من العقد.
- **اتفاق غير مُلزم:** اطبع نسخة «اتفاق غير مُلزم (ليس عقداً)» للاطلاع والتفاوض قبل التثبيت — لا تُلزم أيّ طرفٍ ولا تُرتّب أثراً قانونياً.

## المسؤولية القانونية لدارك وحدودها

على الوكيل أن يفهم دور دارك القانوني بدقة ليشرحه لعملائه بصدق، فلا يُعدهم بما ليس من شأن المنصة:

### ⚖️ ما هي دارك قانونياً؟

دارك منصةٌ توثيق وتنظيم ووساطة عقارية تُيسر العرض والتفاوض وكتابة العقود وأرشفتها. وهي ليست طرفاً في العقد، ولا جهةً رسميةً لنقل الملكية، ولا وسيطاً مالياً.

| ما لا يقع على دارك  | ما يقع على دارك   |
|---|---|
| نقل الملكية — يتمّ حصراً بالتسجيل في السجل العقاري              | توفير أدوات توثيق دقيقة وأرشفة آمنة (تثبيت + رقم فريد)        |
| تحريك الأموال — الدفعات للتوثيق فقط، والمال بين الطرفين مباشرةً | حفظ خصوصية البيانات وأمنها وعزل المكاتب                       |
| ضمان صحّة ما يُدخله المستخدمون من بياناتٍ ووثائق وأسعار         | مراجعة الوكلاء واعتمادهم، ومنع الاستخدام الاحتيالي ضمن المتاح |
| نزاعات الطرفين وعيوب العقار وصحة الملكية ونتائج المعاملة        | إتاحة نماذج عقودٍ موافقةً للأصول                              |

### ⚠️ المسؤولية على الأطراف والوكيل

صحّة البيانات والوثائق والأسعار مسؤوليةٌ مُدخليها (الوكيل والطرفان)، والعناية الواجبة واجبٌ الوكيل. والوكيل المعتمد يُساءل مهنيّاً وأخلاقياً — وقد يُلاحق قانوناً — عند التزوير أو كتمان عيبٍ جوهري أو الإضرار بأحد الطرفين، وفق ميثاق دارك والقانون النافذ. ويبقى السجل العقاري الرسمي هو المرجع في إثبات الملكية.

## ✓ قواعد العمل السليم على دارك

- ثبت الموقع الحقيقي للعقار على الخريطة، واملأ هويته كاملةً (المنطقة العقارية، رقم العقار، النوع، المالك).
- ارفع صوراً وفيديو صادقين للعقار نفسه، واكتب سعراً واقعياً ووصفاً أميناً بلا مبالغة.
- في «عقدي»: افصل وثائق كل طرف، اربط الشاهدين، وحدد الأسهم المبيعة من 2400 بدقة.
- اطبع نسخة «غير ملزمة» للتفاوض، ولا تثبت العقد إلا بعد مراجعة كل بند وقبول الطرفين.
- سجل الدفعات للتوثيق فقط بإيصالاتها — ولا تمرر مالاً عبر المنصة.
- جدد إعلاناتك قبل انتهائها، وأخف المباع، واحفظ خصوصية عملائك.

## ⚠ مزالق تُفسد العمل على دارك

- موقعٌ تقريبيٌّ أو خاطئٌ على الخريطة، أو هويةٌ عقاريةٌ ناقصة.
- صورٌ مجمّلةٌ أو لعقارٍ آخر، أو سعرٌ وهميٌّ لجذب الاتصالات.
- تثبيت عقدٍ فيه خطأ (لا يُعدّل بعد التثبيت النهائي).
- إهمال الرسائل والعروض، أو ترك الإعلان ينتهي فيختفي عن الجمهور.
- إفشاء بيانات عميلٍ أو مشاركتها خارج دارك.

## 🔑 نقاط رئيسية

- التوثيق المنظم يترجم القانون إلى ممارسة.
- الدفعات للتوثيق فقط لا لتحريك المال.
- العقد يحمل هوية العقار وتفاصيل نوعه ولائحة موجوداته؛ والاتفاق غير الملزم للتفاوض فقط.
- التثبيت النهائي يُجمّد العقد ويؤرشفه بأمان.

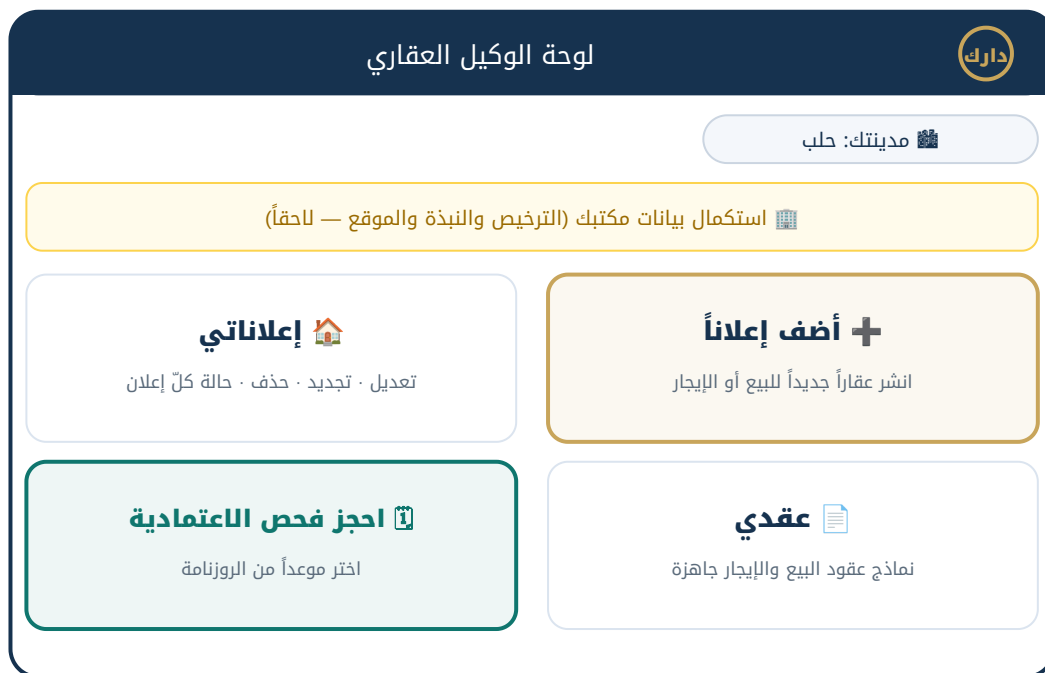


# كيف تستخدم برنامج دارك خطوةً بخطوةً (بالصور)

هذا الدليل المصوّر يأخذك في رحلتين: حالة الوكيل (بعد إنشاء حسابك مباشرةً)، وحالة الوكيل المعتمد (بعد اجتياز فحص الاعتمادية). الصور أدناه لقطاتٌ توضيحيةٌ لشاشات البرنامج — تبين لك أين تضغط وماذا تتوقع في كل خطوة.

## أولاً: حالة الوكيل — إدارة مكتبك وعقاراتك

بمجرد إنشاء حساب «مكتب عقاري»، تفتح لك لوحة الوكيل: منها تنشر عقاراتك وتديرها، تكتب عقودك، وتحجز موعد فحص الاعتمادية لتصبح معتمداً.



صورة (1): لوحة الوكيل — البطاقات الأربع الرئيسية وشريط استكمال بيانات المكتب.

- 1 اضبط مدينة عملك من أعلى اللوحة — تُطبّق افتراضياً في كل عقاراتك وبحثك.
- 2 اضغط «+ أضف إعلاناً» لنشر عقار جديد (التفاصيل في الصورة ٢).
- 3 تابع عقاراتك من «إعلاناتي»: عدّل السعر، جدّد الإعلان قبل انتهائه، أو احذفه.
- 4 أنشئ عقودك من «عقدي» بنماذج بيع وإيجار جاهزة.
- 5 عندما تستعدّ، اضغط «احجز فحص الاعتمادية» واختر موعدك (الصورة ٣).

**إضافة إعلان عقاري جديد 🏠**

المدينة

طب ▾

نوع العقار

شقة ▾

طريقة العرض

للبيع ▾

السعر

أدخل السعر بالليرة

الوصف

اكتب وصفاً أميناً يُبرز مزايا العقار...

الموقع على الخريطة

حدّد الموقع 📍

الصور

اسحب الصور أو اخترها 📷

**نشر الإعلان 🏠**

صورة (٢): نموذج إضافة إعلان — نوع العقار والمدينة والسعر والوصف والصور وتحديد الموقع، ثم زر النشر.

### للإعلانِ ناجح 📢

صورٌ واضحةٌ وصادقة، سعرٌ واقعيٌّ قريبٌ من السوق، وصفٌ أمينٌ يُبرز المزايا دون مبالغة، وتحديدٌ دقيقٌ للموقع على الخريطة — هذه أكثر ما يجلب لك المشتريين الجادين.

**📅 روزنامة مواعيد الفحص — اختر موعدك**

**الخميس**

19 حزيران

**11:00** 🕒

اكتملت المقاعد

**الثلاثاء**

17 حزيران

**16:00** 🕒

✓ اخترت هذا

**السبت**

14 حزيران

**10:30** 🕒

متبقي 6 مقاعد

**📅 احجز هذا الموعد**

صورة (٣): روزنامة المواعيد — تختار يوماً وساعةً محددين مسبقاً (الموعد الممتلئ مُقفل)، ثم تحجز.

### خطوات الحصول على موعد الامتحان

حجز موعد فحص الاعتمادية يتمّ بالكامل داخل دارك من روزنامة المواعيد (صورة ٣) — لا حجز حُرّاً بلا موعد:

- 1 سجّل دخولك إلى حسابك في دارك (أو أنشئ حساباً جديداً مجاناً).
- 2 من لوحتك، افتح بطاقة «فحص الاعتمادية».
- 3 استعرض روزنامة المواعيد: مواعيد نشرتها الإدارة مسبقاً، يظهر لكّل منها اليوم والساعة وعدد المقاعد المتبقية.
- 4 اختر الموعد المناسب لك (الموعد المكتمل يكون مُقفلًا) — تتلوّن بطاقته دلالةً على اختيارك.
- 5 أدخل مدينتك ورقم هاتفك وأي ملاحظة، ثم اضغط «تأكيد حجز هذا الموعد».
- 6 يظهر في لوحتك «موعدك المحجوز» بحالة «بانتظار تثبيت الإدارة»، ويصل الإدارة إشعارٌ بطلبك.
- 7 عند موافقة الإدارة يصلك إشعار «موعدك المؤكّد» يحمل اليوم والساعة والمكان والتعليمات.
- 8 احضر شخصياً في الموعد والمكان المحدّدين، ومعك هويتك، وأدّ الامتحان الورقي.
- 9 عند نجاحك (كـ 86%) تنتقل تلقائياً إلى «وكيل عقاري معتمد» وتصدّر شهادتك.

### قواعد تنظيمية يجب معرفتها

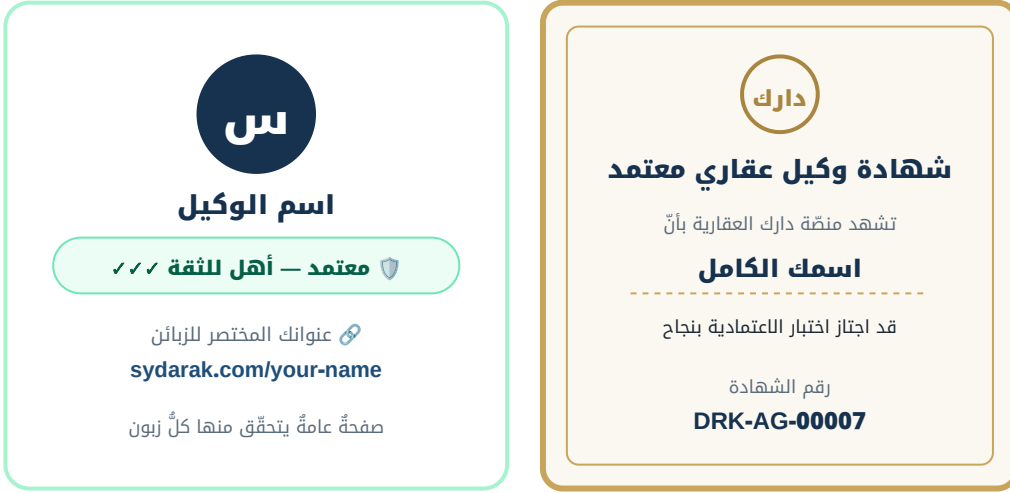
- طلب واحدٌ مفتوحٌ في كل مرة: لا يمكنك حجز مواعيد معاً — تابع حالة حجزك من لوحتك، ويمكنك إلغاؤه ما دام «بانتظار الموافقة».
- لا مواعيد متاحة الآن؟ تنشر الإدارة الروزنامة تبعاً؛ استغلّ الوقت بدراسة هذا الكتاب وحلّ الامتحان التجريبي حتى الإتقان.
- إن لم تجتز: تنتظر مهلةً قصيرة (١٤ يوماً) ثم تحجز موعداً جديداً بعد مراجعة نقاط ضعفك في تقريرك.
- الفحص حضوريٌّ وشخصيٌّ — لا يُؤدّى عن بُعد، ولا يُنوب عنك أحد.

### مسار الوكيل نحو الاعتماد

حَمَل الكتاب وادرسه ← جرّب الامتحان التجريبي ← احجز موعداً من الروزنامة ← احضر شخصياً وانجح ← تنتقل تلقائياً إلى حالة الوكيل المعتمد أدناه.

## ثانياً: حالة الوكيل المعتمد — قوّة وثقة إضافية

بعد نجاحك في الفحص تُصدر لك دارك شهادةً برقيم واسم، وتظهر على بطاقتك شارة «معتمد — أهل للثقة»، ويُفتح لك عنوانٌ مختصرٌ وصفحةٌ تحقّق عامة — فيثق بك الزبائن قبل أن يتصلوا.



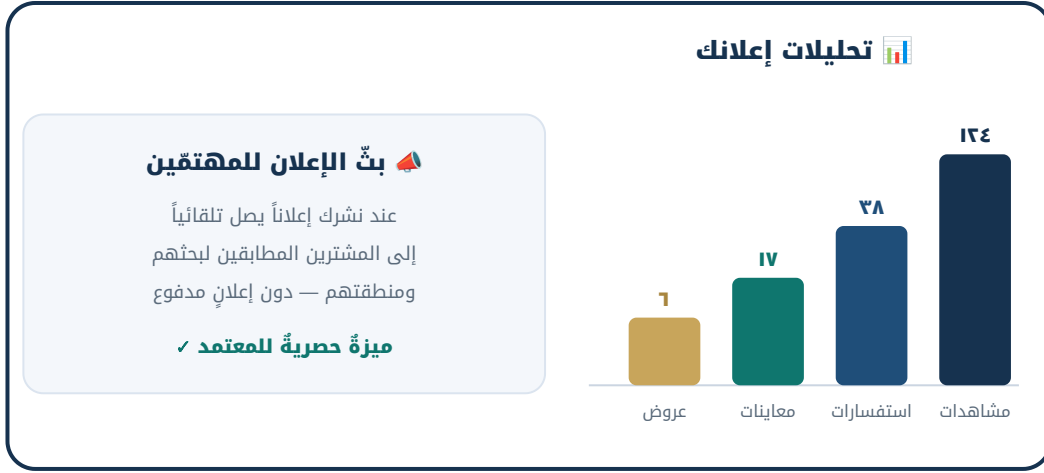
صورة (٤): شهادتك (يمين) وبطاقتك العامة بشارة «معتمد — أهل للثقة» وعنوانك المختصر (يسار).

### صفحتك الخاصة على دارك — لزيائتك

بعد حصولك على الشهادة يفتح لك دارك صفحةً خاصةً بك ضمن المنصة على عنوانٍ مختصرٍ باسمك /sydarak.com اسمك، تعرض كلّ عقاراتك في مكانٍ واحدٍ وبطاقتك المعتمدة. أعطها لزيائتك (في بطاقتك أو رسائلك أو منشوراتك) ليصلوا بنقرةٍ واحدةٍ إلى عقاراتك على دارك دون بحثٍ أو عناء — فهي واجهتك المهنية الموثوقة.

### مدّة الاعتمادية

اعتمادك صالحٌ لمدّة عامين (سنتان) اعتباراً من تاريخ الحصول عليه، وهو قابلٌ للتجديد. ويظهر تاريخ «صالحة حتى» على شهادتك وعلى صفحة التحقّق العامة، فيطمئن زبائنك إلى سريان اعتمادك. جدّد قبل انتهاء المدّة لتبقى بشارة «معتمد — أهل للثقة» فاعلةً دون انقطاع.



صورة (0): تحليلات أداء كل إعلان (مشاهدات/استفسارات/معانيات/عروض) وبثّ التلقائي للمهتقين.

**أدوات نظام دارك الذكي داخل «عقدي»**

**موّلد الوصف**

وصف إعلانٍ احترافيّ جاهزٍ بضغط زر

**مساعد التسعير**

سعرٌ مقترحٌ مستندٌ إلى بيانات السوق

**تدقيق الوثائق**

قراءة الطابو والهوية واستخراج بياناتها

صورة (٦): أدوات نظام دارك الذكي التي تُفتح للوكيل المعتمد داخل «عقدي».

- 1 اطبع شهادتك من لوحتك (« عرض شهادتك وطباعتها») واحتفظ برقمها.
- 2 شارك عنوانك المختصر اسمك/ sydarak.com مع زبائنك ليصلوا إلى صفحتك وكل عقاراتك بنقرة.
- 3 راقب تحليلات كل إعلان وعدّل سعره أو صورك بحسب أداء المشاهدات والاستفسارات.
- 4 انشر إعلاناتك فيصل بثّها تلقائياً للمهتمين المطابقين، وتُنشر فوراً بلا انتظار مراجعة.
- 5 استعن بأدوات نظام دارك الذكي في «عقدي»: تدقيق الوثائق، مساعد التسعير، موّلد الوصف.

## الفرق باختصار: الوكيل مقابل الوكيل المعتمد

| الميزة  | الوكيل | الوكيل المعتمد    |
|---|--------|-------------------|
| لوحة الوكيل وإدارة الإعلانات و«عقدي»                    | ✓      | ✓                 |
| نشر الإعلان   | متاح   | ✓ فوري بلا انتظار |
| شهادة برقم واسم   | —      | ✓                 |
| شارة «معتمد — أهل للثقة» على بطاقتك                     | —      | ✓                 |
| صفحة تحقّق عامة للمشتريين                               | —      | ✓                 |
| العنوان المختصر اسمك/sydarak.com                        | —      | ✓                 |
| تحليلات الإعلانات                                       | —      | ✓                 |
| بث الإعلان للمهتمين                                     | —      | ✓                 |
| أدوات نظام دارك الذكي (تدقيق الوثائق · التسعير · الوصف) | —      | ✓                 |
| أولوية الظهور وتوجيه العملاء                            | عادية  | ✓ مقدّمة          |

### 🎯 الخلاصة

ابدأ فوراً كوكيل: انشر عقاراتك وأدر مكتبك. ثم ادرس هذا الكتاب واجتزّ الفحص لتصبح وكيلاً معتمداً — فتنال الثقة والشهادة والأدوات التي تضاعف وصولك ومبيعاتك.



## دراسات حالة متنوّعة

التطبيق يصقل المعرفة. إليك حالاتٍ من بيئاتٍ متنوّعة — لكلٍ منها: الموقف، التحليل، والتصرّف الصحيح.

## حالة ١ — بيعٌ على عقارٍ مرهون

الموقف: مشترٍ متحمّسٌ لشقةٍ، والبائع يطلب دفعةً كبيرةً فوراً.

التحليل: الصحيفة تُظهر رهناً لمصرف.

التصرّف: إيقاف الدفع، واشتراط فكّ الرهن وقيده أولاً، وتوثيق ذلك في العقد.

## حالة ٢ — مغتربٌ يشتري عن بُعد

الموقف: مغتربٌ يثق بك ويريد شراءً دون حضور.

التحليل: خطرٌ استغلال الثقة وبُعد الرقابة.

التصرّف: شفافيةً كاملة، صورٌ وفيديو صادق، صحيفةً عقاريةً حديثة، وتوثيقٌ دقيقٌ لكل دفعة — تعاملٌ معه كأنه حاضر.

## حالة ٣ — بيع إرثٍ بين ورثة

الموقف: عقارٌ موروثٌ يملكه عدّة ورثة (ملكية شائعة).

التحليل: لا يصحّ البيع دون موافقة الشركاء أو إفراز الحصص.

التصرّف: التأكد من حصر الإرث وموافقة الجميع، وتوثيق رضاهم، تجنّباً لبطلان البيع لاحقاً.

## حالة ٤ — معضلة الإفصاح عن عيب

الموقف: تعلم بوجود رطوبةٍ مُكلفةٍ في أساس المنزل، والبائع يطلب كتمانها.

التحليل: الكتمان خيانةٌ للصدق (مبدأ ١) وقد يُبطل البيع للتدليس.

التصرّف: الإفصاح للمشتري؛ فإمّا يُخفّض الثمن بإنصاف أو ينسحب — والأمانة تحفظ سمعتك ومسؤوليتك.

نشاط

اختر إحدى الحالات وأعد صياغة «التصرّف الصحيح» بأسلوبك، مُبيّناً المبادئ الأخلاقية والقواعد القانونية التي استندت إليها.

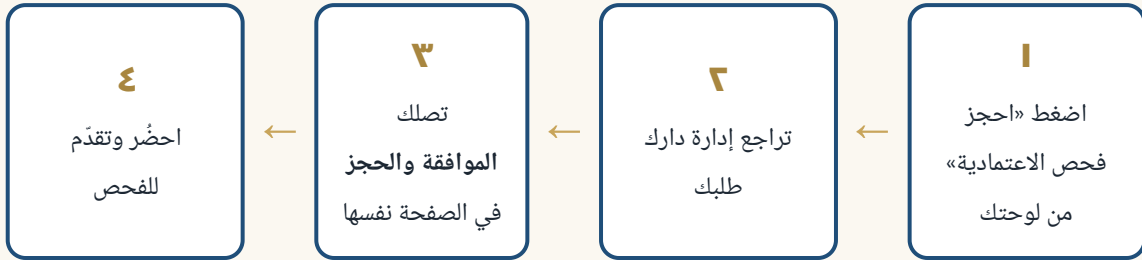
## التأهيل والاعتماد واختبار الاعتمادية

بعد إتمام المنهاج، تأتي خطوة الاعتماد التي تُحوّل معرفتك إلى شهادة مُعترفٍ بها: شهادة «وكيل عقاري معتمد».

### كيف تحجز فحص الاعتمادية

#### 🎓 حجز فحص الاعتمادية داخل دارك

فحص الاعتمادية صادرٌ عن منصة دارك العقارية، ويُحجَز بالكامل داخل المنصة لجميع المتقدمين من كافة المحافظات — دون الحاجة إلى أيّ جهة خارجية. تجد زرّ «احجز فحص الاعتمادية» في لوحتك على دارك — سواء كنت وكيلاً أو مستخدماً عادياً. تُرسل طلبك، وتأتيك الموافقة وتفاصيل الحجز (الموعد والمكان والتعليمات) إلى الصفحة نفسها.



وبعد النجاح في الفحص يحصل المتقدم على شهادة «وكيل عقاري معتمد» من منصة دارك، ويُميّز مكتبه أمام الزبائن بشارة «معتمد — أهل للثقة».

### محاور الاختبار

| المحور                 | يقيس  |
|------------------------|---|
| المعرفة القانونية      | البيع، الشراء، الإيجار والفروع، الملكية والأسهم، التسجيل ونقل الملكية، التنظيم العمراني والمخالفات، الرسوم والضرائب، الاستملاك والتطوير العقاري |
| الأخلاق والسلوك المهني | المبادئ العشرة وحالات المعضلات  |
| التطبيق العملي         | دراسات حالة والتوثيق على دارك   |
| حماية المستهلك         | كشف الاحتيال والعناية الواجبة   |

## قسم الوكيل المعتمد

### التعهد الأخلاقي

«أتعهد أن أكون أميناً في قولي وعملي، صادقاً في وصفي، حافظاً لأسرار الناس وأموالهم، منصفاً للطرفين، لا أستغل ضعيفاً ولا أميز بين الناس، وأن ألتزم القانون وميثاق المهنة — والله على ما أقول شهيد.»

بعد النجاح في اختبار الاعتمادية، يحصل المتقدم على شهادة «وكيل عقاري معتمد» (نموذجها في الصفحة التالية)، وتُفَعَّل صفته المعتمدة على منصة دارك بما يتيح له النشر المباشر وأدوات «عقدي» كاملة.

# الإطار القانوني العقاري الشامل وآخر المستجدات (2024-2026)



الوكيل المعتمد على دارك هو دارش للقانون العقاري وكل ما يتصل به — لا حافظ إجراءات فحسب. تجمع هذه الوحدة منظومة القوانين العقارية السورية التي تقوم عليها المهنة: التسجيل ونقل الملكية، أنواع الملكية والأسهم، الإيجار والفروغ، التنظيم العمراني ومخالفات البناء، الرسوم والضرائب العقارية، الاستملاك، والتطوير العقاري — كلها مستندة إلى جهة قانونية ومرصودة بأخر تعديلات 2025، مع قائمة المصادر الرسمية في آخرها.

## أولاً: الإطار القانوني المرجعي

| النص القانوني                                       | ماذا ينظم؟  | أين يُستعمل في المنهاج      |
|---|---|-----------------------------|
| القانون المدني السوري — المادة 825                  | لا تنتقل الملكية والحقوق العينية العقارية إلا بالتسجيل في السجل العقاري | الوحدة 3 (نقل الملكية)      |
| القانون المدني السوري — المادة 681 وما يليها        | أحكام البيع والوكالة في البيع   | الوحدات 3 و4 (الوكالة)      |
| نظام السجل العقاري (القرار 188 لعام 1926 وتعديلاته) | إنشاء السجل العقاري (الطابو) وحجية قيوده                                | الوحدة 3 (الصحيفة العقارية) |
| نظام الأسهم العقارية (العقار الكامل = 2400 سهم)     | قياس الحصص في الملكية الشائعة وغير المفزرة                              | الوحدة 3 (قاعدة الأسهم)     |
| قانون الإيجار رقم 20 لعام 2015                      | عقود الإيجار الجديدة على أساس حرية التعاقد                              | الوحدة 5 (العقود الحديثة)   |
| المرسوم التشريعي رقم 111 لعام 1952                  | الإجراءات القديمة والتمديد الحكمي (أصل حق الفروع)                       | الوحدتان 5 و6               |
| قانون التخطيط وعمران المدن رقم 23 لعام 2015         | المخططات التنظيمية، التقسيم، ومناطق المخالفات الجماعية                  | التنظيم العمراني (أدناه)    |
| المرسوم التشريعي رقم 40 لعام 2012                   | إزالة مخالفات البناء وعقوباتها  | التنظيم العمراني (أدناه)    |
| قانون ضريبة البيوع العقارية رقم 15 لعام 2021        | الضريبة على بيع العقارات بحسب نوعها وقيمتها الرائجة                     | الرسوم والضرائب (أدناه)     |
| قانون الاستملاك — المرسوم التشريعي رقم 20 لعام 1983 | نزع الملكية للمنفعة العامة مقابل تعويض                                  | الاستملاك (أدناه)           |
| قانون التطوير والاستثمار العقاري رقم 15 لعام 2008   | مناطق التطوير العقاري والسكن البديل للشاغلين                            | التطوير العقاري (أدناه)     |

## 🔑 قاعدة الأسهم — سندها

تُجمع المراجع العقارية السورية على أنّ العقار الكامل = 2400 سهم، وأنّ «الحصة السهمية» هي نسبة ملكية صاحب الحقّ محسوبةً على هذا الأساس. وتظهر أهميتها في الملكية على الشيوع (حصص غير مفرزة بين شركاء/ورثة)، حيث يجب تحديد عدد الأسهم المنقولة بدقّة في العقد.

## ثانياً: التنظيم العمراني ومخالفات البناء

على الوكيل أن يعرف الوضع التنظيمي للعقار، فهو يؤثر في قيمته وقابليته للبيع والبناء:

- قانون التخطيط وعمران المدن رقم 23 لعام 2015 (أقرّه مجلس الشعب في 2/12/2015): ينظّم المخططات التنظيمية وتقسيم الأراضي. التقسيم أو البناء المخالف للمخطط المصدّق يُعرّض البناء للهدم وللعقوبات.
- المرسوم التشريعي رقم 40 لعام 2012: الخاص بإزالة مخالفات البناء وتقرير عقوباتها.
- مناطق المخالفات الجماعية: للجهة الإدارية معالجتها ضمن المخطط التنظيمي وفق القانون 23/2015.

## ⚠️ تحقّق واجب قبل البيع

أسأل دائماً: هل العقار داخل المخطط التنظيمي أم خارجه؟ وهل عليه مخالفة بناء أو إشارة هدم؟ العقار المخالف قد يُهدم أو يصعب تسجيله وترخيصه — وكنمان ذلك عن المشتري خيانة للأمانة.

## ثالثاً: الرسوم والضرائب العقارية

لبيع كلفةً نظاميةً يجب أن يوضّحها الوكيل للطرفين مسبقاً. الأساس النافذ هو قانون ضريبة البيوع العقارية رقم 15 لعام 2021، وتُحسب الضريبة على «القيمة الرائجة» التي تُقدّر لها لجان في وزارة المالية:

| نوع العقار المُباع               | نسبة ضريبة البيوع (15/2021) |
|----------------------------------|-----------------------------|
| عقار سكني                        | 1%                          |
| أرض داخل المخطط التنظيمي         | 2%                          |
| أرض خارج المخطط التنظيمي         | 1%                          |
| عقار غير سكني (تجاري/صناعي/مهني) | 3%                          |
| أسطح المباني السكنية             | 1%                          |

- تُضاف رسوم التسجيل العقاري ورسم الطابع المالي ورسوم أخرى (إعادة الإعمار، الإدارة المحلية...)، وينظم القانون رقم 17 لعام 2021 رسوم المعاملات والتسجيل العقاري.
- مهلة مهمة: التصريح خلال 30 يوماً من واقعة البيع، والدفع خلال 30 يوماً من التصريح.
- إعفاءات: النقل للمنفعة العامة، والنقل بين الأقارب، ومبيعات الجهات العامة (وفق الشروط).
- توجه 2025: العمل على دمج الرسوم المتعددة في ضريبة موحدة لتبسيط الإجراءات.

### ⚖️ أحكام إنفاذ جوهريّة في قانون 15/2021 — يُسأل عنها الوكيل

- براءة الذمة المالية شرطٌ توثيق: يُحظر على دوائر السجل العقاري وكتاب العدل وكلّ جهةٍ مخوّلة توثيق أو تسجيل أيّ حقّ عينيّ عقاري ما لم يُبرز أصحاب العلاقة براءة ذمة من الدوائر المالية.
- البطلان: كلّ توثيق أو تسجيل يتمّ خلافًا لذلك يُعدّ باطلاً — أي أن المعاملة تسقط ولو أنجزت شكلاً.
- عقوبة الموظّف المخالف: الحبس من سنةٍ إلى ثلاث سنوات وغرامة مالية — فلا تطلب من أحدٍ «تمشية» معاملة ناقصة.
- أثرها العملي للوكيل: قبل أي موعّد توثيق، تأكد أن البائع استخرج براءة الذمة وأن الضريبة قابلة للتسديد ضمن المهل — فتعطل أحد الشرطين يوقف الصفقة كلها.

الجهة المرجعية: الهيئة العامة للضرائب والرسوم ووزارة المالية. التّسبب والمهل تُحدّث بقرارات — تحقّق من النافذ وقت المعاملة.

## رابعاً: الاستملاك ونزع الملكية للمنفعة العامة

### ⚖️ قانون الاستملاك (المرسوم التشريعي رقم 20 لعام 1983)

الاستملاك هو نزع الملكية العقارية جبراً عن مالكيها بواسطة الإدارة لتخصيصها للمنفعة العامة مقابل تعويض. أركانه أربعة: محلّ عقاري، والجبرية، والمنفعة العامة، وتعويض صاحب الحقّ. على الوكيل أن ينبّه إن كان العقار مشمولاً بمشروع استملاك أو ضمن مخطّطٍ يقتطع جزءاً منه.

## خامساً: التطوير والاستثمار العقاري

قانون التطوير والاستثمار العقاري رقم 15 لعام 2008 ينظّم مناطق التطوير العقاري (داخل التنظيم أو خارجه، مبنيةً أو غير مبنية). إذا استمليت عقارات خاصةً لمشروع تطوير، يُعوّض أصحابها وفق قانون الاستملاك 20/1983، ويُلزم المطوّر بتأمين سكنٍ بديلٍ للشاغلين أو بدلٍ نقديّ متّفقي عليه. هذه مشاريع كبيرة يحتاج الوكيل لفهم أثرها على حقوق الملاك والشاغلين.

## سادساً: الأحكام التنفيذية لقانون الإيجار رقم 20 لعام 2015 — عُدَّة الوكيل اليومية

أهم ما يميّز قانون الإيجارات الحديث أنه جعل العقد المسجّل أداةً تنفيذيةً سريعة. هذه أحكامه العملية التي يبني عليها الوكيل عمله:

- أين يُسجّل العقد؟ لدى الوحدة الإدارية (المحافظة/المدينة/البلدة/البلدية)، ويجب أن يتضمّن مضموناً إلزامياً: هوية المتعاقدين وعنوان كلّ منهما وتوقيعها (أو من يمثلها قانوناً)، مدة الإيجار وبدلّه، أو صافّ المأجور، الغاية من التأجير، وجميع الشروط المتفق عليها.
- رسم التسجيل: يُستوفى من المؤجّر 1% من بدل الإيجار الشهري (بحدّ أدنى للعقار السكني وحدّ أعلى منه للتجاري/الصناعي/المكاتب — تُحدّد القيم الاسمية بقرارات، فاعتمد النافذ وقت التسجيل).
- من يحقّ له التسجيل؟ المالك المستقل، أو من يملك في العقار الشائع 75% من الأسهم على الأقل من كامل الأسهم الواردة في القيد العقاري.
- القوة التنفيذية: العقد المسجّل سندٌ تنفيذي (وفق المادة 273 من قانون أصول المحاكمات) — يودعه المؤجّر لدى دائرة التنفيذ مباشرةً لاسترداد عقاره عند انتهاء المدة أو لتحصيل الأجر المستحقّة، دون حاجةٍ لدعوى قضائيةٍ طويلة.

### نصيحة الوكيل المحترف

سجّل كلّ عقد إيجارٍ تتوسّط فيه لدى الوحدة الإدارية فوراً: التسجيل يحمي المؤجّر (سند تنفيذي)، ويحمي المستأجر (تاريخ ثابت وشروط موثقة)، ويحميك أنت من نزاع «كلامي» لاحق. والعقد غير المسجّل يبقى صحيحاً بين طرفيه لكنه أضعف إثباتاً وأبطأ إنفاذاً.

## سابعاً: القانون رقم 10 لعام 2018 (المناطق التنظيمية) — ملفٌ يجب أن تفهمه

أجاز هذا القانون إحداث مناطق تنظيمية (لإعادة الإعمار) بمرسوم، على أن يتقدّم أصحاب الحقوق بطلبات إثبات ملكياتهم خلال مهلةٍ حُدّدت أولاً بـ30 يوماً ثم مُدّدت إلى سنةٍ كاملة (بالقانون رقم 42 لعام 2018) — ومن لا يثبت حقّه ولا يحضّر له وكيل، تؤوّل حصّته إلى الوحدة الإدارية. وقد واجه القانون انتقاداتٍ حقوقيةً واسعةً لأثره على المهجّرين واللاجئين الذين يفتقر كثيرون منهم إلى وثائق الملكية والهوية الأساسية.

## ⚠️ وضعه اليوم – وواجبك كوكيل

بعد كانون الأول 2024 أصبح القانون 10/2018 ضمن التشريعات الخاضعة للمراجعة، ولم يصدر حتى إعداد هذه الطبعة قرارٌ نهائيٌّ بإلغائه أو تعديله. لذلك: (1) قبل أي صفقة في منطقة سبق إعلانها تنظيميةً تحقّق من مرسومها ومُهَل الإثبات فيها؛ (2) نَبّه المالك المغترب إلى توكيل من يُثبت حقوقه ضمن المهل؛ (3) تابع الجريدة الرسمية ومصادر القسم التاسع — فمصير هذا القانون من أهمّ المستجدّات المنتظرة.

## ثامناً: آخر المستجدّات المعتمدة بالتسلسل الزمني (2024–2026)

بعد 8 كانون الأول 2024 مرّ السجل العقاري بمرحلة تجميدٍ احترازي ثم استئنافٍ مضبوطٍ بالتحقّق. هذا التسلسل الزمني الذي يجب أن يحفظه كل وكيل، كما أصدرت وزارة الإدارة المحلية والبيئة (التي تتبع لها مديريات المصالح العقارية) ووزارة العدل قراراتٍ وإجراءاتٍ جديدة:

| التاريخ              | الجهة                               | الإجراء   |
|----------------------|-------------------------------------|---|
| 8 كانون الأول 2024   | المصالح العقارية (كل المحافظات)     | تجميد احترازي لمعاملات نقل الملكية في السجل العقاري والسجل المؤقت — لحماية الحقوق من التزوير والاستيلاء في الفترة الانتقالية  |
| 1 كانون الثاني 2025  | الإدارة المحلية / المصالح العقارية  | تخفيض «القيمة الرائجة» للعقارات السكنية بنسبة 30%   |
| 21 كانون الثاني 2025 | المصالح العقارية                    | تعميم بمنع توثيق أي تصرف يُفرض على إحداه أو نقل حق عيني (تثبيت التجميد وضبط الاستثناءات)                                      |
| 18 شباط 2025         | المديرية العامة للمصالح العقارية    | تعميم باستئناف توثيق بعض العقود والسماح بوضع وإزالة الإشارات العقارية — بعد التحقق من صحة الوثائق المقدمة                     |
| 1 أيار 2025          | وزارة العدل                         | تعميم لضبط دعاوى تثبيت البيع ونقل الملكية ومكافحة التزوير (تفصيله في الصندوق أدناه)   |
| 12 حزيران 2025       | وزارة العدل                         | تشكيل لجنة لدراسة الإجراءات ذات التمديد الحكمي والفروع (لا قرار نهائي بعد)  |
| حزيران 2025          | الإدارة المحلية والبيئة             | تعميم بالتحقق من صحة العقود والوثائق وتشديد الرقابة   |
| آب 2025              | الإدارة المحلية والبيئة             | إعادة فتح السجل العقاري واستئناف نقل الملكية، إلغاء الإيداع المصرفي الإلزامي، إلغاء الموافقة الأمنية، واعتماد وثيقة «لا مانع» |
| 2025                 | الإدارة المحلية والبيئة             | تعميم يلزم بإبراز العقد الرضائي المتضمن الثمن الفعلي واستيفاء رسم الطابع المالي بموجبه  |
| 2025 (مستمر)         | الإدارة المحلية والبيئة + الاتصالات | أتمتة المصالح العقارية والحجز الإلكتروني، وخدمات رقمية عبر تطبيق «معاملاتي» ومنصة «أنجز سوريا»                                |

### لماذا تهكك هذه التعديلات؟

سبق أن فُرضت قيود إدارية على البيع (اشتراط إيداعات مصرفية بقرارات سابقة)، ورأى مختصون أنها تخالف القانون لأن القرارات الإدارية لا تضيف شروطاً لم يأت بها النص (المادتان 681 و825 من القانون المدني). جاءت تعديلات 2025 لتعيد تسهيل نقل الملكية. على الوكيل المعتمد أن يطبق الإجراء النافذ وقت المعاملة، وأن يشرح للطرفين الكلفة والإجراء الصحيح مسبقاً.

## ⚖️ تعميم وزارة العدل (1 أيار 2025) — أربعة إجراءات لضبط دعاوى تثبيت البيع

لمواجهة ظاهرة «البيع بحكم محكمة» الاحتيالي (دعاوى تثبيت بيع بعقود مزورة على غائبين) ألزم التعميم المحاكم بـ:

- تسلسل الملكية: إبراز البيانات العقارية المطابقة لتاريخ إقامة الدعوى مصدقةً أصولاً، بما يُثبت تسلسل انتقال الملكية.
  - الكشف الميداني: كشفٌ حسيّ على العقار والتحقّق من شاغليه وصفة إشغالهم.
  - سؤال الجوار: استجواب من تختارهم المحكمة من الجيران عن مالكي العقار وعن المدعى عليه الغائب.
  - مضاهاة التوقيع والبصمة: عند تخلف المدعى عليه، تُضاهى توقيعاته وبصماته على العقد مع السجلات العقارية والمدنية.
- أثره عليك: أي صفقة تعرضها مستندةً إلى «حكم تثبيت بيع» حديثٍ يجب أن تتوقّع فيها هذه التدقيقات — فلا تُعد عميلك بسرعةٍ غير واقعية، ولا تقبل وساطةً في ملفّ تظهر فيه علامات التحايل.

## ⚠️ التحقّق من البائع — واجبٌ جديدٌ مشدّد

شدّدت وزارة الإدارة المحلية على أن يتحقّق المشترون (ووكلاؤهم) من الوضع القانوني للبائع قبل إتمام أي شراء، ومن أن العقار غير مسجّل باسم أشخاصٍ مطلوبين للعدالة أو خاضعٍ لإشارات حجزٍ أو منعٍ تصرف. عملياً: اطلب بياناً عقاريّاً حديثاً (إخراج قيد) بتاريخ المعاملة نفسها، وتحقّق من هوية البائع وصفته وتسلسل ملكيته، ووثّق كل ذلك في ملف الصفقة على دارك.

## تاسعاً: المصادر

## جهات ومصادر رسمية يُرجع إليها

- **الجهات الرسمية:** وزارة الإدارة المحلية والبيئة (mola.gov.sy)، مديريات المصالح العقارية (الطابو)، الهيئة العامة للضرائب والرسوم (syriantax.gov.sy)، وزارة المالية (syrianfinance.gov.sy)، وزارة العدل (moj.gov.sy)، وزارة الأشغال العامة والإسكان (mopwh.gov.sy)، مجلس الشعب (parliament.gov.sy) ومنظومة التشريع (casi.gov.sy).
- **النصوص:** القانون المدني السوري، نظام السجل العقاري (188/1926)، قانون الإيجار 20/2015، المرسوم 111/1952، قانون التخطيط وعمران المدن 23/2015، مرسوم إزالة المخالفات 40/2012، ضريبة البيوع العقارية 15/2021، قانون الاستملاك 20/1983، وقانون التطوير العقاري 15/2008.
- **مصادر تتبّع المستجدات (2025):** «سيريا ريبورت — حقوق السكن والأراضي والممتلكات» (hlp.syria)، سانا (sana.sy)، تلفزيون سوريا (syria.tv)، ومنصة «تأكد» للتحقق (verify-sy.com) بشأن الفروغ والتمديد الحكومي.

رُوِّجَت المعلومات الواردة أعلاه على هذه المصادر بتاريخ تحديث هذا الإصدار (2025). القوانين والإجراءات العقارية تتغيّر بقرارات ومراسيم؛ ولأغراض المعاملات الفعلية يُعتمد دائماً النصّ النافذ والوثيقة الرسمية من السجل العقاري والجهة المختصة، وتُعتمد النسخة السارية في مادة الاختبار الرسمية.

## تنبيه الاعتماد ⚠

هذا الملحق للتأهيل والتثقيف، ولا يُغني عن استشارة قانونية مختصة أو مراجعة النصّ الرسمي. يُحدّث مع كلّ تغيير تشريعيّ مُعتمَد.

# التأجير القصير: الشقق المفروشة والأراضي والمزارع والمستودعات



«التأجير القصير» قسم مستقل تماماً داخل دارك، لتأجير العقارات بالليلة (وبالساعة للشقق) — شقق مفروشة، أرض، مزارع، مستودعات. له لائحته وخريطته وروزنامته الخاصة، ويدار مباشرة من صاحب العقار لا من الوكيل.

## لمن هذا القسم ولماذا هو منفصل؟

هذا القسم لصاحب العقار حصراً: هو من يدرج عقاره، ويضع سعره ومواعيده وشروطه، ويستلم القيمة ويُسلم العين بنفسه. لا يخضع للوكلاء، والدفع والعقد يتمان مباشرة بين المالك والمستأجر. ودور دارك هنا مُيسر: يعرض العقار، ويولد العقد، ويُنظم الروزنامة والتقييم والإشراف — دون أن تُعالج أي دفعة عبر المنصة.

## مبدأ أساسي

دارك في التأجير القصير ليس طرفاً في العقد ولا يقبض المال؛ بل يُيسر ويوثق. القيمة تُدفع للمالك مباشرة بطريقة يعلنها هو، وبموافقة المالك على التسليم يُقر بأنه استلم قيمة التأجير.

## كيف يدرج المالك عقاره؟

**التسعير المتدرج** — سعر/ليلة يقل كلما طالت المدة (شرائح)، بالدولار ويُعرض ما يعادله بالليرة.

**النوع والصور** — شقة مفروشة/أرض/مزرعة/مستودع، مع صور واضحة.

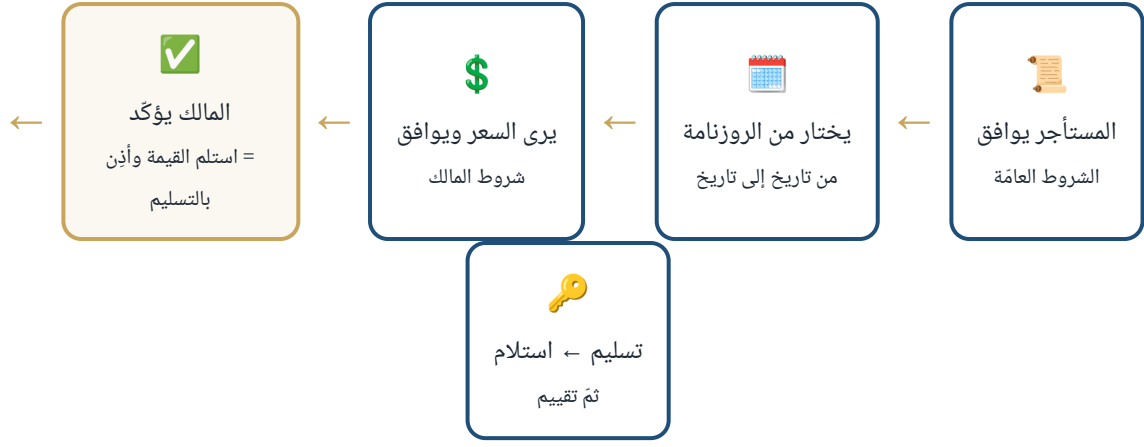
**أقل مدة** — يحددها المالك (ليال/ساعات).

**تسعير موسمي** — أسعار خاصة لفترات (أعياد/مواسم) تُطبّق تلقائياً حسب التاريخ.

**الشروط وطرق القبض** — شروط خاصة للمالك، وطرق استلام القيمة (تحويل/حوالة/نقد...).

**الهوية والعنوان** — اسم المؤجر وصفته القانونية والعنوان التفصيلي (يظهر في الوثيقة بعد التأكيد).

## دورة الحجز خطوة بخطوة



## الروزنامة والدفع والوثيقة

لكل عقار روزنامته الخاصة: المستأجر يختار فترة متصلة متاحة (المحجوز والمحجوب معطلان)، فيحسب الإجمالي تلقائياً. بعد طلب الحجز يتواصل المالك مع المستأجر للدفع بإحدى طرق القبض المعلنة، ثم يضغط «أوافق على التسليم» — وهي بموجب العقد إقرار باستلام القيمة وإذن بالتسليم. وعندها فقط تُتاح وثيقة العقار (PDF) للمستأجر، وفيها العنوان التفصيلي وكامل بيانات الحجز.

### لماذا تُخفى تفاصيل الموقع قبل التأكيد؟

حمايةً للطرفين: العنوان الدقيق وتفاصيل الدخول لا تظهر إلا في الوثيقة بعد تأكيد المالك للدفع — فلا تُكشف لغير الجادّين.

## التقييم وإشراف دارك

بعد انتهاء الإقامة يكتب المستأجر تقييماً موثقاً (نجوم + تعليق) يظهر على صفحة العقار لبناء الثقة. وتُشرف إدارة دارك على القسم: تُقيم كل عقار — بمساعدة «نظام دارك الذكي» الذي يرصد جودته ومخاطره — ثم تقرّر المتابعة أو الإنذار أو الرفض حفاظاً على سلامة المستخدمين.

### نقاط رئيسية

- قسم مستقل لصاحب العقار حصراً — لا وكلاء، والدفع والعقد مباشرة مع المالك.
- حجز بنطاق تاريخ على روزنامة كل عقار، بتسعير متدرج وموسمي بالدولار (ويُعرض بالليرة).
- موافقة المالك على التسليم = إقرار باستلام القيمة؛ وعندها تُتاح وثيقة العقار PDF.
- تقييم موثق للمستأجر، وإشراف من دارك (متابعة/إنذار/رفض) بمساعدة «نظام دارك الذكي».
- دارك مُيسّر لا طرف في العقد، ولا يُعالج أيّ دفعة عبر المنصة.



## الأسئلة الشائعة عن دارك (80 سؤالاً وجواباً)

ثمانون سؤالاً وجواباً عن البرنامج وكل شيء فيه — مرجع سريع للوكيل والمستخدم. (متوفرة أيضاً ومحدثة في صفحة «الأسئلة الشائعة» داخل البرنامج.)

### الحساب والتسجيل

كيف أنشئ حساباً على دارك؟ من «إنشاء حساب» باسم مستخدم وبريد وكلمة سر، أو عبر حساب Google. واختر نوع الحساب: مستخدم عادي أو مكتب عقاري.

ما الفرق بين حساب «مستخدم» و«مكتب عقاري»؟ المستخدم يعرض ويبحث ويتواصل؛ أما المكتب (الوكيل) فيتخصص بمدينة واحدة، وبعد الاعتماد ينشر مباشرةً ويحصل على أدوات الوكيل.

هل يجب أن أكون وكيلاً لأنشر عقاري؟ لا، يستطيع أي مالك نشر عقاره؛ لكن إعلانات غير المعتمدين تُراجع قبل النشر.

نسيت كلمة السر، ماذا أفعل؟ استخدم خيار استعادة كلمة السر في صفحة الدخول، أو راجع إدارة دارك.

هل يمكنني تغيير مدينتي المفضلة؟ نعم من لوحتك، وتطبق تلقائياً على الرئيسية والبحث والخريطة.

هل التسجيل مجاني؟ نعم، التسجيل واستخدام دارك مجاني للمستخدمين، والاعتماد كوكيل مجاني حالياً.

كيف أختار عملة العرض؟ من شريط العملة في الأعلى؛ تُعرض الأسعار بعملتك المفضلة.

كيف أتواصل مع إدارة دارك؟ عبر صفحة «تواصل معنا» في البرنامج.

### الاعتمادية وفحص الوكيل

ما هي «الاعتمادية»؟ تأهيل يجتازه الوكيل (دراسة المنهاج ثم فحص الاعتمادية) ليصبح «وكيلاً عقارياً معتمداً» على دارك.

كيف أحجز فحص الاعتمادية؟ من لوحتك عبر زر «احجز فحص الاعتمادية»؛ وتصلك الموافقة وتفاصيل الحجز إلى الصفحة نفسها.

هل الفحص حضوري؟ نعم، يتقدم له المتقدم حضورياً، والحجز والموافقة يتمان داخل دارك.

ماذا أحصل بعد النجاح؟ شهادة «وكيل عقاري معتمد» برقم واسم، وشارة «معتمد» — أهل للثقة، وأدوات الوكيل كاملة.

أين أجد منهاج التأهيل؟ في لوحتك ضمن بطاقة «منهاج التأهيل العقاري المعتمد (PDF)».

كيف يتحقق المشتري من اعتمادي؟ عبر صفحة «التحقق من اعتماد وكيل» بالبحث عن اسمك أو عنوانك المختصر.

ما هي شهادتي ورقمها؟ لكل وكيل معتمد شهادةً باسمه ورقم فريد، تظهر في لوحته وصفحته العامة وهي قابلة للطباعة.

هل يمكن سحب الاعتماد؟ نعم، عند مخالفة الميثاق أو القانون (تزوير، كتمان عيب...) وفق سياسة دارك.

ما شروط التقديم كوكيل؟ قبول عقد الوكيل، التخصّص بمدينة واحدة، وتقديم نبذة وعقارات جاهزة، ثم مراجعة الإدارة. هل الاعتماد مقيّد بمدينة؟ نعم، كل وكيل يتخصّص بمدينة واحدة يديرها.

## نشر الإعلانات وإدارتها

كيف أنشر إعلاناً؟ من «+ نشر إعلان»: حدّد الموقع الحقيقي على الخريطة، واملأ هوية العقار والتفاصيل والصور والسعر. ما هي «هوية العقار»؟ اسم/نوع العقار، المنطقة العقارية، رقم العقار، واسم المالك — تحدّده تحديداً لا لبس فيه. متى يظهر إعلاني للجمهور؟ إعلانات الوكلاء المعتمدين تُنشر فوراً؛ وغيرها تُرأى وتُنشر خلال 24 ساعة عمل. كيف أخفي إعلاناً مؤقتاً؟ من إدارة إعلاناتك بزرّ الإخفاء؛ يبقى محفوظاً في حسابك وتُظهره متى شئت. لماذا اختفى إعلاني؟ قد تكون مدّته انتهت؛ جدّده ليعود للظهور (تصلك تذكيرات قبل الانتهاء). هل أضيف فيديو للعقار؟ نعم، فيديو قصير للعقار (ضمن الحد المسموح) يرفع ثقة المشتري. ما هو نظام 2400 سهم؟ العقار الكامل = 2400 سهم؛ وتحدّد عدد الأسهم المباعة عند بيع حصّة. كيف أبيع أرضاً أو مزرعةً أو مصنعاً بموجوداته؟ أضف «لائحة الموجودات» في العقد مع حالة كل بندٍ وكلفته. هل أعدل إعلاني بعد النشر؟ نعم من إدارة إعلاناتك، ما لم يكن عقداً مثبتاً. كيف يستلم وكيل متابعة عقاري؟ اربط عقارك بوكيل في مدينتك؛ وبقبوله يتولّى متابعته بدلاً عنك.

## البحث والخريطة والمناطق

كيف أبحث عن عقار؟ من «بحث» بالفلاتر (المدينة، النوع، السعر...) أو مباشرةً عبر الخريطة. ما هي «البحوث المحفوظة»؟ تحفظ معايير بحثك، وتصلك تنبيهات عند ظهور عقارٍ جديدٍ يطابقها. ما هي «المناطق المحفوظة»؟ ترسم منطقةً على الخريطة وتُنبّه عند نشر عقارٍ داخلها. هل يصلني إشعارٌ بإعلانٍ جديد؟ نعم إن طابق بحثك المحفوظ أو منطقتك — خصوصاً من الوكلاء المعتمدين. كيف أختار طبقات الخريطة؟ من «إعدادات الخريطة» (مدارس، مستشفيات، بنوك...). كيف أحفظ عقاراً يهمني؟ بزرّ ★ «مهتم» على بطاقة العقار أو صفحته. هل تُقرّب الخريطة إلى مدينتي؟ نعم، عند اختيار مدينة يُقرّب العرض إليها تلقائياً. كيف أرى عقاراتي على الخريطة؟ للوكيل فلتر «عقاراتي» يُظهر عقاراته فقط على امتداد سوريا.

## التواصل: استفسارات ومعاينات وعروض

ما هو «الاستفسار»؟ رسالة خفيفة غير ملزمة تسأل بها البائع/الوكيل قبل أي التزام. ما هو «طلب المعاينة»؟ طلب غير ملزم لزيارة العقار، ويمكن تحويله لاحقاً إلى عرض. ما هو «العرض السعري»؟ عرضٌ جادٌ بسعرٍ ومدّة، له صلاحيةٌ زمنية وإقرارٌ من الطرفين.

لماذا انتهت صلاحية عرضي؟ للعروض نافذة زمنية (افتراضياً 72 ساعة)؛ وبعدها تُرفض تلقائياً. أين أرى العروض على عقاري؟ في «عروض على عقاراتي»: اقبل، أو ارفض، أو قدّم عرضاً مضاداً. أين أرى الاستفسارات الواردة؟ في «رسائل واردة» على عقاراتك. هل تمرّ الأموال عبر دارك؟ لا، دارك للتوثيق والتنظيم؛ والمال يجري بين الطرفين مباشرةً. ماذا لو أخلّ طرفٌ بعرضٍ مؤكّد؟ يُسجّل ذلك وقد تترتب عليه عواقب تصاعديّة وفق سياسة دارك. كيف أتواصل عبر واتساب؟ عبر أزرار التواصل التي تبني رابط واتساب للرقم مباشرةً.

## العقود عبر «عقدي»

ما هو نظام «عقدي»؟ أداة لكتابة عقود البيع/الشراء/الإيجار وتوثيقها وأرشفتها داخل دارك. كيف أكتب عقداً؟ «أكتب عقداً»: اختر النوع، ارفع الوثائق، راجع التعبئة، اطبع نسخة غير مُلزمة، ثم ثبت. هل يقرأ نظام دارك الذكي وثائقي؟ نعم، يستخرج البيانات من الوثائق المرفوعة ليملأ الحقول، وتراجعها أنت قبل الحفظ. ما هو «الاتفاق غير المُلزم»؟ نسخة للتفاوض والمراجعة قبل الالتزام، لا ترتّب أثراً قانونياً. ماذا يحدث عند «تثبيت العقد»؟ يُقفل العقد نهائياً (لا يُعدّل) ويُورشف برقم فريد، وتُنزل نسخة PDF جاهزة للتوقيع. كيف أوثّق الدفعات؟ تُسجّل بإيصالاتها وتواريخها للتوثيق فقط — دون تمرير أي أموال عبر المنصة. ما الوثائق المطلوبة للعقد؟ هويّات الطرفين، إثبات الملكية/الوكالة، الصحيفة العقارية، الصور، وهويّتا الشاهدين (للبيع). كيف أضيف الشهود؟ تُربط هويّتا الشاهدين بالعقد ضمن «عقدي». هل أحدد الأسهم في عقد البيع؟ نعم، عدد الأسهم المباعة من أصل 2400 (كامل العقار أو حصة). أين أجد عقودي السابقة؟ في «عقودي المحفوظة» مؤرشفة برقم فريد، ضمن حسابك أنت فقط. هل العقد على دارك ينقل الملكية؟ لا، هو يوثّق الاتفاق؛ ونقل الملكية يتمّ بالتسجيل في السجل العقاري.

## الخصوصية والأمان

هل بياناتي سرّية؟ نعم، بيانات العملاء والعقود والوثائق سرّية تحت سيطرتك وإدارة دارك فقط. هل يرى وكيلٌ آخر عملائي؟ لا، النظام معزول بين المكاتب؛ فلا اطلاع على عملائك أو عقودك. هل تظهر لي أسماء المكاتب الأخرى؟ لا، لأن هدفك إدارة مكتبك لا منافسة الأسماء. كيف تُحفظ وثائقي؟ تُرفع وتُحفظ تحت سيطرة حسابك على دارك، ولا تُشارك خارجه. ما هو «التوثيق الثلاثي» ✓✓✓؟ توثيق الهاتف والبريد والهوية؛ يرفع ثقتك ويظهر على بطاقتك. هل تُشارك بياناتي مع طرفٍ ثالث؟ لا، بريدك وبياناتك لا تُشارك مع أي طرفٍ ثالث.

## أدوات الوكيل المعتمد

ما هو «العنوان المختصر»؟ رابطٌ مثل اسمك/sydarak.com يفتح صفحتك وكلّ عقاراتك لمشاركته مع زبائنك.  
ما هي «تحليلات إعلاني»؟ أداء كل إعلان: المشاهدات والاستفسارات والمعاينات والعروض والمهتمون.  
ما هو «بث الإعلان للمهتمين»؟ عند نشرك إعلاناً، يُشعر المشترون المطابقون لبحوثهم ومناطقهم تلقائياً.  
ما هو «دفتر الملاحظات»؟ نظام CRM لتدوين ملاحظاتك مرتبطةً بعميلٍ أو عقارٍ لإدارة علاقاتك.  
ما هي «منطقتي كوكيل»؟ خريطة تعرض إعلاناتك ومنافسيك في مدينتك الحصرية.  
ما إشارة «معتد — أهل للثقة»؟ علامة تظهر على صفحتك للزبائن وتؤكد اعتمادك.  
كيف يربط مالك عقاره بمتابعتي؟ يصلك طلبٌ في «طلبات متابعة العقارات»؛ وبقبولك تتولى متابعته في مدينتك.  
هل أنشر فوراً دون مراجعة؟ نعم، إعلانات الوكلاء المعتمدين تُنشر مباشرةً.

## القانون والرسوم العقارية

كيف تنتقل الملكية قانوناً؟ بالتسجيل في السجل العقاري (المادة 825 من القانون المدني).  
ما ضريبة بيع العقار؟ وفق قانون 15/2021: 1% سكني، 2% أرض داخل المخطط، 1% خارجه، 3% غير سكني — على القيمة الرائجة.  
ما آخر تغييرات 2025؟ وزارة الإدارة المحلية أعادت نقل الملكية وألغت الإيداع المصرفي والموافقة الأمنية، مع أتمتة وخدمات «معاملاتي» و«أنجز سوريا».  
ما هو «الفروغ»؟ بيع حق الاستثمار/الانتفاع (لا الحجر) في الإيجارات القديمة؛ فيصبح المشتري مستأجراً جديداً.  
ما مسؤولية دارك القانونية؟ منصة توثيق ووساطة؛ ليست طرفاً في العقد، ولا جهة لنقل الملكية، ولا وسيطاً مالياً.  
أين أجد القوانين العقارية؟ في صفحة «القوانين العقارية» بالبرنامج، وفي «الوحدة القانونية الجامعة» بالمنهاج.

## الخدمات والدعم والمغتربون

ما هي «شركاء وخدمات»؟ قروض، تأمين، تسجيل، نقل، أثاث، ترميم — بأسعار خاصة لعملاء دارك.  
ما هي «خدمات ما بعد التعاقد»؟ التوثيق والنقل والأثاث والترميم وفواتير الكهرباء والماء.  
كيف يخدم دارك المغتربين؟ عبر قسم «المغتربون» وتعامل شفافٍ بالصور والفيديو والتوثيق الدقيق كأنّ المغترب حاضر.  
كيف أحصل على الدعم؟ عبر «تواصل معنا»، و«أدلة الاستخدام»، و«الأسئلة الشائعة».



## بنك أسئلة فحص الاعتمادية (207 سؤال)

207 سؤالاً متعدّد الخيارات (٤ خيارات لكل، إجابة واحدة صحيحة): أساسيات وقانونية وتسويقية وإنسانية وأخلاقية وحالات واقعية. يغطّي هذا البنك كامل أسئلة الامتحان (يُنْتقى منه كل نموذج عشوائياً) — فمن أتقنه أجاب أكثر من 90% من أي نموذج. مفتاح الإجابات والتعليل في آخر المُلحق. (متوقّراً أيضاً كإمتحانٍ تفاعليّ في صفحة «إمتحان تجريبي» داخل البرنامج).

### أساسيات (أسئلة سهلة)

1. أكمل: العقار الكامل في سوريا = \_\_\_ سهم.  
(أ) 1000 (ب) 2400 (ج) 100 (د) 500
2. صحيح أم خطأ: التسجيل في السجل العقاري هو ما ينقل الملكية.  
(أ) صحيح (ب) خطأ (ج) أحياناً (د) لا أعرف
3. ما اسم آخر للسجل العقاري؟  
(أ) الطابو (ب) البلدية (ج) المحكمة (د) الكاتب بالعدل
4. صحيح أم خطأ: تمرّ أموال البيع عبر منصّة دارك.  
(أ) صحيح (ب) خطأ (ج) أحياناً (د) دائماً
5. الوكيل العقاري هو:  
(أ) وسيط أمين بين الطرفين (ب) موظف حكومي (ج) محام (د) مصرفي
6. أكمل: نسبة النجاح في فحص الاعتمادية = \_\_\_%.  
(أ) 50 (ب) 70 (ج) 86 (د) 100
7. صحيح أم خطأ: الوكيل المعتمد ملتزم بحفظ أسرار عملائه.  
(أ) صحيح (ب) خطأ (ج) حسب العميل (د) لا
8. أيّ ممّا يلي وثيقة تُثبت الملكية؟  
(أ) الصحيفة العقارية (ب) فاتورة الكهرباء (ج) عقد إيجار (د) بطاقة شخصية
9. بكم مدينة يتخصّص الوكيل على دارك؟  
(أ) مدينة واحدة (ب) كل سوريا (ج) مدينتان (د) بلا تخصّص

10. صحيح أم خطأ: شهادة الوكيل المعتمد تصدر برقم واسم.  
أ) صحيح ب) خطأ ج) بلا رقم د) بلا اسم
11. ما أقوى سندات الملكية؟  
أ) الطابو الأخضر ب) عقد بيع ورقي ج) وكالة د) حكم محكمة
12. أكمل: العقد على دارك يوثق الاتفاق، أما الملكية فتنتقل بـ \_\_\_\_.  
أ) التسجيل في السجل العقاري ب) المصافحة ج) الدفع د) الإعلان
13. صحيح أم خطأ: يجوز للوكيل كتمان عيبٍ جوهري في العقار.  
أ) صحيح ب) خطأ ج) أحياناً د) نعم لإتمام البيع
14. كم عدد الشهود في عقد البيع؟  
أ) 2 ب) 0 ج) 1 د) 5
15. العمولة المهنية الصحيحة:  
أ) معلومة ومتفق عليها مسبقاً ب) خفية ج) مزدوجة سراً د) متغيرة
16. صحيح أم خطأ: الوكيل المعتمد يخدم جميع الناس دون تمييز.  
أ) صحيح ب) خطأ ج) حسب الدين د) حسب المنطقة
17. أي مما يلي ليس نوعاً من الملكية العقارية؟  
أ) الإيجار اليومي ب) الملك الصرف ج) الوقف د) الشيوخ
18. «الفراغ» هو بيع حق \_\_\_\_ لا الحجر.  
أ) الانتفاع/الاستثمار ب) الملكية الكاملة ج) الأرض د) البناء
19. صحيح أم خطأ: التسجيل يحمي المشتري تجاه الغير.  
أ) صحيح ب) خطأ ج) لا يحمي د) أحياناً
20. ما الجهة التي تُصدر شهادة الاعتماد؟  
أ) منصة دارك ب) البلدية ج) المحكمة د) نقابة
21. صحيح أم خطأ: يستطيع المستخدم العادي حجز فحص الاعتمادية من لوحته.  
أ) صحيح ب) خطأ ج) الوكلاء فقط د) لأحد
22. أهم صفة في الوكيل الناجح:  
أ) الأمانة ب) الطول ج) العمر د) اللهجة
23. أكمل: رقم شهادة الوكيل يبدأ بـ \_\_\_\_.  
أ) DRK-AG ب) AGENT ج) SY د) DARAK

24. صحيح أم خطأ: العقار المخالف للبناء قد يُهدم.

(أ صحيح ب خطأ ج لا د نادراً جداً)

25. أيُّ قيدٍ يعني وجود دَينٍ مضمونٍ على العقار؟

(أ الرهن ب الإيجار ج الصورة د الوصف)

26. أيُّ ممّا يلي يرفع ثقة المشتري؟

(أ صورٌ صادقة وموقعٌ حقيقي ب صورٌ مجتملة ج سعرٌ وهمي د إخفاء العيوب)

27. صحيح أم خطأ: يستطيع المشتري التحقق من اعتماد الوكيل علناً على دارك.

(أ صحيح ب خطأ ج لا توجد طريقة د عبر المحكمة فقط)

28. أكمل: «معتمد» يعني أن الوكيل \_\_\_\_.

(أ درس القانون واجتاز الفحص ومزّت هويته بالمراجعة ب دفع رسماً فقط ج قديمٌ في السوق د يملك مكتباً كبيراً)

## أسئلة قانونية

29. كم سهماً يُعادل العقار الكامل في سوريا؟

(أ 1000 سهم ب 2400 سهم ج 100 سهم د 1200 سهم)

30. ما الذي ينقل ملكية العقار فعلياً وتجاه الغير؟

(أ العقد العادي بين الطرفين ب تسليم المفتاح ج التسجيل في السجل العقاري د دفع كامل الثمن)

31. أيُّ مادةٍ في القانون المدني تقرّر أنّ الحقوق العينية العقارية لا تنتقل إلا بالتسجيل؟

(أ المادة 825 ب المادة 111 ج المادة 40 د المادة 15)

32. ما المرجع الرسمي الوحيد لإثبات ملكية العقار وقيوده؟

(أ شهادة الجيران ب السجل العقاري (الطابو) ج إعلان دارك د عقد البيع الورقي)

33. «إشارة الدعوى» على الصحيفة العقارية تعني:

(أ العقار خالٍ من القيود ب العقار محلّ نزاعٍ قضائيٍّ قائم ج العقار وقف د العقار مؤجّر)

34. «الرهن» المسجّل على العقار:

(أ لا أثر له على البيع ب ضمانٌ لدينٍ قد يُنفذ على العقار ج يمنع السكن فقط د يُلغى تلقائياً بالبيع)

35. قانون الإيجار الذي يحكم العقود الجديدة على أساس حرّية التعاقد هو:

(أ المرسوم 111 لعام 1952 ب القانون 20 لعام 2015 ج القانون 23 لعام 2015 د المرسوم 20 لعام 1983)

36. الإيجارات القديمة الخاضعة لـ«التمديد الحكمي» يحكمها:

(أ القانون 20 لعام 2015 ب المرسوم التشريعي 111 لعام 1952 ج القانون 15 لعام 2021 د القانون 15 لعام 2008)

37. «الفرغ» في جوهره هو بيع:

(أ) رقة العقار (الحجر) (ب) حق الانتفاع/الاستثمار لا الملكية (ج) الأرض دون البناء (د) حصة في السجل العقاري

38. مشتري «الفرغ» يصبح:

(أ) مالكا تاماً للعقار (ب) مستأجراً جديداً بحدود الحق المتنازل عنه (ج) شريكاً للمالك في الطابو (د) وكيلاً عن المالك

39. قانون التخطيط وعمران المدن في سوريا هو:

(أ) القانون 23 لعام 2015 (ب) القانون 20 لعام 2015 (ج) المرسوم 111 لعام 1952 (د) القانون 3 لعام 2018

40. المرسوم التشريعي الخاص بإزالة مخالفات البناء هو:

(أ) 40 لعام 2012 (ب) 20 لعام 1983 (ج) 15 لعام 2021 (د) 188 لعام 1926

41. قانون ضريبة البيوع العقارية النافذ هو:

(أ) 15 لعام 2008 (ب) 15 لعام 2021 (ج) 20 لعام 2015 (د) 23 لعام 2015

42. نسبة ضريبة البيوع على العقار السكني (15/2021):

(أ) 1% (ب) 2% (ج) 3% (د) 5%

43. نسبة ضريبة البيوع على العقار غير السكني (تجاري/صناعي):

(أ) 1% (ب) 2% (ج) 3% (د) 10%

44. نسبة ضريبة البيوع على أرض داخل المخطط التنظيمي:

(أ) 2% (ب) 1% (ج) 5% (د) 0%

45. تُحسب ضريبة البيوع العقارية على أساس:

(أ) السعر الذي يعلنه البائع (ب) القيمة الرائجة التي تقدرها لجان وزارة المالية (ج) سعر المتر العالمي (د) تقدير الوكيل

46. قانون الاستملاك (نزع الملكية للمنفعة العامة) هو:

(أ) المرسوم 20 لعام 1983 (ب) القانون 15 لعام 2008 (ج) القانون 20 لعام 2015 (د) المرسوم 111 لعام 1952

47. من أركان الاستملاك الأساسية:

(أ) موافقة الجيران (ب) التعويض للمنفعة العامة جبراً (ج) إعلان في الصحف فقط (د) دفع البائع رسماً

48. قانون التطوير والاستثمار العقاري هو:

(أ) 15 لعام 2008 (ب) 23 لعام 2015 (ج) 40 لعام 2012 (د) 15 لعام 2021

49. في مشاريع التطوير العقاري، يُلزم المطور تجاه الشاغلين بـ:

(أ) إخلائهم فوراً بلا مقابل (ب) تأمين سكني بديل أو بدل نقدي (ج) رفع الإيجار (د) منعهم من التعويض

50. «المُلك الصّرف» (الطابو الأخضر) هو:

(أ) ملكية تامّة مسجلة باسم المالك (ب) إيجار قديم (ج) وقف خيرى (د) أرض أميرية

51. الملكية «على الشيوع» تعني:  
 (أ) مالك واحد فقط (ب) عدة شركاء بحصص غير مفرزة (ج) عقار للدولة (د) عقار موقوف
52. بيع حصّة في عقارٍ شائع يستلزم غالباً:  
 (أ) لا شيء (ب) مراعاة حقوق الشركاء أو الإفراز (ج) هدم العقار (د) موافقة البلدية فقط
53. العقار «الوقف» غالباً:  
 (أ) يُباع بحريّة (ب) محبوبٌ لجهةٍ خيرية وقيوده خاصّة (ج) ملكٌ صرف (د) أميرٍ
54. في العقار «الأميري»:  
 (أ) الرقبة للدولة وحقّ التصرف للفرد (ب) ملكيّة تامّة للفرد (ج) وقفٌ ديني (د) ملكٌ شائع
55. البيع بموجب وكالة يستلزم التأكد أنّ الوكالة:  
 (أ) قديمة ما أمكن (ب) سارية وغير ملغاة وتشمل صلاحية البيع (ج) شفهيّة (د) بلا تاريخ
56. عدد الشهود المطلوب في عقد البيع:  
 (أ) لا شهود (ب) شاهدٌ واحد (ج) شاهدان (د) أربعة شهود
57. أحد أبرز مخاطر «العقد العادي» غير المسجّل:  
 (أ) لا خطر (ب) بيع المالك العقار نفسه لمشتري آخر يسجّله أولاً (ج) ارتفاع الضريبة (د) بطلان الوكالة
58. من تعديلات وزارة الإدارة المحلية 2025 على نقل الملكية:  
 (أ) فرض إيداعٍ مصرفيٍّ أكبر (ب) إلغاء شرط الإيداع المصرفي وإلغاء الموافقة الأمنية (ج) منع البيع (د) رفع الضريبة إلى 20%
59. منصّتا الخدمات الرقمية اللتان أطلقتتهما وزارة الإدارة المحلية تشملان:  
 (أ) «معاملاتي» و«أنجز سوريا» (ب) «واتساب» و«تيليجرام» (ج) «دارك» و«أكاد» (د) لا شيء
60. نظام السجل العقاري في سوريا أنشئ أصلاً بموجب:  
 (أ) القرار 188 لعام 1926 (ب) القانون 20 لعام 2015 (ج) المرسوم 40 لعام 2012 (د) القانون 15 لعام 2021
61. إذا ورث شخصٌ ثمن عقارٍ كامل، فكم سهماً يملك؟  
 (أ) 300 سهم (ب) 1200 سهم (ج) 240 سهماً (د) 800 سهم
62. من باع نصف عقارٍ كامل، باع:  
 (أ) 600 سهم (ب) 1200 سهم (ج) 2400 سهم (د) 300 سهم
63. العقد المكتوب والموثق على دارك:  
 (أ) ينقل الملكية رسمياً (ب) يوثق اتفاق الطرفين ولا يغني عن التسجيل (ج) يلغي الحاجة للطابو (د) يحرك الأموال
64. قبل عرض أي عقارٍ للبيع، القاعدة الذهبية:  
 (أ) تصديق كلام البائع (ب) قراءة الصحيفة العقارية الحديثة (ج) نشر الإعلان فوراً (د) الاكتفاء بالصور

65. العقار الواقع خارج المخطط التنظيمي أو المخالف للبناء:  
 (أ) لا مشكلة فيه إطلاقاً (ب) قد يصعب ترخيصه وتسجيله وقد يُهدم (ج) يُسجّل أسرع (د) ضريبته صفر دائماً
66. «الحجز» على العقار:  
 (أ) يسمح بالتصرّف الحرّ (ب) تقييدٌ يمنع التصرف الحرّ بالعقار (ج) يعني العقار وقف (د) يلغى بالبيع
67. مهلة التصريح عن واقعة البيع لأغراض الضريبة (وفق الإطار النافذ):  
 (أ) سنة (ب) 30 يوماً (ج) يوم واحد (د) لا مهلة
68. من إعفاءات ضريبة البيوع غالباً:  
 (أ) كل البيوع (ب) النقل بين الأقارب والمنفعة العامة (ج) العقارات التجارية (د) بيوع الوكلاء
69. «الصحيفة العقارية» تُظهر عادةً:  
 (أ) لون الجدران (ب) المالك والمساحة والحدود والقيود (ج) أثاث العقار (د) اسم الوكيل
70. أحكام البيع والوكالة في البيع ينظّمها القانون المدني بدءاً من:  
 (أ) المادة 681 (ب) المادة 23 (ج) المادة 2400 (د) المادة 40
71. «مناطق المخالفات الجماعية» تُعالج وفق:  
 (أ) قانون 23 لعام 2015 ضمن المخطط التنظيمي (ب) قانون الإيجار 20/2015 (ج) مرسوم الاستملاك (د) لا يمكن معالجتها
72. دارك من حيث المسؤولية القانونية هي:  
 (أ) جهة حكومية لنقل الملكية (ب) منصة توثيق ووساطة ليست طرفاً في العقد (ج) مصرف يحرك الأموال (د) محكمة
73. صحّة البيانات والوثائق المُدخلة في العقد مسؤولية:  
 (أ) دارك وحدها (ب) مُدخليها (الوكيل والطرفين) مع العناية الواجبة (ج) الحكومة (د) لا أحد
74. ضريبة بيع العقار السكني (قانون 15/2021):  
 (أ) 1% (ب) 5% (ج) 10% (د) 0%
75. قانون الإيجار الجديد رقمه:  
 (أ) 20 لعام 2015 (ب) 111 لعام 1952 (ج) 23 لعام 2015 (د) 15 لعام 2021
76. الإيجارات القديمة (التمديد الحكمي) ينظّمها:  
 (أ) المرسوم 111 لعام 1952 (ب) القانون 20 لعام 2015 (ج) المرسوم 40 لعام 2012 (د) القرار 188 لعام 1926
77. قانون التخطيط وعمران المدن:  
 (أ) 23 لعام 2015 (ب) 20 لعام 2015 (ج) 15 لعام 2008 (د) 10 لعام 2018
78. مرسوم إزالة مخالفات البناء:  
 (أ) 40 لعام 2012 (ب) 23 لعام 2015 (ج) 20 لعام 1983 (د) 111 لعام 1952

79. قانون الاستملاك:

أ) المرسوم 20 لعام 1983 ب) القانون 15 لعام 2008 ج) القانون 20 لعام 2015 د) المرسوم 40 لعام 2012

80. قانون التطوير والاستثمار العقاري:

أ) 15 لعام 2008 ب) 23 لعام 2015 ج) 20 لعام 1983 د) 15 لعام 2021

81. المادة التي تقرّر انتقال الملكية بالتسجيل:

أ) 825 مدني ب) 681 مدني ج) 40 د) 23

82. ضريبة بيع عقارٍ تجاري (15/2021):

أ) 3% ب) 1% ج) 2% د) 0%

83. من ورث رُبع عقارٍ كامل يملك:

أ) 600 سهم ب) 1200 سهم ج) 300 سهم د) 2400 سهم

84. من باع ثلث العقار باع:

أ) 800 سهم ب) 1200 سهم ج) 600 سهم د) 2400 سهم

85. أرض داخل المخطط التنظيمي ضريبة بيعها:

أ) 2% ب) 1% ج) 3% د) 0%

86. المصالح العقارية تتبع حالياً لـ:

أ) وزارة الإدارة المحلية والبيئة ب) وزارة الداخلية ج) وزارة التربية د) نقابة المحامين

87. صحيح أم خطأ: العقد العادي غير المسجّل يجعل المشتري مالئاً تجاه الغير.

أ) صحيح ب) خطأ ج) أحياناً د) دائماً

88. الوكالة الصالحة للبيع يجب أن تكون:

أ) سارية وتشمل صلاحية البيع ب) منتهية ج) شفوية د) قديمة

89. مسؤولية دارك القانونية:

أ) منصّة توثيقٍ ووساطة ب) جهة نقل ملكية ج) مصرف د) محكمة

90. من تطبيقات وزارة الإدارة المحلية 2025:

أ) «معاملاتي» و«أنجز سوريا» ب) واتساب ج) دارك د) أكاد

91. أول ما يفحصه الوكيل قبل البيع:

أ) الصحيفة العقارية الحديثة ب) لون الجدران ج) رأي الجيران د) الأثاث

92. صحيح أم خطأ: نقل الملكية يتمّ نهائياً عبر منصّة دارك.

أ) صحيح ب) خطأ ج) أحياناً د) دائماً

93. نظام السجل العقاري أنشئ أصلاً بـ:

(أ) القرار 188 لعام 1926 (ب) القانون 20 لعام 2015 (ج) المرسوم 40 لعام 2012 (د) القانون 15 لعام 2021

94. أي قانون جعل «براءة الذمة المالية» شرطاً لتوثيق أي حقّ عينيّ عقاريّ؟

(أ) القانون 17 لعام 2021 (ب) قانون ضريبة البيوع العقارية 15 لعام 2021 (ج) قانون الإيجار 20 لعام 2015 (د) القانون 10 لعام

2018

95. ما حكم توثيق أو تسجيل عقاريّ جرى دون براءة الذمة المالية المطلوبة؟

(أ) صحيحٌ موقوف التنفيذ (ب) قابلٌ للإبطال خلال سنة (ج) باطل (د) نافذٌ مع غرامة

96. عقوبة الموظف الذي يوثق تسجيلاً عقاريّاً خلافاً لأحكام قانون 15/2021:

(أ) غرامة فقط (ب) إنذار إداري (ج) النقل الوظيفي (د) الحبس من سنة إلى ثلاث سنوات وغرامة

97. نسبة ضريبة البيوع العقارية على بيع عقارٍ سكني وفق قانون 15/2021:

(أ) 1% (ب) 2% (ج) 3% (د) 5%

98. نسبة ضريبة البيوع على أرضٍ داخل المخطط التنظيمي المصدّق:

(أ) 1% (ب) 2% (ج) 3% (د) 0.5%

99. نسبة ضريبة البيوع على عقارٍ غير سكني (تجاري/صناعي/مهني):

(أ) 1% (ب) 2% (ج) 3% (د) 4%

100. على أي أساس تُحسب ضريبة البيوع العقارية في قانون 15/2021؟

(أ) القيمة المذكورة في العقد فقط (ب) «القيمة الرائجة» التي تقدّرها لجانٌ في وزارة المالية (ج) القيمة المسجّلة في السجلات المالية

القديمة (د) ثمن المزاد العلني

101. رسوم معاملات التسجيل العقاري ينظّمها:

(أ) القانون 17 لعام 2021 (ب) القانون 15 لعام 2021 (ج) القانون 23 لعام 2015 (د) المرسوم 40 لعام 2012

102. وفق قانون الإيجار 20/2015، يُسجّل عقد الإيجار لدى:

(أ) كاتب العدل حصراً (ب) محكمة الصلح (ج) الوحدة الإدارية (المحافظة/المدينة/البلدة/البلدية) (د) السجل التجاري

103. رسم تسجيل عقد الإيجار وفق قانون 20/2015 يُستوفى من المؤجّر بمقدار:

(أ) 1% من بدل الإيجار الشهري (بحدود دنيا) (ب) 5% من البدل السنوي (ج) رسم ثابتٍ موحّدٍ دائماً (د) لا رسم على التسجيل

104. في العقار الشائع، لا يُقبل تسجيل عقد الإيجار إلا ممّن يملك:

(أ) أي حصةٍ كانت (ب) 75% من الأسهم على الأقل (ج) 50% + 1 من الأسهم (د) موافقة المختار

105. عقد الإيجار المسجّل وفق قانون 20/2015 يُعدّ:

(أ) قرينةً بسيطة (ب) سنداً تنفيذياً (المادة 273 أصول المحاكمات) (ج) سنداً عادياً يحتاج دعوى تثبيت (د) التزاماً أدبياً

106. بصفته سنداً تنفيذياً، يتيح عقد الإيجار المسجل للمؤجر:

(أ) الإخلاء الذاتي للمستأجر بالقوة (ب) إيداعه دائرة التنفيذ لاسترداد المأجور بانتهاء المدة أو تحصيل الأجر (ج) رفع بدل الإيجار متى شاء (د) بيع أثاث المستأجر

107. ماذا حدث لمعاملات نقل الملكية العقارية في 8 كانون الأول 2024؟

(أ) رُفعت رسومها (ب) جُمّدت احترازياً في السجل العقاري والمؤقت بمختلف المحافظات (ج) أُلغيت نهائياً (د) حُوّلت للمحاكم

108. تعميم 21 كانون الثاني 2025 الصادر عن المصالح العقارية قضى بـ:

(أ) منع توثيق أي تصرف يُفرض على إحداه أو نقل حقّ عيني (ب) فتح التوثيق دون قيود (ج) إلغاء الإشارات العقارية (د) تخفيض الرسوم للنصف

109. ماذا تضمّن تعميم المديرية العامة للمصالح العقارية في 18 شباط 2025؟

(أ) استئناف توثيق بعض العقود ووضع/إزالة الإشارات بعد التحقق من صحة الوثائق (ب) إغلاق السجل العقاري نهائياً (ج) إلغاء براءة الذمة (د) بيع العقارات المجمّدة بالمزاد

110. من أبرز ما أُلغي عند استئناف نقل الملكية خلال 2025:

(أ) شرط الإيداع المصرفي الإلزامي والموافقة الأمنية (ب) براءة الذمة المالية (ج) رسم الطابع (د) التسجيل في السجل العقاري

111. الهدف الأساسي من تعميم وزارة العدل الصادر في 1 أيار 2025:

(أ) تسريع الدعاوى دون تدقيق (ب) ضبط دعاوى تثبیت البيع ومكافحة التزوير والاحتتيال بالملكيات (ج) إلغاء دعاوى تثبیت البيع (د) رفع رسوم المحاكم

112. من إجراءات تعميم العدل (1 أيار 2025) عند تخلف المدعى عليه عن الحضور:

(أ) الحكم فوراً بالتثبیت (ب) مضاهاة توقيعه وبصمته على العقد مع السجلات العقارية والمدنية (ج) حبس وكيل المدعي (د) إحالة الملف للشرطة حصراً

113. القانون رقم 10 لعام 2018 يتعلق بـ:

(أ) ضريبة البيوع العقارية (ب) إحداث مناطق تنظيمية (إعادة إعمار) مع مهل لإثبات أصحاب الحقوق ملكياتهم (ج) الإيجار السياحي (د) تنظيم مهنة الوساطة

114. قبل إتمام أي شراء بعد مستجدات 2025، على الوكيل التحقق من:

(أ) لون طلاء العقار (ب) الوضع القانوني للبائع وبيان قيد حديث وتسلسل الملكية (ج) رأي الجيران بالسعر (د) لا شيء — التوثيق يكفي

## أسئلة تسويقية

115. أفضل ممارسة عند تحديد موقع العقار على الخريطة:

(أ) موقع تقريبي (ب) الموقع الحقيقي الدقيق (ج) مركز المدينة دائماً (د) إخفاء الموقع

116. الصور المناسبة للإعلان هي:

(أ) صور لعقار آخر أجمل (ب) صور صادقة للعقار نفسه (ج) بلا صور (د) صور مبالغ في تجميلها

117. تسعير العقار يُفضّل أن يكون:

(أ) وهمياً منخفضاً لجذب الاتصالات (ب) واقعياً مبنياً على مقارنات السوق (ج) أعلى من السوق بكثير (د) عشوائياً

118. «العنوان المختصر» (sydarak.com/اسمك) فائدته:

(أ) لا فائدة (ب) صفحةً أنيقةً تجمع عقاراتك تشاركها مع زبائنك (ج) رفع السعر (د) إخفاء العقارات

119. ميزة «بثّ الإعلان للمهتمين» تعني:

(أ) إرسال إعلانك لكل سوريا عشوائياً (ب) إشعار المشتريين المطابقين لبحوثهم ومناطقهم (ج) إعلان مدفوع (د) حذف الإعلان

120. «تحليلات الإعلانات» تساعد الوكيل على:

(أ) معرفة لون الإعلان (ب) معرفة ما ينجح (مشاهدات/عروض) وتحسين العرض (ج) تغيير القانون (د) زيادة الضريبة

121. سرعة الردّ على استفسارات المشتريين:

(أ) غير مهمّة (ب) عامل مهمّ في كسب الصفقة والثقة (ج) تُضعف الموقف (د) تُلغي العمولة

122. إضافة فيديو قصير صادق للعقار:

(أ) يقلّل الثقة (ب) يرفع ثقة المشتري خاصةً المغترب (ج) ممنوع (د) بلا أثر

123. تجديد الإعلان قبل انتهاء مدّته:

(أ) غير ضروري (ب) يحافظ على ظهوره للجمهور (ج) يحذف العقار (د) يرفع الضريبة

124. وصف الإعلان الجيّد:

(أ) مبالغ فيه (ب) أمينٌ وواضحٌ يُبرز نقاط القوة بصدق (ج) غامض (د) منسوخ من عقارٍ آخر

125. «مساعد التسعير الذكي» يعتمد على:

(أ) تخمين الوكيل (ب) مقارنات عقارات دارك المشابهة واتجاهات السوق (ج) سعر الذهب (د) رأي الجيران

126. إشارة «معتمد — أهل للثقة» على صفحتك:

(أ) لا تؤثر (ب) تزيد ثقة المشتريين وتميذك (ج) تخفي عقاراتك (د) ترفع العمولة

127. استعمال رابط واتساب للتواصل:

(أ) غير متاح (ب) يسهّل تواصل الزبون معك مباشرةً (ج) ممنوع نظاماً (د) يكشف خصوصية الزبون

128. هويّة العقار الكاملة في الإعلان (نوع/منطقة/رقم/مالك):

(أ) تُربك المشتري (ب) ترفع المصدقية وتسرع الثقة (ج) غير ضرورية (د) سرّية

129. أفضل ردّ على «سعرٌ أدنى بكثير من السوق مع إلحاحٍ على السريّة»:

(أ) التسرّع بالصفقة (ب) الحذر والتحقّق فقد تكون مؤشر احتيال (ج) رفع السعر (د) تجاهل الزبون

130. أفضل سعرٍ للإعلان:

(أ) واقعيّ من مقارنات السوق (ب) وهميّ منخفض (ج) مرتفعٌ جداً (د) عشوائي

131. الموقع على الخريطة يجب أن يكون:

(أ) حقيقياً دقيقاً (ب) تقريبياً (ج) مركز المدينة (د) مخفياً

132. الصور المثالية للإعلان:

(أ) صادقة للعقار نفسه (ب) لعقار أجمل (ج) مجلّة جداً (د) بلا صور

133. «بث الإعلان للمهتمين» يعني:

(أ) إشعار المشتريين المطابقين تلقائياً (ب) إعلان مدفوع (ج) حذف الإعلان (د) رسالة عشوائية

134. العنوان المختصر للوكيل مفيدٌ لأنه:

(أ) يجمع عقاراته في صفحةٍ يشار إليها (ب) يرفع السعر (ج) يخفي العقارات (د) يلغي العمولة

135. تجديد الإعلان قبل انتهائه:

(أ) يبقيه ظاهراً للجمهور (ب) يحذفه (ج) يرفع ضريبته (د) لا أثر له

136. الردّ السريع على الاستفسارات:

(أ) يكسب الثقة والصفقة (ب) يُضعف الموقف (ج) غير مهم (د) ممنوع

137. تحليلات الإعلانات تفيد في:

(أ) معرفة ما ينجح وتحسينه (ب) تغيير القانون (ج) رفع الضريبة (د) لا شيء

138. الفيديو الصادق للعقار:

(أ) يرفع الثقة خاصةً للمغرب (ب) يقللها (ج) ممنوع (د) بلا أثر

139. أي وصفٍ إعلانيّ هو الصحيح مهنيّاً؟

(أ) أمينٌ يُبرز المزايا بصدق (ب) مبالغٌ فيه (ج) غامض (د) منسوخ

140. مساعد التسعير الذكي يعتمد على:

(أ) مقارنات عقارات دارك المشابهة (ب) سعر الذهب (ج) رأي الجيران (د) التخمين

141. إشارة «معتمد — أهل للثقة»:

(أ) تزيد ثقة المشتريين (ب) تخفي العقارات (ج) ترفع العمولة (د) لا أثر لها

142. ما مدّة صلاحية اعتمادية الوكيل العقاري على دارك؟

(أ) عام واحد (ب) عامان من تاريخ الحصول عليها (قابلة للتجديد) (ج) خمسة أعوام (د) دائمة لا تنتهي

143. ماذا يفتح لك دارك بعد حصولك على الاعتماد لتسهيل وصول زبائنك إلى عقاراتك؟

(أ) صفحة خاصة بك (عنوان مختصر sydarak.com/اسمك) تعرض كل عقاراتك (ب) حساباً مصرفياً (ج) متجرّاً إلكترونياً منفصلاً (د)

رقم هاتفٍ جديد

## أسئلة إنسانية

144. عند تعاملك مع مغتربٍ يشتري عن بُعد:
- (أ) تستغلُّ بعده (ب) تعامله بشفافية تامةً وصورٍ وتوثيقٍ دقيقٍ كأنه حاضر (ج) ترفع السعر (د) تتجاهله
145. بائعٌ مسنٌ يثق بك ويجهل قيمة عقاره الحقيقية:
- (أ) تشتريه بأقل من قيمته (ب) تُرشده إلى القيمة العادلة (ج) تُسرِّع بيعه بثمنٍ بخس (د) تتجاهل جهله
146. أرملةٌ مضطرةٌ لبيعٍ سريع:
- (أ) تستغلُّ اضطرابها (ب) تنصحها بإنصافٍ وتحفظ حقها (ج) تماطل لإنهاكها (د) تُخفي عنها العروض
147. موقفك من التمييز بين العملاء بالدين أو العرق أو الطائفة:
- (أ) مقبولٌ أحياناً (ب) مرفوضٌ تماماً؛ الخدمة للجميع بالتساوي (ج) حسب الزبون (د) حسب المدينة
148. زبونٌ مترددٌ يحتاج وقتاً للقرار:
- (أ) تضغط عليه (ب) تصبر عليه وتمنحه معلوماتٍ صادقة (ج) تهدده بضياع الفرصة (د) تتجاهله
149. حين تبيع أسرة بيت العائلة، أنت تتعامل مع:
- (أ) أرقامٍ فقط (ب) مصائرٍ وذكرياتٍ تستحق الاحترام (ج) صفقةٍ عابرة (د) فرصة ربحٍ سريع
150. الكلمة الطيبة والرحمة بالمضطر في عملك:
- (أ) خارج المهنة (ب) جزءٌ من مهنتك لا خارجها (ج) ضعف (د) مضيعةٌ للوقت
151. مشترٍ بسيطٌ لا يفهم الإجراءات القانونية:
- (أ) تستغلُّ جهله (ب) تشرح له ببساطةٍ وتحميه (ج) تُسرِّع توقيعه (د) ترفض خدمته
152. خدمة دارك للمغتربين تقوم على:
- (أ) رسومٍ إضافية (ب) شفافيةٍ بالصور والفيديو والتوثيق الدقيق (ج) إخفاء العيوب (د) السرعة على حساب الدقة
153. أفضل سلوكٍ تجاه عميلٍ خسر فرصةً بسببٍ خارج إرادته:
- (أ) لومه (ب) دعمه واقتراح بدائلٍ إنسانية (ج) تجاهله (د) تحميله الكلفة
154. مهنة الوكيل العقاري في جوهرها:
- (أ) تجاريةٌ بحتة (ب) إنسانيةٌ قبل أن تكون تجارية (ج) موسمية (د) هامشية
155. حين يتعارض ربحٌ سريعٌ مع مصلحة عميلٍ ضعيف:
- (أ) تقدّم الربح (ب) تقدّم الإنصاف وحماية العميل (ج) ترمي القرار عليه (د) تنسحب صامتاً
156. مع المغترب الذي يشتري عن بُعد:
- (أ) شفافيةٌ تامةً وتوثيق (ب) استغلالٌ بعده (ج) رفع السعر (د) تجاهله
157. مع البائع المسن الذي يجهل قيمة عقاره:
- (أ) إرشاده للقيمة العادلة (ب) شراؤه بأقل (ج) بيعه بخساً بسرعة (د) تجاهل جهله

158. مع الأرملة المضطّرة لبيع سريع:

(أ) الإنصاف وحفظ حقّها (ب) استغلال اضطرارها (ج) المماطلة لإنهاكها (د) إخفاء العروض

159. التمييز بين العملاء بالدين أو العرق:

(أ) مرفوضٌ تماماً (ب) مقبول (ج) حسب الزبون (د) حسب المدينة

160. مع الزبون المتردّد:

(أ) الصبر وتقديم معلوماتٍ صادقة (ب) الضغط عليه (ج) تهديده بضياع الفرصة (د) تجاهله

161. مهنة الوكيل في جوهرها:

(أ) إنسانية قبل أن تكون تجارية (ب) تجارية بحتة (ج) موسمية (د) هامشية

162. مع المشتري البسيط الذي لا يفهم الإجراءات:

(أ) شرح مبسط وحماية (ب) استغلال جهله (ج) تسريع توقيعه (د) رفض خدمته

163. حين يتعارض ربحٌ سريع مع مصلحة عميلٍ ضعيف:

(أ) تقديم الإنصاف وحمايته (ب) تقديم الربح (ج) رمي القرار عليه (د) الانسحاب صامتاً

## أسئلة أخلاقية

164. علمتَ ببيعٍ جوهريٍّ في العقار (تصدّع إنشائي) فماذا تفعل؟

(أ) تكتمه (ب) تُفصح للمشتري (ج) تبالغ في المحاسن لإخفائه (د) ترفع السعر

165. عرض عليك مشترٍ عمولاً سرّياً مضاعفة لثقتك بئناً مسناً ببيعٍ مجحف:

(أ) تقبل (ب) ترفض وتُفصح للبائع عن القيمة العادلة (ج) تقبل بصمت (د) تساوم

166. معلومات العميل (سعره، ظرفه، هاتفه):

(أ) تُشارك مع الزملاء (ب) أمانة سرّية لا تُفشى (ج) تُنشر للتسويق (د) تُباع

167. إذا كنت طرفاً أو قريباً لأحد طرفي الصفقة:

(أ) تُخفي ذلك (ب) تُفصح عن تضارب المصالح (ج) تستغلّه (د) تنسحب دون إخبار

168. العمولة المهنية يجب أن تكون:

(أ) خفيةً ومتغيرة (ب) معلومةً ومتفقاً عليها مسبقاً بلا رسوم خفية (ج) مزدوجة سرّاً (د) حسب المزاج

169. تحصيل عمولةٍ من الطرفين دون علم أحدهما:

(أ) مقبول (ب) خطّ أحمر يُسقط الاعتماد (ج) ذكاء (د) عُرفٌ سائد

170. وساطتك في عقارٍ معلوم النزاع أو مشبوه المصدر:

(أ) جائزة للربح (ب) ممنوعة وتُعزّضك للمساءلة (ج) حسب العمولة (د) لا بأس بها

171. تزوير وثيقة أو مساحة أو رقم:

(أ) حل سريع (ب) جريمة تُسقط الاعتماد والمسؤولية (ج) مقبول لإتمام الصفقة (د) شأن إداري

172. وصف «الفراغ» للمشتري على أنه «بيع كامل للملكية»:

(أ) تسويق ذكي (ب) تدليس يُبطل الثقة ويُسقط الأمانة (ج) مقبول (د) تفصيل ثانوي

173. كل مبلغ يمرّ عبرك في الصفقة يجب أن يكون:

(أ) بلا إيصال (ب) موثقاً بإيصال دون خلطٍ بمالك (ج) في حسابك الشخصي (د) نقداً سرياً

174. وعدك للعميل:

(أ) كلام عابر (ب) دين والتزام ومسؤولية (ج) قابل للتراجع دائماً (د) للتسويق فقط

175. السمعة المهنية للوكيل:

(أ) تُبنى بصفقة واحدة (ب) تُبنى بعشر صفقاتٍ نزيهة وتهدم بخائبة واحدة (ج) لا قيمة لها (د) تُشتري

176. بيانات العملاء على دارك:

(أ) متاحة لكل الوكلاء (ب) سرّية ومعزولة بين المكاتب (ج) تُنشر للجمهور (د) تُشارك خارج المنصة

177. الالتزام بالقانون وميثاق المهنة عند تعارضه مع ربح سريع:

(أ) يُقدّم الربح (ب) يُقدّم القانون والميثاق (ج) حسب الحالة (د) يُتجاهل الميثاق

178. أفضل تعبيرٍ عن «الإنصاف للطرفين»:

(أ) إرضاء طرفٍ بظلم الآخر (ب) العدل بين الطرفين دون محاباة (ج) الانحياز لمن يدفع أكثر (د) تجاهل الأضعف

179. إن طلب منك البائع كتمان حجزٍ على العقار:

(أ) تكتمه (ب) ترفض وتُفصح للمشتري (ج) ترفع السعر (د) تؤجّل الكشف

180. الوكيل المعتمد عند المخالفة الجسيمة:

(أ) لا يُساءل (ب) يُساءل وقد يفقد اعتماده وفق سياسة دارك والقانون (ج) يُكافأ (د) يُنقل لمدينة أخرى

181. أصدق وصفٍ لقسم الوكيل المعتمد:

(أ) شكليّ بلا التزام (ب) تعهد أخلاقيّ حقيقيّ بالأمانة والإنصاف وحفظ الأسرار (ج) إجراء تسويقي (د) وثيقة قانونية ملزمة للزبون

182. علمت بعيبٍ جوهريّ والبائع يطلب كتمانته:

(أ) تُفصح للمشتري (ب) تكتمه (ج) تبالغ في المحاسن (د) ترفع السعر

183. عُرضت عليك عمولة سرّية لإقناع مسنٍّ ببيعٍ مجحف:

(أ) ترفض وتُفصح (ب) تقبل (ج) تقبل بصمت (د) تسام

184. معلومات العميل:

(أ) أمانة سرّية (ب) تُشارك مع الزملاء (ج) تُنشر (د) تُباع

185. إن كنت قريباً لأحد طرفي الصفقة:

(أ) تُفصح عن تضارب المصالح (ب) تُخفيه (ج) تستغله (د) تنسحب دون إخبار

186. تحصيل عمولة من الطرفين سراً:

(أ) خط أحمر (ب) ذكاء (ج) عرف سائد (د) مقبول

187. تزوير وثيقة لإتمام صفقة:

(أ) جريمة تُسقط الاعتماد (ب) حل سريع (ج) مقبول (د) شأن إداري

188. وصف «الفراغ» بأنه بيع كامل للملكية:

(أ) تدليس يُسقط الأمانة (ب) تسويق ذكي (ج) مقبول (د) تفصيل ثانوي

189. الوساطة في عقار معلوم النزاع:

(أ) ممنوعة وتعرض للمساءلة (ب) جائزة للربح (ج) حسب العمولة (د) لا بأس

## حالات واقعية

190. حالة: مشترٍ متحمس والبائع يطلب دفعة كبيرة فوراً، والصحيفة تُظهر رهناً لمصرف. الأصح:

(أ) قبض الدفعة بسرعة (ب) إيقاف الدفع واشتراط فك الرهن وقيده أولاً وتوثيق ذلك (ج) تجاهل الرهن (د) إقناع المشتري أنه بسيط

191. حالة: «بائع» يعرض شقة بثمنٍ مغرٍ مستعجلاً بوكالةٍ قديمة. الأصح:

(أ) إتمام البيع فوراً (ب) التحقق من سريان الوكالة وصلاحياتها قبل أي خطوة (ج) قبض العربون (د) تصديق إلحاحه

192. حالة: عقارٌ موروثٌ يملكه عدة ورثة (شيوع) ويريد أحدهم البيع وحده. الأصح:

(أ) البيع فوراً (ب) التأكد من حصر الإرث وموافقة الشركاء أو الإفراز وتوثيق الرضا (ج) تجاهل الورثة (د) بيع كامل العقار باسمه

193. حالة: «أبو سامي» يعرض محلاً «للبيع» بسعرٍ منخفض، وتبين أنه مستأجرٌ قديمٌ والمحل باسم مالكٍ آخر. الأصح:

(أ) بيعه كملكية كاملة (ب) توضيح أنه «فراغ» (حق انتفاع) وتوثيق التنازل وحدوده (ج) إخفاء الحقيقة (د) رفع السعر لإيهام الجودة

194. حالة: تعلم برطوبةٍ مكلفةٍ في الأساس والبائع يطلب كتمانها. الأصح:

(أ) الكتمان لإتمام البيع (ب) الإفصاح للمشتري؛ فإما تخفيضُ منصفٍ أو انسحاب (ج) تجميل الوصف (د) رفع العمولة

195. حالة: مغتربٌ يثق بك ويريد الشراء دون حضور. الأصح:

(أ) استغلال بعده (ب) شفافية كاملة وصورٌ وفيديوٌ وصحيفةٌ حديثةٌ وتوثيق كل دفعة (ج) تسريع البيع بلا توثيق (د) طلب دفعاتٍ

نقديةٍ سريةٍ

196. حالة: عقارٌ مبنٍ بمخالفةٍ وعليه احتمال هدم، والبائع يخفي ذلك. الأصح:

(أ) تجاهل الوضع التنظيمي (ب) كشف الوضع التنظيمي للمشتري والتحقق من المخالفة قبل أي اتفاق (ج) بيعه بسرعة (د) وعد المشتري

بالتسوية

- 197.** حالة: زبونٌ يطلب منك إفشاء سعر وظرف بائعٍ آخر تتعامل معه. الأصحّ:  
 (أ) إخباره ليكسب ثقتك (ب) رفض الإفشاء حفاظاً على سرّية العميل (ج) بيع المعلومة (د) تلميح غير مباشر
- 198.** حالة: عقدٌ على «عقدي» اكتشفت فيه خطأً في الأسماء قبل التثبيت. الأصحّ:  
 (أ) تثبيته ثم تعديله لاحقاً (ب) تصحيحه ومراجعته قبل التثبيت لأنه يُقفل نهائياً بعده (ج) تجاهل الخطأ (د) حذف العقد
- 199.** حالة: مشتريٌ يطلب تحويل ثمن العقار عبر منصّة دارك. الأصحّ:  
 (أ) تحويله عبر دارك (ب) توضيح أنّ دارك للتوثيق فقط ولا تمرّ الأموال عبرها؛ المال بين الطرفين (ج) أخذ المال باسمك (د) رفض الصفقة
- 200.** حالة: الصحيفة تُظهر رهناً والبائع يطلب دفعةً كبيرة. الأصحّ:  
 (أ) إيقاف الدفع واشترط فكّ الرهن أولاً (ب) الدفع بسرعة (ج) تجاهل الرهن (د) إقناع المشتري أنه بسيط
- 201.** حالة: وكالةٌ قديمةٌ وبائعٌ مستعجلٌ بسعرٍ مغرٍ. الأصحّ:  
 (أ) التحقق من سرّيات الوكالة (ب) إتمام البيع فوراً (ج) قبض العربون (د) تصديق الإلحاح
- 202.** حالة: عقارٌ موروثٌ يريد أحد الورثة بيعه وحده. الأصحّ:  
 (أ) موافقة الشركاء أو الإفراز (ب) البيع فوراً (ج) تجاهل الورثة (د) بيعه كاملاً باسمه
- 203.** حالة: محلٌّ «للبيع» وبائعه مستأجرٌ قديم. الأصحّ:  
 (أ) توضيح أنه فراغٌ وتوثيق التنازل (ب) بيعه كملكية كاملة (ج) إخفاء الحقيقة (د) رفع السعر
- 204.** حالة: مغتربٌ يشتري دون حضور. الأصحّ:  
 (أ) شفافيةٌ وصورٌ وصحيفةٌ حديثةٌ وتوثيقٌ الدفعات (ب) استغلالٌ بعده (ج) تسريع بلا توثيق (د) دفعاتٌ نقديةٌ سرّية
- 205.** حالة: مشتريٌ يطلب تحويل الثمن عبر دارك. الأصحّ:  
 (أ) توضيح أنّ دارك للتوثيق فقط والمال بين الطرفين (ب) تحويله عبر دارك (ج) أخذه باسمك (د) رفض الصفقة
- 206.** حالة: صفقةٌ تستند إلى «حكم تثبیت بيع» حديثٍ على مالكٍ غائب، والبائع يستعجل الإغلاق. الأصحّ:  
 (أ) التريث وطلب البيانات العقارية المصدّقة وتسلسل الملكية وتوفّع تدقيقات تعميم العدل (ب) الإسراع قبل تغيّر القوانين (ج) قبول الحكم دون تدقيق فهو قضائي (د) رفع العمولة مقابل السرعة
- 207.** حالة: مغتربٌ يملك عقاراً في منطقةٍ أعلنت تنظيميةً وفاتته مهلٌ إثبات الحقوق. الأصحّ:  
 (أ) إرشاده فوراً لمختصّ قانوني ومتابعة المهل والقرارات الجديدة، وعدم عرض العقار للبيع قبل تثبیت حقه (ب) اعتبار الحق ضائعاً وشراء حصته رخيصاً (ج) تجاهل الأمر فالمهلة انتهت (د) بيعه لشخصٍ آخر بسرعة

## مفتاح الإجابات والتعليق

1. (ب) العقار الكامل = 2400 سهم.
2. (أ) صحيح (م825 مدني).
3. (أ) الطابو.
4. (ب) دارك للتوثيق فقط.
5. (أ) وسيط ومستشار موثوق.
6. (ج) 86%.
7. (أ) حفظ السرّ مبدأ أساسي.
8. (أ) الصحيفة العقارية.
9. (أ) مدينة واحدة.
10. (أ) برقم فريد واسم.
11. (أ) الطابو الأخضر أفواها.
12. (أ) بالتسجيل.
13. (ب) الكتمان تدليس.
14. (أ) شاهدان.
15. (أ) شفافية الأجر.
16. (أ) عدم التمييز.
17. (أ) الإيجار اليومي ليس نوع ملكية.
18. (أ) حق الانتفاع.
19. (أ) التسجيل حماية للمشتري.
20. (أ) منصّة دارك.
21. (أ) من لوحة الوكيل أو المستخدم.
22. (أ) الأمانة رأس المال.
23. (أ) #####-DRK-AG.
24. (أ) قد يُهدّم ويصعب تسجيله.
25. (أ) الرهن.
26. (أ) الصدق في العرض.
27. (أ) عبر صفحة التحقق.
28. (أ) تأهيل ومراجعة والتزام.
29. (ب) العقار الكامل = 2400 سهم؛ وثقاس الحصص على هذا الأساس.

30. (ج) الملكية لا تنتقل إلا بالتسجيل في السجل العقاري (م 825 مدني).
31. (أ) المادة 825 من القانون المدني السوري.
32. (ب) الصحيفة العقارية في السجل العقاري هي المرجع.
33. (ب) إشارة الدعوى تنبيهه بوجود نزاع قضائي.
34. (ب) الرهن ضماناً لدين، وقد يُنقذ على العقار عند التعثر.
35. (ب) قانون الإيجار رقم 20 لعام 2015 للعقود الجديدة.
36. (ب) المرسوم 1111/1952 (ومنه نشأ حق الفروع).
37. (ب) الفراغ بيعُ حق الانتفاع؛ تبقى الرقبة للمالك الأصلي.
38. (ب) محلّ محلّ المستأجر، لا يملك الرقبة.
39. (أ) القانون 23 لعام 2015 (التخطيط وعمران المدن).
40. (أ) المرسوم 40 لعام 2012 لإزالة المخالفات.
41. (ب) قانون ضريبة البيوع العقارية رقم 15 لعام 2021.
42. (أ) 1% للسكني على القيمة الرائجة.
43. (ج) 3% لغير السكني.
44. (أ) 2% للأرض داخل المخطط، 1% خارجه.
45. (ب) على القيمة الرائجة المقدّرة رسمياً.
46. (أ) المرسوم التشريعي 20 لعام 1983.
47. (ب) محلّ عقاري + جبيرة + منفعة عامة + تعويض.
48. (أ) القانون 15 لعام 2008.
49. (ب) سكن بديل أو بدل نقدي وفق 15/2008.
50. (أ) أقوى أنواع الملكية وأوضحها للبيع.
51. (ب) حصصٌ سهمية غير مفرزة بين شركاء/ورثة.
52. (ب) حقوق الشركاء/الشفعة والإفراز.
53. (ب) قيودٌ خاصّة؛ غالباً لا يُباع إلا باستبدالٍ نظامي.
54. (أ) يُباع حق التصرف وفق ضوابط.
55. (ب) الوكالة المعيبة أشهر أبواب الاحتيال.
56. (ج) شاهدان تُوثق هويتهما.
57. (ب) التسجيل يحسم الأولوية تجاه الغير.
58. (ب) تسهيلاً في آب 2025.
59. (أ) أتمتة المصالح العقارية والحجز الإلكتروني.
60. (أ) القرار 188/1926 ولا يزال نافذاً بتعديلاته.

61. (أ)  $2400 \div 8 = 300$  سهم.
62. (ب) نصف  $2400 = 1200$  سهم.
63. (ب) التسجيل في السجل العقاري هو ما ينقل الملكية.
64. (ب) الصحيفة العقارية أولاً ودائماً.
65. (ب) تحقّق من الوضع التنظيمي ومخالفات البناء.
66. (ب) قيدٌ بحكم أو دَين يمنع التصرّف.
67. (ب) التصريح خلال 30 يوماً ثم الدفع خلال 30 يوماً.
68. (ب) إعفاءاتٌ محدّدة وفق القانون.
69. (ب) بيانات الملكية والقيود.
70. (أ) المادة 681 وما يليها.
71. (أ) للجهة الإدارية معالجتها ضمن المخطط.
72. (ب) توثيقٌ وتنظيمٌ؛ لا تنقل ملكيةً ولا تمرّر مالاً.
73. (ب) العناية الواجبة واجب الوكيل.
74. (أ) 1% للسكني.
75. (أ) 20/2015.
76. (أ) 111/1952.
77. (أ) 23/2015.
78. (أ) 40/2012.
79. (أ) 20/1983.
80. (أ) 15/2008.
81. (أ) المادة 825.
82. (أ) 3% لغير السكني.
83. (أ)  $2400 \div 4 = 600$ .
84. (أ)  $2400 \div 3 = 800$ .
85. (أ) 2% داخل المخطط.
86. (أ) الإدارة المحلية والبيئة.
87. (ب) لا يملك تجاه الغير حتى التسجيل.
88. (أ) سارية وصريحة الصلاحية.
89. (أ) ليست طرفاً ولا جهة نقل.
90. (أ) أتمتة وخدمات رقمية.
91. (أ) الصحيفة العقارية أولاً.

92. (ب) النقل بالسجل العقاري.
93. (أ) 188/1926 وتعديلاته.
94. (ب) قانون 15/2021 حظر على دوائر التوثيق تسجيل أي حق عيني دون براءة ذمة مالية.
95. (ج) نص قانون 15/2021 على بطلان كل توثيق أو تسجيل يخالف ذلك.
96. (د) العقوبة حبس من سنة إلى ثلاث سنوات مع الغرامة — لذا لا «تمشية» لمعاملة ناقصة.
97. (أ) السكني 1% من القيمة الرائجة.
98. (ب) الأرض داخل المخطط 2%، وخارجه 1%.
99. (ج) غير السكني 3% من القيمة الرائجة.
100. (ب) اعتمد القانون القيمة الرائجة بتقدير لجان وزارة المالية بدل القيم القديمة.
101. (أ) القانون 17/2021 خاص برسوم المعاملات والتسجيل، و15/2021 بالضريبة.
102. (ج) التسجيل لدى الوحدات الإدارية مع مضمون إلزامي (الهوية، المدة، البدل، الأوصاف، الغاية، الشروط).
103. (أ) 1% من البدل الشهري بحد أدنى يختلف بين السكني وغيره (تحدت قيمه بقرارات).
104. (ب) المالك المستقل أو مالك 75% من أسهم القيد العقاري على الأقل.
105. (ب) السند التنفيذي يُنفذ مباشرة عبر دائرة التنفيذ دون دعوى طويلة.
106. (ب) الاسترداد وتحصيل الأجور عبر التنفيذ مباشرة — لا إجراء ذاتياً بالقوة.
107. (ب) تجميد احترازي لحماية الحقوق من التزوير والاستيلاء في الفترة الانتقالية.
108. (أ) ثبت التجميد ومنع التصرفات الناقلة للحق العيني مؤقتاً.
109. (أ) بداية الاستئناف المضبوط بالتحقق من الوثائق.
110. (أ) ألغي شرط إيداع الثمن مصرفياً (قرار 2022 السابق) والموافقة الأمنية، واعتمدت «لا مانع».
111. (ب) لمواجهة «البيع بحكم محكمة» الاحتياكي على الغائبين.
112. (ب) مع الكشف الميداني وسؤال الجوار وإبراز بيانات مصدقة بتسلسل الملكية.
113. (ب) مهلة الإثبات حُددت بـ30 يوماً ثم مُدّدت لسنة (القانون 42/2018)، وهو قيد المراجعة بعد 2024.
114. (ب) شددت الإدارة المحلية على التحقق من البائعين (ومنهم المطلوبون للعدالة) قبل الشراء.
115. (ب) الموقع الحقيقي يبني الثقة ويجلب جمهوراً مناسباً.
116. (ب) الصديق في العرض يحمي السمعة.
117. (ب) السعر الواقعي يسرع البيع ويحفظ المصداقية.
118. (ب) أداة تسويق مجانية تبني الهوية المهنية.
119. (ب) وصول فوري لجمهور مهتم فعلاً.
120. (ب) قرارات مبنية على أداء حقيقي.
121. (ب) الاستجابة السريعة تصنع الفرق.
122. (ب) الفيديو يقرب الصورة الواقعية.

123. (ب) الإعلان المنتهي يختفي عن العرض.
124. (ب) الوصف الأمين يجذب المشتري الجاد.
125. (ب) نطاق سعري مبني على بيانات.
126. (ب) إشارة ثقة تجذب العملاء.
127. (ب) قناة سريعة ومألوفة.
128. (ب) التحديد الدقيق احترام وثقة.
129. (ب) علامة كلاسيكية تستدعي العناية الواجبة.
130. (أ) الواقعية تسرع البيع.
131. (أ) الموقع الحقيقي.
132. (أ) الصدق في العرض.
133. (أ) وصول لجمهور مهتم.
134. (أ) أداة تسويق.
135. (أ) المنتهي يختفي.
136. (أ) الاستجابة تصنع الفرق.
137. (أ) قرارات مبنية على البيانات.
138. (أ) يقرب الصورة الواقعية.
139. (أ) الوصف الأمين.
140. (أ) نطاق من البيانات.
141. (أ) إشارة ثقة.
142. (ب) الاعتماد صالح عامين من تاريخ إصداره، ويظهر «صالحة حتى» على الشهادة، وهو قابل للتجديد.
143. (أ) العنوان المختصر يفتح صفحتك الخاصة بكل عقاراتك لمشاركتها مع الزبائن للوصول السريع.
144. (ب) الثقة عبر الشفافية تعويض عن بُعد الرقابة.
145. (ب) حماية الضعيف جوهر إنسانية المهنة.
146. (ب) المضطر يستحق حماية أكبر لا فريسة أسهل.
147. (ب) عدم التمييز مبدأ راسخ.
148. (ب) الصبر على المتردد جزء من المهنة.
149. (ب) أنت لا تباع جدراناً بل تتعامل مع مصائر.
150. (ب) البعد الإنساني أصيل في المهنة.
151. (ب) الإرشاد الأمين حماية للطرف الأضعف.
152. (ب) تعامل كأنّ المغترب حاضر.
153. (ب) العلاقة الإنسانية تبني ولاءً طويل الأمد.

154. (ب) مسؤولية اجتماعية قبل المكسب.
155. (ب) الإنصاف أبقى من العمولة.
156. (أ) تعامل كأنه حاضر.
157. (أ) حماية الضعيف.
158. (أ) المضطرّ يستحق حماية.
159. (أ) عدم التمييز.
160. (أ) الصبر مهنية.
161. (أ) مسؤولية اجتماعية.
162. (أ) الإرشاد الأمين.
163. (أ) الإنصاف أبقى.
164. (ب) الصدق المطلق؛ كتمان العيب تدليس.
165. (ب) تضارب مصالح واستغلال ضعف — خيانة للأمانة.
166. (ب) حفظ السرّ مبدأً أساسياً.
167. (ب) الإفصاح عن تضارب المصالح واجب.
168. (ب) الشفافية في الأجر.
169. (ب) من الخطوط الحمراء.
170. (ب) احترام القانون والمجتمع.
171. (ب) خطُّ أحمر صريح.
172. (ب) الوضوح المطلق واجبٌ أخلاقيٌّ وقانوني.
173. (ب) الأمانة على المال.
174. (ب) المسؤولية عن الكلمة.
175. (ب) الأمانة رأس المال الحقيقي.
176. (ب) النظام معزولٌ بين المكاتب والخصوصية أمانة.
177. (ب) لا تُيسر صفقةً مشبوهةً ولو ربحت.
178. (ب) العدل أبقى من العمولة.
179. (ب) كتمان القيد تدليسٌ وخيانة.
180. (ب) المساءلة تحمي المهنة والناس.
181. (ب) القَسَمُ تعهدٌ مهنيٌّ وأخلاقي.
182. (أ) الصدق المطلق.
183. (أ) تضارب مصالح واستغلال.
184. (أ) حفظ السرّ.

185. (أ) الإفصاح واجب.
186. (أ) من الخطوط الحمراء.
187. (أ) خطُّ أحمر.
188. (أ) الوضوح واجب.
189. (أ) احترام القانون.
190. (ب) لا دفعة جوهريّة قبل خلوّ الصحيفة أو اتفاقٍ موثّق على الفكّ.
191. (ب) الوكالة قد تكون ملغاةً أو منتهيةً — أشهر أبواب الاحتيال.
192. (ب) بيع الشائع دون مراعاة الشركاء قد يبطل لاحقاً.
193. (ب) بيع الفراغ لا ينقل الرقبة؛ الوضوح واجب.
194. (ب) الكتمان تدليسٌ قد يُبطل البيع ويُسقط الأمانة.
195. (ب) تعاملٌ معه كأنه حاضر.
196. (ب) المخالفة قد تعني الهدم وصعوبة التسجيل.
197. (ب) حفظ السرّ أمانةٌ لا تُفشى.
198. (ب) بعد «تمّ القبول من الطرفين» لا يُعدّل العقد.
199. (ب) تسجيل الدفعات للتوثيق فقط.
200. (أ) لا دفعة قبل خلوّ الصحيفة.
201. (أ) قد تكون ملغاة.
202. (أ) حقوق الشركاء.
203. (أ) الفراغ لا ينقل الرقبة.
204. (أ) تعاملٌ كأنه حاضر.
205. (أ) الدفعات للتوثيق فقط.
206. (أ) هذا نمط «البيع بحكم محكمة» الذي صدر تعميم 1 أيار 2025 لضبطه — التدقيق واجب.
207. (أ) أحكام القانون 10/2018 قيد المراجعة، والمهل عدّلت سابقاً — المتابعة القانونية قد تحفظ حقه.



منصة دارك العقارية

# شهادة وكيل عقاري مُعتمد

CERTIFIED REAL-ESTATE AGENT

تشهد منصة دارك العقارية بأن

قد أتم المنهاج المعتمد لتأهيل الوكيل العقاري ودرس القانون العقاري وأصوله، واجتاز اختبار الاعتمادية بنجاح، وأقسم قَسَم المهنة، فاستحق لقب «وكيل عقاري معتمد» بما له من حقوق وما عليه من التزامات أخلاقية ومهنية.

صالحة لمدة عامين من تاريخ الإصدار — قابلة للتجديد

توقيع الجهة المعتمدة + الختم

رقم الشهادة وتاريخها (وتاريخ انتهائها)

هذه الصفحة نموذج توضيحي لشكل الشهادة. تُصدر الشهادة الرسمية بعد اجتياز اختبار الاعتمادية تلقائياً على منصة دارك برقم فريد واسم الوكيل (مثال الرقم: DRK-AG-00001)، وتظهر في لوحة الوكيل قابلة للعرض والطباعة، وعلى صفحته العامة وصفحة «التحقق من اعتماد وكيل».

## خاتمة

تعلمت في هذا المنهاج أن مهنة الوكيل العقاري علمٌ وضميرٌ معاً: علمٌ بالقانون يحمي الحقوق، وضميرٌ بالأخلاق يحفظ الناس. أتقن الأول، والتزم الثاني، فتكون وكيلاً يُؤتمن على البيوت والأحلام.

«الوكيل الأمين شريك ثقة في رحلة عمر.»

© منصة دارك العقارية — المنهاج المعتمد لتأهيل الوكيل العقاري. المحتوى لأغراض التأهيل والتثقيف؛ ولا يُعني عن مراجعة النصوص القانونية النافذة والسجل العقاري الرسمي عند كل معاملة.