



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
المركز الجامعي لميلة
معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

المرجع :/2013

القسم: علوم التسيير
ميدان : علوم اقتصادية، التجارة و علوم التسيير
الشعبة: علوم التسيير
التخصص : مالية و بنوك

مذكرة بعنوان:

تقييم مساهمة البنوك التجارية في تمويل قطاع السكن بالجزائر دراسة حالة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك-

مذكرة مكملّة لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير
تخصص مالية و بنوك

إشراف الأستاذ (ة):

نجار روفية

إعداد الطالب (ة):

بن شريوة زينب

أعضاء لجنة المناقشة:

الأستاذ: برني ميلود.....رئيسا.

الأستاذة: علي موسى أمال.....عضوا مناقشا.

الأستاذة: نجار روفية.....مشرفا ومقررا.

السنة الجامعية: 2013/2012

شكر و تقدير

الحمد لله الذي وفقني لإتمام هذا العمل، فما كان لشيء أن يجري في ملكه إلا بمشيئته جل شأنه، ولا يسعني وأنا في هذا المقام أن أتقدم بشكري وتقديري وعرفاني إلى الأستاذة المشرفة "نجار روية"، التي لم تبخل علي بإرشاداتها ونصائحها وتوجيهاتها السديدة التي كان لها بليغ الأثر في إنجاز هذا العمل.

كما أتقدم بجزيل الشكر والانتما إلى مسؤول الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط -بنك-

"قروي عبد الكريم" بولاية قسنطينة على حسن استقباله

و شكر خاص إلى مدير وكالة القرارم "مغزيلي سامي" و "بن الهيصم هارون" اللذان لم يبخلان علي بعطائهما طيلة فترة التدرّس.

كما أتقدم بشكري إلى أعضاء لجنة المناقشة على قبولهم مناقشة هذا البحث وتقييمه.

ولا يفوتني أن أتقدم بالشكر والعرفان إلى كل من ساعدني من قريب أو من بعيد في إنجاز هذا العمل

ونسأل الله أن يجزي الجميع الأجر و المثوبة.

إهداء

أهدي ثمرة هذا الجهد المتواضع

إلى ملائكي في الحياة، إلى معنى الجنان، إلى من دعاؤها سر نجاحي وحنانها بلسم جراحي، إلى
أغلى الحبايب "أمي"

إلى من هو بمثابة الروح في الجسد والنور في العينين "أبي"

إلى أحب الناس إلي وأملتي في الحياة جدتي الغالية "ماريا" أطال الله في عمرها

إلى أخواتي أمينة، أية، رحمة، أميرة أبنيتها الكتكوتة "ملاك" وأخوتي كمال والمدلل "ميدو"

إلى رفيق دربي وشريك حياتي "كريم"

إلى كل من تعلمت معهم معنى الحياة و مبادئها إلى الأخوات فائزة، سامية، سهيلة والأخوال
فوزي، مولود وبناته و زوجته

والى كافة العمات والعم "خالد" و أبنائهم وبناتهم

إلى جميع الأصدقاء والصديقات كل باسمه

إلى كل من يشاركني في لا اله إلا الله محمد رسول الله.

زينب

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الفهرس

فهرس الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم
47	مخطط نظام الأوراق المالية	01
47	مخطط التسهيلات المالية	02
48	مخطط نظام السوق العقاري الثانوي	03
82	نظام الرهن العقاري القديم	04
83	نظام الرهن العقاري الحديث	05
108	دور CNEPBanque تمويل السكن	06
118	تطور الطلب على السكن للفترة ما بين 2005 - 2012	07
122	تطور منح القروض السكنية خلال الفترة 2008 - 2012	08
123	توقعات منح القروض السكنية خلال الفترة 2013 - 2017	09
125	نسب تمويل السكن الاجتماعي التساهمي من طرف CNEP Banque	10

فهرس الجداول

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
01	ميزانية البنك التجاري	14
02	قيم المساعدات التي يمنحها CNL حسب الفئات	76
03	أوجه الاختلاف بين LEP و LEL	91
04	معدلات الفائدة المفروضة على العملاء	92
05	الوثائق الخاصة بالقروض العقارية للخواص	96-97
06	مكونات القروض العقارية الممنوحة للخواص	98-99
07	كيفية تحويل القروض العقارية	100-101
08	طرق تسديد مبلغ القرض السكني	103
09	تحديد عمولة الدراسة و التسيير	104
10	سلم لتحديد القدرة على السداد من طرف المقترضين	105
11	معدلات التأمين على الوفاة والعجز التام من قبل CARDIF EL DJAZAIR	106
12	معدلات التأمين من قبل SGI	107
13	تطور الطلب على السكن للفترة ما بين 2005-2012	118
14	تمويل الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط للسكن خلال الفترة 1968-1995	119
15	تطور منح القروض السكنية من قبل CNEP Banque للفترة ما بين 2008-2012	122
16	توقعات تمويل القروض السكنية للفترة ما بين 2013-2017	123
17	تمويل السكن الاجتماعي التساهمي من طرف الدولة 2008-2014	124
18	تمويل السكن الاجتماعي التساهمي من طرف CNEP Banque 2008-2012	124

فهرس الملاحق

الصفحة	عنوان الملحق	الرقم
138	Fiche d'appréciation des recouvrements	01
149	Questionnaire médical	02
141	عقد الكفالة	03
143	Demande de crédit	04
145	Fiche de renseignements une transaction immobilière entre particuliers	05
147	Récépissé de dépôt d'un dossier de prêt	06
148	Fichier nationale	07
149	Fiche technique crédit	08
151	Comité de crédit agence	09
153	Ordre de mobilisation	10
155	Police d'assurance pour crédit immobilier aux particuliers	11
156	Notification d'acceptation d'octroi d'un crédit	12
157	عقد القرض	13
169	Décision d'octroi de crédit	14
170	Tableau d'amortissement	15
172	Autorisation de prélèvement sur compte	16
173	Fiche de suivi et de contrôle	17

فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوع
	دعاء شكر و تقدير إهداء
أ- ث	المقدمة
أ	إشكالية البحث.....
ب	فرضيات البحث.....
ب	أهمية البحث.....
ب	أهداف البحث.....
ب	أسباب اختيار موضوع البحث.....
ت	منهج البحث.....
ت	الدراسات السابقة.....
ث	خطة البحث.....
41-1	الفصل الأول: اطار مفاهيمي لتمويل السكن.....
2	تمهيد.....
22-3	المبحث الأول: النشاط المصرفي للبنوك التجارية.....
10-3	المطلب الأول: ماهية البنوك التجارية.....
3	1- نشأة البنوك التجارية وتطورها.....
4	2- تعريف البنوك التجارية.....
5	3- خصائص البنوك التجارية.....
6	4- أسس العمل المصرفي.....
7	5- أهمية البنوك التجارية.....
7	6- أنواع البنوك التجارية.....

17 -10	المطلب الثاني: وظائف البنوك التجارية وميزانيتها.....
10	1- الوظائف البنوك التجارية.....
13	2- مصادر واستخدامات البنوك التجارية.....
22-18	المطلب الثالث: التمويل العقاري.....
18	1- مفهوم وخصائص التمويل المصرفي العقاري.....
19	2- أطراف التمويل العقاري.....
20	3- أنواع التمويل العقاري.....
41 -23	المبحث الثاني: السوق العقارية.....
27-23	المطلب الأول: مفاهيم حول السوق العقاري.....
23	1- تعريف السوق العقاري وخصائصه.....
24	2- مكونات السوق العقاري.....
25	3- تقسيم العقار حسب السوق.....
25	4- العوامل المؤثرة في سوق العرض والطلب العقاري.....
27	5- مدى تدخل الدولة في تنظيم وتطوير نظام تمويل السكن.....
35 -28	المطلب الثاني: أنواع الأسواق العقارية.....
28	1- السوق العقارية الابتدائية.....
30	2- السوق العقارية الثانوية.....
34	3- أنواع أخرى للأسواق العقارية.....
40-36	المطلب الثالث: السوق العقاري الجزائري.....
36	1- تعريف السوق العقاري في الجزائر وخصائصه.....
36	2- التطور التاريخي للسوق العقاري السكني الجزائري.....
37	3- أقسام السوق العقاري السكني في الجزائر.....
38	4- المتدخلون على مستوى السوق العقاري السكني.....
39	5- تشخيص السوق العقاري في الجزائر.....
41	خلاصة الفصل.....

84-42	الفصل الثاني: طرق و أساليب تمويل السكن.....
42	تمهيد.....
49-44	المبحث الأول: اطار مفاهيمي للقروض العقارية.....
48-44	المطلب الأول: ماهية القروض العقارية.....
44	1- تعريف القروض العقارية.....
45	2- أهمية القروض العقارية.....
46	3- زبائن القروض العقارية.....
47	4- أنظمة تمويل القروض العقارية.....
60 -49	المطلب الثاني: الأخطار الائتمانية المرتبطة بالقروض العقارية وطرق تسييرها.....
49	1- الأخطار الائتمانية.....
53	2- الطرق المتبعة في تسيير الأخطار.....
63 -59	المطلب الثالث: الاجراءات المتبعة في منح القروض العقارية.....
59	1- متطلبات تحضير ملف القرض السكني.....
60	2- دراسة طلب القرض السكني.....
65-62	المطلب الرابع: البرامج المختصة في منح القروض السكنية.....
62	1- البرامج التقليدية.....
63	2- البرامج الحديثة.....
84 -66	المبحث الثاني: أنظمة تمويل السكن.....
69 -66	المطلب الأول: أنواع أنظمة تمويل السكن.....
66	1- نظام مالي لتمويل السكن بدائي.....
66	2- نظام مالي لتمويل السكن في الدول التي اعتمدت الاقتصاد المخطط سابقا
66	3- نظام مالي لتمويل السكن غير المستقر.....
67	4- نظام مالي لتمويل سكن مستقر لكنه محدود.....
67	5- نظام مالي مقبول ومتكامل في تمويل السكن.....
67	6- نظام مالي لتمويل السكن متطور.....
75 -68	المطلب الثاني: تمويل السكن في الجزائر.....

68	1- تعريف السكن.....
68	2- مراحل تطور السكن.....
71	3- أنواع السكن بالجزائر.....
72	4- الفروع الخاصة بالانتاج السكني في الجزائر.....
83-75	المطلب الثالث: تطوير نظام تمويل السكن.....
75	1- الصندوق الوطني للسكن.....
77	2- شركة ضمان القروض العقارية.....
78	3- صندوق الضمان والكفالة التعاونية للترقية العقارية.....
79	4- مؤسسة إعادة التمويل الرهنى.....
84	خاتمة الفصل.....
127-86	الفصل الثالث: تقييم مساهمة CNEP Banque في تمويل السكن.....
86	تمهيد.....
-87	المبحث الأول: دراسة عامة حول الصندوق الوطني للتوفي والاحتياط-بنك-.....
89-87	المطلب الأول: نشأة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط -بنك-.....
87	1- نشأة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وتطور نشاطه إلى غاية 1996.....
88	2- تحول الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط إلى بنك.....
89	3- مهام الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط.....
92-90	المطلب الثاني: موارد الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-بنك-.....
90	1- ودائع التوفير.....
91	2- الودائع الجارية.....
91	3- التوظيفات لأجل.....
104-93	المطلب الثالث: صيغ التمويل المعروضة من طرف CNEP Banque.....
93	1- تمويل المقاولين.....
95	2- تمويل الاستثمارات.....
95	3- القروض العقارية للخواص.....
108-105	المطلب الرابع: تسيير مخاطر القروض الممنوحة من طرف CNEP Banque....

105	1- التنظيم العقلاي للعمل.....
105	2- التأكد من عدم مديونية العميل.....
105	3- تحديد نسب القدرة على تسديد القرض.....
106	4- التأمينات.....
107	5- الضمانات.....
109 - 128	المبحث الثاني: مدى مساهمة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط -بنك- في تمويل قطاع السكن بميلة
112 - 113	المطلب الأول: مراحل تسيير ملف طلب قرض سكني مع دراسة حالة تمويل شراء مسكن لدى الخاص.....
109	1- التعرف على العميل.....
109	2- تسليم الملف لدى البنك.....
109	3- عرض ومراجعة الوثائق المقدمة من طرف العميل.....
110	4- جمع معلومات عن المقترض.....
114 - 117	المطلب الثاني: الاجراءات المتبعة في حالة عدم التسديد.....
114	1- متابعة وتسيير عمليات التأخر عن الدفع.....
116	2- المعالجة الودية في إطار تنظيمات التسديد.....
117	3- اجراءات الحصول على القروض المكملة.....
118 - 128	المطلب الثالث: قياس مدى مساهمة CNEP Banque في تمويل السكن.....
118	1- تطور عدد طلبات السكن للفترة ما بين 2008 - 2012.....
119	2- تقييم مساهمة CNEP Banque في تمويل السكن خلال الفترة 1968 - 1995.....
122	3- توقعات تمويل السكن للفترة 2008 - 2013.....
124	4- تقييم مساهمة CNEP Banque في تمويل السكن الاجتماعي التساهمي خلال الفترة 2008 - 2013.....
126	خلاصة الفصل.....
128 - 130	الخاتمة.....
128	نتائج البحث.....
129	نتائج اختبار الفرضيات.....

129	التوصيات.....
130	صعوبات البحث.....
130	افاق البحث.....
135 - 131	قائمة المراجع.....
173 - 136	الملاحق.....
183 - 175	الفهرس.....
175	فهرس الأشكال
176	فهرس الجداول
177	فهرس الملاحق.....
178	فهرس المحتويات
185 - 184	ملخص البحث.....

المقدمة

عانت الجزائر منذ الاستقلال من مشكل السكن نتيجة الدمار الذي خلفه الاستعمار الفرنسي و ما زاد من حدة الأزمة تدهور المستوى المعيشي للسكان خاصة على الصعيدين الاجتماعي و الاقتصادي، فمن الناحية الاجتماعية تتجلى انعكاسات أزمة السكن في نقص الرفاهية و الاختلال في السلوك اليومي للفرد مما يؤثر سلبا على مردوديته، وبما أن السكن كسلعة تتميز بارتفاع تكلفتها انتاجها نسبيا مقارنة بدخل الأسرة، فإن فئات اجتماعية كثيرة من ذوي الدخل المحدود لا يمكنها شراء مساكن من السوق أو البناء بالاعتماد على مدخولها و مدخراتها الذاتية، وهو ما يفرض على السلطات العمومية تقديم إعانات مالية بطرق مباشرة أو غير مباشرة، سواء للأسر المحتاجة للسكن أو للهيئات و المؤسسات التي تنشط في هذا السوق. وبالإضافة إلى ذلك فإن قطاع السكن يشكل أحد العوامل الرئيسية في الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي والسياسي للبلد من جهة وكذلك يعتبر القاطرة التي تستطيع أن تجتد وراءها كل العربات الأخرى، أي عندما يزداد نشاط قطاع السكن فإن آثاره الإيجابية تمتد الى قطاعات أخرى. إذ تشير الدراسات إلى أن كل دولار يستثمر في هذا القطاع يسمح بإنتاج دولارين في القطاعات الاقتصادية الأخرى، وأن كل وظيفة جديدة تنشأ في قطاع السكن تولدوظيفتين في قطاعات اقتصادية أخرى.

أخذت الدولة على عاتقها مسؤولية انعاش قطاع السكن بنظام للتمويل يهدف إلى تغطية احتياجات سوق السكن بالاعتماد على جزء من موارد الخزينة العمومية، مضافا إليها المدخرات المجمعة من طرف الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط، إلا أن هذا النظام فشل نتيجة لعدم قدرته على تغطية الطلبات المتزايدة على السكن.

و أمام هذا العجز اضطرت الجزائر ممثلة في وزارة السكن و العمران ووزارة المالية وبالتعاون مع البنك الدولي إلى تقديم برامج تنمية من خلال المخططات الرباعية والخماسية وتبني نظام جديد لتمويل السكن، باستطاعته تحصيل الأموال الضرورية لتغطية احتياجات الفئات التي لا تستطيع الاستفادة من امتيازات النظام الجديد، هذا النظام الذي يمكن أن يؤمنه مجموع المؤسسات المالية ممثلة أساسا في البنوك التجارية، حيث أنه من المفروض أن تتدخل لتمارس دورها كوسيط مالي يضمن توفير الموارد المالية اللازمة و بتكاليف مناسبة و استخداماتها في منح وإدارة القروض السكنية، فالبنك قوام كل دولة، وركيزة أساسية لأي نظام اقتصادي الذي يلعبه في تمويل الاستثمارات لمواجهة المشاكل وتحقيق التنمية والتقدم في كافة المجالات، من بينها مشكل السكن.

وعلى هذا الأساس يمكن القول أن القروض السكنية قد تصبح من أهم المنتجات التي تعرضها البنوك التجارية، على اعتبار أنه الاستخدام الذي يعبر عن مساهمتها في تمويل سوق السكن، سواء بالنسبة للعرض أي قروض الترقية العقارية أو بالنسبة للطلب أي القروض السكنية الموجهة للأفراد والعائلات هذا من جهة، ومن جهة أخرى تضمن عمليات التمويل للبنوك الزيادة في مردوديتها وإيجاد منفذ للسيولة المتوفرة لديها باستثمارها في استخدام جديد، يضمن تحسين مؤشرات أدائها بشكل عام.

من خلال ما سبق من عرض تتضح الاشكالية التي يمكن طرحها في السؤال الرئيسي التالي:

إلى أي مدى تساهم البنوك التجارية في تمويل قطاع السكن؟

بالإضافة إلى التساؤلات الفرعية التالية:

- ماهي وضعية السوق العقاري في الجزائر؟
- ماهي مختلف المخاطر التي تواجه المؤسسات المكلفة بعمليات تمويل السكن؟ وماهي الميكانيزمات الجديدة للحد من هذه المخاطر؟
- ماهي الأنظمة المعمول بها في تمويل سوق السكن؟
- ما هو الدور الذي يؤديه الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط -بنك- في تمويل السكن في الجزائر؟

فرضيات البحث:

- على ضوء إشكالية البحث يمكن صياغة مجموعة من الفرضيات مفادها:
- البنوك التجارية تستحوذ على حصة كبيرة من تمويل قطاع السكن؛
- الاستثمار في قطاع السكن لا يزال في بداية مشواره؛
- تعتبر القروض السكنية عمليات ائتمانية تمارس في ظل حالة عدم التأكد نظرا للتغيرات التي تحيط بها وهو ما يجعل عنصر الخطر امرا محتملا، وعليه يفترض بأن تقوم المؤسسات الممولة لسوق السكن بتقييم هذا الخطر بغرض تجنب الوقوع فيه والتقليل من حدته، مما يسمح لها بالتوسع والمساهمة أكثر في عمليات التمويل؛
- تختلف أنظمة تمويل السكن من دولة إلى أخرى حسب درجة تطورها وفعاليتها في تحقيق الأهداف المرجوة؛
- يعتمد الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-بنك- على منح القروض على المدى الطويل فقط، أيا كانت طبيعة العملية الممولة (المؤسسات، العائلات و الأفراد).

أهمية البحث:

- تكمن أهمية البحث فيما يلي:
- ان قطاع السكن هو القاطرة التي وراءها قطاعات اقتصادية حيوية أخرى ، فالاستثمار في قطاع السكن يؤدي الى تنشيط الاستثمار في قطاعات أخرى مرتبطة به؛
- يعتبر سوق السكن المجال الخصب لاستثمار البنوك في القروض الرهنية العقارية، حيث تشكل هذه الأخيرة النسبة الأكبر من أنواع القروض التي تقدمها البنوك و خاصة في الدول المتقدمة، ولذلك فإن التأثير المتبادل بين السوق المالية و سوق السكن (السوق العقارية) قوي نسبيا.

أهداف البحث :

- يمكن تحديد أهداف البحث فيما يلي:
- التعرف على واقع السكن في الجزائر و السياسات التي تطبقها الدولة للنهوض بهذا القطاع و مدى نجاحها في الحد من أزمة السكن؛
- التعريف بالقروض السكنية التي تعتبر أحد الأدوات المستخدمة في تمويل سوق السكن من طرف البنوك التجارية، والتي تمكننا (أي الدراسة) من تقييم مساهمة هذه الأخيرة في مجال تمويل السكن سواء بالنسبة للعرض أو الطلب؛
- تقديم مساهمة ممتلئة في بحث جديد يعالج هذا الموضوع، الذي يعرف تغيرات متسارعة خاصة من الناحية العملية؛
- الوصول الى نتائج واقتراحات فيما يخص موضوع الدراسة.

أسباب اختيار موضوع البحث:

- توجد عدة أسباب دفعتني الى اختيار الموضوع دون غيره، تتمثل فيما يلي :
- أهمية الموضوع في ظل التحولات الاقتصادية و التي تتطلب ضرورة الاهتمام بالاستثمار من قبل الدولة في ظل اقتصاد السوق؛

- ميلي الطبيعي للبحث و التحليل في موضوع قطاع السكن من طرف البنوك وخاصة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-بنك-؛
- تفاهم الأزمة السكنية التي أخذت تتزايد يوميا بعد يوم؛
- تبني الدولة سياسة جديدة مثل سياسة البيع بالإيجار؛
- مدى أهمية الموضوع و مدى تأثيراته الكبرى على مستوى الاقتصادي و الاجتماعي .

منهج البحث:

- للإجابة على التساؤلات المطروحة، واختبار الفرضيات، سيتم اعتماد مجموعة من مناهج البحث، لمعالجة الموضوع بشيء من الموضوعية، وتمثل في: المنهج الوصفي التحليلي ومنهج دراسة الحالة.
- **المنهج الوصفي التحليلي:** سيتبين لنا من خلال توضيحنا للمفاهيم والخصائص والتقسيمات والأنواع الخاصة بالبنوك التجارية والسوق العقاري والقروض العقاري....؛ وتحليلنا لبعض الجداول والبيانات؛
 - **منهج دراسة الحالة:** الذي سنعتمده في الجانب التطبيقي، ونستخدم فيه عدة تقنيات للحصول على المعلومات، نذكر منها: المقابلة، السجلات والوثائق الداخلية الخاصة بالصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-بنك-، والاتصال بمختلف المصالح والهيئات التي تتعلق بمجال بحثنا، أضف إلى ذلك بعض قواعد الرياضيات المالية التي انتقلنا بها من الأسلوب الكيفي إلى الأسلوب الكمي، والتي تظهر لنا على مستوى المثال العددي.

الدراسات السابقة:

- إن البحث العلمي مهما كان التخصص الذي يندرج فيه، يفرض على الباحث عندما يفكر في القيام بأية دراسة الاقتناع بأن عمله هذا ما هو إلا حلقة متصلة بمحاولات كثيرة سابقة ومختلفة. كما نشير إلى أن الدراسات التي تناولت موضوع السكن وعالجته من ناحية اقتصادية قليلة، ولكن يمكن تقديم بعضها التي تمت في السنوات الأخيرة:
- **دراسة ابتسام طوبال (2004-2005):** "تقييم مساهمة البنوك التجارية في تمويل السكن"، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، حاولت هذه الدراسة معالجة اشكالية تمويل السكن عن طريق تقييمها لدور البنوك التجارية، ولقد أوضحت في الأخير بأن مساهمة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-بنك- إلى جانب البنوك العمومية في مجال تمويل السكن مساهمة ضعيفة مقارنة بالاحتياجات الإجمالية للوحدات السكنية، وما أنفقتة الدولة على هذا السوق في السنوات الأخيرة مما يؤكد سيطرة هذه الأخيرة على تمويل وتسيير سوق السكن.
 - كما قدمت مجموعة من التوصيات أهمها:
 - تنسيق العمل بين البنوك التجارية والمؤسسات الداعمة لنشاطها في هذا المجال، بهدف تطوير وتحسين نوعية القروض السكنية بما يتماشى والشروط المالية المحددة من قبل هذه المؤسسات؛
 - رسملة البنوك العمومية مع توسيع نظام تمويل السكن من خلال إشراك مجموعة من البنوك الأجنبية للاستفادة من مواردها وخبرتها؛

دراسة يلس مباركة المولودة كباب (2011-2012): "الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-بنك- والترقية العقارية في مجال السكن، عبارة عن مذكرة مقدمة من أجل نيل شهادة الماجستير في القانون، تناقش الدراسة مشكلة انتهاج الصندوق الوطني

للتوفير والاحتياط-بنك- سياسة مزدوجة متمثلة في سياسة التمويل والقيام بالترقية العقارية في نفس الوقت، وفي الأخير توصلت إلى فشل السياسة المزدوجة المتمثلة في كونه ممول ومتعامل عقاري في نفس الوقت يعود لاقتحامه تخصص بعيد عن تخصصه.

خطة البحث:

- للإجابة على الاشكالية المطروحة وكذا اختبار مدى صحة الفرضيات نقسم البحث إلى مقدمة وثلاثة فصول:
- بحث سنتناول في الفصل الأول (اطار مفاهيمي لتمويل السكن) مبحثين، تطرقنا في المبحث الأول إلى ماهية البنوك التجارية ووظائفها وميزانياتها بالإضافة إلى التمويل العقاري. أما المبحث الثاني فقد تعرضنا فيه إلى مفاهيم حول السوق العقاري ومختلف أنواعه، وأخيرا أعطينا نظرة حول السوق العقاري الجزائري.
 - أما بالنسبة للفصل الثاني (طرق وأساليب تمويل السكن) فهو أيضا يشمل مبحثين، المبحث الأول ركزنا فيه على ماهية القروض العقارية ومختلف الأخطار الناجمة عنها وطرق تسييرها يليها شروط واجراءات الحصول عليها، وستبعتها بالبرامج المختصة بمنحها. أما المبحث الثاني يتمحور حول أنظمة تمويل السكن بمختلف أنواعها لنقوم بعد ذلك بتقديم تمويل السكن في الجزائر لنتبعها الاخير بتطوير هذا النظام.
 - هذه المفاهيم والقواعد النظرية سنحاول إسقاطها على الجانب التطبيقي في الفصل الثالث (تقييم مساهمة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-بنك- تمويل السكن)، حيث قسمناه إلى مبحثين، قمنا من خلال المبحث الأول بالتعرف على CNEP Banque من حيث النشأة والتطور، وبعرض تركيبة موارده يليها مختلف أشكال استخداماته وحصرها في القروض التي تمنحها لتمويل السكن. لنختم هذا الفصل بمحاولة تقييم مساهمته في تمويل السكن خلال الفترة 1968-1995، يليها تتبع وتحليل لتطور نشاطه 2008-2012.
 - ويلي هذا التقسيم خاتمة عامة كحوصلة واستنتاج لما سلف ذكره في الفصول السابقة مع اقتراح التوصيات التي رأيناها مناسبة.

الفصل الأول

اطار مفاهيمي لتمويل السكن

تمهيد:

تطورت الأنظمة الاقتصادية العالمية وأصبحت تواكب المستجدات العالمية، ولا خلاف بين جميع الاقتصاديين في أن عملية التنمية تحتاج إلى أعباء تمويلية في جميع مراحلها، وأن النهوض بالمجتمع من كبوة التخلف الاقتصادي والاجتماعي يتطلب تعبئة جميع القوى في المجتمع مادية ومعنوية.

مما أوجب على الدول العناية بالجهاز المصرفي باعتباره عصب الاقتصاد أو الشريان النابض له، وبذلك ظهر دور البنوك حيث أصبحت هذه الأخيرة تلعب دورا هاما كأداة دعم وإنعاش اقتصادي.

إن القروض عامة والعقارية خاصة تعد أهم نشاط مريح يسعى من خلاله البنك لتحقيق أرباح ملائمة بمخاطر اقل، وأن تفاقم أزمة السكن خصوصا في الجزائر عائق هام في التنمية الاجتماعية والاقتصادية على سواء، لذلك أضحت البنوك تمول السكنات عن طريق القرض العقاري و الذي يعتبر إحدى العوامل الهامة التي تساعد على تنمية القطاع المالي.

وستتناول هذا الفصل بالدراسة من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: النشاط المصرفي للبنوك التجارية؛

المبحث الثاني: السوق العقارية.

المبحث الأول: النشاط المصرفي للبنوك التجارية

تعتبر البنوك التجارية بمثابة المحرك الأساسي لدواليب النشاط الاقتصادي الوطني. ودفع عجلة النمو الشامل نحو التقدم، وذلك بسبب اتصالها بالحياة الاقتصادية بجميع نواحيها، ولعلاقتها الوطيدة بالحكومة والأفراد، عن طريق تقديم مختلف الخدمات للأعوان الاقتصادية.

تنوعت وتعددت نواحي نشاط البنوك التجارية بتدرج غير محسوس، فقد شهدت أعمالها تطورات عديدة عبر مختلف العصور الزمنية، وذلك لمواكبة ما يجري على المستوى العالمي، في هذا المجال وأيضاً بهدف تحسين مستوى ونوعية الخدمات المصرفية التي تقوم بها.

سنعرض في هذا المبحث إلى معرفة نشأة البنوك وتطورها التاريخي ثم نتطرق إلى تعريف البنوك التجارية وخصائصها وأهدافها ولنزيد معرفتنا بها ندرس أنواعها ووظائفها ومختلف استخداماتها ومواردها.

المطلب الأول: ماهية البنوك التجارية

ظلت النقود الأداة الأساسية للتعامل، في شتى المجالات وفي كل المجتمعات منذ أن ظهرت، ولعبت دوراً كبيراً في التطورات المختلفة، وخاصة الاقتصادية منها حيث أصبحت الاستثمارات والمعاملات تتطلب الكثير من رؤوس الأموال لتمويلها، لذلك أصبح من الضروري جمع الأموال بطريقة تسمح بإعادة توزيعها بشكل مضمون، وعليه كان من الضروري ظهور البنك كوسيط يجمع بين أصحاب الأموال وأصحاب المشاريع.

1. نشأة البنوك التجارية و تطورها:

ترجع نشأة البنوك التجارية في بدايتها الأولى إلى قيام بعض التجار في أوروبا بإيداع أموالهم لدى الصاغة مقابل الحصول على إيصالات بقيمة تلك الأموال مقابل عمولة معينة تدفع للصاغة، ثم عمد الصاغة إلى تحويل بعض أو كامل الوديعة من حساب إلى آخر من أجل الوفاء بالتزامات القائمة بين المودعين، إضافة إلى تقديم جزء من الودائع تفوق العمولة التي يدفعونها للمودعين، وفيما بعد فقد سمح لبعض العملاء بسحب مبالغ تتجاوز قيمتها ودائعهم وهو ما يسمى الآن السحب على المكشوف* حيث أدى إلى الإفراط في ذلك إلى إفلاس الكثير من القائمين على قبول الودائع.¹

بعدها تبنت الحكومة إنشاء مؤسسات تعني بذلك في القرن السادس عشر، فتم إنشاء أول بنك عام 1587م بالبندقية الإيطالية (فينيسيا)، ثم بأمستردام عام 1609م وكان غرضه الأساسي حفظ الودائع وتحويلها عند الطلب من حساب مودع لحساب مودع آخر. وباستمرار الثقة في المؤسسات المصدرة لشهادات الإيداع تحولت هذه الأخيرة من شهادات اسمية لشهادات تستحق الدفع لحاملها، فازداد تداولها وانبثق منها كل من الشيك و البنكنوت في شكله الحديث. كما تم تأسيس بنك هامبورغ عام 1619م وبنك استكهولم عام 1656م، و أقدم بنك حمل هذا الاسم في التاريخ هو بنك برشلونة عام 1401م. وفي بداية القرن الثامن عشر زاد عدد البنوك إلى أن أصبحت في شكلها الحالي.²

*السحب على المكشوف هو طريقة تمويلية يمنحها البنك للمنشأة التي عادة ما تكون من عملائه الدائنين، يسمح من خلالها لهذه المنشأة باستخدام أموال أكبر مما هو موجود في رصيدها لدى البنك، بعبارة أخرى يصبح رصيدها لدى البنك مدبناً لمدة زمنية متفق عليها عادة ما تكون بين 15 يوماً وسنة.

¹ - سعيد سامي الحلاق و آخرون: "النقود والبنوك و المصارف المركزية"، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010، ص: 57.

² - إسماعيل محمد هاشم: "مذكرات النقود والبنوك"، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، مصر، 1997، ص ص: 32، 33.

2. تعريف البنوك التجارية:

كلمة بنك أصلها هو الكلمة الإيطالية "banco" وتعني مصطبة يجلس عليها الصرافون لتحويل العملة، ثم تطور المعنى فيما بعد ليصبح المنضدة "comptoir" التي يتم فوقها عد وتبادل العملات، ثم أصبحت في النهاية تعني المكان التي توجد فيه تلك المنضدة حيث تتم فيه عملية المتاجرة بالنقود، فالبنك يتاجر بأموال الناس مقابل فائدة، أي يقوم بالتسوية بين أصحاب الفائض و أصحاب العجز.¹

لقد أعطيت عدة تعاريف للبنوك التجارية سنحاول تقديم البعض منها بحيث تكون مكتملة لبعضها البعض، لنقدم فيما بعد تعريفا نرى أنه شامل:

تعرف البنوك التجارية على أنها: "مؤسسات ائتمانية غير متخصصة في نشاط اقتصادي معين زراعي أو صناعي أو عقاري وتقوم بتلقي الودائع القابلة للسحب عند الطلب و القصيرة الأجل وتقديم الائتمان قصير الأجل إلى القطاعات الاقتصادية المختلفة".²

كما يمكن تعريفها بأنها: "مؤسسة مالية تقوم بدور الوساطة بين المودعين و المقترضين، فأهم ما يميز البنك التجاري عن المؤسسات المالية هو تقديمه لنوعين من الخدمات وهما قبول الودائع و تقديم القروض المباشرة لمنشآت الأعمال و الأفراد وغيرهم".³ ويعرفها بعض الفقهاء بأنها: " تلك المؤسسات التي تقوم باستئجار و تأجير النقود أو هي التي تعمل في تجارة النقود".⁴ و تعرف أيضا على أنها: " البنوك التي تقوم بقبول ودائع تدفع عند الطلب أو لأجل محدودة، وتزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي وخدمته بما يحقق أهداف خطة التنمية ودعم الاقتصاد القومي، وتباشر عمليات تنمية الادخار والاستثمار المالي في الداخل والخارج بما في ذلك المساهمة في انشاء المشروعات وما يستلزمه من عمليات مصرفية وتجارية ومالية، وفقا للأوضاع التي يقرها البنك المركزي".⁵

وقد عرف القانون رقم(03-11) المتعلق بالنقد و القرض البنوك التجارية على أنها: " أشخاص معنوية مهمتها العادية والرئيسية اجراء العمليات الموضوعة في المواد 66 إلى 69 من نفس القانون ". وتتضمن هذه العمليات ما يلي :

- تلقي الأموال من الجمهور لا سيما في شكل ودائع، مع حق استعمالها لحساب من تلقاها بشرط اعادتها؛
- منح القروض، وتشكل عملية القرض كل عمل لقاء عوض يضع بموجبه شخص ما أو يعيد بوضع أموال يأخذ بموجبه لصالح الشخص الآخر التزاما بالتوقيع كالضمان الاحتياطي أو الكفالة أو الضمان؛
- توفير وإدارة وسائل الدفع ووضعها تحت تصرف الزبائن، وتعتبر وسائل دفع كل الأدوات التي تمكن كل شخص من تحويل الأموال، مما يمكن السند أو الأسلوب التقني المستعمل.⁶

من خلال التعاريف السابقة يمكننا صياغة التعريف الاتي: البنوك التجارية هي هيئة مالية تتاجر بالنقود، حيث تختص بتجميع الودائع من الأفراد وتقديمها لأفراد آخرين يكونون بحاجة إليها على شكل قروض، أي أنها حلقة وصل بين المدخرين والمستثمرين.

¹ - شاكرا القزويني: "محاضرات في اقتصاد النقود و البنوك"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ط4، 2008، ص: 54.

² - السيد متولي عبد القادر: "اقتصاديات النقود و البنوك"، دار الفكر ناشرون و موزعون، عمان، الاردن، 2009، ص: 58.

³ - محمد صالح الحناوي: "المؤسسات المالية، البورصة والبنوك التجارية"، الدار الجامعية، مصر، 2000، ص: 21.

⁴ - محمود حسين الوادي و آخرون: "النقود و المصارف"، دار المسيرة للنشر والتوزيع و الطباعة، عمان، الاردن، 2011، ص: 105.

⁵ - عبد الغفار حنفي: "الأسواق و المؤسسات المالية"، الدار الجامعية للطبع و النشر و التوزيع، الاسكندرية، 2001، ص: 24.

⁶ - قانون 03/11 المؤرخ في 2003/08/26 والمتعلق بقانون النقد و القرض.

3. خصائص البنوك التجارية:

يمكن دراسة خصائص البنوك التجارية تبعا لعدة معايير، من حيث السوق، من التنظيمات الادارية المختلفة التي يتبناها البنك، ومن أهم هذه الخصائص:

3-1 تتأثر البنوك التجارية برقابة البنك المركزي ولا تؤثر عليه:

يمارس البنك المركزي رقابته على المصارف من خلال جهاز مكلف به، في حين أن البنوك التجارية مجتمعة لا يمكنها أن تمارس أية رقابة أو تأثير على البنك المركزي؛

3-2 تتعدد البنوك التجارية و البنك المركزي واحد:

حيث تتعدد البنوك التجارية وتنوع تبعا لحاجات السوق الائتمانية في الوطن عن طريق الاندماج والتكتل ما بين البنوك التجارية وهذا ما نسميه بظاهرة التركيز وهو ما يسمح لهذه المؤسسات بزيادة قدرتها على التمويل؛¹

3-3 تسعى البنوك التجارية الى الربح عكس البنوك المركزية:

فالبنوك التجارية مشاريع رأسمالية هدفها الأساسي تحقيق أكبر قدر ممكن من الربح بأقل تكلفة ممكنة في حين ان البنك المركزي يشرف ويراقب تنفيذ السياسة المالية؛²

3-4 تتسم عمليات البنوك التجارية بطابع السرعة، بالإضافة الى كونها عمليات صغيرة و متعددة ومتلاحقة، ويشارك في أدائها عدد غير قليل من مراكز النشاط؛

3-5 يتركز نشاط البنوك أساسا في تقديم الخدمة للعميل سواء تمثلت في تقديم القروض أو فتح اعتماد مستندي، أو قبول الودائع من الجمهور..... هذه الخدمات و غيرها تتميز بصعوبة قياسها قياسا كميا كما هو الحال بالنسبة للمنتجات الصناعية والزراعية؛

3-6 يتأثر أهم عناصر تكاليف أنشطة البنوك بعامل الزمن، حيث يلعب الزمان دورا حيويا في عنصر تكلفة الفوائد الدائنة التي يحصل عليها نظير القروض التي يقدمها للغير أو العملاء؛

3-7 اذا كانت عناصر التكاليف المباشرة تفوق العناصر غير المباشرة في بعض المنشآت الصناعية، فإن عناصر التكاليف الغير مباشرة تمثل الجزء الأكبر من تكاليف أنشطة البنك.³

4. أسس العمل المصرفي:

من المعروف أن البنوك التجارية كما هو واضح من اسمها أنها عبارة عن مؤسسات نقدية تقوم بقبول الودائع وتقديم القروض ومن ثم فهي مثل أي مشروع تجاري تهدف أساسا إلى تعظيم ربحيتها في إطار تقليل المخاطر التي يمكن أن تتعرض إليها خلال فترة زمنية معينة إلى أدنى حد ممكن وبالنسبة للبنوك التجارية فلا بد من التوافق بين ثلاث أهداف أساسية هي الربحية، السيولة، الأمان⁴

4-1 الربحية:

تقوم طبيعة نشاط المصارف التجارية على أساس المتاجرة بالنقود، و يكون الغرض الأساسي من وراء هذه المتاجرة تحقيق أقصى الأرباح الممكنة عن طريق استثمار موارد المصرف في المجالات التي تحقق له عوائد مناسبة في مقدمتها القروض التي يمنحها

¹ - حسين بني هارون: "اقتصاديات النقود والبنوك أسس ومبادئ"، دار الكندي، عمان، الأردن، 2003، ص: 24.

² - مصطفى رشدي شبيحة: "اقتصاديات النقود و المصارف و المال"، الدار الجامعية، بيروت، لبنان، 1985، ص: 191.

³ - محمود السجاعي: "المحاسبة في شركات التأمين و البنوك التجارية"، المكتبة العصرية للنشر و التوزيع، مصر، 2007، ص: 296، 297.

⁴ - خالد أمين إسماعيل إبراهيم الطراء: "إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية"، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص: 3.

المصرف التجاري لعملائه، ثم الاستثمار في الأصول المالية المختلفة في السوقين المالي والنقدي، بالإضافة إلى العملات والعوائد التي يحصل عليها المصرف لقاء خدماته وتسهيلات المصرفية التي يقدمها للآخرين.

"وحصيلة الإيرادات الصافية للمصرف بعد احتساب تكاليفه الكلية تمثل الربح الذي يحصل عليه وراء ذلك النشاط المتنوع، لذلك فإن ربحية المصرف تنعدم عندما تبقى النقود أو موارد المصرف عاطلة و غير مستثمرة، لكن المصرف عليه أن لا يستثمر كل ما هو متاح لديه من موارد مالية و نقدية لازمة لمواجهة حالات الطوارئ ومقابلة لمسحوبات المودعين".¹

إذن لا بد أن يكون هناك وعي من طرف الإدارة المصرفية في كيفية التصرف بالموجودات المصرفية، كأن تأخذ بعين الاعتبار الوضع الاقتصادي للبلد، فإن كان انتعاش اقتصادي تتجه البنوك نحو استثمار موجوداتها في مجالات عالية المخاطر بمرود كبير (كالقرض). وفي حالة الركود الاقتصادي فإنها تحاول الابتعاد عن الاستثمار في المجالات ذات المخاطر الكبيرة والمردود المرتفع، فتتجه نحو الاستثمارات ذات الضمان الأكبر والمخاطر الأقل.

4-2 الأمان (الضمان):

إن أساس كل عمليات توظيف أموال البنك هو الثقة بأن الأموال التي يقرضها البنك سوف تعود إليه في الأجل المحدد. ومن الواضح أن البنك يمكن أن يوظف أمواله في نواحي مضمونة من حيث المخاطر وجعل البنك في مستوى أمان مقبول من ناحية عدة مخاطر.

ولأن رأسمال البنك يتسم بالصغر، إذ تزيد نسبته إلى صافي الأصول عن عشرة بالمائة وهذا يعني صغر حافة الأمان بالنسبة لمودعيها الذي يعتمد البنك على أموالهم كمصدر الاستثمار فالبنك لا يستطيع أن يستوعب خسائر تزيد عن قيمة رأس المال فإذا زادت الخسائر عن ذلك فقد تستهدف جزء من أموال المودعين و النتيجة في الإعلان عن إفلاسه ومنه يعرض البنك الى التصفية الإجبارية بصفة تلقائية .

ان الإشكالية التي تقع فيها البنوك التجارية هي صعوبة أو كيفية التوفيق بين الأسس والأهداف السامية، في الوقت الذي يريد فيه البنك الرفع من أرباحه هو مطالبة بتدنيه السيولة أي التوسع في منح القروض و العكس من ذلك في حالة تحسین السيولة لكسب ثقة المودعين حيث تجده في حالة مطالب بعدم التوسع كثيرا في منح القروض بغرض الاحتفاظ بقدر أكبر من النقود في خزنته وأمام هذا الإشكال نجد مسؤولي و مديري المصارف التجارية ملزمين على التوفيق بين هدف السيولة و هدف الربحية لأن إهمال أي واحد من الهدفين السابقين ليس من مصلحة البنك و لهذا نجد أن معظم البنوك تحتفظ بنسبة معينة من السيولة بشكل دائم تعرف بالاحتياط الإجباري والذي يفرضه البنك المركزي لأي دولة (في الجزائر يقدر الاحتياط ب 2%) أما في السيولة فتوجه نحو مختلف أوجه الاستخدامات البنك مثل القروض بمختلف أنواعها.²

4-3 السيولة:

تعتمد البنوك التجارية اعتمادا كبيرا على مصادر الأموال قصيرة الأجل التي يقدمها المودعون، كما أن جزءا كبيرا من هذه الايداعات يكون من حق المودعين سحبها عند الطلب، أو بعد فترة قد تكون قصيرة من تاريخ إخطار البنك برغبة المودعين في سحب هذه الأموال، معنى ذلك أن البنك التجاري قد يتعرض الى مواجهة طلبات سحب كبيرة في وقت واحد مما يحتم على البنوك التجارية أن تحتفظ بمعدل السيولة يتناسب مع اجمالي التزامات الديون- قصيرة الأجل- و لا يقصد بالاحتفاظ بمعدل سيولة

¹ - ناظم محمود نوري الشمري: "النقود والمصارف"، دار زهران، عمان، 1999، ص: 166.

² - منير ابراهيم هندي: "ادارة التجارية البنوك التجارية"، المكتب العربي الحديث، اسكندرية، 1996، ص: 12.

معين أن يحتفظ البنك بأمواله في صورة مبالغ نقدية سائلة حيث أنه اذا فعل ذلك فإنه لن يتمكن من تحقيق أرباح وإنما يقصد بالسيولة في هذا المجال القدرة على تحويل بنود الاستثمار إلى نقدية سائلة بسرعة ودون التعرض للخسائر.¹

5. أهمية البنوك التجارية:

نظرا للموقع الذي تحتله البنوك التجارية فهي لديها أهمية كبيرة لكل من:

5-1 اصحاب الفائض: يحقق البنك لهذه الفئة مزايا منها:

- الأموال المودعة محفوظة من خلال القوانين و التنظيمات المعدة خصيصا لحماية المودعين كما أن مصداقية الوسيط المالي مضمونة أكثر مما عليه في حالة علاقة تمويلية مباشرة؛
- امكانية الحصول على سيولة في أي وقت وتجنب مخاطر عدم التسديد؛
- الاعفاء من انفاق الوقت والجهد في البحث عن المقترضين.

5-2 بالنسبة لأصحاب العجز: أهم ميزتين هما:

- توفير الاموال بشكل كاف وفي الوقت المناسب؛
- توفير القروض بتكاليف أقل.

5-3 بالنسبة للاقتصاد ككل:

- منع وقوع الاختلال في أداء الاقتصاد وتفادي عرقلة النشاط الاقتصادي لعدم توافق الرغبات بين أصحاب الفائض وأصحاب العجز؛
- الحد من اللجوء الى الاصدار النقدي الجديد الذي هو ذو طبيعة تضخمية وهذا مرتبط بمبدأ فعالية الوساطة المالية في أداء دورها كجماعة الأموال.

6. أنواع البنوك التجارية :

تنقسم البنوك التجارية إلى عدة أنواع متعددة طبقا للزاوية التي يتم من خلالها النظر الى البنك وذلك على النحو التالي:

6-1 من حيث حجم النشاط: تنقسم البنوك التجارية الى بنوك الجملة وبنوك التجزئة.

6-1-1 بنوك الجملة:

ويقصد بها تلك البنوك التي تتعامل مع كبار العملاء و المنشآت الكبرى.

6-1-2 بنوك التجزئة:

وهي عكس النوع السابق حيث تتعامل مع صغار العملاء و المنشآت الصغرى لكنها تسعى لاجتذاب أكبر عدد منهم وتتميز هذه البنوك بما تتميز به بنوك متاجرة التجزئة فهي منتشرة جغرافيا وتتعامل بأصغر الوحدات المالية قيمة من خلال خلق المنافع الزمنية والمكانية ومنفعة التملك والتعامل مع الأفراد بذلك فإن التجزئة تسعى إلى توزيع خدمات البنك من خلال المستهلك النهائي.²

¹ - الطاهر لطرش: "تقنيات البنوك"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2002، ص: 10.

² - عبد النعم مبارك و اخرون: "النقود و المصارف"، دار الجامعة، الاسكندرية، مصر، 1997، ص: 133.

6-2 من حيث تغطيتها لنطاق جغرافي: نقصد بالنطاق الجغرافي الموقع الذي تحتله البنوك داخل الوطن أو خارجه.

6-2-1 بنوك وطنية:

وهي البنوك التي تتمتع بجنسية الدولة التي تمارس أعمالها فيها و يقع مركزها الرئيسي فيها، أي أن ملكيتها تعود إلى أشخاص تابعين للدولة التي تقوم هذه البنوك على أراضيها سواء كانوا أشخاص اعتباريين أو طبيعيين.

6-2-2 بنوك أجنبية:

و هي التي تتمتع بجنسية أجنبية غير جنسية الدولة التي تمارس أعمالها فيها، و يقع مركزها الرئيسي في دولة أجنبية و تكون رؤوس أموالها مملوكة بشكل رئيسي من قبل مؤسسات أو أفراد أجانب.¹

6-3 من حيث عدد الفروع: تنقسم بدورها إلى نوعين.

6-3-1 بنوك ذات الفرع:

وهي تلك التي تشمل فعاليتها عدة مناطق بالدولة، وتكون لها فروع في أكثر المراكز التجارية والصناعية الهامة، وتلعب هذه البنوك في الواقع، دورا اقتصاديا هاما أو تتلقى القسط الأكبر من الودائع وتقوم بتقديم القسط الأكبر من الاعتمادات والتسهيلات.²

6-3-2 بنوك تجارية ذات وحدة واحدة:

تتم الخدمات المصرفية في مثل هذه البنوك من خلال بنك موجود في مكان واحد، ويعتبر هذا النوع شائعا في الو م أ بسبب العرف والقانون و القدرة على مقابلة حاجات العملاء.³

6-4 حسب تكوينها: هناك بنوك يؤسسها الخواص و أخرى تنشؤها الدولة وبنوك تكون مشتركة بين الدولة والخواص.

6-4-1 البنوك خاصة:

و هي التي يديرها الأفراد أو الشركات الخاصة والذي يقوم بتقديم رأس المال دون أن يكون أي تدخل للدولة.

6-4-2 البنوك عامة:

وهي التي تنشأها الدولة أو تقوم بإدارتها وقد تتخذ شكل شركة مساهمة.

6-4-3 البنوك مختلطة:

وهي التي تشترك في تأسيسها وإدارتها كل من الدولة والأفراد أو المؤسسات الخاصة.⁴

6-5 حسب طبيعة عملها: تنقسم البنوك حسب تخصصها و طبيعة عملها إلى:

6-5-1 البنوك زراعية:

هي البنوك التي تقوم بتقديم الخدمات المصرفية و التسهيلات الائتمانية للقطاع الزراعي سواء للأفراد أو المؤسسات.

¹ - سامر بطلس جلدة: "النقود والبنوك"، دار البداية ناشرون وموزعون، عمان، الأردن، 2009، ص: 80.

² - سامر جلدة: "البنوك التجارية و التسويق المصرفي"، دار أسامة للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص: 69.

³ - محمود حسين الوادي، مرجع سابق، ص: 107.

⁴ - محمد عبد الفتاح الصيرفي: "إدارة البنوك"، دار المناهج للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2006، ص: 33 .

6-5-2 البنوك العقارية:

تقدم هذه البنوك خدماتها المصرفية و تسهيلات الائتمانية إلى الأفراد أو المؤسسات أو الجمعيات وذلك لغياب الإسكان والمشاريع العمرانية.¹

6-5-3 البنوك الصناعية:

وهي التي تخص بتقديم الاعتمادات والمساعدات للمشاريع الصناعية والمحافظة على استقرارها من خلال الافراض قصير الأجل.²

6-5-4 بنوك التوفير و الاحتياط:

هي مؤسسات مالية تختص بجمع مدخرات الأفراد والمؤسسات التي تستحق عند الطلب وتأخذ شكل دفتر ادخار، وقد تكون لأجل فتأخذ شكل سندات أو أذونات بحيث تقرضها على فترات مختلفة وفق استحقاق كل المدخرات. فهذه البنوك تعتمد على أموال المدخرين بالدرجة الأولى في تمويل الغير عن طريق القروض.³

6-5-5 بنوك السلاسل:

نشأت بنوك السلاسل مع نمو حجم البنوك التجارية وتضخم حجم أعمالها، وهذه البنوك تستمد نشاطاتها من خلال فتح سلسلة متكاملة من الفروع، وهي عبارة عن بنوك منفصلة عن بعضها اداريا ولكن يشرف عليها مركز رئيسي يتولى رسم السياسات العامة لها وينسق العمال بينها.

6-5-6 بنوك المجموعة:

وهي أشبه بالشركات القابضة التي تتولى إنشاء عدة بنوك أو شركات مالية فتمتلك معظم رأسمالها وتشرف على توجيهها، وهي ذات طابع احتكاري.⁴

أما مصطفى رشدي شريحة قسم البنوك التجارية الى نوعين :

6-1 مصارف الإيداع:

هي المصارف التي تكون غايتها الأساسية القيام بأعمال التسليف وتلقي الودائع عند الطلب أو لأجل من الجمهور، وتقوم عادة بعمليات التسليف قصيرة الأجل بغية تسهيل العمليات التجارية لقاء ضمانات معينة، وهذا لا يعني أنها لا تستطيع أن تقوم من خلال مواردها الخاصة أو من خلال الإيداعات المتوسطة أو طويلة الأجل التي يتقاضاها، وإلى جانب هذه الأعمال تقوم المصارف -مصارف الإيداع- بعمليات مختلفة ك شراء وبيع الأوراق المالية، تحصيل الأوراق التجارية، خصم وقبول سندات السحب وشراء وبيع العملات الأجنبية والقيام بعمليات الاعتماد المستندي، إصدار خطابات الضمان وقبول الودائع التي تستخدم الجزء الأكبر منها في أغراضها المختلفة.

6-2 مصارف الأعمال:

هي المصارف التي تقوم بتوظيف مواردها في عمليات تسليف غير محددة المدة لزيائنها، تقوم هذه المصارف بمساعدة رجال الأعمال والشركات الصناعية والتجارية التي تحتاج إلى أموال من أجل زيادة قدرتها الإنتاجية، كما تساهم بإصدار الأوراق المالية الخاصة بالشركات كالأسهم والسعي للاكتتاب وهي عادة تشتري الكمية التي تراها مناسبة من هذه الأوراق وتعرضها للاكتتاب

¹ - سامر جلدة : "النقود و البنوك"، مرجع سابق، ص: 70.

² - سامر جلدة: " البنوك التجارية و التسويق المصرفي"، مرجع سابق، ص: 60.

³ - السيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص: 69.

⁴ - اسماعيل علي العباس و اخرون: "محاسبة البنوك"، مكتبة الفلاح للنشر و التوزيع، عمان، 2011، ص: 24.

العام وتربح الفرق بين سعر شرائها من الشركة وسعر بيعها للمكتتبين، وقد تقوم هذه المصارف أيضا بإصدار السندات الحكومية كما تساهم في إنشاء بعض المؤسسات الصناعية و التجارية، كما تدعمها عن طريق الإقراض أحيانا وإصدار سندات، هذه المصارف بأعمال مشابهة للأعمال التي تقوم بها مصارف الإيداع، لكن الفارق الأساسي بين مصارف الأعمال ومصارف الإيداع يبقى من حيث الاستثمارات.¹

المطلب الثاني: وظائف البنوك التجارية و ميزانيتها

سنستطرق في هذا المطلب لأهم وظائف و أعمال البنوك التجارية على تشعبها وتنوعها، غير أن تقسيمها الى عادية و غير عادية، وتقسيم الأولى الى حديثة وتقليدية سيعمل على أكثر تبسيط لها.

1. وظائف البنوك التجارية:

تتلقى البنوك التجارية سمعتها من خلال الوظائف الهامة التي تؤديها، حيث أن تطورها و تطور الاقتصاد بشكل عام فرض عليها تطوير خدماتها ووظائفها، والتي يمكن ترتيبها فيما يلي:

1-1 الوظائف البنكية الغير عادية - خلق نقود الودائع -:

عندما تقوم البنوك التجارية بمنح الائتمان فإنها بذلك تضع جملة من الوسائل النقدية تحت تصرف المقترضين، ومن هنا يمكن القول أن: " للبنوك التجارية الوظيفة الأساسية التي لا يشاركها فيها أي من المؤسسات المالية الاخرى بخلاف البنك المركزي، تتمثل في خلق النقود "، ويتسنى للبنوك التجارية هذا الدور من خلال اعطائها المقترض الحق في أن يسحب عليها مبالغ في حدود قرضه، وذلك بواسطة الشيكات أو الحوالات. و المقترض يمكنه استعمال هذه المبالغ بواسطة الشيكات أو الحوالات في تسديد قيمة السلع والخدمات التي يريد الحصول عليها، تماما كما لو استخدم النقود القانونية، كيف لا والشيكات و الحوالات شأنها شأن النقود القانونية وتستخدم للسداد.

وهنا نجد مجموعة من المدفوعات قد تمت باستخدام نقود أخرى يخلقها البنك، هي نقود الودائع التي تؤدي الى زيادة اجمالي كمية النقود المعروضة عدة أضعاف ما يتوافر لدى البنك من احتياطات.

ومن خلال هذه الوظيفة تتضح الطبيعة الجوهرية لأعمال البنوك، غير أنه: "من هنا تتضح خطورة الاعتراف للبنوك التجارية بمثل هذه المقدرة على خلق النقود ومحوها من الوجود، اذ يغلب ألا يتفق سلوك البنك مع مقتضيات السياسة الاقتصادية السليمة، سواء أكان ذلك في فترات الرخاء أو الانكماش".²

1-2 الوظائف البنكية العادية:

الى جانب الوظيفة المحورية - خلق النقود-، فان البنوك التجارية تكفل بالعديد من الوظائف، النقدية منها وغير النقدية، التي يمكن ادرجها ضمن صنفين من الوظائف: تقليدية وحديثة.

1-2-1 الوظيفة التقليدية: وتتفرع الى مجموعة من الوظائف وهي:

1-1-2-1 قبول الودائع وفتح الحسابات:

¹ - أنطوان الناشف و اخرون: "العمليات المصرفية و السوق المالية"، المؤسسات الحديثة للكاتب، الجزء الأول، لبنان، 1997، ص: 48، 49.

² - قطوش حميد: "تكييف البنوك التجارية مع اقتصاد السوق تسيير المخاطر البنكية(خطر عدم السداد)"، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلم الاقتصادية فرع نقود ومالية، جامعة الجزائر، 2000-2001، ص: 15.

لا شك ان من أبرز وظائف البنوك التجارية قبول الودائع تحت شروط معينة، والوديعة "تمثل التزاما على البنك بصفته المودع لديه، لصالح المودع صاحب الحق في الوديعة". و الودائع تكون اما بشكل نقود أو بشكل قيم منقولة. ويمكن تصنيف الودائع وفقا لآجال الاستحقاق الى ما يلي:

1-1-1-2-1 الودائع الجارية (تحت الطلب):

وهي الودائع التي تودع لدى المصرف دون قيد أو شرط و يستطيع صاحبها أن يسحب منها في أي وقت شاء أثناء الدوام الرسمي للمصرف ولا يدفع البنك فائدة على هذا النوع من الودائع.

1-1-1-2-2 الودائع الغير جارية: وتأخذ عدة أشكال وهي:

1-1-1-2-3 الودائع لأجل:

وهي الوديعة التي تودع لدى المصرف التجاري و لا يجوز سحبها أو سحب جزء منها الا بعد انقضاء المدة المتفق عليها مع المصرف.

1-1-1-2-4 الودائع تحت اشعار:

وهي الودائع التي لا يمكن لصاحبها السحب منها الا بعد اخطار المصرف فترة زمنية متفق عليها.

1-1-1-2-5 الودائع التوفير:

وهي تمثل مدخرات يودعها أصحابها لحين الحاجة اليها، بدلا من تركها عاطلة في خزائنها الخاصة، و بالتالي الحصول على عائد مقابلها، دون التضحية باعتبار السيولة، من خلال امكانية السحب منها في كل وقت.¹

1-1-2-2-1 تقديم القروض والسلفيات (الائتمان):

ان البنك التجاري يقوم بمنح القروض والتسهيلات للهيئات والمؤسسات والافراد المشتغلين في شتى القطاعات الاقتصادية، يتخذ هذا النشاط احدى الصور التالية:

- إما أن يكون تسليفا، أي قرضا نقديا مباشرا، واما أن يكون على الحساب أو في شكل سحب المكشوف أو خصم كمبيالة لصالح العميل، أو فتح اعتماد؛

- إما أن يمنح البنك لعميله كفالة أو ضمانا قبل الغير كقبوله كمبيالة من العميل، أو يقدم ضماناته قبل المشاريع والسلطات العامة بالنسبة لعملية معينة؛

- وقد يأخذ شكل إقراض سلع معينة أو شكل انتقال حق أو امتياز بصورة مؤقتة، لكن الشائع هو إقراض النقود، أو الالتزام بدفعها.²

1-1-2-2-2 الوظائف الحديثة: ومنها ما ينطوي على الائتمان وما لا ينطوي على الائتمان، فيما يلي نذكر أهمها:

1-1-2-2-3 تمويل الاسكان الشخصي:

وهذا من خلال الاقراض العقاري، ومما يجدر ذكره أن لكل بنك تجاري سقف محدد للإقراض في هذا المجال لا ينبغي تجاوزه؛

¹ - رشاد العصار وآخرون: "النقود والبنوك"، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان، 2010، ص: 70.

² - قطوش حميد، مرجع سابق، ص: 17.

1-2-2-2 ادارة محافظ الاستثمار:

حيث تعمل البنوك التجارية على شراء وبيع الأوراق المالية لحسابها وحساب عملائها، وكذلك متابعة حركة الأسهم والسندات من خلال تطور الأسعار؛

1-2-2-3 خصم الاوراق التجارية و تحصيلها:

فقد يحدث أن يقع حاملو الأوراق التجارية في أزمة سيولة مما يضطرهم إلى اللجوء للبنوك التجارية قصد خصم تلك الأوراق، مقابل عمولة التي تعتبر بمثابة المقابل التي تتحصل عليه البنوك نتيجة تحويل الأخطار؛

1-2-2-4 تمويل عمليات التجارة الخارجية:

حيث تلعب البنوك التجارية دورا رئيسيا في عملية تسويق المدفوعات الخارجية بين المستوردين والمصدرين، من خلال فتح الاعتمادات المستندية أو التحويلات المستندية أو التحويلات العادية؛

1-2-2-4 التعامل بالعملات الأجنبية:

حيث تتم عمليات شراء وبيع العملات الأجنبية عاجلا أو آجلا، وقد تخص عملية تحويل العملة مبالغ بسيطة، إذ تقوم البنوك بتحويل مبالغ بحجم محدود ولأغراض معينة كالدراسة و العلاج.....؛

1-2-2-5 تقييم الدراسات والاستشارات لحساب الغير:

حيث أصبحت البنوك تشترك في اعداد الدراسات المالية المطلوبة للمتعاملين معها لإنشاء مشاريعهم، ويتم على أساس هذه الدراسات تحديد الحجم الأمثل للتمويل وكذا طريقة السداد وتواريخها؛

1-2-2-6 تحصيل الشيكات:

حيث تعمل البنوك على تحصيل الشيكات الواردة إليها من عملائها عن طريق عملية التحويل الداخلي أو التحويل من خلال غرفة المقاصة.¹

تلك اذن بصفة عامة الوظائف التي تتولاها البنوك التجارية، الا أن أغلب المهتمين يقسمونها الى نوعين أساسين وهما نقدية وتمويلية. ذلك ان الوظائف السابقة الذكر لا تعدو إلا أن تكون مشتقة أو متفرعة عن إحدى هاتينوظيفتين، وبذلك " أصبحت للبنوك في مجموعها وظائف تتلخص في توفير الائتمان، ولكنها تمثل في وظيفتين إحداهما نقدية و أخرى تمويلية".

1-3 الوظيفة النقدية:

في البداية كانت مهمة البنوك تقتصر على حفظ الودائع مقابل مبلغ من العمولة، ثم تطورت إلى تقديم القروض للغير من أمواله الخاصة، وفي مرحلة لاحقة أصبحت البنوك تمنح القروض لا من الودائع فحسب وإنما صارت تمنحها كذلك من ودائع افتراضية "تخلقها خلقا". وما لا شك فيه ان عملية خلق الودائع أهم وظيفة تقوم بها البنوك التجارية في الوقت الحاضر". وبهذا لم تعد البنوك التجارية تقتصر على مجرد قبول الودائع ومنح القروض، وإنما صارت تخلق الودائع وهو ما يخول لها التحكم في عرض النقود.

¹ - حورية حني: "اليات رقابة البنك المركزي على البنوك التجارية و فعاليتها"، حالة الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، 2005-2006، ص ص: 23، 24.

1-4 الوظيفة التمويلية:

وتتمثل في تمويل المشروعات بالأموال التي تحتاج إليها، عن طريق تقديمها لإتمام هذه المشروعات أو إنشاء الجديد منها. فبدلاً من أن ينتظر الشخص طويلاً حتى ينجح في ادخار مبلغ من النقود و تكوين رأسمال نقدي كاف للمشروع، فالبنوك توفر عليه عملية الادخار، وتقدم له رأسمالاً جاهزاً.

استقراء لمختلف وظائف البنوك التجارية نخلص إلى أن: " وظائف البنوك الحديثة هي أولاً تزويد الجماعة بالنقود وتنظيم تداولها، وثانياً تزويدها برؤوس الأموال وتنظيم تداولها ".¹

وفيما يخص البنوك التجارية الجزائرية، وبالإضافة إلى الوظائف المذكورة سابقاً، فإن الأمر رقم (03-11) المتعلق بالنقد والقرض حدد للبنوك بعض العمليات ذات العلاقة بنشاطها في المادة (72) من هذا الأمر، وتتمثل هذه العمليات فيما يلي:

- عمليات الصرف؛

- عمليات على الذهب والمعادن الثمينة والقطع المعدنية الثمينة؛

- توظيف القيم المنقولة وكل منتج مالي، واكتتابها وشراؤها وتسييرها وحفظها وبيعها؛

- الاستشارة والمساعدة في مجال تسيير الممتلكات؛

- الاستشارة والتسيير المالي والهندسة المالية، وبشكل عام كل الخدمات الموجهة لتسهيل إنشاء المؤسسات أو التجهيزات وإتمامه.²

2. مصادر و استخدامات البنوك التجارية:

يتلخص نشأة البنك التجاري في جمع الادخارات لمختلف المتعاملين حيث تمثل هذه الادخارات المورد الأساسي له، فيقوم بتوجيه هذه الموارد إلى مختلف الاستخدامات وذلك في جميع المجالات الاقتراض والاستثمارات وأداء الخدمات المصرفية وتشكل هذه الموارد والاستخدامات العناصر الأساسية لميزانية البنك التجاري.³

2-1 تعريف الميزانية:

"هي وثيقة محاسبة تتضمن جانبين رئيسيين هما الأصول والخصوم ، ويحتوي كل من الجانبين على مفردات متنوعة تختلف نسبياً كل منها في تكوين الأصول والخصوم من بنك لآخر بحسب سياسة البنك ونشاطه ، واعتبارات توفير الربح والسيولة التي يتوخاها البنك".⁴

كما تعرف على أنها "عبارة عن قائمة مكونة من عمودين متساويين في القيمة عمود خاص بالموارد وآخر خاص بالاستخدامات".⁵

¹ - قطوش حميد، مرجع سابق، ص: 19، 20.

² - حورية حني، مرجع سابق، ص: 24.

³ - اسامة محمد الفولي وآخرون: "مبادئ النقود والبنوك"، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، مصر، 1990، ص: 98.

⁴ - وجدي محمود حسين: "اقتصاديات النقود والبنوك"، كلية التجارة ، جامعة المنصورة ، مصر، 2002، ص: 154.

⁵ - ضياء مجدي الموسوي: "الاقتصاد النقدي"، دار الفكر الجزائري ، 1993، الجزائر، ص: 274.

جدول رقم(01): ميزانية البنك التجاري

الأصول	المبالغ	الخصوم	المبالغ
نقد في الصندوق	X	ودائع جارية - ودائع التوقيت	X
نقد في البنك المركزي	X	ودائع الثابتة	X
أرصدة سائلة أخرى	X	صكوك دورية مستحقة الدفع حسابات	X
عملة أجنبية وذهب	X	دائنة	X
مستحق على المصارف	X	مستحقات للمصارف الأخرى	X
حوالات الخزينة	X	قرض من البنك المركزي	X
سندات حكومية	X	رأس المال المدفوع	X
أوراق مالية	X	مطلوبات أخرى - حوالات داخلية	X
أوراق تجارية مضمومة	X	احتياطات - أرباح محتجزة	X
استثمارات متنوعة	X		
قروض طويلة الأجل	X		

المصدر: فلاح حسين خلف وآخرون: "إدارة البنوك -مدخل كمي واستراتيجي معاصر-" ، دار النشر الجامعة الأردنية، عمان، 2000، ص:36

2-2 موارد البنوك التجارية:

تمثل الموارد بالنسبة للبنوك التجارية التزاماته اتجاه الغير، و تنقسم هذه الموارد إلى مجموعتين: المجموعة الأولى ويطلق عليها " الموارد الذاتية "، لأنها تمثل التزامات البنك من قبل أصحابه (رأس المال)، والمجموعة الثانية يطلق عليها " الموارد الخارجية " لأنها تمثل التزامات البنك تجاه الغير.

2-2-1 الموارد الذاتية (الداخلية):

تلعب الموارد الذاتية بالنسبة للبنك دور العازل الواقى الذي يمنع الثغرات المالية المفاجئة التي قد يتعرض إليها، وتشمل ما يلي:

2-2-1-1 رأس المال المدفوع:

وهو عبارة عن مجموع المبالغ التي دفعها مساهمو البنك بالفعل مساهمة منهم في رأسماله، ويمثل النواة الأولى لموارد البنك الذي يبدأ نشاطه بتكوين ما يلزمه من أموال ثابتة ومستلزمات هذا النشاط و ما يتطلب من الانفاق على تسيير أعماله، ومن المعروف أن رأس المال لا يعرف أهمية لموارد البنك التجاري، إنما تتمثل أهميته في كونه مصدرا لثقة المودعين ولتدعيم مركز البنك في علاقته مع مراسليه في الخارج.¹

2-2-1-2 الاحتياطات:

هي عبارة عن مبالغ تكون على مر الزمن وتكون تحت تصرف السلطات المسؤولة ومصدرها هو اقتطاع من الأرباح لم يوزع، وتنقسم إلى:

¹ - زياد رمضان وآخرون: "إدارة البنوك"، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، ط3، 2006، ص: 53 .

2-2-1-2-1 احتياطات قانونية:

وهو يقتطع بشكل اجباري ويفرضه القانون بهدف حماية المتعاملين مع البنك و يستخدم كوسيلة رقابة و مواجهة للخسائر؛

2-2-1-2-2 احتياطات اجبارية:

وهي احتياطات خاصة تشكلها البنوك التجارية بمحض ارادتها وفقا لنظامها الأساسي بغية تدعيم مركزها المالي.¹

2-2-1-2-3 المخصصات:

يكون تحميلها على اجمالي الربح في نهاية العام لمقابلة أغراض معينة مثل الديون المشكوك في تحصيلها، هبوط أسعار الأوراق المالية، أسعار العملات الأجنبية والأحداث الطارئة لمواجهة احتمالات تضطرب معها الوفاء بما يستحق ان التزمت اتجاه الغير.²

2-2-2 الموارد الغير ذاتية (الخارجية): تمثل ودائع العملاء على مختلف أشكالهم والقروض

2-2-2-1 ودائع العملاء بأنواعها:

تتكون من ايداع الأفراد والهيئات والشركات والمؤسسات وتظهر عادة في بند الودائع وهي تمثل أكبر وأهم مصدر من مصادر تمويل البنك التجاري.

2-2-2-2 ايداعات البنوك الأخرى:

تظهر تحت بند المستحق للبنوك أو اقتراض من البنوك وهو ما يمثل أحد المصادر الهامة التي تعتمد عليها البنوك في تسيير عملياتها وتشتمل على حسابات جارية في الداخل والخارج، وتنشأ الحسابات الجارية عادة لمقابلة المدفوعات المتبادلة بين عملاء البنوك في اطار العلاقات العادية اليومية في حين تمثل الآجلة منها (الودائع) قروض حصل عليها البنك من بعض البنوك.

2-2-2-3 شهادات الايداع:

تستند الفكرة الأساسية لهذه الأداة الاستثمارية على تمكين المستثمر من إيداع أمواله بعائد محدد من ضمان سرعة السيولة وقابلية التداول في نفس الوقت وهذا ما لا توفره ودائع لأجل ويمكن تعريف شهادات الايداع بأنها شهادات لحاملها قابلة للتحويل و التبادل يصدرها البنك تثبت إيداع مبلغ معين وبسعر عمولة سنوية معينة.³

2-2-2-4 القروض:

تلجأ بعض البنوك التجارية للاقتراض لأسباب متعددة، فعندما تمر البنوك بأزمة السيولة لأي سبب من الأسباب فيكون الملجأ الأخير لها هو الاقتراض من البنك المركزي. أما إذا كانت ترغب بزيادة قدرتها على الاستثمار والتوسع عند وجود فرص استثمارية جيدة فإنها تقوم عادة بإصدار سندات دين تكون الفائدة عليها أقل من العوائد التي ستجنيها جراء استثمار الأموال المتجمعة من بيع هذه السندات.⁴

2-3 استخدامات البنوك التجارية:

بعد أن تحصل البنوك التجارية على مواردها المالية من مصادر مختلفة ، تقوم بتوزيعها على مختلف الاستخدامات وهي تختلف من نظام مصرفي إلى آخر ومن بنك إلى آخر ، وفي هذا الإطار هناك جملة من العوامل يمكن أن تؤثر على كيفية توزيع البنك لموارده على مختلف الاستخدامات يمكن ذكر منها ما يلي :

¹ - عبد الحق بوعتروس: "مدخل للاقتصاد النقدي والمصرفي"، مطبعة جامعة منتوري، الجزائر، 2004، ص: 72.

² - محمود حسين الوادي و اخرون، مرجع سابق، ص: 162 .

³ - المرجع السابق، ص: 162.

⁴ - نجابة عبد الله: "الاقتصاد المصرفي"، جامعة المسيلة، الجزائر، ص: 101 .

2-3-1 اختلاف النظام الاقتصادي بشكل عام والنظام الائتماني بشكل خاص وكذا مدى أهمية دور البنوك في تحريك مختلف فعاليات الاقتصاد الوطني، و مدى انتشار الوعي المصرفي يؤثر على كيفية توزيع موارد البنك.

2-3-2 تباين الإمكانيات المالية للبنوك واختلاف مركزها المالي، يؤثران على كيفية توزيع موارد البنوك في ظل النظام الائتماني الواحد .

2-3-3 بنية الودائع التي تلقتها البنوك تؤثر هي الأخرى على كيفية توزيع الموارد لدى البنك .

2-3-4 تدخل البنك المركزي في إقرار كيفية توزيع موارد البنوك التجارية على مختلف الاستخدامات، و كل ذلك من خلال اتخاذه لإجراءات وترتيبات نقدية، منها :

- تحديد معدل الاحتياطي النقدي القانوني؛
 - تحديد نسبة السيولة لدى البنوك التجارية؛
 - تحديد بعض أوجه الاستخدامات بالنسبة للبنوك التجارية؛
 - وضع السقف الائتماني للبنوك؛
 - تحديد أنواع الضمانات المقبولة و التشدد في ذلك ؛
 - تحديد معدلات الفائدة على القروض الممنوحة وكذا التمييز بين الأنشطة الاقتصادية فيما يتعلق بأسعار الفائدة المطبقة.....
- كل تلك العوامل تؤثر على كيفية استخدام الموارد المالية المتوفرة لدى البنوك التجارية وعليه يمكن ذكر بعض الاستخدامات لدى البنوك التجارية بشكل عام وذلك بناء على عاملين أساسيين هما :

- السيولة: و هي عبارة عن إمكانية تحويل الأصول الى نقود سائلة في الحال و دون خسارة؛
 - الربحية: و هي عبارة عن معدل العائد الذي يذره أي أصل خلال فترة زمنية معينة، عادة سنة.
- وعلى هذا الأساس، يمكن تقسيم استخدامات البنوك التجارية إلى ثلاثة مجموعات حسب درجة سيولتها أولا ثم ربحيتها ثانيا¹، كما يلي :

المجموعة الاولى: الهدف منها تحقيق السيولة فقط، وتشمل :

1- النقدية الجاهزة لدى البنك:

التي يمكن وصفها بأنها مجموعة الأصول ذات السيولة التامة، يمكن تسميتها بخط الدفاع الأول لمواجهة طلبات السحب الجارية لعملائه.

2- الأرصدة النقدية المودعة لدى البنك المركزي:

وقد تظهر نقدية تخزينية البنك أو أرصدة البنك التجاري لدى البنك المركزي، وعلى العموم فعن المستوى الفعلي للرصيد النقدي للبنك التجاري في أية لحظة يحكمه مجرى العمليات المصرفية وما تقدر إدارة البنك الاحتفاظ به لمواجهة الزيادة الطارئة للسحب².

المجموعة الثانية: وتكون سيولتها منخفضة مقارنة بالمجموعة الأولى كما يمكن أن تذر ربحا وهي تشمل ما يلي:

1- أصول شديدة السيولة:

وهي تلك الأصول التي يمكن تحويلها الى سيولة بسهولة ودون أية مشقة وتمثل أساسا في :

¹ - عبد الحق بوعتروس، مرجع سابق، ص: 9، 10.

² - أنس البكري و اخرون: "النقد والبنوك بين النظرية والتطبيق"، دار المستقبل للنشر و التوزيع، عمان، 2010، ص: 119.

- حسابات لدى البنوك الأخرى: ناتجة عن المعاملات فيما بين البنوك،
- أصول تحت التحصيل: هي تلك الأصول التي يمكن أن تتحول إلى نقود سائلة خلال فترة قصيرة جدا.

2- الأوراق المالية قصيرة الأجل خاصة:

سيولتها تكون أقل من الأصول السابقة، وأهمها سندات الخزينة التي تصدرها الحكومة لتمويل الدين العام والتي عادة ما تكون قصيرة الأجل وذات سيولة عالية كونها مضمونة.

3- الأوراق التجارية المضمونة:

هي تمثل قروض قصيرة الأجل لأنها عبارة عن أوراق تجارية قام بخصمها لمعامله، مقابل عمولة عن الفترة الواقعة بين تاريخ الخصم وتاريخ الاستحقاق .

4- القروض والسلف:

التي يقدمها البنك لتمويل رأس المال العامل في المشاريع الاقتصادية المختلفة، والتي تكون قصيرة الأجل غالبا.¹

المجموعة الثالثة:

التي تكون سيولتها منخفضة جدا، بينما ربحيتها مرتفعة مقارنة بالأصول السابقة الذكر، على اعتبار أن هدفها الأساسي هو تحقيق الربح، وتشمل ما يلي:

- القروض متوسطة و طويلة الأجل؛
- الأوراق المالية طويلة الأجل؛
- الاستثمارات الحقيقية (أصول مادية ثابتة).²

¹ - عبد الحق بوعترس، مرجع سابق، ص: 11.

² - خباياة عبد الله، مرجع سابق، ص ص: 103، 104 .

المطلب الثالث: التمويل العقاري

بما أن مشكلة السكن تعتبر ذات أهمية بالغة فإن تمويل المشاريع السكنية لها أهمية في القطاع المصرفي والمالي، فيقوم البنك بتمويل قطاع السكن عن طريق تقديم قروض مختلفة الآجال، والتي تمنح وفقا لمقاييس ومعايير يحدد بعضها البنك المقرض، والبعض الآخر تحددها القوانين المعمول بها.

1. مفهوم وخصائص التمويل المصرفي العقاري:

يمثل اتفاق التمويل العقاري من قبل البنوك الأداة القانونية التي تنظم العلاقة بين طالب التمويل وبين المؤسسة المالية التي تتولى عملية التمويل وبين أطراف أخرى تتدخل في هذه العملية (بائع العقار محل التمويل)، هكذا ومن هذا المنطلق ستعرض إلى ماهية التمويل المصرفي العقاري وذلك من خلال تناول مفهومه وخصائصه وأطرافه.

1-1 مفهوم التمويل المصرفي العقاري:

يعرف التمويل المصرفي العقاري بأنه: "النشاط الذي تباشره المؤسسات المالية المرخص لها من الجهات المختصة بمهدف منح الائتمان في مجال إنشاء أو تملك أو تجهيز أو صيانة أو إصلاح المساكن، أو القيام بأعمال البناء ولعقارات مخصصة لتملكها من قبل الأفراد، أو منح قروض للشركات العاملة في مجال المساكن ذات الإيجارات المعتدلة"¹؛ أو هو: "عبارة عن قرض طويل الأجل يمنح مقابل رهن العقار، حيث يحتفظ البنك بصك حيازة العقار حتى يقوم العميل بسداد كامل القرض العقاري ومن ثم يتم نقل الملكية للعميل"².

ومن خلال هذه التعريفات يمكننا في الأخير استخلاص تعريف شامل للتمويل المصرفي العقاري على أنه: نشاط تمويلي يهدف إلى الاستثمار في مجالات شراء أو بناء أو تحسين أو إصلاح المساكن عن طريق منح قروض عقارية.

1-2 خصائص التمويل العقاري: ينفرد التمويل العقاري بمجموعة من الخصائص:

1-2-1 التمويل المصرفي العقاري عقد مالي:

فهو في حقيقته عملية مالية من حيث الفكر والموضوع، أيضا في حقيقته التطبيقية ائتمان نقدي، في غالب الأحوال، حيث يمنح في صورة نقدية سواء مباشرة، بأن يوضع بين أيدي المشتري ليسدد منه ثمن العقار أو نفقات ترميمه أو تحسينه. أو بطريقة غير مباشرة، بأن يسلم للبائع وفاء لدين الثمن.

1-2-2 التمويل المصرفي العقاري من العقود ذات التنفيذ المتتابع:

باعتبار أن عقود المدة هي طائفة العقود التي يعتبر الزمن عنصرا جوهريا فيها، كعقد الإيجار مثلا، إذ على أساسه تتحدد التزامات الأطراف الناشئة عن العقد، كما لا يمكن تصور وجود العقد دون أن تحدد له مدة، إذ تعتبر ركنا أساسيا من أركان إبرامه.

فانه إذا تبادر إلى ذهننا أن الزمن يعد عاملا جوهريا في عقد التمويل المصرفي فان الواقع يثبت انه عامل خارج عنه. إذ يمكن تصور الاتفاق دون مدة، بحيث أن الزمن لا يتدخل في تحديد التزامات الأطراف، فمقدار الالتزامات لكل طرف لا تتغير بحسب المدة التي تستغرقها فترة السداد، وإن كانت تؤثر على قيمة الأقساط.

¹ - ثروت عبد المجيد: "اتفاق التمويل العقاري"، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2002، ص: 10.

² - علي محمد شلهوب: "شؤون النقود و أعمال البنوك"، شعاع للنشر و العلوم، سوريا، 2007، ص: 312.

وعلى كل يمكن تطبيق اتفاق التمويل العقاري ضمن طائفة العقود ذات التنفيذ المتتابع، ذلك إن الزمن أو المدة و لو لم يكن ركنًا جوهريًا في هذا العقد إلا أنه ولا شك يلعب دورًا مهمًا في تحديد مقدار الأقساط التي يلتزم بها الممول أي المصرف، فكلما زادت المدة قل مقدار القسط، على العكس كلما قلت المدة زاد مقدار القسط، دون تغير في مبلغ القرض أو التزامات المقرض.

1-2-3 التمويل المصرفي العقاري من عقود الإذعان:

على اعتبار اتفاق التمويل العقاري من قبيل عقود الإذعان نشأت نتائج مهمة:

- يجب أن تكون إجراءات التمويل واضحة ومحددة على نحو يكفل معرفة طالب القرض بجميع حقوقه والتزاماته، كما يجب بديهيا أن يكون العرض المقدم لطالب التمويل مكتوبا وتكتب البيانات الرئيسية بخط ظاهر.
- وعلى كل فالمؤسسات المالية قد تعتمد في سبيل إغراء طالبي التمويل العقاري وجذبهم، إلى تحرير العرض وإصداره بطريقة فيها الكثير من الإبهام والغموض، بحيث لا يستطيع الموجه إليه العرض أن يحدد بصفة واضحة مقدار حقوقه والتزاماته، و هكذا فإن تفسير الشرط الغامض الوارد في اتفاق التمويل العقاري يجب أن يتم مصلحة واضعه أو مستعمله، كنوع من الجزاء، إذ هو الذي يتولى صياغة العقد، فكان عليه أن يأتي ذلك في عبارة واضحة، وطالما لم يفعل ذلك، فإن مبدأ حسن النية الذي يسود العقود يقضي بأن يتحمل المخاطر المترتبة على سلوكه، و هو نوع من الردع، يؤدي اثر واقعي لا شك فيه.¹

2. أطراف التمويل العقاري:

هناك إذن طرفان رئيسيان في اتفاق التمويل العقاري وهو الممول الذي يتمثل في البنك و المقرض:

2-1 البنوك:

من المعروف أن تمويل القروض السكنية كان محتكرا في الجزائر تماما من طرف الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط إلى غاية 1999، وذلك طبقا لمبدأ التخصيص المصرفي الذي كان سائدا آنذاك.

و على الرغم من أن المؤسسات المتواجدة في الساحة المالية (البنك) كان مسموح لها في بداية التسعينيات المشاركة في تمويل السكن الترقوي، إلا أن هذه الأخيرة فضلت الابتعاد عن هذا النشاط ماعدا البعض منها شارك في تمويل مؤسسات البناء مثل القرض الشعبي الجزائري CPA و من ثم بقي الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط المحتكر الوحيد لعمليات تمويل السكن بجميع أشكاله.

وهكذا خرجا على مبدأ التخصيص البنكي ، فان استعمال التمويل العقاري لم يقتصر على الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط، فأصبحت بنوك أخرى تمارس هذا النشاط مثل بنك التنمية المحلية BDL القرض الشعبي الجزائري CPA².....

2-2 المقرض:

هو من حصل على التمويل، وقد يكون المشتري في حالة استخدام التمويل في شراء عقار مبني، كمنزل سكني، أو لمزاولة عملية البناء و الترميم أو تحسين بناء قائم .

¹ - يلس مباركة المولودة كباب: "الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك- و الترقية العقارية في مجال السكن"، مذكرة من أجل نيل شهادة الماجستير في القانون، جامعة الجزائر -بن يوسف خدة- 2011، 2012، ص: 12، 13.

² - عبد القادر بلطاس : "استراتيجية التمويل السكني"، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، ط2، 2007، ص: 101.

على كل قد تدخل أطراف أخرى في اتفاق التمويل العقاري بمناسبة إبرامه أو بمناسبة تنفيذه، فيلقى الاتفاق على عاتقهم بالتزامات أو يقرر لهم حقوقا في مواجهة الأطراف الأخرى.

فإذا كان التمويل لغرض آخر غير شراء عقار قائم، كاستثمار في بناء عقار على أرض يملكها المقترض أو لغرض ترميم أو تحسين عقار يملكه أو غير ذلك من المجالات تعين أن يكون التمويل بموجب اتفاق بين المقترض وبين الممول (البنك) وبين أي طرف يكون له شأن في هذا الاتفاق كالمقاول الذي يتولى أعمال البناء أو الصيانة. مع العلم أن هذا التدخل للطرف الثالث ليس أو أمرا مفروضا، بل خاضع لاتفاق الأطراف.¹

3. أنواع التمويل العقاري (السكني):

لمعرفة التمويل السكني يتطلب معرفة تصنيفاته ومصادره الرسمية التي هي على النحو التالي:

3-1 التمويل حسب المدة (مدة القرض): وهنا نجد نوعين رئيسيين:

3-1-1 قروض قصيرة الأجل:

والتي لا تزيد مدتها عن السنة، وتجد في الغالب تاريخ استحقاقها بشكل دوري، وتسمى في هذه الحالة بـ crédits Roll-over، وعادة تقوم بتقديمها البنوك التجارية وبنوك الادخار.

3-1-2 قروض طويلة الأجل:

وهي التي تفوق مدتها في الغالب سبع سنوات ويمكن أن تمتد أحيانا إلى غاية العشرين سنة وتوجه لتمويل نوع خاص من الاستثمارات مثل الحصول على عقارات وعادة يقوم بتقديم هذا النوع من القروض البنوك السكنية أو البنوك العقارية أو المشابهة لها من شركات التأمين.

3-2 التمويل حسب الجهة الممولة (أي المصدر):

وهنا أيضا نجد نوعين من المصادر:

3-2-1 المصادر الداخلية:

وتعتبر المصدر الأساسي باعتبار وجودها على مقربة من المستفيد، وتتميز بالسهولة في إجراءات التعامل معها وأهم المصادر الداخلية نجد البنوك التجارية.

3-2-2 المصادر الخارجية:

مع تزايد الشعور بأهمية التعاون الخارجي، ظهر هذا النوع من المصادر التمويلية، فلم يقتصر الائتمان المشترك من جانب الحكومات والمنظمات الدولية والإقليمية ينحصر في القطاعات الاقتصادية البحتة، بل ظهر في العديد من الأنشطة الاجتماعية كالسكن، التربية والتعليم، الصحة العمومية وذلك في سبيل قيام التوازن في عملية التنمية. وأهم هذه المصادر نجد البنك الدولي للإنشاء والتعمير الذي مول عشرات المشروعات السكنية في أنحاء متفرقة من دول العالم، ومنها الجزائر التي تحصلت على قرض في 25 جوان 1998 قدر بـ 15 مليون دولار من أجل تمويل مشروع إنجاز مساكن موجهة لطبقات الدخل الضعيف. وكذلك الصندوق المركزي للتعاون الاقتصادي الذي يهدف أساسا إلى تقسيم القروض السكنية لمجموع الأقطار الإفريقية الناطقة باللغة

¹ - ثروت عبد المجيد، مرجع السابق، ص: 66.

الفرنسية، حيث قدّم نحو ثلثي قروضه إلى مؤسسات الإسكان في البلدان التي تقع جنوب منطقة الصحراء الإفريقية وعلى المستوى الإقليمي نجد مثلا المؤسسات المالية الكويتية التي قدّمت قروضا مختلفة في مجال الإنجاز والبناء إلى الدول العربية ومن بينها الجزائر.¹

3-3 التمويل حسب ملكية الأموال المستثمرة:

تعتبر ملكية الأموال التي يتم استثمارها في النشاط السكني أحد المقاييس المتبعة لمعرفة بعض الأنماط التمويلية. وفي هذا الجانب نجد ثلاثة أنواع من أنماط التمويل:

3-3-1 التمويل العام :

والذي يعتمد أساسا على مقدار ما تخصصه الدولة من الاعتمادات المالية للأجهزة الإدارية المسؤولة عن قطاع الإنجاز والبناء؛

3-3-2 التمويل الخاص:

يتم من خلال الأفراد والشركات ذات الشخصية الاعتيادية فمن الصعب تحديد نسبة عامة له. حيث أن المقادير النسبية قد تبلغ مستويات عالية لدى الدول التي تشجع مساهمة القطاع الخاص من خلال الحوافز التشجيعية والقانونية، وقد تنخفض كثيرا أو تتلاشى في البلدان التي تعتمد اعتمادا كليا على الحكومة أو في البلدان التي يحجم القطاع الخاص فيها عن الاستثمار في مجال الإسكان لعدم توفر الضمانات والحوافز التشجيعية اللازم؛²

3-3-3 التمويل التعاوني :

ويمثل في الاعتمادات المالية التي توفرها الجمعيات السكنية بقصد إنجاز نمط من المساكن يطلق عليها المساكن التعاونية . وعلى الرغم من أهمية هذا النوع من التمويل السكني، إلا أن نطاق وجوده في الدول النامية يبقى ضيقا جدا ومنها الجزائر التي ظهر فيها منذ صدور المرسوم رقم 92/76 الصادر في 23 أكتوبر 1976.³

3-4 التمويل بحسب طبيعة النشاط العقاري:

ويمكن تحديد ذلك حسب طبيعة النشاط العقاري بالاتي:

- تمويل توفير الأراضي؛
- تمويل المنافع والخدمات العام؛
- تمويل التصميم الهندسية والمعمارية؛
- تمويل إنتاج المواد الإنشائية واستيرادها؛
- تمويل تنفيذ مقاولات المشاريع الإسكانية؛
- دفع الأجور العمالية.⁴

¹ - بدون مؤلف: "سياسة السكن في الجزائر ودور مؤسساتها في حل أزمة السكن"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم السياسية تخصص التنظيم الإداري والسياسي، جامعة الجزائر، 2010-2011، ص: 120، 121.

² - إكرام عبد العزيز وآخرون، (التمويل الإسكاني و الحاجة السكنية في العراق مع الإشارة إلى بعض التجارب العربية)، مجلة المخطط و التنمية، العدد 19، 2008، ص: 24، 25.

³ - سياسة السكن في الجزائر ودور مؤسساتها في حل أزمة السكن، مرجع سابق، ص: 122.

⁴ - إكرام عبد العزيز وآخرون، مرجع سابق، ص: 25.

لقد تطرقنا في هذا المبحث إلى مفهوم البنوك التجارية ونشأتها، التي تقوم بمهمة أساسية تقتصر عليها دون غيرها من المؤسسات المالية والمصرفية، والمتمثلة في قبول الودائع الجارية، ثم العمل على المتاجرة بهذه الأموال بهدف تحقيق أقصى ربح ممكن مع تجنب التعرض لمشكل نقص السيولة لما في ذلك من تأثير على ثقة المودعين.

كما يعتبر البنك التجاري المحرك الرئيسي للنشاط الاقتصادي الوطني بحيث يساهم في تنمية الاقتصاد عن طريق تقديم رؤوس الأموال على شكل قروض للهيئات و المؤسسات مقابل الحصول على فائدة. فالبنك التجاري يمثل العمود الفقري للاقتصاد الحديث.

بالنسبة للتمويل السكني فهو استثمار رؤوس الأموال في عمليات بناء السكنات المختلفة، و تكمن أهمية رؤوس الأموال المستثمرة من خلال زيادة الاحتياجات للمساكن من جهة، والارتفاع المستثمر في تكلفة البناء من جهة أخرى.

المبحث الثاني: السوق العقارية

يكتسي السوق العقاري أهمية كبرى ويحظى باهتمام مختلف المتعاملين سواء كانوا أفرادا وعائلات أو مؤسسات، إضافة إلى الدولة ممثلة في مختلف الهيئات التابعة لها خاصة وزارة السكن وال عمران والمؤسسات التي تعمل تحت وصايتها، وهذا الاهتمام يرجع أساسا لما لهذا السوق من أثر على الوضع الاجتماعي لأن عدم توفر السكن للعائلات -على اعتبار أنه من أهم منتجات السوق العقاري- قد يندّر بوجود أزمة اجتماعية يتحتم على الدولة القضاء عليها قبل تفاقمها أو على الأقل التخفيف من حدتها.

المطلب الأول: مفاهيم حول السوق العقاري

سنخصص هذا المطلب للتعريف بالسوق العقاري وأهم الخصائص التي يتميز بها، متبوعة بالعوامل المؤثرة في سوق العرض و الطلب.

1. تعريف السوق العقاري و خصائصه:

قبل تعريف السوق العقاري يجب معرفة أولا السوق بصفة عامة:
"السوق هو مجموع القوى أو الظروف التي يقوم المشترون والبائعون في ظلها باتخاذ قرارات تؤدي إلى انتقال البضائع والخدمات. أو هو مجموع ما يطلبه المشترون المحتملون من سلعة معينة.
ويعتبر أيضا مكان تجري فيه المتاجرة بالسلع، والكلمة تستخدم مجازا للدلالة على مجموعة من أشخاص تقوم بأي نوع من التجارة (كسوق العملة مثلا)."¹

1-1 تعريف السوق العقاري:

يعرف السوق العقاري على أنه: " الفضاء الذي يلتقي فيه الطلب معبرا عنه بالقدرة الشرائية للمستهلكين والعرض معبرا عنه برغبة المنتجين ".²
كما عرف بأنه: " نتيجة مكونين أساسيين هما العرض والطلب، اللذان يتفاعلان في إطار المبادلات المتعلقة بالمنتجات العقارية بصفة عامة والمساكن التي تمثل أكبر جزء من هذه المنتجات بصفة خاصة ".³
ويمكن تعريفه أيضا بأنه: " ذلك السوق الذي يهتم بحركة تنقل الملكيات العقارية بعوض ".⁴
من خلال التعاريف السابقة نستنتج بأن:
السوق العقاري هو مكان يلتقي فيه العرض و الطلب في إطار تبادل المنتجات العقارية بمختلف أنواعها وبالأخص المساكن سواء كانت جديدة أو قديمة.

1-2 خصائص السوق العقاري: يتميز سوق العقارات بعدة خصائص أهمها:

¹ - راكم سهيلة: "واقع السوق العقاري الجزائري من خلال مهنة الوكيل العقاري"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في علم الاجتماع، جامعة الجزائر2، 2001-2012، ص: 20.

² - Granel Jean-Jacques : "Economie immobilière –analyses et application", Economica , paris, 1988, p : 184

³ - Hoesli M et Thion B: "Immobilier et gestion de patrimoine", Economica , paris , 1994, p : 78

⁴ - بلوفي عبد الحكيم: "اثر الضرائب على السوق العقاري"، إيتراك للطباعة و النشر و التوزيع، القاهرة، مصر، 2009، ص: 17

1-2-1 العرض والطلب و السعر:

- يزيد السعر عندما يزيد الطلب ويقل العرض؛
- يقل السعر عندما ينقص الطلب ويزيد العرض؛
- يستقر السعر عندما يقابل العرض للطلب.

1-2-2 السوق المحلية (عدم قابلية نقل العقارات):

بسبب خاصية ثبات العقارات وعدم القدرة على نقلها، يعتبر سوق العقارات محلي جدا ومحدد بحدود جغرافية. والأسواق قد تختلف بين المدن أو حتى بين الأحياء المختلفة لنفس المدينة وبسبب هذا كل سوق محلية يجب أن ينظر إليها بشكل منفصل.

1-2-3 نوعية العقارات:

قد تتواجد نوعيات مختلفة من العقارات في منطقة واحدة. ويتمثل الاختلاف إما في النوعية أو نوع الترخيص أو نوع النشاط أو متوسط سعر العقار. ومثال على ذلك (وجود مبني سكني في منطقة تجارية أو صناعية أو العكس).

1-2-4 التغير في السوق العقاري:

نظرا لعدم إمكانية نقل العقار وخاصية تفرد العقارات ولأن عملية الإنشاء أو التعديل في خواص العقارات تأخذ فترة زمنية طويلة فان التغير في السوق العقاري يكون بطيئا.¹

2. مكونات السوق العقاري:

1-2 تقسيم السوق العقاري:

السوق العقاري كباقي الأسواق الأخرى يتكون من العرض والطلب:

1-1-2 العرض في السوق العقاري:

يمكن تعريف العرض في السوق العقاري على أساس أنه: "مجموعة موجودات ثابتة تعرض قصد بيعها". ويتم تقسيم العرضين في السوق العقاري إلى فئتين من المتدخلين:

1-1-1-2 المؤسسات:

وهي مؤسسات متخصصة في بيع العقار سواء كانت عامة أو خاصة تقوم بعرض مختلف العقارات قصد بيعها.

2-1-1-2 الأشخاص أو الأفراد: الذين لهم عقارات يعرضونها قصد بيعها.

2-1-2 الطلب في السوق العقاري:

ويمكن تقسيمه إلى قسمين من المتدخلين:

1-2-1-2 المؤسسات:

هي المؤسسات التي تريد الشراء من أجل البيع أو الإيجار أو الاستغلال وبمعنى آخر العقار الذي يراد به الاستعمال أو إعادة البيع.

¹ - مقدمة عن التسويق العقاري: www.3qary.net/contracts/low.doc، 2013/01/13، الساعة 14:44، ص ص: 5,6.

2-2-1-2 الأفراد أو الأشخاص: وهم الأشخاص الذين يريدون الشراء من أجل الاستعمال السكني أو المهني.¹

3. تقسيم العقار حسب السوق:

مهما يكن العقار المعد للبيع فهو لا يخرج عن العقار المبني أو الغير مبني ويتفرع إلى عدة فروع حسب استعماله:

3-2-1-3 العقار المبني:

يشمل العقار المستعمل للسكن أو المهني، ويقصد بالمهني كل العقار المستعمل في التجارة أو الصناعة أو الفلاحة أو المهن الحرة كمكاتب الأطباء والمحامين.....

3-2-2-3 العقار المعد للسكن: حيث يمكن تقسيمه الى قسمين:

3-2-2-3-1 السكن الجماعي:

يقصد به الأحياء السكنية المتكونة من عدة عمارات وكل عمارة تتكون من شقق ذات الأحجام المختلفة، ويمكن أن تكون هناك عمارة واحدة متكونة من عدة شقق منفردة وهذه الشقق إما تكون مبنية بالطابع الاقتصادي أو المحسن الراقي.

3-2-2-3-2 السكن الفردي:

ويقصد به السكنات الفردية ذات الاستعمال العادي، ويمكن أن يكون أيضا بالطابع الاقتصادي المحسن أو الراقي. للإشارة فقط يمكن أن يكون العقار المبني إما تام البناء أو في طور الانجاز.

3-2-3-3 العقار غير المبني: ويمكن تقسيمه الى:

- العقار غير المبني والذي هو تابع للعقار المبني ترك هكذا كملحق للعقار على شكل ساحة أو حديقة صغيرة؛
- العقار غير المبني والمعد لغرض البناء ومهما يكن نوع البناء؛
- العقار غير المبني والمعد للغرض الفلاحي؛
- العقار غير المبني و غير المعد.²

4. العوامل المؤثرة في سوق العرض و الطلب العقاري: هناك عدة محددات أو عوامل تؤثر في السوق العقاري

يمكن تقسيمها إلى:

4-1-4 العوامل المؤثرة في سوق العرض العقاري: يمكن تلخيصها فيما يلي:

4-1-1-4 القوى العاملة ومواد البناء:

- توافر القوى العاملة؛
- توافر مواد البناء؛
- سعر و تكلفة القوى العاملة؛
- سعر وتكلفة مواد البناء.

¹ - بلوي عبد الحكيم، مرجع سابق، ص: 17، 18.

² - المرجع السابق، ص: 19.

4-1-2 الضوابط الحكومية و المالية:

- العوائد؛
- ضرائب الربح من ناتج العقار؛
- التسجيل؛
- الاعفاءات الضريبية؛
- التغيير في الشروط المساحية؛
- برامج الإسكان المدعمة من الحكومة؛
- قيمة الفائدة البنكية.¹

4-2 العوامل المؤثرة في سوق الطلب العقاري:

تتطابق العوامل المؤثرة في سوق الطلب على جميع السلع بصفة عامة ولكن يتأثر السوق العقاري أكثر بالناحية المحلية أكثر من أي سلعة أخرى وذلك لخاصية الثبات.

4-2-1 التعداد السكاني:

- كلما زاد التعداد السكاني كلما زاد الطلب على العقارات؛
- التغيير في الشكل الديموغرافي يتغير معه الطلب على العقارات بالسلب أو الإيجاب؛
- التغيير الديموغرافي ليس فقط في عدد السكان ولكن أيضا في السن وحجم العائلة وما له من تأثير على نوعية العقار.

4-2-2 معدل البطالة ومستوي المرتبات:

معدل البطالة ومستوى المرتبات له تأثير مباشر على قدرة المستهلك على شراء العقارات يوجد هناك صلة مباشرة بين الاستقرار المادي وعملية بيع وشراء العقارات. قد يفضل بعض الناس تأجيل عملية الشراء لحين استقرار وضعهم الوظيفي أو قد يضطر أن يبيع العقار في حالة فقدانه للوظيفة والانتقال إلى مكان أقل في القيمة. بعض الناس قد يفضلون الإيجار بدلا من الشراء لحين الاستقرار الوظيفي وزيادة المرتب.

4-2-3 معدل الأشغال/ معدل النسي الغير مستغلة:

- معدل الأشغال: هو نسبة العقارات المستخدمة إلى نسبة العقارات الموجودة بالسوق؛
 - معدل العقارات الغير مستغلة: هو نسبة العقارات الغير مستخدمة إلى نسبة العقارات الموجودة بالسوق.
- يعتبر معدل العقارات الغير مستغلة معيار على حجم الطلب في السوق العقاري وقد يختلف في نفس المدينة حسب نوع العقار، مثال على ذلك:

- معدل العقارات الغير مستغلة السكني لمدينة ما 5 %؛
- معدل العقارات الغير مستغلة التجاري لمدينة ما 10 %؛
- معدل العقارات الغير مستغلة الصناعي لمدينة ما 3 %.²

إضافة إلى العوامل السابقة هناك عوامل أخرى تؤثر أيضا على سوق الطلب العقاري:

¹ - مقدمة عن التسويق العقاري، مرجع سابق، ص: 6، 7.

² - المرجع السابق، ص: 7، 8

- الضرائب المباشرة والغير مباشرة على المداخل وتحويل الملكية؛
 - التمويل: معدلات الفائدة الاسمية، حجم الفائدة الاسمية، حجم القروض ومعدلات الفائدة المعتدلة؛
 - الملاءة: تعبر عن حجم الادخار، معدل الفائدة الحقيقي و معدل مقدرة العائلات.
- نلاحظ أن هناك عنصرين مشتركين نجدهما في كل من محددات العرض والطلب وهما معدلات الفائدة و الضرائب، حيث أن العامل الأول يدخل في محددات العرض على اعتبار أنه يؤثر في تكلفة تمويل المتعهدين العقاريين، و في محددات الطلب بتأثيره على تكلفة حصول العائلات و الأفراد على القروض، أما بالنسبة للعامل الثاني فيدخل في محددات العرض بسبب تأثيره على تكلفة العملية العقارية من خلال فرض الضريبة على أرباح الشركات مثلاً، أما وجودها في جانب الطلب فيفسر بتأثيرها على تكلفة تحويل الملكية العقارية من مالك إلى آخر¹.

5. مدى تدخل الدولة في تنظيم وتطوير نظام تمويل السكن:

من أهم الإجراءات المستعملة من طرف الدولة لتطوير السوق العقارية:

5-1 تحديد سقف لمعدلات الفائدة على القروض:

عندما يكون معدل الفائدة المطبق في السوق أقل من معدل الفائدة المرجعي فإن ذلك سوف لن يكون له تأثير على وفرة الأموال في السوق، أما إذا كان معدل الفائدة المرجعي أقل من معدل الفائدة في السوق فسيكون هناك وفرة الأموال في السوق.

5-2 دعم معدلات الفائدة للمقترضين:

تتدخل الدولة بتقديم دعم لمعدلات الفائدة المطبقة على القروض العقارية، حيث يستفيد من هذا الدعم المواطنون الذين يلجئون إلى الاقتراض من السوق بمختلف شرائحهم الاجتماعية، إن هذا التدخل يكون مفيداً إذا كان الهدف منه هو خلق ديناميكية جديدة في قطاع السكن، ولكن يكون عديم الجدوى إذا كان الهدف منه هو تمكين الفئات الاجتماعية ذات الدخل المحدود من الحصول على سكن.

5-3 تدخل الدولة كوسيط:

إن الدولة تتدخل هنا لتشجيع الاستثمارات في المجالات ذات الطابع الاجتماعي، إما كوسيط مالي في السوق أو باستعمال وكالات حكومية للقيام بالتمويل والإقراض من السوق المالية، ومن ثم استعمال المبالغ المحصل عليها في إعادة إقراضها بشروط أخرى، مثلاً إقراضها من المؤسسات المالية المتخصصة في تمويل السكن، حيث أن معدل الفائدة المقترح في هذه الحالة يكون أقل من معدل الفائدة المطبق في السوق، وبالتالي فإن الدولة تلعب دور الوسيط المالي لكي لا يبقى ذلك حكرًا على السوق فقط.

5-4 إقرار إعفاءات ضريبية خاصة: يمكن للدولة أن تتدخل بما لتشجيع الاستثمار في المجالات ذات الطابع الاجتماعي

وذلك بإقرار إعفاءات ضريبية معينة، فالامتيازات التي يتحصل عليها المقترض هي معروفة، أي معدل الفائدة².

¹ - ابتسام طوبال: "تقييم مساهمة البنوك التجارية في تمويل السكن - دراسة حالة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط -" مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، 2004-2005، ص: 36.

² - عبد القادر بلطاس، الاقتصاد المالي والمصرفي، مرجع سابق، ص 93، 94.

المطلب الثاني: أنواع الأسواق العقارية

تنوع تشكيلة المنتجات العقارية تبين لنا أنه لا يوجد سوق عقاري واحد وإنما توجد مجموعة من الأسواق، تختلف عن بعضها البعض من حيث توقعها وعمر المنتجات العقارية المتداولة فيها بالإضافة إلى نوعية المنتجات المعروضة

1. السوق العقارية الابتدائية (الأولى):

إن السبب الرئيسي لنشأة السوق العقارية الأولى راجع للوضعية السلبية لحظيرة السكن الناجمة عن ضعف إنتاج السكن بالإضافة إلى ارتفاع معدل النمو السكاني (ارتفاع الطلب)، فالعرض لا يتوافق كلياً مع الطلب رغم الإصلاحات والتعديلات المبرمجة وبالتالي نجد إهمال النوعية على حساب الكمية، وهذا يعني غياب سياسة إسكان، إما عند تحليل تطورات السوق العقارية فنجدها تعبر عن غياب الاستراتيجية. فالسوق العقارية الأولى تمثل في مجملها البنوك التجارية التي تقوم بتقديم قروض عقارية طويلة الأجل عن طريق اقتراضها من السوق المالية وجمع هذه القروض وبيعها في السوق الثانوية على شكل محفظة للقروض.

1-1 تعريف السوق العقارية الابتدائية:

"هي الأسواق التي تختص بعمليات البيع و التأجير المتعلقة بالمنتجات الجديدة المعروضة من طرف المتعهدين العقاريين سواء كانوا عموميين أو خواص أو مختلطين، أما الطلب فتمثله فئة المستثمرين الذين يرغبون في التملك ثم إعادة البيع أو المستعملين النهائيين الذين يمكن أن يكونوا عائلات أو مؤسسات"¹.

المتعاملون الرئيسيون في السوق العقارية الابتدائية هم عادة البنوك التي تتعامل بالقروض العقارية أي السوق التي تمنح فيها القروض للمواطن .

1-2 البنوك العقارية:

تعتبر البنوك العقارية من أهم الأسواق العقارية الابتدائية لذلك لا بد من معرفة مختلف أنواعها والنشاطات التي تمارسها وأهم الخصائص التي تمتاز بها.

1-2-1 تعريف البنوك العقارية:

تعرف البنوك العقارية بأنها: "هي البنوك التي تهتم بتقديم القروض اللازمة لشراء العقارات في شكل أراضي وعقارات مبنية، وتعتمد هذه المصارف في تمويل نشاطاتها على رؤوس أموالها وعقد القروض طويلة الأجل ولا يقتصر دور هذه البنوك على مجرد الإقراض، وإنما الرقابة المصرفية الكاملة على الإنفاق وربطه بعمليات الإنجاز، كما يأخذ المصرف العقاري على عاتقه أيضاً الإدارة الاقتصادية للمشروع والقيام بخدمة أجهزة التعمير والإسكان وإعطائها المشورة الفنية اللازمة بخصوص العمليات المختلفة، وتعاون المصارف العقارية مع هيئة التعاونيات للإسكان فضلاً عن تشجيع مشروعات الإسكان الفردي"².

كما تم تعريفها على أنها: " تلك المؤسسات المالية في سوق رأس المال والمتخصصة في تقديم التمويل طويل الأجل للعقارات وبضمان هذه العقارات وتقوم باقتراضها لعملائها فهي تشبه البنوك التجارية في صفة الوسيط في سوق الائتمان إلا أنها تختلف عنها في تخصصها وفي الإجراءات التي تتبع تنفيذها لأعمالها"³.

¹ - ابتسام طويال، مرجع سابق، ص: 25.

² - عقيل جاسم: " النقود والبنوك"، دار الحامد للنشر، عمان، الأردن، 1999، ص: 276.

³ - علاء نعيم عبد القادر واخرون: " مفاهيم حديثة في ادارة البنوك"، دار البداية ناشرون و موزعون، عمان، الأردن، 2012، ص: 13.

كذلك يمكن تعريفه على أنها: " تلك البنوك التي تقوم بمنح، بيع وإدارة القروض العقارية التي تكون مضمونة عادة برهونات عقارية من الصنف الأول في شكل بناءات سكنية أو تجارية".¹

إذن فالبنوك العقارية هي: بنوك تنتمي إلى المؤسسات المالية التي تلعب دور الوسيط المالي، وتقدم قروض طويلة الأجل إلى الخواص الذين هم في حاجة إلى هذه الأموال بغرض امتلاك سكن.

1-2-2 أنواع البنوك العقارية:

لقد تطورت فكرة البنوك العقارية في السنوات الأخيرة بحيث أصبحت تنقسم إلى ثلاث أقسام:

1-2-2-1 البنوك المانحة للقروض:

تقوم هذه البنوك عادة بتقديم خدمات في شكل حلقات متتالية كالتالي:

إصدار الاستثمارات الخاصة بالقروض ← تعبئة هذه الاستثمارات ← تحليل المعلومات المعبأة على هذه الاستثمارات.

عند الانتهاء من عملية التحليل والدراسة، تبدأ عملية تحويل الملفات إلى المستثمر أو الممول الذي يقوم بمنح القروض السكنية إلى الزبون مقابل عمولات يتفق عليها مسبقا.

1-2-2-2 البنوك المسيرة للقروض:

تقوم بإدارة القروض الممنوحة إلى حين الاستحقاق النهائي مقابل عمولات تحدد الاتفاق بينهما وبين المستثمر، يتميز هذا النوع من النشاط عادة بشراء القروض العقارية من البنوك المتعددة ثم يقوم ببيعها إلى المؤسسات المالية المتخصصة في إعادة تمويل القروض العقارية، ثم تحتفظ لنفسها في إدارة هذه القروض إلى حين استحقاقها بالكامل.

1-2-2-3 البنوك المانحة والمسيرة للقروض:

تقوم هذه البنوك بدراسة وتقييم القروض ومنحها للزبائن، كما تقوم أيضا ببيع هذه القروض لمؤسسات مالية متخصصة وتقوم هي بتسيير القروض في شكل محفظة عقارية إلى حين استردادها بالكامل مقابل عمولات تحدد مسبقا بالاتفاق مع المستثمر في السوق الثانوية².

1-2-3 نشاطات وخصائص البنوك العقارية:

تتعامل البنوك العقارية الحديثة بكافة النشاطات المصرفية و ذلك لأن عملاء اليوم يبحثوا عن خدمات مصرفية متكاملة وبالتالي تسعى البنوك العقارية لتكون خدماتها المصرفية متكاملة ويمكن ذكر أهم هذه الخدمات التي تقدمها البنوك العقارية:

- تقدم القروض للأفراد و الهياكل و الشركات وجميعيات الإسكان والمقاولون والمجالس المحلية بغرض تمويل عمليات إنشاء أبنية وبضمان رهونات عقارية بامتيازات عقارية؛
- تقدم القروض بقصد التنمية الزراعية؛
- تقدم خدمات مصرفية تتعلق بالعقارات؛
- القيام بالاستثمارات و خاصة العقارية منها لصالح البنك ولصالح عملائه.

¹ - عبد القادر بلطاس، الاقتصاد المالي و المصرفي ، مرجع سابق، ص:12.

² - عبد القادر بلطاس، استراتيجية تمويل السكن في الجزائر ، مرجع سابق، ص: 197.

هذا وتمتاز البنوك العقارية عن غيرها من البنوك الأخرى بخصائص محددة كاعتمادها بالدرجة الأولى على رؤوس أموالها واحتياطياتها وإصدار السندات والاقتراض من المؤسسات المالية الأخرى ومن البنك المركزي كمصادر تمويل دون الاعتماد على الودائع كما في البنوك التجارية.¹

1-3 مداخل البنوك العقارية:

تتكون مداخل البنوك العقارية من أربع عناصر هامة هي :

1-3-1 التقييم:

يطلب عمولة من أجل دراسة الملف المقدم من طرف الزبون لهذه العمولة التي تقوم بتغطية تكاليف تعبئة استمارة القرض بعض الحقائق الموجودة في هذه الاستمارة.

1-3-2 الفرق في أسعار الفائدة:

يتمثل هذا الفرق في المدة الزمنية التي تستغرقها عملية منح القروض للمواطن وبيعه إلى المستثمر وهذا عندما يقدم البنك القروض للمواطن يكون قد استلف هذه الأموال سواء كان ذلك عن طريق قرض قصير المدى أو في شكل تسهيلات مالية مقدمة لفترة زمنية محددة، فسعر الفائدة على هذا القرض يختلف عادة عن سعر الفائدة الذي يقوم البنك باستلامه عن طريق البيع، أمام الفرق بين سعر الشراء وسعر البيع فيشكل بالنسبة البنك دخل .

1-3-3 بيع القروض في السوق المالية الثانوية:

يمكن بواسطتها بيع وشراء المحافظة المالية التي تحتوي على قروض عقارية والتي سبق منحها إلى المواطن من طرف البنوك العقارية الابتدائية، حيث نجد البنك يتحصل في هذه المرحلة على دخل وهذا عن طريق تسيير محافظ القروض العقارية خلال مدة طويلة، أي طيلة مدة الاستحقاق.

1-3-5 خدمات القروض:

تتميز هذه الخدمة بطول أجلها ومقابل هذا يحصل البنك على عمولة يدفعها المستثمر والتي تحدد نسبتها ما بين 0.5 % و2% من قيمة القروض وتتم عملية بيع المحافظ العقارية في الأسواق الثانوية حيث يكلف المستثمر بالقيام بالخدمة المتعلقة بالقرض مثل: استلام الأقساط الشهرية من المستفيدين من القروض و استلام المستحقات المتعلقة بتقسيمات التأمين...²

2. السوق العقارية الثانوية:

بالموازاة مع السوق الأولية توجد السوق الثانوية:

1-2 تعريف السوق العقارية الثانوية:

"تعرف السوق العقارية الثانوية بأنها السوق التي تتعامل بالقرض العقارية حيث يقدم المستثمرون على شراء وبيع القروض العقارية الموجودة في السوق، فوظيفة السوق الثانوية هي توفير السيولة التي توظف في منح القروض العقارية، وإذا كانت القروض تشكل نوعية جيدة فبإمكان البنوك المانحة لهذه القروض بيعها عندما يستدعي الأمر ذلك وتأمين السيولة التي هي في حاجة إليها.

¹ - علاء نعيم و اخرون، مرجع سابق، ص: 17.

² - عبد القادر بلطاس، الاقتصاد المالي والمصرفي، مرجع سابق، ص: 156.

إن المقرض سواء كان تجاريا أو متخصصا يمكنه من خلال هذه الميكانزمات بيع المحفظة العقارية للحصول على الأموال اللازمة وكذلك إتاحة الفرصة للمستثمر لشراء المحفظة و استثمار أمواله بضمانات أكبر".¹

وتعرف أيضا بأنها: " الفضاء الذي تلتقي فيه المؤسسات المالية التي تتعامل بالقروض السكنية بالمستثمرين (بنوك تجارية وشركات تأمين و بنوك عقارية) لبيع وشراء محفظة القروض السكنية".²

2-2 تطور السوق الثانوية:

هناك أسباب أدت لخلق وتطوير السوق الثانوية العقارية ومنها:

- الحصول على الأموال طويلة الأجل من السوق المالية لتوظيفها في منح القروض العقارية بنفس المدة، الأمر الذي يؤدي إلى تحسين وضعية البنوك وذلك بتسيير أفضل للمخاطر؛
- خلق تدفقات مالية ذات نوعية مرتفعة وثابتة بالنسبة للمستثمرين في القروض العقارية، مثل: شركات التأمين...؛
- خلق جو من المنافسة بدل الاحتكار في سوق الرهن العقاري؛
- إمكانية تمويل القروض العقارية خارج الميزانية، وهذا يدعم موجودات البنك من ناحية السيولة وعدم اللجوء إلى الاحتفاظ برأسمال أكبر.³

2-3 أهمية السوق الثانوية:

- تكمن أهميتها في كونها تسمح للمقرض أن يسترجع الأموال التي منحها لزيائنه بهدف شراء سكن عن طريق بيع هذه القروض في شكل محفظة عقارية في السوق الثانوي،⁴ ولهذا العملية عدة مزايا بالنسبة للبنك المقرض نذكر منها:
- عدم اللجوء إلى اكتساب رأس مال مرتفع، فالحد الأدنى لرأس المال يكون كافيا؛
 - توفير السيولة؛
 - الحصول على هامش ربح ثابت؛
 - تجنب أخطار التقلبات في معدلات الفائدة؛
 - تجنب تطبيق القواعد الاحترازية المقررة من طرف السلطات العمومية النقدية؛
 - توفير تدفقات مالية ذات نوعية مرتفعة وثابتة بالنسبة للمستثمرين في القروض السكنية مثل شركات التأمين...الخ؛
 - إيجاد جو من المنافسة بدل الاحتكار في سوق الرهن العقاري.
- و يمكن اللجوء إلى ثلاثة إجراءات عملية للبيع في السوق الثانوي وهي:
- المشاركة في بيع القروض : هذه الطريقة تسمح بمشاركة طرف ثان بحيث يقوم هذا الأخير، بالمشاركة في جزء أو نسبة من المبلغ المقرض ويبقى البنك مالكا للرصيد المتبقي؛
 - بيع محمل القروض الممنوحة للعملاء: هذه العملية تعتبر الأسهل لاسترجاع كل الأموال المقرضة، بعد تقديم ضمانات من الدرجة الأولى إلى المستثمر؛

¹ - بوفحص جلاب نغاعة (الابتكارات المالية و تفعيل نظام القروض السكنية في الجزائر)، مجلة المفكر، العدد الخامس، بدون تاريخ، ص: 356، على الموقع الالكتروني:

<http://www.univ-biskra.dz/fac/droit/image/revue>، 22:13، 2013/01/26.

² - عبد القادر بلطاس، الاقتصاد المالي و المصرفي، مرجع سابق، ص: 189.

³ - المرجع السابق، ص: 190.

⁴ - Thierry Bonneau : "droit bancaire"، Montchrestien, 5eme Edi, 2003, p : 67.

- بيع القروض المضمونة برهونات عقارية من الدرجة الأولى: في هذه الحالة يقوم البنك بجمع كل القروض الممنوحة والمتجانسة في حزمة تسمى مجمع " Pool " بحيث تكون فيه العناصر المكونة متشابهة من حيث معدلات الفائدة ومدة الاستحقاق، ليقوم بعرضها على مستوى السوق الثانوي.

وعندما يلجأ البنك العقاري أو البنك التجاري إلى بيع المحفظة العقارية يكون لديه اختياران:

- التعهد الخياري بالبيع:

في هذه الحالة يكون للبنك حق البيع بمعنى أن للبنك خيار في البيع بما يراه مناسباً له من حيث القيمة الكلية ومعدل الفائدة والتاريخ الذي تم فيه البيع، ويتحمل المستثمر مخاطر أسعار الفائدة في حين يقوم البنك بدفع عمولة مقابل المخاطرة المتوقعة، فالمستثمر يتعهد بشراء المحفظة العقارية بسعر فائدة معين عند توقيع التعهد بالشراء.

- التعهد الإلزامي بالبيع:

يقوم البنك العقاري في هذه الحالة بطلب سعر مرتفع لبيع المحفظة العقارية لكونه يتحمل جزءاً كبيراً من المخاطرة، حيث أن التعهد الإلزامي يتطلب تسليم جملة من القروض في مدة محددة مسبقاً بقيمة معينة، وبسعر فائدة ومدة الاستحقاق متفق عليهما. وفي حالة عدم تمكن البنك من جمع العدد المتفق عليه من القروض، فسوف يجد نفسه ملزماً باللجوء إلى السوق الثانوية لشراء العدد المتبقي وبسعر الفائدة المتواجد في السوق والذي يؤدي في بعض الأحيان إلى خسارة لهذا يجب الارتكاز في التعامل مع السوق الثانوية.¹

2-4 أخطار السوق الثانوي:

التعامل في السوق الثانوي يتضمن عدة أنواع من الأخطار التي لا بد من أخذها بعين الاعتبار عند كل عملية بيع وشراء، من بين هذه الأخطار نخص بالذكر:

2-4-1 خطر معدل الفائدة:

ينتج هذا الخطر عادة من تقلبات معدلات الفائدة في السوق بين المدة التي يقدم فيها الطلب من العميل للاستفادة من القرض واليوم الذي تتم فيه عملية منح القرض، وكذا التاريخ الذي تتم فيه عملية البيع في السوق الثانوي، حيث أن ارتفاع معدلات الفائدة بعد الاتفاق مع العميل على معدل معين، يجعل البنك المانح للقرض في وضعية غير مربحة، مما يجعله يلجأ إلى التغطية المسبقة لتجنب هذا النوع من الأخطار.

2-4-2 خطر المنتج:

ينتج هذا الخطر عندما لا يوجد سوق لنوع معين من القروض السكنية التي منحت لسبب أو لآخر بحيث تبقى في دفاتر البنك المقرض. ويمكن تجنب هذا النوع من الخطر بمعرفة نوعية القروض والشروط التي يطلبها المستثمرون في السوق المالي الثانوي.

2-4-3 خطر الائتمان:

ينتج هذا الخطر عن التغيير المفاجئ الذي قد يطرأ على الحالة الاقتصادية للبلد الأمر الذي يجعل المستثمر يغير رأيه بخصوص شراء المحفظة العقارية في السوق الثانوي، ولتجنب هذا النوع من الأخطار يستحسن أن يكون البائع (البنك) على دراية واسعة بالظروف الاقتصادية وكذلك معرفة ما يطلبه المستثمر في السوق الثانوي.²

¹ - عبد القادر بلطاس، مرجع سابق، ص: 191.

² - المرجع السابق، ص: 190، 191.

2-5 المعاملات في السوق الثانوي:

يمكن أن نميز بين حالتين من المعاملات في السوق الثانوي، الحالة الأولى وتتضمن البيع بخطر، بمعنى أن خطر إفلاس المدين هي من مسؤولية البنك، في هذه الحالة تخصص عمولة لتغطية هذا النوع من الأخطار. أما الحالة الثانية فتتضمن البيع بدون تحمل الخطر أي أن البائع (البنك) لا يتحمل خطر إفلاس المدين وإنما يتحملها المستثمر أو المشتري، في هذه الحالة لا تخصص عمولة الخطر للبنك (البائع)، إلا في حالة استناد عملية التسيير. وفي كلتا الحالتين (السابقتين) يمكن للبنك عند إتمام عملية البيع إبرام اتفاق مع المشتري للقيام بجميع الخدمات المتعلقة بالقروض المباعة مقابل عمولة يتفق عليها مسبقا. هذه الخدمات التي تحتاج إلى دقة في التنظيم وخبرة في التكوين والمتابعة يمكن تلخيصها فيما يلي:

- جمع الدفعات الشهرية (فوائد وأقساط الأصل) وتحويلها إلى مالك المحفظة العقارية؛

- إرسال إشعار إلى العملاء في حالة التأخر عن الدفع؛

- التذكير أحيانا بالمستحقات الشهرية إدارة الشؤون الأخرى مثل الضرائب الناتجة عن عمليات القرض والتأمينات على الحريق وعلى الحياة؛

- متابعة بعض العملاء قضائيا في حالة عدم الدفع... الخ.¹

2-6 نماذج عن الأسواق الثانوية:

سنحاول هنا أن نعطي فكرة عن السوق الثانوي الأمريكي و الأوروبي كونهما نموذجين متطورين:

2-6-1 السوق الثانوي الأمريكي:

يتم توجيه هذا السوق والإشراف عليه من طرف مجموعة من البنوك الرهنية المتخصصة في منح القروض السكنية، حيث تقوم هذه البنوك ببيع محفظة القروض السكنية إلى مجموعة من المؤسسات المتخصصة في الو. م. (Fannie Mae, Freddie Mac, Mae Ginnie)، والتي تحصل على الضمانات الحكومية الفيدرالية بالإضافة إلى استفادتها من إعادة التمويل عن طريق الخزينة العمومية الأمريكية.

أما فيما يخص طريقة العمل فإن محفظة القروض السكنية (Pool) تخرج نائيا من ميزانية البنك التجاري، وتتحول إلى سندات رهنية يتم تداولها على مستوى السوق الثانوي، وهي بالتالي لا تحتاج إلى رأس مال كبير من أجل الاستثمار في القروض السكنية، كما أن البنوك المانحة لهذا النوع من القروض لا تخضع للقواعد الاحترازية. ولقد تم تقسيم السوق الثانوي الأمريكي سنة 1997 إلى ثلاثة فئات على حسب مواصفات القروض الممنوحة في السوق الأولى:

2-6-1-1 الفئة الأولى:

تغطي 15% من قيمة القروض الممنوحة عن طريق (VA) و (FHA) التي تم توريق أكبر جزء منها عن طريق المؤسسة الفيدرالية (Ginnie Mae)، أما الجزء المتبقي والمقدر ب 588 مليون دولار فقد تم توريقه من طرف كل من Freddie Mac و Fannie Mae.

2-6-1-2 الفئة الثانية:

تغطي 65% من قيمة القروض الممنوحة من طرف مؤسسات القرض الخاضعة لمواصفات المؤسسات الفيدرالية (Fannie Mae, Freddie Mac) حيث قامت هاتين الأخيرتين بتوريق ما قيمته 1241 مليار دولار في نهاية سنة 1997، كما أن السندات المطروحة من قبلهما مضمونة مما جعلها مجالا جذابا لمجموع المستثمرين.

¹ - المرجع نفسه، ص: 191.

2-6-1-3 الفئة الثالثة:

تغطي 20% المتبقية هي قروض غير اتفاقية (Non conventionnels) من حيث (الحجم القرض و نوعية المقترض و معدل الاستدانة)، وهي بالتالي لا تستفيد من عمليات التوريق التي تقوم بها المؤسسات الفيدرالية، وإنما تعتمد في ذلك على البنوك والمؤسسات المالية الفيدرالية، أو عن طريق تنظيمات خاصة تغطي حوالي 10% من قيمة عمليات التوريق.

3. أنواع أخرى للأسواق العقارية:

3-1 أسواق المنتجات العقارية القابلة للنسخ و غير القابلة للنسخ:

تتميز المنتجات العقارية بخصوصية تتمثل في كونها ناتجة عن مكونين أساسيين من طبيعة مختلفة، جزء ثابت يتمثل في قطعة الأرض التي يقام عليها البناء وهو ينتمي إلى سوق الأراضي وجزء مستقر متمثل أساسا في المساكن، دون إهمال باقي أنواع المنتجات العقارية الأخرى.

من هنا نخلص إلى أن قيمة المنتج العقاري (السكن) وتحديد سعره، يتوقف على مكان توقعه أو من مواصفات متعلقة به في حد ذاته كنوعية مواد البناء المستعملة، وعلى هذا الأساس يمكننا تقسيم هذا النوع من الأسواق العقارية إلى:

3-1-1 أسواق المنتجات العقارية غير القابلة للنسخ:

هي الأسواق التي تتداول فيها المنتجات العقارية التي تستخلص قيمتها من موضعها (الأرض والبناء)، وكمثال البنائات المتواجدة في مراكز المدن والأحياء التي تكون فيها قطع الأراضي نادره نسبيا ويكون فيها العرض محدودا.

3-1-2 أسواق المنتجات العقارية القابلة للنسخ:

هي الأسواق التي تتداول فيها المنتجات التي تكون فيها قيمة الجزء الثابت أي الأرض لا يمثل سوى جزء صغير من قيمة المنتج العقاري، و نذكر على سبيل المثال المنازل الفردية المبنية عن طريق تقسيم قطع الأراضي الموجهة للبيع أو التأجير.

3-2 أسواق الاستخدامات والخدمات العقارية:

يتميز المنتج العقاري (السكن) ببعدين أساسيين، حيث يمكن أن يكون مكانا للاستعمال أو الاستغلال الشخصي أي (منتج استهلاكي)، كما يمكن أن يكون أصلا حقيقيا يشتري لإعادة بيعه بهدف الحصول على عائد (منتج استثماري)، وهذا ما يجعلنا نميز بين نوعين من الأسواق:

3-2-1 أسواق الاستخدامات والخدمات العقارية:

هي الأسواق التي تتم فيها المبادلات على المنتجات العقارية (المساكن)، على اعتبار أنها منتجات استثمارية يتم تداولها وتحديد سعرها وفقا لآلية العرض والطلب.

و تمثل فئة العرض بالعارضين الخاصين بالبنائات الجدد سواء كانوا متعهدين عقاريين أو مستثمرين على مستوى السوق الأولى، والبنائات القديمة التي يعرضها ملاكها للتأجير أو الاستغلال الشخصي على مستوى السوق الثانوي، أما فئة الطلب فهي تمثل بالمستثمرين سواء كانوا مستثمرين مشتريين بغرض إعادة البيع أو التأجير أو مستثمرين مستعملين بغرض الاستغلال الشخصي.

3-2-2 أسواق الخدمات العقارية:

هي الأسواق التي تعتبر المنتجات العقارية (المساكن) منتجات استهلاكية، يتم فيها تبادل حقوق الاستعمال عن طريق عمليات التأجير أو نقل الملكية، حيث أن الخدمة العقارية تنتج عن كيفية استعمال المنتج العقاري، وهذا بتحديد ما إذا كان هذا

الأخير مستعملا من طرف المالك أو من طرف المستأجر، وفي كلتا الحالتين يعتبر منتج استهلاكي يلبي الاحتياجات الخاصة بالعائلات والمؤسسات.

يتمثل العرض في فئة الملاك سواء كانت ملكيتهم للمساكن بغرض التأجير أو الاستغلال الشخصي، لكنهم يرغبون في التنازل عن منتجاتهم العقارية لظروف معينة، أما الطلب فيتمثل في العائلات والمؤسسات التي ترغب في الحصول على سكن أو محل تجاري سواء عن طريق الاستئجار أو الامتلاك النهائي.

ملاحظة: سوق الخدمة العقارية وسوق الاستخدام العقاري مترابطين بشكل كبير، حيث أن فئة العارضين في سوق الخدمة العقارية يمثلون فئة الطالبين في سوق الاستخدام العقاري، أما فيما يخص الطلب على المنتج العقاري كمنتج استثماري فهو يتوقف على طلب الخدمة العقارية، على اعتبار أن المستثمرين في المجال العقاري يأخذون بعين الاعتبار عند اتخاذهم قرار الاستثمار المداخليل التجارية التي ينتجها المنتج العقاري.

3-3 الأسواق العقارية الخاصة بالإقامة والأسواق العقارية المتخصصة:

تميز المنتجات العقارية بتعدد الوظائف والخدمات التي تؤديها، فمنها ما يخصص للإقامة ومنها ما يخصص لأغراض صناعية أو تجارية أو زراعية، فهذا التقسيم للأسواق العقارية يرتبط بالتقسيم الخاص بالمنتجات العقارية منتجات خاصة بالإقامة ومنتجات خاصة بالمؤسسات. وعليه يمكننا التمييز بين نوعين من الأسواق العقارية هما:

3-3-1 الأسواق العقارية الخاصة بالإقامة: يضم هذا النوع من الأسواق المساكن التالية:

-الإقامات الموجودة في مراكز المدن والعواصم؛

-الإقامات الثانوية والتقليدية؛

-الإقامات مع الخدمات ؛

-الإقامات السياحية...

3-3-2 الأسواق العقارية المتخصصة: يضم هذا النوع من الأسواق المنتجات التالية:

-المكاتب الإدارية؛

-المراكز والمحلات التجارية ؛

-المخازن والورشات¹...

¹ - المرجع السابق، ص ص: 23 - 29.

المطلب الثالث: السوق العقاري الجزائري

في هذا المطلب تعريف السوق العقاري السكني في الجزائر ومختلف خصائصه التي تميزه عن باقي الأسواق العقارية في مختلف بلدان العالم، تليه إشارة إلى مراحل تطوره متبوعة بتشخيصه وفقا للعرض والطلب.

1. تعريف السوق العقاري السكني في الجزائر وخصائصه:

لا يختلف تعريف السوق العقاري السكني في الجزائر عن التعريف المقدم في المطلب الأول من المذكورة، إلا أنه يتميز ببعض الخصائص المتمثلة أساسا في:

- عدم توفر المعلومات الخاصة بسوق السكن؛
- نقص الشفافية نتيجة لعدم توفر المعلومات حول المتعاملين على مستوى هذا السوق؛
- نقص الوسائل والإمكانيات المالية مقارنة بالاحتياجات بالإضافة إلى الافتقار إلى الموارد المستقرة الخاصة بتمويل السكن؛
- الاعتماد بشكل متزايد على موارد الدولة؛
- الارتفاع المتزايد في أسعار مواد البناء، الشيء الذي أدى إلى ارتفاع التكلفة المتوسطة للإنجاز؛
- نقص في خبرة وكفاءة المتدخلين في هذا السوق؛
- رداءة نوعية المساكن المعروضة؛
- الاختلال الدائم نتيجة للفوارق المعتبرة بين مستويات العرض والطلب.

2. التطور التاريخي للسوق العقاري السكني: لقد مر السوق العقاري السكني بثلاثة مراحل:

1-2 المرحلة الأولى 1964-1966:

قبل الاستقلال، كان جل الجزائريين يقطنون سكنات متواضعة لا تتوفر لا على شبكة المياه ولا على الكهرباء، و تميزت بحظيرة عقارية خلفها الاستعمار الفرنسي.

2-2 المرحلة الثانية 1967-1987:

بعد الاستقلال ومنذ السبعينات، أصبح مشكل السكن يشكل إحدى المعالم البارزة للأزمة التي عرفتها البلاد. فالتزايد الطبيعي للسكان بالجزائر تراوح ما بين 2,7% إلى 5,4%، في حين لم يتعدى التزايد السنوي المتوسط لحظيرة السكن 2%، وهذا يرجع إلى النظام المالي الذي يركز حصريا على الدولة بصفتها المانح الوحيد للسكن في السوق. ففي الواقع، تدخلت الدولة في إنتاج السكنات الاجتماعية الممولة في غالبيتها عن طريق الخزينة والمسيرة من طرف دواوين الترقية والتسيير العقاري (OPGI). بالإضافة إلى ذلك، كانت هناك منشأة مالية وحيدة متمثلة في الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط (CNEP) والمحول له تمويل الإنتاج العمومي للسكن الحضري والإيجاري، في حين أقصيت البنوك من التمويل المباشر لعمليات إنتاج السكن. أما فيما يخص العرض الخاص (Offre privée)، الذي كان من الممكن أن يشكل تكملة للعرض العمومي للسكن، فقد أحبط نتيجة منع أي تعاملات عقارية بين الخواص. لم تدم هذه الوضعية طويلا، إذ تسببت في حدوث:

- خلل في التوازن نتيجة الاحتكار العمومي لعروض السكن؛
- تزايد النمو الديمغرافي؛
- تدهور البنايات القديمة؛

- النزوح الريفي الذي ضاعف من تواجد الأكواخ القصدية التي تحيط بالمدن الكبرى؛
- بالإضافة إلى كون إمكانية الخزينة محدودة لتمويل البرامج السكنية وتفاقم الأزمة الناتجة عن هبوط أسعار البترول عام 1986.

وأمام عدم الجدوى من هذه السياسة تدخل قانون 86-7 ل 04 مارس 1986 لوضع حد نهائي لاحتكار الدولة لقطاع ترقية السكن، فسمح للبنوك بالتدخل المباشر في تمويل الإسكان، وبالتالي فضل مساهمة المواطن في تحقيق السكن باستعمال ادخاره. أتى هذا القانون للحد من الثقل الذي تتحمله الدولة في مجال تمويل العقار نتيجة الطلب المتزايد عليه، ومع هذا لم يتمكن من الحصول على النتائج المرجوة بفعل بعض الصعوبات.

2-3 المرحلة الثالثة 1987 إلى يومنا هذا:

بعد فشل السياسة التي اتبعتها الدولة في المرحلة السابقة نظرا لعدم قدرتها على تغطية الطلبات المتزايدة مقارنة بمحدودية موارد خزينتها، رأت أنه من الضروري فتح السوق أمام العارضين الخواص والاكتفاء بالتدخل على مستوى العمليات الكبيرة والأكثر تطلبا على المستوى الاجتماعي، أي أن التوجه الجديد في مجال تمويل السكن يركز على مبدأ تدعيم العرض العمومي بالعرض الخاص، مع تدخلها كمنظم للسوق بالإضافة إلى دعم ذوي الدخل الضعيف والمتوسطة، كما أن هذه المرحلة قد تميزت بقوانين وبرامج سكنية مختلفة نتج عنها عرض صيغ خاصة بالمنتجات العقارية السكنية¹.

3. أقسام السوق العقاري السكني الجزائري:

يمكننا أن نميز بين عدة أقسام للسوق العقاري في الجزائر على أساس معايير مختلفة، لكننا وفي دراستنا هذه سنركز على معيار واحد هو حجم المبادلات الخاصة بالمساكن، باعتماد المساكن المخصصة للإقامة الرئيسية فقط وهو الذي يتماشى وموضوع دراستنا، وحسب هذا المعيار ينقسم السوق العقاري السكني في الجزائر إلى قسمين رئيسيين هما: السوق الأولي والسوق الثانوي.

3-1 السوق العقاري الأولي:

هو السوق الذي يتم فيه عرض المساكن الجديدة التي لم تكن محل استعمال من قبل سواء للبيع أو التأجير. والعارضون في هذا السوق هم المتعهدون العقاريون العموميون مثل OPGI،EPLF.... بالإضافة إلى الخواص الذين لا يمثلون سوى نسبة 10% من مجموع العرض الإجمالي، أما الطلب فهو يتركز بشكل أساسي على مدخري CNEP-Banque الذين يتمتعون بامتيازات خاصة تتمثل في معدلات الفائدة، و مختلف شرائح المجتمع خاصة الأفراد والعائلات ذات الدخل الضعيف التي لا تمتلك سكنا.

3-2 السوق العقاري الثانوي :

هو السوق الذي تعرض فيه المساكن القديمة التي استغلت من قبل وانقضت عليها مدة من الزمن، والعرض هنا يأخذ شكلين سواء بغرض البيع النهائي أو التأجير للأفراد و العائلات التي تمثل جانب الطلب الذي يشمل أيضا طلب المؤسسات.

¹ - عمار بوطوكوك: "دور التوريق في نشاط البنك حالة بنك التنمية"، مذكرة مقدمة لنيل درجة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة متوري قسنطينة، 2007-2008، ص ص: 92-97.

ملاحظة: بالرغم من غياب المعلومات التي تسمح بتحديد حجم نشاط السوق العقاري السكني، إلا أننا نجد بأنه يتركز بصفة أساسية على المبادلات الخاصة بالمساكن القديمة أي السوق الثانوي. والواضح أن السوقين يتدخل فيهما مجموعة من المتعاملين الذين يشكلون جانبي العرض أو الطلب، وذلك على مستوى مختلف العمليات العقارية¹.

4. المتدخلون على مستوى السوق العقاري السكني:

تتميز عملية إنتاج المساكن بمشاركة مجموعة من المتدخلين على مستوى كل مرحلة من مراحل العملية، ويمكن توضيحهم وفقا لكل مرحلة على النحو الآتي:

4-1-1 عملية الإنتاج:

يتدخل على مستوى هذه العملية مجموعة من المتعاملين هم على التوالي: رئيس المشروع أو صاحب المشروع و المتعهد العقاري ومؤسسات البناء.

4-1-1-1 رئيس المشروع:

يعرف حسب المادة 7 من التنظيم التشريعي رقم 07 - 94 المؤرخ في 18 ماي 1994 المرتبط بشروط الإنتاج الهندسي المعماري كما يلي: "هو شخص طبيعي أو معنوي يتحمل مسؤولية إنجاز أو إجراء بعض التغييرات الخاصة ببناء معين على أرضية يمتلكها أو لديه ترخيص بالبناء عليها"، ويتكفل رئيس المشروع ب:

- تمويل العملية؛

- تحديد الشروط الإدارية والتقنية لتحقيق المشروع؛

- تحديد مسير المشروع والمؤسسات التي تتكفل بعملية البناء؛

- المراقبة المستمرة لمراحل التقدم في الإنجاز.

4-1-2 المتعهد العقاري:

هو الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي يتكفل بتنفيذ وتسيير العملية لصالح رئيس المشروع من خلال ممارسة نشاط الترقية العقارية، هذا النشاط المتمثل أساسا في إنشاء وتجديد المساكن الموجهة للبيع أو التأجير، بموجب عقد اتفاقي بين طرفين هما رئيس المشروع و المتعهد العقاري حيث توكل إليه الوظائف الآتية:

- تحديد أجال التنفيذ، النوعية والسعر؛

- التكفل بعمليات الدراسة؛

- تحقيق مراقبة مدى مطابقة المواصفات لما هو محدد؛

- متابعة نشاط مؤسسات البناء؛

- كما أنه يمكن أن توكل له مهمة التحقيق المادي للمشروع (تغطية دور مؤسسة البناء).

4-1-3 المقاولون أو مؤسسات البناء:

هدفها التحقيق المادي للمشروع بالتوافق مع المخطط الهندسي والشروط المبينة في العقد.

¹ - ابتسام طوبال، مرجع سابق، ص: 53.

2-4 عملية التمويل:

يتكفل رئيس المشروع بتسيير الأموال اللازمة من أجل إنجاز المساكن أو منتجات عقارية من نوع آخر حيث يكون مسؤولاً عن تسيير برنامج للتمويل بالاعتماد على:

- رأس ماله الخاص إذا كان المشروع العقاري خاص؛
- اللجوء إلى CNEP-Banque أو إلى الجهاز البنكي بشكل عام ابتداء من سنة 1997 ؛
- الإعانات والمساعدات المقدمة من طرف الدولة.

3-4 عملية المتاجرة:

تأخذ هذه العملية شكل عمليات البيع على مخطط أو البيع بعد اتمام إنجاز الأشغال، و يتكفل بهذه المهمة المتعهد العقاري بنفسه أو قد يلجأ إلى مؤسسات متخصصة كالوكالات العقارية، حيث تعنى هذه المرحلة بالمنتجات الموجهة للبيع أو التأجير.

نلاحظ عند ذكرنا لمراحل العملية العقارية في الجزائر أننا لم نتحدث عن الاستثمار والتسيير وهذا لغياب المؤسسات المستثمرة في السوق العقاري السكني سواء بشكل مباشر أو غير مباشر، فالاستثمار في السوق العقاري السكني يتركز على المعاملات الفردية وتكفل المتعهد العقاري بعملية تسيير المساكن¹.

5. تشخيص السوق العقاري في الجزائر:

السوق العقاري في الجزائر كباقي الأسواق الأخرى يتكون من العرض لمختلف العقار قصد بيعه إلى طالبي هذه العقارات وكلما يحدث توافق وقع البيع، ويمكن تحديد العرض و الطلب في السوق العقاري الجزائري كما يلي:

1-5 العرض في السوق العقاري الجزائري:

يتكون العرض في السوق العقاري الجزائري من:

1-1-5 مجموعة من مؤسسات عمومية، منها ديوان الترقية و التسيير العقاري OPGI، الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط CNEP، الوكالات العقارية، مؤسسة ترقية السكن العائلي EPLF على شكل وكالات للترقية العقارية les agences de promotion immobilier.

2-1-5 الأشخاص أو الأفراد وكذا البيوع في المزاد العلني سواء المنجزة من طرف أملاك الدولة أو التي يقوم بها محافظي البيع.

3-1-5 مختلف العقارات منها:

1-3-1-5 العقار المبني على شكل سكنات فردية و جماعية:

ذات النوع الاقتصادي والمحسن وكذا المرقى. فبالنسبة للسكنات الجماعية معظمها معروضة من طرف المؤسسات سالفة الذكر من طرف وكالة الترقية العقارية الخاصة في المرة الأولى أو عملية البيع الأولى ثم تتداول بين الأفراد، أما السكنات الفردية فمعظمها تعرض من طرف الأفراد.

¹ - المرجع السابق، ص 55 - 57.

5-1-3-2 العقار المبني على شكل محلات تجارية صناعية و مهنية:

المحلات التجارية هي توجد في الدور الأرضي للسكنات الجماعية أو محلات فردية ملحقة للسكن أو محلات جاهزة معدة للغرض التجاري، أما المحلات المهنية فغالب ما تكون على شكل شقق أو مبنى انفرادي، وبالنسبة للنوع الثالث فهي من خلال اسمها توجد في أماكن ذات طابع صناعي.

5-1-3-3 العقار غير المبني: وهو العقار المعد للبناء

5-1-3-4 العقار الفلاحي:

يعرض من طرف الأشخاص أو الأفراد و يتكون من الأراضي البيضاء للاستعمال الفلاحي، أما الأراضي الرعوية أو الربوية فغالبا ما تعرض للبيع.¹

5-2-2-1 الطلب في السوق العقاري الجزائري: يتكون الطلب في السوق العقاري الجزائري من:

5-2-2-1-1 الأشخاص أو الأفراد:

وطلبهم يكون لمعظمهم العرض السالف الذكر من سكنات بأنواعها والمحلات والأراضي؛

5-2-2-2 المؤسسات الخاصة:

تقوم بالشراء لغرض النشاط التي أنشئت من أجله ويكون طلبها يتمحور حول الشقق أو بناءات فردية تستعملها كمقرات لنشاطها، كما أن طلبها يتوجه أحيانا إلى الأراضي البيضاء لاستعمالها كمحاضر أو بناء أو مخازن للتخزين الأولي؛

5-2-2-3 الادارة العمومية: تستعمل كمقرات لأداء الوظيفة المنوطة بها؛

5-2-2-4 المؤسسات العمومية:

ذات الطابع العلمي والتعليمي والصفة العمومية وما إلى ذلك من المؤسسات العمومية التي تشتري سواء بناءات جاهزة تستعملها كمقرات لغرضها أو الحصول على الأراضي من مختلف الوكالات العقارية لبنائها.²

¹ - بلوي عبد الحكيم، مرجع سابق، ص: 72 - 75.

² - المرجع السابق، ص: 75، 76.

خلاصة الفصل:

من خلال دراستنا لهذا الفصل توصلنا الى أن للبنوك التجارية دور كبير وفعال في تمويل السكن عن طريق التمويل العقاري باعتبار وسيلة حديثة نسبيا لتمويل العقارات استحدثت لتحقيق هذا الغرض إلى وسائل التمويل الأخرى. كما استخلصنا أن سوق العقار يمثل فضاء واسعا للمبادلات الخاصة بمجموعة متنوعة من المنتجات العقارية، حيث تشكل المساكن جزءا معتبرا منها لما لها من أهمية على الصعيدين الاجتماعي و الاقتصادي. ليتبين من خلال دراستنا أن السوق العقاري مركب من مجموعة من الأسواق متشابكة ومتكاملة فيما بينها كنتيجة لنشاط مجموعة من المتدخلين الاقتصاديين (الأفراد و العائلات و المتعهدين العقاريين و المستثمرين و المؤسسات المالية.....)، وهو يخضع كأي سوق لآلية الطلب و العرض. لتتوصل في الأخير لوضعية السوق العقاري السكني في الجزائر أنه يعاني من مشكلة التمويل. لهذا ارتأينا تخصيص الفصل الثاني من هذه المذكرة لدراسة طرق وأساليب التمويل الخاصة بمنتج يعتبر من أهم منتجات السوق العقاري وهو السكن.

الفصل الثاني

طرق وأساليب تمويل السكن

تمهيد:

تعتبر القروض البنكية من أهم النشاطات التي يقوم بها البنك كونها تلعب دورا أساسيا في الاقتصاد الحديث. فهي أهم أوجه الاستثمار للموارد المالية للبنك، إذ تمثل الجانب الأكبر من أصوله، كما يمثل العائد المتولد عنها الجانب الأكبر من إيراداته، لذا فإن المصلحة الاقتصادية للبنك تركز على زيادة حجم عملياته المصرفية من القروض وغيرها لتحقيق أكبر إيراد إجمالي، فكلما زادت قروض البنك كلما زاد إيراده الإجمالي.

وأصل كلمة قرض يأتي من مصطلح لاتيني (crédit) الذي يعني الثقة، أي الثقة بالمدين (Débiteur)، كما يتضح لنا نوعين أساسيين من القروض، أولهما قروض شخصية، وهي ممنوحة بالاعتماد على ثقة الزبون المدين للبنك وليس له أي ضمان ماعدا الوعد بالإرجاع، بينما القروض الحقيقية وهو النوع الثاني مرتبط وظيفيا بقيمة الرهن المعروض وبضمان تعاقدته، وفي هذا القسم يوجد موضوعنا محل الدراسة.

وبما أن مشكل السكن اعتبر ذا أهمية بالغة فإن تمويل المشاريع السكنية لها أهميتها في القطاع المصرفي والمالي في الجزائر. فيقوم البنك بتمويل قطاع السكن عن طريق تقديم قروض مختلفة الآجال، والتي تمنح وفقا لمقاييس ومعايير يحدد بعضها البنك المقرض، والبعض الآخر تحددها القوانين المعمول بها، وبسبب المخاطر التي قد تنتج عن منح القروض يجب على المقرض أن يقدم الضمانات الكافية التي يستطيع بواسطتها البنك استرجاع أمواله بالكامل.

كما يحتاج كل قطاع إلى موارد مالية لتمويل مختلف العمليات الخاصة به ولم يخرج سوق السكن عن هذه القاعدة، حيث قامت كل دولة بوضع نظام خاص بها لتمويل السكن يتماشى وإمكانياتها المالية، وقد يتشابه نظامها كما قد يختلف عن أنظمة الدول الأخرى لكن الأهداف كانت نفسها تقريبا، وهي إتاحة الفرصة أمام المواطنين للحصول على مساكن بأسعار تتوافق وإمكانياتهم، بالإضافة إلى تقليل مخاطر التمويل بالنسبة للجهات القائمة على ذلك، رغم اختلاف فعالية هذه الأنظمة في درجة تحقيقها لأهدافها.

وسيتم التطرق لهذا الفصل من خلال المبحثين التاليين:

المبحث الأول: إطار مفاهيمي للقروض العقارية؛

المبحث الثاني: أنظمة تمويل السكن.

المبحث الأول: اطار مفاهيمي للقروض العقارية

تعتبر القروض العقارية أكثر المنتجات البنكية تعرضا للأخطار الائتمانية نظرا لطول أجل استحقاقها، وعليه سنحاول أن نخصص المطلب الثاني للتعرف على هذه الأخطار بمختلف أنواعها لننتقل للتعريف بمختلف الطرق التي تستعملها البنوك التجارية للتحكم في هذه الأخطار قبل اتخاذ قرار منح القرض السكني أما في المطلب الثالث سنحاول عرض وشرح كيفية تشكيل ودراسة ملف قرض سكني.

المطلب الأول: ماهية القروض العقارية

إن اعتبار القرض العقاري كأداة أو نمط للتمويل ضمن استراتيجية وطنية تقوم على تشجيع ودعوة رؤوس الأموال الخاصة -البنوك والأفراد- للمساهمة في التخفيف من حدة أزمة السكن والتصدي لها.

1. تعريف القروض العقارية:

إن مصطلح القرض العقاري يتألف من مصطلحين مركبين لكل واحد منهما مدلوله ومضمونه القانوني الأول -القرض- والثاني -العقار- ومن ثم يجب إعطاء تعريف لكل من المصطلحين حتى نصل إلى تعريف القرض العقاري.

1-1 تعريف القرض:

بالرجوع إلى القانون 11/03 المؤرخ في 2003/08/26 المتعلق بالقرض والنقد فانه عرف القرض على أنه: "تشكل عملية قرض في مفهوم هذا الأمر، كل عمل لقاء عوض يضع بموجبه شخص ما أو يعد بوضع أموال تحت تصرف شخص آخر أو يأخذ بموجبه لصالح شخص آخر التزاما بالتوقيع كالضمان الاحتياطي أو الكفالة أو الضمان تعتبر بمثابة عمليات قرض عمليات الإيجار المقرونة بحق خيار بالشراء و لاسيما عمليات القرض التجاري".¹

1-2 تعريف العقار :

عرفت المادة 683 من القانون المدني الجزائري العقار على أنه: "كل شيء مستقر بجيزه وثابت فيه ولا يمكن نقله من دون تلف وكل ماعدا ذلك من شيء فهو منقول ومن هذا النص يتبين أن المشرع في الفقرة الأولى قد عرف العقار لكنه لم يعرف المنقول وذلك معناه إذا ما عرفنا العقار فكل الأشياء التي ليست داخله في ذلك التعريف تعتبر من المنقولات".² ويعرف أيضا بأنه: "الأموال غير المنقولة، وصفقتها التمييز والثبات ومنظمة بطرق معينة حسب مخططات الأراضي والمباني لدى الدولة، حيث تقسم إلى قطع وأحواض للتعرف عليها وتدون بسجلات خاصة تقيد بالمساحة واسم المالك".³ فمن خلال تعريف القرض والعقار كل على حدى قانونا يمكن تعريف القروض العقارية على أنها: "القروض المقدمة إلى الأفراد والمشروعات لتمويل شراء المباني وإقامة المنشآت، وهذه القروض زادت نسبتها في البلاد الصناعية المتقدمة وخاصة في الولايات المتحدة الأمريكية، وتتميز بارتفاع أسعار الفائدة ولكنها لم تتطور بنفس الدرجة في البلاد النامية حيث توجد مؤسسات عامة أو حكومية".⁴

¹ - قانون 03/11 المؤرخ في 2003/08/26 و المتعلق بقانون النقد و القرض.

² - اسحاق ابراهيم منصور: " نظرية القانون و الحق و تطبيقاتها في القوانين الجزائرية"، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، 1999، ص: 260.

³ -اتحاد المصارف العربية: " التمويل الإسكاني في الوطن العربي"، عمان، الأردن، نيسان 1986، ص: 335.

⁴ - مصطفى رشدي شبيحة: " النقود والمصارف و الائتمان"، الدار الجامعية الجديدة للنشر، مصر، 1999، ص: 116.

كما عرفها منير ابراهيم هندي بأنها: "قروض تستخدم في تمويل شراء مباني جديدة و قد يمتد تاريخ استحقاقها إلى 30 سنة، يسدد 20% من قيمة الأصل فوراً، والباقي يسدد عن طريق أقساط غالباً ما تكون شهرية وتكون هذه القروض مضمونة بالعقار الذي تم شراؤه أو اقامته"¹؛

"وهناك من يسميه الرهن العقاري وهو أيضاً يعتبر فرض عقاري للأفراد والمنشآت لشراء البيوت والأراضي و يعتبر سوق الرهن العقاري من أكبر أسواق الدين طويل الأجل"².

من خلال ما سبق نستنتج بأن: القروض العقارية هي قروض طويلة المدى، موجهة لتمويل شراء أو بناء سكن وكذلك شراء الأراضي وإقامة المنشآت.

2. أهمية القروض العقارية:

للقرض العقاري دور كبير في دفع عجلة التقدم والتطور بالعقار الذي من شأنه أن يعود على الدولة بالتطور والرفي من الناحية السياسية والاقتصادية والاجتماعية باعتبار أن القرض هو عملية مالية تضمن تمويل مختلف الأعمال والأشغال والنشاطات التي ترد على الأملاك العقارية على اختلاف أنواعها وأصنافها انطلاقاً من فكرة أن المال عنصر حيوي يمكن من خلاله الحصول على العقار أولاً ثم تنفيذ مختلف الأعمال المتعلقة به بعد توفير الوسائل و الشروط لذلك ستبرز أهمية القرض العقاري في النقاط التالية:

2-1 الأهمية السياسية:

إن قوة الدولة تقاس بقوة اقتصادها فإن كانت دولة قوية اقتصادياً فإنها لا محالة تكون قوية سياسياً ولأجل تحقيق ذلك فإنه لا بد من القرض العقاري كوسيلة حيوية لتمويل مختلف المشاريع العقارية سواء تعلق الأمر منها بالمحلات المعدة للسكن أو المحلات ذات الاستعمال الحرفي أو الصناعي أو التجاري ومما لا شك فيه أن تمتع الدولة بقوة سياسية يكسبها الكثير من الامتيازات على المستوى الدولي كما يجعل قراراتها وتوصياتها التي تتخذها ذات تأثير بالغ في المجتمع الدولي؛

2-2 الأهمية الاقتصادية:

يعتبر القرض العقاري من الوسائل التي من شأنها توفير الدعم المالي لمختلف الأشغال والأعمال العقارية بما في ذلك ترقية الاستثمار في المجال الفلاحي التي تضمن للدولة الاكتفاء الذاتي في مجال الغذاء وتخفيفها عن الاستيراد بالعملة الصعبة بالإضافة إلى تنمية المناطق الصناعية ومن ثم دفع عجلة التنمية التي تؤثر إيجاباً على تطور الدولة؛

2-3 الأهمية الاجتماعية:

إن توفير المال اللازم الذي من شأنه أن يوفر للمواطن سكناً خاصاً به وعملاً ينتج من خلاله يعود به بالنفع على نفسه وعلى المجتمع لا يتأتى إلا بتنفيذ القرض العقاري كوسيلة لتمويل الأشغال العقارية المختلفة التي تهدف إلى توفير السكن للمواطن وإقامة مناطق صناعية و استغلال الأراضي الفلاحية التي من شأنها توفير مناصب شغل، الأمر الذي يكفل تطور الحياة الاجتماعية ورفع مستوى المعيشة ومن ثم القضاء على المشاكل الاجتماعية وفي مقدمتها أزمة السكن؛

¹ - منير ابراهيم هندي: " إدارة البنوك مدخل اتخاذ القرارات "، مركز دالتا، الاسكندرية، مصر، 1996، ط3، ص: 116.

² - غالب عوض الرفاعي و اخرون: " اقتصاديات النقود والبنوك "، دار وائل للنشر، الأردن، 2002، ص: 45.

2-4 الأهمية المالية:

ضمان استقرار رؤوس الأموال و التحكم فيها واستثمارها داخل حدود الدولة الجغرافية لأن القرض كميكانيزم مالي يحصر العمليات بين الدولة عن طريق مؤسساتها المالية المختلفة من جهة والجمهور من جهة ثانية، مما يعود على الدولة بفوائد مالية كبيرة نتيجة استعمال القروض من طرف الجمهور، حيث تستفيد الدولة من نسبة الفائدة على منحها.¹

3. زبائن القروض العقارية:

القروض العقارية موجه لثلاثة أصناف من الزبائن تتعامل معهم البنوك و هم:

3-1 أفراد مستأجرين بدون مشروع عقاري:

هذا الصنف ليس له أي حيوية أو رغبة اتجاه الملكية العقارية ويفضلون الاستهلاك، ونوع من الحرية. ولتنوعية أفراد هذا الصنف للاستثمار العقاري يجب تغيير طريقة وخريطة التمويل، وتغيير سلم وطريقة القرض. إن تنوع القروض العقارية، وتقديم منتجات جديدة وسهلة، هما الوسيلتان الأنجع لجلب هذا الصنف من الزبائن. ويمكن إعطاء مثال لهذه الطريقة والمتمثل في البيع بالإيجار الذي بدأت تعتمده مؤسسات في الجزائر ونذكر منها وكالة تحسين وتطوير السكن (AADL)، حيث أن التسديد يساوي مبلغ المسكن لكن بأقساط (الإيجار) حيث أن المستفيد يتحصل على المسكن بدفع مبلغه عن طريق إيجار شهري.

3-2 أفراد ملاك عن طريق الفرص:

هم زبائن يشترون العقارات في حالة ظهور فرصة لذلك، باعتبار أن لهم فائض مالي، هذا الصنف من الزبائن لهم رؤية جيدة للقرض العقاري الذي يوجهه يتم امتلاك العقار، وبالتالي الراحة والأمن لأفراد العائلة. للاستفادة من هذا الصنف يجب على البنوك استخدام وسائل لجذبهم قصد التوفير لديهم (صناديق التوفير للسكن) والتي تساعد على تكوين رؤوس أموال، و تقدم للزبون فوائد بالإضافة إلى تكوين وبناء مشاريع إسكان.

3-3 ملاك موجودين فعلا:

هذا الصنف يعتبر الحصول على العقار (المسكن) مشروع أساسي جوهري وقاعدي، وحسب البنوك فهذا الصنف هو أحسن زبون لهم، لأن مبتغاهم الأساسي هو قرض عقاري للحياة على سكن. إن الأصناف الثلاثة السالفة الذكر تتوفر في الزبون الجزائري، إضافة إلى فئة كبيرة والتي يجب أن تأخذ بعين الاعتبار من حيث زيادة مدة القرض بفوائد أقل، ونعني بذلك العائلات ذات الدخل المتوسط والضعيف، لأن القدرة الشرائية لهذه الفئة لا تتوقف على التدني خاصة مع الانخفاض المتزايد الذي يعيشه الدينار الجزائري وكذا التضخم.

4. أنظمة تمويل القروض العقارية:

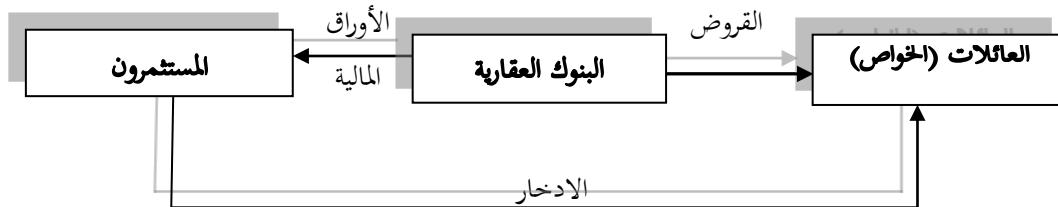
إن تمويل السكن من خلال اللجوء إلى السوق المالية في السنوات الأخيرة أصبح بالنسبة لبعض الدول من أهم موارد التمويل، ولكن الحصول على هذه الموارد يتطلب خلق وتطوير بعض الميكانيزمات التي تلعب فيها الدولة دورا أساسيا.

¹ - مصطفى رشدي شبيحة، مرجع سابق، ص: 118.

4-1 نظام البنوك العقارية:

قد تم إنشاء هذا النظام وتطويره في القرن 17 وبالتحديد في أوروبا، وفي هذا النظام تقوم عدة بنوك متخصصة في منح وإدارة حافظة القروض العقارية، ثم تلجأ إلى السوق المالية بهدف إعادة تمويل هذه القروض عن طريق إصدار سندات أو أوراق مالية أخرى، يقوم بشراء هذه القروض عادة المؤسسات المالية (شركات التأمين) التي تستثمر على المدى الطويل.¹

الشكل رقم (01): مخطط نظام الأوراق المالية

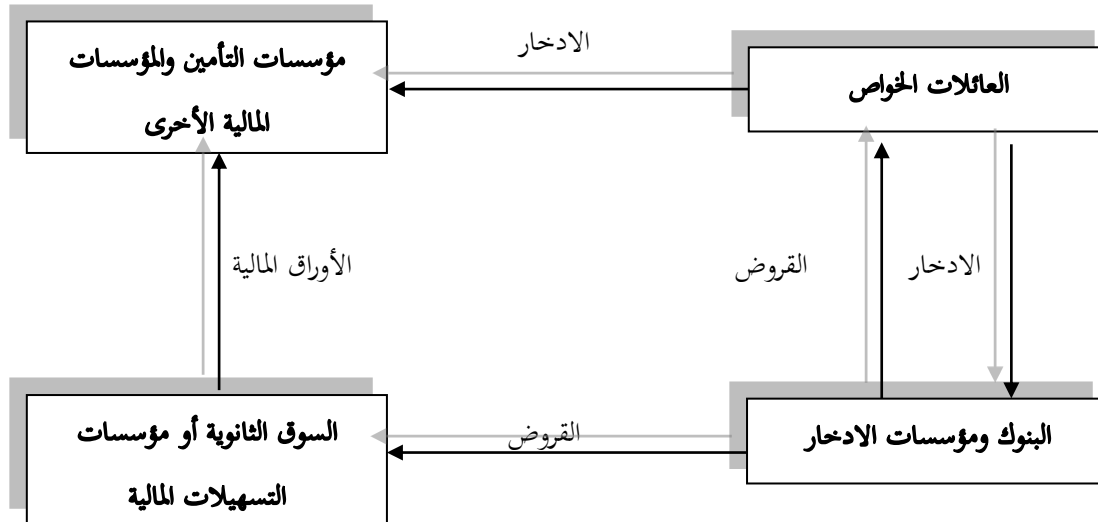


المصدر: عبد القادر بلطاس: " الاقتصاد المالي و المصرفي- السياسات و التقنيات الحديثة في تمويل السكن"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص: 67.

4-2 نظام التسهيلات المالية:

يقوم هذا النظام على أساس توفير الأموال اللازمة ووضعها تحت تصرف السوق العقارية الابتدائية عن طريق خلق مؤسسات مالية متخصصة، إذ تقوم هذه المؤسسات بإصدار سندات في السوق المالية واستعمال المبالغ المحصل عليها في إعادة تمويل الحافظات المالية المقدمة من البنوك العقارية أو البنوك التجارية، وبذلك أمكن التفرقة بين الممول الرئيسي للقروض (البنك) والممول الثانوي للحافظات المالية (المؤسسات المالية المتخصصة).²

شكل رقم (02): مخطط التسهيلات المالية.



المصدر: عمر طالب و اخرون، (إعادة التمويل الرهني وأثره على المنظومة المالية و المصرفية في الجزائر - دراسة حالة شركة إعادة التمويل الرهني)، مجلة الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك، العدد الثاني، 2007، ص: 11.

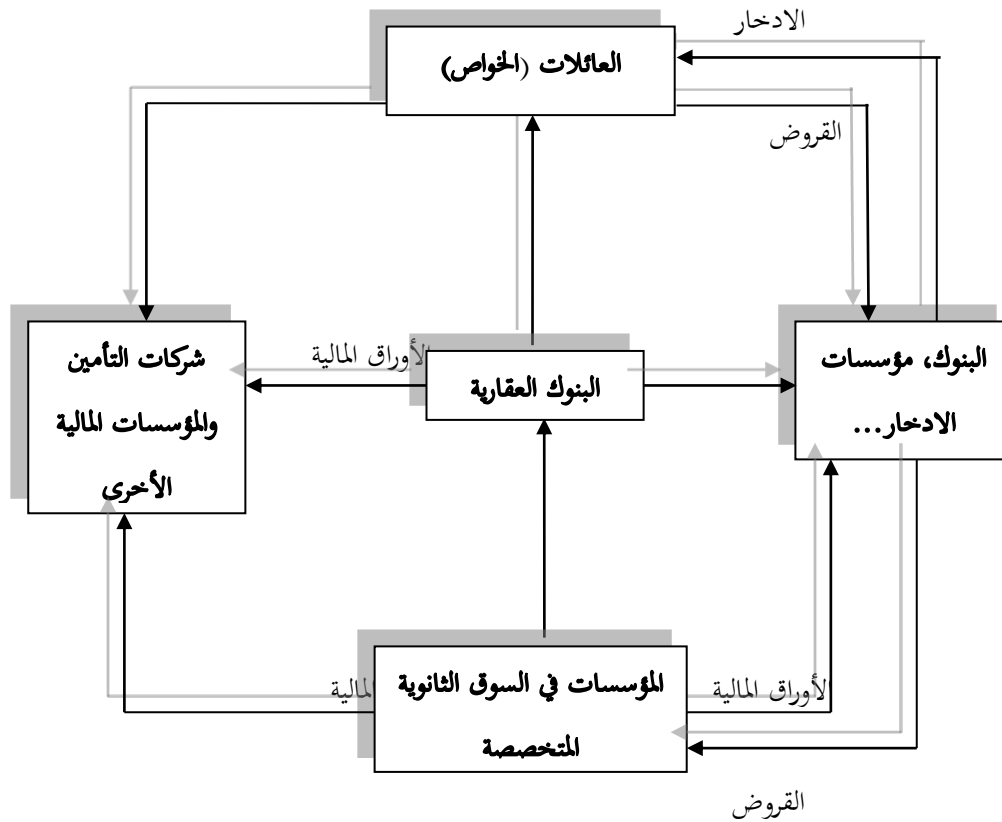
¹ - عبد القادر بلطاس، الاقتصاد المالي والمصرفي، مرجع سابق، ص 67.

² - عمر طالب و اخرون، (إعادة التمويل الرهني وأثره على المنظومة المالية و المصرفية في الجزائر - دراسة حالة شركة إعادة التمويل الرهني)، مجلة الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك، العدد الثاني، 2007، ص: 11، على الموقع www.ao-academy.org/ ، 2013/02/04، 14:42.

4- 3 نظام السوق العقارية الثانوية:

يتطلب نظام السوق العقارية الثانوية التعامل مع مجموعة من القروض العقارية المتجانسة المكونة في شكل محافظ مالية، فالبنوك أو المؤسسات المالية التي تتعامل مع القروض العقارية تقوم بجمع عدد كبير من القروض التي منحت للمواطن في شكل محفظة مالية ثم تقوم ببيعها في السوق الثانوي، وبذلك يمكن تحويل جزء من المخاطرة من البنوك العقارية إلى المؤسسات المالية التي تشتري هذه القروض، ثم تقوم هذه الأخيرة بإصدار أوراق مالية مدعومة بقروض عقارية في السوق الثانوية (MBS) وهناك عدة دول أنشأت السوق الثانوية العقارية وأصبح التداول فيها ممكناً من بين هذه الدول: الولايات المتحدة، بريطانيا، فرنسا...¹

شكل رقم (03): مخطط نظام السوق العقارية الثانوي.



المصدر: عمر طالب و اخرون، (إعادة التمويل الرهني وأثره على المنظومة المالية و المصرفية في الجزائر - دراسة حالة شركة إعادة التمويل الرهني)، مجلة الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك، العدد الثاني، 2007، ص: 12.

¹ - عمر طالب و اخرون، مرجع سابق، ص: 12.

المطلب الثاني: الأخطار الائتمانية المرتبطة بالقروض العقارية وطرق تسيرها

ترتبط عملية منح القروض السكنية بمجموعة من الأخطار المتعلقة بالنشاط البنكي، وهناك عدة وسائل وطرق يتبعها البنك لمعالجة وتسيير هذه الأخطار.

1. الأخطار الائتمانية المرتبطة بالقروض العقارية:

وتعرف الأخطار البنكية على أنها " مجموع الحوادث الغير المتوقعة، والتي يمكن أن تؤدي إلى خسائر مالية تؤثر سلبا على مسار العملية الائتمانية في البنوك التجارية"، يمكن تلخيصها فيما يلي:

1-1 الأخطار التقنية:

هي الأخطار المتعلقة بعدم احترام القواعد التنظيمية الخاصة بمنح القروض السكنية بخصوص المدة، المبلغ، شروط التسديد و معدلات الفائدة، التي يجري تحديدها وضبطها بشكل دقيق من أجل ضمان حقوق البنك والعميل، والتي يمكن أن ينتج عنها إخلال بحقوق أحد الطرفين أو كلاهما.

1-2 الأخطار الإدارية:

هي الأخطار المتعلقة بالتجاوزات والأخطاء الإدارية المرتبطة بتكوين ملف القرض وكيفية معالجته وتسييره إداريا. ولضمان التسيير الإداري الجيد وتجاوز هذه الأخطاء يجب الالتزام ب:

- اختيار الموظفين الأكفاء ذوي الخبرة العالية والكفاءة في مجال تسيير القروض السكنية؛

- توفير وسائل الإعلام الآلي في مجال التسيير والإدارة؛

- التحديد الدقيق للوظائف والمسؤوليات المتعلقة بكل مصلحة قانونية، محاسبية.....، وتنظيم شبكة علاقات جيدة بينها.¹

1-3 الأخطار التجارية:

هي الأخطار المتعلقة بالجانب التسويقي للمنتجات البنكية بصفة عامة، وللقروض السكنية بصفة خاصة، حيث أن هذه الأخيرة تخضع لاستراتيجية تسويقية تركز على:

1-3-1 تحديد السوق المستهدف:

بمعنى تجزئة السوق إلى عدة قطاعات تضم مجموعة من العملاء الذين لهم نفس الخصائص ويسلكون نفس السلوك من أجل إشباع حاجة معينة، و يتوقف اختيار قطاع سوقي معين على مدى قدرة الدخول إليه و حجمه بما يسمح للبنك بالاستفادة منه عند وضع المزيج التسويقي .

1-3-2 تصميم المزيج التسويقي للقروض السكنية:

يتمثل المزيج التسويقي في المنتج، السعر، الترويج و التوزيع أو ما يعرف في كتب التسويق (Les 4 P) وعند وضعها ينبغي مراعاة القطاع السوقي المستهدف، فمثلا يكون عرض القروض السكنية على مستوى الوكالات التي تكون قريبة من المناطق السكنية التي يزيد فيها الطلب على هذا النوع من القروض، أو فرض معدلات فائدة تشجيعية لمن لديهم ودائع لديه للأشخاص الذين تكون دخولهم محدودة.²

¹ - يلس مباركة المولودة كباب، مرجع سابق، ص: 61.

² - عوض بدير الحداد: " تسويق الخدمات المصرفية"، البيان للطباعة والنشر، مصر، 1999، ص: 103.

1-4-4 الأخطار القانونية:

تعرض المصارف لأشكال مختلفة من المخاطر القانونية التي يمكن أن تخفض قيمة موجوداتها أو تزيد من التزاماتها عما هو متوقع، وذلك بسبب عدم توفر المعلومات والنصائح القانونية في المصرف، كذلك قد تتعرض المصارف لتلك المخاطر بسبب الدخول في صفقات معينة والتي لا يوجد لها قانون ينظم تعامل الطرف المقابل فيها، حيث يمكننا التمييز بين:

1-4-4-1 الأخطار المتعلقة بعملية تحرير العقد:

عملية تكوين ملف قرض تتطلب وضع اتفاقية تتضمن دراسة خاصة لتحديد مسؤولية الأطراف المشاركة في العقد (المؤسسة المقرضة و المقرض)، بحيث يجب أن يتضمن هذا الأخير جميع المعلومات الخاصة بعملية الإقراض (شروط تحقيق العملية و طبيعة الضمانات و كيفية تسييرها...).

1-4-4-2 الأخطار المتعلقة بعملية الرهن العقاري:

تتطلب عملية منح القروض السكنية الحصول على مجموعة من الضمانات قد تكون عينية أو شخصية أو كلاهما معا بهدف تغطية هذه العملية، لكن في غالب الأحيان نجد أن الضمانات هي عبارة عن رهن عقاري من الدرجة الأولى للأصل الممول، حيث يجب أن يكون:

-الأصل الممول قابل للرهن؛

-غير خاضع لعملية رهن من طرف جهة أو تنظيم آخر؛

-أن تتم عملية التحويل الرهني على يد موثق للعقود يشرف على سلامة وثائق الملكية¹.

1-5-5 الأخطار المالية:

هي المرتبطة بالتغيرات في معدلات التضخم ومعدلات الفائدة وظروف العرض والطلب على القروض السكنية و مستوى الدخول بشكل عام، إضافة إلى ظروف المقرض بصفة خاصة بمعنى قدرته أو عدم قدرته على التسديد في مواعيد استحقاق الدفعات. وهي تتمثل فيما يلي:

1-5-5-1 أخطار السيولة:

وتتمثل هذه المخاطر في عدم قدرة البنك على سداد الالتزامات المالية عند استحقاقها، والبنك الذي لا يستطيع الوفاء بالتزاماته قصيرة الأجل تكون البداية لحدوث ظاهرة العسر المالي الذي إذا استمر يمكن أن يؤدي إلى إفلاسه، وقد تكون مخاطر السيولة كبيرة خاصة في البنوك المتخصصة في نشاطات الأموال الإلكترونية إذا لم تستطع التأكد من كفاية الأرصدة لتغطية التسديد في أي وقت محدد، إضافة إلى ذلك قد يؤدي إلى مخاطر السمعة والتأثير على الربحية.²

1-5-5-1-1 خطر السيولة المباشرة (الفورية):

يتحقق في حالة عدم مقدرة البنك على تغطية طلبات السحب الكبيرة وغير المتوقعة من طرف المودعين؛

1-5-5-2 خطر التحويل:

يتحقق في حالة تمويل استخدامات طويلة الأجل باستعمال موارد قصيرة الأجل، كما هو الحال بالنسبة للقروض السكنية.³

¹ - ابتسام طوبال، مرجع سابق، ص: 124، 125.

² - نجمة مصباح محمود صباح: "العوامل المؤثرة على درجة البنوك التجارية العاملة في فلسطين - دراسة تحليلية-"، قدم هذا البحث استكمالاً للمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في إدارة الأعمال، الجامعة الإسلامية، غزة، 2008، ص: 76.

³ - ابتسام طوبال، مرجع سابق، ص: 126، 127.

1-5-2 خطر معدلات الفائدة:

هو الخطر المتعلق بمدى حساسية موارد واستخدامات البنك ذات معدلات الفائدة الثابتة لتغيرات معدلات الفائدة، مما يؤدي في غالب الأحيان إلى التأثير السلبي على هامش ربحية البنك، خصوصا في حالة منح قروض سكنية ذات معدلات فائدة ثابتة ممولة عن طريق موارد قصيرة الأجل ذات معدلات فائدة متغيرة. حيث يمكننا التمييز بين:

1-5-2-1 خطر ارتفاع معدلات الفائدة:

ينتج عن حالتين هما:

- ارتفاع تكلفة الموارد ذات المعدلات الفائدة المتغيرة نتيجة للتكلفة الإضافية التي يتحملها البنك للقيام بتعويضه؛
- أو انخفاض مردودية الاستخدامات الطويلة الأجل (القروض السكنية) لتحقيقها هامش فائدة أقل مقارنة بباقي الاستخدامات ذات معدلات الفائدة المتغيرة.

1-5-2-2 خطر انخفاض معدلات الفائدة:

ينتج خطر انخفاض معدلات الفائدة عن حالتين هما:

- انخفاض ربحية الأصول ذات معدلات الفائدة المتغيرة؛
- ارتفاع تكلفة موارد البنك ذات معدلات الفائدة الثابتة بالمقارنة مع تكلفة الموارد المتاحة في السوق ويتوقف هذا التأثير على:
- مدى حساسية موارد واستخدامات البنك للتغيرات معدلات الفائدة؛
- مدى توازن محفظة البنك الخاصة لموارده واستخداماته الحساسة لمعدلات الفائدة.

يتم تسيير هذا النوع من الأخطار عن طريق:

- محاولة خلق التوازن بين الاستخدامات والموارد الممولة لها من حيث المدة، المبلغ ومعدل الفائدة؛
- مراقبة و تتبع التغيرات التي تحدث على معدلات الفائدة؛
- الاستعانة بالوسائل المالية المستخدمة في الأسواق المشتقة؛
- تشجيع عملية منح القروض ذات المعدلات الفائدة المتغيرة لأنها تسهل عملية إيجاد التوازن في البنك¹.

1-5-3 خطر بمقابل:

هذا النوع هو أقدم أنواع الأخطار البنكية وأكثرها أهمية ويعرف على أنه ذلك الخطر الذي ينتج عن عدم ملاءة المقترض، أي عدم قدرته على التسديد الكلي أو الجزئي لمبلغ القرض بسبب مشاكل أدت به إلى ذلك كمرض أو حادث أو تقاعد قبل الوصول إلى السن القانوني أو ظروف اقتصادية كتسريح العمال وإغلاق المؤسسات، ونظرا لأهمية هذا النوع من الأخطار في مجال القروض السكنية ألزمت السلطات النقدية (مثلة في البنك المركزي) البنوك التجارية على تطبيق معامل توزيع الأخطار من خلال القيدتين التاليين :

- تغطية الأموال الخاصة ل 25 % من مجموع الأخطار التي يتعرض لها البنك نتيجة منحه لمجموعة من القروض لعميل واحد؛
- تغطية الأموال الخاصة ل 100 % من مجموع الأخطار التي يتعرض لها البنك نتيجة منحه لمجموعة من القروض لعدة عملاء، يحصل كل واحد منهم على مجموعة من القروض تفوق نسبة 15 % من قيمة الأموال الخاصة للبنك.

¹ - المرجع السابق ص: 128.

إن الهدف من وراء تحديد هذين القيدتين هو توزيع الأخطار على مجموعة كبيرة من العملاء بالشكل الذي يضمن عدم إفلاس البنك التجاري نتيجة لإخلال عميل أو مجموعة من العملاء بالتزاماته¹.
و يمكن أن نقسم هذا النوع من الأخطار إلى قسمين رئيسيين:

1-3-5-1 خطر عدم التسديد:

يتمثل هذا الخطر في عجز المؤسسة أو الشخص على ارجاع جزء أو كل ديونه، وهذا راجع لقلة موارده المالية. كما يمكن أن تكون حالة أخرى في عدم القدرة على التسديد هي حالة عدم الرغبة في التسديد.

1-1-3-5-1 الحالة الأولى:

تكون القدرة على التسديد ناتجة عن أسباب دائمة مثل: الوفاة أو العجز الجسدي.... أو عن أسباب مؤقتة مثل فقدان العمل نتيجة ظروف اقتصادية أو ظروف صحية.

فعندما تتحسن الظروف الصحية أو الاقتصادية فإن ذلك سوف يؤدي إلى الإدماج في سوق العمل ومن ثم القدرة على التسديد بينما في حالة العجز الدائم فلا بد من اتخاذ الاجراءات اللازمة بذلك لاسترداد المبالغ المقرضة (التأمين على الحياة)؛

2-1-3-5-1 الحالة الثانية:

أي فقدان الرغبة في التسديد فإن ذلك قد يكون نتيجة الانخفاض الكبير في قيمة الملكية موضوع الرهن العقاري، متاعب مادية، فقدان الشريك العائلي بسبب الوفاة أو الهجرة إلى منطقة أخرى أو الغش.
إن معالجة حالة الرغبة في الدفع قد تكون أصعب من حالة عدم القدرة على الدفع لأن الحالة الأولى تكون مغطاة بتأمين على الحياة، بينما في الحالة الثانية فإن كل الأسباب المذكورة قد تنتج عن حالات طارئة لم يكن بالإمكان التأمين عليها.
أما إذا كان تنطبق عليه الحالتين فإن استرداد المبالغ المستحقة يكون من الصعب تحقيقه.

2-3-5-1 خطر تجميد القروض:

يقصد به عدم قدرة الزبون على تسديد الأموال المقرضة له في الوقت المحدد ويكون هذا الخطر عندما يكون البنك غير قادر على مواجهة المسحوبات المستمرة من طرف المودعين.²

6-1 خطر عدم الملاءة:

هو خطر مرتبط بالبنك في حد ذاته كنتيجة لتحقيق الأخطار السابقة الذكر حيث يصبح البنك غير قادر على تغطية التزاماته.

7-1 خطر انخفاض قيمة الضمان العقاري:

يتمثل أساسا في انخفاض قيمة الأصل الممول المعروض كضمان لصالح البنك، نتيجة لظروف العرض والطلب في السوق العقاري، يمكن تفسير هذا النوع من الأخطار عن طريق الاستعانة بمجموعة من الخبراء العقاريين أو اللجوء مثلا إلى تخفيض قيمة الأصل المرهون بنسبة 20% من قيمته على حسب مدة وطبيعة التمويل.

8-1 خطر الاسترداد المسبقة:

يتحقق هذا الخطر عندما يقوم المقرض بتسديد أقساط القرض قبل تواريخ الاستحقاقات المتفق عليها، عند حصوله على قرض سكي بمعدلات فائدة ثابتة، ويتبعها بعد فترة انخفاض في معدلات الفائدة في السوق نتيجة لظروف اقتصادية

¹ - حورية حمي، مرجع سابق، ص: 53.

² - يلس مباركة المولودة كباب، مرجع سابق، ص: 63 - 65.

كالكساد أو ظروف مالية (تغيير في معدلات الفائدة)، مما يدفع المقترض إلى تسديد الأقساط المتبقية من القرض ويستطيع البنك أن يتجنب هذا النوع من الأخطار بفرض غرامات مالية على عمليات التسديد المسبق.¹

2. الطرق المتبعة في تسيير الأخطار

البنوك التجارية تتعامل بأموال الغير أي الودائع بمختلف أنواعها، لتمويل استخداماتها الطويلة الأجل (القروض السكنية)، مما يلزمها تدعيم وضعيتها كمؤسسة دائنة بالاستعانة بمجموعة من الضمانات والتأمينات في هذا المجال.

2-1 الضمانات:

تلجأ البنوك إلى طلب ضمانات كافية وهذا لتغطية المخاطر إلى أقصى حد ممكن، فمنح القروض مرتبطة بدرجة كبيرة من الثقة اتجاه الزبون، وذلك من حيث متانة مركزه المالي ومدى احترامه لتعهداته ومدى قدرته على تقديم الضمان، تأمينا للوفاء بتلك التعهدات. وبالتالي فإن هذه الضمانات تسمح للبنك باسترجاع المبلغ المقترض، كما تؤمن له حقوقه. حيث تصنف هذه الضمانات إلى ضمانات شخصية وأخرى حقيقية.

2-1-1 الضمانات الشخصية:

تعرف الضمانات الشخصية على أنها كل تعهد من طرف شخص طبيعي أو معنوي، بأن يحل محل المدين إذا لم يفي هذا الأخير بالتزاماته اتجاه دائنه. في مجال القروض السكنية يتم الاعتماد بشكل أساسي على الكفالة .

2-1-1-2 الكفالة:

"هي إحدى صور الضمان المصرفي ضم ذمة البنك الكفيل إلى ذمة عملية في ضمان الوفاء بالتزام المكفول و ذلك لأن البنك بقدرته المالية التي تفوق قدرة الأفراد يتدخل ليكفل أحد عملائه في مواجهة دائنيه". بمعنى اخر أنها العقد الذي يتم بموجبه التزام شخص معين يسمى الكفيل بتنفيذ التزامات المدين اتجاه دائنه في حالة عجز هذا الأخير عن تسديدها بنفسه، والكفالة لا تضمن إلا المبلغ الأصلي، أما الفوائد فلا يتم ضمها إلا بموجب اتفاق كتابي يتحدد فيه معدل الفائدة .²

2-1-1-2 الضمان الاحتياطي:

"هو عبارة عن تعهد شخصي بدفع مبلغ الدين نيابة عن المدين في حالة عدم السداد و بالتالي فهو شكل من أشكال الكفالة إلا أنه يتعلق بالأوراق التجارية، كما أن الضمان الاحتياطي يعد عملا تجاريا حتى وإن تم تقديمه من طرف مدني، بعكس الكفالة التي تعتبر عملا مدنيا".³

2-1-1-3 خطاب الضمان:

"هو تعهد كتابي يصدر من المصرف بناء على طلب العميل (رجال أعمال) بدفع مبلغ نقدي محدد بطرف ثالث هو المستفيد خلال مدة محددة (يجوز تمديدتها) ".⁴

¹ - ابتسام طوبال، مرجع سابق، ص: 129.

² - محمود الكيلاني: "الموسوعة التجارية و المصرفية، عمليات البنوك، المجلد الرابع. عمان، بدون سنة نشر، ص: 232.

³ - رحيم حسين: "الاقتصاد المصرفي"، دار بقاء الدين للنشر و التوزيع، قسنطينة، 2008، ص: 265.

⁴ - محمود حسن ر صوان: "أساسيات العمل المصرفي الإسلامي"، دار وائل للنشر، الطبعة الثانية، 2008، الأردن، ص: 205.

2-1-2 الضمانات العينية (الحقيقية):

وهي عبارة عن أشياء عينية يقدمها الزبون أو شخص آخر كضمان يمكن استيفاء الحق منه في حالة عدم قيامه بالسداد في موعد الاستحقاق وتكون هذه الضمانات في صورة رهن بحيث لا يمكن بيعها من طرف الزبون خلال فترة رهنها. يمكن لمجموعة من الدائنين الاستفادة من رهن عقاري على نفس الأصل، إلا أن تسجيل تاريخ الرهن هو الذي يحدد مرتبة الرهن، أي درجة أولوية الدائنين في استعمال هذا الضمان والرهن يعطي للدائن:

- حق التفضيل: في حالة عدم دفع المدين لقيمة القرض، يحق للدائن بيع الأصل المرهون في المزاد العمومي (العلني)؛

- حق المتابعة: لا يحق للمدين بيع الأصل المرهون قبل تسديد قيمة القرض، لأن هذا الأصل يمثل ضمانا للقرض السكاني¹.

ويمكننا أن نميز بين:

1-2-1-2 الرهن العقاري أو الرسمي:

"هو عبارة عن عقد يكتسب بموجبه الدائن حقا عينيا على العقار لوفاء دينه و يمكن له بمقتضاه أن يستوفي دينه من ثمن ذلك العقار في يد كان، متقدما في ذلك على الدائنين التاليين له في المرتبة"².

و لا يمكن في الواقع أن ينشأ الرهن العقاري إلا بثلاث طرق:

1-1-2-1-2 الرهن الناشئ بعقد رسمي أو الرهن الاتفاقي: و يأتي هذا الرهن تبعا لإدارة التعاقد ما بين الأطراف المعنية والتي تملك القدرة و الحق في التصرف في هذه العقارات.

2-1-2-1-2 الرهن الناشئ بمقتضى القانون: و هو ينشأ تبعا لأحكام قانونية موجودة.

3-1-2-1-2 الرهن الناشئ بحكم قضائي: و هو الذي ينشأ تبعا لأمر من القاضي.³

2-2-1-2 الرهن الحيازي:

"عقد يدفع بمقتضاه صاحب العين المنقولة إلى دائن إلى شخص معين هذه القيمة تأمينا على دين عليه فيكون للدائن الحق في حيازة العين المنقولة إلى أن يستوفي دينه".

و هناك عدة أنواع نذكر منها: الرهن الحيازي للأدوات و معدات التجهيز، الرهن الحيازي للمحل التجاري، ورهن الدين المتمثل في رهن الأوراق التجارية.⁴

3-2-1-2 الرهن النقدي:

"يعرض بعض المقرضين أن يقوم البنك بالرهن النقدي على رصيده أو رصيد كفيل لدى البنك نفسه كضمان للقرض المطلوب، و يوقع صاحب الرصيد على تفويض البنك برهن مبلغ عادة ما يساوي 105%-110% من قيمة الالتزامات المطلوبة و يقوم البنك في هذه الحالة بتحويل القيمة المرهونة من حساب العميل إلى حساب تأمينات نقدية لقاء التسهيلات و تعتبر هذه التسهيلات في الحقيقة وهمية باعتبارها تؤدي إلى تضخم جانبي الموجودات والمطلوبات لدى البنك كما أنها أحيانا

¹ - ريم الحسين، مرجع سابق، ص 265.

² - J.Pyrans: " finance international d'entreprise ", unibert, paris, 1988, p :98.

³ - الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص :172.

⁴ - المرجع السابق، ص : 169 .

تستعمل كوسيلة للتهرب الضريبي إذ يلجأ المقترض إلى مفاوضة البنك لتطبيق هامش الكلفة من الفوائد والعمولات على التسهيل المطلوب عن هامش الفائدة المستحقة على وديعته¹.

2-2 التأمينات في مجال القروض السكنية:

هدفها حماية المقترض من جهة وضمن حقوق الجهة المقرضة من جهة أخرى. حيث توجد عدة أنواع للتأمينات في مجال القروض السكنية تهدف إلى تغطية الأخطار المتعلقة بالوفاة، العجز، عدم القدرة على العمل أو فقدان منصب العمل.

2-2-1 التأمينات المتعلقة بالوفاة، العجز، عدم القدرة على العمل:

يعتبر هذا النوع أكثر الأنواع شيوعاً واستعمالاً في مجال القروض السكنية حيث تلتزم بموجبه شركة التأمين بتسديد أقساط القرض في حالة وفاة أو عجز المقترض، وذلك عن طريق تحويل حق الاستفادة من عقد التأمين المكتتب من طرف المقترض لصالح البنك، بهدف تفادي التعامل مع الورثة في حالة وفاته و بالمقابل يقوم المقترض بتسديد أقساط التأمين. كما يغطي هذا النوع من التأمينات الأخطار المتعلقة بعدم قدرة المقترض على العمل نتيجة مرض أو حادث. وسنقوم فيما يلي بشرح كل نوع على حدا:

2-2-1-1 التأمينات المتعلقة بالوفاة:

في حالة وفاة المقترض تلتزم شركة التأمين بتعويض القيمة المتبقية من القرض بكاملها، إذا كان المقترض المتوفى قد أمن القرض بنسبة 100% أو جزء من قيمة القرض إذا كانت عملية التأمين بنسبة معينة.

2-2-1-2 التأمينات المتعلقة بخطر العجز الكلي أو الجزئي:

في حالة تعرض المقترض لعجز كلي نتيجة مرض أو حادث، تلتزم شركة التأمين بتعويض الجهة المقرضة باتباع نفس القواعد الخاصة بالنوع السابق.

2-2-1-3 التأمينات المتعلقة بعدم القدرة على العمل:

في حالة تعرض المقترض لحادث أو مرض اضطره للتوقف عن العمل، تلتزم شركة التأمين بدفع أقساط القرض بصفة كلية أو جزئية حسب نوعية التأمين، ولا تلتزم هذه الأخيرة بعملية الدفع إلا بعد مرور ثلاثة أشهر من التصريح وهذا بهدف التأكد من عدم مقدرة المقترض الرجوع إلى وظيفته السابقة، حيث لا يستفيد من هذا النوع من التأمينات إلا المقترضون الذين يمارسون نشاطاتهم المهنية بصفة منتظمة².

2-2-2 التأمينات الخاصة بفقدان منصب العمل:

في حالة تعرض المقترض لفقدان منصب عمله نتيجة لظروف اقتصادية، تلتزم شركة التأمين بدفع أقساط القرض بصفة كلية أو جزئية، وهي تخضع لنفس الشروط الخاصة بالنوع السابق (عدم القدرة على العمل) حيث يمكننا التمييز بين حالتين:
-التزام المؤمن بدفع أقساط القرض بصفة كلية عند نهاية مدة القرض بما فيها الفوائد؛
-التزام المؤمن بدفع أقساط القرض بصفة كلية أو جزئية في فترة زمنية محددة³.

¹ - خالد أمين عبد الله و آخرون: "إدارة العمليات المصرفية"، دار وائل للنشر و التوزيع، الأردن، 2006، ص: 181.

² - Bernard L. B: "Principes de techniques bancaire", Dunod, Paris, 22 éd, 2002, P 133.

³ - عبد القادر بلطاس، الاقتصاد المالي و المصرفي، مرجع سابق، ص: 203، 204.

2-3 دور السوق الثانوي وعمليات التوريق في تسير أخطار القروض السكنية:

من أهم المشكلات التي تعاني منها البنوك في مجال منح القروض السكنية مشكلة السيولة، على اعتبار أن القرض السكني هو قرض طويل الأجل وموارد البنك قصيرة الأجل مما يعرضها إلى خطر السيولة، إلا أن تطور وسائل التسيير في السوق الأولى و زيادة طلبات التمويل فيه، أدى إلى إنشاء سوق ثانوي يعرف بالسوق الرهني يتم فيه تمثيل مجموعة القروض السكنية المتجانسة في شكل سندات مالية عن طريق تقنية التوريق. لهذا سنحاول تخصيص الجزء الموالي لتناول مفهوم التوريق بشيء من التفصيل (تم التعرف على السوق الثانوي بالتفصيل في الفصل الأول).

2-3-1 تعريف التوريق:

"يعد التوريق العقاري أحد أهم الأساليب المستخدمة في الأسواق العالمية، كوسيلة لتوفير السيولة اللازمة لمؤسسات التمويل العقاري، عن طريق تحويل القروض العقارية إلى سندات تصدرها شركات متخصصة في التوريق. حيث تقوم هذه الشركات بشراء أصل القرض العقاري من الجهة الممولة (والذي يبلغ نسبة معينة من إجمالي المديونية المتمثلة في أصل الدين بالإضافة إلى أعباء أخرى مثل الفوائد والعمولات) ، على أن تقوم بإصدار سندات طويلة الأجل تتراوح مدتها ما بين 15-30 عاما وتبلغ قيمتها نسبة معينة من أصل قيمة هذه العقارات، وذلك بعد أن يتم إجراء ما يعرف بالتصنيف الائتماني، وتطرح هذه السندات في سوق رأس المال للبيع للمستثمرين. وتكون هذه السندات، مضمونة بصفة أساسية بمحفظه الحقوق المالية المحولة لشركة التوريق وما يلحق بها من ضمانات. وغالبا ما يكون الإصدار بعائد ثابت يحصل عليه المستثمر حامل السند من شركة التوريق. ولهذا يجب مراعاة أن تتوافق تواريخ استحقاق السندات وعوائدها، مع تواريخ استحقاق أقساط القروض وفوائدها من قبل المدين الأصلي، وبذلك يتم خلق ما يسمى بالسوق الثانوي للرهن العقاري".

بمعنى آخر، فإن عملية التوريق يتم بمقتضاها تحويل القروض العقارية (وهي أصول غير سائلة)، إلى أوراق مالية قابلة للتداول (أي أصول سائلة)، وبالتالي تمكن البنوك أو شركات الإقراض العقاري من استرداد أموالها نتيجة لبيع هذه الأوراق بالبورصة، بحيث يتم استخدامها في منح قروض جديدة.

أما عن الجهات التي تستثمر أموالها في هذه السندات، فيأتي في مقدمتها صناديق التأمينات والمعاشات وشركات التأمين وصناديق الاستثمار والبنوك، كذلك المؤسسات المالية الاستثمارية، فضلا عن الأفراد المستثمرين الذين يبحثون عن عوائد ثابتة¹.

2-3-2 مراحل عملية التوريق: تتم عملية التوريق وفق المراحل التالية:

2-3-2-1 الحصول على قرض سكني: وتتمثل في الطلب الخاص بالحصول على قرض لتمويل السكن، في هذه الحالة يطلب البنك من المقترض الضمانات الكافية التي تتمثل أساسا في رهن عقاري من الدرجة الأولى للأصل الممول.

2-3-2-2 التنازل عن الذمم: تتم هذه العملية لصالح مؤسسة وسيطة متخصصة في إعادة التمويل هي FCC.Trust.

2-3-2-3 إصدار السندات :

بحيث تكون ممثلة للذمم الرهنية، التي يكتب فيها المستثمرون المتعاملون على مستوى السوق الثانوي².

¹ - عمار بوطكوك، مرجع سابق، ص: 3.

² - ابتسام طوبال، مرجع سابق، ص: 149.

2-3-3 دور تقنية التوريق في تسيير أخطار القروض السكنية:

تعتبر البنوك التجارية أكثر المؤسسات المالية استفادة من تقنية التوريق وامتيازاتها حيث تعتبر هذه الأخيرة وسيلة لتسيير ميزانية البنك بفعالية كبيرة، من خلال إيجاد الحلول المناسبة للمشاكل التي تواجهها، والممثلة أساسا في القيد الثلاثي الخاص بخطر القرض أي خطر السيولة وخطر معدلات الفائدة

2-3-3-1 تسيير خطر القرض:

من أجل الحفاظ على مستوى معين من المردودية أي ربحية البنك، يجب الاهتمام بشكل كبير بنوعية محفظة الأصول في إطار النشاطات العادية الخاصة بمنح القروض، من خلال المتابعة المستمرة لخطر عدم ملاءة العملاء. هذا الأخير الذي يمكن التخلص منه عن طريق البيع النهائي لمجموعة من القروض السكنية المتجانسة من حيث المدة معدل الفائدة و المبلغ ليحول خطر عدم الملاءة للمستثمرين. يقوم التنظيم المكلف بعملية توريق القروض بإجراءين وهما تحديد تأثير هذه التقنية على معامل الملاءة، حيث أن التنازل عن هذه الذمم الخاضعة لعملية التوريق تسمح بتخفيف وزن المقام (الالتزامات المرجحة بالأخطار) مما يؤدي إلى تطبيق أحسن لهذا المعامل كإجراء أول والإجراء الثاني في أنه يمكن للبنك المتنازل عن الذمم أن يستخلص من هذه التقنية خبرة ومعرفة دقيقة بنوعية الأخطار وكيفية تقييمها.

2-3-3-2 تسيير خطر السيولة:

التعامل بتقنية التوريق يسمح للبنوك بتحسين وضعية السيولة، بالإضافة إلى احترام القواعد التنظيمية الخاصة بها، عن طريق تحويل استخداماتها الطويلة الأجل (قروض سكنية) إلى سيولة، من خلال تمثيلها بسندات قابلة للتداول على مستوى السوق الثانوي.

2-3-3-3 تسيير خطر معدلات الفائدة:

ينتج هذا الخطر عن اختلال التوازن بين فترات استحقاق الاستخدامات والموارد الممولة لها، ويزداد هذا الخطر بازدياد موجات التسديدات المسبقة. وبهذا فإن عملية التوريق تسمح للبنك بتفادي خطر معدلات الفائدة وتحويله إلى المستثمرين في السوق الثانوي بمجرد خروجه من ميزانيتها¹.

2-3-4 الأوراق المالية المضمونة برهونات عقارية:

لقد تطورت تقنية التوريق في بداية الأمر في سوق قروض الرهونات العقارية، وكما رأينا سابقا فإن الهدف الأولي من هذه التقنية هو إيجاد حل لأزمة تمويل الإسكان. عموما نميز بين ثلاثة أصناف من أوراق الرهونات العقارية:

2-3-4-1 نظام الأوراق المالية المدعومة برهونات عقارية قابلة للتحويل الفوري: (MPTS1)²

تعتبر هذه الطريقة من أهم طرق التوريق في الو.م.أ التي ميزت السوق العقاري العصري ابتداء من سنة 1970، وهي تسمح للبنك (المؤسسة المقرضة) بجمع القروض العقارية في الجمع "pool" المدعومة برهونات عقارية تشترك جميعها في الخصائص التالية مدة الاستحقاق، معدل الفائدة، الأقساط الشهرية ونوعية الضمانات...، بحيث يمكن اعتبار "الجمع" وكأنه قرض عقاري منفرد.³ ومن ثمة القيام ببيعها إلى مؤسسة مالية متخصصة في التعامل بهذا النوع من القروض في السوق الثانوي بعد الاتفاق مع البنك البائع بإدارة محفظة القروض السكنية مقابل عمولة يتم الاتفاق عليها بعد نجاح عملية الشراء من طرف المؤسسة المالية، تقوم

¹ - المرجع السابق، ص: 148، 149.

² - MPTS1 : Mortgage Pass Through Securities.

³ - عبد القادر بلطاس، استراتيجية تمويل السكن في الجزائر، مرجع سابق، ص: 328.

بإصدار سندات مضمونة برهونات عقارية تمثل حق ملكية مباشرة للمجمع، حيث تستفيد هذه السندات من مجموع التدفقات النقدية بالإضافة إلى التسديدات المسبقة إن وجدت.

وبالتالي نستطيع القول أن هذه الطريقة هي عبارة عن تنازل حقيقي ونهائي عن الذمم، مما يعني خروجها من ميزانية المؤسسة المقرضة، واقتصار دورها على تحويل المستحقات من المقرض إلى المؤسسة الوسيطة، مع إمكانية اقتراح مواعيد استحقاقات معينة لتسهيل التسيير الداخلي لهذه الأخيرة.¹

2-1-4-3-1 أهمية MPTS: تتمثل في النقاط التالية:

- من إحدى الصفات التي يتميز بها MPTS هي أنه يمكن إجراء عملية التسديد المسبق للقروض المكون للمجمع بدون التعرض للدفع غرامات إضافية هذه المرونة في التعامل تسمح بتطوير المحافظ العقارية أو "المجمع" أكثر ومن تم التشجيع على تنمية السوق العقارية الثانوية؛

- تقليص درجة الخطر نتيجة لتنوع القروض العقارية التي تحتوي على آلاف أو عشرات أو مئات من القروض الفرد، فالمستثمرون عادة يفضلون شراء محفظة مالية متنوعة؛

- تحويل خطر معدل الفائدة من البنك إلى المستثمر.²

2-1-4-3-2 مميزات MPTS : تتمثل في العناصر التالية:

- نوع الضمانات المقدمة:

النوع الأول: يتمثل في ضمانات تسديد الفوائد المستحقة وأقساط المبلغ الأصلي حسب الآجال المحددة لها بغض النظر عن كون المقرض له القدرة على الدفع أم لا أي حتى ولو أن المقرض أصبح عاجزاً عن الدفع فإن المؤسسة الضامنة سوف تقوم بدفع المستحقات الشهرية في مكانه إلى مالك المستند يعرف هذا الضمان بـ "التعديل الكامل للتحويل الفوري".

النوع الثاني: يشمل تسديد الفوائد وأقساط المبلغ المقرض غير أن الضامن يتكفل فقط بتسديد الفوائد في وقتها ولكن أقساط القرض تحول إلى صاحبها عند استلامها من الدائنين أي أن ليس هناك ضمان لتسديد أقساط القرض في وقت محدد ولكن تحول حسب وصولها بحيث لا يتعدى ذلك وقتاً معيناً ويسمى هذا النوع من الضمانات بـ "تعديل التحويل الفوري"

- عدد المقرضين المسموح بهم في المجمع: قد يتكون من قروض منحت من طرف مؤسسة مالية واحدة أو عدة من المؤسسات المالية، بشرط أن تكون جميع القروض المكونة للمجمع ذات خصائص مشتركة (كما ذكرنا سابقاً)، أما في حالة وجود عدة مقرضين فإن ذلك يعتبر تنوعاً في المحفظة العقارية، مما يؤدي إلى التقليل من شدة الأخطار.³

2-4-3-2 نظام الأوراق المالية القابلة للدفع فوراً: (MPTS1)⁴

ظهرت هذه الطريقة في سنة 1975 ، يتم وفقها تمثيل محفظة القروض السكنية بورقة مالية مدعمة برهونات عقارية لكنها تمثل سند دين مضمون وليس حقاً للملكية، بحيث تبقى هذه المحفظة ملكاً للمؤسسة المقرضة تحتفظ بها في ميزانيتها غير أنها لا تستطيع استعمالها إلى حين التسديد الكلي لاستحقاق السندات المتداولة. يتم تسيير التدفقات النقدية عن طريق المؤسسة

¹ - ابتسام طويال، مرجع سابق، ص: 152.

² - عبد القادر بلطاس، مرجع سابق، ص: 329.

³ - المرجع السابق، ص: 330.

⁴ - MPTS1: Mortgage Pay Through Securities.

الوسيلة التي تقترح على المستثمرين توارخ استحقاق تعاقدية وهي بذلك تتحمل خطر تقلبات معدلات الفائدة من خلال تسييرها لفائض الخزينة المتأني من تدفقات التسديدات المسبقة.¹

2-3-4 نظام الأوراق المالية المدعومة بهونات عقارية قابلة للتسديد على مراحل²:(CMO)

ظهرت هذه الطريقة سنة 1983 ، من طرف الوكالة الفيدرالية فريدي ماك، بهدف جلب عدد أكبر من المستثمرين خصوصاً شركات التأمين وصناديق المعاشات. وفق هذه الطريقة يتم تمثيل مجموعة الذمم الرهنية (محفظة القروض السكنية) بسندات دين، مجزأة على دفعات ذات مراحل زمنية مختلفة.

تعتبر هذه الطريقة مشتقة من الطريقة السابقة غير أنها تختلف عنها في كون عملية التمثيل تتم على أربعة دفعات، تكون الثلاثة الأولى منها بمعدلات فائدة ثابتة:

الدفعة A: تتراوح مدتها ما بين 2-5 سنوات؛

الدفعة B : تتراوح مدتها ما بين 4-7 سنوات؛

الدفعة C: تتراوح مدتها ما بين 7-10 سنوات؛

الدفعة D: تزيد مدتها عن سنة 12 بمعدلات فائدة متغيرة.³

المطلب الثالث: الاجراءات المتبعة في منح القروض العقارية

تسعى البنوك إلى تحقيق جملة من أهدافه المسطرة وذلك قصد نيل ثقة زبائنهم واحترامهم و تحسين نوع الخدمة المقدمة ضمن إطار القروض ونخص بالذكر منح القروض العقارية قصد تمويل عملية شراء أو بناء أو ترميم السكنات من أهم الخطوات التي انتهجها البنك بالضبط على مستوى مديرية القرض العقاري القروض الخاصة وهو ما سوف نوضحه فيما يلي.

1. متطلبات تحضير ملف القرض السكني:

يتطلب تحضير ملف القرض السكني توفر العناصر الآتية:

1-1 الشروط الخاصة بالموظفين:

لا بد أن تتوفر في المكلفين بتحضير ملف القرض السكني الشروط التالية:

-درجة عالية من النزاهة والمهارة التي تتجلى في قدرة الموظف المختص تقديم المعلومات وإيصالها إلى العميل بصورة تدريجية ودقيقة وبكل موضوعية، وهذا لا يتحقق إلا عن طريق تكوين مهني ومتواصل في الميدان؛

-أن يكون هؤلاء الموظفين دراية واسعة بالسياسات المتعلقة بقروض السكن بالإضافة إلى الإلمام الواسع بالقوانين والتشريعات المتعلقة بالعقار؛

-الخبرة والقدرة على إقناع العميل وتقديم جميع المعلومات والمساعدات التي قد يحتاج إليها قبل اتخاذ القرار النهائي.

¹ - عبد القادر بلطاس، الاقتصاد المالي و المصرفي، مرجع سابق، ص: 212.

² - CMO : Collateralized Mortgage Obligation.

³ - عمار بوطوكوك، مرجع سابق، ص: 33.

1-2 دراسة السوق:

عندما يقوم البنك بوضع استراتيجية خاصة بقروض السكن، يسند تلك العملية إلى موظف مختص بحيث يكلف بإعداد دراسة تفصيلية، يبرز من خلالها أهم العوامل التي قد تؤثر على تطبيق هذه الاستراتيجية في المستقبل.

توجد عوامل رئيسية تستدعي الاهتمام من طرف الموظف المختص (العامل الجغرافي، عامل المحيط، عامل النمو الديمغرافي، عامل المنافسة في السوق العامل المالي)، حيث لا بد من دراسة كل من العوامل للوقوف على مدى تأثير كل منها على القيمة السوقية للسكن:

- **العامل الجغرافي:** يساعد على معرفة موقع السكن وأهميته ومدى استقرار السكان في هذه المنطقة.
- **عامل المحيط:** يساعد على معرفة نوع البيئة التي يوجد فيها السكن ونوع المساكن المتواجدة حوله، وكذلك الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية الموجودة.
- **عامل النمو الديمغرافي:** هو عامل يعكس معدل السن، معدل الدخل، مستوى التعليم في المنطقة، نوع البرامج المحلية والتوجه العام لسياسة التنمية المحلية.
- **العامل المالي:** يتعلق بتغيرات مستويات الدخل، معدلات الفائدة ومعدلات التضخم... الخ في السنوات المقبلة.
- أما العامل الأخير فيتعلق بالمنافسة أي إجراء دراسة تقييمية لتحديد إذا ما كان البنك يتعرض لمنافسة شديدة في المنطقة موضوع الدراسة بخصوص هذا النشاط أم لا¹.

1-3 تكوين الملف:

- يتم تحضير ملف القرض السكني عن طريق جمع جملة من الوثائق والمعلومات، للتمكن من أخذ فكرة جيدة عن قيمة القرض موضوع الدراسة.
- هذه الوثائق تشمل ما يلي:
- نسخة من عقد العمل؛
 - نسخة من موجودات عينية ذات قيمة مالية؛
 - عناوين تخص المساكن التي استعملت في السنوات الأخيرة؛
 - نسخة من الراتب الشهري؛
 - نسخة من دفاتر أو حسابات التوفير إن وجدت؛
 - معلومات متعلقة بكل الديون الحالية والمستحقة؛
 - التقديرات المتعلقة بقيمة ونوع السكن المراد شراؤه.
- بعد استكمال الإجراءات الخاصة بتكوين الملف ينتقل موظف البنك إلى المرحلة الموالي.

2. دراسة طلب القرض السكني:

تتم دراسة طلب القرض السكني وفق إجراءات معينة يتم تحديدها بناء على المعطيات المتعلقة بالمرحلة السابقة حيث تعتبر هذه المرحلة من أهم المراحل التي يقوم بها الموظف المختص، بالاعتماد على مجموع وسائل التسيير القبلية التي يتوقف استغلالها على الإمكانات المادية والبشرية للبنك وهي تتضمن بدورها تنسيق وتحليل المعلومات الآتية:

¹ - عبد القادر بلطاس، الاقتصاد المالي و المصرفي، مرجع سابق، ص: 132 - 134.

2-1 معلومات أولية عن العميل:

يقوم العميل بتعبئة استمارة خاصة بالقرض تقدم له من طرف البنك بمساعدة الموظف المختص، تتضمن هذه الاستمارة مجموعة من المعلومات من شأنها أن تساعد مصلحة البنك المختصة اتخاذ الإجراءات اللازمة المتعلقة بالقرض وهي تتكون مما يلي:

- معلومات شخصية عن المستفيد من القرض (الاسم، اللقب، تاريخ الازدياد، العنوان) بحيث يجب أن تكون دقيقة وواضحة؛
- معلومات عن الوظيفة الممارسة (نوع الوظيفة، الرتبة، الاختصاص، نوع العقد المبرم مع المؤسسة أو رب العمل)؛
- معلومات حول الدخل مضافا إليه المداخل الإضافية المترتبة عن فوائد الادخار أو الاستثمار، مخصوما منه كل التسديدات المالية الأخرى مثل الضرائب، ديون أخرى.

2-2 معلومات حول السكن المراد امتلاكه:

هذه المعلومات تخص ثمن الشراء، نوعية السكن، المساحة، عدد الغرف، تكلفة الإصلاحات المراد إدخالها.

2-3 معلومات أولية حول الملكية:

تعتبر وثيقة الملكية المقدمة كضمان للاستفادة من القرض السكني من أهم الوثائق التي يتضمنها ملف القرض، فالهدف من تحليل المعلومات المتعلقة بالملكية هو مساعدة الموظف المختص في تحذير تقرير عن الخطر الذي قد يتضمنه قرار منح القرض، حيث أن قيمة الملكية منسوبة إلى القرض المطلوب تعطي فكرة واضحة عن مدى صلاحية الرهن المقدم كضمان في حالة عدم تسديد الدفوعات الشهرية من طرف العميل.

عادة ما توكل عملية التقييم الخاصة بالقيمة السوقية إلى مكتب خبرة مختص حيث يقوم هذا الأخير بالإجراءات التالية:

- وصف للملكية على أساس الموقع الجغرافي الذي توجد فيه؛ تحليل للمحيط الذي توجد فيه الملكية عن طريق إجراء تحليل للمرافق العامة (طرق، إنارة، قنوات صرف المياه... الخ)؛
 - تحديد الموقع المرتبط بصفة مباشرة بالقيمة السوقية للملكية؛
 - التكلفة والتي يتم تحديدها على أساس مجموعة من المعلومات حول السكن؛
 - تحديد القيمة السوقية بالاعتماد على المعلومات السابقة بالإضافة إلى القيام بإجراء التحليل للظروف الاقتصادية الموجودة.
- و بعد القيام بالدراسة الدقيقة لملف القرض ينتقل البنك إلى المرحلة النهائية¹.

2-4 مرحلة اتخاذ القرار النهائي:

يقوم البنك المستلم للملف بدراسته والتأكد من صحة جميع الوثائق والاوراق المقدمة من طرف الزبون (المستفيد)، حيث يجب التأكد من وجود مؤشرات حقيقية تبين مدى قدرة الزبون على السداد، سواء كان ذلك عن طريق معالجة نسبة التسديدات الشهرية على الدخل PTI أو نسبة قيمة القرض إلى القيمة العقارية LTV وبطبيعة الحال فإن أي قرار يتخذ بمنح القرض يجب أن يكون مدعما بتقييم خاص للمخاطر التي تنتج عن هذا القرار، فهناك عدة خيارات امام المصلحة المختصة عند استكمال جميع الإجراءات المتعلقة بملف القرض نذكر منها:

2-4-1 الخيار الأول :

يتمثل في الحفاظ على قيمة القرض في دفاتر البنك بعد تسليم القرض الى الزبون، في هذه الحالة تقوم المصلحة المختصة بالبنك بوظيفة المقرض اذ تتحمل المخاطر الناتجة عن منح القرض.

¹ - المرجع السابق، ص ص: 139 - 143.

2-4-3 الخيار الثاني :

التمثل في بيع القرض في السوق الثانوية، حيث يجب الحصول على وعد بشراء القرض العقاري من مستثمر معين كشركة التأمين التي تضع كشرط سعر فائدة معين يتم تحديده بموجب عقد يبرم ما بين الطرفين، بحيث يجب أن يعكس معدل الفائدة مايلي:

- حالات عدم التأكد بخصوص التدفقات المالية المستقبلية الناتجة عن السند المدعم بالقروض العقارية والمخاطر المتعلقة بذلك؛
- التكاليف المتعلقة بضمان القرض العقاري؛
- معدل الفائدة على رأس المال.

2-4-4 الخيار الثالث :

التمثل في تخزين القيمة العقارية للقرض إلى حد جمع عدد كبير من القروض ثم تكوين محفظة عقارية و بيعها في السوق الثانوية، وهذا يتطلب اجراءات و شروط يجب أخذها بعين الاعتبار عند دراسة و تحليل ملف القرض لأن المخاطرة في هذه الحالة تتحملها المؤسسة التي تقبل بشراء المحفظة العقارية، فمهما كان النوع الذي يتوجب الوقوف عنده، فهناك نوعان من المخاطرة التي يجب أخذها بعين الاعتبار، وهما مخاطرة ناتجة عن التغيير في سعر الفائدة قبل استكمال الاجراءات، ومخاطرة تخزين القروض العقارية.¹

المطلب الرابع: البرامج المختصة في منح القروض السكنية

توجد عدة برامج تستعمل في دراسة وتقييم الطلبات المقدمة للاستفادة من القروض السكنية بمعدلات فائدة ثابتة يشار إليها بالبرامج التقليدية، أما البرامج الحديثة فهي تركز على التطورات الزمنية في معدلات الفائدة ومعدلات التضخم، ولهذا سنقوم في مرحلة أولى بتقديم وشرح ميكانيزمات كل من البرامج التقليدية والحديثة في مجال منح القروض السكنية، لننتقل في مرحلة ثانية إلى إيضاح كيفية تحضير ودراسة ملفات طلبات القرض السكنية.

1. البرامج التقليدية:

بدأ استخدام هذا البرنامج سنة 1930 ، ومنذ ذلك الحين أدخلت عليه عدة تعديلات تخص كيفية وطريقة معالجة ملفات القروض السكنية المدعمة برهونات عقارية من الدرجة الأول. و يعتمد هذا البرنامج على منهجية القروض السكنية المستهلكة بالكامل خلال مدة الاستحقاق بسعر فائدة ثابت، حيث تتم التسديدات على فترات زمنية متساوية .

1-1 كيفية حساب الأقساط الشهرية: يمكننا الاعتماد على طريقتين:

1-1-1 طريقة القسط الأصلي الثابت : يتم حسابها كما يلي:

- تسديد الفائدة المترتبة عن أصل القرض بالعلاقة التالية:

$$\text{(معدل الفائدة السنوي/12)} \times (\text{قيمة القرض المتبقية مع بداية كل شهر}) \dots (1)$$

- تسديد أقساط متساوية من أصل القرض حيث تحسب بالعلاقة التالية:

$$\text{قيمة القرض / مدة الاستحقاق} \dots (2)$$

¹ - إلياس بوزيدي: "حتمية الآلية المصرفية في القروض العقارية"، جامعة تلمسان، بدون سنة نشر، بدون دار نشر، ص: 10، 11.

فالتسديدات الشهرية للقروض السكنية صممت على أساس أنه في نهاية الاستحقاق يكون المتبقي من قيمة القرض والفوائد يساوي صفراً، أي أن يكون القرض قد استهلك بالكامل.

1-1-2 طريقة الدفعة الثابتة: لحساب المستحقات الشهرية لا بد من تطبيق المنهج الرياضي المتعلق بالقيمة الحالية

للتسديدات السنوية كما يلي:

$$PV = C \times \frac{1 - (1 + R)^{-N}}{R}$$

PV: القيمة الحالية للتسديدات السنوية.

C: التسديدات السنوية.

N: عدد السنوات.

R: معدل الفائدة السنوي.

حيث يمكن تكييف هذه المعادلة لحساب الاستحقاقات الشهرية كما يلي:

$$K_0 = M \times \frac{1 - (1 + r)^{-n}}{r}$$

K₀: رصيد مبلغ القرض السكني.

M: الأقساط الشهرية.

n: عدد الأشهر.

12/T: معدل الفائدة الشهري (12/1).

1-2 العمليات المتعلقة بإدارة القرض:

يمكن كذلك حساب التدفقات الشهرية بالنسبة للبنك إذا أضفنا نسبة معينة نعود إلى إدارة القرض، هذه النسبة تعبر عن التكلفة التي تتطلبها العمليات المتعلقة بالقرض مثل جمع المستحقات الشهرية من العملاء ، متابعة العملاء للذين لم يسددوا مستحقاتهم... الخ.

في هذه الحالة يمكن تقسيم المستحقات الشهرية إلى ثلاثة عناصر:

-عمولة خاصة بالإدارة والتسيير؛

-الفوائد المترتبة عن القرض؛

-الأقساط المتعلقة بالقرض الأصلي¹.

2. البرامج الحديثة:

أصبحت منهجية برنامج القروض السكنية التقليدية تعاني من عدة نقائص نذكر منها مشكلة التباين بين استحقاق الموارد و الاستخدامات ومشكلة الانخفاض في قيمة الموارد.

¹ - عبد القادر بلطاس، الاقتصاد المالي و المصرفي، مرجع سابق، ص ص: 155 - 165.

2-1 مشكلة التباين بين استحقاق الموارد و الاستخدامات:

تتجلى مشكلة التباين في استحقاق الموارد والاستخدامات بوضوح في نظام القروض السكنية، حيث أن مصدر الموارد المستعملة في منح قروض طويلة الأجل هو في الواقع موارد قصيرة الأجل، مما ينتج عنه مشاكل متعلقة بمستويات معدلات الفائدة التي تكون عادة ثابتة لفترة زمنية طويلة بالنسبة لهذا النوع من القروض على عكس الفوائد الممنوحة على الودائع قصيرة الأجل خصوصاً في حالة عدم وجود استقرار في مؤشرات السوق النقدي، في هذه الحالة تكون المؤسسات التي تقوم بمنح هذا النوع من القروض، عن طريق توظيف ودائع قصيرة الأجل معرضة للخطر، لأن الفرق في معدلات الفائدة الطويلة والقصيرة الأجل تكون غير متكافئة لإحداث التوازن أو حتى في بعض الأحيان لتغطية الديون المستحقة على البنك.

ومن بين الحلول التي اقترحت لتفادي هذه المشكلة، ابتكار طريقة جديدة تمكن من إحداث التوافق بين معدلات الفائدة الخاصة بالموارد القصيرة الأجل والقروض الممنوحة على المدى الطويل. والمتمثلة في نظام الفوائد على القروض السكنية القابلة للتعديل، بحيث يتميز هذا النظام بكون العقد المحرر بين الطرفين (البنك والعميل)، يقوم على أساس أن معدل الفائدة يحدد دورياً وفق مؤشرات تكون في أغلب الأحيان معبرة عن أسعار الفائدة القصيرة والمتوسطة الأجل.

ويوجد نوعان من المؤشرات التي تستعمل عادة كأساس في حساب الفائدة عند اللجوء إلى هذا النظام، يتمثل الأول في تكلفة الموارد بالنسبة للبنوك أي على أساس المعدل الترجيحي لتكلفة المدخرات القصيرة والمتوسطة والطويلة الأجل بالإضافة إلى الودائع التي تحسب عليها فوائد، أما الثاني فيتمثل في معدل الفائدة في السوق النقدي، وبالتحديد الفوائد على سندات الخزينة العمومية. بعد تحديد المعدل الخاص بالمؤشر نضيف إليه تكلفة هامش المتمثلة في (تكلفة دراسة الملف، الأخطار و هامش الربح)، و بهذا يتحدد معدل الفائدة النهائي الخاص بالقرض السكني الممنوح، أما فيما يخص التعديلات على معدلات الفائدة فهي تتم حسب جدول زمني محدد مسبقاً في العقد، يأخذ بعين الاعتبار مجمل التغيرات التي أدخلت على المؤشر المستعمل وتكون المدة الزمنية لمراجعة مستوى الفائدة كل سنة أو نصف سنة.

2-2 مشكلة الانخفاض في قيمة الموارد:

الهدف الرئيسي من تصميم برامج القروض السكنية التقليدية هو تعريف المدين منذ البداية بقيمة المستحقات التي هي عليه لصالح الدائن (معدل الفائدة، المدة الزمنية ، قيمة وعدد الأقساط الشهرية)، هذا النوع من التعامل عادة ما يكون في صالح المدين طالما أن معدلات التضخم ضئيلة نسبياً، في هذه الحالة يكون معدل الفائدة الاسمي المتعامل به هو معدل الفائدة الحقيقي أو قريباً منه، بينما عندما تكون معدلات التضخم مرتفعة فإن الاستمرار في تطبيق معدل الفائدة الاسمي يؤدي إلى انخفاض في القيمة الشرائية للمبلغ الأصلي كما قد يكون معدل الفائدة الحقيقي سالباً. ولتفادي هذا الإشكال، تم اقتراح طريقة جديدة لمعالجة معدلات الفائدة تعرف ب:

2-2-1 برنامج القروض السكنية الذي يأخذ بعين الاعتبار معدلات التضخم:

يتشابه هذا البرنامج مع برنامج القروض السكنية التقليدية، في كونه يستعمل تقريباً نفس المنهجية، ما عدا التسديدات الشهرية التي تكون مقومة بحسب القوة الشرائية، خلافاً للقيمة الاسمية، بحيث تحسب معدلات الفائدة على أساس المعدل الحقيقي بدلاً من المعدل الاسمي حيث يعرف معدل الفائدة الحقيقي على أنه المعدل الخالي من التضخم.

2-2-2 برنامج القروض الذي يتصف بازدواجية الفوائد:

يتقارب نسبياً مع البرنامج الذي يأخذ بعين الاعتبار معدلات التضخم، لأن الاثنين يأخذان بعين الاعتبار تطور معدلات التضخم وأثرها على قيم القروض السكنية، فالتسديدات الشهرية تبدأ عادة ضعيفة في هذا البرنامج ثم تزداد ارتفاعاً

حسب تطور معدلات التضخم، وذلك بالإبقاء على مستوى معين من القدرة الشرائية، وفي نهاية مدة الاستحقاق تكون قيمة القرض قد استهلكت بالكامل.

و يختلف نظام ازدواجية الفوائد عن النظام الذي يأخذ بعين الاعتبار معدل التضخم في كون أن الأول يحتسب التدفقات الشهرية على أساس معدلات الفائدة قصيرة الأجل بينما يستعمل الثاني معدلات التضخم، و اختيار أسلوب ازدواجية الفوائد له عدة مزايا نذكر منها:

- القيمة السوقية للتدفقات الشهرية لا تتعرض لخطر التغير في معدلات الفائدة، ولكنها غير محمية من خطر عدم الاسترداد؛
- يمكن في هذه الحالة استعمال الودائع قصيرة الأجل في التمويل.

بالإضافة إلى البرنامجين الحديثين السابقين و هما الأكثر استخداما، فإنه توجد برامج حديثة غير شائعة الاستعمال.

2-2-3 برنامج تسدد فيه القروض على مرحلتين:

هذا النوع من البرامج يتضمن جزءا هاما يتم دفعه باستعمال سعر فائدة ثابت خلال فترة متفق عليها والجزء الآخر من القرض يتم دفعه باستعمال سعر فائدة متغير، وفي هذه الحالة يجب تحديد الفترة والمؤشرات المالية التي تستعمل في تحديد معدل الفائدة.

2-2-4 برنامج تسدد فيه القروض تدريجيا:

هذا النوع من البرامج يلائم الأشخاص الذين يرغبون في تسديد دفعاتهم بمعدل أكبر في المستقبل، بمعنى أن معدل التسديدات يكون ضعيفا في السنوات الأولى، ويبدأ تدريجيا في الارتفاع إلى حين تسديد القرض بالكامل. وغالبا ما تحتسب الزيادة في التسديد الشهري وفقا للزيادة في دخل العميل في المستقبل.
يطبق على هذا النوع من القروض نفس الشروط الخاصة بالقروض ذات معدلات الفائدة الثابتة، غير أن التسديد في هذه الحالة يكون تصاعديا، وفق شروط تحدد مسبقا بين المقرض أي البنك و العميل.¹

من خلال ما تعرضنا له في هذا المبحث نستنتج الأهمية الكبيرة للقروض العقارية من الناحية الاقتصادية و الاجتماعية خاصة، وذلك من خلال مساهمتها في حل مشكل السكن باعتباره عنصر أساسي للفرد يحقق له الاستقرار الاجتماعي و الاقتصادي و بالتالي السياسي. رغم أن القروض العقارية يمكن تعرضها لمخاطر و لكن هذه الأخيرة تم تسيير جملة مخاطرها عن طريق تقنية التوريق.

¹ - المرجع السابق، ص ص: 170 - 185.

المبحث الثاني: أنظمة تمويل السكن

سنعرض في هذا المبحث مختلف أنواع أنظمة تمويل السكن التي عمل أو يعمل بها في مختلف مناطق العالم، ونتطرق بعدها للتعرف على أهم المؤسسات الداعمة لنشاط البنوك التجارية في تمويل السكن.

المطلب الأول: أنواع أنظمة تمويل السكن

تختلف أنظمة تمويل السكن من دولة إلى أخرى، وقد قسمها بعضهم إلى ستة أنواع حسب درجة تطورها وفعاليتها في تحقيق الأهداف المرجوة من وضع النظام، والمتمثلة أساساً في توفير موارد مالية مستقرة خاصة بتمويل سوق السكن، موجهة للمتعهدين العقاريين (قروض الترقية العقارية) وللأفراد والعائلات (القروض الموجهة للأفراد والعائلات)، بالشكل الذي يضمن للجهات الممولة الحصول على أصول أموالها والاستفادة من العوائد الممكنة تحقيقها من عملية التمويل، وعليه نستطيع القول أن لنظام تمويل السكن هدفين الأول اجتماعي والثاني اقتصادي، وفيما يلي سنورد أهم هذه الأنظمة المالية.

1. نظام مالي لتمويل السكن بدائي:

يستخدم هذا النظام في الدول ذات الدخل الضعيف التي تعتمد أساساً على الثروات الطبيعية والمقصود هنا هي الدول المتخلفة، إذ تتميز هذه الدول بنقص الهياكل القاعدية المالية المتمثلة في الجهاز البنكي للدولة المتشكل من البنك المركزي والبنوك التجارية، هذه الأخيرة يغلب عليها طابع المعاملات المالية الفردية والبسيطة بالإضافة إلى عدم امتلاكها لنظام معلومات متطور يسمح لها بأداء عملياتها بسرعة أكبر وكفاءة أعلى.

2. نظام مالي لتمويل السكن في الدول التي اعتمدت الاقتصاد المخطط سابقاً:

نظرت الدول التي اتبعت الاقتصاد المخطط إلى السكن على أنه قضية اجتماعية ينبغي على الدولة التخطيط لها وتنفيذها والتكفل بتمويلها، لكن ومع التحول إلى اقتصاد السوق في معظم الدول خاصة روسيا ودول أوروبا الشرقية والوسطى، كان لابد من تغيير وجهة النظر إلى قضية السكن وإلى دور البنوك التجارية في مجال التمويل، من خلال التفكير في وضع نظام للتمويل الرهني بإنشاء السوق الثانوي وتطوير السوق الأولي إلا أنها بقيت تعاني من بعض العراقيل، كضعف القوانين الخاصة بالعقارات والتباين بين تلك التي كان يعمل بها في الاقتصاد المخطط وهذه التي أصبح يعمل بها في اقتصاد السوق خاصة تلك المتعلقة بالملكية.

3. نظام مالي لتمويل السكن غير المستقر:

يظهر هذا النظام في الدول التي لا تعرف استقراراً في مؤشرات الاقتصاد الكلي كمعدلات التضخم ومعدلات الفائدة، إذ تؤثر الأولى على تكلفة شراء المواد الأولية والثانية على تكلفة الحصول على القروض لتمويل السكن وهو ما يعني ارتفاع عنصر المخاطرة سواء من الجهة الممولة أو الممولة، وسبب أيضاً مشكلة للمواطن الذي يرغب في الحصول على السكن نظراً لانخفاض القدرة الشرائية إذا ما قارناها بتكلفة الحصول عليه. وهو ما دفع ببعض البلدان خاصة بلدان أمريكا اللاتينية كالبرازيل و الأرجنتين و الشيلي وكولومبيا إلى إعادة التمويل عن طريق البنك المركزي، مما أدى إلى زيادة العجز في الميزانية العمومية، لكنها تداركت الأمر

بإدخال تحسينات جديدة على النظام المالي الموجه لتمويل المساكن الخاصة والاجتماعية مما مكن المواطن الحصول عليها (المساكن) بأسعار معقولة.

4. نظام مالي لتمويل سكن مستقر لكنه محدود:

نتج هذا النظام عن ممارسات طويلة المدى في توجيه القروض السكنية، وظهر في بعض الدول مثل الهند دول شرق آسيا ودول الشرق الأوسط، التي أدارت مركزيا سياساتها الاقتصادية الكلية، بإعطائها أولوية للسياسات التنموية في مختلف القطاعات مع تهميشها إلى حد ما القطاع السكني.

فوفقا لسياسات توجيه القروض فإن القطاع المالي اعتبر دائما غير مستقر وغير قابل للخصوصية، بل كان وسيلة في يد الدولة تستند إليها لتوجيه الموارد المالية بهدف تطبيق المخططات الاقتصادية الموضوعة في هذه الأنظمة، حيث أصبحت الديون الحكومية محتكرة للأسواق المالية ذات المعاملات طويلة الأجل، وبذلك تم استبعاد التعامل بإصدار السندات إلى نهاية الثمانينيات. كنتيجة لهذه السياسات المالية، كان لابد من إدخال إصلاحات مالية في مطلع التسعينيات، حيث كانت المبادرة الأولى هي إيجاد الحلول لمشكلة مراقبة معدلات الفائدة و غياب المردودية المالية والنقص الشديد في التعامل بالأوراق المالية وغيرها في الأسواق المالية.

لقد كان تمويل السكن في الغالب محتكرا من طرف الدولة يطغى عليه طابع البيروقراطية والمحسوبية وعدم الفعالية، والظاهر في هذه الأنظمة هو إعطاء وزارة السكن الدور الأكبر في إيجاد الحلول للمشاكل العمرانية، مع ما يتبعها من تكاليف مرتفعة وعدم الفعالية و نقص الشفافية نتيجة للنقص الشديد والملاحظ في المعلومات الخاصة بسوق السكن.

5. نظام مالي مقبول ومتكامل في تمويل السكن:

استطاعت بعض الدول مثل دول جنوب شرق آسيا أن تحقق تقدما من خلال تطوير نظامها المالي الذي يسمح لها بحل أزمة السكن، كما قامت بإنشاء السوق الثانوي لتدعم بها السوق الأولي كما هو الشأن في الدول المتقدمة، وأفضل مثال على ذلك ماليزيا التي تمكنت في ظرف لا يزيد عن عشر سنوات من القضاء على أزمة السكن، من خلال نجاحها في وضع نظام مالي عصري نافست به الدول المتقدمة.

6. نظام مالي لتمويل السكن متطور:

يوجد هذا النظام في دول أوروبا الغربية وفي الو. م. أ. وكندا، نتج هذا النظام عن اتجاهاين محافظين يرجعان إلى القرن التاسع عشر، الأول ظهر في الدول الأوروبية كفرنسا و ألمانيا و إيطاليا والدول الاسكندنافية ويعرف بنظام البنوك المتخصصة في القروض السكنية، ولقد أثبتت التطورات التي عرفت المعاملات المالية أن هذا النظام وحده غير قادر على تلبية حاجيات السوق السكني، لذا نجده قد تفتح على الأسواق المالية والابتكارات الحديثة و عوالة الخدمات المالية.

أما الاتجاه الثاني نجد أنه قد ظهر في بريطانيا بميلاد شركات البناء وكذلك ظهور ما يعرف في الو. م. أ. بمؤسسات الادخار والائتمان، الذي تطور من كونه يعتمد على السوق المالي الأولي في المعاملات المالية المتعلقة بالقروض السكنية، إلى إنشاء مؤسسات مالية متطورة في السوق الثانوي الذي يعتبر في الوقت الحاضر المحرك الرئيسي للاقتصاد القومي ككل.¹

¹ -إتساق طوبال ، مرجع سابق، ص: 61 - 65.

المطلب الثاني: تمويل السكن في الجزائر

يظل الحصول على مسكن من أبرز المشاكل التي يعاني منها الفرد الجزائري، خاصة ذوي الدخل المتوسط والضعيف، وهذا قد يرجع للسياسة الداخلية للعقار التي تسيطر عليها الدولة منذ الاستقلال وخاصة في ميدان العرض بالإضافة إلى سوء التسيير العقاري.

1. تعريف السكن:

"إن المفهوم البسيط للمسكن و الذي يتألف عادة من الجدران و السقف، يبقى بعيدا كل البعد عن المفهوم الحقيقي والشامل له، إن مفهوم السكن الذي يتطلع إليه الإنسان حتى يعيش فيه بكل راحة واستقرار، هو ذلك الحيز المكاني الذي يتجسد من خلال الخدمات المساعدة والتسهيلات التي يقدمها المجتمع للفرد، باعتباره كائن يسعى إلى تحقيق المزيد من الرفاهية في جميع مجالات الحياة".¹

وفي هذا الصدد، يرى المفكر " Nevitt Adam " من خلال كتابه " المشكل الاقتصادي للسكن " على أن السكن عبارة عن " حق و إحدى عناصر مستوى المعيشة شأنه شأن الغذاء وجميع متطلبات الحياة ".²

2. مراحل تطور السكن:

بعد الاستقلال ومع إتباع النهج الاشتراكي (الاقتصاد الموجه والمخطط)، أدرج قطاع السكن ضمن المشاكل الاجتماعية التي يجب أن تكون على عاتق الدولة، التي تعتبر أول متدخل في أي مجال كان، وبالفعل فقد كانت تدخلاها على جميع المستويات (التسيير، التمويل، البناء، إنتاج لوازم البناء، العمال...)

ونظرا للعجز الفادح في مجال السكن خصصت الدولة مبالغ ضخمة للتمويل العقاري في ميزانيتها، حسب تقرير وزارة السكن والصحة لسنة 1985، فإن سياسة الدولة في مجال السكن قد اتبعت المخططات الوطنية التالية والتي تضمنت ما يلي:

1-2 في سنة 1966:

و هي سنة الإحصاء العام الأول في الجزائر المستقلة، تم إحصاء حوالي 02 مليون مسكن مشغول نصفها لا يحتوي على الشروط الضرورية الصحية و $\frac{3}{4}$ لا توجد فيها لا كهرباء، لا ماء ولا غاز. ولمواجهة هذه الحالة قامت الدولة بإجراءات سريعة لإرضاء متطلبات الأفراد.

2-2 خلال الفترة ما بين 1967-1969:

قامت الجزائر بإنجاز مشاريعها سكنية المتمثلة في انجاز سكنات حضرية وريفية ومن هذه الفترة بدأت تظهر المخططات سواء كانت هذه المخططات ثلاثية، رباعية، أو خماسية (و ذلك حسب مدة استغراق المشروع) فالمخطط الثلاثي للفترة 1967-1969 أنجزت خلالها سكنات حضرية بغلاف مالي قدره 160 مليون دينار جزائري وهذا من أجل انجاز 9548 سكن وكانت تتحمل عبء تمويل هذه السكنات الخزينة العمومية بنسبة 100%.³

¹- J.E. HAVEL: "habitat et logement", presse universitaires de France, France, 1968, P : 10.

²- Nevitt Adam Adela: "The economic problem of housing", Ed Land, Me camillion, England 1975, P :189.

³-Rachid Hamidou : " le logement un défi " , OPU ,Alger,1988, p : 03.

2-3 وفي فترة المخطط الرباعي الأول (1970-1973):

أعطى هذا المخطط أهمية للاستثمار في مجال السكنات وهذا من خلال برنامج متوازي حضري و ريفي، وبالرغم من الجهود الكبيرة التي قامت بها الدولة إلا أنها بقيت غير كافية لتلبية الحاجات المتزايدة من سنة لأخرى، وذلك لعدة أسباب أهمها هو ثقل عبئ التمويل وعليه اتخذت اجراءات من بينها تحويل ادخار العائلات المستفيدة من السكنات لتمويل هذه الاخيرة وفق نمط جديد يسمى le système d'épargne logement إضافة إلى صدور تعليمية بموجبها أصبح نظام السكنات يقع على عاتق الخزينة العمومية بنسبة 50% على مدة 30 سنة بمعدل فائدة 1%، والصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط بنسبة 50% على مدة 20 سنة بمعدل فائدة 4,75%.

الجهود الاستثمارية السكنية للدولة خلال هذه المرحلة كان بطيئا، وهذا بسبب أن الموارد الوطنية المتوفرة كانت توجه خاصة إلى مجال التربية والصناعة من جهة، كما أن الطاقات البشرية والمادية المتوفرة في البلد لا تستطيع تسخيرها في مجال السكن، وتترك المجالات الأخرى التي تعتبر حساسة أيضا كبناء المستشفيات، المدارس... من جهة أخرى.

2-4 المخطط الرباعي الثاني (1974-1977):

وهذا ما دفع بالدولة لتصحيح سياستها في هذا المخطط حيث أعطت له اهتمام أكثر نظرا للنمو الديمغرافي الذي عرفته البلاد و زيادة الطلب على السكنات، حيث خصصت موارد مالية جديدة لتمويل السكنات وكذلك تدعيم المؤسسات التي تشارك في دعم انجاز هذه السكنات من خلال تمويلها، حيث أصبحت الخزينة العمومية تتحمل نسبة 75% لمدة 40 سنة وبمعدل فائدة 1% والباقي يتحمله الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط بنفس المدة ومعدل الفائدة السابقين.¹

2-5 المخطط الخماسي 1980-1989:

إن البرامج السكنية التي برمجت ضمن المخططات لم تحتتمل ولم تحقق نظرا لظروف معينة، جاء المخطط الخماسي الأول والثاني ليعطي دفعا قويا ويتجلى ذلك من خلال تمويل السكن حول 03 محاور هي:

- تنظيم المدن القديمة وتطويرها؛

- تطوير الحياة السكنية في الريف؛

- بعث مدن جديدة في مناطق الهضاب العليا و الصحراء.

خلال هذه الفترة أعطت الدولة نفسا قويا من خلال تحرير المبادرة الفردية الذي فتح الأبواب للقطاع الخاص لمواجهة الطلب المتزايد على السكن مما أسفر عن ازدهار عقاري مفاجئ و عليه ظهر نمط سكني جديد عرف بالسكن الترقوي حيث مول من طرف الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط من خلال موارده حيث يتكفل بإنشاء هذه السكنات عدة أطراف مثل مؤسسات ترقية السكن العائلي، ديوان الترقية و التسيير العقاري.....، ويقع تمويل السكنات على عاتق الخزينة العمومية بنسبة 100% لمدة 40 سنة و بفائدة 1%.

في هذه الفترة كانت الترقية العقارية إما خاصة فردية، أو خاصة جماعية، أو عمومية:

2-5-1 الترقية الخاصة الفردية :

ويقوم بها مواطن يمتلك الوسائل المالية الضرورية الكاملة أو جزءا منها لغرض بناء مسكن. هذا النوع من الترقية شهدته الجزائر منذ الأيام الأولى للاستقلال، في حالات:

¹ - نور الدين موسى: عمليات التحسين الحضري، مقال نشر يوم 2013/01/21، على الساعة 10:30 على الموقع الالكتروني:

<http://www.elayem.dz.com/index.php>

- ألا يكون مالكا لمسكن في السابق.

- يمتلك رصيذا ماليا يعادل 20% من مبلغ إنجاز المسكن.

- يستوفي المعايير الضرورية للحصول على قرض للبناء عندما تكون إمكانيات المعني غير كافية.

وفي الحقيقة يعتبر هذا النوع من الترقية الشكل الوحيد الذي مورس بصورة واسعة في إطار الترقية الخاصة.

2-5-2 الترقية العقارية الخاصة الجماعية :

يقوم بها المواطنون الذين شكلوا تعاونية عقارية واستفادوا من أفضلية حصولهم على قطع أرضية وتسهيلات التمويل بمواد

البناء . لم يستعمل هذا الشكل إلا نادرا، وغالبا ما يكون الغرض منه الحصول على الأراضي والتي كانت البلدية تحتكرها.

2-5-3 الترقية العقارية العمومية :وتتم عن طريق:

-هيئة متخصصة في الترقية العقارية والتسيير العقاري وهو الديوان الوطني للترقية والتسيير العقاري؛

-هيئة عمومية ذات طبيعة إدارية أو إنجازية وصناعي؛

-الإدارات العمومية.

يمول هذا الشكل من الترقية من طرف الخزينة العمومية . وتوجه الأماكن التي تنجز على هذا الشكل من الترقية إما

للكرء أو للبيع، وجزء من بدل الإيجار تأخذه الهيئة الترقية، كما يسمح لها بدفع ما عليها من مستحقات لفائدة الخزينة العمومية.¹

- بالنسبة للمخطط الخماسي الأول (1980-1984) انتهجت فيه السلطة السرعة في البناء وتسليم المساكن دون المساس بالأراضي الزراعية؛

- أما المخطط الخماسي الثاني (1985-1989) تقرر فيه متابعة إنجاز المشاريع السكنية السابقة، بالإضافة إلى برنامج يهدف لبناء 674.000 مسكن جديد.²

2-6 أما سنة 1990:

نظرا لعدم تحمل السلطات العمومية عبئ تمويل السكنات الاجتماعية أسندت الى الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط وذلك باستعمال المدخرات و الودائع التي تم جمعها من المواطنين بعد أخذ الضمانات اللازمة من الخزينة العمومية.

2-7 وفي سنة 1991:

قررت الدولة التخلي عن تمويل السكن، لكن استمرت في مساعدة الطبقة الاجتماعية المتوسطة وضعيفة الدخل، ولهذا الغرض أنجز ما يسمى: الصندوق الوطني للسكن CNL والذي كان هدفه تقديم المساعدات للمواطنين من أجل الحصول على سكن اجتماعي، كما تقرر في نفس السنة ببيع السكنات الممولة من طرف الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط.

2-8 في مارس 1993:

تم تصحيح النقائص التي جاء بها قانون 1986 بالنسبة للسكن الترقوي و أصبح الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط يتكفل بصفة مطلقة بتمويل هذا النوع من السكنات، عن طريق موارده الخاصة.

¹- Nadir Abdullah Benmatti : " L'habitat du tiers - monde Cas de l'Algérie", SNED, Alger, 1982, p: 199.

²- محمد بلقاسم حسن بملول: "سياسة تخطيط التنمية و إعادة مسارها في الجزائر"، الجزء الثاني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999، ص: 60.

2-9 من 1995 إلى غاية 2000:

عرفت هذه المرحلة عدة تحولات وأهم ما ميزها ظهور نمط سكني حضري جديد وهذا بغية امتصاص الطلب المتزايد، مقارنة بالعرض الموجود، وعليه فإن تبني صيغة سكنية جديدة عرفت بداية بصيغة السكنات الترقية، لتعرف فيما بعد بعدة تسميات أخرى السكنات الترقية ذات الطابع الاجتماعي، والسكنات التساهمية، كما عرفت هذه المرحلة تغيرات أخرى، كفتح المجال أمام البنوك التجارية، وعملية تمويل السكنات عن طريق القروض العقارية، بالإضافة إلى ظهور هيئات تمويلية جديدة أخرى متخصصة في تمويل السكنات.

2-10 من 2002 حتى 2004: ظهور صيغة سكنية جديدة عرفت بصيغة البيع عن طريق الإيجار. وبعدها واصلت الدولة جهودها للحد من أزمة السكن وذلك من خلال وضع برنامج آخر وهو البرنامج الخماسي 2005-2009.¹

3. أنواع السكن بالجزائر:

تعد أنواع السكنات و طرق الاستفادة في الجزائر حسب الطبقات الاجتماعية و مستوى دخل كل مستفيد و يمكن إجمالها كالآتي:

3-1 السكن الاجتماعي:

مخصص للفئات الدنيا، وهو سكن ممول من طرف الدولة أو الجماعات المحلية وموجه فقط للأشخاص الذين تم تصنيفهم حسب دخلهم الشهري وهم ضمن الفئات الاجتماعية المعوزة والمحرومة التي لا تملك سكنا أو تقطن في سكنات غير لائقة تنعدم فيها شروط النظافة والصحة.

3-2 السكن التساهمي:

هو سكن يتم إنجازه أو اقتنائه عن طريق مساهمة مالية تمنحها الدولة و تسمى الإعانة للحصول على الملكية ويستهدف عرض السكن المدعوم ، أساسا طلبات السكن التي تتقدم بها الطبقات ذات الدخل المتوسط التي لا يمكنها الحصول على ملكية المسكن دون هذه الإعانة المقدمة من طرف الدولة. والإعانة يتكفل بها صندوق عمومي تم تأسيسه خصيصا لهذا الغرض يسمى الصندوق الوطني للسكن CNL ويشارك في كل عمليات التدعيم المالي للسكن، ويمكن الإشارة إلى أن الإعانة تعطى دون تعويض، إذ هي هبات مالية تساهم بها الدولة بغرض القضاء على أزمة السكن.

3-3 السكن -بيع عن طريق الإيجار-:

طريقة يتم من خلالها احتساب ثمن كراء السكن كثمن بيع بالتقسيط حيث عند بلوغ المستأجر للقيمة المالية للسكن التي سددتها لمدة سنوات يتم التنازل له من قبل الدولة وفق دفتر شروط موقع بين الدولة صاحبة السكن والمواطن المستأجر. تلقى هذه الصيغة إقبالا كبيرا في الجزائر نظرا لسهولة التسديد على المدى الطويل و التي يفوق الـ 25 سنة وهو ما يلقي إغراء المواطنين ذوي الدخل الضعيف على اعتبار أنه يتمشى و ظروفهم الاقتصادية والمعيشية .

3-4 السكن الريفي:

يشمل فئة الفلاحين الذين يقطنون خارج النسيج العمراني قصد تثبتهم بالقرب من أراضيهم و مزارعهم. ويأتي مشروع السكن الريفي بعد عملية النزوح الريفي التي شهدتها البلاد جراء الأزمة الأمنية، إذ أدى غياب الأمن وشعور الآلاف من العائلات

¹ - نور الدين موسى، مرجع سابق.

بأنها مهددة في أرواحها إلى خلق وضع من الفوضى تمثل في ظهور بناءات الصفيح على مشارف المدن وبروز تجمعات سكنية انعدمت فيها أدنى ضروريات الحياة. وقد أدى ذلك كله إلى خلق وضع اجتماعي مزمري زاد من متاعب اجتماعية وصحية للسكان، وفي بعض الأحيان تسبب في تداعيات أمنية حيث خلقت هذه التجمعات السكنية الفوضوية وضعيات استحالة التحكم فيها أمنيا. و قد عجلت هذه الأوضاع إلى دفع السلطات العمومية بالتفكير جليا في خلق مشروع السكن الريفي. هذا البرنامج السكني ازدواجي التسيير، إذ تشرف عليه وزارتا الفلاحة والسكن والعمران اللتان تعملان على إعطاء الأولوية لسكان الأرياف لوضع حد لظاهرة النزوح الريفي أين توفر لهم كل ضروريات الحياة خاصة التغطية الصحية و الصرف الصحي والماء والكهرباء إضافة إلى المرافق الاجتماعية الترفيهية المتنوعة وفضلا عن ذلك يوفر لهم الأمن بمنح حصة لأفراد القوات النظامية المختلفة ممن يرغبون في السكن بالريف والمنحدرين عادة من أوساط ريفية.¹

4. الفروع الخاصة بالإنتاج السكني في الجزائر

تتميز عملية الإنتاج السكني في الجزائر بمساهمة مجموعة من الهيئات والتنظيمات وهي في غالبيتها تابعة للقطاع العمومي، مع المشاركة الضئيلة للقطاع الخاص، وسنحاول فيما يلي عرض أهم المؤسسات التي تتكفل بإنتاج وتسيير المنتجات العقارية، حيث يمكننا التمييز بين:

4-1 ديوان التسيير والترقية العقارية: (OPGI)²

هي مؤسسة عمومية تعمل تحت وصاية وزارة السكن والعمران أنشأت سنة 1985 خلفا لمؤسسة السكن التجاري المعتدل، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية لها نشاط تجاري مع الآخرين لذا فهي تخضع للقانون التجاري، وهي تمارس نشاطها في كافة التراب الوطني. وتتكفل في إطار تنفيذ السياسة الاجتماعية للدولة بترقية الخدمة العمومية في مجال السكن خاصة للطبقات ذات الدخل المحدود، وهي تقوم بعدة مهام أخرى فيما يخص العقارات التي تعود ملكيتها للدولة نذكر منها:

- عملية التحكم في المشاريع الممنوحة لأي متعامل آخر؛
 - أعمال الخدمات من أجل ضمان الصيانة و المحافظة و إعادة التهيئة وتحديد الأملاك العقارية؛
 - كراء أو التنازل عن مختلف المنتجات العقارية التي تعود ملكيتها للدولة؛
 - تحصيل الإيجار والتكاليف الإيجارية وكذا ناتج التنازل عن المنتجات العقارية التي يسيرونها؛
 - المحافظة على المنتجات العقارية من أجل جعلها دائما في حالة تسمح بشغلها؛
 - القيام بضبط وجرد المنتجات العقارية التي يسيرونها وكذا مراقبة الوضعية القانونية لمستغلي هذه المنتجات؛
 - التنظيم و التنسيق بين كل الأعمال الموجهة لضمان استعمال أقصى للمنتجات العقارية التي يسيرونها؛
 - وكل عمل يدخل في إطار التسيير العقاري.
- تتكون ميزانيتها حسب المادة 18 من المرسوم التنفيذي المؤرخ في 1993/10/20 من:
- الإيرادات التي تتمثل في التدفقات الناتجة عن نشاط المؤسسة في حد ذاتها و مساهمات الدولة والتدفقات النقدية التي توجهها السلطة العمومية لتمويل احتياجات الخدمة العامة للسكن؛
 - النفقات وتتمثل في تلك الناتجة عن نشاط المؤسسة و التجهيزات بالإضافة إلى جميع النفقات الخاصة بتحقيق المشاريع.

¹ - جمعية العربي بن مهيدي: "مداخلة حول السكن بالجزائر عامل للتنمية و مؤشر للسلم الاجتماعي"، الجزائر، تلمسان، 2008، ص 6، 9.

² - OPGI :Office de Promotion de Gestion Immobilière.

وتعاني هذه المؤسسات من خلل كبير في نشاطها، يمكن تلخيصه فيما يلي:

- التوجيه السيئ لقيمة دفعات الإيجار العائدة للدولة، واحتفظ بها لدى هذه المؤسسات؛
- غياب الفصل بين وظيفة الترقية العقارية ووظيفة تسيير الحاضرة العقارية، بالإضافة إلى غياب المراقبة والشفافية؛
- تكفلها بوظائف متعارضة ومتناقضة مع وظيفتها الرئيسية الخاصة بالترقية العقارية، نذكر منها تغطية دفعات الإيجار والتي تعتبر عملية معقدة تتطلب مؤسسات متخصصة؛
- كما نلاحظ أن هناك عجز كبير في مجال المحافظة وصيانة الممتلكات العقارية، نتيجة ل: عدم كفاءة دواوين التسيير والترقية العقارية وانخفاض مداخيل الإيجارات المدارة .

ومن أجل ضمان فعالية هذه المؤسسات يقترح أن تحتفظ بوظيفتها في مجال الترقية العقارية، وتشجيع تنازلها عن المساكن المخصصة للتأجير لصالح مستعمليها في إطار صيغة التأجير بالبيع، مما يشجع هذه الفئة على معالجة وضعية استحقاقاتها بأسعار تنازل امتيازها على فترة زمنية تصل إلى 20 سنة، أما بالنسبة للدفعات التي تم تسديدها فتقتطع من سعر البيع، بالإضافة إلى اللجوء إلى الجهاز البنكي من أجل تحقيق مشاريع سكنية جديدة تتماشى والطلبات الحالية¹.

4-2 مؤسسات ترقية السكن العائلي: ²(EPLF)

أنشئت مؤسسات ترقية السكن العائلي والتي عوضت دواوين ترقية السكن العائلي سنة 1980 حيث بدأت منذ ذلك التاريخ 23 مؤسسة منها النشاط، وذلك لغاية 1993 أين حولت ملكية هذه المؤسسات الولائية إلى الدولة. أما دورها فلم يتعد إنجاز برامج محدودة على المستوى الوطني، حيث لم يزد الحجم المتوسط لتوزيع مساكنها (منذ سنة 1986) عن 4 آلاف مسكن سنويا، وأحسن معدل لها سجل كان سنة 1995 ب 9377 مسكن ترقوي.

4-3 مؤسسة الترقية العقارية للمدخرين: ³(SPIE)

وهي تعد كفرع من الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، وقد تم إنشاؤها سنة 1993 من أجل ضمان السير الحسن والفعلي لعمليات إنجاز المساكن الترقية لفائدة المدخرين لدى الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط.

4-4 المجالس الشعبية البلدية: ⁴(APC)

لقد سمح قانون سنة 1993 المتعلق بالنشاط العقاري للمجالس الشعبية البلدية وأجاز لها المساهمة للتكفل بإنجاز برامج سكنية ترقية موجهة للمواطنين⁵.

4-5 الوكالة الوطنية لتحسين وتطوير السكن: ⁶(AADL)

تأسست هذه الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 91-148 المؤرخ في 12 ماي 1991 يتضمن إحداث وكالة وطنية لتحسين السكن، في شكل مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي و تجاري وهي تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية وتعمل تحت وصاية وزارة السكن و العمران.

4-5-1 أهداف الوكالة الوطنية لتحسين وتطوير السكن:

حسب المادة الثانية من نفس القانون تعمل هذه الوكالة على كامل التراب الوطني فيما يلي:

¹ - ابتسام طوبال، مرجع سابق، ص ص: 51، 52.

² - EPLF: Entreprise de Promotion du Logement Familial.

³ - SPIE : Société de Promotion Immobilière pour Epargnants.

⁴ - APC : Assemblée Populaire Communale.

⁵ - سياسة السكن في الجزائر ودور مؤسساتها في حل أزمة السكن، مرجع سابق، ص: 222.

⁶ - AADL : Agence pour l'Amélioration et de Développement de L'habitat.

- ترويج السوق العقارية وتطويرها؛
- تأطير الأعمال الآتية وتنشيطها؛
- القضاء على السكن غير الصحي؛
- تحديث الأنسجة القديمة و إصلاحها؛
- تغيير البيئة الحضرية؛
- إنشاء مدن جديدة؛
- إعداد أساليب بناء مستحدثة من خلال برنامج عملها وتعميمها قصد تطويرها؛
- تطوير الإعلام ونشره على نطاق واسع باتجاه العاملين في الأسواق العقارية(المقاولين، المواطنين، المؤسسات المالية، السلطات العمومية المحلية، منتجي مواد البناء، مكاتب الدراسات، مؤسسات الإنجاز، مسيري العمارات والجمعيات).

4-5-2 النظام الجديد للوكالة:

بموجب المرسوم رقم 105-01 المؤرخ في 23 أبريل 2001 والذي يحدد شروط شراء المساكن المنجزة بأموال عمومية في إطار صيغة البيع بالإيجار وكيفية ذلك.

4-5-2-1 تعريف البيع بالإيجار:

حسب المادة الثانية البيع بالإيجار صيغة تسمح بالحصول على مسكن بعد إقرار شرائه بملكية تامة بعد انقضاء مدة الإيجار المحددة في إطار عقد مكتوب. وحسب المادة الثالثة من القانون 105-01 فإن وزير السكن هو الوحيد الذي يحق له تحديد موقع المساكن المخصصة للبيع بالإيجار وعددها.

4-5-2-2 شروط البيع بالإيجار:

- يتاح البيع بالإيجار لكل شخص لا يملك أو لم يسبق له أن امتلك عقارا ذا استعمال سكني ولا يتجاوز مستوى مداخله خمس مرات الأجر الأدنى المضمون؛
- لا يمكن لأي شخص الاستفادة من مسكن في إطار البيع بالإيجار إلا مرة واحدة؛
- كما يجب على كل من يطلب مسكن في إطار البيع بالإيجار أن يسدد دفعة أولى لا تقل عن 25% من ثمن المسكن؛
- يجب على المستفيد أن يحدد مستوى دخله حتى يتسنى له تسديد الأقساط الشهرية الثابتة التي يجب تسديدها في آجالها؛
- على المستفيد تسديد مبلغ ثمن المسكن كله مهما كانت الظروف والأسباب، بعد خصم الدفعة الأولى وذلك في مدة لا تتجاوز 20 سنة كما يمكن تسديد ثمن المسكن قبل المدة المحددة؛
- كما يترتب عن عدم تسديد المستفيد ثلاث أقساط متتالية تطبيق زيادة 5% في مبلغ القسط الشهري وفي حالة تأخير ستة أقساط يتم فسخ عقد البيع بالإيجار على حساب المستفيد ويحق للمتعهد في هذه الحالة رفع دعوة لدى الجهات القضائية المختصة لطرد المقيم من المسكن المعني؛
- يمكن أن يستفيد من البيع كل من يقيم بمسكن إيجاري عمومي، على أن يلزم بإعادة المسكن المعني إلى الهيئة المؤجرة فور استلام المسكن موضوع البيع بالإيجار.

4-5-2-3 طرق البيع بالإيجار:

حتى يمكن للمستفيد الحصول على مسكن في إطار البيع بالإيجار يجب عليه تقديم طلب شراء مسكن في إطار البيع بالإيجار إلى المعهد بالترقية العقارية المعني بعد تحريره على مطبوع يحدد نموذجيه وزير السكن، ويرفع الطلب خلال آجال يحددها المعهد بالترقية العقارية في إعلانات إخبارية، وتعالج الطلبات حسب شروط وكيفيات محددة بموجب قرار من وزير السكن.¹

المطلب الثالث: تطوير نظام تمويل السكن

جاءت الإجراءات الجديدة لتمويل السكن ضمن الإصلاحات البنكية قصد تحقيق الأهداف المنشودة بدعم دائم من قبل الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط الذي كان إلى غاية 1997 الوحيد الذي أخذ على عاتقه تمويل السكن من الجانب الحكومي، لكن هذا لم يكن آخر الحلول بالنسبة للدولة بل لجأت هذه الأخيرة لإنشاء مؤسسات تعمل على تمويل السكن وتغطية مختلف المخاطر المتعلقة بعدم التسديد من طرف المستفيدين.

1. الصندوق الوطني للسكن: ²(CNL)

هو مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، تتمتع بالاستقلالية المالية، أسست عام 1991 تحت وصاية وزارة السكن وال عمران، بموجب المرسوم التنفيذي رقم 91-144، 91-145 المؤرخين في 12 ماي 1991 . وهو أول مؤسسة متخصصة في محاولة تنظيم و تسيير المساعدات المالية، التي تقدمها الدولة لذوي الدخل المتوسط و التي تكون فيها نسبة الفوائد المطبقة من طرف البنك على CNL هي نسب جد منخفضة.

1-1 مهام الصندوق الوطني للسكن:

لقد أسندت للصندوق الوطني للسكن المهام الرئيسية التالية:

- تسيير إعانات ومساهمات الدولة في مجال المساكن، خاصة المساكن ذات الطابع الاجتماعي والسكن الإيجاري وامتناص السكن القصري؛
- إعادة الهيكلة العمرانية وترميم وصيانة البناء؛
- ترقية كل أشكال التمويل المتعلقة بالسكن، خاصة ذات الطابع الاجتماعي، وذلك بتدبير وتجهيز موارد مالية غير مرتبطة بالميزانية.

في سنة 1994، نظمت المادة الخاصة بالمهام الجديدة للصندوق الوطني للسكن، وهي على النحو التالي:

- المساهمة في تحديد نسبة تمويل السكن؛
- إدارة الأسهم والمساهمات التي تقدمها الدولة لفائدة السكن، لا سيما المساعدات أو تخفيض نسبة الفائدة؛
- النهوض بتمويل السكن الاجتماعي، عن طريق البحث عن موارد للتمويل غير مرتبطة بالميزانية وتجهيزها؛
- القيام بتدابير التمويل المتوسط الأجل، عن طريق البنوك والمؤسسات المالية الأخرى لبرامج مساكن اجتماعية؛
- التكفل بكافة العمليات والأعمال الخاصة ذات الصلة، والتي قد تسند لها الخزينة إليه، وتسييرها، وغيرها من المهام.

¹ - مرسوم تنفيذي رقم 105/01، المؤرخ في 23 أبريل 2001 ، الذي يحدد شروط شراء المساكن المنحزة بأموال عمومية في إطار البيع بالإيجار و كيفية ذلك، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 25.

² - CNL : Caisse Nationale de logement.

هذه المهام جعلت من الصندوق أكثر تخصصًا في ميدان السكن.¹

1-2 شروط الاستفادة من إعانة الدولة:

- أن لا يتجاوز الدخل الشهري العائلي ستة مرات (06) الأجر الوطني الأدنى المضمون؛
- عدم الاستفادة من أي تنازل عن مسكن من الحضيرة العقارية العمومية أو من أي مساعدة من طرف الدولة موجهة للسكن؛
- عدم ملكية أي عقار ذات استعمال سكني ملكية تامة (في حالة طلب مساعدة من أجل بناء مسكن جديد)؛
- عدم الاستفادة من أي مسكن من الحضيرة العمومية التجارية ماعدا حالة التعهد المسبق بإرجاع المسكن ؛
- ملكية وعاء عقاري في الوسط الريفي (في حالة طلب مساعدة من أجل بناء مسكن جديد)؛
- ملكية مسكن في الوسط الريفي (في حالة طلب مساعدة لتهيئة و/أو توسيع مسكن موجود)؛
- أن لا تتجاوز تكلفة السكن أربع (04) مرات مبلغ المساعدة أي قيمة 2.800.000 دج، سواء في إطار بناء مسكن جديد أو إعادة تهيئة أو توسيع بناية موجودة.

1-3 المساعدات الممكن الحصول عليها من طرف الصندوق الوطني للإسكان:

الهدف من هذا هو توضيح طرق تدخل الصندوق الوطني للإسكان فيما يخص الدعم المالي الذي يقدمه للمواطن للحصول على سكن عائلي، وكذلك استفادة العائلات ذات الدخل المحدود والمتوسط على امتيازات من طرف هذا الصندوق والمتمثلة في:

- إعانات مالية؛
- تمديد فترة تسديد الدين؛
- طبيعة وقيمة الامتيازات المقدمة من طرف (CNL) لها علاقة مباشرة مع نسب دخل العائلات و الشروط المتواجدة عليها حاليا.²

جدول رقم (02):قيمة المساعدات التي يمنحها CNL حسب الفئات

الفئات	مستوى الدخل	قيمة الاعانة (بالدينار الجزائري)
1	R<4 SNMG	700 000
2	4 SNMG<R<6 SNMG	40 000
3	R>6 SNMG	0

المصدر: من إعداد الطالبة

مع العلم أن الدخل الوطني الأدنى المضمون³ (SNMG) هو 18000 دج.

1-4 الشركاء و العملاء:

يتعامل CNL في إطار نشاطاته مع العديد من الأطراف:

- أصحاب المشاريع العمومية: الولايات ممثلة في مديريات السكن والتجهيز العمومي و مديريات العمران والبناء؛
- المجالس الشعبية البلدية؛

¹ - عمران محمد، (استراتيجية التمويل السكني في الجزائر)، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية و الانسانية، جامعة الدكتور يحيى فارس، المدينة، 06 / 2011، ص: 8.

² - المرجع السابق، ص: 9.

³ - SNMG : Salaire Nationale le Minimum Garanti.

- المتعهدين العقاريين العموميين: الوكالة الوطنية لتحسين السكن وتطويره AADL، دواوين الترقية و التسيير العقاري OPGI، مؤسسات ترقية السكن العائلي EPLF، و الوكالات العقارية
- المتعهدين العقاريين الخواص والشركات المدنية العقارية والتعاونيات العقارية؛
- البنوك التجارية المتدخلة بالقروض العقارية (BNA, BDL, CPA , CNEP-Banque)؛
- المؤسسات المالية مثل صندوق الضمان والكفالة المتبادلة في الترقية العقارية، شركة إعادة التمويل الرهني، وشركة ضمان القروض العقارية... الخ؛
- صناديق ومؤسسات التعاون والتمويل الأجنبي؛
- المواطنون المستفيدون بصفة فردية من إعانة الدولة في مجال السكن¹.

2. شركة ضمان القروض العقارية: (SGCI)²

هي مؤسسة اقتصادية وعامة ذات أسهم أنشئت في 5 أكتوبر 1997 برأس مال قدرة 1 مليار دج، بدأت نشاطها فعليا في 1 جويلية 1998.

2-1 المساهمون: ولها نوعان من المساهمين:

2-1-1 المساهمون البنكيون:

والممثلون في: البنك الوطني الجزائري، القرض الشعبي الجزائري، بنك الفلاحة والتنمية الريفية، الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، البنك الجزائري الخارجي.

2-1-2 المساهمون المؤمنون:

يتمثلون في الشركة الوطنية للتأمينات، الشركة الجزائرية للتأمينات، الشركة المركزية لإعادة التأمين والشركة الجزائرية لتأمينات النقل.³

2-2 أهدافها:

لقد أوكلت صلاحيات للشركة تهدف إلى تقديم ضمانات للمؤسسات البنكية والمالية المانحة للقروض العقارية كما تدخل كمؤسسة للتأمين على القروض العقارية، وبالتالي فأهدافها تتمثل فيما يلي:

- إعطاء ضمانات للقروض التي تمنح من أجل الحصول على عقار ذو طابع سكني أو من أجل القيام بالترقية العقارية بصفة عامة من طرف المؤسسات المالية و البنوك التجارية؛
- التسيير بطريقة مستقلة عن مال المؤسسات و البنوك؛
- مراقبة تسيير المؤسسات المالية في شأن المنازعات القانونية مع حق الحلول محلهم لمتابعة استرجاع الزبون؛
- تنفيذ كل عمليات القرض الخاصة لمتعهدي البناء وعموما كل العمليات المالية العقارية أو المنقولة والتي يمكن أن تربط أو تسهل تطور أو تنفيذ موضوع الشركة، ضف إلى ذلك في تطور حساب الاستثمار في مجال الترقية العقارية .

2-3 تدخلاتها:

إن المنتجات الممنوحة من طرف الشركة على نوعين:

¹ - ابتسام طوبال، مرجع سابق، ص: 103، 104.

² - SGCI : Société de Garanti du Crédit Immobilier.

³ - عمار بوطكوك، مرجع سابق، ص: 99.

2-3-1 الضمان البسيط:

الذي يغطي البنك ضد خطر عدم القابلية النهائية للتسديد من طرف المقترض للقرض المضمون.

2-3-2 الضمان الكلي:

الذي يشمل إضافة إلى الضمان أغطية للتأخيرات الزمنية في تسديد الأقساط من طرف المقترض، أيضا يشمل التغطية ضد أخطار الوفاة و كذلك أخطار احتراق السكنات موضوع القرض المرهون.

2-3-3 الترقية العقارية:

بالإضافة الى ضمان القروض العقارية فإن الشركة تقوم باستثمار أموالها الخاصة في اطار الترقية العقارية و المشاريع التي تقوم بها المؤسسات المالية و البنوك بما فيها الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك- وهذا وفقا لشروط محددة وحسب فترات محدودة أثناء تقرير المشروع وهذا بأخذ ضمانات عينية.¹

3. صندوق الضمان والكفالة التعاونية للترقية العقارية: ²(FGCMPI)

مؤسسة عمومية تتمتع بالاستقلالية الإدارية والمالية، أنشئ سنة 1997 عند صدور المرسوم التنفيذي رقم 406-97 بتاريخ 03 نوفمبر 1997، هدفه الأساسي هو ضمان حقوق المشتري (المالكين)، في حالة عدم الملاءة المستقبلية للمتعهدين العقاريين (ضعف حالة البيع على مخطط) حيث يفرض على هذا الأخير تأمين إجباري يأخذ شكل "شهادة ضمان" لتكون ملحققة لعقد البيع على مخطط، بهدف ضمان استرجاع الدفعات التي تحصل عليها المتعهد العقاري في حالة الإخلال بالتزاماته، نتيجة للحالات الآتية:

- إثبات اختفاء أو انسحاب المتعهد العقاري؛
- وفاة المتعهد العقاري قبل إتمام العمليات العقارية؛
- إثبات احتلاس المتعهد العقاري لأموال المستفيدين من المساكن؛
- إفلاس مؤسسة الترقية العقارية؛
- تصفية المؤسسة بصفة مسبقة.³

3-1 صيغة البيع على المخطط: ⁴(VSP)

هي تقنية تجارية مدعمة بضمانات تقنية ومالية، تسمح للمتعهد العقاري بالتنازل عن منتج عقاري مخصص للإقامة أو ذو طابع تجاري أو صناعي (محلات... الخ) قبل إتمام إنجاز الأشغال به، مع دفع مبلغ مالي في شكل تسبيق تحت الطلب مقدم من طرف المستفيد (المشتري).

3-2 عقد البيع على المخطط:

هو وثيقة يتم توقيعها على يد موثق، بحيث يجب أن يكون مطابقا للتصميم المحدد سابقا (صيغة البيع على المخطط). تخضع هذه الصيغة للإجراءات الرسمية الخاصة بالتسجيل والإشهار، كما أنها تتطلب وصف دقيق ومفصل للسكن الذي هو في

¹ - يلس مباركة، مرجع سابق، ص: 45-48.

² - FGCMPI : Fond de Garanti et de Caution Mutuelle de Promotion Immobilière.

³ - ابتسام طوبال، مرجع سابق، ص: 107.

⁴ - VSP : Vente Sur Plan.

طور الإنجاز، كما أن إبرام عقد VSP يلزم المستفيد بدفع قيمة السكن مرحلة بمرحلة تتابعا مع التقدم في عملية الإنجاز ليصبح هذا الأخير مالكا للأرضية والبناء الذي تم إنجازها.

3-4 المزايا التي يوفرها صندوق الضمان والكفالة التعاونية للترقية العقارية:

- يوفر صندوق الضمان و الكفالة التعاونية للترقية العقارية عدة مزايا بالنسبة:
- للعميل ضمان قيمة الدفعات المحولة إلى حساب المتعهد العقاري؛
- أما للمتعهد العقاري الحصول على كفالة مقدمة من قبل الصندوق، بالإضافة إلى الاستعمال القانوني للتسيقات (القروض + المساهمات الشخصية للعملاء) في إطار نشاط الترقية العقارية؛
- وبالنسبة للبنك منح قروض سكنية في إطار تنظيم مؤمن من طرف الصندوق يسمح بتقليل حجم الأخطار المترتبة عن منح هذه القروض¹.

4. مؤسسة إعادة التمويل الرهني: (SRH)

تدعيما لمعونة النشاط المالي الوطني بصفة عامة و الميدان التمويلي بصفة خاصة أنشئت شركة إعادة التمويل الرهني SRH بالقرار المؤرخ في 29 نوفمبر 1997.

4-1 نشأة الشركة:

هي شركة ذات أسهم تخضع للقانون الخاص ولقانون النقد والقرض، اعتمدت كمؤسسة مالية من طرف بنك الجزائر في السادس الأول برأس مال قدره 3290 مليون دج لسنة 1998 ثم رفع إلى 4165 مليون دج خلال شهر أفريل 2003 بمساهمة الخزينة العمومية، البنوك التجارية (CPA, BNA, CNEP-Banque, BEA, BADR) وشركات التأمين تتمثل في الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR، شركة التأمين الجزائرية SAA، الشركة الجزائرية للتأمين الشامل CAAT). ولبدأ نشاطها استفادت الشركة من المساعدة التقنية للشركة الأمريكية "فاني مي" المتخصصة في إعادة تمويل السكن، وكذا المساعدة المالية للبنك العالمي.

4-2 مهامها: تشمل المهام في العناصر التالية:

- تحسين فعالية النظام المالي للإسكان متوسط وطويل الأجل؛
- تدعيم استراتيجية الحكومة المتعلقة بتطوير الوساطة المالية الموجهة لتمويل السكن، وذلك بهدف تخفيف الضغط على ميزانية الدولة؛
- المشاركة في تطوير سوق الرهن العقاري وإعطاء فرص أكبر للمؤسسات المالية والمصرفية الوطنية، لتقديم القروض إلى المواطنين الذين يرغبون في اقتناء سكنا لائقا بهم، وكذلك تشجيع المنافسة في هذا الميدان؛
- جلب رؤوس الأموال من السوق المالية بواسطة إصدار أوراق مالية مضمونة بهونات عقارية من الدرجة العالية بما يتفق مع القوانين المعمول بها؛
- تنمية التحفيزات الكافية التي تهدف إلى تشجيع الوساطة المالية في ميدان القرض الرهني.²

¹ - يلس مباركة، مرجع سابق، ص: 53.

² - سليمان ناصر: "الترويج كأداة مالية لمواجهة مخاطر السيولة في البنوك- تجربة ترويج القروض العقارية في الجزائر"، جامعة فاسدي مباح، ورقلة، الجزائر، ص: 4.

4-3 مواردها: تجمع المؤسسة مواردها من خلال:

- طرح السندات على مستوى السوق الرهني والمالي؛
- بنك الجزائر؛
- التمويلات الخارجية؛
- مصادر تمويل أخرى¹.

4-4 مبادئ عملية إعادة التمويل الرهني في الجزائر: تركز عملية التمويل على المبادئ التالية:

- إعادة تمويل محافظ القروض الممنوحة مقابل ضمانات للشرائح الاجتماعية المحرومة من طرف الوسطاء المعتمدين الملتزمين بتقديم قائمة اسمية بالديون المعاد تمويلها لشركة إعادة التمويل الرهني؛
- تشكيل صندوق عقاري من الدرجة الأولى لعملية إعادة التمويل المنجزة من قبل شركة إعادة التمويل الوطني أثناء امتلاك أو التعويض المسبق للقروض الأصلية؛
- الاحتفاظ بحق الملكية للديون غير العقارية التي هي في حوزة الحماية المالية للوسطاء المعتمدين من الدرجة الأولى؛
- يلتزم الوسيط المعتمد المستفيد من عملية إعادة التمويل الرهني، بضمان الدفع المنتظم للفوائد و الأصول حتى في حالة توقف المقترض عن الدفع المؤقت، أي عكس الطريقة الأمريكية فإن الوسطاء المعتمدين هم الذين يتحملون المخاطر المرتبطة بمنح القروض الرهنية؛
- إن التحويل لشركة إعادة التمويل الرهني لحق الملكية للديون العقارية يكون واسطة عقد بيع ما بين الوسيط المعتمد و شركة إعادة التمويل الرهني(الطريقة الأمريكية)؛
- حسن مسؤولية تسيير القروض للوسيط المعتمد؛
- تضمن القروض الممنوحة من طرف الوسطاء المعتمدين برهون من الدرجة الأولى، استنادًا لعرض التنوع الجغرافي و اتخاذها لمقاييس وقائية من تقييم الأخطار؛-إن مدة الامتلاك القصوى للقروض العقارية لا تتعدى 25 سنة.²

4-5 طرق إعادة التمويل الرهني: تتوافر ش.إ.ت.ر على طريقتين أساسيتين لإعادة تمويل محافظ القروض الرهنية:

4-5-1 إعادة التمويل " مع حق الرجوع":

تبعاً لهذه الطريقة، فإنه بإمكان الوسيط المعتمد الحصول على المبالغ المطلوبة لإعادة تمويل القروض التي قدمها في إطار تمويل السكن في حدود 80% من الضمانات المقدمة لذلك، إلا أن القروض تبقى ضمن موجودات الوسيط المعتمد. و يتحمل هذا الأخير جميع الأخطار المتعلقة بالقروض الممنوحة في إطار تمويل السكن، كما تبقى جميع الرهونات العقارية و التأمينات مسجلة باسم الوسيط المعتمد.

4-5-2 إعادة التمويل " بدون حق الرجوع":

وتبعاً لهذه الطريقة، فإنه بإمكان الوسيط المعتمد الحصول على المبالغ المطلوبة في إطار إعادة التمويل للمحافظ العقارية التي تم تمويلها في إطار القروض السكنية، لكن بعد إتمام تحويل جميع الرهونات والضمانات الأخرى باسم شركة إعادة التمويل الرهني، أي عكس ما هي عليه الطريقة الأولى.

¹ - ابتسام طوبال، مرجع سابق، ص: 111.

² - عمر طالب و اخرون، مرجع سابق، ص: 8.

- وتتحمل بمقتضى ذلك شركة إعادة التمويل الرهني جميع الأخطار المتعلقة بالديون التي تمت إعادة تمويلها بشرط أن:
- يتعهد الوسيط المعتمد بالاستمرار في إدارة القروض المتنازل عنها لفائدة شركة إعادة التمويل الرهني مقابل عمولة يتم الاتفاق عليها بين الطرفين؛
 - أن يوقع الوسيط المعتمد مع شركة إعادة التمويل الرهني عقدًا يتضمن إدارة و استرداد المبالغ المستحقة من الزبائن؛
 - أن يوقع الوسيط المعتمد مع شركة إعادة التمويل الرهني عقدًا يتضمن عملية التنازل على المحافظ العقارية؛
- هذان العقدان يخضعان للتفاوض شركة إعادة التمويل الرهني و الوسيط المعتمد.¹

4-6 الشروط العامة لعملية منح القرض: تشمل ما يلي:

4-6-1 شروط خاصة بقيمة القرض:

- يجب ان لا تتعدى قيمة القرض 80% من قيمة الرهن؛
- يجب ان يكون القرض مضمونا.

4-6-2 شروط خاصة بإجراءات الدفع:

- تحدد شروط الدفع بالاشتراك مع الوسيط المعتمد؛
- تتم عملية الدفع في مدة زمنية لا تتعدى الشهرين من تاريخ امضاء العقد بين شركة اعادة التمويل الرهني والوسيط المعتمد؛
- يتم الدفع مقابل الاعتراف بالدين (السند لأمر).

4-6-3 شروط خاصة بنسبة الفائدة:

- تحديد نسبة الفوائد على أساس سعر متوسط لموارد شركة إعادة التمويل أخذًا بعين الاعتبار السندات الأكثر تمثيلاً في السوق بالإضافة إلى هامش الربح. (يتفق عليه أثناء العقد)
- قبل تحرير عقد إعادة التمويل يلتزم الطرفان بالاتفاق على:
- كيفية التعويض وتحميل عقوبات التأخير؛
- قيمة تكاليف التسيير؛
- تحديد الخطر المحتمل من القرض؛
- نسبة عمولات الالتزام.

4-6-4 الشروط العامة لتعبئة القروض:

- قصد الاستفادة من إعادة تمويل القروض السكنية يجب على الوسيط المعتمد ان تتوفر فيه الشروط التالية:
- أن يكون مصرفاً أو مؤسسة مالية معتمدة طبقاً للنظم والقوانين سارية المفعول؛
 - أن يخضع لنظام تسيير محفظة القروض العقارية متبني وقابل للمراقبة من طرف شركة إعادة التمويل الرهني من خلال الوثائق أو التواجد في عين المكان؛
 - قيمة قرض إعادة التمويل يجب أن لا تتعدى 80% من قيمة الضمانات المقدمة؛
 - لا تقل مدة القروض المضمونة والمقدمة إلى الشركة إعادة التمويل الرهني عن 15 سنة؛
 - تتمثل أغراض الاستفادة من القروض الممنوحة من الوسطاء المعتمدين في:

¹ - عمار بوطكوك، مرجع سابق، ص ص: 102، 103.

• شراء مسكن أو إقامة جديدة؛

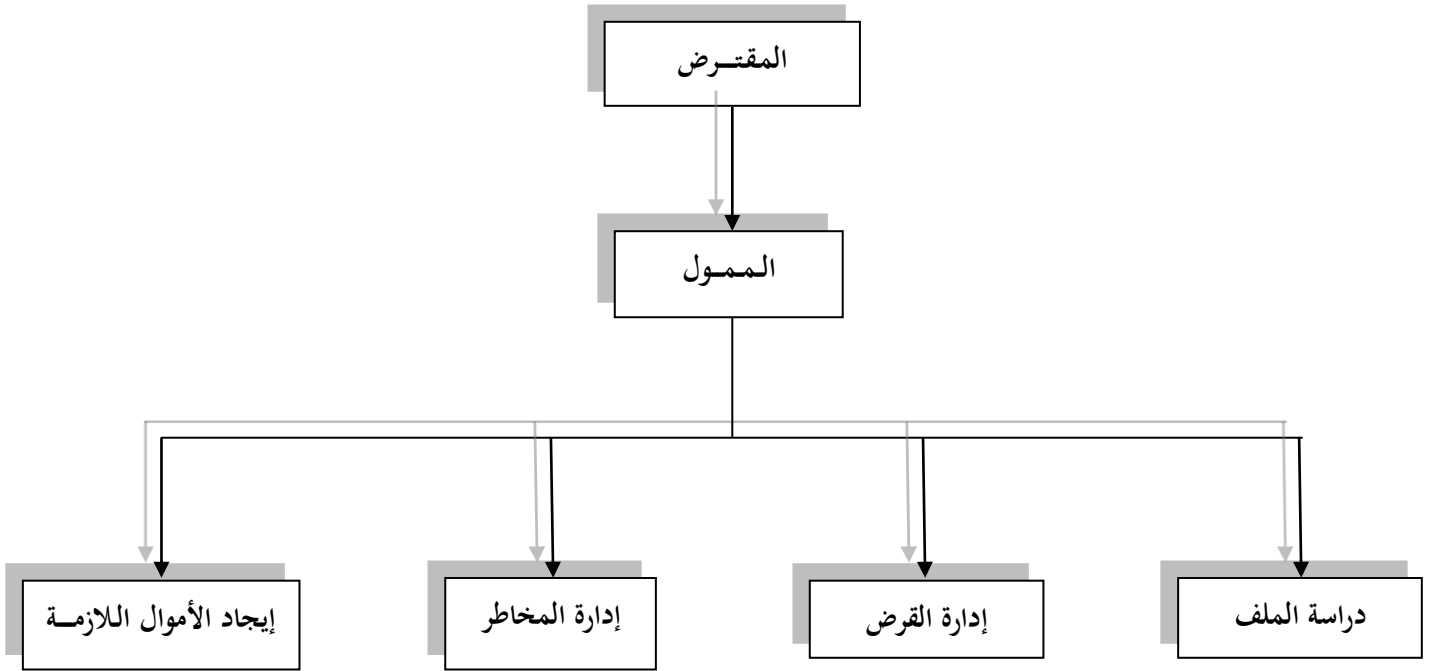
• إعادة ترميم السكن؛

• بناء سكن عائلي فردي؛

• تخفيض قيمة الضمانات المقدمة بسبب عدم استقرار أسعار الفائدة.¹

الشكل التالي يوضح النظام القديم للرهن العقاري، ان البنك المانح للقرض يكون مدعم برهانات عقارية من الدرجة الأولى ويتحمل جميع المخاطر بعد دراسة الملف والتقييم ملكية موضوع الرهن ثم إدارة القرض وكذا القيام بجميع الإجراءات لتحليل مخاطر التغيير في أسعار الفوائد وتقديمها في شكل قروض إلى المواطن.

شكل رقم(04): نظام الرهن العقاري القديم

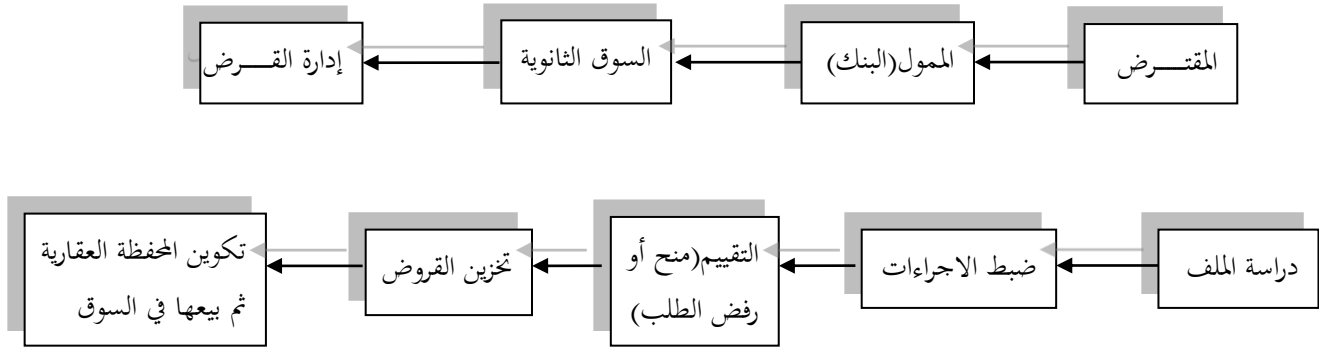


المصدر: عبد القادر بلطاس: " الاقتصاد المالي و المصرفي - السياسات و التقنيات الحديثة في تمويل السكن"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001 ص: 195.

بالنسبة الشكل الموالي فهو عبارة عن نظام جديد للرهن العقاري الذي يقوم بالتفريق بين مختلف الوظائف، بحيث قد تشترك عدة مؤسسات متخصصة في عملية التقييم والبعض الآخر في عملية البيع في السوق الثانوية والبقية في ادارة المحفظة العقارية وهذا لم يكن في النظام القديم.

¹ - المرجع السابق، ص: 104.

شكل رقم(05): نظام الرهن العقاري الجديد



المصدر: عبد القادر بلطاس: " الاقتصاد المالي و المصرفي - السياسات و التقنيات الحديثة في تمويل السكن"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص: 195.

4-7 مزايا الاقتراض من شركة إعادة التمويل الرهني:

- توفير السيولة للبنوك والمؤسسات المالية من خلال إعادة تمويل قروض سبق وأن قامت هذه الأخيرة بمنحها التمويل ل: بناء السكن، شراء سكن جديد أو تحسين مساكن قديمة؛
- تخفيض تكلفة التشغيل؛
- تمكين البنوك من إدارة موجوداتها ومتطلباتها بكفاءة أعلى؛
- يتم معاملة قرض الشركة معاملة القروض فيما بين البنوك وبالتالي لا يخضع لمتطلبات الاحتياطي النقدي الإلزامي لدى البنك المركزي (بنك الجزائر) مما يؤدي إلى زيادة نسبة السيولة القانونية لدى البنوك حيث لا يعتبر قرض الشركة من ضمن المبالغ المقترحة الواردة في نسبة السيولة.¹

4-8 آفاق عملية إعادة التمويل الرهني في الجزائر:

إن عمليات إعادة التمويل الرهني تتم حالياً مع بنك واحد فقط هو بنك التنمية المحلية. هذه الوضعية يمكن أن تفسر بالظروف الغالبة على مستوى البنوك و التي تتميز باليسر المالي المتنامي. هذه الأخيرة لجأت إلى استعمال مواردها الخاصة عوض أن تلجأ إلى إعادة التمويل لدى شركة إعادة التمويل الرهني فضلاً عن ذلك، فإن صعوبات التوظيف و ضعف معدلات المردودية المقترحة على سندات الدولة بالمقارنة مع آجال الاستحقاق التي تحملها منعت من توظيف فائض الخزين. أضف إلى ذلك غياب آلية قانونية تتماشى مع التحولات التي تعرفها السوق و الإصلاحات التي أدخلت على القطاع المالي، و هذه الآلية تتمثل في توريق القروض الرهنية.

لكن وبعد المصادقة على قانون التوريق في 17 جاني 2006 يتوقع أن تعرف السوق الرهنية الثانوية انطلاقة جدية حيث أنه حسب تصريحات المسؤول الأول ل « SRH » فإن العديد من البنوك أبدت استعداداً و اهتماماً للجوء إلى عملية إعادة التمويل الرهني، نذكر من بينها بنك البركة الجزائر و البنك الأجنبي وبنوك أخرى.²

¹ - ابتسام طوبال، مرجع سابق، ص : 112.

² - عمر طالب و اخرون، مرجع سابق، ص: 27.

خلاصة الفصل:

نستخلص من خلال هذا الفصل ان لقطاع السكن أهمية بالغة لا يمكن الاستغناء عنها ، هذا ما جعل الدولة تخطوا خطوة كبيرة في تطوير هذا القطاع من اجل الحد من ازمة السكن هذا ما أدى الى انتعاش الحظيرة السكنية في السنوات الى انشاء هيآت أخرى كالصندوق الوطني للسكن الذي قدم برامج جديدة من الأخيرة دون ان ننسى دعمها لهذا القطاع منذ بداية الأزمة، وكذا شركة ضمان الكفالة التعاونية الترقية التي ادخلت طرق جديدة لتمكين المواطن من الحصول على سكن لائق ومأمّن بثمن معقول من طرف المتعهدين بالثبات وفق طريقة البيع على التصميم هاته المؤسسات المادية التي ساهمت بشكل أو بآخر في دعم انعاش قطاع السكن.

كما توصلنا أيضا الى أن أخطار القروض الملازمة للنشاط البنكي لا يمكن إلغائها أثرها السلبي بصفة نهائية على سيولة وربحية البنوك التجارية، وإنما يمكن تخفيضها بنسبة معينة، وتتوقف هذه الأخيرة على مدى استغلال البنوك لمختلف وسائل التسيير السابقة الذكر التي لا تكون بدورها في متناول جميع البنوك التجارية، بالنظر إلى حجم التعقيدات بالنسبة لعملية التنفيذ و نقص الكفاءات البنكية المتخصصة في هذا النوع من العمليات بالإضافة إلى تكاليفها المرتفعة.

هذه الوسائل التي تم تدعيمها بإنشاء نظام لإعادة التمويل الرهني، يتوقف نجاحه على مدى فعالية البنوك التجارية في تشكيل سوق أولي تنتج عنه محافظ للقروض السكنية تستوفي شروط التداول على مستوى السوق الثانوي.

الفصل الثالث:

تقييم مساهمة الصندوق

الوطني للتوفير و الاحتياط

-بنك- في تمويل السكن

تمهيد:

بعد الدراسة النظرية لموضوعنا هذا والخاص بالتمويل البنكي لقطاع السكن كان لا بد علينا من دراسة تطبيقية وعملية وذلك بإسقاط كل أو بعض المعارض النظرية التي تطرقنا لها في الجانب النظري.

ويعتبر الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك، إحدى أهم المؤسسات السكنية، هذه الأخيرة التي تمارس عملية التقارب بينها وبين الزبون باعتبارها هيئة مالية مختصة بالادخار العائلي و ذلك بتجميع الادخارات وتمويل المشاريع السكنية بمختلف أنواعها .

ولمعرفة مدى مساهمة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط نقسم هذا الفصل إلى مبحثين:

المبحث الأول: دراسة عامة حول الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-بنك-

المبحث الثاني: مدى مساهمة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط في تمويل قطاع السكن بميلة.

المبحث الأول: دراسة عامة حول الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك-

يعتبر الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط أول مؤسسة مالية اهتمت بتوفير وتشجيع الادخارات لغرض إنجاز مساكن، ومازال هذا الصندوق يؤدي أهم دور في هذا المجال، خاصة بعد تحوله إلى بنك في منتصف التسعينات.

المطلب الأول: نشأة و تطور الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك-

لقد تبين بعد الاستقلال بأن هناك حاجة لمؤسسة مالية متخصصة في تمويل المساكن الاجتماعية، لهذا تم إنشاء الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط CNEP، خلفا للصندوق التضامني للبلديات ومحافظة الجزائر CSCDA الذي تتمثل مهامه في جمع التوفير ، وكان ذلك في 10 أوت 1964 بموجب قانون 227/64 و بموجب القرار الوزاري رقم 93/SPM/150 المؤرخ في 3 نوفمبر 1993، الذي يحدد تنصيب ومهام مجلس ادارته. أول وكالة للصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط افتتحت أبوابها يوم 1 مارس 1967 ب تلمسان، في حين أن رقم تسويق دفتر الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط مند سنة قبل فتح الوكالة على مستوى شبكة البريد.

1. نشأة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط و تطور نشاطه الى غاية 1996: مرت بعدة مراحل.

• 1964-1970: جمع التوفير في الدفتر.

خلال هذه الفترة كان يتمثل النشاط للصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط فقط في جمع التوفير في الدفتر مع منح قروض اجتماعية رهنية، وكانت شبكة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط تشمل على وكالتين مفتوحتين فقط للمواطنين في 1967 و على 575 نقاط جمع المتواجدة على مستوى شبكة البريد.

• 1971-1979: تشجيع تمويل السكن.

في أبريل 1971، أصدرت تعليمة تكلف بها الصندوق للتوفير و الاحتياط لتمويل برامج لإنجاز سكنات باستعمال موارد الخزينة العمومية. بالتالي توفير الأسر يعرف انطلاقة وتطور هائل. بدأت أول عملية منح مساكن للمدخرين في سنة 1975 بشرط أن يكون للعميل دفتر لادخار مع الصندوق لا تقل مدته عن سنتين، وأن تكون قيمة الفوائد المتحصل عليها لا تقل عن 500 دج. أما في 1979، كان للصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط 46 وكالة عملية.

• عشرية 80: الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط في خدمة الترقية العقارية.

ليتم في سنة 1980 اسناد مهام جديدة وقد تزامن هذا تقريرا مع صدور نصوص قانونية أخرى كثيرة، منها المرسوم المؤسس للديوان الوطني للسكن العائلي وإعادة هيكلة المؤسسة العمومية للسكن العائلي. تمثلت هذه المهام في:

- منح القروض للأفراد بغرض بناء مساكن ذاتية، أو في إطار جمعيات بالنسبة للمدخرين وغير المدخرين، مع الأخذ بعين الاعتبار فرق معدل الفائدة بالنسبة لغير المدخرين؛

- تمويل الجماعات المحلية بهدف ترميم المباني على مستوى الدوائر والولايات؛

- تمويل مشاريع الترقية العقارية بالنسبة للمدخرين، بهدف تحفيز المواطنين على الادخار؛

- تمويل التعاونيات العقارية المنشأة في إطار حصول المدخرين على الملكية العقارية.

الفصل الثالث.....تقييم مساهمة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك-في تمويل السكن

وفي 1988/12/31، تم بيع 11590 مسكن في إطار بلوغ الملكية اتخذ الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط سياسة تنويع القروض الممنوحة، لاسيما لصالح أصحاب المهن الحرة، عمال قطاع الصحة و تعاونيات الخدمة و النقل. توسعت شبكة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط حيث بلغ عدد وكالاته 120 وكالة (47 وكالة ولائية، و 73 وكالة ثانوية).

• 1990-1995: وضع قانون النقد والقرض.

في سنة 1990 كانت الادخارات التي تمكن الصندوق من جمعها - من خلال 135 وكالة و 2651 مكتب بريدي - في حدود 82 مليار دينار جزائري.

كان الدور الحاسم للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط مع بداية مرحلة الإصلاحات الاقتصادية، حيث شكل القرار الصادر بتاريخ 1 جانفي 1991 عنصر تحول عن سياسة احتكار الدولة لعملية تمويل السكن الاجتماعي، حيث كانت البرامج السكنية الاجتماعية تشكل 60% من البرنامج العام للسكن. وقد أوكلت هذه المهمة للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط من أموال الادخار، أي ودوعات المواطنين، وذلك بالشروط التالية:

- مدة تمديد 25 سنة 6% تكون نسبة الفائدة، جل منها على عاتق الخزينة العامة في شكل تخفيض لنسبة الفائدة؛
- ضمان القرض تتحمله الخزينة العامة.

من هذا التنازع أصبح تمويل البرامج السكنية الاجتماعية يتم عن طريق الصندوق من الأموال المدخرة، غير أن الشروط السابقة شهدت تغيرات، لا سيما فيما يتعلق بالفائدة، النسبة التي تحملتها الخزينة. في نهاية سنة 1993 أصبح ل CNEP-Banque 170 وكالة وما يقارب 3000 مكتب موزع على مختلف مراكز البريد على التراب الوطني.

ونظرا لأن الصندوق لم تكن إمكانياته (الفارق بين الموارد والاستخدامات) قادرة على الاستمرار في تغطية تمويل هذا الكم من المشاريع؛ فدخل في عجز مالي حقيقي. ولهذا شهد نظام تمويل المساكن الاجتماعية الإيجارية منذ نهاية 1995 تغيرا كبيرا؛ حيث أصبحت عملية التمويل تتم على عاتق الخزينة العامة وحدها، دون تدخل الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، بعدما كان يتحمل تمويل مشاريع إنجاز هذه المساكن على مدار 5 سنوات. ويرجع سبب عجز الصندوق عن مواصلة عملية التمويل إلى حجم القروض التي تم منحها في إطار تمويل المساكن التطويرية، التي تشكل جوهر اهتماماته، مما جعل موارد الصندوق -بما فيها المبالغ المحصلة من بيع سندات الخزينة - تبلغ قيمتها 23 مليار دينار جزائري في مارس 1995، كل ذلك لا يكفي له تمويل المساكن الاجتماعية الإيجارية، و يتكفل الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بصفة مطلقة بتمويل إنجازات المساكن الترقية، عن طريق موارد الخاصة المتمثلة في ودائع المدخرين لديه.

2. تحول الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط إلى بنك:

• أفريل 1997: أصبح الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط بنكا.

في إطار مخطط إعادة التنظيم، وبعد مصادقة المجلس الشعبي الوطني على برنامج الحكومة سنة 1997، تم تحويل الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط في 6 أفريل 1997 إلى بنك؛ حيث وبعد اعتماده بصفته الجديدة، اكتسب قانونا جديدا له، يسمح له بتمويل كافة الأصناف البرامج العقارية، وأشكال البناء الفردي، أو شراء عقارات من الخواص، وأيضا جميع العمليات التجارية باستثناء التجارة الخارجية.

الفصل الثالث.....تقييم مساهمة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك-في تمويل السكن

هذه الإصلاحات التي عرفها الصندوق ألغت احتكاره مجال تمويل المشاريع العقارية وما يرتبط بها، فأتاح المجال للبنوك لدخول هذا المجال.

• 3 ديسمبر 2004: اقدم الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك، على أضخم عملية له منذ إنشائه.

وذلك بتمويله المرقين العموميين منهم والخواص، بمبلغ موحد قدره 242.285.000.00 دينار جزائري. والعملية متعلقة ببرنامج 1 مليون وحدة سكنية، طبعا بضمانة الخزينة العمومية. كما أبرم أكثر من 40 بروتوكول اتفاق مع مرقين عقارين عموميين وخواص من أجل إنجاز برنامج بأكثر من 40 ألف وحدة سكنية تساهمية. كما أبرم اتفاق مع وزارة السكن والعمران لتمويل مشروع إنجاز 65 ألف وحدة سكنية في إطار الصيغة الجديدة للبيع عن طريق الإيجار. وفي الاجتماع العام الاستثنائي لإدارة الصندوق.

• 31 ماي 2005 : تمويل الاستثمار في قطاع العقار

قررت الجمعية الغير عادية 31 ماي 2005 بإعطاء الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك- امكانية تركز أكثر في تمويل البنايات التحتية و النشاطات المرتبطة بالبناء لاسيما لإنجاز املاك عقارية ذات طابع مهني، اداري و صناعي، أيضا البنايات التحتية الفندقية، الصحية الرياضية، الترفيهية و الثقافية.

• 28 فيفري 2007 : اعادة التمركز الاستراتيجي للصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط -بنك-

قررت الجمعية العامة العادية المرتبطة بإعادة التمركز الاستراتيجي للبنك السماح بما يتعلق بالقروض العقارية للخواص، القروض الرهنية المقررة في النصوص القانونية السارية للمفعول لدى البنك، القروض الاستهلاكية. كما تم قرار منح بصفة أولية و أساسية للموفرين و بصفة ثانوية لغير موفرين. أما بما يتعلق بتمويل الترقية العقارية، فتم السماح لهم باقتناع أراضي لبناء السكنات و إنجاز برامج السكن. (البرامج المختارة للتمويل هي البرامج الموجهة حصريا للموفرين).
• مارس 2008 تم تأسيس وكالة القرارم قوقة بولاية ميلة.

3. مهام الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط- بنك-:

هناك مجموعة من المهام الحيوية التي يمكن تقديمها في النقاط التالية:

- تجميع الادخار العائلي و تمثل بدورها المصدر الأساسي لتمويل الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط؛
- تمويل المشاريع السكنية و الجماعات المحلية؛
- الترقية العقارية و تمثل استثمار المال المحصل؛
- تقديم قروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة (قروض قصيرة و متوسطة الأجل)؛
- استغلال ادخارات المواطنين في خدمة التنمية الاقتصادية و الاجتماعية؛
- منح قروض للاستثمارات الصناعية ففي 2009 تم إصدار قرار بمنح قروض الاستثمار لتمويل شراء المعدات و الأدوات و الأجهزة الصناعية بالإضافة إلى تمويل القطاعات السياحية مثل الفنادق و المجمعات السياحية.

المطلب الثاني: موارد الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط -بنك-

يعتمد الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط بشكل أساسي على مدخرات العائلات و الأفراد في تجميع موارده، فهي عبارة عن تشكيلة متنوعة من الودائع يمكن تلخيصها فيما يلي:

1. ودائع التوفير:

يمنح الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط نوعين من ودائع التوفير، وهي دفتر التوفير الشعبي¹ LEP بلون أخضر تم تسويقه سنة 1992، و دفتر توفير السكن² LEL بلون أحمر تم تسويقه سنة 1966، مع العلم أنها المؤسسة الأولى التي تفتح دفاتر ادخار تكون مرتبطة بالحصول على قروض سكنية بشروط امتيازيه.

1-1 أوجه الشبه بين LEL و LEP: تتمثل أوجه الشبه في النقاط التالية:

- يمكن فتح الدفتر على مستوى الوكالة أو مكتب بريد مجانا، من طرف شخص طبيعي بالغ أو قاصر، يتكون الملف من شهادة اقامة، و شهادة الميلاد رقم 12، وشهادة طبق الأصل من بطاقة التعريف أو رخصة السياقة مصادق عليها؛
- يتم فتح الدفتر عن طريق اتفاقية؛
- الفوائد المتحصلة تخضع للضريبة؛
- تجرى عملية سحب الفوائد من اليوم الأول من الأسبوعان الذي يلي اجراء عملية السحب ؛
- يتم دفع الفوائد في نهاية كل سنة؛
- يمكن لصاحب الدفتر اعطاء وكالة لشخص اخر أو عدة أشخاص؛
- يمكن اقفال الدفتر في أي وقت و بدون أي اشعار مسبق؛
- مزايا كل من دفتر التوفير الشعبي ودفتر التوفير السكني:
- الحصول على فوائد للإيداعات؛
- يحصل الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط -بنك- على قروض؛
- امكانية التنازل على حقوق الفوائد لأحد أفراد العائلة.
- مصاريف التسيير 100دج.

1-2 أوجه الاختلاف بين LEL و LEP :

يختلفان من حيث معدلات الفائدة المطبقة، فمعدل الفائدة الممنوح في LEP مرتفع في LEL ، مع العلم أن السحب والايذاع يكون في أي وقت، و يختلفان أيضا من حيث الدفعة الأولية. والفرق الجوهرى بينهما يتمثل في أن حامل LEL تكون له الأفضلية في الحصول على القروض السكنية التي يمنحها الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط وبمعدلات فائدة مخفضة عن تلك التي تطبق على حامل LEP.

¹- LEP : Livret Epargne Populaire.

²- LEL : Livret Epargne Logement

جدول رقم (03): أوجه الاختلاف بين LEL و LEP :

LEP	LEL	
على الأقل 10000 دج	على الأقل 5000 دج	الدفعة الأولية
2,50%	2%	قيمة الفائدة على الودائع (سنة خام)
6,25%	5,75%	قيمة الفائدة على القروض

المصدر: من اعدا الطالبة بالاعتماد على بيانات مقدمة من طرف الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-ميلة-.

يمنح البنك معدلات فائدة منخفضة على القروض بالنسبة للمدخرين إذا توفرت الشروط التالية:

- على الأقل الأقدمية للدفتر (سنة على الأقل)؛
- مبالغ الفوائد المتراكمة منذ فتح الدفتر يجب أن لا تقل على مبلغ 2000 دج.
- كما تمنح القروض للعملاء الغير مدخرين بنسب فائدة تقدر ب 6,50%.

2. الودائع الجارية (تحت الطلب):

حسابات موجهة للاحتفاظ بسيولة المدخرين الموجودة لدى العملاء والتي يمكن لهم السحب منها في أي وقت و كذلك الإيداع، كما أنها حسابات تفتح بمجرد تقديم بطاقة التعريف الوطنية للوكالة البنكية . وتنقسم هذه الودائع إلى:

2-1 الحساب الشيككي:

- هو حساب ايداع تحت الطلب بدون فائدة موجه للأشخاص الطبيعية و الجمعيات المدنية تتوفر فيه المزايا التالية:
- تتم عملية فتح الحساب عن طريق التقديم المجاني لدفتر الشيكات، هذا الأخير يسمح للعميل الحصول على سيولته النقدية على مستوى أي وكالة بنكية؛
- يمكن لصاحب الحساب أن يقدم وكالة تتعلق بحسابه لشخص واحد أو عدة أشخاص؛
- لفتحه يجب أن توفر لدى العميل شهادة عمل للأجراء و مبرر المدخول للمتقاعدين؛
- يمكن اقفال حساب الصك بدون أي اشعار مسبق من قبل صاحبه.

2-2 الحساب الجاري التجاري:

يتمتع بنفس الخصائص والامتيازات الخاصة بالحساب الشيككي، إلا أنه يفتح لصالح شخص طبيعي أو معنوي له الصفة التجارية أي الذي يملك سجلا تجاريا أو بطاقة حرفية أو يمارس مهن حرة....

2-3 الحسابات الجارية للموظفين:

هي حسابات خاصة بالموظفين العاملين بالصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك- حيث يمكنهم ايداع اموالهم فيه كما أن رواتبهم تمر بهذا الحساب.

3. التوظيفات لأجل:

هي حسابات موجهة لتجميع سيولة العملاء، يلتزم البنك بحجز مبلغ مالي لمدة زمنية محددة مقابل مبلغ فائدة معين و هي تنقسم بدورها الى:

3-1 الودائع لأجل¹ DAT: يوجد نوعان

3-1-1 حسابات ايداع لأجل سكن (DAT logement)

هي حسابات تم تسويقها منذ أكتوبر 1994، يتم فتحها على مستوى الوكالة أو مكتب بريد في كل وقت بدفعة أولية قدرها 500000 دج على الأقل و لفترة زمنية محدودة تتراوح بين سنة الى 10 سنوات، موجهة للأشخاص المعنوية فقط (مؤسسات، شركات، مجتمعات....)، مكسبها متغير و متزايد، تدفع فوائدها في نهاية كل سنة وهي خاضعة للضرائب، من مزاياها إمكانية التنازل على حقوق الفوائد و يمكن الاكتتاب لدى جميع وكالات CNEP banque؛

3-1-2 حسابات ايداع لأجل بنك (DAT banque)

هي حسابات تم تسويقها بسبتمبر 1997، يتم فتحها على مستوى الوكالة أو مكتب بريد، بدفعة أولية قدرها 50000 دج على الأقل و لفترة زمنية محدودة تتراوح بين 3 أشهر إلى 6 سنوات (72 شهر)، موجهة للأشخاص المعنوية و الطبيعية، مكسبها متغير و متزايد، تدفع فوائدها عند حلول السنة المستحقة، لها نفس مزايا الحسابات السابقة.

3-2 سندات الصندوق: (BONS DE CAISSE)

شكل من أشكال الادخار المحقق عن طريق سند مخصص لإثبات حق دين على البنك لصالح العميل لا تقل قيمته عن 10.000 دج، ليتم عند تاريخ استحقاقها المتراوح ما بين (3 أشهر إلى 6 سنوات) الحصول على عوائد رأس مالية، تأخذ هذه السندات عدة أشكال:

- سندات لحاملها هي السندات التي لا يسجل اسم صاحبها عليها؛
 - سندات إسمية هي التي يسجل اسم صاحبها في سجلات سرية في البنك؛
 - سندات اسمية يتم تسجيل اسم المكتتب فيها على مستوى دفاتر البنك، وعلى مستوى السند في حد ذاته، هذه الأخيرة قابلة للرهن ويمكن استعمالها كأداة للدفع في المعاملات التجارية.
- وتحدد معدلات الفائدة بالنسبة الودائع لأجل و سندات الصندوق حسب الجدول الآتي:

الجدول رقم (04): معدلات الفائدة المفروضة على العملاء

أنواع الودائع	المدة	معدلات الفائدة
ودائع لأجل و سندات الصندوق	3 أشهر	0,50%
	6 أشهر	0,52%
	12 أشهر	0,55%
	24 شهر	0,57%
	36 شهر	0,60%
	48 شهر	0,62%
	60 شهر	0,65%
	72 شهر	0,70%

المصدر: من اعداد الطالبة على بيانات مقدمة من طرف الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط -ميلة-.

¹ - DAT : Dépôt A Terme.

المطلب الثالث: صيغ التمويل المعروضة من طرف الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-

بنك-

يقوم CNEP banque بعرض عدة صيغ للتمويل ذات طبيعة مختلفة موجهة بشكل أساسي لتمويل المقاولين و المؤسسات بالإضافة إلى تمويل الأفراد و العائلات و هذا نتيجة لخبرته في مجال تمويل السكن، حيث يمكننا التمييز بين:

1. تمويل المقاولين: يدخل في اطار هذا النوع:

1-1 تمويل شراء الأراضي للترقية العقارية:

هي قروض متوسطة الأجل مدتها 24 شهر تمنح للشركات و المؤسسات المختصة بالتهيئة من أجل اقتناء قطعة أرض، حيث يتدخل الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط في حدود 70% من قيمة المشروع، الا أنه يمكن للجنة القرض أن تقرر تمويل أعلى للمقدار لكن لا يجب أن تتعدى 90% من قيمة المشروع. و لمنحه يجب أن تتطابق طبيعة الاستثمار المقرر مع نشاط الترقية العقارية.

يقوم العميل بتسديد الدين ابتداء من السنة الثانية (بعد 12 شهر)، حيث أنه كل ثلاثي (3 أشهر) يسدد فوائد السنة الأولى و فوائد السنة الثانية، وفي نهاية السنتين يسدد فوائد الشهر الأخير و مبلغ القرض (in fine). مع العلم أن معدل الفائدة المطبقة هي 5,75%.

1-2 الترقية العقارية (البناء):

هي قروض متوسطة الأجل مدتها 18 شهر تمنح لمؤسسات الترقية العقارية خاصة أو عامة، حيث يجمع نشاط الترقية العقارية جميع النشاطات التي تتوافق لإنجاز أو تحديد أملاك عقارية موجهة للبيع أو الإيجار. يصل تمويل الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط في حدود 80% من القيمة الاجمالية للمشروع العقاري، غير أنه يمكن للجنة المركزية للقرض أن تقرر تمويل المشروع في حدود 90% من اجمالي تكلفة العملية والتي تحدد مكوناتها بالعلاقة التالية:

$$\text{تكلفة العملية} = \text{شراء الأرض} + \text{تكلفة البناء} + \text{تكلفة تسيير المشروع}$$

تشمل دفعة المقاول في الأرض التي تأخذ قيمتها بقيمة الاقتناء، أي مصاريف الأشغال الاضافية الملتزم بها (دراسة الأرض، الدراسات التقنية و المعمارية.....). دفعة المقاول من المشروع تقدم كما يلي:

الحالة الأولى:

نسبة تمويل الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط 90% ← دفعة المقاول 10% قبل تعبئة القرض.

الحالة الثانية: طريقتين للتمويل

أ- نسبة تمويل الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط 80% ← دفعة المقاول 20% قبل تعبئة القرض.

ب- نفس النسب السابقة، لكن منح القرض و دفعة المقاول تكون بعد اتمام المشروع و تقييمه.

تمنح هذه القروض لمدة سنة و على عدة دفعات (كل 3 أشهر)، و يقوم العميل بتسديد مستحققاته في الستة أشهر المتبقية على دفعتين، مع العلم أن معدل الفائدة.

1-2-1 ملف طلب قرض سكني خاص بالترقية العقارية:

يتطلب تشكيل ملف طلب قرض سكني خاص بالترقية العقارية مجموع الوثائق التالية:

1-1-2-1 الملف القانوني :يتضمن مجموعة من الوثائق الإدارية، تتمثل في:

- استمارة طلب قرض مع تحديد طبيعة العملية الممولة و المبلغ و المدة؛
- تصريح معالجة المشروع من مركز المخاطر و موثق من قبل بنك الجزائر؛
- نسخة موثقة من السجل التجاري مع تحديد نوعية نشاط الترقية العقارية؛
- النظام الأساسي لشركة التنمية العقارية.....
- شهادة الخضوع للضريبة؛
- عقد ملكية الأرض مسجل وخاضع لعملية الإشهار العقاري؛
- الشهادة السلبية للرهن؛
- شهادة تحديد هيكل مؤسسة الترقية العقارية.

1-2-2-2 الملف التقني :يتضمن الوثائق التي تخص المشروع بحد ذاته، بحيث يشتمل على:

- رخصة البناء صالحة للاستعمال لمدة ثلاث سنوات من تاريخ انشائها؛
- تقييم وصفي وكمي للمشروع العقاري؛
- مخطط المشروع العقاري يتضمن عدد الغرف و الواجهة و عدد الطوابق ... الخ؛
- تحديد برنامج التنفيذ من بداية وضع الأساس إلى مرحلة التشطيب و التسليم؛
- تقرير المعاينة والتقييم، منجز من قبل مكتب دراسات معتمد.

1-2-2-3 الملف المالي :من أجل التأكد من أن المتعهد العقاري بإمكانه تسديد مبلغ القرض، يطلب CNEP

Banque من العميل مجموعة من الوثائق التي تثبت ملاءته، تتمثل فيما يلي :

- دراسة تقنواقتصادية؛
- مخطط تمويل المبدئي؛
- مخطط الخزينة؛
- دراسة الوضعية قبل عملية بيع المساكن(مرحلة المتاجرة)؛
- ميزانية وجدول حسابات النتائج للثلاث السنوات الأخيرة؛
- ميزانية وجدول حسابات النتائج التقديرية للثلاث السنوات المقبلة.

1-3 تمويل انجاز سكنات البيع بالإيجار:

التركيب المالي لهذه العملية العقارية هو كالآتي:

- حصة الدولة: تتمثل في قطعة الأرض؛
- حصة المستفيدين: هي 25% من قيمة المشروع (ماعدا الأرض)؛
- حصة المقاول: 20% على الأقل من قيمة المشروع (باستثناء الأرض)؛
- تمويل الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط -بنك-: 55% على الأكثر من قيمة المشروع (ماعدا الارض).

الفصل الثالث.....تقييم مساهمة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك-في تمويل السكن

مع العلم أن مدة استعمال القرض هي نفسها التي تم الاحتفاظ بها لإنجاز مشروع عقاري، و بالنسبة لمدة تسديد القرض فهي لا تتعدى 25 سنة أي نفس المدة المحددة قانونيا لسكنات البيع بالإيجار، حيث تسدد المستحقات شهريا.

2. تمويل الاستثمارات:

هي قروض متوسطة أو طويلة الأجل موجهة لتمويل مشاريع إنشاء، اقتناء، وتعزيز وسائل الإنتاج (الأرض، البنية التحتية، المعدات). تتمثل المؤسسات الممولة في:

- شركات إنتاج معدات البناء؛

- شركات أعمال تشارك في مجال البناء.

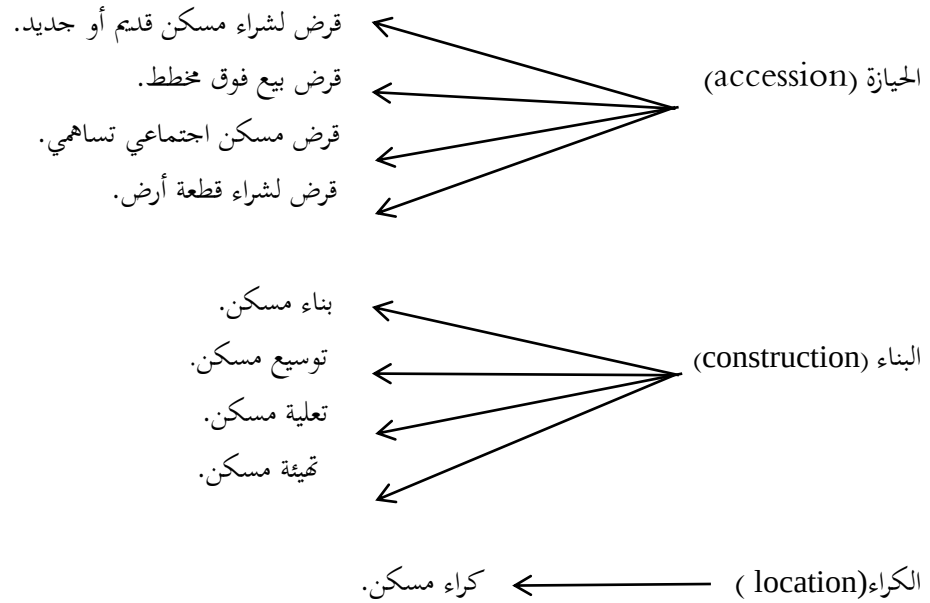
حيث يمول الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط 70% من التكلفة الاجمالية للمشروع، اما بالنسبة لمدة القرض فهي تتحدد على أساس طبيعة المشروع الممول وقطاع نشاط الشركة كالتالي:

- قروض متوسطة الأجل من سنتين حتى 7 سنوات بمعدل فائدة 5,25% ؛

- قروض طويلة الاجل من 7 سنوات حتى 12 سنة بمعدل فائدة 5,75%.

3. القروض العقارية للخواص:

و يضم ثلاثة أنواع من القروض و هي كالتالي:



تجدر الإشارة إلى وجود نوع آخر من القروض يخص فئة الشباب يسمى قرض ايجاري للشباب هذا الأخير يستفيد منه كل شخص يقل عمره 35 سنة.

3-1 ملف طلب قرض سكني للخواص: يتكون من وثائق ادارية و اخرى خاصة بكل نوع.

3-1-1 الوثائق الادارية:

- طلب القرض (وثيقة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط -بنك-) ؛

- شهادة الميلاد رقم 12؛

الفصل الثالث.....تقييم مساهمة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك-في تمويل السكن

- بطاقة الإقامة؛
- شهادة عائلية للمتزوجين؛
- نسخة طبق الأصل مصادق عليها لبطاقة التعريف الوطنية أو رخصة السياقة؛
- تصريح بالافتتاح من الحساب الصكي للحساب الجاري البريدي أو للحساب الصكي للصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط
- بنك- (وثيقة CNEP Banque)؛
- كشف الرواتب.
- بالنسبة للموظفين :
- كشف الراتب (حسب وثيقة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط -بنك-)؛
- شهادة عمل حديثة.
- أما بالنسبة لتجار المهن الحرة:
- الإنذار الجبائي الخاص بالسنة المفرطة؛
- صورة طبق الأصل مصادق عليها للسجل التجاري.
- و بالنسبة للموفرين:
- شهادة الفوائد بالنسبة للمدخرين في دفتر التوفير للسكن او دفتر التوفير الشعبي؛
- استغلال فوائد حساب لأجل أو وضع لأجل المدرجة من طرف المؤسسة الموظفة؛
- شهادة التنازل عن الفوائد من طرف (الزوج، الزوجة، الوالدين، الأبناء، الاخوة و الأخوات).
- ملاحظة:** في حالة الدعم أو التدين المشترك، يجب على المقترض الثانوي تقديم نفس الوثائق الإدارية.
- 3-1-2 الوثائق الخاصة بكل نوع من القروض العقارية :** يمكن تلخيصها في الجدول التالي.
- الجدول رقم(05): الوثائق الخاصة بالقروض العقارية للخواص**

نوع القرض	الوثائق اللازمة
الحياة	1-1 شراء مسكن قديم: 1-1 لدى الخاص: - وعد بالبيع موثق او استمارة استعلامية تسحب على مستوى وكالات الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك؛ - صورة طبق الأصل مصادق عليها لعقد الملكية مسجل و مشهر؛ - شهادة سلبية للرهن حديثة؛ - تقرير معاينة و تقييم الملكية.
	1-2 شراء بناية فردية جاهزة لدى الخواص: - نفس الوثائق السابقة مع اضافة شهادة تطابقه للأشغال المنجزة.
	1-3 شراء بناية في طور الانجاز لدى الخاص: - بالإضافة الى وثائق النوع الاول: - رخصة البناء سارية المفعول؛ - شهادة ملكية.
	2-1 شراء مسكن جديد: 1-2 شراء مسكن ترقوي لدى - يستوجب توفير قرار منح مسكن مدون من طرف المفاوض هذه الوثيقة يحدد

الفصل الثالث.....تقييم مساهمة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك-في تمويل السكن

مقابل ممول من طرف CNEP Banque	فيها سعر السكن، سعته و العنوان.
2-2 شراء مسكن لدى مقاولين اخرين:	- توفير قرار استفادة يدون من طرف الموثق و الذي يجب الاشارة فيه إلى سعر المسكن، سعته و العنوان؛ - شهادة تسليم مفاتيح المسكن مشار فيها تاريخ التسليم و السعر النهائي للمسكن.
3- <u>بيع فوق مخطط:</u>	- عقد بيع فوق مخطط موثق مع تبيان شروط الدفع؛ - شهادة ضمان يقدمها المقاول مسجلة لدى صندوق الضمان و دعم التعاضدية للمقاولة العقارية او الضمان. - قرار لاستفادة من مسكن تقد من طرف المقاول يتضمن سعر/ سعة وعنوان المسكن.
4- <u>مسكن اجتماعي تساهمي:</u> 1-4 الاستفادة من مسكن تساهمي جاهز:	- وعد بالبيع موثق أو عقد بيع مدون من طرف الموثق.
2-4 الاستفادة من مسكن اجتماعي تساهمي بصيغة بيع فوق مخطط:	- نفس الوثائق المطلوبة في قرض بيع فوق مخطط.
5- <u>شراء قطعة أرض:</u> 1-5 شراء قطعة أرض لدى وكالة عقاري:	- شهادة تسليم أو منح قطعة مع توضيح سعرها؛ - تقرير تقييمي يعده مهندس معماري معتمد لدى الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط.
2-5 شراء قطعة أرض لدى الخواص:	- عقد ملكية الأرض مسجل و مشهر؛ - وعد بالبيع موثق أو استثمار استعلامية للصفقة العقارية تسحب على مستوى الوكالة؛ - شهادة سلبية للرهن جديد؛ - شهادة تنظيم عمران المدن ؛ - تقرير تقييمي يعده مهندس معماري معتمد لدى الوكالة.
1- بناء مسكن:	- نسخة من عقد ملكية الأرض مسجلة و مشهرة؛ - تقرير تقييمي يعده مهندس معماري معتمد لدى الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط. - شهادة سلبية للرهن جديد؛ - الكشف التقديري و الوصفي للأشغال المنجزة؛ - نسخة من رخصة البناء.
2- توسيع أو تلية أو تهئية مسكن:	- نسخة من عقد ملكية الأرض أو السكن مسجلة و مشهرة+ نفس الوثائق السابقة.

الفصل الثالث.....تقييم مساهمة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك-في تمويل السكن

الكراء	كراء مسكن:	- التزام بالكراء يعده صاحب الملك و الكاري (وثيقة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط -بنك-) - طلب قرض كراء مسكن(وثيقة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط -بنك-)
--------	------------	---

المصدر: من اعداد الطالبة.

2-3 مكونات القروض الممنوحة للخواص:

تشمل كل من نسب التمويل التي يمنحها البنك، مدة القرض، معدل الفائدة، نوع الضمانات، فترة السماح....، وهي تختلف من قرض لآخر. وللتعرف عليها أكثر نلخصها في الجدول التالي:

جدول رقم(06): مكونات القروض الممنوحة للخواص

طبيعة القرض	سن المقرض	نسب التمويل	معدل الفائدة	مدة القرض	نوع الضمان	فترة السماح
شراء مسكن قديم	< 35 سنة	90% من قيمة المسكن	LEL : 5,75% LEP : 6,25% غير مدخر: 6,5%	30 سنة على الأكثر، ولا يتجاوز عمر المقرض 70 سنة	اتفاقي	6 أشهر
	> 35 سنة	90% من قيمة المسكن	LEL : 5% LEP : 6% غير مدخر: 6%	40 سنة على الأكثر، ولا يتجاوز عمر المقرض 70 سنة	اتفاقي	12 أشهر
شراء مسكن جديد	< 35 سنة	90% من قيمة المسكن	1% أو 3%	30 سنة على الأكثر	اتفاقي	6 أشهر
	> 35 سنة	90% من قيمة المسكن	1% أو 3%	40 سنة على الأكثر	اتفاقي	12 أشهر
بيع على مخطط	< 35 سنة	90% من قيمة المسكن	1% أو 3%	30 سنة على الأكثر	قانوني	36 شهر
	> 35 سنة	90% من قيمة المسكن	1% أو 3%	40 سنة على الأكثر	قانوني	36 شهر
مسكن اجتماعي تساهمي	< 35 سنة	10% على الأقل من المستفيد + تمويل CNL + القرض البنكي	1% أو 3%	30 سنة على الأكثر	قانوني	6 أشهر
	> 35 سنة	//	1% أو 3%	40 سنة على الأكثر	قانوني	12 شهر
شراء أرض	< 35 سنة فقط	90% من قيمة المسكن	LEL : 5,75% LEP : 6,25% غير مدخر: 6,5%	30 سنة على الأكثر	اتفاقي	12 شهر
بناء مسكن	< 35 سنة	90% من قيمة الكشف	LEL : 5,75% LEP : 6,25% غير مدخر: 6,5%	30 سنة على الأكثر	قانوني	36 شهر

الفصل الثالث.....تقييم مساهمة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك-في تمويل السكن

	> 35 سنة	90% من قيمة الكشف التقديري	LEL، 5%:LEP غير مدخر: 6%	40 سنة على الأكثر	قانوني	36 شهر
توسيع أو تعليق مسكن	< 35 سنة	80% من قيمة الكشف التقديري	LEL 5,75% LEP: 6,25% غير مدخر: 6,5%	30 سنة على الأكثر	قانوني	36 شهر
	> 35 سنة	80% من قيمة الكشف التقديري	LEL، 5%:LEP غير مدخر: 6%	40 سنة على الأكثر	قانوني	36 شهر
تهيئة مسكن	< 35 سنة فقط	90% من الكشف التقديري 50% من قيمة الملك العقاري	LEL 5,75% LEP: 6,25% غير مدخر: 6,5%	25 سنة على الأكثر	قانوني	6 أشهر
	> 40 سنة	40% من المدخول	7,75%	سنة ونصف	اتفاقي	3 أشهر للمدخرين فقط

المصدر: من اعداد الطالبة على بيانات مقدمة من طرف الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-ميلة-.

مثال عددي : حول قرض تهيئة مسكن. اذا كان لدينا مسكن قيمته 2000000 دج (قيمة الملك العقاري) تحسب قيمة

القرض الممنوح من طرف الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط كما يلي:

$$1000000 \times 50\% = 500000 \text{ دج}$$

$$1000000 \times 90\% = 900000 \text{ دج هذه هي القيمة التي يمولها الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط.}$$

ملاحظة:

- يسمح CNEP-Banque لعميله الذي لديه دفتر توفير، بالاستفادة من قرض امتيازي إضافي، يعادل مبلغ الفوائد المتراكمة التي حصل عليها منذ تاريخ فتح الدفتر، مضاعفة 30 مرة ويمكن للعميل الاستعانة أيضا بفوائد الكفيل أو الشريك في الدين لزيادة قيمة القرض الذي يطلبه. مثال على ذلك:

$$\text{مبلغ القرض: } 1000000 \text{ دج، الفوائد المتراكمة: } 2000 \text{ دج}$$

$$\text{إذن: } 2000 \times 30 = 60000 \text{ دج}$$

هذا المبلغ يمنح بمعدل فائدة مخفض أي 5,75% أو 6,25% وبالنسبة للشباب 5%. أما باقي المبلغ 940000 دج يمنح بمعدل فائدة 6,5% أو 6% للشباب .

- يمنح القرض بنسبة فائدة 1% إذا كان الدخل الشهري أقل أو يساوي 6 مرات الحد الوطني الأدنى للأجور؛ أما إذا كان الدخل الشهري أكثر من 6 مرات الحد الوطني الأدنى للأجور فإن نسبة الفائدة على القرض الممنوح هي 3%.

3-3 قانون القروض العقارية الجديد ذو الفائدة المخفضة 1%:

تدعم نظام تمويل السكن في بداية سنة 2010 بقانون القروض العقارية المخفضة الفائدة الذي أعطى بعدا جديدا لسياسة تمويل السكن في الجزائر، حيث صادقت الحكومة في جلستها ليوم 9 فيفري 2010 على مشروع المرسومين التنفيذي المحدثين

الفصل الثالث.....تقييم مساهمة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك-في تمويل السكن

لمستوى وكيفيات تخفيض نسبة الفائدة على القروض العقارية التي تمنحها البنوك والمؤسسات المالية، لاقتناء مسكن جماعي أو بناء مسكن ريفي من قبل المستفيدين، تنفيذا للإجراء الذي تضمنه قانون المالية التكميلي لسنة 2009 المتعلق بمنح قروض عقارية مخفضة الفائدة تضمن في مادته 109 على " :السماح للخزينة العمومية بتخفيض معدلات الفائدة على القروض التي تمنحها المؤسسات المالية والبنوك لاقتناء مساكن جماعية، على أن لا تتعدى مداخيل هؤلاء مبلغا محددًا بالرجوع إلى الأجر الوطني الأدنى المضمون؛ والذي نص في مادته 110 أيضا على مساعدات مباشرة للمواطنين لاقتناء مساكن جماعية، أو مساكن في إطار البيع بالإيجار، وسيكون بإمكان أي مواطن الاستفادة من قرض عقاري للحصول على دعم الصندوق الوطني للسكن في مختلف الصيغ المعروفة للسكن.

وقد حصرت الحكومة المؤسسات المالية التي لها الحق في منح القروض العقارية مخفضة الفائدة في ستة بنوك عمومية فقط، على أن يتم تحديد قيمة القروض حسب إمكانيات الدخل الشهري لأي مستفيد .وستتحمل الخزينة العمومية فارق الفائدة على القروض الممنوحة للموظفين، وفق الإجراءات التي يفصل فيها القانون التطبيقي .والمؤسسات المالية المعنية هي :الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط -بنك-، بنك القرض الشعبي الجزائري، بنك التنمية المحلية، بنك الجزائر الخارجي، البنك الوطني الجزائري، بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

3-4 تحويل مبلغ القرض:

تتم عملية التحويل على دفعات، تتحدد قيمتها على أساس طبيعة العملية الممولة و مبلغ القرض، و سنحاول فيما يلي تقديم جدول يوضح ذلك.

جدول رقم (07): كيفية تحويل القروض العقارية

طبيعة القرض	مبلغ القرض	عدد الدفعات	فترات التحويل
شراء أرض للترقية العقاري	70%- 90% من قيمة المشروع.	دفعة واحدة	بمجرد تحضير الوثائق على يد الموثق
الترقية العقارية	80%- 90% من تكلف المشروع.	على عدة دفعات	كل ثلاثة أشهر لمدة سنة.
بناء مسكن فردي	دفعة واحدة لأن مبلغ القرض أقل أو يساوي 2 مليون دج و RPV أقل من 50%	دفعة واحدة 100%	تقدم بنسبة 50% من الأشغال الكبرى على مستوى الملف التقني
توسيع أو تعلية مسكن فردي	على دفعتين لأن مبلغ القرض أكبر من 2 مليون و أقل من 4 ملايين بغض النظر عن RPV	الدفعة الأولى: 50% الدفعة الثانية: 50%	- في بداية المشروع - في نهاية المشروع
تهيئة مسكن	3 دفعات لأن مبلغ القرض أكبر من 4 ملايين	الدفعة الأولى: 40% الدفعة الثانية: 30% الدفعة الثالثة: 30%	- في بداية المشروع - في بداية الانجاز - في نهاية المشروع
شراء مسكن جديد أو قديم	90% من قيمة التنازل عن الأصل العقاري	دفعة واحدة 100%	بمجرد تحضير الوثائق على يد الموثق
شراء مسكن وفق صيغة	90% من قيمة المسكن	على عدة دفعات وفقا للأحكام و شروط	في حساب المتعهد العقاري

الفصل الثالث.....تقييم مساهمة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك-في تمويل السكن

البيع على المخطط	الدفع المحددة في عقد البيع على المخطط او دفعة واحدة عندما يقدر التقدم المحرز في العمل بنسبة 90% او اكثر	
------------------	---	--

المصدر: من إعداد الطالبة على معطيات مقدمة من طرف الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-ميلة-..

بالنسبة ل RPV (Ratio Prêt Valeur) ويساوي قيمة القرض على قيمة الضمان أو الرهن (سيتم شرحه بالتفصيل لاحقا)

3-5 طرق متابعة القرض السكني: وذلك عن طريق:

3-5-1 تسديد الدفعات الشهرية:

أثناء فترة السماح يسدد العميل فوائد إضافية لا تقتطع ولا تحسب من الدين الواجب تسديده، حيث تختلف حسب نوع القرض الممول و سن المقترض (إذا كان أكبر من 35 سنة أو اقل)، و للعميل حق الخيار في وجود فترة سماح أو لا معناه أن تتم عملية التسديد وفق طلب خطي قبل مرور فترة السماح.

بالنسبة للقروض التي لا تحتوي على فترات سماح تتم عملية التسديد فيها بعد شهر من تاريخ توقيع اتفاقية القرض، حيث تتوافق تواريخ تسديد الدفعات الموالية مع تاريخ توقيع الاتفاقية، أما فيما يتعلق بالقروض التي تحتوي على فترة سماح فتتم عملية تسديد أول دفعة بعد مرور شهر على فترة السماح، وبهذا تتوافق تواريخ تسديد الدفعات الموالية مع مرور شهر على تسديد الفوائد المضافة.

تحسب الفوائد الاضافية التي يتم تسديدها أثناء فترة السماح كما يلي:

$$\frac{\text{مبلغ القرض} \times \text{معدل الفائدة}}{360}$$

يتم تحديد القيمة الشهرية للمبلغ المدفوع بالعلاقة التالية:

$$\text{الدفعة الشهرية} = \text{الدفعة المستحقة} + \text{القسط الشهري لصندوق الضمان (أو المدفوع لشركة التأمين)}$$

يسدد رأس المال غالبا بطريقتين حسب رغبة المقترض:

3-5-1-1 طريقة الدفعة الثابتة: تحسب بالعلاقة التالية:

$$\text{الدفعة المستحقة الثابتة} = K \times C$$

K: رأس المال؛

C: معامل الجدول المالي الشهري:

$$C = \frac{\frac{T}{12}}{1 - \left(1 + \frac{T}{12}\right)^{-n}}$$

T: معدل الفائدة السنوي؛
n : مدة القرض بالأشهر.

مثال:

إذا كان مبلغ القرض: 2000000 دج، مدة القرض: 40 سنة ($12 \times 40 = 480$ شهر)، معدل الفائدة: 5%.

- يبدأ بالتسديد سنة 2013:

عليه نجد: $C = 0,0048219660$ ؛

وتكون قيمة الدفعة المستحقة شهريا $= 2000000 \times 0,0048219660 = 9643,93$ دج (سنويا 93, 9643 ×

12 = 115727, 16 دج). حيث تتكون من:

- قيمة الفوائد شهريا: $2000000 \times (5\% \times 12) = 8333,33$ دج (سنويا 100000 دج)؛

- القسط الأصلي: $93,9643 - 8333,33 = 1310,60$ دج (سنويا 16. 15727 دج).

ومنه رأس المال المتبقي هو: $2000000 - 15727,16 = 1984272,84$ دج.

- سنة 2014:

الدفعة المستحقة تبقى ثابتة؛

الفوائد: $1984272,84 \times 5\% = 99213,642$ دج (80, 8267 دج شهريا)؛

القسط الأصلي: 16513, 51 دج (12. 1376 دج شهريا).

في حالة تتبعنا جدول استهلاك القرض بهذه الطريقة نجد أن:

- قيمة رأس المال تتغير بالزيادة؛

- وقيمة الفوائد تتغير بالنقصان؛

- أما بالنسبة لقيمة الدفعة المستحقة تبقى ثابتة.

3-5-1-2 طريقة القسط الأصلي الثابت: تحسب بالعلاقة التالية:

$$P+I = \text{الدفعة المستحقة (متغيرة)}$$

حيث: P: القسط الأصلي الشهري و تساوي:

$$P = K / n$$

I: قيمة الفوائد الشهرية و تساوي:

$$I = K \times (T/12)$$

T: معدل الفائدة السنوي؛ n: مدة القرض بالأشهر.

مثال: بتطبيق نفس معطيات المثل السابق نجد:

- في سنة 2013:

$$P = 2000000 / 480 = 4166,67 \text{ دج}$$

$$I = 2000000 \times (5\% \times 12) = 8333,33 \text{ دج}$$

الفصل الثالث.....تقييم مساهمة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك-في تمويل السكن

و بهذا تكون قيمة الدفعة المستحقة هي: 67, 4166 + 33 = 8333, 12500 دج.

رأس المال المتبقي : 2000000 - 67, 4166 = 1995833, 33 دج

في سنة 2014:

$$P = 1995833, 33 \times (5\% \times 12) = 8315, 97 \text{ دج}$$

و بهذا تكون قيمة الدفعة المستحقة هي: 67, 4166 + 8315, 97 = 12482, 67 دج.

في حالة تتبعنا لجدول استهلاك القرض السكني باستعمال هذه الطريقة، نجد أن قيمة الفوائد في تناقص مستمر مع بقاء قيمة القسط الأصلي ثابت، مما يعكس انخفاض قيمة الدفعة المستحقة.

جدول رقم(08): طرق تسديد مبلغ القرض السكني

الدفعة المستحقة	الدفعة الثابتة	القسط الأصلي الثابت
ثابتة	متغيرة (↓)	متغيرة (↓)
متغير (↑)	ثابت	ثابت
متغيرة (↓)	متغيرة (↓)	متغيرة (↓)

المصدر: من اعداد الطالبة.

الطريقة الأكثر استعمالا في الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط- بنك- هي طريقة الدفعة الثابتة وذلك لبيان:

- تحقيق أكبر قدر ممكن من العوائد؛

- تسهيل عملية تسيير و اعداد جدول استهلاك القرض خصوصا أثناء التعامل مع فئة المقترضين غير المتعلمين.

ملاحظة:

أحيانا يرغب بعض العملاء في تسريع عملية تسديد مبلغ القرض، و هو ما يسمح به CNEP-Banque حيث يمكنهم تسديد ما تبقى من مبلغ القرض دفعة واحدة، و في هذه الحالة يتم تحيين Actualisation الدفعات الشهرية المتبقية، إذ لا يدفع سوى ما تبقى من مبلغ القرض .

كما يمكن للعملاء تسديد جزء من مبلغ القرض بشرط أن تتجاوز قيمة التسديدات اثنا عشرة دفعة متتالية تحتسب من أصل القرض، و في هذه الحالة يواجه المقترض خيارين يؤثران على جدول استهلاك القرض:

- يمكن للمقترض الاحتفاظ بنفس قيمة الدفعة مع تقليص مدة القرض تناسبا مع الدفعات المسددة؛

- يمكن للمقترض ان يخفض قيمة الدفعة مع الاحتفاظ بنفس مدة القرض.

3-6 التكاليف المتعلقة بالقرض السكني:

يرتبط اتخاذ قرار منح القرض السكني، بمجموعة من التكاليف والعمولات يتحملها المقترض، في سبيل تغطية تكاليف

متابعة القرض منذ الدراسة إلى حين تسديد آخر دفعة، والتي يمكن تلخيصها فيما يلي:

3-6-1 معدلات الفائدة:

تمثل قيمة الفائدة التكلفة الرئيسية المفروضة على القرض السكني، المحددة على أساس معدل الفائدة . يتحدد هذا المعدل

على حسب صفة العميل (مدخر -غير مدخر)؛

الفصل الثالث.....تقييم مساهمة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك-في تمويل السكن

3-6-2 تكاليف الإدارة و الالتزام :يمكن تقسيمها إلى:

3-6-2-1 عمولة الدراسة والتسيير:

تمثل المبلغ المالي المدفوع لتغطية مصاريف دراسة وتسيير ملف القرض، يتم اقتطاعها على أساس أول دفعة يتم تحويلها إلى حساب المقترض.

تحدد قيمة عمولة الدراسة والتسيير وفقا للجدول الآتي:

جدول رقم(09): تحديد عمولة الدراسة و التسيير

الوحدة: دج

المقرض	مبلغ القرض	عمولة الدراسة و التسيير
قرض لدى الخاص	مبلغ القرض ≥ 500000	8000
	$500000 > \text{مبلغ القرض} \geq 3000000$	12000
	$3000000 > \text{مبلغ القرض} \geq 8000000$	15000
	مبلغ القرض < 8000000	25000
مقاول	مبلغ القرض ≥ 300000000	50000
	$300000000 > \text{مبلغ القرض} \geq 1000000000$	80000
	مبلغ القرض < 1000000000	1000000

المصدر: من اعداد الطالبة على بيانات مقدمة من طرف الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-ميلة-.

3-6-2-2 عمولة الالتزام:

تمثل المبلغ المالي الذي يغطي مصاريف تحويل الدفعات إلى حساب العميل، محددة بنسبة 1% من مبلغ القرض، يتم دفعها عند تحويل الدفعات على أساس مبلغ القرض الذي لم يتم استعماله، وهذا بعد مرور شهرين من تاريخ توقيع اتفاقية القرض. لا يتم تطبيق عمولة الالتزام على الدفعة الأولى إذا تم تحويلها خلال الشهرين اللذين يليان توقيع العقد، أما في حالة تحويلها بعد مرور الشهرين فهي تحسب تناسبا مع عدد الأيام التي مرت على التحويل بعد 60 يوما، لتحسب قيمة العمولة بالنسبة لباقي الدفعات بالاعتماد على الفرق بين تاريخ تحويل الدفعة الجديدة وتاريخ تحويل آخر دفعة، مع طرح المدة الضرورية لتحضير تقرير الخبرة.

المطلب الرابع: تسيير مخاطر القروض الممنوحة من طرف CNEP-Banque

يعتمد البنك على عدة أساليب و طرق لتسيير مخاطر القروض التي يمنحها سواء للأشخاص أو المؤسسات (شخص طبيعي أو معنوي) تتمثل في:

1. التنظيم العقلاني للعمل:

تتم هذه العملية من خلال الاستعانة بالكفاءات و بذوي الخبرة للإشراف على هذا النوع من العمليات، وكذا تنظيم عملية التسيير من خلال تحديد مسؤوليات كل طرف مشارك في العملية الائتمانية. ونستطيع القول أن CNEP-Banque يمتلك من الخبرة ما يؤهله لتسيير مثل هذا النوع من القروض كونه أنشأ لهذا الغرض أساسا. و يبدو أنه أصبح يتجه أكثر لتوظيف ذوي الشهادات الجامعية و تكوين الكفاءات الخاصة به و إعادة تأهيل موظفيه في استجابة للتغيرات التي يتطلبها محيط القطاع.

2. التأكد من عدم مديونية العميل:

وذلك عن طريق الاتصال مع العميل المباشر أو يعتمد البنك على نظام معلومات داخلي خاص بشبكة CNEP-Banque. عن طريق هذا النظام يستطيع المكلف بالقرض التأكد من أن طالب القرض لديه قرض في وكالة أخرى (أي الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط -بنك) أو بنك آخر أو لا. فإذا كان العميل لديه قرض سابق لدى وكالة أخرى وقدرته على التسديد تسمح له بأن يحصل على قرض آخر، يقوم الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط- بنك- بإرسال ورقة تقييم (une fiche d'appréciation) (ملحق رقم 01)) لكي يتفق على فترة استرداد القرض الأول و التأكد من أن العميل يسدد في الوقت.

3. تحديد نسب القدرة على تسديد القرض:

هذه النسب تتحدد وفق النظام المعمول به في البنك موضحة في الجدول التالي:

الجدول رقم(10):سلم لتحديد القدرة على السداد من طرف المقترضين

نسبة الدخل الشهري الصافي		قيمة الدخل الشهري الصافي
الموظفين	التجار، الحرفيين، المهن الحرة	
%30	%40	$R \leq 2 \text{ SNMG}$
%40	%45	$2\text{SNMG} < R \leq 4\text{SNMG}$
%50	%55	$4\text{SNMG} < R \leq 8\text{SNMG}$
%50	%60	$R > 8\text{SNMG}$

المصدر: من اعداد الطالبة على بيانات مقدمة من طرف الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-ميلة-..

تحديد هذه النسب تسمح لنا بإمكانية الاقتطاع الشهري تناسباً مع دخل العميل بالزيادة أو بالنقصان، مثلاً عندما يكون العميل دخله يساوي 35000 دج نسبة قدرته على التسديد 30% أي 10500 دج فالمبلغ الذي سيحصل عليه العميل لا

الفصل الثالث.....تقييم مساهمة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك-في تمويل السكن

يجب أن يتعدى تسديده الشهري ب 10500 دج فتبقى للعميل 24500 دج هذا المبلغ يسمح للعميل بمواجهة متطلبات المعيشة من أكل، ملابس.....، العمل بهذه النسب يقلل من احتمال تعرض العميل لعدم القدرة على التسديد.

4. التأمينات:

تمثل عملية التأمين حماية للمقترض من جهة وضمان لحقوقه من جهة أخرى، ولهذا الغرض يلزم الـ CNEP-Banque بما. حيث يعتمد البنك على ثلاثة أنواع من التأمينات لضمان و تسير مخاطر القروض:

4-1 التأمين على الوفاة و العجز التام:

يلتزم بموجبه المقترض باكتتاب عقد تأمين يغطي خطر وفاته أو وفاة الكفيل أو الشريك في الدين، بحيث يتم تحويل حق الاستفادة منه لصالح الـ CNEP-Banque ومن الجدير بالذكر أن هذا النوع من التأمينات مرتبط بالوضعية الصحية للمقترض وسنه لذلك يجب ان يقدم تقرير صحي (ملحق رقم 02)). هذا التأمين يغطي خطر الموت و العجز التام يلتزم به المقترض طيلة مدة القرض ويتم تسديده شهريا مع القسط الشهري للقرض المدفوع. عند حدوث وفاة العميل (أو العجز التام) تقوم الجهة المؤمنة بتسديد المبلغ المتبقي للقرض. و يتم هذا التأمين في شركة CARDIF EL DJAZAIR من فرع للبنك الفرنسي BNP (البنك الوطني باريس) مختص عالميا بالتأمين على القروض. وتتحدد نسب التأمين في الجدول التالي:

الجدول رقم(11):معدلات التأمين على الوفاة والعجز التام من قبل CARDIF EL DJAZAIR

نوع القرض	نسب و نوع تغطية التأمين	معدل قسط التأمين للمقترض الرئيسي	معدل قسط التأمين للشريك في الدين أو الكفيل الأكبر من 35 سنة	معدل قسط التأمين للشريك في الدين أو الكفيل الأقل من 35 سنة
القروض المدعومة 1% - 3%	الوفاة فقط بنسبة 100%	0,037%	0,037%	0,029%
قروض البيع بالتأجير	الوفاة فقط بنسبة 100%	0,037%	0,037%	0,029%
القروض العقارية الأخرى بما في ذلك قروض استئجار السكن	الوفاة فقط بنسبة 100%	0,045%	0,040%	0,029%
عرض اخر (offre enrichie) ويكون حسب اختيار العميل				
الوفاة+ الاعاقة نسبة التأمين 100% + 20% في حالة الوفاة أو الاعاقة (العجز التام) جراء حادث		0,052%	0,042%	0,029%

المصدر: من اعداد الطالبة على بيانات مقدمة من طرف الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-ميلة-.

4-2 التأمين لدى صندوق ضمان القروض العقارية على عدم القدرة على التسديد:

يكتب المدين لدى SGCI تأميناً ضد عدم الملاءة النهائية للمقترض بالإضافة الى خطر التأخر عن تسديد الدفعات المستحقة في الآجال المحددة، ففي حالة عدم تسديد شهرين متتاليين يتم إبلاغ SGCI، هذا التأمين يتيح للبنك الحصول على السيولة اللازمة في حالة عدم التسديد، وكذلك اقتصاد الوقت.

تحتسب قيمة قسط التأمين ضد مخاطر الاعسار على أساس مبلغ الائتمان و اعتماداً على نسبة قيمة القرض (RPV)، وحسن العقارات الخاضعة للائتمان أو غيرها من عقارات الملكية المقدمة كضمان للتعويض. تحسب نسبة قيمة القرض كما يلي:

$$RPV = \text{قيمة القرض} / \text{قيمة الضمان}$$

تحتسب هذه القيم وفقاً للجدول التالي:

جدول رقم (12): معدلات التأمين من قبل SGCI

قيمة المسكن الواحد باستثناء الضرائب	RPV
0,50%	$RPV \leq 40\%$
0,75%	$40\% < RPV \leq 60\%$
1,00%	$40\% < RPV \leq 90\%$

المصدر: من اعداد الطالبة على بيانات مقدمة من طرف الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-ميلة..

4-3 التأمينات الخاصة بصندوق الضمان والكفالة التعاونية للترقية العقارية:

يفرض على المتعهد العقاري تأمين إجباري يأخذ شكل شهادة ضمان لتكون ملحقة لعقد البيع على مخطط، بهدف ضمان استرجاع الدفعات التي تحصل عليها المتعهد العقاري في حالة الإخلال بالتزاماته.

4-4 التأمين ضد الكوارث الطبيعية:

يكتب العميل و طول مدة القرض تأميناً مع شركة التأمين SAA يغطي خطر الكوارث الطبيعية و الزلازل يتم هذا التأمين مع ضمان استمراريته طول مدة القرض، هذا التأمين يسمح للبنك من الاستفادة من المبلغ المتبقي للسداد في حالة تعرض البناية أو المسكن الممول لخطر الكوارث الطبيعية وبالتالي الحصول على السيولة اللازمة لمواجهة طلبات العملاء.

5. الضمانات:

لضمان القروض، يشرف البنك لتمويل أي مسكن أو مشروع الرهن من الدرجة الأولى على العقار بالدين. و يجب أن يكون الضمان يمثل 120% على الأقل من قيمة القرض الممنوح، حيث تمثل الـ 20% هامش أمان. وفي حال يكون قيمة الضمان يمثل مبلغ أقل من القرض الممنوح، يطلب البنك من العميل تقديم ضمان آخر قابل للرهن لكي يغطي مبلغ القرض كاملاً، هذا بالنسبة للضمانات الحقيقية.

كما يستعين البنك بمجموعة من الضمانات الشخصية مثل الكفالة و الشراكة في الدين.

5-1 الكفالة:

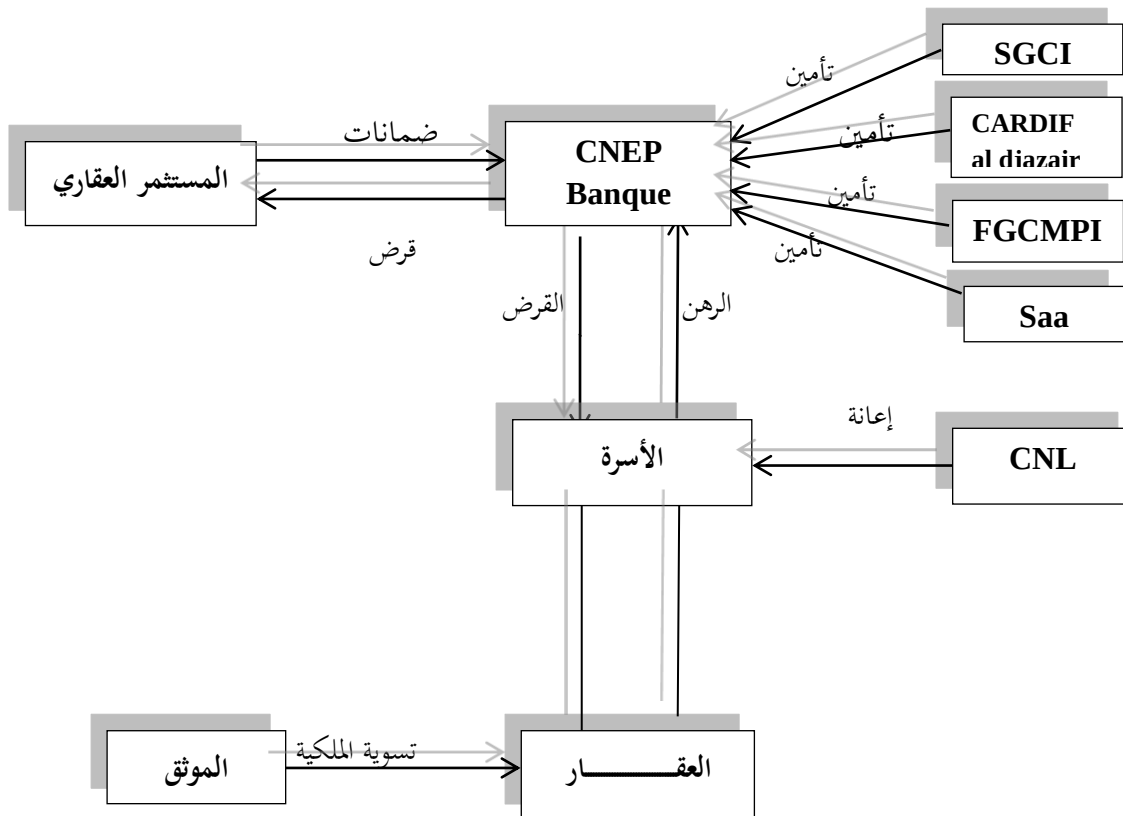
عقد يتكفل بمقتضاه شخص بتنفيذ التزامات المدين في حالة إخلال هذا الأخير بالتزاماته. (ملحق رقم 03))

5-2 الشراكة في الدين:

عقد يسمح بتوقيع اتفاقية قرض تضم طرفين، مثبت من خلال وثيقة ملحقة للاتفاقية تعرف بعقد الشراكة في الدين، تسمح لـ CNEP-Banque في حالة إخلال الطرفين بالتزاماتها متابعتها بصفة ثنائية أو بصفة منفردة إلى حين الحصول على مبلغ القرض، كما أن تسديده من قبل أحد العميلين يلغي مسؤولية الطرف الآخر.

الواضح من دراستنا لموارد و استخدامات CNEP-Banque أنه يعرض تشكيلة مختلفة من المنتجات، تسمح له بتغطية احتياجات شرائح مختلفة من المجتمع فيما يخص التوظيفات المالية المتمثلة في مختلف أنواع الودائع التي يعرضها، كما تمكنه من الحصول على الأموال التي تسمح له بممارسة نشاطه الائتماني الخاص بتمويل السكن، الذي يتطلب اتباع مجموعة من القواعد والتنظيمات. نلخص كل ما سبق في الشكل التالي:

شكل رقم(06): دور CNEP Banque في تمويل السكن



المصدر: من إعداد الطالبة .

المبحث الثاني: مدى مساهمة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-بنك- في تمويل قطاع السكن بميلة.

يعتمد CNEP-Banque في مجال القروض السكنية من لحظة طلب الحصول على قرض إلى آخر دفعة تسدد على مجموعة من القواعد و التنظيمات، تتضمن مراحل تسيير ومعالجة ملف طلب قرض سكني، و سنركز في دراستنا على القروض السكنية الموجهة للعائلات و الأفراد.

المطلب الأول: مراحل تسيير ملف طلب قرض سكني - دراسة حالة تمويل شراء مسكن لدى الخاص-

تحتاج عملية تركيب وتحليل ملف طلب قرض سكني المرور بمجموعة من المراحل المتتابعة يمكن تلخيصها فيما يلي:

1. مرحلة التعرف على العميل (قبل تسليم الملف):

تتضمن هذه الخطوة استقبال العميل من طرف البنك ممثل بموظف الاستقبال المختص في هذا النوع من العمليات، بهدف تحديد احتياجات العميل وتقديم مختلف الشروحات اللازمة والإجابة عن مختلف الأسئلة المطروحة من قبل العميل، التي قد تتمحور حول مبلغ القرض، قيمة الدفعات الشهرية، معدلات الفائدة، والعمولات المترتبة عن تسيير العملية، مع ضرورة معرفة اذا كان مدخر أو لا، حيث يجب أن يكون البنك على دراية كافية بطبيعة السكن الممول. وبعدها يتم إعطاء العميل الملف الخاص بنوعية القرض الذي سيمنح مع الاستمارة الخاصة بطلب القرض (ملحق رقم 04)).

2. تسليم الملف لدى البنك:

يتم تسليم الملف من قبل العميل مع ملاء استمارة طلب القرض مبينا فيها قيمة القرض. مع وجوب حضور البائع و المشتري لغرض امضاء بطاقة معلومات عن شراء عقار (الوعد بالبيع) حيث تحرر عند الموثق أو لدى الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط مجانا (ملحق رقم 05)).

ملاحظة: كل ملف ناقص فهو غير قابل للاستلام من طرف الوكالة.

3. عرض و مراجعة الوثائق المقدمة من طرف العميل:

يقوم المكلف بالقرض بمراقبة و دراسة كل الملف، دراسة معمقة و شاملة و التأكد من صحة و مطابقة الأوراق الخاصة و الكشوفات السنوية و الشهرية، بحيث تكون هذه الأخيرة موثقة (مصادق عليها) ومعتمدة من قبل الجهات المختصة. ثم يعطي للعميل وصل استلام للملف نسخة منها للعميل و نسخة تبقى للبنك (ملحق رقم 06)).

4. جمع معلومات عن المقترض: يتم تحديد وضعية العميل من خلال دراسة:

4-1 الوضعية المدنية:

التي يطلب فيها البنك معلومات عامة حول العميل تخص الاسم واللقب، تاريخ ومكان الازدياد، وهذه المعلومة الأخيرة بالرغم من بساطتها إلى أنها حتمية ضرورية في تحديد مدة القرض الممنوح للعميل كما رأينا سابقا، العنوان ورقم الهاتف في حالة ما إذا جد جديد فيما يخص القرض.

4-2 الوضعية العائلية:

تتم بالجانب العائلي للعميل أعزب ، متزوج ، له أولاد أم لا، سنهم ...ويظهر ذلك من خلال طلب وثيقة الحالة العائلية أو الشخصية للعميل، و هي معلومات قد تبين الامكانيات المالية للعميل، كما تظهر المصاريف التي قد يحتاج إليها.

4-3 الوضعية المهنية:

يهتم هذا الجانب في الأساس بالتعرف على مدى استقرار العميل في المهنة التي يمارسها أو يؤديها من خلال دراسة:
-نوعية الوظيفة والرتبة التي يشغلها العميل و إلى أي قطاع ينتمي، هل للقطاع العام أو للقطاع الخاص؟ والتي تظهر من شهادة العمل التي يطلبها. إضافة إلى العمر المهني للعميل بما يسمح بالتعرف على مدى استقراره في المهنة التي يؤديها، وكذلك التعرف على قطاع النشاط وبالتالي إمكانية تحديد الأخطار المتعلقة به؛
- مدى استقرار المداخيل التي يحصل عليها، بحيث يطلب CNEP-Banque كشوفات الراتب أو المداخيل الخاصة بالعميل، و هذه الكشوفات لها أيضا دور في تحديد مبلغ القرض و أيضا الدفعة الشهرية التي سيسددها العميل، ما يشكل جانبا من دراسة الوضعية المالية للعميل.

4-4 الوضعية المالية:

بالإضافة إلى ما ذكرناه أعلاه يقوم CNEP-Banque بالتأكد أكثر من وضعية العميل المالية بالإضافة إلى ما ذكرناه أعلاه يقوم من خلال تحديد ذمته المالية، بطلب:
-الحسابات البنكية المفتوحة لدى البنوك الأخرى (الملحق رقم 07)؛
-التعاملات مع شركات التأمين؛
-الأصول المنقولة وغير المنقولة التي يمتلكها العميل؛
-المعاملات الخاصة بالإرث؛
-معلومات حول العميل فيما يخص الرهن والكفالة.

4-5 دراسة الشروط القانونية المتعلقة بالعميل:

أي شخص يملك الأهلية القانونية للحصول على القرض(راشد في كامل قواه العقلية)، يمتلك مداخيل مستقرة ومنتظمة تعكس مقدرته على التسديد، بالإضافة إلى توفره على جميع الشروط الموضوعة من قبل CNEP-Banque يمكنه الاستفادة من قرض سكني.

تتوفر لدى الوكالة مده أقصاها 3 أيام لدراسة و تحليل القرض قبل طرحه على اللجنة الخاصة بالقروض.

مثال عددي: يتوفر لدى المكلف بالقرض المعطيات التالي:

- نوع القرض: طلب قرض لشراء مسكن لدى الخاص CBEP؛

نعلم أن عدة عوامل تتدخل في تحديد مبلغ القرض هي:

• **الدخل:**

- دخل المقترض الرئيسي وهي الزوجة (أ): 34182,96 دج ؛

- دخل الشريك بالدين و هو الزوج (ب): 41959,70 دج ؛

• **السن:**

- عمر (أ): 29 سنة (70 - 29) تستطيع الحصول على قرض مدته أقصاها أربعون سنة (قرض شباب)؛

- عمر (ب): 29 سنة (قرض شباب أيضا).

• **معدل الفائدة:**

العميلان لا يتوفر لديهما دفتر توفير (غير مدخرين) إذن معدل الفائدة على القرض الممنوح هو 6% ومنه:

$$180000 = 0,06 \times 3000000 \text{ دج.}$$

• **معدل المقدرة على التسديد:**

نعلم ان القدرة على التسديد في حالة قرض بعميلين تحسب كالآتي:

$$(دخل الزوجة + دخل الزوج) \times 40\% \leftarrow (41959,70 + 34182,96) \times 40\% = 30457,86 \text{ دج.}$$

هذا المبلغ يعتبر الحد الأقصى الشهري للعميلين.

• **القسط الشهري:**

- **الاستحقاق الشهري:**

الاستحقاق الشهري = مبلغ القرض $\times$ القيمة الجدولية

مبلغ القرض المطلوب هو: 3000000 دج.

$$n = 480 \text{ شهر و فترة السماح هي } 12 \text{ شهر ومنه الاستحقاق الشهري يساوي } 16609,29 \text{ دج بدون تأمينات.}$$

- **حساب قسط التأمين الشهري:**

تتوفر لدى العميل نوعين من التأمينات كما ذكرنا سابقا:

- التأمين على الوفاة؛

- التأمين على الوفاة و العجز التام + 20% من رأس المال في حالة وفاة جراء حادث.

في الحالة قيد الدراسة نجد أن العميلين اتفقا على التأمين على الوفاة أي النوع الأول وبالتالي يتم احتسابهما كما يلي:

$$\text{العميل (أ): } 3000000 \times 0,045\% = 1350 \text{ دج؛}$$

$$\text{الشريك في الدين (ب): } 3000000 \times 0,029\% = 870 \text{ دج؛}$$

ومنه المبلغ الكلي للتأمين هو 2220 دج.

$$\text{اذن القسط الشهري يساوي } 16609,29 + 2220 = 18829,29 \text{ دج}$$

الفصل الثالث.....تقييم مساهمة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك-في تمويل السكن

نلاحظ أن القسط الشهري أقل من القدرة على السداد الشهري تقريبا ب 14000دج هذا ما يعطينا فكرة عامة حول قدرة العميلين على السداد قدرة جيدة.

• التأمين لدى SGCI:

$$RPV = 3000000 / 4734960,30 = 0,64 = 64\% \leftarrow 1\%.$$

$$\text{ومنه: } 0,01 \times 3000000 = 30000 \text{ دج}$$

$$0,17 \times 30000 = (TVA) 5100 \text{ دج}$$

$$\text{إذن مبلغ التأمين يساوي } 30000 + 5100 = 35100 \text{ دج.}$$

• تحديد القيمة الحالية للسكن (الضمان):

وفقا لمعطيات وفق كشف المعاينة للخبير العقاري نجد أن القيمة الفعلية (الحالية) للمسكن (الضمان) تساوي 4734960,30 دج وهي قيمة تغطي بنسبة كبيرة مبلغ القرض الذي سيمنح للعميل، فهي تمثل 1,57% (4734960,30 / 3000000) من قيمة القرض، إذن الضمان يغطي جزءا كبيرا من مبلغ القرض.

بعد تحليل هذه المعطيات وتحديد مبلغ القرض، القسط الشهري، القدرة على التسديد الكلية، مدة القرض، معدل الفائدة على القرض و مبلغ التأمين الشهري، يقوم المكلف بالقرض باستخراج البطاقة التقنية للقرض فهي تحتوي على كل المعلومات السابقة (الملحق رقم 08)).

بعد هذه المرحلة يتم إحالة الملف على لجنة القرض، للدراسة و تحديد القيمة النهائية للقرض الممنوح. هذه اللجنة تتكون من:

- مدير الوكالة (الرئيس)؛

- المكلف بالقرض على مستوى الوكالة (عضو)؛

- المكلف بتحصيل القروض (عضو)؛

- المكلف بالمنازعات (عضو)؛

قبل إصدار الموافقة يتم تحديد المخاطر المحتمل حدوثها من طرف لجنة القرض. بعد الدراسة يتم اتخاذ القرار النهائي على ضوء المعطيات و التحليلات السابقة و ذلك بتحديد المبلغ النهائي من طرف اللجنة و التوقيع عليه من طرف كل عضو مع الأخذ بعين الاعتبار الموافقة النهائية من طرف مدير البنك. (ملحق رقم 09)).

• قرار منح القرض:

الذي يحتوي على كل الشروط المتعلقة بالقرض: (القسط الشهري و المبلغ، فترة الاسترداد، المعدل) و الذي يوقع من طرف كل من مدير البنك و مدير المكلف بالدراسات. (الملحق رقم 10)).

• المصاريف المتعلقة بالقرض:

بعد إشعار العميل بالمصاريف الخاصة بالقروض يقوم بفتح حساب خاص بالقرض لتسديد كل هذه المصاريف المتمثلة في مصاريف التأمين، مصاريف فتح الحساب الخاص بالقرض، مصاريف تسيير ودراسة القرض، مصاريف الاكتتاب لدى وكالة التأمين ضد الكوارث الطبيعية، مصاريف SGCI (ملحق رقم 11)).

بعد استلام المقرض للإشعار و الاطلاع على الشروط المدرجة فيه و الموافقة عليه إعداد عقد القرض (ملحق رقم 12)).

● عقد القرض: الذي يحتوي على شروط عامة و خاصة (الملحق رقم(13)).

قبل امضاء الطرفان (المدير و العميلين) على عقد القرض (نسختين) يقوم العميلين بقراءة كل شروط العقد وفهم كل المواد المتعلقة بهذه الاتفاقية. بعدها يتم ارسال النسختين الأصليتين من الاتفاقية الى مفتشية التسجيل و الطابع قصد تسجيلها، حيث يتم الاحتفاظ بنسخة لدى المفتشية و النسخة الاصلية الثانية تعاد الى الوكالة.

● تعبئة القرض:

بعد ذلك يتم تعبئة مبلغ القرض في الحساب الجاري الخاص للمستدين الأول (ملحق رقم(14))، ثم يتم إعداد شيك بنكي باسم الموثق الذي سيتولى عملية انتقال الملكية من البائع الى المشتري.

● تحصيل القرض:

يتم إعداد جدول الاهتلاك الخاص بالقرض على طول المدة، الذي يحتوي على رأس المال، الفوائد، القسط الشهري و مصاريف التأمين الشهري.(ملحق رقم(15))

يتم اشعار العميلين بتاريخ الاستحقاق الشهري، هذا التاريخ يتم تحديده على أساس تاريخ الدخل الشهري للمستدينين.

يتم اعداد الملف الخاص بهذه العملية و تقديمه الى الموثق هذا الملف يحتوي على الوثائق التالية:

- طلب من الموثق لإعداد عقد البيع و الرهن من الدرجة الأولى على المثلث في مدة أقصاها 4 أشهر؛

- نسخة من اتفاقية القرض؛

- شيك بنكي لصالح الموثق؛

- نسخة من التأمين على الكوارث الطبيعية؛

- الدفتر العقاري؛

- نسخة من بطاقة المعلومات حول بيع العقار.

بعد مدة أقصاها 4 أشهر يقوم الموثق بإعداد عقد البيع الجديد و عقد الرهن من الدرجة الاولى و تسليمه للوكالة.

يقوم المدير بعد ذلك بإعداد نسخة على الرهن، الأصلية يتم الاحتفاظ بها في مكان امن (coffre-fort)، والنسخة

الثانية في البنك(ملحق رقم(16))، كما يقوم المكلف بالدراسات بإعداد وثيقة متابعة و مراقبة العقد (الملحق رقم (17)).

المطلب الثاني: الاجراءات المتبعة في حالة عدم التسديد

يعمل CNEP-Banque بالاستعانة بمجموع الدراسات السابقة على ضمان السير الحسن للعملية الائتمانية، بالإضافة إلى تقليص حجم الأخطار البنكية إلى أقصى ما يمكن خصوصا حالات التأخر عن الدفع، ولهذا دعم مجموع الوسائل السابقة الذكر بمجموعة من القوانين لتنظيم ومعالجة هذه الحالات في حالة وقوعها، بشكل يسمح له بتحصيل مستحقاتها دون أي خسائر بالإضافة إلى إعطاء فرصة للمقترض لتسوية وضعيته.

1. متابعة و تسيير عمليات التأخر عن الدفع:

يقوم المكلف بالتحصيل على مستوى الوكالة في حالة عدم تسديد العميل للأقساط الشهرية بإتباع مجموعة من الإجراءات هي:

1-1 رسالة التذكير:

هي مراسلة محررة باللغة الوطنية، يرسلها مدير الوكالة لأي زبون يسجل دفعة غير مسددة، عن طريق البريد الموصى مقابل وصل استلام، يذكره فيها عبر عبارات بسيطة معاينة عدم التسديد في 48 ساعة التي تلي وقوع ذلك، و يدعى فيها لتسوية وضعيته في ظرف قدره ثمانية أيام.

عندما يكون العمل موجها لمركبي عقاري أو مؤسسة متوسطة أو صغيرة / صناعة متوسطة أو صغيرة، فإن رسالة التذكير

تنتج على مرحلتين:

المرحلة الأولى:

قبل معاينة عدم التسديد (شهر 1 من قبل)، في شكل مراسلة يذكر التاريخ الذي يجب أن يتم فيه تسديد الدفعة ، بدون

لزوم تبيان للإجراءات العقابية التي سيتم اللجوء إليها في حالة عدم احترام تاريخ التسديد؛

المرحلة الثانية:

بعد معاينة عدم التسديد 48 ساعة على حد أقصى، تستعمل هذه المرة عبارات أكثر تأكيدا و تلزم بالتسوية في ظرف

ثمانية أيام. حيث يجب أن ترسل نسخة من رسالة التذكير للكفيل أو للكافلين و عبر نفس طرق الإرسال.

1-2 رسالة الإعذار:

مرسلة من طرف مدير الوكالة للزبون المقصر (جميع فئات القرض)، عن طريق تبليغ منفذ عبر وثيقة محضر قضائي و بدون

اللجوء للمحامين، و يجب أن يجري ذلك مباشرة بعد انقضاء أجل الممنوح للزبون طبقا لرسالة التذكير. والأجل الممنوح ضمن

رسالة الإعذار قدره عشرون يوما، يجب ارسال نسخة من رسالة الإعذار للكفيل أو للكافلين و عبر نفس طرق الإرسال.

1-3 حجز الدين على الحسابات:

في حالة عدم التسوية من طرف الزبون المقصر (جميع فئات القرض) لمستحقاته عند انقضاء أجل المحدد في رسالة

الإعذار، يجب على مدير الوكالة أن يبلغ في الحين و عبر الشبكة التي تنتمي لها و كالاته، المصالح المركزية المكلفة بتسيير الشق المتعلق

بحجز الدين، و ذلك من أجل الطلب بتوزيع (للمواقع المركزية للبنوك الناشطة و كذا مصفي البنوك المتوقفة عن النشاط)، حجز

دين (في حدود الدين) على أي حساب مفتوح من طرف الزبون المدين، أو من طرف الكفيل إن وجد.

في حالة حياة مدير الوكالة على معلومات عن حساب بنكي مفتوح باسم الزبون المقصر لدى وكالاته أو أماكن أخرى، يجب عليه

أن يودع لدى رئيس المحكمة المختصة و عن طريق رئيس مصلحة المنازعات للشبكة، عريضة مفادها الحصول على أمر بحجز

الفصل الثالث.....تقييم مساهمة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك-في تمويل السكن

الحساب المتعرف عليه، يجب إعلام المصالح المركزية المكلفة "على مستوى البنك" بالشق المتعلق بحجز الدين، عن تجسيد هذا الإجراء.

في كل الأحوال فإن حجز الدين يتم في حدود المبلغ الغير مسدد المعائن مضافا إليه جميع المصاريف و المبالغ الملحقه و ذلك إلى غاية يوم تحريره، و يجب أن يحمل عبارة صريحة التي تبين جليا الصفة المؤقتة للتقدير، و الذي يجب أن يحدث حين إجراءات المصادقة.

يجب أيضا على رئيس مصلحة المنازعات على مستوى الوكالة، أن يحضر قبل ذلك، الملف الكامل الذي يجب تقديمه للقاضي الذي سيبت في ما سيجري في إجراء حجز الدين.

1-4 عن الأمر بالدفع:

في حين حجز الدين، يجب على مدير الوكالة و عبر رئيس مصلحة المنازعات الذي يتبع له، الإيداع لدى رئيس المحكمة المختصة، و بدون اللجوء للمحامين، عريضة محررة في اللغة الوطنية و في نسختين المهدف منها الحصول على أمر بالدفع الذي يلزم الزبون و كذا كفيله (في حالة وجوده) بدفع المبالغ المستحقة.

1-5 عن الحجز التحفظي:

في حالة كون الإجراءات المذكورة أعلاه غير مجدية من أجل إلزام الزبون و/أو كفيله (إن وجد) بدفع المبالغ المستحقة ، و عندما يكون القرض غير مرفق بأي ضمان، يجب على مدير الوكالة و قبل إحالة الزبون و/أو الكفيل أمام القاضي، أن يستعمل كل الوسائل القانونية (مطالبة بمعلومات، طلب معلومات من المركز الوطني للسجل التجاري، العنوان الدقيق للزبون)، من أجل التعريف الجوهري (الولايات التي تغطيها الشبكة التي تنتمي لها الوكالة)، لأي أملاك منقولة أو عقارية و ذلك من أجل تفعيل، في الشهر الموالي للأمر بالدفع، إجراء الحجز التحفظي الرامي عند انتهاء إجراءات المصادقة أمام القاضي، بتحصيل الدين عبر القيم التي تمثلها الأملاك المحجوزة.

عندما يتم التعرف في أجل لا يجب أن يتعدى شهرين (02) بعد بدء الإجراءات، يقوم مدير الوكالة بتعيين محامي من بين المتعاقدين من الوكالة، من أجل التكفل بجميع الإجراءات الرامية للحصول على أمر بالحجز التحفظي، تسجيله، المصادقة عليه و تنفيذه. يجب تسليم ملف كامل للمحامي المعين، رسالة التكوين ستعده جميع الوثائق المسلمة و تبين صفتها (أصل، نسخة مصادقة ... إلخ). في حالة عدم التعرف على ملك قابل للحجز في الآجال المحددة أعلاه، يتم تقييد الملف.

1-6 عن الإخطار:

إن الأعمال المقام بها من أجل حجز الدين على الحسابات، و الأمر بالدفع، ترفق، عندما يكون القرض الممنوح من طرف البنك مرفقا بضمان، بالقيام بالإجراءات المطبقة على الإخطارات، و التي يشترط قبل سيرها تنفيذ الضمان الذي حصل عليه. في حالة كون الضمان المحصل عليه عبارة عن رهن عقاري، رهن حيازة أو رهن دين، يجب على مدير الوكالة و عن طريق رئيس مصلحة المنازعات، أن يبلغ عبر وثيقة محضر قضائي و بدون اللجوء لمحامين، رسالة إخطار للزبون المقصر و لأي كفيل، إن وجد، (جميع أنواع القرض).

على سبيل التذكير، فإن الأجل المحدد من أجل تسوية المبلغ غير المسدد بعد الإخطار مقدر بـ 20 يوما عندما يتعلق الأمر بتنفيذ رهون عقارية، رهون حيازة أو رهون دين.

عندما يكون الضمان عبارة عن رهن عقاري قانوني، إن إجراء الإخطار يتم على مرحلتين:

- الإخطار الأول (الأجل المحدد للزبون هو 30 يوم)؛

- الإخطار الثاني (الأجل المحدد للزبون هو 15 يوم).

في حالة بقاء وضعية عدم التسديد على حالها، يجب أن يحال الملف المرفق بمحضر التقصير (تجلب هذه الوثيقة في أقرب الآجال)، في مجمله لأحد المحامين المتعاقدين مع الوكالة الموطنة، من أجل تنفيذ الضمان.

يجب أن يتم هذا التسليم على أساس رسالة تكوين التي تبين كل وثيقة مسلمة و حالتها (أصلية، نسخة مصادقة، ... إلخ).

كما يجب على المحامي المعين أن يقوم بجميع الإجراءات اللازمة في هذا الشأن، و التصرف على إنه حامل لتوكيل عام.

تكون إجراءات التنفيذ على عاتق المحامي الذي سلم له الملف.

1-7 عن فسخ اتفاقية القرض:

عند معاينة سوء نية الزبون المقصر، و خاصة عبر الرفض عن التجاوب مع طلبات مدير الوكالة الموجودة في رسالة التذكير و في الإعذار، يصبح وقتها فسخ اتفاقية القرض "عن طريق رسالة موجهة للزبون و كذا كفيله إن وجد" و توسيع صفة الاستحقاق للدين على الجزء الذي لم يبلغ أجله، على شرط أن يحتوي الملف على أحد أو عدة من الخصائص التالية:

- معاينة ما بقي تعبته من تعهد البنك (يتعلق الأمر بالقروض التي تحرر بدفعات مهما كانت فثتها)
- الجزء من القرض الذي لم يبلغ أجله و الذي يكون أقل من ثلث المخطط المبين في جدول التسديد.
- وضعية عدم التسديد، مضافا إليها معاينة عدم أخذ ضمانات و/أو عدم تحديد مختلف التأمينات، رغم إعلام الزبون المقصر بها (جميع فئات القرض).

و بعبارة أخرى، فإن فسخ اتفاقية القرض لا يتم إلا في الحالتين التاليتين:

- عندما يمكن البنك من التحرر من التزامات لم يوفيهما بعد.
- عندما يسجل كدعوى مسبقة، رامية للحفاظ على مصالح لم تعنى بعد بمعاينة عدم التحصيل (الجزء من القرض الذي لم يبلغ أجله).

ملاحظة: إن اتفاقيات القرض التي بلغت أجلها غير معنية بالزام الفسخ.

2. المعالجة الودية في إطار تنظيمات التسديد:

الإجراءات الخاصة بالمعالجة الودية هي مجموع التنظيمات التي يضعها CNEP-Banque بهدف تحسين وتطوير العلاقة مع العملاء، حيث تتكفل الوكالات التابعة له بوضع سلسلة من القواعد ترمي إلى تغطية الدفعات التي لم يتم تسديدها في آجالها المحددة، بسبب إعسار العميل بأقل التكاليف.

يقوم مدير الوكالة بدراسة الأسباب التي يقدمها العميل ليقوم بعد ذلك بتقديم اقتراحات لتسوية الوضعية، بهدف مساعدة العميل على تسديد مستحققاته المتأخرة باستعمال طرق تسديد تسمح باختصار الإجراءات التي تكون عادة طويلة ومكلفة.

ففي حالة تقدم العميل لتسوية مستحققاته المتأخرة وبعد القيام بتحليل وضعيته المالية وأسباب التأخر عن الدفع، يواجه البنك ثلاثة حالات:

الحالة الأولى :

مقدرة العميل على تسديد مستحققاته المالية المتأخرة، وفي هذه الحالة يكفي البنك بتحديد المبلغ المالي (القسط الأصلي + الفوائد + غرامة التأخير (2%)) بالإضافة إلى التوقيع على خطاب الالتزام.

الحالة الثانية:

الفصل الثالث.....تقييم مساهمة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك-في تمويل السكن

عدم مقدرة العميل على تسديد المستحقات، في هذه الحالة يقترح البنك على العميل التسديد على أقساط بالشكل التالي:

- دفع ما يعادل 50 % على الأقل من المبالغ المستحقة في المرحلة الأولى من عملية التسوية؛

- تقسيط 50 % المتبقية على فترة لا تتعدى 12 شهر.

في حالة عدم مقدرة العميل على تجزئة الأقساط المتأخرة، يقوم البنك بتجميعها وإضافتها إلى الأقساط الموالية كل شهر.

الحالة الثالثة :

في حالة ما إذا كانت إمكانيات العميل تسمح، يقوم CNEP-Banque بإنشاء جدول استهلاك جديد، لا تتجاوز مدته الفترة المتبقية على الجدول السابق، وفي هذه الحالة يتم إضافة قيمة الدفعات الجديدة إلى قيمة الدفعة الأصلية (الناجمة عن استهلاك القرض الأصلي)، يلتزم العميل بتسديدها إلى غاية تغطية جميع الدفعات المتأخرة. أما إذا كانت إمكانيات العميل لا تسمح، يقوم البنك بتمديد أجل التسديد إلى 5 سنوات إضافية على الأكثر. يتحمل المقرض في بعض الأحيان تكاليف إضافية، ناتجة عن ارتفاع أسعار البناء، خصوصا في حالي تمويل البناء الذاتي، التوسيع وإعادة التهيئة، مما يضطره إلى اللجوء للقروض المكملة.

3. إجراءات الحصول على القروض المكملة:

تتطلب عملية الحصول على قرض إضافي، توفر مجموعة الشروط الآتية:

-التزام العميل بتسديد الدفعات المستحقة في الآجال المحددة؛

-تقرير معاينة يحدد وضعية التقدم في الأشغال مقدم من طرف مصلحة تقنية مختصة أو مهندس معماري تابع ل-CNEP

؛Banque

- مقارنة معدل التقدم في الأشغال المثبت في تقرير المعاينة مع شهادة إتمام الأشغال الكبرى في إطار القرض الأصلي، بهدف

تحويل آخر دفعة. ليتم بعد ذلك تحديد مبلغ القرض المكمل حسب إمكانيات العميل ومقدرته الجديدة على التسديد واحتياجاته.

المطلب الثالث: قياس مدى مساهمة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط -بنك- في تمويل السكن:

سنحاول تخصيص هذا المطلب لتقديم مجموعة من الإحصائيات المتعلقة بالطلب على السكن للفترة ما بين 2005-2012 وتقييم مساهمة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك- في مجال تمويل السكن خلال الفترة الممتدة بين 1968-1995 لننتقل بعدها لتتبع تطور نشاط البنك في الفترة بين 2008-2012 و توقع مدى تطور التمويل في السنوات المقبلة 2016 وفي الأخير نحاول معرفة نسبة تمويل CNEP-Banque مقارنة مع تمويل الدولة بالنسب للسكن الاجتماعي التساهمي.

1. تطور عدد طلبات السكن للفترة ما بين 2005-2012:

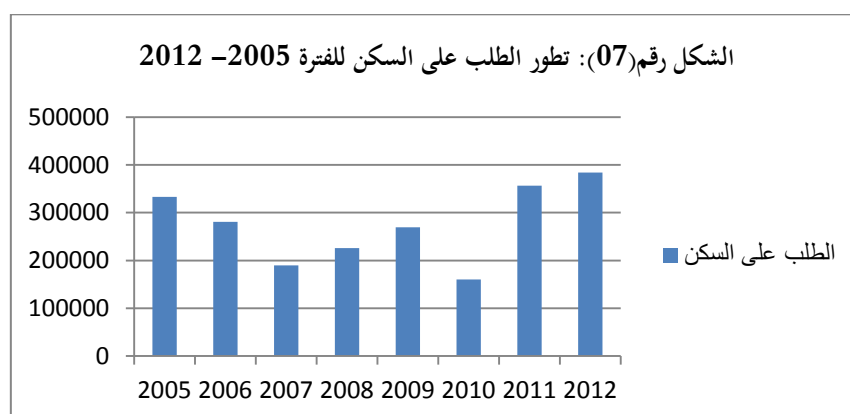
نحاول معرفة هذا التطور من خلال الجول الموالي:

جدول رقم(13): تطور الطلب على السكن للفترة ما بين 2005-2012

السنوات	عدد الطلبات
2005	332839
2006	280658
2007	189461
2008	225814
2009	269247
2010	160007
2011	356412
2012	484061
المجموع	2298499

المصدر: من إعداد الطالبة استنادا إلى www.mhu.gov.dz

ويمكن توضيح ذلك أكثر من خلال الشكل رقم (07)



المصدر: من إعداد الطالبة استنادا إلى الجدول رقم (13).

من خلال الجول والشكل السابقين يتضح لنا انخفاض الطلب على السكن في سنة 2007 و خاصة سنة 2010، وهذا راجع لانخفاض نسبة تمويل الدولة للسكن الاجتماعي التساهمي، والعكس بالنسبة للسنوات الأخرى.

الفصل الثالث.....تقييم مساهمة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك-في تمويل السكن

2. تقييم مساهمة CNEP-Banque في تمويل السكن خلال الفترة 1968-1995:

لقد تميزت هذه المرحلة بسيطرة كل من الدولة و الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط السكني، حيث يمكن تقييم مساهمتهما بالاعتماد على معطيات الجدول أدناه:

جدول رقم(14): تمويل الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط للسكن خلال الفترة 1968-1995:

الوحدة: مليون دج

السنوات	تمويل السكن الاجتماعي	تمويل السكن الترقوي	تمويل الخواص	المجموع
1979 - 1968	12217	-	106	12323
1981 - 1980	8954	146	243	10185
1982	6455	283	211	6949
1983	6932	306	462	7700
1984	8662	378	938	9978
1985	8900	271	279	10150
1986	9058	1044	1935	11337
1987	7800	2076	1542	11418
1988	6876	3039	2528	12443
1989	5965	4081	2606	12652
1990	5255	4737	2160	12152
1991	5292	5456	1024	11773
1992	11018	9286	1453	20919
1993	11018	12054	2189	25261
1994	14320	12547	2330	29197
1995	41225	16425	3737	61387
المجموع	169949	72129	23744	265824
%	63,63	27,13	8,94	100

المصدر: ابتسام طوبال: " تقييم مساهمة البنوك التجارية في تمويل السكن - دراسة حالة الصندوق الوطني للتوفير و الإحتياط- " مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، المشرف مولود لعراة، جامعة منتوري قسنطينة، 2004-2005، ص: 213.

من خلال الجدول السابق نستنتج أن نمط تمويل السكن من طرف CNEP-Banque ينحصر في ثلاثة أشكال وهي تمويل السكن الاجتماعي، تمويل السكن الترقوي و تمويل الخواص(العائلات والأفراد)

حيث نجد أن تمويل السكن الاجتماعي هو المسيطر على نشاط CNEP-Banque حيث يمثل 63,93% من إجمالي التمويلات خلال هذه الفترة ، وذلك باستعمال جزء كبير من مدخرات المواطنين لديه بالإضافة إلى موارد الخزينة العمومية بالاعتماد على إجراءات إدارية بحتة دون مراعاة أي معايير اقتصادية لا من جانب تكلفة التمويل ولا من جانب مدة الإنجاز، كما أنه من الصفات الرئيسية الأخرى التي طغت على تمويل المساكن الاجتماعية، طريقة إنجازها التي تعتمد على OPGI التابعة لوزارة السكن، والتي كانت تمول بالطريقة الآتية:

الفصل الثالث.....تقييم مساهمة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك-في تمويل السكن

- 75 % من الموارد المالية مصدرها الخزينة العمومية وتسترد على فترة 40 سنة، بمعدل فائدة؛ يقدر ب1%؛
- 25 % من الموارد المتبقية تمول من طرف CNEP-Banque مدخرات العائلات والأفراد وتسترد على فترة 20 سنة بمعدل فائدة يقدر ب4,75 % ، وهذا بالاعتماد على موارد الخزينة العمومية.
- هذه السياسة التي أثبتت فشلها نتيجة ل:
 - سوء تسيير المدخرات التي بلغ رصيدها المتوسط 6871 مليون دينار خلال الفترة 1976 - 1980؛
 - استبعاد الطابع التجاري للمعاملات بين CNEP-Banque و OPGI ؛
 - الأزمة المالية التي عرفتها الجزائر بعد انخفاض أسعار البترول سنة 1986 ، التي أثبتت مدى ضعف نظام تمويل السكن الاجتماعي، وتحمل الدولة لعبء التمويل بدون إشراك المواطن ؛
 - عدم مطابقة دفعات الإيجار الخاصة بالمساكن الاجتماعية لسعر السوق، بالإضافة إلى ضعف معدل تغطية التسديدات (دفعات الإيجار) والذي لا يتجاوز % 22 من القيمة الإجمالية لدفعات الإيجار؛
 - عدم قدرة OPGI على التكفل لوحدها بعملية البناء، لهذا وبالتحديد في سنة 1984 تم السماح ل CNEPBanque بتمويل EPLF و APC و OPGI بصفة مباشرة.
- كما أنه من خلال نفس الجدول يمكن أن نلاحظ أن سنة 1995 عرفت تطورا كبيرا في مجال تمويل السكن الاجتماعي خلافا لما كان سائدا في السنوات الخمسة السابقة، و هو ما يمكن تفسيره بالعوامل الآتية:
 - الإسراع في نمط إنجاز المساكن الاجتماعية؛
 - الشروع في مشاريع سكنية جديدة؛
 - الارتفاع المتزايد لأسعار مواد البناء (ظهور أزمة مواد البناء) ؛
 - التخفيض في فترة الدفع بالنسبة لحالات الأشغال المقدمة إلى CNEP-Banque .
- أما فيما يتعلق بالسكن الترقوي ، يمكن أن نستخلص أن بعد سنة 1980 وذلك بافتراض مشاركة النظام البنكي ككل، حيث كان ينظر إلى الترقية العقارية كنشاط تجاري يسير وفق الشروط التجارية بشرط أن لا يتعد كثيرا عن الخدمة العمومية. وعلى هذا الأساس كانت السلطات المحلية تتدخل في الكيفية و المكان الذي يجب أن تتم فيه الترقية العقارية، دون مراعاة أدنى الشروط الاقتصادية أو المخاطرة التجارية المتعلقة بها في بعض، ولقد أسندت في بداية الأمر عمليات تمويل المشاريع الترقية إلى CNEP-Banque بنسبة 100 %الأحيان بدون مشاركة المؤسسات المكلفة بالإنجاز في عملية التمويل وبدون تقديم أية ضمانات حقيقية.
- حيث اتفق على أن مؤسسات الإنجاز الممثلة في EPLF لا تقدم لها أية هوامش كما هو معمول به في كل العمليات التجارية، ولكن تم تحديد نسبة ثابتة بطريقة إدارية محضة قدرت ب2% من مجمل القروض التي استهلكت والتي حصلت عليها من طرف CNEP-Banque هذا الأخير ، الذي كان يحصل على معدل فائدة يقدر ب6% من مجمل القروض التي استهلكت، مضافا إليها النسبة المتحصل عليها من طرف المتعهد العقاري.
- هذه الطريقة التي كانت تكافؤ بها المؤسسات المكلفة بالإنجاز زادت من الأمر تعقيدا لثلاثة أسباب، وهي:
 - تشجيع الزيادة في استهلاك القروض، وذلك بتمديد مدة الإنجاز دون تحمل أية مسؤولية متعلقة بالإنجاز؛
 - تعتبر هذه الطريقة بمثابة نظام ريعي لا علاقة له بالنشاط التجاري؛
 - الزيادة في تكاليف المساكن المنجزة، الأمر الذي جعل هذه الأخيرة ليست في متناول الجميع.

الفصل الثالث.....تقييم مساهمة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك-في تمويل السكن

كما أن بيع المساكن المنحزة من مسؤولية CNEP-Banque وليس من مسؤولية المؤسسة المكلفة بالإيجاز، ليتم استرداد المبالغ المقترضة عن طريق المبيعات فقط، كما أن العملاء يجب أن تتوفر فيهم بعض الشروط، مثل أن يكونوا مدخرين لديه لمدة لا تقل عن ثلاثة سنوات، وبهذا تحمل CNEP-Banque جميع المخاطر المالية المتعلقة بالترقية العقارية، مما أدى إلى سوء تسيير الموارد نتج عنه الضعف الشديد في عمليات الإيجاز، حيث أنه تم استهلاك 74,72% من مجمل التمويلات الممنوحة من طرف CNEP-Banque المؤسسات الترقية العقارية، غير أن المساكن المنحزة والتي سلمت إلى المدخرين لم تتجاوز 25% من قيمة المساكن الإجمالية، إضافة إلى الارتفاع غير المبرر في الأسعار مع رداءة النوعية والموقع.

من خلال معطيات الجدول أعلاه، نستخلص أن تمويل السكن الترقوي قد تطور نسبيا سنة 1986 (1044 مليون دج) كنتيجة للإصلاحات الخاصة بقانون (86-07) الخاص بالترقية العقارية الذي كان يشجع المتعهدين العقاريين العموميين أو الخواص على تطوير بناء المساكن الترقية، علما أن مجمل هذه الإنجازات كانت تقوم بها المؤسسات العمومية مع مشاركة ضعيلة للقطاع الخاص.

كما أنه إذا حاولنا إجراء مقارنة بين عمليتي تمويل السكن الاجتماعي والترقوي خلال الفترة 1990-1995، نجد أن الدولة لم تتدخل عن دورها الاجتماعي، بالرغم من اهتمامها بتطوير السكن الترقوي، من خلال تطوير نشاط الترقية العقارية بموجب القانون 93-03، هذه المهمة التي تخلت عنها الخزينة العمومية لصالح CNEP-Banque كحل مؤقت سنة 1990، لمدة دامت أكثر من 6 سنوات، كما أن هذه المرحلة عرفت تحويل ما قيمته 70 ألف سكن اجتماعي إلى سكن ترقوي يتكفل CNEP-Banque بتمويلها .

يمكن الاستنتاج أيضا من خلال معطيات نفس الجدول ، أن نشاط CNEP-Banque كان محدودا جدا فيما يتعلق بتمويل الخواص، حيث قدر ب 9% من إجمالي التمويل الذي يمنحه، ليشمل القروض المقدمة لتمويل البناء الذاتي، المساكن التي يتم إنجازها في إطار التعاونيات العقارية وفق شروط معينة، يتم تحديدها بعد تقييم القدرة المالية للعميل من ناحية التسديد والفترة الزمنية المتعلقة باستهلاك القرض.

أما إذا حاولنا تقييم مساهمة CNEP-Banque بشكل إجمالي في تمويل السكن بجميع أنواعه نجد أنها نسبة جد ضعيفة لا تتعدى 2% من قيمة الإنتاج الداخلي الخام سنة 1998 ، مقارنة بالدول الأخرى التي تصل نسبة تمويل السكن فيها في بعض الأحيان إلى 70% من قيمة الإنتاج الداخلي الخام. علما بأن تمويل القروض السكنية في الجزائر كان محتكرا تماما من طرف CNEP Banque إلى غاية 1999 ، والذي لم يغط سوى نسبة 5% من مجموع الطلب المعبر عنه من طرف المواطنين. هذه النسبة التي تؤكد عدم قدرة الدولة إلى جانب CNEP-Banque تغطية الطلبات المتزايدة على السكن، ولهذا تم اتخاذ قرار يقضي بالسماح للبنوك التجارية الدخول في مجال تمويل السكن من سنة 1997 ، سواء على مستوى العرض أو الطلب¹.

¹ - ابتسام طوبال، مرجع سابق، ص: 213 - 217.

3. توقعات تمويل السكن للفترة 2013-2016:

نعتمد على تطور تمويل السكن من طرف الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك- خلال الفترة 2008-2012 ونطبق طريقة المربعات الصغرى لتقدير تطور تمويل السكن من طرف الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط -بنك-، و من ثم تحديد توقعات تمويل السكن للفترة 2013-2016.

3-1 تطور تمويل السكن من طرف الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط -بنك-من خلال الفترة

2008-2012: من أجل هذا الغرض تم تقدير قيمة القروض الممنوحة من قبل الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط خلال الفترة 2008-2012 لنتمكن من تحديد التمويل خلال الفترة 2013-2017، و قد تم رصد القيم في الجدول التالي.

جدول رقم(15):تطور منح القروض السكنية من قبل CNEP Banque - وكالة القرارم- للفترة الممتدة بين 2008-2012

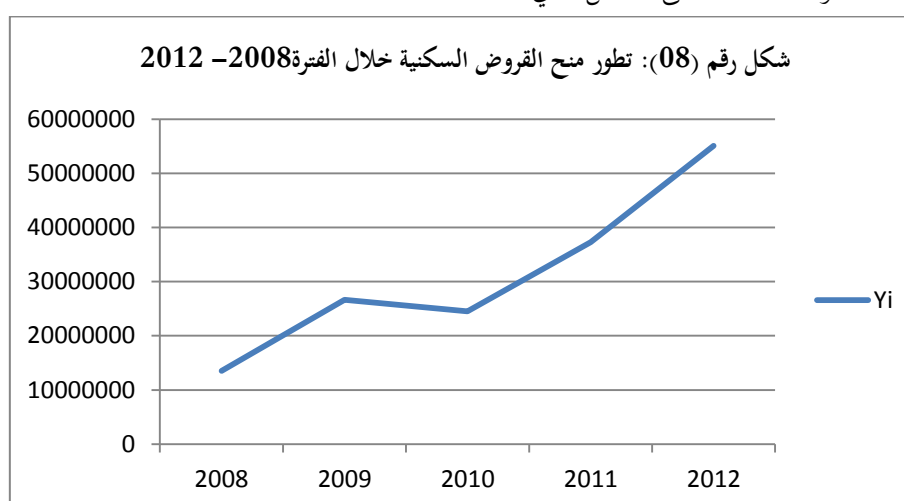
الوحدة: دج

السنوات	X_i	Y_i	$X_i Y_i$	X_i^2
2008	1	13500000	13500000	1
2009	2	26633000	53266000	4
2010	3	24500000	73500000	9
2011	4	37309000	14923600	16
2012	5	55065000	27532500	25
المجموع	15	157007000	564827000	55

المصدر: من إعداد الطالبة بالاستعانة بمعطيات ممنوحة من قبل الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط -بنك-

تمثل Y_i قيمة القروض الممنوحة من طرف CNEP Banque

يمكن تحليل معطيات الجدول بالاعتماد على الشكل التالي:



المصدر: من إعداد الطالبة.

الفصل الثالث.....تقييم مساهمة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك-في تمويل السكن

من خلال الجدول و الشكل نلاحظ ارتفاع كبير في التمويل إلى غاية 2009، أما في سنة 2010 عرفت استقرار حيث تم استهلاك حوالي 2133 مليون دج من قيمة القروض الاجمالية، لتعرف سنة 2011 زيادة في التزامات CNEP Banque نتيجة تطبيق قانون منح القروض بمعدل 1% بمبلغ 12809 مليون دج، ليستهلك حوالي 17756 مليون دج سنة 2012.

2-3 حساب قيم القروض الممنوحة للفترة الممتدة بين 2013-2017:

لدينا عدد السنوات = 5

$$X = 5/15 = 3, Y = 157007000 / 5 = 31401400 \text{ دج. لدينا:}$$

$$Y = a X + b$$

من خلال هذه المعادلة نستنتج ما يلي:

$$a = 564827000 - (15 \times 31401400) / (55 - (5 \times 3^2)) = 9380600.$$

$$b = 31401400 - (9380600 \times 3) = 32596000.$$

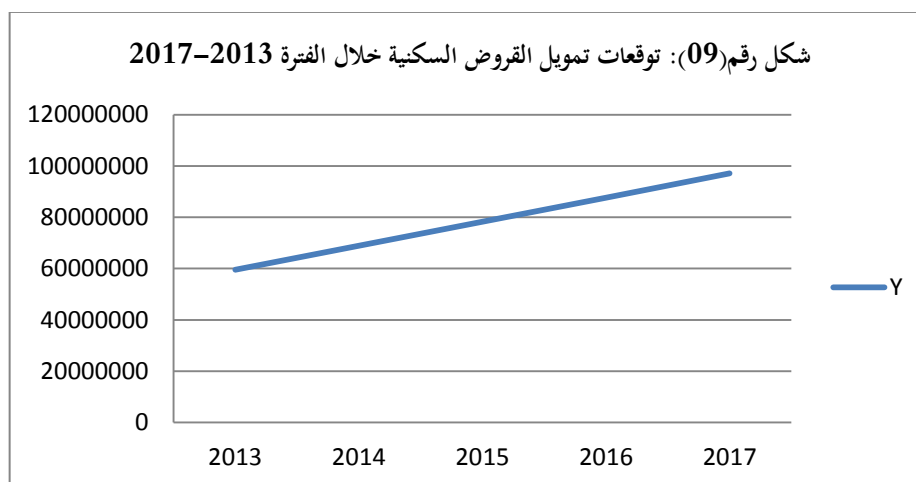
$$Y = 9380600X + 32596000$$

بالتعويض في المعادلة نجد ما يلي:

جدول رقم (16): توقعات تمويل القروض السكنية للفترة ما بين 2013-2016

السنوات	X	Y
2013	6	59543200
2014	7	68923800
2015	8	78304400
2016	9	87685000
2017	10	97065600
	40	321048000

المصدر: من اعداد الطالبة.



المصدر: من اعداد الطالبة.

نلاحظ أن الطلب على القروض السكنية للسنوات المقبلة سيكون في تزايد مستمر .

الفصل الثالث.....تقييم مساهمة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك-في تمويل السكن

4. تقييم مساهمة CNEP Banque في تمويل السكن الاجتماعي التساهمي مقارنة مع مساهمة الدولة خلال الفترة 2008-2013:

لمعرفة نسبة مساهمة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط -بنك- في تمويل السكن الاجتماعي التساهمي نقارن بين تمويل الدولة وتمويل البنك من خلال الجدولين التاليين.

الجدول رقم(17): تمويل السكن الاجتماعي التساهمي لولاية ميلة

السنوات	عدد السكنات الممولة
2009 - 2008	2000
2014 - 2010	1100
المجموع	3100

المصدر: من إعداد الطالبة استنادا إلى معلومات محصلة من مديرية السكن لولاية ميلة .

الجدول رقم(18): تمويل السكن الاجتماعي التساهمي من طرف CNEP Banque

الوكالة	عدد السكنات الممولة	قيمة القروض (دج)
وكالة ميلة	167	53000000
وكالة فرجيوة	96	26302000
وكالة تاجنانت	30	142345000
وكالة شلغوم	259	130000000
وكالة القرام	135	153000000
المجموع	687	504647000

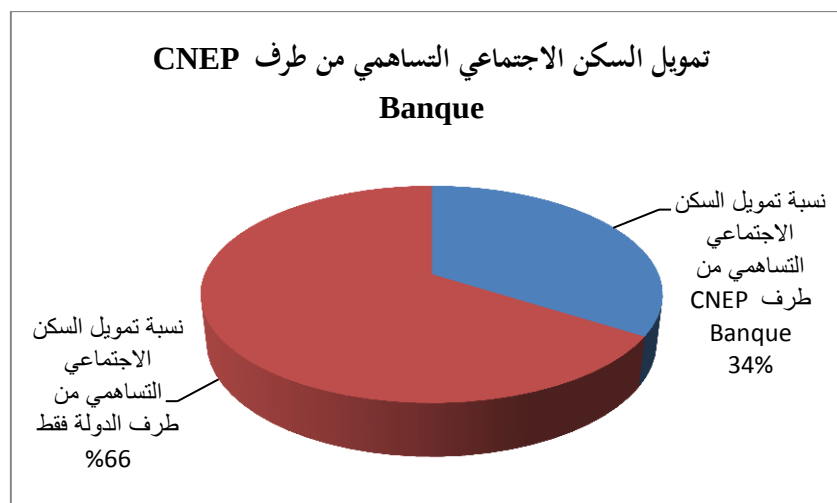
المصدر: من اعداد الطالبة استنادا الى معطيات محصلة من الوكالات المذكورة في الجدول.

ملاحظة:

القروض الممنوحة من طرف وكالة ميلة تعود للفترة الممتدة بين 2008-2010 وذلك لظروف أدت إلى إغلاق الوكالة في السنتين السابقتين.

تحسب نسبة مساهمة CNEP Banque كما يلي:

$$2000 / 687 \times 100 = 29,34\%$$



المصدر: من إعداد الطالبة استنادا إلى الجدولين السابقين.

مما سبق نلاحظ أن نسبة تمويل السكن الاجتماعي التساهمي من طرف الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-بنك- للفترة ما بين 2008-2012 لولاية ميله هي 34% كحد أدنى من نسبة التمويل الاجمالي، (معناه 687 شخص من 2000 لجأوا للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-بنك- للحصول على قرض من أجل شراء مسكن اجتماعي تساهمي). من خلال هذه النسبة يتبين لنا أنه بالرغم من المساعدات التي تمنحها الدولة لتمويل السكن إلا أن هناك طلب كبير على القروض، وهذا دليل على أن مشكل الحصول على السكن في استمرار، وأن لـ CNEP Banque أهمية كبيرة في تمويل قطاع السكن.

خلاصة الفصل:

يعتبر CNEP-Banque من أهم المؤسسات المالية التي تكفلت بتمويل السكن في الجزائر إلى جانب الدولة، منذ سنة 1964 إلى يومنا هذا، وهذا بتجميع مواردها عن طريق عرض تشكيلة من الودائع ذات طابع ادخاري تستخدم في منح مجموعة متنوعة من القروض، منها ما هو موجه للمتعهدين العقاريين بغرض تمويل إنجاز المساكن، وقروض أخرى موجهة للعائلات والأفراد متعلقة بتمويل (امتلاك سكن جديد أو شراء سكن لدى الخاص أو توسيع أو إعادة تهيئة بناء...)، وبالاعتماد على مجموعة من القواعد والتنظيمات الداخلية تركز على الشروط التي يجب توفرها في العميل (منصب العمل و الراتب و السن)، بالإضافة إلى مختلف الضمانات، التأمينات و المؤونات لتغطية الخسائر المتوقعة من هذا النوع من العمليات الائتمانية تماشيا و القواعد الاحترازية المفروضة عليه من طرف بنك الجزائر.

وهذا ما تأكد لنا من خلال المثال العددي، بحيث توصلنا إلى أنها تسمح للمقترض بالحصول على أقصى حد من مبلغ القرض بما يتماشى ومقدرته على التسديد، دون الإخلال بمبدأ الربحية والضمان لـ CNEP-Banque .

كما يمكننا أن نستخلص أن نشاط CNEP-Banque قد ارتكز خلال الفترة 1968 - 1995 على تمويل السكن

الاجتماعي على حساب السكن الترقوي وتمويل الخواص، تماشيا مع سياسة تطوير الدور الاجتماعي للدولة المتبعة آنذاك.

أما فيما يتعلق بنشاطه للفترة 2008 - 2012 نجد أن الطلب على القروض السكنية في تزايد مستمر خاصة بعد سنة

2010 لذلك نستطيع القول أن السبب يرجع إلى بالفوائد الإمتيازية 1%.

الخاتمة

بعد استرجاع السيادة الوطنية أصبح قطاع السكن يحتل مكانة معتبرة ضمن استراتيجية التنمية الاجتماعية والاقتصادية، إذ يعتبر الشغل الشاغل للسلطات المحلية وهو تقليص نسبة العجز الناتجة عن أزمة الطلب والعرض التي أخذت تتفاقم من سنة تلوى الأخرى. و ترجع أسباب هذا العجز إلى عدة عوامل منها تزايد النمو الديمغرافي المتسارع والنزوح الريفي مع سوء تسيير وتوزيع المساكن الاجتماعية أضف إلى ذلك نقص الموارد والإمكانيات المالية، والسبب الرئيسي هو اعتماد الدولة على السياسة الأحادية واحتكارها للقطاع من خلال الإنجاز و التمويل و التوزيع. كما أن السياسة المتبعة من قبل الدولة في تمويل قطاع السكن مبهمة المعالم، فضلا عن انعدام الاستراتيجية على المدى الطويل والمتوسط لحل مشكلة السكن في الجزائر لا يمكن الحصول عليها إلا في إطار نظام مالي متطور، يعتمد على البنوك التجارية الجزائرية العمومية و الخاصة في هذا المجال، وهو بالفعل طبقته الجزائر من خلال إعادة هيكلة نظام تمويل السكن سنة 1997.

نتائج البحث:

من خلال ما قمنا بعرضه في بحثنا هذا توصلنا إلى جملة من النتائج نلخصها بالشكل التالي:

- من بين الإصلاحات التي تبنتها الجزائر سنة 1997 تمثلت في تطوير مساهمة القطاع الخاص، وتحويل الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط إلى بنك تجاري متخصص في هذا المجال، كما تم السماح لباقي البنوك التجارية الجزائرية الدخول في هذا المجال لتخفيف العبء الذي كان يتحمله CNEP Banque مما استوجب إنشاء انشاء مجموعة من المؤسسات المالية (CNL, SGCI, FGCMPI, SRH) لتدعيم نشاط البنوك في تمويل السكن وضمان قروضها، كشركة ضمان القرض العقاري التي تضمن القرض من كل المخاطر المحدقة به، وكذلك نجد الصندوق الوطني للسكن الذي يعمل على تسيير إعانات الدولة في مجال السكن الاجتماعي. فكل هذه الشركات ساهمت في خلق الأمان للبنوك، ودخول أصناف جديدة من البرامج السكنية مثل البرامج التساهمية، وبرامج مساكن البيع عن طريق الإيجار.
- هذه الإصلاحات لم تصل إلى النتائج المرجوة منها لعدة أسباب، نذكر منها:

- العراقيل التي يعرفها السوق العقاري في الجزائر؛
- تعود البنوك التجارية على التعامل مع المؤسسات وليست لها خبرة في مجال التعامل مع الأفراد؛
- كما أنه لا يمكن الاستغناء عن تدخل الدولة مهما كانت طبيعة وحركة هذا السوق، لما له من تأثير على تفعيل مساهمة البنوك التجارية في تمويل السكن.

- كما أنه وفي إطار تدعيم طرق تسيير المخاطر الذكر أنشأ نظام لإعادة التمويل الرهني يعتمد على السوق الثانوي وتقنية التوريق هدفها تدعيم نشاط البنوك التجارية في تمويل السكن من خلال التسيير الأفضل للأخطار الائتمانية بالإضافة إلى تطوير السوق المالي وتنويع منتجاته. وهذا ما حاولت الجزائر تطبيقه من خلال انشاء مؤسسة إعادة التمويل الرهني SRH.
- عند تتبعنا لنشاط الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-بنك- استخلصنا أنه يقوم بتجميع الموارد ذات الطابع الادخاري المرتبط بالسكن لتستخدم بشكل أساسي في تمويل المرقين والخواص والمؤسسات عن طريق تشكيلة متنوعة من القروض السكنية وفق شروط معينة تتماشى مع مبادئ البنك المتمثلة في الربحية التي تظهر في الفائدة التي يتحصل عليها، والأمان من خلال الضمانات التي يفرضها على العملاء، ومبدأ السيولة بالسماح للعملاء بالتسديد المسبق للدفعات أو القرض بأكمله.
- كما أصبح يحس عمليات الترميم، التوسيع....، عكس ما كان عليه في بداية مشواره يمول شراء أو بناء مسكن فقط، إضافة إلى ذلك أصبحت مدة القرض تصل إلى 25 سنة، ونسبة الفوائد بالنسبة للسكن الريفي و الترقوي تكون بين 1% و 3% .

- إن البرامج المستعملة في منح القروض السكنية تعتمد على متغير واحد وهو نظام الفوائد دون باقي المتغيرات (معدلات التضخم، مستويات الدخل....)، هذا النظام قابل للتعديل بالاعتماد على تغيرات معدل الخصم المحدد من قبل البنك المركزي.
- أما فيما يتعلق بتقييم مساهمة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط -بنك- في تمويل السكن الاجتماعي التساهمي وصلنا إلى أنه بمول 34% من الأشخاص الممنوحة لهم المساعدات من طرف الدولة وهذا يدل على أنه وبالرغم من الدعم الذي تقدمه الدولة فالأفراد يلجؤون إلى البنوك للحصول على قروض من أجل الحصول على مسكن .

نتائج اختبار الفرضيات:

- بناء على الفرضيات المقدمة نأتي باختبار مدى صحتها في النقاط التالية:
- إن السياسة التي اعتمدها الدولة و المتمثلة في البنوك التجارية في مجال منح القروض العقارية كان لها الأثر الإيجابي بالنسبة للطبقة المتوسطة للمجتمع، إذ أصبح بإمكان هذه الطبقة الحصول على السكن، و ذلك باعتماد صيغة الدفع بالتقسيط عن طريق اقتطاع نسبة معينة من الدخل الشهري. وهذا ما يثبت صحة الفرضية الأولى ؛
- من خلال اجراء دراسة عامة حول السوق العقاري بشكل إجمالي وبصفة خاصة السوق العقاري في الجزائر وفي الأخير توصلنا إلى أنه يعاني من عدة عراقيل، تتمثل في الاعتماد على موارد الدولة مع المشاركة الضئيلة للقطاع الخاص فيما يتعلق بإنجاز المساكن، وارتفاع أسعار تداول المساكن، بالإضافة الى الافتقار الى الموارد المالية وعجز قطاع البناء عن تأدية دوره في السكن. وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثانية؛
- عن عملية منح القروض السكنية أدت بخلق مخاطر على البنك التجاري بسبب تغيرات تتمثل في وفاة العميل أو توقفه عن العمل.... ، لذلك تحاول البنوك التجارية السيطرة عليها من خلال طلب التأمينات والضمانات. وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثالثة؛
- لكل دولة نظام تمويل للسكن خاص بها مثالا الجزائر قمت بعدة اصلاحات سنة 1997 حيث قامت بإعداد مخططات مختلفة من أجل إيجاد حل لأزمة السكن وإنشاء عدة مؤسسات تعمل على تمويل السكن وتغطية مختلف المخاطر المتعلقة بعدم التسديد من طرف المستفيدين. وهذا ما يثبت صحة الفرضية الرابعة؛
- لا يعتمد الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط -بنك- بمنح القروض السكنية على المدى الطويل مهما كانت طبيعة العملية الممولة، فهو يمنح قروض قصيرة للمقيمين العقاريين وقروض قصيرة و متوسطة للمؤسسات من أجل الاستثمار وقروض طويلة الأجل للخواص (الأفراد والعائلات) أي حسب طبيعة العملية الممولة والممول. وهذا ما يثبت خطأ الفرضية الخامسة.

التوصيات:

- على ضوء النتائج المتوصل إليها، يمكن تقديم مجموعة من الاقتراحات:
- الاستمرار في إصلاح النظام المالي بفرض مزيد من الإغراء للمدخرين للسكن وذلك من خلال:
 - معدلات فائدة لمودعاتهم لفئات، ومراعاة المنظومة القيمية التي يتقيد بها الكثير ممن لا يتحمسون للإيداع بغية الفائدة لفئات أخرى؛
 - معدلات تفاضلية لقروضه؛
 - آجال التسديد وكيفياتها.

- تطوير سوق الرهن العقاري الذي يعتبر واحدا من الشروط الأساسية لتطوير قطاع السكن؛ لأن وجود قروض بنكية ميسرة تدفع المقاولين إلى إنجاز عدد كبير من المساكن، وفي هذا الإطار من المفيد استيعاب تجارب دول أخرى.
- إيجاد صيغ تمويل السكن خاصة أصحاب الدخل المنخفض و هذا لكون أن هذه الفئة غير قادرة على اكتساب المسكن لشراء مسكن و حتى طلب قرض عقاري؛
- احتفاظ الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بمهامه الحالية كبنك للسكن، وتمويله للسكن المخصص كلية للمدخرين دون أي تمويل لأغراض أخرى.
- تخفيض معدلات الفائدة المطبقة على القروض العقارية و ذلك حتى يتمكن المقترض من تحمل الفوائد و يساعد البنك على الاستثمار في مجال السكن بدون أي خطر.
- إصلاح النظام المالي بما يتماشى واقتصاد السوق بهدف إنشاء نظام مالي موحد لتمويل قطاع السكن؛
- وضع استراتيجيات متوسطة وطويلة المدى للتخفيف من أزمة السكن؛
- التسيير المحكم لبرامج البناء بهدف جعلها أكثر فعالية بحيث تسمح بتخفيض تكاليف وآجال تسليم المساكن مع تحسين نوعيتها؛
- رسملة البنوك العمومية مع توسيع نظام تمويل السكن من خلال إشراك مجموعة من البنوك الأجنبية للاستفادة من مواردها وخبرتها.

صعوبات البحث:

- نقص المراجع وقلة الكتب نظرا لحدثة الموضوع؛
- قلة الدراسات التقييمية والواقعية والميدانية؛
- وأكبر مشكلة واجهتنا في الدراسة هي الحصول على المعطيات الإحصائية الخاصة بالبنوك على المستوى الوطني وكذلك مشكل التربص بالصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-بنك- لولاية ميلة بسبب مشاكل واجهتها الوكالة.

أفاق البحث:

إن عملنا هذا مع ما تضمنه من معلومات لا يشكل بالتأكيد إلا غيضاً من فيض موضوع تمويل السكن من طرف البنوك التجارية. من هنا نقول أننا اكتفينا بالإجابة عن تساؤلات البحث والتي ارتأينا أن تكون بعضها خلال البحث والبعض الآخر في نتائجه، اعتماداً على ما توفر لدينا من معطيات تاركين آفاق هذه الدراسة مفتوحة لبحوث أخرى والتي نأمل أن تكون أكثر عمقا لاسيما حول الموضوعين التاليين:

- 1- دور شركة إعادة التمويل الرهني في تنمية السوق العقارية.
- 2- دراسة لقطاع البناء، فنحن نرى أنه ما دام هذا القطاع ضعيف المردودية ويطغى عليه الاحتكار بجميع أشكاله، فإن الزيادة في مستوى الدخل أو إجراءات أخرى متعلقة بالعقار أو التمويل سوف لن يكون لها التأثير الإيجابي على حل أزمة السكن، بل سيؤدي حتما إلى الزيادة في دخل المحتكرين لهذا القطاع بدون مقابل.

قائمة المراجع

أولاً: الكتب:

1. الكتب باللغة العربية:

- 1- اتحاد المصارف العربية، التمويل الإسكاني في الوطن العربي، عمان، الأردن، نيسان 1986 ؛
- 2- السيد متولي عبد القادر، اقتصاديات النقود و البنوك، دار الفكر ناشرون و موزعون، عمان، الاردن، 2009؛
- 3- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2002؛
- 4- أسامة محمد الفولي وآخرون، مبادئ النقود والبنوك، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1990؛
- 5- إسحاق إبراهيم منصور، نظرية القانون و الحق و تطبيقاتها في القوانين الجزائرية، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، 1999؛
- 6- أنس البكري و آخرون، النقود والبنوك بين النظرية والتطبيق، دار المستقبل للنشر و التوزيع، عمان، 2010؛
- 7- أنطوان الناشف و آخرون، العمليات المصرفية و السوق المالية، المؤسسات الحديثة للكاتب، لبنان، 1997؛
- 8- إسماعيل محمد هاشم، مذكرات النقود والبنوك، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، مصر، 1997؛
- 9- بلوي عبد الحكيم، آثار الضرائب على السوق العقاري، إيتراك للطباعة و النشر و التوزيع، مصر، 2009؛
- 10- ثروت عبد المجيد، إتفاق التمويل العقاري، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2002؛
- 11- حسين بني هارون، اقتصاديات النقود والبنوك أسس ومبادئ، دار الكندي، عمان، 2003؛
- 12- خالد أمين إسماعيل إبراهيم الطراء، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2006 ؛
- 13- خالد أمين عبد الله و آخرون، إدارة العمليات المصرفية، دار وائل للنشر و التوزيع، الأردن، 2006؛
- 14- خبابة عبد الله، الاقتصاد المصرفي، جامعة المسيلة، الجزائر، بدون سنة؛
- 15- رعيم حسين، الاقتصاد المصرفي، دار بهاء الدين للنشر و التوزيع، قسنطينة؛ الجزائر، 2008.
- 16- رشاد العصار وآخرون، النقود والبنوك، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان، 2010؛
- 17- زياد رمضان و آخرون، ادارة البنوك، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، ط3، 2006؛
- 18- سامر بطلس جلدلة: "النقود والبنوك"، دار البداية ناشرون وموزعون، عمان، 2009؛
- 19- سامر جلدلة، البنوك التجارية و التسويق المصرفي، دار أسامة للنشر و التوزيع، عمان، 2008؛
- 20- سعيد سامي الحلاق و آخرون، النقود والبنوك و المصارف المركزية، دار البازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010؛
- 21- شاكركزويني، محاضرات في اقتصاد النقود و البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ط4 ، 2008؛
- 22- ضياء مجدي الموساوي، الاقتصاد النقدي، دار الفكر الجزائري ، الجزائر، 1993؛
- 23- عبد الحق بوعتروس، مدخل للاقتصاد النقدي والمصرفي، مطبعة جامعة منتوري، الجزائر، 2004؛
- 24- عبد الغفار حنفي، الأسواق و المؤسسات المالية، الدار الجامعية للطبع و النشر و التوزيع، الاسكندرية، 2001؛
- 25- عبد القادر بلطاس، استراتيجية التمويل السكني، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، ط2، 2007؛

- 26- عبد القادر بلطاس، الاقتصاد المالي و المصرفي- السياسات و التقنيات الحديثة في تمويل السكن، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001؛
- 27- عبد النعيم مبارك و اخرون: "النقود و المصارف"، دار الجامعة، الاسكندرية، 1997؛
- 28- عقيل جاسم، النقود والبنوك، دار الحامد للنشر، عمان، 1999؛
- 29- علاء نعيم عبد القادر واخرون، مفاهيم حديثة في ادارة البنوك، دار البداية ناشرون و موزعون، عمان ، 2012؛
- 30- علي محمد شلهوب، شؤون النقود و أعمال البنوك، شعاع للنشر و العلوم، سوريا، 2007؛
- 31- عوض بدير الحداد، تسويق الخدمات المصرفية ، البيان للطباعة والنشر، مصر، 1999 ؛
- 32- غالب عوض الرفاعي و اخرون، اقتصاديات النقود والبنوك، دار وائل للنشر، الأردن، 2002؛
- 33- فلاح حسين خلف واخرون، ادارة البنوك -مدخل كمي واستراتيجي معاصر-، دار النشر الجامعة الأردنية، عمان، 2000؛
- 34- محمد بلقاسم حسن بملول، سياسة تخطيط التنمية و إعادة مسارها في الجزائر، الجزء الثاني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999؛
- 35- محمد صالح الخناوي ، المؤسسات المالية، البورصة والبنوك التجارية، الدار الجامعية، مصر، 2000؛
- 36- محمد عبد الفتاح الصيرفي، إدارة البنوك، دار المناهج للنشر و التوزيع، عمان، 2006؛
- 37- محمود السجاعي، المحاسبة في شركات التأمين و البنوك التجارية، المكتبة العصرية للنشر و التوزيع، مصر، 2007؛
- 38- محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية و المصرفية، عمليات البنوك، المجلد الرابع. عمان، بدون سنة نشر؛
- 39- محمود حسن ر صوان، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، دار وائل للنشر، الطبعة الثانية، الأردن، 2008؛
- 40- محمود حسين الوادي و اخرون، النقود و المصارف، دار المسيرة للنشر والتوزيع و الطباعة ، عمان، الاردن، 2011؛
- 41- مصطفى رشدي شيحة، اقتصاديات النقود و المصارف و المال، الدار الجامعية، بيروت، 1985؛
- 42- مصطفى رشدي شيحة، النقود والمصارف و الائتمان، الدار الجامعية الجديدة للنشر، مصر، 1999؛
- 43- منير ابراهيم هندي ، ادارة البنوك التجارية، المكتب العربي الحديث ، اسكندرية، 1996؛
- 44- منير ابراهيم هندي، ادارة البنوك مدخل اتخاذ القرارات، مركز دلتا، الاسكندرية، 1996، ط3؛
- 45- ناظم محمود نوري الشمري، النقود والمصارف، دار زهران، عمان، 1999؛
- 46- وجدي محمود حسين، اقتصاديات النقود والبنوك، كلية التجارة، جامعة المنصورة، 2002.

2. الكتب باللغة الفرنسية:

- 1- Bernard L. B, **Principes de techniques bancaire**, Dunod, Paris, 22 éd, 2002 ;
- 2- Grannel Jean-Jacques , **Economie immobilière –analyses et application**, Economica , paris, 1988 ;
- 3- Hoesli M et Thion B, **Immobilière et gestion de patrimoine**, Economica , paris , 1994 ;
- 4- J.E. HAVEL, **habitat et logement**, presse universitaires de France, France, 1968 ;

- 5- J.Pyrans, **finance internationale d'entreprise**, unibert, paris, 1988 ;
- 6-Nadir Abdullah Benmatti, **L'habitat du tiers - monde Cas de l'Algérie**, SNED, Alger, 1982 ;
- 7- Nevitt Adam Adela, **The economic problem of housing**, Ed Land, Me camilllion, England 1975;
- 8- Rachid Hamidou , **le logement un défi**, OPU, Alger, 1988 ;
- 9- Thierry Bonneau, **droit bancaire**, Montchrestien, 5eme Edi, 2003.

ثانيا: بحوث، مجلات، مقالات:

- 1- إكرام عبد العزيز وآخرون، (التمويل الإسكاني و الحاجة السكنية في العراق مع الإشارة إلى بعض التجارب العربية)، مجلة المخطط و التنمية ، العدد 19، 2008؛
- 2- إلياس بوزيدي، حتمية الآلية المصرفية في القروض العقارية، جامعة تلمسان على الموقع ؛
- 3- بوفحص جلاب نعناعة (الابتكارات المالية و تفعيل نظام القروض السكنية في الجزائر)، مجلة المفكر، العدد الخامس، بدون تاريخ؛
- 4- عمر طالب و آخرون، (إعادة التمويل الرهني وأثره على المنظومة المالية و المصرفية في الجزائر- دراسة حالة شركة إعادة التمويل الرهني)، مجلة الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك، العدد الثاني، 2007؛
- 5- نور الدين موسى: عمليات التحسين الحضري، 2013؛
- 6- جمعية العربي بن مهدي ، مداخلة حول السكن بالجزائر عامل للتنمية و مؤشر للسلم الاجتماعي الجزائر، تلمسان، 2008؛
- 7- سليمان ناصر ، التوريق كأداة مالية لمواجهة مخاطر السيولة في البنوك- تجربة توريق القروض العقارية في الجزائر، جامعة فاصدي مراح، ورقلة، الجزائر؛
- 8- عمران محمد، (استراتيجية التمويل السكني في الجزائر)، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية و الانسانية، جامعة الدكتور يحيى فارس، المدية، 06/ 2011 .

ثالثا: الرسائل الجامعية:

- 1- بدون مؤلف، سياسة السكن في الجزائر ودور مؤسساتها في حل أزمة السكن، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم السياسية تخصص التنظيم الإداري والسياسي، جامعة الجزائر، 2010-2011؛
- 2- جمال جعيل، نحو نظرة استشرافية لسياسة السكن في الجزائر-دراسة تحليلية-، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في علوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2010-2011؛
- 3- ابتسام طوبال، تقييم مساهمة البنوك التجارية في تمويل السكن- دراسة حالة الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط- بنك-، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، 2004-2005؛

قائمة المراجع

- 4- بهية مصباح محمود صباح، العوامل المؤثرة على درجة البنوك التجارية العاملة في فلسطين- دراسة تحليلية-، قدم هذا البحث استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في إدارة الأعمال، الجامعة الإسلامية، غزة، 2008؛
- 5- حورية حمي، اليات رقابة البنك المركزي على البنوك التجارية و فعاليتها، حالة الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري، قسنطينة، 2005-2006؛
- 6- راكم سهيلة، واقع السوق العقاري الجزائري من خلال مهنة الوكيل العقاري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في علم الاجتماع، جامعة الجزائر2، 2001-2012؛
- 7- سهام وناسي، النمو الحضري ومشكلة السكن والإسكان، مذكرة مكمل لنيل شهادة الماجستير في علم الاجتماع الحضري، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2008-2009؛
- 8- عمار بوطكوك، دور التوريق في نشاط البنك حالة بنك التنمية، مذكرة مقدمة لنيل درجة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، 2007-2008؛
- 9- قطوش حميد، تكيف البنوك التجارية مع اقتصاد السوق تسيير المخاطر البنكية(خطر عدم السداد)، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلم الاقتصادية فرع نقود ومالية، جامعة الجزائر، 2000-2001؛
- 10- بلس مباركة المولودة كباب، الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك- و الترقية العقارية في مجال السكن، مذكرة من أجل نيل شهادة الماجستير في القانون، جامعة الجزائر -بن يوسف خدة- 2011، 2012.

رابعا: قوانين، تعليمات، مراسيم:

- 1- قانون 03/11 المؤرخ في 26/08/2003 والمتعلق بقانون النقد و القرض؛
- 2- مرسوم تنفيذي رقم 105/01، المؤرخ في 23 أفريل 2001، الذي يحدد شروط شراء المساكن المنجزة بأموال عمومية في إطار البيع بالإيجار و كيفيات ذلك، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 25.

خامسا: ملفات باللغة الفرنسية

- 8- les document fournis par l'entreprise ;
- 9- les information recueilles auprès du personnel de la CNEP Banque ;

ثالثا: المواقع الالكترونية

- 1- www.3qary.net
- 2- www.CNEPBanque.dz
- 3- www.Banqueassurance.fr
- 4- www.mhu.gov.dz
- 5- www.univ-biskra.dz

6- www.ao-academy.org

7- www.elayem.dz

FROM : CNEP270SMKCONSTANTINE

PHONE NO. :

Jun. 27 2011 12:05PM P1



الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط
Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

CNEP : Banque "Société par Action" au Capital Social de 14.000.000.000 DA
Siège social : 42, Rue Khelifa Boukhalfa - Alger

DR CONSTANTINE
AGENCE
CODE

GRAREM le

FICHE D'APPRECIATION DES RECOUVREMENTS

NOM :
PRENOM :
ADRESSE :
Date et lieu de naissance :
Catégorie prêt : Montant : DA
N°COMPTE CLIENT :140/.....
Date d'octroi prêt : Taux Débiteur : %
1^{ère} échéance :
Remboursement - Intégral :
Nombre d'incidents de paiement :
Nombre d'échéances Impayées De Chaque Incident :
Client non solvable relance a plusieurs reprises :
incidents régularisés sans recours aux procédures.....
Règlement par écrit de sa part pour le règlement de son impayé :
Relance par mise en demeure:
Relance par Télégramme :

CHEF SERVICE RECOUVREMENT

LE DIRECTEUR D'AGENCE

DIRECTION DU RESEAU DE CONSTANTINE
Cité Daksi Abdesselam - Constantine - Tél. : 031.61.41.51 - Fax : 031.61.28.41

ملحق رقم (01)



الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك
Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-Banque

Questionnaire Médical

ADE / CNEP Totale Prévoyance



CARDIF
El Djazaïr

Réseau : Agence : N° Fax :

☐ Assurance des Emprunteurs (ADE)	☐ CNEP Totale Prévoyance
Assuré : ☐ Emprunteur ou ☐ Co-emprunteur / Caution Type de couverture choisie : ☐ Offre classique (Décès) ☐ Offre enrichie (Décès+ IAD) Montant sollicité par le client :DA Durée du crédit :ans	Formule Décès - IAD Toutes Causes Montant du capital assuré :DA
☐ M. ☐ Mme ☐ Mlle NOM et PRENOMS: Nom de j. fille : Date et lieu de naissance Profession: Adresse : Tél.	

Chaque question nécessite obligatoirement une réponse OUI ou NON : cocher la réponse adéquate. Pour toute réponse OUI, le proposant est invité à apporter les précisions complémentaires.				
1	Veuillez indiquer	Votre taille :cm ?		Votre Poids :Kg ?
2	Y a-t-il dans votre famille un antécédent de maladie cardiaque, vasculaire, neurologique, psychiatrique, de cancer ou de diabète ?	OUI ☐	NON ☐	Précisez :
3	Souffrez-vous ou avez-vous été atteint d'une maladie de l'appareil digestif, cardio-vasculaire, respiratoire, du système nerveux, de l'appareil génito-urinaire, d'une maladie endocrinienne ou métabolique, neuropsychique, des os et des articulations ou de toute autre maladie non citée ci-dessus ?	☐	☐	Précisez laquelle :
4	Suivez-vous actuellement un traitement ?	☐	☐	Le(s) quel(s) ? Depuis quand ? Pourquoi ?
5	Etes-vous fumeur ?	☐	☐	Quantités journalières :
6	Avez-vous été victime d'accident (d'automobile ou autre) ?	☐	☐	Dates : Séquelles :
7	- Etes-vous titulaire d'une pension d'invalidité ? - Une procédure de mise en invalidité est-elle ou va-t-elle être engagée ?	☐ ☐	☐ ☐	Depuis quand ? Motif : Taux d'invalidité : A titre civil ou Militaire ?
8	- Etes-vous actuellement en arrêt de travail ? - Durant les 5 dernières années avez-vous dû interrompre votre travail pendant plus de 3 semaines consécutives ?	☐ ☐	☐ ☐	Depuis quand ? Motif : Date de reprise prévisible : Quand ? Durée de chaque arrêt : Motif :

QME.ADE&PI.CNEP04.Mars 12

ملحق رقم (٥٤)

1/2

		OUI	NON													
	AU COURS DES 10 DERNIERES ANNEES															
9	- Avez-vous fait des séjours en milieu hospitalier ou suivi un traitement spécialisé tel que rayons, chimiothérapie, immunothérapie ou cobaltothérapie,... ? - Avez-vous subi des transfusions de sang, de dérivés sanguins, des examens médicaux (analyse de sang, d'urine, électrocardiogramme, radiographie) ?	☐ ☐	☐ ☐	Date : Durées : Motifs : Résultats :												
10	Avez-vous subi un test de dépistage des sérologies, en particulier pour les virus des hépatites B et C ou pour celui de l'immunodéficience humaine (VIH) dont le résultat a été positif ?	☐	☐	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Test(s)</th> <th>date(s)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>.....</td> <td>.....</td> </tr> <tr> <td>.....</td> <td>.....</td> </tr> </tbody> </table>	Test(s)	date(s)										
Test(s)	date(s)															
.....																
.....																
11	- Devez-vous être hospitalisé prochainement ou subir des examens médicaux ? - Devez-vous subir une intervention chirurgicale ?	☐ ☐	☐ ☐	Quand ? Pour quel(s) motif(s) ? Quand ? Pour quel(s) motif(s) ?												
12	Avez-vous été dispensé du service militaire pour raison médicale ? (cette question concerne uniquement les hommes) :	☐	☐	Précisez : (dates...)												
13	- Etes-vous actuellement titulaire d'assurances de personnes ou avez-vous par ailleurs des propositions en cours ? - Avez-vous fait l'objet d'un refus, d'un ajournement, d'une restriction, ou d'une surprime pour un précédent contrat d'assurance de personnes ?	☐ ☐	☐ ☐	Date : Compagnie : Garanties : Montants :												
14	- Utilisez-vous en tant que pilote ou passager des engins aériens (hors lignes commerciales régulières) ? - Utilisez-vous un véhicule à moteur hors voiture ordinaire ? (exemple moto-scooter-quade) Si oui, est-ce en tant que moyen de transport uniquement ?	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	Type d'engin: Cylindrée : Kilométrage annuel moyen :												
15	Pratiquez-vous des sports ? ☐ Oui ☐ Non Si oui lesquels ?	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Compétition ?</th> </tr> <tr> <th>Oui</th> <th>Non</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> </tbody> </table>			Compétition ?		Oui	Non	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Compétition ?																
Oui	Non															
☐	☐															
☐	☐															
☐	☐															
☐	☐															

J'atteste que les réponses données sont exactes, en foi de quoi je signe ce présent questionnaire.

J'autorise en outre le médecin conseil de CARDIF EL DJAZAIR à prendre connaissance de mon dossier médical dans le respect du secret médical, auprès de toute institution médicale ou de mon médecin traitant, pour tout sinistre déclaré au titre du présent contrat.

A.....le.....20....

Signature de la personne à assurer
Lu et approuvé

Ce questionnaire est rempli impérativement par la personne à assurer ; toutes les réponses aux questions sont obligatoires. Les conséquences qui pourraient résulter d'une omission ou d'une fausse déclaration sont celles prévues par les articles 21 et 72 de l'ordonnance 95/07 du 25/01/1995 (nullité du contrat/ réduction des indemnités).

(Questionnaire à transmettre dans les 24 heures à la Cellule Bancassurance)

مديرية شبكة:

وكالة:

عقد كفالة

تضامنية غير متفضالة

أنا الممضي (ة):
 المولود (ة) بتاريخ:/...../.....
 المقيم بـ:
 المهنة:
 المتصرف بإسمي الشخصي، وأصرح بتأسيسي كفيل متضامن لـ
 السيد/السيدة/الآنسة:
 المولود (ة) بتاريخ:/...../.....
 زوجة:

لفائدة الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط-بنك (CNEP- Banque)،

وكالة: رمز:

هذه الكفالة تضامنية تطبق وصالحة لجميع الدفعات التي على عاتق المقترض والمستحقة في إطار القرض الممنوح له وفقا للاتفاقية رقم: والمؤرخة بتاريخ:/...../.....

لضمان القرض الأصلي، الفوائد، الفوائد المركبة وفوائد التأخير المتعلقة به.

أصرح بموجب هذا التعهد بأن هذه الكفالة غير مجزئة وغير منفصلة، وهذا بمقتضى المادة 665 من القانون المدني، لذا وفي حالة الوفاة، يجب على كل الورثة أو من يمثلهم أن يتعهدوا بالتفويض الكلي لهذا التعهد.

أصرح بأنني، أتنازل لفائدة الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط-بنك أن لا أناقش أي بند من بنود هذا الإلتزام وأوافق بموجب هذه الكفالة بأن توجه إلي كل المستحقات السابقة للقرض التي على عاتق المقترض وذلك دون أن أشتط على الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط-بنك، أي متابعة قضائية مسبقة على المقترض الأصلي.

ملحق رقم (03)

كما أعترف بأن تغير أو إنعدام العلاقات بيني وبين المقرض الأصلي، لا تفك عني بموجب هذه الكفالة إلتزاماتي اتجاه الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط-بنك؛

هذا التعهد يكون صالحا حتى التسديد الكلي للمبالغ المستحقة التي على عاتق المقرض والمتعلقة بالقرض الممنوح له من قبل الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط-بنك حتى وإن منح ووضع هذا الأخير تواريخ إستحقاق الدفع على عاتق المقرض التي يجب أن أحترمها.

ومن جهة أخرى، أود أن أكتب تأمين ضد خطر الموت، العجز الكلي والنهائي (1)، على الرأسمال المؤمن لفائدة الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط-بنك. النسبة المضمنة تساوي.....% مقابل دفع علاوة شهرية تقدر بـ د.ج.

أوافق بإسمي الخاص وبإسم ذوي حقوقي بأن تكون كل الطلبات والتبليغات تجاه الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط-بنك، أن تكون موجهة لوكالة ولاية..... وإلى المحكمة المختصة..... في حالة نزاع بين الطرفين على حساب مبلغ مقدر بـ(2).....

وهذا لضمان التعهدات

في:.....، يوم...../...../.....

توقيع الكفيل (3)

ب.ت.و./جواز سفر رقم.....

(1) مؤمن من CARDIF EL Djazair المقر الإجتماعي: 57 شارع صبري أرزقي، حيصة 16035 الجزائر RC رقم

000616109062639 : NLS 0973017 B 06

(2) كتابة المبلغ بالرقم وبالحروف.

٢٠٠٩ - ١٠ - ١٠ ١١ ١٢ ١٣ ١٤ ١٥ ١٦ ١٧ ١٨ ١٩ ٢٠ ٢١ ٢٢ ٢٣ ٢٤ ٢٥ ٢٦ ٢٧ ٢٨ ٢٩ ٣٠ ٣١ ٣٢ ٣٣ ٣٤ ٣٥ ٣٦ ٣٧ ٣٨ ٣٩ ٤٠ ٤١ ٤٢ ٤٣ ٤٤ ٤٥ ٤٦ ٤٧ ٤٨ ٤٩ ٥٠ ٥١ ٥٢ ٥٣ ٥٤ ٥٥ ٥٦ ٥٧ ٥٨ ٥٩ ٦٠ ٦١ ٦٢ ٦٣ ٦٤ ٦٥ ٦٦ ٦٧ ٦٨ ٦٩ ٧٠ ٧١ ٧٢ ٧٣ ٧٤ ٧٥ ٧٦ ٧٧ ٧٨ ٧٩ ٨٠ ٨١ ٨٢ ٨٣ ٨٤ ٨٥ ٨٦ ٨٧ ٨٨ ٨٩ ٩٠ ٩١ ٩٢ ٩٣ ٩٤ ٩٥ ٩٦ ٩٧ ٩٨ ٩٩ ١٠٠



DEMANDE DE CREDIT

IDENTIFICATION DU DEMANDEUR

Nom .. Prénom Nom jeune fille Sexe M ☐ F ☒
 né (e) le 01.02.1983 à Wilaya
 Fils / fille de et de
 Situation familiale Célibataire ☐ Marié (e) ☒ Veuf (ve) ☐
 Adresse du domicile tél :
 Profession... Souge... femme... Employeur..... N° SS.....
 Adresse de l'employeur.....
 Pièce d'identité..... N° Délivré(e) le Wed 01.02.2012 Ri. M. as. 2011
 N° registre de commerce..... N° d'identification fiscale.....

REVENUS

Revenu mensuel net du postulant 34182 DA Revenu mensuel net du conjoint 40959 DA
 Revenu mensuel net des enfants DA Autres (à détailler)
 Nombre d'enfants à charge

CRÉDITS EN COURS CNEP-Banque

CNEP-Banque	Nature du crédit	Agence domiciliataire	Montant échéance/mois	Remboursement à jour
Crédit 1	/	/	/	OUI ☐ NON ☐
Crédit 2	/	/	/	OUI ☐ NON ☐
Crédit 3	/	/	/	OUI ☐ NON ☐

CRÉDITS EN COURS Autres Banques

Autres Banques	Nature du crédit	Agence domiciliataire	Montant échéance/mois	Remboursement à jour
Crédit 1	/	/	/	OUI ☐ NON ☐
Crédit 2	/	/	/	OUI ☐ NON ☐
Crédit 3	/	/	/	OUI ☐ NON ☐

CRÉDIT SOLLICITÉ

Type de crédit: CDEP achat d'un appartement
 Montant du crédit sollicité 2000.000,00 DA Durée du crédit sollicité ans
 Valeur du bien/Montant devis 4734960,00 DA
 Adresse du bien, objet du crédit 160, 2005, BAHN 807 APPART: 51 / XXI. MICA

DEMANDE D'ADHESION A L'ASSURANCE DECES / INVALIDITE ABSOLUE ET DEFINITIVE SUR LE CREDIT

e souhaite m'assurer contre le risque Décès ☒ ou Décès et IAD ☐ sur le capital assuré au profit de la CNEP-Banque
 e déclare avoir pris connaissance des conditions générales du contrat d'assurance et:

☒ Déclare être en bonne santé comme décrit dans la notice d'information

☐ Souhaite renseigner un questionnaire médical.

e suis informé que conformément à l'Ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée, toute réticence ou fausse déclaration
 attentionnelle entraîne la nullité de l'adhésion à l'assurance.

Jardif El Djazair, siège social: 57 rue ABRI Arezki, Hydra-16035 Alger. RC n° 06B0973017 N.I.S.000616109062639

'atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la CNEP-Banque tous les renseignements,
 justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle juge utiles de me demander et l'autorise de procéder
 leur vérification.

Fait à S. R. A. B. E. N. le 28.11.2012

Signature

ملحق رقم (04)



CO-EMPRUNTEUR OU CAUTION

☐ CO-EMPRUNTEUR☐ CAUTION

IDENTIFICATION

Nom Prénom Nom jeune fille Sexe ☒ M ☐ F
 (e) le à Wilaya
 ls / fille de et de
 Situation familiale Célibataire ☐ Marié (e) ☒ Veuf (ve) ☐
 Adresse du domicile tél :
 Profession Employeur N° SS
 Adresse de l'employeur
 Carte d'identité N° Délivré(e) le à
 N° registre de commerce N° d'identification fiscale

REVENUS

Revenu mensuel net DA
 Autres revenus (à détailler) DA

CRÉDITS EN COURS

NEP-Banque	Nature du crédit	Agence domiciliaire	Montant échéance/mois	Remboursement à jour
Crédit 1	/	/	/	OUI ☐ NON ☐
Crédit 2	/	/	/	OUI ☐ NON ☐
Crédit 3	/	/	/	OUI ☐ NON ☐
Autres Banques	Nature du crédit	Agence domiciliaire	Montant échéance/mois	Remboursement à jour
Crédit 1	/	/	/	OUI ☐ NON ☐
Crédit 2	/	/	/	OUI ☐ NON ☐
Crédit 3	/	/	/	OUI ☐ NON ☐

CRÉDIT SOLLICITÉ

A remplir si Co-emprunteur

Type de crédit:
 Montant du crédit sollicité DA
 Valeur du bien/Montant devis DA
 Adresse du bien, objet du crédit:

A remplir si Caution

Type de crédit:
 Personne cautionnée (Nom/Prénom)
 Montant du crédit à cautionner DA

DEMANDE D'ADHESION A L'ASSURANCE DÉCÈS / INVALIDITÉ ABSOLUE ET DÉFINITIVE SUR LE CRÉDIT

souhaite m'assurer contre le risque Décès ☒ ou Décès et IAD ☐ sur le capital assuré au profit de la CNEP-Banque
 déclare avoir pris connaissance des conditions générales du contrat d'assurance et:

Déclare être en bonne santé comme décrit dans la notice d'information
 Souhaite renseigner un questionnaire médical.

Je suis informé que conformément à l'Ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée, toute réticence ou fausse déclaration intentionnelle entraîne la nullité de l'adhésion à l'assurance.

Le gérant El Djazair, siège social: 57 rue ABRI Arezki, Hydra-16035 Alger. RC n° 06B0973017 N.I.S.000616109062639

J'atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la CNEP-Banque tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle juge utiles de me demander et l'autorise de procéder leur vérification.

Fait à le

Signature

FICHE DE RENSEIGNEMENTS SUR UNE TRANSACTION IMMOBILIERE **ENTRE PARTICULIERS**

LE VENDEUR	
- Nom :	
- Prénom :	
- Date et lieu de naissance :	14.10.1954 MILIT
- Fils (Fille) de :	et de :
- Demeurant à :	1 MILIT
- Pièce d'identité (*) N° :	559.40.4. Délivrée le : 08.03.04 par : DAIRA toudendjo
- C.N.I. ☒ P.C. ☐	
Agissant (*)	
☐ Pour mon compte	
☒ Pour le compte de	
- Nom :	
- Prénom :	
- Date et lieu de naissance :	14.02.1974 à MILIT
- Fils (Fille) de :	et de :
- Demeurant à :	160 lots / BAIN N° 6 APPART J4
- Pièce d'identité (*) N° :	Délivrée le : 24.11.07 par : MILIT
- C.N.I. ☐ P.C. ☒	
En vertu du mandat que lui est conféré par acte n° 508/07 du 28/03/07 établi par	
Devant Maître Notaire MILIT	
• Les services consulaires d'Algérie en ✓	
(*) Cochez la case correspondante :	
L'ACHETEUR	
- Nom :	
- Prénom :	
- Date et lieu de naissance :	04.02.1983
- Fils (Fille) de :	et de :
- Demeurant à :	
- Pièce d'identité (*) N° :	2011-369-83 Délivrée le : 11.05.11 par :
- C.N.I. ☐ P.C. ☒	
(*) Cochez la case correspondante :	
CO-ACHETEUR (EN CODEBITON)	
- Nom :	
- Prénom :	
- Date et lieu de naissance :	06.08.01.1983
- Fils (Fille) de :	et de :
- Demeurant à :	
- Pièce d'identité (*) N° :	Délivrée le : 27.08.12 par :
- C.N.I. ☒ P.C. ☐	
(*) Cochez la case correspondante :	
DESIGNATION DU BIEN IMMOBILIER OBJET DE LA TRANSACTION	
- Type de bien (*) : appartement ☒ villa ☐ terrain ☐	
- Consistance :	F3
- Adresse :	Box N° 06 APPART N° 39 Cite 160 lots
- commune :	MILIT wilaya : MILIT
- Superficie terrain :	m2
- superficie bâtie :	82.14 m2
- autre accessoire du bien :	
(*) Cochez la case correspondante :	

ملحق رقم (05)

Le prix de cession fixe par les deux parties d'un commun est de :
 La somme (en chiffres) 34 000 000,00
 (en lettres) trois millions quatre cent mille
 Ce prix est fermé et non révisable pendant toute la durée de validité de cette offre

La durée de validité de cette offre est de 90 jours, à compter de la date de signature de la présente fiche

Le bien sus désigné, objet de la présente fiche de renseignements, a été acquis en vertu d'un acte de propriété établi par _____ en date du 12 mai 11, publié à la conservation foncière de XI de Milan sous le numéro 66, volume 120.

Le vendeur et l'acheteur s'obligeant à concrétiser la vente par acte authentique, devant un notaire désigné par eux même.

L'acheteur déclare qu'il a l'intention de contracter un prêt auprès de la CNEP – Banque , pour financer l'acquisition du bien objet de la vente .

1. Ne pas vendre le bien en question , à un pendant toute la durée da validité de la présente offre
2. Que l'état hypothécaire requis préalablement à la réalisation de la présente vente ne révéle pas d'inscription de privilège ou d'hypothèque .

..... le 28/11/2012

En et Approuve

du et a privé

du et après

نظروا
السيد
وشبه
القرارم وثوقه في
الحصول لك
الصفحة ١٥

06 دسمبر 2012

المجلس الشعبي البلدي
بالتفويض من

برخاستن بوقافیه

MINISTERE DES FINANCES
CAISSE NATIONALE D'EPARGNE ET DE PREVOYANCE

Agence de GRAPEM

RECEPISSE DE DEPOT D'UN DOSSIER DE PRET

NOM :

Prénom :

Catégorie de prêt :

N° 033671

ملحق رقم (06)

Délivré le

05/12/2012

Cachet et Visa de l'Agence

CodeAgence :272
PERIODE :novembre2012
Nom Utilisateur :MEGHZILI
Prenom Utilisateur :SAMI LAID
Type credit :Credits non soldes
Date de l'impression :09/12/2012 11:27:00
Nom et/ou Prenom de recherche :
Nombre de lignes :0
CE CLIENT N'A PAS DE CREDIT AU NIVEAU DE LA CNEP-BANQUE

MEGHZILI Sami Laid
Chargé de crédit
Chargé de crédit



ملحق رقم (04)

Réseau : CONSTANTINE
Structure : 272 GRAREM

Date d'effet : 08/12/2012

Fiche Technique Crédit

PRET	
Catégorie de prêt	: Achat d'un logement auprès d'un particulier Formule 'Jeune'
Prix de cession	: 3 400 000,00 DA
Valeur du bien garantie	: 4 734 960,30 DA
Type de prêt	: Initial
OBJET DU PRET	
LOGEMENT	TERRAIN
Promoteur	:
Objet du permis	:
Site	:
Site	:
Typologie	:
Surface	: 0,00 m ²
Surface	: 0,00 m ²
Coût	: 0,00 DA
Coût	: 0,00 DA
POSTULANT	
Nom et prénoms	:
Lieu de résidence	: National
Date de naissance	: 01/02/1983 (29 Ans)
Revenu mensuel	: 34 182,96
Lieu de naissance	:
Qualité professionnelle	: Salarié
Profession	:
Employeur	: LA SANTÉ W-DE MILA
Capacité de remboursement	: 0,00 DA
CODEBITEUR	
Nom et prénoms	:
Lieu de résidence	: National
Date de naissance	: 08/01/1983 (29 Ans)
Revenu mensuel	: 41 959,70
Lieu de naissance	:
Qualité professionnelle	: Salarié
Profession	: CHEF D'EQUIPE
Employeur	: TRAVOMED
Capacité de remboursement	: 0,00 DA
CAUTION	
Lien de parenté	:
Nom et prénoms	:
Date de naissance	:
Revenu mensuel	: 0,00 DA
Lieu de naissance	:
Profession	:
Employeur	:
Montant de la caution	: 0,00 DA
CAPACITE DE REMBOURSEMENT	
Total capacité de remboursement:	: 30 457,06 DA
ASSURANCE (Cardif)	
POSTULANT	CODEBITEUR OU CAUTION
-Formule simple (Décès seul)	-Formule simple (Décès seul)
ASSURANCE (SGCI)	
Montant de la prime	: 35 100,00 DA

RACHAT DE CREANCE									
Créancier original :		Adresse :		Montant du Crédit initial :					
Montant de l'encours :		à la date de :							
Situation de remboursemen :		à la date de :							
Comportement :									
Montant des impayés :		Nombre d'incidents de paiements :							
INTERETS ACQUIS									
Livrets d'épargne LEL		C . P . T		Livrets d'épargne LEP		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 L.E.L. :			0,00 DA		Total Intérêts L.E.P. :			0,00 DA	
CREDIT A OCTROYER									
EPARGNANT L.E.L									
Montant :									
Durée :		Echéance :							
Taux :		Assurance :							
Différé :		Mensualité :							
Intérêts intercalaires :									
EPARGNANT L.E.P									
Montant :									
Durée :		Echéance :							
Taux :		Assurance :							
Différé :		Mensualité :							
Intérêts intercalaires :									
NON EPARGNANT									
Montant :		3 000 000,00 DA							
Durée :		40 ans							
Taux :		6 %							
Différé :		12 mois							
Intérêts intercalaires :		180 000,00 DA							
		Echéance : 16 609,29 DA							
		Assurance : 2 220,00 DA							
		Mensualité : 18 829,29 DA							
BONIFIE									
Montant :									
Durée :		Echéance :							
Taux :		Assurance :							
Différé :		Mensualité :							
Intérêts intercalaires :									
Montant du crédit à accorder :		3 000 000,00 DA							
		Mensualité : 18 829,29 DA							



الصندوق الوطني للتوفير و الإحتياط
Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

CNEP / Banque "Société par Action" au Capital Social de 14.000.000.000 DA
Siège social : 42, Rue Khelifa Boukhalfa - Alger

Comité de Crédit Agence

Procès verbal N°11/2012 Séance du 09/12/2012

L'an deux mille douze et le neuf du mois de décembre S'est tenue au niveau de l'agence de **Grarem (272)** une réunion du comité de crédit Agence, sous la présidence de Mr le Directeur D'Agence par intérim Mr **Meghzili Sami Laid**

Ordre du jour :

L'objet de cette réunion étant l'étude de (05) dossier de crédit.

Etaient présents :

- Mr : MEGHZILI SAMI LAID
- Mr : BOULBENE FATEH.

Président De Séance.

Membre

Le secrétariat de séance est assuré par Mr : **BOULBENE FATEH**

ملحق رقم (09)

Comité de Crédit Agence

Procès verbal N°11 Séance du 09/12/2012

Demandes Accordées						
N°	Nom et Prénom Emprunteur / Co-Emprunteur	catégorie Crédit	Montant sollicité	Montant accordé	Taux	Durée Garanties exigées et Observations
1		POC	3 000 000,00	2 600 000,00	6,50%	26ans Hypothèque 1er rang
2		POC	1 000 000,00	1 000 000,00	6,50%	26ans Hypothèque 1er rang
3		CBEP	2 500 000,00	2 500 000,00	6,50%	29ans Hypothèque 1er rang
4		CBEP	2 500 000,00	2 400 000,00	6,50%	25 ans Hypothèque 1er rang
5		CBEP	3 000 000,00	3 000 000,00	6,00%	40 ans Hypothèque 1er rang

Demandes Rejetées				
N°	Nom et Prénom Emprunteur / Co-Emprunteur	catégorie Crédit	Montant sollicité	Motifs du rejet
	N	E	A	N T

Demandes ajournées				
N°	Nom et Prénom Emprunteur / Co-Emprunteur	catégorie Crédit	Montant sollicité	Motifs d'ajournement et observations
1	N	E	A	N T

Mme : MEGHZIL SAMI LAID (Président)

Sir : Dr. Président De séance Et Des Membres Présents

MR : BOULBENE FATEH (MEMBRE)



DIRECTION DU RESEAU CONSTANTINE
AGENCE GRAREM
CODE : 272

الصندوق الوطني للتوفير و الإحتياط
Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

CNEP / Banque "Société par Action" au Capital Social de 14.000.000.000 DA
Siège social : 42, Rue Khelifa Boukhalfa - Alger

GRAREM LE : 09/04/2013

ORDRE DE MOBILISATION N° 01/2013

NUMERO CLIENT CREDIT : 00000168 CAT DE CREDIT : CBEP

OBJET DU PRET : Achat d'un logement auprès d'un particulier

NOM ET PRENOM :

MONTANT DE CREDIT : 3.000.000,00 DA.

NUMERO TRANCHE : UNIQUE TRANCHE.

MONTANT A DEBLOQUER : 3.000.000,00 DA. .

COMPTE À CREDITER : 140.0001298/84

TOTAL DES SOMMES DEBLOQUEES : 3.000.000,00 DA.

LE CHARGE DU CREDIT

LE DIRECTEUR DE L'AGENCE

Mr MEGHZILI S. ni Lani
Chargé d'Etud
Chargé Cr



ملحق رقم (10)

DIRECTION DU RESEAU DE CONSTANTINE
Cité Daksi Abdesselam - Constantine - Tél. : 031.61.41.51 - Fax : 031.61.28.41

GRAREM
RUE ZRARA SAID

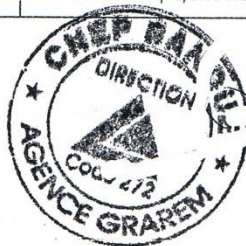
09/01/2013
12230 HAMLAOUI/12227
12227 MEGHZILI

CODE:272

PIECE COMPTABLE N°34919

Page:1 Operation :SASDEB DEBLOCAGE DES FONDS

NUMERO	COMPTE	S	MONTANT	OPERATION	DEV	REFERENCE	LIBELLE	OPERATION	VALEUR
20420000012985200	D		3 000 000.00	DA		00000168	MOBILISATION DU 09/01/2013 PRET N° 00000168		09/01/2013
22014000012988400	C		3 000 000.00	DA		00000168	MOBILISATION DU 09/01/2013 PRET N° 00000168		09/01/2013
22014000012988400	D		16 200.00	DA		00000168	MONTANT PROV DEBITEUR ASSUR CARDIF / PRET N° 00000168		09/01/2013
22014000012988400	D		10 440.00	DA		00000168	MONTANT PROV CO-DEBITEUR ASSUR CARDIF / PRET N° 00000168		09/01/2013
34198200012989400	C		26 640.00	DA		00000168	MONTANT PROV ASSUR CARDIF / PRET N° 00000168		09/01/2013
90204200012987600	C		3 000 000.00	DA		00000168	MOBILISATION DU 09/01/2013 PRET N° 00000168		09/01/2013
902942XXXXXX6600	D		3 000 000.00	DA		00000168	MOBILISATION DU 09/01/2013 PRET N° 00000168		09/01/2013



Mr MEGHZILI Sami Laid
Chargé d'Etudes Niv II
Chargé Crédit



الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط
Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

GRAREM
RUE ZRARA SAID

09/01/2013

12230/SASDEB/34919/12227
CODE:272

CITE
MILA 43000

AVIS D'OPERE

Page:1 COMPTE NUMERO : 220140 0001298 84 00

Nous avons l'honneur de vous informer que nous portons à votre compte le(s) operation(s) suivante(s) :

ANCIEN SOLDE	:*****27 860.00-DA	
MOBILISATION DU 09/01/2013 PRET N° 00000168	:(C)***3 000 000.00-DA	Valeur:09/01/2013
MONTANT PROV DEBITEUR ASSUR CARDIF / PRET N° 00000168	:(D)*****16 200.00-DA	Valeur:09/01/2013
MONTANT PROV CO-DEBITEUR ASSUR CARDIF / PRET N° 00000168	:(D)*****10 440.00-DA	Valeur:09/01/2013
NOUVEAU SOLDE (seco)	:*****3 001 220.00-DA	



SOCIÉTÉ DE GARANTIE DU CRÉDIT IMMOBILIER (SPA au capital de 2 000 000 000 DA)

Numéro Police : 14-4-.....

POLICE D'ASSURANCE POUR CRÉDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS

I. RENSEIGNEMENTS SUR LE BÉNÉFICIAIRE (LA BANQUE)

(BANQUE) : CNEP BANQUE
(CODE AGENCE) : 272
(NOM & ADRESSE AGENCE) : GRAREM RUE ZERARA SAID GRAREM GOUGA
Téléphone : 031564848 Fax : 031565622 Mail :

II. RENSEIGNEMENTS SUR LE CRÉDIT ASSURÉ

MONTANT DU CRÉDIT : 3.000.000,00 DA
MENSUALITÉ : 18829.29 DA

Durée du crédit : 480 Mois
Montant de l'aide CNL : NEANT DA
Crédit Bonifié :

L'ASSURÉ (EMPRUNTEUR)	CO-EMPRUNTEUR/CAUTION
NOM & PRENOM : NOM DE JEUNE FILLE : BOUCHAIR DATE DE NAISSANCE : 01/02/1983 PROFESSION : SALARIE POSTE OCCUPÉ : SAGE FEMME EMPLOYEUR : DIRECTION SANTE W.MILA REVENU MENSUEL NET : 34182.96 DA Numéro du RIB : 11 00272 1400001298 56	NOM & PRENOM : NOM DE JEUNE FILLE : DATE DE NAISSANCE : 08/01/1983 PROFESSION : SALARIE POSTE OCCUPÉ : Chef d'équipe niv4 EMPLOYEUR : SARL TRAVOMED GNL3Z ARZEW REVENU MENSUEL NET : 41959.70 DA

III. RENSEIGNEMENTS SUR LE BIEN IMMOBILIER OBJET DU CRÉDIT ASSURÉ

ADRESSE COMPLETE DU BIEN HYPOTHEQUE : CITE 160 LOGT Appartement N°39 Bat N°06.w.de Mila

Objet du crédit	Crédit complémentaire	Valeur du Bien	Type du Bien	Etat du Bien
ACQUISITION	NON	4734960.30 DA	COLLECTIF	ANCIEN

ENGAGEMENT DU BÉNÉFICIAIRE (la Banque)

Je soussigné, Monsieur, Madame **Mr MEGHILI SAMI LAID**, déclare :

- Que les informations reprises plus haut et relatives au crédit immobilier, objet de la présente police, sont conformes et exactes.
- 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= **63.35 %**
-REVENU TOTAL = (REVENU EMPRUNTEUR + REVENU CO-EMPRUNTEUR)=
76142.66 DA
- REL = (MENSUALITÉ / REVENU TOTAL)* 100 = **24.72 %**
- Que le Montant de la prime (TTC) est de : **35.100,00 DA**

Date et signature du bénéficiaire

Le 24/12/12
Mr MEGHILI Sami Laid
Charge d'Équipe Niv 4
Chargé de la Direction
DIRECTION
GRAREM

ENGAGEMENT DE L'ASSURÉ (L'Emprunteur & Co-Emprunteur)

Je soussigné Monsieur (Madame, Mademoiselle) : **née Bouchair et Mr**
Bénéficiaire du crédit, déclare avoir pris connaissance des conditions générales de l'assurance insolvabilité

Date et signature de l'assuré

Le 24/12/12
née Bouchair

DECISION DE L'ASSUREUR (S.G.C.I)

La SGCI notifie son accord pour la garantie du crédit susmentionné, sous réserve du paiement de la prime d'assurance d'un montant de : DA dans un délai maximum de 60 jours.

Date et signature de l'Assureur (S.G.C.I)

ملحق رقم (11)



الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط
Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

CNEP / Banque "Société par Action" au Capital Social de 14.000.000.000 DA
Siège social : 42, Rue Khelifa Boukhalfa - Alger

AGENCE GRAREM 272
RUE ZERARA SAID
TEL /031.56.48.48
REF:M.S.L / 246 /2012.

GRAREM LE: 11/12/2012

A /Mme

CITE

W.DE MILA

OBJET /

NOTIFICATION D'ACCEPTATION D'OCTROI D'UN CREDIT.

CHER (E) MR. / MME

Après étude de votre dossier de demande de prêt CNEP pour le financement, nous avons le plaisir de vous informer de notre acceptation de votre demande pour un **prêt achat d'un logement auprès d'un particulier (CBEP)** d'un montant de : **3.000.000,00 DA**.

Soit en lettre: **(Trois Millions Dinars Algérien).**

Ce prêt vous sera consenti aux conditions suivantes :

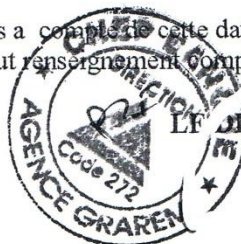
- 1 -Durée du crédit : **40 ans. (Dont 12 mois de différé)**
- 2 -Durée de remboursement : **39 ans.**
- 3 -Modalité et périodicité de remboursement :
-Le remboursement du capital sera effectuée par échéances mensuelles.
- 4-Taux d'intérêt débiteur, annuel est de: **6,00 %**.
- 5-Tva : **00 %** applicables au montant des intérêts mensuels de chaque échéance due.
- 6- Assurance : le client s'engage à souscrire une assurance tous risques avec subrogation au profit de la CNEP / banque.
- 7-Garantie : hypothèque de premier rang sur le bien objet du prêt.
- 8-Domiciliation de salaire.

Au cas où notre proposition vous agréée, 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 (13) jours à compter de cette date dans l'attente de vous lire, Nous vous assurons de notre disposition pour tout renseignement complémentaire.

LE CLIENT



LE DIRECTEUR L'AGENCE

ملحق رقم (12)

MEGHZILI Sami La.
chargé d'Etudes Niv
Chargé Credit

DIRECTION DU RESEAU DE CONSTANTINE
Cité Daksi Abdesselam - Constantine - Tél. : 031.61.41.51 - Fax : 031.61.28.41



الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

CNEP / Banque "Société par Action" au Capital Social de 14.000.000.000 DA
Siège social : 42, Rue Khelifa Boukhalfa - Alger

عقد القرض
رقم: 00000168

بين :

- الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك، مختصر "CNEP-Banque"، مؤسسة ذات أسهم برأسمال اجتماعي قدره 14.000.000.000 دج، الكائن مقره ب: 42 شارع خليفة بوخالفة، الجزائر، ممثل بالسيد مغزيلي سامي العيّد، بصفته مديرو وكالة القرارم بالنيابة، الكاتبة ب: شارع زرارة السعيد دائرة القرارم قوّة، ولاية ميلّة، لديه كامل السلطة بهذا الصدد،

المسمى أسفله "المقرض" أو "الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك" من جهة،

و:

- السيد (ة) : المولود (ة) في : ب: ولاية ميلّة
الساكنة ب: بلدية : دائرة : ولاية ميلّة
الحائز (ة) لرخصة السياقة رقم :
الصادرة عن دائرة بتاريخ :
متصرفا :
☒ لحسابه

و:

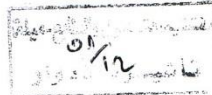
السيد : المولود (ة) في : ب: ولاية ميلّة
الساكن ب: بلدية : دائرة : ولاية ميلّة
الحائز (ة) لبطاقة التعريف الوطنية رقم :
الصادرة عن دائرة بتاريخ : 1
متصرفا :
☒ لحسابه

المسمى "المقرض"

من جهة أخرى،

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

ملحق رقم (43)



عقد القرض رقم: 00000.....

المادة 1 : موضوع، مبلغ و مدة القرض.

يمنح المقرض للمستدين (المستدينين) قرض عقاري حسب الآجال 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.
تحتسب 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.
2. 3 تحدد المبالغ التي تمثل مصاريف دراسة و تسيير ملف القرض و عمولة الالتزام بموجب الشروط الخاصة.

المادة 3: تخصيص القرض.

يمنح القرض، 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 لتحقيق أحد الأغراض التالية، حسب ما هو منصوص عليه في المادتين الأولى و الثانية من الشروط الخاصة لهذا العقد :

- قرض لبناء مسكن
- قرض لتوسيع أو تعلية مسكن
- قرض لتهيئة مسكن
- قرض لشراء قطعة أرض صالحة للبناء
- قرض لشراء مسكن لدى الخاص
- قرض لشراء مسكن جديد لدى مقاول عقاري.
- قرض لشراء مسكن حسب صيغة البيع على التصاميم
- قرض لبناء مسكن في إطار تعاونية عقارية

المادة 5 : تسديد القرض.

1.5 مهلة تسديد القرض :

يمكن لكلا الطرفين الاتفاق، حسب غرض القرض، على مهلة التسديد. تحدد هذه المدة، في هذه الحالة، حسب الشروط الخاصة لهذا العقد.

تتنقص مهلة التسديد من مدة القرض كما هو محدد في الشروط الخاصة لهذا العقد.
تنتج عن الدفعات المستعملة، طيلة مهلة التسديد، فوائد ابتداء من يوم تعبئة كل دفعة، حسب النسبة المحددة في الشروط الخاصة لهذا العقد. تدفع هذه الفوائد شهريا عند التاريخ الموافق لتاريخ تعبئة الدفعات أو مرة واحدة بعد انتهاء مهلة التسديد.

2/12

عقد القرض

رقم:.....

2.5 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 والإحتياط - بنك، البريدي أو الخزينة العمومية)، مفتوح لهذا الغرض من طرف المستدين (المستدينين) حسب ما هو منصوص في الشروط الخاصة لهذا العقد. وفي هذا الإطار، يلتزم المستدين (المستدينين) بضمان تغطية مسبقة، كافية و متوفرة في الحساب.

3.5 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 ينتج عنه عند التحصيل، لفائدة المقرض، تعويض يساوي الفوائد الغير محصلة للأقساط الثلاثة (03) التالية لتاريخ التسديد.

المادة 6 : الفوائد - فوائد عن التأخير و عقوبات التأخير.1.6 الفوائد :

1. 1. 6 ينتج عن المبلغ المقرض فوائد ابتداء من اليوم الأول لاستعمال القرض إلى غاية يوم التسديد الفعلي للقرض.
2. 1. 6 تحدد نسبة الفوائد، عند تاريخ الإمضاء، وفقا للشروط الخاصة لهذا العقد.
3. 1. 6 نسبة الفوائد قابلة للمراجعة حسب التغيرات في شروط البنك و في الحدود المقررة من طرف المنظمة الممثلة للبنوك و المؤسسات المالية.
- تقع هذه المراجعة على الأقساط الغير مسددة و / أو الجزء الغير مستعمل بعد من القرض.
4. 1. 6 يتم إخطار المستدين (المستدينين) عن أي تغيير في نسبة الفوائد عن طريق بريد مسجل مع إشعار بالإستلام.
5. 1. 6 في حال عدم الموافقة، يجب على المستدين (المستدينين) تسديد كامل المبالغ المستحقة بموجب هذا العقد.

03
12

عقد القرض رقم:

2.6 الفوائد عن التأخير – عقوبات التأخير

2.6.1 إن أي مبلغ مستحق في الأصل و/أو الفوائد الواجب قضاؤها الخاصة بهذا القرض و الغير مدفوعة من طرف المستدين عند حلول الآجال، 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.

2.6.2 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:
$$\frac{(C) \times (T) \times (N)}{360}$$

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 جراء 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 آجال التسديد المتفق عليها في هذا العقد.

يكون الرهن 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 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.

04
12

عقد القرض

رقم:.....

يدخل التأمين حيز التنفيذ بمجرد تعبئة القرض، بعد أن يدفع المستدين و الشريك بالدين (أو الكفيل) اثني عشرة (12) قسط 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 المعيا 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.

يعاد حساب مبلغ التأمين عند نهاية فترة تأجيل التسديد:

- إما على أساس المبلغ الكامل عندما تكون الفوائد المدخلة مضافة لمبلغ القرض.
- إما على أساس مبلغ القرض فقط عندما تكون الفوائد المدخلة قد سددت شهريا طيلة مدة مهلة التسديد، أو دفعة واحدة عند انتهاء هذه المدة.

ينجم عن عدم تجديد بوليصة التأمين من طرف المستدين و الشريك بالدين (أو الكفيل) فسخ هذا العقد و التسديد الكلي و الفوري للقرض المستعمل، مشمولا بالفوائد الناتجة 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 و الإحتياط - بنك لدى كارديف الجزائر (Cardif El Djazaïr) بعلم المستدين و الشريك بالدين (أو الكفيل).

كما يجب التحديد بأن مبلغ القرض و كذا مشتملاته و توابعه، لا يعتبر مسددا إلا إذا استوفاه المقرض من كارديف الجزائر (Cardif El Djazaïr) على سبيل الإحلال.

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 (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).

05/12

عقد القرض رقم:

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 الموجبة 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 يعد المبلغ الناتج من هذا العقد غير إنقسامي. 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 يصرح كلا المستدينين علنياً، 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 :

يصرح و يضمن المستدين (المستدينين) للمقرض ما يلي:

1.1.11 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 القرض، في حال إذا تم التصريح بها.

1.2.11 إن الوثائق المسلمة للمقرض قانونية و صريحة و تعطي صورة مطابقة للحالة المدنية، الحالة الوظيفية و مدا خيل المستدينين.

06/12

عقد القرض رقم:.....

11.2 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 امتياز للدفع مهما كانت طبيعته، يقع على:

- الممتلكات المقدمة كضمان في إطار هذا العقد كما هو منصوص عليها في الشروط الخاصة.
- مداخله 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:

12.1 عدم دفع المستدين (المستدينين)، في التاريخ المناسب، و ذلك بترام 03 أقساط فما يخص تسديد القرض.

12.2 عدم دفع المستدين (المستدينين) مبلغ القسط الواجب تسديده كما هو منصوص في هذا العقد.

12.3 عدم تنفيذ المستدين (المستدينين) أحد واجباته و / أو عدم احترام أي من التزاماته المنصوص عليها في هذا العقد.

12.4 إدلاء المستدين (المستدينين) بتصريحات خاطئة أو أن هذه التصريحات لم تعد صحيحة.

12.5 في حال أن تكون المعلومات أو الوثائق المقدمة من طرف المستدين (المستدينين) ليس لها أساس من الصحة.

12.6 في حال تدهور أو نقص في قيمة أي من الممتلكات المقدمة كضمان بموجب المادة 7 من هذا العقد.

12.7 في حال استعمال هذا القرض لغرض آخر غير الذي هو مذكور في الشروط الخاصة لهذا العقد.

12.8 في حال عدم استعمال القرض الممنوح في أجل ستة (06) 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 إنتهاء أجل التسديد المحدد في الشروط الخاصة لهذا العقد.

في حال حدوث أي من الأمور المذكورة أعلاه، يخطر المقرض المستدين (المستدينين) بأي طريقة مع إشعار بالإستلام، يرسل إلى العناوين الشخصية المذكورة في الشروط الخاصة لهذا العقد، عن وجوب تسديد القرض تطبيقاً لترتيبات هذه المادة.

المادة 13: الشرط الجزائي

في حال إضطرار المقرض، بغرض تحصيل قرضه، اللجوء إلى القضاء أو إتخاذ أي إجراء، يحق له الاستفادة، علاوة على الفوائد المحددة في الشروط الخاصة لهذا العقد، من تعويض شهري يساوي 2 % من مبلغ القرض

07/12

عقد القرض رقم:.....

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 حيّز التنفيذ و يعيق تنفيذها العادي يعد قوة القاهرة.
إن أي طرف يتعرض لقوة القاهرة يجب أن يخطر الطرف الآخر كتابيا 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 إستغلال هذه الحقوق، أو استغلالها إستغلالا جزئيا أو مع تأخير أو أنه إستغلّ واحدا منها فقط.

المادة 16: إختيار الموطن.

لأجل تنفيذ هذه الإتفاقية و ما ينجم عنها، يختار الأطراف كموطن العناوين المذكورة أعلاه.

إن أي تغيير لعناوين أحد الطرفين يجب إرساله على الفور للطرف الآخر.

يتم الإتفاق 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 مسجل مع إشعار بالإستلام 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 سيتم 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 التّحصّل 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 الانصياع للسلطة القضائية المختصة.

8/12

عقد القرض
رقم: 00000168

المادة 18: الدخول حيّز التنفيذ.

تدخل هذه الإتفاقية حيّز التنفيذ ابتداءا من تاريخ إمضاءها.

حرّري: القرارم قسوقة ، يوم: 2012/12/24
عدد النسخ الأصلية:(02).....

المقرض،
الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك
وكالة القرارم-

المستدينين :

السيد(ة) :

رخصة السياقة رقم :

الصادرة عن دائرة

قصر حصادق عليه

القرارم قسوقة 2012.12.24

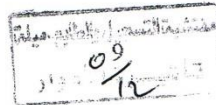
السيد:

بطاقة التعريف الوطنية رقم :

الصادرة عن دائرة فرجيوه بتاريخ :

قصر حصادق عليه

القرارم قسوقة يوم 2012/12/24



عقد قرض عقاري

رقم 00000168

ب - شروط خاصة

قرض لشراء مسكن لدى الخاصالمادة 1 : موضوع، مبلغ و مدة القرض.

يمنح الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك لفائدة:

- السيد (ة) : المولود (ة) في : ولاية ميله :
 الساكنة ب : بلدية : دائرة : ولاية ميله :
 السيد : المولود (ة) في : ولاية ميله :
 الساكن ب : بلدية : دائرة : ولاية ميله :
 قرض عقاري بمبلغ : (ثلاثة ملايين دينار جزائري) يوفى عن طريق أقساط شهرية على مدة :

المادة 2 : تخصيص القرض.

يخصّص القرض الممنوح المذكور أعلاه للتمويل الجزئي لشراء مسكن لدى خاص، يتمثل في شقة معدة للسكن تقع بعقار خاضع لنظام الملكية المشتركة، كائنة بحي 160 مسكن بولاية ميله، تقع بالطابق الارضي، تتكون من ثلاث (03) غرف، مطبخ، حمام، مرحاض، شرفة، رواق ومنشور، بمساحة شاملة تقدر : 82.14 م² تمثل الحصة رقم 39 من البيان الوصفي للتقسيم.

الممتلك العقاري المذكور أعلاه هو ملكية البائع السيد (ة)، بموجب عقد الملكية المعد من طرف الأستاذ بلمناعي عبد العالي، بتاريخ 2011/10/17، المشهر بالمحافظة العقارية: بميلة، بتاريخ: 2011 / 10 / 31 تحت رقم : 66، حجم : 190.

المادة 3 : مصاريف دراسة و تسيير القرض - عمولة الالتزام.

3. 1- يدفع المستدين (أو المستدينين) للمقرض، دفعة واحدة (FLAT)، مبلغ: 14040.00 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 المقترض فائدة تحسب بنسبة تحدد عند تاريخ إمضاء هذه الاتفاقية ب. 6.00 % سنويا.

المادة 5 : تعبئة القرض.

يبدأ القرض، موضوع هذا العقد دفعة واحدة.

تعبئة القرض مرتبطة بالاكنتاب المسبق لفائدة المقرض لتأمينات الإخطار المذكورة في المادة 9 أسفله.

10/12

عقد قرض عقاري
رقم 00000168

المادة 6 : مهلة تسديد القرض.

تعطى مهلة لتسديد القرض مقدرة بـ: 12 أشهر لفائدة المستدين.

المادة 7 : تسديد القرض ودفع قسط التأمين.

يستهلك القرض على 468 دفعات شهرية ثابتة تقدر بـ: 18829.29 دج، شاملة لقسط التأمين. يتفق المستدين و يوافق على تسديد الأقساط الشهرية المتعلقة بالقرض الحالي عن طريق اقتطاعات مباشرة في الحساب البنكي المفتوح لهذا الغرض في وكالة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك: وكالة القرام. 272، تحت رقم: 140.0001298.84، باسم السيّد:

المادة 8 : الضمانات.

الرهن: لضمان تسديد القرض المتفق عليه و الفوائد، الرسوم و التكاليف، العمولات و الصّرائب، يوافق المستدين (المستدينين) على تخصيص رهن من الدرجة الأولى على المسكن المشار إليه في المادة 2 أعلاه لفائدة المقرض. (أو إذا كان الأمر يتعلق بممتلك آخر) علاوة على الممتلك العقاري الخاص بالسيّد:، و المتمثل في: (وصف الممتلك)، بموجب عقد الملكية المعد من طرف بتاريخ:، المشهر بالمحافظة العقارية:، بتاريخ:، تحت رقم:، حجم:

المادة 9 : التأمينات.

- تأمين الوفاة أو الوفاة و العجز التام و النهائي : يسجل المستدين و (الشريك بالدين أو الكفيل) لدى كرديف الجزائر (Cardif El Djazaïr) لفائدة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك، تأميناً يغطي الأخطار التالية:
 - الوفاة فقط بالنسبة للمستدين الرئيسي : نسبة التأمين 0,045 %، مبلغ قسط التأمين الشهري : 1350,00 دج .
 - الوفاة + العجز التام و النهائي بالنسبة للمستدين الرئيسي : نسبة التأمين، مبلغ قسط التأمين الشهري دج.
 - الوفاة فقط بالنسبة للشريك بالدين : نسبة التأمين: 0,040 %، مبلغ قسط التأمين الشهري: 870.00 دج.
 - الوفاة + العجز التام و النهائي بالنسبة للشريك بالدين أو (الكفيل): نسبة التأمين: %، مبلغ قسط التأمين الشهري: دج.
- التأمين ضدّ الإفلاس: يوقع المستدين و (الشريك بالدين أو الكفيل) عند شركة ضمان القرض العقاري، تأميناً يغطي خطر الإفلاس مع إنابة لفائدة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - 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 ضدّ الكوارث الطبيعيّة: يكتتب المستدين و (الشريك بالدين) مع إنابة لفائدة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك، تأميناً ضدّ مخلفات الكوارث الطبيعية مع ضمان استمرار صلاحيّته طوال مدة القرض.

مستدين القرض والتأمين
تاريخ: 11/12/2017

عقد قرض عقاري
رقم 00000168

المادة 10: الدخول حيّز التنفيذ.

تدخل هذه الإتفاقية حيّز التنفيذ ابتداء من تاريخ إمضاءها.

حرّر ب: القرارم قوّة
يوم: 2012/12/24
عدد النسخ الأصلية (02)

المقرض :
الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك
-وكالة القرارم-

المستدين (المستدينين):

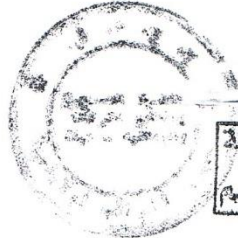
السيد(ة) :
: رقم :
الصادرة عن دائرة : بتاريخ :
قررت وصودق عليه
القرارم قوّة 12-2012

Mr MESM El Sami old
Chargé de la
01230007



السيد:
بطاقة التعريف الوطنية رقم :
الصادرة عن دائرة : بتاريخ :
قررت وصودق عليه
القرارم قوّة يوم 12/12/2012

2012 12/12/24
50090
1 رتبة
01230007



ع. وفينس المقتضية
ش. و. ب. عبد الحكيم

12/12/2012



AGENCE GRAREM 272
REF : 242 / M.S.L / B.F / 2012

الصندوق الوطني للتوفير و الإحتياط Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

CNEP / Banque "Société par Action" au Capital Social de 14.000.000.000 DA
Siège social : 42, Rue Khelifa Boukhalfa - Alger

GRAREM LE : 10/12/2012

DECISION D'OCTROI DE CREDIT

VU LA DECISION REGLEMENTAIRE N° 227 DU 15 MARS 2000 REGISSANT L'ACTIVITE CREDIT AUX PARTICULIERS.
VU LA DECISION N° 110 /DG/2012 DU 04 OCTOBRE 2012 PORTANT NOMINATION DE MR MEGHZILI SAMI LAID EN QUALITE DE DIRECTEUR PAR INTERIM DE L'AGENCE CNEP DE GRAREM.
VU LA DEMANDE FORMULEE PAR : Mme ET Mr
VU LE PROCES VERBAL DU COMITE CREDIT AGENCE (C.C.A) N°11/12EN DATE DU 09/12/2012.

DE C I D E

ARTICLE 1 : IL EST CONSENTI A :Mme NEE LE : 01/02/1983 à
ET M. NE LE : 08/01/1983 à MILA.

UN PRET ORDINAIRE POUR L'ACHAT D'UN LOGEMENT AUPRES D'UN PARTICULIER
D'UN MONTANT DE : 3.000.000,00 DA.
SOIT EN LETTRES : TROIS MILLION DINARS ALGERIEN.
POUR UNE DUREE DE : 40 ANS, DONT 12 MOIS DE DIFFERE.
LE TAUX D'INTERET ANNUEL APPLICABLE AU PRESENT PRET EST DE 6.00% L'AN.
TAUX REVISABLE EN FONCTION DE L'EVOLUTION DES CONDITIONS DE BANQUE.

ARTICLE 2 : LE PRESENT PRET NE POURRA ETRE MOBILISE QU'APRES
ACCOMPLISSEMENT DES FORMALITES CONTRACTUELLES ET LE RECUEIL DE LA
GARANTIE DE L'HYPOTHEQUE DU 1^{er} RANG.

ARTICLE 3 : LES FONDS SERONT MOBILISES ENTRE LES MAINS DU NOTAIRE CHARGE DE
L'OPERATION.

LE CHARGE DE CREDIT



LE DIRECTEUR D'AGENCE
Mr MEGHZILI Sami Laid
Chargé d'Epargne - N° 272
Chargé Credit

ملحق رقم (14)

DIRECTION DU RESEAU DE CONSTANTINE
Cité Daksi Abdesselam - Constantine - Tél. : 031.61.41.51 - Fax : 031.61.28.41



الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط
Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance

TABLEAU D'AMORTISSEMENT

Montant du prêt : 3 000 000.00
Nom de l'emprunteur : BOUCHAÏP
Prénoms : MUSSILA Carte d'identité délivrée le: 11/05/2011
Adresse : CITE BOUCHAÏP FERDIAOUA
Adresse : MILA Code postal : 43000
Type de prêt : PRÊT ACCÈS JEUNE AVEC SORTIE DE FOND NON
Objet finance : ACQUISITION LOGEMENT ANCIEN
Montant initial du prêt : 3 000 000.00
Montant total des amortissements : 3 000 000.00
Date de consolidation : 15/01/2013
Montant total dû : 3 000 000.00
Durée de remboursement : 468 mois Diffère : 00 mois Nature : NON CONC
Taux d'intérêt : variable = TAUX RLP * 0.00 Bonification : 0.00
Taux charge emprunteur : TAUX IND + 0.00 Pénalité de retard : 2.00
Type échéance : ÉCHEA. CONS.
Périodicité de remboursement : MENSUELLE
Nombre d'échéance : 468
Remboursement anticipé : minimum 12 échéance(s)
Commission remboursement anticipé : 0.000 %
Prime Assurance CARDIF mensuelle : 2 220.00
* le taux indexé actuellement en vigueur est de 0.00 %
Il pourra varier à la hausse ou à la baisse durant la durée de ce prêt.

أستلم
613.09.15

FB - 16



الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط
Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance

ÉCHÉANCE	DAPRES	PRINCIPAL	INTERET	TVA	MONT. ÉCHÉANCE	BONIFICATION	ASSURANCE
01/02/2013	2986396.71	1609.29	15000.00	0.00	16609.29	0.00	2220.00
01/03/2013	2986773.37	1617.34	14991.95	0.00	16609.29	0.00	2220.00
01/04/2013	2987147.95	1625.42	14983.87	0.00	16609.29	0.00	2220.00
01/05/2013	2987519.40	1633.55	14975.74	0.00	16609.29	0.00	2220.00
01/06/2013	2987872.68	1641.72	14967.57	0.00	16609.29	0.00	2220.00
01/07/2013	2988222.75	1649.93	14959.36	0.00	16609.29	0.00	2220.00
01/08/2013	2988566.57	1658.18	14951.11	0.00	16609.29	0.00	2220.00
01/09/2013	2988906.10	1666.47	14942.82	0.00	16609.29	0.00	2220.00
01/10/2013	2989223.30	1674.80	14934.49	0.00	16609.29	0.00	2220.00
01/11/2013	2989540.13	1683.17	14926.12	0.00	16609.29	0.00	2220.00
01/12/2013	2989848.54	1691.59	14917.70	0.00	16609.29	0.00	2220.00
01/01/2014	2990148.49	1700.05	14909.24	0.00	16609.29	0.00	2220.00

FB - 16

ملحق رقم (45)



الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط
Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

MOIS	ECHÉANCE	CAPRES	PRINCIPAL	INTERET	TVA	MONT.ECHÉANCE	BONIFICATION	ASSURANCE
13	21/02/2014	2978439.94	1708.55	14900.14	0.00	16609.29	0.00	2220.00
14	21/03/2014	2976722.85	1717.09	14892.20	0.00	16609.29	0.00	2220.00
15	21/04/2014	2974997.17	1725.68	14883.61	0.00	16609.29	0.00	2220.00
16	21/05/2014	2973262.87	1734.30	14874.99	0.00	16609.29	0.00	2220.00
17	21/06/2014	2971519.69	1742.98	14866.31	0.00	16609.29	0.00	2220.00
18	21/07/2014	2969768.20	1751.69	14857.60	0.00	16609.29	0.00	2220.00
19	21/08/2014	2968007.75	1760.45	14848.88	0.00	16609.29	0.00	2220.00
20	21/09/2014	2966238.50	1769.25	14840.04	0.00	16609.29	0.00	2220.00
21	21/10/2014	2964460.40	1778.10	14831.19	0.00	16609.29	0.00	2220.00
22	21/11/2014	2962673.41	1786.99	14822.30	0.00	16609.29	0.00	2220.00
23	21/12/2014	2960877.49	1795.92	14813.37	0.00	16609.29	0.00	2220.00
24	21/01/2015	2959072.59	1804.90	14804.39	0.00	16609.29	0.00	2220.00

imp. e.p.a. - el-achour



الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط
Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

MOIS	ECHÉANCE	CAPRES	PRINCIPAL	INTERET	TVA	MONT.ECHÉANCE	BONIFICATION	ASSURANCE
25	21/02/2015	2957256.66	1813.93	14775.36	0.00	16609.29	0.00	2220.00
26	21/03/2015	2955435.66	1823.00	14766.29	0.00	16609.29	0.00	2220.00
27	21/04/2015	2953607.55	1832.11	14757.18	0.00	16609.29	0.00	2220.00
28	21/05/2015	2951762.28	1841.27	14748.00	0.00	16609.29	0.00	2220.00
29	21/06/2015	2949911.80	1850.48	14738.81	0.00	16609.29	0.00	2220.00
30	21/07/2015	2948052.07	1859.73	14729.56	0.00	16609.29	0.00	2220.00
31	21/08/2015	2946183.04	1869.03	14720.24	0.00	16609.29	0.00	2220.00
32	21/09/2015	2944304.07	1878.37	14710.90	0.00	16609.29	0.00	2220.00
33	21/10/2015	2942416.90	1887.77	14701.52	0.00	16609.29	0.00	2220.00
34	21/11/2015	2940519.70	1897.20	14692.09	0.00	16609.29	0.00	2220.00
35	21/12/2015	2938613.01	1906.69	14682.60	0.00	16609.29	0.00	2220.00
36	21/01/2016	2936696.74	1916.22	14673.07	0.00	16609.29	0.00	2220.00

imp. e.p.a. - el-achour

AUTORISATION DE PRELEVEMENT **SUR COMPTE**

Je soussigné(e)

Titulaire du compte chèque N°.....

Ouvert auprès de la CNEP Banque, Agence Grarem 272.

Ou Compte CCP

Autorise celle-ci 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 permettre le prélèvement des mensualités.

Fait àLe/...../.....

ملحق رقم (١٦)

Fiche de suivi et de contrôle

CATEGORIE DE PRET HYPOTHECAIRE :

PIECES JOINTES AU DOSSIER : (confirmer par une croix chacune des rubriques).

Imprime de demande :

Acte de naissance : débiteur : codébiteur : caution :

Copie carte identité nationale :

Justificatifs de revenus : débiteur : codébiteur : caution :

Relevé des intérêts sur épargne : débiteur : codébiteur : caution :

Attestation cession d'intérêt : fiche familiale du cédant :

Domiciliation salaire : débiteur : codébiteur :

Autorisation de prélèvement : cpte bancaire : CCP :

Promesse de vente : décision d'attribution :

Acte de propriété terrain /logement : permis de construire :

Certificat d'urbanisme : certificat de conformité / d'existence :

Certificat négatif d'hypothèque :

Rapport de visite technique du bien :

Consultation fichier : débiteur : codébiteur : caution :

FICHE TECHNIQUE D'ETUDE DU DOSSIER :

Décision du : CCA : CCR : CCC :

Réserve du comité du crédit :

Réserve : levées : non levées :

Décision d'octroi :

DOCUMENTS CONTRACTUELS :

Date signature de la convention de crédit :

Signature de billet a ordre : oui : non : aval du billets à ordre :

Acte de caution signé : oui : non :

Règlement prime assurance décès : débiteur : codébiteur : caution :

Inscription de l'hypothèque oui : non :

Mobilisation du prêt : auprès du notaire : cpte promoteur : cpte cheque :

Aide CNL : décision d'aide : virement de l'aide :

Rapport de visite techniques : 1^{er} rapport : 2eme rapport : 3eme rapport :

Tranches débloqués : 1^{er} tranche : 2eme tranche : 3eme tranche : 4eme tranche

Date 1^{er} échéance : montant échéance : durée du prêt :

Crédit complémentaire : DA nouvelle échéance : DA

OBSERVATIONS :

ملحق رقم (17)

الملخص:

لجأت معظم الدول إلى نظام إعادة التمويل الرهني، حيث يركز هذا النظام على مساهمة البنوك التجارية (السوق الأولي) في تمويل عرض المرقين العقاريين وما يقابله من طلب الأفراد والعائلات وذلك من خلال منحهم تشكيلة مختلفة من القروض العقارية، لتتم إعادة تمويلها في السوق الثانوي.

ومن بين هذه الدول الجزائر، حيث تمت إعادة هيكلة نظام السكن سنة 1997 وذلك بعد تحويل الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط إلى بنك وتشجيع البنوك التجارية الأخرى لتمويل هذا القطاع وتخفيف العبء على CNEP Banque. كما أنشئت مؤسسات مالية (SGCI, CNL, FGCMPI, SRH) متخصصة في دعم نشاط هذه البنوك وضمان ملاءمتها وسيولتها.

وفي هذا الإطار يهدف بحثنا إلى دراسة وتقييم مساهمة تمويل الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط -بنك- في تمويل قطاع السكن وذلك من خلال عرض صيغ التمويل المقدمة من طرف الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط -بنك- ، وكذا معرفة مساهمة هذا الصندوق في تمويل السكن قبل أن يصبح بنكاً، ومن جهة معرفة تطور منح القروض السكنية الممنوحة للفترة ما بين 2008-2012 ومن ثم حاولنا التنبؤ بتمويل السكن للفترة الممتدة بين 2013-2017 ، وفي الأخير قيمنا مساهمة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط في تمويل السكن الاجتماعي التساهمي من خلال مقارنته بالتمويلات التي تقدمها الدولة. وفي الأخير ما يجب قوله هو أن الخطوة التي قامت بها الدولة في منح الضوء الأخضر للبنوك التجارية قصد تقديم القروض العقارية للأفراد أعطت ثمارها بالنسبة للطبقة المتوسطة للمجتمع، وبالنسبة للبنك الذي سيستفيد كثيراً من هذه العملية، وكذلك الأمر بالنسبة للدولة التي تكون قد تخلصت من عبء كبير طالما هدد ميزانيتها.

الكلمات المفتاحية:

- السوق الأولي (البنوك التجارية)؛
- السوق الثانوي (الرهني)؛
- السوق العقاري؛
- القروض العقارية،
- تمويل السكن.

La plupart des États ont toujours eu recours au système de refinancement hypothéqué. Celui-ci repose sur la contribution des banques commerciales (marché primaire) dans le financement de la promotion. Elles affichent la demande correspondante aux individus et aux familles en leur donnant une variété de prêts hypothécaires, pour financer le marché secondaire.

Parmi ces pays figure l'Algérie où la restructuration de système de logement en 1997 a été réalisée après la conversion de la CNEP-banque- et on encourage les autres banques commerciales à la participation au financement de ce secteur. Ainsi sera allégé le fardeau supporté par la CNEP –banque. Aussi des institutions financières ont-elles été créées telles que SGCI, CNL, FGCMPI, SRH qui se spécialisent dans le soutien de l'activité de ces banques et assurent par conséquent leur solvabilité et leurs liquidités.

Dans ce contexte, notre recherche a pour but d'étudier et d'évaluer la contribution de la Caisse nationale d'épargne et de prévoyance dans le financement du secteur du logement et ce à travers :

- Les modalités du financement présentées par la CNEP –banque-
- La reconnaissance de la contribution de cette caisse dans le financement du logement avant qu'elle soit banque.
- Le développement des prêts au logement accordés pour la période 2008 – 2012.

Puis nous avons essayé de prévoir le financement du logement pour la période 2013-2017,

Enfin, on a évalué l'aide de la CNEP –banque- au financement du logement social en comparaison avec les fonds fournis par l'état.

En définitive, ce qu'il faut savoir c'est que la démarche étatique qui consiste à donner le feu vert aux banques commerciales dans le but de fournir des prêts hypothécaires aux particuliers a été fructueuse aux couches sociales moyennes.

Une telle opération a profité aussi aux banques et même à l'état qui se sera débarrassé de ce lourd fardeau qui a toujours menacé son budget.

Mots clés:

- Marché primaire (banques commerciales) ;
- Marché secondaire (hypothéqué) ;
- Le marché de l'immobilier ;
- Prêts hypothécaires,
- Le financement du logement.