

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

مجموعه ساده ساز حقوقی

جلد دوم

تشریح مبایعه نامه خودرو به زبان ساده

دکتر رضا اعظمی

(معاون قضایی و معاون اجتماعی و پیشگیری از وقوع جرم دادگستری کل استان کردستان)

مجید عطایی جنتی

(رئیس شعبه دادگاه عمومی حقوقی)

ایرج نگهدار

(دانشجوی دکتری حقوق کیفری و جرم شناسی)

نشر حقوق پویا

فهرست مطالب

مقدمه..... ۷

فصل اول: بررسی شرایط شکلی قرارداد..... ۱۱

مبحث اول: بررسی مقررات صنفی صدر مبیعه‌نامه..... ۱۳

گفتار اول: نمونه مبیعه‌نامه..... ۱۳

گفتار دوم: اهمیت مندرجات صدر مبیعه‌نامه..... ۱۶

گفتار سوم: راهنمای نگارش مبیعه‌نامه..... ۱۷

الف) لزوم مکتوب شدن توافقات اشخاص..... ۱۸

ب) نکات مهم قرارداد نویسی (نوع خودکار و استامپ)..... ۱۹

ج) لزوم تکمیل تمام مندرجات در روز عقد قرارداد..... ۲۴

گفتار چهارم: شرایط شهود..... ۲۵

گفتار پنجم: بررسی موضوعات صنفی مبیعه‌نامه..... ۲۷

الف) شماره ثبت قرارداد..... ۲۷

ب) شناسه مشاور اتمبیل..... ۲۸

پ) شناسه صنفی..... ۲۸

مبحث دوم: بررسی وضعیت تنظیم اسناد قانونی وسایل نقلیه..... ۲۹

گفتار اول: اختلاف نظر مراجع مربوطه..... ۲۹

گفتار دوم: عدم نیاز به تنظیم سند در دفترخانه..... ۳۱

گفتار سوم: برگ سبز و الزامات قانونی آن..... ۳۴

فصل دوم: بررسی مفاهیم حقوقی مبیعه‌نامه..... ۳۷

مبحث اول: ماده یک (طرفین قرارداد)..... ۳۹

گفتار اول: نبود قصد و رضای خریدار و فروشنده..... ۳۹

الف) معامله در حال مستی یا بیهوشی یا در خواب..... ۴۰

ب) معامله در حال جنون..... ۴۰

- ج) در حالت اجبار..... ۴۱
- د) معامله اضطراری..... ۴۲
- ذ) معامله صوری..... ۴۳
- گفتار دوم: سن قانونی طرفین قرارداد..... ۴۴
- گفتار سوم: قاعده اصیل بودن طرف معامله (معامله پدر برای فرزند و...)..... ۴۴
- مبحث دوم: بررسی و اهمیت تاریخ مبایعه نامه..... ۴۵
- گفتار اول: جعل تاریخ (دست‌کاری و تغییر تاریخ قرارداد)..... ۴۶
- گفتار دوم: اهلیت طرفین در زمان امضاء قرارداد (عاقل، بالغ، رشید)..... ۴۸
- گفتار سوم: ادعای شخص دیگر بر مال موضوع معامله..... ۵۰
- مبحث سوم: ماده ۲ مبایعه نامه (موضوع و مشخصات مورد معامله)..... ۵۱
- گفتار اول: مالیت داشتن مورد معامله..... ۵۲
- گفتار دوم: معلوم بودن مال مورد معامله..... ۵۳
- گفتار سوم: معین بودن مال مورد معامله..... ۵۴
- گفتار چهارم: موجود بودن مال مورد معامله..... ۵۵
- گفتار پنجم: قابلیت نقل و انتقال داشتن مال مورد معامله..... ۵۵
- گفتار ششم: قابلیت تسلیم داشتن مال مورد معامله..... ۵۷
- گفتار هفتم: مشروعیت مال مورد معامله..... ۵۹
- مبحث چهارم: ماده ۳ ثمن معامله (وجه یا پول خودرو)..... ۵۹
- گفتار اول: درج ثمن معامله به عدد و حروف..... ۶۱
- گفتار دوم: نحوه پرداخت ثمن معامله..... ۶۱
- گفتار سوم: پرداخت ثمن معامله به حساب دیگری (شخصی غیر از فروشنده)..... ۶۲
- گفتار چهارم: پرداخت ثمن معامله از طریق چک و پرداخت الکترونیکی..... ۶۳

- گفتار پنجم: نسبه بودن (مدت دار بودن) ثمن معامله و نحوه درج آن در
 مبیعه نامه ۶۴
- گفتار ششم: نقد بودن بخشی از ثمن ۶۵
- گفتار هفتم: معوض بودن بخشی از ثمن ۶۷
- گفتار هشتم: تأثیر نوسانات قیمت در قرارداد ۶۷
- گفتار نهم: اطلاع شهود از نحوه پرداخت ثمن معامله ۶۸
- مبحث پنجم: ماده ۴: شرایط معامله (شرایط مربوط به تنظیم سند) ۶۹
- گفتار اول: زمان بندی صحیح مقدمات انتقال سند ۷۰
- گفتار دوم: تحقیق خریدار در خصوص مالک رسمی وسیله نقلیه ۷۱
- گفتار سوم: صدور گواهی عدم حضور در دفترخانه ۷۳
- گفتار چهارم: آثار مهر و امضاء مشاور اتومبیل ۷۴
- گفتار پنجم: لزوم احراز هویت و رؤیت مدارک طرفین ۷۵
- مبحث ششم: شرایط تسلیم مورد معامله ۷۶
- گفتار اول: بند ۳-۴ (ضرورت تسلیم وسیله نقلیه با امکانات مندرج
 در مبیعه نامه) ۷۶
- گفتار دوم: وضعیت شرط های باطل در معامله ۷۸
- گفتار سوم: مسئولیت های قانونی فروشنده ۷۹
- مبحث هفتم: اسقاط کافه خیارات در مبیعه نامه (سقوط و از بین بردن
 کلیه حق فسخ ها) ۸۰
- گفتار اول: اهمیت و مبنای خیارات در عقد ۸۲
- گفتار دوم: تعریف خیار ۸۳
- گفتار سوم: انواع خیارات ۸۴
- الف) خیار مجلس ۸۴
- ب) خیار شرط ۸۵
- ج) خیار تأخیر ثمن ۸۶

- د) خیار رؤیت یا تخلف وصف ۸۷
- ذ) خیار غبن ۸۸
- ر) خیار عیب ۹۰
- ز) خیار تدلیس ۹۲
- ر) خیار تبعض صفقه ۹۳
- ع) خیار تعذر تسلیم ۹۴
- غ) خیار تفلیس ۹۴
- گفتار سوم: اوصاف خیارات ۹۵
- گفتار چهارم: اسقاط کافه خیارات ۹۶
- گفتار پنجم: فوری بودن خیارات ۹۷
- مبحث هشتم: وجه التزام (تعیین خسارت در قرارداد) ۹۸
- مبحث نهم: بند ۸-۴ (تاریخ تحویل وسیله نقلیه به خریدار) ۱۰۱
- مبحث دهم: ماده ۵ مبیعه نامه (خرید اقساطی خودرو) ۱۰۲
- گفتار اول: بند ۱-۵ ۱۰۲
- گفتار دوم: بند ۲-۵ ۱۰۲

فصل سوم: بررسی بند توضیحات مندرج در مبیعه نامه ۱۱۱

- مبحث اول: شروط ضمن عقد ۱۱۲
- گفتار اول: نوشتن توافقات شفاهی در قرارداد ۱۱۳
- گفتار دوم: درج شروط الحاقی بعد از تاریخ تنظیم قرارداد ۱۱۴
- گفتار سوم: درج شرط عدم مسئولیت فروشنده در صورت ادعای دولت و اشخاص دیگر بر مال موضوع معامله ۱۱۴
- گفتار چهارم: درج عبارت فول امکانات در مبیعه نامه ۱۱۵
- گفتار پنجم: درج شرط داوری در قردادها ۱۱۶
- گفتار ششم: نکات کاربردی و نظر کارشناسان راهور ۱۱۷

امروزه خودرو جزو کالاهای لوکس و سرمایه‌ای می‌باشد که در جامعه خرید و فروش آن رونق بسیار زیادی دارد و به سبب افزایش قیمت آن، بیش از پیش مورد توجه اقشار مختلف جامعه قرار گرفته است و معاملات متعددی در مورد آن صورت می‌گیرد. چنان‌چه شخصی قصد فروش یا خرید خودرو را داشته باشد می‌بایست طبق عرف که عموم مردم در وضعیت کنونی جامعه به آن پایبند هستند به بنگاه معاملاتی مراجعه و اقدام به امضاء مبایعه‌نامه می‌نمایند. شاید برای شما هم پیش آمده باشد که یک مبایعه‌نامه خودرو را دیده باشید و در نگاه اول آن‌چنان بنظرتان روشن و قابل درک نباشد و به این جهت تمایلی به خواندن آن نداشته باشید. اما باید گفت که در قراردادهای الزاماتی قانونی و تعهدات و توافقاتی درج گردیده است یا می‌تواند درج گردد که در حقوق مالکانه یک شخص تأثیر بسزایی دارند. شاید برای شما جالب باشد که بدانید حسب آمار رسمی منشاء بسیاری از پرونده‌های دادگستری اختلافات معاملاتی و قراردادی است، همین قراردادهای که همگی به سادگی و بدون توجه به اهمیت بند به بند مندرجات آن، اقدام به مهر و امضاء آن می‌نمایم.

در هنگام انجام معامله و پس از توافقات اولیه تنظیم عقد بین طرفین در بنگاه مشاورین اتومبیل و در برگ مبایعه‌نامه صورت می‌گیرد. در سطح کشور فرم و مندرجات اکثریت مبایعه‌نامه‌ها متحدالشکل و یکسان می‌باشد آن‌چنان که مشخص است اکثر مردم در زمان انجام معاملات به جهت عدم آگاهی‌های حقوقی به ویژه در نگارش قراردادها بدون خواندن آن

مبادرت به امضاء قرارداد می‌نمایند و اگر هم آن را مطالعه کنند بسیاری از عبارات و عناوین برای آن‌ها مبهم و ناآشناست. در صورتی که به سبب اهمیت فراوان این عبارات شهروندان باید با اطلاع و علم کافی، مفاد مبایعه‌نامه و مسئولیت‌های قانونی مندرج در آن را متوجه شده و سپس قبول نمایند.

در ادامه و در این کتاب از آغاز تا پایان یک مبایعه‌نامه به صورت بند بند به زبانی ساده برای عموم شهروندان تشریح می‌گردد. هدف آن است که در وهله اول شهروندان با مندرجات قراردادهای کتبی در حوزه معاملات وسایل نقلیه آشنا شوند و سپس با توجه به تخصصی بودن غالب مفاهیم و حقوقی بودن موضوعات مطروحه در مبایعه‌نامه، با مطالعه این کتاب تا حد زیادی مهارت لازم در تنظیم یک قرارداد خرید و فروش در حوزه خودرو و وسایل نقلیه را فرا گیرند. این مهم یقیناً ثبات معاملات و افزایش اعتماد عمومی و کاهش ورودی پرونده به دادگستری را بدنبال خواهد داشت.

ممکن است این سؤال مطرح شود که مبایعه‌نامه فرمی چاپی است که در اختیار شخص بنگاه‌دار به عنوان نماینده دولت قرار دارد و متصدی مشاور اتومبیل پس از گذراندن دوره‌های لازم تحت نظارت اتحادیه مشاورین اتومبیل و اتاق اصناف و با آگاهی کامل از شرایط قانونی معاملات و نحوه تکمیل مندرجات مبایعه‌نامه اقدام به تنظیم آن می‌نماید فلذا خریدار و فروشنده نیازی به داشتن دانشی خاص ندارد. در پاسخ می‌توان به هر دو ایراد این گونه پاسخ داد که جدای از ایراداتی و نواقصی که فرم‌های مبایعه‌نامه دارند، بسیاری از توافقات و مسائلی که شاید مورد توافق طرفین باشد در مبایعه‌نامه ذکر نگردیده و نکته مهم تر این که ممکن

است مشاورین خودرو نیز آگاهی حقوقی کاملی نسبت به نحوه نگارش قانونی مبیعه‌نامه نداشته باشد و از لحاظ قانونی نیز مسئولیت توافقات و تعهدات مندرج در مبیعه‌نامه مستقیم متوجه خریدار و فروشنده است نه متصدی مشاور خودرو. پس لازم است که در وهله اول شخص بنگاه‌دار و در وهله دوم تمامی شهروندان نظر به اهمیت قراردادهای خودرو نسبت به نحوه تنظیم صحیح و قانونی یک مبیعه‌نامه دانش کافی را کسب نمایند.

شهروندان و متصدیان بنگاه‌های مشاور اتومبیل و خودرو بدانند که بر اساس دستورالعمل صدور پروانه تخصصی مشاورین اتومبیل و خودرو، فعالیت شغلی در این دو صنف منوط به دریافت همزمان پروانه تخصصی از اداره کل ثبت اسناد و املاک و جواز کسب از اتحادیه است. بر اساس مصوبه شماره ۸۰/۸۶۳۰۳ مورخ ۱۴۰۲/۵/۱۶ موضوع مصوبات هفتاد و ششمین جلسه هیأت مقررات‌زدائی و بهبود کسب و کار چنانچه مشاور خودرویی از تاریخ مصوبه مذکور به مدت ۶ ماه موفق به اخذ پروانه تخصصی نگردد، جواز کسب وی فاقد اعتبار است و حق انجام معاملات و تنظیم مبیعه‌نامه را ندارد. پروانه تخصصی مدرکی دال بر گذراندن ۱۰۰ ساعت دوره آموزش حقوقی و موفقیت در آزمون آن و تکمیل پرونده در کمیته صدور پروانه تخصصی اداره کل ثبت اسناد و املاک استان‌هاست. علی‌رغم تصویب و ابلاغ دستورالعمل صدور پروانه تخصصی در سال ۱۳۸۴ بنا به دلایل متعدد اجرای آن متوقف شده بود. معاونت اجتماعی و پیشگیری از وقوع جرم قوه قضائیه در راستای وظایف ذاتی خود به این مهم ورود و با راهبری موضوع توانست ادارات ذیربط را مجاب به انجام این مقرر مهم قانونی نماید و از سال ۱۴۰۰ نیز در استان کردستان الزامات اجرای آن فراهم و در کل استان و با جدیت تمام دوره‌های آموزشی در

این معاونت برای دارندگان جواز کسب و متقاضیان جدید برگزار و پذیرفته‌شدگان جهت دریافت پروانه تخصصی به مراجع ذیصلاح معرفی شده‌اند. در همین راستا و جهت تقویت بعد آموزشی در صنف مشاورین اتومبیل و با توجه به نیاز مبرم عموم مردم به دانش حقوقی قراردادنویسی و نبود مرجع نوشتاری به زبان ساده، معاونت اجتماعی و پیشگیری از وقوع جرم دادگستری کل استان کردستان اهتمام به تدوین و تألیف کتابی کاربردی بر اساس نسخ موجود و رایج قراردادها و مبایعه‌نامه‌ها در بنگاه‌های مشاورین خودرو نموده است. امید آن که شهروندان گرامی با التفات به اهمیت فراوان قراردادها در زندگی فردی به محتویات این کتاب توجه نموده تا با تنظیم صحیح مبایعه‌نامه به صورت قانونی، ضمن آگاهی به مفاد و مندرجات آن با فراغ بال زندگی حقوقی سالم‌تری داشته باشند.

فصل اول:

بررسی شرایط شکلی قرارداد

صراحتاً بیان نماید که معامله برای دیگری و از طرف او به نمایندگی، قائم مقامی و یا وکالت از طرف مالک صورت می‌گیرد.

مثال: بهنام از جانب فرزندش که در خارج از کشور ساکن است مبادرت به خرید وسیله نقلیه از جانب وی در شهرستان سنندج می‌نماید. حال بهنام در قرارداد باید اعلام نماید معامله برای دیگری بوده و آن را از جانب فرزندش امضاء می‌نماید و در واقع طرف معامله فرزند او می‌باشد. در این مورد احراز سمت توسط مشاور اتومبیل و اعلام صحت مدارک مثبته آن به طرف مقابل اعم از وکالت و.... ضروری است.

مبحث دوم: بررسی و اهمیت تاریخ مبیعه‌نامه

خریدار و فروشنده هنگامی که تصمیم نهایی به انجام معامله می‌گیرند به بنگاه معاملاتی مراجعه و لازم است تا توافقات آن‌ها به صورت مکتوب در مبیعه‌نامه درج گردد. مشاور اتومبیل یک نسخه مبیعه‌نامه چاپی را ارائه و شروع به نوشتن و تکمیل آن می‌نماید. اولین نکته‌ای که در این زمان لازم است طرفین معامله به آن توجه نمایند، درج تاریخ در صدر مبیعه‌نامه است. بدین توضیح که تاریخ مبیعه‌نامه هم به صورت عددی و هم به صورت حروفی نوشته شود. در حالی که رویه متداول در بنگاه‌ها به این نحو است که تاریخ فقط به صورت عدد نوشته می‌شود و به حروف نوشته نمی‌شود و حتی گاهی از اوقات مشاهده می‌شود خریدار و فروشنده معامله‌ای را انجام می‌دهند که علی‌رغم آثار حقوقی فراوان ذکر تاریخ در قولنامه، تاریخ در آن قید نمی‌گردد.

نکته مهم: تاریخ تنظیم مبیعه‌نامه در صدر و نیز در ذیل آن هنگام امضاء توسط خریدار و فروشنده و شاهد هم به عدد و هم به حروف نوشته شود. ایم امر آثاری دارد که می‌توان به موارد ذیل اشاره نمود:

گفتار اول: جعل تاریخ (دست‌کاری و تغییر تاریخ قرارداد)

خریدار و فروشنده می‌بایست دقت نمایند که تاریخ مبایعه‌نامه هم به عدد و هم به حروف به صورت کامل و مثل هم در صدر مبایعه‌نامه نوشته شود. در صورتی که تاریخ مبایعه‌نامه به صورت عددی کامل نوشته نشود یا تاریخ حروفی مغایر با تاریخ عددی نوشته شود برای طرفین مشکلات حقوقی را بوجود می‌آورد.

مثال: بهنام وسیله نقلیه خود را در مورخ ۱۴۰۰/۰۱/۰۱ به امید می‌فروشد. در این جا می‌بایست دقت شود که تاریخ مبایعه‌نامه به حروف نیز درج گردد.

محل درج تاریخ در مبایعه‌نامه‌ها

وزارت بازرگانی
مجمع امور صنفی توزیعی - خدماتی
اتحادیه صنف مشاورین خودرو

یا ایها الذین امنوا اوفوا بالعقود

مبایعه نامه

خودرو

خلاصه این قرارداد در صفحه دفتر ثبت مشاور، جلد
به شماره در تاریخ ثبت شده است.

شماره سریال:
مشاور شماره:
حوزه ثبتی شهرستان

در صورتی که تاریخ مبایعه‌نامه کلاً نوشته نشود یا در نوشتن تاریخ عددی اشتباهی رخ داده باشد و تاریخ حروفی ذکر نگردد، ممکن است در آینده اختلافاتی برای طرفین ایجاد شود. دو نمونه ذیل از مصادیق نحوه درج ناقص تاریخ در مبایعه‌نامه‌هاست که محل ایراد می‌باشد.

نمونه درج غلط تاریخ مبایعه‌نامه



خلاصه این قرارداد در صفحه دفتر ثبت مشاور، جلد
به شماره در تاریخ ۱۴۰۰ ثبت شده است.

در نمونه فوق مبیعه‌نامه در مورخ ۱۴۰۰/۰۱/۰۱ منعقد شده است. اما در تاریخ درج شده روز و ماه مشخص نشده است که دارای اشکال حقوقی است.



خلاصه این قرارداد در صفحه دفتر ثبت مشاور، جلد
به شماره در تاریخ ۱۴۰۰/۰۱/۰۱ ثبت شده است

این نوع نگارش تاریخ و نوشتن تاریخ حروفی نیز می‌تواند بروز اختلافات حقوقی مهمی را موجب گردد. اهمیت موضوع از آن رو است که در صورت حدوث اختلاف در تاریخ عددی و حروفی، تاریخ حروفی ملاک اعتبار خواهد بود.

نمونه صحیح درج تاریخ در مبیعه‌نامه‌ها



خلاصه این قرارداد در صفحه دفتر ثبت مشاور، جلد
به شماره در تاریخ ۱۴۰۰/۰۱/۰۱ (حروف: اول فروردین
ماه سال یکت هزار و چهارصد شمسی) ثبت شده است

جهت پیشگیری از هرگونه تفسیر سلیقه‌ای و طرح دعاوی حقوقی و کیفی واهی که براساس اشکال در نگارش تاریخ، ممکن است بعضاً اشخاص مطرح نمایند، پیشنهاد می‌گردد شکل فوق به عنوان مبنای صحیح نگارش تاریخ در کلیه مبیعه‌نامه‌ها لحاظ گردد. لازم است هم کاتب یا متصدی یا مشاور اتومبیل دقت لازم را بعمل آورد که هر دو تاریخ (عددی و حروفی) در مبیعه‌نامه آورده شود و هم طرفین معامله به عنوان افرادی که به طور مستقیم ذینفع در مبیعه‌نامه هستند، این مهم را درخواست نمایند.

مثال ۱: امید در قبال خرید یک دستگاه خودرو از بهنام البوم عکس خانوادگی خود را ارائه نماید. در این مثال عکس‌های خانوادگی دارای مالیت و ارزش داد و ستد نیستند؛ مگر این که جزو مستندات تاریخی باشند. حتی ارزش مالی آن برای امید به سبب تعلق خاطر نمی‌تواند ملاک و مبنای ارزش مالی قانونی آن فرض گردد.

مثال ۲۳: امید در قبال خرید یک دستگاه خودرو جک اس ۵ از بهنام اعلام می‌نماید که به عنوان ثمن یک میلیارد تومان مشروبات الکلی دارد. در این مثال هرچند مشروبات الکلی ارزش مالی دارند اما ارزش مالی آن‌ها مشروع نیست و امکان داد و ستد قانونی برای مشروبات الکلی متصور نمی‌باشد. در نتیجه چون عوض معامله (مشروبات الکلی) دارای مالیت نمی‌باشد، این معامله باطل خواهد بود.

گفتار دوم: معلوم بودن مال مورد معامله

مورد معامله باید معلوم باشد، یعنی اینکه مجهول نباشد. یعنی مقدار و جنس و وصف مبیع (وسیله نقلیه) باید معلوم باشد. لذا اگر شخصی یکی از دو دستگاه خودرو خود را بفروشد بدون آنکه مشخص کند کدام یک را فروخته است، معامله باطل است.

مثال ۱: در مبیعه‌نامه نوشته می‌شود بهنام پنج دستگاه خودرو دارد شامل: جک، پراید، پژو، تیبا و زانتیا. به امید می‌گوید یکی از این خودروها را به تو می‌فروشم بدون این که مشخص کند کدامیک از این خودروها می‌باشد. چون بهنام مشخص نکرده است کدامیک از خودروها را به امید می‌فروشد، معامله باطل است.

مثال ۲: بهنام بدون قید این که قصد فروش چه چیزی را به امید دارد در قرارداد ذکر می‌کند که مال خود را به امید فروخته است. در این مثال نیز

جنس مال مشخص نیست. بدین معنی که معلوم نیست منظور آپارتمان یا خودرو یا امتیاز مسکن مهر و... است.

مثال ۳: بهنام بدون درج اوصاف کامل وسیله نقلیه یعنی هر خصوصیتی که متمایز کننده مورد معامله از سایر اتومبیل‌ها است مبادرت به فروش مورد معامله می‌نماید. مثلاً فروش یک دستگاه خودرو پژو بدون توصیف شرایط و ویژگی‌های آن. مجهول‌بودن مدل نیز ایراد اساسی به یکی از ارکان معامله یعنی معلوم‌بودن مورد معامله است.

گفتار سوم: معین بودن مال مورد معامله

مورد معامله باید معین باشد، یعنی مورد معامله باید بین دو یا چند چیز مردد نباشد. مگر در موارد خاصه که علم اجمالی به آن کافی است. براساس بند ۳ ماده ۱۹۰ قانون مدنی از جمله شرایط اساسی صحت هر معامله این است که مورد معامله «موضوع معین» باشد. بنابراین، مورد معامله نباید بین چند امر مردد باشد و طرفین قرارداد باید موضوع واحدی را مورد قصد انشا قرار دهند.

مثال: چنان‌چه بهنام تعهد نماید که پس از شش ماه یک دستگاه خودرو از خودروهای خود را به امید انتقال دهد آن تعهد با توجه به ماده ۱۹۰ قانون مدنی از نفوذ و اعتبار قانونی برخوردار نبوده و معامله باطل است. لازم به توضیح است که دو واژه (معلوم و معین) برخلاف آن چه ابتدا به ذهن می‌رسد و چه بسا در عرف هم به جای هم به کار برده می‌شوند، دارای یک مفهوم نیستند؛ زیرا چنان‌که گذشت، منظور از «معلوم‌بودن مورد معامله» این است که اوصاف آن نزد طرفین معامله معلوم و روشن باشد و هر یک از خریدار و فروشنده بدانند که دقیقاً چه چیزی می‌گیرد و در برابر آن چه چیزی می‌دهد و به عبارت دیگر مبیع مبهم نباشد. ولی

مقصود از «معین بودن» این است که مالی که اوصاف آن معلوم است از میان مصادیق و افراد آن تعیین شود و به عبارت دیگر، مبیع در یکی از دو چیز معلوم مردد نباشد. آگاهی طرفین به مورد معامله به وسیله بیان اوصاف از حیث کمیت و کیفیت حاصل می‌شود و لازم است ماهیت، مقدار و اوصاف مهم مورد معامله معلوم باشد.

گفتار چهارم: موجود بودن مال مورد معامله

بر طبق آنچه گفته شد یکی دیگر از شرایط خودروی که فروشنده به خریدار طی یک فقره مبیعه‌نامه می‌فروشد این است که آن خودرو موجود باشد. لذا اگر فروشنده خودروی به دیگری بفروشد که وجود نداشته باشد، معامله باطل است. جهت تبیین موضوع به دو مثال زیر اشاره می‌گردد.

مثال ۱: بهنام یک دستگاه خودرو از ده دستگاه خودرو موجود در نمایشگاه خود را به حسن می‌فروشد، پس از عقد معلوم می‌شود که قبل از عقد خودرو به طور کامل سوخته است. به علت موجود نبودن موضوع به استناد ماده ۳۶۱ قانون مدنی عقد باطل است.

مثال ۲: بهنام طی مبیعه‌نامه‌ای یک خودرو که هنوز تولید نشده است را به امید می‌فروشد. این در شرایطی است که بعداً مشخص می‌شود چنین خودروی در خط تولید قرار نگرفته است و مالکیت وی مشخص و محرز نیست و این عقد به سبب موجود نبودن مبیع (وسیله نقلیه) باطل است.

گفتار پنجم: قابلیت نقل و انتقال داشتن مال مورد معامله

هدف طرفین در یک معامله به ویژه خریدار وسیله نقلیه قبض (تسلط) و تحویل گرفتن آن است. نقل و انتقال اتومبیل نیازمند این است که از