

République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère de l'Enseignement Supérieur Et de la recherche scientifique

Université Abderahmane MIRA



جامعة بجاية
Tasdawit n Bgayet
Université de Béjaïa

En vue de l'obtention du diplôme de Master 2 Finances Des Entreprises

Le Thème

Financement d'un immobilier

Réalisé par : Mme KOUDJA née LAOUBI Leila

Encadreur : Mr AMALOU

Année universitaire : 2022-2021



Remerciement

Je tiens avant tout à remercier mon encadreur de mémoire, M. AMALOU, pour le temps qu'il a consacré à m'apporter les outils méthodologiques indispensable à la finalisation de mon travail. Son exigence m'a grandement stimulé.

Je tiens à exprimer ma gratitude envers ma mère, Madame LAOUBI RACHIDA, ainsi que mes enfants MALIK et MERIEM et mon mari M. KOUDJA Fayçal, pour leur soutien et leur encouragement constant tout au long de ce parcours.

Je suis fière d'avoir été accueillie à bras ouverts par notre université pleine de souvenirs, même après une absence de 10ans. Abderrahmane Mira restera pour moi un beau souvenir, ou que je sois.

Je tiens également à remercier tous les professeurs qui donnent le maximum pour les générations à venir. je vous souhaite à tous un bon courage et une grande réussite.

Introduction générale

Chapitre I : Généralités sur la banque

Section 1 : La banque

1.1. La Définition économique	1
1.2. Définition juridique.....	1
1.3. Les principales fonctions de la banque.....	2

Section 2 : Introduction au financement de l'immobilier

2.1. Définition du financement de l'immobilier.....	3
2.2. Les différents types de financement de l'immobilier.....	3
2.3. Importance du financement dans l'immobilier.....	5
2.4. Les bases de financement	6
2.5. Les sources traditionnelles de financement prêts hypothécaire pret bancaires.....	7
2.6. Les facteurs clés influencent le financement immobilier.....	8

Section 3 : Les méthodes de financement immobilier

3.1. Les méthodes de financements immobilier.....	9
3.1.1. Prêts hypothécaire traditionnel.....	9
3.2. Prêts au taux zéro et autre aide gouvernementales.....	10
3.3. Programmes de location –accession	11
3.4. Régimes d'épargne –logement	11
3.5. Programmes de logement abordable	11
3.6. Aides pour la rénovation	11
3.7. Prêts relais et autre solution de financement temporaire	11

Section 4. Les crédits immobiliers financés par la banque

4.1. Définition d'un crédit immobilier	15
4.2. Caractéristiques du crédit immobilier	15
4.3. Gestion des risques et des garanties du crédit bancaire	16
4.3.1. Les garanties	16
4.3.2. Les différents types d'hypothèques	16
4.3.3. Les limites de l'hypothèques	16
4.3.3.1. L'égard du bien hypothéqué	17
4.4. L'assurance	17

Sommaire

4.4.1. Définition de l'assurance.....	18
4.4.2. Les formes d'assurances	18
4.5. Les risques liés aux crédits immobiliers.....	18

Section 5. L'évaluation de votre capacité financière

5.1. Calcul de la capacité de l'emprunt.....	20
5.2. Prenez en compte les autres dettes	20
5.3. Consultez un prêteur	20
5.4. Évaluation des revenus et dépensés	21
5.4.1. Evaluation des revenus	21
5.4.3. Analyse et comparaison	22
5.4.4. Analyse de l'apport personnel et des économie nécessaires	22
5.4.4.1. Apport personnel	22

Chapitre II : Présentation du marché immobilier en Algérie

Section 1. Le marché immobilier en Algérie

1.1. Définition du marché immobilier.....	24
1.2. Les composantes du marché immobilier.....	24
1.2.1. Les déterminants de la demande	24
1.2.1.1. Le facteur démographique	24
1.2.1.2. Le niveau des revenus et l'évolution des taux d'intérêt	24
1.2.2. Les déterminants de l'offre	25
1.2.2.1. Le coefficient d'occupation du sol et la production des logements	25
1.2.3. Les intervenants dans le marché de l'immobilier en Algérie	25
1.2.3.1. Les intervenants permanents	25
1.2.3.2. Les intervenants temporaires	26
1.3. La segmentation du marché immobilier	26
1.3.1. Le marché primaire	27
1.3.2. Le marché secondaire	27
1.4. Situation du marché immobilier en Algérie	28



Sommaire

Section 2. Le processus de demande de financement de l'immobilier

2.1. Préparations des documents nécessaires.....	29
2.1.1. Documents personnels.....	29
2.1.2. Les documents financiers.....	29
2.1.3. Documents liée à l'immobilier.....	29
2.2. Sélection d'une institution financière.....	29
2.3. Evaluation de la faisabilité du projet par la banque.....	30
2.4. Négociation du terme du prêt.....	31

Section 3. Les considérations financières dans le choix de financement

3.1. Comparaison des taux d'intérêts et des frais.....	34
3.1.1. Taux d'intérêts.....	34
3.1.2. Frais.....	35
3.1.3. Comparaison Générale.....	35
3.2. Les avantages et inconvénients des différentes options de financement.....	35
3.2.1. Prêts Hypothécaires Traditionnels.....	35
3.2.2. Prêts a taux zéro et aides gouvernementales.....	36
3.2.3. Prêts relais et autres solutions de financement temporaire.....	36
3.2.4 Financement participatif immobilier.....	36
3.3. Impact des conditions économique sur le financement de l'immobilier.....	37
3.3.1. Taux d'interet.....	38
3.3.2. Accessibilité au crédit.....	38
3.3.3. Demande de logements.....	38
3.3.4. Valeurs immobilières.....	38
3.3.5. Marche de l'Emploi.....	38

Section 4. La politique de l'habitat en Algérie

4.1. Le monopole de l'État (avant 1986) qui travaille avec la banque CNEP.....	39
4.2. Période de libération du secteur de l'habitat.....	40
4.2.1 La Caisse National du Logement CNL <6 Décret n°80-213 du 13-09-1980.....	40
4.2.1.1. La loi sur la promotion immobilière (86/07).....	40
4.2.1.2. Le décret législatif n° 93-03 relatif à l'activité immobilière.....	40
4.3. Le nouveau dispositif du financement de l'immobilier.....	41
4.3.1. Les institutions chargées de la solvabilité de la demande.....	42
4.3.1.1. La Caisse Nationale du Logement CNL.....	42
4.3.1.2. Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelles de la Promotion Immobilière « FGCMPI ».....	42
4.3.1.3. L'institution chargée du refinancement hypothécaire « SRH ».....	42

Sommaire

4.3.1.4. La société de garantie du crédit immobilier « SGCI »	43
---	----

Section 5. Les aspects juridique et fiscaux du financement immobilier

5.1. Les garanties requises par les banques.....	45
5.2. Les implications fiscales de l'emprunt.....	46
5.3. Les droits et les obligations des prêteurs et de l'emprunteurs.....	47

Chapitre III : Étude de cas pratique sur un logement social participatif

Introduction.....	50
1.Généralité sur la CNEP banque	50
1 .2. La CNEP autant que caisse	51
1 .2. La CNEP autant que banque	52
1.3. Les structures centrales de la banque CNEP.....	52
1.3.1. Les Structures Régionales	52
1.3.2. Les Agences	52
1.4. L'organisation et missions de la CNEP banque	52
1.4.1. L'organisation	53
1.4.2 Les missions	54
2. Présentation de l'organisme d'accueil L'agence 213 Sidi Ahmed.....	55
2.2.les différents services de l'organisme	56
2.2.1. Le front office	56
3.La réception des pièces constitutives du dossier de la demande du crédit pour un particulier à la CNEP banque	58
3.1.les conditions d'exigibilité	58
3.2. Les documents à fournir de la part du client	58
3.2.1. Ouverture d'un compte épargne à la CNEP banque au profit du client	58
3.2.2. Les pièces communes pour tous types de crédits immobiliers pour un particulier	59
3 .2.3. Acquisition d'un logement auprès d'un particulier	59
3.2.4. Acquisition d'un logement fini auprès d'un promoteur	59
3.2.5. Acquisition d'un logement fini, vente sur plan auprès d'un promoteur	59
3.2.6. Achat d'un terrain	60
3.2.7.Construction d'une habitation individuelle, extension ou élévation	60
3 .2.8. Aménagement.....	60
3.3 Ouvrir un dossier crédit à l'agence CNEP	60
3.3.1. Classeur	60
3.3.2. Traitement du dossier crédit.....	60

Sommaire

3.3.3 Contrôle des fiches clientèle	61
3.3.4. Établissement de la fiche technique	62
3.4. Le comité de crédit	63
3.4.4. Vérification de la qualité d'épargnant	64
3.5. Le taux d'intérêt	65
3.6. Le revenu du postulant et sa capacité de remboursement	65
3.6.1. Le revenu du postulant	65
3.6.2. La capacité de remboursement	66
3.6.3. Le coût de l'opération.....	66
3.6.4. La durée du crédit	67
3.6.5. La capacité de remboursement du client	69
3.7. Les commission d'étude de dossier	69
3.7.1. la commission d'étude et de gestion	70
3.7.2. la commission d'engagement	74
3.8. les mobilisation du crédit	76
3.9. Modalité du déblocage du contrat de réservation VSP	76
3.10. la consolidation.....	77
4. les informations sur la procédure de dossier AAP aide à l'accession de propriété	77
4.1. L'aide à l'accession à la propriété	78
4.2. la procédure entre l'agence et la caisse national du logement	80
4.3. Le suivi et le recouvrement du prêt	80
4.3.1. La phase de recouvrement du crédit	80
4.3.2. Mise en recouvrement du crédit	81
5. les intérêts intercalaires	82
5.1. Le remboursement du prêt	90
6. les procédures de règlement à l'amiable	90
6.1. la relance du débiteur défaillant	90
6.2. la mise en demeure	91
Conclusion	92

Conclusion générale

Référence bibliographique

Introduction

Facteur d'intégration et de reconnaissance sociale, le logement est sans conteste le besoin social le plus sensible et le plus porteur. Il joue un rôle économique non négligeable puisqu'il constitue la forme la plus élémentaire d'investissement des ménages.

Aujourd'hui plus que jamais, le logement se situe à l'intersection du social, du politique et de l'économique dans la mesure où il constitue le point de départ de toute vie sociale, il assure à chaque ménage une stabilité donnant ainsi un sens à la vie de celui-ci. Il est aussi un contenu concert à la politique de développement engagée par le pays, c'est un enjeu qui dépasse largement le simple fait de répondre à un besoin, il est d'abord, bien sur un enjeu vital, considère par beaucoup aujourd'hui comme devant être un droit constitutionnel au même titre que la liberté ou l'égalité, celui pour tout résidant sur le territoire national, de disposer d'un lieu décent pour se loger.

Un homme a besoin d'un toit pour se construire et participer à la vie collective, une adresse concourt à la représentation que l'on se fait d'une personne.

Le secteur de l'habitat a toujours été un secteur prisé des investisseurs mais un secteur stratégique pour les Etats et les gouvernements car en cas d'insatisfaction de ce besoin apparaissent des germes d'une explosion sociale. A l'inverse, sa satisfaction peut s'avérer comme un excellent stimulant pour la croissance économique et l'amélioration des états de mal vie des populations, l'un des objectifs primordiaux de la politique de l'habitat en Algérie consiste à généraliser le droit de propriété du logement familial, proclame par la charte nationale et ensuite par la constitution.

Le financement et la réalisation du logement constitue l'une des préoccupations majeures pour l'état algérien, un véritable défi vue la rapidité et la croissance démographique et les exigences des citoyens en matière du logement.

Cela impose à l'état algérien de multiplier ses actions pour le développement du secteur immobilier et de se soucier de l'efficacité de son financement pour satisfaire cette demande et réduire son déficit par apport à l'offre.

En Algérie, la politique du « droit au logement » a rapidement disparu escomptée d'une part, par la forte demande qui caractérise le marché immobilier (déficit global du logement :

3 000 000 de logement) aggravée par un taux d'accroissement de la population et d'autre part, par le rythme de construction de logement progressif certes mais toujours insuffisant.

L'intervention des banques qui semble indispensable pour participer massivement au développement du marché immobilier devenu plus sur avec les produits offerts par ces nouvelles institutions, le rôle de la banque est de participer à la satisfaction des besoins divers des agents économiques, il peut s'agir de besoin d'ordre financier et/ou de besoin de services. Pour participer à la satisfaction de ces besoins, la banque met en relation les offreurs et les demandeurs de capitaux (rôle d'intermédiation financière) et se livre à des prestations de services en faveur de la clientèle et du public en générale.

Le financement de ces besoins se concrétise par le crédit qui représente l'opération de base de l'activité bancaire.

Parmi la banque algérienne figure la banque nationale d'Algérie <<BNA>> qui est appelé à jouer pleinement son rôle dans le développement économique de notre pays. Par ailleurs son avenir dépend de sa capacité à soutenir la concurrence dans un environnement bancaire en pleine évolution comme elle poursuit le processus de modernisation et de diversification des produits offerts à la clientèle.

L'objet de notre travail est l'étude du financement de l'immobilier en Algérie pour cela une question principale se pose :

De quelle manière s'effectue le financement bancaire de l'immobilier ?

Et d'autre question méritent d'être pose :

- Qu'est- ce qu'un crédit immobilier aux particuliers ?
- Quel sont les caractéristique et les types des crédits immobiliers ?

Ma méthodologie de travail est basée sur une recherche documentaire, ouvrage, mémoire, site internet, et l'étude des textes règlementaires relatifs au financement du crédit immobilier aux particuliers.

Mon travail est composé deux chapitre :

Le premier chapitre sera consacré au cadre conceptuel et théorique du crédit, dans la première section, je vais aborder les notions générales sur la banque, puis la deuxième section sera consacrée à l'aspect théorique du crédit et enfin je vais énumérer les risques et les garanties liés aux crédits.

Le deuxième chapitre porte sur les crédits immobiliers aux particuliers, dont la première section traitera le financement de la demande immobilière, ensuite dans la deuxième section, je vais exposer le financement de l'offre immobilière, et le marché immobilier en Algérie dans la troisième un cas pratique sur les étapes à suivre pour préparer un dossier de crédit immobilier

Chapitre I

Généralités sur la Banque

Section 1 : La banque

Est une institution financière qui offre une variété de services liés à la gestion de l'argent, aux transactions financières et à la fourniture de crédit.

La banque est une partie importante dans la réalisation de projet par les moyens financiers.

Cette section consiste à définir la banque et son rôle, d'une part, et identifier ses sections et différent type d'autre part.

La banque joue un rôle crucial dans l'économie en facilitant la circulation de l'argent, en fournissant des services de dépôt, de prêt et d'autres produits financiers.

1.1. La Définition économique

La banque est une entreprise qui reçoit les fonds du public, sous forme de dépôts ou d'épargne, elle réemploie l'argent des déposants en distribuant des crédits et en effectuant diverses opérations financières.

Elle gère et met à la disposition de ses clients des moyens de paiement (chèque, carte bancaire, virement...).

Elle joue le rôle d'intermédiaire sur les marchés financiers, entre les émetteurs d'actions et d'obligations (entreprise, État, Collectivités locales) et les investisseurs (épargnants, fonds communs de placement, caisses de retraite, compagnies d'assurances), elle crée de la monnaie par les crédits qu'elle octroie, et en achetant ceux que s'accordent entre eux les agents non financiers (traites, effets de commerce...).

L'activité des banques consiste donc dans la collecte et la gestion de ressources (dépôts...), l'octroi de crédits et la création de monnaie scripturale.

La banque a un statut juridique et une organisation qui produit de nombreux services destinés à sa clientèle.

Elle effectue des opérations financières sur le marché bancaire, elle reçoit d'abord les dépôts de la clientèle, elle assure la gestion des moyens de paiement pour le compte de ses clients, elle octroie des crédits et elle tire un revenu bien sûr de ces activités.

1.2. Définition juridique

Dans une définition plus juridique, les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de progression habituelle et principalement des opérations de banque telle que définie par la loi et qui sont soumises aux dispositions législatives et réglementaires correspondants.

1.3. Les principales fonctions de la banque

➤ **Gestion des dépôts**

Les banques permettent aux individus et aux entreprises de déposer leur argent en toute sécurité.

Ces dépôts peuvent être retirés à tout moment généralement via des comptes courants ou des comptes d'épargne.

➤ **Fourniture de crédit**

Les banques accordent des prêts aux emprunteurs, qu'il s'agisse de particuliers ou d'entreprises, pour diverses raisons telles que l'achat de biens immobiliers, de voitures ou le financement d'activités commerciales.

➤ **Gestion des paiements**

Les banques facilitent les transactions monétaires, y compris les paiements de factures, les transferts d'argent nationaux et internationaux, les paiements en ligne, etc.

➤ **Investissement**

Certaines banques offrent des services d'investissement et aident les clients à gérer et à investir leur argent dans des produits financiers tels que les actions, les obligations, les fonds communs de placement, etc.

➤ **Gestion du patrimoine**

Les banques offrent souvent des services de gestion de patrimoine pour aider les clients fortunés à gérer leurs actifs, à planifier leur retraite et à optimiser leurs investissements.

➤ **Services aux entreprises**

Les banques fournissent des services bancaires aux entreprises, tels que des comptes professionnels, des prêts commerciaux, des solutions de paiement pour les fournisseurs et les clients, etc.

➤ **Change et commerce international**

Les banques facilitent les transactions internationales en fournissant des services de change de devises et en traitant les opérations commerciales transfrontalières.

Les banques sont régulées par des organismes gouvernementaux et des régulateurs financiers pour s'assurer de leur stabilité, de leur sécurité et de leur conformité aux lois et aux normes financières en vigueur. Elles jouent un rôle central dans la création de crédit et dans la promotion de la croissance économique en facilitant la circulation de l'argent et en fournissant des services financiers essentiels à la société.

Section 2 : Introduction au financement de l'immobilier

2.1. Définition du financement de l'immobilier

Le financement de l'immobilier se réfère aux méthodes et aux moyens utilisés pour obtenir les ressources financières nécessaires à l'acquisition, à la construction, à la rénovation ou à la gestion de biens immobiliers tels que des maisons, des appartements, des terrains ou des immeubles commerciaux. Cela englobe l'ensemble des opérations financières visant à obtenir les fonds nécessaires pour réaliser des projets immobiliers.

Le financement de l'immobilier peut inclure plusieurs aspects.

2.2. Les différents types de financement de l'immobilier

➤ Acquisition

Lors de l'achat d'un bien immobilier, le financement consiste généralement à obtenir les fonds nécessaires pour couvrir le prix d'achat. Cela peut se faire par le biais de prêts hypothécaires, de prêts personnels ou d'autres sources de financement

➤ Construction

Pour les projets de construction immobilière, le financement implique de rassembler les fonds nécessaires pour les coûts de construction, de main-d'œuvre, de matériaux et autres dépenses liées à la réalisation du projet.

➤ Réhabilitation et rénovation

Lors de la rénovation ou de la réhabilitation d'un bien immobilier existant, le financement est nécessaire pour couvrir les coûts de réparation, d'amélioration ou de mise à niveau.

➤ Investissement locatif

Les investisseurs immobiliers peuvent avoir besoin de financement pour acquérir des propriétés dans le but de les louer. Le financement peut être utilisé pour acheter la propriété ainsi que pour couvrir les frais associés à la location et à la gestion.

➤ Promotion immobilière

Les promoteurs immobiliers ont besoin de financement pour développer des projets immobiliers complexes, tels que des lotissements résidentiels ou des projets commerciaux.

➤ Rachat de crédit

Dans certains cas, le financement immobilier peut également inclure le rachat d'un crédit existant, ce qui permet à l'emprunteur de renégocier les termes de son prêt hypothécaire pour obtenir de meilleures conditions.

Les sources de financement immobilier peuvent varier et inclure des prêts hypothécaires traditionnels, des prêts bancaires, des prêts à taux zéro, des investisseurs privés, des fonds de placement immobilier, etc. Le choix de la méthode de financement dépend de la situation financière de l'emprunteur, du type de projet immobilier et des conditions économiques en vigueur.

En résumé, le financement immobilier englobe l'ensemble des mécanismes et des ressources utilisés pour acquérir, développer ou gérer des biens immobiliers, ce qui joue un rôle crucial dans la réalisation de projets immobiliers et d'objectifs d'investissement.

➤ **Investissement en propriété partagés**

Dans ce modèle, plusieurs investisseurs contribuent financièrement pour acquérir une propriété plus grande et la gèrent ensemble. Cela permet de partager les coûts et les avantages de la propriété.

➤ **Flipping achat-rénovation-revente**

Les investisseurs achètent des biens immobiliers, les rénovent pour les valoriser et les revendent rapidement à un prix plus élevé. C'est une stratégie qui nécessite une compréhension approfondie du marché immobilier et des compétences en rénovation.

➤ **Investissement dans les immeubles commerciaux**

Les immeubles commerciaux tels que les bureaux, les centres commerciaux et les entrepôts sont également des cibles d'investissement. Les revenus proviennent des loyers payés par les entreprises locataires.

➤ **Investissement dans les biens résidentiels à court terme**

Cette approche implique la location de biens immobiliers à court terme, généralement à des voyageurs, via des plateformes comme Airbnb. Cela peut générer des revenus plus élevés mais nécessite une gestion plus intensive.

➤ **Investissement dans le logement étudiant**

Les propriétés situées près des campus universitaires sont achetées dans le but de les louer aux étudiants. C'est une stratégie qui peut être lucrative dans les zones à forte demande pour le logement étudiant.

➤ **Investissement dans les biens de luxe**

Les biens immobiliers haut de gamme, tels que les maisons de luxe ou les propriétés de vacances, peuvent être achetés comme investissements pour la location à court terme ou comme résidences secondaires.

➤ **Investissement dans les fonds immobiliers**

Plutôt que d'acheter directement des biens immobiliers, les investisseurs peuvent investir dans des fonds immobiliers, tels que les REIT (Real Estate Investment Trusts), qui détiennent et gèrent un portefeuille diversifié de biens immobiliers.

➤ **Investissement à l'étranger**

Certains investisseurs choisissent d'acheter des biens immobiliers dans d'autres pays pour diversifier leurs portefeuilles ou pour profiter de marchés en croissance.

Chaque type d'investissement immobilier présente ses propres avantages et risques, et le choix dépendra des objectifs, de la tolérance au risque et des connaissances de l'investisseur. Avant de prendre une décision, il est important de faire des recherches approfondies et, si nécessaire, de consulter des professionnels de l'immobilier et des conseillers financiers.

2.3. Importance du financement dans l'immobilier

Le financement revêt une importance majeure dans le domaine de l'immobilier pour plusieurs raisons clés :

➤ **Accès aux biens immobilier**

La majorité des acheteurs n'ont pas la capacité financière d'acheter un bien immobilier en payant la totalité du prix comptant. Le financement permet aux individus et aux entreprises d'accéder à la propriété et à l'investissement immobilier en leur permettant d'emprunter les fonds nécessaires pour acquérir des biens immobiliers.

➤ **Amplification du pouvoir d'achat**

Le financement permet aux acheteurs d'augmenter leur pouvoir d'achat en étalant le coût d'achat sur une période plus longue. Cela signifie qu'ils peuvent envisager des biens immobiliers plus grands ou mieux situés, ce qui favorise l'accessibilité à des biens de meilleure qualité.

➤ **Stimulation de l'investissement**

Le financement joue un rôle central dans l'investissement immobilier. Les investisseurs peuvent obtenir des prêts pour acquérir des biens qu'ils ont l'intention de louer ou de revendre, ce qui stimule l'activité économique et favorise le développement de projets immobiliers.

➤ **Diversification des portefeuilles**

Pour les investisseurs, l'immobilier offre une forme de diversification par rapport aux placements traditionnels tels que les actions et les obligations. Le financement permet aux investisseurs de multiplier leurs opportunités et d'investir dans différents types de biens immobiliers.

➤ **Création de richesse**

L'immobilier a historiquement été l'une des principales sources de création de richesse pour de nombreux individus. Le financement permet aux particuliers d'acheter des biens immobiliers, de les valoriser au fil du temps et de bénéficier de l'appréciation du capital.

➤ **Développement économique**

Les projets de développement immobilier, tels que la construction de nouveaux logements ou de complexes commerciaux, nécessitent souvent d'importants investissements. Le financement facilite la réalisation de ces projets, ce qui peut créer des emplois, stimuler la croissance économique et revitaliser des zones urbaines.

➤ **Flexibilité financière**

Le financement offre aux acheteurs et aux investisseurs la flexibilité de conserver leur épargne et leur capital liquide pour d'autres besoins urgents ou opportunités d'investissement.

En somme, le financement joue un rôle crucial en rendant accessible l'immobilier à un plus grand nombre de personnes, en stimulant l'investissement, en facilitant la diversification des portefeuilles et en contribuant au développement économique. Que ce soit pour l'achat de sa résidence principale, pour

investir dans l'immobilier locatif ou pour développer des projets immobiliers, le financement est un outil essentiel qui ouvre de nombreuses possibilités dans le secteur de l'immobilier.

2.4.les bases de financement

Le financement immobilier repose sur des bases essentielles qui permettent aux acheteurs d'acquérir des biens immobiliers, qu'il s'agisse de résidences personnelles, d'investissements locatifs ou de projets commerciaux. Voici les bases fondamentales du financement de l'immobilier :

➤ **Prêt Hypothécaire**

Le prêt hypothécaire est le pilier du financement immobilier. Il s'agit d'un emprunt accordé par une institution financière (banque, prêteur hypothécaire) pour aider l'acheteur à acquérir une propriété. En échange, la propriété elle-même sert de garantie au prêt. L'acheteur rembourse le prêt en plusieurs versements mensuels sur une période déterminée.

➤ **Acompte**

Les acheteurs doivent généralement verser un acompte, une somme d'argent initiale, lors de l'achat d'une propriété. Cet acompte est généralement exprimé en pourcentage du prix d'achat et peut varier en fonction du type de propriété, de la politique du prêteur et du marché.

➤ **Taux d'intérêt**

Le taux d'intérêt est le coût du prêt, exprimé en pourcentage. Les prêteurs chargent des intérêts sur le montant emprunté. Le taux d'intérêt peut varier en fonction des conditions du marché, de la durée du prêt et de la cote de crédit de l'emprunteur.

➤ **Durée du prêt**

La durée du prêt, souvent appelée période d'amortissement, détermine sur combien d'années l'emprunteur remboursera le prêt. Les prêts hypothécaires typiques ont des durées de 15 à 30 ans.

➤ **Cote de crédit**

La cote de crédit de l'emprunteur joue un rôle crucial dans le financement immobilier. Une cote de crédit élevée peut aider à obtenir des taux d'intérêt plus bas et à être approuvé pour un prêt.

➤ **Assurance hypothécaire**

Si l'acompte est inférieur à un certain pourcentage du prix d'achat, les prêteurs peuvent exiger une assurance hypothécaire. Cela protège le prêteur en cas de défaut de paiement de l'emprunteur.

➤ **Frais clôture**

Lors de la clôture de l'achat, des frais supplémentaires, tels que les frais de notaire, les frais d'inspection et les frais de dossier, sont généralement encourus.

➤ **Stabilité financière**

Les prêteurs examinent la stabilité financière de l'emprunteur, y compris les revenus, l'emploi et les dettes, pour déterminer l'admissibilité au prêt.

➤ **Types prêts**

Il existe différents types de prêts hypothécaires, notamment les prêts à taux fixe et à taux variable. Chaque type a ses propres avantages et inconvénients.

Ces bases du financement immobilier fournissent le cadre nécessaire pour comprendre comment les individus et les investisseurs peuvent accéder à l'achat de biens immobiliers en utilisant une combinaison d'apports personnels, de prêts hypothécaires et d'autres mécanismes financiers.

2.5. Les sources traditionnelles de financement prêts hypothécaire prêt bancaires

Les sources traditionnelles de financement immobilier incluent les prêts hypothécaires et les prêts bancaires. Ces deux options sont souvent proposées par les institutions financières telles que les banques et les coopératives de crédit pour aider les individus et les entreprises à financer l'acquisition de biens immobiliers. Voici une explication plus détaillée de chacune de ces sources :

➤ **Prêts hypothécaires**

Un prêt hypothécaire est un type de prêt utilisé spécifiquement pour financer l'achat d'une propriété immobilière. La propriété elle-même sert de garantie (hypothèque) pour le prêt. Si l'emprunteur ne parvient pas à rembourser le prêt conformément aux conditions convenues, le prêteur a le droit de saisir la propriété pour récupérer ses fonds. Les prêts hypothécaires sont généralement remboursés sur une période de plusieurs années, généralement entre 15 et 30 ans. Ils peuvent être assortis de taux d'intérêt fixes ou variable

➤ **Prêt bancaire**

Les prêts bancaires pour l'immobilier sont similaires aux prêts hypothécaires, mais ils peuvent être utilisés pour financer un éventail plus large de besoins immobiliers, tels que l'achat de biens immobiliers commerciaux, la construction, la rénovation, etc. Ces prêts peuvent être garantis par la propriété achetée ou par d'autres actifs de l'emprunteur. Les conditions et les taux d'intérêt des prêts bancaires varient en fonction de l'institution financière, de la situation de l'emprunteur et du type de projet.

Lorsque vous envisagez d'utiliser l'une de ces sources de financement traditionnelles, voici quelques éléments à considérer :

- **Taux d'intérêt**

Comparez les taux d'intérêt offerts par différentes institutions financières. Les taux peuvent être fixes (restent constants tout au long du prêt) ou variables (peuvent changer en fonction de certains indices).

- **Condition du prêt**

Examinez les conditions du prêt, y compris la durée.

- **Exigences de garantie**

Comprenez quelles garanties sont requises pour sécuriser le prêt. Dans le cas des prêts hypothécaires, la propriété achetée sert généralement de garantie.

- **Frais et cout**

Tenez compte des frais de dossier, des frais de notaire et d'autres coûts associés au processus de prêt.

- **Capacité de remboursement**

Évaluez votre capacité financière à rembourser le prêt et à supporter les mensualités, en tenant compte de votre situation financière actuelle et future.

Avant de vous engager dans un prêt hypothécaire ou un prêt bancaire, il est important de faire des recherches approfondies, de comparer les offres de différentes institutions financières et de consulter éventuellement un conseiller financier pour vous assurer que vous prenez la meilleure décision en fonction de votre situation personnelle.

2.6. Les facteurs clés influencent le financement immobilier

Le financement immobilier est influencé par plusieurs facteurs clés qui jouent un rôle important dans la détermination des conditions de prêt, des taux d'intérêt et de la disponibilité des fonds. Voici quelques-uns des facteurs les plus importants qui influencent le financement immobilier :

- **Cote de crédit**

Votre côté de crédit, également appelée score de crédit, est un indicateur de votre solvabilité financière. Les prêteurs examinent votre côté de crédit pour évaluer le risque de vous accorder un prêt. Une cote de crédit élevée peut vous aider à obtenir des taux d'intérêt plus bas et des conditions de prêt favorables.

- **Revenu et capacité de remboursement**

Les prêteurs évaluent votre revenu pour déterminer votre capacité à rembourser le prêt. Plus votre revenu est élevé par rapport à vos dettes, plus vous avez de chances d'obtenir un financement immobilier.

- **Apport personnel**

L'apport personnel, c'est la somme que vous investissez vous-même dans l'achat du bien immobilier. Un apport plus élevé peut améliorer vos chances d'obtenir un prêt et de bénéficier de meilleures conditions.

- **Type de propriété**

Les prêteurs peuvent considérer différemment les propriétés résidentielles et commerciales en termes de risque. Les critères de financement peuvent varier en fonction du type de propriété que vous achetez.

- **Taux d'intérêt du marché**

Les taux d'intérêt du marché ont un impact direct sur les taux d'intérêt des prêts immobiliers. Des taux d'intérêt plus bas peuvent rendre l'emprunt plus abordable, tandis que des taux plus élevés peuvent augmenter le coût global du prêt.

- **Conditions économiques**

Les conditions économiques locales, nationales et mondiales peuvent influencer les taux d'intérêt, l'inflation et la disponibilité des fonds pour les prêts immobiliers.

➤ **Tendances du marché immobilier**

L'état actuel et les tendances du marché immobilier dans la région où vous achetez peuvent avoir un impact sur les conditions de financement. Les prêteurs peuvent ajuster leurs critères en fonction de la demande et de l'offre sur le marché.

➤ **Politiques de la banque et de la réglementation**

Les politiques de la banque prêteuse et les réglementations gouvernementales peuvent influencer les critères d'admissibilité, les exigences en matière de garantie et d'autres aspects du financement immobilier.

➤ **Evaluation du bien**

L'estimation de la valeur de la propriété par un évaluateur peut influencer le montant du prêt accordé. Si la valeur estimée est inférieure au prix d'achat, cela peut affecter le montant que vous pouvez emprunter.

➤ **Taux d'endettement**

Les prêteurs examinent votre taux d'endettement, qui est le pourcentage de votre revenu mensuel consacré au paiement de vos dettes. Un taux d'endettement élevé peut limiter votre capacité d'emprunt. Il est essentiel de comprendre comment ces facteurs interagissent et influencent votre admissibilité au financement immobilier. Avant de vous engager dans un prêt immobilier, il est recommandé de consulter un conseiller financier ou un professionnel de l'immobilier pour évaluer votre situation et prendre des décisions éclairées.

Section 3. Les méthodes de financement immobilier

3.1. Les méthodes de financements immobilier

3.1.1. Prêts hypothécaire traditionnel

Le prêt hypothécaire traditionnel est l'une des sources les plus courantes de financement immobilier. Il s'agit d'un type de prêt utilisé pour acheter une propriété immobilière, telle qu'une maison ou un appartement. Voici comment fonctionne généralement un prêt hypothécaire traditionnel :

➤ **Apport personnel**

Avant d'obtenir un prêt hypothécaire, vous devrez généralement faire un apport personnel. C'est la somme d'argent que vous investissez vous-même dans l'achat de la propriété. L'apport peut varier, mais en général, plus il est élevé, meilleures sont vos chances d'obtenir un prêt avec des conditions avantageuses.

➤ **Demande de prêt**

Une fois que vous avez identifié la propriété que vous souhaitez acheter, vous devez faire une demande de prêt hypothécaire auprès d'une institution financière telle qu'une banque ou une coopérative de crédit. Vous devrez fournir des informations sur vos antécédents financiers, vos revenus, vos dettes et les détails de la propriété.

➤ **Evaluation de la propriété**

Avant d'approuver le prêt, la banque effectuera une évaluation de la propriété pour déterminer sa valeur marchande actuelle. Cela garantit que le montant du prêt est en ligne avec la valeur de la propriété.

➤ **Montant du prêt**

En fonction de l'évaluation de la propriété, de votre apport personnel et de votre capacité de remboursement, la banque déterminera le montant du prêt hypothécaire qu'elle est prête à vous accorder.

➤ **Taux d'intérêt**

La banque vous proposera un taux d'intérêt pour votre prêt. Ce taux peut être fixe (reste constant pendant toute la durée du prêt) ou variable (peut fluctuer en fonction d'un indice de référence).

➤ **Durée du prêt**

Vous et la banque convenez de la durée du prêt, généralement exprimée en années. Les prêts hypothécaires ont généralement des durées de 15, 20 ou 30 ans.

➤ **Mensualité**

Le prêt est remboursé par le biais de mensualités régulières. Chaque mensualité comprend une partie du capital (montant emprunté) et des intérêts. Au fil du temps, la proportion de capital dans les mensualités augmente, tandis que celle des intérêts diminue.

➤ **Amortissement**

L'amortissement se réfère à la réduction progressive du solde du prêt au fil du temps grâce aux paiements mensuels. À la fin de la durée du prêt, vous aurez remboursé tout le capital emprunté.

➤ **Garantie hypothécaire**

La propriété elle-même sert de garantie pour le prêt. Si vous ne parvenez pas à rembourser le prêt, la banque a le droit de saisir la propriété pour récupérer ses fonds.

➤ **Frais de coût**

En plus des mensualités, il peut y avoir des frais de dossier, des frais de notaire et d'autres coûts associés à la demande de prêt et à la clôture. Il est important de noter que les conditions de prêt hypothécaire peuvent varier en fonction de la banque, du marché immobilier et de la situation individuelle de l'emprunteur. Avant de souscrire un prêt hypothécaire, il est recommandé de faire des recherches approfondies, de comparer les offres de différentes institutions financières et de comprendre pleinement les termes du prêt.

3.2. Prêts au taux zéro et autre aide gouvernementales

Les prêts à taux zéro et les aides gouvernementales sont des initiatives conçues pour aider les individus à accéder plus facilement à la propriété immobilière en réduisant le fardeau financier associé à l'achat d'une maison. Ces programmes sont souvent mis en place par les gouvernements dans le but de stimuler le marché immobilier, d'encourager la construction de logements abordables et de soutenir l'accession à la propriété pour un plus grand nombre de personnes. Voici quelques-unes des formes les plus courantes de prêts à taux zéro et d'aides gouvernementales :

➤ **Prêt à taux zéro (PTZ)**

Le prêt à taux zéro est un type de prêt offert par certains gouvernements pour aider les acheteurs d'une première résidence principale à accéder à la propriété. Ce prêt permet aux acheteurs d'emprunter une partie du montant nécessaire à l'achat de la maison sans avoir à payer d'intérêts. Le PTZ est souvent remboursé sur une période prolongée, et le montant du prêt dépend du revenu de l'emprunteur, de la zone géographique et du nombre de personnes dans le ménage.

➤ **Subventions et aides financières**

Certains gouvernements offrent des subventions et des aides financières directes aux acheteurs de biens immobiliers, en particulier pour les biens à caractère social ou abordable. Ces subventions peuvent réduire le montant total de l'achat ou aider à couvrir les coûts de mise de fonds.

➤ **Réduction des frais de transaction**

Les gouvernements peuvent réduire les frais de transaction liés à l'achat immobilier, tels que les droits de mutation (taxe de transfert) ou les frais de notaire, pour encourager les acheteurs.

3.3. Programmes de location –accession

Ces programmes permettent aux locataires de louer un bien immobilier pendant une période déterminée, après quoi ils ont la possibilité d'acheter la propriété à un prix préétabli. Pendant la période de location, une partie du loyer peut être mise de côté comme paiement initial.

3.4. Régimes d'épargne –logement

Certains gouvernements proposent des régimes d'épargne-logement qui permettent aux individus d'économiser en vue de l'achat d'une propriété. Ces comptes d'épargne peuvent bénéficier d'avantages fiscaux ou de taux d'intérêt préférentiels.

3.5. Programmes de logement abordable

Les gouvernements peuvent travailler en partenariat avec des développeurs immobiliers pour créer des logements abordables destinés à des acheteurs à faible revenu. Ces programmes peuvent comporter des incitations financières, des subventions ou des conditions de financement spéciales.

3.6. Aides pour la rénovation

Certains gouvernements offrent des aides financières pour la rénovation de maisons existantes, ce qui peut encourager les propriétaires à améliorer leur propriété plutôt que d'en acheter une nouvelle.

Il est important de noter que les conditions et les critères d'éligibilité pour ces programmes peuvent varier d'un pays à l'autre, voire d'une région à l'autre. Avant de vous lancer, il est essentiel de vous renseigner auprès des autorités locales ou des organismes gouvernementaux compétents pour comprendre les détails spécifiques de ces programmes et les possibilités qui s'offrent à vous.

3.7. Prêts relais et autre solution de financement temporaire

Les prêts relais et d'autres solutions de financement temporaire sont conçus pour répondre à des besoins immédiats en liquidités ou pour faciliter la transition entre deux opérations financières, telles que l'achat d'une nouvelle propriété alors que vous attendez la vente de votre propriété actuelle.

Voici quelques-unes de ces solutions :

➤ **Prêt relais**

Le prêt relais est un type de financement temporaire utilisé lorsque vous achetez une nouvelle propriété avant d'avoir vendu la propriété que vous possédez actuellement. Il s'agit d'un prêt à court terme qui vous permet d'utiliser la valeur de votre propriété actuelle comme garantie pour obtenir des fonds pour l'achat de la nouvelle propriété. Une fois que votre propriété actuelle est vendue, les fonds de la vente sont utilisés pour rembourser le prêt relais.

➤ **Crédit-pont**

Similaire au prêt relais, le crédit-pont est une forme de financement temporaire qui vous aide à couvrir les besoins en liquidités entre l'achat et la vente de biens immobiliers. Il est souvent utilisé dans le cadre d'une transition entre deux propriétés.

➤ **Marge de crédit hypothécaire**

Si vous possédez déjà une propriété, vous pourriez être en mesure d'utiliser la valeur nette de cette propriété pour obtenir une marge de crédit hypothécaire.

Cette marge de crédit vous permet d'emprunter des fonds en fonction de la valeur de votre propriété pour des besoins temporaires.

➤ **Prêt personnel**

Si vous avez besoin de liquidités pour un court laps de temps et que vous ne souhaitez pas utiliser la propriété comme garantie, un prêt personnel peut être une option. Cependant, les taux d'intérêt des prêts personnels sont généralement plus élevés que ceux des prêts hypothécaires.

➤ **Carte de crédit ou découvert autorisé**

Pour de petits besoins financiers temporaires, vous pourriez utiliser une carte de crédit ou un découvert autorisé sur votre compte bancaire. Cependant, ces options peuvent entraîner des taux d'intérêt élevés si elles ne sont pas remboursées rapidement.

➤ **Emprunt auprès de la famille ou des amis**

Si vous avez des proches disposés à vous prêter de l'argent, cela peut être une solution temporaire. Assurez-vous d'établir des termes clairs et de respecter vos engagements de remboursement.

➤ **Utilisation d'autres actifs**

Si vous avez des investissements liquides, comme des actions ou des fonds communs de placement, vous pourriez envisager de les liquider temporairement pour couvrir vos besoins financiers. Cependant, cela peut entraîner des implications fiscales et des pertes potentielles.

Il est important de considérer attentivement les avantages et les inconvénients de chaque option de financement temporaire, ainsi que les coûts associés, les taux d'intérêt et les modalités de remboursement. Avant de prendre une décision, il est recommandé de discuter avec un conseiller

financier ou un professionnel de l'immobilier pour déterminer quelle solution correspond le mieux à vos besoins et à votre situation financière.

➤ **Financement participatif immobilier**

Le financement participatif immobilier, également connu sous le nom de crowdfunding immobilier, est un modèle de financement collaboratif qui permet à un groupe d'investisseurs individuels de contribuer collectivement aux fonds nécessaires pour des projets immobiliers spécifiques. Ce modèle ouvre des opportunités d'investissement immobilier à un plus grand nombre de personnes tout en offrant aux promoteurs immobiliers un accès alternatif au financement.

Voici comment fonctionne généralement le financement participatif immobilier :

- **Sélection du projet**

Les plateformes de financement participatif immobilier sélectionnent des projets immobiliers, tels que la construction d'un nouvel immeuble, la rénovation d'une propriété existante ou l'acquisition d'un terrain. Ces projets sont ensuite présentés aux investisseurs potentiels sur la plateforme.

- **Investissement des individus**

Les investisseurs individuels peuvent choisir parmi les projets disponibles sur la plateforme et investir des montants relativement petits. Chaque investisseur devient alors un copropriétaire virtuel du projet.

- **Constitution des fonds**

Lorsque suffisamment d'investisseurs se sont engagés, les fonds collectés sont regroupés pour financer le projet immobilier. Cela permet aux promoteurs d'obtenir le financement nécessaire sans avoir recours aux méthodes traditionnelles de prêt bancaire.

- **Micro financements**

Cette méthode consiste à fournir de petits prêts à des entrepreneurs et des entreprises à petite échelle, principalement dans les économies en développement. Le micro financement vise à soutenir les entreprises locales et à lutter contre la pauvreté.

- **Capital-investissement**

Le capital-investissement implique l'investissement dans des entreprises plus établies, souvent dans le but d'aider ces entreprises à se développer ou à se restructurer. Cela peut inclure des investissements en actions ou des prêts convertibles.

- **Financement participatifs en actions**

Cette méthode permet aux entreprises d'émettre des actions pour collecter des fonds auprès d'un grand nombre d'investisseurs, souvent en utilisant des plateformes en ligne spécialisées.

- **Plateformes de prêts Peer to Peer P2P**

Les plateformes P2P permettent aux emprunteurs d'obtenir des prêts directement auprès d'autres particuliers ou investisseurs, contourner ainsi les institutions financières traditionnelles.

- **Emprunt auprès des fournisseurs**

Certaines entreprises peuvent négocier des accords de paiement différé ou d'emprunt auprès de leurs fournisseurs pour étaler les coûts sur une période donnée.

Il est important de noter que chaque méthode alternative de financement a ses propres avantages et inconvénients, ainsi que des implications financières et légales spécifiques. Avant d'opter pour une méthode de financement alternative, il est recommandé de faire des recherches approfondies, de comprendre les risques et de consulter des professionnels financiers ou juridiques si nécessaire.

- **Gestion du projet**

Les promoteurs immobiliers sont responsables de la gestion et de l'exécution du projet. Les investisseurs surveillent généralement l'avancement et les performances du projet via la plateforme.

- **Sortie de l'investissement**

Une fois que le projet est achevé, les investisseurs peuvent réaliser leur sortie en recevant leur part des bénéfices ou du produit de la vente. La durée de l'investissement peut varier en fonction du projet.

Les avantages du financement participatif immobilier incluent la diversification des investissements, la possibilité de participer à des projets immobiliers sans nécessiter de gros montants d'argent, la transparence dans le suivi des projets et l'accès à des opportunités de rendement potentiellement attractives.

Cependant, il est important de noter que le financement participatif immobilier comporte également des risques. Les projets immobiliers peuvent être soumis à des fluctuations du marché, à des retards de construction ou à des problèmes de gestion. Les investisseurs doivent donc faire leurs propres recherches, comprendre les risques associés à chaque projet et évaluer attentivement les plateformes de financement participatif avant d'investir.

➤ **Autre méthode de financement alternatives**

Il existe plusieurs autres méthodes de financement alternatives en dehors des sources traditionnelles telles que les prêts bancaires. Ces méthodes sont souvent utilisées par les entreprises et les particuliers pour obtenir des fonds pour des projets, des investissements ou d'autres besoins financiers. Voici quelques-unes de ces méthodes alternatives de financement :

- **Capital –risque**

Le capital-risque implique l'investissement de capitaux par des investisseurs externes (capital-risqueurs) dans des entreprises en croissance, en échange d'une participation dans l'entreprise. C'est une méthode courante pour financer des startups innovantes et des entreprises à fort potentiel de croissance.

- **Financement par fonds propres**

Les entreprises peuvent émettre des actions (actions) pour lever des fonds en échange de la propriété partielle de l'entreprise. Cela peut être fait via des offres publiques (sur les marchés boursiers) ou des offres privées.

- **Financement par emprunt privé**

Au lieu d'emprunter auprès d'institutions financières traditionnelles, certaines entreprises ou particuliers peuvent obtenir des prêts auprès d'investisseurs privés, de membres de la famille, d'amis ou de réseaux professionnels.

- **Crowdfunding**

Outre le crowdfunding immobilier mentionné précédemment, il existe également d'autres types de crowdfunding, tels que le crowdfunding d'entreprise et le crowdfunding de prêts. Dans le crowdfunding d'entreprise, des particuliers investissent de petites sommes dans des entreprises en échange d'actions ou de participations. Dans le crowdfunding de prêts, des particuliers prêtent de l'argent à d'autres particuliers ou à des entreprises en échange d'un rendement.

Section 4. Les crédits immobiliers financés par la banque

4.1. Définition d'un crédit immobilier

Les crédits immobiliers sont des prêts accordés par les banques pour toutes opérations immobilières, ils sont destinés à financer les transactions réalisées sur le marché primaire et celles réalisées sur le marché secondaire.

4.2. Caractéristiques du crédit immobilier

Dans l'octroi de crédit des prêts immobiliers, la banque peut agir seul ou bien en liaison avec des organismes spécialisés dans le financement de la construction. Les prêts sont d'un montant très élevé. Les prêts sont accordés pour des durées varie selon les conditions. Un prêt immobilier est le plus souvent lié à un apport personnel, cependant, un financement de totalité de l'acquisition est toujours possible.

Chaque prêt doit avoir une garantie sur le bien à financer

Un crédit immobilier est limité à une partie de la valeur du bien en général, un apport personnel se situe entre 10 à 30 % de la valeur du bien ou du montant d'un crédit accordé.

- **La confiance**

Faire un crédit à quelqu'un c'est de lui faire confiance, le travail du banquier et faire confiance en sa clientèle

Le montant de crédit immobilier peut atteindre 90% du montant du logement à acquérir.

Le remboursement se fera par des mensualités entre 30% et 40% du revenu net mensuel de l'emprunt et éventuellement son conjoint.

La durée du remboursement peut durer jusqu'à 15 ans et peut atteindre 20 ans

Pour les épargnants, a cette durée vient s'ajouter la période des différés qui est de trois mois.

- **Le différé**

Est la période qui sépare la date de déblocage du crédit, de celle de premier remboursement. Chaque type de crédit a sa propre période qui le caractérise. Il existe deux types de différé, à savoir :

- **Le différé total**

Il consiste à ce que la période de différé, l'emprunteur ne verse rien, mais à la fin du différé, il devra commencer à payer le principal et l'intérêt, ce qui consistera une charge plus lourde à supporter.

- **Le différé d'amortissement**

L'emprunteur ne paye que les intérêts et le remboursement du capital initial se fera la fin du différé. Les crédits immobiliers peuvent être accordés avec un taux d'intérêt fixe ou variable

- **Le taux d'intérêt fixe**

Les prêts à taux fixe, l'échéancier de remboursement est connu d'avance

- **Le taux d'intérêt variable**

Les prêts à taux variable et l'échéancier de remboursement varient dans un but de l'adapter à la situation du client et à la situation financière économique du moment.

La périodicité des remboursements des crédits immobiliers à échéance mensuelle est généralement la plus fréquente, toutes fois, il existe des prêts à échéances trimestrielles

- **Le remboursement par anticipation**

Le client peut rembourser tout son crédit avant l'échéance, par ce qu'il a eu une rentrée de fond d'où il peut régler sa dette.

- **Les conditions d'éligibilité**

Peut bénéficier de ce crédit toutes personnes physiques, juridiquement capable, de nationalité du pays.

4.3. Gestion des risques et des garanties du crédit bancaire

4.3.1. Les garanties

Elle est définie par l'article 822 du code civil comme suit :

Le contrat d'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur son immeuble affecté au paiement de la créance un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par référence aux créanciers inférieurs en rang sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe.

4.3.2. Les différents types d'hypothèques

L'hypothèque est la garantie la plus utilisée en matière de crédits immobiliers, on distingue trois sortes qui sont classés suivant leur mode de constitution hypothèques conventionnelle, hypothèque légale et hypothèque juridique.

- **L'hypothèque conventionnelle**

Le constituant de l'hypothèque doit posséder en toute propriété le bien donné comme hypothèque, c'est-à-dire que l'hypothèque d'autrui est nulle, le contrat d'hypothèque doit être notarié et soumis à l'enregistrement et à la publication par une inscription à la conservation des hypothèques, la loi sur les hypothèques prévoit une dispense de renouvellement de 35 ans « décret numéro 77/47 du 19/02/1977 »

- **L'hypothèque légale**

Cette hypothèque peut concerner le bien objet du crédit ou tout autre bien immobilier appartenant aux débiteurs et faisant partie de son patrimoine, elle doit être inscrite à la conservation des hypothèques pour qu'elle soit opposable aux tiers, cette inscription est dispensée de renouvellement pendant un délai de 30 ans.

- **L'hypothèque judiciaire**

Elle est définie dans l'article 345 du code de la procédure civile comme suit :

L'hypothèque judiciaire est une mesure conservatoire immobilière. Elle porte sur un ou plusieurs immeubles, terrains, construction ; appartenant au débiteur ou à la caution si elle existe et vise à les mettre sous mains de justice et d'empêcher leur propriétaire d'en disposer, un préjudice du créancier »

4.3.3. Les limites de l'hypothèque

Les sûretés réelles connaissent des limites qui perturbent le cours des choses économiques du contrat et affectent ses saisies juridiques

- L'égard du créancier
- Le risque consiste en le décès du débiteur
- L'insolvabilité du débiteur

La mise en vente aux enchères publiques du bien hypothéqué pourrait s'avérer insuffisante à recouvrer la créance

4.3.3.1. L'égard du bien hypothéqué

La valeur du bien immobilier est par usage évolutif ou tout au moins stable, l'absence d'entretien ou la détérioration volontaire peut entraîner sa dépréciation et poser problème lors de la mise en vente du bien pour le recouvrement de la créance, particulièrement lorsque la valeur du bien s'avère inférieur à la valeur du prêt.

Crée une équipe technique de contrôle de la maintenance du bien hypothéqué immobilier et donc de la garantie collectée avant de prendre la décision de financement. Le banquier doit également procéder à des évaluations périodiques.

4.4. L'assurance

Tout crédit octroyé par la CNEP doit être couvert par une assurance contre le risque décès et incendie. La tarification applicable aux nouveaux clients annexe N° 16 selon le type de prêt sollicité et ce conformément à l'avenant N°02 de la convention de distribution des produits d'assurances liant la CNEP banque et CARDIF EL DJAZAIR

Une adhésion est demandée aux emprunteurs dans le cadre d'un contrat d'assurance de groupe souscrit par une banque auprès d'un assureur Annexe N° 17 c'est souvent une des conditions de l'octroi du crédit.

4.4.1. Définition de l'assurance

L'assurance est définie par l'article 619 du code de commerce comme étant le contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant des primes ou autres versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou aux tiers bénéficiaires, au profit duquel l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou une autre prestation pécuniaire, en cas de réalisation du risque prévu au contrat.

4.4.2. Les formes d'assurances

- **Assurances décès incapacité**

En matière de crédits hypothécaire, cette assurance est la plus répandue ; la banque prêteuse fait souscrire à l'emprunteur cette assurance pour garantir le risque décès ou incapacité de travail.

- **Assurance chômage**

Dans un contexte économique très difficile, surtout avec l'augmentation du chômage liée aux licenciements des travailleurs « surtout durant les années 90, une nouvelle assurance s'est considérablement développée, à savoir l'assurance chômage ou encore perte d'emploi ; En cas de chômage de l'assuré, l'assurance prend en charge les échéances de remboursement du prêt en capital et en intérêts

4.5. Les risques liés aux crédits immobiliers

Nous distinguons plusieurs types, à savoir

- **Les risques de contrepartie**

Le risque de contrepartie est le plus ancien, mais aussi le plus important auquel est confrontée une banque, dans ce cas le banquier encourt le risque de voir son débiteur ne pas honorer partiellement ou totalement ses dettes, ou bien un retard de remboursement d'une échéance de crédits qui engendre un risque de liquidité. Compte tenu de son importance, de son impact et surtout de son ancienneté, ce risque est le plus pris en charge aujourd'hui, il correspond au risque de perte définitive d'une créance détenue par la banque sur son client. Ce risque englobe le risque de crédit et le risque sur les marchés

- **Le risque de crédit**

Ce facteur est lié à l'insolvabilité qui est due à de nombreux facteurs qui peuvent être d'ordre individuel, Sectoriel ou encore national.

- **Le risque sur le marché**

Le marché hypothécaire est en plein développement, ce pendant et malgré les avantages offerts par ce dernier les investisseurs, et les banques s'exposent à des multiples risques

- **Le risque de liquidités**

Le risque de liquidités représente pour la banque l'impossibilité de pouvoir faire face, à une instant donnée, à ses engagements ou à ses échéances, par la mobilisation de ses actifs se risque de deux origines :

- **Le risque de liquidités immédiates**

Ce risque est défini par l'incapacité d'une banque à faire face à une demande massive et imprévue de retraits de la part de ses déposants.

➤ **Le risque de transformation**

Il résulte d'une modification progressive du terme des emplois qui s'allonge alors que celui des ressources demeure inchangé ou s'abrège

➤ **Le risque du taux d'intérêt**

Est le risque de perte encouru par la banque qui détient des créances et des dettes dont les conditions de rémunérations, taux variable, taux fixes sont différents, ce risque exprime un décalage entre le rendement des emplois et les coûts des ressources.

➤ **Risque de hausse**

Renchérissement des ressources à taux variable engendrant un coût supplémentaire lors de son remplacement ; Dépréciation des actifs négociables à taux fixe se matérialiser par la réalisation des moins-values lors de leur cession ; Perte d'opportunités des actifs à taux fixes d'une façon générale

➤ **Risque de baisse :**

Une chute de rendement des actifs à taux variable ; Une perte d'opportunités sur les actifs à taux fixes doit être payée plus cher que les ressources du marché du moment ; La diminution du rendement des emplois

➤ **Le risque de solvabilité**

Une banque est dite solvable lorsque les valeurs des avoirs dépassent à son exigibilité, donc le risque de solvabilité est défini comme l'incapacité de la banque à couvrir ses pertes éventuelles par ces fonds propres, de la banque en enlèvent les pertes.

➤ **Les autres risques**

• **Le risque technique**

Ce type de risque englobe toutes les opérations non-respect des normes réglementaires des conditions de crédit, autrement dit, ce risque exige un suivi et une attention durant toute la durée de vie de crédit.

• **Le risque administratif**

Il s'agit des éléments de mise en place, de traitement et de suivi des dossiers de crédits immobilier. La maîtrise des aspects administratifs et les organisationnels est indispensable pour l'opération des services crédits soit assez consciencieux que le suivi juridique et le contrôle soient présents à chaque opération.

• **Le risque juridique**

Ce type de risque apparaît lors de l'élaboration des contrats, lors de l'ouverture d'un crédit immobilier, une convention doit être signée par les différentes parties. Ainsi, le contrat doit comporter toutes les informations de l'opération du crédit immobilier. Ce risque concerne aussi l'hypothéqué effet, le banquier doit prendre toutes les précautions possibles lors de la prise de l'hypothèque, le banquier doit

évaluer à chaque fois la valeur de sa garantie durant toute la durée de vie du crédit immobilier, car la valeur de l'hypothèque est appelée à varier selon les fluctuations du marché.

Dans la crainte de voir tous ces risques se réaliser, et ayant pour souci de préserver la stabilité du système bancaire et financier, les autorités ont mis en place une réglementation prudentielle dans laquelle certaines mesures sont exigées pour être respectées par toutes les banques.

Section 5. L'évaluation de votre capacité financière

5.1. Calcul de la capacité de l'emprunt

Le calcul de la capacité d'emprunt vous permet de déterminer le montant maximum que vous pouvez emprunter en fonction de vos revenus, de vos dépenses et des taux d'intérêt en vigueur. Voici les étapes générales pour calculer votre capacité d'emprunt :

➤ **Calculez vos revenus mensuels nets**

Ajoutez tous vos revenus mensuels réguliers, tels que votre salaire, vos revenus locatifs, vos allocations, etc.

➤ **Identifiez vos dépenses mensuelles fixes**

Faites une liste de toutes vos dépenses mensuelles incompressibles, telles que le loyer actuel, les paiements de prêt en cours, les factures d'électricité, les factures d'eau, les frais de nourriture, etc.

➤ **Calculez votre taux d'endettement**

Divisez vos dépenses mensuelles fixes par vos revenus mensuels nets, puis multipliez par 100 pour obtenir un pourcentage. Un taux d'endettement sain est généralement inférieur à 40 %, bien que cela puisse varier en fonction des prêteurs et des politiques locales.

➤ **Calculez le montant de votre mensualité hypothécaire prévue**

Utilisez un calculateur en ligne ou consultez votre prêteur pour obtenir une estimation des mensualités hypothécaires en fonction du montant que vous envisagez d'emprunter, du taux d'intérêt et de la durée du prêt.

➤ **Estimez les autres frais liés à la propriété**

Tenez compte des frais d'assurance habitation, des taxes foncières, des frais de copropriété (le cas échéant) et d'autres coûts associés à la propriété que vous envisagez d'acheter.

➤ **Calculez votre capacité d'emprunt**

Soustrayez le montant estimé de votre mensualité hypothécaire et des autres frais liés à la propriété de vos revenus mensuels nets. Cela vous donnera une idée approximative du montant que vous pouvez emprunter tout en maintenant un taux d'endettement raisonnable.

5.2. Prenez en compte les autres dettes

Si vous avez d'autres dettes en cours, comme des prêts étudiants, des prêts automobiles, etc., soustrayez également les paiements mensuels de ces dettes de votre capacité d'emprunt.

5.3. Consultez un prêteur

Pour obtenir une estimation plus précise de votre capacité d'emprunt, consultez un prêteur hypothécaire professionnel. Ils prendront en compte des facteurs tels que votre historique de crédit, votre situation financière et les critères de prêt spécifiques de leur institution.

Gardez à l'esprit que la capacité d'emprunt est une estimation et que le montant que vous pouvez réellement emprunter peut varier en fonction de nombreux facteurs. Il est important de rester réaliste par rapport à votre situation financière et de ne pas vous surendetté.

5.4 Evaluation des revenus et dépenses

L'évaluation des revenus et des dépenses est une étape cruciale pour comprendre votre situation financière et déterminer votre capacité à emprunter ou à gérer vos finances. Voici comment vous pouvez procéder pour évaluer vos revenus et dépenses :

5.4.1. Evaluation des revenus

➤ **Salaire**

Si vous avez un emploi, identifiez votre salaire brut mensuel ou annuel.

➤ **Revenu supplémentaires**

Incluez les autres sources de revenus tels que les revenus locatifs, les dividendes, les intérêts, les allocations, etc.

➤ **Revenus non réguliers**

Si vous avez des revenus non réguliers, tels que des primes ou des commissions, estimez-les en fonction des tendances passées.

➤ **Total des revenus**

Additionnez tous vos revenus pour obtenir le total mensuel ou annuel.

5.4.2. Évaluation des dépenses

➤ **Logement**

Incluez le loyer ou les mensualités hypothécaires, les taxes foncières, les assurances habitation, les frais de copropriété (le cas échéant).

➤ **Nourriture**

Estimez vos dépenses mensuelles en alimentation, y compris les courses, les repas au restaurant, etc.

➤ **Service public**

Incluez les factures d'électricité, d'eau, de gaz, d'internet et de téléphone.

➤ **Transport**

Comptabilisez les frais liés à la voiture (essence, entretien, assurance) ou les frais de transport en commun.

➤ **Assurances**

Incluez les primes d'assurance santé, d'assurance automobile, d'assurance vie, etc.

➤ **Dettes**

Notez les paiements mensuels des prêts étudiants, prêts automobiles, cartes de crédit, etc.

➤ **Divertissement**

Estimez vos dépenses pour les loisirs, les sorties, les voyages, les activités récréatives, etc.

➤ **Épargne**

Incluez le montant que vous mettez de côté pour l'épargne et les investissements.

➤ **Autre dépense**

Prenez en compte d'autres dépenses courantes, comme les soins de santé, les vêtements, les frais de garde d'enfants, etc.

➤ **Total des dépenses**

Additionnez toutes vos dépenses pour obtenir le total mensuel ou annuel.

5.4.3. Analyse et comparaison

Une fois que vous avez déterminé vos revenus et vos dépenses, comparez les deux totaux. Idéalement, vos revenus devraient être supérieurs à vos dépenses pour vous assurer une marge financière et la possibilité d'économiser.

Si vos revenus dépassent largement vos dépenses, cela peut indiquer que vous avez de la marge pour emprunter ou pour augmenter vos épargnes et investissements. Si vos dépenses sont proches ou dépassent vos revenus, il peut être nécessaire de réduire les dépenses non essentielles ou d'explorer des moyens de générer davantage de revenus.

L'évaluation des revenus et des dépenses est une habitude financière importante pour gérer efficacement vos finances, prendre des décisions éclairées et planifier pour vos objectifs financiers à court et à long terme.

5.4.4. Analyse de l'apport personnel et des économies nécessaires

Analyser l'apport personnel et les économies nécessaires est essentiel lorsque vous envisagez un achat immobilier. Cela vous aidera à déterminer combien vous pouvez contribuer vous-même à l'achat et combien vous devrez emprunter. Voici comment procéder pour analyser ces aspects :

5.4.4.1. Apport personnel

➤ **Évaluation de vos économies actuelles**

Faites un inventaire de vos économies, de vos comptes d'épargne, de vos placements ou de toute autre source d'argent que vous pourriez utiliser pour l'apport personnel.

➤ **Estimation de l'apport nécessaire**

En fonction du type de prêt que vous envisagez (généralement, un prêt hypothécaire nécessite un apport), calculez le pourcentage du prix d'achat que vous devrez fournir en tant qu'apport. Cela peut varier, mais un apport de 20 % est courant.

➤ **Comparaison avec l'apport requis**

Comparez votre apport actuel avec l'apport requis. Si vous avez déjà l'apport requis, cela vous permettra d'obtenir un prêt hypothécaire avec des conditions favorables. Si vous avez moins que l'apport requis, vous devrez peut-être envisager d'augmenter vos économies ou d'explorer d'autres options de financement.

- **Estimation du coût total**

Calculez le coût total de l'achat immobilier, y compris le prix d'achat de la propriété, les frais de clôture, les frais de notaire, les taxes, les éventuels frais de rénovation, etc.

- **Ajout de la marge de sécurité**

Il est sage d'ajouter une marge de sécurité aux calculs pour faire face à d'éventuels imprévus ou dépassements de budget.

- **Calcul des économies nécessaires**

Soustrayez votre apport actuel (si applicable) du coût total estimé, y compris la marge de sécurité. Cela vous donnera une estimation de la somme que vous devez encore économiser.

- **Établissement d'un plan d'épargne**

En fonction de vos objectifs d'achat et de votre calendrier, établissez un plan pour atteindre les économies nécessaires. Cela peut impliquer d'économiser régulièrement une certaine somme d'argent, de réduire certaines dépenses non essentielles ou d'explorer des moyens d'augmenter vos revenus.

- **Surveillance et ajustement**

Suivez régulièrement vos progrès par rapport à vos objectifs d'économies. Si nécessaire, ajustez votre plan en fonction des changements de circonstances ou de vos priorités financières. Il est important d'être réaliste dans votre analyse. L'apport personnel et les économies nécessaires peuvent influencer le montant que vous pouvez emprunter, les taux d'intérêt offerts et les conditions de prêt. Une bonne planification et une analyse minutieuse vous aideront à prendre des décisions financières éclairées et à vous préparer efficacement à l'achat d'une propriété.

Chapitre II

Présentation du marché immobilier en Algérie

Section 1. Le marché immobilier en Algérie

1.1. Définition du marché immobilier

Un marché est la rencontre d'une offre et d'une demande.

Le marché immobilier est le marché des transactions immobilières de gré à gré où des propriétaires vendeurs (offre) et des acheteurs (demande) échangent à titre onéreux des biens immobiliers.

1.2. Les composantes du marché immobilier

1.2.1. Les déterminants de la demande

La demande dépend essentiellement des facteurs suivants :

1.2.1.1. Le facteur démographique

Il est important d'analyser l'évolution démographique et sa répartition géographique étant donné qu'elles déterminent les besoins sociaux d'une nation et qu'elles permettent de déterminer le niveau de la demande ainsi que les prévisions des besoins en logements neufs.

Le niveau de la demande ainsi que les prévisions des besoins en logements neufs sur les trois dernières années :

En janvier 2019, l'Algérie comptait 43 Millions d'habitants, en janvier 2020 en compte 43.9 millions d'habitants, en 2021 en compte 44.6 millions d'habitants selon l'office nationale des statistiques soit 18 habitants par kilomètre carré, un accroissement naturel de 1.85%, cependant ce chiffre reflète mal la répartition véritable de la population, en effet, on estime qu'au nord d'Algérie habitent 90% de la population et 10% au sud d'Algérie.

Bien que ce taux soit considéré comme très important, le pays était à environ 150 000 nouveaux ménages, il y a encore cinq ans, il est maintenant à plus de 200 000 nouveaux ménages. Cette évolution laisse présager une demande encore plus accrue en matière de logements, ce qui pourrait engendrer un déficit encore plus important que celui actuellement et qui se chiffre à plus d'un million de logements.

1.2.1.2. Le niveau des revenus et l'évolution des taux d'intérêt

Le niveau des revenus a une incidence immédiate sur le niveau de la demande, donc le pouvoir d'achat du ménage décide de sa capacité de s'engager pour l'achat, car un niveau assez élevé offre plus de possibilités d'acquisition d'un logement.

- Par ailleurs, on constate que le taux d'intérêt peut avoir deux effets :

a. Un Effet de Levier :

Dans le cas d'une baisse des taux, qui encouragera les ménages à recourir au financement bancaire

b. Un Effet mesure,

C'est-à-dire une hausse des taux d'intérêts, le coût du financement bancaire devient lourd à supporter par les ménages qui recourent à d'autres financements.

L'analyse de la variation du pouvoir d'achat par rapport aux prix du logement permet de connaître l'influence du niveau des revenus sur le coût du financement.

Le niveau des revenus détermine l'apport personnel apporté par les ménages, les charges liées au logement ainsi que le reste du revenu couvrant les autres charges. Malgré la hausse du niveau de vie ces dernières années, la flambée des prix du logement, lié à une rareté relative de l'offre de logements, ont rendu très difficile l'accès au logement pour des milliers de ménages à revenu fixe (salariés, retraités, ...). Le salaire mensuel brut moyen en Algérie se situe à environ 30 000 DA, inférieur à deux fois le SNMG, ce qui implique que la majorité des ménages algériens perçoivent un salaire qui tourne autour de ce chiffre, d'où l'accès au logement risque de devenir de plus en plus difficile pour les jeunes ménages et pour la classe moyenne.

1.2.2. Les déterminants de l'offre

L'offre dépend essentiellement des facteurs suivants :

1.2.2.1. Le coefficient d'occupation du sol et la production des logements

Les constructions sont soumises à des limitations en matière de proximité et de la hauteur des bâtiments. Aussi, les constructions doivent répondre à certaines conditions concernant la qualité des matériaux utilisés, le volume des pièces... L'analyse du volume de production de logements permet de déterminer non seulement les prix de cession dans le marché immobilier (l'offre) et les besoins constatés (la demande), mais aussi la vitesse de production. En Algérie, la production de logement est prise en charge par des promoteurs privés et publics.

Elle se caractérise par une lenteur dans le cycle de production qui est systématiquement supérieur à une année, élargissant le temps de reprise de l'offre à la demande de logement.

À cet égard, il est à noter que la livraison de logements a évolué considérablement de l'année 2004 à 2009, avec une moyenne de 209 053 logements livrés par an. Mais aussi, il faut rappeler qu'un total de 1 045 269 logements ont été réalisés durant cette période dans le cadre du premier programme initié par le Président de la République M. Abdelaziz Bouteflika, suite à l'achèvement de ce programme, le parc national de logement est passé de 5 939 606 logements en 2004 à environ 6 984 875 logements en 2009, soit un accroissement de 15% durant cette période. Une relance d'un million de logements est programmée pour construction.

1.2.3. Les intervenants dans le marché de l'immobilier en Algérie

Jusqu'à la fin des années 80, l'État était l'unique intervenant sur le marché immobilier.

Vu les inconvénients engendrés par cette situation monopolistique, des réformes ont été entreprises et on a pu voir intervenir sur le marché immobilier algérien différents éléments.

On distingue parmi les intervenants, ceux qui sont permanents et d'autres temporaires.

1.2.3.1. Les intervenants permanents

- **L'assemblée populaire communale (APC)**

Le rôle de cet intervenant est de délivrer des certificats de conformité et les permis de construire. Elle a pour responsabilités de vérifier la conformité aux règlements des normes de construction.

➤ **Le bureau de conservation foncière**

Son rôle principal est de déterminer et de faire connaître, par les moyens de publicité foncière, les droits de propriété et d'autres droits réels existants sur les immeubles.

➤ **L'arpenteur géomètre**

L'intervention du géomètre consiste à préparer un document officiel fournissant les coordonnées exactes de terrain en question.

➤ **L'expert immobilier**

Son rôle consiste en l'élaboration d'un rapport établissant une juste valeur marchande pour fin de financement. Il est tenu d'informer le prêteur de toutes anomalies, désuétudes, etc. Pouvant affecter la valeur de la garantie.

➤ **Le notaire**

Le notaire est considéré comme l'un des auxiliaires de la justice, il a pour rôle de : Rédiger la promesse de vente, l'acte de vente et l'acte d'hypothèque ; Examiner les titres ; Faire signer les parties ; Enregistrer la garantie, le tout conformément aux conditions exigées par le prêteur ; Fournir un rapport final attestant une bonne et valable hypothèque du rang exigé.

1.2.3.2. Les intervenants temporaires

➤ **Le maître d'ouvrage**

Le maître d'ouvrage est « toute personne physique ou morale qui prend la responsabilité pour elle-même de réaliser ou transformer une construction sur un terrain dont elle est propriétaire ou dont elle a acquis les droits à construire ». Le maître d'ouvrage peut être un promoteur, une entreprise de promotion immobilière ou alors un particulier qui peut réaliser l'ouvrage pour son propre compte. Le maître d'ouvrage est tenu de :

- Mettre en place le financement du projet ;
- Réunir les conditions administratives pour la réalisation du projet ;
- Sélectionner le maître d'œuvre et les entreprises de réalisation ;
- Contrôler l'évolution de la réalisation.

➤ **Le maître d'œuvre**

Le maître d'œuvre est désigné par le maître d'ouvrage pour la réalisation, l'étude et le suivi des travaux. Il peut être une personne physique ou morale ayant des compétences nécessaires, il peut être un architecte ou un bureau d'études.

➤ **L'entreprise de réalisation**

C'est une personne physique ou morale chargée de la réalisation du projet sur le Terrain. Elle doit effectuer sa mission conformément aux plans établis par le maître d'œuvre et suivant les conditions des contrats signés avec le maître d'ouvrage et le maître d'œuvre tout en respectant les délais.

➤ **Le promoteur**

Un promoteur immobilier est un agent économique réalisant une activité de promotion immobilière, telle que définie par le décret législatif n° 93-03 relatif à l'activité immobilière, à savoir :

- L'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation des biens immobiliers destinés à la vente ou la location ou la satisfaction des besoins propres.
- Les biens immobiliers concernés peuvent être des locaux à usage d'habitation ou des locaux destinés à abriter une activité professionnelle, industrielle ou commerciale. On peut distinguer deux catégories de promoteur en Algérie : **publics et privés.**

On cite à titre d'exemple de promoteurs publics : les O.P.G.I, les E.P.L.F, A.P.C, A.A.D.L et CNEP-Immobilier. Ces derniers interviennent dans les programmes de l'État pour le logement social et promotionnel. Outre les intervenants précités, le marché de l'immobilier est animé par divers autres éléments tels que les vendeurs et acheteurs des biens immobiliers, les établissements prêteurs, les organismes de contrôle, etc. Chaque intervenant a un rôle bien précis qu'il doit remplir afin d'assurer le bon fonctionnement du marché. Pour plus d'efficacité. Il serait intéressant que tous les intervenants sur le marché de l'immobilier se regroupent, notamment les entreprises de réalisation, des architectes, les promoteurs et les financiers dans le but de dégager un consensus sur les voies et moyens à utiliser pour atteindre l'objectif de développement plus accru du marché de l'immobilier au profit du citoyen.

1.3. La segmentation du marché immobilier

1.3.1. Le marché primaire

C'est le marché de neuf, en d'autres termes, des immeubles n'ayant jamais fait l'objet d'une occupation antérieure. Ces biens peuvent avoir été édifiés par des promoteurs publics ou privés ou être le fruit d'une construction individuelle.

1.3.2. Le marché secondaire

C'est le marché de l'occasion, au sein duquel les opérations d'achats, ventes ou de location s'articulent autour d'immeubles déjà utilisés dans le marché primaire.

- **Les intervenants sur le marché de l'immobilier en Algérie**

Jusqu'à la fin des années 80, l'État était l'unique intervenant sur le marché immobilier. Vu les inconvénients engendrés par cette situation monopolistique, des réformes ont été entreprises et on a pu voir intervenir sur le marché immobilier algérien différents éléments. On distingue parmi les intervenants, ceux qui sont permanents et d'autres temporaires.

1.4. Situation du marché immobilier en Algérie

Le marché immobilier en Algérie a connu durant la période 2017-2021 une tendance baissière pour ses deux segments, appartements et maisons individuelles, en raison notamment de l'effort consenti par l'État en matière d'offre de logement, selon les nouvelles données publiées par la Caisse nationale du logement (CNL).

Ainsi, l'indice synthétique de prix du logement collectif a enregistré une régression de 8 points depuis 2017 alors que les maisons individuelles ont perdu 18 points durant la même période, a indiqué la CNL dans sa revue "Bâtisseurs.dz".

Pour ce qui est du marché de la location, le logement dans le collectif a perdu 18 points par rapport à 2017, celui des maisons individuelles a, lui aussi, enregistré une baisse de 25 points sur cette période. Les raisons de cette tendance baissière des prix à la vente et à la location des logements peuvent être liées à plusieurs facteurs tels que la chute des prix du baril, la pandémie de Covid-19 et la récession économique, explique la CNL.

Toutefois, la cause éminente ayant engendré cette baisse peut être rapportée à l'effort consenti par l'État en matière d'offre de logement. En effet, la période allant de 2010 à 2020 a été marquée par la livraison de plus 2,9 millions d'unités de logements toutes formules confondues", développe les auteurs de l'étude. Selon la CNL, les prix de vente des logements collectifs ont connu une baisse de l'ordre de 4% sur le quinquennat.

En effet, le prix moyen annoncé au niveau national d'un appartement de 89 m² était de 8,1 millions de dinars durant le premier trimestre 2017, soit environ 94.000 dinars/m². Le même appartement coute actuellement en moyenne 7,5 millions de dinars, soit 90.000 dinars/m².

Quant aux maisons individuelles, ces dernières ont enregistré une baisse cumulée de 1% depuis 2017. Les prix sont passés de 27,0 millions de dinars le premier trimestre 2017 à 24,5 millions de dinars au dernier trimestre 2021.

À la location, le marché du logement collectif a enregistré une baisse des loyers de l'ordre 14% depuis 2017.

Le prix moyen annoncé à la location d'un appartement d'une surface de 88 m² s'établissait à approximativement 30.000 dinars durant le premier trimestre 2017. Pour le dernier trimestre 2021, le prix moyen annoncé était de 25.000 dinars. S'agissant des maisons individuelles, le prix moyen annoncé à la location durant le premier trimestre 2017 était de 65.000 dinars, tandis que le prix moyen annoncé durant le dernier trimestre 2021 était de 49.000 dinars, soit une baisse de l'ordre de 25%.

Pour la wilaya d'Alger, les prix de vente des appartements ont cumulé une baisse de l'ordre de 3% durant ce quinquennat. Durant le premier trimestre 2017, le prix moyen annoncé à la vente au niveau de la capitale était de 195.000 dinars par mètre carré, pour un appartement d'une surface moyenne de 91 m², et ont atteint le prix moyen de 189.000 dinars par m²

Quant aux maisons individuelles, ces dernières ont enregistré une baisse cumulée de 23% depuis 2017. Pour sa part, le prix moyen annoncé à la location d'un appartement durant le premier trimestre 2017 était de 56.000 dinars, pour une surface moyenne de 90 m².

Pour le dernier trimestre 2021, le prix moyen annoncé à la location était de 52.000 dinars. Les prix ont cumulé ainsi une baisse de l'ordre de 6% depuis 2017. Concernant les maisons individuelles, le prix moyen annoncé à la location au niveau de la wilaya d'Alger était de 128.000 dinars, durant le premier trimestre 2017, tandis que le prix moyen annoncé durant le dernier trimestre 2021 était de 63.000 dinars. Section

Section 2. Le processus de demande de financement de l'immobilier

2.1. Préparations des documents nécessaires

La préparation des documents nécessaires est une étape importante lorsque vous vous lancez dans un processus d'achat immobilier, que ce soit pour obtenir un prêt hypothécaire ou pour d'autres formalités. Voici une liste générale des documents dont vous pourriez avoir besoin. Veuillez noter que les exigences spécifiques peuvent varier en fonction de votre situation, de votre pays et des institutions financières. Il est recommandé de vérifier avec votre prêteur ou conseiller immobilier pour obtenir une liste précise.

2.1.1. Documents personnels

- **Pièce d'identités**

Carte d'identité, passeport ou tout autre document officiel d'identification.

- **Preuve de résidences :**

Factures de services publics, relevés bancaires ou autres documents prouvant votre adresse actuelle.

- **Numéro de sécurité sociale ou équivalent**

Dans certains pays, ce numéro est nécessaire pour vérifier votre identité.

2.1.2. Les documents financiers

- **Relevée bancaires**

Les relevés de vos comptes bancaires des derniers mois pour montrer vos transactions et soldes.

- **Preuve de revenus**

Bulletins de salaire, déclarations fiscales, relevés de revenus, preuves de revenus locatifs, etc.

- **Preuve d'épargne**

Relevés de comptes d'épargne, de placements ou d'autres actifs financiers.

- **Preuves de dettes**

Si vous avez des dettes en cours (prêts étudiants, prêts automobiles, cartes de crédit), fournissez des preuves de ces obligations financières.

2.1.3. Documents liée à l'immobilier

- **Contrat de vente**

Si vous êtes en train d'acheter une propriété, le contrat de vente signé avec le vendeur.

- **Rapport d'évaluation immobilière**

Dans le cas d'un prêt hypothécaire, un rapport d'évaluation de la propriété.

- **Titre de propriété**

Le titre qui prouve la propriété de la maison ou de l'appartement.

- **Plan, Permis, Licences**

Le cas échéant, fournissez les plans de la propriété, les permis de construction et les licences nécessaires.

- **Information sur les rénovations**

Si la propriété a été rénovée, des informations sur les travaux effectués et les coûts associés.

- **Déclaration de copropriété**

Si vous achetez une copropriété, les documents de la copropriété, les règlements et les frais associés.

- **Assurance**

Les détails de votre assurance habitation ou les informations requises pour souscrire une assurance.

- **Tout autre documents spécifique à votre situation**

En fonction des exigences locales et des circonstances spécifiques, d'autres documents pourraient être nécessaires.

Assurez-vous de rassembler ces documents à l'avance pour éviter tout retard dans le processus d'achat ou de demande de prêt. Travailler avec un professionnel de l'immobilier ou un conseiller financier peut également vous aider à vous assurer que vous avez tous les documents nécessaires et à vous guider à travers les différentes étapes du processus.

2.2. Sélection d'une institution financière

Le choix de l'institution financière pour votre prêt immobilier est une décision importante qui peut avoir un impact sur les conditions de votre prêt, les taux d'intérêt, les frais et votre expérience globale. Voici quelques étapes à suivre pour sélectionner la meilleure institution financière pour vos besoins :

- **Faites des recherches**

Renseignez-vous sur les différentes institutions financières disponibles dans votre région. Il peut s'agir de banques traditionnelles, de coopératives de crédit, de prêteurs en ligne ou de sociétés de prêt spécialisées.

- **Comparez les taux d'intérêt**

Les taux d'intérêt sont l'un des facteurs les plus importants à considérer. Comparez les taux d'intérêt proposés par différentes institutions pour des prêts hypothécaires similaires. Gardez à l'esprit que les taux peuvent varier en fonction de votre situation financière et du marché.

- **Evaluez les frais**

En plus des taux d'intérêt, prenez en compte les frais associés au prêt, tels que les frais de dossier, les frais de notaire, les frais d'assurance, etc. Comparez ces frais entre les différentes institutions.

- **Vérifier la réputation**

Renseignez-vous sur la réputation de l'institution financière en recherchant des avis en ligne, en discutant avec d'autres emprunteurs ou en consultant des sites d'évaluation de services financiers.

- **Examinez les termes du prêt**

Analysez les termes du prêt, y compris la durée du prêt, les options de remboursement anticipé, les conditions d'assurance et d'autres aspects importants.

- **Consulter un conseiller financier**

Si nécessaire, consultez un conseiller financier indépendant pour obtenir des conseils sur les différentes options et les avantages potentiels de chaque institution.

- **Parler avec les prêteurs**

Communiquez avec les institutions financières que vous envisagez et posez des questions sur leurs produits, leurs services, leurs conditions et leurs processus. Cela peut vous donner une idée de la qualité de leur service à la clientèle.

- **Requalifiez-vous**

Avant de prendre une décision finale, demandez une requalification auprès de quelques institutions. Cela vous donnera une estimation de la somme que vous pourriez emprunter et des conditions possibles.

- **Comparez les offres**

Une fois que vous avez obtenu des offres pré qualifiées, comparez-les attentivement. Prenez en compte non seulement les taux d'intérêt, mais aussi les frais, les termes et les services offerts.

- **Prenez une décision éclairée**

En fin de compte, choisissez l'institution financière qui propose les conditions les plus adaptées à vos besoins et qui vous offre un bon service client. N'oubliez pas que vous n'êtes pas obligé de choisir la première institution que vous rencontrez.

Prendre le temps de comparer vos options et de faire des recherches vous aidera à choisir une institution financière qui vous convient et qui vous offre les meilleures conditions pour votre prêt immobilier.

2.3. Evaluation de la faisabilité du projet par la banque

Lorsque vous présentez un projet immobilier à une banque pour obtenir un prêt hypothécaire, la banque procédera à une évaluation de la faisabilité du projet. Cette évaluation vise à déterminer si le projet est viable financièrement et s'il répond aux critères de prêt de la banque. Voici comment la banque pourrait évaluer la faisabilité de votre projet :

- **Examen de la demande de prêts**

La première étape consiste à soumettre une demande de prêt à la banque. Cette demande fournira des détails sur le projet, tels que le montant du prêt demandé, la description de la propriété, vos antécédents financiers, etc.

- **Analyse de votre situation financière**

La banque examinera vos revenus, vos dépenses, vos actifs et vos dettes pour évaluer votre capacité à rembourser le prêt.

- **Evaluation de la propriété**

Si le prêt est destiné à l'achat d'une propriété, la banque évaluera la propriété pour s'assurer que sa valeur correspond au montant du prêt demandé. Une expertise immobilière professionnelle peut être réalisée à cette fin.

- **Analyse de la rentabilité**

Si vous avez un projet de rénovation ou de construction, la banque pourrait examiner les coûts associés et évaluer la rentabilité potentielle du projet. Elle pourrait également évaluer le potentiel de revente si cela s'applique.

- **Vérification de l'historique de crédit**

La banque vérifiera votre historique de crédit pour évaluer votre comportement de remboursement antérieur et déterminer votre côté de crédit.

- **Calcul du taux d'entitlement**

La banque calculera votre taux d'endettement en comparant vos paiements mensuels de prêt (y compris le nouveau prêt demandé) à vos revenus mensuels. Un taux d'endettement élevé peut influencer la décision de la banque.

- **Evaluation de la capacité de remboursement**

La banque évaluera votre capacité à rembourser le prêt en fonction de vos revenus et de vos dépenses. Ils pourraient vous demander des preuves de revenus et des relevés bancaires.

- **Exigences en matière d'apport**

La banque pourrait évaluer votre capacité à fournir un apport personnel. Un apport plus important peut améliorer la viabilité du projet.

- **Politiques de prêt de la banque**

La banque comparera votre profil et votre projet à leurs politiques internes de prêt pour déterminer si vous êtes éligible.

- **Décision de prêt**

En fonction de toutes ces évaluations, la banque prendra une décision quant à l'approbation ou au rejet de votre demande de prêt. Si votre projet est jugé financièrement viable et que vous respectez les critères de prêt de la banque, vous pourriez obtenir l'approbation pour le prêt.

Il est important de fournir tous les documents nécessaires de manière précise et complète lors de la demande de prêt. Travailler avec un conseiller financier ou un courtier immobilier peut également vous aider à mieux comprendre les critères de prêt de la banque et à augmenter vos chances d'obtenir une approbation favorable.

2.4. Négociation du terme du prêt

La négociation des termes d'un prêt hypothécaire est une étape importante pour obtenir des conditions qui vous conviennent le mieux. Voici quelques conseils sur la manière de négocier efficacement les termes d'un prêt hypothécaire :

- **Faites vos recherches**

Avant de commencer la négociation, renseignez-vous sur les taux d'intérêt et les conditions actuelles du marché. Cela vous donnera une idée réaliste de ce qui est possible.

- **Préparez vous financièrement**

Assurez-vous que votre situation financière est en ordre et que vous pouvez démontrer votre capacité à rembourser le prêt.

- **Comprenez vos besoins**

Identifiez vos besoins et priorités en matière de prêt. Par exemple, déterminez si vous préférez un taux d'intérêt fixe ou variable, la durée du prêt, les modalités de remboursement anticipé, etc.

- **Contactez plusieurs prêteurs**

Obtenez des offres de prêt hypothécaire de plusieurs prêteurs différents. Cela vous permettra de comparer les conditions offertes et de jouer la concurrence.

- **Négociez les taux d'intérêt**

Si les taux d'intérêt sont en votre faveur, demandez si le prêteur peut vous offrir un taux plus bas que ce qui est initialement proposé.

- **Demandez des avantages supplémentaires**

En plus des taux d'intérêt, discutez des autres avantages possibles, tels que les frais de dossier réduits, les remises sur les frais de clôture ou d'autres incitations.

- **Évaluez l'ensemble du coût du prêt**

Ne vous concentrez pas uniquement sur les taux d'intérêt. Évaluez également les frais associés au prêt, comme les frais de dossier, les frais d'assurance, etc.

- **Demandez des explications**

Si quelque chose n'est pas clair dans les termes proposés, n'hésitez pas à demander des explications détaillées.

- **Soyez prêt à négocier**

Soyez ouvert à la négociation et préparez-vous à défendre vos besoins et vos intérêts.

- **Utilisez un courtier hypothécaire**

Un courtier hypothécaire peut vous aider à négocier avec les prêteurs et à trouver les meilleures offres en fonction de votre profil financier et de vos objectifs.

- **Comparez les offres**

Comparez les différentes offres que vous avez reçues en termes de taux d'intérêt, de frais et de conditions globales.

- **Restez flexible**

Dans certaines situations, il peut être préférable de sacrifier certains aspects pour obtenir d'autres avantages. Par exemple, un taux légèrement plus élevé avec des frais réduits.

- **Obtenez les détails par écrit**

Assurez-vous que tous les termes négociés sont clairement spécifiés par écrit avant de finaliser l'accord. La négociation des termes d'un prêt hypothécaire peut vous aider à économiser de l'argent à long terme et à obtenir des conditions qui correspondent à vos besoins financiers. N'hésitez pas à poser des questions, à rechercher des conseils et à prendre votre temps pour prendre une décision éclairée.

Section 3 : Les considération financière dans le choix de financement

3.1. Comparaison des taux d'intérêts et des frais

Lorsque vous envisagez un prêt hypothécaire, il est crucial de comparer à la fois les taux d'intérêt et les frais associés pour obtenir une image complète des coûts totaux du prêt. Voici comment procéder pour comparer les taux d'intérêt et les frais entre différentes offres de prêt hypothécaire :

3.1.1. Taux d'intérêts

- **Taux fixe. Taux variable**

Comparez les taux d'intérêt fixes et variables. Les taux fixes restent inchangés pendant toute la durée du prêt, tandis que les taux variables peuvent fluctuer en fonction d'un indice financier.

- **Taux d'intérêts annuel effectif TAEG**

Le TAEG prend en compte non seulement le taux d'intérêt, mais aussi d'autres frais, tels que les frais de dossier et les frais d'assurance. Cela vous donne une idée plus précise du coût total du prêt.

- **Prévisions des taux**

Renseignez-vous sur les tendances actuelles et futures des taux d'intérêt. Si les taux sont actuellement bas, un prêt à taux fixe pourrait être avantageux pour verrouiller un taux bas.

3.1.2. Frais

- **Frais du dossier**

Comparez les frais de dossier demandés par chaque prêteur. Certains prêteurs peuvent offrir des frais de dossier réduits ou nuls.

- **Frais d'évaluation immobiliser**

Vérifiez les frais d'évaluation immobilière, nécessaires pour déterminer la valeur de la propriété.

- **Frais d'assurance hypothécaires**

Si vous n'avez pas un apport de 20 % ou plus, vous pourriez être tenu de payer une assurance hypothécaire privée (PMI). Comparez les tarifs de PMI entre les prêteurs.

- **Frais de clôture**

Les frais de clôture comprennent divers coûts tels que les frais de notaire, les frais de titres, les taxes et autres frais administratifs. Comparez ces frais entre les prêteurs.

- **Frais de remboursement anticipé**

Si vous prévoyez de rembourser votre prêt plus tôt que prévu, vérifiez s'il y a des frais associés et comparez-les.

- **Frais d'assurances**

Si vous devez souscrire une assurance habitation, comparez les coûts auprès de différentes compagnies.

3.1.3. Comparaison Générale

- **Calculez le cout total**

Pour chaque prêt hypothécaire que vous envisagez, calculez le coût total sur toute la durée du prêt, en tenant compte des taux d'intérêt, des frais et des paiements mensuels.

- **Utiliser une feuille de calcul**

Utilisez une feuille de calcul pour entrer les taux d'intérêt, les frais et les autres coûts, afin de comparer les offres côte à côte.

- **Prêtez attention aux détails**

Assurez-vous de comprendre les détails de chaque offre, y compris les conditions, les éventuelles pénalités et les avantages supplémentaires.

- **Consultez un professionnel**

Si nécessaire, consultez un conseiller financier ou un courtier hypothécaire pour obtenir des conseils impartiaux et vous aider à évaluer les différentes offres.

En comparant à la fois les taux d'intérêt et les frais, vous pourrez prendre une décision éclairée et choisir le prêt hypothécaire qui correspond le mieux à vos besoins financiers et à vos objectifs.

3.2. Les avantages et inconvénients des différentes options de financement

Les différentes options de financement immobilier présentent des avantages et des inconvénients qui peuvent varier en fonction de votre situation financière, de vos objectifs et de vos préférences. Voici un aperçu des avantages et des inconvénients des principales options de financement :

3.2.1. Prêts Hypothécaires Traditionnels

A. Avantages

- **Taux d'intérêt potentiellement plus bas**

Les prêts hypothécaires traditionnels peuvent offrir des taux d'intérêt compétitifs, surtout si vous avez un bon crédit et un apport personnel substantiel.

- **Option de remboursement variées**

Vous pouvez choisir entre des prêts à taux fixe ou variable et différentes durées de prêt pour adapter les paiements à vos besoins.

- **Stabilité**

Les prêts à taux fixe offrent une stabilité des paiements, car les taux d'intérêt restent constants pendant la durée du prêt.

B. Inconvénients

- **Exigences strictes**

Les prêts hypothécaires traditionnels peuvent avoir des exigences de qualification rigoureuses en termes de crédit, d'apport personnel et de capacité de remboursement.

- **Frais associés**

Il peut y avoir des frais de dossier, des frais d'évaluation, des frais de clôture et d'autres frais associés au prêt.

3.2.2. Prêts à taux zéro et aides gouvernementales

A. Avantages

- **Aides financières**

Ces prêts peuvent vous fournir des fonds supplémentaires pour l'achat d'une propriété sans avoir à rembourser immédiatement une partie de la somme.

- **Aucun ou faible intérêt**

Certains prêts à taux zéro ou aides gouvernementales peuvent avoir des taux d'intérêt très bas, voire nuls.

B. Inconvénients

- **Critères d'éligibilité strict**

Vous devez souvent répondre à des critères spécifiques en termes de revenu, de statut et de localisation pour bénéficier de ces prêts.

- **Limitations**

Les montants prêtés peuvent être limités, et ces prêts peuvent ne pas couvrir l'intégralité des coûts d'achat ou des frais associés.

3.2.3. Prêts relais et autres solutions de financement temporaire

A. Avantages

- **Flexibilité**

Les prêts relais vous permettent de financer un nouvel achat tout en vendant une propriété existante, offrant ainsi de la flexibilité dans les transitions immobilières.

B. Inconvénients

- **Taux d'intérêt plus élevés**

Les taux d'intérêt sur les prêts relais et les solutions temporaires peuvent être plus élevés que ceux des prêts traditionnels.

- **Risque de vente difficile**

Si vous ne pouvez pas vendre votre propriété actuelle rapidement, vous pourriez vous retrouver avec un prêt relais impayé.

3.2.4 Financement participatif immobilier

A. Avantages

- **Diversification**

Les investissements participatifs permettent de diversifier vos investissements dans l'immobilier sans avoir à acheter une propriété complète.

- **Potentiel de rendement**

Si le projet réussit, vous pourriez réaliser un rendement attractif sur votre investissement.

B. Inconvénients

- **Risques**

Les investissements immobiliers participatifs comportent des risques, y compris la perte de capital si le projet ne fonctionne pas comme prévu.

- **Liquidité limitée**

Votre argent peut être immobilisé pendant la durée du projet, ce qui signifie que vous ne pouvez pas accéder facilement à vos fonds.

Chaque option de financement a ses propres avantages et inconvénients. Il est essentiel de prendre en compte vos objectifs financiers, votre situation actuelle et vos préférences avant de choisir la meilleure option pour vous. Il peut également être utile de consulter un conseiller financier ou un professionnel de l'immobilier pour obtenir des conseils personnalisés.

3.3. Impact des conditions économique sur le financement de l'immobilier

Les conditions économiques ont un impact significatif sur le financement de l'immobilier, car elles influencent les taux d'intérêt, l'accessibilité au crédit, la demande de logements et les valeurs immobilières. Voici comment les conditions économiques peuvent influencer le financement de l'immobilier :

3.3.1. Taux d'intérêt

- **Impact**

Les taux d'intérêt sont l'un des principaux facteurs influencés par les conditions économiques. Lorsque l'économie est en expansion, les taux d'intérêt ont tendance à augmenter pour contrôler l'inflation. En revanche, en période de ralentissement économique, les taux peuvent être réduits pour stimuler les dépenses et les investissements.

- **Effet sur le financement**

Des taux d'intérêt plus bas peuvent rendre les emprunts immobiliers plus abordables, ce qui peut stimuler la demande d'achat de biens immobiliers. Des taux plus élevés peuvent augmenter les coûts d'emprunt et freiner la demande.

3.3.2. Accessibilité au crédit

- **Impact**

Les conditions économiques influencent la politique de crédit des prêteurs. En période de contraction économique, les prêteurs peuvent devenir plus stricts en matière de qualification et exiger des normes de crédit plus élevées.

- **Effet sur le financement**

En fonction de la santé économique, il peut être plus facile ou plus difficile d'obtenir un prêt immobilier. Les emprunteurs pourraient avoir besoin de répondre à des exigences de qualification plus strictes.

3.3.3. Demande de logements

- **Impact**

Les conditions économiques, comme la croissance de l'emploi et le niveau de revenu, influencent la demande de logements. Lorsque l'économie est en croissance, la demande de logements peut augmenter, ce qui peut exercer une pression sur les prix immobiliers.

- **Effet sur le financement**

Une forte demande de logements peut entraîner des prix plus élevés, ce qui peut rendre l'achat immobilier plus coûteux et exiger des prêts plus importants.

3.3.4. Valeurs immobilières

- **Impact**

Les conditions économiques influencent l'évolution des valeurs immobilières. Lorsque l'économie est en croissance, les valeurs immobilières peuvent augmenter. En période de ralentissement économique, les valeurs peuvent stagner ou même diminuer.

- **Effet sur le financement**

Lorsque les valeurs immobilières augmentent, les propriétaires peuvent avoir plus de capitaux propres, ce qui peut influencer les options de refinancement ou d'emprunt. Si les valeurs diminuent, cela peut rendre plus difficile le refinancement ou la vente de biens immobiliers.

3.3.5. Marche de l'Employ

- **Impact**

Les conditions économiques influencent le marché de l'emploi. Un marché du travail fort avec des taux de chômage bas peut augmenter la confiance des emprunteurs et leur capacité à rembourser les prêts.

- **Effet sur le financement**

Un marché de l'emploi robuste peut renforcer la capacité des emprunteurs à obtenir des prêts hypothécaires et à maintenir les paiements mensuels.

En résumé, les conditions économiques ont un effet direct sur les taux d'intérêt, l'accessibilité au crédit, la demande de logements et les valeurs immobilières. Il est important de surveiller les tendances économiques et de les prendre en compte lors de la prise de décisions en matière de financement immobilier.

Section 4 : La politique de l'habitat en Algérie

Le marché immobilier algérien a connu deux étapes majeures et complémentaires. Nous allons retracer dans ce qui suit, l'évolution à travers le temps, du marché immobilier algérien.

4.1. Le monopole de l'État (avant 1986) qui travaille avec la banque CNEP :

Durant cette période, le secteur de l'habitat était sous l'autorité de l'État, l'offre n'émanait que de lui sur le marché immobilier. À Cette époque, l'on ne parlait que du logement social qui occupait une part importante dans les différents plans nationaux. Le logement social, rappelons-le, est tout logement financé totalement par les fonds du trésor public ou sur le budget de l'État. 1966 : Date du premier recensement général de la population, et c'est là que l'on a découvert les conditions de vie précaires et gradées que vivait la population : la moitié des logements ne disposait pas d'installations sanitaires, et le trois quarts (3/4) ne bénéficiaient ni d'eau, ni d'électricité, ni gaz. C'est à ce moment-là que l'État a vu la nécessité de prendre en charge le problème du logement. 1970-1973 : premier plan quadriennal considéré comme les principaux facteurs de développement de pays, l'État s'est mis à s'intéresser de près aux secteurs de l'éducation et de l'industrie. De ce fait, le secteur de l'habitat a été négligé. Aussi, les moyens nécessaires pour la prise en charge du secteur de l'habitat n'étaient pas suffisants. Cependant, les autorités commençaient à préparer le terrain en développant les bureaux d'études et d'architectures nationaux et les entreprises locales de construction, l'implication de l'État en matière d'habitation rurale s'est déterminée. 1974-1977 : troisième plan quadriennal Durant cette période, d'importants investissements a été réalisés dans les secteurs productifs dans les villes et les campagnes. Le secteur de l'habitat, quant à lui, souffrait toujours d'inattention et le problème de logement commençait à prendre de l'ampleur vu la croissance démographique rapide de la population algérienne. De ce fait, il allait occuper une grande importance dans les plans quinquennaux. 1980-1984 : premier plan quinquennal Le secteur de l'habitat a bénéficié d'une enveloppe de 60 milliards de dinars avec pour objectif la réalisation dans les brefs délais d'un programme de 700 000 logements, seulement 458 000 ont été réalisés. 1985-1989 : second plan quinquennal Pendant cette période, les autorités souhaitant baisser la demande, se sont affairées à achever les travaux en cours de réalisation et projetait la réalisation d'un programme de construction de 674 000 logements. Parallèlement à cette période, la caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP) proposait des produits bien particuliers réservés exclusivement à sa clientèle épargnante : les crédits aux particuliers pour la construction de logement encadré par le crédit N°80/ du 13/10/1980, c'était la première initiative dans un contexte propice pour le logement social.

Les autres banques ne finançaient pas directement les opérations de production de logements ; mais indirectement avec le biais des entreprises de bâtiment. L'échec de l'État dans le secteur de l'habitat la contrainte à entreprendre une politique tout à fait opposée à celles empruntées auparavant.

4.2. Période de libération du secteur de l'habitat

(Après 1986) La demande en matière de logements n'a pu être satisfaite par l'unique offreur qui était l'État. Ce dernier connaissant des difficultés budgétaires s'est vu obligé de charger la CNEP du financement des logements sociaux à titre provisoire pendant l'année 1990. Cependant, cette situation a duré (06) ans et non une année comme prévu. En 1990, l'État s'est désengagé du financement du logement et de ce désengagement est née la Caisse Nationale du Logement (CNL) ; 6 Décret n°80-213 du 13-09-1980.

4.2.1 La Caisse National du Logement CNL <6 Décret n°80-213 du 13-09-1980 :

Dans cette étape décisive de relance de l'habitat, la définition et l'élaboration d'un statu du "promoteur immobilier" est incontournable. En effet, trop longtemps marginalisée, cette profession a évolué au gré du moment sans ancrage juridique ou réglementaire. Présenter comme simple souscripteur exclu de l'activité de promotion immobilière proprement dite, il était urgent de réglementer la profession de "promoteur", de la valoriser, de lui définir ses droits et obligations ainsi que ses missions. Le promoteur immobilier devant retrouver sa fonction d'animateur principal autour duquel viendrait se développer des opérations de promotion, d'aménagement foncier et d'habitat. Le marché immobilier pour être efficace doit avoir ses lois et ses mécanismes de fonctionnement qu'il est indispensable de bien encadrer, de connaître et de conforter La loi sur la promotion immobilière (86/07)

4.2.1.1. La loi sur la promotion immobilière (86/07)

La promotion immobilière a pour objet le développement du patrimoine immobilier national. Elle consiste en la construction d'immeubles ou d'ensembles d'immeubles à usage principal d'habitation. La loi 86/07 sur la promotion immobilière fut promulguée le 04/03/1986. Ses principaux objectifs sont :

- Faire intervenir les différentes institutions en matière de logement et donc réduire le poids qui pesait sur l'État ;
- Encourager les promoteurs publics et privés à développer la construction de logements promotionnels afin de répondre à une demande perpétuelle croissance ;
- Faire participer le citoyen au financement de son logement par la mobilisation de son épargne. Grâce à cette loi, bon nombre de banques sont intervenues dans le financement de quelques projets. Cependant, l'échec de nombreuses opérations de promotion immobilière a démontré les limites de cette loi qui sont :
- Les modalités de financement contraignantes (limitation du crédit à 50% du coût de l'investissement et interdiction de l'utilisation des apports des réservataires), fait de la consécration de la formule de vente par acte de réservation avec contribution de dépôts de garantie incessible ; - L'accès au foncier doit obligatoirement transiter par l'APC ;
- Le promoteur est assimilé à un simple souscripteur ;

- L'objet de la promotion immobilière est limité au seul logement destiné à la vente. Pour ces limites, les pouvoirs publics ont été obligés de modifier ce texte et c'est ainsi que parut le décret législatif N° 93-03 du 01/03/1993 relatif à l'activité immobilière.

4.2.1.2. Le décret législatif n° 93-03 relatif à l'activité immobilière

Suite à l'échec de la loi 86-07, les principales modifications apportées par le décret 93-03 s'articulaient autour de la nature juridique de l'activité de la promotion immobilière. L'article 03 de ce décret limitait l'exercice de la promotion immobilière aux personnes physiques et morales ayant le statut de commerçants. Outre cette modification, le décret a visé la consécration de la formule de vente sur plans. Malgré les efforts consentis par l'État afin de satisfaire la demande en logements, le résultat attendu n'a pu être atteint. Le marché de l'immobilier a connu de nouvelles mutations et désormais le lieu où toutes les banques joueront un plus grand rôle dans le financement du logement. Cependant, cette nouvelle mission des institutions financières expose ces dernières à des risques dont l'insolvabilité des emprunteurs. Les grandes lacunes que connaissait le financement du secteur, à savoir le refinancement et le risque d'insolvabilité, ont été palliées avec la création nouvelle institutions, et ces dernières que nous allons voir dans la section qui suit :

4.3. Le nouveau dispositif du financement de l'immobilier

4.3.1. Les institutions chargées de la solvabilité de la demande

4.3.1.1. La Caisse Nationale du Logement CNL

La Caisse Nationale du Logement (CNL) est un établissement Public à caractère industriel et commercial (EPIC) créé par décret exécutif n° 91-145 du 12 mai 1991 modifié par le décret exécutif n°94-111 du 18 mai 1994.

A. Mission :

La caisse a pour missions et attributions :

- De gérer les contributions et aides de l'État en faveur de l'habitat, notamment en matière de loyers, de résorption de l'habitat précaire, de restructuration urbaine, de réhabilitation et de maintenance du cadre bâti et de promotion du logement à caractère social ;
- De promouvoir toute forme de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social, par la mobilisation de sources de financement autres que budgétaires.

À ce titre, elle est chargée notamment de :

- Participer à la définition de la politique de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social ;
- Recevoir et gérer les ressources instituées à son profit par la législation et la réglementation en vigueur ;
- Proposer toutes études tendant à améliorer l'action des pouvoirs publics en direction de l'habitat et notamment du logement à caractère social ;

- Réaliser toutes études, expertises, enquêtes et recherches liées à l'habitat, apporter son expertise technique et financière aux institutions publiques et organismes concernés, et favoriser les actions d'informations, d'échanges d'expérience et de rencontres pour la promotion et le développement de l'habitat.

-

B. Organisation

La Caisse Nationale du Logement est organisée :

- Au niveau central, en directions centrales subdivisées en départements et en services ;
- Au niveau décentralisé, en directions régionales (13) regroupant des agences de différentes catégories (27 actuellement).

4.3.1.2. Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelles de la Promotion Immobilière « FGCMPI » :

Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelles de la Promotion Immobilière, par abréviation FGCMPI a été créé le 03 novembre 1997, par le décret exécutif n°97-406, modifié et complété par le décret exécutif n°14-180 du 05 juin 2014, le FGCMPI est un organisme à caractère mutualiste, qui ne poursuit pas de but lucratif. Placé sous la tutelle du Ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de la Ville. Le Fonds jouit de la personnalité morale et de l'autonomie financière.

❖ Article 54

Outre les autres assurances requises par la législation en vigueur et dans le cadre de l'exercice de sa profession, conformément à ses engagements, le promoteur immobilier, qui entreprend la réalisation d'un projet immobilier en vue de sa vente avant son achèvement, est tenu de souscrire une garantie de promotion immobilière à l'effet de garantir notamment :

- Le remboursement des paiements effectués par les acquéreurs sous forme d'avances ;
- L'achèvement des travaux ;
- La plus large couverture des engagements professionnels et techniques.

❖ Article 55

Tous les promoteurs immobiliers agréés et inscrits au tableau national des promoteurs immobiliers doivent être affiliés au fonds de garantie et de caution mutuelle de l'activité de promotion immobilière tel qu'institué par le décret législatif n° 93-01 du 19 janvier 1993 portant loi de finances pour 1993, ci-après désigné « le fonds de garantie ».

Le fonds de garantie a pour mission de veiller à la mise en place de garanties et assurances à la souscription desquelles sont tenus les promoteurs immobiliers.

❖ Article 56

Dans le cadre des missions prévues par la présente loi, le fonds de garantie peut être également chargé, par voie réglementaire, d'activités complémentaires. Lesdites activités, objet d'un cahier des charges, donnent lieu à des compensations financières de l'État au titre des sujétions de service public confiées au fonds de garantie.

❖ Article 57

Tout retrait de l'agrément du promoteur immobilier pour l'un des motifs déterminés ci-dessous, ou pour quelque autre motif que ce soit, entraîne de droit la subrogation du fonds de garantie aux acquéreurs et lui confère le pouvoir de poursuivre les opérations d'achèvement des constructions par l'engagement d'un autre promoteur aux frais et en lieu et place du promoteur déchu dans la limite des fonds versés. Dans ce cadre, il est interdit à tout acquéreur de poursuivre, au lieu et place du promoteur immobilier ayant fait l'objet de retrait de l'agrément, l'achèvement de la construction. Les modalités d'application des dispositions du présent article sont définies, en tant que de besoin, par voie réglementaire.

❖ Article 58

Dans le cas de faillite ou de liquidation judiciaire d'un promoteur immobilier ayant procédé à une vente sur plan, le fonds de garantie bénéficie, par subrogation aux acquéreurs, d'un privilège de premier rang dans la limite des créances desdits acquéreurs et des fonds versés au promoteur immobilier en liquidation judiciaire et/ou en faillite. Le retrait de l'agrément du promoteur immobilier entraîne sa radiation du fonds de garantie.

❖ Article 59

Le promoteur immobilier doit s'acquitter des cotisations et autres versements obligatoires prévus par le règlement intérieur du fonds de garantie. Les conditions et modalités d'application du présent article sont fixées par voie réglementaire.

4.3.1.3. L'institution chargée du refinancement hypothécaire « SRH » :

La Société de Refinancement Hypothécaire, par abréviation SRH est un établissement financier agréé par la Banque d'Algérie, dont l'objectif principal est le refinancement des prêts aux logements consentis par les intermédiaires financiers agréés.

A. Mission de la SRH

- Développer l'intermédiation financière destinée au financement du logement afin de réduire la pression sur le budget de l'État ;
- Participer au développement du marché financier et favoriser l'octroi du crédit hypothécaire, en permettant aux banques et établissements financiers d'exercer cette activité dans des conditions de liquidité et de garanties favorables, et ce, dans un contexte concurrentiel.
- Émettre sur le marché financier des obligations ou autres valeurs mobilières aux caractéristiques similaires à celles des crédits à refinancer.
- Développer l'expertise en matière de structuration des émissions obligataires.
- Développer la standardisation des normes de souscription des prêts hypothécaires.

B. Les Objectifs de la SRH

Établissement financier agréé par la Banque d'Algérie, dont l'objectif principal est le refinancement des prêts aux logements consentis par les intermédiaires financiers agréés.

Elle aura également pour objectifs :

- La promotion du système du financement de logement à moyen et à long terme
- L'encouragement de la concurrence entre les institutions financières dans l'octroi du crédit hypothécaire

Le prolongement de la maturité de la structure des taux d'intérêts octroyés par les banques

4.3.1.4. La société de garantie du crédit immobilier « SGCI »

A. Définition

La SGCI est une société d'assurance qui garantit les Banques contre l'insolvabilité définitive de leurs clients ayant bénéficié de crédits immobiliers. Elle offre une couverture du risque insolvabilité des emprunteurs moyennant le paiement d'une prime d'assurance calculée en fonction du ratio prêt/valeur qui reflète le niveau de risque encouru par la banque prêteuse.

Blés risques liés au crédit immobilier couvert par SGCI

Il s'agit de l'incapacité définitive de l'emprunteur de procéder au remboursement du crédit due essentiellement à :

- La perte de l'emploi
- La dégradation de la capacité de remboursement
- La perte de la deuxième source de revenu (caution, codébiteur)
- La rupture du ménage dans le cas où le conjoint est codébiteur
- Le surendettement.

C. L'assurance insolvabilité SGCI

L'assurance SGCI couvre l'insolvabilité définitive de l'emprunteur. Elle est émise au profit de la banque pour la couverture du risque insolvabilité inhérent aux facteurs ci-dessus énumérés.

D.E.S avantages de l'assurance insolvabilité SGCI

Outre la garantie en elle-même, l'assurance insolvabilité SGCI offre aux banques d'autres avantages tels que :

- L'augmentation des volumes de crédits.
- La gestion des risques.
- L'accès au refinancement hypothécaire.
- Un crédit garanti est un crédit de meilleure qualité
- Le bénéfice de l'avantage réglementaire énoncé par le règlement 14/03 de la Banque d'Algérie qui permet à la banque de constituer moins de provisions si les crédits immobiliers sont garantis par une compagnie d'assurance. Pour les emprunteurs, la garantie SGCI facilite l'accès au crédit

Section 5. Les aspects juridique et fiscaux du financement immobilier

5.1. Les garanties requises par les banques

Les garanties requises par les banques dans le contexte des prêts immobiliers visent à sécuriser le prêteur en cas de défaut de paiement de l'emprunteur. Ces garanties protègent les intérêts de la banque et lui permettent de récupérer les sommes prêtées en cas de non-remboursement. Voici quelques-unes des garanties couramment demandées par les banques :

➤ Hypothèque

Une hypothèque est l'une des garanties les plus courantes dans les prêts immobiliers. Elle donne à la banque un droit légal sur la propriété en tant que garantie pour le prêt. En cas de défaut de paiement, la banque peut prendre des mesures pour saisir et vendre la propriété afin de récupérer les fonds prêtés.

➤ Privilège du prêteur de deniers PPD

Ce privilège est similaire à une hypothèque et est utilisé dans le contexte d'une vente immobilière. Il permet à la banque de se faire payer en priorité à partir du produit de la vente de la propriété.

➤ Nantissement

Le nantissement implique la mise en gage d'un actif, comme un compte bancaire ou un bien mobilier, pour garantir le prêt immobilier. Si l'emprunteur ne rembourse pas le prêt, la banque peut saisir l'actif mis en nantissement.

➤ Cession de salaires

Dans certains cas, la banque peut demander une cession de salaire, ce qui signifie que l'emprunteur accepte que la banque prélève automatiquement les paiements mensuels du prêt directement sur son salaire.

➤ Assurance emprunteur

La banque peut exiger que l'emprunteur souscrive une assurance emprunteur. Cette assurance protège l'emprunteur et la banque en cas de décès, d'invalidité ou de perte d'emploi de l'emprunteur, en couvrant les paiements du prêt.

➤ Caution

Certaines banques acceptent une garantie de caution, où une tierce partie se porte caution en cas de non-remboursement. Cela peut être une personne physique ou une société de cautionnement.

➤ Garantie personnelle

L'emprunteur peut fournir une garantie personnelle, où il s'engage personnellement à rembourser le prêt en cas de défaut. Cela peut être utilisé en plus d'autres garanties.

Il est important de noter que les garanties requises peuvent varier en fonction du prêt, de la politique de la banque et de la situation financière de l'emprunteur. Lorsque vous envisagez un prêt immobilier, il est conseillé de discuter avec le prêteur pour comprendre les garanties spécifiques qu'ils exigent et comment elles affectent les conditions du prêt.

5.2. Les implications fiscales de l'emprunt

Les implications fiscales de l'emprunt immobilier varient en fonction du pays dans lequel vous vous trouvez et de la législation fiscale en vigueur. Cependant, voici quelques points généraux à considérer en ce qui concerne les implications fiscales de l'emprunt immobilier :

➤ **Intérêts Déductibles**

Dans de nombreux pays, les intérêts payés sur un prêt immobilier peuvent être déductibles d'impôt. Cela signifie que vous pouvez réduire votre revenu imposable en déclarant les intérêts que vous avez payés sur le prêt hypothécaire.

➤ **Déduction d'impôt foncier**

Dans certaines juridictions, vous pourriez être en mesure de déduire une partie ou la totalité de votre impôt foncier de vos revenus imposables.

➤ **Déduction d'assurance hypothécaire**

Si vous avez souscrit une assurance hypothécaire pour garantir le prêt, dans certaines régions, vous pourriez être autorisé à déduire le coût de cette assurance de vos impôts.

➤ **Crédits d'impôt pour l'accession à la propriété**

Dans certaines circonstances, il peut y avoir des crédits d'impôt ou des avantages fiscaux spécifiques liés à l'achat d'une première propriété ou à la rénovation de logements.

➤ **Exonération de la taxe sur plus-values**

Dans certains pays, vous pourriez être exempté de payer des impôts sur les plus-values réalisées lors de la vente d'une résidence principale, sous certaines conditions.

➤ **Limites et restrictions**

Il peut y avoir des limites aux déductions d'intérêts ou d'autres avantages fiscaux, en fonction de votre revenu, du montant du prêt, de l'usage de la propriété, etc.

➤ **Conseils professionnels**

Il est fortement recommandé de consulter un expert fiscal ou un conseiller financier spécialisé dans les questions immobilières et fiscales de votre pays. Les règles fiscales varient considérablement d'un pays à l'autre, et un professionnel pourra vous guider en fonction de votre situation spécifique.

➤ **Maintien des enregistrements**

Pour bénéficier des avantages fiscaux liés à l'emprunt immobilier, il est essentiel de conserver des enregistrements précis de vos paiements d'intérêts, de vos taxes foncières et de tout autre document nécessaire à des fins fiscales.

Il est important de noter que les lois fiscales évoluent et peuvent être complexes. Il est donc essentiel de consulter des professionnels compétents pour obtenir des informations précises et à jour sur les implications fiscales spécifiques à votre situation.

5.3. Les droits et les obligations des prêteurs et de l'emprunteurs

Les prêteurs (institutions financières) et les emprunteurs (individus ou entreprises) ont des droits et des obligations spécifiques dans le cadre d'un prêt immobilier. Ces droits et obligations sont régis par des contrats, des lois et des règlements. Voici un aperçu général des droits et obligations des prêteurs et des emprunteurs :

➤ **Droits des prêteurs**

- **Droit au remboursement**

Les prêteurs ont le droit d'être remboursés selon les termes convenus dans le contrat de prêt.

- **Droit de percevoir des intérêts**

Les prêteurs ont le droit de percevoir des intérêts le montant du prêt conformément aux taux et aux modalités convenus.

- **Droits aux Garanties**

Les prêteurs ont le droit de prendre des mesures pour récupérer les fonds prêtés en cas de défaut de paiement de l'emprunteur, conformément aux garanties convenues (hypothèque, nantissement, etc.).

- **Droits de demande d'information**

Les prêteurs ont le droit de demander des informations financières précises à l'emprunteur pour évaluer sa capacité à rembourser le prêt.

- **Droit de réalisation du prêt**

En cas de non-respect des termes du contrat, les prêteurs ont le droit de résilier le prêt et de demander le remboursement immédiat.

➤ **Obligation du prêteur**

- **Fournir des informations**

Les prêteurs ont l'obligation de fournir des informations claires et complètes sur les conditions du prêt, y compris les taux d'intérêt, les frais et les modalités.

- **Respecter les lois**

Les prêteurs ont l'obligation de se conformer aux lois et aux réglementations en matière de prêt, y compris les lois anti-discrimination et les règles de divulgation.

- **Equité et Ethique**

Les prêteurs doivent traiter les emprunteurs de manière équitable et éthique, sans discrimination ni pratiques abusives.

- **Droits des Emprunteurs**

- **Droit à l'information**

Les emprunteurs ont le droit de recevoir des informations claires et précises sur les conditions du prêt, y compris les taux, les frais et les modalités.

- **Droit à la Confidentialité**

Les emprunteurs ont le droit que leurs informations financières soient traitées de manière confidentielle.

- **Droit au remboursement anticipé**

Les emprunteurs ont généralement le droit de rembourser le prêt par anticipation, mais cela peut être soumis à des frais ou des conditions spécifiques.

- **Droits de refus**

Les emprunteurs ont le droit de refuser une offre de prêt sans être soumis à des pressions ou des conséquences négatives.

- **Obligations des Emprunteurs**

- **Rembourser le prêt**

Les emprunteurs ont l'obligation de rembourser le prêt conformément aux termes convenus dans le contrat.

- **Fournir des informations précises**

Les emprunteurs ont l'obligation de fournir des informations financières précises et complètes au prêteur lors de la demande de prêt.

- **Respecter les termes du contrat**

Les emprunteurs ont l'obligation de respecter les termes du contrat de prêt, y compris les paiements mensuels et les autres conditions.

- **Assurer la propriété**

Si la propriété est mise en garantie, les emprunteurs ont généralement l'obligation de maintenir une assurance appropriée sur la propriété.

Il est important de noter que les droits et les obligations des prêteurs et des emprunteurs peuvent varier en fonction des lois et des réglementations de chaque pays, ainsi que des modalités spécifiques de chaque contrat de prêt. Il est recommandé de consulter un professionnel juridique ou financier pour obtenir des conseils spécifiques à votre situation.

Chapitre III

Étude de cas pratique sur un logement social participatif

Introduction

Le logement constitue de nos jours un besoin vital pour chaque individu, il est sans doute la priorité majeure des politiques et il reste l'élément important pour une relance de l'activité économique d'une nation.

Le logement est un bien immobilier qui est un droit à chaque individu d'où les pouvoirs publics ont des tendances à faire toutes les conditions nécessaires pour faciliter aux citoyens d'avoir l'accès à un logement.

D'où il est aussi un facteur d'intégration et de reconnaissances sociales, le plus sensible et le plus porteur, il joue un rôle économique non négligeable puisqu'il constitue la forme la plus élémentaire d'investissement des ménages.

Le financement de l'habitat repose essentiellement sur les crédits immobiliers, qui sont des prêts accordés par la banque pour toute opération immobilière, ce genre de crédit est destiné soit à l'acquisition ou à la construction d'un logement.

Depuis l'indépendance et jusqu'aux années 90, le marché immobilier était sous le monopole total de l'état qui était la seule intervenante sur le marché, ce monopole a engendré des résultats négatifs matérialisés par le grand déficit enregistré en logement, car le taux de croissance dans le secteur n'était pas au même niveau avec le taux de croissance démographique, ce qui a créé une incapacité de l'état à répondre à une demande sans cesse progressive.

Aujourd'hui, afin de régler les problèmes liés au secteur immobilier, l'état a décidé d'appliquer des réformes pour satisfaire la demande des citoyennes, en s'appuyant sur les institutions financières et non financières.

On a décidé de traiter ce genre de crédit en s'appuyant sur les déroulements du dossier de ce crédit qui sera fait au sein de la banque CNEP.

Les questions principales pour lesquelles nous allons essayer de porter l'explication nécessaire à travers le cas pratique sont les suivantes :

Comment un particulier doit procéder pour obtenir un crédit pour un logement social participatif.

Et qu'elles sont les étapes à suivre...

1. Généralité sur la CNEP banque

Réseau : La CNEP dispose d'un réseau étendu d'agences à travers l'Algérie, ce qui lui permet de toucher un large éventail de clients dans différentes régions du pays.

Rôle dans le Secteur Financier Algérien : En tant qu'institution financière publique, la CNEP joue un rôle clé dans l'inclusion financière en Algérie. Elle vise à rendre les services bancaires et financiers accessibles à un plus grand nombre de citoyens, en particulier dans les zones où les services bancaires traditionnels pourraient ne pas être facilement disponibles.

Réglementations : La CNEP est soumise aux réglementations et aux normes en vigueur dans le secteur bancaire algérien, ainsi qu'aux directives émises par les autorités financières du pays.

Il convient de noter que ces informations sont basées sur ma connaissance jusqu'en septembre 2021, et il est possible que des développements ultérieurs aient eu lieu depuis cette date. Pour obtenir les informations les plus récentes et les plus précises sur la CNEP, je vous recommande de consulter les sources officielles du gouvernement et de la banque elle-même.

Depuis la création de la CNEP banque à nos jours, cet organisme a connu deux différents statuts :

1 .1. La CNEP autant que caisse

La CNEP a été créé par le décret N°64-227 du 10/08/1964 en succession de la CSDCA « caisse des solidarités de département et communes d'Alger » elle est défini comme étant un établissement public doté d'une personnalité civile et de l'autonomie financière, elle est réputée commerçante dans ces relations avec les tiers.

La CNEP autant que caisse, elle avait pour mission principale de susciter au niveau des ménages une épargne substantielle destinée à être injectée dans le circuit économique « secteur de l'habitat »

Sa mutation se résume comme suite :

- Jusqu'en 1970, son activité se limitait à la collecte de l'épargne sur livret et à un faible volume de prêts pour fonctionnaires et les prêts sociaux hypothécaires ;
- Pendant les années 80, elle prend en charge le financement de la construction au profit exclusif des épargnants ainsi que la commercialisation des bons d'épargne devenus en 1990 compte de placement à terme
- En 1992, il a été institué le nouveau produit qui est le livret d'épargne populaire

1 .2. La CNEP autant que banque

La CNEP banque a été agréée par décision N° 01.97 du conseil de la monnaie et du crédit de la banque d'Algérie ;

De partie ces nouveaux statuts, la CNEP banque est désormais soumise aux dispositions du code de commerce, aux règles prudentielles et au contrôle de la commission bancaire ;

À ce titre, elle peut :

- Recevoir et gérer les dépôts quelles que soient la durée et la forme
- Émettre des emprunts à court, moyen et long terme ;
- Participer à des emprunts ainsi qu'à toute souscription ;
- Contracter tout emprunt ;
- Consentir toute forme de crédit en plus de ceux destinés à l'habitat ;
- Donner toute acceptation, caution et aval ;
- Effectuer toutes opérations sur valeur mobilière ;

La CNEP Banque est dotée d'une assemblée générale et d'un conseil d'administration.

Son contrôle est assuré par deux commissaires aux comptes ; son organisation est fixée par les dispositions de la décision N° 78/95 du 25 novembre 1995 qui évolué au fur et à mesure de la diversification des activités.

1.3. Les structures centrales de la banque CNEP

L'autorité centrale du P.D.G de la CNEP banque s'exerce à travers 07 directeurs Généraux « développement, administration, assainissement, crédit, renouvellement, informatique et finances ». Son aussi rattaché à la DG, la direction de l'inspection générale et une structure de l'audit interne.

1.3.1. Les Structures Régionales

La direction régionale, appelées communément directions du réseau, constituent le maillon intermédiaire entre les agences et les directions du siège. Ce sont des structures hiérarchiques de soutien à ces agences implantées dans les circonscriptions territoriales de chacune d'entre elles.

1.3.2. Les Agences

Les agences CNEP banques sont des structures décentralisées hiérarchiquement rattachées aux directions régionales. Elles sont au nombre de 210 au niveau du territoire national. Chaque réseau compte trois types d'agences A, B, C déterminées ainsi selon les fonctions assorties à chacune d'elle.

1.4. L'organisation et missions de la CNEP banque

1.4.1. L'organisation

L'agence CNEP/Banque constitue une décentralisation géographique et un prolongement du siège ; elle dispose d'une certaine autonomie de gestion dans la limite des pouvoirs qu'ils lui sont conférés. C'est à son niveau que se créent et se réalisent tous les contacts avec les clients. Elle joue un rôle extrêmement important sur le plan de l'image de marque de cette institution.

- De la réalisation des objectifs assignés

- Du bon tenu du personnel
- Du maintien de la discipline
- De la sécurité générale
- Du transport de fonds
- Du contentieux en matière de crédits
- De l'élaboration des rapports périodique

Afin de permettre une efficacité maximale dans l'accomplissement de leurs missions :

Les agences de la CNEP banque sont structurées

Commercialisation des produits, prise en charge des clients et des relations qu'elles créent etc., les agences de la CNEP banque sont structurées selon l'une des catégories « A », « B » ou « C ». Cette classification est relative aux habitations qui leur sont déléguées par la direction générale concernant les activités à exercer.

En effet, les habilitations et attributions sont recensées et regroupées comme suit :

Attribution commune à toutes les agences : il s'agit

- Les opérations de caisse :
Ouverture de compte, retrait, versement, virement, manipulation d'espèces.
- Les opérations de portefeuille : Remise de chèques, les encaissements, recouvrements, les impayés.
- **Contrôle comptable**
Arrêt de la journée comptable, redressement de la balance, grands livre, bilan, etc.
- **Gestion administrative**
Budget, approvisionnement, sécurité, personnel, etc.

Attribution spécifique

Outre les attributions communes, nous trouvons

- **Les agences « A » : sises au chef –lieu de Wilaya**
Elles ont pour mission l'octroi de toutes catégories de crédits.
- **Les agences « B »**
Elles ont pour mission de distributions uniquement des crédits aux particuliers « convenances, accession à la propriété »
- **Les agences « C »**
Leurs missions se résument dans l'unique activité de la collecte de l'épargne et donc aux attributions communes.

La détermination des rangs des agences et leur habilitation à exercer telle ou telle fonction sont déterminées par des décisions réglementaires, en fonction des niveaux de performances qu'elles ont atteints.

Une agence de type « C », en raison essentiellement du taux de recouvrement de 100% qu'elle a réalisé, a été érigée en juin 2003. En une agence de catégorie « A ». En revanche, d'autres agences ont été suspendues à l'octroi de certains types de crédits et d'autres ont été habilités.

Les performances des agences doivent être mesurées. Mais pour ce fait, il faut définir l'organisation et les missions de ces agences. Nous aborderons dans le point suivant la question des missions des agences.

1.4.2 Les missions

L'agence CNEP/Banque doit assurer le développement de son fonds de commerce et prendre l'initiative de rechercher les affaires qu'elle traite en fonction des orientations et directives en matière de ressources et de crédit, à cet effet, elle est tenue de :

- Sur le plan commercial de démarcher de nouveaux clients, de recenser les besoins exprimés ou potentiel de sa clientèle et de contribuer à les satisfaire. Cela l'amène à œuvrer en vue de drainer le maximum de ressources et de placer les services et produits de l'institution en adéquation avec les orientations stratégiques, les contraintes de trésorerie et de rentabilité, les limites opérationnelles.
- De finaliser les opérations de la clientèle, d'assurer la comptabilisation et la pluralisation des écritures comptables et d'arrêter son bilan.

Nous remarquons qu'ont sus des opérations de banque « réception des fonds publics, opération de crédits, mise à la disposition et gestion des moyens de paiements », il incombe à chaque agence d'assurer des services de structures « administration, comptabilité etc. ».

Les missions dévolues à ces agences tournent alors principalement autour des attributions exposées ci-dessus et des opérations qu'elles sont habilitées à effectuer.

Dans ce sillage, revenons sur les opérations de la banque les plus importantes assurées par les agences :

- La réception des fonds du public

Toutes les agences de la CNEP BANQUE sont habilitées à collecter de l'épargne. À cet effet, elles sont tenues d'assurer une gestion efficace des comptes et des opérations de la clientèle déposante.

Les produits de placement offerts à la clientèle sont :

- Le livret d'épargne logement « LEL »
- Le livret d'épargne populaire « LEP »
- Dépôts à terme « DAT »
- Bon de caisse

D'autres ressources à vue sont collectées à travers les comptes courants et de chèques ouverts aux entreprises et aux particuliers.

- Les opérations de crédit

Bien que la gamme de crédits proposés par la CNEP Banque soit de diverses natures et s'adresse aussi bien aux particuliers, le plus gros de ces financements reste orienté vers le secteur de l'habitat.

- Les crédits aux entreprises

Il s'agit :

Des crédits ouverts aux promoteurs immobiliers publics ou privés, dans le cadre des programmes de construction de logements. La décision d'octroi de ces crédits est prise au niveau central, ce qui fait que l'agence n'a aucune prise sur ces crédits.

Ces derniers ne font pas l'objet d'échéancier de remboursement ; des crédits destinés à satisfaire les besoins d'investissement et d'exploitation des entreprises industrielles et commerciales.

- Les crédits aux particuliers

Il s'agit de crédits accordés dans le cadre de l'accession à la propriété, en l'occurrence les crédits octroyés pour :

- La construction de logement individuel ou en coopérative
- L'achat auprès d'un promoteur public ou privé d'un logement
- L'achat auprès d'un particulier de logements neuf ou anciens
- L'achat de terrain pour la construction
- L'aménagement ou l'extension de logements

La délégation de pouvoir et de décisions aux agences bancaires en matière de l'octroi de crédits, a pour objectif d'assurer l'efficacité dans la gestion des dossiers de crédit, en effet cette dernière regroupe des travaux administratifs, financiers et juridiques, effectués depuis l'arrivée de la demande du prêt jusqu'au déblocage, ainsi que pendant la durée de sa vie et donc sa gestion (recouvrement des échéances, déclaration du contentieux ...)

2. Présentation de l'organisme d'accueil L'agence 213 Sidi Ahmed

Le réseau de Bejaia contient 09 agences parmi ces dernières, nous retiendrons l'agence Sidi Ahmed 213 catégorie B, c'est-à-dire que l'agence réalise un volume d'activités de crédits important par rapport aux autres agences de la wilaya de Bejaïa.

L'agence d'accueil 213 est l'une des premières et plus importante agence de la CNEP-BANQUE dans la wilaya de Bejaia.

Elle est ouverte dans les années 90 à amour mai en 2001 elle s'est délocalisée vers Sidi Ahmed.

L'agence a été réorganisée d'une manière plus adéquate comme le montre la figure N 1, et cela, pour atteindre plusieurs objectifs

- Pouvoir concurrencer avec succès les autres banques publiques, prive ou étrangères

- Amélioré l'efficacité des opérations, notamment en termes de qualité des services fournis et de rapidité.
- Instaure une dynamique commerciale en systématisant la recherche d'opportunité de vente par une meilleure connaissance des clients.

2.2. Les différents services de l'organisme d'accueil

L'agence a classée en catégorie b dirigée par un directeur, elle est structure en front office et back office à savoir.

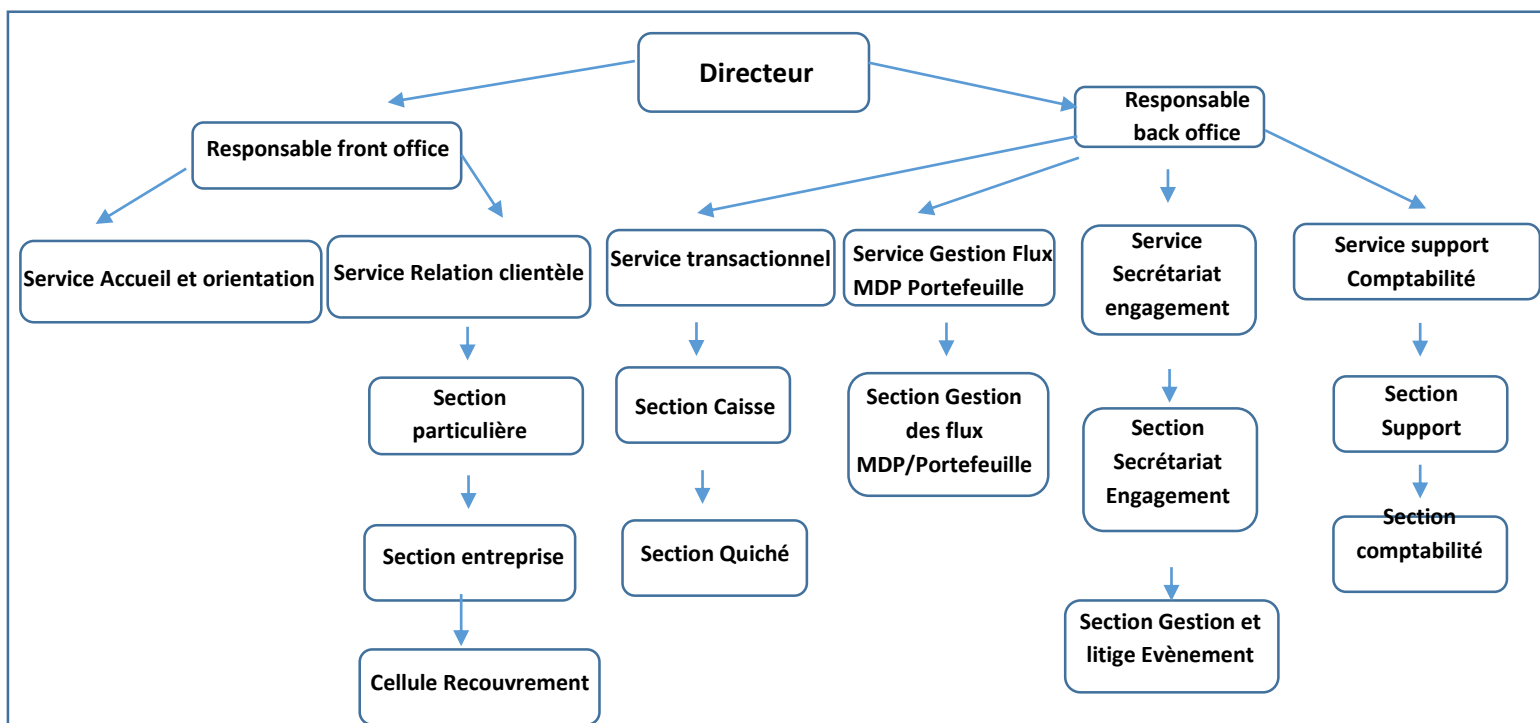


Figure1.organisation de l'agence 213

2.2.1. Le front office

Il existe trois services commerciaux :

- **Accueil et Orientation**
 - Gestion et parcours des clients dans l'agence : information, orientation, mise en file d'attente.
 - Distribution des bordereaux, prospectus, liste de pièces nécessaire ou justificative.
- **Relations clientèle**
 - Gestion de toutes les opérations sur les produits commercialisés : compte, épargne, crédit.
 - Conseil, suivi, des clients : traitement différencié en fonction des clients.

- Recouvrement amiable
 - **Transactionnel**
- Réception des opérations bancaires récurrentes de la clientèle
- Opération de caisse

2.2.2. Le back office

Il existe 03 services administratifs

- **Gestion flux/moyen de paiement**
 - Gestion des flux liés à l'ensemble des moyens de paiement
 - Gestion des instruments de paiement
- **Secrétariat, engagement, gestion des litiges et événements**
 - Regroupe l'ensemble de la nouvelle production initiée par le front office.
 - Gestion des stocks et des encours relatifs aux crédits avis aussi aux opérations de dépôts/épargne
 - Pris en charge et résolution des incidents bancaire et technique.
- **Support Comptabilité**
 - Assurer le développement de la rentabilité de son fonds de commerce dans le cadre des objectifs qui lui ont assignés.
 - Rechercher des ressources et des affaires qu'elle traite dans le cadre des orientations et instruction en vigueur.
 - Recueillir les besoins exprimés ou potentiels de la clientèle et contribuer à leur satisfaction
 - Œuvrer en vue d'une bancarisation optimale de la population en drainant le maximum des ressources vers ses caisses et placer ses services et produits auprès de ses relations en adéquation avec les contraintes de trésorerie et de rentabilité.
 - Exécuter les opérations de la clientèle et assurer leur comptabilisation dans le cadre des procédures comptables en vigueur.
 - Veiller à la gestion rigoureuse, préservation, la maintenance et la sécurité du patrimoine immobilier et mobiliser de la banque.
 - Veiller à l'utilisation rationnelle et optimale des ressources humaines et matérielles mises à disposition de la structure.
 - Assurer un contrôle de premier niveau inhérent à l'accès des utilisations au système d'information ainsi que la variation des événements en vue de garantir le bon déroulement des opérations.

3. La réception des pièces constitutives du dossier de la demande du crédit pour un particulier à la CNEP Banque

3.1.les conditions d'exigibilité

Est exigible à un crédit CNEP-ne banque toute personne

- Ayant la capacité juridique de contracter un prêt, être majeure ou émancipée
- Solvable, justifier d'une capacité de remboursement suffisante.
- Le bien financer doit être situé en Algérie
- L'apport personnel doit atteindre les 10 pour cent du montant du crédit

3.2. Les documents à fournir de la part du client

3.2.1. Ouverture d'un compte épargne à la cnep banque au profit du client ;

- Remplir le formulaire d'ouverture cnep
- Présenter une copie de pièces d'identité CNI ou bien permis de conduire PC en cours de validité
- Un certificat de résidence valable 03 mois et 1000 Da de frais d'ouverture de compte

3.2.2. Les pièces communes pour tous types de crédits immobiliers pour un particulier

- Présenter une demande de crédit signé par les postulants annexe formulaire CNEP
- Un extrait de naissance numéro 12 valide 03 mois,
- Un certificat de résidence valide 03 mois,
- Une fiche familiale pour les postulants mariés, une fiche individuelle pour les célibataires
- Une copie légaliser de la carte d'identités ou du permis de conduire en cours de validité
- Une copie légaliser de la carte d'assurance CNAS
- Une attestation de retraite pour les retraites
- Un relevé d'intérêts des livrets d'épargne ouvert auprès de la CNEP banque ou la poste
- Une autorisation de prélèvement d'office signée légalisée par le postulant formulaire CNEP
- Une caution solidaire s'il y a lieu acte caution solidarité formulaire CNEP annexe 5
- Un codébiteur, les justificatifs des revenus du codébiteur.
- Justification des revenus :

Pour salarier

- Un relevé des émoluments et attestations de travail de 03 mois consécutifs
- Une déclaration annuelle des salaires CNAS
- Un relevé des comptes des 12 derniers mois
- Contrat de travail pour les postulants exerçant dans des entreprises privées CDD ou CDI
- Une attestation de domiciliation de salaires ou ordre de virement permanent
- Attestation d'affiliation CNAS

Pour les non salarie, les postulants commerçants

- Une copie du registre de commerce au CNRC
- Copie légaliser de la carte fiscale
- Une mise à jour CNAS pour ceux qui ont des employés

- Trois derniers avertissements fiscaux le C20 des trois dernières années
- Déclaration d'existence
- Mise à jour CASNOS
- Extrait de rôle
- Un engagement légalisé pour les postulants exerçant une activité libérale formulaire CNEP

Pour les non-résidents en Algérie

- Attestation d'emploi
- Les trois derniers fiche de paie
- Un justificatif d'imposition
- Une copie du contrat de travail
- Copies de la carte d'assurance
- Relevé de compte bancaire d'une année

Note bien tous ces documents doivent être légalisés auprès du consulat d'Algérie à l'étranger

En plus de ces pièces communes, chaque type de crédit nécessite certaines pièces particulières

3.2.3. Acquisition d'un logement auprès d'un particulier

- Une copie légalisée de l'acte de propriété publier et enregistre
- Une promesse de vente fiche de transaction selon modelé CNEP
- Certificat négatif d'hypothèque de la conservation foncière du bien objet de la vente
- Un rapport d'expertise établi par un architecte ou un bureau d'étude agréé et conventionne avec la CNEP

3.2.4. Acquisition d'un logement fini auprès d'un promoteur

- Décision d'attribution du logement précisant la date de livraison ainsi que le montant
- Copie du certificat de conformité

3.2.5. Acquisition d'un logement fini, vente sur plan auprès d'un promoteur

- Attestation de réservation
- Attestation de garantie du promoteur souscrite auprès du fonds de garantie mutuelle de la promotion immobilière
- Contrat de vente sur plan, notarié, établi au profit du postulant avec indication des conditions et modalités de paiement
- Extrait de rôle du postulant

3.2.6. Achat d'un terrain

- Une copie légalisée de l'acte de propriété publier et enregistre
- Une promesse de vente notariée ou fiche de transaction selon le modèle CNEP
- Un certificat d'urbanisme délivré par l'APC
- Certificat négatif d'hypothèque récent de la conservation foncière

- Rapport d'expertise établi par un architecte ou un bureau d'étude, agréé et conventionné avec la CNEP Banque.

3.2.7. Construction d'une habitation individuelle, extension ou élévation

- Une copie légalisée de l'acte de propriété du terrain public et enregistré ou bien le certificat de possession
- Une copie légalisée du permis de construire datant de moins de 03 ans
- Un rapport d'évaluation établi par un architecte ou un bureau d'études, agréé et conventionné avec la CNEP banque
- Certificat négatif d'hypothèque récent de la conservation foncière
- Extrait de rôle du postulant

3.2.8. Aménagement

- Une copie légalisée de l'acte de propriété public et enregistré du bien
- Certificat négatif d'hypothèque récent de la conservation foncière
- Rapport d'évaluation établi par un architecte ou un bureau d'étude, agréé et conventionné avec la CNEP Banque
- Un devis estimatif et quantitatif établi par un architecte ou un bureau d'étude, agréé et conventionné avec la CNEP banque
- L'autorisation de l'aménagement délivrée par les services de l'APC
- Extrait de rôle du postulant

3.3 Ouvrir un dossier crédit à l'agence CNEP

Après constitution des documents du dossier crédits, il doit être déposé auprès de la Banque CNEP concerne contre la remise d'un récépissé de dépôts.

Le récépissé de dépôts de dossier doit être signé par le préposé aux crédits et inscrit sur le registre des demandes de crédits prévu à cet effet.

Vient le rôle dû charger de crédit qui a son tour trouve un dossier et classe les documents par la nature selon le schéma suivant

3.3.1. Classeur

Avant tous traitements de dossiers, il faut un classement de documents

- **Le sous dossier administratif ((A))**

Les documents relatifs à l'identification du client ; et les documents relatifs au type de crédit

- **Le sous dossier technique ((B))**

Les documents techniques et l'étude de l'agence

- **Le sous dossier financier ((C))**

Les documents justifiant la modélisation du crédit

- **Le sous dossier garanti ((D))**

Les documents justifiant la garantie

- **Le sous dossier recouvrement ((E))**

Les justificatifs du remboursement du prêts le tableau d'amortissement

- **Le sous dossier correspondances ((F))**

Toutes les diverses correspondances

3.3.2. Traitement du dossier crédit

Après la réception du dossier complet et son classement et après avoir remis au client le titre du dépôt, l'agence procède à l'étude du dossier de demande de crédit, notamment par :

- **La vérification des pièces constitutives du dossier :**

L'agence doit s'assurer de l'authenticité des documents administratifs présentés par le demandeur de crédit

- **Vraisemblances des justificatifs de revenus :**

Examiner avec attention les éléments du salaire, des rubriques des fiches de paie, les heures supplémentaires et les remboursements des frais

- Actes de propriété fournis :

La nature de l'acte, acte du notaire, acte administrative, livret foncier, l'identité du propriétaire et celle du demandeur du crédit

3.3.3 Contrôle des fiches clientèle

Le contrôle du fichier 'clientèle crédit' reste obligatoire avant notification au client et formalisation du dossier, il vise à vérifier si :

- Le postulant a déjà bénéficié d'un prêt auprès de la CNEP banque ou auprès d'une autre banque,
- Le postulant ne doit pas être en situation d'impayé.

À cet effet, l'agence doit établir une demande de consultation.

3.3.4. Établissement de la fiche technique

➤ **La fiche technique du crédit**

Elle est établie par le banquier en faveur de son client par voie automatique, pour l'informer sur le montant du crédit qu'il peut solliciter, elle comprend plusieurs désignations, quand peut citer :

- Identification du postulant (revenus, date de naissance, capacité de remboursement, etc.),
- La caution ou codébiteur s'il y a lieu,
- La qualité d'épargne,
- L'objet du prêt
- Le résultat (montant du crédit, la durée du crédit et le taux, etc.)

➤ **Les fiches techniques d'étude de dossier**

La fiche technique d'étude du dossier est établi par l'agence domiciliaire en trois exemplaires.

La fiche technique est élaborée et signée par le préposé au crédit, elle est contrôlée et visée par le responsable du crédit, chargé du contrôle du dossier client.

La fiche technique d'étude de dossier de demande de crédit est présentée au comité de crédit, pour avis ou décision selon le seuil du pouvoir d'engagement.

3.4. Le comité de crédit

- La direction de l'agence

Le banquier doit présenter, établir la fiche technique du client et présenter le dossier au directeur de l'agence pour contrôler et visa,

Le comité de crédit agence [CCA] examine la fiche technique d'étude de dossier de demande de crédit pour avis ou décision, selon son seuil de pouvoir d'engagement.

- La direction du réseau

Après le contrôle du dossier de crédit et la fiche technique, le responsable du crédit porte ces conclusions et appose son visa, le comité régional de crédit [CRC] examine la fiche technique d'étude de dossier pour avis ou décision, selon son seuil de pouvoir d'engagement.

- Pouvoir d'engagement des comités de crédits

La décision d'octroi du crédit relevé, selon le montant du prêt à octroyer, du seuil du pouvoir d'engagement de l'un des comités de crédit : comité de crédits agence [CCA], comité régional de crédit [CRC], comité central de crédit [CCC].

La réunion du comité crédit est sanctionnée par un procès verbal où sont consignées les décisions du comité prises à la majorité de ses membres.

Le comité régional et le comité central siègent pour toute catégorie de crédit, hormis les crédits à la consommation et les prêts personnels.

Par ailleurs. Le comité central de crédit peut saisir, pour étude et examen, de toutes questions relatives à l'amélioration des produits de crédits, et faire toutes les propositions pour le développement de l'activité ayant trait aux crédits, ou les engagements de la CNEP Banque en général.

Le tableau ci-dessous nous montre le pouvoir d'engagement des comités de crédits :

Comité de crédit	Montant d'engagement
➤ Agence (C-C-A)	➤ Jusqu'à 2000 000,00 DA limite pour le programme financier par la CNEP-Banque
➤ Direction de réseau (C-R-C)	➤ De 2 000 000,00 DA à 5 000 000,00 DA
➤ Siège (C-C-C)	➤ Jusqu'à $\frac{1}{4}$ du fonds propre de la CNEP-Banque

Sources CNEP-Banque

3.4.4. Vérification de la qualité d'épargnant

- Les postulants ayant la qualité d'épargnant

Est considéré comme épargnant toute personne physique remplissant les conditions suivantes :

Condition liée à la quotité d'épargnant	Avantage lié à la qualité d'épargnant
Disposer d'un livret épargne logement où avoir un plan de placement à terme (CPT)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cession de sa qualité d'épargnant a son conjoint ➤ Transfert après décès au conjoint survivant
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Depuis au moins 03 ans de puis le jour de la demande de crédit 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cession de tout ou une partie des intérêts a ➤ Son conjoint ➤ Ascendants, descendants directs ➤ Ses frères et sœurs ➤ Transmission après le décès des intérêts
-Avoir cumulé au moins - 5000 DA pour le livret épargne logement (LEL) - 1000 DA pour le livret épargne populaire (LEP)	À l'ayant droit par fredha son entreprise des intérêts sur dépôt à terme DAT
Bénéficiaire de la qualité d'épargnant acquise par : <ul style="list-style-type: none"> ➤ Le conjoint même décédé, lorsque cette qualité n'a pas été déjà utilisée ➤ Son enfant mineur en qualité de tuteur 	

3.5. Le taux d'intérêt

- Le taux d'intérêt applicable aux crédits hypothécaires varie selon le type de livret d'épargne ouvert et selon la qualité d'épargnant ou non de l'emprunteur.
- Pour les titulaires d'un livret d'épargne logement vert (LEL) et/ou de compte de placement à terme (CPT) le taux est de 5,75% l'an
- Pour les titulaires d'un livret d'épargne populaire (LEP), le taux est de 6,75 % l'an
- Pour les titulaires non-épargnants, le taux est de 7,25 % l'an.
 - Détermination du montant du crédit
- Le montant de l'intérêt cumule sur un livret ou un compte de placement d'épargne logement dont la durée maximale est de 03 ans ;
- La revenue nette du postulant et sa capacité de remboursement ;
- La durée du crédit fixée par rapport à l'Age du postulant ' 70 ans moins l'âge du postulant égal la durée du crédit'
- Devis ou prix de cession (le cout de l'opération).
- La valeur estimée de la garantie proposée et la recevabilité de la caution présentée par le postulant ;
- Augmentation du crédit par un codébiteur.

➤ Le montant des intérêts cumulés

Intérêts cumulés x durée du crédit = montant du crédit

Exemple 1

Un client est épargnant, il possède un compte de placement à terme ou un livret épargne le logement (LEL, LEP), et qu'il a cumulé 10 000,00 da d'intérêts et dont la durée du crédit est de 70 ans -42 ans = 28 ans.

Donc le montant du crédit = $10\,000 \times 28 = 280\,000,00$ DA

Dans le cas où le montant du crédit détermine en fonction des intérêts cumulés sur son compte épargne est inférieur au montant du crédit sollicité ; on applique le taux d'intérêts annuel de (5,75% ou 6,25) % selon le compte d'épargnant ; pour la différence entre le montant du crédit sollicité et le montant déterminé par ses intérêts, on applique le taux d'intérêt annuel non épargnant, qui est de l'ordre de 7,25%.

Exemple 2

Une simulation pour un client :

Montant du crédit = 1 500 000,00 DA ; les intérêts cumulent = 10 000,00DA sur un compte épargne avec un taux de 5.75 % ; la durée du crédit 30 ans

Dans ce cas, on a : $10\,000.00\text{ DA} \times 30 = 300\,000.00\text{ DA}$ pour un taux d'intérêt annuel de 5.75 %

Pour la différence, on a : $1\,500\,000.00\text{ DA} - 300\,000.00\text{ DA} = 1\,200\,000.00\text{ DA}$ pour un taux annuel de 7.2%

3.6. Le revenu du postulant et sa capacité de remboursement

3.6.1. Le revenu du postulant

Le revenu du postulant représente un élément à étudier avec circonscription, pour l'octroi du crédit, en effet, une bonne appréciation de l'assise du crédit financier de l'emprunteur assurera l'aboutissement normal du crédit et son recouvrement sans incidents.

3.6.2. La capacité de remboursement

Les pourcentages de prélèvements sur la revenue nette du postulant sont comme ce qui suit :

➤ **Pour les résidents**

- 30 % pour les revenus inférieurs à 02 fois le SNMG

- 40% pour cent pour les revenus compris entre 02 et 04 fois le SNMG
- 50 % pour les revenus au maximum = 05 fois le SNMG
- 60 % pour les revenus supérieurs à 05 fois le SNMG et inférieur à 10 fois le SNMG

➤ **Pour les nationaux non-résidents**

- 60 pour cent avant conversion et après déduction du SNMG

Exemple 1

Notre client a un revenu de 36 000.00 DA qui est équivalent à (02 fois le SNMG qui est à 18 000.00 DA) et une capacité de remboursement applicable à 30 %

La formule de calcul est la suivante

Le revenu du client x le taux applique = capacité de remboursement

D'où la capacité de remboursement de notre client = $36\,000.00\text{ DA} \times 30\% = 10\,800.00\text{ DA}$

3.6.3. Le coût de l'opération

Le montant du prêt à octroyer ne devrait en aucun cas dépasser le taux de :

- 90% du prix de cession d'un logement neuf LSP logement social participatif
- 90% du prix de cession pour une vente sur plan VSP vente sur plan

Pour le coût de cession du client qui est de 1 490 000.00 DA, le taux applique pour ce type de crédit est de 90% donc le prix maximal accorder par la CNEP Banque est de :

Le coût de cession x le taux applique = le prix maximal accorde

Alors le prix maximal de notre client = $1\,490\,000.00\text{ DA} \times 90\% = 1\,341\,000.00\text{ DA}$

3.6.4. La durée du crédit

Les crédits immobiliers aux particuliers sont des crédits à long terme ; leur durée peut être imposée par l'établissement prêteur, selon les conditions d'éligibilité au marché hypothécaire. Cette durée varie souvent entre 10 et 30 ans ; leur durée peut être imposée par l'établissement prêteur, selon les conditions d'éligibilité au marché hypothécaire.

Dans le cas de crédits logements sociaux participatifs 'LSP' ; la durée accordée par la CNEP Banque n'excède pas la limite de l'âge, qui est de 70 ans et la durée de crédit peut aller jusqu'à 30 an.

La durée du crédit est déterminée comme suit :

L'âge maximal 70 ans - l'âge du client = la durée du crédit

Pour le client Age de 41 ans, la durée du crédit = $70 - 42 = 28$ ans

3.6.5. La capacité de remboursement du client

La capacité de remboursement est calculée sur la base des revenus du postulant ; elle est considérée comme un outil de mesure du plafond que peut rembourser le client 'débitteur', c'est-à-dire que la mensualité de fin de mois ne doit en aucun cas dépasser cette capacité.

- La valeur estimée de la garantie proposée par le client, recevabilité de la caution présentée par le client
- La valeur estimée de la garantie propose par le client :

Le prêt hypothécaire consiste en l'affectation d'un bien immobilier en garantie de l'obligation principale 'crédit accorde' par le débiteur.

Cette garantie doit être estimée auprès d'un bureau d'études ou par un architecte agréé par la CNEP Banque sur un support technique.

Le montant du crédit augmente en fonction de la valeur estimée en garantie, c'est-à-dire de la valeur du bien fait augmenter automatiquement le prêt à accorder.

➤ **Recevabilité de la caution présentée par le client**

Il demeure entendu que la caution vient également conforter la capacité de remboursement du débiteur, pour le calcul du prêt à octroyer, sans que l'appoint, apporte par la caution, ne donne lieu à une mensualité supérieure à 60% du revenu du principal débiteur.

La capacité de remboursement de ce dernier est confortée par le revenu de la caution dans les proportions suivantes :

-30% du revenu de la caution lorsqu'il s'agit du conjoint.

-15% du revenu de la caution lorsqu'il s'agit d'un ascendant ou d'un descendant.

➤ **Auge enter le crédit par une coédition :**

La coédition permet à toute personne physique de contracter un crédit, solidairement et indivisiblement avec une autre personne physique. Cette formule s'appelle la coédition.

Un seul prêt est accordé aux codébiteurs, et chacun des Co-emprunteurs doit justifier d'un revenu régulier et permanent.

La capacité de remboursement des codébiteurs ne doit en aucun cas dépasser 40% des deux revenus mensuels nets.

- Le taux d'intérêt débiteur 'épargnant' : Le taux d'intérêt débiteur 'épargnant' est appliqué dans le cas où l'un des emprunteurs est épargnant.
- Propriété : le bien immobilier à financer par la CNEP banque doit être la propriété de l'un ou des deux codébiteurs dans le cadre de la copropriété.
- Durée de crédit : la durée du crédit calculée sur l'Age du codébiteur le plus jeune.

- Assurance : les codébiteurs doivent souscrire à une assurance contre le risque décès.

Exemple

Simulation pour notre client : Les données sont les suivants :

- Age 41 ans
- Intérêt cumulées =0
- Revenu 21 000.00 DA
- Capacité de remboursement= 30% x 30 000,00 DA= 6300.00 DA
- Montant du crédit = intérêt cumulée x durée du crédit = 855 000.00 DA
- Echéance mensuelle= 5 889.61 DA
- Assurance Dèce = 149DA/le mois
- Mensualité = 6038.61 DA
- Taux d'intérêt débiteur = 7.25%/ 1'an
- Durée du crédit 29 ans

Dans le cas où le client à un Co-emprunteur

- Age 41 ans, avec un conjoint Age de 35 ans
- Intérêt cumulées =0
- Revenu 21 000.00 DA
- Revenu Co-emprunteur 19 000.00 DA
- Capacité de remboursement= a 40% = 16400.00 DA
- Montant du crédit = intérêt cumulée x durée du crédit = 2 246 000.00 DA
- Echéance mensuelle= 15 471.42 DA à vérifier
- Assurance Dèce=1 338.00 DA/le mois
- Mensualité = 16 809.42 DA
- Taux d'intérêt débiteur=7.25%/ 1'an
- Durée du crédit 29 ans

Calcul du montant du prêt :

Pour le calcul du montant du prêt à accorder au client, nous allons utiliser la formule suivante :

$\text{Montant du prêt} = \frac{\text{La capacité de remboursement}}{\text{La valeur tabulaire}}$

La formule déterminant la valeur tabulaire : la valeur tabulaire est un coefficients VT qu'on peut calculer par deux méthode

Méthode 1 : Sur la base d'une formule mathématique $VT = \frac{IM}{1-(1+IM)^{-n}}$,

- VT valeur tabulaire
- IM taux d'intérêt mensuel
- N nombre de mensualité

Exemple

Un client vient d'obtenir un crédit auprès de la CNEP-Banque avec les conditions suivantes :

Capital 805 000,00DA

Taux d'intérêt annuel 7.25%

Durée 348 mois 29 ans ; on aura un remboursement annuel à échéance constante :

$$I = \frac{7.25}{1 - \left(\frac{1+7.25}{1200}\right)^{-(29 \times 12)}} = 0.0068884333$$

Méthode 2 : Sur la base d'un coefficient VT

Qui convient à la durée du crédit et au taux appliquée.

Donc le (VT) = 0.0068884333, le coefficient qui convient à la durée du crédit de 29 ans du client, au taux de 7.25%

Montant du crédit = $6300,00 / 0.0068884333 = 914\,576,65$ DA

DONC le montant du crédit est de 914 576,65 DA

Mais le client n'a sollicité que 805 000,00 DA

Alors le logement sera financé comme suite :

Le montant du logement = apport personnel crédits bancaire+ aide de l'état

Le montant du logement = 185 000,00 DA + 805 000,00 DA + 500 000,00 DA

3.7. Les commissions d'étude de dossier

3.7.1. La commission d'étude et de gestion

Elle représente les frais d'étude et de gestion du crédit. Elle est payée en une seule fois, par prélèvement sur le montant du premier déblocage du crédit accordé.

La commission d'étude et de gestion est fixée come suite

Montant du crédit DA	Commission d'étude et de gestion DA
Jusqu'a 500 000.00DA	1000 DA
De 500 000.00 DA a 2 000 000.00 DA	1500 DA
Plus de 2 000 000.00 DA	2500 DA

Dans ce cas, le client doit payer une commission de gestion égale à 1500 DA pour un montant de crédit de 805 000.00 DA, ainsi que des frais d'enregistrement de 500 DA et des droits de timbre de 400 DA par chèque page de la convention de crédits.

3.7.2. La commission d'engagement

C'est l'ensemble des frais d'immobilisation des fonds, elle est fixée à 1/1000 et appliquée au montant du crédit non utilise 02 mois après la signature du contrat, déduction faite de la durée nécessaire à l'établissement du rapport d'expertise, la commission d'engagement est perçue lors du déblocage des tranches de crédit sur le montant du crédit non utilise.

- Détermination du montant de l'engagement
- La Commission pour déblocage en totalité LSP

Au cas où la mobilisation du crédit intervient au-delà des 02 mois suivant la date de signature du contrat, la commission à percevoir sur le premier déblocage est calculée au prorata du nombre de jours en cours après 02 mois, selon la formule de calcul suivante :

La Commission d'engagement en totalité= (montant du crédit x 1/1000 x prorata en jours) /365 jours
--

- La Commission pour déblocage en partie VSP

Dans le cas de plusieurs tranches, le nombre de jours ou période à retenir pour le calcul de la commission est obtenu par la différence entre la date de déblocage de la nouvelle tranche et la date du dernier déblocage.

La Commission d'engagement en partie = (montant non utilise x 1/1000 x la période) /365 jours

Période : Date de déblocage de la nouvelle tranche – La date du dernier déblocage.

Remarque

Le prorata est le nombre de jours en retard pour retirer la somme d'argent déblocue.

Exemple

Pour le cas de notre client ; le crédit débloque est de 805 000.00 DA ; en totalité logement en état fini

La commission d'engagement à percevoir sur le montant du crédit est calculée au prorata de 20 jours, après la mobilisation des fonds, comme suit :

$\text{Commission d'engagement} = (805000 \times 1/100 \times 20 \text{ j}) / 365 \text{ jours} = 44.11 \text{ DA}$

➤ Etablissement de la décision d'octroi de l'accord au client

Parallèlement à l'établissement de la décision d'octroi et avant la rédaction du contrat du prêt, l'agence s'adresse ou remet au client contre accuse de réception, une lettre d'accord.

Le client dispose d'un délai de 15 jours pour confirmer son acceptation, passe ce délais, l'agence n'est plus tenue par son engagement.

En fonction du seuil d'engagement, la structure concernée agence, réseaux, etc. Établit la décision d'acceptation du crédit.

Remarque : Dans le cas où la demande crédit est jugée non complète, au regard des critères d'octroi, l'agence notifie les conditions de rejet du dossier de demande de crédit

➤ Signature du contrat du prêt et constitution des garanties

Signature du contrat de prêt

Après accord du client, et après s'être assuré que les conditions posées pour la décision d'octroi ont été remplies, ainsi que les réserves levées, le responsable du crédit de l'agence établit les contrats de prêt convention de crédit sur la base de la décision, et les présente au directeur pour la signature, il doit veiller également à recueillir la signature du client.

➤ Les conditions de garanties :

Une fois le contrat signé et daté, l'agence procède à la constitution des garanties contre le risque de non recouvrement de la créance, pour une partie ou pour la totalité, du fait de :

- L'impossibilité, l'incapacité ou le refus du débiteur de rembourser son prêt, ou alors, le décès du débiteur.
- **Les garanties obligatoires à constituer sont les suivantes :**
- L'hypothèque de premier rang, sur le bien objet de prêt, ou tout autre bien immobilier proposé par le postulant ayant une valeur suffisante,

- La caution, si nécessaire,
- L'assurance, auprès d'une société d'assurance
- L'hypothèque :

L'hypothèque consiste en l'affectation d'un bien immobilier en garantie de l'obligation principale, le constituant de l'hypothèque doit être propriétaire du bien engagé, avec certificat négatif de l'hypothèque doit être propriétaire du bien engagé, avec certificat négatif de l'hypothèque demi-livre par un organisme compétent ; on peut distinguer 02 types d'hypothèques :

- Hypothèque légale :

Elle est instituée au profit des banques par l'article 179 de la loi 90-10 du 14-Avril-1990, relative à la monnaie du crédit, elle peut concerner le bien, objet du crédit, ou tout autre bien immobilier appartenant au débiteur et faisant partie de son patrimoine.

Hypothèque conventionnelle :

L'hypothèque conventionnelle est requise à chaque fois que le débiteur propose, en garantie de prêt, qui lui est accordé, un bien qui ne lui appartient pas.

- **La caution**

Elle consiste en l'engagement d'une personne physique ou morale appelée caution de garantie pour le remboursement de la dette contractée par le débiteur principal, si ce dernier n'y satisfait pas lui-même.

- **Les conditions d'acceptation de la caution :**

- Il exige un lien de parenté direct entre (la caution) et le principal débiteur :
Ascendants, descendants directs et conjoint, disposant de revenus stables et domiciliés en Algérie,
- La caution doit remplir à cet effet un acte de caution solidaire,
- La durée du crédit est déterminée en fonction de l'Age (de la caution), lorsque cette dernière est plus âgée,
- Toute personne peut se porter caution pour les crédits accordés à son personnel, l'acceptation de ce cautionnement est du ressort du comité central du crédit,
- Toute personne portée caution doit souscrire à une police d'assurance vie, pour le montant global du crédit accordé
- **Les modalités prise en charge**

- La consultation du fichier clientèle crédit pour, caution demeure obligatoire avant toute acceptation de cautionnement,
- Une fiche signalétique est établie pour la mise à jour du fichier clientèle,
- L'agence doit tenir informée la caution, de tout incident de paiement, survenu avec le principal débiteur, et de lui communiquer, au début de chaque exercice, la situation de la créance, l'agence tient pour cela un registre, pour l'inscription et le suivi des cautions,
- Au-delà de l'acceptation du risque d'insolvabilité du principal débiteur, l'acceptation doit être menée avec ci conception,
- Lorsque le recueil de l'hypothèque, dans le cadre de la cession de logements promotionnels, financés par la CNEP-Banque, s'avère difficile, à cause des problèmes liés au foncier, la décision de prise en compte de la caution demeure du seul ressort de la direction du réseau.
- **L'assurance :**

Tout crédit octroyé par la CNEP-Banque doit être couvert par une assurance contre les risques de décès et d'incendies, cette obligation est remplie par :

C'est l'adhésion au fonds de garantie par la CNEP-Banque par le paiement d'un montant équivalent à 12 primes mensuelles d'avance, selon le barème en vigueur, pour pallier au risque de rupture de la couverture, en cas de retard de recouvrement.

A partir de la 2^{ème} année, les primes d'assurance sont intégrées dans les échéances mensuelles, comme suit :

Mensualité = Echéance Mensuelle + Prime Mensuelle

Exemple

Le client doit payer un montant équivalent à 2 328.00 DA d'avance sur le capital souscrit de 805 000.00DA

A partir de la 2^{ème} année, il doit payer 149.00 DA, prime intégrée dans la mensualité comme suit :

Mensualité = Echéance Mensuelle + 149.00 DA

➤ L'assurance d'incendie

La souscription d'une police d'assurance \catastrophe naturelle/concerne les risques liés aux biens immobiliers, avec un avenant de subrogation donné par l'assuré au profit de la CNEP-Banque, désignant le montant du bien assuré ainsi que la durée d'assurance, qui ne doit pas être inférieure à 12 mois.

Le paiement régulier des primes d'assurance libère les héritiers du paiement de la créance restante due. Toute interruption de paiement des primes entraîne l'obligation du remboursement, par l'ayant

droit, du capital restant dû, ainsi que les échéances en retard augmentées des pénalités et des intérêts moratoires.

A cet effet, les cas suivants peuvent se présenter :

Premier cas

Le décès intervient quelque après la défaillance moins de 12 mois : le crédit étant toujours couvert par le contrat d'assurance ou par le fonds de garantie, du fait de l'annuité versée d'avance, l'ors de la souscription, l'agent doit :

- Réclamer à l'ayant droit, le montant intégral des mensualités échues et impayées, à la date du sinistre, majorées des pénalités et des intérêts moratoires,
- Déterminer le montant de la créance restante due, couvert par le fonds de garantie,
- Le versement par l'assurance du capital décès a la CNEP-Banque, en exécution de la subrogation.

Deuxième cas

Le sinistre intervient 01 année et plus, après la cessation de paiement, le crédit n'étant plus couvert par le fonds de garantie ou l'assurance. L'agence doit :

Réclamer la totalité des mensualités échues et impayées, majorées des pénalités de retard, ainsi que le capital restant dû, faire jouer le cas échéant la garantie d'hypothèque.

Remarque :

En cas d'une vente sur plan, c'est le promoteur qui doit assurer le bien au fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière.

Les intérêts moratoires sont les intérêts applicables et payables par le débiteur principal dus au retard de remboursement d'échéance.

3.8. Les mobilisations du crédit

Après la réception de la demande de déblocage du prêt, et après la vérification des justificatifs pressentes, le responsable du crédit établit un ordre de mobilisation des fonds.

Le déblocage du crédit ne peut s'accomplir qu'une fois réalisée la prise des garanties nécessaires

-L'inscription et la constitution de la caution si nécessaire par le notaire,

- La souscription de l'assurance décès et le versement d'un montant équivalent a une année d'avance pour l'adhésion au fonds de garantie.

Le déblocage des fonds est autorisé par la direction de l'agence, il se fait après l'établissement d'une demande de chèque de banque.

Le directeur de l'agence établit un chèque au profit du notaire qu'il lui transmet pour l'étude, avec une lettre de remise de chèque.

L'agence doit s'assurer que le notaire dispose de l'ensemble des documents nécessaires à l'accomplissement des formalités de la transaction, et pour l'inscription de l'hypothèque au profit de la CNEP-Banque : certificat de conformité, règlement de copropriété pour le logement.

Dès le déblocage du crédit, l'agence doit procéder au contrôle de la destination des fonds et veille à l'équilibre du ratio :

$$\text{RLF} = \text{Montant du crédit/Valeur du bien en } \leq 90\%$$

RLF : ratio de l'équilibre financier

Exemple :

Pour un crédit de 805 000.00 DA accorde au client, entre les mains du notaire, l'équilibre financier est de :

$$\text{RLF} = 805\,000.00 / 149\,000.00 = 0.54 \qquad \text{Donc } 0.54 \leq 90\%.$$

Remarque :

Pour le cas d'une vente sur plan VSP, on doit appliquer pour l'équilibre financier, le ratio suivant :

$$\text{RLF} = \text{tranche à débloquenter/valeur des travaux en construction}$$

La mobilisation du crédit déblocage se fait opérer dans le compte du promoteur, selon l'échéancier repris sur le contrat de réservation.

Les de notaire, taxes d'inscription et autres sont à la charge du client.

Le tableau qui suit montre les modalités de mobilisation des crédits et les conditions des taux de déblocage :

Catégorie de crédit	de	Montant	Modalité de déblocage	Condition de déblocage
Achat de logement neuf	de fini	90% du prix de cession	01 seule tranche	Entre les mains du notaire. Crédit en déduction de la date de la dette du promoteur
Achat de logement sur plan	de vente	90% du prix de cession	Plusieurs tranches selon le contrat de réservation	Dans le compte de la promoteur

Sources CNEP-Banque

3.9. Modalité du déblocage du contrat de réservation VSP :

- Pour un montant de crédit moins de 200 000,00 DA, il se fait en une seule tranche.
- Pour un montant compris entre 200 000.00 DA et 400 000.00 DA, il se fait en 02 tranches de 50%, à l'ouverture du chantier et à l'achèvement des grosses œuvres.
- Pour un montant supérieur à 400 000.00 DA, il se fait en 03 tranches de 40%, 30% et 30%, à l'ouverture du chantier, au début des grosses œuvres et sur rapport technique, à l'achèvement des grosses œuvres et sur rapport technique.
-

3.10. La consolidation

La consolidation présente l'ensemble des opérations effectuées lors du traitement du dossier de crédit, comprenant :

- Le paiement des frais du dossier,
- La gestion du dossier,
- L'acceptation de la demande jusqu'à l'entrée en portefeuille pour déblocage des fonds

Cette opération doit être consultée avant l'Édition du tableau d'amortissement, et la notification pour le débiteur des échéances de remboursement.

Elle est opérationnelle par traitement automatique, sur un système informatique organisé, son résultat ne comporte pas de pièce justificative.

Remarque : Pour l'achat d'un logement vente sur plan, la consolidation est effectuée après la période de diffère de 24 mois.

4. Les informations sur la procédure de dossier AAP aide à l'accession de propriété

4.1. L'aide à l'accession à la propriété

L'aide à l'accession à la propriété (AAP) est encadrée par le décret exécutif numéro 94-308 du code du 04-10-1994. elle est déterminée soit à l'accession au logement neuf, soit à la construction d'un logement qui peut s'effectuer à titre individuel, ou dans le cadre d'une organisation

Coopérative immobilière, société civile immobilière, mutuelle...etc.

L'accès à cette aide financières réserve aux postulants non loges ou mal loges, n'ayant pas bénéficiés de la cession d'un patrimoine immobilier public ou d'une aide de l'état destinée au logement, ne possédant pas en toute propriété une construction à usage d'habitation, justifiant d'un revenu inférieur à 05 fois le salaire national minimum garanti SNMG, ayant consenti un effort d'épargne et justifiant d'un apport personnel.

Le niveau de l'aide est fixe, selon les dispositions de l'arrête interministériel du 09-04-2002, en fonction du revenu du bénéficiaire, augmente de celui de son conjoint, comme suit :

Catégorie	Reveno DA	Montan de laude DA
1	$R < 2.5 \text{ SNMG}$ $R < 25\,000.00 \text{ DA}$	500 000.00 DA
2	$2.5 \leq R < 4 \text{ SNMG}$ $25\,000.00 \text{ DA} \leq R < 40\,000.00 \text{ DA}$	450 000.00 DA
3	$4 \leq R < 5 \text{ SNMG}$ $40\,000.00 \text{ DA} \leq R \leq 50\,000.00 \text{ DA}$	400 000.00 DA

4.2. La procédure entre l'agence et la caisse national du logement

Le dossier de la demande de l'aide à l'accession à la propriété (AAP) du postulant remplissant les conditions ci-dessus doit être introduit au niveau du guichet de la CNEP-Banque, auprès duquel le dossier de demande de crédit est introduit.

Cette procédure de guichet unique a été retenue afin de faciliter les démarches des citoyens, le dossier de demande d'AAP comprend, outre les pièces justificatives, le formulaire de demande (d'AAP) en deux exemplaires, ainsi que les formulaires de déclaration de revenus et de non possession de logement.

Ces trois formulaires sont remis au postulant par le guichet de la banque, si la demande de crédit est jugée recevable, au regard des critères d'octroi de crédit en vigueur au sein de la banque.

Le dossier de demande d'(AAP) est alors transmis à la caisse nationale de logement CNL, accompagnée d'un préaccord de crédit établi par la banque,

La CNL dispose d'un délai maximum d'un mois pour traitement du dossier et la notification à la banque de la décision d'octroi, ou le refus de l'AAP au profit de son client.

La banque informe, alors son client de la décision de la (CNL), dans le cas où l'(AAP) est accordée, le montant du crédit servi par la banque est augmenté du montant de (l'AAP).

Le schéma suivant résume les dispositifs de financement du crédit logement social participatif LSP. il met en évidence le rôle de trois acteurs principaux dans ce financement

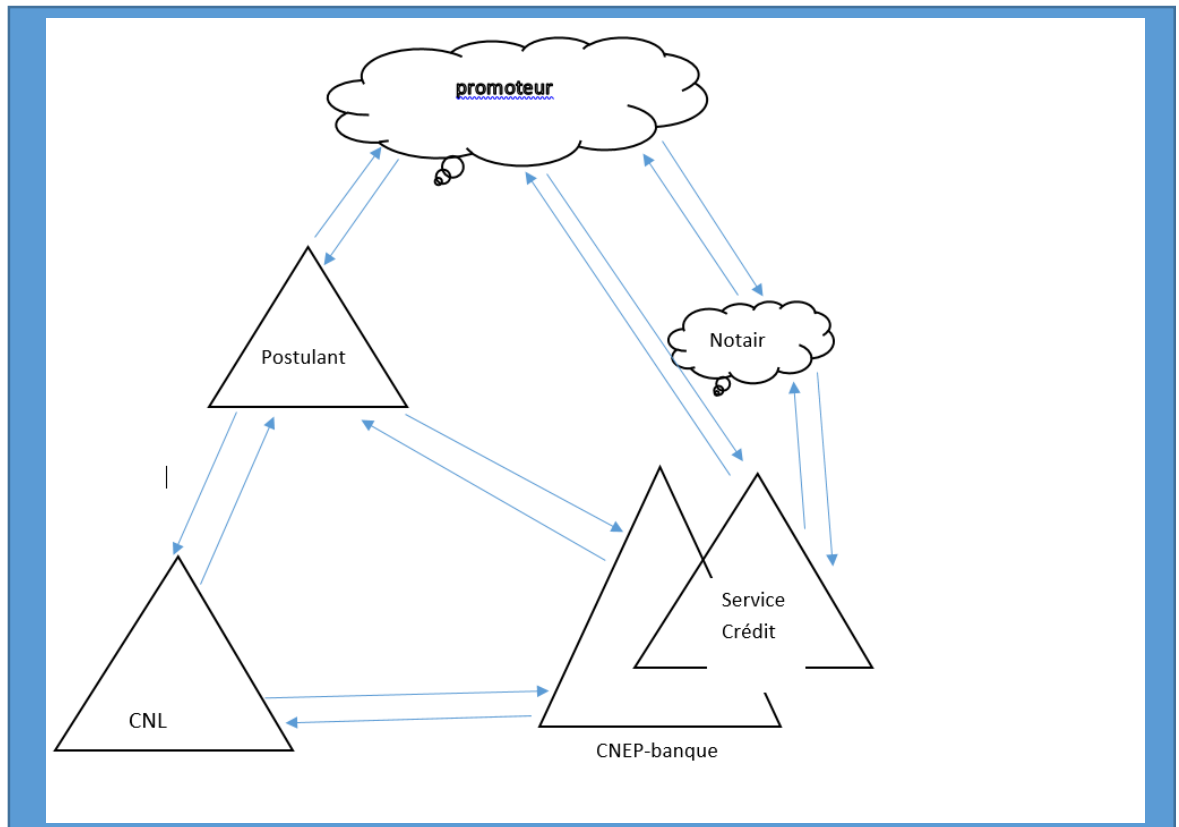


Figure2.étape de financement de crédit

- 1- Une demande de logement social participatif inscription et réservation
- 2- Contrat et autre document délivré par le promoteur contrat de réservation, promesse de vente notariée, contrat de vente sur plan, pré affectation... etc.
- 3- Remise de dossier, pièces justificatives et apport personnel du postulant
- 4- Remise de prêt accord de crédit et le dossier de demande de l'AAP,
- 5- Notifier de la décision d'octroi ou de refus de l'AAP,
- 6- La lettre d'acceptation de crédit et une autre de la décision de la CNL,
- 7- Inscription de l'hypothèque de premier rang sur le bien objet du prêt,
- 8- Déblocage de fonds crédit en totalité en cas de logement fini,
- 9- Remise de fonds en déduction de la dette du promoteur, attestation de garantie de projet VSP
- 10- Déblocage de fonds en tranches, en cas d'une vente sur plan,
- 11- Décision sur le contrat de déblocage en tranche VSP
- 12- Remise de dossier et demande d'aide à l'accession au logement,
- 13- Notifier la décision CNL sur son dossier.

Les conditions et les modalités d'octroi du crédit immobilier restent du ressort de la banque, de même que les conditions et les modalités d'octroi de l'aide de l'état restent du ressort de la CNL.

L'aide à l'accession à la propriété ne peut être accordée qu'une seule fois et entraîne automatiquement, pour le bénéficiaire et son conjoint l'interdiction de pouvoir postuler ou bénéficier d'un autre logement social, qu'une autre quelconque aide de l'état pour le logement.

L'aide à l'accession à la propriété de l'état par canal bancaire, vise à améliorer la solvabilité des demandeurs de crédit, pour dynamiser l'accession à la propriété du logement.

4.3. Le suivi et le recouvrement du prêt

4.3.1. La phase de recouvrement du crédit

La gestion du remboursement est une phase importante de la vie d'un dossier de crédit, c'est pour quoi, les services de l'agence service crédit et service recouvrement de crédit doivent lui consacrer une attention accrue à l'effet de préserver les intérêts de l'institution.

4.3.2. Mise en recouvrement du crédit

➤ Fixation de la période de remboursement

La période de remboursement est la période durant laquelle le client doit rembourser le capital qu'il a emprunté au niveau de la CNEP-banque.

Pour le crédit logement sociale participatif logement état fini neuf chez un promoteur, le remboursement intervient 30 jours, après la date de signature du contrat du prêt.

En ce qui concerne le crédit d'un logement vente sur plan, le remboursement de prêt intervient 01 mois après la fin de la période de diffère.

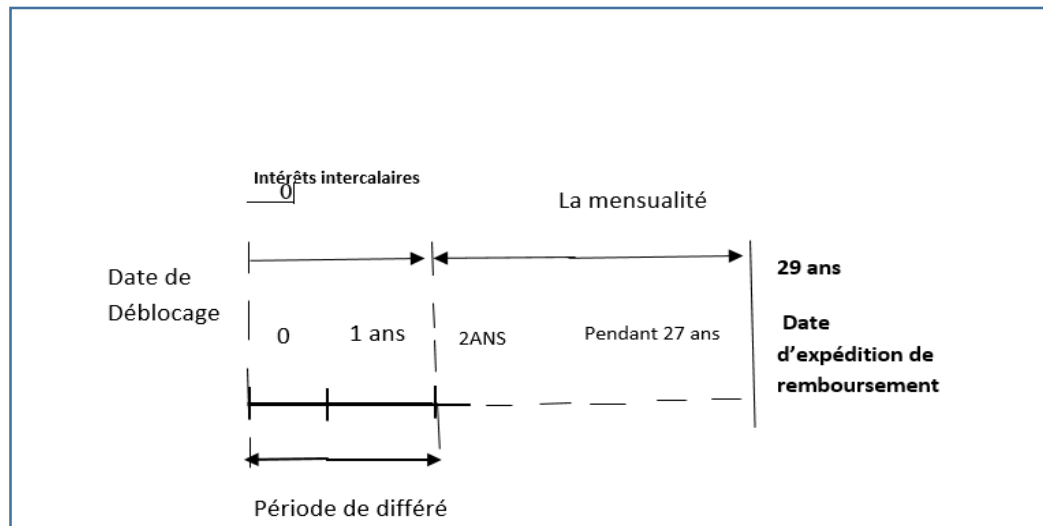
➤ Le diffère d'amortissement

Il existe deux types de diffère : le diffère totale et le diffère d'amortissement.

➤ Diffère d'amortissement

L'emprunteur ne paye que les intérêts intercalaires, en plus de la prime d'assurance mensuelle, donc il lui restera à payer le capital initial, à la fin du diffère, c'est ce type qui est retenu par la CNEP Banque.

L'axe de temps du remboursement



$$\text{Durée de remboursement} = \text{durée de crédit} - \text{diffère} = 27 \text{ ans}$$

5. Les intérêts intercalaires

Dans le cas d'un achat d'un logement sur plan ou d'une auto construction, le bien immobilier ne sera livré qu'après une année ou deux.

La banque dans ce cas, versera les sommes demandées au titre du crédit accordé, à chaque fois que ces sommes sont demandées par le client. Ce dernier paye les intérêts, sur la somme déjà versée, pour la période à couvrir, jusqu'au versement total du crédit.

Ces intérêts sont appelés intérêts intercalaires, le remboursement du crédit débute à l'expiration de la durée de grâce différée.

Exemple :

Pour le calcul des intérêts, nous allons utiliser le montant du crédit accordé au client.

Montant du crédit : 805 000.00 DA,

Taux 7.25%, durée une année

Période de grâce : différée de 24 mois 02 ans

Le délai de grâce pour le remboursement du principal : 24 mois maximum, à compter de la date de déblocage de la première tranche.

Le montant du crédit, plus 400 000.00 DA, il se fait en 03 tranches de 40%, 30%

Pour la première tranche de 40%, le montant du déblocage est de 322 000.00 DA du montant du prêt au 31/01/08.

Le premier paiement des intérêts intercalaires intervient 30 jours, après la date de déblocage c'est à dire le 12/02/2008, soit un montant d'intérêts à verser mensuellement, selon la formule de calcul suivante :

Intérêts intercalaire = montant des tranches débloquées x taux % x 30 jours/360 jours

Pour la première tranche :

$$\text{Intérêts intercalaires} = 322\,000.00 \text{ DA} \times 7.25\% \times 30/360 = 1945,42 \text{ DA}$$

Pour la deuxième tranche qui intervient 06 mois après la première tranche, du 12-12-2008 :

$$30\%, 241\,500.00 \text{ DA}$$

$$\text{intéres intercalares} = 322\,000.00 \text{ DA} + 241\,500.00 \text{ DA} \times 7.25\% \times 30/360 = 3404,48 \text{ DA}$$

Pour la dernière tranche, qui intervient 04 mois après la deuxième tranche au 12-12-2008 :

$$30\%, 241\,500,00 \text{ DA}$$

$$\text{Interés intercalare} = 563\,500.00 \text{ DA} + 241\,500.00 \times 7.25\% \times 30/360 = 4\,863.54 \text{ DA}$$

Le tableau ci-dessous montre les périodes de remboursement des prêts :

Catégorie de crédit	Période de remboursement
1- Achat de logement neuf	Le remboursement du prêt intervient 30 jours après la mobilisation
2- Achat d'un logement vente sur plan	Durée du crédit – période de diffère le remboursement intervient 30 jours après la fin

5.1. Le remboursement du prêt

Sur le plan pratique, les crédits immobiliers à échéances mensuelles, sont généralement les plus fréquents, toute fois, il existe des prêts a échéances trimestrielles, selon le choix du client.

Le remboursement s'effectue selon la catégorie du crédit, conformément aux modalités suivantes :

- Remboursement selon la formule de l'échéance constante,
- Remboursement selon la formule de l'échéance constante,

➤ **Remboursement par échéance constante principal variable**

Ce type de remboursement est utilisé par les emprunteurs en raison de sa simplicité.

Pour le principe de cette méthode, nous allons prendre notre exemple chiffre sur le client

Le client vient d'obtenir un crédit immobilier auprès de la CNEP banque, aux conditions suivantes :

Capital 805 000.00 DA

Taux d'intérêt annuel 7.25%

Durée 348 mois 29 ans

Remboursement mensuel a échéances constantes

Pour le calcul des mensualités constants, nous allons utiliser la formule suivante :

Montant de l'échéance mensuelle = $K \times VT$

K : Le capital montant du crédit accorde

I : la valeur tabulaire coefficient $VT = \frac{i_m}{1-(1+i_m)^{-n}}$

Donc $i = 0.006888433$

Le montant de l'échéance mensuelle = $805\,000.00 \text{ DA} \times 0.006888433 = 5\,545.19 \text{ DA}$

Pour la première échéance 5 545.19 DA

Intérêt = $(K \times T \times N) / 36000$

K : le capital

T : taux d'intérêt

N : nombre de jours

$$I = 805\,000 \times 7.25 \times 30 / 36000 = 4863.54 \text{ DA}$$

$$\text{Principal} = \text{échéance mensuelle} - \text{intérêt} = 5554.19 - 4863.54 = 681.65 \text{ DA}$$

Pour la deuxième échéance 5 545.19 DA

$$\text{Le capital restant } K = 805\,000.00 - 681.65 = 804\,318.35 \text{ DA}$$

$$\text{Intérêt} = (K \times T \times N) / 36000 = 804\,318.35 \times 7.25 \times 30 / 36000 = 4\,859.42 \text{ DA}$$

$$\text{Principal} = 5\,545.19 - 4\,859.42 = 685.77 \text{ D}$$

Pour trisme échines 5 545.19 DA

$$\text{Le capital restant } K = 805\,318.35 - 685.77 = 803\,632.58 \text{ DA}$$

$$\text{intérêt} = (K \times T \times N) / 36000 = 803\,632.58 \times 7.25 \times 30 / 36000 = 4\,855.28 \text{ DA}$$

$$\text{Principal} = 5\,545.19 - 4\,855.28 = 689.91 \text{ DA}$$

Remarque :

Les versements au titre de recouvrement s'effectuent suivant l'une des modalités ci-après :

Par prélèvement automatique sur compte bancaire de l'emprunteur ouvert à cet effet, auprès du guichet de la CNEP- banque,

Par prélèvement d'office sur le compte courant postulant, et/ou compte bancaire de l'emprunteur,

- Nous constatant dans cette méthode que le remboursement des intérêts est dégressif, tandis que celui du capital est progressif,
- **Remboursement a principal constant**

Pour le calcul du principal constant, nous allons utiliser la formule suivante :

$$\text{Principal constant} = \text{montant du crédit} / \text{durée du crédit en jours}$$

Pour la première échéance :

$$\text{Principal constant} = 805\,000.00 \text{ DA} / 348 = 2\,313.22 \text{ DA}$$

$$\text{Intérêts} = 805\,000.00 \text{ da} \times 7.25 \times 30 / 3600 = 4\,863.54 \text{ DA}$$

$$\text{Echéance mensuelle} = \text{principal constant} + \text{intérêt} = 2\,313.22 + 4\,863.54 = 7\,176.76 \text{ DA}$$

Pour la deuxième échéance :

$$\text{Principal constant} = 2\,313.22 \text{ DA}$$

$$\text{Intérêt} = \text{capital restant} \times (T \times N) / 3600 = 802\,686,78 \times 7,25 \times 30 / 3600 = 4\,849,56 \text{ DA}$$

$$\text{Échéance mensuelle} = 2\,313,22 + 4\,849,56 = 7\,162,78 \text{ DA}$$

Pour la troisième échéance :

$$\text{Principal constant} = 2\,313,22 \text{ DA}$$

$$\text{Intérêts} = 797\,831,22 \times 7,25 \times 30 / 3600 = 4\,820,26 \text{ DA}$$

$$\text{Échéance mensuelle} = 2\,313,22 + 4\,820,26 = 7\,133,48 \text{ DA}$$

La valeur tabulaire annuelle est calculée comme suit :

$$VT = \frac{\frac{\text{et annuel}}{100}}{1 - \left(1 + \frac{\text{Interet annuel}}{100}\right)^{-n}}$$

VT : valeur tabulaire,

I : taux d'intérêt annuel 7.25%

N : nombre des ans nuits 29 ans

Donc :

$$VT = \frac{\frac{0,0725}{100}}{1 - (1,0725)^{-29}} = 0,083464245$$

Calcul de l'échéance constante an nuits constants :

On peut calculer l'échéance constante par deux méthodes, en utilisant la valeur tabulaire ou la valeur actuelle :

Première méthode avec la valeur tabulaire :

Échéance constant = VT annuel X le crédit bancaire
--

$$= 0,083464245 \times 805\,000,00 \text{ DA} = 67\,188,72 \text{ DA}$$

67 188,72 : c'est le montant de l'échéance constante pour 12 échéances

Deuxième méthode avec la valeur actuelle le montant de l'emprunt :

Pour calculer le montant de l'échéance constant e annuelle du prêt, nous allons utiliser la formule suivante :

$$VA = a \frac{1 - (1+T)^{-n}}{T}$$

➤ $A=a_1=a_2=a_3\dots\dots\dots=a_n$

VA : valeur actuelle,

A : échéance constante an nuits constants

T : taux d'intérêt annuel 7.25%,

N : nombre des an nuits durée de crédit 29 ans

Donc

$$a = \frac{va \times T}{1 - (1+T)^{-n}} = 805\,000.00 \times 7.25/100 / 1 - 1 + 7.25/100 \text{ puissance } -29 = 67\,188.72 \text{ DA}$$

Calcul des intérêts annuels pour la première année :

On peut calculer l'intérêt par deux méthodes, comme suit :

 **Première method:**

$$I = (k \times T \times n) / 100 \times 12$$

I : Intérêt annuel,

K : Capital souscrit (capital restant, du au début de la période)

T : Taux d'intérêt annuel 7.25 \%

N : nombre de mensualité 12 mois

Donc

$$I = 805\,000.00 \times 7.25 \times 12 / 1200 = 58362.5 \text{ DA}$$

 **Deuxième méthode**

$$I_n = k \text{ puissance } n-1 \times T$$

I_n : intérêt annuel

K : capital souscrit capital restant dû au début de la période de la période

T : taux d'intérêt annuel 7.25 %

Donc

$$I = K \times T$$

$$I = 805\,000.00 \text{ DA} \times 0.0725 = 58\,362.5 \text{ DA}$$

Edition du tableau d'amortissement :

Dans ce tableau, l'amortissement remboursement se fait annuellement, et comprend :

Le remboursement d'une partie du capital emprunte, et de l'intérêt du capital restant dû.

L'amortissement par an annuité constants échéances constantes, de fin de période utilisé différentes grandeurs, que sont :

K_0 : capital emprunte crédit bancaire,

$m_1, m_2, m_3, \dots, m_n$ les amortissements

$A_1, a_2, a_3, \dots, a_n$ les annuité échéances

$K_1, k_2, k_3, \dots, k_n$ les annuité échéances. Le capital restant dû après le versement des ans nuits (échéances successives)

Période (date)	Capital amorti	Intérêts de période	Echéance constante	Capital restant du
1	$m_1 = a - k_0 \times T$	$I_1 = K_0 \times T$	$a_1 = m_1 + K_0 \times T$	K_0
2	$m_2 = a - k_1 \times T$	$I_2 = K_1 \times T$	$a_2 = m_2 + K_1 \times T$	$K_1 = K_0 - m_1$
3	$m_3 = a - k_2 \times T$	$I_3 = K_2 \times T$	$a_3 = m_3 + K_2 \times T$	$K_2 = K_1 - m_2$
4	$m_4 = a - k_3 \times T$	$I_4 = K_3 \times T$	$a_4 = m_4 + K_3 \times T$	$K_3 = K_2 - m_3$
.				
.				
.				
n_1	m_n	I_n	a_n	k_n
n	$m_n = a - k_{n-1} \times T$	$I_n = K_{n-1} \times T$	$a_n = m_n + K_{n-1} \times T$	$K_n = K_{n-1} - m_n$

➤ Tableau d'amortissement :

Nom et prénom	K
Date de naissance	07/06/1966
Catégorie du prêt	PIP/LSP

N° De compte Crédit	220 140 000 218/53
Date d'octroi	13/01/2008
Montant du prêt	80500,00
Date de première échéance	12/12/2008
Date de premier remboursement	29 ANS
Taux	7,25%
Durée du crédit	29 ans

Date Echéance	Capital amorti	Intérêt	Echéance constante	Capital restant
12/02/2008	8 826.22	58 362.72	67 188,72	796 173,78
12/02/2009	9 466.12	57 722.60	67 188,72	786 707,66
12/02/2010	10 152.41	57 036.26	67 188.72	776 555.25
12/02/2011	10 888.46	56 300.26	67 188.72	765 666.79
12/02/2012	11 677.88	55 510.84	67 188.72	753 988.92
12/02/2013	12 524.52	54 664.20	67 188.72	741 464.36
12/02/2014	13 432.55	53 756.17	67 188.72	728 031.85
12/02/2015	14 406.41	52 782.31	67 188.72	713 625.44
12/02/2016	15 450.87	51 737.84	67 188.72	698 174.56
12/02/2017	16 571.06	50 617.66	67 188.72	681 603.50
12/02/2018	17 772.46	49 416.25	67 188.72	663 831.04
12/02/2019	19 060.97	48 127.75	67 188.72	644 770.07
12/02/2020	20 442.89	46 745.83	67 188.72	624 327.18
12/02/2021	21 925.00	45 263.72	67 188.72	602 402.19

12/02/2022	23 514.56	43 674.16	67 188.72	578 887.63
12/02/2023	25 219.36	31 969.35	67 188.72	553 668.26
12/02/2024	27 047.77	40 140.95	67 188.72	526 620.49
12/02/2025	29 008.73	38 179.99	67 188.72	497 611.76
12/02/2026	31 111.86	36 076.85	67 188.72	466 499.90
12/02/2027	33 367.47	33 821.24	67 188.72	433 132.42
12/02/2028	53 786.62	31 402.10	67 188.72	397 345.81
12/02/2029	38 381.15	28 807.57	67 188.72	358 964.66
12/02/2030	41 163.78	26 024.94	67 188.72	317 800.88
12/02/2031	44 148.15	23 040.56	67 188.72	273 652.73
12/02/2032	47 348.89	19 839.82	67 188.72	226 303.83
12/02/2033	50 781.69	16 407.03	67 188.72	175 522.14
12/02/2034	54 463.36	12 725.36	67 188.72	121 058.78
12/02/2035	58 411.96	87 76.76	67 188.72	62 646.82
12/02/2036	62 446.82	45 41.89	67 188.72	0.00
	805 000.00			

➤ Le suivi du remboursement

Après l'établissement du tableau d'amortissement, ou sont fixées les échéances de remboursement, le banquier procède au suivi des remboursements du prêt, à chaque date de liquidité.

Les difficultés éprouvées par une catégorie de la clientèle à effectuer régulièrement remboursement du prêt contracté, nécessitent, de la part de l'agence, un examen particulier de la situation du client, qui sans être devenu insolvable, rencontre des difficultés passagères à honorer ses engagements, du fait de la maladie, de la perte d'emploi et parfois même de l'absence de notification de remboursement de la part de l'agence.

Le directeur de l'agence, après étude des arguments présentes, proposera de récupérer les échéances en retard, tout en faisant a la CNEP Banque, grâce à un aménagement des modalités de remboursement, l'économie d'une procédure parfois longue et couteuse.

L'agence doit suivre certaines procédures pour régler cette défaillance du client.

6. Les procédures de règlement à l'amiable

6.1. La relance du débiteur défaillant

Des constatations de la défaillance d'un client, dans le remboursement du crédit, qui il a été accorde, il appartient à l'agence domiciliataire du prêt de relancer le débiteur.

Lorsqu'une mensualité est portée impayée, à l'échéance contractuelle prévue, l'agence devra dans la première semaine qui suit la date de l'échéance rappeler le client défaillant,

Et l'inviter à régulariser sa situation, à cet effet, une lettre de rappel est notifiée du client.

Il en est de même, pour la clientèle, qui a souscrit au mode de remboursement par prélèvement d'office sur son compte CCP.

Le suivi de cette catégorie de clientèle doit être très rigoureux, si un seul prélèvement n'a pas été effectuée pour quelque motif que ce soit, l'agence devra inviter le client à rembourser l'échéance due, auprès de son guichet, du fait que la procédure arrêtée avec les postes, timbres et télécommunication PTT ne permet pas de rattraper à partir d'un compte postal du client, le retard dans le remboursement.

6.2. La mise en demeure

Si au bout de 15 jours, à compter de la date d'envoi du rappel, le client ne se présente pas, une mise en demeure, signée par le directeur de l'agence devra lui être adressée, en envoi recommandé, avec accusé de réception.

Deux semaines après l'envoi de la mise en demeure, si le client ne se manifeste pas, l'agence va envoyer au client une sommation de payer, par la voie d'un huissier de justice.

S'il trouve le client, il lui dresse un procès-verbal PV attestant que l'impayé lui a été notifié, sinon, il va dresser un procès-verbal de sa rance.

Si le client se présente, le banquier entreprend avec lui un entretien, pour analyser le problème et trouver des solutions.

Deux cas peuvent se présenter :

- L'emprunteur peut régler l'intégralité des sommes dues : le banquier lui procède donc au calcul des sommes, en intégrant les pénalités de retard, et lui fait signer une lettre d'engagement. L'emprunteur ne peut pas payer toutes les sommes dues : le banquier lui propose alors, un remboursement partiel, qui consiste en le paiement d'au moins 50% de l'impayé, et de rééchelonner le reste, sur une période d'un an au maximum

Si le client ne se présente pas, le banquier va utiliser les recours légaux, à savoir :

La saisie arrêt l'article 121 de l'ordonnance du 03-11 du 26/08/2003.

La dotation qui est la remise volontaire de l'immeuble par l'emprunteur pour le solde de son crédit article 285/286 du code civil algérien

Mise en jeu de l'hypothèque Vente de bien hypothéquer

Conclusion

L'acquisition d'un logement reste le problème principal des ménages en Algérie, notamment pour la catégorie a faible revenu de ce fait l'Etat a consacré une grande priorité et à déployer plusieurs mécanismes et systèmes financier ainsi que des aides et subventions pour les ménage faible revenus afin de satisfaire ce besoin a trois tranchants social, financier et économique.

Mai malgré les effort fournis l'Etat est actuellement dans l'incapacité de satisfaire ces besoins. Les prix de l'immobilier sont en hausse et les revenus des ménages sont en faible et donc le pouvoir d'achat et faible.

L'Etat doit développer d'autre politique immobilière afin de coordonner entre la capacité de remboursement des ménages et les prix de l'immobiliers, mais aussi développer plus de projet immobiliers pour pouvoir baisser les prix et stabiliser la situation de l ; immobilier en Algérie.

Conclusion générale

La banque joue un rôle essentiel dans la réalisation de la croissance économique vu que son activité principale consiste en l'octroi des crédits pour les agents économiques en vue de réaliser leurs projets. Les crédits sont parmi les ressources principales des banques et moyen de la création de la monnaie. Comme l'activité de la banque est liée aux risques, elle essaie toujours de les minimiser afin d'augmenter sa rentabilité et réaliser ainsi la croissance économique. La banque pour satisfaire ses clients propose une gamme importante de produits parmi lesquels nous distinguons les crédits immobiliers destinés aux particuliers et aux promoteurs immobiliers pour le financement du logement. Comme nous le savons tous, les prix des logements sont excessivement élevés, donc la plupart des ménages se tournent vers le financement bancaire. Un simple salarié ne peut jamais acquérir un bien immobilier avec son propre salaire à la fois, alors il est obligé d'octroyer un crédit bancaire.

Toutefois la notion de crédit est inséparable de la notion du risque ce qui a fait apparaître les sociétés chargées de la solvabilité de la demande, la société de garantie des crédits immobiliers (SGCI), le fond de garantie de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI) et la société de refinancement hypothécaire (SRH) afin de donner plus de sécurité aux banques en matière d'octroi des crédits immobiliers, mais cela reste insuffisant en vue de promouvoir une vraie marche immobilière.

Cependant la situation de l'habitat en Algérie a connu une évolution croissante ces dernières années, où le programme de livraison d'un million de logement a été réalisé avec succès. Malgré cette évolution, le déficit de logement en Algérie dépasse le million d'unités, alors que la demande ne cesse de croître selon les spécialistes du secteur, et dans l'espoir de combler ce déficit, plusieurs mesures incitatives employées par le gouvernement n'ont eu qu'un faible impact sur la satisfaction de la demande notamment en logement. Pour que l'Algérie puisse dépasser la crise de l'immobilier, il est nécessaire que l'ensemble des intervenants (ministère de l'habitat, SRH, CNL, et les banques) puissent établir un plan d'action commun afin de lever l'ensemble des contraintes qui sont les prix des logements élevés et la hausse des taux d'intérêt appliqués par les banques. Ainsi pour réduire ce problème de logement nous suggérons quelques recommandations :

Favoriser et améliorer la relation banque/ client afin de bien servir le client.

Créer une gamme des produits spéciaux pour les couches sociales les plus démunies pour les aider à accéder à la propriété.

Baisser les taux d'intérêt pour agrandir le panel des prétendants à ce crédit.

Mettre en place des mesures permettant de réduire les risques cités précédemment.

Développer le système bancaire interne.

Il faut que les charges de crédit soient persuasives et capables de convaincre le client.

Enfin, nous souhaitons que notre travail soit d'une grande utilité pour tous ceux qui auront à le consulter.

Résumé du mémoire financement Dun immobilier

Le financement d'un immobilier fait référence aux méthodes et aux sources de fonds utilisées pour acheter ou investir dans un bien immobilier, tel qu'une maison, un appartement, un terrain ou un immeuble. L'achat d'un bien immobilier est généralement une dépense importante, et la plupart des acheteurs ont besoin de recourir à un financement pour couvrir le coût total.

Il existe plusieurs façons de financer un bien immobilier, notamment :

Prêt hypothécaire :

C'est l'une des méthodes les plus courantes pour financer un achat immobilier. Un prêt hypothécaire est un emprunt accordé par une banque ou un prêteur hypothécaire, dans lequel le bien immobilier lui-même sert de garantie. Les emprunteurs remboursent le prêt par des paiements mensuels sur une période déterminée.

Autofinancement :

Certaines personnes achètent un bien immobilier en utilisant leurs économies personnelles, sans recourir à un prêt. Cela peut être possible pour des biens moins coûteux ou si l'acheteur a accumulé suffisamment d'économies.

Financement par vendeur :

Dans certains cas, le vendeur peut être disposé à financer une partie ou la totalité de l'achat, en accordant à l'acheteur un prêt direct. Cela peut être avantageux lorsque les conditions traditionnelles de prêt sont difficiles à obtenir.

Financement participatif immobilier :

Il s'agit d'une approche où plusieurs investisseurs contribuent financièrement à un projet immobilier, généralement par le biais de plateformes en ligne. En retour, les investisseurs peuvent obtenir une part des revenus générés par le projet.

Emprunt à des proches :

Parfois, les acheteurs empruntent de l'argent à des membres de leur famille ou à des amis pour financer l'achat immobilier.

Le choix de la méthode de financement dépend des ressources financières de l'acheteur, de sa situation personnelle, de sa capacité à rembourser un prêt, des taux d'intérêt en vigueur et des conditions du

marché immobilier. Il est important de bien comprendre les implications financières de chaque option de financement avant de prendre une décision.

En fin de compte, le financement d'un immobilier implique d'évaluer les différentes options disponibles et de choisir celle qui convient le mieux à vos besoins et à votre situation financière.

Objectifs du Financement d'un Immobilier :

Le financement d'un bien immobilier vise principalement à atteindre certains objectifs financiers et personnels. Voici quelques-uns des objectifs courants du financement immobilier :

Accès à la Propriété :

L'objectif fondamental du financement immobilier est de permettre aux individus et aux familles d'accéder à la propriété. Cela permet aux acheteurs de devenir propriétaires de leur propre logement, ce qui peut offrir une stabilité résidentielle à long terme.

Investissement :

L'immobilier peut être considéré comme un investissement à long terme. L'achat d'une propriété peut générer des gains en capital au fil du temps, en particulier dans des marchés immobiliers en croissance.

Génération de Revenus :

L'achat de biens immobiliers destinés à la location peut générer des revenus réguliers sous forme de loyers. Cela peut être un moyen de diversifier les sources de revenus.

Constitution de Patrimoine :

Posséder un bien immobilier peut contribuer à la constitution de patrimoine. La valeur de la propriété peut augmenter au fil du temps, créant ainsi une valeur nette positive.

Diversification Financière :

Investir dans l'immobilier peut permettre une diversification de portefeuille, en répartissant les actifs entre différents types d'investissements, comme les actions, les obligations, et les biens immobiliers.

Avantages du Financement d'un Immobilier :

Lever âge (Effet de Levier) :

Le financement immobilier permet d'utiliser un effet de levier financier. En utilisant un prêt hypothécaire pour financer une partie de l'achat, l'acheteur peut investir avec moins de fonds propres et

potentiellement profiter d'une croissance proportionnellement plus importante de son investissement si la valeur du bien immobilier augmente.

Accès à la Propriété :

Le financement permet à ceux qui n'ont pas les moyens d'acheter une propriété en espèces d'accéder à la propriété, ce qui est souvent difficile sans une assistance financière.

Appréciation Potentielle :

L'immobilier a le potentiel d'apprécier en valeur au fil du temps, ce qui peut générer des gains en capital pour les propriétaires.

Diversification de Portefeuille :

Investir dans l'immobilier offre une alternative aux investissements traditionnels, ce qui peut aider à diversifier un portefeuille d'investissements et à réduire le risque global.

Revenu Passif :

Lorsque le bien est loué, il peut générer un revenu passif sous forme de loyers, contribuant ainsi aux flux de trésorerie de l'investisseur.

Stabilité Résidentielle :

Pour les acheteurs, posséder leur propre logement offre une stabilité résidentielle à long terme, évitant les problèmes de loyer et les contraintes associées.

Il est important de noter que les avantages du financement immobilier peuvent varier en fonction de la situation individuelle, du marché immobilier local, des taux d'intérêt et d'autres facteurs économiques. Avant de prendre une décision, il est recommandé de consulter des conseillers financiers et immobiliers pour évaluer comment le financement immobilier peut répondre à vos objectifs et à votre situation financière spécifiques.

Référence Bibliographie

- Principalement documents rédigés par le directeur général de la CNEP BANQUE stipulant les articles de réglementation. Ci-joint
- Avec annexe document de crédit cnep
- Revue de l'Etat habitat et urbanisme numéro 03 mars 2009
- Mémoire de fin d'étude les thèmes :

: - le marché immobilier effectuer à la CNEP banque agence 213 sidi Ahmed

Par Mme MEBARKI LAMIA

- Types de crédit effectuer à la CNEP banque agence 213 sidi Ahmed par Mr LUIBA amine
- La gestion des risques du crédit bancaire cas effectuer à la CNEP banque Agence 209 Bejaia BOUBEKRI imene
- L'analyse des crédits d'investissement à travers les crédits immobiliers banque BADR achire Mohamed