

Université Abderrahmane Mira de Bejaia

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion.
Département des Sciences Financières et Comptabilité.

Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences financières
et Comptabilité / Option : Comptabilité et Audit

Thème :

**Financement du crédit
immobilier en Algérie : cas
de la CNEP- BANQUE :
Agence 801 AKBOU**

Réalisé par :

- M^{elle} HETTAK Sarah
- M^{elle} HILEM Lina

M^{me} BOUAICHI Numidia

Présidente

M^{me} BELHOUCINE Halima

Examinatrice

M. GRAZEM Rachid

Encadrant

Année universitaire 2023/2024

Remerciement

En premier lieu, nous voudrions exprimer notre profonde gratitude envers Dieu, qui nous a accordé la force, la patience et la persévérance nécessaires pour mener à bien ce travail. Sa guidance divine a éclairé notre chemin et nous a donné la foi en nos capacités.

Nous tenons également à remercier notre encadreur Monsieur **GRAZEM** pour son soutien inestimable, sa bienveillance et ses précieux conseils tout au long de ce parcours académique. Sa contribution a été déterminante dans la réussite de ce mémoire.

Nous remercions sincèrement notre maître de stage, Monsieur **ZERROUKI**, pour son précieux accompagnement durant notre stage. Sa guidance éclairée a grandement contribué à notre développement professionnel. Notre profonde gratitude va également au directeur de l'agence CNEP d'AKBOU Monsieur **BERRAHRAH** pour son soutien constant et sa vision inspirante. Nous apprécions également toute l'équipe de l'agence y compris : Madame **AMARI**, Madame **IHEDDADEN**...etc., pour leur accueil chaleureux, leur collaboration et leur encouragement qui ont enrichi notre expérience professionnelle.

Nos remerciements vont également au département de Sciences de Finance et Comptabilité de l'université de BEJAIA pour avoir mis à notre disposition les ressources et les infrastructures nécessaires à la réalisation de ce projet. Nous sommes reconnaissants envers le chef du département Monsieur **MAAMERI** et toute l'équipe pour leur appui constant et leur assistance technique.

Nous exprimons également notre sincère gratitude envers toutes les personnes qui ont apporté leur précieuse contribution à la réalisation de cet humble projet.

Merci 

Dédicace

Je dédie ce travail en hommage à ceux qui ont enrichi ma trajectoire:

À ma tendre et inspirante mère : "HAKIMA", dont son existence aimante et le soutien indéfectible ont été mon roc dans les moments de doute et de défi.

À mon cher frère "ABED EL GHANI", dont sa camaraderie m'a encouragé à aller toujours plus loin.

À mes chers " grands-parents du côté maternel : "KACI & NOUARA", gardiens de sagesse et de bienveillance, dont l'amour inconditionnel a façonné mon chemin, que leur vie soit longue, emplie de santé, pour continuer à illuminer nos vies de leur présence précieuse.

À ma chère tante "ASSIA", ainsi qu'à ma tante "REBIHA", son mari "ZIANE" et leurs enfants "YAKOB, DAMIA & ANYA", à mes oncles "BACHIR, MOHAND & ZAHIR" & leurs "EPOUSES", ainsi qu'à l'ensemble de la famille "TAS", votre bienveillance et exemple ont été des piliers pour ce voyage.

À ma partenaire de recherche et d'aventures "LINA ", ce mémoire n'aurait jamais été abouti sans notre collaboration sans faille. Ton dévouement et ta créativité ont été un moteur de motivation

À mes chers amis, véritables compagnons d'aventure, dont leur aide a été une source d'inspiration tout au long de ce parcours :
"LINDA, FATMA, MELISSA, THIZIRI, KENZA, MELINA", et spécialement "NASSIM" & "SA FAMILLE" dont les présences bienveillantes ont illuminé chaque instant de ma vie.

SARAH,

Dédicace

Je dédie ce mémoire à :

À l'âme de mon "PÈRE " qui m'a toujours motivé dans mes études, et son inspiration constante a été toujours une source de motivation.

À ma "MÈRE ", dont son amour inconditionnel et son soutien indéfectible m'ont toujours donné la force de persévérer. Grâce à elle, j'aborde l'avenir avec confiance et détermination.

À dada : "ABD REZAK " et sa femme : "MERIEM " qui m'ont encouragé.

À mes chères sœurs : " SALIMA, FAIZA, HINDA, AMEL, SAFIA et HABIBA ", leur amour a été essentiel pour moi. Chacune d'elles a contribué à ma réussite de manière unique et précieuse.

À Mes petits frères : "KADER " et " YADINE " et mon neveu : "DYLAN " ils apportent tant de joie et d'inspiration dans ma vie.

À toute la famille "HILEM " et "TIBOUCHE ", leurs affection et encouragement ont été d'une grande aide tout au long de ce parcours.

À ma binôme " SARAH " pour son soutien moral sa patience, sa compréhension et son appui moral qui ont été indispensables. Merci d'avoir été complice tout au long de ce projet.

Sans oublier mes amies : " LYNDA, GHENIMA, FERIEL, SOUZI, IKRAM, MELISSA, HICHAM, REDOUANE et YANIS " leur amitié, leur présence et encouragement m'ont beaucoup épaulé.

LINA,

Sommaire

Introduction générale.....	1
----------------------------	---

Chapitre I : Les crédits bancaires en Algérie

Introduction	4
Section 1 : Généralités sur les modes de financement du logement en Algérie.....	4
1. Le financement bancaire	4
2. L'épargne individuelle et familiale.....	5
3. Auto-construction.....	5
4. Programmes de subventions gouvernementales.....	6
5. Partenariats public-privé (PPP)	7
6. Investisseurs privés	7
Section 2 : le financement bancaire d'un crédit immobilier	8
1. Généralités sur la banque	8
2. Les banques Algérienne et leurs contributions au financement de l'immobilier	12
3. Les institutions chargées de la solvabilité et du financement hypothécaire en Algérie	25
Section 3 : Financement immobilier pour la communauté algérienne à l'étranger	26
1. Obstacles du financement immobilier pour la diaspora algérienne	26
2. Les conditions d'octroi d'un crédit immobilier pour la diaspora algérienne	27
3. Les procédures d'octroi d'un crédit immobilier pour la communauté algérienne à l'étranger	28
Conclusion.....	29

Chapitre II : Le crédit immobilier en Algérie

Introduction	30
Section 1 : cadre théorique sur le crédit, l'immobilier et le crédit immobilier	30
1. Le crédit.....	30
2. L'immobilier.....	32
3. Le crédit immobilier.....	32
Section 2 : Le marché immobilier en Algérie	41
1. Présentation du marché immobilier en Algérie	41
2. Typologie des biens immobiliers (par fonction)	42
3. La segmentation du marché immobilier.....	45
4. Les intervenants sur le marché de l'immobilier	45

5. Les acteurs du marché immobilier en Algérie.....	47
6. Les défis et les contraintes du marché immobilier.....	49
Section 3 : Les facteurs influençant le marché immobilier en Algérie	52
1. Politique gouvernementale et réglementation	52
2. Sécurité sociale et stabilité	54
3. Croissance économique et démographique	55
Conclusion.....	57
Chapitre III : Etude pratique sur l’octroi d’un crédit immobilier au particulier auprès d’un promoteur	
Introduction	58
Section 1 : Présentation agence 801 CNEP - Banque Akbou.....	58
1. Historique de la CNEP Banque	58
2. L’équipe qui compose l’agence AKBOU « 801 ».....	62
3. Constitution de dossier de demande de financement d’un crédit immobilier	67
Section 2 : Etude d’un dossier de crédit immobilier au particulier auprès d’un promoteur immobilier à la CNEP-BANQUE	70
1. La 1 ^{ère} étape : accueil et orientation du client	71
2. La 2 ^{ème} étape : réception et contrôle du dossier	72
3. La 3 ^{ème} étape : étude de dossier et recueil de la garantie.....	72
4. La 4 ^{ème} étape : le recouvrement.....	80
Conclusion.....	81
Conclusion générale	82
Références bibliographiques	
Annexes.....	

Liste des tableaux

TABLEAU 1 : LES FORMULES DE CALCULS	71
TABLEAU 2 : CAPACITE DE REMBOURSEMENT POUR DES POSTULANTS AUX CREDITS IMMOBILIERS L'UNITE C'EST LE POURCENTAGE %	74
TABLEAU 3 : TARIFICATION DE LA CONVENTION DE DISTRIBUTION DES PRODUITS D'ASSURANCE ENTRE LA CNEP-BANQUE ET CARDIF EL DJAZAIR	76
TABLEAU 4 : LE MODE DE CALCUL DE LA PRIME D'ASSURANCE UNITE %	77
TABLEAU 5 : TABLEAU DES FRAIS DE DOSSIER A PARTIR DU MONTANT DU CREDIT ACCORDE	78
TABLEAU 6 : LES AMORTISSEMENTS POUR LA PREMIERE ANNEE	80

Liste des figures

FIGURE 1 : L'EVOLUTION DEMOGRAPHIQUE AU FIL DES ANNEES EN ALGERIE (UNITE %)	57
--	----

Liste des abréviations

ABC : Arab Banking Corporation-Algeria

AGB : Gulf Bank Algérie

ALC : Arab Leasing Corporation

ANDI : Agence Nationale de Développement de L'Investissement

APC : Assemblée Populaire Communale

BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural

BDL : Banque de Développement Local

BEA : Banque Extérieure d'Algérie

BET : Bureau d'Etudes Techniques

BNA : Banque National d'Algérie

BPA : BNP Paribas Al-Djazair

BPCE : Banque Populaire, Caisse d'Epargne

BTP : Bâtiment et de Travaux Publics

BTPH : Travaux Publics, Bâtiment et Hydraulique

CACOBATH : Caisse Nationale des Congés Payés et du Chômage-Intempéries des Secteurs du Bâtiment, des Travaux Publics et de l'Hydraulique

CASNOS : Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non-Salariés

CATNAT : Catastrophes Naturelles

CDI : Contrat à Durée Indéterminée

CFN : Crédit Foncier National

CNAI : Chambre Nationale Algérienne des Agents Immobiliers

CNAS : Caisse Nationale des Assurances Sociales

CNEP : La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

CNL : Caisse Nationale du Logement

CNMA : Caisse Nationale de Mutualité Agricole

CNR : Caisse National des Retraites

CNRC : Centre National du Registre du Commerce

CPA : Crédit Populaire d'Algérie

CSDCA : Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie

CTC : Contrôle Technique de la Construction

DA : Dinar Algérien

DAB : Distributeur Automatique de Billets

DUCH : Direction De l'Urbanisme, de la Construction et de l'Habitat

ENPI : L'Entreprise Nationale de Promotion Immobilière

FCCP : Fichier Central des Crédits aux Particuliers

FGCMPI : Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière

FNPOS : Fonds National de Péréquation des Œuvres Sociales

GBA : Gulf Bank Algérie

HSBC : Hongkong and Shanghai Banking Corporation

HT : Hors Taxes

LTD : Limited : Société à Responsabilité Limitée

MHUV : Ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de la Ville

MLA : Maghreb Leasing Algérie

MRH : Assurances Multirisques Habitation

OCA : L'Organisation Commerciale en Agence

PAU : Les Plans d'Aménagement Urbain

PDG : Président Directeur Générale

PIB : Produit Intérieur Brut

PME : Les Petites et Moyennes Entreprises

PMI : Les Petites et Moyennes Industries

PPP : Partenariats Public-Privé

RPV : Ratio Prêt/Valeur de la Garantie

SATIM : La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et la Monétique

SGA : Société Générale-Algérie

SGCI : La Société de Garantie du Crédit Immobilier

SNGM : Salaire National Minimum de Garanti

SPA : Société Par Action

SRH : Société de Refinancement Hypothécaire

TTC : Toute Taxe Compris

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

Introduction générale



Le logement est bien plus qu'un simple abri, il est le fondement de la sécurité du bien-être et de la stabilité pour les individus. En offrant un refuge contre les éléments et les dangers extérieurs, il favorise un environnement sain et sécurisé. Le logement fournit également un lieu pour développer des relations familiales et sociales, ainsi qu'un accès aux opportunités éducatives, professionnelles et sociales. Il exprime l'identité individuelle et familiale, tout en représentant souvent un investissement financier central.

L'évolution du logement est liée à la croissance de la population. De simples abris préhistoriques aux structures sophistiquées, le logement a suivi l'augmentation démographique. La révolution industrielle a accentué la pénurie de logements, conduisant à des interventions gouvernementales. Malgré cela, des défis persistent là où la croissance démographique dépasse la capacité de construction. Ainsi, l'accroissement de la population a mis en évidence les défis du logement et la nécessité d'actions politiques mondiales.

“Depuis 1962, l'Algérie a connu des avancées significatives dans le logement. Des programmes initiaux ambitieux ont permis la construction de 400 000 à 500 000 logements sociaux. Cependant, une crise économique et politique dans les années 1980-1990 a réduit les investissements publics dans le logement d'environ 50 %, limitant la construction à 50 000 à 70 000 logements par an, et augmentant de 20 % le nombre de bidonvilles et d'habitats précaires. Depuis les années 2000, des mesures ont été prises pour améliorer l'accès au logement, incluant la construction de plus de 2 millions de logements et un programme lancé en 2010 visant à construire 1 million de logements en 5 ans. La participation du secteur privé a également augmenté, passant de 10 % à environ 30 %, grâce à des incitations fiscales et à la simplification des procédures administratives, réduisant le délai moyen de délivrance des permis de construire de 12 mois à environ 6 mois.” (OFFICE NATIONAL, 2011)

Pour lutter contre la pénurie du logement en Algérie, le gouvernement a mis en œuvre de diverses stratégies. Celles-ci comprennent des programmes de construction de logements sociaux visant les populations à faible revenu, des partenariats public-privé pour accélérer la construction, des incitations fiscales pour stimuler l'investissement dans le secteur immobilier, des réformes du secteur foncier pour simplifier les procédures d'obtention de terrains et de permis de construire, ainsi que la promotion de l'auto-construction pour permettre aux citoyens de participer à la construction de leurs propres logements.

Les institutions bancaires, telles que la CNEP, sont au cœur des stratégies efficaces déployées par l'Algérie pour faire face à la crise du logement. En s'appuyant sur des programmes de financement immobilier à taux d'intérêt avantageux et sur la création de fonds de garantie, elles facilitent l'accès au crédit immobilier. Ces initiatives combinées à des

incitations fiscales pour encourager l'investissement dans le logement et à des partenariats public-privé pour accélérer la construction, contribuent de manière significative à l'amélioration de l'accessibilité aux logements et à la lutte contre la pénurie de logements en Algérie. La collaboration étroite entre ces institutions, le gouvernement et le secteur privé dynamisent le développement immobilier et renforcent ainsi les efforts pour répondre aux besoins de logement de la population algérienne.

Cette étude vise à examiner la manière dont l'immobilier est financé par les banques, y compris la CNEP, en Algérie. Elle est orientée par l'interrogation centrale suivante : **Quelle est la démarche à suivre pour obtenir un prêt immobilier auprès de la CNEP-Banque en Algérie ?**

D'autres perspectives appellent à être explorées :

- Quel est le processus détaillé de vérification de la capacité de remboursement des clients par la CNEP Banque avant l'octroi des prêts immobiliers ?
- Quels sont les principaux critères utilisés par la CNEP Banque pour déterminer l'adéquation de ses produits de financement immobilier aux besoins de sa clientèle ?
- Quels types de services personnalisés et de conseils financiers la CNEP Banque offre-t-elle pour aider les clients à constituer leur dossier de demande de crédit immobilier et à naviguer dans le processus de demande ?

Afin d'examiner ces questions, nous avançons les hypothèses suivantes :

- La CNEP Banque accorde automatiquement des prêts immobiliers à tous les clients sans effectuer d'analyse approfondie de leur capacité de remboursement ;
- La CNEP Banque propose des produits de financement immobilier adaptés aux besoins des clients, avec des conditions avantageuses telles que des taux d'intérêt compétitifs et des périodes de remboursement flexibles ;
- La CNEP Banque offre des services personnalisés et un accompagnement tout au long du processus de demande de crédit immobilier, notamment en fournissant des conseils financiers et en aidant les clients à constituer leur dossier de demande.

Pour optimiser notre efficacité et garantir des résultats crédibles, nous avons sélectionné une approche méthodologique qui se distingue par son excellence : cela implique la consultation de textes spécialisés et de réglementations, la collecte de données via un stage pratique au sein de la CNEP-BANQUE "Agence 801 AKBOU" ainsi que des entretiens avec des professionnels du secteur immobilier en Algérie. Les données seront analysées pour identifier les tendances et les relations pertinentes, conduisant à des conclusions pour le secteur.

Orchestrant notre étude avec une précision maximale, nous avons structuré notre travail en trois chapitres dont :

- Le premier chapitre est consacré au crédit bancaire en Algérie. La première section examine les généralités sur les modes de financement du logement en Algérie, dans la deuxième section explore en détail le financement bancaire d'un crédit immobilier, et dans la troisième section, traite le financement immobilier destiné à la communauté algérienne à l'étranger.
- Le deuxième chapitre se concentre sur le crédit immobilier en Algérie, La première section, aborde le cadre théorique du crédit immobilier en générale, la deuxième section porte sur le marché immobilier en Algérie, et la troisième section, analyse les facteurs influençant le marché immobilier en Algérie.
- Le troisième chapitre se focalise sur une étude pratique concernant l'octroi d'un crédit immobilier à un particulier auprès d'un promoteur immobilier. La première section présente l'agence 801 CNEP - Banque AKBOU, tandis que la deuxième section étudie approfondiment un dossier d'un crédit immobilier octroyé par ladite agence.

Chapitre I

Les crédits bancaires en Algérie

Introduction

Le logement représente bien plus qu'un simple abri ; c'est un pilier fondamental du bien-être social, économique et même identitaire de chaque individu. En Algérie, un pays où l'urbanisation rapide et la croissance démographique sont des réalités dynamiques, l'accès à un logement adéquat se pose comme un enjeu central, tant pour le gouvernement que pour la société dans son ensemble.

Au-delà de son aspect purement fonctionnel, le logement joue un rôle crucial dans la construction du cadre de vie de chaque citoyen. Il est le lieu où se tissent les liens familiaux, où se développent les communautés et où s'enracinent les aspirations individuelles. Mais au-delà de ces dimensions sociales, le logement revêt également une importance économique majeure. En tant que principal actif pour de nombreuses familles, il peut représenter une source de stabilité financière et de mobilité sociale.

Ce chapitre se penche sur le paysage complexe du financement du logement en Algérie. Nous explorerons les diverses facettes de cette question cruciale, des modes de financement ensuite on se base sur le financement bancaire des logements en Algérie et enfin le financement pour la communauté algérienne à l'étranger.

Section 1 : Généralités sur les modes de financement du logement en Algérie

En Algérie, le logement est un enjeu majeur de développement économique et social. Avec une population en croissance et des besoins en habitat de plus en plus pressants, le gouvernement algérien a mis en place divers modes de financement pour permettre aux citoyens d'accéder à un logement décent. Ces modes de financement visent à faciliter l'accession à la propriété, à encourager la construction de logements sociaux et à stimuler l'investissement dans le secteur immobilier.

1. Le financement bancaire

1.1. Définition

Le financement bancaire ou emprunt bancaire est un mode de financement externe dans lequel un établissement financier va mettre à la disposition d'une entreprise une certaine somme d'argent, afin de l'aider dans sa création ou son développement.

1.2. Caractéristiques

Les banques proposent des prêts hypothécaires avec des conditions variables telles que les taux d'intérêt, les périodes de remboursement et les montants empruntables. Les emprunteurs doivent fournir des garanties telles que des revenus stables ou des biens immobiliers en garantie. Les prêts peuvent être utilisés pour acheter des logements neufs ou existants, construire des maisons ou acquérir des terrains.

1.3. Avantages

Ce mode de financement permet aux emprunteurs d'accéder rapidement à des fonds importants pour l'acquisition d'un logement. Les taux d'intérêt peuvent être compétitifs selon les offres des banques.

1.4. Limites

Les critères d'admissibilité peuvent être stricts, limitant l'accès aux prêts pour certains ménages. De plus, les taux d'intérêt peuvent augmenter le coût total du prêt, rendant le remboursement plus difficile pour certains emprunteurs.

2. L'épargne individuelle et familiale

2.1. Définition

L'épargne est la partie non consommée du revenu disponible. Sa constitution représente un acte de renonciation, compensé par le taux d'intérêt ou d'autres formes de revenus tirés de l'épargne.

2.2. Caractéristiques

Les individus et les familles peuvent épargner régulièrement en mettant de côté une partie de leurs revenus. Cette épargne peut être conservée dans des comptes d'épargne ou des investissements à long terme. Une fois que suffisamment de fonds ont été accumulés, ils peuvent être utilisés pour acheter un logement.

2.3. Avantages

L'épargne individuelle et familiale permet d'éviter les intérêts et les frais associés aux prêts bancaires. Elle offre également une plus grande autonomie financière et une meilleure maîtrise de son budget.

2.4. Limites

L'accumulation d'une somme suffisante peut prendre du temps, retardant ainsi l'acquisition d'un logement. De plus, certains ménages peuvent avoir du mal à épargner en raison de contraintes financières ou de dépenses imprévues.

3. Auto-construction

3.1. Définition

L'auto-construction désigne les particuliers qui décident de construire eux même leur habitation.

3.2. Caractéristiques

Les personnes engagées dans l'auto--construction peuvent acheter des matériaux de construction et superviser le processus de construction elles-mêmes, souvent avec l'aide de

membres de leur famille ou de travailleurs locaux. Cette méthode nécessite généralement un terrain disponible et des compétences en construction de base.

3.3. Avantages

L'auto-construction permet de réduire les coûts de construction en économisant sur les frais de main-d'œuvre et en bénéficiant de prix réduits sur les matériaux. Elle offre également une plus grande flexibilité dans la conception et la planification du logement.

3.4. Limites

L'auto-construction nécessite du temps, de l'effort et des compétences en construction, ce qui peut être difficile pour certains individus. De plus, la qualité de la construction peut être variable en fonction des compétences et des ressources disponibles. Enfin, l'auto-construction peut être soumise à des réglementations locales et des permis de construire peuvent être nécessaires, ce qui peut ajouter des obstacles supplémentaires.

4. Programmes de subventions gouvernementales

4.1. Définition

Les subventions sont des aides accordées par des organismes officiels, dont le but est de fournir une assistance sociale ou de promouvoir la demande d'un bien ou d'un service spécifique. Ces aides sont réalisées dans l'intérêt général pour apporter des ressources collectives face à certaines situations de la collectivité.

4.2. Caractéristiques

Ces programmes offrent des subventions ou des prêts à taux réduits pour réduire les coûts d'achat d'un logement. Ils sont généralement destinés aux ménages à faible revenu ou aux groupes vulnérables.

4.3. Avantages

Les subventions gouvernementales rendent les logements plus abordables pour les ménages à faible revenu, ce qui leur permet d'accéder plus facilement à la propriété. Elles contribuent également à stimuler le marché immobilier en encourageant la demande de logements.

4.4. Limites

Les fonds disponibles pour les programmes de subventions peuvent être limités, ce qui peut entraîner une offre insuffisante de logements abordables. De plus, certains programmes peuvent être complexes à mettre en œuvre, ce qui peut entraîner des retards ou des inefficacités.

5. Partenariats public-privé (PPP)

5.1. Définition

Le partenariat public-privé (PPP) est une méthode de financement permettant à une autorité publique de se rapprocher de prestataires privés pour financer ou gérer un équipement destiné au service public.

5.2. Caractéristiques

Dans le cadre des PPP, le gouvernement peut fournir des terrains ou des incitations financières, tandis que les entreprises privées prennent en charge la construction et la gestion des logements. Les PPP peuvent prendre différentes formes, y compris des accords de bail, des concessions ou des contrats de construction.

5.3. Avantages

Les PPP permettent de mobiliser des ressources financières et des compétences du secteur privé pour développer des projets de logement à grande échelle. Ils peuvent également accélérer le processus de développement en évitant les retards bureaucratiques souvent associés aux projets gouvernementaux.

5.4. Limites

Les PPP peuvent être coûteux pour le secteur public et peuvent entraîner des risques en termes de responsabilité et de qualité. De plus, ils peuvent ne pas toujours garantir des résultats optimaux en termes de logements abordables ou de développement communautaire.

6. Investisseurs privés

6.1. Définition

Un investisseur privé est une personne ou une entreprise qui investit son propre argent dans une entreprise, dans le but d'aider cette entreprise à réussir et d'obtenir un retour sur investissement.

6.2. Caractéristiques

Les investisseurs privés peuvent prendre différentes formes, y compris des fonds d'investissement immobilier, des sociétés de capital-investissement ou des particuliers fortunés. Ils fournissent des fonds pour financer la construction de logements ou l'acquisition de propriétés, avec l'objectif de réaliser un profit à partir de la vente ou de la location des biens immobiliers.

6.3. Avantages

Les investisseurs privés peuvent fournir des fonds rapidement et efficacement pour financer des projets de logement. Leur participation peut également apporter une expertise en matière de développement immobilier et de gestion de projet.

6.4. Limites

Les investisseurs privés peuvent rechercher des rendements élevés, ce qui peut entraîner une augmentation des prix des logements. De plus, leur participation peut être limitée aux projets qui offrent un potentiel de profit suffisant, ce qui peut exclure les logements abordables ou les quartiers défavorisés.

Ces modes de financement offrent différents avantages et défis, et leur pertinence peut varier en fonction du contexte économique et réglementaire de chaque pays. Il est donc important d'évaluer attentivement les options disponibles avant de choisir le mode de financement approprié pour un projet de logement donné

Section 2 : le financement bancaire d'un crédit immobilier

1. Généralités sur la banque

Les banques jouent un rôle crucial dans le développement économique en agissant comme le centre névralgique du système financier, où les fonds sont reçus en dépôt puis prêtés sous forme de crédits. Ces crédits, essentiels pour l'économie, répondent aux besoins des entreprises en matière d'exploitation ou d'investissement, contribuant ainsi à stimuler la croissance économique.

1.1. Définition de la banque

La banque peut être définie comme :

- « Quant au mot « **banque** », il trouve son origine dans la Rome antique « **banca** » désignant le banc en bois sur lequel les changeurs exerçaient leur activité ». (OGIEN, 2016, p. 3)
- « Une entreprise dont l'activité principale consiste à recevoir l'épargne en dépôt, à accorder des crédits et à fournir d'autres services financiers ». (iconomix, 2017, p. 1)
- « Est réputée banque tout établissement de crédit qui effectue, pour son propre compte et à titre de profession habituelle principalement les opérations ci-après désignées :
 - Collecter auprès des tiers des fonds pour dépôts, quelle qu'en soient la durée et la forme.
 - Accorder du crédit, quelles qu'en soient la durée et la forme
 - Effectuer, dans le respect de la législation en vigueur et la réglementation en la matière, les opérations de change et de commerce extérieur.
 - Assurer la gestion des moyens de paiement
 - Procéder au placement, à la souscription achat, gestion, garde et vente de valeurs mobilière et de tous produits financiers.

➤ Fournir conseil, assistance, et d'une manière générale, tous services destinés à faciliter l'activité de sa clientèle ». (GOUVERNEMENT, Article 17 de la loi 86-12, 1986, p. 985)

Une banque est une entité financière spécialisée dans la réception des dépôts et de l'épargne des individus et des entreprises, la fourniture de services de gestion des paiements, ainsi que l'octroi de crédits. En agissant ainsi, elle facilite le fonctionnement de l'économie en permettant la circulation de la monnaie et en soutenant le financement des projets et des activités économiques.

1.2. Le rôle de la banque

« Les banques ont un rôle spécifique dans le cycle économique aussi a le rôle d'intermédiaire entre les détenteurs et les demandeurs de capitaux et donc elle exerce une double fonction réception de fonds du public et les opérations d'octroi de crédits pour satisfaire les besoins de ses clients, elle joue également assurées par la banque en plus de son activité principale, ainsi que toutes les opérations sur les valeurs mobilière ». (MoSchettO, 2003, p. 128)

Les principales activités d'une banque peuvent être résumées comme suit :

- Elle fournit des conseils et de l'assistance en matière de gestion.
- Elle collecte des fonds du public.
- Elle accorde des crédits.
- Elle offre des moyens de paiement et en assure la gestion.
- Elle fait l'intermédiaire entre ceux qui ont des fonds à placer et ceux qui cherchent à emprunter.
- Elle participe à la création ou à la distribution de la monnaie.
- Elle assure sa clientèle contre les risques financiers.
- En plus de ses activités principales, elle réalise des opérations connexes comme les transactions sur les marchés financiers.

1.3. Les fonctions de la banque

Les fonctions bancaires sont un pilier fondamental de l'économie et se présentent comme suit :

a. La collecte des dépôts (ressources)

Les dépôts : « Sont considérés comme fond reçus du public les fond recueillis des tiers, notamment sous forme de dépôts, avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais à charge de les restituer » (financier C. m., s.d.) et on distingue deux types de dépôts : les dépôts à vue et les dépôts à terme.

- **Les dépôts à vue :**

Dépôt fait dans un organisme bancaire et que l'on peut retirer à tout moment, sans qu'il soit soumis à un délai, au contraire du dépôt à terme, les fonds peuvent être retirés totalement ou en partie.

- **Les dépôts à terme :**

Sont des dépôts d'investissement effectués pour une période prédéterminée, allant de quelques mois à plusieurs années. Le déposant reçoit un taux d'intérêt prédéterminé sur le dépôt à terme pendant la période spécifiée. Les fonds déposés pour des périodes plus longues sont assortis d'un taux d'intérêt plus élevé.

b. La distribution de crédit

La distribution de crédit est le processus par lequel les institutions financières accordent des prêts aux emprunteurs. Elle joue un rôle crucial dans l'économie en permettant aux entreprises et aux ménages d'accéder au financement dont ils ont besoin pour investir, créer des emplois et acheter des biens et services.

Les banques peuvent accorder des prêts à divers types d'emprunteurs, dont les particuliers, les entreprises, les étudiants et les organismes à but non lucratif. Ces prêts servent à financer une multitude de projets, tels que l'achat de biens immobiliers, de véhicules, le développement commercial, les besoins en fonds de roulement, les frais de scolarité et les initiatives caritatives. Chaque catégorie d'emprunteurs peut bénéficier de conditions et de critères spécifiques en fonction de ses besoins et de son profil financier.

c. La banque en tant qu'offreur de services

En plus des services financiers, les banques offrent une gamme variée de services non financiers tels que des conseils en gestion, une assistance juridique, des services de change, de gestion de patrimoine, de banque en ligne et mobile. Elles proposent également des solutions de sécurité comme la location de coffres-forts, des cartes de débit prépayées pour les transactions internationales, et des services de transfert d'argent. Ces services complémentaires visent à améliorer l'expérience client et renforcer la relation avec la clientèle en répondant à divers besoins.

1.4. La typologie des banques

Les différents types de banques qui peuvent exister sont :

a. Les banques commerciales

Les banques commerciales sont aussi appelées banques de détail. C'est le type de banques avec lequel le grand public est le plus familier. En effet les banques commerciales sont

les banques dans lesquelles nous avons tous notre compte bancaire ainsi que nos comptes épargne.

Ces banques commerciales ou banques de détail proposent des services bancaires à ses clients qui sont soit des particuliers soit des entreprises. Parmi ces services bancaires on peut citer :

- La mise à disposition d'un compte bancaire avec tous les services qui vont avec comme par exemple la mise à disposition de moyens de paiement (carte bancaire, chéquier...)
- Les différents crédits ou prêts
- Le dépôt d'argent (comptes épargne...)

Parmi les banques commerciales on retrouve différents types de banques : Les banques dites traditionnelles, les banques en ligne, les banques mobiles ou néo-banques.

On peut aussi trouver des banques de dépôt uniquement. Ce type de banques ne propose pas d'autres services que des dépôts.

Une banque commerciale est une entité financière qui offre des services bancaires fondamentaux aux individus et aux entreprises. Elle est généralement associée à la gestion des comptes courants, des comptes d'épargne et des prêts, ainsi qu'à d'autres services financiers comme les cartes de crédit, les prêts immobiliers et les solutions de paiement.

En résumé, une banque commerciale est une banque de détail qui adresse directement les besoins bancaires quotidiens du grand public et des entreprises.

b. Les banques d'affaires

Les banques d'affaires s'occupent de finance d'entreprises. Elles accompagnent les grandes entreprises en proposant divers services bancaires comme des conseils stratégiques et financiers. Ces banques d'affaires accompagnent aussi les entreprises sur des projets de fusions-acquisitions.

Les banques d'affaires se concentrent sur le financement des entreprises, offrant une gamme de services bancaires tels que des conseils stratégiques et financiers aux grandes entreprises. Elles fournissent également un soutien dans le cadre de projets de fusion-acquisition, accompagnant les entreprises tout au long du processus.

c. Les banques d'investissement

Les banques d'investissement ont une activité basée sur les marchés financiers. Ces banques d'investissement achètent et vendent des actions, des obligations ou des produits dérivés sur les marchés financiers. Elles peuvent aussi s'occuper de levée de fonds pour des entreprises nouvellement cotées ou gérer des opérations de change.

Les banques d'investissement se spécialisent dans les transactions sur les marchés financiers. Elles achètent et vendent des actions, des obligations et des produits dérivés. Elles peuvent également aider les entreprises à collecter des fonds lors de leur entrée en bourse et gérer les opérations de change.

d. Les banques centrales

« Les banques centrales sont les institutions en charge de la politique monétaire. Leur pouvoir leur est conféré par les autorités politiques et leur mandat est décrit de façon plus ou moins explicite dans les textes de loi ». (DRUT, 2022, p. 7)

La banque centrale est fondamentale au bon fonctionnement de toute économie moderne. Elle est souvent désignée comme la "banque des banques" car elle détient un rôle clé dans la stabilité financière et la prospérité économique d'un pays.

En termes simples, la banque centrale est l'autorité en charge de la monnaie d'un pays et de la supervision de son système financier. Elle agit comme un régulateur économique, veillant à ce que l'économie opère de manière stable et efficace, ce qui favorise une croissance durable et le bien-être de tous les citoyens.

2. Les banques Algérienne et leurs contributions au financement de l'immobilier

La diversité des banques en Algérie est remarquable, avec un éventail d'institutions financières qui couvrent différents secteurs et segments du marché.

2.1. Les banques Algériennes

Les banques algériennes qui existent actuellement sont :

- Banque extérieure d'Algérie (BEA),
- Banque nationale d'Algérie (BNA),
- Crédit populaire d'Algérie (CPA),
- Banque de développement local (BDL),
- Banque de l'agriculture et du développement rural (BADR),
- Caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP Banque).

Qui sont des banques publiques, et la liste compte également d'autres comme :

- Banque Al Baraka d'Algérie,
- Citibank N.A Algeria (succursale de banque),
- Arab Banking Corporation-Algeria (ABC),
- Natixis-Algérie,
- Société Générale-Algérie (SGA),
- Arab Bank PLC-Algeria,

- BNP Paribas Al-Djazair (BPA),
- Trust Bank-Algeria,
- The Housing Bank For Trade And Finance-Algeria,
- Gulf Bank Algérie (GBA),
- Fransabank Al-Djazair,
- Crédit Agricole Corporate et Investment Bank-Algérie,
- H.S.B.C – Algeria (succursale)
- Al Salam Bank-Algeria.

Huit (8) Etablissements Financiers sont également mentionnés.

Il s'agit de :

- ❖ Société de refinancement hypothécaire,
- ❖ Société financière d'investissement, de participation et de placement – Spa (Sofinance),
- ❖ Arab Leasing Corporation (ALC),
- ❖ Maghreb Leasing Algérie (MLA),
- ❖ Caisse Nationale de Mutualité Agricole (CNMA),
- ❖ Société Nationale de Leasing-SPA,
- ❖ Ijar Leasing Algérie-SPA,
- ❖ El Djazair Ijar-SPA.

▪ **Les banques publiques Algériennes**

Elles comprennent :

a. La Banque Extérieure d'Algérie (BEA)

La Banque Extérieure d'Algérie a été établie en 1967 par la reprise des activités du Crédit Lyonnais cela dans le cadre de la vague de nationalisation des banques étrangères en reprenant aussi l'ancienne Société Générale en Algérie ainsi que la Barclay Bank Algeria, y ajoutant le Crédit Nord et la Banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée

La BEA est la première banque dédiée au financement extérieur chargée de supporter les grandes entreprises algériennes dans leurs opérations de commerce extérieur.



b. Banque Nationale d'Algérie (BNA)

La BNA a été établie en 1966 en tant que première banque commerciale et couvrait tous les secteurs d'activités y compris l'agriculture jusqu'à ce que le BADR reprenne ce secteur.



c. La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR)

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural est une banque qui a été créée en 1982 et a pour objectif principal de contribuer à l'épanouissement de l'agriculture en Algérie. (À partir des activités de la BNA).



d. La Banque de Développement Local (BDL)

La Banque de Développement Local est créée en 1985 dont ses activités bancaires concentrent essentiellement sur les financements des petites et moyennes entreprises algériennes. Elle a aussi développé des activités dans le crédit immobilier pour les particuliers et est la seule banque en Algérie à offrir des services de prêt sur gage. (À partir des activités de CPA)



e. Crédit Populaire d'Algérie (CPA)

Le Crédit Populaire d'Algérie a lui aussi été créé en 1966 comme banque généraliste. Aujourd'hui le CPA fait partie des plus grandes banques algériennes avec une couverture importante du territoire mais aussi de la clientèle des entreprises. C'est le CPA qui a créé en 1985 la BDL.



f. **La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP BANQUE)**



La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance fut créée en 1997 suite à la reprise de la Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie (CSDCA) qui a été créée en 1964. Comme toute caisse d'épargne, la CNEP algérienne est chargée de l'épargne des particuliers, mais aussi du prêt immobilier combiné avec le plan épargne logement algérien.

▪ **Les banques privées Algériennes**

Elles sont :

• **El Baraka Banque**

« Première banque à vocation « islamique » implantée en Algérie en 1991. Ses actionnaires sont le groupe Saoudien Dallah El Baraka et la BADR. Ses activités sont régies par la Shari'a et incluent la dimension sociale et solidaire, elle s'occupe de la gestion du fonds de la Zakat et propose des modes de financement tels que la Mourabaha, la Moucharaka, El Ijar, El Moudharaba ou encore El Istisn'a ». (ABOURA, 2022, p. 10)

• **Citibank Algérie**

« Après avoir ouvert un bureau de liaison, la banque a été agréée officiellement depuis 1992 et a été autorisée à ouvrir une succursale en 1998. Ses activités sont concentrées sur le financement des investissements étrangers, la gestion de trésorerie, les dépôts et la banque en ligne ». (ABOURA, 2022, p. 10)

• **Arab Banking Corporation-Algeria (ABC-Algérie)**

« C'est une filiale d'Arab Banking Corporation Bahreïn qui a commencé ses activités en Algérie par l'ouverture d'un bureau de représentation en 1995 avant de s'installer avec obtention d'un agrément en 1998. Cette banque se propose d'accompagner les grandes entreprises, les PME, les entrepreneurs individuels mais aussi les particuliers avec des solutions de financement divers ». (ABOURA, 2022, p. 10)

• **Natixis Algérie**

« C'est la première banque française à 100% à capital étranger qui s'est installée en Algérie et qui a été agréée en 2000. C'est la filiale du groupe BPCE adossée à Natixis. Elle intervient dans le financement des grandes entreprises, des PME/PMI mais également dans celui des particuliers » (ABOURA, 2022, p. 10).

• **Société Générale Algérie (SGA)**

« C'est une banque commerciale dont le capital est détenu à 100% par le groupe Société Générale (France), agréée en 2000 et dont les activités sont le financement des entreprises tous secteurs d'activités compris ainsi que l'octroi de crédit aux ménages additivement aux divers services bancaires ». (ABOURA, 2022, p. 10)

• **Arab Bank PLC-Algeria « succursale de banque »**

« Agréée en 2001, son siège social est à Amman. Elle active dans le financement d'entreprises de secteurs d'activité confondus ainsi que dans celui des particuliers ». (ABOURA, 2022, pp. 10-11)

• **BNP Paribas El Djazair**

« C'est une filiale à 100% de BNP Paribas (France). Elle a ouvert un bureau de représentation en 2000 puis a obtenu son agrément en 2002 pour effectuer tous les types d'opérations bancaires reconnues ». (ABOURA, 2022, p. 11)

• **Gulf Bank Algérie (AGB)**

« Membre de la Kuwait Project Compagny, c'est une banque de droit algérien qui a été agréée en 2004 proposant les produits bancaires classiques et ceux issus de la finance alternative à la fois ». (ABOURA, 2022, p. 11)

• **Trust Bank Algeria**

« Agréée en 2002, elle est membre du groupe Nest Investment Holding, LTD qui est basée à Chypre et dont le capital est détenu par des privés. Elle est présente en Algérie à travers 05 autres entreprises dont l'une active dans le secteur de l'assurance ». (ABOURA, 2022, p. 11)

• **The Housing Bank For Trade and Finance-Algeria**

« Banque agréée depuis 2003, il s'agit d'une filiale de la Housing Bank For Trade and Finance et dont le capital est détenu par deux institutions financières, à savoir : The Housing Bank for Trade & Finance/Jordanie à raison de 85% et Libyan Arab Foreign Investment Holding Company-Algeria à hauteur de 15%. Elle offre des solutions de financement aux deux marchés : celui des entreprises et des particuliers ». (ABOURA, 2022, p. 11)

• **Fransabak El-Djazair SPA**

« Créée en 2006, il s'agit d'une banque à capitaux mixtes majoritairement libanais qui obtient son agrément en 2010, sa clientèle est composée de PME ainsi que de grands groupes nationaux et internationaux et offre tous les produits et services d'une banque commerciale à vocation universelle ». (ABOURA, 2022, p. 11)

• **Crédit Agricole Corporate et Investment Bank-Algérie**

« C'est une filiale à 100% du groupe français Crédit Agricole. Agrément obtenu en 2007, elle active comme banque d'investissement ». (ABOURA, 2022, p. 11)

• **H.S.B.C - Algeria « Succursale de Banque »**

« Agrément obtenu en 2008 autant que succursale de banque et en 2010, elle propose des services bancaires aux entreprises et aux particuliers ». (ABOURA, 2022, p. 11)

• **Al Salam Bank-Algeria**

« Agréée en 2008, c'est une banque qui a pour objet la promotion des produits de la finance alternative que ce soit dans les investissements immobiliers ou dans celui du financement des entreprises ». (ABOURA, 2022, p. 11)

2.2. La contribution des banques algériennes au financement de l'immobilier

Les banques algériennes jouent un rôle crucial dans le financement de l'immobilier en offrant des prêts hypothécaires aux particuliers et à la promotion immobilière et en soutenant des projets soit d'achat, de construction...etc. Leur contribution favorise l'accession à la propriété et stimule le développement du marché immobilier, répondant ainsi aux besoins croissants en logements et en infrastructures urbaines en Algérie.

a. Banque Extérieure d'Algérie (BEA)

❖ Objet : Acquisition d'un logement neuf ou ancien, construction d'une maison individuelle, ou financement de travaux de rénovation.

❖ Caractéristiques :

- Montant maximum : 2 milliards de dinars ;
- Taux d'intérêt attractifs ;
- Possibilité de souscrire à une assurance multirisque habitation (MRH) ;
- Accompagnement personnalisé dans la constitution du dossier de crédit.

b. Banque Nationale d'Algérie (BNA)

❖ Objet : Acquisition d'un logement neuf ou ancien, construction d'une maison individuelle, ou financement de travaux de rénovation.

❖ Caractéristiques :

- Montant maximum : 2 milliards de dinars ;
- Taux d'intérêt bonifiés pour primo-accédants ;
- Différé de premier remboursement possible (6 mois).

c. Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR)

❖ Objet : Financement de l'acquisition d'un logement neuf ou ancien, de la construction d'une maison individuelle ou de travaux de rénovation.

❖ Caractéristiques :

- Montant maximum : 2 milliards de dinars ;
- Taux d'intérêt compétitifs ;
- Accompagnement par des conseillers spécialisés.

d. Banque de Développement Local (BDL)

❖ Objet : Acquisition d'un logement neuf ou ancien, construction d'une maison individuelle, ou financement de travaux de rénovation.

❖ Caractéristiques :

- Montant maximum : 2 milliards de dinars ;
- Taux d'intérêt attractifs ;
- Possibilité de souscrire à une assurance décès-invalidité.

e. Crédit Populaire d'Algérie (CPA)

❖ Objet : Acquisition d'un logement neuf ou ancien, construction d'une maison individuelle, ou financement de travaux de rénovation.

❖ Caractéristiques :

- Montant maximum : 2 milliards de dinars ;

- Taux d'intérêt compétitifs ;

- Possibilité de différer le premier remboursement ;

- Accompagnement par des conseillers spécialisés dans le financement immobilier.

f. Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP)

La CNEP, ou la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance, est un établissement financier algérien qui joue un rôle crucial dans le financement de l'immobilier en Algérie. Voici quelques-unes des manières dont la CNEP contribue à ce financement :

• Prêts immobiliers : la CNEP offre des prêts immobiliers aux particuliers pour l'acquisition, la construction ou la rénovation de biens immobiliers. Ces prêts peuvent être assortis de conditions avantageuses en termes de taux d'intérêt et de durée de remboursement, ce qui rend l'achat d'une propriété plus accessible pour de nombreux Algériens.

• Financement des projets immobiliers : la CNEP participe également au financement de projets immobiliers à grande échelle, tels que la construction de logements sociaux, de complexes résidentiels ou de zones urbaines. En fournissant des financements aux promoteurs immobiliers, elle contribue à l'expansion du secteur immobilier et à l'augmentation de l'offre de logements.

- Garanties et assurances : en plus des prêts, la CNEP propose des garanties et des assurances liées aux transactions immobilières. Cela peut inclure des garanties de remboursement de prêts, des assurances habitation ou des assurances construction pour protéger les emprunteurs et les investisseurs contre les risques associés à l'immobilier.
- Programmes gouvernementaux : la CNEP participe souvent à des programmes gouvernementaux visant à encourager l'accession à la propriété et à stimuler le marché immobilier. Par exemple, elle peut être impliquée dans des initiatives de subvention ou de soutien financier aux ménages à faible revenu pour les aider à acquérir un logement.
- Services de garantie et d'assurance : en plus de ses produits de prêts, la CNEP propose des services de garantie et d'assurance pour atténuer les risques associés aux transactions immobilières en Algérie. Ces services comprennent des garanties de remboursement de prêts, des assurances habitation et des assurances construction, offrant ainsi une sécurité financière aux emprunteurs et aux investisseurs impliqués dans le marché immobilier.
- Promotion de l'éducation financière et de l'accessibilité : outre ses activités financières, la CNEP s'engage dans des initiatives visant à promouvoir l'éducation financière et à sensibiliser le public aux opportunités et aux défis du marché immobilier en Algérie. Elle peut organiser des programmes de formation, des séminaires ou des campagnes de sensibilisation pour aider les individus à comprendre les processus d'achat immobilier et les implications financières qui en découlent, favorisant ainsi une meilleure compréhension et une meilleure participation au marché immobilier.

2.3. Les conditions et les procédures d'octroi d'un crédit immobilier en Algérie

L'obtention d'un crédit immobilier en Algérie requiert une démarche méthodique et rigoureuse. Les emprunteurs doivent se soumettre à un processus spécifique et bien sûr avec des conditions qui doivent être respectées.

2.3.1. Les conditions d'octroi d'un crédit immobilier

L'obtention d'un crédit immobilier en Algérie est un processus complexe soumis à un ensemble rigoureux de critères et de conditions, dont la satisfaction est indispensable pour que les emprunteurs puissent accéder à un financement adéquat, dont les principaux sont les suivants :

a. Conditions relatives à l'emprunteur

❖ Nationalité et âge

- Nationalité algérienne : l'emprunteur doit être de nationalité algérienne.

- Age : l'âge minimum requis est généralement de 21 ans et l'âge maximum au remboursement du crédit est de 70 ans allant jusqu'à 75 ans au moment du dernier versement et sachant qu'a durée de remboursement peut aller jusqu'à 40 ans.

- ❖ **Capacité de remboursement**

- Justification de revenus stables : les revenus de l'emprunteur doivent être stables et suffisants pour assurer le remboursement des mensualités du crédit. Les banques examinent généralement les trois derniers bulletins de salaire, les bilans des deux derniers exercices pour les non-salariés, les justificatifs de pensions de retraite, etc.

- Taux d'endettement maximal : le taux d'endettement maximal autorisé est généralement de 35% des revenus du ménage. Cela signifie que la somme des mensualités de tous les crédits en cours (y compris le crédit immobilier) ne doit pas dépasser 35% des revenus nets du ménage.

- Apport personnel : un apport personnel minimum est généralement exigé, représentant un pourcentage du prix du bien immobilier (généralement entre 10% et 20%). L'apport personnel permet de réduire le montant du crédit demandé et de rassurer la banque sur la solvabilité de l'emprunteur.

- ❖ **Durée d'activité**

- Ayant minimum deux (02) ans d'activité ou de travail.

- ❖ **Situation professionnelle**

- Salariés en CDI et fonctionnaires : les salariés en CDI et les fonctionnaires sont généralement privilégiés par les banques car leur situation professionnelle offre une certaine stabilité et une meilleure visibilité sur les revenus futurs.

- Non-salariés : les non-salariés (commerçants, artisans, professions libérales) doivent justifier de revenus stables et d'une situation financière saine.

- ❖ **Antécédents de crédit**

- Consultation du fichier central des crédits aux particuliers (FCCP) : les banques consultent le FCCP pour vérifier les antécédents de crédit de l'emprunteur. Un historique de crédits sains, sans retards de paiement ou impayés, augmente les chances d'obtention du crédit.

b. Conditions relatives au bien immobilier

- ❖ **Type de bien**

- Financement possible pour :

- L'acquisition d'un logement neuf
- L'acquisition d'un logement ancien

- La construction d'une maison individuelle
- Les travaux de rénovation

❖ **Montant du crédit**

Le montant du crédit peut aller jusqu'à 90% voire même 100% du prix du logement, en fonction des revenus et des conditions financières du demandeur.

❖ **Localisation du bien**

Valeur du bien

- Le bien immobilier doit être situé en Algérie.
- Expertise immobilière : la valeur du bien immobilier doit être expertisée par un expert agréé par la banque. L'expertise permet de déterminer la valeur réelle du bien et de s'assurer qu'elle correspond au montant du crédit demandé.

- Apport personnel et valeur du bien : l'apport personnel doit couvrir au moins le différentiel entre la valeur du bien expertisée et le montant maximum du crédit accordé par la banque.

❖ **Situation juridique du bien**

- Titre de propriété en bonne et due forme : le bien immobilier doit faire l'objet d'un titre de propriété en règle, délivré par les services de l'urbanisme et de la construction.

2.3.2. Les procédures et les étapes d'octroi d'un crédit immobilier

Le crédit immobilier est un outil financier majeur permettant à de nombreux individus d'accéder à la propriété. Cependant, son octroi repose sur des procédures et des étapes complexes et rigoureuses, visant à évaluer la solvabilité des emprunteurs et à réduire les risques pour les prêteurs.

a. Les procédures

Ses procédures sont les suivantes :

❖ **Analyse de la Demande**

- Identification de l'emprunteur : Les prêteurs effectuent une analyse minutieuse de l'identité de l'emprunteur, incluant sa situation professionnelle, son historique financier et ses antécédents de crédit.

- Évaluation de la capacité de remboursement : Les revenus de l'emprunteur sont évalués pour déterminer sa capacité à rembourser le prêt, en tenant compte de ses charges financières existantes.

- Analyse de la situation financière : Les actifs et les dettes de l'emprunteur sont examinés pour évaluer sa santé financière globale.

❖ **Étude de la Garantie**

- Évaluation de la valeur du bien : Les experts immobiliers sont souvent sollicités pour estimer la valeur du bien à financer, afin de déterminer le montant maximal du prêt.

- Vérification de la propriété : Des recherches sont menées pour confirmer la légitimité de la propriété et identifier toute complication juridique éventuelle.

❖ **Évaluation du Risque**

- Analyse du risque de crédit : Les antécédents de crédit de l'emprunteur sont passés au crible pour évaluer son comportement financier passé et prédire sa capacité à rembourser le prêt à l'avenir.

❖ **Décision d'Octroi**

- Approbation du prêt : Sur la base de l'ensemble des informations recueillies, le prêteur prend une décision quant à l'octroi du prêt, déterminant le montant, les conditions et les taux d'intérêt applicables.

- Notification à l'emprunteur : Une fois la décision prise, l'emprunteur est informé des conditions du prêt et des étapes suivantes à suivre.

b. Les étapes

Et ici on a deux aspects : il y a l'aspect théorique qui comprend les papiers, les dossiers, la procédure administrative...etc. Et aussi l'aspect pratique qui englobe tout ce qui se passe réellement par exemple ce concerne les calculs, les taux, les durées...etc.

❖ **Théoriquement**

- Signature du compromis de vente : Cette étape initiale implique la signature d'un accord préliminaire entre l'acheteur et le vendeur. Ce document stipule le prix de vente du bien, les conditions générales et particulières de la transaction, les clauses suspensives (comme l'obtention du crédit), et la date limite à laquelle l'acte de vente doit être signé devant notaire.

- Recherche du crédit immobilier : Cette phase consiste à explorer et comparer les offres de différentes banques. L'objectif est de trouver les conditions de prêt les plus avantageuses en termes de taux d'intérêt, de durée de remboursement, et de frais annexes.

- Montage du dossier de prêt : Après avoir sélectionné une offre de crédit, le demandeur doit constituer un dossier complet à soumettre à la banque. Ce dossier inclut des documents prouvant ses revenus, sa capacité d'épargne, sa situation professionnelle stable, et toute autre information financière pertinente.

- Accord de principe de la banque : Une fois le dossier de demande de prêt soumis, la banque procède à une analyse approfondie des informations fournies. Si l'évaluation est

positive, la banque émet un accord de principe, indiquant qu'elle est prête à accorder le prêt sous réserve de vérifications supplémentaires.

- Ouverture d'un compte bancaire : Dans de nombreux cas, la banque choisie exige que le demandeur ouvre un compte courant chez elle et y domicilie ses revenus. Cela facilite la gestion du prêt et des remboursements.
- Emission de l'offre de prêt : La banque envoie une offre de prêt officielle détaillant toutes les conditions du prêt : montant, taux d'intérêt, durée, mensualités, et éventuelles assurances. Cette offre est strictement encadrée par la loi pour protéger l'emprunteur.
- Délai de réflexion de 10 jours : La législation impose un délai de réflexion obligatoire de 10 jours à l'emprunteur. Durant cette période, il ne peut pas accepter l'offre de prêt, lui permettant ainsi de réfléchir sereinement et de comparer éventuellement d'autres offres.
- Acceptation de l'offre de prêt : Après le délai de réflexion, l'emprunteur doit signer l'offre de prêt pour marquer son acceptation. Cette offre signée doit être renvoyée à la banque avant sa date d'expiration.
- Signature de l'acte de vente : L'acte de vente, ou titre de propriété, est un contrat final authentifié par un notaire. Sa signature officialise la transaction immobilière, transférant la propriété du bien de l'ancien propriétaire à l'acheteur.
- Remboursement du prêt : Une fois l'acte de vente signé et le prêt débloqué, l'emprunteur commence à rembourser son crédit selon les termes convenus. Il est à noter que l'emprunteur peut, à tout moment, procéder à un remboursement anticipé de tout ou partie du prêt, sous réserve des conditions prévues par le contrat de prêt.

❖ **Pratiquement**

- Définir son projet et calculer sa capacité d'emprunt

Pour bien commencer un projet d'achat immobilier, l'emprunteur doit d'abord définir ses objectifs et déterminer le budget disponible. Avant d'aller plus loin, il est essentiel de clarifier plusieurs aspects du projet : souhaite-t-on acheter une maison ou un appartement ? Privilégie-t-on un bien ancien ou neuf ? Est-on prêt à entreprendre des travaux de rénovation ? Il est également important de préciser des critères tels que la localisation, le nombre de pièces, et la superficie du bien recherché.

Il ne faut pas attendre de rencontrer un conseiller bancaire pour calculer son enveloppe budgétaire. Il est crucial de connaître ses moyens financiers, y compris l'apport personnel disponible et la capacité d'emprunt et d'endettement, pour mettre le projet sur de bonnes bases.

- Trouver une banque pour financer son crédit immobilier

La recherche de financement bancaire commence une fois que l'emprunteur a trouvé le bien idéal et signé un avant-contrat de vente (contrat de réservation, promesse ou compromis de vente). Ce document doit spécifier le délai accordé pour obtenir le crédit immobilier, généralement 45 jours ou plus. Si l'acheteur ne reçoit pas de réponse positive dans ce délai, il peut annuler la transaction grâce à cette clause suspensive.

Pour obtenir le meilleur financement, l'acquéreur peut explorer plusieurs options. S'il entretient de bonnes relations avec sa banque et son conseiller, il peut naturellement se tourner vers eux. Sinon, il peut solliciter d'autres établissements pour trouver les conditions de prêt les plus avantageuses, notamment le taux d'intérêt le plus bas. Faire appel à un courtier en crédit immobilier peut également être une solution efficace. Le courtier, spécialiste en négociation de financements, peut trouver le montage financier le plus intéressant pour l'emprunteur.

- Préparer son dossier et son rendez-vous avec la banque pour la demande de prêt

Avant de rencontrer la banque, il est crucial de s'assurer que son dossier est complet et en ordre (pas de découverts bancaires, ni de dettes non remboursées). Lors de ce rendez-vous, plusieurs paramètres clés du crédit seront définis :

Le type de prêt et le montage financier (prêt unique ou plusieurs lignes avec différentes durées, prêts aidés, différés de remboursement).

- Le taux d'intérêt (fixe ou variable).
- La durée de remboursement du prêt.
- Le montant des mensualités de remboursement et le tableau d'amortissement.
- L'assurance de prêt.
- La garantie du crédit (cautionnement, hypothèque, privilège de prêteur de deniers).

La banque évaluera le dossier selon des critères précis, un processus appelé "scoring". De plus, le dossier sera examiné par une société de cautionnement qui doit également donner son accord pour garantir le prêt.

- Obtenir un accord de principe de la banque et respecter le délai de réflexion

Une fois l'offre de prêt émise, elle est envoyée à l'emprunteur par courrier recommandé. L'emprunteur doit respecter un délai de réflexion obligatoire de dix jours avant de pouvoir accepter l'offre. À la fin de ce délai (le onzième jour), il peut renvoyer l'offre signée. Il est important de le faire avant la date d'expiration de l'offre. Souvent, la banque demandera l'ouverture d'un compte courant ou la souscription d'un produit d'épargne en contrepartie de l'octroi du prêt.

- Déblocage des fonds pour l'achat immobilier

Pour finaliser l'achat, l'emprunteur doit signer l'acte authentique de vente chez le notaire. Avant cela, il doit demander à la banque le déblocage des fonds. La banque verse alors le montant du prêt sur un compte au nom de l'officier public. L'argent sera ainsi disponible pour la conclusion de l'achat, permettant au notaire de transférer le montant de la vente au vendeur.

3. Les institutions chargées de la solvabilité et du financement hypothécaire en Algérie

Principalement elles sont les suivantes :

3.1. La caisse Nationale de Logement (CNL)

L'institution algérienne de la Caisse Nationale du Logement (CNL) a pour mission de mettre en place les politiques nationales de logement et de faciliter l'accès au logement pour les habitants du pays.

3.2. Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI)

Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI) est un organisme qui offre des garanties et des garanties mutuelles pour les projets immobiliers, ce qui peut simplifier l'accès au financement pour les promoteurs et les acheteurs de biens immobiliers.

3.3. La société de garantie du crédit immobilier (SGCI)

La société de garantie du crédit immobilier (SGCI) propose des garanties et des assurances pour les prêts immobiliers, ce qui peut diminuer les risques pour les prêteurs et faciliter l'accès au crédit hypothécaire pour les emprunteurs.

3.4. La société d'automatisation des transactions interbancaires et la monétique (SATIM)

La société d'automatisation des transactions interbancaires et la monétique (SATIM) est une société spécialisée dans l'automatisation des transactions interbancaires et la monétique. S'il se focalise principalement sur les services de paiement électronique et les transactions interbancaires, elle peut aussi faciliter les transactions financières liées à l'immobilier, y compris le refinancement hypothécaire.

3.5. L'institution chargée de refinancement hypothécaire (SRH)

Le refinancement hypothécaire en Algérie peut être spécialement traité par l'Institution Chargée de Refinancement Hypothécaire (SRH), qui offre des liquidités aux prêteurs hypothécaires et facilite ainsi l'octroi de prêts immobiliers.

Section 3 : Financement immobilier pour la communauté algérienne à l'étranger

La communauté algérienne à l'étranger, composée de millions d'individus, est un pilier essentiel de l'économie algérienne par le biais des envois de fonds et des investissements. Cependant, malgré sa contribution économique significative, cette communauté fait face à des défis dans des domaines essentiels tels que le logement.

1. Obstacles du financement immobilier pour la diaspora algérienne

Dans cette analyse, nous examinerons les difficultés auxquelles la diaspora algérienne est confrontée pour obtenir un financement immobilier en Algérie malgré leur résidence à l'étranger. On a :

1.1. La complexité des procédures administratives

Les membres de la communauté algérienne résidant à l'étranger peuvent rencontrer des difficultés liées à la complexité des procédures administratives en Algérie pour l'obtention de financements immobiliers. Les exigences documentaires et les démarches bureaucratiques peuvent être perçues comme ardues et décourageantes pour les expatriés.

1.2. La difficulté à évaluer les biens à distance

L'évaluation des biens immobiliers à distance constitue un défi majeur pour les membres de la communauté algérienne à l'étranger. Sans être sur place, il leur est difficile d'évaluer la qualité et la valeur des biens disponibles sur le marché, ce qui peut entraver leur capacité à prendre des décisions éclairées en matière d'investissement immobilier.

1.3. La limitation de l'accès au crédit

Les membres de la communauté algérienne résidant à l'étranger peuvent se heurter à des limitations en matière d'accès au crédit en Algérie. Les banques algériennes peuvent être réticentes à accorder des prêts aux résidents étrangers ou à ceux qui n'ont pas de revenus réguliers provenant de sources algériennes, ce qui restreint leur capacité à financer l'opération immobilière dans leur pays d'origine.

1.4. Le risque de change et fluctuations monétaires

Les fluctuations monétaires et les risques de change peuvent avoir un impact sur les membres de la communauté algérienne à l'étranger qui cherchent à investir dans l'immobilier en Algérie. Les variations des taux de change entre la monnaie locale et celle du pays de résidence peuvent affecter le coût total de l'investissement immobilier et la capacité à rembourser les prêts contractés.

1.5. La sécurité juridique et transparence du marché

La sécurité juridique et la transparence du marché immobilier en Algérie peuvent poser des préoccupations pour les membres de la communauté algérienne à l'étranger. Les questions

liées à la propriété foncière, aux droits de propriété et aux litiges immobiliers peuvent rendre les investisseurs étrangers plus méfiants et hésitants à s'engager dans des transactions immobilières en Algérie.

2. Les conditions d'octroi d'un crédit immobilier pour la diaspora algérienne

Ces conditions généralement sont :

2.1. Conditions d'éligibilité au financement :

- Nationalité algérienne : Les membres de la diaspora algérienne doivent généralement détenir la nationalité algérienne pour être éligibles au financement immobilier en Algérie. Cela peut être prouvé par un passeport algérien ou une carte d'identité nationale algérienne.

- Capacité juridique : Les emprunteurs de la diaspora algérienne doivent également avoir la capacité juridique requise pour contracter un prêt immobilier. Cela signifie qu'ils doivent être légalement autorisés à conclure des contrats, conformément à la législation en vigueur dans leur pays de résidence.

- Revenu et capacité d'endettement : Les banques en Algérie évaluent la capacité d'endettement des membres de la diaspora en fonction de leur revenu perçu à l'étranger. Les preuves de revenu, telles que les relevés de compte, les déclarations fiscales ou les fiches de paie, peuvent provenir de sources étrangères. Les banques peuvent généralement accepter des preuves de revenu provenant d'emplois à l'étranger, de revenus de location, de revenus d'investissement, etc. La capacité d'endettement est calculée en fonction de ces revenus, avec une limite généralement fixée à 50% du revenu pour les paiements de prêt mensuels.

2.2. Conditions de financement

- Montant du crédit : Les membres de la diaspora algérienne peuvent généralement obtenir jusqu'à 90% du prix du logement à financer, sous réserve de leur capacité d'endettement basée sur leurs revenus perçus à l'étranger.

- Apport personnel : Les banques exigent souvent un apport personnel d'au moins 10% du prix du logement. Cet apport peut provenir d'économies personnelles ou de tout autre actif liquide détenu par l'emprunteur.

- Durée de remboursement : La durée de remboursement du prêt peut être négociée, mais elle est généralement limitée à un maximum de 40 ans, avec une exigence que le prêt soit remboursé avant que l'emprunteur n'atteigne un certain âge, souvent fixé à 75 ans.

- Taux d'intérêt : Les taux d'intérêt peuvent varier en fonction du profil de risque de l'emprunteur et des conditions du marché financier. Les membres de la diaspora algérienne

peuvent être admissibles à des taux d'intérêt compétitifs, mais il est recommandé de comparer les offres de différentes banques pour obtenir les meilleures conditions.

- Période de différé : Certains prêteurs offrent une période de différé de remboursement, généralement de six mois en Algérie, pendant laquelle les emprunteurs ne remboursent que les intérêts du prêt, sans toucher au capital. Cela peut être une option utile pour les membres de la diaspora algérienne qui s'installent dans un nouveau pays et ont besoin de temps pour s'adapter financièrement à leur nouvelle situation.

3. Les procédures d'octroi d'un crédit immobilier pour la communauté algérienne à l'étranger

Pour la communauté algérienne à l'étranger, les procédures d'octroi de crédit immobilier peuvent être légèrement différentes. Voici quelques points spécifiques à prendre en compte :

- Preuves de résidence à l'étranger : Les banques peuvent demander des preuves de résidence à l'étranger, telles que des factures de services publics, des contrats de location, des relevés bancaires étrangers, etc.

- Revenus à l'étranger : Les revenus provenant de l'étranger peuvent nécessiter des documents supplémentaires pour être vérifiés, comme des relevés de compte bancaire étranger, des fiches de paie internationales, des déclarations de revenus étrangères, etc.

- Communication à distance : Étant donné que les emprunteurs sont à l'étranger, une grande partie de la communication avec la banque peut se faire à distance, par le biais de courriers électroniques, de scans de documents, ou même de visioconférences pour des vérifications supplémentaires si nécessaire.

- Possibilité de représentant local : Dans certains cas, les banques peuvent exiger qu'un représentant local en Algérie soit désigné pour faciliter les communications et les procédures administratives sur place.

- Conversions de devises : Étant donné que les revenus et les transactions financières peuvent être dans une devise différente de celle utilisée en Algérie (le dinar algérien), les banques peuvent avoir des politiques spécifiques pour les conversions de devises et les frais associés.

- Spécificités légales et fiscales : Les emprunteurs de la diaspora devraient être conscients des implications légales et fiscales tant dans leur pays de résidence que dans leur pays d'origine en ce qui concerne l'achat de biens immobiliers à l'étranger et les transferts de fonds transfrontaliers.

Bien que les procédures de base pour l'octroi de crédit immobilier puissent être similaires, la documentation et les vérifications nécessaires peuvent varier pour la communauté algérienne à l'étranger.

Conclusion

Le financement du logement en Algérie offre une palette diversifiée d'options pour concrétiser le rêve d'acquies un chez-soi. Que vous résidiez sur le territoire national ou que vous soyez établi à l'étranger, des solutions adaptées à vos besoins et circonstances sont disponibles. Il est primordial de s'informer en profondeur, de comparer méticuleusement les différentes offres et de sélectionner le mode de financement le plus avantageux pour concrétiser votre projet immobilier.

En fin de compte, ce chapitre vise à offrir une perspective éclairée sur le processus de financement immobilier en Algérie, afin d'aider les lecteurs à prendre des décisions éclairées lorsqu'ils envisagent l'achat d'un logement dans le pays. En fournissant une compréhension approfondie des mécanismes de financement et des considérations spécifiques à chaque groupe d'emprunteurs, nous espérons avoir fourni une ressource utile pour ceux qui cherchent à réaliser leur rêve de propriété en Algérie.

Chapitre II
Le crédit immobilier en Algérie

Introduction

Le crédit immobilier en Algérie a connu une évolution majeure, transformant le paysage immobilier en offrant aux individus la possibilité d'acquérir des biens immobiliers sans disposer du montant total requis immédiatement. Ce système permet aux emprunteurs de contracter des prêts à long terme auprès d'institutions financières agréées, comme les banques, pour financer l'achat de biens immobiliers. Ces prêts sont remboursés progressivement sur plusieurs années, avec des taux d'intérêt compétitifs et des conditions de remboursement flexibles.

Les critères d'éligibilité varient, mais incluent généralement la solvabilité de l'emprunteur, sa capacité de remboursement et la valeur du bien à financer, avec parfois des garanties requises.

Le crédit immobilier a eu un impact significatif en Algérie, favorisant l'expansion du marché immobilier et l'accessibilité à la propriété pour un plus grand nombre de citoyens.

Cependant, des défis persistent liés à l'accessibilité pour les revenus modestes et la disponibilité de financement à long terme.

Dans ce chapitre on va parler sur le crédit immobilier en Algérie dont on a consacré la première section sur le cadre théorique de cet aspect ensuite la deuxième sur le marché immobilier en Algérie et la dernière sur les facteurs influençant le marché immobilier en Algérie.

Section 1 : cadre théorique sur le crédit, l'immobilier et le crédit immobilier

L'achat d'un bien immobilier est une étape majeure dans la vie d'un individu ou d'une famille. Il représente un investissement conséquent et concrétise souvent le rêve d'accéder à la propriété. Pour financer ce projet d'envergure, la plupart des acquéreurs ont recours au crédit immobilier.

1. Le crédit

Le crédit peut avoir plusieurs définitions telles que :

a. La définition générale

« Tirant ses origines du mot grec « Crédéré » signifiant « croire » ou « faire confiance », exprime fondamentalement la confiance mutuelle entre les parties impliquées. Accorder un crédit permet au bénéficiaire d'avoir immédiatement un pouvoir d'achat en échange de l'engagement de rembourser le montant emprunté, avec intérêt, dans les délais convenus. » (BAROUD & JEAN-PHILIPPE, 2018, pp. 81-98)

b. La définition juridique

La loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit (LMC) de son **article 112** définit le crédit comme suit :

« Une opération de crédit est tous actes à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend dans l'intérêt de celle-ci engagement par signature tel qu'un aval, cautionnement ou une garantie » (Président, 1990, p. 468)

c. La définition économique

« Accorder du crédit revient à manifester de la confiance envers autrui. Cela consiste à mettre volontairement à disposition un bien réel ou un pouvoir d'achat immédiat, en échange de la promesse que ce même bien, ou un bien équivalent, sera restitué dans un délai convenu, généralement avec une rémunération pour le service rendu et pour le risque encouru, celui-ci pouvant engendrer une perte partielle ou totale.

Le crédit bancaire, quant à lui, se définit généralement comme l'opération par laquelle une banque met à la disposition d'un tiers, appelé emprunteur, une somme précise, moyennant l'engagement de ce dernier de rembourser cette somme avec les intérêts convenus à la banque, et ce, dans le délai fixé pour le remboursement, avec une somme équivalente à celle qui lui a été accordée » (HASSANI, 2019/2020, p. 10).

1.1. Le rôle de crédit

Le crédit joue un rôle crucial dans l'économie en facilitant les échanges, en stimulant la production, en favorisant le développement et en contribuant à la création monétaire.

a. Facilitation des échanges

L'utilisation du crédit bancaire permet aux entreprises d'anticiper leurs recettes, leur donnant ainsi un pouvoir d'achat anticipé qui facilite les échanges commerciaux. Cela garantit la continuité des processus de production et de commercialisation sur les marchés internes et externes.

b. Stimulation de la production

Le crédit permet aux chefs d'entreprise d'investir dans des équipements de production adaptés, ce qui améliore la qualité et la quantité des biens produits. Cette stimulation de la production contribue à dynamiser l'économie en augmentant la disponibilité de biens et services sur le marché.

c. Encouragement du développement

Les effets du crédit ne se limitent pas aux agents économiques qui bénéficient directement du prêt. Ils se propagent également à d'autres acteurs de l'économie, ce qui entraîne un effet multiplicateur du crédit. Ce phénomène favorise la croissance économique en stimulant les investissements et en générant des retombées positives dans divers secteurs.

d. Création monétaire

Le crédit agit également comme un instrument de création monétaire. Lorsqu'une banque prête une partie des dépôts qu'elle détient, elle contribue à augmenter la masse monétaire en circulation. Cela stimule les activités économiques en fournissant aux agents économiques les moyens financiers nécessaires pour investir, produire et consommer.

2. L'immobilier

L'immobilier est un secteur commercial qui a trait à la construction, la vente, la location de maisons ou d'appartements.

Il désigne la possession de biens immobiliers ou d'actifs par une personne physique ou morale, qui acquiert ainsi des droits sur celui-ci et la possibilité d'obtenir des avantages de son exploitation économique. L'immobilier gère donc la vente et l'achat de ces biens, mais aussi leur location.

L'immobilier désigne l'ensemble des activités, transactions et biens relatifs aux propriétés et aux terrains, ainsi qu'aux droits s'y rapportant. Cela englobe notamment l'achat, la vente, la location et la gestion des biens immobiliers tels que les maisons, les appartements, les terrains, les immeubles commerciaux et industriels. L'immobilier constitue un secteur clé de l'économie, avec des implications importantes sur le marché du logement, l'urbanisme, les investissements et le développement économique.

3. Le crédit immobilier

D'après Luc Bernet-Rollande dans son ouvrage : « *Ces prêts peuvent être accordés pour toute opération immobilière : acquisition ou travaux, résidence principale ou secondaire, résidence de l'emprunteur ou investissement locatif* ». (Bernet-Rollande, 2008, p. 154)

Le crédit immobilier est un contrat financier par lequel un organisme prêteur met à la disposition d'un emprunteur une somme d'argent destinée à financer l'acquisition d'un bien immobilier. L'emprunteur rembourse progressivement ce prêt, avec des intérêts, sur une durée déterminée. Cet outil financier permet à des particuliers ou des entreprises d'accéder à la propriété immobilière sans avoir besoin de disposer immédiatement de la totalité des fonds nécessaires, facilitant ainsi l'acquisition de biens immobiliers à long terme.

3.1. Les caractéristiques du crédit immobilier

Les crédits immobiliers sont caractérisés par :

a. Le montant

Il s'agit de la somme d'argent empruntée par l'emprunteur. Ce montant doit être égal ou inférieur à la valeur du bien immobilier et ne peut dépasser un certain pourcentage de cette valeur, défini par les réglementations en vigueur.

b. La durée du prêt

La durée d'un crédit immobilier peut aller jusqu'à 30 ans, bien que des variations soient possibles en fonction des politiques des banques et des législations locales. Cette durée est déterminée en tenant compte de l'âge de l'emprunteur, de sa situation financière et de sa capacité de remboursement. En général, une durée plus courte entraîne des mensualités plus élevées mais un coût total du crédit moindre, tandis qu'une durée plus longue implique des mensualités moins lourdes mais un coût total plus élevé en raison des intérêts.

c. Le taux d'intérêt

Le taux d'intérêt est le coût de l'emprunt d'argent, exprimé en pourcentage du montant emprunté. Par exemple, si vous empruntez 100 DA avec un taux d'intérêt de 5%, vous paierez 5 DA d'intérêt.

❖ Taux fixe : dans un prêt à taux fixe, le taux d'intérêt reste constant tout au long de la durée du prêt. Cela offre une stabilité financière à l'emprunteur, car les mensualités sont prévisibles et ne changent pas en fonction des fluctuations du marché.

❖ Taux variable : les prêts à taux variable ont un taux d'intérêt qui peut évoluer en fonction des conditions du marché financier. Ce type de prêt peut offrir des taux initiaux plus bas, mais il comporte également un risque de hausse des mensualités si les taux augmentent.

d. Le remboursement anticipé

L'emprunteur peut, à tout moment, rembourser par anticipation une partie ou la totalité du prêt. Cela peut résulter d'une rentrée d'argent imprévue, d'une augmentation de revenus, ou de la vente du bien immobilier. Le remboursement anticipé permet d'économiser sur les intérêts à payer pour les mensualités restantes.

e. Le différé de remboursement

❖ Le différé total : pendant une période déterminée, l'emprunteur ne rembourse que les intérêts et ne touche pas au capital. À la fin de cette période, il commence à rembourser le capital et les intérêts, ce qui peut entraîner des mensualités plus élevées.

❖ Le différé d'amortissement : l'emprunteur ne paie que les intérêts pendant une période donnée, laissant le capital inchangé. Cela peut être avantageux pour ceux qui ont des rentrées d'argent prévues dans le futur.

f. Intérêts intercalaires

Lorsque l'achat d'un bien immobilier se fait sur plans ou lors d'une auto construction, la banque verse les fonds au fur et à mesure des besoins du client. Les intérêts intercalaires sont les intérêts calculés sur les sommes déjà débloquées par la banque jusqu'à la livraison du bien, moment à partir duquel le remboursement du capital commence.

3.2. Typologie des crédits immobiliers

Le crédit immobilier est un levier financier fondamental pour les particuliers et les promoteurs souhaitant investir dans l'immobilier. Ces différents types de crédits immobiliers sont conçus pour répondre à des besoins variés et spécifiques.

a. Le crédit immobilier aux particuliers

L'immobilier est souvent perçu comme l'un des investissements les plus sûrs et durables. La valeur des biens immobiliers peut en effet augmenter avec le temps, tout en générant des revenus par la location ou la revente. Cependant, l'achat, la construction ou la réhabilitation d'un bien immobilier peut exiger des sommes considérables, que beaucoup de personnes ne peuvent pas financer seules. C'est pour cette raison que le crédit immobilier est devenu un outil financier essentiel pour les acheteurs et les promoteurs immobiliers.

❖ **Définition**

« Un prêt conventionnel à long terme, consenti par un particulier, en fonction de sa capacité à rembourser. Il est destiné au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation, en couvrant tout ou une partie d'un achat immobilier, d'une opération de construction, ou des travaux sur un bien immobilier existant. Il est garanti par une hypothèque immobilière portant soit sur un bien immobilier appartenant à l'emprunteur ou sur un bien immobilier appartenant à un tiers. Il est aussi de garanties additionnelles telles que l'assurance insolvabilité, l'assurance décès et l'assurance des biens » (MAHIOU , 2016)

❖ **Ses caractéristiques**

Destiné aux particuliers souhaitant acquérir un logement pour leur usage personnel.

- Montant du crédit généralement jusqu'à 90% voire 100% du prix du logement.
- Taux d'intérêt fixe ou variable selon les conditions du marché financier et les politiques de la banque.
- Durée du prêt pouvant aller de 5 à 25 ans, en fonction des politiques de la banque et de la capacité de remboursement de l'emprunteur.

- Modalités de remboursement flexibles, avec des paiements mensuels, trimestriels ou semestriels.
- Garanties telles qu'une hypothèque sur le bien immobilier acheté.
- Frais supplémentaires tels que les frais de dossier, les frais d'évaluation du bien immobilier et les assurances

❖ **Classifications de crédit aux particuliers**

Au cours des dernières décennies, les crédits immobiliers ont connu une croissance significative, en raison de l'intérêt des particuliers pour l'acquisition de biens immobiliers, que ce soit pour une résidence principale ou pour un investissement locatif.

Parmi les divers types de crédits immobiliers offerts par les banques et les institutions financières, on trouve les prêts à l'acquisition, les prêts à la construction, les prêts à la rénovation, les prêts relais et les prêts conventionnés.

• **Les prêts à l'acquisition**

C'est le prêt classique qui permet à l'emprunteur de financer l'achat d'un bien immobilier, qu'il s'agisse d'une résidence principale, secondaire ou d'un investissement locatif.

• **Les prêts à la construction**

Spécialement conçu pour ceux qui souhaitent construire leur propre maison. Le déblocage des fonds se fait généralement par tranches en fonction de l'avancement des travaux.

Ils sont destinés à couvrir les coûts de réalisation du projet :

- Construction individuelle ou dans le cadre de la coopérative

Le crédit destiné à la construction individuelle sert à financer l'édification d'une maison individuelle. L'emprunteur doit habituellement disposer d'un terrain, lequel peut être financé par le crédit de construction ou acheté avec des fonds propres. Dans le contexte d'une coopérative d'habitation, ce crédit peut également financer la construction d'un logement en copropriété ou d'un immeuble collectif qui sera divisé en appartements individuels.

- Construction d'un logement rural

Le crédit à construction d'un logement rural englobe la création d'une habitation dans un environnement rural, comme une maison à la campagne ou une résidence secondaire. Ce crédit peut servir à financer soit la construction d'un bâtiment neuf, soit la rénovation d'une structure existante.

- Extension ou surélévation d'une habitation individuelle ou d'un local

Le crédit dédié à l'extension ou à la surélévation vise à financer les travaux d'agrandissement d'une maison individuelle ou d'un local professionnel. Ces travaux peuvent

inclure l'ajout d'une pièce, la construction d'un étage supplémentaire ou l'extension d'une zone existante.

- Aménagement d'une habitation ou d'un local

Le crédit d'aménagement est conçu pour financer les travaux d'aménagement d'une habitation ou d'un local professionnel, Ces travaux peuvent inclure l'installation d'équipements tels qu'une cuisine équipée, la création d'une salle de bains, la modernisation des installations électriques ou de plomberie, et d'autres améliorations.

• **Prêt à la rénovation**

Destiné à financer des travaux de rénovation, d'extension ou d'amélioration d'un bien immobilier existant.

• **Prêt relais**

Ce type de prêt est destiné aux personnes qui souhaitent acheter un nouveau bien immobilier avant d'avoir vendu leur propriété actuelle. Il offre une solution temporaire en attendant la vente de l'ancien bien.

• **Prêt conventionné**

Il s'agit d'un prêt réglementé par l'État qui peut offrir des avantages tels que des taux d'intérêt réduits ou des conditions d'octroi plus souples, en fonction des politiques en vigueur.

❖ **Les risques de crédit immobilier aux particuliers**

« Le risque de crédit ou de contrepartie - défini comme le pourcentage de chances pour qu'un débiteur ou l'émetteur d'un moyen de paiement soit dans l'impossibilité de payer l'intérêt dû ou de rembourser le principal selon les termes spécifiés dans la convention de crédit - est inhérent à l'activité bancaire. Qui dit risque de crédit dit que les versements peuvent être retardés ou même ne pas avoir lieu du tout en fin de compte ». (VAN GREUNING & BRAJOVIC BRATANOVIC , 2004, p. 135)

La banque est exposée à divers risques économiques et généraux dont l'ampleur est difficile à évaluer en raison de la longue durée des crédits immobiliers, particulièrement ceux destinés aux particuliers :

• **Les risques économiques**

Le risque économique est composé de risque de contrepartie, risque du marché, risque de liquidité, risque de taux et enfin d'insolvabilité.

- Risque de contrepartie (non remboursement)

Le risque de contrepartie désigne le risque financier pour un créancier de faire défaut dans le paiement de sa dette délibérément ou en raison de l'insuffisance d'actifs. Autrement dit,

le risque de contrepartie se traduit par la propension d'un cocontractant à ne pas exécuter ses engagements. Ce risque est présent dans toutes transactions financières, mais à des degrés différents selon les opérations envisagées, la fiabilité et la solidité des acteurs.

- Risque du marché

Il est défini comme le risque engendré par des événements imprévus affectant la valeur des avoirs. Autrement dit, il s'agit de la possibilité que le rendement soit plus faible que prévu.

Le risque de marché concerne la variation des prix des actifs, tels que les actions, les obligations ou les matières premières. Contrairement au risque de crédit, il ne se rapporte pas à la solvabilité de l'emprunteur, mais à la volatilité des marchés financiers

- Le risque liquidité

Le débiteur se trouve dans une situation d'illiquidité qui ne lui permet pas d'honorer sa dette. Cette situation, provisoire ou définitive, peut résulter d'un dépôt de bilan, d'une crise sectorielle, etc.

Le risque de liquidité survient lorsqu'une banque est incapable de satisfaire les demandes de paiement de ses clients. Cela résulte notamment de la gestion des échéances, où la banque alloue ses ressources à des actifs moins liquides que ses obligations, une situation fréquente avec les crédits immobiliers aux particuliers.

- Le risque lié au taux d'intérêt

« Il dépend des conditions de refinancement de la banque. Si la banque accorde des prêts à taux fixe et emprunte à taux variable, toute remontée des taux génère une perte pour la banque.

Le risque que représente un client va d'abord s'apprécier au regard de sa capacité d'endettement et de remboursement » (Monnier & Lefrançois, 2023, pp. 239-244).

Le risque de taux d'intérêt découle des fluctuations des taux d'intérêt sur le marché. Il affecte la valeur des obligations et des investissements. Le risque de crédit est distinct car il concerne la capacité de l'emprunteur à payer les intérêts et le principal, tandis que le risque de taux d'intérêt porte sur la variation de la valeur des titres financiers en raison des changements de taux.

- Le risque d'insolvabilité

Le risque d'insolvabilité est le risque qu'un client débiteur d'une facture se mette dans l'incapacité d'en effectuer le règlement, de façon volontaire en faisant trainer le règlement, ou bien de façon involontaire s'il est placé sous procédure collective.

- **Les risques généraux**

Les risques généraux incluent les risques techniques, opérationnels, administratifs et juridiques.

- Les risques techniques

Ces risques sont liés au non-respect des normes réglementaires concernant la durée, le montant, les modalités de remboursement, le bien financé et les taux appliqués. Ce type de risque requiert une vigilance et un contrôle particulier à toutes les étapes du processus de crédit.

- Les risques opérationnels

“La réglementation algérienne le définit ainsi dans son règlement 2002-03 : « Le risque opérationnel est un résultant d'insuffisances de conception, d'organisation et de mise en œuvre des procédures d'enregistrement dans le système comptable et plus généralement dans les systèmes d'information de l'ensemble des événements relatifs aux opérations de la banque ou l'établissement financier concerné ». (N°2002-03, 2002, p. 2)

Le risque opérationnel se rapporte aux risques liés aux processus internes d'une institution, tels que les erreurs humaines, les défaillances des systèmes informatiques, ou les problèmes de conformité. Bien que le risque de crédit puisse résulter de défaillances opérationnelles, il est spécifiquement lié aux pertes dues au non-remboursement des emprunteurs.

- Les risques administratifs

Il s'agit de tous les éléments liés à la mise en place, au traitement et au suivi des dossiers de crédits. La maîtrise des aspects administratifs et organisationnels est essentielle pour optimiser le service de crédit au sein d'une banque.

- Les risques juridiques

Il s'agit de la manifestation du non-respect des textes réglementaires ou légaux auxquels l'entreprise doit se conformer. Ce risque relève de la responsabilité de la direction des affaires juridiques ou du directeur juridique. Il englobe cinq catégories de risques : les risques liés au statut juridique de l'entreprise, les risques juridiques liés aux actifs, les risques contractuels et juridiques, les risques de litiges, et les risques réglementaires.

- b. Crédits immobiliers aux promoteurs**

Les crédits immobiliers destinés aux promoteurs sont essentiels pour le financement et la réalisation de projets immobiliers, qu'ils soient résidentiels, commerciaux ou industriels. Ces prêts sont généralement accordés par des banques ou des institutions financières spécialisées, et ils sont soumis à des critères stricts d'éligibilité. Les principaux critères incluent l'évaluation de la faisabilité du projet, la capacité financière du promoteur, et le respect des réglementations

locales et nationales. Ces crédits sont souvent assortis de conditions de remboursement spécifiques et de garanties pour minimiser les risques. Un suivi détaillé et régulier du projet est nécessaire pour s'assurer que les fonds sont utilisés conformément aux plans et que les délais de réalisation sont respectés.

❖ **Définition d'un promoteur immobilier**

« Est promoteur immobilier, au sens de la présente loi, toute personne physique ou morale initiant la réalisation de nouveaux projets, la restauration, la réhabilitation, la rénovation, la restructuration, ou le confortement de constructions nécessitant l'une de ces interventions ou l'aménagement et l'habilitation de réseaux, en vue de les vendre ou de les louer » (Pésident, 2011, p. 5)

❖ **Définition d'une promotion immobilière**

« La Promotion immobilière est ensemble des opérations de mobilisation de ressources foncières et financières ainsi que le management de projets immobiliers ». (Pésident, 2011, p. 5)

Le crédit de financement de la promotion immobilière est un crédit immobilier destiné à soutenir les promoteurs immobiliers dans la réalisation de leurs projets. C'est un crédit qui permet de financer les travaux de construction d'immeubles, destinés à la vente ou à la location, entrepris par les promoteurs immobiliers.

❖ **Ses caractéristiques**

Destiné aux promoteurs immobiliers ou aux entreprises développant des projets immobiliers.

- Montant du crédit souvent plus élevé pour financer les coûts de développement, de construction et de commercialisation du projet.
- Conditions de remboursement spécifiques adaptées au cycle de développement du projet, avec des délais de grâce pendant la phase de construction.
- Garanties plus complexes, pouvant inclure des hypothèques sur les biens en développement, des garanties personnelles, des garanties bancaires ou des cautions.
- Les taux d'intérêt et les conditions de prêt peuvent varier en fonction de la taille et de la viabilité du projet immobilier.
- Frais supplémentaires liés aux coûts de développement et de commercialisation du projet, ainsi que des frais d'évaluation et d'expertise spécifiques au projet immobilier.

❖ **Classifications de la promotion immobilière**

Ils existent deux types de promotion immobilière :

- **La promotion immobilière publique**

« Les entités juridiques autorisées par la loi 86-07 à réaliser des opérations de promotion immobilière comprennent” : (immobilière, 1989)

- Les établissements, entreprises et organismes publics statutairement habilités.
- Les collectivités locales conformément aux lois et règlements en vigueur.
- Les entreprises qui construisent des logements pour leurs employés dans le cadre de leurs actions sociales.

Dans ce type de promotion immobilière, plusieurs acteurs peuvent participer à son organisation opérationnelle.

Il s'agit de crédits accordés aux promoteurs publics pour la réalisation des programmes immobiliers initiés par l'État. Ces crédits sont soumis à une réglementation spécifique et bénéficient d'avantages particuliers, tels que des taux d'intérêt réduits, une durée d'emprunt prolongée, et des périodes de différé avantageuses. Cependant, les banques rencontrent souvent des difficultés de recouvrement lors de l'octroi de ces crédits. Les promoteurs publics accusent fréquemment des retards dans l'achèvement des programmes financés, ce qui conduit à des non-respects des échéances de remboursement.

- **La promotion immobilière privée**

- Les crédits accordés aux promoteurs privés fonctionnent selon les lois du marché et ne bénéficient d'aucun avantage particulier contrairement aux crédits accordés aux promoteurs publics. En conséquence, les projets de promotion immobilière privée sont souvent restreints, comme le montre le nombre limité de demandes de crédit comparé à celles des promoteurs publics.

- Les textes législatifs concernant le secteur du logement définissent un promoteur privé comme toute personne physique ou morale de droit privé engagée dans des activités telles que la promotion immobilière, y compris les particuliers qui construisent eux-mêmes leur logement ou qui le font au sein de coopératives et qui recherchent un financement bancaire.

❖ **Les risques de crédit immobilier confrontés par les promoteurs**

Qui peuvent être des :

- **Risques financiers**

Ils concernent principalement les coûts liés au projet, comme les dépassements de budget ou les défauts de paiement.

- **Risques opérationnels**

Ces risques sont liés aux ressources et aux processus de travail, pouvant affecter la qualité ou les délais du projet. Par exemple, un manque de personnel qualifié ou des erreurs dans la gestion des données peuvent entraîner des retards ou des défauts.

- **Risques juridiques**

Ils incluent les problèmes liés aux permis, aux autorisations administratives et aux assurances.

- **Risques techniques**

Ces risques sont liés à l'étude des sols, à la géotechnique, à la structure et aux fluides du projet.

- **Risque commercial**

Il s'agit du risque de ne pas vendre suffisamment d'unités pour couvrir les coûts engagés, ce qui peut entraîner des pertes financières importantes.

- **Risques liés à la structure de la société**

Choisir une structure de société inadaptée peut augmenter le risque personnel, notamment en cas de défaut de paiement où le patrimoine personnel peut être affecté.

Section 2 : Le marché immobilier en Algérie

Le marché immobilier algérien est en pleine effervescence ! La population grandissante a besoin de logements, et la demande est très forte. De nouveaux projets de construction fleurissent un peu partout, et il existe différents types de biens disponibles, des maisons individuelles aux appartements modernes. Toutefois, il reste encore du chemin à parcourir pour que le secteur atteigne son plein potentiel.

1. Présentation du marché immobilier en Algérie

1.1. Définition du marché immobilier

Le marché immobilier est une place de transactions immobilières de gré à gré où des propriétaires vendeurs et des acheteurs potentiels échangent des biens immobiliers contre de l'argent.

Le marché immobilier est régi par la loi de l'offre et de la demande en biens immobiliers, permettant ainsi une fixation des prix des actifs immobiliers – dans le cadre d'un marché libre sans une trop forte réglementation ou régulation.

Le marché immobilier peut être défini comme l'ensemble des transactions réalisées sur les biens immobiliers, en particulier les logements qui en constituent la part la plus importante. La demande sur ce marché dépend principalement de facteurs économiques, démographiques et sociaux :

- Facteurs économiques : revenus des ménages, taux d'intérêt des crédits immobiliers, politique fiscale (taxes, aides, etc.)
- Facteurs démographiques : évolution de la population, taille des ménages, migrations
- Facteurs sociaux : préférences en matière de logement, mode de vie, etc.

L'offre de biens immobiliers évolue quant à elle en fonction de l'abondance ou de la rareté des terrains constructibles, des capacités de production du secteur de la construction et du volume des capitaux disponibles pour l'investissement immobilier.

La majorité de ces éléments influençant l'offre et la demande sont eux-mêmes impactés par les décisions prises par les pouvoirs publics, pour lesquels le secteur immobilier revêt une importance stratégique.

2. Typologie des biens immobiliers (par fonction)

Le monde de l'immobilier est un univers vaste et complexe, composé d'une multitude de biens aux caractéristiques et usages divers. Cette hétérogénéité s'avère être un élément clé de ce marché, mais peut également compliquer sa compréhension. Heureusement, une approche méthodique permet de structurer ce domaine en le classant selon différents critères, dont la fonction principale des biens immobiliers.

Les trois grandes familles qui composent le paysage immobilier :

2.1. L'immobilier résidentiel

Cette catégorie regroupe tous les biens destinés à l'habitation, offrant un refuge et un espace de vie aux individus et aux familles. On y trouve une variété de typologies, chacune répondant à des besoins et des modes de vie distincts :

- Maisons individuelles : des constructions indépendantes, souvent accompagnées d'un terrain privatif, symbolisant l'autonomie et l'intimité.
- Appartements : des logements situés dans des immeubles collectifs, favorisant la proximité et la vie en communauté.

- Résidences secondaires : des biens immobiliers dédiés à des moments de détente et de loisirs, loin du tumulte quotidien.

2.2. L'immobilier professionnel

Chez certains spécialistes l'immobilier professionnel est considéré comme le moteur de l'économie. Cette catégorie englobe tous les biens destinés à l'exercice d'une activité professionnelle, contribuant ainsi au dynamisme économique. Elle se décline en plusieurs sous-catégories, chacune répondant aux besoins spécifiques des entreprises et des professionnels :

- Bureaux : des espaces de travail équipés pour accueillir des entreprises, des administrations ou des professions libérales, favorisant la collaboration et la productivité.
- Locaux commerciaux : des surfaces aménagées pour la vente de biens ou de services au détail ou en gros, permettant aux commerces de prospérer.
- Entrepôts : des vastes volumes destinés au stockage de marchandises ou d'équipements, assurant la logistique des entreprises.
- Bâtiments industriels : des structures conçues pour la production de biens manufacturés, contribuant à la chaîne de valeur industrielle.

2.3. L'immobilier mixte

Cette hybridation astucieuse regroupe les biens qui combinent des fonctions résidentielles et professionnelles, offrant une flexibilité d'utilisation et une optimisation de l'espace. Elle comprend notamment :

- Immeubles mixtes : des constructions alliant logements et locaux commerciaux ou professionnels, favorisant la mixité urbaine et la proximité des services.
- Logements professionnels : des habitations aménagées pour accueillir une activité professionnelle à domicile, permettant de concilier vie professionnelle et vie privée.

La classification des biens immobiliers par fonction est un outil précieux pour appréhender la diversité et la richesse de ce marché. Elle permet aux investisseurs, aux professionnels et aux particuliers de mieux cibler leurs recherches, d'analyser les tendances et de comprendre les enjeux spécifiques de chaque catégorie. En comprenant les nuances de chaque type de bien, il devient possible de naviguer plus aisément dans le monde complexe de l'immobilier et de faire des choix éclairés.

2.4. Autres types de biens immobiliers

Le paysage immobilier s'étend bien au-delà des logements et des bureaux. Une catégorie fascinante regroupe des biens immobiliers aux usages et aux fonctions variés, ne correspondant ni au résidentiel ni au professionnel. Découvrons ensemble cet univers immobilier singulier.

a. Diversité des biens immobiliers atypiques

Cette catégorie englobe une multitude de biens aux vocations spécifiques :

- Lieux de culte : mosquées, églises, synagogues et autres édifices religieux, symboles de foi et de rassemblement spirituel.
- Établissements de santé : hôpitaux, cliniques, centres de santé et structures médico-sociales, dédiés au bien-être et à la prise en charge médicale des populations.
- Établissements d'enseignement : écoles, collèges, lycées et universités, piliers de l'éducation et du savoir.
- Nécropoles : cimetières et lieux de mémoire, espaces de recueillement et de repos éternel pour les défunts.
- Infrastructures de loisirs : musées, parcs d'attractions, zoos et espaces de divertissement, lieux de détente, de découverte et de création de souvenirs.
- Biens publics : casernes, prisons, administrations publiques et autres bâtiments gouvernementaux, symboles de l'autorité et du service à l'État.
- Biens agricoles : terres cultivables, exploitations agricoles et bâtiments d'élevage, piliers de la production alimentaire et de la préservation des espaces naturels.

b. Les résidences avec services

Ces résidences représentent généralement le confort sur mesure, ils proposent des services spécifiques adaptés à une clientèle ciblée :

- Maisons de retraite : espaces de vie et de soins dédiés aux personnes âgées, offrant un cadre sécurisé et des services d'accompagnement personnalisés.
- Cités universitaires : logements collectifs aménagés pour les étudiants, favorisant la vie communautaire et l'accès aux services universitaires.
- Résidences hôtelières : appartements meublés avec services hôteliers, tels que le ménage, la réception et la restauration, pour des séjours courts ou prolongés.

c. Les résidences de tourisme

Ces hébergements offrent des formules d'hébergement touristique particulières :

- Hôtels : établissements proposant des chambres meublées et des services hôteliers, pour des séjours de courte durée.
- Résidences de tourisme : appartements meublés et équipés, avec services optionnels comme la réception, le ménage ou la restauration, pour des séjours plus longs et une autonomie accrue.

Le monde de l'immobilier s'étend bien au-delà des logements et des bureaux. Cette exploration des "autres types de biens immobiliers" a révélé la diversité et la richesse de ce secteur, mettant en lumière des biens aux fonctions essentielles et aux usages variés. Qu'il s'agisse de lieux de culte, d'établissements d'enseignement, de centres de loisirs ou de résidences spécialisées, chaque type de bien immobilier joue un rôle crucial dans la société et contribue à façonner notre environnement.

3. La segmentation du marché immobilier

Est une stratégie utilisée par les agents immobiliers pour classer les clients et les propriétés en fonction de leurs caractéristiques et des besoins spécifiques. Cette stratégie permet aux agents immobiliers de déployer des stratégies relationnelles et commerciales adaptées à chaque segment et d'améliorer leur performance et leur rentabilité à court et à long terme.

3.1. Le marché primaire

Le marché primaire est le royaume des biens immobiliers neufs, jamais occupés auparavant. C'est ici que les acquéreurs potentiels dénichent des maisons, des appartements et des locaux flambant neufs, prêts à être habités ou exploités. Les promoteurs publics jouent un rôle prépondérant dans ce marché, en proposant des programmes immobiliers neufs répondant aux besoins et aux attentes des consommateurs.

3.2. Le marché secondaire

Le marché secondaire, en revanche, est le terrain de jeu des biens immobiliers existants, qu'ils soient neufs ou anciens, déjà vendus une première fois sur le marché primaire. C'est ici que les particuliers et les agences immobilières entrent en scène, proposant à la vente ou à la location des biens qui ont déjà eu une vie. Ce marché se distingue par sa concentration sur l'immobilier ancien, offrant une large panoplie de choix pour les acquéreurs à la recherche d'un bien immobilier unique et porteur d'histoire.

4. Les intervenants sur le marché de l'immobilier

De la conception d'un logement à sa réalisation, en incluant son financement, plusieurs personnes, physiques et morales interviennent dans le marché immobilier, soit essentiellement :

4.1. Assemblée Populaire Communale (APC)

L'APC est l'organe délibératif de la commune en Algérie. Son rôle est crucial dans le marché immobilier, car elle est responsable de délivrer les autorisations nécessaires à la construction, comme les permis de construire, les certificats de conformité et d'urbanisme. De plus, elle contribue à la réalisation du logement social, un aspect essentiel du marché immobilier en Algérie.

4.2. Promoteurs immobiliers

Les promoteurs immobiliers sont des individus ou des sociétés qui jouent un rôle central dans le processus de construction. Ils achètent les terrains, financent les projets de construction en contractant des emprunts, sélectionnent les architectes et les entrepreneurs, et supervisent l'ensemble du processus de construction. Leur objectif est de vendre ou de louer les biens immobiliers une fois qu'ils sont achevés.

4.3. Entrepreneurs

Les entrepreneurs sont des personnes ou des entreprises spécialisées dans l'exécution des travaux de construction. Leur responsabilité est de mettre en œuvre les plans et les spécifications du projet conformément aux normes de construction et aux termes du contrat établi avec le promoteur.

4.4. Établissements financiers

Ce groupe comprend divers organismes tels que la Caisse Nationale du Logement (CNL), le Fonds National de Péréquation des Œuvres Sociales (FNPOS), les banques et autres institutions de prêt. Leur rôle est de fournir les financements nécessaires pour la réalisation des projets immobiliers, facilitant ainsi l'accès au logement pour les particuliers et les entreprises.

4.5. Agences immobilières

Les agences immobilières agissent comme des intermédiaires entre les vendeurs, les acheteurs et les locataires de biens immobiliers. Leur fonction est de mettre en relation l'offre et la demande sur le marché, en aidant les parties à trouver des biens immobiliers correspondant à leurs besoins et à leurs budgets.

4.6. Notaire

« Le notaire est un officier public, mandaté par l'autorité publique, chargé d'instrumenter les actes pour lesquels la loi prescrit la forme authentique et les actes auxquels les parties veulent donner cette forme. » (GOUVERNEMENT, DISPOSITIONS GENERALES, 2006, p. 3)

« ...Le travail du notaire peut commencer :

Vérification de l'identité de la capacité des parties ;

Le régime de la propriété, les titres, les servitudes ;

La désignation du bien par rapport au cadastre ;

Les diagnostics ;

En copropriété : règlement de copropriété, certificat de mesure, désamiantage, note au syndic (charges dues) ;

Service des hypothèques : le lot est-il libre de toute inscription hypothécaire ?

La déclaration d'intention d'aliéner : la commune souhaite-t-elle exercer son droit de préemption ? » (BETTINI & BETTINI, 2011, p. 23)

5. Les acteurs du marché immobilier en Algérie

Le marché immobilier algérien, en plein essor, se distingue par une multitude d'acteurs aux rôles et aux responsabilités variés. Comprendre le fonctionnement de ce marché implique nécessairement d'identifier et d'analyser les contributions de chacun de ces acteurs.

5.1. Les acteurs publics

a. L'État

- Le ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de la Ville (MHUV) occupe une place centrale dans la définition et la mise en œuvre de la politique nationale en matière de logement et d'urbanisme. Il élabore des stratégies, définit les orientations et supervise les programmes et les projets immobiliers à l'échelle nationale.

- Les agences foncières, sous la tutelle du MHUV, jouent un rôle crucial dans la gestion du foncier public. Elles procèdent à l'identification, à l'aménagement et à la cession des terrains destinés à la construction de logements, d'équipements publics et de projets immobiliers d'envergure.

- Les entreprises publiques de construction, telles que l'Entreprise nationale de promotion immobilière (ENPI) et le Groupe Cosider, contribuent activement à la réalisation des programmes de logements sociaux et participent à la construction d'infrastructures essentielles. Elles jouent un rôle déterminant dans l'élargissement de l'offre immobilière et dans l'amélioration de l'accès au logement pour les populations à faibles revenus.

b. Les collectivités locales

- Les wilayas (provinces) et les communes, dotées d'une autonomie croissante, sont responsables de l'aménagement du territoire au niveau local. Elles élaborent et approuvent les plans d'aménagement urbain (PAU) et délivrent les autorisations d'urbanisme nécessaires à la construction de projets immobiliers.

- Les communes sont également en charge de la gestion et de l'entretien des réseaux d'assainissement, de l'éclairage public et des espaces verts, contribuant ainsi à la qualité de vie des habitants dans les zones urbaines.

5.2. Les acteurs privés

b. Les promoteurs immobiliers

- Les promoteurs immobiliers privés constituent les principaux acteurs de l'offre immobilière sur le marché algérien. Ils conçoivent, financent et réalisent des projets

immobiliers résidentiels, commerciaux et professionnels, répondant ainsi aux besoins diversifiés des ménages et des entreprises.

- Les promoteurs immobiliers de grande envergure, tels que le Groupe *Adice*, le Groupe *Geza* et le Groupe Immobilier *Batimétal*, mènent des projets d'envergure à travers le pays, contribuant à la modernisation du paysage urbain et à l'amélioration de l'offre immobilière qualitative.

- Les promoteurs immobiliers locaux, quant à eux, se concentrent généralement sur des projets de plus petite taille, adaptés aux besoins spécifiques des marchés locaux et aux réalités des différentes régions du pays.

- Les agents immobiliers

- Les agents immobiliers jouent un rôle crucial dans la mise en relation des vendeurs et des acquéreurs de biens immobiliers. Ils prospectent le marché, conseillent les clients dans leurs choix et accompagnent les transactions immobilières, de l'estimation du bien à la signature du contrat.

- Les agences immobilières, regroupées au sein de la Chambre nationale algérienne des agents immobiliers (CNAI), sont soumises à une réglementation stricte visant à garantir la transparence et le professionnalisme des transactions immobilières.

- Les agents immobiliers expérimentés et qualifiés apportent une expertise précieuse aux clients, les aidant à trouver le bien immobilier correspondant à leurs besoins et à leur budget, et à mener à bien leurs projets immobiliers en toute sérénité.

c. Les banques et établissements financiers

Les banques et les établissements financiers jouent un rôle essentiel dans l'accès au logement en accordant des prêts immobiliers aux particuliers et aux entreprises. Ils proposent des produits et des solutions de financement adaptés aux différents profils d'emprunteurs et aux besoins spécifiques des projets immobiliers.

- Le Crédit foncier national (CFN), banque publique spécialisée dans le financement du logement, offre des prêts immobiliers à taux bonifiés, notamment pour les logements sociaux et les primo-accédants.

- Les banques commerciales, telles que la Banque Nationale d'Algérie (BNA), la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR).

d. Les autres acteurs privés

- Les notaires : jouent un rôle essentiel en garantissant la sécurité juridique des transactions immobilières. Ils rédigent les actes authentiques de vente et d'achat, garantissant ainsi la validité et l'opposabilité des transactions aux tiers.

- Les experts immobiliers : apportent leur expertise dans l'évaluation des biens immobiliers. Leur estimation objective de la valeur d'un bien est précieuse pour les vendeurs, les acquéreurs et les investisseurs, garantissant la justesse des transactions et la prise de décisions éclairées.

- Les bureaux d'études : réalisent les études techniques et architecturales nécessaires à la conception et à la faisabilité des projets immobiliers. Ils contribuent au respect des normes de construction et à la qualité des ouvrages immobiliers.

- Les entreprises de bâtiment et de travaux publics (BTP) : assurent la concrétisation des travaux de construction sur le terrain. Elles mettent en œuvre les plans et les cahiers des charges des architectes et des bureaux d'études, en respectant les délais et les budgets impartis.

- Les gestionnaires immobiliers : gèrent et entretiennent les biens immobiliers pour le compte des propriétaires ou des investisseurs. Ils s'occupent de la gestion locative, de la maintenance des bâtiments et des parties communes, et veillent à la bonne occupation des biens immobiliers.

- Les organismes de formation : jouent un rôle important dans la professionnalisation du secteur immobilier algérien. Ils dispensent des formations aux futurs agents immobiliers, experts immobiliers et gestionnaires immobiliers, contribuant ainsi à l'amélioration des compétences et à l'adoption des bonnes pratiques dans le secteur.

6. Les défis et les contraintes du marché immobilier

Le secteur immobilier est soumis à une série de défis et de contraintes qui varient en fonction des conditions économiques, politiques et sociales. Ces défis façonnent l'environnement dans lequel opèrent les acteurs du marché immobilier, influençant les décisions d'investissement, les politiques de développement et les tendances du marché. Comprendre ces défis est essentiel pour naviguer avec succès dans un secteur en constante évolution.

6.1. Accessibilité au logement

L'accessibilité au logement est un défi majeur dans de nombreux marchés immobiliers à travers le monde. L'augmentation des prix des logements, dépassant la croissance des revenus, rend l'accession à la propriété plus difficile pour de nombreux acheteurs, en particulier les

primo-accédants et les ménages à faible revenu. Ce problème est exacerbé par la pénurie de logements abordables, en particulier dans les centres urbains et les zones en forte demande. Cette situation peut avoir des conséquences importantes, telles que l'augmentation du nombre de sans-abri, l'aggravation des inégalités sociales et la pression sur les infrastructures publiques.

6.2. Facteurs économiques

Les facteurs économiques jouent un rôle crucial dans le façonnement du paysage immobilier. La hausse des taux d'intérêt peut affecter l'accessibilité des hypothèques, ralentissant potentiellement l'activité du marché et réduisant la demande de logements. De même, l'inflation croissante peut peser sur le pouvoir d'achat des ménages et freiner leur capacité à investir dans l'immobilier. L'incertitude économique générale peut également dissuader les investissements immobiliers, affectant à la fois la demande et l'offre.

6.3. Durabilité et changement climatique

Les questions de durabilité et de changement climatique deviennent des préoccupations majeures dans le secteur immobilier. La nécessité de construire et de gérer des bâtiments plus écoénergétiques et plus respectueux de l'environnement augmente les coûts de construction et de rénovation. Les réglementations environnementales plus strictes affectent le développement et l'exploitation immobiliers, imposant des exigences plus élevées en matière d'efficacité énergétique et de gestion des ressources. De plus, l'impact des événements climatiques extrêmes, tels que les inondations, les incendies et les ouragans, peut causer des dommages importants aux propriétés et aux infrastructures, entraînant des pertes financières et des perturbations commerciales.

6.4. Tendances démographiques

Les tendances démographiques ont une influence significative sur la demande et l'offre de logements. Le vieillissement de la population modifie la composition des ménages et accroît la demande de logements adaptés aux personnes âgées, tels que les logements de plain-pied et les résidences services. La croissance des ménages, quant à elle, exerce une pression sur l'offre de logements, en particulier dans les zones urbaines en expansion. Les migrations urbaines entraînent également une augmentation de la demande de logements dans les villes, mettant à l'épreuve les infrastructures et les services existants.

6.5. Avancées technologiques

Le secteur immobilier est en pleine transformation face aux avancées technologiques. La montée des plateformes en ligne et des technologies disruptives perturbe les modèles commerciaux traditionnels, créant de nouvelles opportunités et défis pour les acteurs du secteur. L'adoption de nouvelles technologies telles que l'intelligence artificielle, la réalité virtuelle et

la blockchain peut améliorer l'efficacité, la transparence et la personnalisation des transactions immobilières. Cependant, cela nécessite également que les professionnels du secteur s'adaptent rapidement et acquièrent de nouvelles compétences pour rester compétitifs.

6.6. Réglementation et conformité

Le secteur immobilier est soumis à un cadre réglementaire complexe et en constante évolution. La complexité croissante des réglementations et des exigences de conformité augmente les coûts et la charge administrative pour les acteurs du secteur. Les changements réglementaires fréquents peuvent créer de l'incertitude et perturber la planification, nécessitant une veille réglementaire constante et une adaptation rapide. La navigation dans ce paysage réglementaire exige une expertise et des connaissances approfondies, ce qui peut constituer un obstacle important pour les petites entreprises et les nouveaux entrants.

6.7. Concurrence accrue

La concurrence s'intensifie dans le secteur immobilier, avec l'arrivée de nouveaux acteurs et l'augmentation de la concurrence pour les clients et les propriétés. Cela oblige les entreprises à se différencier et à offrir des services à valeur ajoutée pour se démarquer. L'innovation et la capacité à répondre aux attentes des clients en constante évolution sont essentielles pour rester compétitif dans ce marché dynamique.

6.8. Perturbations géopolitiques

Les perturbations géopolitiques et les tensions affectent les marchés immobiliers locaux et les investissements transfrontaliers. L'incertitude géopolitique et l'instabilité politique peuvent dissuader les investissements immobiliers, tandis que les conflits et les sanctions peuvent perturber les transactions et les chaînes d'approvisionnement. Les risques liés à la stabilité économique et politique dans certains pays ou régions peuvent également avoir un impact négatif sur les marchés immobiliers locaux.

6.9. Exigences croissantes des clients

Les clients du secteur immobilier ont des attentes de plus en plus élevées, exigeant des expériences plus personnalisées et axées sur le numérique. La durabilité, le bien-être et la connectivité jouent un rôle de plus en plus important dans les choix immobiliers des clients. Ils recherchent des logements éco-responsables, sains et offrant une bonne qualité de vie, avec des accès faciles aux services et aux technologies de pointe. Les acteurs du secteur doivent s'adapter à ces préférences et aux besoins spécifiques des clients pour rester pertinents et répondre à leurs attentes évolutives.

6.10. Pénurie de la main-d'œuvre qualifiée

Le secteur immobilier est confronté à une pénurie de main-d'œuvre qualifiée dans divers domaines, tels que la construction, le développement et la gestion immobilière. Cela peut entraîner des retards dans les projets de construction, une augmentation des coûts de main-d'œuvre et une difficulté à répondre à la demande croissante de logements et de services immobiliers. L'attractivité du secteur pour les jeunes talents et la mise en place de programmes de formation et de développement des compétences sont essentielles pour combler ce manque et assurer la pérennité du secteur.

Section 3 : Les facteurs influençant le marché immobilier en Algérie

Le domaine immobilier en Algérie, étant un élément indispensable de l'économie nationale, est actuellement à un moment décisif, évoluant dans un environnement en perpétuelle mutation. Cette évolution dynamique est influencée par une multitude de facteurs économiques, sociaux, démographiques et politiques qui se combinent pour façonner le panorama immobilier du pays. Une compréhension approfondie de ces éléments et de leurs interactions complexes est indispensable pour naviguer avec succès dans ce contexte changeant et saisir les opportunités qui se présentent.

1. Politique gouvernementale et réglementation

La politique gouvernementale et la réglementation jouent un rôle important dans le marché immobilier en Algérie, comme dans de nombreux autres pays. Voici une explication détaillée de ces aspects :

1.1. Politique gouvernementale

- Planification urbaine et aménagement du territoire : en Algérie, la planification urbaine est gérée par les autorités locales, en collaboration avec le gouvernement central. Les schémas directeurs d'urbanisme et les plans d'aménagement du territoire déterminent les orientations de développement des villes, des agglomérations et des zones rurales. Ces plans prennent en compte les besoins démographiques, économiques et environnementaux, en définissant les zones réservées à différents types d'activités (résidentielles, commerciales, industrielles, agricoles, etc.).
- Investissement dans les infrastructures : le gouvernement algérien a traditionnellement investi dans les infrastructures pour soutenir le développement urbain et répondre aux besoins croissants de la population. Cela comprend la construction et la rénovation de routes, de ponts, de réseaux d'eau et d'assainissement, ainsi que la mise en place

d'équipements publics tels que les écoles et les hôpitaux. Ces investissements sont généralement réalisés dans le cadre de plans quinquennaux de développement économique et social.

- Politiques fiscales et incitatives : le gouvernement algérien utilise divers outils fiscaux et incitatifs pour stimuler l'investissement immobilier et encourager le développement économique. Cela peut inclure des incitations fiscales telles que des réductions d'impôts sur les revenus fonciers ou les gains en capital, des subventions pour la construction de logements sociaux, des facilités de crédit pour les promoteurs immobiliers et des mesures de soutien aux secteurs de la construction et de l'immobilier.

- Règlementation de la construction : les normes de construction en Algérie sont régies par des codes du bâtiment et des normes techniques qui définissent les critères de sécurité, de solidité et de durabilité des structures. Ces normes couvrent divers aspects de la construction, tels que les matériaux, les fondations, la structure, l'électricité, la plomberie, la ventilation, la sécurité incendie, etc. La conformité à ces normes est obligatoire pour obtenir les permis de construire nécessaires.

1.2. Réglementation

- Législation sur la propriété foncière : la législation algérienne en matière de propriété foncière est basée sur le Code Civil et le Code de l'Urbanisme et de la Construction. Ces lois régissent les droits de propriété, les transactions immobilières, les successions, les servitudes, les hypothèques et autres aspects relatifs à la propriété immobilière. Les transactions foncières doivent être enregistrées auprès des autorités compétentes pour être opposables aux tiers.

- Zonage et permis de construire : les autorités locales en Algérie délivrent les permis de construire et contrôlent le respect des règles d'urbanisme et de construction. Le zonage détermine les utilisations autorisées dans chaque zone (résidentielle, commerciale, industrielle, etc.) et les permis de construire sont délivrés en fonction de la conformité aux règles établies dans les plans d'urbanisme.

- Protection des consommateurs : la législation algérienne comprend des dispositions visant à protéger les droits des consommateurs dans le domaine immobilier. Cela inclut des exigences de transparence et d'information lors de la vente ou de la location de biens immobiliers, ainsi que des mécanismes de résolution des litiges en cas de différends entre les parties.

- Contrôle des prix et des loyers : en Algérie, le gouvernement peut intervenir pour contrôler les prix des biens immobiliers ou des loyers dans le cadre de sa politique économique

et sociale. Des mesures telles que la régulation des prix des terrains, des logements neufs ou des loyers peuvent être mises en place pour éviter la spéculation immobilière, limiter les hausses excessives et garantir l'accessibilité du logement pour tous.

2. Sécurité sociale et stabilité

La sécurité sociale et la stabilité, tant sur le plan politique, économique que social, sont des éléments de base pour un marché immobilier sain et dynamique en Algérie. Un système de sécurité sociale solide assure une protection sociale aux citoyens, tandis que la stabilité favorise la confiance des investisseurs et crée un environnement favorable à l'activité économique et immobilière.

2.1. Sécurité sociale

- Système de sécurité sociale : en Algérie, le système de sécurité sociale comprend divers régimes de protection sociale destinés à couvrir les besoins fondamentaux des citoyens, tels que la santé, la retraite, le chômage, les accidents du travail et les allocations familiales. Ces régimes sont généralement gérés par des organismes publics, tels que la Caisse nationale des assurances sociales (CNAS) et la Caisse nationale de retraite (CNR).

- Accès aux soins de santé : la sécurité sociale garantit l'accès aux soins de santé pour les citoyens algériens, notamment à travers un réseau de centres de santé et d'hôpitaux publics. Les prestations médicales sont souvent gratuites ou fortement subventionnées pour les assurés sociaux, ce qui réduit la charge financière des dépenses de santé pour les ménages.

- Prestations sociales : en plus des services de santé, la sécurité sociale en Algérie offre des prestations financières sous forme d'allocations familiales, de pensions de retraite, d'indemnités de chômage et d'aides aux personnes en situation de handicap. Ces prestations contribuent à réduire les inégalités sociales et à garantir un niveau de vie décent pour les bénéficiaires.

- Stabilité sociale : un système de sécurité sociale solide contribue à la stabilité sociale en offrant une protection économique aux individus et aux familles en cas de difficultés financières. Cela peut réduire les risques de pauvreté, d'instabilité sociale et de tensions politiques, créant ainsi un environnement propice à la croissance économique et au développement durable.

2.2. Stabilité

- Stabilité politique : la stabilité politique est un facteur crucial pour le marché immobilier en Algérie, car elle crée un environnement prévisible et sûr pour les investissements. Les changements politiques, tels que les troubles civils, les conflits armés ou les instabilités

gouvernementales, peuvent entraîner une baisse de la confiance des investisseurs et une volatilité sur le marché immobilier.

- Stabilité économique : une économie stable, caractérisée par une croissance soutenue, une faible inflation, des finances publiques saines et une monnaie stable, favorise un marché immobilier solide. Les fluctuations économiques, telles que les récessions, les crises financières ou les chocs externes, peuvent avoir un impact sur la demande de biens immobiliers et sur les prix.

- Stabilité sociale et sécurité : la stabilité sociale et la sécurité publique sont essentielles pour le marché immobilier en Algérie. Un environnement sûr, caractérisé par un faible taux de criminalité, des tensions sociales limitées et une cohésion sociale, favorise la confiance des résidents et des investisseurs, encourageant ainsi l'achat, la location et le développement immobilier.

- Stabilité juridique et réglementaire : la stabilité juridique et réglementaire est également importante pour le marché immobilier. Des lois claires, cohérentes et bien appliquées en matière de propriété foncière, de construction, de location et de transaction immobilière sont essentielles pour garantir les droits de propriété, réduire les litiges et encourager les investissements à long terme.

3. Croissance économique et démographique

La croissance économique et démographique sont deux concepts fondamentaux dans l'étude du développement des sociétés et des nations. Ils sont interdépendants mais distincts, et chacun joue un rôle crucial dans le progrès global d'une société.

3.1. Croissance économique

La croissance économique désigne l'augmentation de la production de biens et de services dans une économie sur une période donnée, généralement mesurée en termes de produit intérieur brut (PIB). Voici quelques éléments clés à comprendre sur la croissance économique :

- Facteurs de production : pour qu'une économie croisse, elle doit utiliser efficacement ses ressources productives. Ces ressources sont généralement classées en quatre catégories : le travail (main-d'œuvre), le capital (machines, équipements), la terre (ressources naturelles), et l'entrepreneuriat (capacité à innover et organiser la production). L'efficacité de l'utilisation de ces ressources influe sur la capacité de l'économie à croître.

- Innovation et progrès technologique : l'innovation et le progrès technologique jouent un rôle crucial dans la croissance économique. Ils permettent d'améliorer l'efficacité des

processus de production, d'introduire de nouveaux produits et services, et de stimuler la compétitivité des entreprises sur les marchés nationaux et internationaux.

- Investissement : l'investissement, qu'il soit public ou privé, est essentiel pour soutenir la croissance économique. L'investissement dans les infrastructures, l'éducation, la recherche et le développement, ainsi que dans le capital productif (usines, équipements) contribue à augmenter la capacité productive de l'économie à long terme.
- Stabilité macroéconomique : la stabilité macroéconomique, caractérisée par des taux d'inflation modérés, des finances publiques saines, et une politique monétaire et fiscale cohérente, est également importante pour favoriser un environnement favorable à la croissance économique.
- Commerce international : le commerce international peut stimuler la croissance économique en permettant aux pays de se spécialiser dans la production de biens et de services pour lesquels ils ont un avantage comparatif, et en favorisant l'adoption de technologies et de pratiques de gestion plus efficaces.

3.2. Croissance démographique

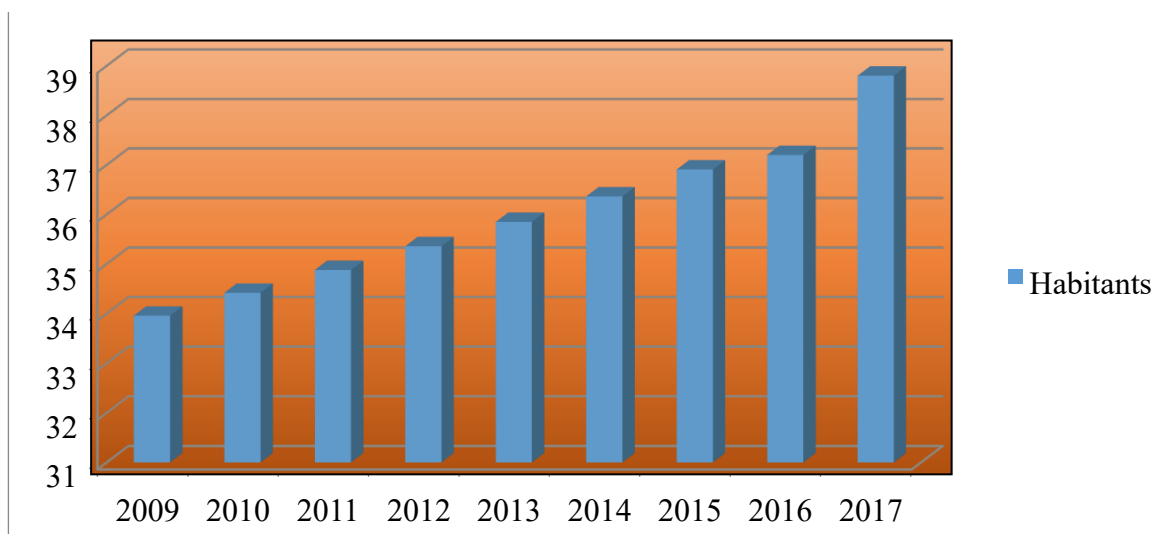
La croissance démographique se réfère à l'augmentation de la population d'une région, d'un pays ou du monde entier sur une période donnée. Voici quelques points importants à considérer concernant la croissance démographique :

- Taux de natalité et de mortalité : la croissance démographique est influencée par les taux de natalité (nombre de naissances par rapport à la population totale) et de mortalité (nombre de décès par rapport à la population totale). Lorsque le taux de natalité dépasse le taux de mortalité, la population augmente.
- Migration : les mouvements migratoires, qu'ils soient internes (à l'intérieur d'un pays) ou internationaux (entre les pays), peuvent également influencer la croissance démographique. Les migrations peuvent être motivées par des facteurs économiques, sociaux, politiques ou environnementaux.
- Structure démographique : la structure démographique d'une population, notamment l'âge, le sexe et la répartition géographique, joue un rôle important dans la détermination de sa croissance future, de ses besoins en matière de ressources et de services, et de son impact sur l'économie.
- Conséquences économiques et sociales : la croissance démographique peut avoir des implications économiques et sociales significatives, notamment en termes de pression sur

les ressources naturelles, d'offre de main-d'œuvre, de demande de services publics tels que l'éducation et la santé, et de développement urbain.

- L'espérance de vie : en général, l'espérance de vie en Algérie se situe autour de 76 à 78 ans. Cependant, comme dans de nombreux pays, cela peut varier en fonction de divers facteurs tels que le sexe, le lieu de résidence, le niveau socio-économique et l'accès aux soins de santé. Ces chiffres sont basés sur les données disponibles jusqu'à 2021, et peuvent être sujets à des changements au fil du temps.

Figure 1: L'évolution démographique au fil des années en Algérie (Unité %)



Source : Élaboré par nous même

Conclusion

Cette évolution majeure du crédit immobilier en Algérie a profondément remodelé le paysage immobilier, offrant aux individus la possibilité d'acquérir des biens immobiliers sans avoir à disposer du montant total requis immédiatement. Ce système, permettant des prêts à long terme auprès d'institutions financières agréées, comme les banques, a favorisé une expansion significative du marché immobilier et a rendu la propriété accessible à un plus grand nombre de citoyens. Pourtant, malgré ces avancées, des défis persistent, notamment en ce qui concerne l'accessibilité pour les revenus modestes et la disponibilité de financement à long terme. Dans ce chapitre, nous avons exploré les généralités du crédit immobilier en Algérie, examiné le marché immobilier dans le pays, et analysé les facteurs qui influent sur ce marché. Ces aspects mettent en lumière l'importance du crédit immobilier dans le pays et soulignent les défis et les opportunités pour l'avenir du secteur immobilier algérien.

Chapitre III

*Etude pratique sur l'octroi d'un crédit
immobilier au particulier auprès d'un
promoteur*

Introduction

Dans un contexte caractérisé par une concurrence féroce, une abondance de liquidités sur le marché monétaire, et des fluctuations constantes sur les plans économique, institutionnel, organisationnel, commercial et de gestion, la CNEP Banque doit naviguer avec agilité et innovation. Elle doit rivaliser avec de nombreuses institutions financières nationales et internationales, tout en exploitant efficacement les liquidités disponibles pour accorder des crédits et investir judicieusement.

Les fluctuations économiques, les réformes réglementaires, et les évolutions organisationnelles demandent à la banque une adaptation constante pour maintenir sa compétitivité et son leadership. En parallèle, elle doit relever les défis de la fidélisation client, du développement de nouveaux produits et services, et de la gestion prudente des risques, pour prospérer dans cet environnement en perpétuelle évolution.

Section 1 : Présentation agence 801 CNEP - Banque Akbou

En projet de recherche, nous avons eu l'opportunité d'effectuer un stage au sein de l'agence CNEP – Banque AKBOU (801), située à AKBOU BEJAIA. Cette expérience pratique nous a permis d'observer de près les opérations bancaires et de mieux comprendre les interactions avec la clientèle ainsi que les processus internes de l'agence.

En cette effet, l'agence comme terme bancaire constitue le noyau polyvalent d'exploitation de base de la banque. En lien direct avec la clientèle, son rôle est de répondre aux besoins des clients en assurant la collecte de ressources (ouverture de comptes) et la distribution de crédits, ainsi que divers autres produits et services disponibles. Elle est responsable de mener toutes les actions visant à augmenter les ressources de la banque et à développer le portefeuille clientèle. Son activité s'inscrit dans le cadre du développement régional. L'organisation de l'agence est structurée en fonction des prestations qu'elle offre à ses clients.

1. Historique de la CNEP Banque

L'histoire du secteur bancaire en Algérie est intimement liée à celle du pays lui-même de la période coloniale à l'indépendance. En passant par les différentes phases de développement économique, les institutions bancaires ont joué un rôle crucial dans le financement des projets structurants et l'accompagnement de la croissance nationale.

C'est dans ce contexte que la CNEP Banque Algérie a vu le jour en 1964, répondant à la nécessité de mobiliser l'épargne populaire et de soutenir le développement de logement social. Au fil des années, la CNEP a connu plusieurs transformations pour devenir aujourd'hui

un acteur majeur dans le paysage bancaire algérien, en offrant une gamme complète de produits et services à une clientèle diversifiée.

➤ La Création et les Premières Années (1964-1970)

La CNEP (Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance) Banque a été fondée en 1964 en Algérie, dans le cadre de la politique de développement économique et social du pays après l'indépendance en 1962. Sa mission initiale était de promouvoir l'épargne parmi les citoyens algériens et de financer des projets de logement pour soutenir le développement de l'habitat. La CNEP a été structurée pour offrir des produits d'épargne et des prêts immobiliers, jouant un rôle crucial dans la reconstruction et l'urbanisation du pays.

➤ Expansion et Diversification (1970-1990)

Durant les décennies suivantes, la CNEP a connu une phase d'expansion et de diversification de ses services. Elle a élargi son réseau d'agences pour couvrir davantage de régions en Algérie, facilitant l'accès des citoyens à ses services financiers. En plus des prêts immobiliers, la CNEP a commencé à offrir une gamme plus large de produits financiers, incluant des comptes d'épargne pour les particuliers, des prêts personnels et des services de gestion financière. Cette diversification a permis à la banque de répondre aux besoins variés de sa clientèle grandissante.

➤ Crises et Réformes (1990-2000)

Les années 1990 ont été marquées par des défis économiques et politiques pour l'Algérie, affectant également la CNEP. La banque a dû faire face à des problèmes de liquidité et de solvabilité en raison de la crise économique et des troubles civils. En réponse, des réformes structurelles ont été mises en place, visant à améliorer la gestion interne et à renforcer la solidité financière de la banque. Ces réformes comprenaient la modernisation des systèmes de gestion et la révision des politiques de crédit pour mieux gérer les risques financiers.

➤ Transition vers CNEP Banque (2000-2010)

Au début des années 2000, la CNEP a entamé une transformation majeure en devenant CNEP Banque. Ce changement de dénomination reflétait une évolution stratégique vers une institution bancaire moderne, capable de concurrencer d'autres banques commerciales en Algérie. La CNEP Banque a investi dans les technologies de l'information pour améliorer ses services, introduisant des services bancaires en ligne et des guichets automatiques. La banque a également renforcé ses produits financiers pour inclure des options d'investissement et des solutions bancaires pour les entreprises, élargissant ainsi sa base de clientèle.

➤ Modernisation et Innovation (2010-2020)

Pendant la décennie suivante, CNEP Banque a poursuivi sa modernisation avec un accent particulier sur l'innovation technologique et la satisfaction client. La banque a continué à développer ses services numériques, offrant des applications mobiles et des plateformes de gestion de compte en ligne. Elle a aussi mis en place des initiatives pour améliorer l'expérience client, telles que des centres de service à la clientèle et des produits financiers personnalisés. Ces efforts visaient à maintenir la compétitivité de la banque dans un marché bancaire de plus en plus dynamique et digitalisé.

➤ **Expansion et Développement Durable (2020-Présent)**

Depuis 2020, CNEP Banque s'est engagée dans des stratégies de développement durable et de responsabilité sociale. La banque a lancé des programmes pour soutenir les initiatives de développement économique local, notamment en finançant des projets verts et en promouvant l'inclusion financière. Elle a également continué à élargir son réseau de succursales et à investir dans des technologies de pointe pour répondre aux besoins changeants de ses clients. Ces initiatives visent à positionner CNEP Banque non seulement comme un leader financier en Algérie, mais aussi comme une institution engagée dans le développement durable et le bien-être de la communauté.

❖ **Présentation de l'organisme d'accueil de la CNEP-BAQNUE**

Dans le tissu financier de l'Algérie, la CNEP est une banque qui émerge comme un pilier central, et dédiée à la stimulation de l'épargne, à la facilitation du développement économique et à la fourniture de services financiers essentiels à l'ensemble de la population. Son engagement envers la promotion de l'épargne et son rôle crucial dans le financement des projets de développement contribuent activement à la croissance économique du pays, tout en veillant à ce que les services bancaires soient accessibles à tous, y compris aux populations des régions les plus éloignées.

➤ **Les entités de la CNEP-Banque**

La CNEP Banque, constituée en société par actions, dispose d'une assemblée générale et d'un conseil d'administration. Son fonctionnement est supervisé par deux commissaires aux comptes. Pour remplir son rôle d'intermédiaire entre les détenteurs de capitaux et ceux en quête de financement, et pour offrir divers services à ses clients, elle doit adopter une stratégie organisationnelle adaptée, l'organisation de la CNEP - Banque est modalisée comme suit :

- Les directions générales

“La CNEP - Banque est géré par un conseil d'administration, qui comprend outre le Président Directeur Générale (PDG) nommé par décret et choisi en fonction de ses compétences en matière économique et financière, cinq (05) administrateurs qui représentent les divers ministères, attachés à sa gestion, soit :

- le ministère de l'intérieur ;
- le ministère des finances ;
- le ministère des travaux publics ;
- le ministère des affaires sociales ;
- le ministère des postes et de télécommunications.

Le conseil d'administration est investi des pouvoirs les plus étendus pour la gestion, l'administration et de l'instruction, dans le cadre des activités statutaire de cette dernière et des plans financiers nationaux.

Il décide de son organisation générale et arrête les règlements intérieurs sur proposition du PDG Il décide des actions judiciaires à introduire. Le contrôle du fonctionnement de l'institution est assuré par un ou deux commissaires aux comptes agréer par le ministère des finances.

D'après la décision réglementaire N ° 1147-2008 ayant pour objet la définition du nouveau schéma d'organisation de la CNEP - Banque, elle est organisée au niveau central autour de plusieurs directions adjointes à savoir : secrétariat général, audit interne, inspection générale et cellule de communication”. (LEMAICI & KHELFOUN , 2022, p. 66)

- Les directions régionales ou de réseaux

Ces directions animent et contrôlent le travail des agences, elles sont organisées en départements ou services spécialisés dans les actions commerciales, le crédit, le contrôle et l'administration. Des directions régionales peuvent créer et regrouper un certain nombre d'agences. La direction du réseau est une structure hiérarchique qui est chargée du soutien des agences implantée au niveau de sa circonscription territoriale, définie par voie réglementaire. Elle exerce communément toutes fonctions déléguées par la DG. Les missions conférées à direction réseau sont comme suit :

- Gestion, développement et rentabilisation du fonds de commerce de la banque ;
- Veille a l'application stricte du dispositif réglementaire global de la banque ;
- Diffusion et faire connaitre les textes réglementaires reçus des directions centrales.

Les directions régionales, qui sont au nombre de quatorze (14), sont chargées d'encadrer et de soutenir la mise en place de la nouvelle organisation des agences de la CNEP - Banque afin de vulgariser cette nouvelle organisation bancaire. De ce fait, les tâches suivantes leurs sont assignées à savoir : L'aménagement des agences et la formation du personnel”.

2. L'équipe qui compose l'agence AKBOU « 801 »

L'organisation commerciale de l'agence Akbou est bien établie sur le plan physique. Les locaux de l'agence sont répartis comme suit : le rez-de-chaussée est dédié au front office et le premier étage au back office.

Cette organisation soutient la stratégie de développement de la CNEP-Banque, visant à recentrer les préoccupations sur le client, améliorer l'efficacité et la qualité des prestations, et dynamiser l'activité commerciale.

Les missions et rôles des différents responsables et collaborateurs sont les suivants :

❖ Le directeur d'Agence

Le directeur d'agence joue un rôle de manager, de commercial et de gestionnaire de ressources humaines. Il fixe des objectifs clairs pour ses collaborateurs, veille à leur réalisation, et respecte les impératifs de chiffre et de rentabilité définis par la hiérarchie. Ses compétences principales incluent la coordination, la direction et la supervision.

▪ Le front office

Le front office est composé de plusieurs services et rôles :

➤ Manager Front Office

Ses missions principales sont :

- Animer l'équipe commerciale avec le directeur d'agence.
- Garantir le développement commercial de l'agence tout en maîtrisant les risques.
- Promouvoir des relations professionnelles cordiales avec les partenaires externes.
- Assurer la conformité et la déontologie des opérations réalisées par les chargés de clientèle et le service transactionnel.

➤ Service Transactionnel

Selon l'organisation commerciale en agence, ce service gère l'approvisionnement en liquidités, les encaissements et les décaissements pour les clients, et veille à l'alimentation des caisses et des DAB, ect...

Le personnel du service transactionnel:

- Caissier : Gère les opérations de caisse, assure une liquidité continue et équilibrée de l'agence. Il perçoit les versements des clients et effectue les paiements après les contrôles nécessaires. Il doit arrêter la caisse quotidiennement et alimenter le distributeur automatique de billets.

- Guichetier Payeur : Exécute les ordres de versement et de retrait des clients, reçoit et enregistre les recouvrements des échéances, prend en charge les remises de chèques et les demandes de virements et de chèques de banque.

➤ **Service Commercial**

Selon l'O.C. A Ce service gère le portefeuille de clients et de prospects.

Le personnel du service commercial :

- Chargé(e) d'accueil et d'orientation : Fournit une réponse de premier niveau aux requêtes des clients, les oriente selon leurs demandes et contribue à enrichir la base de données prospects.

- Chargé de clientèle - particuliers : Vend les produits et services de la banque aux clients et prospects, assure un suivi permanent et rigoureux du risque de contrepartie et du risque opérationnel, et suit la satisfaction des clients.

- Chargé de clientèle - professionnels et entreprises : Vend les produits et services de la banque aux clients professionnels et entreprises, assure un suivi permanent et rigoureux des risques, suit la satisfaction des clients et se charge également des clients particuliers lorsque la charge de travail le permet.

▪ **Le back offices**

Le back office est également composé de plusieurs services et rôles :

➤ **Manager Back Office** : ses missions principales sont :

- Superviser les activités des services sous sa responsabilité.
- Assurer la conformité des opérations et la bonne exécution des contrôles.
- Corriger les dysfonctionnements et veiller à la continuité du service.
- Réaliser les objectifs opérationnels fixés.

➤ **Service Secrétariat des Engagements** : ce service :

- Gère les dossiers de crédits et les engagements.
- Participe aux prises de décisions selon les délégations en place, gère les dossiers de crédits et engagements, analyse les risques et veille à la complétude des dossiers.

- Examinaient les dossiers de financement, réalisent les contrôles préalables à la mise en place des crédits, et apportent un soutien technique au front office.

Les tâches du personnel du service secrétariat et engagements sont :

- L'analyse et l'instruction des dossiers de financement.
- La réalisation des contrôles nécessaires avant la mise en place des crédits.
- L'apport d'un appui technique au front office.

➤ **Service Litige et Événements** : ce service :

- Gère les événements pouvant affecter les comptes ou les crédits.
- Gère les événements liés à l'activité crédit et épargne.
- Traite avec les clients défaillants, met en place des solutions adaptées, et soutient

techniquement le front office.

Le personnel du service litige et événements se constitue d' :

- Un chargé de la gestion des événements : responsable de la gestion des divers événements liés aux activités de crédit et d'épargne.

- Un chargé du précontentieux : se charge de :

- L'accueil les clients en situation de défaillance.
- La proposition et la mise en œuvre des solutions appropriées dans le cadre du précontentieux, voire dans un cadre judiciaire si nécessaire.

- La fourniture d'un support technique au Front Office.

- Le travail selon des procédures et des standards clairement définis, sous une supervision régulière.

➤ **Le service Epargne, flux financiers et moyens de paiements** : et le responsable supervise en :

- Assurant la réalisation des objectifs opérationnels.
- Garantissant le bon déroulement des opérations.
- Coordonnant l'activité du service avec le reste de l'agence.
- Développant la motivation et le professionnalisme de l'équipe.
- Réalisant les contrôles de premier niveau.
- Dirigeant le service.

Le personnel du service épargne, flux financiers et moyens de paiements s'occupe ainsi de :

- La gestion des produits d'épargne et les opérations associées, et des stocks et flux des moyens de paiements.

- La réalisation des opérations bancaires et soutient le front office.

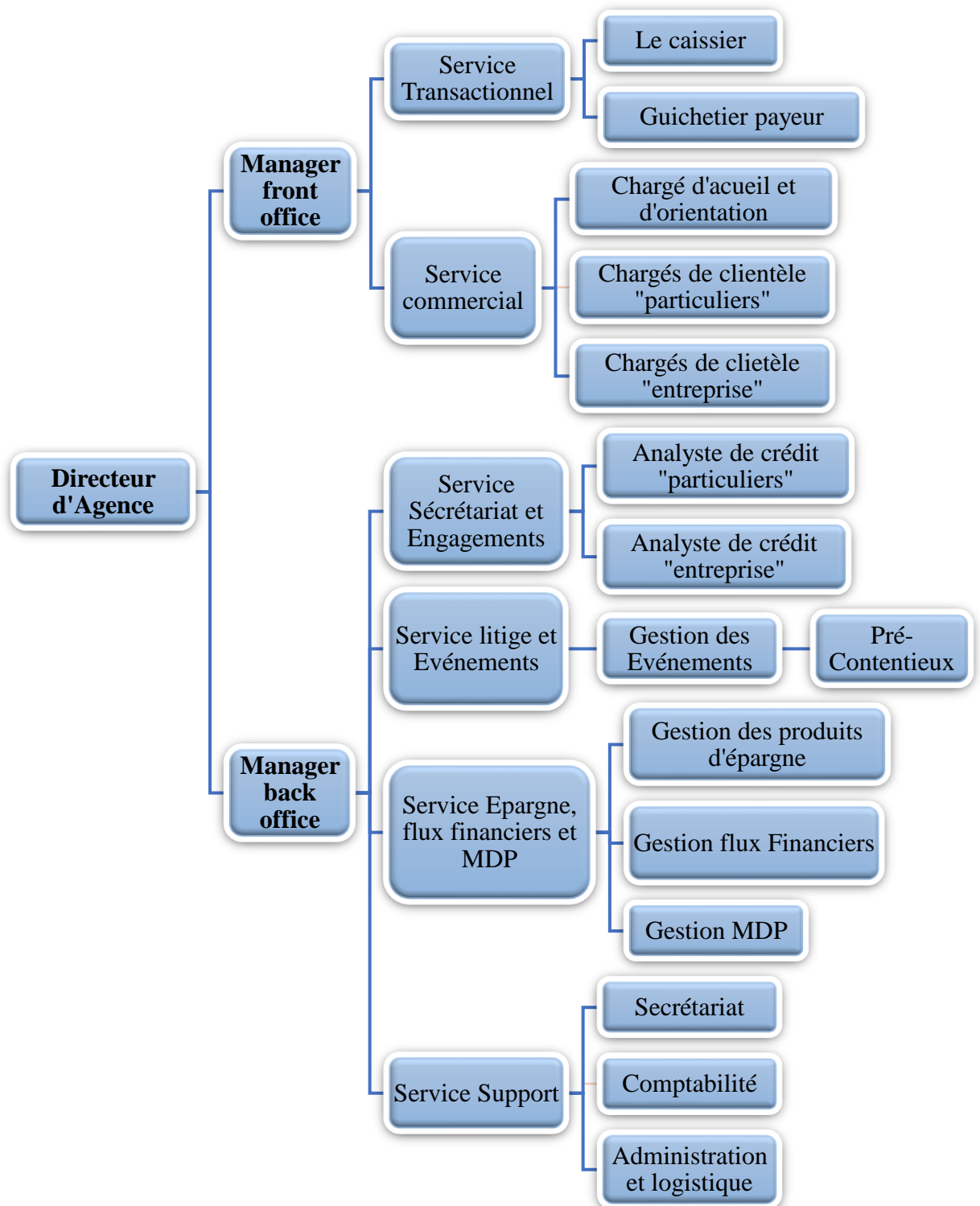
➤ **Service support** : ce service vise à :

- Garantir la bonne gestion administrative et comptable de l'agence.
- Manager l'équipe administrative et celle des services généraux (Archiviste, Factotum, standardiste, etc.) placée sous son autorité.

Le personnel de ce service :

- Gère le courrier, l'agenda du directeur et le standard de l'agence.
- Tient et contrôle la comptabilité.
- Gère les affaires administratives et logistiques, assure la maintenance, l'hygiène et la sécurité.

La hiérarchie suivante représente l'Organisation Commerciale en Agence (O.C.A) catégorie 1:



Source : Rapport de stage " Le crédit immobilier cas CNEP- Banque : Agence n° 801 d AKBOU

3. Constitution de dossier de demande de financement d'un crédit immobilier

Lorsqu'un demandeur de crédit se présente à une agence bancaire, il doit fournir divers documents nécessaires pour constituer un dossier de crédit. Ce dossier est composé de plusieurs sous-dossiers :

- Sous-dossier administratif ;
- Sous-dossier technique ;
- Sous-dossier financier ;
- Sous-dossiers garantis ;
- Sous-dossier recouvrement.

a. Le Sous-dossier Administratif

Le banquier doit demander au client de fournir les documents suivants, qui sont communs à tous les types de prêts :

- Demande de financement (modèle CNEP-Banque : signée et cachetée par la personne habilitée à engager la société);
- Copie de la pièce d'identité de la personne habilitée à engager la société;
- Acte de naissance pour les personnes physiques (N°12) ;
- Qualifications et parcours professionnels du gérant (Copies des diplômes et attestations, le cas échéant) ;
- Statuts juridiques pour les personnes morales, précisant l'étendue des pouvoirs du gérant (et statuts modificatifs, le cas échéant) ;
- PV de délibération désignant le gestionnaire à contracter des emprunts bancaires si cette clause n'est pas prévue dans les statuts ;
- Copie du registre de commerce visée par le CNRC ;
- Copie de la carte d'immatriculation fiscale ;
- Certificat d'existence aux impôts pour les nouvelles entreprises ;
- Copie de la décision d'octroi d'avantages fiscaux et parafiscaux de l'ANDI, le cas échéant ;
- Titre de propriété ou de concession (publié et enregistré), ou contrat de location du bien immobilier abritant le projet et/ou du siège social ;

- Justificatif original de la situation apurée vis-à-vis de l'administration fiscale et parafiscale (Impôts, CNAS, CASNOS, CACOBATH) en cours de validité, ou présentation d'un échéancier de remboursement le cas échéant ;
- Certificat négatif d'hypothèque datant de moins de trois (03) mois ;
- Promesse de vente notariée ou une fiche de transaction immobilière sous seing privé
- Signée par les deux parties (Imprimé CNEP-Banque) ;
- Toute autorisation d'exploitation et/ou agrément d'exercice de l'activité délivrée par les autorités de tutelles pour les activités réglementées ;
- Autorisation de consultation de la Centrale des Risques de la Banque d'Algérie.

b. Le Sous-dossier Technique

- Permis de construire en cours de validité pour les réalisations ;
- Permis de démolir pour l'acquisition du terrain avec bâtisse à démolir ;
- Certificat d'urbanisme dans le cas d'une restructuration du projet ;
- Certificat de classification et de qualification de l'entreprise (hôtellerie, BTPH...etc.) Devis descriptif, quantitatif et estimatif des travaux, établi par un bureau d'études ou le marché de réalisation, le cas échéant ;
- Planning de réalisation étalé sur le délai prévu pour la réalisation ;
- Rapport d'évaluation financière des biens immobiliers et terrains établi par un BET conventionné avec la CNEP-Banque faisant ressortir :
 - La valeur vénale du bien immobilier précisant le prix/m²
 - Estimation du coût du projet par rubrique
 - Travaux déjà réalisés, restant à réaliser et le taux d'avancement physique et financier, précisant le prix/m²
 - Le délai prévisionnel d'achèvement.
 - Se prononcer par rapport la conformité des travaux éventuellement réalisés avec les plans visés par la DUCH et le permis de construire
 - Autres informations utiles
- Plans visés par la DUCH et CTC ;

- Copies des contrats signés avec l'entreprise de réalisation (précisant le planning de réalisation par rubrique) accompagné du cahier des prescriptions techniques et spéciales, le CTC et le bureau d'études et de suivi ;
- Tout justificatif des dépenses déjà réalisées dans le cadre du projet (Situations de travaux déjà réalisés, factures : CTC, Etudes, suivi...).

a. Sous-dossier Financier

- Etude technico-économique détaillée (description du projet, analyse du marché, analyse commerciale, analyse technique, analyse des coûts, étude de la rentabilité du projet et plan de financement) ;
- Etats financiers prévisionnels couvrant la durée du crédit, comportant la signature et le cachet des personnes habilitées ;
- Plan de charges (marchés, lettres de commandes, etc.), le cas échéant ;
- Justificatifs des marchés réalisés, le cas échéant ;
- Etats financiers des trois (03) exercices précédents dûment visés par l'administration fiscale, dans le cas d'une entreprise déjà en activité ;
- Rapport du Commissaire aux Comptes des trois (03) derniers exercices (personnes morales) ;
- Bilan d'ouverture pour les entreprises en démarrage ;
- Factures Pro forma et/ou contrats commerciaux récents pour les équipements à acquérir ;
- Justificatif de paiement des frais d'étude de dossier ;
- Attestations de solvabilité pour les clients ayant des comptes auprès des banques de la place ;
- Présentation du patrimoine des gérants de la société, mouvements confiés auprès des confrères.

b. Sous-dossier Garantie

Avant de mobiliser le crédit, il est nécessaire d'envoyer une lettre d'engagement au notaire. De plus, le client doit fournir un contrat d'assurance CATNAT (catastrophes naturelles) avec un avenant de subrogation au profit de la CNEP, un contrat d'assurance décès, ainsi qu'un bordereau d'hypothèque.

c. Sous-dossier Recouvrement

Une fois le crédit mobilisé, un tableau d'amortissement doit être établi. Si le client se trouve dans l'incapacité de payer, une fiche de recouvrement ainsi que les pièces comptables correspondantes doivent être préparées.

Section 2 : Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier auprès d'un promoteur immobilier à la CNEP-BANQUE

Pour mieux comprendre l'application des techniques de recherche et d'analyse présentées, nous proposons de les mettre en pratique sur un cas concret.

Un dossier de crédit traité par la CNEP-Banque de BEJAIA, agence "AKBOU (801)", a été sélectionné à cet effet. Les méthodes développées précédemment ont été appliquées à ce dossier pour en réaliser une analyse approfondie.

Afin de respecter la confidentialité des données, le nom de demandeur de crédit a été modifié.

❖ **Présentation de l'étude**

Etude et traitement d'un dossier de demande d'un crédit immobilier bonifié pour Achat d'un logement fini au prêt d'un promoteur.

L'obtention d'un crédit immobilier pour l'achat d'un logement constitue souvent une étape clé dans la réalisation de projets immobiliers. Le chargé de clientèle a fait un entretien avec ce dernier et il s'est avéré qu'il est éligible au prêt désiré.

Ce processus d'étude peut se répartir en plusieurs étapes qui sont les suivantes :

- Accueil et orientation du client ;
- Réception et vérification du dossier ;
- Etude et traitement du dossier de crédit (administratif, technique, financier...) et recueil de la garantie ;
- Recouvrement.

Et pour bien maîtriser ce cas pratique il faut passer par les calculs suivants :

Tableau 1 : les formules de calculs

Élément	Formule
Durée de crédit =	Age Limité – Age du Postulant
Durée de remboursement=	Durée de crédit - différé
La capacité de remboursement =	Revenu mensuel net × quotité de remboursement (40%)
Montant du crédit =	La capacité de remboursement / coefficient
Coefficient =	$\text{Coef} = i / (1 - (1 + i)^{-n})$
Mensualité=	Échéance (montant du crédit * coefficient) + assurance (montant du crédit* prime d'emprunteur 0,037%)
Montant de la SGCI =	(Montant du crédit × Taux de la prime 1% () +TVA ÷ Prime
Frais annexes =	Frais de dossier (12000 + TVA) + frais de commission (Montant du crédit * taux de commission 0,001*Nombre de Jours (entre l'engagement et la mobilisation) / 365jours

Source : réalisé par nous même

1. La 1^{ère} étape : accueil et orientation du client

Lorsqu'un client se présente pour faire une demande de crédit immobilier, la première étape consiste à l'accueillir chaleureusement et à l'orienter vers un conseiller ou un agent de crédit. Le client peut être invité à fournir des informations de base sur son projet immobilier et ses besoins financiers initiaux comme :

➤ Le client

Nom et prénom : X
Date et lieu de naissance : 31/03/1982 à Béjaia
Fonction : salarié
Secteur d'activité : public
Revenu mensuel : 56 055,89 DA
Catégorie du prêt sollicité : achat d'un logement fini
Montant du crédit sollicité : 5 000 000 DA

Le client X souhaite acheter un logement fini, le prix de vente est de **5 729 000 DA** (Cinq millions sept cent vingt-neuf mille DA)

2. La 2^{ème} étape : réception et contrôle du dossier

Après avoir déposé son dossier, Monsieur X recevra un récépissé de dépôt attestant de la soumission de sa demande de prêt. À ce stade, il pourra alors ouvrir un compte chèque spécifique auprès de l'agence en question. Ce compte lui permettra de gérer ses transactions financières liées à son projet.

Une fois le compte ouvert, il aura l'opportunité de faire un dépôt correspondant à son apport personnel. Cette somme constitue sa contribution initiale au financement du prêt.

En outre, l'agence proposera la possibilité à Monsieur X de domicilier son salaire. Cela signifie que son salaire sera automatiquement versé sur son compte chèque dans cette agence, offrant ainsi une gestion simplifiée de ses finances.

Le chargé d'étude de l'agence prend en charge le traitement minutieux du dossier soumis. Dans le cadre de cette procédure, il débute par l'enregistrement méticuleux des informations contenues dans le dossier sur un registre spécifiquement ouvert à cet effet. Ce registre est conçu pour permettre un suivi chronologique précis de toutes les étapes du processus d'examen du dossier. Ensuite, le chargé d'étude s'engage dans une vérification rigoureuse de chaque pièce et document fourni par Monsieur X. Cette vérification comprend une évaluation approfondie de la conformité de chaque document aux exigences préétablies par l'agence et aux normes réglementaires en vigueur. De plus, le chargé d'étude accorde une attention particulière à l'authenticité de chaque pièce, en veillant à ce qu'elles soient valides, non falsifiées et conformes aux normes légales et institutionnelles.

3. La 3^{ème} étape : étude de dossier et recueil de la garantie

• Informations liées au logement à acheter (voir l'annexe 02)

Type : F3

Superficie : 77,45 m²

Emplacement : 263 logements les oliviers route de la daïra, Akbou

Usage : habitation

Prix de vente : 5 729 000 DA

a. Le montant du crédit (voir l'annexe 01)

En vertu du certificat officiel émis par la Direction des Impôts, il est attesté que le revenu mensuel net de Monsieur X est de cinquante-six mille cinquante-cinq dinars et quatre-vingt-neuf centimes (56 055,89 DA) et pour calculer le montant de crédit que ce postulant peut avoir on doit calculer les éléments suivants :

- **La durée de crédit (voir l'annexe 01)**

La formule de calcul de la durée de crédit est :

$$\mathbf{DC = AL - AP}$$

Sachant que :

DC : durée de crédit ;

AL : âge limité ;

AP : âge du postulant.

Puisque Mr X est né en 1982 alors en 2022 l'âge du postulant est de 40ans

La durée du crédit = 70 - 40 = **30 ans**

La durée déterminée pour ce crédit est de **30 ans**.

Comme la limite d'âge pour ce crédit est de 70 ans et que le postulant est âgé de 40 ans, la durée du crédit serait de 30 ans, donc cela signifie que le crédit serait remboursé sur une période de 30 ans à partir de l'année où le crédit est accordé.

- **La durée de remboursement (voir l'annexe 02)**

$$\mathbf{DR = DC - Le différé}$$

Sachant que :

DR : durée de remboursement ;

DC : durée de crédit ;

Différé : ici la durée du différé donné par la banque est de **6 mois** ou **0,5 an**.

DR = 30 - 0,5 = **29,5 ans**

La durée de remboursement pour ce crédit est de **29,5 ans** cela implique que l'emprunteur débutera le remboursement de son crédit après une période de différé de 6 mois, et que le remboursement s'étalera sur une période totale de 29,5 ans à compter de l'octroi du prêt.

- **La capacité de remboursement (voir l'annexe 01)**

La capacité de remboursement du postulant appliqué dans ce cas est à **40%**

La capacité de remboursement se calcule selon la formule suivante :

$$\mathbf{CR = RMN * QR}$$

Sachant que :

CR : capacité de remboursement ;

RMN : c'est le revenu mensuel net ;

QR : c'est la quotité de remboursement.

Le tableau ci-dessous indique la capacité de paiement pour les prêts hypothécaires.

Tableau 2 : capacité de remboursement pour des postulants aux crédits immobiliers l'unité c'est le pourcentage %

Quotité de revenu mensuel net		Si le revenu mensuel net est
Salarié	Commerçant, fonction libéral artisan	
30%	40%	Inférieur deux fois le SNGM.
40%	45%	Supérieur à deux fois et inférieur où Égal à quatre fois le SNGM.
50%	55%	Supérieur à quatre fois et inférieur où Égal à huit fois le SNGM.
55%	60%	Supérieur à huit fois le SNGM.

Source : décision réglementaire de 2024

Ici le pourcentage utilisé pour ce client est **40%**

$$\mathbf{CR = RMN * 40\%}$$

$$\mathbf{CR = 56055.89 * 40\%}$$

$$\mathbf{CR = 22\ 422.36\ DA}$$

La valeur trouvée représente le montant mensuel que le postulant peut confortablement consacrer au remboursement de son prêt hypothécaire, conformément aux critères réglementaires établis en 2024.

Le montant du crédit que le client peut avoir

Il est déterminé par la formule suivante :

$$\mathbf{MC = CR / Coef}$$

Sachant que :

MC : Montant de crédit,

Coef : coefficient, il est calculé par la formule suivante :

$$\mathbf{Coef = i / (1 - (1 + i)^{-n})}$$

$$\mathbf{I = 1\% = 0.01 / \text{an et mensuel} \longrightarrow 0.01 / 12 = 0.000833}$$

$$\mathbf{N = \text{nombre de mensualité} = 29.5 * 12 = 354 \text{ mois}}$$

$$\mathbf{\text{Donc le coef est} = 0.000833 / (1 - (1 + 0.000833)^{-354})}$$

$$\mathbf{Coef = 0.003263}$$

$$\mathbf{\text{Et comme le } CR = 22\ 422.36\ DA}$$

Donc le **montant du crédit** = $22\,422.36 / 0.003263 = 6\,871\,700$ DA

Le montant que le client peut obtenir de la part de la CNEP-BANQUE est de 6 871 700 DA, selon le calcul effectué. Cependant, le client a choisi de ne solliciter qu'un montant de 5 000 000 DA, même si le prix de vente du logement qu'il souhaite acquérir s'élève à 5 729 000 DA. **Le client financera la différence de 729 000 DA grâce à un apport personnel.**

b. Mensualité : elle se calcule comme suit : (voir l'annexe 01)

$$M = E + A$$

Sachant que :

MR : montant à rembourser ;

E : échéance ;

A : assurance.

• **Echéance (voir l'annexe 01)**

On peut la calculer par deux méthodes qui sont :

1ère méthode :

$$E = \{VP / (1+i/12)^n - 1\} * i/12$$

Sachant que :

VP : valeur du prêt = **5 000 000 DA**

$$E = \{5\,000\,000 / (1+0,01/12)^{354} - 1\} * 0,01/12$$

$$E = 16\,316 \text{ DA}$$

2ème méthode :

$$E = VC * Coef$$

$$E = 5\,000\,000 * 0.0032633 = 16\,136 \text{ DA}$$

Le résultat de l'échéance trouvé implique le montant périodique que l'emprunteur devra rembourser à la CNEP-BANQUE pour rembourser le prêt de 5 000 000 DA.

Cela signifie que chaque mois, l'emprunteur devra verser cette somme à la banque pendant la durée spécifiée du prêt pour rembourser le montant total emprunté, ainsi que les intérêts. Ce résultat a une implication directe sur la planification financière de l'emprunteur, car il doit s'assurer d'avoir les ressources nécessaires pour effectuer ces paiements mensuels dans les délais convenus, afin d'éviter tout problème financier ou retard de paiement.

• **Assurance :** on la calcule d'après la formule suivante : (voir l'annexe 01)

$$A = VP * PE$$

Sachant que :

A : assurance ;

VP : valeur du prêt ;

PE : prime d'emprunteur.

En termes d'assurance les clients sont soumis à une tarification qui dépend du type de prêt sollicité. Cette tarification est conforme à l'avenant numéro 2 de la convention de distribution des produits d'assurance entre la CNEP-BANQUE et CARDIF EL Djazair, et elle est détaillée dans le tableau suivant :

Tableau 3: Tarification de la convention de distribution des produits d'assurance entre la CNEP-BANQUE et CARDIF EL Djazair

Type de prêt	Couverture	Taux de la prime Emprunteur principal	Taux de la prime Co-emprunteur ou caution plus de 35 ans	Taux de la prime Co-emprunteur ou caution moins de 35 ans
Prêts bonifiés (1% et 3%)	Décès seul : 100% du CRD	0,037%	0,037%	0,029%
Prêts location-vente (programme 65 000 logements)	Décès seul : 100% du CRD	0,037%	0,037%	0,029%
Autres prêts immobiliers (y compris la location habitation)	Décès seul : 100% du CRD	0,045%	0,040%	0,029%
Offre Enrichie (au choix du client)				
	Décès + IAD : 100% du CRD + 20% en cas de Décès/IAD accidentel	0,052%	0,042%	0,029%

Source : décision réglementaire de 2024

Donc ici on utilise **0,037%** comme prime d'emprunteur

$$A = 5\,000\,000 * 0,00037$$

$$A = 1\,850,00 \text{ DA}$$

Le résultat trouvé pour l'assurance implique le montant de prime d'assurance que l'emprunteur devra payer pour assurer le prêt de 5 000 000 DA.

Cela indique que l'emprunteur devra payer cette somme pour bénéficier de la couverture d'assurance spécifiée dans le contrat, qui garantit le remboursement du prêt en cas de décès. Ce résultat a une importance cruciale pour l'emprunteur car il lui permet de budgétiser les coûts

associés au prêt, en plus des remboursements mensuels réguliers. Cela garantit également que l'emprunteur est couvert en cas d'événements imprévus, offrant ainsi une tranquillité d'esprit pendant la durée du prêt.

c. Montant de la SGCI (Société de Garantie du Crédit Immobilier) (voir l'annexe 09)

Par rapport à la prime de la SGCI, l'agence CNEP-banque verse cette prime entièrement et en une seule fois au compte de la SGCI et elle se calcule sous cette forme :

$$(MC \times \text{Taux de la prime}) + \text{TVA} \div \text{Prime}$$

La valeur de la garantie : le client a mis le bien en lui-même comme une garantie donc :

La valeur de la garantie = la valeur du bien = 5 729 000 DA

Montant du crédit = 5 000 000 DA

Le taux de la prime SGCI est calculé en se basant sur le montant du crédit ainsi que sur le ratio entre le prêt accordé et la valeur de la garantie (RPV) du bien immobilier comme indiqué dans le tableau :

Tableau 4: Le mode de calcul de la prime d'assurance Unité %.

Ratio : prêt / valeur garantie (RPV)	Taux de la prime hors taxe
RPV ≤ 40%	0,50%
40% < RPV ≤ 60%	0,75%
60% < RPV ≤ 90%	1%

Source : décision réglementaire de 2024

• **Calcul du ratio prêt / valeur de la garantie (RPV) :**

$$RPV = MC / VG$$

RPV : Ratio prêt/valeur de la garantie

VG : Valeur de garantie

$$RPV = 5\,000\,000 / 5\,729\,000 = 0,8727 = \mathbf{87,27\%}$$

Le calcul du ratio prêt/valeur de la garantie (RPV) est une mesure utilisée pour évaluer le niveau de risque associé à un prêt par rapport à la valeur de la garantie fournie.

Un ratio RPV plus élevé peut indiquer un risque plus élevé pour le prêteur, car cela signifie que le montant du prêt est proche ou dépasse la valeur de la garantie. Dans ce cas, le fait que le ratio RPV soit entre 60% et 90% a influencé le taux de la prime d'assurance associée au prêt.

Et comme $60\% < 87,27\% \leq 90\%$ donc le taux de la prime est **1%**.

Le montant de la prime (HT) = 5 000 000 * 1% = 50 000 DA

TVA = 50 000 * 19% = 9500 DA

Le montant de la prime (TTC) = 50 000 + 9500 = 59 500 DA

Le montant de la prime SGCI est à **59 500 DA**.

Le montant de la prime SGCI se réfère à la prime payable à la Société de Garantie du Crédit Immobilier. Cette prime représente le coût total de l'assurance associée au prêt, incluant toutes les taxes applicables. Elle assure une protection financière à l'emprunteur et au prêteur en cas de sinistre, comme le décès ou l'invalidité de l'emprunteur. Par conséquent, ce montant est obligé dans la planification financière du prêt, car il représente une partie significative des coûts associés à l'emprunt immobilier.

d. Les frais du dossier (voir l'annexe 01)

Le montant des frais du dossier est toujours lié au montant de crédit comme le tableau suivant la montre :

Tableau 5: tableau des frais de dossier à partir du montant du crédit accordé

Montant du crédit demandé	Frais de dossier en TTC (TVA = 19%)
Inférieur ou égal à 500 000 DA	5 000 DA + TVA
500 001 à 5 000 000 DA	12 000 DA + TVA
5 000 001 à 8 000 000 DA	20 000 DA + TVA
Supérieur à 8 000 000 DA	25 000 DA + TVA
Location habitation (quel que soit le montant de prêt)	5 000 DA + TVA

Source : décision règlementaire de 2024

Le montant du crédit accordé pour ce client est **5 000 000 DA** donc les frais de ce dossier sont à :

Frais = 12 000 + TVA

TVA = 12 000 * 19% = 2 280 DA

Donc les frais de dossier = 12 000 + 2280 = 14 280 DA

Pour obtenir un prêt de **5 000 000 DA**, le demandeur devrait payer des frais de dossier de **14 280 DA**. Cela représente les frais associés à l'obtention d'un prêt. Ces frais couvrent les coûts administratifs liés à la gestion et au traitement de la demande de prêt. Ils comprennent généralement les frais de traitement du dossier, les frais de vérification des antécédents, les frais

d'évaluation de la solvabilité du demandeur, et d'autres frais administratifs similaires. En bref, ce sont les frais que le demandeur doit payer à la banque ou à l'organisme de prêt pour couvrir les dépenses engagées lors du traitement de sa demande de prêt

e. Déblocage des fonds de crédit (voir l'annexe 08)

Comme ce logement à acheter est fini donc les fonds de ce crédit sont débloqués en une seule et **unique tranche à 100%**.

$$\text{Fonds à débloquent} = \text{MP} * \text{montant délivré en tranche (unité \%)}$$

$$\text{Déblocage des fonds de crédit} = 5\,000\,000 * 100\% = \mathbf{5\,000\,000\ DA}$$

Cela équivaut à ce que la totalité du montant du crédit, qui est de 5 000 000 DA, soit débloquée simultanément. En d'autres termes, dès que le prêt est accordé, la totalité de la somme est mise à la disposition de l'emprunteur pour l'achat du logement, sans qu'il soit nécessaire de fractionner les paiements ou d'attendre des étapes supplémentaires. Ainsi, dans ce cas précis, les 5 000 000 DA du crédit immobilier sont disponibles en une seule fois pour l'achat du logement.

f. Calcul de la commission

$$\text{Commission} = \text{MP} * \text{taux de commission} * \text{NJ (entre l'engagement et la mobilisation)} / 365 \text{ jours}$$

$$\text{Taux de commission} = 1/1000 = \mathbf{0.001}$$

NJ entre l'engagement et la mobilisation = nombre de jours entre la signature de la convention et l'ordre de mobilisation sachant que :

- La signature de la convention est faite le **19/02/2022**
- L'ordre de mobilisation est fait le : **22/06/2022**
- La durée est donc de **124 jours**

Donc :

$$\rightarrow \text{La commission (HT)} = 5\,000\,000 * 0.001 * 124 / 365 = \mathbf{1\,699\ DA}$$

$$\rightarrow \text{Montant de la TVA} = 1\,699 * 19\% = \mathbf{322,81\ DA}$$

$$\rightarrow \text{La commission (TTC)} = 1\,699 + 322,81 = \mathbf{2\,022\ DA}$$

La commission est un coût supplémentaire associé à l'obtention du crédit immobilier, qui est calculé en fonction de divers paramètres, comme le montant du crédit, le taux de commission et la durée entre l'engagement et la mobilisation des fonds.

4. La 4^{ème} étape : le recouvrement (voir les annexes 11, 12, 14 et 15)

Le recouvrement se fait d'après le tableau suivant :

Tableau 6: les amortissements pour la première année

Mois	Prêt initial (début de période)	Intérêt	Amortissement	Mensualité	Prêt restant (fin de période)
1 ^{er} mois	5 000 000,00	4 167,00	13 999,00	18 166	4 986 001,00
2 ^{ème} mois	4 986 001,00	4 155,00	14 011,00	18 166	4 971 990,00
3 ^{ème} mois	4 971 990,00	4 143,32	14 022,68	18 166	4 957 967,32
4 ^{ème} mois	4 957 967,32	4 131,64	14 034,36	18 166	4 943 932,96
5 ^{ème} mois	4 943 932,96	4 119,94	14 046,06	18 166	4 929 886,90
6 ^{ème} mois	4 929 886,90	4 108,24	14 057,76	18 166	4 915 829,14
7 ^{ème} mois	4 915 829,14	4 096,52	14 069,48	18 166	4 901 759,66
8 ^{ème} mois	4 901 759,66	4 084,80	14 081,10	18 166	4 887 678,56
9 ^{ème} mois	4 887 678,56	4 073,07	14 092,93	18 166	4 873 585,63
10 ^{ème} mois	4 873 585,63	4 061,32	14 104,68	18 166	4 859 480,95
11 ^{ème} mois	4 859 480,95	4 049,57	14 116,43	18 166	4 845 364,52
12 ^{ème} mois	4 845 364,52	4 037,80	14 128,20	18 166	4 831 236,32

Source : réalisé par nous même

Ce tableau permet de visualiser comment le solde du prêt diminue progressivement au fil du temps à mesure que les paiements mensuels sont effectués. Il fournit une analyse détaillée des paiements mensuels, montrant comment ils sont répartis entre le remboursement du capital et le paiement des intérêts, ce qui peut être utile pour les emprunteurs pour planifier leurs paiements et comprendre l'évolution de leur dette au fil du temps.

Pour le premier mois :

Prêt initial ou celui de début de période = montant du prêt = 5 000 000 DA

Intérêt mensuel = $5\,000\,000 \times 0,01/12 = 4167$ DA

La mensualité = 18 166 DA

L'amortissement = mensualité – intérêt $\longrightarrow 18\,166 - 4\,167 = 13\,999$ DA

Prêt restant ou celui de fin de période = prêt de début de début de période – amortissement = 5 000 000 – 13 999 = 4 986 001 DA

Le prêt initial du premier mois est le prêt demandé et ensuite celui du deuxième mois c'est le prêt qui reste à payer pour l'emprunteur après qu'il a payé l'intérêt du premier mois et sa mensualité.

Monsieur X, âgé de 40 ans et salarié avec un revenu mensuel de 56 055,89 DA, aspire à devenir propriétaire d'un logement fini d'une valeur de 5 729 000 DA. Avec un apport personnel de 729 000 DA, son dossier est accepté et il peut bénéficier d'un crédit immobilier de 5 000 000 DA sur 30 ans, à un taux bonifié de 1%. La personne en question, devra s'acquitter d'une mensualité fixe de 18 166 DA, comprenant à la fois l'amortissement et les intérêts. Une assurance mensuelle de 1 850 DA est également requise pour assurer le prêt. Les frais annexes s'élèvent à un total de 16 302 DA dont 14 280 DA comme frais de dossier et 2022 DA pour la commission. Les fonds seront débloqués en une seule tranche, et le remboursement s'effectuera par le biais de mensualités constantes. Cette analyse détaillée garantit une planification financière solide pour ledit Monsieur dans son projet d'acquisition immobilière.

Conclusion

Ce chapitre a détaillé les différentes étapes de gestion, de traitement et de suivi d'un dossier de crédit immobilier bonifié pour achat d'un logement fini au prêt d'un promoteur au sein de la CNEP Banque.

D'après notre étude, nous constatant que la CNEP Banque, à travers ses services de financement immobilier, contribue de manière significative à pallier le déficit en logements en Algérie. Les crédits immobiliers bonifiés représentent une solution efficace pour encourager l'accession à la propriété et soutenir le développement du secteur immobilier, répondant ainsi aux besoins démographiques et économiques du pays.

Conclusion générale

Le logement, pierre angulaire de la société algérienne, assure sécurité, bien-être et stabilité aux individus. Son évolution, rythmée par la croissance démographique, a connu des transformations majeures, passant des abris préhistoriques aux structures sophistiquées modernes. Face à la pénurie de logements accentuée par l'urbanisation galopante, les autorités ont déployé des stratégies ambitieuses, comprenant des programmes de construction de logements sociaux, des partenariats public-privé et des incitations fiscales.

Le financement bancaire du logement en Algérie, porté par la CNEP Banque, est crucial pour le développement socio-économique du pays. En renforçant cette collaboration entre acteurs, il répondra aux besoins du logement de la population, contribuant ainsi à son bien-être général. La diversité des produits de crédit immobilier offerts par la CNEP, associée à son expertise et à son accompagnement personnalisé, facilite l'accès des ménages au logement et améliore leurs conditions de vie.

Notre étude a permis d'analyser en profondeur le financement bancaire du logement en Algérie, en mettant l'accent sur le rôle prépondérant de la CNEP-BANQUE. Les résultats obtenus montrent que la CNEP-BANQUE ne délivre pas de prêts immobiliers de manière automatique, mais procède plutôt à une analyse minutieuse de la capacité de remboursement de chaque client pour garantir une gestion financière responsable donc la première hypothèse à infirmer. Tandis que, cette caisse se distingue par son engagement envers ses clients, en proposant des produits de financement immobilier sur mesure, avec des taux compétitifs et des modalités de remboursement flexibles et comme elle va au-delà de la simple fourniture de crédit en offrant un service personnalisé tout au long du processus, prodiguant des conseils financiers avisés et aidant les clients à constituer leurs dossiers de demande avec expertise, pour une expérience de prêt immobilier transparente et accompagnée qui conduit à la confirmation de la deuxième et la troisième hypothèses.

Après avoir passé en revue tous les éléments, les prochaines mesures que la banque devra mettre en lumière concernant les avancées dans le domaine du crédit hypothécaire sont :

- Proposer des solutions de financement adaptées aux jeunes ménages et aux personnes accédant à la propriété pour la première fois, incluant des apports personnels réduits, des durées de remboursement plus longues et des taux d'intérêt préférentiels.
- Collaborer avec des compagnies d'assurance pour proposer des produits d'assurance décès" aux emprunteurs, permettant de garantir le remboursement du crédit en cas de décès prématuré.

- Collaborer avec les promoteurs immobiliers afin de proposer des offres de crédit hypothécaire packagées avec des biens immobiliers neufs, offrant aux clients une solution clé en main et simplifiant le processus d'acquisition.
- Mettre en place une plateforme digitale permettant aux clients de réaliser l'ensemble des démarches liées au crédit hypothécaire en ligne, de la simulation de leur capacité d'emprunt à la signature du contrat de prêt.
- Surveiller en permanence les tendances et les développements du secteur bancaire international en matière de crédit hypothécaire afin d'identifier les innovations et les meilleures pratiques susceptibles d'être adaptées au contexte algérien.

Références bibliographiques

Ouvrages :

- Bernet-Rollande, L. (2008). Principes de technique bancaire. Paris : DUNOD ;
- BETTINI, S., & BETTINI, S. (2011). LES TECHNIQUES IMMOBILIERE. Paris : DUNOD ;
- DRUT, B. (2022). Banques centrales : Les nouveaux outils de politique monétaire. PARIS : De Boeck Supérieur ;
- Monnier, P., & Lefrançois, S. (2023). Les crédits immobiliers et la gestion du risque. DUNOD ;
- MoSchettO, B.-L. (2003). Que sais-je. Presses Universitaires de France- PUF ;
- OGIEN, D. (2016). Comptabilité et audit bancaires. France : DUNOD ;
- VAN GREUNING, H., & BRAJOVIC BRATANOVIC, S. (2004). Analyse et Gestion du risque Bancaire. Paris : ESKA ;
- Villemonteix, M. (2019). FICHES DE DROIT BANCAIRE. Ellipses ;

Articles et lois :

- ABOURA, A. (2022, 05). Le système bancaire algérien : Evolution historique, libéralisation du secteur et défis de modernisation. p. 19 ;
- BAROUD, K., & JEAN-PHILIPPE, C. (2018). Economie rurale. La politique d'accès à la propriété privée des terres mises en valeur en zones arides en Algérie. Éléments de discussion, pp. 81-98. Récupéré sur cairn.info : <https://www.cairn.info/revue-technique-financieres-et-developpement.com> ;
- Président, L. (1986, 08 19). Article 17 de la loi 86-12 ;
- Président, L. (1990, 04 18). JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N°16. p. 40 ;
- Président, L. (1993, 03 03). JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N°14. p. 26 ;
- Président, L. (2011, 03 06). JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N°14, p. 29 ;
- Iconomix. (2017, novembre). QU'EST-CE QU'UNE BANQUE ? Questions et réponses sur le thème des banques. p. 09. Récupéré sur economie.gouv.fr ;
- Immobilière, L. 8.-0. (1989, 03 04). Loi 86-07 relative à la promotion immobilière ;
- LEGALSTART. (S.d.). Récupéré sur LEGALSTART : Le financement bancaire ou emprunt bancaire est un mode de financement externe dans lequel un établissement

financier va mettre à la disposition d'une entreprise une certaine somme d'argent, afin de l'aider dans sa création ou son développement ;

- MAHIOU, S. (2016, 05 31). La CNEP_BANQUE, et les particuliers ;
- N°2002-03, R. (2002, 11 14). REGLEMENT N°2002-03, p. 10.

Sites web :

- Président, L. (2011, 03 06). *JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N°14*, p. 29.
- Président, L. (1990, 04 18). *JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N°16*. p. 40.
- Président, L. (1986, 08 19). Article 17 de la loi 86-12.
- Président, L. (1990, 04 18). *JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N°16*. p. 40.
- OFFICE NATIONAL, S. (2011).

Mémoires :

- HASSANI, N. (2019/2020). Le financement bancaire d'un crédit immobilier ;
- LEMAICI, S., & KHELFOUN, W. (2022). Le Crédit immobilier en Algérie Cas : CNEP AZAZGA. TIZI-OUZOU.

Annexes

Annexe n° 01 : Fiche technique crédit

Fiche technique crédit

Prêt

Catégorie de prêt : Acquisition d'un logement promotionnel collectif fini (Prêt bonifié)

Coût d'acquisition : 5 729 000,00 DA Valeur du bien donné en garantie : 5 729 000,00 DA

Type de prêt : Initial

Objet du prêt

	Logement	Terrain
Promoteur		Objet du permis
Site		Site
Typologie		
Surface		Surface
Coût		Coût

Postulant

Nom et prénoms : Lieu de résidence :

Date de naissance : Monnaie :

Lieu de naissance : *Bejaia* Revenu mensuel : 56 055,89 DA

Qualité professionnelle : Salarié, retraité ou fonction libérale S.M.I.G. :

Cotation du jour :

Secteur d'activité : Public

Profession :

Employeur : *Sante public* Capacité de remboursement : 22 422,36 DA

Codébiteur

Lien de parenté :

Nom et prénoms : Lieu de résidence :

Date de naissance : Monnaie :

Lieu de naissance : Revenu mensuel :

Qualité professionnelle : S.M.I.G. :

Secteur d'activité : Cotation du jour :

Profession : Capacité de remboursement : 0,00 DA

Employeur : Total capacité de remboursement : 22 422,36 DA

Lynd
MME: ANARI LYNDIA
CHARGÉE DU CREDIT
NIV 02

lieu de création : _____ Adresse : _____
 nom original : _____ Comportement : _____
 montant crédit initial : _____ à la date de : _____
 montant de l'encours : _____ à la date de : _____
 situation de rembourse : _____
 montant des impayés : _____ Nombre d'incidents de paiement : _____

Intérêts acquis

Comptes C.E.L		C. P. T		Comptes C.E.P / Rasma		Cessions			
Date ouver	Montant	Date sousc	Montant	Date ouver	Montant	Qualité	Srcce	Date ouver	Montant
	0,00		0,00		0,00				0,00
	0,00		0,00		0,00				0,00
	0,00		0,00		0,00				0,00
Total	0,00	Total	0,00	Total	0,00	Total			0,00

Total Intérêts C.E.L : Total Intérêts C.E.P :

Assurance (Cardif) Postulant Codébiteur
 -Formule simple (Décès seul)

Crédit à octroyer

Bonifié

5 000 000,00 DA sur une durée de 30 ans à 1 %

Différé : 6 mois Intérêts intercalaires : 25 000,00 DA

Echéance : 16 314,76 DA Assurance : 1 850,00 DA Mensualité : 18 164,76 DA

Epargnant C.E.P

Echéance : 0,00 DA Assurance : 0,00 DA Mensualité : 0,00 DA

Non épargnant

Echéance : 0,00 DA Assurance : 0,00 DA Mensualité : 0,00 DA

Montant du crédit à accorder : Taux moyen pondéré : 0,00 .%

Echéance : 0,00 DA Assurance : 0,00 DA Mensualité : 18 164,76 DA

Assurance (SGCI) Frais de dossier
 Montant de la prime (TTC) : 59 500,00 DA Frais de dossier (HT) : 12 000,00 DA

Annexe n° 02: Fiche technique / Etude d'un dossier de crédit auprès d'un promoteur

FICHE TECHNIQUE / ETUDE D'UN DOSSIER DE CREDIT AUX PARTICULIERS

1- La demande de crédit :

Catégorie de crédit : Prêt bonifié pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif fini auprès d'un promoteur.

Demande signée ? OUI

Date de la demande : 19/02/2022

Montant sollicité : 5 000 000.00 DA

Nom et Prénom (Acte de naissance / demande) :

Date et lieu de naissance : bejaia.

Domicile : Wilaya De Bejaia

N° Cpte CNEP/Banque «Akbou 801» :

Agence ou Bureau PTT	N° livret F, Valoir CPT/DAT Plan Epargne	Date D'ouverture (a)	Intérêt (a)		Lien de parenté avec le cédant (b)
			Echus	N/Echus	
Total			0,00		

3- Achat logement/Terrain :

Vendeur : PROMOTION IMMOBILIERE « SPA EPI LES OLIVIERS ».

Site : 263 Logts, Sis à : Rue Ahmed Garaba, Commune Akbou, Wilaya De Bejaia.

Décision de d'attribution N° 104/2021, établie Le : 20/12/2020.

Prix de cession : 5 729 000.00 DA

Apport personnel : 729 000.00 DA

Consistance : F3.

N. B. :

- (a) Vérifier si : atteint 3 ans, vérifier total intérêts Minimum Qualité du Signataire et griffe sur l'attestation.
 (b) Préciser lien de parenté du cédant (d'après la fiche familiale).

4- Acte de Propriété du terrain

Nature du document Publié et enregistré ? OUI Non

Acte administratif, livre foncier, donation acte de vente ou acte domanial.

Prix d'acquisition : DA Surface : M² surface bâtie M²

Nom et Prénom du propriétaire :

Lieu d'implantation :

Le bien est-il dans l'indivision ? OUI..... NON..... Nombre d'indivisaires

Vérifier si l'acte donne droit à tous les pouvoirs de propriété en matière de jouissance et de disposition du bien (à signaler aussi dans le cas contraire)

Si coopérative immobilière indiquer si l'acte est établi au nom exclusif de celle-ci (3).

(Rejeter tout dossier si l'acte établi au nom d'une personne physique).

5- Permis de construire

Nom et Prénom du titulaire :

Nature des travaux / projet (5) :

Devis (DA) : DA

Si Coop. Immobilière indiquer la nature le nombre de logements (5)...../.....

Permis de construire N° : Date d'obtention : Renouvelé le :

6- Garantie (s) à constituerHypothèque :

Désignation du bien offert en garantie : **Le logement objet de financement**

Certificat négatif d'hypothèque, date :

Si procuration notariée, vérifier si la mention « hypothèque au profit de la CNEP/BANQUE » est

Inserée ? OUI Non.....

A qui est donnée la procuration :

Par qui elle est donnée (qualité) :

Le montant du prêt est il limité dans la procuration ? OUINONX.....

La garantie offerte est elle limitée ? OUIX.....NON.....

Caution/Codébiteur :Codébiteur :

Nom et Prénom:

Date de Naissance :

Lien de parenté :

Adresse actuelle :

Salaire de la caution/Codébiteur :

La Caution/Codébiteur a-t-elle un crédit en cours ? OUI NON x

Mensualité/..... DA

Le postulant a-t-il d'autre (s) crédit (s) en cours ? OUI NON x Mensualité :/.....

Résultat de la consultation du fichier : **NON REPERTORIE**

7- Evaluation de la garantie

Logement : Collectif.

Nombre de pièces : 03, Cuisine : X, salle de bain : X, Surface bâtie : 77.45 m²Adresse exacte du bien : F3 Au Bloc «C1», Etage R-3 , LOT N° 41 Au Lieu dit :
263 Logts, Sis à : Rue Ahmed Garaba , Commune Akbou , Wilaya De Bejaia

Prix d'acquisition : 5 729 000.00 DA, Valeur estimée : 5 729 000.00 DA

Etat du bien : Neuf

Situation du bien : Bien situé.

Commentez :

Le logement nécessite-t-il des travaux de réfections ? Oui Non x.....

Coût des travaux ? :/.....DA

8- Justification de revenu

(Dédurre rappel et heures supplémentaires. Ramener au mois si le relevé des émoluments annuel, ou prime trimestrielle, semestrielle. Vérifier déclarations CNASAT. (6))

Le Postulant Principal :

Profession :

Employeur : SANTE PUBLIC

Revenu mensuel : 56 055.89 DA

Nombre d'enfant à charge :

Le codébiteur :

Profession :

Employeur :

Revenu mensuel :

Capacité de remboursement : 22 422.36 DA

(-) Mensualités d'autres crédits : TVA, 19% :/.....DA Le client doit être à jour.

(-) Mensualités d'autres crédits: 0.00 DA

(+) Codébiteur) :

= Capacité de remboursement réelle : 22 422.36 DA

Total intérêts sur épargne = ... DA

Durée de remboursement (durée – différé) : 30 ans – 6 mois = 29 ans ET 6 mois

[Attention : si caution prendre âge de la caution]

Montant du crédit : Capacité remboursement (:) Coefficient = 5 000 000,00 DA

Capacité résiduelle () Coefficient =/.....DA (Non épargnant).

Rapport = Crédit (/) Valeur du bien = ,00% %

Rapport = Crédit (Valeur du terrain + Devis) = < 100%

Crédit + Apport = Devis ? Si non Impasse =/...../.....DA

Solution Proposée par le Client/...../.....DA

Montant à accorder : 5 000 000,00 DA

Echéance de remboursement = 18 164.76 DA

Taux d'intérêts : 1 %

Durée de remboursement : 29 ans ET 6 mois

Durée de crédit : 30 ans.

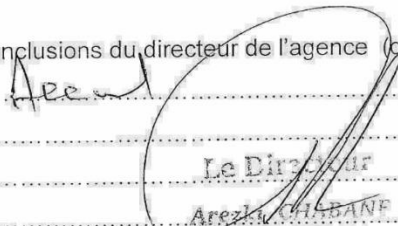
Observations particulières relatives au dossier :

- MANQUE PV DE REMISE DES CLES
- PORTER LE MONTANT DES FRAIS D'ETUDES
- DISCORDNCE DANS LA DECISION D'ATTRIBUTION DU LOGEMENT, REFERENCE 104/2021 ALORS QUE LA DATE 20/12/2020
- MANQUE SIGNATURE DE LA FICHE CLIENT
- COMPLETER LA DEMANDE DU PRET PAR LE NUMERO DE COMPTE

Conclusions du responsable qui a contrôlé le dossier (date et signature) : 21/03/2023

MME. MARI LINDA
CHARGÉE DU CREDIT
NIV 02

Conclusions du directeur de l'agence (date et signature)



 Le Directeur
 Arezki CHIBANE

Important :

S'assurer que tous les documents présentés portent les cachets, griffes et signatures habilitées les authentifiant.

Si photocopies des documents administratifs doivent être légalisés

Indiquer catégorie : construction aménagement, surélévation, extension, achat de terrain si prêt complémentaire, indiquer la date du 1^{er} prêt, précisé si demande faite dans le cadre coopératif immobilière.

La décision d'attribution doit être signée par le promoteur ou le directeur général de l'EPLF, OPGI président de l'APC ou personne dûment habilitée : pour la CNEP, la décision d'attribution est signée par le directeur du réseau. Pour les cessions de terrains, par le directeur de l'agence foncière.

Vérifier la concordance de l'acte avec la promesse de vente :

Rejeter tout acte de propriété non établi au nom exclusif de la coopérative comme unique et seul acquéreur et bénéficiaire du terrain d'assiette. Une augmentation du capital de la coopérative par apport de terrain doit être inscrite par le notaire sur le statut particulier de la coopérative.

Logement individuel, villa, immeuble collectif, etc. S'assurer absence de rajouts modifiants le permis de construire initial, portés sur le document photocopié, en^d cas de doute vérifier le document original.

Rejeter tout permis de construire non établi au seul nom de la coopérative ou lui associant une tierce personne, refuser toute modification du permis de construire initial portant sur nature de projet, ainsi que toute augmentation nouvelle du nombre de logements par rapport au dossier initial déposé à l'agence.

Si doute sur authenticité : vérifier bordereau de déclaration CNASAT.

Annexe n° 03 : Procès-verbal



الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط
Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance
CNEP/Banque « Société par actions » au capital social de 46 000 000 000 DA
Siège social : 61 Rue Souidani Bourdjemaâ, Cheraga, ALGER

Comité de Crédit Agence

Réseau de Bejaia : 800
CNEP/Banque d'Akbou
Code Agence : 801

Procès-verbal n° : 26 du 21/03/2022

L'an deux mille vingt et deux, le vingt-six du mois de mars s'est tenue au niveau de l'agence d'Akbou une réunion du Comité de Crédit Agence, sous la présidence de M. *[Signature]*

Ordre du jour : Examen des dossiers de crédit aux particuliers ci-dessous :

Etaient présents :

Nom et Prénom : Mr *[Signature]* (président)

Nom et Prénom : Mr *[Signature]* (membre)

Mr *[Signature]* membre

[Signature]
BERREHRAM AMRANO
Chargé de la
direction de l'agence

Etait absent :

Mme

Le secrétariat de la séance est assuré par Mme

Procès-verbal n° : 26 du 21/03/2022

DEMANDES ACCORDEES

N°	NOM ET PRENOM	catégorie	Montant Sollicité (DA)	Montant Accordé (DA)	taux %	Durée /Différé	Garanties exigées & observations
1		PIP	4 713 000DA	4 713 000DA	1%	35 ans et 12 mois différé	Hypothèque 1 er rang
2		PIP	5 000 000DA	5 000 000DA	1%	30 ans et 06 mois différé	Hypothèque 1 er rang
3		PIP	7 274 000DA	5 026 000DA	1%	28 ans et 06mois différé	Hypothèque 1 er rang

DEMANDES AJOURNEES

N°	nom et prenom	catégorie	Montant Sollicité (DA)	taux %	Durée /Différé	Garanties exigées & observations
01						

DEMANDES REJETEES

N°	nom et prenom	catégorie	Montant Sollicité (DA)	taux %	Durée /Différé	Garanties exigées & observations

Signatures du président de séance et des membres présent

Le Directeur
Arzki C. BANE

Réseau de Bejaia * 800
CNEP/Banque d'Akbou
Code Agence : 801

Procès-verbal n° : 26 du 31/03/2022

N°	NOM ET PRENOM	Catégorie	Avis des membres
1		PIP	
2		PIP	
3		PIP	

Nom et prénom : M. CHABANE AREZKI
Fonction : Directeur Agence
Signature

La Direction
Arezki Chabane



Annexe n° 04 : Décision du comité de crédit

Réseau de Bejaia « 800 »
Agence d'Akbou « 801 »

Décision du Comité Crédit

Catégorie de prêt : Prêt bonifié pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif fini auprès d'un promoteur.

Nom et Prénom du client :

Le montant de crédit : 5 000 000,00 DA

Avis motivés des membres du comité (Agence / Réseau) :

Nom et Prénom : (président)

Accord pour un montant de 5 000 000,00 DA Le Directeur
Arcaki CHAÏANE

Nom et Prénom : (membre)

Accord pour 5 000 000,00 Le Directeur Adjoint
Mouhamed OUMAROU

Nom et Prénom : (membre)

Accord BERREHRAH Athmane
Chargé de la clientèle épargne

Nom et Prénom : (membre) CONGE

Décision du comité (Agence / Réseau)

Annexe n° 05 : Décision d'octroi de crédit



الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط
Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance
CNEP / Banque « Société par actions » au capital social de 46.000.000.000 DA
Siège social : 61, RUE SOUIDANI BOUDJEMAA, CHERAGA ALGER

Réseau de Bejaia « 800 »
Agence Akbou « 801 »
Réf : .. /SE/CA/2022

Akbou le, 21/03/2022

-OoO- DECISION D'OCTROI DE CREDIT -OoO-

Vu la décision réglementaire N° 227/2000 du 15 /03/ 2000, modifiée et complétée, relative à la mise en place de la procédure de gestion du crédit hypothécaire dans le cadre des prêts aux particuliers ;

Vu la décision N° 060/DG/2014 du : 05/03/2014, portant nomination de Monsieur , en tant que cadre d'études chargé de la direction de l'agence CNEP/Banque d'Akbou ;

Vu la demande de crédit formulée par : Mr
Le Comité de Crédit Agence réuni le 31/03/2022, sur procès-verbal N°

D E C I D E

Article 1 Il est consenti à

, Né (e) en, BEJAIA,

Un prêt pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif fini.

D'un montant de : 5 000 000.00 DA

Soit en lettres : Cinq Millions de Dinars Algériens.

Pour une durée de 30 ans dont 06 mois de différé.

Le taux d'intérêt annuel applicable au présent prêt est de 1 % l'an.

Article 2 : Le présent prêt ne pourra être mobilisé qu'après accomplissement des formalités contractuelles et le recueil des garanties Hypothèque du premier rang.

LE DIRECTEUR ADJOINT

Le Directeur Adjoint
Lamine OUMHLOUF
AGENCE AKBOU - 801

LE DIRECTEUR D'AGENCE

AGENCE AKBOU - 801
BANQUE

Annexe n° 06 : Notification d'octroi d'un crédit

CAISSE NATIONALE D'EPARGNE ET DE PREVOYANCE

Direction Réseau de Bejaia 800
Agence Akbou 801

Akbou le : 21/03/2022

A

Mme Mr

OBJET : Notification d'octroi d'un crédit.

Cher Monsieur et Madame ;

Après étude de votre dossier de demande de prêt bonifié pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif fini auprès d'un promoteur, nous avons le plaisir de vous informer notre acceptation pour votre demande de crédit pour un montant de : 5 000 000.00 DA

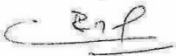
Ce prêt vous sera consenti aux conditions suivantes :

- Durée du crédit = 30 ans
- Durée de différé de remboursement du principal = 06 mois.
- Durée de remboursement : 29 ans et 06 mois.
- Taux d'intérêts débiteur annuel de : 1,00 % l'an.
- Garantie : hypothèque de premier rang sur le terrain et les constructions à édifier

Au cas où notre proposition vous agréee, nous vous prions de bien vouloir nous notifier votre accord sur notre présente offre, en portant à la main et lisiblement à gauche et en bas de page « lu et approuvé ».

La présente offre reste valable durant sept (07) jours à compter de cette date.

Dans l'attente de vous lire, nous vous assurons de notre disposition pour tout renseignement complémentaire.

Lu et approuvé


LE DIRECTEUR D'AGENCE


Annexe n° 07: l'accord du prêt



الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط
Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance
CNEP / Banque « Société par actions » au capital social de 46.000.000.000 DA
Siège social : 61 RUE SOUIDANI BOUDJEMAA CHERAGA ALGER

Réseau de Bejaia « 800 »

اتفاقية قرض
رقم: 2022/.....
R137 67A

بين: الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك، مختصر "CNEP-Banque"، مؤسسة ذات أسهم برأسمال اجتماعي قدره: 46.000.000.000 دج، الكائن مقره ب: 61 شارع سويداني بوجمعة، شراكة، الجزائر، ممثل بالسيد شعبان أرزقي القائم بصفته إطار دراسات مكلف بإدارة وكالة أقبو "801"، الكائنة بنهج العربي التواتي أقبو، لديه كامل السلطة بهذا الصدد، بموجب مذكرة إنابة رقم: 060/DG /2014 المؤرخة في: 2014/03/05.

من جهة

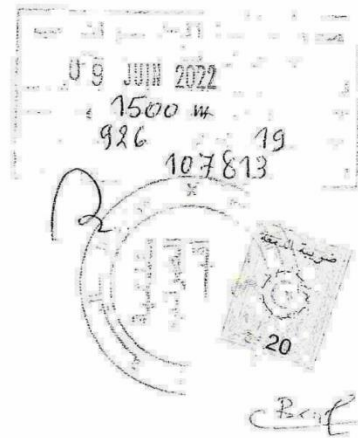
و:

السيد: ، المولود في ، ببجاية، ولاية بجاية.
العنوان: ، ولاية بجاية.
الحائز على بطاقة التعريف الوطنية
الصادرة بتاريخ: .
المسمى "المقرض"

من جهة أخرى،

الذين اتفقوا و حددوا حسب ما يلي، الشروط العامة و الخاصة للقرض.

1



أ- الشروط العامة

المادة 1 : موضوع، مبلغ و مدة القرض.
يمنح المقرض للمستدين (المستدينين) قرض عقاري بنسبة فائدة مخفضة حسب الأجل و الشروط المذكورة أسفله. تحدد غاية، مبلغ و مدة القرض حسب الشروط الخاصة التابعة لهذا العقد.

المادة 2 : مصاريف دراسة و تسيير القرض – عمولة الالتزام.
1. يتحمل المستدين (المستدينين)، بموجب هذا العقد، مصاريف دراسة و تسيير ملف القرض.
2. يدفع المستدين (المستدينين)، للمقرض عمولة تسمى عمولة التزام. تحسب عمولة الالتزام حسب المبلغ الغير معبأ من القرض الممنوح المذكور في المادة 2 من الشروط الخاصة. تدفع هذه العمولة عند استعمال أي دفعة من القرض.
تحتسب عمولة الالتزام على أساس عدد أيام الفترة السارية بين اليوم الستين (60) التابع لإمضاء هذا العقد و تاريخ استعمال الدفعة الأولى للقرض. أما بالنسبة للاستعمالات الأخرى، الفترة المستعملة كقاعدة لحساب العمولة توافق عدد الأيام المنصرمة بين التواريخ المختلفة لتعبئة الدفعات.
3. تحدد المبالغ التي تمثل مصاريف دراسة و تسيير ملف القرض و عمولة الالتزام بموجب الشروط الخاصة.

المادة 3: تخصيص القرض.
يمنح القرض بنسبة فائدة مخفضة، موضوع هذا العقد، و يستعمل حصريا لتحقيق الموضوع المذكور في الشروط الخاصة. يحتفظ المقرض بحق المراقبة، في أي وقت و بأي وسيلة يراها ضرورية، للاستعمال الفعلي للقرض.

المادة 4 : استعمال القرض – تعليمات الدفع.
يستعمل المستدين (المستدينين) القرض العقاري بنسبة فائدة مخفضة لتحقيق أحد الأغراض التالية، حسب ما هو منصوص عليه في المادتين الأولى و الثانية من الشروط الخاصة لهذا العقد :

- قرض لبناء مسكن ريفي
- قرض لشراء مسكن ترقوي جماعي جاهز لدى مقاول عقاري.
- قرض لشراء مسكن اجتماعي تساهمي جاهز لدى مقاول عقاري.
- قرض لشراء مسكن ترقوي جماعي حسب صيغة البيع على التصاميم
- قرض لشراء مسكن اجتماعي تساهمي جماعي حسب صيغة البيع على التصاميم

المادة 5 : تسديد القرض.

1. مهلة تسديد القرض :
يمكن لكلا الطرفين الاتفاق، حسب غرض القرض، على مهلة التسديد. تحدد هذه المهلة، في هذه الحالة، حسب الشروط الخاصة لهذا العقد. تنتقص مهلة التسديد من مدة القرض كما هو محدد في الشروط الخاصة لهذا العقد. تنتج عن القرض أو الدفعات المستعملة، طيلة مهلة التسديد، فوائد ابتداء من يوم التعبئة، حسب النسبة المحددة في الشروط الخاصة لهذا العقد. تدفع هذه الفوائد شهريا عند التاريخ الموافق لتاريخ تعبئة الدفعات أو مجمل القرض.

2. تسديد القرض.
يسدد القرض على أقساط شهرية ثابتة. يشمل كل قسط جزء أساسي من القرض، الفوائد بالنسبة المحددة في الشروط الخاصة لهذا العقد، تحسب بقسمة المبلغ المتبقي الواجب تسديده و مبلغ التأمين.
يسدد القسط الأول بعد انتهاء مهلة التسديد حسب ما هو منصوص في الشروط الخاصة لهذا العقد.
يمكن أن يكون التسديد، بطلب من المستدين (المستدينين)، قبل انتهاء مهلة التسديد شرط أن يوافق المقرض.
يسدد المستدين (المستدينين) الأقساط الشهرية للقرض عن طريق اقتطاعات مباشرة من الحساب (الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط – بنك، البريدي أو الخزينة العمومية)، مفتوح لهذا الغرض من طرف المستدين (المستدينين) حسب ما هو منصوص في الشروط الخاصة لهذا العقد. و في هذا الإطار، يلتزم المستدين (المستدينين) بضمان تغطية مسبقة، كافية و متوفرة في الحساب.

3. التسديد المسبق :
يمكن للمستدين (المستدينين) أن يسدد مسبقا كل القرض الممنوح أو جزءا منه، على أن توفى الشروط التالية:
التسديد الجزئي المسبق: إن كل تسديد جزئي لا يمكنه، في أي حال من الأحوال، أن يكون مبلغه أقل من إثني عشر (12) قسط شهري.
التسديد الكلي المسبق: إن كل تسديد كلي. تتج عنه عند التحصيل، لفائدة المقرض، تعويض يساوي الفوائد الغير محصلة للأقساط الثلاثة (03) التالية لتاريخ التسديد.



Handwritten signature

المادة 6 : الفوائد - فوائد عن التأخير و عقوبات التأخير.**1. الفوائد :**

1. 1. 6. ينتج عن المبلغ المقترض فوائد ابتداء من اليوم الأول لاستعمال القرض إلى غاية يوم التسديد الفعلي للقرض.
2. 1. 6. تحدد نسبة الفوائد المخفضة، عند تاريخ الإمضاء، وفقا للشروط الخاصة لهذا العقد.
3. 1. 6. في حال عدم الموافقة، يجب على المستدين (المستدينين) تسديد كامل المبالغ المستحقة بموجب هذا العقد .

2. الفوائد عن التأخير - عقوبات التأخير

1. 2. 6. إن أي مبلغ مستحق في الأصل و/أو الفوائد الواجب قضاؤها الخاصة بهذا القرض و الغير مدفوعة من طرف المستدين عند حلول الأجل، لأي سبب كان، سيتحمل عنها فوائد إجبارية ابتداء من تاريخ وجوب الدفع إلى غاية تاريخ الدفع الفعلي. نسبة تعادل النسبة المنصوص عليها في الشروط الخاصة لهذا العقد، بزيادة 2 % سنويا كعقوبة تأخير.
2. 2. 6. ينتج عن أي قسط غير موفى في تاريخه فوائد عن التأخير و عقوبات تأخير تحسب بقسمة أيام التأخير على 360 و هذا حسب المعادلة التالية :

$$(C) X (T) X (N) / 360$$

C: قسط التسديد الشهري

T: نسبة الفوائد المحددة في الشروط الخاصة لهذا العقد بزيادة 2 % سنويا.

N: عدد أيام التأخير

المادة 7 : الضمانات.

من أجل تأكيد و ضمان تسديد القرض المتفق عليه و كذا الفوائد، الرسوم، التكاليف، العمولات و الضرائب، يخصص المستدين (المستدينين) لفائدة المقرض، الذي يوافق، رهن من الدرجة الأولى على الممتلك العقاري المعين في الشروط الخاصة لهذه اتفاقية.

في حال إذا ما كان الممتلك العقاري، موضوع السند المالي للمقرض، لا يمكن رهنه بسبب عدم استكمال إجراءات نقل حق الملكية جزاء مشاكل متعلقة بتسيير العقار، و لكن مثبتة بحقوق أكيدة و مضمونة، في هذه الحالة يقع الضمان على واحد أو أكثر من الممتلكات العقارية، تسمى ممتلكات بديلة تكون قيمتها تساوي أو تفوق القيمة الناتجة عن جمع قيمة الممتلك الممول، مبلغ التمويل الممنوح و النتائج الناجمة عن التمويل و هذا عند انتهاء أجل التسديد المتفق عليها في هذا العقد.

يكون الزهن حول الممتلك على الطبيعة المتواجد عليها، يتبع و يتعامل مع جميع المتعلقات الحالية و المستقبلية " المصرح بها و الغير مصرح بها"، استخداماته الفعلية و الفعالة، بناءاته و ملحقاته دون أي استثناء أو تحفظ.

في حال تدهور أو انخفاض قيمة الممتلكات المعينة للضمان لأي سبب كان فإن المقرض يحتفظ لنفسه بحق المطالبة بضمان آخر يعادل قيمته.

المادة 8: التأمينات.**8. 1 تأمين الوفاة أو الوفاة والعجز التام و النهائي:**

يصرح المستدين و الشريك بالدين (أو الكفيل)، كل على حدى بخصوص القرض، الانخراط في العقد الجماعي للتأمين ضد أخطار الوفاة أو الوفاة و العجز التام و النهائي المسجل لدى كارديف الجزائر (Cardif El Djazaïr) لفائدة المقرض (الصندوق الوطني للتوفير و الإحتياط - بنك) و يلتزم (يلتزمون) بدفع مبلغ التأمين المحسوب حسب مبلغ القرض الممنوح بمجرد تعبئة القرض مع ضمان استمرار صلاحيته إلى غاية انقضاء الدين بالشروط التالية:

تغطية الوفاة فقط: 100% من باقي المبلغ المستحق السداد.

تغطية الوفاة + العجز التام و النهائي: 100% من باقي المبلغ المستحق السداد + 20% في حالة الوفاة جراء حادث.

يدخل التأمين حيز التنفيذ بمجرد تعبئة القرض، بعد أن يدفع المستدين و الشريك بالدين (أو الكفيل) اثني عشرة (12) ضقسط تأمين شهري التي تمثل مؤونة تسمح بتغطية تأخيرات احتمالية عند دفع أقساط القرض.

في حال وجود مهلة للتسديد، يجب أن يتم دفع المؤونة (12 قسط) عند تعبئة الدفعة الأولى. يحسب مبلغ قسط التأمين على أساس مجموع القرض الممنوح.

خلال مدة مهلة للتسديد، المبلغ الباقي للسداد يساوي المبلغ المؤمن (قيمة القرض الممنوح). في حال وقوع خسائر خلال هذه الفترة، تدفع شركة التأمين تعويض يساوي المبلغ المؤمن. يستعمل التعويض الذي يدفعه كارديف الجزائر (Cardif El Djazaïr) لتسديد القرض المعبأ و كل المصاريف المستحقة للبنك أما عن الفائض المحتمل فيدفع إلى المؤمن (على قيد الحياة) في حال وجود شريك بالدين، أو للورثة فيما يخص المؤمن المتوفى.

عدم تسديد بوليصة التأمين للمقرض المستعمل، مشمول ضريبة الدخل و المصاريف الأخرى.



يجب التصريح بأيّ خسائر للمؤمن كتابيا وفقا للشروط المحددة في وثيقة الإعلام المتعلقة بالشروط العامة للعقد الجماعي الموقع من طرف الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك لدى كارديف الجزائر (Cardif El Djazaïr) بعلم المستدين والشريك بالدين (أو الكفيل). كما يجب التحديد بأن مبلغ القرض وكذا مشتعلاته و توابعه، لا يعتبر مسددا إلا إذا استوفاه المقرض من كارديف الجزائر (Cardif El Djazaïr) على سبيل الإحلال. المستدين والشريك بالدين (أو الكفيل) باء مكانه عقد تأمين ضد خطر الوفاة أو العجز التام و النهائي لتغطية كامل مدة القرض لدى شركة التأمين قبل تعبئة القرض، حيث يجب دفع قسط التأمين دفعة واحدة (FLAT).

2.8 التأمين ضد الكوارث الطبيعية.

يجب على المستدين (المستدينين)، بموجب المرسوم رقم 03 - 12 الصادر بتاريخ 2003/08/26 المتعلق بضرورة التأمين ضد الكوارث الطبيعية و تعويض الضحايا، أن يكتب (يكتبوا) عقد تأمين ضد الكوارث الطبيعية مع تنازل لفائدة الصندوق الوطني للتوفير و الإحتياط - بنك الذي يحل محله (محلهم) في التعويض و ضمان استمرار صلاحيته حتى استيفاء الدين.

3.8 التأمين ضد الإفلاس.

يجب على المستدين و (الشريك بالدين أو الكفيل)، فيما يخص جميع أنواع القروض المذكورة في المادة 4 أعلاه، و مهما كانت نسبة القرض/قيمة الممتلك، أن يكتب (يكتبوا) تأمينا ضد "خطر الإفلاس" لدى شركة ضمان القرض العقاري (Société de Garantie du Crédit Immobilier).

المادة 9: الضرائب، الحقوق و الرسوم.

يتحمل المستدين (المستدينين) جميع تكاليف الضرائب، الحقوق و الرسوم و المبالغ الأخرى الجبائية بما فيها حقوق الطابع البريدي و حقوق التسجيل الموجودة و التي يمكن أن توجد عند الإمضاء و التنفيذ أو انتهاء صلاحية هذا العقد.

في حال ما إذا كانت المبالغ المستوجبة على المستدين (المستدينين) خالية من الضرائب، الحقوق و الرسوم و / أو استقطاعات من المبلغ الأساسي، يلتزم المستدين (المستدينين) بزيادة المبالغ المعينة بحيث تكون النتيجة بعد اقتطاع الضرائب، الحقوق و الرسوم و / أو استقطاعات من المبلغ الأساسي، أن يتحصل المقرض على مبلغ يساوي المبلغ الذي كان من المفروض أن يتلقاه في حالة غياب هذا الاقتطاع.

المادة 10: تضامن و عدم استقلالية المستدينين الشريكين بالدين.

- 1.10 يلتزم كل من المستدينين الشريكين بالدين على تنفيذ كافة الالتزامات الناجمة عن هذا العقد حيث يستطيع المقرض إلزام كل واحد منهم على حدى لتنفيذ كافة الالتزامات الملقاة على عاتقهما.
- 2.10 يستطيع المقرض أن يقاضي كلا المستدينين في نفس الوقت أو كل على حدى على مجموع الدين دون أن يتحلى الشريك بالدين بإمكانية المناقشة. المتابعات القضائية ضد أحد المستدينين لا تمنع المقرض من ملاحقة الشريك الآخر.
- 3.10 تسديد المبالغ من طرف أحد المستدينين يعفي الشريك الآخر.
- 4.10 يعدّ المبلغ الناتج من هذا العقد غير انقسامي. يمكن للمقرض أن يطالب أحد المستدينين، من اختياره، بالمبلغ الكلي للدين، دون أن يكون للمستدين المطالبة بحق الانقسام. نفس الإجراء يتخذ اتجاه ورثة المستدين.
- 5.10 يصرّح كلا المستدينين علنًا، بموجب هذا العقد، إعطاء التفويض المطلق لكل واحد التصرف باسم الآخر فيما يخص كل العمليات المتعلقة بهذا القرض.
- 6.10 يمكن لكلا المستدينين الاحتجاج، كل على حدى، على الإجراءات المنصوص عليها في هذا العقد.

المادة 11: تصريحات، ضمانات و التزامات المستدينين.

1.11 تصريحات و ضمانات المستدينين :

- 1.11 يصرّح و يضمن المستدين (المستدينين) للمقرض ما يلي:
 - 1.11.1 إن جميع المعلومات المعطاة للمقرض، في إطار هذا العقد، صحيحة و كاملة و أنهم ليست لديهم أي معلومة من شأنها أن تؤثر على قرار موافقة المقرض على هذا.
 - 1.11.2 إن الوثائق المسلمة للمقرض، تعطي صورة مطابقة للحالة المدنية، الحالة الوظيفية و مداخيل المستدينين.



2.11 التزامات المستدين.
إلى حين استيفاء جميع المبالغ المستحقة من طرف المستدين (المستدينين)، بموجب هذا العقد، يلتزم المستدين (المستدينين) إتجاه المقرض بعدم التنازل أو الموافقة على منح ضمان للدفع و / أو تسديد أي دين، أو منح حق إمتياز للدفع مهما كانت طبيعته، يقع على:
- الممتلكات المقدمة كضمان في إطار هذا العقد كما هو منصوص عليها في الشروط الخاصة.
- مداخليه الحالية.

المادة 12: وقف الاستعمالات – التسديد المسبق.

يمكن للمقرض، إذا ارتأى ذلك مع كامل السلطة، أن يفسخ هذا العقد، دون إشعار مسبق أو مقاضاة و يطلب التسديد المسبق و الكامل لكل القرض إذا طرأ أحد الأمور التالية:

- 1.12 عدم دفع المستدين (المستدينين) في التاريخ المناسب، و ذلك بتر اكم ثلاثة (03) أقساط فما يخص تسديد القرض.
 - 2.12 عدم دفع المستدين (المستدينين) مبلغ القسط الواجب تسديده كما هو منصوص في هذا العقد.
 - 3.12 عدم تنفيذ المستدين (المستدينين) أحد واجباته و / أو عدم إحترام أي من إلتزاماته المنصوص عليها في هذا العقد.
 - 4.12 إدلاء المستدين (المستدينين) بتصريحات خاطئة أو أنّ هذه التصريحات لم تعد صحيحة.
 - 5.12 في حال أن تكون المعلومات أو الوثائق المقدمة من طرف المستدين (المستدينين) ليس لها أساس من الصحة.
 - 6.12 في حال تدهور أو نقص في قيمة أي من الممتلكات المقدمة كضمان بموجب المادة 7 من هذا العقد.
 - 7.12 في حال استعمال هذا القرض لغرض آخر غير الذي هو مذكور في الشروط الخاصة لهذا العقد.
 - 8.12 في حال عدم استعمال القرض الممنوح في أجل اثنتي عشر (12) أشهر ابتداء من تاريخ إمضاء هذا العقد.
- يمكن للمقرض إنهاء عقد القرض و المطالبة بالتسديد الكلي للقرض في حال حدوث أمر من الأمور السالفة الذكر و هذا دون أن يحتج المستدين (المستدينين)، بأي سبب كان ، بعدم انتهاء أجل التسديد المحدد في الشروط الخاصة لهذا العقد.
- في حال حدوث أي من الأمور المذكورة أعلاه، يخطر المقرض المستدين (المستدينين) بأي طريقة مع إشعار بالاستلام، يرسل إلى العناوين الشخصية المذكورة في الشروط الخاصة لهذا العقد، عن وجوب تسديد القرض تطبيقاً لترتيبات هذه المادة.

المادة 13: الشرط الجزائي.

في حال اضطراب المقرض، بغرض تحصيل قرضه، اللجوء إلى القضاء أو اتخاذ أي إجراء، يحق له الاستفادة، علاوة على الفوائد المحددة في الشروط الخاصة لهذا العقد، من تعويض شهري يساوي 2 % من مبلغ القرض الواجب تسديده و هذا بعد شهر ابتداء من تاريخ تنفيذ الإجراء المتخذ.
يعطى هذا التعويض للمقرض دون الرسوم، الأتعاب و المصاريف المترتبة عن الإجراءات المتخذة.

المادة 14: القوة القاهرة.

إن أي طرف خارج عن إرادة الطرفين، غير متوقع، لا يقهر و لا يقاوم، يحدث بعد تاريخ دخول ترتيبات هذا العقد حيز التنفيذ و يعيق تنفيذها العادي يعدّ قوة القاهرة.
إن أي طرف يتعرض لقوة القاهرة يجب أن يخطر الطرف الآخر كتابياً في أجل 15 يوم من تاريخ وقوعها.



المادة 15: عدم التنازل.
لن يعتبر المقرض متنازلا عن حقوقه المتحصّل عليها في هذا العقد و / أو عن الضمانات لعدم استغلال هذه الحقوق، أو استغلالها استغلالا جزئيا أو مع تأخير أو أنه استغل واحدا منها فقط.

المادة 16: إختيار الموطن.
لأجل تنفيذ هذه الاتفاقية و ما ينجم عنها، يختار الأطراف كموطن العناوين المذكورة أعلاه.
إن أي تغيير لعناوين أحد الطرفين يجب إرساله على الفور للطرف الآخر.

يتم الاتفاق على أن كل طرف يتصل به في العنوان المذكور أعلاه، حتّى في حال عدم الإخطار بتغيير العنوان المذكور أعلاه. إن كل إشعار يبعث به لأي سبب كان من الطرف الآخر عن طريق بريد مسجّل مع إشعار بالاستلام أو عن طريق محضر، يرّد غير مستلم لسبب "غير مطلوب" أو "غير ساكن في العنوان المذكور" أو لأي سبب كان، يعد صحيحا.

المادة 17: القانون و الاختصاص القضائي.
17. 1 يطبق القانون الجزائري على هذا العقد.

17. 2 إن أي اختلاف ينجم عن هذا العقد سيتمّ عرضه على المحكمة التي يقع في دائرة اختصاصها مقر المحدّد في مقدّمة هذا العقد.

17. 3 يبدي المستدين (المستدينين) موافقتهم على أن الاختصاص القضائي لا يعيق حق المقرض في البحث أو التحصّل على إجراءات تحفظية أمام أي محكمة قبل و بعد و خلال أو في حالة غياب إجراء قانوني.

17. 4 يوافق المستدين (المستدينين)، دون أي تراجع، من الآن فصاعدا الإنصياح للسلطة القضائية المختصة.

المادة 18: الدخول حيّز التنفيذ.
تدخل هذه الاتفاقية حيّز التنفيذ ابتداء من تاريخ إمضاءها.

JUN 2021

حرّر بأقرب يوم
عدد النسخ الأصلية: 05

المقرض:
الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك

Le Directeur
Araki CHABANE

المستدين (المستدينين):
(مسدوقة بعبارة " قرئ و صدق عليه")

السيد:
الحائز على بطاقة التعريف الوطنية
الصادرة بتاريخ:

قرئ و صدق عليه
C. B. Y.

ضريبة المغة
20

ب - شروط خاصة

قرض مدعم لشراء مسكن ترقوي جماعي جاهز لدى مقاول عقاري

المادة 1 : موضوع، مبلغ و مدة القرض.
يمنح الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك لفائدة:

السيد : ، المولود في
العنوان :

مبلغ القرض: 5 000 000.00 دج، بالحروف: خمسة ملايين دينار جزائري.
يوفي عن طريق قسط شهري على مدة: 30 سنة.

المادة 2: تخصيص القرض.
يخصص القرض الممنوح المذكور أعلاه للتمويل الجزئي لشراء مسكن ترقوي جماعي جاهز لدى المقاول العقاري:
PROMOTION IMMOBILIERE SPA LES OLIVIERS
شقة معدة للاستعمال السكني من نوع F2 تقع بالطابق R-3، عمارة CI، ضمن عمارة مشتركة في إطار الترقية العقارية 263 مسكن واقعة بالمكان المسمى: طريق الدائرة، دائرة أقبوس، ولاية بجاية، وبشكل الحصاة رقم 41 من البيان الوصفي للتقسيم. ذات مساحة تقدر بـ: 77.45 م².

المادة 3: مصاريف دراسة و تسيير القرض - عمولة الالتزام.
3.1 - يدفع المستدين (أو المستدينين) للمقرض، دفعة واحدة (FLAT)، مبلغ: 12 000,00 دج، الذي يمثل مصاريف دراسة و تسيير القرض.
3.2 - يدفع المستدين (أو المستدينين) للمقرض عمولة التزام تحسب بنسبة واحد على ألف (1 / 1000).

المادة 4: الفوائد.
تنتج عن المبلغ المقرض فائدة تحسب بنسبة تحدد عند تاريخ إمضاء هذه الاتفاقية بـ: 6 % سنويا.
غير أنه، و طبقا للمرسوم التنفيذي رقم 10-87 الصادر بتاريخ 2010/03/10، فإن نسبة الفائدة التي تقع على عاتق المستدين (أو المستدينين) تحدد بـ: 1 % سنويا.
الدعم المقدر بـ: 5 %، الذي يمثل الفرق بين نسبة الفائدة التفضيلية (6 %) و نسبة 1 % التي يتحملها المستدين (أو المستدينين)، يقع على عاتق الخزينة العمومية.

المادة 5: تعبئة القرض.
يعبأ القرض، موضوع هذا العقد دفعة واحدة.
تعبئة القرض مرتبطة بالاكتتاب المسبق لفائدة المقرض لتأمينات الإخطار المذكورة في المادة 9 أسفله.

المادة 6: مهلة تسديد القرض.
تعطى مهلة لتسديد القرض مقدرة بـ: 06 شهر لفائدة المستدين (المستدينين).

المادة 7: تسديد القرض و دفع قسط التأمين.
يستهلك القرض على 354 دفعات شهرية ثابتة تقدر بـ: 18 164.76 دج، شاملة لقسط التأمين. يتفق المستدين (المستدينين) و يوافق على تسديد الأقساط الشهرية المتعلقة بالقرض الحالي عن طريق اقتطاعات مباشرة في الحساب البنكي المفتوح لهذا الغرض في وكالة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك وكالة أقبوس "801" تحت رقم:
السيد:
إن الفوائد المضافة أو الإقساط الشهرية المستحقة الغير مسددة في تاريخها المحدد تحسب بنسبة فائدة تفصيلية قدرها 6 % مشمولة بالفوائد عن التأخير وكذا عقوبات التأخير.



المادة 8: الضمانات.

الرهن: لضمان تسديد القرض المتفق عليه و الفوائد، الرسوم و التكاليف، العمولات و الضرائب، يوافق المستدين (المستدينين) على تخصيص رهن من الدرجة الأولى على قطعة الأرض المشار إليها في المادة 2 أعلاه و كذا البناء المزمع تشييده، لفائدة المقرض. (أو إذا كان الأمر يتعلق بممتلك آخر) علاوة على الممتلك العقاري الخاص بالسيد:، و المتمثل في: (وصف الممتلك)، بموجب عقد الملكية المعد من طرف بتاريخ:، المشهر بالمحافظة العقارية: بتاريخ:، تحت رقم:، حجم:

المادة 9: التأمينات.

تأمين الوفاة - العجز التام و النهائي: يسجل المستدين و (الشريك بالدين أو الكفيل) لدى كرديف الجزائر Cardif El Djazaïr لفائدة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك، تأميناً يغطي الأخطار التالية:

- الوفاة فقط بالنسبة للمستدين الرئيسي: نسبة التأمين 100% مبلغ قسط التأمين الشهري : 1 850.00 دج
- الوفاة + العجز التام و النهائي بالنسبة للمستدين الرئيسي: نسبة التأمين 100 %، مبلغ قسط التأمين الشهري... دج

- الوفاة فقط بالنسبة للشريك بالدين أو الكفيل: نسبة التأمين 100 %، مبلغ قسط التأمين الشهري دج
- الوفاة+العجز التام و النهائي بالنسبة للشريك بالدين أو الكفيل: نسبة التأمين 100 %، مبلغ قسط التأمين الشهري:

دج
- التأمين ضد الإفلاس: يكتب المستدين و (الشريك بالدين أو الكفيل) لدى شركة ضمان القرض تأميناً يغطي خطر الإفلاس مع إنابة لفائدة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك و ذلك مهما كانت نسبة القرض / قيمة الممتلك العقاري.
- يدفع المستدين و (الشريك بالدين أو الكفيل) قسط التأمين دفعة واحدة (FLAT) بحسب بنسبة موافقة لنسبة القرض / قيمة الممتلك العقاري.
- التأمين ضد الكوارث الطبيعية: يكتب المستدين و (الشريك بالدين) مع إنابة لفائدة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك، تأميناً ضد مخلفات الكوارث الطبيعية مع ضمان استمرار صلاحيته طوال مدة القرض.

05 JUN 2022

حرر بأقرب يوم
عدد النسخ الأصلية : 05

المقرض :
الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك

المستدين (المستدينين):
(مسبوقة بعبارة " قرئ و صدق عليه")

Le Directeur
Areski CHABANE

السيد :
الحانز علي
الصادرة بتاريخ : -

قرئ و صدق عليه



Annexe n° 08: ordre de mobilisation de crédit



Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance
 CNEP / Banque « Société par actions » au capital social de 46.000.000.000 DA
 Siège social : 61 RUE SOUIDANI BOUDJEMAA CHERAGA ALGER
 Direction du Réseau de BEJAIA « 800 ».

Agence d'Akbou
 Code structure : 801

ORDRE DE MOBILISATION DE CREDIT

N° d'ordre: /2022

Numéro client crédit :

Catégorie de Crédit : PIP1%

Nom et Prénom :

Compte à créditer :

Montant du crédit accordé : 5 000 000,00

Montant représentant la 1^{ère} tranche 100%

Montant à mobiliser : 5 000 000,00

Total des sommes débloquées y compris cette tranche : 5 000 000,00

Conclusion du rapport technique sur l'avancement des travaux (bien à financer)

Akbou le, 22 /06/2022

LE DIRECTEUR DE L'AGENCE



Le Directeur
 Arezki CHABANE

Annexe n° 09: société de garantie du crédit immobilier

مؤسسة ضمان ائتمان عقاري

SOCIÉTÉ DE GARANTIE DU CRÉDIT IMMOBILIER
Société par Actions au Capital de 2 000 000 000 DA

N° de Police : 14-4-.....

POLICE D'ASSURANCE POUR CRÉDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS

I. RENSEIGNEMENTS SUR LE BÉNÉFICIAIRE (LA BANQUE)

(PAYS) : CNEP (CODE AGENCE) : 801
 (NOM) (ADRESSE AGENCE) : AGENCE AKBOU RUE LARBI TOUATI COMMUNE AKBOU WILAYA DE BEJAIA
 Téléphone : 034 33 60 17 FAX : 034-33-60-15/18 Mail : c_arezki@CNEP Banque,DZ

II. RENSEIGNEMENTS SUR LE CRÉDIT ASSURÉ :

MONTANT DU CRÉDIT : 5 000 000,00 DA Durée du crédit : 360 Mois
 MENSUALITÉ : 18 164,76 DA Montant de l'aide CNI :

- L'ASSURE (EMPRUNTEUR)

EMPRUNTEUR		CO-EMPRUNTEURS	
NOM & PRENOM :		NOM & PRENOM :	
NOM DE JEUNE FILLE :		NOM DE JEUNE FILLE :	
DATE DE NAISSANCE :		DATE DE NAISSANCE :	
PROFESSION :	SALARIE	PROFESSION :	SALARIE
POSTE OCCUPE :		POSTE OCCUPE :	
EMPLOYEUR :	SANTA PUBLIC	EMPLOYEUR :	
REVENU MENSUEL NET :	56 055,89 DA	REVENU MENSUEL NET :	
NUMERO DU RIB			

III. RENSEIGNEMENTS SUR LE BIEN IMMOBILIER OBJET DU CRÉDIT ASSURÉ

DRESSE COMPLETE DU BIEN HYPOTHEQUE : LOGTS TYPE F2 AU ETAGE R-3 BLOC C12 LOT N° 41 PROJET 263 LOGTS AKBOU BEJAIA

Objet du crédit	Nature du Crédit	BONIFIE	Valeur du Bien	Type du Bien	Etat du Bien
ACQUISITION	CREDIT 01	Oui	5 729 000,00	COLLECTIF	Neuf

ENGAGEMENT DU BÉNÉFICIAIRE (la Banque)

Je soussigné, Monsieur, Madame MR Déclare :

1) Que les informations reprises plus haut et relatives au crédit immobilier, objet de la présente police, sont conformes et exactes.

2) Que les ratios ci-après sont calculés conformément aux conditions requises pour l'obtention de la garantie SGCI :

RPV = (MONTANT DU CRÉDIT / VALEUR DU BIEN) * 100 = 87,27%

REVENU TOTAL = (REVENU EMPRUNTEUR + REVENU CO-EMPRUNTEUR) = 56 055,89

REL = (MENSUALITÉ(S) / REVENU TOTAL) * 100 = 32,40%

3) Que le Montant de la prime (H.F) est de : 50 000,00

4) Que le Montant de la prime (T.C) est de : 59 500,00

Date et signature du Bénéficiaire
(Banque)
Le Dir. (Arrezki) AREZKI CHABANE

ENGAGEMENT DE L'ASSURÉ (L'Emprunteur & Co-Emprunteur(s))

Je soussigné Monsieur (Madame, Mademoiselle) :
 Bénéficiaire(s) du crédit, déclare avoir pris connaissance des conditions générales de l'assurance insolvabilité.

Date et signature(s) de l'assuré(s)
25/05/2022

DECISION DE L'ASSUREUR (S.G.C.I)

La SGCI notifie son accord pour la garantie du crédit susmentionné.

soit le versement de la prime d'assurance d'un montant de 59 500,00 dans un délai maximum de 60 jours.

Date et signature de l'Assureur (S.G.C.I)

Annexe n° 10: Déclaration sur l'honneur



الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط
Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance
CNEP / Banque « Société par actions » au capital social de 46.000.000.000 DA
Siège social : 42, Rue KHELIFA BOUKHALFA ALGER

Réseau de Bejaia « 800 »

Agence Akbou « 801 »

Déclaration sur l'honneur

Je soussigné(e)

Né (e) le : à

Déclare sur mon honneur que mon adresse Est :

.....
.....

N° téléphone du domicile :

N° téléphone de l'employeur :

Par ailleurs je m'engage à maintenir sur mon compte chèque un montant minimum, équivalent à une échéance et demi de remboursement de mon prêt et communiquer à la CNEP /Banque, agence AKBOU 801 toute nouvelle adresse et numéro de téléphone.

Fait à AKBOU Le 15 / 02 / 2022

Signature légalisée

Annexe n° 11: Autorisation de prélèvement des frais d'études



الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط
Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance
CNEP / Banque « Société par actions » au capital social de 46.000.000.000 DA
Siège social : 61, Rue SOUIDANI BOUDJEMAA CHERAGA ALGER

Réseau de Bejaia « 800 »
Agence : Akbou « 801 »

Autorisation de prélèvement des frais d'études

Je soussigné (e) : Mr/Mme/Mlle :
Né (e) le :
Fils (e) de :, et de :
Demeurant à :
Autorise l'agence CNEP-Banque de ... Bejaia ..., à prélever les frais d'études d'un
montant de ... 2000 ... DA, relatifs au dépôt et à l'étude de mon dossier
de crédit, et ce par débit de mon compte chèque N° : Ouvert
auprès de la même agence.

Je déclare avoir pris connaissance que ces frais ne sont pas remboursables en cas de rejet de ma
demande de crédit.

Fait à : Bejaia
Le : 15/02/2022

Signature de l'intéressé

Annexe n° 12: Autorisation de prélèvement sur compte



CNEP-Banque

الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط
Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance
CNEP / Banque « Société par actions » au capital social de 46.000.000.000 DA
Siège social : 42, Rue KHELIFA BOUKHALFA ALGER

Réseau de Bejaia « 801 »

Agence Akbou « 801 »

Autorisation de prélèvement sur compte

Je soussigné (e).....

Titulaire du compte chèque N°.....

Ouvert auprès de la CNEP – Banque, agence AKBOU « 801 »

Ou compte CCP :.....

Autorise celle-ci à prélever par le débit de mon compte, le montant des
Mensualités dues au Titre du remboursement du crédit que j'ai contracté auprès
De la CNEP-Banque et ce jusqu'à Son extinction totale.

Je m'engage à maintenir, sur mon compte, une provision suffisante pour en
Permettre le prélèvement des mensualités.

Fait à AKBOU Le 15/02/2022

Signature légalisée

(Handwritten signature and official stamp of the CNEP-Banque, Akbou branch, dated 15/02/2022)

Annexe n° 13: décision portant affectation d'un logement promotionnel collectif à usage d'habitation

RÉPUBLIQUE ALGÉRIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE

Wilaya de Bejaia
Daïra d'Akbou
Commune d'Akbou

EPI LES OLIVIERS SPA
Rue Aissar Idir, Akbou Bejaia
Tel : 034 33 48 43 Fax : 034 33 48 44

Décision N° : 104/2022

Portant affectation d'un logement promotionnel collectif à usage d'habitation

Je soussigné, Monsieur DAHMAM Arezki, en ma qualité de directeur général de la société de promotion immobilière « EPI OLIVIERS SPA » sise à rue Assat Idir Akbou.

- * Vu le décret législatif N° 93/03 du 1^{er} mars 1993, relatif à l'activité immobilière
- * Vu le statut de création de l'entreprise de promotion immobilière "EPI SPA LES OLIVIERS" de 04/10/2011
- * Vu le registre de commerce N° 10B0186875 06/00 du 04/11/2010
- * Vu l'agrément de promoteur immobilier N° 0625M2197 du 31/10/2013
- * Vu l'affiliation au FGCMPI N° 15-2100 du 10/01/2016
- * Vu l'état descriptif de division numéro 837/2016 enregistré en date du 18/12/2016
- * Vu la nomination de monsieur DAHMAM Arezki en qualité de directeur général
- * Vu le procès verbal du conseil d'administration, donnant les pleines pouvoirs à monsieur DAHMAM Arezki

DECIDONS

ARTICLE 01:

Un logement promotionnel collectif fini à usage d'habitation portant le lot N° 41, Bloc «C1», étage :R-3, de type : F2, d'une surface de : 77,45m², au niveau du projet de réalisation de 263 logements promotionnels collectifs, sis à la route de la daïra Akbou, est affecté à :

Mr DAHMAM Arezki né(e) le 14/09/2010 à Bejaia, résidant à Béjaia, titulaire de CIN N° : 926840, délivré le : 14/09/2010, par la daïra de Béjaia

ARTICLE 02:

La cessation sera consentie moyennant le versement d'un montant de 5 729 000,00 DA soit : cinq millions sept cent vingt-neuf mille dinars en toutes taxes comprises, dont le montant en hors taxes est de (5 255 963,31 DA en HT) cinq millions deux cent cinquante-cinq mille neuf cent soixante-trois dinars trente et un Cents en hors taxes

ARTICLE 03: Seule cette présente décision fait foi, elle annule, par conséquent, toutes autres décisions antérieures.

Akbou le 20/12/2020
le directeur général
DAHMAM Arezki



Annexe n° 14: reçu de versement



ENTREPRISE DE PROMOTION IMMOBILIERE
« SPA LES OLIVIERS » au capital de 79 690 000.00 DA

70

REÇU DE VERSEMENT N° : 104/2022

Je soussigné,
Mr DAHMAM Arezki, en ma qualité de directeur général de l'entreprise de promotion immobilière "SPA EPI LES OLIVIERS", sise à rue AISSAT Idir Akbou Béjaia,

Atteste avoir reçu la somme de : **465 500,00 da**

soit en lettre : quatre cent soixante-cinq mille cinq cents dinars

de la part de :

Mr

Né(e) le : / /

à Bejaia

CIN N° :

délivré le :

Résidant à

Représentant une caution de 08,13%, relative à la confirmation d'une réservation portant sur le logement ci-après décrit

- * **Projet:** Projet des 263 logements, route de la daïra, Akbou
- * **Usage :** Habitation
- * **Type :** F2
- * **Surface :** 77,45 m²
- * **Etage :** R-3
- * **Bloc :** C1
- * **Lot N° :** 041
- * **Prix :** 5 729 000,00 da en TTC

En lettre : cinq millions sept cent vingt-neuf mille dinars en toutes taxes comprises

Fait à Akbou le : 02/01/2022

Le directeur général

DAHMAM Arezki

Gachet et signature

EPI LES OLIVIERS SPA
Rue AISSAT Idir, Akbou 06001 Béjaia

Annexe n° 15: ordre de virement



ENTREPRISE DE PROMOTION IMMOBILIERE
« SPA LES OLIVIERS » au capital de 79 690 000.00 DA

907

reservation

ORDRE DE Virement : 001/2021

MR

067BL

en votre qualité d'acquéreur (se) de l'appartement définit en bas :

Nous vous prions de transférer depuis votre compte la somme de :

54 000,00 Da

Soit cinquante-quatre mille dinars

Au profit de : SPI LES OLIVIERS SPA
Compte bancaire N° : 004 00132 400 003 8793 / 94
Domiciliation : CPA Agence 132 Akbou

- ❖ Nature : Appartement
- ❖ Nom du programme : Résidence Les Oliviers
- ❖ Adresse : Centre-ville Akbou 06001 Béjaia

- ❖ Type : F2
- ❖ Réf : C1S3F2A/039
- ❖ Bloc : C1

- ❖ Model : 1
- ❖ Surface : 77,45/77,45 m²
- ❖ Etage : R-3 (Entresol 3)

Important :

Ce présent ordre de virement doit être retourné, accompagné du justificatif de versement, au plus tards huit (08) jours à compter de la date de son établissement, faute de quoi, la procédure sera automatiquement résiliée, et sans préavis

Rue Aissat Idir (Descente du lycée Hafsa) Akbou 06001 Béjaia
Tel : (00213) 034 33 48 43 Fax : (00213) 034 33 48 44
Site: www.epi-oliviers.dz Email: contact@epi-oliviers.dz

Fait à Akbou, le 02/12/2022
Cachet et signature :

الوكالة
Agence
00132 AKBOU
القرض الشعبي الجزائري
Crédit Populaire d'Algérie
دفع من السيد (ة)
Versement de M:

لحساب رقم
Pour compte N°

de M. SPA promotion immob LES OLIVIERS

المبلغ المدفوع somme versée		المبلغ المطلوب Somme demandée	
2000 da		2000 da	
1000 da		1000 da	
500 da		500 da	
200 da		200 da	
100 da		100 da	
50 da		50 da	
20 da		20 da	
10 da		10 da	
5 da		5 da	
Total : 54 000,00		Total :	
Billets		Pièces	
2000 da		2000 da	
1000 da		1000 da	
500 da		500 da	
200 da		200 da	
100 da		100 da	
50 da		50 da	
20 da		20 da	
10 da		10 da	
5 da		5 da	
2 da		2 da	
1 da		1 da	
0.05 da		0.05 da	
0.20 da		0.20 da	
0.10 da		0.10 da	
0.05 da		0.05 da	
0.02 da		0.02 da	
0.01 da		0.01 da	
Total : 54 000,00		Total :	

Le : 02/12/2022

Signature :

103

05

Table des matières

Remerciement	
Dédicace	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Liste des abréviations	
Introduction générale.....	1

Chapitre I : Les crédits bancaires en Algérie

Introduction	4
Section 1 : Généralités sur les modes de financement du logement en Algérie.....	4
1. Le financement bancaire	4
1.1. Définition	4
1.2. Caractéristiques	4
1.3. Avantages	5
1.4. Limites.....	5
2. L'épargne individuelle et familiale.....	5
2.1. Définition	5
2.2. Caractéristiques	5
2.3. Avantages	5
2.4. Limites.....	5
3. Auto-construction.....	5
3.1. Définition	5
3.2. Caractéristiques	5
3.3. Avantages	6
3.4. Limites.....	6
4. Programmes de subventions gouvernementales.....	6
4.1. Définition	6
4.2. Caractéristiques	6
4.3. Avantages	6
4.4. Limites.....	6
5. Partenariats public-privé (PPP)	7
5.1. Définition	7
5.2. Caractéristiques	7

5.3.	Avantages	7
5.4.	Limites.....	7
6.	Investisseurs privés	7
6.1.	Définition	7
6.2.	Caractéristiques	7
6.3.	Avantages	7
6.4.	Limites.....	8
Section 2 : le financement bancaire d'un crédit immobilier		8
1.	Généralités sur la banque	8
1.1.	Définition de la banque	8
1.2.	Le rôle de la banque	9
1.3.	Les fonctions de la banque	9
1.4.	La typologie des banques	10
2.	Les banques Algérienne et leurs contributions au financement de l'immobilier	12
2.1.	Les banques Algériennes	12
2.2.	La contribution des banques algériennes au financement de l'immobilier	17
2.3.	Les conditions et les procédures d'octroi d'un crédit immobilier en Algérie ..	19
2.3.1.	Les conditions d'octroi d'un crédit immobilier.....	19
2.3.2.	Les procédures et les étapes d'octroi d'un crédit immobilier	21
3.	Les institutions chargées de la solvabilité et du financement hypothécaire en Algérie	25
3.1.	La caisse Nationale de Logement (CNL).....	25
3.2.	Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI)	25
3.3.	La société de garantie du crédit immobilier (SGCI)	25
3.4.	La société d'automatisation des transactions interbancaires et la monétique (SATIM)	25
3.5.	L'institution chargée de refinancement hypothécaire (SRH)	25
Section 3 : Financement immobilier pour la communauté algérienne à l'étranger		26
1.	Obstacles du financement immobilier pour la diaspora algérienne	26
1.1.	La complexité des procédures administratives.....	26
1.2.	La difficulté à évaluer les biens à distance	26
1.3.	La limitation de l'accès au crédit	26
1.4.	Le risque de change et fluctuations monétaires	26

1.5. La sécurité juridique et transparence du marché	26
2. Les conditions d'octroi d'un crédit immobilier pour la diaspora algérienne	27
2.1. Conditions d'éligibilité au financement :	27
2.2. Conditions de financement	27
3. Les procédures d'octroi d'un crédit immobilier pour la communauté algérienne à l'étranger	28
Conclusion.....	29

Chapitre II : Le crédit immobilier en Algérie

Introduction	30
Section 1 : cadre théorique sur le crédit, l'immobilier et le crédit immobilier	30
1. Le crédit.....	30
1.1. Le rôle de crédit.....	31
2. L'immobilier.....	32
3. Le crédit immobilier.....	32
3.1. Les caractéristiques du crédit immobilier	33
3.2. Typologie des crédits immobiliers	34
Section 2 : Le marché immobilier en Algérie	41
1. Présentation du marché immobilier en Algérie	41
1.1. Définition du marché immobilier	41
2. Typologie des biens immobiliers (par fonction)	42
2.1. L'immobilier résidentiel	42
2.2. L'immobilier professionnel	43
2.3. L'immobilier mixte.....	43
2.4. Autres types de biens immobiliers	43
3. La segmentation du marché immobilier.....	45
3.1. Le marché primaire	45
3.2. Le marché secondaire.....	45
4. Les intervenants sur le marché de l'immobilier	45
4.1. Assemblée Populaire Communale (APC)	45
4.2. Promoteurs immobiliers	46
4.3. Entrepreneurs	46
4.4. Établissements financiers	46
4.5. Agences immobilières	46

4.6. Notaire.....	46
5. Les acteurs du marché immobilier en Algérie.....	47
5.1. Les acteurs publics	47
5.2. Les acteurs privés	47
6. Les défis et les contraintes du marché immobilier.....	49
6.1. Accessibilité au logement.....	49
6.2. Facteurs économiques	50
6.3. Durabilité et changement climatique.....	50
6.4. Tendances démographiques.....	50
6.5. Avancées technologiques	50
6.6. Réglementation et conformité	51
6.7. Concurrence accrue	51
6.8. Perturbations géopolitiques	51
6.9. Exigences croissantes des clients	51
6.10. Pénurie de la main-d'œuvre qualifiée	52
Section 3 : Les facteurs influençant le marché immobilier en Algérie	52
1. Politique gouvernementale et réglementation	52
1.1. Politique gouvernementale.....	52
1.2. Réglementation.....	53
2. Sécurité sociale et stabilité	54
2.1. Sécurité sociale.....	54
2.2. Stabilité.....	54
3. Croissance économique et démographique	55
3.1. Croissance économique.....	55
3.2. Croissance démographique	56
Conclusion.....	57

Chapitre III : Etude pratique sur l’octroi d’un crédit immobilier au particulier auprès d’un promoteur

Introduction	58
Section 1 : Présentation agence 801 CNEP - Banque Akbou.....	58
1. Historique de la CNEP Banque	58
2. L’équipe qui compose l’agence AKBOU « 801 ».....	62
3. Constitution de dossier de demande de financement d’un crédit immobilier	67

Section 2 : Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier auprès d'un promoteur immobilier à la CNEP-BANQUE	70
1. La 1 ^{ère} étape : accueil et orientation du client	71
2. La 2 ^{ème} étape : réception et contrôle du dossier	72
3. La 3 ^{ème} étape : étude de dossier et recueil de la garantie.....	72
4. La 4 ^{ème} étape : le recouvrement.....	80
Conclusion.....	81
Conclusion générale	82
Références bibliographiques	
Annexes	

Résumé :

Pour solidifier la confiance dans le marché immobilier algérien, il est impératif de mettre en place une gestion efficace du crédit immobilier. Les établissements bancaires sont ainsi appelés à acquérir une compréhension approfondie des mécanismes sous-jacents à ce type de prêt, et à perfectionner leurs méthodes de gestion. En optimisant leur approche, les banques peuvent atténuer les risques inhérents aux prêts à long terme et mieux répondre aux besoins spécifiques des emprunteurs. Cette démarche contribuerait non seulement à sécuriser les investissements dans le secteur immobilier, mais également à favoriser son expansion et son développement sur le marché algérien.

Nous visons à comprendre le fonctionnement du financement bancaire des crédits immobiliers. Pour cela, nous avons effectué un stage pratique au sein de l'agence CNEP-BANQUE d'AKBOU, où nous avons observé de près la procédure de traitement des dossiers de crédit immobilier. Après une vérification minutieuse des documents fournis, le client est ensuite évalué pour déterminer s'il remplit les critères d'éligibilité.

Mots clés : Marché immobilier, crédit immobilier, crédit hypothécaire, financement bancaire, CNEP-BANQUE.

Abstract :

To boost confidence in the Algerian real estate market, it is imperative to introduce efficient management of real estate lending. Banks need to acquire a thorough understanding of the mechanisms underlying this type of loan, and perfect their management methods. By optimizing their approach, banks can mitigate the risks inherent in long-term loans and better meet the specific needs of borrowers. This would not only help to secure investment in the real estate sector, but also encourage its expansion and development in the Algerian market.

Our aim is to understand how bank financing of real estate loans works. To this end, we carried out a practical internship at the CNEP-BANK branch in AKBOU, where we closely observed the procedure for processing real estate loan applications. After a thorough check of the documents provided, the customer is then assessed to determine whether he or she meets the eligibility criteria.

Key words : real estate market, real estate loans, mortgage credit, bank financing, CNEP-BANK.

ملخص:

لتعزيز الثقة في سوق العقارات الجزائري، فإنه من الضروري وضع إدارة فعالة للقروض العقارية. في هذا الصدد تحتاج البنوك إلى اكتساب فهم عميق للآليات المتعلقة بهذا النوع من القروض، وإتقان أساليب إدارتها، حيث ومن خلال تحسين نهجها، يمكن لهذه البنوك التخفيف من المخاطر الكامنة في القروض طويلة الأجل وتلبية الاحتياجات المحددة للمقترضين بشكل أفضل، وهذا طبعاً لن يساعد فقط على تأمين الاستثمار في قطاع العقارات، بل وسيشجع أيضاً على توسيعه وتطويره في السوق الجزائرية.

هدفنا من هذه الدراسة هو فهم كيفية عمل التمويل البنكي للقروض العقارية، وللقيام بذلك، فقد قمنا بإجراء عمل تطبيقي في فرع الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط "وكالة أقبو 801"، حيث قمنا بمراقبة إجراءات معالجة طلبات الرهن العقاري، وفحص شامل للوثائق المقدمة، من أجل معرفة وتقييم مدى استيفاء وأهلية الزبون للحصول على هذا النوع من القروض.

الكلمات المفتاحية: سوق العقارات، القروض العقارية، الائتمان العقاري، التمويل البنكي، الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط.