

The Nature and Requirements of the Right of First Refusal Contract in Iranian, French and American Law

Amir Mohammadi*

PhD Candidate in Private Law, Faculty of Law, University of Judicial Sciences and Administrative Services, Tehran, Iran

Seyed Morteza Ghasem Zadeh

Full Professor of Private Law, Faculty of Law, University of Judicial Sciences and Administrative Services, Tehran, Iran

Abstract

The right of first refusal contract is a significant tool in restricting the owner's discretion in transferring property. Given the absence of specific regulations in Iranian law, a comparative study of this contract can clarify its nature and requirements. This research, employing an analytical-comparative approach, examines the right of first refusal contract in the legal systems of Iran, France, and the United States. The main research question is: what is the nature and specific requirements of this contract in each of these legal systems? In French law, prior to the 2016 reforms, this agreement was recognized in judicial practice, and post-reform, it has been acknowledged as a preliminary contract alongside a unilateral commitment. In the United States, this agreement resembles an option contract and a negative covenant, prohibiting the owner from transferring the property to a third party without respecting the right of first refusal. In Iranian law, due to the lack of specific regulations, this agreement is interpreted based on the principle of contractual freedom as a negative obligation with the nature of a substitute obligation. Regarding requirements, specifying the price in the contract is not mandatory, and the absence of a time limit does not conflict with the principle prohibiting perpetual obligations, as the agreement only limits the choice of buyer, not the transfer itself. This study demonstrates that the right of first refusal contract maintains a legal balance between the owner and the beneficiary and prevents violations of the right of first refusal in all legal systems. Examining this issue in Iranian law can contribute to the development of legal rules and legislative solutions.

Key words: Right of first refusal, negative covenant, contractual freedom, substitute obligation, perpetual obligations, unilateral commitment, option contract.

* **Email:** Email:mohamadi.amir1986@gmail.com (Corresponding Author)



ماهیت و الزامات قرارداد حق تقدم خرید در حقوق ایران، فرانسه و آمریکا

امیر محمدی^۱ | دانشجوی دکتری حقوق خصوصی، دانشکده حقوق، دانشگاه علوم

قضائی و خدمات اداری، تهران، ایران.

اسید مرتضی قاسم‌زاده^۲ | استاد گروه حقوق خصوصی، دانشکده حقوق، دانشگاه

علوم قضائی و خدمات اداری، تهران، ایران.

چکیده

قرارداد حق تقدم خرید یکی از ابزارهای مهم در تحدید اختیار مالک در انتقال مال محسوب می‌شود. با توجه به عدم وجود مقررۀ خاص در حقوق ایران، مطالعه تطبیقی این قرارداد می‌تواند به روشن شدن ماهیت و الزامات آن کمک کند. این پژوهش با رویکرد تحلیلی - تطبیقی، قرارداد حق تقدم خرید را در نظام‌های حقوقی ایران، فرانسه و ایالات متحده بررسی می‌کند. پرسش اصلی تحقیق این است که ماهیت و الزامات اختصاصی این قرارداد در هر یک از این نظام‌ها چیست. در حقوق فرانسه، این توافق پیش از اصلاحات ۲۰۱۶ در رویۀ قضائی پذیرفته شده و پس از اصلاحات، به عنوان یک قرارداد مقدماتی در کنار تعهد یک طرفه به رسمیت شناخته شد. در ایالات متحده، این توافق به نهادی مشابه اختیار معامله و تعهد منفی شباهت دارد که مالک را از انتقال مال به شخص ثالث بدون رعایت حق تقدم منع می‌کند. در حقوق ایران، با توجه به فقدان مقررات خاص، این توافق براساس اصل آزادی قراردادی و به عنوان تعهد سلبی با ماهیت التزام بدلی تفسیر می‌شود. از حیث الزامات، تعیین قیمت در قرارداد ضروری نیست و عدم تعیین مدت نیز، به دلیل آنکه

این توافق تنها محدودیتی در انتخاب خریدار ایجاد می‌کند و نه در اصل انتقال، تعارضی با اصل منع تعهدات دائمی ندارد. این مطالعه نشان می‌دهد که قرارداد حق تقدم خرید در تمامی نظام‌ها توازن حقوقی میان مالک و ذی‌نفع را حفظ و از نقض حق تقدم جلوگیری می‌کند. بررسی این موضوع در حقوق ایران می‌تواند به توسعه قواعد و راهکارهای تقنینی کمک کند.

واژگان کلیدی: حق تقدم خرید، تعهد منفی، آزادی قراردادی، التزام بدلی، تعهدات دائمی، تعهد یک‌طرفه، اختیار معامله.

مقدمه

طبق اصل آزادی قراردادی (ماده ۱۰ ق.م)، افراد نه تنها در انعقاد یا عدم انعقاد قرارداد مختارند، بلکه می‌توانند طرف قرارداد خود را نیز آزادانه انتخاب کنند (کاتوزیان، ۱۳۹۵ ب: ۱۸۹). با این حال، گاهی قانون‌گذار به دلایل خاص، حق تقدم را برای برخی اشخاص در نظر می‌گیرد و مالک را به رعایت آن ملزم می‌کند. این حق، علاوه بر مداخله قانونی، در روابط خصوصی نیز براساس توافق طرفین ایجاد می‌شود، مانند شرطی در قرارداد اجاره که به مستأجر اولویت خرید ملک را در صورت فروش می‌دهد. مقاله حاضر به بررسی مفهوم حق تقدم خرید می‌پردازد که نه به‌طور قانونی، بلکه ناشی از اراده طرفین است.

قرارداد حق تقدم خرید به‌عنوان نهادی مبتنی بر اراده طرفین، در نظام‌های حقوقی مختلف تحلیل و تفسیر شده است. در حقوق فرانسه، این قرارداد تحت چارچوب مفهوم کلی «پیمان حق تقدم» که در ماده ۱۱۲۳ قانون مدنی این کشور آمده است، مورد بررسی قرار می‌گیرد. در حقوق ایالات متحده، این قرارداد به‌عنوان محدودیتی بر اختیارات مالک در انتقال مالکیت تفسیر می‌شود. این قرارداد به‌ویژه با توجه به شباهت‌هایی که با نهاد «اختیار معامله» دارد، مورد بررسی قرار گرفته است. در حقوق ایران، با وجود عدم تصریح قانونی، برخی حقوق‌دانان قرارداد حق تقدم خرید را در چارچوب اصول کلی و آزادی قراردادی معتبر شناخته و به‌طور کلی به مفهوم آن اشاره کرده‌اند: «این قرارداد، که به‌طور معمول بین موجر و مستأجر یا شریکان ملک مشاع و سهام‌داران شرکت‌ها بسته می‌شود، مالک تعهد می‌کند که هرگاه تصمیم به فروش ملک خود گرفت، آن را به بهای عادلانه یا

به قیمتی که خریدار پیشنهادی می‌دهد، به طرف قرارداد بفروشد و او را بر دیگران مقدم دارد» (کاتوزیان، ۱۳۹۵ الف: ۷۰).

پژوهش‌های متعددی به بررسی نهاد حق تقدم خرید در نظام‌های مختلف حقوقی پرداخته‌اند، اما تاکنون مطالعه‌ای جامع که این قرارداد را در حقوق ایران، فرانسه و ایالات متحده به صورت تطبیقی تحلیل کند، ارائه نشده است. مهم‌ترین پژوهش‌های مرتبط با این موضوع عبارت‌اند از: هراتی و هراتی قوی (۱۴۰۳) در مقاله «ماهیت حقوقی پیمان حق تقدم در حقوق جدید فرانسه و جایگاه آن در حقوق ایران»، این نهاد را در حقوق فرانسه بررسی کرده و قابلیت پذیرش آن را در حقوق ایران از منظر اصول کلی قراردادها تحلیل کرده‌اند. کریمی و راضی (۱۳۹۹) در مقاله «معاملات معارض با حق اولویت»، به چالش‌های ناشی از نقض حق تقدم و ضمانت اجرای آن در حقوق ایران پرداخته‌اند. میرشکاری و علانی (۱۳۹۸) در مقاله «مطالعه تطبیقی حق اولویت در خرید در نظام کامن‌لا و حقوق نوشته با نظام حقوقی ایران»، به مقایسه حق اولویت در نظام کامن‌لا و حقوق نوشته پرداخته و نتایج آن را با نظام حقوقی ایران تطبیق داده‌اند. کاظم‌الدلوجی (۱۳۹۹) در پایان‌نامه خود با عنوان «مطالعه تطبیقی قراردادهای ایجادکننده حق تقدم در خرید در حقوق ایران و عراق»، به تحلیل تطبیقی این قراردادها در دو نظام حقوقی ایران و عراق پرداخته است.

با وجود پژوهش‌های پیشین، نوآوری مقاله حاضر در آن است که به طور جامع و تطبیقی قرارداد حق تقدم خرید را در سه نظام حقوقی ایران، فرانسه و ایالات متحده بررسی کرده و الزامات اختصاصی آن، از جمله ضرورت تعیین قیمت و مدت قرارداد، را در هر سه نظام تحلیل می‌کند. برخلاف پژوهش‌های گذشته که عمدتاً به تحلیل یکی از این نظام‌ها پرداخته‌اند، این مقاله به مقایسه تطبیقی سه نظام حقوقی ایران، فرانسه و ایالات متحده می‌پردازد و بر جنبه‌های اختصاصی و الزامات قرارداد حق تقدم خرید در این سه نظام تمرکز دارد.

مقاله حاضر در سه بخش تنظیم شده است. در بخش اول، مفهوم قرارداد حق تقدم خرید در حقوق ایران، فرانسه و ایالات متحده بررسی می‌شود و تمایز آن از نهادهای

مشابهی همچون وعده یک‌جانبه بیع، اختیار خرید، شرط انحصار فروش و حق شفعه روشن می‌شود. در بخش دوم، ماهیت حقوقی این قرارداد در هر یک از سه نظام حقوقی تحلیل و تعهدات قراردادی و آثار حقوقی آن بررسی می‌شود. در نهایت، در بخش سوم، شروط و الزامات قرارداد حق تقدم خرید، با تأکید ویژه بر شروط اختصاصی مانند تعیین قیمت و مدت، مورد بحث و تحلیل قرار می‌گیرد.

اهمیت این پژوهش در آن است که با ارائه مبنایی تطبیقی، امکان تحلیل دقیق‌تر قرارداد حق تقدم خرید در حقوق ایران را فراهم می‌کند و نقاط قوت و ضعف آن را در مقایسه با نظام‌های حقوقی فرانسه و ایالات متحده روشن می‌سازد. بررسی حقوق تطبیقی نشان می‌دهد که چگونه قواعد کشورهای پیشرفته در این حوزه توسعه یافته است و می‌تواند به اصلاح و تکمیل نظام حقوقی ایران کمک کنند.

۱. مفهوم قرارداد حق تقدم خرید

در این بخش، ابتدا تعریف قرارداد حق تقدم خرید در سه نظام حقوقی ایران، فرانسه و ایالات متحده ارائه می‌شود. سپس این قرارداد با نهادهای مشابهی همچون وعده یک‌جانبه بیع، اختیار خرید، شرط انحصار فروش و حق شفعه مقایسه می‌شود تا تمایزات آن از این مفاهیم روشن شود. این بررسی تطبیقی زمینه‌ساز تحلیل‌های بیشتر در بخش‌های بعدی خواهد بود.

۱-۱. تعریف قرارداد حق تقدم خرید

قرارداد حق تقدم خرید از جمله توافقاتی است که به طرفی حق اولویت در خرید یک مال را اعطا می‌کند. تعیین چارچوب حقوقی این توافق مستلزم بررسی مفهومی آن و نحوه پذیرش آن در نظام‌های حقوقی مورد بحث است.

۱-۱-۱. حقوق فرانسه

در حقوق فرانسه، پیمان حق تقدم به موجب ماده ۱۱۲۳ قانون مدنی^۱ تعریف شده است: «پیمان حق تقدم، قراردادی است که به موجب آن یکی از طرفین متعهد می‌شود که در صورت تصمیم به انعقاد قرارداد، پیشنهاد معامله را با اولویت به ذی‌نفع پیمان ارائه دهد». با این تعریف، متن قانون فرانسه، پیمان حق تقدم را به‌عنوان امکانی برای وقوع تمام قراردادها در نظر گرفته است؛ بنابراین، این تعریف حق تقدم خرید را نیز شامل می‌شود و طبق قرارداد، چنانچه مالک شیء تصمیم به عرضه آن برای فروش بگیرد، متعهد است که آن را با اولویت نسبت به سایرین به ذی‌نفع حق تقدم عرضه کند تا ابتدا ذی‌نفع بتواند آن را با قیمتی که به او پیشنهاد شده است، خریداری کند. پیش از اصلاحات قانونی ۲۰۱۶، دکترین حقوقی به تعریف این نوع پیش‌قرارداد پرداخته بود. به گفته پیازون، «پیمان حق تقدم، قراردادی است که به موجب آن یک شخص متعهد می‌شود که در اولویت، پیشنهاد انعقاد یک توافق آینده را به شخص دیگری، که ذی‌نفع نامیده می‌شود، ارائه دهد و ذی‌نفع نیز حق تقدمی را که به او اعطا شده، می‌پذیرد» (Piazzon, 2009: 433).

۲-۱-۱. حقوق آمریکا

در حقوق آمریکا، به این موضوع تحت عنوان حقوق تقدم یک‌جانبه^۲ اشاره و چنین تعریف شده است: «تعهدات قراردادی هستند که اموال موجود یا آتی اعطاکننده را مشروط می‌سازند تا انعطاف‌پذیری را برای دارنده فراهم کنند» (Bellemare, 2016: 116).

۱. Article 1123: «Le pacte de préférence est le contrat par lequel une partie s'engage à proposer prioritairement à son bénéficiaire de traiter avec lui pour le cas où elle déciderait de contracter».

۲. unilateral preferential rights

این حقوق به طور کلی شامل چهار نوع اصلی هستند: اختیار معامله^۱، حقوق اولین امتناع^۲، حقوق اولین ایجاب^۳ و حقوق اولین مذاکره^۴.

اختیار معامله: قراردادی است که در آن پیشنهاددهنده متعهد می‌شود ملک خود را با قیمتی معین و در بازه‌ای مشخص برای فروش ارائه دهد. ذی‌نفع اختیار دارد پیشنهاد را بپذیرد یا رد کند (Litvinoff, 1987: 745).

حق اولین امتناع: که به آن حق پیش‌خرید^۵ یا پیمان تقدم^۶ نیز گفته می‌شود، توافقی است که طی آن متعهد خود را ملزم می‌کند تا در صورت تصمیم به انجام یک معامله مشخص، ابتدا به متعهدله حق انتخاب اولیه برای انجام آن معامله را بدهد. این حق، مهم‌ترین نوع حق تقدم در نظام حقوقی آمریکا محسوب می‌شود (ibid: 753). اعمال این نوع از حق تقدم مستلزم این است که مالک ابتدا به بازار رفته، یک خریدار پیشنهاددهنده پیدا کند و سپس به ذی‌نفع اطلاع دهد که به او اجازه می‌دهد قیمت خرید پیشنهادی خریدار پیشنهاددهنده را تطبیق دهد. بر همین مبنا، به عنوان «حق تطبیق»^۷ نیز اشاره شده است (Stein, 2014: 7).

حق اولین ایجاب (اولویت در پیشنهاد): مالک را ملزم می‌کند که پیش از عرضه ملک برای فروش به شخص ثالث، به دارنده این حق پیشنهاد دهد. دارنده حق دارد پیشنهادی را که به او ارائه شده بپذیرد یا رد کند (Fambrough, 2009/2013: [online resource]).

حق اولین مذاکره: به ذی‌نفع اجازه می‌دهد پیش از مراجعه مالک به دیگران، در بازه‌ای معین و با حسن نیت درباره معامله مذاکره کند. این حق تضمینی برای انعقاد قرارداد نمی‌دهد (Bellemare, 2016: 121).

۱. options

۲. rights of first refusal

۳. rights of first offer

۴. rights of first negotiation

۵. right of Pre-emption

۶. pacte de Préférence

۷. right to match

در عمل، حق اولین امتناع به دلیل امکان اعمال شرط شرط کامله‌الوداد^۱ (تعهد به ارائه شرایط برابر با پیشنهاد شخص ثالث)، بر سایر حقوق تقدم ارجحیت دارد. شرط کامله‌الوداد از فروش ملک با شرایط بهتر به اشخاص ثالث جلوگیری می‌کند و کارایی بیشتری به این حق می‌بخشد. سایر انواع حقوق تقدم، به ویژه حق اولین ایجاب و حق اولین مذاکره، بدون شروط تقویتی، معمولاً اثر حقوقی کم‌تری دارند (ibid: 122). بر این اساس، در این مقاله، حق تقدم خرید در نظام حقوقی آمریکا به معنای حق تطبیق مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

۱-۱-۳. حقوق ایران

در حقوق ایران، به تأسی از حقوق فرانسه، پیمان حق تقدم به این صورت تعریف شده است: «قراردادی است که به موجب آن یک شخص متعهد می‌شود چنانچه تصمیم گرفت که قرارداد منعقد کند، به ذی نفع پیمان با رعایت حق اولویت پیشنهاد انعقاد قرارداد بدهد». به این معنا که برخلاف قولنامه، تعهدی برای انجام قرارداد وجود ندارد، بلکه تنها زمانی که قصد انجام معامله وجود داشته باشد، باید ابتدا به ذی نفع پیمان پیشنهاد داده شود (کریمی و راضی، ۱۳۹۹: ۲۰۱).

اگرچه در قانون مدنی ایران به طور مشخص به قرارداد حق تقدم خرید اشاره نشده است، در دکتترین حقوقی این نوع قرارداد به طور اجمالی تعریف شده است. «در این قرارداد، مالک تعهد می‌کند که هرگاه تصمیم به فروش ملک خود گرفت، آن را به بهای عادلانه (یا آنچه خریدار می‌دهد) به طرف قرارداد بفروشد و او را بر دیگران مقدم دارد» (کاتوزیان، ۱۳۹۵ الف: ۷۰). در مقایسه با حقوق فرانسه و ایالات متحده که قرارداد حق تقدم به عنوان پیش قرارداد الزام آور شناخته می‌شود، حقوق ایران فاقد تصریح قانونی در این زمینه است و بیشتر در دکتترین به آن پرداخته شده است. به طور کلی، می‌توان آن را توافقی دانست که در آن مالک با اعطای حق تقدم خرید به ذی نفع، متعهد می‌شود که نسبت به مال موضوع حق، با دیگران معامله نکند.

۱. most favored nation (MFN) provision

تمایز حق تقدم خرید از حقوق مشابه

قرارداد حق تقدم خرید از برخی نهادهای حقوقی مشابه متمایز است، هرچند در عمل ممکن است با آن‌ها خلط شود. در این قسمت، مرزهای این مفهوم با تعهد یک‌جانبه فروش، اختیار خرید، شرط انحصار فروش و حق شفعه مشخص خواهد شد.

۱-۲-۱- تمایز قرارداد حق تقدم خرید با تعهد یک‌جانبه فروش

اصلاحات قانون مدنی فرانسه در سال ۲۰۱۶ به‌طور رسمی پیمان حق تقدم و تعهد یک‌جانبه را تعریف کرد. براساس ماده ۱۱۲۴^۱، تعهد یک‌جانبه قراردادی است که در آن مالک به ذینفع حق انعقاد قرارداد نهایی را اعطا می‌کند. این نوع قرارداد، که شرایط اصلی مانند موضوع و قیمت از پیش تعیین شده است، به‌عنوان قراردادی مقدماتی شناخته می‌شود که تنها نیاز به رضایت ذینفع برای اجرایی شدن دارد. در این نهاد، مالکیت مال تا پیش از انعقاد قرارداد نهایی همچنان در اختیار مالک باقی می‌ماند (Jurislogic, n.d.).

اما تفاوت‌های مهمی میان آن‌ها وجود دارد. در تعهد یک‌جانبه فروش، رضایت متعهد از پیش قطعی است و با قبول ذینفع، بیع به‌طور قطعی منعقد می‌شود و نیازی به مذاکرات مجدد نیست. در مقابل، در پیمان حق تقدم خرید، متعهد هنوز ملزم به فروش مال نیست و صرفاً اولویتی برای خرید به ذینفع داده می‌شود (Goicovici, 2019: 76).

در تعهد یک‌جانبه، محدودیت‌هایی بر مالک اعمال می‌شود، ازجمله اینکه وی در مدت تعیین شده نمی‌تواند مال موضوع قرارداد را به شخص ثالث بفروشد. در صورت نقض این تعهد، اگر شخص ثالث از وجود آن آگاه باشد، قرارداد منعقد با وی باطل است و ذینفع می‌تواند مطالبه خسارت کند، هرچند وی امکان جایگزینی خود با شخص ثالث را، برخلاف پیمان حق تقدم، نخواهد داشت (Jurislogic, n.d.). از سوی دیگر، پیمان حق

۱. Article 1124: «La promesse unilatérale est le contrat par lequel une partie, le promettant, accorde à l'autre, le bénéficiaire, le droit d'opter pour la conclusion d'un contrat dont les éléments essentiels sont déterminés, et pour la formation duquel ne manque que le consentement du bénéficiaire».

تقدم خرید الزاماتی مانند تعیین مدت یا قیمت مشخص ندارد و انعقاد قرارداد نهایی به رضایت هر دو طرف وابسته است (Novataux, n.d.). در نهایت، تفاوت کلیدی میان این دو نهاد حقوقی آن است که در تعهد یک‌جانبه، تشکیل قرارداد به رضایت ذینفع وابسته است، اما در پیمان حق تقدم، علاوه بر رضایت ذینفع، موافقت متعهد نیز ضروری است.

۱-۲-۲. تمایز قرارداد حق تقدم خرید با اختیار خرید

در نظام حقوقی ایالات متحده، اختیار خرید یکی از مهم‌ترین انواع حق تقدم تلقی می‌شود که در آن طرفین توافق می‌کنند یکی (اعطاکننده) برای مدت معینی به پیشنهاد خود پای‌بند باشد و دیگری (دریافت‌کننده) اختیار داشته باشد تا در این مدت پیشنهاد را بپذیرد یا رد کند (Litvinoff, 1987: 753). این نوع قرارداد، مالکیت اعطاکننده را به نفع دریافت‌کننده مشروط کرده و انعطاف‌پذیری قابل‌توجهی برای دارنده ایجاد می‌کند. به دلیل این ویژگی‌ها، اختیار خرید به عنوان قوی‌ترین حق تقدم شناخته می‌شود، زیرا کنترل کامل را در اختیار دریافت‌کننده قرار داده و اجرای ساده‌تری دارد، ضمن اینکه احتمال بروز دعاوی حقوقی در آن کم‌تر خواهد بود (Bellemare, 2016: 116).

اختیار خرید همانند توافق حق تقدم یک قرارداد مقدماتی^۱ نسبت به قرارداد دیگری است؛ یعنی قراردادی که با توجه به احتمال انعقاد یک قرارداد دیگر در آینده تنظیم می‌شود، مشروط بر اینکه دریافت‌کننده چنین تصمیمی بگیرد (Litvinoff, 1987: 746). از آنجا که این تعهد تنها اعطاکننده را ملزم می‌کند، زیرا دریافت‌کننده اختیار همچنان آزاد است که بپذیرد یا رد کند، اختیار یک تعهد یک‌جانبه^۲ برای انعقاد قرارداد است؛ بنابراین هنگامی که موضوع اختیار مربوط به قرارداد بیع باشد، می‌توان از تعهد یک‌جانبه بیع^۳ سخن گفت (Litvinoff, 1987: 746).

۱. contract preliminary

۲. unilateral promise

۳. unilateral promise of sale

در برخی موارد، اختیار خرید با حق تقدم خرید ترکیب می‌شود و به دارنده این امکان را می‌دهد که در شرایط مناسب از میان دو نوع حق تقدم انتخاب کند. این ترکیب به‌ویژه در مواقعی استفاده می‌شود که دریافت‌کننده نیاز به اطمینان از تملک ملک در زمان مشخصی دارد. در این موارد، دریافت‌کننده می‌تواند هر دو حق را از فروشنده دریافت و بدین وسیله فرصت خرید ملک با قیمتی مطلوب‌تر را تضمین کند (Flannigan, 1997: 6). تفاوت اصلی بین اختیار خرید و حق تقدم خرید در این است که اختیار خرید به دارنده آن این اجازه را می‌دهد که در صورت وقوع رویداد خاصی که تحت کنترل اوست، اعطاکننده را به انتقال مال ملزم کند. در حالی که حق تقدم، حقی است که به دارنده اجازه می‌دهد تنها در صورتی که طرف مقابل تصمیم به فروش بگیرد، از اولویت خرید برخوردار شود. به عبارت دیگر، حق تقدم یک تعهد احتمالی است که تنها در صورت آمادگی طرف مقابل برای فروش اجرایی می‌شود. حق تقدم تنها زمانی به اختیار خرید تبدیل می‌شود که طرف تعهد قراردادی آماده پذیرش ایجاب فروش باشد و براساس شرایط آن پیشنهاد، حق تقدم قابل اعمال شود (Smith & Denstedt, 1992: 59). همچنین از لحاظ مدت‌زمان، قرارداد اختیار به‌طور معمول نیازمند تعیین یک بازه زمانی مشخص برای پذیرش پیشنهاد است، در حالی که پیمان حق تقدم الزامی به تعیین مدت معین ندارد. این تفاوت یکی از جنبه‌های مهم تمایز میان این دو نوع قرارداد محسوب می‌شود (Goicovici, 2019: 76).

۱-۲-۳. تمایز حق تقدم خرید با حق شفعه

توافق حق تقدم خرید آزادی تصرف مالک را محدود نمی‌کند، زیرا او ممکن است هیچ‌گاه تصمیم به فروش مال موضوع پیمان نگیرد. با این حال، آزادی انتخاب خریدار تحت تأثیر قرار می‌گیرد و ذی‌نفع از حق اولویت برای انعقاد قرارداد خرید برخوردار می‌شود. این ویژگی موجب شباهت توافق حق تقدم خرید با حق شفعه می‌شود، زیرا هر دو با حذف رقبای احتمالی، حق تقدم در انعقاد قرارداد را تضمین می‌کنند (Rouviere, 2012: 5). با این حال، تفاوت‌های اساسی میان آن‌ها وجود دارد:

۱. منبع حق: حق شفعه منشأ قانونی دارد و در اموال غیرمنقول برای شریک تعیین می‌شود. در مقابل، قرارداد حق تقدم خرید بر پایه اراده طرفین استوار است و از توافقات مبتنی بر اراده فردی ناشی می‌شود. در حقوق فرانسه نیز این تفاوت مبنا مورد تأکید قرار گرفته است، برای مثال مستأجران در موارد خاص، مانند فروش ملک استیجاری، دارای حق تقدم هستند که با هدف حمایت از حقوق مستأجران وضع شده است. همچنین، شهرداری‌ها در شرایط خاص از حق شفعه برای خرید کسب‌وکار استفاده می‌کنند (Jurislogic, n.d.).

۲. ماهیت اعمال حق: اعمال حق شفعه، از ایقاعات است و نیازی به توافق ندارد؛ در حالی که اعمال حق تقدم خرید مستلزم انعقاد قرارداد نهایی میان مالک و ذی‌نفع است (میرشکاری و علانی، ۱۳۹۸: ۱۴۶). این ویژگی موجب می‌شود که اعمال حق شفعه بدون نیاز به توافق دیگران صورت گیرد، در حالی که حق تقدم خرید تنها در صورتی می‌تواند اعمال شود که طرفین به توافق نهایی برسند.

۳. قابلیت انتقال: حق تقدم خرید اصولاً قابلیت انتقال به دیگری را دارد، مگر خلاف آن توافق شود، اما حق شفعه ماهیتی شخصی دارد و قابل انتقال نیست (العتوم و همکاران، ۲۰۲۲: ۹۵۵).

۴. زمان فعال شدن حق: در حق تقدم خرید، اعلام قصد مالک برای فروش، موجب فعال شدن حق ذی‌نفع می‌شود و مالک باید قبل از پیشنهاد به شخص ثالث، پیشنهاد خود را به ذی‌نفع ارائه کند. اما حق شفعه فقط پس از انعقاد قرارداد بیع با شخص ثالث فعال می‌شود.

به‌طور کلی، حق اولویت در خرید از این جهت که به صاحب حق امکان جلوگیری از انتقال مال به دیگران را می‌دهد، شباهتی به حق شفعه دارد. با این حال، نمی‌توان حق شفعه در حقوق داخلی را به‌طور مطلق معادل حق تقدم در نظام‌های حقوقی خارجی دانست. در صورتی که اصطلاح «حق شفعه» برای اشاره به «حق تقدم» به‌طور کلی به کار رود، لازم است تعریف دقیق و توضیحات بیشتری در خصوص تمایز این دو ارائه شود (ره‌پیک، ۱۳۹۷: ۲۸). چنانچه میان حق تقدم ناشی از توافق و حق شفعه‌ای که مبنای قانونی دارد

تعارض ایجاد شود، به طور معمول باید حق شفعه، که منشأ آن قانون است، اجرا شود و بر شرط تقدم که منشأ قراردادی دارد، اولویت یابد.

۱-۲-۴. تمایز حق تقدم خرید با شرط انحصار فروش

شرط انحصار و قرارداد حق تقدم خرید هر دو محدودیت‌هایی بر آزادی قراردادی، به‌ویژه در قراردادهای تجاری، ایجاد می‌کنند. شرط انحصار که معمولاً در قراردادهای توزیع کالا یا خدمات درج می‌شود، متعهد را ملزم می‌سازد تا در یک بازه زمانی و منطقه مشخص، تنها با طرف مقابل معامله کند. هدف اصلی این شرط، ایجاد انحصار برای توزیع‌کننده و جلوگیری از رقابت است که آزادی قراردادی متعهد را محدود می‌کند (العتوم و همکاران، ۲۰۲۲: ۱۳). با این حال، این دو توافق تفاوت‌های بنیادینی دارند. با این حال، این دو توافق تفاوت‌های بنیادینی دارند. در شرط انحصار، متعهد تعهد دارد که جز با طرف قرارداد خود معامله نکند و نقض این تعهد مسئولیت‌آور است. اما در قرارداد حق تقدم خرید، مالک تنها ملزم به ارائه پیشنهاد معامله به ذی‌نفع است و هیچ الزامی به انعقاد قرارداد نهایی ندارد، لذا عدم انعقاد معامله نیز موجب مسئولیت نمی‌شود (کاظم‌الدلوجی، ۱۳۹۹: ۳۹).

شرط انحصار که معمولاً در قراردادهای کلی درج می‌شود، در صورت عدم ایجاد انحصار نامشروع، مطابق ماده ۱۰ قانون مدنی لازم‌الاجرا بوده و متعهد از معامله با ثالث منع می‌شود، در این حالت، متعهدله اختیار مطلق در اجرای شرط دارد و هیچ رقابتی با شخص ثالث شکل نمی‌گیرد. در مقابل، در قرارداد حق تقدم خرید، ذی‌نفع تنها در صورت پیشنهاد مبلغی برابر یا بیشتر از شخص ثالث، حق تقدم دارد.

۲. ماهیت قرارداد حق تقدم خرید

پس از تبیین تعریف قرارداد حق تقدم خرید در نظام‌های حقوقی ایران، فرانسه و ایالات متحده و تمایز آن از نهادهای مشابه، در این بخش ماهیت این نهاد حقوقی مورد تحلیل قرار می‌گیرد. با بررسی دیدگاه هر یک از این سه نظام، ابعاد مختلف این قرارداد روشن شده و تفاوت‌ها و شباهت‌های آن در مفهوم و کاربرد مشخص می‌شود. این تحلیل زمینه‌ای برای مقایسه تطبیقی و درک بهتر جایگاه این نهاد در هر نظام حقوقی فراهم می‌آورد.

۲-۱. دیدگاه حقوق فرانسه

پیش از اصلاحات ۲۰۱۶، انعقاد قرارداد در حقوق فرانسه تنها با تلاقی آنی ایجاب و قبول ممکن بود. اما پیچیدگی‌های اقتصادی، نیاز به ابزارهای جدید را آشکار ساخت و ماده ۱۱۲۳ اصلاحی، پیمان حق تقدم را به رسمیت شناخت (Cedras, 1985: 273). بدین ترتیب، خلأ قانون مدنی ۱۸۰۴ که با نیازهای عملی همخوانی نداشت، برطرف شد. در قانون جدید، توافق حق تقدم خرید نوعی ترتیبات پیش‌قراردادی^۱ است که به دارنده آن، حق خرید پیش از دیگران را می‌دهد (Goicovici, 2019: 69). پیش از این، چنین توافقی در دکترین و رویه قضائی پذیرفته شده بود، اما اصلاحات ۲۰۱۶ آن را به‌عنوان یک قرارداد معین در نظام حقوقی فرانسه شناسایی کرد.

هرچند پیمان حق تقدم خرید به‌عنوان توافق پیش‌قراردادی شناخته شده، اما ممکن است با حق تقدم قانونی (شفعه) اشتباه گرفته شود، زیرا همانند شفعه آزادی مالک را در انتخاب طرف قرارداد محدود می‌سازد، اما مانعی برای انتقال ایجاد نمی‌کند (Rouviere, 2012: 6). باین حال، نباید تفاوت میان حق تقدم قراردادی و قانونی را نادیده گرفت، زیرا این قرارداد است که حقوق طرفین را مشخص می‌کند، نه قانون. پیش از اصلاحات، قیاس این توافق با حق شفعه برای رفع ابهامات ضروری به نظر می‌رسید، اما با شناسایی آن در قانون به‌عنوان یک قرارداد معتبر، این نیاز از میان رفته، مگر در مواردی که قانونگذار راه‌حلی مشخص نکرده باشد.

در تحلیل پیمان حق تقدم، دیوان کشور فرانسه در سال ۱۹۷۹ این پیمان را به‌عنوان یک «تعهد یک‌جانبه معلق»^۲ دانسته است (RTD civ., 1980: 134). با این حال، پیمان حق تقدم با تعهد یک‌جانبه تفاوت دارد؛ در تعهد یک‌جانبه، متعهد از پیش به فروش ملزم است، اما در پیمان حق تقدم چنین تعهدی وجود ندارد و مشروط بودن وعده فروش، آن را به پیمان حق تقدم تبدیل نمی‌کند.

۱. pre-contractual arrangements

۲. promesse unilatérale conditionnelle

برخی بر این باورند که توافق حق تقدم خرید ماهیت یک عقد معلق را دارد که به ایجاد تعهدی مشروط منجر می‌شود. بنابراین، از آنجا که تحقق شرط معلق علیه (تصمیم به فروش) کاملاً در اختیار و اراده متعهد است، چنین توافقی فاقد اعتبار حقوقی و باطل تلقی می‌شود. این دیدگاه با ماده ۱۱۷۴ قانون مدنی ۱۸۰۴ فرانسه نیز همخوانی دارد، که مقرر می‌دارد: «هر تعهدی که به یک شرط اختیاری از سوی متعهد وابسته باشد، باطل است».^۱ بر همین اساس طبق رأی دادگاه تجدیدنظر آنژه در ۳۰ ژانویه ۲۰۰۱، حق تقدم بدون محدودیت زمانی یک تعهد کاملاً اختیاری تلقی شد. چنین تعهداتی که صرفاً به اراده یک طرفه وابسته‌اند، به دلیل فقدان الزام مشخص یا معیار عینی برای اجرا، در حقوق فرانسه معمولاً غیرقابل اجرا شناخته می‌شوند. با این حال، دیوان عالی فرانسه رأی دادگاه تجدیدنظر را به دلیل تفسیر نادرست ماهیت تعهد در پیمان حق تقدم نقض کرد. دیوان با تفسیری متفاوت از ماده ۱۱۷۴ قانون مدنی استدلال کرد که تعهد زمانی «اختیاری مطلق» است که متعهد را کاملاً در اجرای تعهد آزاد بگذارد. از نظر دیوان، تعهد اختیاری باید توسط متعهد ایجاد شود و پیش‌بینی قیمت یا تعیین مهلت، شرط ضروری برای اعتبار پیمان حق تقدم محسوب نمی‌شود (Kenfack, 2003: 1190).

اگرچه این تعهد، به دلیل وابستگی به اراده متعهد، ممکن است به عنوان یک تعهد اختیاری^۲ یا حتی کاملاً اختیاری^۳ به نظر برسد (Leveneur, L., 1996: 580; Mazeaud, 1996: 348; Malaurie, 1996: 604; Ghestin, 1983: 293). با این حال، در تحلیل دقیق‌تر، می‌توان آن را شرط مندرج در پیمان مبنی را مختلط^۴ دانست که علاوه بر اراده متعهد، اراده طرف مقابل یا شخص ثالث نیز در آن نقش دارد. دیوان عالی فرانسه در رأی مورخ ۲۲ نوامبر ۱۹۹۵، شرطی را که اجرای فروش ملک را به فروش مال دیگری توسط

۱. Article 1174 du Code civil français (1804): "Toute obligation est nulle lorsqu'elle a été contractée sous une condition potestative de la part de celui qui s'oblige."

۲. potestative

۳. purement potestative

۴. mixte

خریدار منوط کرده و نیازمند اقدام خارجی (مانند یافتن خریدار) است، به عنوان شرطی که کاملاً احتمالی نیست، تأیید کرده است (Kenfack, H., 2003:1190). با این حال، این دیدگاه چندان متقاعدکننده به نظر نمی‌رسد. در پیمان حق تقدم خرید، تحقق فروش کاملاً به اراده و رضایت متعهد وابسته است، که این ویژگی آن را به یک شرط اختیاری نزدیک می‌کند.

با این حال، تحلیل دقیق‌تر نشان می‌دهد که پیمان حق تقدم خرید را نمی‌توان صرفاً به عنوان یک تعهد معلق و اختیاری تلقی کرد؛ در واقع، تصمیم مالک به فروش، عنصر اساسی پیمان حق تقدم خرید محسوب می‌شود و نمی‌توان آن را به یک شرط فرعی تقلیل داد. چنانچه این تصمیم به عنوان یک شرط فرعی در نظر گرفته شود، ماهیت پیمان تغییر خواهد کرد. به عبارت دیگر، تصمیم به فروش برای تحقق پیمان حق تقدم امری ضروری است (Kenfack, 2003:1190). بنابراین، استناد به ماده ۱۱۷۴ قانون مدنی فرانسه درخصوص اختیاری بودن یا نبودن تعهد، ضرورتی ندارد. مهم‌ترین نکته در پیمان حق تقدم این است که هیچ تعهد قطعی به فروش وجود ندارد، بلکه صرفاً در صورت تصمیم به فروش، حق اولویت به طرف مقابل اعطا می‌شود. به بیان دیگر، مالک متعهد می‌شود که در شرایط مساوی، ذی‌نفع را بر سایرین مقدم بدارد (Mazeaud, 1994: 210). فروشنده تنها در صورتی موظف است پیشنهاد فروش به ذی‌نفع ارائه دهد که خود تصمیم به فروش بگیرد. در این توافق، حق اولویت به ذی‌نفع اعطا می‌شود، نه تعهد قطعی فروش.

۲-۲. دیدگاه حقوق آمریکا

در حقوق آمریکا، حق تقدم خرید نوعی توافق‌نامه کتبی است که به شخصی که قصد خرید مالی را دارد این امکان را می‌دهد که در صورت تصمیم مالک به فروش ملک و دریافت پیشنهاد واقعی از شخص ثالث، اولویت خرید آن مال را داشته باشد. این حق مالکیت فوری به خریدار بالقوه نمی‌دهد، بلکه صرفاً فرصتی برای او فراهم می‌آورد که در صورت تصمیم مالک به فروش، ابتدا پیشنهاد خرید را دریافت کند (Fambrough, 2009: 2). یکی از ویژگی‌های اساسی این حق این است که مالک الزام قطعی به فروش ندارد و

تنها متعهد است که پیش از انعقاد قرارداد با شخص ثالث، پیشنهاد خرید را به دارنده حق تقدم ارائه دهد.

با توجه به تفسیرهای حقوقی، توافق حق تقدم خرید نوعی تعهد منفی^۱ محسوب می‌شود که مالک را از فروش مال به شخص ثالث، بدون اطلاع‌رسانی به دارنده حق، بازمی‌دارد. در این راستا، دارنده حق تقدم با رعایت شرایط تعیین‌شده، قادر به کسب مالکیت کامل مال خواهد بود (Smith & Denstedt, 1992: 59). بنابراین، حق تقدم خرید در حقوق ایالات متحده توافقی منعطف است که منافع طرفین را حفظ می‌کند. مالک تعهدی به فروش ندارد، اما باید پیش از معامله با شخص ثالث، پیشنهاد خرید را به دارنده حق تقدم ارائه دهد. این تعهد منفی او را از فروش بدون اطلاع‌رسانی منع می‌کند، بدون اینکه الزام قطعی به انتقال ملک ایجاد شود.

با این حال، صرف وجود حق تقدم خرید به تنهایی برای دارنده آن منفعت عینی در ملک ایجاد نمی‌کند. این حق تنها در مرحله اجرای خود است که می‌تواند به یک اختیار تبدیل شود و آثار حقوقی ملموس‌تری به همراه داشته باشد. به بیان دیگر، این حق صرفاً یک حق شخصی^۲ است، نه یک حق عینی^۳، و دارنده آن نمی‌تواند ادعا کند که مال موضوع حق تقدم به او تعلق دارد یا اینکه حقی قانونی بر آن دارد که در برابر اشخاص ثالث قابل استناد باشد. درواقع، در صورتی که مالک تصمیم به فروش بگیرد و دارنده حق تقدم از حق خود استفاده کند، این حق ممکن است به یک حق عینی، همچون مالکیت، تبدیل شود. تحقق این حق معمولاً با دریافت پیشنهاد واقعی از سوی شخص ثالث که مورد پذیرش فروشنده قرار دارد، صورت می‌گیرد. در این مرحله، حق تقدم به یک اختیار تبدیل شده و دارنده آن می‌تواند تصمیم بگیرد که فروش را الزام‌آور کند یا خیر؛ در صورت اعمال این اختیار، عقد بیع منعقد خواهد شد (Flannigan, 1997: 4). قبل از تبدیل حق تقدم به اختیار، ویژگی اساسی آن اعطای اولویت، مشروط به تمایل فروشنده برای فروش

۱. negative covenant

۲. personal right

۳. real right

است، اما پس از تبدیل، اختیار عمل به دارنده حق تقدم منتقل می‌شود و او می‌تواند تصمیم بگیرد که اجبار به فروش کند یا خیر.

به‌طور خلاصه، قرارداد حق تقدم خرید شباهت زیادی به قرارداد اختیار دارد و به‌عنوان یک تعهد یک‌جانبه^۱ تلقی می‌شود؛ بدین معنا که تنها مالک به انجام تعهد ملزم است و دارنده حق تقدم در صورت تصمیم مالک به فروش، الزامی به خرید نخواهد داشت. در قرارداد اختیار، تعهد متعهد بی‌قید و شرط است، اما در قرارداد حق تقدم خرید، تعهد مشروط است و متعهد تنها موظف می‌شود که در صورت تصمیم به فروش، ابتدا پیشنهاد خود را به ذی‌نفع ارائه دهد. این شرط بر اعتبار تعهد متعهد تأثیری نمی‌گذارد، زیرا اجرای آن مبتنی بر اراده جدی و آگاهانه متعهد است، نه تمایلات غیرمنطقی یا لحظه‌ای او (Litvinoff, 1987: 754). بنابراین، اگرچه شباهت میان قرارداد حق تقدم خرید و اختیار معامله می‌تواند در درک بهتر ماهیت توافق حق تقدم مؤثر باشد، تفاوت‌های بنیادین آن‌ها نباید نادیده گرفته شود. این تعهد درواقع یک التزام سلبی را به همراه دارد که مانع از فروش مال به اشخاص ثالث پیش از ارائه پیشنهاد به ذی‌نفع می‌شود.

۲-۳. دیدگاه حقوق ایران

در نظام حقوقی ایران، قرارداد حق تقدم خرید به‌عنوان یک تعهد مقدماتی شناخته می‌شود که تنها اولویت خرید را برای ذی‌نفع فراهم می‌آورد و نه یک بیع قطعی (کاتوزیان، ۱۳۹۵ الف: ۷۰). در این راستا، رأی صادره از شعبه ۳۵ دادگاه محمدشهر نیز به‌وضوح این نکته را تأیید می‌کند که «طرفین بر حق اولویت در خرید توافق کرده‌اند نه بر بیع،... این قرارداد فاقد شرایط عقد بیع بوده و اثبات وقوع بیع بر اساس آن وجاهت قانونی ندارد» (رأی شماره ۱۴۰۲/۰۲/۱۹، ۱۴۰۲۰۱۳۹۰۰۰۶۴۸۹۲۹). بنابراین، توافقات مذکور نه تنها با عقد بیع تطابق ندارد، بلکه ماهیتاً بیع معلق نیز به حساب نمی‌آید. در بیع معلق، انتقال مالکیت به تحقق شرطی، مانند پرداخت ثمن، وابسته است، اما در قرارداد حق تقدم خرید، تنها اولویت خرید

۱. unilateral

به ذی‌نفع داده می‌شود و تحقق آن منوط به تصمیم مالک و رضایت ذی‌نفع است (العتوم و همکاران، ۲۰۲۲: ۹۵۵).

برخی از حقوقدانان، این نوع قرارداد را مشابه حق شفعه دانسته و آن را به‌عنوان تعهدی معلق بر فروش مال توسط مالک ارزیابی می‌کنند (کاتوزیان، ۱۳۹۵ الف: ۷۰). بر این اساس، این حق به‌عنوان یک حق احتمالی تلقی شده که تنها زمانی فعال می‌شود که مالک تصمیم به فروش بگیرد (هراتی و هراتی قوی، ۱۴۰۳: ۳۳۰). به عبارت دیگر، حق تقدم ذینفع به یک شرط تعلیقی وابسته است که همان تصمیم مالک برای فروش است. هرچند تعهد ناشی از پیمان حق تقدم خرید از نظر وابستگی به وقوع امری دیگر شباهت‌هایی با تعهدات معلق دارد، اما تفاوت اساسی با آن‌ها در این است که در قرارداد معلق، ایجاد تعهد منوط به یک واقعه خارجی است، در حالی که در حق تقدم، تحقق تعهد به تصمیم مالک برای فروش بستگی دارد. این موضوع در حقوق فرانسه نیز محل بحث است، زیرا صحت تعهداتی که صرفاً به اراده متعهد وابسته باشد، مورد تردید قرار گرفته است. برای رفع این اشکال، می‌توان این‌طور تفسیر کرد که تصمیم متعهد در خصوص فروش مال موضوع حق تقدم، نه یک شرط کاملاً ارادی، بلکه یک شرط ارادی ساده است، چراکه این تصمیم تحت تأثیر عوامل خارجی نیز قرار دارد (یزدانیان، ۱۳۸۸: ۱۴۵).

با وجود شباهت‌هایی که قرارداد حق تقدم خرید با وعده یک‌طرفه بیع دارد، نمی‌توان آن را به‌عنوان یک وعده بیع تلقی کرد. در وعده بیع، فروشنده نه تنها شرایط معامله و قیمت را تعیین می‌کند، بلکه اراده خود را برای انتقال مبیع اعلام می‌دارد. در حالی که در قرارداد حق تقدم خرید، قیمت و شرایط به‌طور پیشینی مشخص نمی‌شوند و مالک تنها متعهد می‌شود که در صورت تصمیم به فروش، ابتدا حق خرید را به ذی‌نفع اعطا کند (کاتوزیان، ۱۳۹۵ الف: ۷۰). حتی اگر این قرارداد را نوعی وعده بیع معلق بدانیم، لازمه آن برخورداری از اثر رجعی خواهد بود، در حالی که حق تقدم خرید تنها از لحظه ابراز تمایل مالک به فروش محقق می‌شود و فاقد چنین اثری است (العتوم و همکاران، ۲۰۲۲: ۹۵۳). درواقع، حق تقدم خرید را می‌توان مرحله‌ای مقدم بر وعده بیع دانست که تنها اولویت خرید را ایجاد می‌کند، بدون آنکه تعهدی برای انتقال مال به‌وجود آید. با تصمیم مالک به فروش،

این حق به وعدهٔ بیع تبدیل شده و زمینهٔ انعقاد قرارداد نهایی را فراهم می‌آورد (کاظم‌الدلوجی، ۱۳۹۹: ۳۷). در این مرحله، ذی‌نفع می‌تواند از این حق استفاده یا آن را رد کند. این تحلیل در حقوق ایالات متحده نیز مطرح است، جایی که حق تقدم در مرحلهٔ اجرا به یک اختیار خرید تبدیل می‌شود.

از نظر ماهیت حقوقی، حق تقدم خرید یک حق دینی است، چراکه ایجاد حق عینی تنها در چارچوب مقررات خاص ممکن است و این نوع حق در دستهٔ حقوق عینی قرار نمی‌گیرد (کاتوزیان، ۱۳۹۵ الف: ۷۰). حتی براساس قاعدهٔ «ملک ان یملک»، نمی‌توان برای ذی‌نفع نوعی «سلطهٔ مالکانهٔ ناقص» قائل شد (جعفری لنگرودی، ۱۳۹۶: ۳۰). براساس این قاعده، اگرچه ذی‌نفع ممکن است حق تملک داشته باشد، اما تا زمانی که ارادهٔ خود را اعمال نکند، هیچ رابطهٔ مالکانه‌ای با مال ندارد و مالکیت او تنها پس از اعمال این اراده تحقق می‌یابد (نعمت‌اللهی، ۱۳۹۳: ۵۷). بنابراین، حق تقدم خرید در اصل یک حق شخصی است که ذی‌نفع می‌تواند برای حفظ آن و جلوگیری از اقدامات زیان‌بار مالک، از طریق دعاوی تأیید و تثبیت حق اولویت، از حقوق خود دفاع کند (بلحاج العربی، ۲۰۲۱: ۲۵۷). در این راستا، متعهد همچنان مالک مال باقی می‌ماند، اما باید از اقداماتی که تعهد او را نقض کند و حق ذی‌نفع را تضییع نماید، خودداری کند. در یک پروندهٔ مرتبط، شعبهٔ دوم دادگاه عمومی حقوقی رشت در بررسی درخواست مستأجران برای ابطال معامله‌ای مغایر با حق تقدم خرید، رأی داد: «حق اولویت، چهره‌ای دوگانه دارد و درحالی که یک حق دینی محسوب می‌شود، نوعی حق تقدم نسبت به مال متعهد برای ذی‌نفع ایجاد می‌کند که به او مالکیت بالقوه‌ای بر آن می‌بخشد و این ویژگی به حق عینی نزدیک است» (رأی شمارهٔ ۱۴۰۱۳۴۳۹۰۰۷۴۱۴۸۷۶/۱۲/۲۱؛ براساس این رأی، دادگاه بدوی توافق حق تقدم را به‌عنوان حق عینی تلقی کرده و نقض آن را موجب ابطال معامله دانسته است. اما شعبهٔ ۱۵ دادگاه تجدیدنظر استان گیلان با استدلال اینکه حق تقدم خرید صرفاً یک تعهد شخصی است و نه حق عینی، اعلام کرد که در صورت نقض این تعهد، مستأجران تنها حق مطالبهٔ خسارت دارند و نمی‌توانند درخواست ابطال معامله کنند (دادنامهٔ شمارهٔ ۱۴۰۲/۰۸/۰۷، ۱۴۰۲۳۴۳۹۰۰۴۷۴۵۷۴۶).

درنهایت، تحلیل‌ها نشان می‌دهند که قرارداد حق تقدم خرید به عنوان یک قرارداد مقدماتی شناخته می‌شود که براساس آن مالک متعهد می‌شود از فروش مال به اشخاص ثالث خودداری کند، مگر آنکه ابتدا آن را به ذی‌نفع پیشنهاد دهد. این تعهد ماهیت سلبی دارد، زیرا مالک را به طور مستمر از فروش به دیگران منع می‌کند، بدون آنکه در ابتدا تعهد ایجابی مبنی بر فروش ایجاد کند. در مقابل، ذی‌نفع حق قطعی اولویت خرید در شرایط برابر را دارد. همچنین این یک التزام بدلی است، زیرا مالک تنها به یک امر متعهد می‌شود، که آن عدم انعقاد قرارداد با شخص ثالث است. اما اگر مالک به جای این تعهد، قرارداد را با ذی‌نفع حق تقدم منعقد کند، مسئولیت او خاتمه می‌یابد. به عبارت دیگر، همان‌طور که در تعهدات بدلی، تعهد به یک موضوع خاص محدود است و متعهد می‌تواند به جای انجام تعهد اصلی، تعهد دیگری را انجام دهد (کاتوزیان، ۱۳۸۹: ۱۶۴)، در اینجا نیز مالک ابتدا متعهد به عدم انعقاد قرارداد با اشخاص ثالث است، مگر آنکه پیشنهاد خود را به ذی‌نفع ارائه دهد. در صورت پذیرش پیشنهاد و انعقاد قرارداد با ذی‌نفع یا عدم پذیرش آن، مسئولیت مالک پایان می‌یابد و او مجاز به انعقاد قرارداد با اشخاص ثالث خواهد بود.

۳. شروط اعتبار قرارداد حق تقدم خرید

قرارداد حق تقدم خرید، مانند سایر قراردادها، برای اعتبار حقوقی نیازمند رعایت شرایط اساسی است. علاوه بر این، در نظام‌های حقوقی مختلف، ممکن است شروط خاصی برای اعتبار و الزام‌آوری این قرارداد وجود داشته باشد. در این راستا، سؤال اصلی این است که آیا تعیین مدت یا قیمت در این قرارداد الزامی است و عدم تعیین آن ممکن است موجب ابهام و تردید در الزام‌آور بودن توافق شود.

۳-۱. شرط قیمت

یکی از مسائل اساسی در قرارداد حق تقدم خرید، ضرورت یا عدم ضرورت تعیین پیشینی قیمت است. پرسش اصلی این است که آیا قیمت باید از ابتدا مشخص شود یا می‌توان تعیین آن را به آینده موکول کرد، که این امر بر قطعیت قرارداد، قابلیت اجرا و محدودیت‌های احتمالی طرفین تأثیر می‌گذارد.

۳-۱-۱. حقوق فرانسه

در نظام حقوقی فرانسه، علاوه بر شرایط عمومی اعتبار قراردادها، پیمان حق تقدم مشمول شرط خاصی مانند تعیین و پرداخت قیمت نیست (Jurislogic, n.d.). هدف اصلی این پیمان، الزام به مذاکره درخصوص شرایط قرارداد نهایی است. به همین دلیل، موضوعی که حق تقدم به آن مربوط می‌شود، باید به‌طور دقیق مشخص شود تا از هرگونه ابهام جلوگیری شود (Bamde, 2017).

با توجه به اینکه قرارداد حق تقدم ماهیتاً یک توافق مقدماتی^۱ است و نه یک قرارداد بیع قطعی، این سؤال مطرح می‌شود که آیا تعیین ثمن از پیش ضروری است یا خیر؟ دادگاه تجدیدنظر در تاریخ ۶ ژوئن ۲۰۰۱ در این زمینه رأی صادر کرده است که: «در ماهیت قرارداد ترجیحی، الزام به تعیین قیمت پیش از انعقاد قرارداد نهایی وجود ندارد و تنها زمانی که متعهد تصمیم به انجام این کار بگیرد، قرارداد به این شکل منعقد خواهد شد» (Jurislogic, n.d.). بنابراین، رویه قضائی فرانسه این دیدگاه را تأیید کرده است که در قرارداد حق تقدم، الزام به تعیین قیمت پیش از انعقاد قرارداد نهایی وجود ندارد؛ اگرچه الزامی نسبت به تعیین قیمت وجود ندارد، اما طرفین می‌توانند توافق کنند که قیمت به‌عنوان جزئی از توافق نهایی مشخص شود. با این حال، تعیین قیمت در این نوع قرارداد، آن را به وعده‌ای یک‌جانبه برای بیع تبدیل نمی‌کند، زیرا همچنان متعهد آزادی عمل برای تصرف در مال خود را دارد و نمی‌توان این قرارداد را به‌عنوان تعهد قطعی برای بیع تلقی کرد (Rouviere, 2012: 7).

در این زمینه، باید توجه داشت که در عمل حقوقی، رضایت طرفین برای انعقاد قرارداد زمانی به‌طور قطعی اعلام می‌شود که تمام عناصر اساسی قرارداد مشخص یا حداقل قابل تعیین باشند. در این راستا در عقد بیع، که یک قرارداد قطعی است، تعیین ثمن به‌عنوان یکی از ارکان اصلی آن ضروری است. اما در قرارداد حق تقدم به‌عنوان یک توافق مقدماتی، این الزام وجود ندارد، زیرا در این قرارداد هیچ‌یک از طرفین به‌طور قطعی

۱. avant-contrat

موافقت خود را برای انعقاد قرارداد بیع ابراز نکرده‌اند. درواقع، دلیل عدم ضرورت تعیین قیمت در قرارداد حق تقدم این است که آزادی متعهد برای تصرف در مال خود محدود نمی‌شود، زیرا او می‌تواند از انجام فروش منصرف شود. به عبارت دیگر، مشابه با حق تقدم قانونی (شفعه)، آنچه محدود می‌شود انتخاب خریدار است، نه آزادی در تصرف و واگذاری مال.^۱

۲-۱-۳. حقوق آمریکا

در نظام حقوقی آمریکا، برخلاف اختیار خرید که نیازمند قطعیت در شرایط معامله است، قراردادهای حق تقدم خرید این الزام را ندارند. البته در این نوع قراردادها، قیمت می‌تواند به شیوه‌های مختلفی تعیین شود، از جمله از طریق پیشنهاد متعهد، توافق طرفین یا قیمت پیشنهادی شخص ثالث. بنابراین، هرچند قیمت قابل تعیین است، اما قطعیت لازم برای اعتبار یک اختیار خرید را ندارد (Litvinoff, 1987: 755). از این رو، پرسشی مطرح می‌شود که آیا توافقات حق تقدم خرید به دلیل عدم قطعیت شرایط فروش، به عنوان یک «توافق برای توافق کردن»^۲ شناخته می‌شوند؟

در پاسخ به این پرسش، دادگاه‌های آمریکا اعتبار چنین توافقاتی را تأیید کرده‌اند، برای نمونه، در پرونده «اسمیت علیه مورگان»^۳، شرطی وجود داشت که دارنده حق تقدم را مجاز می‌کرد خرید را به قیمتی که در آینده مورد توافق قرار می‌گیرد، انجام دهد. دادگاه با تأکید بر اینکه این شرط باید به قرارداد نهایی خرید ارجاع شود و نه صرفاً یک ایجاب اولیه، اعتبار توافق را تأیید کرد. رویکرد مشابهی در پرونده «کاپک علیه پایرت»^۴ اتخاذ شد، جایی که دادگاه استیناف ساسکاچوان حتی در شرایطی که توافق به تعیین آتی شرایط و قیود میان طرفین مشروط شده بود، آن را الزام‌آور دانست (Flannigan, 1997: 8).

۱. liberté de disposer

۲. agreement to agree

۳. Smith v. Morgan, {1971} 2 All E.R.1500 (Ch. D.).

۴. Kopec v. Pyret, Supra footnote 12 at 455-56.

اگرچه در حقوق آمریکا چنین توافقاتی به‌طور عمومی معتبر و الزام‌آور شناخته می‌شود، در حقوق کامن‌لا به‌خصوص در بریتانیا، رویکرد متفاوتی وجود دارد. در این نظام، توافقاتی که برای مذاکره در آینده تنظیم می‌شوند و یکی از ارکان اساسی قرارداد مانند قیمت مشخص نشده باشد، غیرقابل اجرا تلقی می‌شوند. اصول حقوقی کامن‌لا بر این تأکید دارد که تمامی ارکان اساسی توافق باید قطعی باشد؛ در غیر این صورت، توافق فاقد اعتبار خواهد بود. برخلاف این رویکرد، در آمریکا، تعهد به مذاکره مستلزم مشارکت جدی طرفین در مذاکرات و تلاش برای دستیابی به توافق است، اما آنان را به پذیرش شرایط طرف مقابل ملزم نمی‌کند. دادگاه‌ها این تعهد را الزام‌آور دانسته و نقض آن را موجب مسئولیت مدنی می‌دانند (Mendes, 2015: 2).

در مقایسه، نظام حقوقی بریتانیا رویکرد متفاوتی در قبال توافقات برای مذاکره آینده دارد. حقوق بریتانیا توافق برای مذاکره در آینده را، که در آن یکی از عناصر اساسی قرارداد مانند قیمت مشخص نشده باشد، غیرقابل اجرا تلقی می‌کند. در این نظام، اصل بر آن است که تمامی ارکان اساسی توافق باید قطعی باشد، در غیر این صورت، توافق فاقد اعتبار خواهد بود. این در حالی است که در حقوق آمریکا، تعهد به مذاکره مستلزم مشارکت جدی طرفین در مذاکرات و تلاش برای دستیابی به توافق است، اما آنان را به پذیرش شرایط طرف مقابل ملزم نمی‌کند. دادگاه‌ها این تعهد را الزام‌آور دانسته و نقض آن را موجب مسئولیت مدنی می‌دانند (ibid: 2). برخلاف حقوق کامن‌لا که به دلیل دشواری ارزیابی خسارات ناشی از نقض تعهد به مذاکره^۱ این نوع توافقات را غیرقابل اجرا می‌دانند، دادگاه‌های آمریکا چنین تعهداتی را اجراپذیر تلقی کرده‌اند، به‌ویژه زمانی که مربوط به حق تقدم خرید یا اختیار مذاکره باشد.

در این نظام، طرفین موظف‌اند در مذاکرات حسن نیت داشته باشند، مذاکرات رقابتی را به اطلاع طرف مقابل برسانند و تا رسیدن به توافق یا بن‌بست مذاکرات را ادامه دهند. در صورت نقض این تعهد، دادگاه‌ها می‌توانند دستور موقت صادر و خساراتی را تعیین کنند که شامل هزینه‌هایی است که طرفین در اتکا به اجرای تعهد به مذاکره متحمل شده‌اند،

۱. obligation to negotiate

مانند هزینه‌های حقوقی، سفر و فرصت‌های ازدست‌رفته که تحت عنوان خسارات اتکایی^۱ شناخته می‌شوند. از سوی دیگر، خسارات انتظاری^۲ که به جبران سودهای ازدست‌رفته ناشی از شکست مذاکرات اختصاص دارد، به‌ندرت توسط دادگاه‌های ایالات متحده اعطا می‌شود، مگر آنکه قاضی به این نتیجه برسد که احتمال دستیابی به توافق نهایی بالا بوده است (ibid: 3). بنابراین، حقوق آمریکا در قبال عدم تعیین قیمت انعطاف‌پذیرتر است، زیرا بر حسن نیت در مذاکرات تأکید دارد و طرفین را به مشارکت جدی ملزم می‌کند. به همین دلیل، نقض تعهد به مذاکره را مسئولیت مدنی دانسته و اجرای این توافقات را ممکن می‌سازد.

۳-۱-۳. حقوق ایران

در نظام حقوقی ایران، برخلاف فرانسه و آمریکا، مقررات روشنی درباره شروط اختصاصی قرارداد حق تقدم خرید، به‌ویژه شرط مدت و قیمت، وجود ندارد. این خلأ قانونی، لزوم استناد به اصول کلی را برای تعیین جزئیات این توافق ضروری می‌سازد. همان‌طور که در بررسی ماهیت این قرارداد بیان شد، حق تقدم خرید را نمی‌توان بیع دانست، زیرا هیچ‌یک از طرفین تعهد قطعی به خرید یا فروش ندارند. همچنین، این قرارداد وعده یک‌طرفه بیع نیز محسوب نمی‌شود، چراکه مالک همچنان اختیار انتقال مال را حفظ کرده و می‌تواند از فروش آن صرف‌نظر کند (کاتوزیان، ۱۳۹۵ الف: ۷۰).

بر همین اساس، برخلاف بیع و وعده بیع که تعیین قیمت در آن‌ها ضروری است، در قرارداد حق تقدم خرید چنین الزامی وجود ندارد. این ویژگی، انعطاف‌پذیری بیشتری به این قرارداد می‌بخشد و آن را از چارچوب‌های سخت‌گیرانه بیع متمایز می‌سازد. در نظام‌های حقوقی فرانسه و ایالات متحده نیز تعیین قیمت پیش از انعقاد قرارداد نهایی الزامی نیست، زیرا این توافق صرفاً حق اولویت در خرید را ایجاد می‌کند، نه تعهد به فروش. مشابه همین رویکرد، در حقوق ایران نیز، با استناد به اصل آزادی قراردادی در ماده ۱۰ قانون

۱. reliance damages

۲. expectation damages

مدنی، تعیین قیمت به عنوان شرط ضروری برای اعتبار قرارداد حق تقدم خرید تلقی نمی‌شود. طرفین می‌توانند تعیین قیمت را به مرحله توافق نهایی موکول کنند یا از روش‌هایی مانند پیشنهاد متعهد، قیمت شخص ثالث یا توافق نهایی برای تعیین آن استفاده کنند. حتی در صورت تعیین قیمت از ابتدا، این امر تعهد قطعی به فروش ایجاد نمی‌کند و ماهیت قرارداد را تغییر نخواهد داد. بنابراین، همان‌طور که در حقوق فرانسه و ایالات متحده به دلیل مقدماتی بودن پیمان، تعیین قیمت پیش از قرارداد نهایی ضروری نیست، در حقوق ایران نیز تعیین قیمت شرط ضروری برای اعتبار قرارداد حق تقدم خرید نیست و طرفین می‌توانند آن را به توافق نهایی موکول کنند.

۲-۳. شرط مدت

در قراردادهای حق تقدم خرید، تعیین مدت برای اعمال حق تقدم می‌تواند از نظر حقوقی حائز اهمیت باشد. هدف این قسمت بررسی این مسئله است که آیا تعیین مدت برای اعتبار و لازم‌الاجرا بودن توافق حق تقدم ضروری است یا اینکه عدم تعیین مدت مشخص نمی‌تواند به ابهام و عدم اعتبار قرارداد منجر شود.

۱-۲-۳. حقوق فرانسه

مدت پیمان حق تقدم تأثیر مهمی بر تعهدات مالک دارد. در صورت عدم تعیین مدت، اجرای آن ممکن است نامحدود باقی بماند و تعادل قراردادی را برهم بزند. ماده ۱۱۲۳ قانون مدنی فرانسه صراحتاً تعیین مدت را الزامی ندانسته که ممکن است موجب ابهام شود. پیش از اصلاحات ۲۰۱۶، رویه قضائی فرانسه نیز پیمان حق تقدم را بدون مدت مشخص معتبر می‌دانست. برای مثال، دادگاه تجدیدنظر فرانسه در رأی ۱۵ ژانویه ۲۰۰۳ تأکید کرده است که «تعیین قیمت یا مهلت برای اعتبار قرارداد حق تقدم ضروری نیست» (Cass. 3e. civ., 2003).

عدم تعیین مدت نباید با تعهدات دائمی که در نظام حقوقی فرانسه ممنوع است، اشتباه گرفته شود (ماده ۱۲۱۰ قانون مدنی). اصل منع تعهدات دائمی^۱ به این معناست که هیچ شخصی نمی‌تواند به‌طور نامحدود به یک تعهد قراردادی پای‌بند باشد. رویه قضائی فرانسه معتقد است که پیمان حق تقدم، برخلاف تعهدات دائمی، آزادی تصرف و واگذاری اموال متعهد را محدود نمی‌کند و به همین دلیل، در زمره تعهدات دائمی قرار نمی‌گیرد. همچنان که در حق تقدم قانونی (شفعه) هیچ‌گونه الزام به محدودیت زمانی وجود ندارد، زیرا این حق تنها زمانی فعال می‌شود که مالک تصمیم به فروش بگیرد. بنابراین، پیمان حق تقدم از نظر دائمی بودن ایرادی ندارد (Rouviere, 2012: 6).

با وجود این، رویه قضائی در برخی موارد محدودیت‌هایی برای مدت این قرارداد اعمال کرده است. در رأی ۲۷ سپتامبر ۲۰۰۵ (Cass. com., 2005)، دادگاه مدت بیست‌ساله را به‌عنوان معیاری برای فسخ قرارداد به‌دلیل طولانی بودن بیش از حد پذیرفت. بنابراین، قرارداد حق تقدمی که برای مدت معین منعقد شده باشد، معتبر خواهد بود و متعهد حق فسخ یک‌طرفه ندارد، مگر اینکه مدت تعیین شده به‌وضوح بیش از حد طولانی باشد (Novataux, n.d.). برخی نظریه‌پردازان پیشنهاد کرده‌اند که متعهد بتواند از دادگاه درخواست تعیین مهلت معقول برای آزاد شدن از تعهد خود کند، مشابه رژیم قرارداد عاریه^۲ (Baaklini & Daou, 2018: 16)؛ این پیشنهاد با اصل حاکمیت اراده مغایرت دارد، چرا که طرفین می‌توانستند از ابتدا مهلت مشخصی در پیمان تعیین کنند.

یکی دیگر از مسائل مرتبط با مدت پیمان، تأثیر مرور زمان بر حق تقدم است. پیمان حق تقدم از مرور زمان مستثنا بوده و این استثنا در رویه قضائی فرانسه نیز تأیید شده است. طبق ماده ۲۲۵۷ قانون مدنی فرانسه، «مرور زمان علیه کسی که به‌دلیل موانع مختلف اعم از قانونی، توافقی یا قوه قهریه، قادر به اقدام نیست، جاری نمی‌شود»^۳. بنابراین، آغاز مرور

۱. l'interdiction des engagements perpétuels

۲. contrat de prêt à usage

۳. « la prescription ne court pas contre celui qui est dans l'impossibilité absolue d'agir par suite d'un empêchement quelconque résultant soit de la loi, soit de la convention ou de la force majeure ».

زمان تا زمانی که متعهد تصمیم به انعقاد قرارداد بگیرد، به تعویق می‌افتد. اگرچه این تأخیر ممکن است با اصل منع تعهدات دائمی در تعارض به نظر برسد، اما همانگونه که ذکر شد مقایسه پیمان حق تقدم با تعهدات دائمی نادرست است. این موضوع را می‌توان با قراردادهای مشروط به شرط تعلیقی^۱ مقایسه کرد، چنان‌که دیوان عالی کشور نیز تأکید کرده است: «تعیین شرط معلق بدون مهلت معین، تعهد را دائمی نمی‌کند و قرارداد تا زمان تحقق شرط معتبر است» (Baaklini & Daou, 2018: 17). بر این اساس، پیمان حق تقدم نیز، چون وابسته به تصمیم مالک برای فروش است، تعهد دائمی محسوب نمی‌شود.

۲-۳. حقوق آمریکا

در حقوق آمریکا، تعیین مدت زمان مشخص برای قراردادهای اختیار خرید ضروری است. در ایالت لوئیزیانا، قضات معتقدند که اختیارات با مدت نامحدود یا نامعین^۲، اموال را از جریان تجارت خارج می‌کنند و باید ممنوع شوند (Litvinoff, 1987: 748). با این حال، این الزام درخصوص حق تقدم خرید صدق نمی‌کند، زیرا اعطاکننده حق تقدم تنها موظف است قبل از معامله با شخص ثالث، شرایط را به دارنده حق پیشنهاد دهد و آزادی خود را در انتقال ملک حفظ می‌کند.

در ایالت تگزاس، قاعده «منع دائمی بودن»^۳ به رسمیت شناخته می‌شود که مدت زمان محدودیت‌های انتقال، مانند حق تقدم خرید، را تعیین می‌کند. طبق این قاعده، اگر یک حق نتواند ظرف بیست و یک سال پس از مرگ یکی از افراد زنده در زمان ایجاد آن تثبیت یا باطل شود، بی‌اعتبار خواهد بود (Fambrough, 2009: 4). این قاعده با هدف

۱. suspensive condition

۲. perpetual options

۳. rule against perpetuities

جلوگیری از تثبیت حقوق در آینده‌ای دور وضع شده و بر حفظ قابلیت نقل و انتقال اموال تأکید دارد (Murray, 2014: 30). در بسیاری از حوزه‌های قضائی، حق تقدم خرید به عنوان یک حق مرتبط با اموال، نه صرفاً یک حق شخصی، شناخته می‌شود و از این رو، تحت شمول قاعده منع دائمی بودن قرار می‌گیرد. در پرونده مارتین علیه گان کلاب و پریر رود^۱، دادگاه تجدیدنظر ایلینوی اعلام کرد که تفاوت میان اختیار و حق تقدم خرید بی‌اهمیت است، زیرا هر دو موجب محدود کردن قابلیت انتقال اموال می‌شوند، هرچند میزان این محدودیت متفاوت است.

در مقابل، برداشتی متفاوت بر این استدلال استوار است که قاعده منع دائمی بودن تنها زمانی بر حق تقدم خرید اعمال می‌شود که این حق به محدودیت در قابلیت انتقال^۲ منجر شود. براساس این دیدگاه، در حالی که اختیار خرید مالک را ملزم می‌کند که ملک را به قیمت توافقی بفروشد، حق تقدم خرید تنها او را متعهد می‌سازد که در صورت تمایل به فروش، ابتدا همان شرایط را به دارنده حق پیشنهاد دهد. در این صورت، دارنده حق می‌تواند پیشنهاد را بپذیرد یا رد کند و در صورت رد، مالک می‌تواند بدون محدودیت، ملک را به شخص ثالث واگذار کند (Murray, 2014: 28). افزون بر این، حق تقدم ماهیتی شخصی دارد و از این رو، ملاحظات عمومی که اساس قاعده منع دائمی بودن را تشکیل می‌دهند، درمورد آن اعمال نمی‌شود (Smith & Denstedt, 1992: 60).

دیدگاه اخیر بر مبنای تمایز قاعده منع دائمی بودن و قاعده منع محدودیت‌های غیرمنطقی مورد نقد قرار گرفته است. منتقدان بر این باورند که صرف نبود محدودیت در انتقال، به تنهایی کافی نیست تا حق تقدم خرید را از شمول قاعده منع دائمی بودن خارج کند (Murray, 2014: 29). هرچند هر دو قاعده در چارچوب اصول کلی انتقال ثروت بین نسل‌ها قرار دارند، اما اهداف متفاوتی را دنبال می‌کنند. قاعده منع دائمی بودن با جلوگیری از تثبیت منافع مالکیتی در آینده‌ای دور، به کاهش ابهام در مالکیت و تسهیل بهره‌برداری از ملک کمک می‌کند، در حالی که قاعده منع محدودیت‌های غیرمنطقی، مستقیماً از ایجاد

۱. Martin v. Prairie Rod and Gun Club

۲. restraint on alienation

موانعی جلوگیری می‌کند که انتقال مالکیت را دشوار یا ناممکن می‌سازند. بنابراین، قاعده منع دائمی بودن صرفاً ناظر بر محدودیت انتقال نیست، بلکه هدف اصلی آن، جلوگیری از ابهام در مالکیت و تضمین بهره‌برداری مؤثر از دارایی است (ibid: 30). بر این اساس، اگرچه حق تقدم خرید مستقیماً مانعی بر انتقال ایجاد نمی‌کند، اما از آنجا که می‌تواند موجب ابهام در مالکیت شود، با قاعده منع دائمی بودن در تعارض خواهد بود.

۳-۲-۳. حقوق ایران

در حقوق ایران، تعیین مدت در قرارداد حق تقدم خرید امری ضروری است، همان‌گونه که در وعده قرارداد نیز مشاهده می‌شود. این ضرورت بر این اصل استوار است که هیچ‌کس نمی‌تواند خود را به‌طور نامحدود متعهد سازد، به‌ویژه در تعهدات یک‌جانبه. از این رو، مالک باید مدت معینی را برای تعهد خود مشخص کند. در غیر این صورت، متعهد می‌تواند با ارسال اخطاریه، مهلت معقولی را برای اعمال حق تعیین کند و در صورت عدم استفاده از آن در بازه تعیین‌شده، تعهد را پایان‌یافته تلقی کند (کاتوزیان، ۱۳۹۵ ب: ۳۸۶). این الزام مبتنی بر اصولی همچون منع تعهدات نامحدود و قاعده لاضرر است.

باین حال، تعیین یک‌جانبه مهلت توسط متعهد، همان‌گونه که در حقوق فرانسه مطرح شده است، می‌تواند با اصل حاکمیت اراده مغایرت داشته باشد، چراکه در صورت تمایل، طرفین می‌توانستند از ابتدا مدت مشخصی را در پیمان تعیین کنند. در این زمینه، باید میان دو بازه زمانی تفکیک قائل شد: نخست، مهلتی که به دارنده حق تقدم برای اعمال این حق داده می‌شود و دوم، مدتی که مالک باید از نهایی کردن معامله با شخص ثالث خودداری کند. دیدگاه ارائه‌شده عمدتاً به بازه نخست مربوط می‌شود و از این جهت، منطقی به نظر می‌رسد.

در مقابل، در خصوص مدت دوم، همان‌طور که در نظام‌های حقوقی فرانسه و ایالات متحده مورد تأکید قرار گرفته، پیمان حق تقدم برخلاف تعهدات دائمی، آزادی مالک را در انتقال ملک کاملاً محدود نمی‌کند. بنابراین، مقایسه این قرارداد با وعده بیع نادرست است، زیرا حق تقدم خرید تنها اولویت خرید را ایجاد می‌کند و انتقال قطعی را الزام‌آور نمی‌سازد. تنها زمانی که مالک تصمیم به فروش می‌گیرد، این حق به وعده بیع تبدیل شده

و مسیر انعقاد قرارداد نهایی هموار می‌شود. از این‌رو، قرارداد حق تقدم خرید را نمی‌توان مشمول ممنوعیت تعهدات دائمی دانست.

از منظر تعهدات معلق، اگر التزام مالک در قرارداد حق تقدم خرید به‌عنوان یک تعهد معلق تلقی شود، تعیین مدت مشخص برای آن ضروری خواهد بود. عدم تعیین مدت، به دلیل ابهام در تحقق تعهد، ممکن است موجب بطلان قرارداد شود، زیرا طرفین از زمان وقوع تعهد آگاهی ندارند. این ضرورت با استناد به ماده ۴۰۱ قانون مدنی قابل استنباط است (یزدانیان، ۱۳۸۸: ۱۴۷). بنابراین، اگر مدت رعایت حق تقدم مشخص نشده باشد، قرارداد به‌طور کلی غیرمعتبر خواهد بود. با این حال، اگر شخصیت ذی‌نفع به‌عنوان علت عمده عقد لحاظ شود (ماده ۲۰۱ قانون مدنی)، می‌توان استدلال کرد که این حق تا پایان عمر وی معتبر باقی خواهد ماند.

با وجود این، همان‌گونه که پیش‌تر بیان شد، قرارداد حق تقدم خرید یک تعهد سلبی و مستمر ایجاد می‌کند که مالک را از معامله با اشخاص ثالث منع می‌کند، بدون آنکه او را مستقیماً به فروش متعهد سازد. از این‌رو، این قرارداد با اصل منع تعهدات دائمی تعارضی نخواهد داشت. در مقابل، ذی‌نفع از حقی قطعی برای اولویت در خرید برخوردار است. بنابراین، تحقق فروش به نفع او امری احتمالی خواهد بود، اما مالک به‌طور قطعی موظف است در شرایط برابر، ابتدا پیشنهاد معامله را به ذی‌نفع ارائه دهد و او را بر دیگران مقدم بدارد.

نتیجه

این تحقیق با هدف تحلیل تطبیقی قرارداد حق تقدم خرید در دو نظام حقوقی فرانسه و ایالات متحده، جایگاه این نهاد را در چارچوب تعهدات پیش‌قراردادی مورد بررسی قرار داده است. قرارداد حق تقدم خرید در هر دو نظام به‌طور واضح به رسمیت شناخته شده است و به ذی‌نفع این امکان را می‌دهد که در صورت تصمیم مالک به فروش، پیش از دیگران اقدام به خرید کند. این توافق در کنار نهادهایی مانند تعهد یک‌جانبه بیع و اختیار خرید، در زمره تعهدات مقدماتی و الزام‌آور پیش از انعقاد قرارداد نهایی بیع قرار می‌گیرد.

در حقوق فرانسه، این نهاد با اصلاحات قانون مدنی سال ۲۰۱۶ به عنوان یکی از مصادیق تعهدات معتبر پیش‌قراردادی رسمیت یافت. در این چارچوب، در کنار ایجاب و قبول و مذاکرات قراردادی، این توافق به عنوان توافقی مستقل و لازم‌الاجرا در بخش انعقاد قرارداد تعریف شد. در ایالات متحده نیز با عنوان «حق تقدم یک‌جانبه»، این قرارداد بر تعهد فروشنده به ارائه پیشنهاد نخست به دارنده حق تأکید دارد و از حمایت حقوقی برخوردار است.

با وجود تفاوت‌های ساختاری میان این نهاد و سایر اشکال تعهدات مقدماتی مانند تعهد یک‌جانبه بیع و اختیار خرید، وجه اشتراک آن‌ها در فراهم‌سازی بستر انعقاد قرارداد نهایی بیع است. با این حال، برخلاف دو نهاد اخیر که به سبب تعیین دقیق ارکان بیع، قطعیت و قابلیت اجرای بالاتری دارند، حق تقدم خرید منوط به پیشنهاد مالک است و به همین دلیل از قطعیت کم‌تری برخوردار است.

با توجه به ماهیت مقدماتی این قرارداد و نبود الزام قطعی مالک به فروش، تعیین قیمت قرارداد نهایی شرط اعتبار تلقی نمی‌شود. همچنین به دلیل عدم ایجاد مانع برای انتقال مال از سوی مالک، این توافق با قاعده ممنوعیت تعهدات دائمی نیز تعارضی ندارد، هرچند که اختلافاتی در رویه‌های قضائی و تفاسیر موجود در این زمینه وجود دارد.

در حقوق ایران، هرچند قرارداد حق تقدم خرید در عمل، به‌ویژه در محیط‌های تجاری و شرکتی رایج است، اما فاقد جایگاه تقنینی مشخص در قانون مدنی است. در نگاه نخست، این قرارداد به عنوان تعهدی ابتدایی و صرفاً اخلاقی تلقی می‌شود که فاقد ضمانت اجرای حقوقی است. با این حال، در پرتو اصل آزادی قراردادی و ماده ۱۰ قانون مدنی، این توافق به عنوان قراردادی نامعین و معتبر قابل پذیرش است. این خلأ قانونی موجب ابهام در آثار حقوقی، ضمانت اجرا و کارایی عملی این نهاد شده است. ساختار این قرارداد نشان‌دهنده تعهدی سلبی و مستمر است که مالک را از معامله با اشخاص ثالث بازمی‌دارد و با انجام معامله با ذی‌نفع، تعهد مزبور خاتمه می‌یابد.

مطالعه تطبیقی نشان می‌دهد که فقدان مقررات خاص در حقوق ایران، زمینه‌ساز تفسیرهای متعارض، برداشت‌های قضائی متفاوت و تزلزل در اجرای تعهدات مرتبط با این

نهاد است. از این رو، تدوین مقررات اختصاصی برای قرارداد حق تقدم خرید در نظام حقوقی ایران ضروری است؛ ضرورتی که می‌تواند با ارتقای امنیت حقوقی و انسجام بیشتر در نظام قراردادی کشور، به کارآمدی روابط تجاری کمک شایانی کند.

با وجود عدم پیش‌بینی صریح قانونی، این قرارداد ظرفیت بالایی برای تبدیل شدن به نهادی تثبیت‌شده در حقوق ایران دارد. نهادی که می‌تواند در سامان‌دهی تعهدات مقدماتی، به‌ویژه در حوزه‌های تجاری و سرمایه‌گذاری، نقش مؤثری ایفا کند. تدوین چارچوب‌های قانونی جامع و شفاف برای این توافق، علاوه بر کاهش ریسک‌های معاملاتی، به تقویت امنیت سرمایه‌گذاری و ثبات روابط حقوقی کمک خواهد کرد.

پژوهش‌های آتی می‌توانند بر تحلیل عمیق‌تر چالش‌های اجرایی این قرارداد در نظام حقوقی ایران، تطبیق آن با تجارب سایر کشورها و ارزیابی آثار اقتصادی آن، به‌ویژه در عرصه کسب و کارهای نوپا، تمرکز کنند. همچنین، بررسی ضمانت اجرای نقض این تعهد و وضعیت حقوقی معاملات معارض، از جمله محورهای پژوهشی مهم در این زمینه است.

درنهایت، این پژوهش نشان می‌دهد که با توجه به تثبیت جایگاه این قرارداد در نظام‌های پیشرفته مانند فرانسه و ایالات متحده، تدوین قواعد اختصاصی برای آن در حقوق ایران ضروری است. تحقق این امر نیازمند بهره‌گیری از تجارب تطبیقی و تدوین ضوابطی روشن برای حفظ منافع طرفین و ارتقای کارآمدی نظام حقوق قراردادها خواهد بود.

منابع

الف) منابع فارسی

- جعفری لنگرودی، محمدجعفر (۱۳۹۶)، **حقوق مدنی وصیت**، تهران: کتابخانه گنج دانش.
- ره‌پیک، حسن (۱۳۹۷)، **حقوق مدنی اخذ به شفعه**، تهران: خرسندی.
- کاتوزیان، ناصر (۱۳۹۵ الف)، **عقود معین**، ج اول، تهران: انتشارات شرکت سهامی انتشار.
- کاتوزیان، ناصر (۱۳۹۵ ب)، **قواعد عمومی قراردادها**، ج اول، تهران: انتشارات شرکت سهامی انتشار.
- کاتوزیان، ناصر (۱۳۸۹)، **نظریه عمومی تعهدات**، تهران: میزان.
- کاظم‌الدلوجی، حسنین ریاض (۱۳۹۹)، **مطالعه تطبیقی قراردادهای ایجادکننده حق تقدم در خرید در حقوق ایران و عراق**، پایان‌نامه کارشناسی ارشد حقوق خصوصی، مشهد: دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه فردوسی مشهد.
- کریمی، عباس و سپیده راضی (۱۳۹۹)، «معاملات معارض با حق اولویت»، **فصلنامه دیدگاه‌های حقوق قضائی**، شماره ۹۱.
- میرشکاری، عباس و صابر علانی (۱۳۹۸)، «مطالعه تطبیقی حق اولویت در خرید در نظام کامن‌لا و حقوق نوشته با نظام حقوقی ایران»، **فصلنامه پژوهش تطبیقی حقوق اسلام و غرب**، شماره ۴.
- نعمت‌اللهی، اسماعیل (۱۳۹۳)، «بررسی نظریه ملک ان یملک (حق تملک)»، **فصلنامه حقوق اسلامی**، دوره یازدهم، شماره ۴۱.
- هراتی، مصطفی، و سمیرا هراتی قوی (۱۴۰۳)، «ماهیت حقوقی پیمان حق تقدم در حقوق جدید فرانسه و جایگاه آن در حقوق ایران»، **مؤسسه انتشارات دانشگاه تهران**، شماره ۲۰.
- یزدانیان، علیرضا (۱۳۸۸)، «ویژگی‌های معلق علیه در فقه، حقوق ایران و حقوق فرانسه»، **فصلنامه فقه و مبانی حقوق اسلامی**، شماره ۱۰.

ب) منابع عربی

- بلحاج العربی، أ. د. (۲۰۲۱ م)، «الإطار القانوني للوعد بالتعاقد: دراسة فقهية قضائية مقارنة ۲۰۰۵ فی ضوء القانون المدني الجزائري المعدل عام ۲۰۱۶ و قانون العقود الفرنسي الجديد»، **مجلة كلية القانون الكويتية العالمية، السنة التاسعة، العدد ۳.**
- العتوم، نبیل محمد، فایز محمد البورینی و رنده عبدالکریم العمری (۲۰۲۲ م)، «عقد الوعد بالتفضیل فی ضوء الفقه الإسلامي والقانون المدني الأردني (دراسة مقارنة)»، **مجلة جرش للبحوث والدراسات، المجلد ۲۳، العدد ۱.**

ب) تصمیم‌های قضائی

- دادنامه شماره ۱۴۰۱۳۴۳۹۰۰۰۷۴۱۴۸۷۶ مورخ ۱۴۰۱/۱۲/۲۱، پرونده کلاسه ۱۴۰۱۳۴۹۲۰۰۰۲۸۱۲۰۷۴، شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رشت.
- دادنامه شماره ۱۴۰۲۳۴۳۹۰۰۰۴۷۴۵۷۴۶ مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۰۷، شعبه ۱۵ دادگاه تجدیدنظر استان گیلان.
- دادنامه شماره ۱۴۰۲۰۱۳۹۰۰۰۰۶۴۸۹۲۹ مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۱۹، شعبه ۳۵ دادگاه عمومی حقوقی محمدشهر.

ج) منابع انگلیسی

- Baaklini, C., & Daou, R. (2018), **La réforme du pacte de reference en France: Une initiative inachevée**, Revue de Droit Comparé.
- Bamde, A. (2017), "Le pacte de préférence: Régime juridique", retrieved December 10, 2024, from <<https://aurelienbamde.com/2017/01/14/le-pacte-de-preference-regime-juridique/>>.
- Bellemare, A. (2016), "On the use of preferential rights in intellectual property agreements", **Journal of the Licensing Executives Society**, no.51(3).
- Cass. 3e civ. 15 janv. 2003, n°01-03.700
- Cass. com., 27 September 2005, n°04-12.168.
- Cedras, J. (1985), **L'obligation de négociateur**, RTD com., 273.
- Fambrough, J. (2009, revised 2013), "Understanding Right of First Refusal", **Texas Real Estate Center**, no.2.
- Flannigan, R. (1997), "The legal construction of rights of first refusal", **The Canadian Bar Review**, no.1.
- Ghetin, J. (1983), **Traité de droit civil: Les obligations**, Paris: LGDJ.
- Goicovici, J. (2019), "Perspectives comparatives sur l'accord de reference et sur l'action interrogative en droit civil français et roumain", **Journal of Comparative Law**, no.4.
- Jurislogic (n.d.), "Pacte de reference: tout savoir en 5 min?", retrieved December 10, 2024, from <<https://Jurislogic.fr/pacte-de-preference/>>.
- Kenfack, H. (2003), **Pacte de préférence et condition potestative virtuelle**, Recueil Dalloz, p. 1190.
- Leveneur, L. (1996), **Les obligations conditionnelles**, Paris: Dalloz.
- Litvinoff, S. (1987), "Consent Revisited: Offer, Acceptance, Option, Right of First Refusal, and Contracts of Adhesion in the Revision of the Louisiana Law of Obligations", **Louisiana Law Review**, no.47(4).
- Malaurie, P. (1996), **Droit des obligations**, Paris: Defrénois.
- Mazeaud, D. (1994), **La responsabilité du fait de la violation d'un pacte de préférence**, Gazette du Palais, Doctr., p. 210.
- Mazeaud, D. (1996), **Le droit des contrats**, Paris: Montchrestien.
- Mendes, P. (2015), "The economic and bargaining implications of rights of first refusal and options to negotiate", **The Licensing Journal**, no.35(5).

- Murray, J. C. (2014), **Options and related rights and the rule against perpetuities**, *N.Y. Real Property Law Journal*, 42(4).
- Novataux. (n.d.), <Pacte de reference>, retrieved December 10, 2024, from <<https://novataux.com/pacte-de-preference/>>.
- Piazzon, T. (2009), “Retour sur la violation des pactes de reference”, **Revue Trimestrielle de Droit Civil (RTD civ.)**, no 1.
- Rouvière, F. (2012), “Le pacte de reference rapproché des droits de reference”, **Defrénois**, no.12.
- Smith, K. T., & Denstedt, S. H. T. (1992), “Preemptive rights and the sale of resource properties: Practical problems and solutions”, **Alberta Law Review**, no.XXX (1).
- Stein, J. (2014), “It Seemed Like a Good Idea at the Time: Rights of First Offer and First Refusal”, **N.Y. Real Property Law Journal**, no.42(4).





پروہشگاہ علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی