

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي  
جامعة منتوري - قسنطينة  
كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير

شعبة: بنوك و تأمينات

رقم التسجيل: .....

## تقييم مساهمة البنوك التجارية في تمويل السكن دراسة حالة : الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك

مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية

إشراف الأستاذ:

د. مولود لعراية

إعداد الطالبة

ابتسام طويال

أمام لجنة المناقشة

رئيسا	جامعة منتوري - قسنطينة	أستاذ التعليم العالي	أ.د عبد الكريم بن اعراب
مقرا	جامعة منتوري - قسنطينة	أستاذ محاضر	د. مولود لعراية
عضوا	جامعة الحاج لخضر - باتنة	أستاذ محاضر	د. الطاهر هارون
عضوا	جامعة منتوري - قسنطينة	أستاذ محاضر	د. بولعيد بلوج

السنة الدراسية 2004-2005

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ  
الرَّحِيمِ

# إهداء

أهدي ثمرة هذا العمل إلى  
الوالدين الكريمين  
و إلى أخي و أخواتي  
و إلى كل من قدم لي يد المساعدة لإنجازه

# شكر

أتقدم بالشكر إلى الأستاذ المشرف الدكتور

مولود لعرابة

لقبوله الإشراف على المذكرة و على النصائح والتوجيهات التي قدمها

لأجل تقويمها

## مقدمة

يعرف موضوع أزمة السكن اهتماما متزايدا في الساحة الوطنية لما له من تأثير على الصعيدين الاجتماعي والاقتصادي، فمن الناحية الاجتماعية تتجلى انعكاسات أزمة السكن في نقص الرفاهية والاختلال في السلوك اليومي للفرد مما يؤثر سلبا على مردوديته. أما من الناحية الاقتصادية فنكتفي بالإشارة إلى أن إنعاش سوق السكن يجذب وراءه الأسواق الأخرى، سواء بشكل مباشر من خلال ما يتم تخصيصه من النفقات العمومية لهذا السوق أو بشكل غير مباشر من خلال الأثر الذي تحدثه هذه النفقات على النشاطات الاقتصادية الأخرى، من زيادة في النمو الاقتصادي و التخفيض في معدل البطالة و الارتفاع في مستوى الدخل الفردي.

لقد التزمت الجزائر منذ الاستقلال إلى غاية منتصف التسعينيات بنظام للتمويل، يهدف إلى تغطية احتياجات سوق السكن بالاعتماد على جزء من موارد الخزينة العمومية، مضافا إليها المدخرات المجمعمة من طرف الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، إلا أن هذا النظام قد أثبت فشله نتيجة لعدم قدرته على تغطية الطلبات المتزايدة على السكن.

وأمام هذا العجز اضطرت الجزائر ممثلة في وزارة السكن والعمران و وزارة المالية وبالتعاون مع البنك الدولي إلى البحث عن نظام لتمويل السكن، باستطاعته تحصيل الأموال الضرورية لتغطية احتياجات هذا السوق دون الاعتماد كثيرا على موارد الدولة، التي يستحسن

تخصيصها لتغطية احتياجات الفئات التي لا تستطيع الاستفادة من امتيازات النظام الجديد، هذا النظام الذي يمكن أن تؤمنه مجموع المؤسسات المالية ممثلة أساسا في البنوك التجارية، حيث أنه من المفروض أن تتدخل لتمارس دورها كوسيط مالي يضمن توفير الموارد المالية اللازمة وبتكاليف مناسبة واستخدامها في منح وإدارة القروض السكنية.

وعلى هذا الأساس يمكن القول بأن 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.

و بناء على ما سبق تبرز لنا أهمية طرح التساؤل الآتي:

**ما مدى مساهمة البنوك التجارية في تمويل سوق السكن؟**

و للإجابة على هذا السؤال الذي يمثل إشكالية الدراسة، سنحاول الإجابة على مجموعة من الأسئلة الفرعية، تتمثل في الآتي :

- ما المقصود بالسوق العقاري؟ من هم المتعاملون فيه؟ ما هي أنواع وخصائص المنتجات العقارية المتداولة على مستواه؟
- ما المقصود بسوق السكن؟ وما موقعه من السوق العقاري؟
- ما هي مختلف الأنظمة المعمول بها في تمويل سوق السكن؟ و من هي المؤسسات المكلفة بعملية التمويل؟
- ما هي طبيعة الأخطار التي تواجه المؤسسات المكلفة بعمليات تمويل السكن؟ و ما هي الطرق والوسائل المتبعة لتقليص هذه الأخطار؟
- كيف تسير القروض السكنية في الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط- بنك؟ وما الدور الذي يؤديه في تمويل سوق السكن في الجزائر؟

للإجابة على هذه الأسئلة سنقسم الدراسة إلى مقدمة و أربعة فصول و خاتمة، بحيث سنتناول في **الفصل الأول** مدخلا للتعريف بالسوق العقاري ومنتجاته، وهذا لسببين يتمثل الأول في صعوبة فصل بعض المفاهيم النظرية الخاصة بسوق السكن -موضوع بحثنا- عن تلك المتعلقة بالسوق

العقاري بشكل إجمالي، نظرا لارتباط وتشابك العلاقات والعمليات وحتى المتدخلين على مستوى هذا الأخير، أما الثاني فيتمثل في إبراز أهمية المنتجات العقارية السكنية بالمقارنة مع باقي المنتجات العقارية.

بحيث سنتعرض لمختلف المفاهيم الخاصة بالسوق العقاري يليها التعريف بالمنتجات المتداولة فيه على أساس عدة مداخل، و سنتبعها بمختلف الخصائص التي تتميز بها والتقسيمات التي يمكن أن تخضع لها إضافة إلى الفروع التي تتكفل بإنتاجها، لنقوم بعد ذلك بتقديم مختلف التقسيمات المرتبطة بالسوق العقاري متبوعة بأهم المتدخلين فيه انطلاقا من مختلف العمليات التي تمر بها الدورة العقارية، لنتبعها بدراسة لأهم محددات الطلب والعرض فيه مع الإشارة إلى علاقته بسوق الأراضي والسوق المالي.

وسنحاول محاكاة بعض هذه المفاهيم بدراسة للسوق العقاري في الجزائر نركز فيها على سوق السكن، حيث سنقوم بعرض مختلف خصائصه مع توضيح مختلف المراحل التي مر بها، ثم سنتناول المنتجات العقارية السكنية المعروضة فيه وفقا لمختلف برامج السكن المعتمدة من طرف الدولة، نتبعها بعرض لأهم المؤسسات التي لها دور في هذا السوق، لنقوم بعد ذلك بتقديم أقسامه وأهم المتدخلين فيه، و سنحاول أن نختم هذا الفصل بمحاولة تقييم إحصائي لوضعية الحظيرة السكنية في الجزائر.

وعلى اعتبار أن العمليات في السوق العقاري تحتاج إلى مصادر تمويل، فإننا سنحاول التعرف على مختلف هذه المصادر في **الفصل الثاني**، بحيث سنتعرض لأنظمة تمويل السكن باعتماد معيار درجة التطور، يليها دراسة مقارنة تفصيلية لنموذجي تمويل السكن في أوروبا (فرنسا) والولايات المتحدة الأمريكية، باعتبارهما أكثر النماذج تطورا و يمكن الاستفادة من تجربتهما.

ثم سنتبع هذه الدراسة بعرض مفصل لنموذج تمويل السكن في الجزائر نركز فيه على الإصلاحات الخاصة بسنة 1997، وسننهى هذا الفصل بإبراز الكيفية التي يمكن أن تتدخل بها الدولة في مجال تنظيم وتمويل السكن، إلى جانب المؤسسات المالية التي تتكفل بالعمليات الائتمانية الموجهة لتمويل هذا السوق.

و تعتبر القروض السكنية عمليات إئتمانية تمارس في ظل حالة عدم التأكد نظرا للتغيرات التي تحيط بها و هو ما يجعل عنصر الخطر أمرا محتملا، و عليه يفترض بأن تقوم المؤسسات الممولة لسوق السكن بتقييم هذا الخطر بغرض تجنب الوقوع فيه و التقليل من حدته، مما يسمح لها بالتوسع والمساهمة أكثر في عمليات التمويل.

لذا سنخصص **الفصل الثالث** للتعرف على هذا الخطر وتحديد مختلف أنواعه، بعدها سنبيين بعض الطرق المعتمدة لدراسة هذه الأخطار و كيفية تسييرها، بحيث سنقدمها على مستويين قبل تقديم

القرض و سنعرفها بوسائل التسيير القبلية، أما تلك التي تأتي بعد تقديم القرض فسنعرفها بوسائل التسيير البعدية.

هذه الوسائل التي سيتم تدعيمها من خلال عرض مفهومي السوق الثانوي و تقنية التوريق، حيث سيتم دراسة أثر كل منهما على تنشيط سوق القروض السكنية من خلال تسيير خطر القرض، وسنستعين بالتجربتين الأمريكية والفرنسية كنموذجين متطورين في هذا المجال مع الإشارة إلى التجربة الحديثة للجزائر و هي في أولى مراحلها، لننتقل بعدها لدراسة أهم البرامج المستخدمة في استهلاك القروض السكنية، حيث سنميز بين البرامج التقليدية والبرامج الحديثة التي تطورت بهدف التقليل من خطر القروض وزيادة ربحية البنوك التجارية، و سنتبعها بمختلف المراحل التي بها عملية دراسة ملف قرض سكني.

#### هذه المفاهيم والقواعد النظرية سنحاول إسقاطها على الجانب التطبيقي في الفصل الرابع

بإجراء دراسة خاصة بالصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك، كونه أول مؤسسة قائمة على تمويل سوق السكن في الجزائر بعد الاستقلال، حيث سنقوم بعرض تركيبة موارده بالتركيز على الودائع التي يتقبلها من عملائه، يليها مختلف أشكال استخداماته و حصرها في القروض التي يمنحها لتمويل السكن، لنختم هذا الفصل بمحاولة تقييم مساهمته في تمويل السكن خلال الفترة 1968-1995، يليها تتبع وتحليل لتطور نشاطه إلى جانب بعض البنوك التجارية و هي القرض الشعبي الجزائري CPA والبنك الوطني الجزائري BNA و بنك التنمية المحلية BDL في مجال تمويل السكن بالاعتماد على المعطيات و الإحصائيات الخاصة بالفترة 1999-2003.

لنختم المذكرة بإبراز النتائج التي تمكننا من الحكم على مدى مساهمة البنوك العمومية الجزائرية في تمويل سوق السكن، وتقديم بعض الاقتراحات التي يمكن أن تأخذ بها هذه البنوك لتفعيل مساهمتها في هذا المجال.

ومن أجل ذلك سنعتمد في دراستنا على المنهج الوصفي والتحليلي والمقارن ومنهج دراسة حالة، هذه المناهج التي تخدم بعضها البعض وتسمح لنا بإعطاء بعض التصورات والأحكام التي تمكننا من الإجابة على إشكالية الدراسة، وسيتبين لنا المنهج الوصفي من خلال توضيحنا للمفاهيم والخصائص والتقسيمات والأنواع، الخاصة بالسوق العقاري والمنتجات المتداولة فيه...

أما المنهج التحليلي فسيتضح خاصة في خلاصة كل فصل وعند تحليلنا لبعض الجداول، وسيشغل المنهج المقارن جانبا مهما من الدراسة و سيظهر من خلال المقارنة بين نموذجي تمويل السكن في فرنسا والولايات المتحدة الأمريكية، وعند المقارنة بين الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك وباقي البنوك العمومية...

وأخيرا منهج دراسة الحالة الذي اعتمدها في الجانب التطبيقي، واستخدمنا فيه عدة تقنيات للحصول على المعلومات، نذكر من بينها: الملاحظة، المقابلة، السجلات والوثائق الداخلية الخاصة بـ (الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك، بنك التنمية المحلية، القرض الشعبي الجزائري، البنك الوطني الجزائري)، أضف إلى ذلك بعض قواعد الرياضيات المالية التي انتقلنا بها من الأسلوب الكيفي إلى الأسلوب الكمي، والتي تظهر لنا على مستوى المثال العددي.

أما في جمعنا للمعلومات فقد اعتمدنا على عدد من الكتب المتخصصة في المجال البنكي (الدراسات الخاصة بالسوق العقاري، التمويلات البنكية للسكن)، والتي تتميز بقلتها لذا عملنا على تدعيمها بالاستفادة من بعض التقارير التي تصدرها مختلف الجهات التي اهتمت بهذا المجال، واستخدمنا كذلك شبكة الانترنت بزيارة لبعض مواقع المؤسسات المتخصصة، و بغرض تأكيد بعض القضايا لجأنا إلى الجرائد الرسمية الجزائرية، إلا أن أكبر مشكلة واجهتنا في الدراسة هي الحصول على المعطيات الإحصائية الخاصة بالبنوك على المستوى الوطني.

والهدف من هذه الدراسة هو التعريف بالقروض السكنية التي تعتبر أحد الأدوات المستخدمة في تمويل سوق السكن من طرف البنوك التجارية، والتي تمكنا (أي الدراسة) من تقييم مساهمة هذه الأخيرة في مجال تمويل السكن سواء بالنسبة للعرض أو الطلب، ومن ثمة تقديم مساهمة ممثلة في بحث جديد يعالج هذا الموضوع، الذي يعرف تغيرات متسارعة خاصة من الناحية العملية، وهو ما جعلنا نتوقف في دراستنا عند سنة 2003 التي تمكنا من الحصول على مختلف المعطيات الخاصة بها، مع إحالة القارئ إلى بعض التغيرات التي يشهدها هذا الموضوع إلى غاية كتابة الأسطر الأخيرة من هذه المذكرة وتقديمها.

## الفصل الأول:

### مدخل للتعريف بالسوق العقاري

المبحث الأول: مفاهيم حول السوق العقاري ومنتجاته

المبحث الثاني: العمليات في السوق العقاري

المبحث الثالث: دراسة السوق العقاري في الجزائر

## الفصل الأول: مدخل للتعريف بالسوق العقاري

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

كما أن لهذا السوق أهمية معتبرة من الناحية الاقتصادية حيث يعتبر سوق الفرص الاستثمارية، وهو بذلك يساهم في زيادة الدخل القومي و القيمة المضافة بالإضافة إلى تقليص معدل البطالة... كما يحظى باهتمام مختلف المؤسسات المالية لما يتيح لها من فرص لاستثمار أموالها وتنمية استخداماتها. وعليه سنحاول في المبحث الأول إعطاء مجموعة من التعاريف الخاصة بالسوق العقاري والمنتجات المتداولة مع إبراز خصائصها العامة متبوعة بمختلف التقسيمات المرتبطة بها، لنختتم هذا المبحث بعرض الفروع الإنتاجية التي تتكفل بعملية الإنتاج العقاري.

وسنخصص المبحث الثاني لتقديم مختلف التقسيمات الخاصة بالأسواق العقارية بالاعتماد على عدة معايير، ننتقل بعدها لعرض أبرز المتدخلين في كل عملية من عمليات الدورة العقارية، وعلى اعتبار أننا أمام سوق تحكمه مجموعة من المحددات تنعكس على مستويات العرض والطلب، فإننا سنخصص العنصر الموالي لتوضيح أهم العوامل المحددة للعرض والطلب على مستوى هذا السوق بالإضافة إلى أهم النظريات التي تشرح حالات اللاتوازن فيه، لنختتم هذا المبحث بشرح العلاقة الموجودة بين السوق العقاري ومجموعة معينة من الأسواق.

وعلى اعتبار أن لكل دولة خصوصياتها التي لا يمكن تعميمها والتي تجعل سوقها العقاري يختلف عن أسواق الدول الأخرى، سنخصص المبحث الثالث لدراسة السوق العقاري في الجزائر بالتركيز على واقع سوق السكن فيه وذلك بإبراز أهم خصائصه ومراحل تطوره، لنبين فيما بعد أهم المنتجات العقارية السكنية المتداولة مع التركيز على المنتجات المخصصة للإقامات الرئيسية، وفقاً لبرامج السكن متنوعة بأهم المؤسسات التي تتكفل بإنتاجها، وسنتناول بعدها مختلف التقسيمات الخاصة بالسوق العقاري متبوعة بأهم المتدخلين على مستوى عمليات الدورة العقارية، لننتهي المبحث بتقييم إحصائي وضعي السكن في الجزائر.

## المبحث الأول: مفاهيم حول السوق العقاري<sup>(1)</sup> ومنتجاته

سنخصص هذا المبحث للتعريف بالسوق العقاري وأهم المنتجات المتداولة فيه، بالاعتماد على مجموعة من المدخلات هي المدخل الإداري والعملي و المدخل المالي و المدخل القانوني والضريبي والمدخل العقاري، متبوعة بأهم خصائص هذه المنتجات والتقسيمات الخاصة بها، لنهائي المبحث بعرض أهم الفروع التي تختص بإنتاجها.

### 1- تعريف السوق العقاري:

لقد أعطيت عدة تعاريف للسوق العقاري سنحاول تقديم البعض منها بحيث تكون مكملة لبعضها البعض، لنقدم فيما بعد تعريفا نرى أنه شامل:

" يعرف السوق العقاري على أنه الفضاء الذي يلتقي فيه الطلب معبرا عنه بالقدرة الشرائية للمستهلكين والعرض معبرا عنه برغبة المنتجين " (2).

من خلال هذا التعريف نخلص بأن السوق العقاري ليس له مكان محدد يلتقي فيه كل من العرض والطلب، ولكنه لم يحدد طبيعة المنتجات المتداولة فيه لذلك يمكننا الاستعانة بالتعريف الآتي:

" السوق العقاري هو 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).

يبين لنا هذا التعريف طبيعة المنتجات المتداولة في هذا السوق، حيث اعتبرها منتجات عقارية ممثلة بصفة خاصة في المساكن إلا أنه لم يحدد نوعية هذه المنتجات، والتي تم الإشارة إليها في التعريف الآتي:

" السوق العقاري هو ذلك الفضاء الذي تتداول فيه المنتجات العقارية سواء كانت جديدة أو قديمة " (4).

من خلال كل هذه التعاريف يمكننا صياغة التعريف الآتي:

" السوق العقاري هو الفضاء الخاضع لآلية العرض والطلب، تتداول مجموعة متنوعة من المنتجات العقارية وبخاصة المساكن سواء كانت جديدة أو قديمة، على ضوء عدة عمليات وبتدخل

(1) - سنستخدم في هذه المذكرة مصطلح السوق العقاري بصفة المذكر، مع العلم أنه توجد بعض المصادر التي تستعمل مصطلح السوق العقارية.

(2) - Granelle J.J, Economie immobilière, Economica, Paris, 1998, P184.

(3) - Hoesli M. et Thion B, Immobilier et gestion de patrimoine, Economica, Paris, 1994, P78.

(4) - Ibid, P 97.

العديد من المتعاملين الاقتصاديين " .

و من هذا التعريف يمكن أن نستخلص أن السوق العقاري يعتمد بشكل أساسي على عرض المنتجات العقارية، فما هي طبيعة هذه المنتجات و خصائصها وأنواعها؟

## 2- مفاهيم خاصة بالمنتجات العقارية

يرتبط تقديم المنتجات العقارية بمجموعة من المفاهيم يمكن تلخيصها فيما يلي:

### 1-2-1- تعريف المنتجات العقارية<sup>(1)</sup>:

لا يوجد تعريف واحد للمنتجات العقارية<sup>(2)</sup>، إنما توجد عدة تعاريف يعبر كل منها عن مدخل له مواصفات خاصة، لذا يمكن أن نقدم التعاريف الآتية حسب كل مدخل.

#### 1-1-2- التعريف الإداري والعملي:

يرتكز التعريف الإداري للمنتج العقاري على أساس الغرض من استخدام العقار حيث يعرف على أساس النشاط الذي يؤديه، فالوظيفة الإدارية تمارس في المحلات الإدارية والمكاتب و وظيفة الإنتاج تمارس في المحلات الصناعية و وظيفة التخزين تمارس في المستودعات و وظيفة التجارة والتعامل مع العملاء تمارس في المحلات التجارية. إلا أنه من الملاحظ أن هناك تطور نتج عنه مزج للنشاطات المتعددة في مكان واحد، وهذا ما يجعل التعريف الإداري و العملي عام وصعب التحقيق في عدة أجزاء من السوق.

#### 2-1-2- التعريف المالي:

يعتبر هذا المدخل أكثر المداخل شيوعا واستعمالا من طرف المتدخلين في السوق العقاري، حيث يصنف المنتج العقاري على أساس مواصفات مالية تتمثل في أنواع العوائد التي يحققها المنتج العقاري، مثلا مداخيل الإيجار وفوائض القيم.

#### 3-1-2- التعريف القانوني والضريبي:

هو التعريف الذي وضعه المشرع القانوني وتعمل به مصلحة الضرائب ومختلف المصالح الإدارية الأخرى كالمحاكم، يمتاز بمواصفات مرتبطة بكيفية تخصيص المحلات التي لا تتحدد عن طريق نوعية النشاط أو كيفية استغلال المحل، وإنما عن طريق شروط الإيجار و الملكية فإذا كان النشاط متعلقا بالتأجير فإن المستأجر و المؤجر كلاهما مسؤولان عن احترام شروط العقد التي تحدد عند إتمامه.

(1)- Choulet I.N, Marketing et stratégie de l'immobilier, Dunod, Paris, 1996, PP17-19.

(2)- تتمثل المنتجات العقارية في المساكن، المحلات الصناعية و التجارية و الإدارية إلا أنه سيتم التركيز على المساكن

## 2-1-4- التعريف العقاري :

وفقا لهذا المدخل يمكن تعريف المنتج العقاري حسب مجموعة من الخصائص التقنية والهندسية، حيث أن هذا المدخل يعبر أكثر عن فكرة الاحتياج لفضاء مشغول من طرف مستعملين معينين، كما أنه يعنى و بشكل أدق بمختلف القطاعات المكونة للسوق العقاري وكيفية استغلالها من طرف المختصين في هذا السوق.

من خلال التعاريف السابقة الذكر، يمكننا استخلاص بعض الخصائص المميزة للمنتجات العقارية.

## 2-2- خصائص المنتجات العقارية:

تتميز المنتجات العقارية بخصائص معينة تجعلها مختلفة عن باقي المنتجات الأخرى، و يجب إبرازها من أجل الفهم الصحيح والدقيق لهذا النوع من المنتجات، بحيث يمكن حصر هذه الخصائص فيما يلي :

### 2-2-1- خاصية الثبات<sup>(1)</sup>:

خاصية مرتبطة بالأرضية التي تجرى عليها عمليات البناء وعلى أي أساس ترتكز، فالميزة الأساسية للأرض هي الثبات إذ لا نستطيع نقلها من مكان إلى آخر، و بالتالي لن يكون هناك نقل للبناءات التي تنجز عليها. إذن يمكن القول أن السبب الرئيسي لخاصية الثبات هي العلاقة التبعية بين السوق العقاري وسوق الأراضي، حيث يمثل هذا الأخير جزء مهما من تكلفة المنتجات العقارية.

### 2-2-2- خاصية الدوام<sup>(2)</sup>:

يتميز المنتج العقاري بطول دورة حياته الاقتصادية التي تتراوح ما بين 30 - 50 سنة ويمكن أن تصل إلى 100 سنة، وهذا على حسب طبيعة المنتجات العقارية بالنسبة لبعض البناءات الخاصة، لهذا يمكن القول عن المنتج العقاري أنه منتج معمر.

هذه الميزة يمكن أن تترجم حسب رؤية اقتصادية ومالية، ترجع إلى مقدرة المنتج العقاري على توليد تدفقات نقدية و مداخيل منتظمة عبر الزمن كونه أصل حقيقي، ويمكن أن يكون بذلك شكلا من أشكال الاحتفاظ بالثروة، كما يمكن اعتباره استثمارا طويلا الأجل يخضع للقوانين والنشريات المنصوص عليها في هذا المجال، نذكر على سبيل المثال ارتفاع معدلات الضرائب المفروضة على المعاملات العقارية.

(1) - Hoesli M et Thion B, Op.Cit, P69.

و مقدمة عن التسويق العقاري [www.3qary.net/contracts/low-5-doc](http://www.3qary.net/contracts/low-5-doc) في 2005/03/07.

(2) - Choulet I.N, Op. Cit. , PP 8-9

### 2-2-3- خاصية التباين<sup>(1)</sup>:

أي منتجين عقاريين لا يمكن أن يكونا متشابهين 100 %، وهذا راجع إلى طبيعة الأراضي التي تتم عليها عمليات البناء، التي لا يمكن أن تكون متجانسة بصفة كلية حتى لو كانت متقاربة جدا في التركيبة لأنها لا تحمل نفس المعطيات الجغرافية من جهة، ومن جهة أخرى فهي يمكن أن تختلف من حيث كيفية تخصيصها (خاصة بالإقامة أو تجارية أو صناعية) وأيضا من حيث حجمها ومكان تموقعها، و من الملاحظ أن هذه الخاصية مرتبطة بشكل كبير بالعمارات التي هي في العموم مختلفة حسب نوعية البناء و مدة حياته و تكاليف الصيانة و كيفية الاستغلال وموضع التموقع.

### 2-2-4- خاصية عدم الشفافية<sup>(2)</sup>:

تتميز الأسواق العقارية بالشفافية فالمصادر الإحصائية الخاصة بها بصفة عامة نادرة وغير كاملة بالإضافة إلى صعوبة الحصول على المعلومة إن وجدت، والتي تكون في أغلب الأحيان غير دقيقة رغم التكاليف المرتفعة المدفوعة من أجل الحصول عليها، ما يؤثر سلبا على المبادلات الخاصة بالمنتجات العقارية، ويجعل أسعارها غير خاضعة للعرض والطلب<sup>(3)</sup>.

### 2-2-5- ارتفاع القيمة الودوية للسكن:

يتميز المنتج العقاري بارتفاع قيمته وهذا راجع إلى ارتفاع تكلفة الإنجاز بالإضافة إلى طول دورة الإنتاج العقارية، مما يتطلب تخصيص مبالغ كبيرة للاستثمار في السوق العقاري، ولتقادي هذا المشكل يمكن أن يتم الاستثمار عن طريق اقتناء أسهم لمؤسسات عقارية أو شراء منتج عقاري بالاشتراك مع أطراف أخرى، وهذا ما يجعل الاستثمار ممكنا حتى وإن كانت رؤوس الأموال المتوفرة صغيرة الحجم.

### 2-2-6- انخفاض درجة السيولة:

يحتاج المنتج العقاري إلى وقت طويل للقيام ببيعه في السوق، وهو بذلك أصل غير سائل يمكن التسريع في عملية بيعه عن طريق تخفيض سعره، هذه الخاصية في المنتج العقاري مرتبطة بشكل أساسي بارتفاع القيمة الودوية لهذا الأخير، بالإضافة إلى خاصية عدم التجانس التي تؤدي بدورها إلى توزيع العروض الخاصة بالمنتجات العقارية ذات الخصائص المقارنة.

### 2-2-7- ارتفاع درجة الدائنية<sup>(4)</sup>:

(1) - Ibid, P10. et [www.3qary.net/contracts/low-5-doc](http://www.3qary.net/contracts/low-5-doc) 2005/03/07. مقدمة عن التسويق العقاري

(2) - Ibid, Op. Cit. , P10.

(3) - على اعتبار أن معطيات العرض والطلب غير صحيحة.

(4) - Hoesli M et Thion B, Op.Cit, P72

هذه الخاصية مرتبطة بارتفاع القيمة الوجودية للمنتج العقاري، ففي الكثير من الحالات نجد أن المستثمرين لا يملكون السيولة الكافية لشراء هذا المنتج، حيث يعتمدون على أموالهم الخاصة بالإضافة إلى البحث عن مصادر أخرى للتمويل كالبنوك.

و بعد هذا العرض لمختلف خصائص المنتجات العقارية، سنحاول أن نقدم في العنصر الموالي مختلف التقسيمات الخاصة بها.

## 2-3- التقسيمات الخاصة بالمنتجات العقارية:

يتداول في السوق العقاري العديد من المنتجات منها ما يخص الإقامة والإيواء، ومنها ما يخص أغراض أخرى (صناعية و تجارية...) وعليه يمكن تقسيمها إلى قسمين هما المنتجات العقارية الخاصة بالإقامة و المنتجات العقارية الخاصة بالمؤسسات.

### 2-3-1- المنتجات العقارية الخاصة بالإقامة:

تضم هذه المجموعة المنتجات العقارية التي تتجزأ بهدف السكن والإيواء والتي تنقسم بدورها إلى قسمين رئيسيين: المساكن و الإقامة مع الخدمات.

#### 1/ المساكن:

هي أماكن الإقامة الخاصة بالعائلات سواء كانت هذه رئيسية<sup>(1)</sup> أو ثانوية<sup>(2)</sup>، و يمكن تقسيم هذا النوع من المنتجات العقارية وفقا لثلاثة معايير هي طريقة ومدة الاستغلال و وظيفة السكن وحجم المبادلات الخاصة بالمساكن.

#### المعيار الأول: طريقة ومدة الاستغلال:

حسب هذا المعيار يعتبر السكن حيزا أو موقعا للإقامة منفصلا و مستقلا و ثابتا، يستعمل لأجل أغراض الإقامة<sup>(3)</sup>، وهو يقسم المساكن إلى أربعة أنواع تتمثل في:

أ- المساكن الرئيسية (الإقامات الرئيسية): هي مساكن مستغلة بصفة دائمة من طرف العائلات، تدخل في إطار المساكن العادية المنجزة بهدف الإقامة في ظل شروط عادية بالإضافة إلى الغرف المستقلة المؤجرة و المنازل الخاصة بالأشخاص المسنين و الفنادق العائلية، التي تستعمل من طرف أشخاص يقيمون فيها لفترات طويلة وليس لديهم إقامات أخرى.

ب- المساكن الشاغرة (غير المستغلة): هي مساكن غير مستعملة تكون بصفة عامة جاهزة

(1) - هي الإقامات التي تستغل لأكثر من ثمانية أشهر في السنة.

(2) - هي الإقامات التي تستغل لأقل من ثمانية أشهر في السنة.

(3) - Institut. Nationale des Statistique et des Etudes Economiques INSEE, Cité en Choulet I.N, Op.Cit, P82.

لأي عملية بيع أو تأجير أو إقامة، تندرج ضمن هذه المجموعة المساكن الجديدة المجهزة للبيع أو التأجير والتي لم يتم استغلالها بعد.

**ج- المساكن الخاصة بالمناسبات:** تعبر هذه الفئة عن المساكن التي يتم استعمالها لجزء من السنة، وهذا لأغراض خاصة بالنشاطات المهنية حيث يكون الاستعمال متراكما وضعيفا، نذكر منها على سبيل المثال المساكن الخاصة بالعمال الذين تكون مواقع عملهم بعيدة عن منازلهم.

**د- المساكن الثانوية (الإقامات الثانوية)<sup>(1)</sup>:** هي المساكن التي يتم شغلها أو استعمالها لفترات معينة من السنة كنهايات الأسبوع أو العطل، تضم هذه الفئة الإقامات المؤقتة المؤجرة أو المجهزة للتأجير من أجل أغراض السياحة.

#### المعيار الثاني: وظيفة المساكن:

يرتكز هذا المعيار على مفهوم وتعريف للسكن وفقا لطبيعة عمله، حيث يعرف السكن كمجموعة مركبة تتكون من جزئين الجزء الأول تمثله الغرف الأساسية المخصصة للراحة والنوم، والجزء الثاني تمثله الغرف الخاصة بالخدمات كالمطبخ، وعلى أساس هذا التعريف يمكن تصنيف المساكن حسب الوظائف أو الخدمات التي تؤديها إلى:

**أ- المساكن العادية:** يدخل في إطارها جميع أنواع المساكن باستثناء الإقامات المشتركة أو الجماعية و المراكز العسكرية بالإضافة إلى الإقامات الخاصة بالاستضافة كالفنادق، والتي تنقسم في حد ذاتها إلى نوعين: المساكن الفردية والمساكن الجماعية.

- **المساكن الفردية:** تمثلها البنايات التي تشمل على سكن واحد وتحتوي على مدخل خاص بها، حيث يميز بين:

- المساكن الفردية الخالصة: تمثلها البيوت الفردية التي تنتج عن عملية بناء لسكن واحد؛
- المساكن الفردية ذات الطابع الجماعي: تمثلها البيوت الفردية التي تنتج عن عملية بناء لمجموعة من المساكن الفردية.

- **المساكن الجماعية:** تمثلها البنايات التي تشمل على سكنين فأكثر.

**ب- المساكن التي تقدم خدمات إضافية:** كالإقامات المخصصة للمسنين أو الطلبة و الإقامات السياحية.

**المعيار الثالث: حجم المبادلات الخاصة بالمساكن (عدد مرات تحويل حق الملكية)<sup>(2)</sup>:**

(1) – Bettini Serge . et Bettini Sophie., Acheter, vendre, louer de l'immobilier, Chiron, Paris, 2002, P123.

(2)- Choulet I.N, Op. Cit. , PP 84-85.

ينتج عن هذا التقسيم نوعين من المساكن هما: المساكن الجديدة والمساكن القديمة.

أ- **المساكن الجديدة**: التي تتمثل في المساكن التي لم يتم استغلالها بعد إنجازها وإتمام الأشغال بها، حيث يتم عرضها على مستوى السوق الأولي؛

ب- **المساكن القديمة**: تتمثل في المساكن التي تم استغلالها مرة أو أكثر بعد إنجازها، حيث تعرض في السوق الثانوي.

## 2/الإقامة مع الخدمات:

هذا النوع من المنتجات لديه نفس المميزات الخاصة بالمساكن العادية إلا أنه يضيف عليها بعض الخدمات التي تتماشى مع المتطلبات الخاصة بالتحويلات السوسيوولوجية و الديمغرافية، هذه المنتجات تجمع المساكن الفردية ذات الأحجام المتنوعة والتي تضم بنايات أين توجد مساحات مشتركة مخصصة لنشاطات معينة (رياضية و ثقافية) و مراكز تقديم الخدمات كالمطاعم وخدمات الحراسة، وتوجد عدة أنواع للإقامة مع الخدمات، تتمثل في الآتي:

### أ-الإقامات الخاصة بالطلبة:

هي بنايات جماعية تضم العديد من المساكن لا يقل عددها عن حد معين، في شكل شقق صغيرة أو كبيرة مع تقديم بعض الخدمات لجميع الأفراد الذين يتابعون دراستهم أو تربصهم، هذا النوع من المنتجات متجانس في شكله، ولكنه يختلف من حيث الحجم ودرجة التقدم.

### ب-الإقامات الخاصة بالمسنين:

هي إقامات مجهزة للأشخاص الذين تتعدى أعمارهم 60 سنة، كما أن هذا النوع من المنتجات قديم نوعا ما من حيث الظهور إذا ما قارناها بالمنتجات الأخرى.

### ج- الإقامات السياحية:

تمثل مؤسسات تجارية مخصصة للإيواء و مجهزة للاستغلال الدائم أو الموسمي، تتكون من مجموعة متجانسة من الغرف أو الشقق المجهزة والمهيأة في شكل وحدات جماعية أو أجنحة، تحتوي على مائة سرير على الأقل معروضة للتأجير ليوم واحد أو أسبوع أو شهر للزبائن السواح، عن طريق تخصيص حد معين من التجهيزات والخدمات المشتركة، يتم تسبيرها من طرف جهة معينة ممثلة بشخص طبيعي أو معنوي (1).

**ملاحظة:** نلاحظ على مستوى تقسيمات المنتجات العقارية الخاصة بالإقامة مع الخدمات، وجود

[2MSOffice]Commentaire : أي

نوع من الإقامات

(1) - تعريف صادر عن وزارة التجارة والحرف والسياحة الفرنسية في 14/02/1986. كما جاء في Choulet I.N, Op.Cit, P97

تكرار للفئات التالية: الإقامة الخاصة بالطلبة و المسنين و السياحة والتي تم الإشارة إليها سابقا في إطار المعيار الوظيفي، هذا الأخير الذي يعتبر الإقامة مع الخدمة بمثابة سكن يقدم خدمة إضافية ماء، يسمح لنا بالقول أن السكن الواحد قد يندرج ضمن عدة معايير .

### 2-3-2- المنتجات العقارية الخاصة بالمؤسسات<sup>(1)</sup>:

المدخل العملي للمنتجات العقارية الخاص بالمؤسسات، يعرف المنتجات على أساس نوع النشاط أو الوظيفة الممارسة، ويقسمها إلى عدة أنواع:

#### 1/ العقارات الخاصة بالمكاتب:

تمارس فيها النشاطات المتعلقة بالتوجيه والإدارة بالإضافة إلى المكاتب التي يشغلها المحامون ومكاتب الدراسات والأبحاث ومكاتب المحاسبة، ويستثنى أي نشاط خاص بمعالجة البضائع.

#### 2/ المنتجات العقارية الصناعية:

تضم هذه المجموعة جميع المنتجات العقارية المنجزة بهدف ممارسة النشاطات الصناعية التي تبدأ من مرحلة التصنيع إلى مرحلة التخزين، حيث يمكننا التمييز بين المنتجات العقارية الخاصة بالصناعات الثقيلة والمنتجات العقارية الخاصة بالصناعات الخفيفة، ونذكر على سبيل المثال المصانع والمخازن.

#### 3/المنتجات العقارية التجارية:

تضم هذه المجموعة جميع المنتجات العقارية المنجزة بهدف ممارسة النشاطات التجارية، نذكر على سبيل المثال المراكز التجارية والمراكز الرياضية و الأسواق و المطاعم و قاعات السينما...

#### 4/المنتجات العقارية الزراعية:

تضم هذه المجموعة جميع المنتجات العقارية المستغلة في المجال الزراعي أو ممارسة النشاطات الزراعية، حيث يمكننا التمييز بين منتجات عقارية زراعية متكونة من أراضي فقط، ومنتجات مكونة من أراضي وبنائيات مرافقة خاصة بالنشاطات الزراعية.

و بعد هذا العرض لمختلف أنواع المنتجات العقارية، سنحاول فيما يلي تقديم مجموعة خاصة من المنتجات ذات خصائص تجعلها تختلف عن سابقتها.

### 2-3-3- أشكال خاصة للمنتجات العقارية:

<sup>(1)</sup> - Hoesli M et Thion B, Op. Cit. , PP 74-75.

تضم هذه الفئة مجموعة المنتجات الآتية:

### 1/ المنتجات العقارية المخصصة للاستعمال الخاص<sup>(1)</sup>:

تضم هذه المجموعة الأوقاف بالإضافة إلى العقارات المنجزة بهدف ممارسة بعض النشاطات الخيرية (المجانية).

### 2/العقارات العمومية:

تشتمل على جميع البنايات التي تعود ملكيتها للدولة مثل البنايات الخاصة بالبلديات و الولايات والمدارس و المستشفيات و الثكنات العسكرية و السجون ...

### 3/ العقارات ذات الملكية المشتركة<sup>(2)</sup> (Achat en copropriété) :

ظهر هذا النوع من المنتجات نتيجة ارتفاع تكاليف ملكية الأراضي و تكاليف البناء والصيانة، حيث يكون في شكل بناء مشترك لمجموعة من المالكين لاحتوائه على أجزاء مشتركة بين المالكين وأجزاء فردية خاصة بكل مالك على حدى، فكل منزل يعبر عن حصة خاصة بالمالك يحق له التصرف فيه بالبيع أو التأجير أو الرهن، و لكن لا يحق له التصرف في الحصة المشتركة مع باقي الأطراف.

بعد عرضنا لمختلف أنواع المنتجات العقارية مع تركيزنا على المساكن بصفة خاصة، نجد أنه من الضروري الإشارة إلى الكيفية التي يتم بموجبها إنجاز هذه المنتجات، من خلال التطرق إلى مختلف الفروع الخاصة بالإنتاج العقاري.

### 3-الفروع الخاصة بالإنتاج العقاري:

يعبر عنها كنظام أو طريقة عمل لمجموعة من الأعوان الاقتصاديين لديهم دور نشط في عملية إنتاج وتسويق المساكن، هذا المفهوم يقدم عدة فوائد يمكن استغلالها في تحليل سلوك الأعوان وتشكيل الأسعار، و سنقسم فروع الإنتاج العقاري بنفس الطريقة المتبعة في تقسيم المساكن إلى الفروع الخاصة بالعقار السكني و الفروع الخاصة بالعقار المؤسساتي.

### 3-1- الفروع الخاصة بالعقار السكني<sup>(3)</sup>:

هي مجموعة الأنظمة المتكاملة التي تتكفل بإنتاج الأصول العقارية الخاصة بالإقامة، والتي تنقسم بدورها إلى:

(1) - Ibid, Op. Cit. , P75.

(2) - Bettini S & Bettini S, Op. Cit., P 117.

(3) – Choulet I.N, Op. Cit. , PP 34-35.

### 3-1-1- إنتاج المساكن للأفراد والعائلات:

تأمن هذه العملية بواسطة ثلاثة فروع، و هي:

#### 1/ فرع المتعهدين العقاريين:

في هذا الفرع يسير المشروع عن طريق متعهد عقاري يعتبر الممثل الرئيسي للمالك، يقوم بعملية إنجاز مساكن فردية في شكل مجموعات وذلك بالإشراف على عمليات التسير والتمويل.

#### 2/ فرع الصانعين:

في هذا الفرع يكون المالك أو المشتري هو المسؤول عن إيجاد الأرضية المناسبة للقيام بعملية البناء، وفي هذه الحالة عملية التسير والتحكم في المشروع تؤمن عن طريق المالك، وعملية التنفيذ تتم عن طريق الصانع الممثل للمالك المشرف على المشروع.

#### 3/ فرع الحرفيين:

في هذا الفرع يقوم المالك بالبحث واختيار الأرضية المناسبة لإقامة البناء بالاستعانة بمجموعة من الحرفيين المختصين، و في هذه الحالة يتم الاعتماد على مهندس معماري مختص يقوم بالإشراف على تنفيذ وإنجاز عمليات البناء.

### 3-1-2- إنتاج المساكن الجماعية:

يختص هذا الفرع بعمليات الإنتاج الإجمالية للمساكن التي يمكن أن يقوم بها رئيس مشروع عمومي أو خاص فهو يرتكز على المتعهدين العقاريين الخواص، الذين يضمنون السيطرة المحكمة على المشروع والإشراف على عمليات المناجزة، على عكس التنظيمات العامة التي تعنى بعمليات التسير، وعلى هذا الأساس نستطيع أن نعتبر أن المتعهد العقاري هو الممثل الرئيسي لعمليات إنتاج المساكن الجماعية، على اعتبار أنه الطرف الذي يضمن التمويل المبدئي والتكفل بجميع المسؤوليات الإدارية، و على رأسها الحصول على تراخيص البناء لعملية إنجاز المساكن الجماعية.

بالإضافة إلى متدخلين آخرين مثل المهندسين و مكاتب الدراسات التقنية ومؤسسات البناء، حيث يقوم المهندس بوضع مخطط للبرنامج العقاري حسب طلب المتعهد العقاري، وهذا بالنظر إلى مجموعة من الشروط المتعلقة بسعر التكلفة و المساحة والارتفاع، أما المكاتب التقنية فهي تهتم بصفة خاصة بمتابعة المشروع وتنسيق وترتيب الأشغال به، وأخيرا مؤسسات البناء التي تتكفل بالإنتاج المادي للبنىات الجماعية.

### 3-2- الفروع الخاصة بالعقار المؤسستي<sup>(1)</sup>:

(1) – Granelle J.J, Op. Cit., P411-413.

هي مجموعة الأنظمة المتكاملة التي تتكفل بإنتاج الأصول العقارية الخاصة بالمؤسسات، والتي تنقسم بدورها إلى:

### 3-2-1- فرع المستخدم والمحل على المقاس:

في هذا الفرع يكون المالك هو المسؤول عن عملية التحكم وتسيير المشروع بالإضافة إلى التكفل بعمليات التمويل، أما مهمة التنفيذ فهي توكل إلى مؤسسات بناء مختصة تلتزم بتقديم منتج موافق للمواصفات المطلوبة من طرف المستعمل النهائي (المالك).

### 3-2-2- فرع المتعهد المستثمر

يعتمد هذا الفرع على متدخلين رئيسيين هما المتعهد العقاري والمستثمر في المجال العقاري، حيث يمارس الأول دور رئيس المشروع الذي يتكفل بعمليات الإنجاز و التحكم و التسيير و التكفل بالتمويل عن طريق المساهمة الشخصية بالإضافة إلى الاقتراض من البنوك والمؤسسات المالية، ليتم بعد ذلك بيع هذه المنتجات لصالح المستثمرين على مستوى سوق الاستثمار العقاري التأجيري.

من خلال عرضنا لمختلف المفاهيم الخاصة بالسوق العقاري ومنتجاته، يمكن التأكيد على أن سوق السكن يمثل جزء من السوق العقاري، حيث يعرف على أنه « الفضاء الذي يقتصر على تداول المنتجات العقارية المخصصة للإقامة المتمثلة أساسا في المساكن المنتجة في ضوء نفس العمليات، وبتدخل نفس المتعاملين الاقتصاديين على مستوى السوق العقاري ككل، لكنه يختلف من حيث محددات العرض والطلب على منتجاته».

هذه المساكن التي تمثل بدورها جزء هاما من منتجات السوق العقاري، لما لها من أهمية وخصوصية على الصعيد الاجتماعي، فهي تعبر عن الاحتياجات الضرورية التي تتميز بارتفاع أسعارها إذا ما قارناها بالقدرة الشرائية للعائلات، إضافة إلى الأهمية الاقتصادية من خلال العوائد التي يمكن أن تحققها (عوائد عمليات التأجير و فوائض القيم الناتجة عن عمليات إعادة البيع). كما أنه من الجدير بالذكر أن عرض مختلف المفاهيم السابقة سيمكننا من تتبع أسس التقسيمات الخاصة بالأسواق العقارية إضافة إلى فهم العمليات المجراة على مستوياتها، والتي سيتم تناولها بالتفصيل في المبحث الثاني.

## المبحث الثاني: العمليات في السوق العقاري

سنخصص هذا المبحث للتعريف بمختلف العمليات التي تتم في السوق العقاري، من خلال عرض مختلف التقسيمات الخاصة به، يليها مجموع العمليات التي تتم على مستواه مع إبراز أهم المتدخلين في كل عملية، لنبين بعد ذلك محددات الطلب والعرض، مع التعرض للنظريات التي تشرح أسباب اللاتوازن في هذا السوق، أضف إلى ذلك مختلف العلاقات التي تربطه بسوق الأراضي والسوق المالي.

### 1- التقسيمات الخاصة بالأسواق العقارية:

تنوع تشكيلة المنتجات العقارية تبين لنا أنه لا يوجد سوق عقاري واحد وإنما توجد مجموعة من الأسواق، تختلف عن بعضها البعض من حيث تموقعها و عمر المنتجات العقارية المتداولة فيها بالإضافة إلى نوعية المنتجات المعروضة... الخ، حيث يمكننا تقسيمها إلى:

#### 1-1- أسواق المنتجات العقارية القابلة للنسخ و غير القابلة للنسخ<sup>(1)</sup>

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 تموقعه أو من مواصفات متعلقة به في حد ذاته كنوعية مواد البناء المستعملة، وعلى هذا الأساس يمكننا تقسيم الأسواق العقارية إلى:

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

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

(1)- يقصد بالنسخ قابلية إعادة الإنتاج.

### 2-1-1- 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.

### 2-1- أسواق الاستخدامات والخدمات العقارية<sup>(1)</sup>:

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:

### 1-2-1- أسواق الاستخدامات العقارية:

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

#### جدول (1): فئتا العرض والطلب في أسواق الاستخدامات العقارية

الطلب	العرض
مستثمرين مشتريين بغرض التأجير	أصحاب المشاريع (متعهد عقاري أو مستثمر)
مالك مؤجر - مالك مستغل	مالك مؤجر - أو مالك مستغل

المصدر: Choulet I.N, Op. Cit. , P15.

و تمثل فئة العرض بالعارضين الخاصين بالبنائيات الجدد سواء كانوا متعهدين عقاريين أو مستثمرين على مستوى السوق الأولى، والبنائيات 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.

**ملاحظة:** يتحدد سعر المنتج العقاري (السكن) في السوق انطلاقا من معطيات مالية دقيقة، نذكر منها إجراء عملية المقارنة بين المردود المنتظر من الاستثمار العقاري وباقي الاستثمارات.

### 2-2-1- أسواق الخدمات العقارية:

<sup>(1)</sup> – Choulet I.N, Op.Cit, PP14-15.

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، و يمكن تمثيل فنتي العرض والطلب في هذا السوق وفق الجدول الآتي:

#### جدول (2): العرض والطلب في أسواق الخدمات العقارية

الطلب	العرض
مستعمل مستأجر	مالك مؤجر
مالك مستغل	مالك مستغل

المصدر: I.N.Choulet, Op.Cit., P14

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 المداخل الإيجابية التي ينتجها المنتج العقاري.

### 1-3- الأسواق الأولية والثانوية<sup>(1)</sup>:

الخاصية المتعلقة بدورة حياة المنتج العقاري تمكننا من التمييز بين الأسواق العقارية الأولية والثانوية أو بعبارة أخرى أسواق المنتجات الجديدة والقديمة.

<sup>(1)</sup> - Ibid, Op.Cit., P15.

### 1-3-1- الأسواق الأولية:

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.

### 1-3-2- الأسواق الثانوية:

هي الأسواق التي تختص بعمليات البيع و التأجير على المنتجات القديمة التي تم تداولها لأول مرة في السوق الأولي، و يتمثل العرض في فئة المستثمرين المؤجرين و البائعين و الطلب في فئة المستعملين النهائيين أو المستأجرين.

فالطلب و العرض في السوق الأولي أو الثانوي يتمثلان في الطلب و العرض كما جاء ذكرهما في أسواق الخدمات والاستخدامات العقارية.

### 1-4-1- الأسواق العقارية الخاصة بالإقامة والأسواق العقارية المتخصصة<sup>(1)</sup>:

تتميز المنتجات العقارية بتعدد الوظائف والخدمات التي تؤديها، فمنها ما يخصص للإقامة ومنها ما يخصص لأغراض صناعية أو تجارية أو زراعية، فهذا التقسيم الرابع للأسواق العقارية يرتبط بالتقسيم الخاص بالمنتجات العقارية - الذي سبق ذكره في المبحث الأول - (منتجات خاصة بالإقامة و منتجات خاصة بالمؤسسات). وعليه يمكننا التمييز بين نوعين من الأسواق العقارية هما:

#### 1-4-1-1- 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...

<sup>(1)</sup> -Kheirat K, Teymssonier F, Conseil et gestion de patrimoine: méthodes et stratégies, Economica, Paris, Sans date, P 207.

#### 1-4-2- الأسواق العقارية المتخصصة:

يضم هذا النوع من الأسواق المنتجات التالية:

- المكاتب الادراية؛

- المراكز والمحلات التجارية ؛

- المخازن والورشات ...

من خلال تطرقنا لمختلف التقسيمات الخاصة بالأسواق العقارية، نلمس- كما أشرنا إلى ذلك في العديد من المرات - وجود عدد من المتعاملين أو المتدخلين في هذه الأسواق يمثلون جانبي الطلب والعرض، وعليه سنحاول تخصيص العنصر الموالي للتعريف بمختلف المتدخلين في هذا السوق على مستوى كل عملية من العمليات التي تمر بها الدورة العقارية.

#### 2- المتدخلون في السوق العقاري<sup>(1)</sup>:

يختلف المتدخلون في هذا السوق حسب طبيعة العمليات العقارية التي تتمثل في عملية الإنتاج و عملية التمويل و عملية الاستثمار و عملية المتاجرة وأخيرا عملية التسيير، هذه العمليات تتميز بالتداخل فيما بينها خلال الدورة العقارية، وفيما يلي توضيح لمختلف المتدخلين في كل عملية.

##### 2-1- عملية الإنتاج:

تتطلب عملية الإنتاج العقاري وجود صاحب أو رئيس للمشروع و مسير و منفذ للمشروع و مقاول و متعهد عقاري.

##### 2-1-1- رئيس المشروع:

هو شخص طبيعي أو معنوي يملك بصفة قانونية أرضية البناء و ترخيص للقيام بعملية البناء، يقرر ويشرف على مختلف العمليات و يضمن تحقيقها عن طريق قيامه بالوظائف الآتية:

- تحديد برنامج العمل و آجال التنفيذ؛

- تحديد موضع التنفيذ (أرضية البناء)؛

- تحديد مخطط للتمويل المبدئي (الإشراف على تمويل عمليات البناء)؛

- تحديد مسير للمشروع بالإضافة إلى المؤسسات المكلفة بالإنجاز؛

- الرقابة الدائمة على كافة مراحل عمليات الإنجاز.

ويستطيع أن يقوم بهذه الوظيفة مجموعة من المتعاملين وهم على التوالي:

<sup>(1)</sup> – Choulet I.N, Op. Cit., PP 22-23.

- متعهدين عقاريين في حالة ملكيتهم لأرضية البناء؛
- الفروع العقارية للمؤسسات؛
- المؤسسات الاقتصادية (المؤسسات الصناعية و التجارية... الخ).

## 2-1-2- مسير و منفذ للمشروع:

هو المسؤول عن الدراسة الهندسية للمشروع والبحث عن مؤسسات البناء بالإضافة إلى مراقبة ومتابعة التنفيذ لحساب صاحب المشروع، و تؤمن هذه الوظيفة عن طريق مهندسين معماريين ومقاولين و مكاتب الدراسات التقنية و مهندسين تقنيين.

وصاحب المشروع على اعتبار أنه متعهد عقاري أو بصفة مباشرة المستعمل النهائي للبناءات المنجزة، لديه مجموعة من الطرق التي يستطيع استغلالها لإنجاز العملية العقارية:

- يستطيع أن يقوم بصفة مباشرة بالإدارة الهندسية للمشروع دون المرور بمهندس مختص، في هذه الحالة يصبح رئيس المشروع في علاقة مباشرة مع مؤسسات البناء (شركة المقاولات) على اعتبار أنه المسير والمنفذ للمشروع؛
- يستطيع أن يقوم باختيار طريقة (مفتاح في اليد)، وفي هذه الحالة توكل مهمة الإنجاز والتنظيم والمراقبة إلى المؤسسات المختصة، ويحصل على البناء بكل تجهيزاته؛
- إمكانية الاعتماد على مهندس أو مؤسسة متخصصة لإنجاز هذا البناء غير أن العملية تتم تحت إشرافه ويتمويل منه؛
- إمكانية الاعتماد على متعهد عقاري ذو خبرة واختصاص في هذا المجال والذي يضمن له عملية الإنجاز والتسيير وهذا بواسطة عقد يتم إبرامه بين الطرفين، وفي هذه الحالة يمنح رئيس المشروع توكيلاً للمتعهد العقاري للتكفل بعملية الإنجاز.

## 2-1-3- المقاول:

هو شخصية طبيعية أو معنوية توكل لها مهمة التنفيذ المادي للمشروع، بمراعاة المواصفات والشروط المنصوص عليها في العقد الذي يتم إبرامه مع رئيس المشروع.

## 2-1-4- المتعهد العقاري Promoteur immobilier<sup>(1)</sup>:

يعتبر المتعهد العقاري أهم متدخل في عملية الإنتاج العقاري، قد يكون شخصية طبيعية أو معنوية توكل لها مهمة تحقيق المشاريع العقارية (القيام بعملية البناء)، حيث يقوم بجمع الأموال اللازمة

(1) - Massé P, La promotion immobilière, Economica, Paris, 1994, PP 185-191.

و تنظيم و تنسيق الأعمال وتحويلها إلى عمليات تجارية، فالمتعهد العقاري يمكن أن يمارس دور جميع المتدخلين المذكورين أعلاه، و نستطيع التمييز بين ثلاثة أصناف من المتعهدين العقاريين<sup>(1)</sup>:

### 1/المتعهد العقاري الخاص:

يعمل هذا الصنف لحسابه الخاص، و يمكننا التمييز بين من يقوم بعمليات البناء الموجهة للبيع و عمليات البناء الموجهة للتأجير، كما قد يعمل في إطار برامج السكن المدعومة من طرف الدولة.

### 2/المتعهد العقاري العمومي:

في هذا الصنف يتدخل المتعهد العقاري في إطار سياسة السكن الاجتماعي، المسيرة من طرف السلطات العمومية سواء تعلق الأمر بعمليات البيع بالإيجار و السكن الترقوي ...

### 3/المتعهد العقاري المختلط:

يضم هذا الصنف عددا من المساهمين، مجموعة منهم تنتمي إلى القطاع العمومي مع مجموعة من المتعهدين الخواص، يشكلون مؤسسة توكل إليها مهمة إعداد وتهيئة المساحات المخصصة لعمليات البناء، بالإضافة إلى الإشراف على عمليات إنجاز و تسير هذه الأخيرة.

و مهما كان نوع المتعهد العقاري فيمكنه التدخل وفق عدة أشكال أهمها:

- بصفته رئيسا مباشر للمشروع عن طريق تحمل جزء من الخطر المالي والمساهمة بـ 20 % على الأقل في رأس مال المشروع؛
  - بصفته ممثلا لرئيس المشروع ومسؤولا عن تنفيذ أوامره؛
  - في إطار عقد بناء (مفتاح في اليد) لصالح مالك المشروع؛
  - كل عملية إنتاج (لاسيما) عقارية تحتاج إلى مواد مالية يمكن تأمينها عن طريق مجموعة من المتدخلين ذوي طبيعة مالية، على مستوى المرحلة المالية<sup>(2)</sup>.
- و في الحقيقة فإن المتعهد العقاري لا يقتصر دوره فقط على عملية الإنتاج و إنما يتعداه إلى عمليات أخرى كعملية التمويل و التسير.

---

(1) – Granelle J.J, Op. Cit. , PP 158-163.

(2)- Choulet I.N, Op. Cit., PP26-27.

## 2-2-عملية التمويل:

طول دورة الإنتاج العقارية تتطلب من رئيس المشروع توفير الأموال الضرورية لتمويل العملية عن طريق الاستعانة بالمؤسسات المالية و البنكية، تعتمد على مجموعة من المصادر تتمثل أساسا في رأسمالها ومجموع ودائعها إضافة إلى الأموال الحكومية<sup>(1)</sup>، والتي تتدخل في عدة مراحل من دورة الإنتاج العقارية بصفتها:

- دائنة من خلال منحها لمجموعة متنوعة من القروض لمتعهدي البناء والفئة الراغبة في الحصول على سكن حيث نستطيع التمييز بين نوعين من القروض:
  - قروض قصيرة الأجل لتمويل دورة الإنتاج العقارية؛
  - قروض طويلة الأجل لتمويل عملية شراء المساكن.
- المشاركة (مساهمة) في العملية الإنتاجية إما عن طريق المساهمة في رأس مال المتعهد العقاري وإما عن طريق تأمين رأس المال الكلي أي بصفة فردية، و في هذه الحالة يكون المتعهد العقاري مقدم خدمة فقط، أو تأمين جزء من رأس المال بالمشاركة مع أطراف أخرى؛
- مستثمرة عن طريق تشكيل ممتلكات عقارية من خلال إنجاز مجموعة من المشاريع في هذا المجال، إما عن طريق إنشاء فرع للبناء العقاري تابع للمؤسسة البنكية أو المساهمة في مؤسسة للاستثمار العقاري.

وبعد تحديد مصادر التمويل التي يعتمد عليها المتعهد العقاري للقيام بعملية الإنتاج، سنقوم بتوضيح مختلف أشكال الاستثمار في السوق العقاري وأهم المتدخلين في هذه العملية.

## 2-3-عملية الاستثمار:

المالكين و المستثمرين أو المستعملين المباشرين للمنتجات العقارية يستثمرون أموالهم على المدى الطويل في السوق العقاري بوساطة المتعهدين العقاريين، سواء على مستوى سوق الاستثمار العقاري أو سوق التأجير العقاري. و نستطيع التمييز بين عدة فئات من المستثمرين في هذا السوق هم الأفراد والعائلات و المستثمرون المؤسساتيون والمؤسسات العقارية.

## 2-3-1- الأفراد والعائلات:

يستثمرون أمواله في السوق العقاري بشراء مساكن و محلات تجارية وإدارية... الخ، بهدف

(1)-أسامة محمد الفولي و زينب عوض الله، أساسيات الاقتصاد النقدي والمصرفي، منشورات حلب الحقوقية، حلب،

الاستغلال الشخصي.

## 2-3-2- المستثمرون المؤسسيون:

ينقسمون بدورهم إلى ثلاثة أنواع:

### 1/التعاونيات وشركات التأمين:

مؤسسات تساهم في الاستثمار العقاري من خلال الضمانات التي تقدمها، بالإضافة إلى تغطية التزامات المؤمنين في المجال العقاري، واستثمار فوائدها المالية في استخدامات عقارية.

### 2/صناديق المعاشات:

هي صناديق تستثمر جزء كبير من أموالها في شراء المنتجات العقارية.

### 3/المستثمرون الأجانب:

فئة لها دور كبير في إيجاد الأسواق العقارية وتنشيطها عن طريق القيام بعمليات التمويل وتزويدها بمنتجات جديدة.

## 2-3-3- المؤسسات العقارية:

يمكن أن ينفذ الاستثمار في السوق العقاري بصفة مباشرة عن طريق شراء الأصول العقارية، أو بصفة غير مباشرة بالحصول على أسهم خاصة بالمؤسسات العقارية، هذه الأخيرة لديها صلة مباشرة مع السوق العقاري على اعتبار أنها تمثل أصولا عقارية. وتنقسم المؤسسات العقارية إلى نوعين هما:

### 1/المؤسسات العقارية المدرجة في البورصة:

مؤسسات تكون معظمها تابعة لمؤسسة مالية أو بنكية، هدفها تسيير الموجودات العقارية المخصصة للإقامة أو المتعلقة بالنشاط التأجيري، و تنقسم إلى عدة أنواع:

أ- المؤسسات العقارية المؤجرة: يتمثل نشاطها الأساسي في عمليات التأجير العادي للمساكن التي تمتلكها.

ب- المؤسسات العقارية الاستثمارية: مؤسسات تختص في الاستثمارات الخاصة بسوق السكن.

ج- المؤسسات العقارية من أجل التجارة والصناعة: مؤسسات تختص في الاستثمار العقاري الخاص بالمؤسسات الصناعية والتجارية، يتمثل نشاطها في عمليات القرض الإيجاري والتأجير العادي.

## 2/المؤسسات العقارية غير المدرجة في البورصة:

مؤسسات هدفها الأساسي إنشاء و تسيير ممتلكات عقارية خاصة بعمليات التأجير، و تختلف عن المؤسسات المذكورة أعلاه في كونها تستطيع إنجاز العمليات العقارية بنفسها. و بعد تحديد مختلف أشكال الاستثمار العقاري وأهم المتدخلين فيه، سنحاول في المرحلة الموالية وهي مرحلة المتاجرة إبراز قنوات تسويق المنتجات العقارية.

### 2-4-عملية المتاجرة:

تختص هذه المرحلة بالنشاطات التجارية المتعلقة بعمليات البيع والتأجير الخاصة بالمنتجات العقارية لصالح ملاكها، بالاعتماد على مجموعة من الوسطاء يتمثل دورهم في تسهيل النقاء العارضين والطلبين للمنتجات العقارية. حيث تتحقق عمليات المتاجرة الخاصة بالمنتجات العقارية الجديدة (المساكن الجديدة) في غالبيتها، عن طريق نقاط البيع الخاصة بالمتعهدين العقاريين أو منشئي المنازل الفردية في إطار برنامج خاص.

أما المبادلات المتعلقة بالمنتجات العقارية القديمة (المساكن القديمة) فتتم عن طريق ملاك المساكن و الوكالات العقارية و الأعوان العقاريين و المسيرين العقاريين وأخيرا الموثقين، فبالإضافة إلى دورهم كمأمورين عقاريين فإنهم يستطيعون أن يكونوا وكلاء عن البائعين في إطار عملية مبادلة عقارية هذا فيما يخص العقار السكني، أما فيما يتعلق بالعقار المؤسساتي فالعمليات تتم عن طريق مجلس خاص بالعقار، يقوم بمساعدة المؤسسات والمستثمرين العقاريين في وضع سياسة تسويقية مناسبة. و الجدير بالذكر هنا أن عمليات المتاجرة الخاصة بالمنتجات العقارية وبخاصة المساكن يمكن أن تتحقق حتى قبل عملية إنجازها، و يحدث هذا في إطار بعض البرامج السكنية.

### 2-5-عملية التسيير:

تختص هذه المرحلة بعمليات التسيير العقاري و التأجيري الذي يكون هدفه الرئيسي التقييم المستمر للثروة العقارية، هذه الوظيفة يمكن أن تؤمن عن طريق المالك مباشرة أو عن طريق منح توكيل من طرف هذا الأخير لمتدخل آخر في السوق، يكون في غالب الأحيان مسير عقاري يختص بعمليات الاستغلال و الإدارة المحاسبية و المالية والتقنية للمنتج العقاري.

بعد عرضنا لمختلف العمليات التي تمر بها الدورة العقارية مرفقة بأهم المتدخلين في كل مرحلة، سنحاول في العنصر الموالي إبراز أهم محددات العرض والطلب في هذا السوق والتي تتأثر بمتغيرات ومعطيات معينة، تتعكس على حجم المبادلات ونوعية المنتجات المعروضة في السوق.

### 3- محددات الطلب و العرض في السوق العقاري<sup>(1)</sup>:

من أجل الفهم الصحيح لطريقة تداول المنتجات العقارية، فإننا نفضل التطرق أولاً إلى محددات الطلب والعرض في السوق العقاري<sup>(2)</sup>، فالطلب يتحدد على أساس مجموعة من العوامل الموضوعية نذكر منها العامل الديمغرافي و مستوى الدخل و معدلات الفائدة، بالإضافة إلى بعض العوامل الذاتية التي يصعب قياسها لارتباطها برغبات الأفراد في الحصول على سكن يمتاز بطول الدورة الإنتاجية والحياتية، أما العرض فهو مرتبط بعدم وجود أو ندرة الأراضي الصالحة للبناء بالإضافة إلى الإمكانيات الخاصة بالإنتاج ومقدار رؤوس الأموال المتوفرة.

#### 3-1- محددات الطلب :

يمكن حصرها في أربعة عوامل، تتمثل فيما يلي:

#### 3-1-1- العامل الديمغرافي:

من المعروف أن النمو الديمغرافي يحدد بشكل كبير الاحتياجات الاجتماعية، لهذا السبب فإن تحليل تطور عدد السكان وتوزعهم على المساحة الجغرافية بالإضافة إلى العدد الخاص بالوحدة العائلية أي عدد الأفراد في كل عائلة و التغيرات في معدلات سن الزواج، هي عملية لا يمكن الاستغناء عنها عند وضع سياسة عقلانية (قياسية) من أجل إشباع هذه الاحتياجات، فنستطيع القول أن العامل الديمغرافي يعتبر من بين المكونات الأساسية التي تساعد على قياس وتقدير مستوى الطلب.

ويتحدد الاحتياج على أساس الزيادة المتوقعة في عدد العائلات المقيمة كل سنة، بمعنى النمو الطبيعي للمجتمع و رصيد ميزان الهجرة والطلبات الخاصة بالإقامات الثانوية، مضافاً إليها سياسة السكن المتبعة من أجل تجديد الحظيرة السكنية الموجودة حالياً نتيجة لدرجة قدمها.

#### 3-1-2- تطور معدلات الفائدة:

ينعكس هذا العامل بشكل مباشر على تكلفة تمويل عملية الشراء (الفوائد على القروض السكنية الموجهة لتمويل الأفراد والعائلات)، فهي تحدد معدل المقدر المالية للعائلات؛ أي العلاقة بين التكاليف سواء كانت تأجيرية أو مالية و المتعلقة بالحصول على السكن ومستوى الدخل المتاح.

(1) - Hoesli M et Thion B, Op. Cit., P80.

(2) - على اعتبار أن محور الدراسة يرتكز على المنتج العقاري -السكن- سوف يقتصر هذا العنصر على إبراز محددات الطلب والعرض على المساكن.

### 3-1-3- مستوى الدخل ومعدل البطالة<sup>(1)</sup>:

لمستوى الدخل و معدل البطالة تأثير مباشر في قدرة المستهلكين على شراء المساكن، وعلى أسعار المساكن التي يريدون الحصول عليها، حيث توجد صلة مباشرة بين الاستقرار المادي وعملية بيع وشراء المساكن، لذلك تفضل بعض العائلات لحين استقرار وضعهم الوظيفي، تأجيل عملية الشراء والانتقال إلى مكان أقل في القيمة أو اللجوء إلى الإيجار بدلا من الشراء، وقد يضطر البعض إلى بيع السكن في حالة فقدانه للوظيفة، خصوصا في حالة ارتفاع التكاليف المالية عن طريق التغيير في معدلات الفائدة، مع بقاء تكاليف الإيجار ثابتة.

### 3-1-4- الضريبة العقارية<sup>(2)</sup>:

تعتبر الضريبة العقارية من أهم العوامل المحددة للطلب، على اعتبار أن حقوق التحويل العقاري تشكل عائقا كبيرا ينعكس على مرونة وسيولة هذا السوق، بالإضافة إلى القوانين والتشريعات الصارمة المتعلقة بالمبادلات العقارية المفروضة من طرف السلطات العمومية التي تؤثر بشكل عام على مردودية الاستثمار العقاري، لأنها تمثل جزءا هاما من تكلفة الاستثمار في هذا المجال، وفرض ضرائب في المجال العقاري تكون على منتجات متنوعة وفي حالات عديدة نذكر منها:

- شراء أراضي أو مساكن جديدة أو قديمة؛

- تأجير مساكن؛

- إعادة بيع المساكن؛

- امتلاك محلات تجارية أو صناعية؛

- تحويل الملكية الناتجة عن العمليات الخاصة بالإرث و الهبات والتبرعات.

من خلال الحالات التي سبق ذكرها نستنتج أن الضرائب العقارية تنتج ابتداء من عمليات شراء الأراضي (موقع البناء) وتبقى تتابع عمليات البناء والإنشاء، وهي حاضرة سواء بالنسبة للمالك أو المستأجر، وحتى في عمليات التحويل الخاصة بالإرث و الهبات سواء بالنسبة للمالك القديم أو الجديد.

### 3-1-4- الهيكل الاجتماعي<sup>(3)</sup>:

الرغبة في الرفاهية والراحة، والحصول على فضاء عقاري للقيام باستغلاله، يعتبر من بين العوامل المؤثرة في الطلب على المساكن سواء كانت مخصصة للإقامة أو غيرها، كما أنه من الملاحظ

<sup>(1)</sup> مقدمة عن التسويق العقاري [www.3qary.net/contracts/low-5-doc](http://www.3qary.net/contracts/low-5-doc) في 2005/03/07.

<sup>(2)</sup> - Bettini S et Bettini S, Op. Cit, PP 264-267

<sup>(3)</sup> - Hoesli M Thion B, Op. Cit. , P 86.

أن اختلاف الهيكل الاجتماعي وتركيبية العائلات في كل مدينة هو السبب الرئيسي لاختلاف تركيبة المساكن من حي إلى آخر .

### 3-2- محددات العرض :

يمكن تلخيصها فيما يلي :

### 3-2-1- حجم وأهمية المساحات المخصصة للبناء :

تتمثل في مساحة الأراضي المتوفرة و المتاحة للبناء و مدى صلاحيتها سواء للبناء أو للجهة التي ستقوم باستغلالها، و بالمقابل مهما كانت أهمية مساحة الأراضي المخصصة للبناء والإمكانيات المتاحة لشركات البناء، سواء فيما يخص المعدات و الآلات و المواد الأولية و اليد العاملة والموارد المالية، فقواعد التنظيمات الحضرية لديها السلطة الإيجابية للتخفيض من إمكانية إنجاز بنايات جديدة أو إعادة تجديد البنايات القديمة لعدم مطابقتها لمواصفات وشروط معينة.

### 3-2-2- القواعد والتنظيمات الخاصة باستغلال الأراضي :

تخضع عملية تجسيد بناء للمراقبة من طرف تنظيم محدد يختص في هذا المجال، حيث يحدد لنا في وقت معين المناطق الصالحة للبناء من غيرها، وهذا بهدف الحد من الفوضى التي تسيطر على منح تراخيص البنايات لمختلف المشروعات والعمليات الخاصة بالإنتاج العقاري.

و عمليات البناء تكون محدودة عن طريق معامل استغلال الأراضي الذي يبين لنا مختلف المحددات الخاصة بعملية البناء، نذكر منها على سبيل المثال المسافة الفاصلة بين البنايات و الحد الأقصى لمستويات الارتفاع المسموح بها لكل بناء، كما أن عملية البناء تخضع لتشريع تنظيمي خاص بمواصفات مواد البناء المستعملة وطرق و وسائل الإنجاز، هذه القواعد والتنظيمات تعبر من جهة عن مصداقية تراخيص البناء ومن جهة أخرى شهادة ضمان أساسية عند إتمام إنجاز الأشغال.

### 3-2-3- حجم وتكلفة رؤوس الأموال :

بالإضافة إلى الأراضي فإن هناك عوامل أخرى مرتبطة بالإنتاج العقاري، تؤثر بدورها على العرض متمثلة في مدى توفير رؤوس الأموال الضرورية من أجل تنفيذ المشاريع الاستثمارية العقارية، هذه العملية تقترن بمعدل المقدرة المالية للمتعهدين العقاريين على تغطية تكاليف العملية العقارية، من خلال المساهمة الشخصية مضافا إليها القروض الموجهة لتمويلهم، على أساس العلاقة بين التكاليف المالية ومستوى الدخل المتوقع الحصول عليها، ناهيك عن الارتفاع المتزايد لكل من

تكاليف اليد العاملة ومواد البناء.

### 3-2-4- الضرائب المفروضة على مؤسسات البناء:

تعتبر مؤسسات البناء من بين المؤسسات التجارية التي تخضع للضريبة على أرباح الشركات نتيجة للفوائض المالية التي تحققها، وبذلك يكون لمستوى الضرائب تأثيراً مباشراً على الهامش الصافي للأرباح، ولهذا يؤدي ارتفاعها في بعض الأحيان إلى خروج بعض المؤسسات من السوق.

وسنحاول فيما يلي تلخيص أهم محددات الطلب والعرض في السوق العقاري بالاستعانة بالجدول الآتي:

#### جدول (3): العوامل المؤثرة في آلية الطلب و العرض الخاصة بالمساكن

الطلب	العرض
- النمو الديمغرافي كنسبة التحولات الخاصة بالمجتمع (الهجرة)؛	- مخطط استغلال الأراضي الخاصة والعمومية؛
- تطور مستوى الدخل و كيفية توزيعها؛	- معدل كثافة الأراضي وحساسية مواقعها؛
- تطور معدل البطالة؛	- توفر مواد البناء؛
- التمويل: معدلات الفائدة الاسمية، حجم القروض ومعدلات الفائدة المعتدلة؛	- ارتفاع تكاليف مواد البناء؛
- الملاءة: تعبير عن حجم الادخار، معدل الفائدة الحقيقي ومعدل مقدره العائلات؛	- سعر وتكلفة القوى العاملة؛
- الضرائب المباشرة والضرائب غير مباشرة على المداخيل وتحويل الملكية؛	- القواعد الفنية والهندسية: عمليات المراقبة؛
- الهيكل الاجتماعي والحاجة لفضاء لاستغلاله.	- المؤسسات: التركيبة، الحجم، الإنتاجية؛
	- رؤوس الأموال المتوفرة، المردودية، معدلات الفائدة، الضريبة، مستوى دفعات الإيجار؛
	- تأثير العادات والتكيف.

المصدر: Granelle J.J, OP.Cit, P79 و مقدمة عن التسويق العقاري: [www.3qary.net/contracts/low-5.doc](http://www.3qary.net/contracts/low-5.doc)

**ملاحظة:** من الجدول 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 آخر.

إضافة إلى ما سبق، نستطيع القول أنه في خارج إطار التنظيمات الحضرية والقواعد الخاصة

بالهندسة المعمارية التي تكون مرتبطة بالسكن في حد ذاته، توجد عوامل أخرى متعلقة بالعرض والطلب تؤثر على حالة التوازن في السوق العقاري، نستطيع أن نستنتجها من خلال دراسة نظرية للدورة العقارية وحالات اللاتوازن في السوق العقاري.

#### 4-علاقة الدورات العقارية بحالات اللاتوازن في السوق العقاري<sup>(1)</sup>:

قد يعاني السوق الأولي (سوق المنتجات العقارية الجديدة) من بعض الأزمات بسبب وضعيات اللاتوازن المرتبطة بكميات و أسعار المساكن، لهذا من الضروري دراسة أسباب اللاتوازن في السوق الأولي، من خلال التطرق إلى دورة الإنتاج العقارية والدورة العقارية.

#### 4-1-تأثير دورة الإنتاج العقارية<sup>(2)</sup> على حالة اللاتوازن في السوق العقاري:

يكمن الدور الرئيسي للسوق العقاري في إنتاج وعرض تشكيلة متنوعة من المنتجات العقارية، تتماشى مع إمكانيات واحتياجات الفئة الممثلة للطلب (أفراد وعائلات و مؤسسات).

ويتحدد السعر التوازني لهذه المنتجات انطلاقا من تفاعلات العرض والطلب على مستوى السوق الأولي و الثانوي، هذا الأخير الذي يعرف استقرارا إذا ما قارناه بسابقه بالرغم من تأثره به، حيث أن العرض على مستوى السوق الأولي يختص بدورة إنتاج طويلة وهذا هو السبب الرئيسي لحالات اللاتوازن فيه، وهذه الظاهرة تكون في حالات ارتفاع الأسعار واضحة بشكل أكبر من حالات الانخفاض.

ففي حالة اتجاه الأسعار نحو الانخفاض، يكون للمتعهدين العقاريين بعض التحفظات اتجاه عملية بيع المنتجات العقارية، لأنهم يتوقعون ارتفاع أسعارها في السنوات القليلة المقبلة، حيث يأخذون جميع الاحتياطات للحفاظ على السعر دون انخفاضه، عن طريق تغيير طريقة عملهم بتقديم بعض التخفيضات والتمهل في عملية الإنجاز بهدف الحفاظ على الاستقرار النسبي للسعر.

أما في حالة ارتفاع الأسعار فإن هذا سيجلب وراءه ارتفاعا سريعا في تكلفة الأراضي وتكاليف عمليات البناء، وبهذا يعمل كل طرف مشارك في عقد البناء على رفع هامش ربحه مما يجعل المتعهد العقاري يأخذ بعين الاعتبار هذه الإرتفاعات عند تحديد أسعار العمليات العقارية المستقبلية، وعليه يكون سعر المنتج العقاري أكبر من السعر التوازني لتلك المرحلة، مما يؤدي إلى ظهور خطر كساد المنتجات (Mévente).

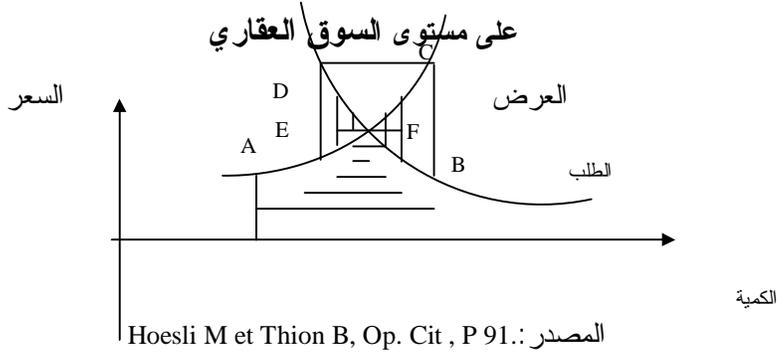
ولكي نوضح بشكل أدق ظاهرة اللاتوازن، نستعين بتمثيل "Cobweb" أو شبكة العنكبوت لوصف تطور الأسواق العقارية مع الأخذ بعين الاعتبار اللاتوازن الدائم في السوق الأولى، بتمثيل

(1) - Hoesli M et Thion B, Op. Cit.. PP 90-91.

(2) - تعرف دورة الإنتاج العقارية بالفترة التي تمتد ما بين البدء في عمليات الإنجاز وتاريخ إنهاء الأشغال.

تطورات العرض والطلب باستخدام الكميات والأسعار بهدف تحديد السعر التوازني.

شكل (1): منحنى تطور العرض والطلب باستخدام الكميات والأسعار



يلاحظ المتعهدون العقاريون في مرحلة أولى أن الطلب مرتفع (النقطة A)، لهذا يقومون بزيادة الإنتاج ليصل إلى (النقطة B)، وعلى نفس المستوى نجد أن السعر يرتفع إلى (النقطة C)، مما يؤدي إلى انخفاض الطلب في مرحلة ثانية، تكون نتيجة المنطقية انخفاض في العرض الذي يصل إلى (النقطة D)، بالإضافة إلى انخفاض السعر الذي يصل إلى مستوى (النقطة E)، وفي هذه المرحلة يزيد الطلب من جديد لإنعاش الإنتاج الذي يرجع إلى الارتفاع ليصل إلى (النقطة F)، وتبقى الدورة مستمرة. كما أنه من الجديد بالذكر، أن نقطة التوازن تصل إلى أعلى مستوى لها مروراً بمجموعة من الدورات، إذا احتفظت مرونة الطلب بثباتها النسبي على فترات زمنية مختلفة، تحتسب مرونة الطلب السعرية بالعلاقة الآتية:

$$ep = \frac{\frac{\Delta Q}{Q_0}}{\frac{\Delta P}{P_0}} = \frac{\Delta P}{P_0} \times \frac{P_0}{Q_0}$$

حيث  $\Delta Q = Q_1 - Q_0$ : التغير في الكمية المطلوبة.

$\Delta P = P_1 - P_0$ : التغير في السعر.

تبين لنا هذه العلاقة مدى حساسية المستثمرين لكل تغير في الأسعار الذي يكون غالباً في اتجاه سلبي<sup>(1)</sup>، حيث يمكننا تصنيف السكن ضمن الإحتياجات الأساسية كالغذاء والصحة، وفي هذه الحالة تكون  $(ep = -0.5)$  كما يمكن تصنيفه ضمن الكماليات، و يتأثر بشكل كبير بمستوى الدخل والأسعار

(1)- نأخذ على سبيل المثال: انخفاض السعر بـ 1% يؤدي إلى زيادة الطلب على المساكن المراد شراؤها بنسبة 2%، وفي هذه الحالة يحدد معامل المرونة  $(ep = -2)$ .

حيث يكون  $(e_p \geq -1)$ ، و من الجدير بالذكر أن هناك مستوى ثابت للطلب ليس له علاقة بتغيرات الأسعار.

#### 4-2- الدورات العقارية<sup>(1)</sup>:

تعتبر دورة حياة المنتج العقاري خاصة ما يتعلق بالمساكن من أكثر الدورات خصوصية في الدورة الاقتصادية، وهذا نتيجة لطول المدة التي تختص بها، بالإضافة إلى الطابع غير المنتظم لحالات اللاتوازن فيها، و لقد أقيمت عدة دراسات لمناقشة أسباب التقلبات التي تحدث في السوق العقاري، خلصت جميعها إلى تحديد ثلاثة عوامل يمكن تلخيصها فيما يلي:

- العامل الأول متعلق بتحليل الدورات الحياتية الطويلة للمساكن بالإضافة إلى تحليل الطابع الديمغرافي؛
- العامل الثاني يتعلق بالأسواق في حد ذاتها التي تتميز بكثرتها وتشابكها وعدم قدرتها على تغطية المهمة الموكلة إليها؛
- العامل الثالث ذو طابع مالي مرتبط بنقاط الضعف والاستقرار في تمويل النشاط العقاري.

من عرضنا لمختلف العمليات التي تتم على مستوى السوق العقاري مع إبراز كل من محددات الطلب والعرض فيه، نستنتج أن السوق العقاري معقد ومتشابه يتأثر بمجموعة من المتغيرات الخارجية (أرضية البناء و مستوى الدخل و معدلات الفائدة...) مما يعني وجود علاقة وثيقة تربطه ببعض الأسواق، وهذا ما سنحاول إبرازه في العنصر الموالي.

#### 5- علاقة السوق العقاري ببعض الأسواق:

يمكن توضيح علاقة السوق العقاري بسوق الأراضي والسوق المالي بالشكل الآتي:

#### 5-1- علاقة السوق العقاري بسوق الأراضي:

توجد علاقة وثيقة بين هذين السوقين على اعتبار أن كل بناء يقع على أرضية معينة حيث قد تمثل قيمة هذه الأرض نسبة مهمة من القيمة الإجمالية للمنتج العقاري، هذا ما يفسر لنا علاقة الارتباط بين المتخصصين العقاريين وملاك الأراضي. ولمعرفة أهمية و وزن تكلفة شراء الأراضي بالنسبة للتكلفة الإجمالية للمنتج العقاري، يجب القيام بتحليل تركيبية سعر التكلفة الكلي الخاص بالمنتجات العقارية، حيث يتكون سعر التكلفة من:

#### 5-1-1- التكلفة الخاصة بالأراضي:

(1) – Hoesli M et Thion B, Op. Cit. ,P 93.

تنقسم بدورها إلى سعر الأرض الذي يتوقف بشكل أساسي على نوعيتها ومكان تواجدها وتكاليف الإعداد والتهيئة وتكاليف الموثق وعمولة الوساطة.

#### 5-1-2- تكاليف البناء:

تتشكل بدورها من مجموعة من التكاليف نحصرها فيما يلي:

#### 1/ تكاليف أشغال البناء:

المتتمثلة في مواد البناء المستعملة والتي تنجز إلى أشغال ذات الحجم الكبير (التركيب ومواد البناء الخاصة بالعمارات)، وأشغال ذات الحجم المتوسط (تجهيزات الإعداد والتهيئة الداخلية للعمارات).

#### 2/ أجره البناء:

تتمثل في مختلف المبالغ المحولة إلى المهندسين المعماريين و مكاتب الدراسات و رؤساء المشاريع و اليد العاملة.

#### 5-2- العلاقة بين السوق العقاري والسوق المالي<sup>(1)</sup>:

على اعتبار أن المنتجات العقارية أصول حقيقية ومواد استثمار تخضع إلى منطق مالي معين، فإن هناك علاقة قوية بين السوق العقاري والسوق المالي يجرها وزن القيد المالي في العملية الإنتاجية وتسيير العقارات.

فتمويل العملية العقارية يتطلب رؤوس أموال هامة نظرا لخصوصية المنتجات العقارية خاصة طول الدورة الإنتاجية ومدة حياة المنتجات، حيث يمكننا التمييز في التركيب المالي لهذا النوع من العمليات بين التمويل على المدى القصير (المساهمة الشخصية و قروض الترقية العقارية)، الذي يساهم فيه الشركاء مع المتعهدين العقاريين، و التمويل على المدى الطويل (المساهمة الشخصية والقروض الموجهة للأفراد والعائلات)، الذي يساهم فيه المالكون أو المستثمرون بالإضافة إلى المستعملين المباشرين للمساكن.

و في كل الحالات يخضع السوق العقاري إلى قيود مالية مفروضة من طرف الممولين على المدى القصير بالنسبة للعملية الإنتاجية، والممولين على المدى الطويل و هم المالكون أو المشترين، والتي تنعكس بدورها على تحديد المنتجات وعلى سير وتطور الأسواق العقارية.

#### 5-2-1- القيد المالي الخاص بالمساهمين في الدورة الإنتاجية:

المشاركون في العملية العقارية يركزون على مردودية الأموال المستثمرة مقارنة بتكاليف

(1)- Choulet I.N, Op. Cit., PP 48-52.

$$r = \frac{M}{K_i} \times 100$$

الحصول عليها، وليس على هامش المردودية العقارية وذلك قبل البدء في تمويل العملية، وتحسب هذه المردودية بالعلاقة التالية:

حيث M : تمثل الهامش الصافي للأرباح المتوقعة،  
K: قيمة الأموال الخاصة؛  
t: مدة دوران برنامج الإنتاج العقاري.

#### 5-2-2- القيد الخاص بالمالكين:

الجدوى من أي استثمار عقاري بالنسبة للمالك أو مشتري المنتج العقاري، هي أولاً ضمان مداخيل سنوية تأجيرية مقبولة تغطي تكاليف التمويل و التقليل في النفقات في حالة الاستعمال الشخصي، و ثانياً تكوين ثروة يستخرج منها فائض القيمة الناتج عن عملية إعادة البيع، فالسعر الذي يدفع من أجل شراء الأصل العقاري يجب أن يعكس قيمة الإيجارات التي ستدفع أو يتم اقتصادها في المستقبل بالإضافة إلى الخدمات المقدمة من هذا الأصل.

حيث أن الطلب على الأصول العقارية يمكن اعتباره في ظل الشروط السابقة الذكر وظيفية تتعلق بقياس مقدرة هذا المنتج على خلق مداخيل تأجيرية في المستقبل، وبالتالي فإن القيمة الحالية للأصل العقاري تحسب وفقاً للعلاقة الآتية:

$$V_0 = \frac{R_1}{(1+r)} + \frac{R_2}{(1+r)^2} + \frac{R_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{R_t}{(1+r)^t} + \frac{V_{net}}{(1+r)^t}$$

حيث  $V_0$ : القيمة الحالية للأصل العقاري.

$R_t$ : المداخيل الأيجارية الصافية من التكاليف والرسوم محسوبة في الزمن t.

$V_{net}$ : القيمة المتوقعة إعادة بيع الأصل العقاري في السنة t.

r: معدل القيمة الحالية.

t: عدد سنوات الاستثمار  $t = 1, 2, 3, \dots$

و بهذا الشكل نكون قد قدمنا صورة شاملة عن السوق العقاري الذي لا يختلف عن الأسواق الأخرى من حيث الشكل العام، لكن تبقى لديه خصوصياته التي تميزه من حيث طبيعة المنتجات المعروضة و العوامل المحددة للعرض والطلب، إضافة إلى طريقة عمله التي تربطه بعلاقة مع سوق

الأراضي و السوق المالي.

هذه الصورة التي يمكن أن تختلف من بلد إلى آخر، نتيجة لتباين مستويات تطورها وإمكانياتها المادية و المالية والبشرية، لذا سنحاول تخصيص المبحث الموالي للبحث في واقع السوق العقاري في الجزائر.

### المبحث الثالث: دراسة السوق العقاري السكني في الجزائر<sup>(1)</sup>

سنتناول في هذا المبحث تعريف السوق العقاري السكني في الجزائر ومختلف خصائصه التي تميزه عن باقي الأسواق العقارية في مختلف بلدان العالم، تليه إشارة إلى مراحل تطوره متنوعة بعرض المنتجات السكنية المتداولة فيه، بالإضافة إلى التعريف بنشاط أهم المؤسسات المكلفة بالإنتاج والتسيير السكني، لنخصص العنصر الموالي لتقديم أقسام السوق العقاري السكني (السوق الأولي والثانوي) وأهم المتدخلين فيه على مستوى عمليات الدورة العقارية، لنهني هذا التقديم بمحاولة تقييم هذا السوق.

#### 1-تعريف السوق العقاري السكني في الجزائر وخصائصه:

---

(1)- تركز الدراسة الخاصة للسوق العقاري في الجزائر على المنتجات العقارية السكنية، لهذا سيتم استعمال مصطلح السوق العقاري السكني في هذا المبحث.

لا يختلف تعريف السوق العقاري السكني في الجزائر عن التعريف المقدم في المبحث الأول من المذكرة، 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 من 15500 دج/م<sup>2</sup> سنة 2002 إلى أكثر من 20000 دج/م<sup>2</sup> سنة 2003(1)؛
- نقص في خبرة و كفاءة المتدخلين في هذا السوق؛
- رداءة نوعية المساكن المعروضة؛
- الاختلال الدائم نتيجة للفوارق المعتبرة بين مستويات العرض والطلب.

و بعض هذه العناصر ستكون محل للدراسة و التوسع خاصة ما تعلق منها بالموارد المالية، إلا أننا سنحاول أولا تتبع تطور هذه الخصائص منذ الاستقلال إلى غاية يومنا هذا.

## 2- التطور التاريخي للسوق العقاري السكني<sup>(2)</sup>:

لقد مر السوق العقاري السكني بثلاثة مراحل:

### 2-1- المرحلة الأولى 1964-1966:

مرحلة انتقالية تميزت بحظيرة عقارية خلفها الاستعمار الفرنسي.

### 2-2- المرحلة الثانية 1967-1987:

تميز السوق العقاري السكني في هذه المرحلة باحتكار الدولة باعتبارها العارض الوحيد للمساكن على مستوى هذا السوق مع هيمنة المشاريع التأجيرية العمومية التي تخدم السياسة المتبعة، وقد قامت الدولة بخلق المجال أمام القطاع الخاص للمشاركة في النشاطات التي تتم في السوق العقاري

(1)- CNES, Rapport sur la conjoncture Economique & Sociale, 2<sup>eme</sup> semestre 2002, P35. Voir : [www.cnes.dz](http://www.cnes.dz) le 10/10/2004.

(2)- Kennouche D, Les banques & le financement de l'immobilier, CNEP news, numéro spéciale, 2003, P7

السكني.

هذه الوضعية التي كان الهدف منها هو إضفاء طابع العدالة والمساواة على عملية الحصول على المساكن، أدت إلى تقليص العرض بشكل كبير بالرغم من أهمية الموارد التي خصصتها الدولة في هذا المجال، حيث تم إنجاز حوالي مليون سكن لتدعيم الحظيرة العقارية، لم تنجح في تغطية العجز الموجود ولا تحقيق العدالة الاجتماعية وهذا للأسباب الآتية:

- ارتفاع نسبة النمو الديمغرافي (2,28 % كل سنة)؛
- ارتفاع نسبة الهجرة نحو المدن؛
- ظهور سياسة التطوير الصناعي بصفة إرادية؛
- تدهور وضعية البنايات نتيجة لسوء الصيانة؛
- انخفاض مردودية الاستثمارات في هذا المجال نتيجة لـ:
  - انخفاض قيمة دفعات الإيجار؛
  - ارتفاع معدل الدفعات غير المسددة.

- إلغاء مساهمة الخواص التي يمكن أن تكون بمثابة العرض المكمل لموارد الدولة من خلال منع المبادلات العقارية بين الأفراد، هذه العملية التي من شأنها تشجيع عمليات البناء غير المشروعة التي تعتمد على سلب موارد الدولة.

### 2-3- المرحلة الثالثة من 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 الضعيفة والمتوسطة، كما أن هذه المرحلة قد تميزت بقوانين وبرامج سكنية مختلفة نتج عنها عرض صيغ خاصة بالمنتجات العقارية السكنية.

### 3- المنتجات العقارية السكنية المتداولة في السوق العقاري السكني<sup>(1)</sup>:

سنخصص دراستنا على المساكن المعروضة كإقامات رئيسية باعتماد معيار التطور التاريخي

(1) - Benfarah M et les autres, Rapport de mission, recensement, évaluation et recommandation relatifs au système de financement de l'habitat en Algérie, Rapport de mission, du 01/06/2002 au 12/06/2002, Algérie, PP11-17.

لصيغ التمويل السكني تماشيا مع القوانين والتشريعات التنظيمية الخاصة بسوق السكن، وتركيزنا هنا سينحصر فقط على المساكن الحديثة، مع الإشارة إلى أن هناك إقامات ثانوية (مؤقتة) نذكر منها الإقامات الخاصة بالطلبة والمسنين، التي تتكفل بهما الدولة بالإضافة إلى الإقامات السياحية التي يمكن أن تتكفل بإنتاجها الدولة والقطاع الخاص.

### 3-1- المساكن الاجتماعية التأجيرية Logemant social locative :

يدخل هذا النوع في إطار المساكن العمومية التي يتم إنجازها من طرف دواوين التسيير والترقية العقارية OPGI<sup>(1)</sup>، التي تُمول بصفة كلية عن طريق خزينة الدولة أو ميزانية الدولة لتوجه إلى فئة اجتماعية معينة هم من ذوي الدخل الضعيفة، بحيث لا تسمح لهم دخولهم بشراء سكن خاص أو استجاره من الغير، و يوزع هذا النوع من المساكن من طرف وزارة السكن والعمران في شكل سكن بثلاثة غرف (F3) بمساحة تقدر بـ 60 م<sup>2</sup>. وذلك وفقا لدفعات إيجار محددة إداريا.

أما عن القوانين والتشريعات المطبقة حاليا على هذا النوع من السكن فتتمثل في المرسوم التنفيذي رقم 98-42 الصادر في 1998/02/01، و المتعلق بشروط و كيفية الحصول على السكن الاجتماعي التأجيري و المتمم بالمرسوم التنفيذي 2000-76 الصادر في 2000/04/02 في الجريدة الرسمية العدد 19 الصادر في 2000/4/05 و القرار SPM/07 الذي يحدد الجداول و الحصص للحصول على سكن اجتماعي تأجيري<sup>(2)</sup>.

ويتم حاليا تمويل برامج المساكن الاجتماعية التأجيرية عن طريق الصندوق الوطني للسكن CNL<sup>(3)</sup> في إطار اتفاقية ميرمة مع OPGI، على أن تكون المبالغ الممنوحة موافقة لما تم تخصيصه لمجال السكن في ميزانية الدولة، أما عن دفعات الإيجار المسددة من طرف المستفيدين والمقدرة بـ 25 دج للمتر المربع سنة 2002 مضافا إليها تكاليف الإيجار المحددة بـ 30% من دفعة الإيجار، فهي غير موافقة تماما لمتطلبات السوق، زيادة على أن معدل تغطيتها ضعيف جدا نظرا لانخفاض مداخيل المستفيدين، وهذا ما يجعلهم يفضلون عمليات التأجير على أن يقوموا بالمشاركة في برنامج امتلاك المساكن<sup>(4)</sup>.

### 3-2- المساكن الاجتماعية التساهمية : Logement Social Participatif

نظرا للنقص الملاحظ في المساكن الموجهة للتأجير الممولة عن طريق موارد الدولة، أنشأت

(1) - OPGI : Office de Promotion et de Gestion Immobilière.

(2) - CNES, fichier téléchargé sur site Internet [www.cnes.dz](http://www.cnes.dz) , sous le nom « Logement texte.htm ». (le 06/10/2004)

(3) - CNL : Caisse Nationale du logement..

(4) - Benfarah M et les autres, Op.Cit, PP10-11.

صيغة جديدة بموجب المرسوم التنفيذي 308/94 المؤرخ في 1994/10/04، بهدف تدعيم الفئة التي تكون دخولها متوسطة تتراوح ما بين 12 ألف إلى 40 ألف دج<sup>(1)</sup> و بدون دعم لا تستطيع الحصول على سكن، و يتمثل الدعم في مساعدات مالية على حساب ميزانية الدولة موكلة إلى وزارة السكن وال عمران تمنح للصندوق الوطني للسكن بهدف ضمان تسييرها، لا تعوض -أي المساعدات- كما أنها متغيرة باستخدام مؤشر الدخل لتكون مكتملة للموارد المالية الخاصة بالمستفيد بالإضافة إلى القرض البنكي، حيث تحول في أجل لا يتعدى ستة أشهر من تاريخ الحصول على الموافقة<sup>(2)</sup>.

هذه الصيغة الجديدة المتعلقة بحيازة السكن - بمساحة تتراوح بين 50م<sup>2</sup> و 70م<sup>2</sup> - لم تتحرك بشكل كبير إلا بعد المراجعة التي تمت في نوفمبر 2000 بموجب القرار الوزاري المؤرخ في 03/15/1998 الذي جعل الطلب أكثر ملاءمة بالنسبة للمستفيدين الجدد الذين لا تتعدى دخولهم خمسة أضعاف الأجر الوطني الأدنى المضمون SNMG<sup>(3)</sup>، كما أنه يسمح بتحديد المستفيدين عن طريق تحديد تكلفة السكن بمستوى لا يتجاوز أربعة أضعاف قيمة المساعدات المقدمة أي 1.600.000 دج<sup>(4)</sup>.

و من أجل تحريك و دفع صيغة السكن الاجتماعي التناهمي، و نظرا للارتفاع في تكاليف إنشاء السكن، تم إدخال مجموعة من التعديلات بموجب المرسوم الوزاري المؤرخ في 2002/04/09، الذي أتى بمجموعة من التغييرات المتعلقة بمنح المساعدات تمثلت في:

- رفع عتبة مستوى دخول المستفيدين من هذه المساعدة إلى 50.000 دج؛

- رفع قيمة المساعدات إلى 500.000 دج؛

- ارتفاع مستوى تكاليف الحصول على سكن إلى حد أقصى يقدر بـ 2.000.000 دج؛

- إنشاء وتوضيح القواعد التي يتم بموجبها توزيع المساعدات المالية لصالح الجماعات المحلية والمؤسسات والهيئات المختصة والمتعهدين العقاريين.

ليتم بعد ذلك إصدار التعليمات الوزارية رقم 23 المؤرخة في 2002/04/28 لتوضيح الشروط والطرق المتفق عليها لتحويل المساعدات المالية لصالح المتعهدين العقاريين، بهدف تحقيق مشاريع سكنية تدخل في إطار السكن الاجتماعي التناهمي.

تتميز هذه الصيغة بتوجيهها لتلبية احتياجات أصحاب الدخل المتوسطة الذين يساهمون بصفة

(1)- Ibarissen N, Le logement social participatif, CNEP News, N° spécial, Mars 2005, P8.

(2)-Séminaire sur la promotion immobilière, La vente sur plans, le logement sociale participatif, Avec la participation de BNA, SGCI, CNEP-Banque, BDL, EPLF, Annaba, 2002, P16.

(3) - SNMG : Salaire Nationale Minimum Garanti.

(4)-CNES, fichier téléchargé sur site Internet [www.cnes.dz](http://www.cnes.dz), sous le nom « Logement texte.htm ». (le 06/10/2004).

جزئية في تمويل السكن المراد الحصول عليه، وبالفعل فقد تم تحقيق قفزة نوعية في مجال تطوير الإنتاج وعرض المساكن. وبالرغم من ذلك تبقى صيغة السكن الاجتماعي التساهمي تعاني من بعض الصعوبات و التعقيدات على مستوى مطابقة الشروط القانونية لتغطية أكبر فئة من المجتمع.

حيث أن تحديد المستفيدين يستثني فئة كبيرة من المجتمع من خلال المستوى المنخفض لأسعار المساكن المحدد بـ 2 مليون دج<sup>(1)</sup>، وبالخصوص في المدن الكبرى التي تكون فيها أسعار الأراضي في ارتفاع مستمر، كما أنه من أجل الحصول على مساعدات CNL في إطار عمليات البناء الذاتي يجب على المستفيد المرور بصفة إجبارية على البنك لطلب قرض حتى ولو كانت موارده كافية لتغطية العملية، مما يؤدي إلى عرقلة عمليات تطوير البناء الذاتي التي تمثل بدورها صيغة للاقتصاد في التكاليف.

وفي الأخير نستطيع القول أن نجاح هذه الصيغة يعتبر محدودا على اعتبار أنه خاضع لإمكانيات ميزانية الدولة، هذه الأخيرة التي يمكن استبدالها بتوجيه جزء من الرسوم التي تكون على عاتق المستخدمين (صندوق العمل الاجتماعي)، والتمويل البنكي الذي يتماشى ودخول العائلات.

### 3-3- صيغة البيع التأجيري Location - vente:

تعرف صيغة البيع بالتأجير وفقا للمرسوم التنفيذي رقم (01-105) المؤرخ في (2001/04/23)، الجريدة الرسمية العدد 25، الصادرة بتاريخ (2001/04/29)، على أنها طريقة للحصول على سكن مع خيار مسبق لامتلاكه في أجل محدد بفترة للتأجير مبنية في العقد. يمنح هذا النوع من المساكن لأصحاب الدخل المتوسطة الذين لا يمتلكون سكنا ولم يحصلوا على مساعدات مالية مقدمة من طرف الدولة، و يكون مستوى دخولهم لا يتعدى 5 مرات (SNMG). وتقدر المساهمة الشخصية لمن يرغب في الاستفادة من سكن حسب هذه الصيغة بـ 25 % تقسم كما يلي:

- 10 % عند إبرام العقد؛

- 5 % عند استلام المفاتيح؛

- 5 % بعد مرور سنة على استلام المفاتيح؛

- 5 % بعد مرور سنتين على التسليم.

أما 75 % المتبقية فتمول عن طريق قروض مقدمة من طرف الدولة بوساطة CNL على

(1) - إذا ما قارناه بارتفاع أسعار المساكن على مستوى الجزائر العاصمة والمقدر بـ 3.500.000 دج (F3) انظر :

Aouzelleg F, Logement : Loyer ou achat, les prix flambent, Liberté Economie, N°307, 12 au 18 janvier 2005, Algérie.

دفعات تتماشى ومراحل التقدم في الإنجاز، و تكون الدفعات شهرية تسدد لمدة 20 سنة - بحيث لا يتعدى عمر المستفيد في آخر دفعة 65 سنة - وبدون فوائد مع إمكانية الدفع المسبق، حيث تحدد عمولة CNL بقيمة 0,5 % من قيمة التسديدات.

وتقوم وكالة تطوير وترقية السكن العائلي AADL<sup>(1)</sup> باعتبارها المتعهد العقاري المسؤول عن تسيير المشاريع الخاصة بعمليات البيع التأجيري، مقابل عمولة تتراوح ما بين 2 % إلى 3 % من قيمة التسديدات، بجمع طلبات الحصول على سكن و توجيه المساكن و تغطية التسديدات.

بالموازاة مع التنظيمات المتعلقة بعمليات البيع التأجيري، تأخذ المساكن شكلين هما F3 المساحة المخصصة للإقامة 70 م<sup>2</sup> و F4 المساحة المخصصة للإقامة 85 م<sup>2</sup> ، التي تحدد تكلفتها النهائية عن طريق وزارة السكن والعمران، حيث تضم تكلفة الأراضي و الدراسات و تكاليف المتعهدين العقاريين وكل ما يتعلق بعملية إنجاز المشاريع.

غير أن سعر البيع الذي يحدد على أساس هذه التكاليف يكون في أغلب الأحيان أقل من التكلفة الحقيقية مما يؤدي إلى خطر عدم إتمام إنجاز الأشغال في آجالها المحددة، و إلى التأثير على نوعية المساكن بالإضافة إلى 15 % المتبقية عن 25 % (قيمة الأموال الخاصة)، التي لا يتم تسديدها إلا بعد الحصول على المفاتيح التي قد تجعل المتعهد العقاري (وكالة عدل) مضطر للجوء للتمويل البنكي وتحمل تكاليف مالية إضافية، وفي الأخير نستطيع القول أن نجاح هذه الصيغة يعتمد بشكل كبير على مدى تدخل البنوك التجارية، التي يجب أن تقوم بـ:

- التكفل بعملية تسيير التسديدات، على اعتبار أن (AADL) لا تمتلك الخبرة الكافية ؛
- وضع ميكانيزمات تتابعية خارج إمكانيات وموارد الدولة، تركز على موارد مستقرة تتمثل أساسا في مجموع المدخرات، وهذا ما تم فعلا من خلال الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-بنك CNEP-Banque<sup>(2)</sup> الذي يعرض مشروعا يقدر بـ 56.000 سكن موجه لعمليات البيع التأجيري، يتم إنجازه عن طريق فرعه الصندوق الوطني للتوفير

<sup>1</sup> - AADL : Agence pour l'amélioration et le développement de l'habitat.

<sup>(2)</sup> - سنستخدم CNEP-Banque كتسمية لهذه المؤسسة سواء قبل أو بعد تحويلها إلى بنك بغرض التبسيط، وعلى القارئ أن يأخذ بعين الاعتبار أنه إذا كان الحديث عنها قبل 1997 فالمقصود هو الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط CNEP. أنظر الفصل الرابع .

والاحتياط العقاري CNEP Immobilier<sup>(1)</sup>.

### 3-4- السكن الترقوي : Logement Promotionnel

هي مساكن تتجز عن طريق متعهدين عقاريين عموميين (الجمعيات الشعبية البلدية APC<sup>(2)</sup> ومؤسسات ترقية السكن العائلي EPLF<sup>(3)</sup>، OPGI، CNEP immobilier) و مساهمات الخواص التي تعتبر جد ضئيلة لتوجه إلى عمليات البيع الحر دون أية قيود خاصة بمستوى الدخل.

وأول مشروع للسكن الترقوي ظهر في الثمانينيات من طرف مؤسسة ترقية السكن العائلي، ممول بواسطة CNEP-Banque، دون أي ضمانات حقيقية أو مشاركة من المتعهدين العقاريين، كما أن شروط التمويل والتسويق التي وضعها CNEP-Banque كانت لديها آثار سلبية تمثلت أساسا في عرض ضعيف لا يتماشى وشروط السوق العقاري السكني، والدليل على ذلك أنه لم يتم تسليم سوى 25% من مجموع المساكن الترقوية الممولة.

هذا الفشل أدى بالنظام البنكي ابتداء من سنة 1997 إلى إدخال مجموعة من التعديلات على مخطط التمويل، ذات طبيعة تساعد على عرض مساكن تستجيب للطلب على السكن الترقوي، وبالخصوص في المدن الكبرى. هذه التعديلات ارتكزت على ثلاث نقاط أساسية:

- إلغاء نظام التخصيص في المجال البنكي، من خلال إنهاء احتكار CNEP-Banque لمجال تمويل الترقية العقارية؛
- إنشاء مخطط للتمويل يركز على:
  - مساهمة المتعهد العقاري بما يعادل 20 % من تكلفة العملية؛
  - مساهمة المشتري بنسبة 20 % من تكلفة العملية؛
  - قرض بنكي يغطي 60 % من تكلفة المشروع.
- تطوير البنوك التجارية لصيغة الادخار السكني على المدى الطويل والتي تسمح بتمويل أحسن لقطاع الترقية العقارية وبالخصوص السكن الترقوي.

(1) - فرع ينتمي إلى CNEP-Banque بنسبة 100%، تم إنشاؤها سنة 1992، تحت تسمية مؤسسة للترقية العقارية للمدخرين (SPIE) ليتم تغيير تسميتها إلى الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط العقاري سنة 1998. تقوم هذه المؤسسة بالنشاطات الآتية:

- الدراسات التقنية والاقتصادية، دراسات الجدوى؛

- عمليات إدارة وإنجاز المنتجات العقارية (البنائيات الموجهة للسكن، المحلات التجارية، المكاتب الإدارية).

(2) - APC : Assemblée Populaire Communale.

(3) - EPLF : Entreprises de Promotion du Logement Familial.

إلى أنه بالرغم من هذه الإصلاحات يبقى السكن الترقوي معلق، بالنظر إلى الأهمية التي يحتلها السكن الاجتماعي التآجيري، بسبب انخفاض قيمة دفعات الإيجار، بالإضافة إلى المنافسة القوية من طرف صيغة التآجير بالبيع، التي تتطلب رفع قيمة الاستحقاقات الإيجارية في إطار هذه الصيغة، لتكون مساوية لقيمة التسديدات الشهرية للقرض الخاص بالسكن الترقوي.

### 3-5- امتصاص المساكن المؤقتة (RHP)<sup>(1)</sup>:

يدخل في إطارها:

#### 3-5-1- البرنامج التقليدي لامتنصاص الإقامات المؤقتة:

الذي عمل على تحسين وتطوير السكن الريفي، والذي تم تأجيله لمدة سنتين (منذ سنة 2000).

#### 3-5-2- برنامج امتصاص الإقامات المؤقتة بالاتفاقية مع البنك العالمي:

هو برنامج على المستوى الوطني يهدف إلى امتصاص البناءات الفوضوية (غير النظامية) التي لا تكون خاضعة لقواعد هندسية ومعمارية، حيث يلاحظ تطورها بشكل كبير على مستوى المدن.

هذا البرنامج الذي يتم تحقيقه عن طريق مجموعة من المتعهدين العقاريين (AADL، OPGI...)، حيث تكفلت الوكالة بإنجاز جزء من البرنامج الممول على مراحل من طرف البنك الدولي بمساعدة تقدر بـ 150 مليون دولار، وقد تم تحقيق 8 عمليات تشمل على 3341 سكن من مجموع 13 عملية تشرف على تسييرها، بالإضافة إلى دور CNL في التنظيم والتسيير المالي لهذه العمليات بتوكيل من الدولة. بهدف تطوير هذا النظام وتغطية النقص الخاص بعمليات إعادة التهيئة وتجديد الحضيرة العقارية، يجب القيام بـ:

#### 1/ على مستوى عمليات امتصاص الإقامات المؤقتة:

تسيير الموارد (موارد الدولة) بالإضافة إلى الموارد الخارجية الموجهة لتمويل إعادة الإسكان عن طريق بنك أو لجنة تسيير، حيث يتم تحويل الأموال في شكل قروض لتمويل المتعهدين العقاريين بمعدلات فائدة محددة مضافا إليها عمولة التسيير، هذه القروض التي يتم إضافتها إلى القروض طويلة الأجل الممنوحة للمستفيدين بمعدلات فائدة مساوية لتلك التي تخص المتعهدين العقاريين، ليتكفل البنك بعد ذلك بعمليات التغطية والتي تستعمل مبالغها في عملية تسديد الإقراض العمومي أو الخارجي.

#### 2/ على مستوى عمليات تطوير وتجديد البناءات:

الهدف الأساسي من هذه العملية هو تجديد وإصلاح أكبر عدد من البناءات، من خلال تعويض

هذا [3MSOffice]Commentaire:

فقط ما يمكن قوله حول هذا

البرنامج

<sup>(1)</sup> - RHP : La Résorption de l'Habitat Précaire.

تكاليف مجموع أشغال التطوير والإصلاح المحققة<sup>(1)</sup> لإعادة استثمارها في مشاريع أخرى، والتي تكون نتيجتها تقليص الإعانات والمساعدات إلى أقصى حد بهدف توسيع مجال تدخل الدولة والجماعات المحلية في عمليات إصلاح وإعادة تهيئة البنايات.

#### 4- الفروع الخاصة بالإنتاج السكني في الجزائر<sup>(2)</sup>:

تتميز عملية الإنتاج السكني في الجزائر بمساهمة مجموعة من الهيئات والتنظيمات و هي 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- دواوين التسيير والترقية العقارية (OPGI):

هي مؤسسات عمومية تعمل تحت وصاية وزارة السكن والعمران أنشأت سنة 1985 خلفا لمؤسسة السكن الإيجاري 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 وتجديد 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

(1) - يتم تعويض التكاليف عن طريق مجموع الضرائب المفروضة على هذا النوع من العمليات.

(2) - Ben Farah et les autres, Op.Cit, PP18-21.

يسيرونها؛

- وكل عمل يدخل في اطار التسيير العقاري<sup>(1)</sup>.
- تتكون ميزانيتها حسب المادة 18 من المرسوم التنفيذي المؤرخ في 20/10/1993 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.
- وتعاني هذه المؤسسات من خلل كبير في نشاطها، يمكن تلخيصه فيما يلي:
  - التوجيه السيئ لقيمة دفعات الإيجار العائدة للدولة، والمحتفظ 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؛
    - انخفاض مداخل 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 امتيازية 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 الحالية.

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

هي مؤسسات عمومية تابعة للدولة، تم إنشاؤها سنة 1984 تميز مخططها التمويلي للفترة ما

[4MSOffice]Commentaire : من

الأفضل ذكر تاريخ الإنشاء و  
أهداف المؤسسات و لمن هي تابعة  
ثم تقييم نشاطها.

(1) - وزارة السكن و العمران، مهام دواوين الترقية و التسيير العقاري، من موقع الوزارة [www.mu.h.gov.dz](http://www.mu.h.gov.dz)

بين 1984-1990، بما يلي:

- غياب الضمانات الحقيقية على المشاريع المنجزة؛
  - التكفل بتسويق المساكن المنجزة؛
  - حساب العوائد على أساس معدل استعمالها للقروض الممنوحة دون أي جزاءات تفرض على التجاوزات الخاصة بالتكاليف أو آجال التحقيق، مما يجعل هذا النظام ذو مردودية بالنسبة لهذه المؤسسات، حيث أن تمديد الآجال وانحراف التكاليف الخاصة بإنجاز المساكن يضمن ارتفاع ودوام العوائد دون أية قيود على نتائج الأشغال.
- لقد نتج عن هذه الشروط المداراة آثار سلبية على تطوير الإنتاج السكني، على اعتبار أنها لا تتطابق مع الشروط الواقعية على مستوى السوق سواء بالنسبة للنوعية أو المكان أو السعر، ولهذا أوقف CNEP-Banque تمويل المشاريع الخاصة بمؤسسات ترقية السكن العائلي ودراسة وضعيتها حالة بحالة، من حيث الصعوبات التي تواجهها على مستوى المشاريع التي تم إيقاف تمويلها.
- هذه الدراسة التي جعلت بعض المؤسسات التي تم تطهيرها تعتمد على إمكانياتها المالية، بالإضافة إلى التمويل من طرف CNEP-Banque لتتكفل ببعض المشاريع العقارية، نذكر منها مؤسسة ترقية السكن العائلي لولاية بجاية، التي تركز على دراسات جدوى و مردودية العملية العقارية بالاعتماد على تمويل بنكي متنوع بتسيقات المشترين ولتتكفل بدورها بعمليات التسويق، و من خلال ما سبق نستنتج أنه من الضروري القيام بخصوصية المؤسسات التي تم تطهيرها، أما بالنسبة للمؤسسات التي لا تحقق أي مردودية فيستحسن حلها، بالإضافة إلى:
- فرض عقوبات صارمة على التكاليف الإضافية؛
  - الالتزام بالآجال المحددة؛
  - تحسين نوعية البناءات المعروضة؛
  - فرض الرقابة على كيفية تصريف القرض الممنوح من طرف CNEP-Banque.

#### 4-3-الوكالة الوطنية لتحسين السكن و تطويره (AADL):

أنشئت AADL سنة 1991 بموجب المرسوم رقم 91-148 المؤرخ في 12 ماي 1991، في شكل مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي و تجاري EPIC، وهي تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية وتعمل تحت وصاية وزارة السكن و العمران، وهي تقوم بعدة وظائف تتمثل في تأطير و ترقية العمليات العقارية الموجهة للمساكن، حيث تحصل على الأراضي من مصلحة الأملاك الوطنية، ثم يتم دراستها و تهيئتها و إعادة التنازل عنها لفائدة باقي المتعاملين (المتعهدين العقاريين)،

[5MSOffice]Commentaire

مردودية ماذا ؟

[6MSOffice]Commentaire من

الأفضل ذكر تاريخ الإنشاء و أهداف الوكالة و لمن هي تابعة ثم تقييم نشاطها.

من أجل إنجاز البرامج السكنية الجماعية و الفردية و الاجتماعية و الترقية. فالوكالة تقوم بإنشاء المدن الجديدة، وإنجاز البرامج السكنية المدعومة المخصصة للبيع بالإيجار، كما تقوم بامتصاص السكن غير الصحي و تجديد وترميم المناطق السكنية القديمة الهشة.

ومن المهام التي كلفت بها الوكالة هي إنشاء المرصد الوطني للسكن ONL سنة 1996، الذي يقوم بجمع و دراسة و معالجة و نشر المعلومات المضبوطة و الموثوق بها و اللازمة لتسهيل أو دعم عمليات اتخاذ القرارات الخاصة بسياسة السكن، التي توضع تحت تصرف مختلف المتعاملين كالدولة و الجماعات المحلية و المتعهدين العقاريين<sup>(1)</sup> ...

نلاحظ على النشاطات التي تقوم بها الوكالة أنها غير متجانسة، تؤثر سلبا على طرق تسييرها و نوعية أدائها، الأمر الذي يتطلب إيكال بعضها إلى تنظيمات مستقلة و مختصة<sup>(2)</sup>، مما سمح للوكالة بتركيز نشاطها في مجال الترقية العقارية، للتكفل بتحقيق المشاريع ذات المردودية كالتأجير البيعي و السكن الاجتماعي التساهمي و السكن الترقوي، هذه العمليات التي يجب أن تعنى بتسيير محكم في مجال اختيار الموظفين و المستشارين.

من خلال ما سبق نستنتج أن المنتجات المعروضة على مستوى السوق العقاري السكني، يمكن أن تكون منتجات قديمة أو جديدة، مما يسمح لنا تقسيم السوق إلى قسمين رئيسيين.

#### 5- أقسام السوق العقاري السكني<sup>(3)</sup>:

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 و موضوع دراستنا، و حسب هذا المعيار ينقسم السوق العقاري السكني في الجزائر إلى قسمين رئيسيين هما: السوق الأولي و السوق الثانوي.

#### 5-1- السوق الأولي:

هو السوق الذي يتم فيه عرض المساكن الجديدة التي لم تكن محل استعمال من قبل سواء للبيع أو التأجير. و العارضون في هذا السوق هم المتعهدون العقاريون العموميون مثل EPLF و OPGI ... ، بالإضافة إلى الخواص الذين لا يمثلون سوى نسبة 10 % من مجموع العرض الإجمالي،

(1) -وزارة السكن و العمران، بند المصالح تحت الوصاية، اسم الملف arabe\_page\_1.htm، 2004/01/31.

(2) - يمكن إيكال مهمة تغطية الاستحقاقات إلى مؤسسة مالية ذات كفاءة تحوز على شبكة تغطي شريط المشاريع الخاصة بالوكالة على المستوى الوطني مقابل عمولة.

(3) - Kennouche D, Les banques et le financement de l'immobilier, CNEP News, numéro spéciale, 25 mars 2004, P 11.

أما الطلب فهو يركز بشكل أساسي على مدخري CNEP-Banque الذين يتمتعون بامتيازات خاصة تتمثل في معدلات الفائدة، و مختلف شرائح المجتمع خاصة الأفراد و العائلات ذات الدخل الضعيف التي لا تمتلك سكنا.

#### 5-2- السوق 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.

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

#### 6- 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:

#### 6-1- عملية الإنتاج:

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

#### 6-1-1- 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 بـ:

- تمويل العملية؛
- تحديد الشروط الإدارية والتقنية لتحقيق المشروع؛
- تحديد مسار المشروع والمؤسسات التي تتكفل بعملية البناء؛
- المراقبة المستمرة لمراحل التقدم في الإنجاز.

### 6-1-2- المتعهد العقاري

هو الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي يتكفل بتنفيذ وتسيير العملية لصالح رئيس المشروع من خلال ممارسة نشاط الترقية العقارية، هذا النشاط المتمثل أساساً في إنشاء وتجديد المساكن الموجهة للبيع أو التأجير<sup>(1)</sup>، 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).

### 6-1-3- المقاولون أو مؤسسات البناء:

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

### 6-2- عملية التمويل:

يتكفل رئيس المشروع بتسيير الأموال اللازمة من أجل إنجاز المساكن أو منتجات عقارية من نوع آخر حيث يكون مسؤولاً عن تسيير برنامج التمويل 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.

### 6-3- 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 كالكالات 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 يركز على المعاملات الفردية وتكفل المتعهد العقاري بعملية

(1)- Ibid, P9.

تسيير المساكن.

وبهدف تدعيم ما تم ذكره سابقا، سنحاول أن نخصص العنصر الأخير من هذا المبحث لتقييم وضعية الحظيرة السكنية في الجزائر.

#### 7- وضعية السكن في الجزائر<sup>(1)</sup>:

يمثل السكن للسلطات العمومية انشغال ذو ثلاثة أبعاد، لما له من أهمية على المستوى الاقتصادي الاجتماعي والمالي لذلك ومن أجل الفهم الصحيح لواقع سوق السكن في الجزائر نستعين بمجموعة من الإحصائيات حسب الجدول التالي:

جدول (4) وضعية السكن في الجزائر في سنة 1998 و السداسي الثاني لسنة 2002

المعطيات	السنوات	1998	2002
حجم الحظيرة العقارية		3,5 مليون وحدة سكنية	5,4 مليون وحدة سكنية
تركيبة الحظيرة العقارية		تتكون من 400000 سكن مؤقت و 800000 في وضعية متدهورة	تتكون من 800000 سكن يزيد عمره عن 50 سنة
عدد السكان		30 مليون نسمة	31 مليون نسمة
العجز الإجمالي		1,2	1,3
معدل استغلال المساكن		7,4 شخص	5 شخص
معدل النمو الديمغرافي		2,15 % كل سنة	/

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على تقرير المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي CNES لسنتي 1998 و السداسي الثاني من سنة 2002

من خلال الجدول نستنتج أن الحظيرة السكنية في الجزائر تعاني من عجز كبير ومتزايد كل سنة قدر، بـ 1,2 مليون سكن سنة 1998 و 1,3 مليون سكن سنة 2002، وهذا للأسباب الآتية:

- الارتفاع المتزايد في عدد السكان الذي يؤدي إلى زيادة الطلب مع بقاء العرض محدودا، فقد قدر عددهم سنة 1962 بـ 10,3 مليون نسمة، ليصل سنة 2000 إلى 30,549 مليون

(1)- CNES, Rapport sur le logement social, 1995. Et La conjoncture économique et social du 2 semestre 2002, Op.Cit, PP33-38 . [www.cnes.dz](http://www.cnes.dz) le 10/10/2004.

نسمة<sup>(1)</sup>؛

- سوء تسيير الحظيرة السكنية، حيث أن معدل تغطية دفعات الإيجار لا يتجاوز 22% من مجموع القيمة الإجمالية الواجب تغطيتها؛
- نقص الخبرة والكفاءة لدى المتعهدين العقاريين، بالإضافة إلى الصعوبات التي يواجهونها في مجال ملكية الأراضي خصوصا في المناطق الحضرية؛
- تراجع في مساهمات الدولة الموجهة للتمويل السكني لصالح البنوك التجارية؛
- عدم الالتزام بالقواعد المنظمة فيما يخص القيمة الإجمالية للتكاليف وآجال التنفيذ. وبهدف تغطية هذا العجز ولو بصفة جزئية، يمكن القيام بـ:
- تشجيع مساهمة القطاع الخاص في مجال الترقية العقارية، على اعتبار أن المتعهدين العقاريين في غالبيتهم مؤسسات بناء قديمة تحولت إلى مؤسسات للترقية العقارية؛
- ضرورة الحصول على اعتماد من السلطات العمومية لممارسة نشاط الترقية العقارية، بهدف تجنب ظهور متعهدين عقاريين مخالفين للتنظيمات المقررة في هذا المجال بهدف حماية المشتري؛
- أخذ جميع الاحتياطات والإجراءات اللازمة في جميع المجالات (القانونية و التنظيمية و الإدارية والمالية)، بهدف تسهيل حصول المتعهدين العقاريين على الأراضي؛
- تعزيز وتطوير قنوات التسويق على مستوى مرحلة المتاجرة؛
- الاعتماد على متعهدين عقاريين ذوي خبرة وكفاءة في هذا المجال من أجل ضمان تسيير وتحسين وضعية ونوعية المساكن المعروضة؛
- تطوير النظام البنكي الذي يؤدي حتما إلى زيادة فعالية هذا النشاط، من خلال وضع آليات تسمح بتحديد طرق للتمويل أكثر جاذبية وبأقل التكاليف (تخفيض الآجال و تخفيض معدلات الفائدة و تطوير وسائل الدفع و التقريب بين مراكز اتخاذ القرارات في البنوك و المتعهدين العقاريين)، حيث يمكن أن يكون CNEP-Banque وباقي البنوك التجارية في ظل الإصلاحات الجديدة لسنة 1997، دور هام في تطوير وترقية السوق العقاري السكني، بشكل مباشر من خلال تمويل النشاطات العقارية وبشكل غير مباشر من خلال تسيير عملية تغطية الدفعات التي يسدها المستفيدون من هذه المساكن.

(1)- CNES, Le poids démographique, Rapport sur le logement social, Octobre 1995, p5. Voir : [www.cnes.dz](http://www.cnes.dz) le 10/10/2004.

من خلال دراستنا للسوق العقاري استخلصنا أنه يمثل فضاء واسعاً للمبادلات الخاصة بمجموعة متنوعة من المنتجات العقارية (منتجات عقارية خاصة بالإقامة ومنتجات عقارية خاصة بالمؤسسات)، تشكل المساكن جزءاً معتبراً منها لما لها من أهمية على الصعيد الاجتماعي والاقتصادي، يتم إنتاجها بالاعتماد على فروع الإنتاج العقاري مقسمة على حسب المعيار الذي تم اعتماده في المنتجات.

كما استخلصنا أنه سوق مركب يتكون من مجموعة من الأسواق الصغيرة متشابكة ومتكاملة فيما بينها كنتيجة لنشاط مجموعة من المتدخلين الاقتصاديين (الأفراد والعائلات و المتعهدون العقاريون والمستثمرون والمؤسسات المالية...) تتابعاً مع العمليات على مستوى الدورة العقارية، وهو يخضع كأى سوق لآلية العرض والطلب، ركزنا فيها على ما يتعلق بالمساكن -موضوع بحثنا-، حيث وجدنا أن المقدرة المالية للعائلات تعتبر من أهم العناصر المؤثرة على الطلب، أما العرض فهو يتعلق بشكل أساسي بمدى صلاحية الأراضي المعروضة للبناء بالإضافة إلى محددات أخرى تؤثر على العرض والطلب مع كمعدلات الفائدة و الضرائب.

ليتين من خلال دراستنا للنظريات الخاصة بالدورة العقارية، أن السبب الرئيسي لحالة اللاتوازن في السوق العقاري السكني هو الاختلال الدائم بين العرض والطلب على مستوى السوق الأولي، نتيجة لطول دورة الإنتاج العقارية وأهمية رؤوس الأموال التي يجب توفيرها من قبل ممولي هذا السوق (الدولة والمتعهدين العقاريين و الأفراد والعائلات و البنوك التجارية...).

كما أنه من خلال بحثنا في علاقة هذا السوق بمجموعة معينة من الأسواق، استخلصنا أنه يوجد منها ما يرتبط بجانب التكلفة وهو ما يعبر عنه بالعلاقة بين السوق العقاري وسوق الأراضي، ومنها ما يرتبط بالجانب المالي الممثل بالعلاقة بين السوق العقاري والمالي.

لنستنتج من خلال دراستنا لوضعية السوق العقاري السكني في الجزائر أنه يعاني من عجز كبير نتيجة للقيود المفروضة على مرونته (تعقيد إجراءات الحصول على ملكية الأراضي و نقص خبرة وكفاءة المتعهدين العقاريين)، أضف إلى هذه المشاكل التي تعتبر إلى حد ما من المشاكل الرئيسية التي تفرض على السلطات العمومية أن توليها العناية الكافية، وهناك عقبة أخرى رئيسية لا تقل أهمية عن الأولى تتمثل في 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

المبحث الأول: أنواع أنظمة تمويل السكن

المبحث الثاني: نموذج تمويل السكن في الجزائر

المبحث الثالث: دور الدولة في تنظيم وتمويل السكن

## الفصل الثاني: طرق وأساليب تمويل السكن

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.

وعليه سناحاول في المبحث الأول طرح مختلف الأنظمة المطبقة من طرف الدول حسب درجة تقدمها من ناحية تحقيق الأهداف المرجوة منها وطرق التمويل المستخدمة بالإضافة إلى المؤسسات القائمة على عمليات التمويل، بعدها سنخصص الحديث عن أهم نظام لتمويل السكن ألا وهو النظام المالي المتطور، من خلال عرضنا للنموذج الأوروبي ونموذج الولايات المتحدة الأمريكية (الو.م.أ)، مع التركيز أكثر في النموذج الأوروبي على النموذج الفرنسي.

بعدها سناحاول في المبحث الثاني أن نقدم شرحا مفصلا لنموذج تمويل السكن في الجزائر، من خلال عرض مختلف المراحل التي مر بها منذ الاستقلال إلى يومنا هذا، مركزين على الإصلاحات الخاصة بالمرحلة الأخيرة ابتداء من سنة 1997.

في حين سنعمل في المبحث الثالث على إبراز دور الدولة في تنظيم وتمويل سوق السكن على مستوى الجانبين التنظيمي والإجرائي.

## المبحث الأول: أنظمة تمويل السكن

سنعرض في هذا المبحث مختلف أنواع أنظمة تمويل السكن التي عُمِل أو يعمل بها في مختلف مناطق العالم، لنركز بعد ذلك على النظام المالي المتطور المعمول به في كل دول أوروبا و الو.م.أ، لكننا في النظام الأوروبي سنفصل وسنتوسع أكثر في شرح النظام الفرنسي.

### 1-أنواع أنظمة تمويل السكن:

تختلف أنظمة تمويل السكن من دولة إلى أخرى، وقد قسمها بعضهم<sup>(1)</sup> إلى ستة أنواع حسب درجة تطورها وفعاليتها في تحقيق الأهداف المرجوة من وضع النظام، والمتمثلة أساسا 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 الممكن تحقيقها من عملية التمويل، وعليه نستطيع القول أن لنظام تمويل السكن هدفين الأول اجتماعي والثاني اقتصادي، وفيما يلي سنورد أهم هذه الأنظمة المالية.

### 1-1-نظام مالي لتمويل السكن بدائي:

يستخدم هذا النظام في الدول ذات الدخل الضعيف التي تعتمد أساسا 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.

(1) - عبد القادر بلطاس، الاقتصاد المالي والمصرفي: السياسات والتقنيات الحديثة في تمويل السكن، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص ص80-81.

## 1-2- نظام مالي لتمويل السكن في الدول التي اعتمدت الاقتصاد المخطط سابقا:

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<sup>(1)</sup> وتطوير السوق الأولي<sup>(2)</sup> 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.

## 1-3- نظام مالي لتمويل السكن غير المستقر:

يظهر هذا النظام في الدول التي لا تعرف استقرارا 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 أيضا مشكلة للمواطن الذي يرغب في الحصول على السكن نظرا لانخفاض القدرة الشرائية إذا ما قرناها 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.

## 1-4- 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.

(1) - السوق الثانوي: هو الفضاء الذي يتم فيه إعادة تمويل المؤسسات المالية المانحة للقروض السكنية.

(2) - السوق الأولي: هو سوق منح القروض السكنية.

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 الموضوعية 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 والملحوظ في المعلومات الخاصة بسوق السكن.

### **1-5- 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 الأولى 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.

### **1-6- نظام مالي لتمويل السكن متطور:**

يوجد هذا النظام في دول أوروبا الغربية وفي الو. م. أ وكندا، نتج هذا النظام عن اتجاهين 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 عولمة 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 الأولى في

المعاملات المالية المتعلقة بالقروض السكنية، إلى إنشاء مؤسسات مالية متطورة في السوق الثانوي الذي يعتبر في الوقت الحاضر المحرك الرئيسي للاقتصاد القومي ككل.

و باعتبار كل من النظام الأوروبي ونظام الو.م.أ بمثابة النظامين الأكثر تطورا، بحيث يمكن اعتمادهما كنموذجين في وضع الأنظمة المالية لتمويل السكن في الدول الأخرى، فقد رأينا أنه من الأفضل أن نخصص العنصر الموالي لشرح النظامين مع التركيز في النظام الأوروبي على النظام الفرنسي ثم توضيح أوجه التشابه والاختلاف الموجودة بينهما.

## 2- نموذج تمويل السكن في أوروبا (فرنسا)

قبل البدء بعرض نموذج تمويل السكن في فرنسا، سنحاول أن نقدم نظرة إجمالية حول النموذج العام لتمويل السكن في أوروبا الذي تميز بوجود نظامين ثانويين، الأول ظهر في بروسيا (بولندا الجديدة) حينما تم إنشاء Silision Bank سنة 1770 وهو نوع من البنوك التعاونية المتخصصة في تمويل القروض السكنية، أما النظام الثاني فبدأ بإنشاء القرض العقاري الفرنسي CFF<sup>(1)</sup> سنة 1853.

### 2-1- النظام الأول:

ظهرت فكرة إنشاء Silesion Bank على أساس ضمان منح القروض السكنية، التي يمكن تمويلها عن طريق سندات مالية عقارية تكون خاضعة لقوانين صارمة في هذا الشأن، منها الضمان من الدرجة الأولى<sup>(2)</sup> وتحديد سقف معين بالنسبة لعدد القروض الممنوحة.

لقد تم بعد ذلك إنشاء نظامين أساسيين لتقنيين وإصدار السندات المتعلقة بالقروض السكنية، بعد أن تم تنظيم المؤسسات المانحة لهذا النوع من القروض في شكل تعاونيات بالنسبة للمستفيدين من هذه القروض في الدول الإسكندنافية. أما ألمانيا فقد أنشأت فيها بنوك عقارية متخصصة برأس مال خاص في شكل مؤسسات ذات أسهم، مع إعطاء المؤسسة الحكومية Landeshanken الحق في إصدار سندات مالية عقارية متخصصة تسمى Pfandbbriefe.

وفي جميع الأحوال فإن دور الدولة كان واضحا في تنظيم وإنشاء نظام القروض والسندات المالية العقارية، إذ كان لها دور فعال في مراقبة وإنشاء البنوك المتخصصة وإخضاعها لشروط

(1) - CFF: Crédit Foncier de France

(2) - الضمان من الدرجة الأولى: الضمانات التي تسمح للجهة الممولة (المؤسسة المالية) بالحصول على مستحقاتها قبل أي مؤسسة أو تنظيم مالي آخر.

ومعايير محكمة، بإنشاء ما يسمى بـ Bondholder Trustees ومؤسسات حكومية تقوم بضبط ومراقبة الإجراءات المتعلقة بتداول السندات العقارية، بحيث تتوقف نوعية هذه السندات على نوعية الرهن العقاري الذي يشكل ضمانا لها.

كما كان دور الحكومة واضحا في تنظيم السوق العقاري في الدول الاسكندنافية التي كانت للبنوك الخاصة فيها الدور الأساسي في تنميتها وتطويرها، فقبل الثمانينيات كان دور الدولة يتمثل في تنظيم عملية تقديم القروض السكنية بطريقة موجهة، بحيث كانت تجبر المستثمرين المؤسساتيين على شراء السندات المالية العقارية بمعدلات فائدة أقل من معدلات الفائدة السائدة في السوق على غرار ما حدث في السويد، ولكن هذا النظام الموجه بدأ التخلي عنه في بداية الثمانينيات ومع ذلك بقيت هذه المؤسسات تفضل الاستثمار في السندات العقارية لربحية هذه العملية.

## 2-2- النظام الثاني:

بدأ هذا النظام مع إصدار الحكومة الفرنسية في فيفري سنة 1852 مرسوما يقضي بإمكانية إنشاء مؤسسات متخصصة في تمويل السوق السكني، ليتم بعدها في 29 جويلية 1852 إنشاء البنك العقاري الباريسي Banque Foncière de Paris المسمى فيما بعد في 03 مارس 1853 بالقرض العقاري الفرنسي CFF<sup>(1)</sup>، وتم تعيين محافظ على هذه المؤسسة بدلا من مدير كونها المؤسسة الوحيدة الموجهة لتمويل سوق السكن ذات الطابع الحكومي كنتيجة للنظام المركزي السائد آنذاك في فرنسا، وهذا يعني تحكم الدولة في السياسة العامة لتمويل السكن أضف إلى ذلك أن هذا النشاط كان لا يزال في مراحله الأولى.

من هنا يتبين لنا الفرق بين النظاميين، وهو أن CFF أنشأ على أساس أنه مؤسسة حكومية متخصصة في منح القروض السكنية، وليس كجمعية خاصة بالمستفيدين من القروض كما هو الحال في الدول الاسكندنافية، فالعلاقة بين الممول للقروض والمستفيد من القروض لم تتطور ولم تؤخذ بعين الاعتبار في النظام الفرنسي، إذ أن السندات العقارية التي كانت يصدرها CFF لم تنص على الرهن العقاري من الدرجة الأولى لمجموعة من القروض، وأيضا لم تشر إلى أية شروط أخرى كضمان لهذه السندات، إنما لحامل السندات أن يطلب من CFF الضمانات الكافية واللازمة فهي الوحيد أي CFF الضامن لتسديد المبالغ المستحقة باعتبارها ممثلة للدولة.

واستمر الوضع على هذا النحو حتى سنة 1996<sup>(2)</sup> أين سمح لمؤسسات مالية أخرى بإصدار السندات العقارية لكن تحت رقابة CFF، التي أسندت إليها مهمة رقابة وتنظيم السوق العقاري الثانوي،

<sup>(1)</sup>-CFF, Rapport annuel 2002, P168. [www.creditfoncier.fr](http://www.creditfoncier.fr) le 25-02-2004.

<sup>(2)</sup> - عبد القادر بلطاس، مرجع سابق، ص ص126-127.

وفي سنة 1985 أنشأت مؤسسة جديدة برأس مال خاص سميت بصندوق الرهن العقاري، يمول القروض السكنية ويصدر السندات العقارية في السوق المالي بضمان الحكومة الفرنسية ولمدة أربع سنوات .

وبالنظر إلى العلاقة الموجودة بين الجزائر وفرنسا وعلى اعتبار أنه (النموذج الفرنسي) الركيزة الأساسية التي تعتمد عليها الجزائر في وضع الإصلاحات المالية بصفة عامة، ونظام تمويل سوق السكن بصفة خاصة، سنحاول في الصفحات الموالية أن نبرز أهم طرق التمويل المعمول بها في النظام الفرنسي أي التعرض إلى نموذج تمويل السكن في فرنسا .

## 2-3- نموذج تمويل السكن في فرنسا:

يمكن حصر الفئات الممولة للسوق السكني في فرنسا إلى فئتين، فئة غير بنكية ممثلة في المؤسسات المالية وبعض التعاونيات و الهيئات وأخرى بنكية ممثلة في البنوك التجارية، وإن كانت الجهتين غير منفصلتين تماما، وفيما يلي أشكال التمويل المقدمة من الفئتين:

### 2-3-1- التمويل غير البنكي للسكن<sup>(1)</sup>:

تقدمه بعض المؤسسات المالية كشرركات التأمين ومؤسسة البريد والمواصلات، حيث تمنح قروضا لتمويل السكن الموجه للأفراد والعائلات، بالإضافة إلى القروض الاجتماعية التي تمثل الجزء الأكبر والأهم في مخططات تمويل السكن، ممنوحة بمعدلات فائدة منخفضة عن تلك السائدة في السوق من طرف التعاونيات العمالية و صناديق المعاشات و صناديق الإعانات العائلية والتعاونيات الفلاحية والمؤسسات الصناعية والتجارية، بالإضافة إلى القروض التي تمنحها المجالس البلدية. ومن أنواع القروض الممنوحة من طرف المؤسسات الغير بنكية نذكر القروض 1% للسكن والقروض الممنوحة للموظفين .

### 1/ القروض 1% للسكن (Prêt 1% au logement)<sup>(2)</sup>:

هي قروض ممنوحة للعمال من طرف المؤسسات سواء كانت صناعية أو تجارية تشغل على الأقل عشرة عمال، ويأتي هذا القرض في إطار مساهمة إجبارية من طرف هذه المؤسسات لصالح تمويل السكن، بحيث تقدر المساهمة بـ 0,45% من القيمة الإجمالية الصافية لأرباح المؤسسة في سنة معينة، يخصص تسع (9/1) منها لصالح الأجانب والباقي (9/8) يخصص لـ:

(1)- Gaudin M, Le crédit au particulier, Ed Sefi, Paris, 1996 , P 390.

(2)- Bettini S et Bettini S, Op .Cit. , P96.

- العمال في المؤسسات؛
- التحويلات لصالح التنظيمات الجامعة<sup>1</sup>.

حيث توزع المساهمات إما بطريقة مباشرة، عن طريق حصول العمال على القروض من مؤسساتهم أو بشكل غير مباشر عن طريق التنظيمات الجامعة، وفي كلا الحالتين يجب توفر مجموعة من الشروط الخاصة بالمستفيد، والعمليات الممولة ومواصفات القرض.

#### أ- الشروط الخاصة بالمستفيد:

يمنح القرض للعمال الحاليين أو لأولئك الذين أحيلوا على التقاعد ويحرم منه مديرو المؤسسات، أما دخل المستفيد فيعتبر معياراً لقيمة القرض الذي سيمنح، كما أنه يمكن أن يحصل زوجين على قرضين لكن لا يجب أن يتعدى ذلك الحد الأقصى لقرض واحد حتى لو كانا يعملان في مؤسستين مختلفتين، كما يمكن للعائلات التي يتجاوز عدد أطفالها الاثنين وذوي الإعاقات الجسدية والذين يعملون بالنظام الليلي الحصول على مساعدات إضافية مكتملة للقرض الأصلي.

#### ب- الشروط الخاصة بالعمليات الممولة:

تتمثل العمليات الممولة في:

- شراء أراضي لغرض البناء؛
- شراء مساكن جديدة؛
- شراء مساكن قديمة؛
- تمويل عمليات البناء، بما في ذلك عمليات ترسيخ البناءات الموجودة عن طريق إضافة مساحات صالحة للبناء؛
- تمويل أشغال إعادة تهيئة المساكن، بما يتماشى مع متطلبات المستغل والحياة اليومية؛
- وللحصول على القرض يجب أن تكون العملية الممولة تخص السكن الرئيسي للمستفيد، بحيث يجب أن يستغل (أي السكن) في أجل لا يتعدى السنة من تاريخ تسليمه للعامل.

#### ج- مواصفات القرض:

(1) - التنظيمات الجامعة هي هيئات مؤهلة قانونياً لجمع المساهمات من المؤسسات الصناعية والتجارية، والقيام بالعملية تسييرها وتوزيعها وهي تضم: اللجنة المشتركة بين العديد من المهن والخاصة بالسكن (CLL) والتي تقوم على تسيير 90% من قيمة المجمعات العامة للتنظيمات ذات الطابع الخاص: الغرفة التجارية والصناعية، صناديق الإعانات العائلية، بالإضافة إلى مؤسسة السكن الإيجاري المعتدل (H.L.M).

هي مواصفات تخص قيمة القرض والمدة ومعدل الفائدة، بحيث:

- يجب أن لا تتجاوز قيمة القرض 50% من تكلفة العملية الممولة وقد تصل إلى 60 % إذا كان دخل العائلة لا يتجاوز قيمة الحد الأقصى للموارد المحدد من طرف المؤسسة الممولة؛
  - يتوقف تحديد قيمة القرض على المنطقة الجغرافية التي يوجد فيها السكن؛
  - يمنح هذا القرض لمدة تتراوح بين 5 إلى 20 سنة، وبمعدل فائدة يتراوح ما بين 2 إلى 3 %.
- ويبدو من التحليل السابق أن القروض 1% تستثني المستخدمين لدى الدولة، وحتى لا تتضرر هذه الفئة فقد استفادت من قروض تسمى بالقروض الممنوحة للموظفين.

## 2/ القروض الممنوحة للموظفين<sup>(1)</sup>:

هي مساهمة مكملة لقرض رئيسي يختص بتمويل السكن يمنح للموظفين الذين لم يستفيدوا من القرض المذكور أعلاه وفق شروط معينة ترتبط بالمستفيد و العملية الممولة ومواصفات القرض.

### أ- الشروط الخاصة بالمستفيد<sup>(2)</sup>:

يحصل على هذا القرض شرائح معينة من المجتمع وهم:

- العمال المثبتين التابعين للتوظيف العمومي سواء المدني أو العسكري، مثل المؤسسات العمومية التابعة للدولة في قطاع التعليم و القطاع الصحي و سلك العدالة كالقضاة والموظفين في الجماعات المحلية؛
- الأعران المؤقتين وملحقي الدولة لمختلف الهيئات والمؤسسات الحكومية؛
- لا يستفيد من هذا النوع من القروض الموظفون في المؤسسات العمومية التجارية والصناعية.

### ب- الشروط الخاصة بالعمليات الممولة:

العمليات الممولة هي نفسها المذكورة سابقا (شراء سكن جديد أو قديم أو بناء أو ترميم أو توسيع)، حيث يمثل السكن الإقامة الرئيسية للمستفيد ويبدأ باستغلاله في مدة لا تتجاوز السنة من تاريخ التسليم.

### ج- مواصفات القرض:

ترتبط المواصفات بقيمة القرض و مدة القرض ومعدلات الفائدة المطبقة وهي على النحو

(1)- Bettini S et Bettini S, Op. Cit., P98.

(2)- Gaudin M, Op.Cit. , PP394-396.

الآتي:

- تحدد قيمة القرض على أساس المنطقة الجغرافية التي يوجد فيها السكن في حالة الشراء، أما في حالة توسيع السكن أو تحويل المحلات إلى مساكن، فقيمة القرض تحدد على أساس المساحة؛
- تتراوح مدة القرض ما بين 15 و20 سنة؛
- تحدد معدلات الفائدة على أساس وضعية العميل، حيث يطبق على الموظفين التابعين للدولة الدائمين، معدل فائدة يقدر بـ4% خلال الثلاث السنوات الأولى ليرفع بعدها إلى 7% خلال السنوات الباقية؛ أما باقي الموظفين فيطبق عليهم معدل فائدة ثابت خلال فترة القرض، يقدر بـ7%. في حين أنه وفي حالة استغلال العامل للسكن في عمليات التأجير، فمعدلات الفائدة ترفع إلى 9,75%.

بهذا نكون قد أعطينا صورة ولو كانت مختصرة عن دور مؤسسات أخرى غير البنوك التجارية في تقديم القروض السكنية، وإن كانت (البنوك التجارية) لها دور غير مباشر في هذه العمليات، من خلال الوساطة التي تمارسها بين مختلف الجهات، أبسطها تحويل الأموال من حساب المقرضين عند منح القروض، ومن الأخيرة إلى الأولى عند تسديد الأقساط مقابل عمولات متفق عليها مسبقاً.

إلا أن البنوك التجارية لم تهمل أن تستفيد بشكل مباشر من هذا القطاع المهم، الذي يعتبر فرصة متاحة لها لتوسيع تشكيمة منتجاتها، وهذا ما سنحاول إبرازه في العنصر الموالي، عن طريق شرح الكيفية التي اعتمدها البنوك التجارية للاستفادة من هذا السوق من خلال عرض وتوضيح تشكيمة المنتجات من القروض السكنية التي تقدمها لمختلف المتعاملين في هذه السوق، سواء كانوا مستثمرين (متعهدين عقاريين بشكل خاص) أو يرغبون في الحصول على سكن بغرض الإقامة سواء كانوا يرغبون في الشراء أو الإنشاء أو التوسيع أو الترميم أو حتى الاستئجار.

## 2-3-2- التمويل البنكي للسكن:

تعتبر البنوك التجارية مؤسسات مالية غير متخصصة دورها الرئيسي هو جلب المدخرات (الودائع)، ومنح القروض بمختلف أنواعها<sup>(1)</sup>، وينتج عن ذلك قيامها بإنشاء نفود الودائع ومن ثم الزيادة في الكتلة النقدية المتداولة، ودون التطرق إلى أنواع الودائع والقروض بشكل عام، سنحاول أن

<sup>1</sup> - يمكن تصنيف القروض حسب المدة إلى قروض (قصيرة الأجل و متوسطة الأجل و طويلة الأجل)، أو حسب طبيعة الجهة الممولة (قروض ممنوحة للمؤسسات، قروض ممنوحة للأفراد)

نركز الدراسة على القروض السكنية التي تمثل محور المذكرة، وفقا لما هو معمول به في النموذج الفرنسي.

وحتى تتمكن البنوك التجارية الفرنسية من أن تصيب أكبر عدد ممكن من شرائح المجتمع وبالتالي تتمكن من توسيع سوقها وزيادة عددها، وتضمن بذلك سوقا دائما ومستقرا يؤدي إلى تحسين مردوديتها، فقد عملت على تنويع منتجاتها من القروض السكنية بإيجاد أو ابتكار أنواع مختلفة سنحاول دراستها.

وتجدر الإشارة إلى أن الحديث عن التمويل البنكي لا يقصد به القروض الممنوحة من طرف البنوك فقط، وإنما نضيف إليها مساعدات الدولة التي يحصل عليها المستفيدون من القروض البنكية، حيث تكون هذه المساعدات بمثابة محفز للبنوك التجارية على التوسع في منح القروض، وتسهيل لمن ينشط في سوق السكن أو يرغب في الحصول على سكن.

ووفقا لمعيار الجهة الممولة يمكن التمييز بين القروض الخاصة بالمتعهدين العقاريين، الذين يقومون بعمليات الإنتاج السكني، والقروض الخاصة بالأشخاص الطبيعيين الذين يكون طلبهم على القروض السكنية لتمويل عمليات الشراء أو البناء أو التوسيع أو الترميم.

### 1/- القروض الخاصة بتمويل متعهدي البناء:

هي قروض قصيرة الأجل تقدمها البنوك لمتعهدي البناء بهدف تغطية احتياجات الخزينة، طول فترة إنتاج العملية العقارية<sup>(1)</sup>، وتتمثل عملية الإنتاج العقاري في بناء مساكن جديدة توجه إلى البيع وتطبيق مخططات السكن، وتتمثل في القروض الخاصة بتمويل الأراضي، قروض المرافقة وقروض التمويل المبدئية.

أ- القروض الخاصة بتمويل الأراضي<sup>(2)</sup>: هي قروض تمنح للمتعهدين العقاريين بغرض شراء قطع أراضي تخصص لبناء المساكن، طبعا بعد قيام البنوك التجارية بدراسة برنامج العملية العقارية بالاعتماد على المعطيات الخاصة بأسعار المساكن، وضعية ومتطلبات السوق وموقع الأرض. هذا النوع من القروض قد يكون أمرا ضروريا في حالة إلزامية شراء الأرض قبل الحصول على الأموال اللازمة الناتجة عن مساهمة الشركاء، وإذا كانت تكلفة الأرض تفوق قيمة الأموال المجمعة لتمويل العملية.

(1)- Choulet I.N, Op.Cit, P 26.

(2)- Massé P, Op. Cit , P115.

ومن بين أهم الوثائق التي تطلبها البنوك لمنح هذه القروض، هي تلك التي تثبت إمكانية البناء على الأرض والمتمثلة في شهادة صلاحية الأرض وشهادة الترخيص للبناء. وخصائص قروض تمويل الأراضي هي:

- مبلغ القرض الذي يعادل نسبته 50 % إلى 80% من قيمة الأرض، مضاف إليها التكاليف الأخرى (تكاليف التوثيق والتسجيل)؛
- عملية التسديد تتم بعد القيام ببيع المنتجات السكنية؛
- معدل الفائدة المطبق يتحدد على أساس معدل فائدة مرجعي، يتمثل في معدل الفائدة المستحق ما بين البنوك كل ثلاثة أشهر؛
- في مثل هذه القروض تطالب البنوك ببعض الضمانات تتمثل في الرهن العقاري من الدرجة الأولى للأصل الممول؛ ضمانات شخصية يقدمها متعهدو البناء والمشاركون في العملية العقارية.

**ب-قروض المرافقة:** هي قروض قصيرة الأجل تعنى بتمويل البرنامج العقاري أي مختلف المراحل الأولية لعملية البناء، بالإضافة إلى تغطية العجز في خزينة المتعهد العقاري، فهي تسمح لهذا الأخير بالبدء في الأشغال حتى قبل الحصول على الأموال من المشاركين في العملية العقارية، ويلاحظ أن هذه القروض تأتي بعد الحصول على الأرض لهذا يمكن أن تكون قروضا مكملة لقرض تمويل الأرض.

وتحدد قيمة القرض وشروط منحه (معدلات الفائدة، مدة القرض وكيفية التسديد) على أساس دراستين عاديتين، الأولى هي الدراسة المالية من خلال التركيز على نسب الخزينة ورأس المال العامل والاحتياجات من رأس المال العامل، والثانية دراسة اقتصادية تتناول جوانب متعددة تتمثل أساسا في التوجهات التي يعرفها القطاع السكني بالإضافة إلى الجوانب التسويقية التي قد تشغل حيزا مهما. تتميز القروض المرافقة بما يلي:

- مدة القرض لا تتجاوز السنتين من الناحية النظرية لكن من الناحية العملية فهي مرتبطة بالمدة التي تستغرقها عمليات الإنجاز؛
- من النقطة السابقة نخلص إلى أن عملية التسديد لمبلغ القرض تأتي بعد تحصيل قيمة المساكن التي بيعت.

**ج-قروض التمويل المبدئية<sup>(1)</sup>:** هي قروض قصيرة الأجل تمنحها البنوك لتمويل متعهد البناء للبدء في إنجاز الأشغال المرتبطة بالبرامج العقارية الخاصة بالمساكن الإيجارية في الأوقات

(1)-Ibid, PP116-117.

المحددة في انتظار مساهمة فرع المقاولين، تتميز هذه القروض بأن:

- عملية تسديد تتحقق الحصول على التمويل اللازم من فرع المقاولين؛
- تطبق عليها نفس معدلات الفائدة المفروضة على قروض المرافقة؛
- الضمانات تكون في شكل توكيل خاص لتسيير عمليات التمويل المبدئي، أو ضمانات شخصية مقدمة من طرف متعهدي البناء والشركاء في العملية.

تعتبر هذه القروض مكملة لرؤوس الأموال الخاصة، التي تحدها البنوك الممولة بـ 25% من تكلفة العملية كحد أدنى، بالإضافة إلى حد معين من عقود مسبقة لعمليات البيع تغطي ما يقارب 25-40% من قيمة البيع الإجمالية، و تتكون رؤوس الأموال الخاصة من:

**ج1- مساهمة رأس مال المتعهد العقاري:** هي مساهمة تتغير بشكل كبير حسب طبيعة المتعهد العقاري الذي يمكن أن يكون:

- متعهد مالي: يتصرف في رؤوس أموال هامة، قد ينتمي إلى مجموعة مالية أو إلى مؤسسة ضخمة متخصصة في عمليات البناء، ويساهم بنسبة 20% من سعر التكلفة؛
- متعهد خدمة: لا يستطيع أن يساهم إلا بجزء قليل من سعر تكلفة العملية، بحيث تقدر هذه المساهمة بـ 2-3%.

**ج2: مساهمة رأس مال الشركاء:** وهم:

- المؤسسات المالية التي غالبها تابعة لبنوك أو مؤسسات مالية متخصصة في التمويل العقاري؛
- البنوك التي لا تدخل بصفتها كمقرضة وإنما كمشاركة في العملية العقارية، وبالتالي ستحصل على عائد يتمثل في جزء من الأرباح في حالة تحقيقها؛
- الأفراد وإن كان الرجوع إليهم محدودا بالنظر إلى محدودية الموارد التي يمكن أن يوفرها لتمويل العمليات العقارية التي تتطلب موارد مالية كبيرة.

**2/- القروض الخاصة بتمويل الأفراد والعائلات:**

هي قروض طويلة الأجل تختص بتمويل أي عملية عقارية، سواء كانت شراء مباني أو مساكن جديدة أو قديمة، مخصصة للإقامات الرئيسية أو الثانوية أو للنشاط التأجيري<sup>(1)</sup>، وهي تأخذ ثلاثة أشكال: القروض الخاصة بالقطاع النظامي، القروض الخاصة بالنظام المساعد والقروض الخاصة بالقطاع الحر.

(1) - منير صالح هنيدي، إدارة البنوك التجارية، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 1992، ص 140.

## أ- القروض الخاصة بالقطاع النظامي:

هي قروض تمنح من طرف البنوك حيث تحدد شروط المنح عن طريق قوانين ولوائح تنظيمية خاصة، قد تشرف عليها هيئات تنظيمية معينة كونها تعمل ضمن برنامج محدد، ويدخل في إطارها قروض الادخار السكني (حساب الادخار السكني و مخطط الادخار السكني) و القروض الاتفاقية وقروض الملكية الاجتماعية وقروض التأجير الوسيط.

أ- قروض الادخار السكني<sup>(1)</sup>: ينتج هذا النوع من القروض عن نظام للادخار السكني، هدفه منح قروض سكنية بمعدلات فائدة متميزة لفئة معينة من المتعاملين، وهم المتعاملون الذين قاموا بتوظيف أموالهم في شكل ودائع، إما في حساب للادخار السكني CEL<sup>(2)</sup> أو في مخطط الادخار السكني PEL<sup>(3)</sup>. وقبل التطرق إلى ماهية هذين النظامين CEL و PEL سنحاول التعرف على المواصفات المشتركة لكل منهما حيث سنتعرف على المستفيدين من نظام الادخار السكني<sup>(4)</sup> وهم:

- نظام الادخار السكني لا يضع قيود حول جنسية المقيمين، وإنما أن يكون السكن الممول في نفس البلد؛
- تطبيق بعض الشروط الخاصة بمنح هذا النوع من القروض؛
- يمكن تحويل حق الاستفادة إلى أطراف آخرين بشرطين:
  - أن يكون الأطراف الذين حول إليهم حق الاستفادة من العائلة؛
  - احترام شروط وقواعد التنازل سواء فيما يخص مخطط الادخار السكني أو حساب الادخار السكني.
- حق الاستفادة من هذا النظام يعطى لأشخاص طبيعيين ولمرة واحدة، فلا يحق لأي شخص فتح حسابين أو مخططين للادخار السكني.

و نتعرف أيضا على الهدف من هذا النظام وشروط التمويل، فهو يهدف إلى تمويل السكن دون استثناء بنسبة 100 % خارج المصاريف (مصاريف الموثقين، الضمانات ومصاريف التحويل) حيث يمول العمليات الآتية:

(1)- Rollande L.B., Principes de technique Bancaire, Dunod, Paris, 22 éd, 2002, PP116-117.

Et Ferronnière J & Chillaz E, Les opérations des Banques, 6ed, Dalloz, Paris, 1980, P637.

(2) - CEL : Compte d'Epargne Logement

(3) - PEL: Plan d'Epargne Logement.

(4)- Gaudin M, Op.Cit, P309.

- شراء أو بناء مساكن تمثل إقامات رئيسية<sup>(1)</sup>، سواء للمستفيد من القرض أو لعائلته أو فئة المستأجرين باستثناء المساكن المؤقتة؛
- شراء مساكن تمثل إقامات ثانوية<sup>(2)</sup>؛
- تمويل عمليات التوسع وإصلاح وتطوير المساكن أيا كان نوعها (رئيسية أو ثانوية) وفق شروط معينة:
- يجب أن تكون الأشغال الممولة ذات طابع عقاري تشتمل على تكاليف البناء وشراء الأراضي؛
- يجب أن تكون الأشغال الممولة مرتبطة بسكن يمثل إقامة رئيسية أو ثانوية، وتمويل إنشاء مستودعات للإقامات الرئيسية؛
- يطلب البنك من العميل تحضير ملف القرض، الذي يتضمن مجموعة من الوثائق الخاصة بكل عملية ممولة، وهي كما يوضحها الجدول الآتي:

#### جدول (5) الوثائق المطلوبة حسب العملية العقارية

العمليات	الوثائق	عقد الملكية	شهادات خاصة بتراخيص البناء	نسخة من عقد البيع	تصميم خاص بعملية البناء
المساكن الجديدة مفتاح في اليد		X			
صيغة البيع على تصميم			X	X	
البناء الذاتي		X خاص بالأراضي	X		
الأشغال			X إذا كان ضروريا		X
المساكن القديمة		X			

المصدر : M.Gaudin, Op.Cit. , P 313 .

من خلال الخصائص المشتركة لحساب الادخار السكني ومخطط الادخار السكني سنحاول فيما يلي توضيح ماهية كل واحد منهما على حدى بالتعرض إلى النتائج المترتبة عنهما .

أ-1-1- مخطط الادخار السكني: هو طريقة لتشجيع الادخار في مجال تمويل السكن، ينتج عنها

(1) - تعريف الإقامة الرئيسية في إطار الادخار السكني: هي المساكن التي يتم استغلالها لمدة 8 أشهر على الأقل في السنة سواء من طرف المستفيد من القرض أو أحد أفراد عائلته.

(2) - تعريف الإقامة الثانوية الجديدة في إطار الادخار السكني: هي المساكن التي لم تخضع لعملية تحويل ملكية (بيع) أو استغلال من قبل.

منح قرض للمدخر بمعدلات فائدة امتيازية مع تسهيلات ضريبية (الفوائد معفية من الضرائب)<sup>(1)</sup>، وفق شروط معينة<sup>(2)</sup>:

- فتح حساب خاص تودع فيه دفعة رئيسية ودفعات أخرى متتالية على فترات زمنية منتظمة خلال مدة متفق عليها في العقد، ينتج عنها بعد فترة زمنية معينة حق للمدخر في الحصول على قرض لتمويل شراء سكن جديد، سكن قديم أو إتمام الأشغال الخاصة بترميم السكن؛
- مدة فتح الحساب تتراوح بين 4-10 سنوات؛
- مدة القرض تتراوح ما بين 2-15 سنة؛
- منح امتيازات مرتبطة بالفائدة كإعفاء الفوائد المجمعة من الضريبة، كما يحق للمدخر الحصول على المنحة من الدولة تكون في بعض الأحيان مساوية لقيمة الفوائد المجمعة عند انتهاء العقد؛
- تحدد معدلات الفائدة من طرف الدولة و تتغير بشكل منتظم؛
- القروض الممنوحة غير قابلة لإعادة التمويل.

أ-1-2- حساب الادخار السكني: الهدف من هذا الحساب هو الادخار في شكل دفعة رئيسية، تتبعها دفعات متتالية على فترات منتظمة خلال مدة العقد بغرض الاستفادة من قرض خاص بتمويل عمليات الشراء، البناء أو توسيع وإصلاح المساكن الممثلة للإقامة الرئيسية للمدخر<sup>(3)</sup>، وفق الشروط الآتية<sup>(4)</sup>:

- مدة القرض تتراوح ما بين 2-15 سنة؛
- معدلات الفائدة أقل مما هي عليه في مخطط الادخار السكني؛
- هذا النوع من القروض يمكن أن يمول العملية بنسبة 100 %؛
- الحصول على المنحة من الدولة لا يتم إلا بعد الحصول على القروض؛
- القروض الممنوحة غير قابلة لإعادة التمويل.

و لقد حاولنا أن نبين الفروقات الموجودة بين مخطط الادخار السكني وحساب الادخار السكني على النحو الآتي:

(1)- Boudinot A et Frabot J.C, Technique et pratique Bancaire, 4ed, Sirey, 1978, P508.

(2)- Gelain J.M, La comptabilité bancaire, La revue banque collection d'organisation,1992, P61.

(3)- Boudinot A Frabot J.C, Op. Cit., PP506-507.

(4)- Gaudin M, Op. Cit., P319.

جدول (6) مقارنة بين مخطط الادخار السكني وحساب الادخار السكني حسب معطيات سنة 2002

فتح الحسابات	حساب الادخار السكني (CEL)	مخطط الادخار السكني (PEL)
طريقة العمل:	الأشخاص الطبيعيين	الأشخاص الطبيعيين
قيمة الدفعة الرئيسية	€350	€225
قيمة الدفعات الثانوية	€7	€45
الحد الأقصى للإيداع	€5300	€1200
معدل الفائدة الحقيقي	3,5%	4,6%
منحة الدولة	€145	€525
	يتم تحويلها في حالة طلب القرض	يتم تحويلها في كلتا الحالتين
<b>التوزيعات ومبالغ القرض</b>		
شروط التوزيع	حساب مفتوح مدة 18 شهرا	انتهاء مدة العقد (4سنوات)
مبلغ القرض	€23000	€92000
حمدة القرض	15-2 سنة	15-2 سنة
معامل مضاعف القرض	1,5	2,5
التنازل عن حق الاستقادة	ممكن	ممكن

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على المعلومات متحصل عليها من:

Bettini S et Bettini S, Op. Cit, PP 91-93.

أر- القروض الاتفاقية<sup>(1)</sup>: هي قروض تمنح من طرف البنوك بموجب اتفاقيات أبرمت مع الدولة، حيث تمنح الدولة مساعدات للمستفيدين من هذه القروض، والمستفيدين هم أشخاص طبيعيون يرغبون في شراء مساكن قديمة أو جديدة أو البناء أو التوسيع أو الترميم، وتكون بمثابة الإقامة العائلية لهم، أما عن خصائص هذا النوع من القروض فهي تتمثل في الآتي:

(1)- Gaudin M, Op. Cit. , P 326.

- قيمة القرض قد تصل إلى 90 % من قيمة العملية العقارية خارج المصاريف الإضافية، ويحق للعميل أن يطلب قرضا إضافيا إذا زادت التكلفة النهائية عن التكلفة المتوقعة، لتغطية الفرق؛

- معدلات الفائدة يمكن أن تكون ثابتة أو متغيرة؛

- مدة القرض ترتبط بطبيعة العملية الممولة، فإذا كانت عملية شراء مساكن قديمة أو جديدة فالمدة تتراوح ما بين 10-25 سنة، أما إذا كانت العملية الممولة تتعلق بترميم أو توسيع أو بناء سكن فالمدة تتراوح ما بين 5-15 سنة.

- القروض الاتفاقية قروض قابلة لإعادة التمويل في السوق الرهنى.

أ3- قروض الملكية الاجتماعية<sup>(1)</sup>: هي قروض شبيهة بالقروض الاتفاقية تمنح من طرف

البنوك التجارية، وتتميز بمواصفات تتيح لأصحاب الدخل المحدودة التي لا يجب أن تتجاوز حدا معيناً محدد بموجب قوانين وتشريعات منظمة للحصول على السكن، وقروض الملكية الاجتماعية تمويل عملية امتلاك أو توسيع أو بناء الإقامات الرئيسية فقط، أي أنها تستبعد الإقامات الثانوية والإقامات الخاصة بعمليات التأجير، أما خصائص هذه القروض فهي:

- تغطي هذه القروض 90 % من تكلفة العملية أما 10 % المتبقية فتمول من طرف المقترض؛

- معدلات فائدة أقل من تلك المعمول بها في القروض الاتفاقية، وهذا بسبب وجود صندوق ضمان الحيازة الاجتماعية للملكية (FGASP)<sup>(2)</sup>، التي تتحمل جزء من مخاطر القرض، والتي تمول عن طريق المؤسسات البنكية المساهمة فيها وإعانات الدولة؛

- يستفيد الشخص الحاصل على القرض من بعض المزايا، كالتسهيلات الضريبية المتمثلة في الإعفاء من رسم الإشهار العقاري وتخفيض تكاليف التوثيق.

أ4- قروض التأجير الوسيط<sup>(3)</sup>: هي قروض تختص بتمويل المساكن الموجهة للتأجير، لصالح

أشخاص تكون دخولهم مرتفعة، بحيث لا تسمح لهم بالاستفادة من المساكن الاجتماعية، وفي نفس الوقت غير كافية للقيام بعمليات التأجير من القطاع الحر، توجه هذه القروض لتمويل عمليات شراء الأراضي المخصصة للبناء، شراء سكن جديد أو قديم، إعداد وتهيئة المحلات غير المخصصة للإقامة لتحويلها إلى مساكن، ولا تمول الإقامات الخاصة بالطلبة والمسنين، أهم خصائص القرض هي:

- مدة القرض تتراوح بين 6-20 سنة؛

- معدل الفائدة ثابت طول مدة القرض؛

(1)- Gaudin M, Op. Cit., PP344-349.

(2) - FGASP : Fond de Garantie de L'Accession Social à la Propriété

(3) - Ibid , PP350-353.

- يحصل المستفيد من القرض على الإعانة من الدولة وبعض المزايا الضريبية المتعلقة بالاستثمار التأجيري.

وبهذا الطريقة نكون قد أنهينا الشكل الأول من أشكال القروض الخاصة بتمويل عمليات الشراء، لننتقل إلى الشكل الثاني وهو القروض الخاصة بالقطاع المساعد.

### ب- القروض الخاصة بالقطاع المساعد (المعان)<sup>(1)</sup>:

يغطي هذا النوع من التمويلات مجموع القروض السكنية التي تستفيد من إعانات الدولة، والتي تمنح لفئة اجتماعية معينة. كما أنها تتيح الفرصة للبنوك التجارية من توسيع نشاطها، حيث يمكننا التمييز بين نوعين هما: القروض المساعدة (المعانة) والمساعدات والإعانات.

**ب1- القروض المساعدة:** تتمثل في القروض المقدمة لتمويل امتلاك إقامة رئيسية عن طريق القروض ذات معدلات الفائدة الصفرية وتمويل العمليات الخاصة بالتأجير عن طريق القرض التأجيري المساعد (PLA)<sup>(2)</sup>.

**ب1-1- القروض ذات معدلات الفائدة الصفرية<sup>(3)</sup>:** هي إعانة تقدمها الدولة، يتم توزيعها عن طريق البنوك التجارية في شكل تسبيق معوض بدون فوائد. يمول هذا النوع من القروض العمليات الآتية:

- امتلاك سكن جديد أو قديم؛
- بناء سكن جديد بما فيها تمويل شراء الأراضي؛
- إعداد وتهيئة محلات لتحويلها إلى مساكن؛
- امتلاك سكن في إطار عقد تأجير للحيازة؛
- تمويل ما يدفعه وارث لسائر الورثة لتسوية حصص الملكية الخاصة بالبناء.

وتتميز القروض ذات معدلات الفائدة الصفرية بمجموعة من الخصائص حيث يستفيد منها الأشخاص الطبيعيون الذين لا تتعدى مواردهم المالية حدودا معينة، ليغطي 20% من تكلفة العملية، بحيث لا يتعدى نسبة 50% من قيمة القروض المكتملة لهذا التسبيق. تحصل البنوك التجارية المانحة لهذا النوع من القروض على إعانات في شكل مساهمات، مقدمة من طرف الدولة لتغطية الفرق بين

(1)- Ibid, PP 354-360.

(2) - PLA : Prêt Locatif Aidé.

(3)-Bettini S et Bettini S, Op. Cit , P 94.

الدفعات التي تقدمها البنوك، ومجموع التسديدات التي يفترض بالمقترض تغطيتها مضافا إليها معدلات الفائدة، ولا يعنى هذا النوع من القروض بالتسهيلات أو المزايا الضريبية.

**ب1-2- القروض التأجيرية المساعدة:** هي قروض تستفيد من إعانات الدولة لتشجيع الاستثمار التأجيري وفئة المستثمرين في هذا المجال الذين يتمتعون بمزايا تمويلية - معدلات الفائدة ومدة القرض - طبعاً خارج هذا النوع من القروض مع احترامهم لبعض الشروط الخاصة بعملية الإيجار (الحد الأقصى لدفعة الإيجار). فالقروض التأجيرية المساعدة موجهة لتمويل محدود الدخل، بحيث تكون معدلات الفائدة منخفضة نوعاً، وفيما يلي خصائص هذه القروض، المتمثلة في :

- مدة القرض تختلف حسب نوع معدل الفائدة المطبق فقد تكون:
  - 25 سنة بالنسبة لمعدلات الفائدة الثابتة؛
  - 30 سنة بالنسبة لمعدلات الفائدة المتغيرة؛
- يمول هذا النوع من القروض العمليات الآتية:
  - بناء المساكن الموجهة لعملية التأجير بما فيها تكلفة الأراضي؛
  - بناء أو شراء مساكن جديدة أو قديمة تمثل إقامة رئيسية أو ثانوية للمقترض؛
- تتمثل مساهمة المقترض في حدود 20% من تكلفة العملية؛
- تتمثل الضمانات بشكل رئيسي في رهن من الدرجة الأولى في الأصل العقاري الممول.

**ب2- المساعدات المقدمة من طرف الدولة:** هي إعانات تقدمها الدولة عن طريق موارد ميزانيتها بهدف تخفيض التكاليف التي يتحملها المقترض، سواء عن طريق رفع قيمة الأموال الخاصة (الإعانات والمنح)، أو عن طريق التأثير المباشر على قيمة الدفعات المستحقة، وعليه يمكننا أن نميز بين:

**ب1-2.1. الإعانات والمنح:** هي مساعدات تمنح للمستفيدين من القروض لتمويل جزء من تكاليف الحصول على سكن، ونميز بين نوعين:

- المنح من أجل تطوير السكن (PAH) <sup>(1)</sup>؛
- الإعانات التي تقدمها الوكالة الوطنية من أجل تطويل السكن.

**ب2.2. المساعدات المرتبطة بعملية تسديد القروض:**

هي مساعدات ترتبط بالقرض في حد ذاته، هدفها تخفيض تكاليف تسديد القروض، وهي بالتالي ذات طابع شخصي، في فرنسا يمكننا التمييز بين:

<sup>(1)</sup> - PAH : Les Primes à l'Amélioration de l'Habitat.

- المساعدات الشخصية الموجهة للسكن (APL)<sup>(1)</sup>؛
- المنح الخاصة بالسكن<sup>(2)</sup> (منح خاصة بالسكن العائلي).

### ج- القطاع الحر:

يضم هذا القطاع قروض السكن التي لا تخضع إلى تنظيمات خاصة، غير تلك التي تتعلق بتسديد القروض و تحديد معدلات الفائدة بهدف حماية حقوق المقرض والمقترض. القروض الخاصة بهذا القطاع عديدة ومتنوعة، وهي القروض المسددة على أقساط و القروض المسددة على دفعة واحدة. وقبل التوسع في كل منها، سنحاول إلقاء نظرة حول المواصفات العامة للقروض الخاصة بهذا القطاع، بالإضافة إلى أسباب تنوعها.

**ج1-المواصفات العامة للقروض التابعة للقطاع الحر:** قروض السكن التابعة للقطاع الحر هي قروض مؤهلة للتداول في السوق الرهني<sup>(3)</sup>. وبهذا يمكن للبنوك التجارية المانحة لهذا النوع من القروض، التخلص من مشكلة السيولة الناتجة عن طول مدة القروض، بالمقارنة مع طبيعة مواردها القصيرة الأجل، تخضع عملية إعادة التمويل الرهني إلى شروط معينة تتمثل فيما يلي:

- يمول القرض بناء أو شراء مساكن قديمة أو جديدة تمثل إقامة رئيسية أو ثانوية للمقترض؛
- تتراوح مدة القرض ما بين 10 إلى 20 سنة؛
- مساهمة المقترض تكون في حدود 20% من تكلفة العملية؛
- تتمثل الضمانات بشكل رئيسي في رهن من الدرجة الأولى للأصل العقاري الممول.

### ج2-أسباب تنوع القروض في القطاع الحر: ترجع إلى ما يلي:

- المنافسة الشديدة بين البنوك، والتي تدفع إلى خلق منتجات جديدة تميز كل بنك عن الآخر وتمكنه من الحصول على حصة سوقية أكبر؛
- تلبية الرغبات المتنوعة لطالبي قروض السكن؛

(1) - المساعدات الشخصية الموجهة للسكن هي بمثابة إعانات تقدمها الدولة لفئة مستأجري المساكن التي يكون ملاكها قد عقنوا اتفاقاً مع الدولة أو إلى الفئة التي ترغب في الحصول على مساكن في إطار عقد التأجير للحيازة.

(2) - المنح الخاصة بالسكن: هي إعانات مخصصة لتغطية جزء من التكاليف المرتبطة بالحصول على إقامة رئيسية.

(3) - السوق الرهني: هو الفضاء الذي يتم فيه بيع وشراء المحافظ المالية التي تحتوي على قروض سكنية، والتي سبق منحها إلى المقترضين من طرف البنوك التجارية.

- التحكم في أخطار القروض السكنية ومحاولة تسيرها بشكل محكم؛
- تطوير تقنيات منح القروض والاستفادة بشكل أكبر من عمليات إعادة التمويل.

ج3- قروض القطاع الحر<sup>(1)</sup>: يمكن أن نميز فيها بين عدة أنواع نذكر منها:

ج3-1- القروض المسددة على أقساط: هي قروض تسدد في شكل دفعات، تتضمن المبلغ الأصلي مضافا إليه الفوائد، والتي تقسم بدورها إلى قسمين هما القروض ذات معدلات الفائدة الثابتة، والقروض ذات معدلات الفائدة المتغيرة.

ج3-1-1- القروض ذات معدلات الفائدة الثابتة: هي القروض التي تكون معدلات الفائدة المطبقة عليها ثابتة خلال مدة القرض ومحددة بشكل مسبق، وهذا لا يفي بوجود بعض التغييرات، التي تؤثر على قيمة الدفعات المحددة بشكل مسبق في عقد القرض، حيث يمكننا التمييز بين:

- القروض ذات الدفعات الثابتة: هي القروض التي تكون معدلات الفائدة فيها ثابتة، وقيمة الدفعات ثابتة خلال مدة القرض، وهي أكثر الأنواع استعمالا نتيجة للمزايا التي تتمتع بها، حيث أن تكلفة القرض تكون معروفة ومحددة بشكل مسبق، لكن هذا لا يمنع من وجود بعض العيوب الخاصة بعدم ملاءة المقترض، بالإضافة إلى عدم الأخذ بعين الاعتبار تطورات المحيط الاقتصادي.

- القروض ذات الدفعات المتزايدة: هي القروض التي تكون قيمة الدفعات فيها متزايدة بنسب ثابتة ومحددة كل سنة، يستعمل هذا النوع من التسديدات في الفترات التي تكون فيها الأسعار مرتفعة (حالة التضخم).

- القروض ذات الدفعات المتناقصة: هي القروض التي تكون قيمة الدفعات فيها متناقصة بنسب ثابتة محددة مسبقا كل سنة، يستعمل هذا النوع من التسديدات عندما يتوقع المقترضون انخفاض مداخيلهم في الفترات المستقبلية، ولهذا يقومون بدفع الجزء الأكبر من الفوائد في الفترات الأولى.

- القروض ذات الدفعات التدريجية: هي القروض التي تكون قيمة الاستحقاقات فيها (متناقصة أو متزايدة)، بنسب ثابتة ولكن ليس كل سنة، وإنما على حسب إمكانيات المقترض.

- القروض ذات الدفعات القابلة للتغيير (Les prêts modulables): هي نوع آخر من القروض يختلف عن سابقه على اعتبار أن قيمة الدفعات لا تحدد بصفة مسبقة، وهي قابلة للتغيير طول فترة القرض على حسب رغبة المقترض.

<sup>(1)</sup>- Gaudin M, Op.Cit, PP 379-381.

ج3-1-2- القروض ذات معدلات الفائدة القابلة للتغيير: هي القروض التي تستجيب معدلات الفائدة المطبقة عليها لمؤشرات معينة، تتمثل في معدلات الفائدة ما بين البنوك، معدلات الفائدة في السوق النقدي وأخيرا معدلات الفائدة في السوق المالي، حيث قد تكون هذه التغيرات في اتجاه الارتفاع أو الانخفاض. تنقسم بدورها إلى الأنواع الآتية:

- القروض ذات معدلات الفائدة المتغيرة، قيمة الاستحقاقات ثابتة، المدة متغيرة؛
- القروض ذات معدلات الفائدة المتغيرة، قيمة الاستحقاقات متغيرة، المدة ثابتة؛
- القروض ذات معدلات الفائدة المتغيرة، قيمة الاستحقاقات قابلة للتغيير.

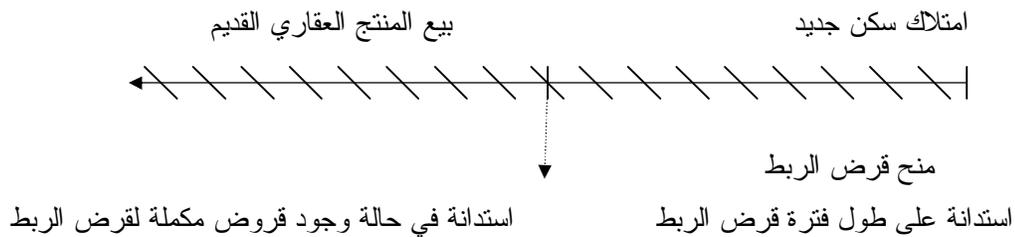
ج3-2- القروض المسددة دفعة واحدة: يضم هذا النوع مجموع القروض التي يتم تسديدها دفعة واحدة، إما عن طريق تأجيل الدفع لفترة زمنية محددة أو تحديدها حسب رغبة المقرض. وهي تنقسم إلى نوعين:

ج3-2-1- قروض بفترة سماح: حيث يسدد القرض مضافا إليه الفوائد بعد فترة زمنية معينة من استعماله، ونميز فيه نوعين:

- قروض الربط: تمنح لتمويل شراء سكن جديد في انتظار تحصيل القيمة البيعية للسكن القديم، بالإضافة إلى مجموعة من القروض المكملة لتمويل باقي العملية. يغطي قرض الربط 70% من قيمة السكن القديم المراد بيعه، يمنح لمدة سنتين ويكون الضمان هو رهن عقاري من الدرجة الأولى للأصل الممول.

يفترن هذا النوع من القروض بأخطار متعددة، نذكر منها: أخطار متعلقة بعملية البيع في حد ذاتها (البيع بسعر أقل مما هو متوقع)، أخطار متعلقة بعدم إمكانية البيع، أخطار متعلقة بتحصيل فوائد قرض الربط والقروض المكملة له، حيث يمكننا توضيح مسار العملية بالشكل الآتي:

شكل (2) مخطط توضيحي لمسار عملية منح قرض ربط



## تحصيل قيمة قرض الربط

المصدر: Gaudin M, Op. Cit , p387

- القروض الخاصة بالامتلاك لإعادة البيع (acquisition-revente): هو قرض يغطي احتياجات التمويل الخاصة بالمقترض الذي يرغب في شراء سكن جديد لكن بطريقة مختلفة عن قروض الربط، حيث أنه بدل الحصول على قرضين (قرض ربط + قروض مكملة)، نجد أن هذا النوع من القروض يغطي العملية بكاملها أي تسبق عملية بيع السكن القديم، مضاف إليها التكلفة المتبقية لتمويل السكن الجديد، حيث يتم تحصيل قيمة الفوائد المترتبة عن ذلك القرض قبل عملية تحصيل قيمة السكن القديم، ليتم بعد هذه العملية تسديد جزء من قيمة القرض (سعر التنازل عن السكن القديم)، أما الجزء المتبقي فيسد كأي قرض عادي في شكل أقساط مدفوعة على فترات منتظمة.

ج3-2-2- القروض المستهلكة حسب رغبة المقترض: هي قروض تشبه بشكل كبير عمليات السحب على المكشوف إلا أنها تختلف عنها في المدة الزمنية، حيث يتم منحها عن طريق فتح قرض يستعمل عن طريق السحب على الحساب، يمنح هذا النوع من القروض للمتخصصين في المجال العقاري في فترة تتراوح ما بين سنة إلى 10 سنوات، كما أن البنك الممول يطلب ضمانات حقيقية من المقترض.

وإذا كانت هذه هي خصائص نموذج تمويل السكن في فرنسا كأحد النماذج المتطورة من النظام الأوروبي لتمويل السكن، فماذا يمكن قوله عن نموذج تمويل السكن في الو.م.أ؟

### 3- نموذج تمويل السكن في الولايات المتحدة الأمريكية:

يمكننا تتبع مراحل تكون نموذج تمويل السكن في الولايات المتحدة الأمريكية من خلال مرحلتين:

#### 3-1- المرحلة الأولى (1930-1970):

بدأت هذه المرحلة مع أوائل الثلاثينيات وتميزت بإنشاء العديد من المؤسسات المتخصصة في تمويل السوق السكني سواء كانت خاصة أو تابعة للحكومة الفيدرالية، هذه الأخيرة قامت بإنشاء مؤسسة متخصصة في تمويل السكن هي: مؤسسة الرهن القومية الفيدرالية (FNMA)<sup>(1)</sup>، أنشئت

<sup>1</sup> - FNMA : Federal National Mortgage Association

سنة 1938<sup>(1)</sup> (يبلغ رأس مالها 3,5 مليار دولار، أما استخداماتها فتقدر بـ351 مليار دولار، وقد بلغت قيمة محفظة القروض السكنية ما مقداره 286 مليار دولار سنة 1996)، حيث تحددت مهمتها آنذاك في تقديم قروض سكنية مضمونة برهونات عقارية من الدرجة الأولى، ونظرا لأن الاقتراض من تلك المؤسسة الحكومية وكذا شراء القروض منها لم ينطوي على مزايا تجعلها في مركز تنافسي أفضل، فقد أعيد تنظيمها في سنة 1954، حيث أصبح هدفها الرئيسي هو تنشيط السوق الثانوي من خلال شراء القروض السكنية ذات معدلات الفائدة الثابتة من الجهات الأصلية التي قدمتها وإعادة تمويلها عن طريق إصدار سندي، ويشترط في ذلك أن تتوفر في تلك القروض، الشروط التي تخضعها لحماية إدارة الإسكان الفيدرالي F.H.A<sup>(2)</sup> وإدارة خدمة المحاربين القدامى.

كما أنه من الجدير بالذكر أنه تم إحلال القطاع الخاص تدريجيا محل الحكومة (نقل ملكية وإدارة مؤسسة الرهن العقاري إلى القطاع الخاص)<sup>(3)</sup>. هذه الخطوة التي أدت إلى وضع اللبنة الأولى لبعث نشاط البنوك والسوق العقاري، كما أن لكل من المؤسستين دور كبير في عملية تحريك نشاط البنوك والسوق العقارية، ولكن ازدهار عمليات القروض المضمونة برهونات عقارية بالدرجة الأولى بدأت فعلا بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، وذلك بعد ظهور المؤسسات المالية المتخصصة في ضمان هذه القروض، وكذلك اهتمام شركات التأمين بشراء السندات المضمونة برهونات عقارية وخصوصا الشركات المتخصصة في التأمين على الحياة.

وخلال هذه المرحلة أيضا ظهرت مؤسسات متخصصة في الادخار والإقراض، عرفت بمؤسسات الادخار والإقراض<sup>(4)</sup>، حيث بلغ عددها تقريبا 100000 مؤسسة تحصل على عدة مزايا ضريبية وتسيطر على جزء هام من سوق تمويل السكن في الو.م.أ، يتمثل دورها في القيام بعمليات تمويل السكن، عن طريق جلب المدخرات بالاعتماد على تقبل الودائع، ومنح قروض سكنية طويلة الأجل على أساس معدلات فائدة ثابتة، باستعمالها كمرجع لذلك معدلات الفائدة المطبقة على الودائع قصيرة الأجل، كما أنها تستفيد من الحصول على إعادة التمويل من طرف 12 بنك جهوي للترقية

(1)- منير إبراهيم هنيدي، الفكر الحديث في إدارة المخاطر، الهندسة المالية باستخدام التوريق والمشتقات، منشأة المعارف، د.س، ص412.

<sup>2</sup>- تم إنشاؤها سنة 1934، بهدف تقديم الضمانات للقروض الممنوحة من طرف المؤسسات الممولة، من خلال تأمين السندات الممثلة لها، بالإضافة إلى قيامها بشراء القروض من البنوك العقارية عن طريق السوق العقارية، ليتم بعد ذلك إنشاء VA لتدعيم نشاط FHA.

VA: Veteran Administration.

FHA : Federal Housing Authority.

(3) - المرجع سابق، ص415.

(4) - Mérioux A et les autres, La banque Américain, S.ed, 1998, P 72.

العقارية تم إنشاؤها سنة 1930 من طرف الحكومة الفيدرالية.

و من بين التنظيمات التي ظهرت في هذه الفترة أيضا نذكر التنظيم Q وهو مرسوم تنظيمي وضع سنة 1966، يحدد معدل الفائدة على الودائع بنسبة 5,5%. وخلال مرحلة الستينيات بدأ يظهر بعض الخلل على نشاط السوق المالي السكني في الو.م.أ ، وذلك لسببين أساسيين هما:

- ارتفاع طلب الحكومة الأمريكية على القروض لتمويل الحرب في الفتنام؛
  - ارتفاع الطلب على الأموال من طرف المؤسسات المالية بهدف توسيع الاقتصاد الأمريكي.
- كل هذه الأسباب مجتمعة أدت إلى الزيادة في معدلات الفائدة، الأمر الذي أدى إلى إحداث هزة قوية في السوق المالية الأمريكية، كانت نتائجها:

- الارتفاع في معدلات التضخم بشكل عام وفي أسعار المساكن بشكل خاص؛
  - الارتفاع في معدلات الفائدة أدى إلى الارتفاع في تكلفة الحصول على القروض السكنية الممنوحة، ومنه زعزعة نشاط السوق المالي السكني؛
  - إفلاس مجموعة كبيرة من مؤسسات الادخار والإقراض نتيجة لسوء تسيير وإدارة المخاطر الخاصة بالقروض السكنية، حيث تمنح فوائد على مواردها (الودائع) بمعدلات فائدة مرتفعة، في الوقت الذي كانت تمنح فيه قروضا سكنية بمعدلات فائدة ثابتة منخفضة.
- مما أدى بالحكومة الأمريكية إلى اتخاذ سلسلة من الإجراءات تمثلت أساسا في إنشاء مؤسسة جديدة تعرف بالجمعية الوطنية الحكومية للعقارات (GNMA)<sup>(1)</sup> أنشئت سنة 1968، يتمثل دورها في تدعيم النشاط الذي تقوم به الجمعية الوطنية الفيدرالية للسكن من خلال شراء قروض سكنية تقدم في إطار برامج إسكان حكومية، مع التزامها بضمان حصول المستثمرين على الفوائد وأصل الدين في مواعيدهما<sup>(2)</sup>، بالإضافة إلى الالتزام بتمويل بعض القطاعات الاستراتيجية الخاصة بالحكومة الفيدرالية. وفي الأخير، نستطيع القول أنه على الرغم من تدخل مجموعة كبيرة من المؤسسات المالية في سوق تمويل السكن، إلا أن هذه الفترة كانت تتميز بالجمود والركود لسببين هما:

- عدم منح قروض سكنية ذات معدلات فائدة متغيرة؛
- عدم وجود سوق ثانوي فعال يتم فيه إعادة تمويل المؤسسات المالية المانحة للقروض السكنية.

### 3-2- المرحلة من 1970 إلى يومنا هذا:

(1) - GNMA : Government National Mortgage Association.

(2) - منير إبراهيم هنيدي، مرجع سابق، ص416.

تميزت هذه المرحلة وهي تابعة للمرحلة الأولى، بالمنافسة الشديدة بين مختلف المؤسسات المالية المتدخلة في تمويل السكن، بالإضافة إلى تغييرات جذرية ناتجة عن تغيير القوانين والتنظيمات التي أدت بدورها إلى تحرير سوق القروض السكنية، الذي أصبح الآن يمثل جزء هاماً من السوق المالي.

تمثلت هذه التغييرات بشكل أساسي في تنشيط السوق الثانوي من خلال إنشاء المؤسسة الفيدرالية للقروض العقارية (Freddie Mac)<sup>(1)</sup> سنة 1970، يبلغ رأسمالها 7,9 مليار دولار أما استخداماتها فتقدر بـ 137,7 مليار دولار، اقتصر دورها في البداية على إعادة تمويل القروض السكنية الممنوحة من طرف المؤسسات المساهمة فيها، وهي عبارة عن الجمعيات وصناديق الادخار المتخصصة في القروض السكنية و المضمونة عن طريق الحكومة الفيدرالية. و استمر هذا إلى غاية 1981 حيث تم بعدها السماح لهذه المؤسسة بإعادة تمويل جميع القروض السكنية الممنوحة من طرف مؤسسات الادخار والإقراض. مع الترخيص لمجموعة من المؤسسات المالية المتخصصة التي لا تقبل الودائع، منح قروض في مجال تمويل السكن، حيث عرفت تطوراً كبيراً نتيجة لوجود سوق ثانوي تبايع فيه محافظ القروض السكنية.

و في هذه المرحلة و لتفادي المشاكل التي وقعت فيها مؤسسات الادخار والإقراض، تم إلغاء التنظيم Q ابتداء من سنة 1980، من أجل إيقاف عملية سحب الودائع من طرف الأفراد، وفتح المجال أمام المؤسسات التي تقبل الودائع وتمنح قروضاً في مجال تمويل السكن، كما بدأ العمل بمنح قروض ذات معدلات فائدة متغيرة، ابتداء من سنة 1981، وهذا ما أدى إلى زيادة الطلب على القروض خصوصاً في فترة ارتفاع معدلات الفائدة.

و نظراً لإفلاس العديد من مؤسسات الادخار والإقراض، فقد تقلص دورها لصالح البنوك الرهنية<sup>(2)</sup> كما أصبحت تعمل بالتنسيق معها، حيث كانت نسبة تدخل هذه المؤسسات سنة 1972 تقدر بـ 55% من مجموع التمويل الإجمالي للسكن إلا أنها وصلت إلى أقل من 20% في السنوات الأخيرة.

أما فيما يخص البنوك الرهنية فهي مؤسسات مالية لا تقبل الودائع ولا تملك رؤوس الأموال الكافية لمنح القروض السكنية، لذلك فهي تعتمد في نشاطها على إعادة بيع هذه القروض إلى وكالات إعادة التمويل، البنوك التجارية ومؤسسات الادخار والإقراض، بالإضافة إلى دورها المتمثل في جمع

(1) - المرجع سابق، ص 418.

Freddie Mac : Federal Home Loan Mortgage Corporation.

(2) - Merieux A et les autres, Op. Cit, PP 73-75.

الدفعات الشهرية الخاصة بالقرض السكني، من المقترض لصالح المؤسسة المقرضة، حيث يعتبر هذا النشاط جد مربح نتيجة لارتفاع قيمة العمولة على القرض، وليس هناك أي تحمل للمخاطر الخاصة بالقرض بما فيها التغيرات في معدلات الفائدة.

ومن بين المتعاملين الجدد الذين ظهروا في هذه المرحلة أيضا نجد مؤسسات مالية من نوع خاص تعرف بالوسطاء الرهنيين، لا تمنح قروضا سكنية بصفة مباشرة، وإنما تمارس دور الوسيط بين المقترض والمقرض الذي يمكن أن يكون بنكا تجاريا، مؤسسة للإدخار والإقراض أو بنكا رهنيا، من خلال عرض مختلف الشروط الخاصة بهذه المؤسسات. ويعمل الوسطاء الرهنيون مع مجموعة متعددة من المؤسسات المالية في جميع أنحاء الو. م.أ، حيث تسمح هذه الوساطة برفع مستوى المنافسة بين البنوك بالإضافة إلى تغطية طلبات واحتياجات كل الفئات المقترضة.

### 3-3 - أنواع القروض في الو. م. أ:

يتميز نظام التمويل السكن في الو. م. أ بتدخل مجموعة من المؤسسات المالية (مؤسسات الإدخار والإقراض، البنوك التجارية و البنوك الرهنية و الوسطاء الرهنيون)، التي تعرض مجموعة متنوعة من القروض تتمثل في:

#### 1-3-3- القروض السكنية التقليدية:

وتنقسم بدورها إلى قسمين:

#### 1/ القروض السكنية ذات معدلات الفائدة الثابتة:

قروض طويلة الأجل تكون معدلات الفائدة فيها ثابتة على طول مدة القرض، التي تتراوح ما بين 15 إلى 30 سنة و تمثل حوالي 50 إلى 70 % من القيمة الإجمالية للقروض السكنية الممنوحة (حسب إحصائيات 1997).

#### 2/ القروض السكنية ذات معدلات الفائدة المتغيرة:

قروض طويلة الأجل تكون معدلات الفائدة فيها متغيرة على فترات زمنية منتظمة حيث تكون هذه التغيرات مرتبطة بمؤشرات، تتمثل في معدلات الفائدة على سندات الخزينة الأمريكية التي تتغير كل سنة و معدلات الفائدة ما بين البنوك، وينقسم هذا النوع من القروض بدوره إلى ثلاثة أنواع ثانوية هي:

[1MSOffice]Commentaire : من الأسطر في الأعلى نخلص إلى ان الوسطاء الرهنيون والبنوك الرهنية لا تمنح قروضا سكنية، فلماذا تذكر ضمن المؤسسات المانحة لها؟

- القروض ذات معدلات الفائدة المتناقصة ابتداء من السنة الأولى؛
  - القروض ذات معدلات الفائدة القابلة للتعديل مرة واحدة على طول مدة القرض؛
  - القروض ذات معدلات الفائدة المتغيرة القابلة للتحويل إلى قروض ذات معدلات فائدة ثابتة.
- بعد عرضنا لمختلف أنواع القروض التقليدية التي تمنحها مختلف المؤسسات المالية في الو.م.أ سنحاول في العنصر الموالي إبراز مختلف الأنواع الحديثة للقروض السكنية.

### 3-3-2- القروض السكنية الحديثة<sup>(1)</sup>:

تتمثل في الأنواع الآتية:

#### 1/ القروض السكنية بعلاوة سعر فائدة منخفض:

يتميز هذا النوع بدفع عمولة عند إمضاء العقد الخاص بالقرض حيث تكون معدلات الفائدة على هذا النوع من القروض أقل مما هي عليه في السوق.

#### 2/ القروض السكنية المستهلكة بمعدل فائدة منظم:

ما يميز هذا النوع من القروض أن قسط استهلاك القرض يكون متغيرا وبشكل منظم.

#### 3/ قروض تستند إلى عقود التأمين على الحياة:

يتميز هذا النوع بتسديد الفوائد خلال فترة القرض أما المبلغ الأصلي فهو يستفيد من عقد التأمين على الحياة لتتم عملية تسديده عند انتهاء مدة القرض.

#### 4/ قروض تسدد كليا في نهاية فترة الاستحقاق :

قروض متوسطة الأجل تتراوح مدتها ما بين 5-7 سنوات، حيث يكون استهلاكها بنفس الطريقة الخاصة بالقروض ذات معدلات الفائدة الثابتة التي تصل مدتها إلى 30 سنة، حيث يتم استهلاك القرض بشكل نهائي عند انتهاء المدة المحددة.

#### 5/ قروض رهنية بسعر فائدة متزايد:

يتميز هذا النوع بارتفاع معدلات الفائدة والمبالغ المستحقة كل سنة.

و ما ذكرناه عن أنواع القروض السكنية في الو. م. أ، لا يمثل سوى الجزء القليل إذ يتجاوز العدد المعروف 88 نوعا لتغطية طلبات المقترضين، وهو ما يعني توسع تشكيلة المنتجات من

(1) - Ibid, P 76

القروض السكنية، وهذا دليل على اشتداد المنافسة بين المؤسسات المالية بهدف توسيع السوق.

كما أنه وعملا بمبدأ التخصص وتقسيم العمل ونظرا لأهمية هذا القطاع السوقي، قامت بعض المؤسسات البنكية الكبرى في الو. م. بإنشاء فروع متخصصة في منح قروض سكنية تعرف بـSubprime loans، للأفراد الذين يعانون من مشاكل في تسديد القروض، ورغم اقتران هذا النوع من النشاطات بالمخاطر إلا أنه عرف تطورا ملحوظا، حيث وصلت قيمة القروض الممنوحة سنة 1997 إلى 125 مليار دولار أي ما يعادل 15 % من القيمة الإجمالية للقروض السكنية الممنوحة للأفراد، حيث وجدت البنوك في هذا النشاط مجالا مربحا يمكن أن يغطي انخفاض هوامش الربح الخاصة بالقروض التقليدية.

بعد عرض كل من النموذج الأوروبي والأمريكي في مجال تمويل السكن سوف نحاول تقديم جدول يتضمن دراسة مقارنة بين كلا النموذجين في مجال تمويل السكن.

جدول (7): دراسة مقارنة بين النموذج الأمريكي والأوروبي في تمويل السكن

المعايير المعتمدة في المقارنة	النموذج الأوروبي	النموذج الأمريكي
أنواع المؤسسات المتدخله في التمويل السكني	هناك عدة مؤسسات تتدخل في نشاط القروض السكنية بما فيها البنوك التجارية، التي تتكفل بالتمويل البنكي للسكن وشركات التأمين و مؤسسات البريد والمواصلات التي تمثل التمويل غير البنكي.	يتميز نموذج تمويل السكن في الو.م.أ بتدخل العديد من المؤسسات المالية هي البنوك التجارية و مؤسسات الادخار والإقراض مع هيمنة البنوك العقارية المختصة على تمويل سوق السكن الأمريكي. والظهور المكثف للبنوك العقارية كان نتيجة الأزمة التي أدت بمؤسسات الادخار و الإقراض إلى الإفلاس في بداية الثمانينيات بسبب عدم وجود رؤوس الأموال الكافية لتمويل القروض السكنية.
حجم رأس المال	القروض السكنية الممنوحة تبقى عادة في حسابات المؤسسات المقرضة التي تتميز برأسمال مرتفع.	لا يحتاج البنك العقاري الأمريكي إلا إلى مبلغ محدود من رأس المال لمباشرة عمليات القروض السكنية، لأن جزء هام من المبلغ المقترض سيباع في السوق الثانوية، بما في ذلك المخاطرة الناجمة عن عدم القدرة على التسديد.
تشكيلة القروض الممنوحة	يقوم نموذج تمويل السكن في أوروبا (فرنسا) على التمويل	يقوم نموذج تمويل السكن في الو.م.أ على عرض تشكيلة

<p>متنوعة من القروض السكنية تصل إلى أكثر من 88 نوع تنقسم إلى قروض تقليدية بفائدة ثابتة، قروض حديثة ذات معدلات فائدة متغيرة.</p>	<p>البنكي من خلال عرض ثلاثة أنظمة: قروض القطاع النظامي و القطاع المساعد و القطاع الحر.</p>	
<p>في هذه الحالة يتجنب البنك العقاري المراقبة المتعلقة بتطبيق القواعد الاحترازية في تقييم المخاطرة.</p>	<p>في النموذج الأوربي يجب على البنك العقاري أن يستجيب إلى القواعد الاحترازية والتحكم في نسبة القدرة على التسديد، حيث أن تطبيق القواعد الاحترازية يتطلب مؤونات معتبرة، وقد تشكل في نفس الوقت العائق الأكبر لدخول السوق العقاري.</p>	<p>تطبيق القواعد الاحترازية.</p>
<p>تقوم البنوك العقارية ببيع القروض في السوق الثانوي، خاصة المؤسسات التابعة للدولة التي تتمتع على الأقل برأسمال المطلوب (لا تظهر القروض السكنية في حسابات البنوك). و لا تهتم البنوك بمنح القروض السكنية فقط، وإنما بإعادة تمويلها عن طريق السوق الثانوي.</p>	<p>تحتفظ البنوك العقارية الأوربية بمحافظ القروض السكنية الخاضعة لقوانين صارمة، وتعيد تمويل هذه القروض عن طريق إصدار سندات في السوق المالي أو عن طريق ودائع قصيرة الأجل فالقروض السكنية تبقى دائماً في حسابات البنك. و تهتم البنوك بالبحث عن الأموال الضرورية لإعادة منحها في شكل قروض سكنية.</p>	<p>طرق وأشكال إعادة التمويل.</p>
<p>يتميز السوق العقاري الأمريكي بتدخل ثلاث مؤسسات لها أهمية معتبرة في تنشيط وتدعيم السوق الثانوي في</p>	<p>بالنسبة لأوروبا فإننا لا نجد هذا الدعم الذي يسمح لمؤسسات القروض السكنية بإعادة التمويل من السوق</p>	<p>أشكال دعم الدولة للمؤسسات المالية الممولة للسكن.</p>

<p>لولايات المتحدة الأمريكية وهي على التوالي:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- مؤسسة الرهن القومية الفيدرالية (Fannie MAE).</li> <li>- الجمعية الوطنية الحكومية للعقارات (Ginnie MAE).</li> <li>- المؤسسة الفيدرالية للقروض العقارية (Freddie MAC) بالإضافة إلى:</li> <li>- الإدارة الفيدرالية للسكن (FHA)</li> <li>- إدارة خدمة المحاربين القدامى (VA).</li> </ul>	<p>الثانوي سواء أكان ذلك على المستوى الفيدرالي أو الإقليمي، بل يتوجب على هذه المؤسسات البحث بنفسها عن الأموال الضرورية سواء أكان ذلك من السوق المالية، بإصدارها سندات ليست بالضرورة أن تكون مضمونة من طرف الدولة، أو على شكل تحصيل للودائع.</p> <p>- زيادة على ذلك فإن القانون الأوربي (لاسيما المادة 87-88 سنة) يمنع دول الأعضاء من تقديم ضمانات للسندات العقارية، من جهة أخرى، نجد أن دول أوربية كفرنسا، النمسا، السويد، وسويسرا، قد قامت بإبرام بعض الاتفاقات مع المؤسسات المالية الخاصة على تقديم الدعم المحدود إلى القروض السكنية.</p>	
<p>لقد استطاعت هذه المؤسسات من خلال الضمانات المقدم لها من طرف الحكومة الفيدرالية تخفيض تكاليف الموارد المالية المحصل عليها من السوق المالي، بالإضافة إلى تخفيض درجة المخاطرة على الأوراق المالية التي تصدرها هذه المؤسسات.</p>	<p>يمكن القول أن البنوك الأوربية التي تقوم بمنح القروض السكنية لا تستفيد من أي دعم، مما يؤدي إلى ارتفاع تكلفة تحصيل الموارد من السوق المالية الأوربية بالإضافة إلى ارتفاع درجة المخاطرة على الأوراق المالية.</p>	<p>حجم التكاليف ودرجة المخاطرة المتعلقة بنشاط التمويل السكني.</p>

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على: عبد القادر بلطاس مرجع سابق ص 109.

Merieux A et les autres, Op.Cit, PP78-79.

من خلال الجدول نستنتج أنه اختلافات هامة بين السوق العقاري الأمريكي والأوروبي، وهذا يرجع بصفة أساسية إلى اعتماد النموذج الأمريكي على اقتصاد السوق المالي، عكس النموذج الأوروبي (فرنسا) الذي يعتمد بشكل أساسي على اقتصاد الاستدانة، وتتجسد هذه الاختلافات أساسا في حركة الأسواق و مستوى القوانين التي تحكمها و طبيعة المؤسسات المتدخلة في تمويل السكن، إلا أن هذا لا يمنع من وجود بعض أوجه التشابه والمتمثلة في المساهمة الفعالة للبنوك التجارية في مجال التمويل السكني على مستوى النموذجين، من خلال عرضهما لتشكيلة متنوعة من القروض السكنية التي تتماشى وطلبات المقترضين في السوق الأولي ومعايير إعادة التمويل في السوق الثانوي، هذا الأخير الذي عرف تطورا ملموسا في النموذج الأمريكي ولهذا قامت معظم الدول الأوروبية وعلى رأسها فرنسا بتبني هذا النموذج في إنشاء السوق الثانوية.

وبعد عرضنا لنموذجي تمويل السكن في أوروبا (فرنسا) والو. م. أ، بهدف التعرف على ما هو موجود في الدول المتقدمة ومقارنة ذلك بما هو موجود في الجزائر، والتي سنخصص المبحث الثاني لعرض وتقييم نموذج تمويلها للسكن، مركزين على الإصلاحات الخاصة بإدماج البنوك التجارية في مجال تمويل السكن ابتداء من سنة 1997.

## المبحث الثاني: نموذج تمويل السكن في الجزائر

انحصر نموذج تمويل السكن في الجزائر ولغاية التسعينيات على البرامج الاجتماعية في إطار تغطية الطلب المتزايد على السكن الذي لا يتوافق مع ديناميكية العرض المحتكرة من طرف الدولة، حيث اعتبرت هذه الأخيرة ولفترة طويلة الممول الوحيد للسوق السكني عن طريق موارد الميزانية بالإضافة إلى المدخرات المجمعّة من طرف CNEP إلا أن الأمر تغير بعد ذلك، حيث تخلت الدولة عن احتكارها لهذا المجال لصالح أطراف أخرى، تمثلت أساسا في مجموع البنوك التجارية مضافا إليها بعض الهيئات والمؤسسات المالية.

و عليه سنحاول في هذا المبحث التعرف أولا على مختلف المراحل التي مر بها نموذج تمويل السكن في الجزائر، لنقدم بعدها شرحا مفصلا للمرحلة الأخيرة باعتبار أنها تمثل نظام التمويل الحديث المعمول به حاليا، حيث سنتعرف على مختلف المؤسسات التي تتعامل في سوق السكن، سواء بشكل مباشر مثل البنوك التجارية أو بشكل غير مباشر من خلال الهيئات التي تقوم على دعم نشاطات المؤسسات الممولة للسوق السكني (البنوك التجارية).

### 1- مراحل تطور نموذج تمويل السكن في الجزائر:

لقد مر نموذج تمويل السكن في الجزائر بعدة مراحل، في استجابة للتغيرات التي تعرفها الأوضاع الاجتماعية، من زيادة في عدد السكان نتيجة النمو الديموغرافي الكبير الذي عرفته الجزائر وأدى إلى حدوث اختلال بين العرض والطلب على السكن، وكذلك نتيجة للتغيرات التي يعرفها النظام الاقتصادي الذي تحول من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، ولقد اعتمدنا في تمييزنا لهذه المراحل عن بعضها البعض على أساس صدور بعض القوانين التنظيمية لتمويل السوق السكني، وفيما يلي عرض لهذه المراحل.

#### 1-1- المرحلة ما قبل 1986<sup>(1)</sup>:

(1)- CNEP-Banque, Analyse comparée des systèmes de financement du logement au Maghreb et en France, 2003, P3.

تميزت هذه المرحلة بالاعتماد بشكل أساسي على موارد الدولة في تمويل سوق السكن، عن طريق دواوين التسيير والترقية العقارية OPGI ومؤسسات ترقية السكن العائلي، حيث كانت جميع البرامج الموجهة لتمويل السكن ذات طابع اجتماعي أين كانت المساكن توجر بمبالغ لا تعكس التكلفة الحقيقية لها، حيث قدرت مساهمة الدولة في تمويل السكن بما مقداره 75 % من قيمة التمويلات الإجمالية، مضافا إليها 20 % تمثل مساهمة CNEP-Banque، الذي أنشأ بهدف تعبئة المدخرات الموجهة لتمويل هذا المجال، دور CNEP-Banque يظهر من خلال قيامه بالوظائف الآتية:

- تعبئة مدخرات المواطنين واستغلالها في خدمة التنمية الاجتماعية؛
- تمويل السكن الاجتماعي؛
- تمويل الترقية العقارية.

لقد انطلق نشاط CNEP-Banque في تعبئة الادخار من المواطنين في الفترة الممتدة ما بين 1964-1970، ليتم بعد ذلك إنشاء نظام الادخار المخصص للسكن سنة 1971<sup>(1)</sup>، وحينها أسندت إليه مهمة تمويل السكن الاجتماعي باستخدام المبالغ المالية المدخرة أو المال العام، وبدأت أول عملية منح المساكن للمدخرين في سنة 1975، بشرط أن يكون للمستفيدين دفتر للادخار لا تقل مدته عن سنتين، وأن تكون قيمة الفوائد المتحصل عليها لا تقل عن 500 دج، لتتكفل الخزينة العمومية بعد ذلك بالتمويل الشبه الكلي للسكن الاجتماعي كنتيجة لإسناد بعض المهام الإضافية للصندوق، والمتمثلة أساسا في منح القروض للخواص بغرض بناء مساكن ذاتية فردية، أو في إطار جمعيات بالنسبة للمدخرين وغير المدخرين، مع الأخذ بعين الاعتبار فرق معدل الفائدة بالنسبة لغير المدخرين، كما أصبح يمول مشاريع الترقية العقارية بالنسبة للمدخرين فقط، وذلك لتحفيز المواطنين على وضع مدخراتهم في الصندوق، ليتمكن من الحصول على الموارد المالية اللازمة لتمويل نشاطه.

## 1-2- الفترة الممتدة ما بين 1986 - 1993:

بدأت هذه المرحلة بصور القانون رقم 07-86 الخاص بالترقية العقارية والمؤرخ في 4 مارس 1986، الذي يمكن تلخيص أهدافه فيما يلي<sup>(2)</sup>:

- تشجيع المتعهدين العقاريين العموميين والخواص على تطوير بناء المساكن الترقية بهدف تغطية الطلبات المتزايدة، وتخفيف العبء عن كاهل الدولة؛

(1) - إذ كان معدل الفائدة على الادخار في هذه الفترة يقدر بـ 3,5 % سنويا.

(2) - Kennouche D, Le cadre Juridique de la promotion immobilière, CNEP news-numéro spéciale, 2003, P8 et Rakem M, La réglementation de la promotion immobilière, PME Magazine d'Algérie, 24 novembre 2004, P14.

هل  
هذا القانون هو مرسوم  
تنفيذي تشريعي رئاسي  
وزاري؟

- إسهام المواطنين في تمويل النشاطات السكنية، من خلال استغلال مدخراتهم؛
  - إدماج السكن في إطار التمويلات البنكية للاقتصاد (التمويل المباشر لـ CNEP-Banque).
- لقد نجح هذا النظام في تقديم مفهوم السكن الترقوي، كما أنه سمح للمتعهدين العقاريين الخواص أيضا بالعمل إلى جانب المتعهدين العموميين والاستفادة من التمويلات البنكية، لكنه لم ينجح في إبراز متعهدين عقاريين أكفاء كما أنه لم يضع الأسس السليمة التي تؤدي إلى إنعاش السوق السكني حيث:
- يعتبر القانون المتعهد العقاري بمثابة مكتب فقط (خاضع للقانون المدني)؛
  - تتطلب عملية الحصول على الأراضي المخصصة كمواقع للبناء المرور الإجباري على المجالس الشعبية البلدية (A.P.C)؛
  - يعتمد هذا القانون طرق للتمويل إجبارية بحيث تحدد قيمة القرض بما يعادل 50 % من تكلفة المشروع، والتي لا يجب أن تتجاوزه 50 مليون دج على مدى 5 سنوات؛
  - منع المتعهدين العقاريين من استغلال أموال الحجز، والمقدرة بـ 20 % من السعر المقدر للسكن إلا بعد انتهاء عمليات الإنجاز؛
  - ضخامة المشاريع بالنظر إلى الإمكانيات المحدودة (تقنية ومالية)؛
  - سوء التسيير الذي أدى إلى عدم المقدرة على التحكم في التكاليف وتحقيق المشاريع في المواعيد المحددة لها.
- بهدف تجاوز بعض هذه الصعوبات أصدرت التعليمات رقم 98-89 المؤرخة في 20 جوان 1989 ، نصت على توزيع دفعات الإيجار الخاصة بالمساكن لصالح وكالات التسيير والترقية العقارية، بهدف تحقيق توازنها المالي، هذا الإجراء الذي لم يدخل حيز التطبيق نتيجة لغياب النصوص الضرورية لتطبيقها.
- كما أنه نظرا للصعوبات التي عرفت ميزانية الدولة سنة 1990 قامت هذه الأخيرة بإيصال مهمة تمويل السوق السكني لـ CNEP-Banque ، ليتم بعد ذلك إنشاء الصندوق الوطني للسكن CNL سنة<sup>(1)</sup> 1991 ليكون ممثلا للدولة في هذا المجال، بحيث يعمل تحت وصاية وزارة السكن والتهيئة العمرانية.
- وفي إطار إتمام الإصلاحات التي عرفها قطاع السكن الذي بقي يعاني دائما من أزمة ارتفاع الطلب عن العرض، وهو ما يعني فشلا للقانون 07-86 بالإضافة إلى مجموع الإجراءات التي تبعتها

[3MSOffice]Commentaire  
(رئاسية أو وزارية أم ماذا؟)

(1) - CNL: Caisse Nationale du Logement

في تحقيق النتائج المتوقعة منه، قامت السلطات العمومية بإصدار قانون جديد يلغيه، ليكون بمثابة الانطلاقة للفترة الموالية.

### 3-1- الفترة من 1993 - 1996 :

انطلقت هذه الفترة بصدور القانون (93-03) المؤرخ في 1 مارس 1993<sup>(1)</sup> ويعتمد هذا القانون على ضبط وتحديد بعض المفاهيم، نذكر منها:

هل هو مرسوم تنفيذي تشريعي  
رئاسي وزاري؟  
[4MSOffice]Commentaire

- الترقية العقارية: يضم هذا النشاط مجموع العمليات المتلاقية بهدف إنجاز أو إصلاح (تجديد) المنتجات العقارية<sup>(2)</sup> الموجهة للبيع أو التأجير أو الاستغلال الشخصي؛
  - المتعهد العقاري: أي شخص طبيعي أو معنوي يمارس نشاط الترقية العقارية كما تم تعريفها سابقا، يأخذ صفة المتعهد العقاري، كما أنه يعتبر تاجر باستثناء المتعهد العقاري الذي يمارس هذا النشاط لحسابه الخاص أو لحساب المساهمين في العملية العقارية؛
  - القروض الموجهة لتمويل الترقية العقارية: قروض مالية تمنحها البنوك لتمويل إنجاز عملية أو مجموعة من العمليات في إطار النشاطات المشار إليها سابقا.
- من أهم ما نص عليه هذا القانون:
- بدلا من أن يكون النشاط العقاري خاضعا للقانون المدني، كما كان في المراحل السابقة فقد أصبح بموجب هذا القانون نشاط اقتصادي يخضع للقانون التجاري؛
  - فتح المجال أمام أي شخص طبيعي أو معنوي له صفة التاجر ممارسة هذا النشاط مع اقتضاء جميع المتدخلين في إطار قانوني متعارض مع الطبيعة التجارية للنشاط العقاري (الإدارات العمومية والمجالس الشعبية البلدية...؛
  - السماح للمتعهدين العقاريين باستعمال التسيقات (أموال الحجز) في تمويل المشاريع العقارية، مع إلغاء صيغة البيع على الحجز واستبدالها بصيغة عقد البيع على مخطط؛

(1)- Rakem M, Op. Cit. , P14. Et CNL et FGCMPI avec la participation de BNA, BDL, SGCI, CNEP-Banque, EPLF Annaba, Recueil de textes relatifs à la promotion immobilière, 2002, P3.

(2)- تأخذ المنتجات العقارية عدة أشكال: مساكن، محلات لممارسة نشاطات مهنية، محلات تجارية أو صناعية.. الخ.

- إلغاء الحد الأقصى على تكلفة العملية العقارية.
- إمكانية الاستفادة من إعانات الدولة في إطار إنجاز المساكن الاجتماعية الموجهة للبيع أو التأجير<sup>(1)</sup>.

بالرغم من المفاهيم الجديدة التي أتى بها هذا القانون بهدف تحرير نشاطات الترقية العقارية، وحل مختلف المشاكل التي كان المتعهدون العقاريون يواجهونها للحصول على الأموال الضرورية، فهذه الفترة والفترتين اللتين سبقتهما انصب فيهما الاهتمام على جانب العرض فقط، أي كيفية توفير الموارد المالية لمتعهدي البناء وهذا يتناسب مع طبيعة النظام الذي كان مطبقا في الجزائر، حيث كانت أغلب المساكن ذات طابع اجتماعي تُوَجَّر للمستفيدين بمبالغ رمزية.

مما جعل جانب الطلب مهملا لأن العائلات تطلب المساكن بغض النظر عن أسعارها التي لا تهمهما في شيء بما أنها لا تقوم بشرائها، لكن ومع الاستقلالية المالية للبنوك وبداية ظهور متعهدي البناء الخواص، أصبح لجانب الطلب أهمية وضرورة يجب أخذها بعين الاعتبار عند تقديم القروض والإنتاج، وهو في الحقيقة يتميز بضعف الملاءة أي عدم القدرة على التسديد، هذه الوضعية لا تشجع المتعهدين العقاريين الخواص على الإسهام بشكل فعال في هذا المجال. كما تميزت هذه المرحلة بتكفل كل من الدولة و CNEP-Banque بالتمويل السكني، إلا أن هاتين المؤسستين أصبحتا عاجزتين عن تغطية الطلبات المتزايدة على السكن، هذه الوضعية التي استدعت إصدار قانون يقضي بتدخل الجهاز المالي، وبالخصوص النظام البنكي في هذا المجال وهذا ما تم فعلا سنة 1997.

#### 1-4- الفترة من سنة 1997 إلى يومنا هذا:

تميزت هذه المرحلة بمجموعة من الإصلاحات، ارتكزت على إعادة هيكلة الإطار المؤسسي لتمويل السكن، بالإضافة إلى إدماج مفهوم الطلب إلى جانب العرض.

إذ نستطيع القول أن CNEP-Banque بقي إلى غاية سنة 1997 المؤسسة المالية الوحيدة المحتكرة لتمويل السكن بالنسبة لقطاع العائلات، وعلى ضوء الأزمة التي عرفت الجزائر في النصف الثاني من التسعينيات، خصوصا ما تعلق منها بتوفير الأموال اللازمة لتمويل المساكن الاجتماعية وعدم قدرة CNEP-Banque على تلبية الطلبات المتزايدة، إذ وصل العجز حسب إحصائيات سنة 1998 إلى حوالي 1 مليون وحدة سكنية.

إضافة إلى الصعوبات التي تواجهها العائلات ذات الدخل المحدود والضعيف للحصول على

(1)-Séminaire sur la promotion immobilier, la vente sur plans et le logement sociale participatif, 2002, P2.

قروض بالمقارنة مع الأسعار المرتفعة<sup>(1)</sup> للمساكن المعروضة للبيع، كل هذه الصعوبات أدت إلى التفكير في وضع سياسة جديدة منسجمة مبنية على الدراسة والتحليل، نتج عنها إعادة هيكلة نظام تمويل السوق السكني في الجزائر ابتداء من سنة 1997، حيث ترتب عن ذلك<sup>(2)</sup>:

- تحول الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط إلى بنك تجاري يأخذ شكل شركة مساهمة، تطبق عليها القواعد الاحترازية مثلها مثل باقي البنوك التجارية، وأصبح يعرف بالصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-بنك CNEP-Banque، يقوم بتمويل مختلف النشاطات الاقتصادية بما فيها التمويلات السكنية الخاصة بمختلف العمليات سواء الإنجاز أو الشراء، وحتى يستجيب إلى صيغته الجديدة فقد تمت إعادة هيكلته بما يتماشى مع متطلبات اقتصاد السوق، بحيث تمت إعادة النظر في المنتجات التي كانت تقدم في السابق، بالإضافة إلى العمل على تصفية وتطهير الحسابات القديمة، والشروع في تطبيق سياسة للقروض تعتمد على الضمانات العقارية والاهتمام بالجوانب الاقتصادية (المردودية) أكثر منها الجوانب الاجتماعية؛

- السماح للبنوك التجارية الخاصة والعمومية بتمويل سوق السكن، بتقديم قروض متوسطة وطويلة الأجل إلى العائلات التي ترغب في الحصول على سكن، سواء بغرض إنجاز سكن ذاتي أو شراء سكن جاهز، هذه المؤسسات البنكية التي كانت متحفظة نوعا ما على تقديم القروض على المدى الطويل وبالتحديد القروض السكنية.

وبالفعل هذا ما تم تحقيقه على مستوى الجهاز البنكي الجزائري حيث أنه ابتداء من سنة 1999 وفي إطار التنظيم الجديد، سمح للقروض الشعبي الجزائري بتمويل السكن بصفة مباشرة، عن طريق تطوير صيغتين للقروض البنكية السكنية، هما:

**1-4-1- قروض الترقية العقارية<sup>(3)</sup>:** قروض متوسطة الأجل موجهة لتمويل متعهدي البناء، فهي تهتم أساسا بجانب العرض أي إنتاج المساكن، تتغير شروط منحها بتغير صيغة العملية العقارية الممولة.

**1/ العمليات العقارية العادية (بيع المساكن بعد إتمام إنجاز الأشغال بها):** تحدد CPA نسبة التمويل الذاتي للمتعهد العقاري بـ 40% من تكلفة المشروع، تدخل في إطارها تكلفة الأراضي،

(1) - إذ وصل سعر المتر المربع إلى 15500 دج سنة 2002.

(2) - CNEP-Banque, Analyse comparé des systèmes de financement du logements au Maghreb et en France, Op.Cit, P4.

(3) - CPA, Document Interne (lettre communes), 2002.

الدراسة، ليتم تمويل 60% المتبقية في شكل قرض بنكي، حسب نوع السكن من تكلفة المشروع.

**2/ العمليات العقارية في إطار صيغة البيع على مخطط:** تحدد CPA نسبة التمويل الذاتي بما يعادل نسبة 20% من تكلفة المشروع، بما فيها تكلفة شراء الأراضي، الدراسة، كما أنها تطالب المتعهد العقاري بقائمة حجز تغطي على الأقل 50% من قيمة المساكن التي هي في طور الإنجاز، ليساهم كل مستفيد بـ20% من تكلفة سكنه، وفي هذا الإطار يحصل المتعهد العقاري على قرض يغطي 70% من تكلفة العملية.

**1-4-2- القروض الموجهة للعائلات:** قروض طويلة الأجل موجهة لتمويل جانب الطلب، المتمثل في العائلات أي المالكين المستقبليين، وتتخصص بالتحديد في تمويل المساكن الجديدة التي تم إنهاء الأشغال بها، أو في إطار عمليات البناء الذاتي.

**1/ تمويل المساكن الجديدة:** قروض طويلة الأجل تصل إلى 15 سنة تغطي 80% من تكلفة الحصول على السكن.

**2/ تمويل البناء الذاتي:** قروض طويلة الأجل تصل إلى 15 سنة موجهة لتمويل عمليات البناء أو توسيع المساكن الفردية، تغطي حوالي: 70% من تكلفة العملية.

ليليه بنك التنمية المحلية BDL، الذي قام بتوسيع حصته السوقية من خلال طرح قروض لتمويل شراء المساكن الجديدة، إنجاز مساكن فردية، توسيع وتهيئة المساكن، هذه الإصلاحات التي مست مجموعة أخرى من البنوك نذكر منها البنك الوطني الجزائري BNA ابتداء من سنة 2000، بالإضافة إلى البنك الخارجي الجزائري BEA وبنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR، اللذان هما بصدد تحضير الشروط التقنية والتنظيمية للدخول في هذا المجال.

حيث قدرت مساهمة البنوك التجارية في مجال التمويل السكني بتاريخ 2000/12/31 بـ267مليار دج، بحيث وجهت حوالي 222مليار دج لتمويل العرض (تغطي مساهمة CNEP-Banque 84% من القيمة الإجمالية للتمويلات الخاصة بالعرض)، و45 مليار دج لتمويل الطلب (تغطي مساهمة CNEP-Banque 98% من القيمة الإجمالية للتمويلات الخاصة بالطلب)، بالإضافة إلى التمويل البنكي للمساكن الاجتماعية في إطار اتفاقية مع CNL بقيمة 22,4 مليار دج<sup>(1)</sup>.

كما أنه في إطار تطوير وتفعيل هذه العملية، تم إنشاء مجموعة من المؤسسات المالية لتدعيم

<sup>(1)</sup>-Kennouche D, Les banque et le financement de l'immobilier, CNEP News, N° spécial, 2004, Op.Cit, P11.

نشاط البنوك التجارية في مجال التمويل السكني، من خلال توفير السيولة وتأمين خطر عدم الملاءة للمقترضين سواء كانوا متعهدين عقاريين أو عائلات.

## 2- المؤسسات الداعمة لنشاط البنوك التجارية في تمويل السكن:

من أجل تسهيل نشاط البنوك التجارية وتشجيعها أكثر على تمويل السوق السكني، عملت الدولة على إنشاء مجموعة من المؤسسات لتدعم هذا القطاع، وفيما يلي سنحاول أن نبين أهم هذه المؤسسات مع التركيز في الأخير على شركة إعادة التمويل الرهنى SRH.

### 2-1- الصندوق الوطني للسكن<sup>(1)</sup> CNL:

هو مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، تتمتع بالاستقلالية المالية، أسست عام 1991 تحت وصاية وزار السكن والعمران، بموجب المرسوم التنفيذي رقم 91-144، 91-145 المؤرخين في 12 ماي 1991.

#### 2-1-1- مهامه:

تتمثل المهام الرئيسية ل CNL فيما يلي:

- تسيير إعانات ومساهمات الدولة في مجال الإسكان خاصة السكن ذو الطابع الاجتماعي، السكن الإيجاري وامتصاص السكن القصديري مع إعادة الهيكلة العمرانية وترميم وصيانة البنايات؛
- ترقية كل أشكال التمويل المتعلقة بالسكن خاصة ذات الطابع الاجتماعي باستعمال موارد مالية غير مرتبطة بالميزانية.

#### 2-1-2- تدخلاته:

يسير الصندوق عبر المهام المكلف بها، كل نظم الإعانات للبناء المقدمة لمتعهدي البناء أو للأشخاص مباشرة في إطار السكن، وعلى هذا الأساس يتولى ولحساب الدولة و بالتعامل مع الجماعات المحلية، أصحاب المشاريع، المتعهدين بالترقية العقارية وكذلك المستفيدين بصفة فردية من الإعانات لتسيير التمويلات العمومية المسخرة سنويا لفائدة:

- برامج السكن الاجتماعي الإيجاري بحجم متوسط يبلغ 60,000 وحدة سكنية كل عام لفائدة فئة

(1)-مجلة حول CNL لسنة 2003 و الجريدة الرسمية رقم 25 بتاريخ 29 ماي 1991.

المواطنين ذوي الدخل الضعيف؛

- برامج سكنية مدعمة بحجم متوسط يبلغ 40,000 وحدة سكنية كل عام يوجه للفئات التي لا يتجاوز دخلها 40,000 دج.

- برامج سكنية ترقية مدعمة ضببت في إطار شراكة مع البنوك المانحة للقروض السكنية منها (CNEP-Banque, CPA, BDL , BNA).

وهذه الإعانات تأخذ شكل دعم مقدم من طرف الدولة يضاف للمستفيدين من القرض، يتحدد حسب مستوى دخول المستفيدين وفق الجدول الآتي:

#### جدول (8) قيمة الإعانات المقدمة من قبل CNL تناسبا مع مستوى المداخل

الفئة	مستوى الدخل	قيمة الإعانة
1	$R < 2,5 \text{ SNMG}$	500.000 دج
2	$2,5 \text{ SNMG} < R < 4 \text{ S NMG}$	450.000 دج
3	$4 \text{ SNMG} < R < 5 \text{ SMNG}$	400.000 دج

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على المادة 5 من المرسوم التنفيذي رقم 94-308 المؤرخ في 4 أكتوبر 1994

وذلك في إطار برامج سكنية تأخذ الأشكال الآتية:

- برامج سكنية موجهة للبيع بالإيجار تقدر بـ 55,000 سكن لسنتي 2001-2002؛
- برامج امتصاص السكن القصدبري وترميم وصيانة البناءات؛
- برامج لإعانة السكن الريفي (برنامج 2002).

#### 2-1-3- الشركاء والعملاء:

يتعامل CNL في إطار نشاطاته مع العديد من الأطراف:

- أصحاب المشاريع العمومية: الولايات ممثلة في مديريات السكن والتجهيز العمومي ومديريات العمران والبناء؛
- المجالس الشعبية البلدية؛
- المتعهدين العقاريين العموميين: الوكالة الوطنية لتحسين السكن وتطويره AADL، دواوين الترقية والتسيير العقاري OPGI، مؤسسات ترقية السكن العائلي EPLF والوكالات 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 الرهنوي، وشركة ضمان القروض العقارية... الخ؛
- صناديق ومؤسسات التعاون والتمويل الأجنبي؛
- المواطنون المستفيدون بصفة فردية من إعانة الدولة في مجال السكن.

## 2-2- شركة ضمان القروض العقارية (SGCI)<sup>(1)</sup>:

مؤسسة عمومية اقتصادية EPE تم إنشاؤها في 1997/10/5 في إطار البرنامج الإجمالي للإصلاحات المالية المتعلقة بالقطاع السكني، تأخذ شكل شركة ذات أسهم يبلغ رأس مالها واحد مليار دج، مكتب فيه ومحرر عن طريق البنوك التجارية (-CNEP, BADR, CPA, BEA, BNA Banque) والشركات التأمين العمومية (CAAT, CCR, CAAR, SAA).

### 2-2-1-وظائف هذه الشركة:

يتمثل النشاط الأساسي لهذه الشركة في تقديم ضمانات لصالح البنوك المانحة للقروض موجهة لتمويل الحصول على سكن أو قروض الترقية العقارية، عن طريق:

#### 1/قروض الترقية العقارية:

تقوم المؤسسة بتغطية عدم ملاءة المقترض بصفة نهائية (ضمانات بسيطة)، حيث تقوم بتعويض 90% من قيمة القرض مضافا إليه الفوائد.

#### 2/القروض الموجهة للأفراد والعائلات:

حيث يتم تغطية عدم ملاءة المقترض نتيجة وفاته، عجزه الكلي والنهائي، حالة الحريق، من خلال عرض نوعين من الضمانات.

أ- الضمانات البسيطة: تغطية المؤمن (الجهة المقرضة) ضد عدم الملاءة النهائية للمقترض،

(1) - Mahiou S, Le nouveau Dispositif du financement du logement en Algérie, 2002, PP5-8.  
Garantir les crédits Bancaire : La société de Garanti du Crédit Immobilier, CNEP News, N° spécial, Mars 2005, P18.  
-SGCI : Société de Garanti du Crédit Immobilier.

حيث تقوم أيضا بتعويض 90% من قيمة القرض مضاف إليها الفوائد .

**ب- الضمانات الكلية:** بالإضافة إلى الضمانات البسيطة، يغطي هذا النوع حالة التأخر في تسديد دفعات من قبل المقترض

كما انه من الجدير بالذكر أن الهدف الرئيسي لهذه الشركة هو خلق مواصفات نوعية لتسيير الأخطار الائتمانية، بالاعتماد على دراسات إحصائية لملفات القروض السكنية التي أخل أصحابها بالتزاماتهم.

### 2-2-2- اتفاقية (SGCI) مع البنوك التجارية:

في إطار عقد الشراكة (contrat d'adhésion) المبرم ما بين هذه الشركة والبنوك التجارية، حصلت هذه الأخيرة على تغطية تسمح بتأمينها من خطر عدم التسديد. بحيث لا تضمن هذه المؤسسة إلا مبالغ الدفعات غير المسددة، أما فيما يخص الغرامات، فوائد التأخير وتكاليف العدالة فهي تعتبر مقصاة، كما أن عقد التأمين الخاص بهذه المؤسسة يعتبر ساري المفعول طول فترة حياة القرض التي يجب أن لا تتجاوز 25 سنة.

### 2-2-3- شروط الحصول على ضمانات (SGCI):

للحصول على ضمانات SGCI يجب توفر بعض الشروط، وهي

- حصول البنك التجاري على ضمان يتمثل في رهن عقاري من الدرجة الأولى؛
- تغطية المقترض لـ 20% على الأقل من تكلفة الحصول على سكن (30% بالنسبة لمتعهدي البناء)؛
- عدم تجاوز مبلغ القرض لنسبة 50% من تكلفة السكن، في حدود 5 مليون دج؛
- حصول المقترض على دخل ثابت يغطي على الأقل 30% من قيمة الدفعات؛
- دفع قسط التأمين للمؤسسة بمجرد تحويل قيمة القرض إلى العميل؛
- أن لا تتجاوز مدة القرض 25 سنة بالنسبة للأفراد والعائلات، 4 سنوات بالنسبة للمتعهدين العقاريين.

### 2-3- مؤسسة آلية المبادلات ما بين البنوك والنقدوية (SATIM)<sup>(1)</sup>:

(1)- Ibid, Op. Cit. PP 9-10

SATIM : Société d'automatisation des Transactions Interbancaires et de la Monétique.

مؤسسة عمومية تم إنشاؤها سنة 1995، تأخذ شكل شركة ذات أسهم يتكون مساهموها من مجموع البنوك التجارية العمومية، يتمثل دورها في وضع نظام للتسيير ما بين البنوك، يتطلب الإشراف على العمليات الخاصة بالمعاملات بالشيكات، المبادلات المتعلقة بالنقدية ومركزية المخاطر الخاصة بالعائلات التي سيتم التطرق إليها بالتفصيل.

### 2-3-1- إنشاء مركزية المخاطر الخاصة بالعائلات:

لقد سمحت عملية تعميم القرض السكني على مختلف البنوك التجارية لصالح الأفراد والعائلات بتوقيع التزامات مع عدة بنوك وفي نفس الفترات الزمنية، مما يعرض هذه الأخيرة إلى خطر تكوين ديون تزيد عن طاقاتها الافتراضية، كما يعرض البنوك التجارية لخطر عدم التسديد.

من أجل تسيير هذا النوع من الأخطار كان لا بد من الاستعانة بشبكة اتصالات متخصصة للإعلام الآلي ما بين البنوك، يتم تسييرها عن طريق SATIM بهدف ضمان حسن سير العمل، هذه الشبكة التي بدأت العمل منذ بداية سنة 2001 تم تغذيتها عن طريق مجموعة من المعطيات الخاصة بـ CNEP-Banque، يتمثل دورها الأساسي في تزويد البنوك التجارية بالمعلومات الخاصة بالمقترضين، نذكر منها:

- العدد والمبلغ الإجمالي للقروض السكنية والاستهلاكية التي استفاد منها؛
- المبلغ الشهري الإجمالي الخاص باستحقاقات ؛
- عدد القروض التي عرفت تأخيرا في السداد؛
- وضعية القروض عادية إذا تم تسديدها بشكل عادي في المواعيد المستحقة وغير عادية في الحالة المعاكسة.

### 2-3-2- الاتفاقية المنعقدة بين (SATIM) والبنوك التجارية:

في إطار مراجعة مركزية المخاطر الخاصة بالعائلات من طرف البنوك التجارية تم عقد اتفاقية بينهما تنص على ما يلي:

- تشكيل قانون ما بين البنوك يوضح كيفية استغلال مركزية المخاطر في الحصول على معلومات تمكن كل بنك من تجنب أخطار عدم التسديد؛
- استغلال النتائج المحصل عليها من طرف البنك في شكل تقارير خاصة بالمقترضين في اتخاذ القرارات من طرف مسيري البنوك؛

- يشترط أن يقوم كل بنك بالانضمام إلى هذه المركزية بهدف تزويدها بمعلومات يومية عن القروض الممنوحة، حالات عدم التسديد، التسديدات المسبقة المسجلة.

## 2-4- صندوق الضمان والكفالة التعاونية للترقية العقارية (FGCMPI)<sup>(1)</sup>:

مؤسسة عمومية تتمتع بالاستقلالية الإدارية والمالية، تم إنشاؤه سنة 1997، بموجب المرسوم التنفيذي 97-406 المؤرخ في 3 نوفمبر 1997، تحت إشراف وزير السكن والعمارة، وفي إطار التعلية الرسمية 03-93 المؤرخة في 1 مارس 1993 المرتبطة بنشاط الترقية العقارية، هدفه الأساسي هو ضمان حقوق المشترين (المالكين)، في حالة عدم الملاءة المستقبلية للمتعهدين العقاريين (ضعف حالة البيع على مخطط) حيث يقرض على هذا الأخير 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، نتيجة للحالات الآتية:

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

ومن أجل الفهم الدقيق لأهمية هذه المؤسسة يجب التعريف بصفة البيع على مخطط.

## 2-4-1- صيغة البيع على المخطط (VSP)<sup>(2)</sup>:

تعرف هذه الصيغة حسب التعلية الرسمية 03-93 المذكورة أعلاه، والتعلية رقم 58-94 المؤرخة في 7 مارس 1994 المرتبطة بتصميم عقد البيع على المخطط، بأنها 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)<sup>(3)</sup>.

(1)- الجريدة الرسمية رقم 73 الصادرة بتاريخ 5 نوفمبر 1997.

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

(2) - Vente Sur Plan.

(3)-FGCMPI , Guide a l'usage des acquéreurs d'un logement dans le cadre d'un contrat de vente sur plans, 2000.

## 2-4-2- عقد البيع على مخطط<sup>(1)</sup>:

هو وثيقة يتم توقيعها على يد موثق، بحيث يجب أن يكون مطابقا للتصميم المحدد في التعليمات المذكورة أعلاه. تخضع هذه الصيغة للإجراءات الرسمية الخاصة بالتسجيل والإشهار، كما أنها تتطلب وصف دقيق ومفصل للسكن الذي هو في طور الإنجاز، كما أن إبرام عقد VSP يلزم المستفيد (بيع) بدفع قيمة السكن مرحلة بمرحلة تتابعا مع التقدم في عملية الإنجاز ليصبح هذا الأخير مالكا للأرضية والبناء الذي تم إنجازه. وسنحاول فيما يلي إبراز أهم مميزات صيغة البيع على مخطط مقارنة بعملية تمويل عادية في مجال الترقية العقارية:

---

<sup>(1)</sup>-Zoghbi T, Acheter sur plans en toute sécurité devient enfin possible, CNEP News, N°spécial, 2003, P24.

جدول (9): دراسة مقارنة بين صيغة البيع على تصميم وتمويل عملية عامة في إطار الترقية العقارية

تمويل عملية عادية في إطار الترقية العقارية	صيغة البيع على مخطط (VSP)
في إطار عملية عادية، لا يحق للمتعهد العقاري بيع السكن إلا بعد انتهاء الأشغال به بنسبة 100%.	البيع على مخطط يسمح للمتعهد العقاري بيع السكن، قبل إتمام إنجاز الأشغال به أو حتى قبل بدايتها.
يتكفل المتعهد العقاري، بتكاليف الإنجاز بما فيها التكاليف المالية.	عملية التسديد تتم مرحلة بمرحلة مع تطور الأشغال.
تحويل الملكية لا يتم إلا بعد انتهاء أشغال البناء (عند البيع).	تحويل الملكية يتم مرحلة بمرحلة مع تطور الأشغال.
الرجوع إلى القروض بصفة دائمة، مما يؤدي إلى ارتفاع حجم الأخطار البنكية وأسعار المساكن، نتيجة ارتفاع التكاليف المالية.	القروض الممنوحة للمشتريين تؤدي إلى تخفيض رجوع المتعهدين العقاريين للقروض البنكية، مما يؤدي إلى تقليص تحويل التكاليف المالية والالتزامات التعاقدية للمشتري، ومن ثمة تخفيض أخطار القروض وأسعار المساكن.

يستفيد المتعهد العقاري من تأمين إجباري يغطي التزاماته عن طريق صندوق الضمان والكفالة التعاونية للترقية العقارية، هذا بالإضافة إلى التأمينات العادية (تأمين على المسؤولية المدنية).	يحصل المتعهد العقاري في إطار عملية عادية على تأمينات عادية، تضمن تعويض أي خسائر خاصة بالأشغال، المعدات والعمال، على حسب الشروط المتفق عليها مع شركة التأمين (نوع التأمين-نسب التأمين).
---	--

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

Zoghbi T, Op.Cit, P24.

من بين الحلول التي تم التوصل إليها لحل مشكلة خطر التحويل الذي يمكن أن تعاني منه البنوك التجارية هو إنشاء مؤسسة إعادة التمويل الرهنى<sup>(1)</sup> التي كان هدفها الرئيسي تيسير شروط الإقراض السكني، ومعالجة إشكالية تعتبرها كل الدول ذات أهمية قصوى سواء كان ذلك على المستوى الاجتماعي أو على المستوى الاقتصادي، وهذا من خلال دراسة دقيقة تم إجراؤها بين البنوك التجارية والدولة فيما يخص نظام تمويل السكن في الجزائر .

## 2-4-3-المزايا التي يوفرها صندوق الضمان والكفالة التعاونية للترقية العقارية<sup>(2)</sup>:

يوفر صندوق الضمان و الكفالة التعاونية للترقية العقارية عدة مزايا بالنسبة:

- للعميل: ضمان قيمة الدفعات المحولة إلى حساب المتعهد العقاري؛
- للمعهد العقاري: الحصول على كفالة مقدمة من قبل الصندوق، بالإضافة إلى الاستعمال القانوني للتسيقات (القروض + المساهمات الشخصية للعملاء) في إطار نشاط الترقية العقارية.
- بالنسبة للبنك: منح قروض سكنية في إطار تنظيم مؤمن من طرف الصندوق يسمح بتقليص حجم الأخطار المترتبة عن منح هذه القروض.

## 2-5-مؤسسة إعادة التمويل الرهنى<sup>(3)</sup>:

(1) - سيتم التعرض إلى طريقة عمل هذه المؤسسة عند عرض تجربة التوريق في الجزائر على مستوى الفصل الثالث من المذكرة، ص

(2) - Séminaire sur la vente sur plans, 2002, PP8-10.

(3) - Ben Farah et les autres, Op.Cit, P27. Kennouch D, Op.Cit, P9.

هي شركة ذات أسهم يقدر رأس مالها بـ 3,290 مليار دينار، تم إنشاؤها في 29 نوفمبر 1997، وهي مؤسسة مالية بالموازاة مع تنظيمات المحددة عن طريق الاعتماد رقم 01-98، المؤرخة في 6 أبريل 1998 خاضعة للتنظيمات البنكية مصادق عليها من طرف بنك الجزائر. يتشكل مساهموها من الخزينة، البنوك التجارية (CPA, BNA, CNEP-Banque, BEA, BADR) وشركات التأمين العمومية (الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR، شركة التأمين الجزائرية (SAA)، الشركة الجزائرية للتأمين الشامل (CAAT).

## 2-5-1- موارد المؤسسة:

تجمع المؤسسة مواردها من خلال:

- طرح السندات على مستوى السوق الرهنى والمالى؛
- بنك الجزائر؛
- التمويلات الخارجية؛
- مصادر تمويل أخرى.

## 2-5-2- وظائفها:

لقد تعرضنا فيما ذكرناه سابقا إلى بعض المهام التي تضطلع بها هذه الشركة، وسنحاول هنا أن نلقي نظرة أكثر خصوصية وموحدة عن مهامها التي تتمثل في الآتي:

- تدعيم سياسة الحكومة الهادفة إلى تطوير الوساطة المالية الموجهة لتمويل السكن بهدف تخفيف الضغط على الميزانية الدولة في هذا المجال؛
- المساهمة في تطوير السوق المالى في الجزائر من خلال طرح جديد من القيم المنقولة؛
- تشجيع البنوك التجارية على منح قروض سكنية بشروط تفضيلية (توفير السيولة والضمانات الكافية)؛
- تمديد آجال استحقاق القروض السكنية؛
- كما أنه ونظرا إلى نقص الموارد الادخارية الطويلة المدى، الموجهة لتمويل السكن، أرادت هذه المؤسسة أن تحقق هدفا على المدى المتوسط، يتمثل في إنشاء سوق رهنى لتطوير عمليات التوريق، تتمثل فوائده فيما يلي<sup>(1)</sup>:
- استقرار تكاليف القروض الممنوحة بهدف تطوير ملاءة المقترضين؛
- ارتفاع حجم الحصة السوقية CNEP-Banque على مستوى سوق الادخار؛

(1)-Hamioud A et Mekki S, Les avantages de la création d'un marché hypothécaire, la lettre de la CNEP, N°2, Mars, 1995, p26.

- تعزيز مقدرة باقي البنوك التجارية على منح القروض السكنية، على اعتبار أن هذا السوق يوفر موارد مستقرة.

## 2-5-3-مزايا الاقتراض من الشركة:

تتمثل فيما يلي:

- توفير السيولة للبنوك والمؤسسات المالية من خلال إعادة تمويل قروض سبق وأن قامت هذه الأخيرة بمنحها لتمويل بناء سكن و شراء سكن جديد و تحسين مساكن قائمة؛
- يتم معاملة قرض الشركة معاملة القروض فيما بين البنوك، وبالتالي لا تخضع 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 المقرضة الواردة في نسبة السيولة؛
- تخفيض تكلفة الوساطة المالية ؛
- تمكين البنوك من إدارة موجوداتها و مطالبها بكفاءة أعلى.

من خلال عرضنا لنموذج تمويل السكن في الجزائر نستنتج أن هذا الأخير يعتمد بشكل أساسي على مجموع القواعد والتنظيمات التي تضعها الدولة بهدف تغطية الطلبات المتزايدة على المساكن خصوصا في المرحلتين الأخيرتين هذا من جهة، ومن جهة أخرى يمكن الاستنتاج أنه لا يمكن الاستغناء عن دور الدولة في تنظيم وتمويل السكن مهما كانت ديناميكية وحركية السوق العقاري.

وعلى هذا سيتم تخصيص المبحث الأخير من هذا الفصل لدراسة كيفية تدخل الدول في مجال تنظيم وتمويل السكن.

## المبحث الثالث: دور الدولة في تنظيم وتمويل سوق السكن

يمكن للدولة أن تمارس دورين أساسيين لتنمية وتطوير سوق السكن، وذلك بالتدخل على مستويين: الجانب التنظيمي<sup>(1)</sup> و الجانب الإجرائي<sup>(2)</sup>.

### 1- الجانب التنظيمي

هيكلية، تنظيم وفعالية النظم المالية المتخصصة في تمويل السكن تتوقف على جملة من العوامل المعقدة نوعا ما، ولكن مع ذلك يجب أخذها بعين الاعتبار عند دراسة نظام مالي معين تكون توجهاته هي تمويل السكن، هذه الجملة من العوامل يمكن تحديدها فيما يلي:

#### 1-1- السياسات الاقتصادية والمالية بصفة خاصة:

ترتكز على مبادئ أساسية لتفعيلها، حيث تتجلى معظمها في مدى تكاملها مع الاقتصاد العالمي، فيما يخص السياسات المتبعة بخصوص نظام الصرف الأجنبي و سياسة معدلات الفائدة وأنظمة القروض المطبقة وكذلك مستوى الأسعار الداخلية المتعلقة بهذه السياسات.

#### 1-2- الهيكلية المالية:

يمكن تلخيصها في أربعة عوامل رئيسية، هي نجاعة القوانين المتعامل بها وإمكانية تطبيقها ونظام المحاسبة المتبع و التوجيهات والمتابعة في الميدان بالإضافة إلى مدى فعالية نظم الدفع.

#### 1-3- القوانين العقارية ومدى فعاليتها:

تتوقف بدورها على العوامل الآتية:

- التسهيلات المتعلقة بحقوق الملكية؛
- تخطيط عمراني فعال؛
- تنمية المساحات المخصصة للتهيئة العمرانية وتدعيمها بقوانين صارمة؛
- مدى فعالية النظام الجبائي وتشجيعه للنظام الخاص المؤدي إلى التوسع العمراني.

(1) - يقصد بالجانب التنظيمي مختلف العمليات الخاصة بالتنسيق والترتيب التي تحدها الدولة لتهيئة أرضية مناسبة في تنظيم وتطوير قطاع تمويل السكن.

(2) - يقصد بالجانب الإجرائي كيفية تنفيذ هذه العمليات ومدى نجاعتها.

انطلاقاً من العوامل المذكورة سابقاً، يمكن استنتاج بعض الملاحظات:

- ضرورة وضع نظام معلوماتي خاص بالسكن والذي من شأنه أن يساعد على فهم وتقييم النظام المتبع في التمويل؛
- أي إصلاح لنظام تمويل السكن قد لا يعطي ثماره إلا بعد سنوات؛
- أن الإجراءات التي تنتج بالإضافة إلى الأولويات في وضع نظام فعال في تمويل السكن تختلف من بلد إلى آخر.

## 2- الجانب الإجرائي:

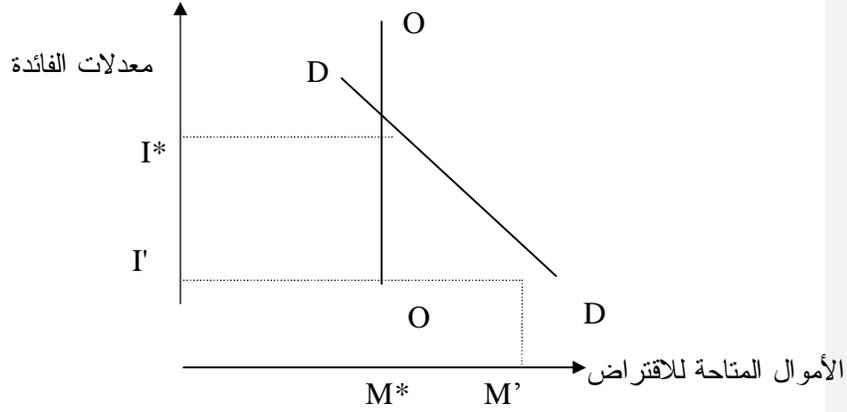
يمكن للدولة أن تتدخل في هذا الجانب من خلال إرساء قواعد التطبيق الميداني للتنظيمات المحددة سابقاً، وهذا لا يتم إلا من خلال تقوية وتعزيز الجهاز القضائي ووضع وتطبيق القوانين اللازمة بتنظيم السوق، من خلال حماية العقود المتفق عليها وتطبيقها ميدانياً.

فقد أثبتت التجارب الحديثة أن أغلب الدول التي نجحت في إرساء قواعد التمويل الرهنوي الحديث، كان لديها نظام قانوني متطور ومحكم يحمي فعلاً حق الملكية الخاصة، وتنفيذ الإجراءات التي تنص عليها العقود المبرمة في ميدان الرهن العقاري، ومن جهة أخرى يمكن للدولة أن تتدخل على مستوى السوق المالي العقاري باتخاذ مجموعة من الإجراءات تهدف إلى تنظيم تداول هذه الموارد باللجوء إلى عدة أساليب:

### 2-1- تحديد سقف لمعدلات الفائدة على القروض:

حيث يتم تحديد مستوى معين من معدلات الفائدة على الأموال المقترضة، بغرض تخفيض تكاليف الاقتراض خصوصاً بالنسبة للعائلات ذات الدخل الضعيف والتي تسعى للحصول على قرض لتمويل عملية سكنية ومثل هذا الإجراء أي تحديد سقف لمعدلات الفائدة يكون له تأثير على مستويات العرض والطلب على القروض السكنية، كما يوضحه الشكل الآتي:

### منحنى (3) تأثير تحديد سقف الفائدة في حالة عدم مرونة العرض



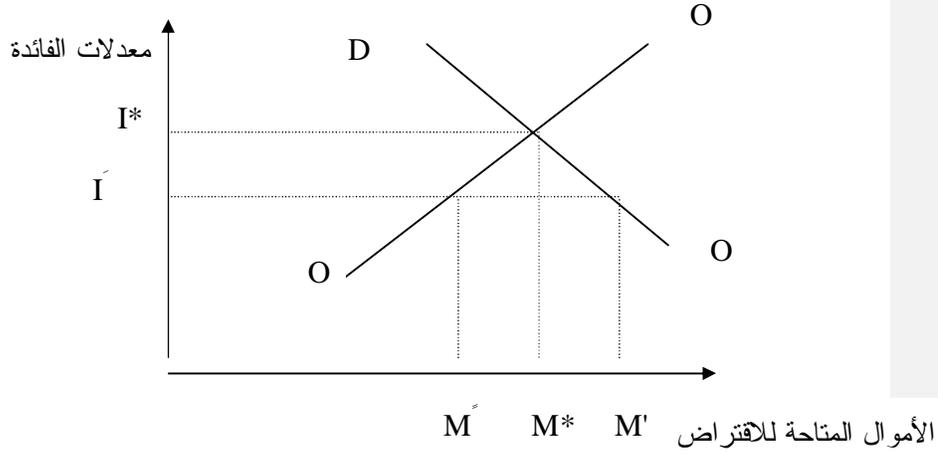
المصدر: عبد القادر بلطاس، مرجع سابق، ص 93.

عندما يكون معدل الفائدة المطبق في السوق أقل من معدل الفائدة المرجعي أو المحدد إدارياً ( $I^* < \bar{I}$ )، فإن ذلك لن يكون له تأثير على وفرة الأموال في السوق، لأن بيع وشراء الأموال يتم وفق معدل الفائدة في السوق، لكن الأمر يختلف في حالة ما إذا كان معدل الفائدة المقنن أقل من معدل الفائدة في السوق أي  $I^* > \bar{I}$ ، وسيكون هناك أثر على كمية الأموال في السوق.

فالأثر المبدئي، سيكون على وفرة الأموال، بحيث يصبح منحنى العرض (OO) غير مرن تماماً، فعندما يكون معدل الفائدة يساوي  $I^*$  فإن عرض الأموال سيكون في حدود  $M^*$ ، بينما عندما يكون معدل الفائدة يساوي  $\bar{I}$  يكون في حدود  $M'$  لينتج عن ذلك زيادة في الطلب على الاقتراض يقدر بـ  $M^*M'$ .

هذه الزيادة التي تمثل فائض في الطلب على الأموال، بسبب انخفاض معدلات الفائدة، تؤدي بالمولدين إلى وضع شروط لا تتوفر في كل الذين أبدوا رغبتهم في الاقتراض، ولذلك نجد أن عرض الأموال للاقتراض مرتفع عندما يكون معدل الفائدة يساوي معدل الفائدة المطبق في السوق.

#### منحنى (4) تأثير تحديد سقف معدلات الفائدة في حالة مرونة العرض



المصدر: عبد القادر بلطاس، مرجع سابق، ص 95.

يتضح من خلال الشكل أنه عندما يكون معدل الفائدة  $I$ ، فإن الممولين سيقومون بعرض أموال تساوي  $M$  وليست  $M'$ ، وهي مبالغ أقل من  $M^*$  التي يقابلها معدل الفائدة في السوق  $I^*$ ، نتيجة لوجود فرص استثمارية أخرى، أي أن الفارق  $M - M'$  يتم استغلاله في استخدامات ذات عوائد أعلى.

وفي الأخير يمكن القول أن تحديد معدل الفائدة بطرق قانونية أو إدارية، له تأثير سلبي على وفرة الأموال في السوق، لأن ذلك سيؤدي حتما إلى خلق نوع من نقص الفعالية في تحديد معدلات الفائدة في السوق، حسب آلية العرض والطلب.

فكلما كانت معدلات الفائدة محددة مركزيا، كلما كانت الأموال المتاحة للاقتراض أقل من المستوى المطلوب، مما يخلق ديناميكية أقل في تداول الأموال على مستوى السوق المالي، بالإضافة إلى أنه كلما كانت معدلات الفائدة منخفضة، كلما كانت شروط الاقتراض مرتفعة، مما يجعلها تقلص من الطلبات على القروض، نذكر منها الارتفاع في تكلفة دراسة الطلب، الزيادة في نسبة قيمة الضمان إلى القرض... الخ.

#### 2-2- ضمانات الدولة:

لتخفيف الشروط التي قد يلجأ لها الممول في حالة تحديد معدلات الفائدة إدارياً بإمكان الدولة أن تتدخل لإعطاء ضمانات للممولين، بهدف تغطية المخاطر التي قد تنتج عن القروض الممنوحة للعميل (1) وخاصة ذا الدخل الضعيف أو المتوسط، وفي هذه الحالة يمكن اعتبار مخاطر عدم الاسترداد من قبل المقترضين تقريباً معدومة.

لكن المشكل الأساسي الذي يطرح فيما بعد هو من سيتحمل هذه المخاطرة والتكاليف المتعلقة بها، فالمقترضون معرضون لحالات عدم السداد لسبب أو لآخر، لذا فإن هذا النوع من التعامل قد أدى إلى تحويل المخاطرة من المقترضين إلى الدولة، وإلى المواطنين ككل وذلك بإجبارهم على دفع ضرائب إضافية لتسديد العجز.

### 2-3- دعم معدلات الفائدة للمقترضين:

الطريقة الثالثة التي يمكن للدولة أن تتدخل بها للتخفيف من أعباء الفوائد هو تقديم دعم لمعدلات الفائدة المطبقة على القروض الموجهة للسكن، لنفرض مثلاً أن معدل الفائدة الاسمي في السوق يساوي 10 % سنوياً، فإذا كان الدعم المقدم من طرف الدولة يساوي 5 %، فإن معدل الفائدة الحقيقي الذي سيدفعه المقترض هو 5 %.

هذا النوع من التدخل قد يكون فعالاً إذا كان الهدف منه هو إيجاد ديناميكية جديدة في سوق السكن، ولكن يكون عديم الجدوى والفعالية إذا كان الهدف منه هو تمكين الفئات الاجتماعية ذات الدخل المحدود من الحصول على سكن، لأنها أساساً قد لا تستوفي الشروط الخاصة بالحصول على قرض سكني.

وبصفة عامة فإن المبالغ التي تستعمل في الدعم من طرف الحكومة، ستعوض بشكل أو بآخر عن طريق فرض ضرائب جديدة أو استعمال المبالغ الموجودة، لذلك فإن أحسن وسيلة لتمكين الفئات ذات الدخل الضعيف والمتوسط من الحصول على سكن هو الاستفادة من الدعم المباشر والموجه للحصول على سكن.

### 2-4- تدخل الدولة كوسيط مالي:

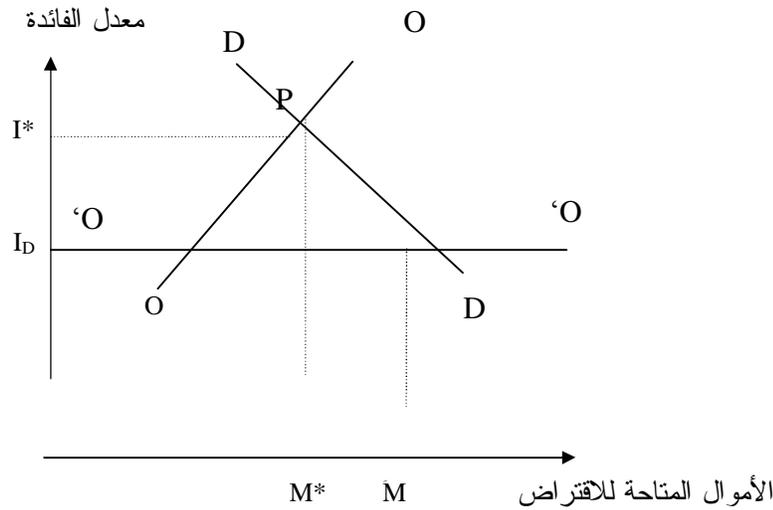
بإمكان الدولة أن تتدخل كوسيط مالي في السوق بإنشاء مؤسسات تقوم بالتمويل سواء الإقراض أو الاقتراض من السوق المالي، ثم استعمال المبالغ المحصل عليها وإعادة إقراضها بشروط تفضيلية

(1) - سيتم دراسة المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها الممول بالتفصيل في الفصل الثالث من هذه المذكرة، ص

إلى المؤسسات المالية المتخصصة في تمويل السكن، ليكون معدل الفائدة المقترح في هذه الحالة أقل من معدل الفائدة المطبق في السوق.

في كل الحالات فإن الدولة بواسطة مؤسساتها، تمثل الوسيط المالي الذي يقوم بتوجيه الأموال المحصل عليها، في مجال تمويل المشاريع السكنية ذات الطابع الاجتماعي، دون ترك ذلك للسوق وحده.

#### منحنى (5): تأثير تدخل الدولة كوسيط مالي في مجال تمويل السكن



المصدر: عبد القادر بلطاس، مرجع سابق، ص100.

قبل أن تقوم الدولة بدور الوسيط المالي فإن تقاطع منحنى العرض ومنحنى الطلب يكون في النقطة P بسعر فائدة  $I^*$  ومبلغ الأموال الجاهزة للاقتراض  $M^*$ ، لكن وبعد تدخل الدولة كوسيط، فإن منحنى العرض يتحول إلى خط أفقي  $O\bar{O}$ ، وذلك مهما كان المبلغ المقترض كما أنه بإمكان الدولة وضع سقف للمبلغ المقترض، غير أن الشيء المؤكد هو أن معدل الفائدة الذي سيدفعه المقترض سيكون أقل من معدل الفائدة في السوق.

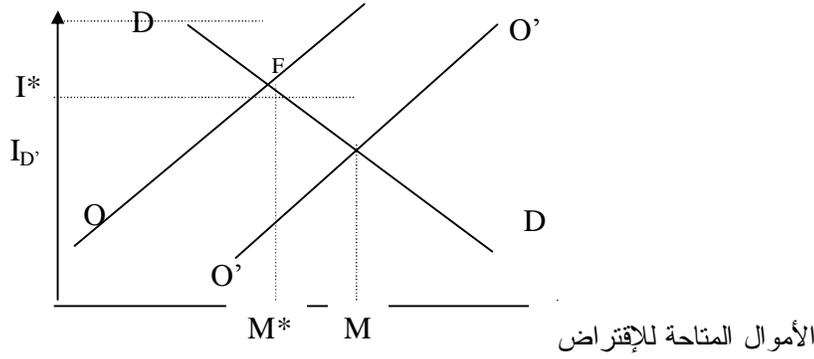
الأثر الذي قد يحدثه تدخل الدولة كوسيط مالي هو الإخلال بالتوازن في السوق المالي، وذلك لأن تدخل الدولة كمقترض في السوق المالي، سيجعلها وذلك بفضل الضمانات التي تقدمها تدفع معدلات فائدة منخفضة، مقارنة مع باقي المتعاملين الاقتصاديين (مؤسسات مالية خاصة و أفراد)، لنقوم بعد ذلك بإعادة توزيعها على فئة اجتماعية معينة بشروط تفضيلية عن تلك التي يفرضها السوق، وهذا

ما يؤدي إلى إحداث خلل في آلية العرض والطلب الخاصة بهذا الأخير.

## 2-5- إقرار إعفاءات ضريبية خاصة:

الطريقة الأخيرة التي يمكن للدولة أن تتدخل بها لتشجيع الاستثمار في مجال تمويل السوق السكني، هو إقرار إعفاءات ضريبية معينة على المؤسسات الممولة، تكون نتيجتها حصول المقترض على امتيازات متعلقة بمعدلات الفائدة (تكون معدلات الفائدة أقل مما يجب أن تكون عليه في السوق). يمكن توضيح تأثير هذا الإجراء بالمنحنى الآتي:

### منحنى (6) تأثير الإعفاءات الضريبية على عملية تمويل السكن



المصدر: عبد القادر بلطاس، مرجع سابق، ص 102.

في حالة عدم وجود إعفاءات ضريبية فإن منحني العرض والطلب يلتقيان في النقطة  $F$ ، مقابل معدل فائدة  $I^*$  ومبلغ متاح للإقتراض  $M^*$ ، ولكن وجود إمكانية إعفاءات ضريبية تؤدي إلى انتقال منحني العرض إلى  $O'O$ ، وعليه فإن المبالغ المتاحة للإقتراض ستكون مساوية للقيمة  $M$  بمعدل فائدة  $I_D$ ، بحيث يكون لهذه العملية نفس تأثيرات الإجراء السابق (دعم معدلات الفائدة).

من خلال ما سبق نستطيع القول بأن تدخل الدولة بشكل غير مباشر في مجال تمويل السكن، من خلال تأثيرها على عناصر معينة (خفض الضرائب، تقديم دعم لمعدلات الفائدة في السوق، تقديم ضمانات) أو بشكل مباشر من خلال تقديم دعم لفئة اجتماعية معينة له مزاياه وعيوبه.

فمن المزايا التي يحققها تدخل الدولة هو إعادة توزيع بعض الموارد بصورة عادلة بين مختلف

الفئات الاجتماعية، أما العيوب التي تنتج عن هذا التدخل هو إحداث خلل في توازن السوق، خصوصا عندما تكون هذه الأخيرة تعمل في مستوى متوازن، مما يؤدي إلى تفضيل فئة أو نشاط معين على حساب فئة أو نشاط آخر، لكن بالرغم من ذلك يجب على الدولة التكفل بالفئات الاجتماعية ذات الدخل الضعيفة التي لا تستطيع الحصول على القروض السكنية وهذا في إطار برامج السكن الاجتماعي، كما هو معمول به في جميع بلدان العالم.

من خلال دراستنا لمختلف أنظمة تمويل السكن، نستخلص أنّ الأنظمة المالية المطبقة في أغلب الدول تتسم بخاصتين أساسيتين، إما أن تحتوي على نظام تمويل للسكن قوي وفعال بحيث يدعم النمو الاقتصادي، بالإضافة إلى قدرته على توفير الادخار الخاص بتمويل المشاريع السكنية، إما أن تحتوي على نظام ضعيف لتمويل السكن غير قادر على تجنيد الادخار وإشباع حاجات التنمية في هذا المجال.

الأمر الذي ينتج عنه تدخلات إدارية وسياسية تؤدي كلها إلى إجبار السلطات العمومية، على إقرار سياسات مبنية على مزيد من الإعانات التي تكون مصادرها الخزينة العمومية مما يزيد من تفكك النظام المالي ككل كما أنه يمكن أن نستنتج من خلال دراسة المقارنة المجراة على نموذجي تمويل السكن في كل من أوروبا والو. م. أ، وأن لكل منهما خصوصياته التي تجعله يختلف عن الآخر. إلا أنه يمكن اعتبارهما بمثابة النموذجين الأكثر تطورا واستقرارا في مجال تمويل السكن، لما لهما من تأثير على الخيار الذي يجب التوقف عنده لإنشاء وتطوير نظام فعال لتمويل السكن في البلدان التي لجأت إلى نظام السوق حديثا، من بينها الجزائر التي استخلصنا أنّ نجاح السياسة التي تبنتها في مجال التمويل السكن منذ سنة 1997 ترتبط بشكل أساسي بمستوى تطور الجهاز المصرفي الجزائري الذي يتميز بنقص خبرته وضعف إمكانياته، إضافة إلى حداثة إنشاء المؤسسات الداعمة لنشاطه.

كما أنه من الجدير بالذكر أنه لا يمكن الاستغناء عن دور الدولة في مجال تنظيم وتمويل السكن الذي يختلف من دولة إلى أخرى، مهما كانت طبيعة ومستوى تطور النظام المالي المتبع.

وفي الأخير نستطيع القول أنه بالرغم من هذه الاختلافات بين النماذج المدروسة، فهي تشترك في نقطة واحدة، ألا وهي اقتران عمليات تمويل السكن بمجموعة من المخاطر الائتمانية المتعلقة بمحافظ القروض السكنية، والتي تحاول البنوك والمؤسسات المالية السيطرة عليها والنزول بها إلى أدنى مستوى ممكن وذلك باستعمال مجموعة من الوسائل والإجراءات التنظيمية. فكيف تتم إدارة وتسيير هذه المخاطر للتقليل من أثارها السلبية على نتائج القرار الائتماني؟

## الفصل الثالث: إدارة وتسيير القروض السكنية

المبحث الأول: الأخطار الائتمانية المرتبطة بالقروض السكنية

المبحث الثاني: الوسائل والطرق المتبعة في تسيير أخطار القروض السكنية

المبحث الثالث: البرامج المختصة في منح القروض السكنية

### الفصل الثالث: إدارة وتسيير القروض السكنية

تعتبر القروض السكنية أكثر المنتجات البنكية تعرضا للأخطار الائتمانية نظرا لطول أجل استحقاقها، وعليه سنحاول أن نخصص المبحث الأول للتعرف على هذه الأخطار بمختلف أنواعها لننتقل في المبحث الثاني للتعريف بمختلف الوسائل والطرق التي تستعملها البنوك التجارية للتحكم في هذه الأخطار قبل اتخاذ قرار منح القرض السكني (وسائل التسيير القبلية) وبعد الموافقة على منحه (وسائل التسيير البعدية).

بعدها سنشرح عنصرا هو في غاية الأهمية يرتبط بتغطية أخطار القروض السكنية ألا وهو تقنية التوريق، لكن قبل أن نتعرض إليها سنحاول التطرق إلى مفهوم السوق الثانوي الذي تعرض فيه الأوراق المالية الناتجة عن هذه التقنية، وهذا بالاستعانة بالتجربتين الأمريكية والفرنسية في هذا المجال مع الإشارة إلى التجربة الحديثة للجزائر في مجال التوريق.

أما المبحث الثالث فسنركز فيه على أهم البرامج المستخدمة من طرف البنوك التجارية في منح القروض السكنية، حيث سنقسمها إلى برامج تقليدية وبرامج حديثة، لنحاول في الأخير عرض وشرح كيفية تشكيل ودراسة ملف قرض سكني.

## المبحث الأول: الأخطار الائتمانية المرتبطة بالقروض السكنية

ترتبط عملية منح القروض السكنية بمجموعة من الأخطار المتعلقة بالنشاط البنكي، 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"<sup>(1)</sup> يمكن تلخيصها فيمايلي:

### 1- الأخطار التقنية<sup>(2)</sup>:

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.

### 2- الأخطار الإدارية<sup>(3)</sup>:

هي الأخطار المتعلقة بالتجاوزات و الأخطاء الإدارية المرتبطة بتكوين ملف القرض وكيفية معالجته وتسييره إداريا. و لضمان التسيير الإداري الجيد و تجاوز هذه الأخطاء يجب الالتزام بـ:

- 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..الخ)، وتنظيم شبكة علاقات جيدة بينها.

### 3- الأخطار التجارية<sup>(4)</sup>:

هي الأخطار المتعلقة بالجانب التسويقي للمنتجات البنكية بصفة عامة، وللقروض السكنية بصفة خاصة، حيث أن هذه الأخيرة تخضع لاستراتيجية تسويقية تركز على<sup>(5)</sup>:

### 3-1- تحديد السوق المستهدف:

بمعنى تجزئة السوق إلى عدة قطاعات تضم مجموعة من العملاء الذين لهم نفس الخصائص

---

(1)- Société interbancaire de formation, Etude et analyse des risques du crédit bancaire, Janvier 2001, p1.

(2)- Gaudin M, Op. Cit, p137.

(3)- Ibid, p137.

(4)- Ibid, p139.

(5)- عوض بدير الحداد، تسويق الخدمات المصرفية، البيان للطباعة والنشر، مصر، 1999، ص 103.

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. و كمثال على ذلك هو اختيار البنك التعامل مع العملاء الذين لا يقل دخلهم الشهري عن 20000 دج و يكون لديهم حسابا بنكيا لديه حتى يحصلوا على قروض سكنية.

### 3-2- تصميم المزيج التسويقي للقروض السكنية:

يتمثل المزيج التسويقي في المنتج، السعر، الترويج و التوزيع أو ما يعرف في كتب التسويق بـ (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 و للأشخاص الذين تكون دخولهم محدودة.

### 4- الأخطار القانونية<sup>(1)</sup>:

هي الأخطار المتعلقة بعدم احترام الجوانب القانونية والتنظيمية الخاصة بمنح القروض السكنية، حيث يمكننا التمييز بين:

#### 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 المقترض)، بحيث يجب أن يتضمن هذا الأخير جميع المعلومات الخاصة بعملية الإقراض (شروط تحقيق العملية و طبيعة الضمانات و كيفية تسيرها...).

#### 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؛

---

(1)- Gaudin M, Op. Cit., P140.

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

## 5- الأخطار المالية:

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

### 5-1- الخطر بالمقابل (le risque de contrepartie)<sup>(1)</sup>:

هذا النوع هو أقدم أنواع الأخطار البنكية وأكثرها أهمية ويعرف على أنه ذلك الخطر الذي ينتج عن عدم ملاءة المقرض، 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<sup>(2)</sup> (ممثلة في البنك المركزي) البنوك التجارية على تطبيق معامل توزيع الأخطار (la division des risques) من خلال القيدين التاليين:

- تغطية الأموال الخاصة لـ25% من مجموع الأخطار التي يتعرض لها البنك نتيجة منحه لمجموعة من القروض لعميل واحد.

- تغطية الأموال الخاصة لـ100% 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.

إن الهدف من وراء تحديد هذين القيدين هو توزيع الأخطار على مجموعة كبيرة من العملاء بالشكل الذي يضمن عدم إفلاس البنك التجاري نتيجة لإخلال عميل أو مجموعة من العملاء بالتزاماته.

و يمكن أن نقسم هذا النوع من الأخطار إلى قسمين رئيسيين:

### 5-1-1- خطر عدم التسديد:

---

(1)-de Coussercergues S, Gestion de la banque, Dunod, Paris, 1996, P98. et Gaudin M, Op. Cit. , p160.

(2) - في إطار تغطية الأخطار التي يمكن أن تتعرض لها البنوك التجارية، قامت مجموعة من الدول المصنعة de sept بوضع اتفاقية مشتركة عن طريق بنك التسويات الدولية تتضمن مجموعة من العلاقات والنسب تُعرف بالقواعد الاحترافية حددت حجم رأس المال بمعامل الملاءة في مرحلة أولى سنة 1988م لتتوسع سنة 1996م، وتشمل باقي الأخطار ونذكر منها معامل السيولة و معامل التحويل. انظر:

يكون في حالة العجز التام والنهائي للمقترض عن عملية تسديد المبلغ الكلي أو الجزئي للقرض، مما يؤدي إلى إلحاق أزمة السيولة بالبنك.

#### 5-1-2- خطر تجميد القرض:

يكون في حالة عجز المقترض عن تسديد القرض في المواعيد المستحقة مما يؤدي إلى إلحاق أزمة سيولة بالبنك.

فالفارق بين الخطرين أن الأول هو عجز نهائي إذ لا يمكن للبنك تحصيل قيمة القرض، أما الثاني فهو عجز مؤقت لكن كليهما يمكن أن يوقعا البنك في خطر السيولة.

#### 5-2- خطر السيولة<sup>(1)</sup>:

تعرف السيولة بمقدرة البنك على تسديد استحقاقاته الفورية عن طريق السيولة الحاضرة في خزائنه، إذن يمكن تعريف خطر السيولة بأنه عدم مقدرة البنك على تسديد طلبات السحب اليومية للعملاء عن طريق تسيير استخداماتها، كما يمكن تعريفه على أنه الخطر الناتج عن تباين تواريخ استحقاق الاستخدامات والموارد الممولة لها بحيث يكون استحقاق الموارد قبل الاستخدامات، ونميز بين نوعين من خطر السيولة:

#### 5-2-1- خطر السيولة المباشرة (الفورية)<sup>(2)</sup>:

يتحقق في حالة عدم مقدرة البنك على تغطية طلبات السحب الكبيرة وغير المتوقعة من طرف المودعين، ولتجنب هذا النوع من الأخطار يجب الالتزام بتطبيق القواعد الاحترازية، الخاصة بنسبة معينة للسيولة يجب العمل وفقها:

$$\text{معامل السيولة} = \frac{\text{الأصول السائلة المرجحة بمعامل الأخطار}}{\text{الاستحقاقات المرجحة بمعامل الأخطار}} \leq 100\%$$

حيث تمثل الأصول السائلة المرجحة<sup>(3)</sup> مجموع الاستخدامات أي القروض الممنوحة للعملاء،

(1)- Gaudin M, Op.Cit. p147.

(2)- Ibid, Op. Cit, p148 et S. de Coussergues, Op. Cit, p98.

(3)- Maacha L, Encadré par Tigzirine, Les perspectives de développement des crédits immobiliers, Ecole supérieure des banques, Algérie, 2003, p 44.

السندات الحكومية... الخ التي يمكن تحويلها إلى سيولة خلال شهر، بالإضافة إلى النقدية الجاهزة. أما الاستحقاقات المرجحة هي مجموع الموارد أي الودائع بجميع أنواعها التي قرب تاريخ استحقاقها، بالإضافة إلى بعض العناصر خارج الميزانية، حيث يجب أن تكون هذه النسبة مساوية لـ 100 % على الأقل حتى تغطي سيولة البنك على الأقل احتياجاته من السيولة.

#### 5-2-2- خطر التحويل<sup>(1)</sup>:

يتحقق في حالة تمويل استخدامات طويلة الأجل باستعمال موارد قصيرة الأجل، كما هو الحال بالنسبة للقروض السكنية. هذا النوع من الأخطار يمكن التحكم فيه بتطبيق القاعدة الاحترازية الآتية:

$$\% 60 \leq \frac{\text{قيمة الأموال الخاصة + مجموع الموارد الأكبر من 5 سنوات}}{\text{قيمة الأصول الثابتة + مجموع الاستخدامات الأكبر من 5 سنوات}}$$

#### 5-3-3- خطر معدلات الفائدة<sup>(2)</sup>:

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:

#### 5-3-1- 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)- Gaudin M, Op. Cit , PP 148-149. et de Coussergues S, Op. Cit., P 99

(2)- Ibid, Op .Cit., P99.

### 5-3-2- 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 لمعدلات 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 البنك.

### 6- خطر عدم الملاءة<sup>(1)</sup>:

هو خطر مرتبط بالبنك في حد ذاته كنتيجة لتحقق الأخطار السابقة الذكر حيث يصبح البنك غير قادر على تغطية التزاماته، وعلى هذا الأساس تقوم السلطات النقدية بفرض نسبة معينة للأموال الخاصة<sup>(\*)</sup> لتغطية هذا الخطر:

$$\text{الأموال الخاصة} \\ \text{معامل الملاءة} = \frac{\text{الأصول الصافية بالأخطار}}{\text{المسحوق}} \leq 8\%$$

و المادة 3 من التعلية 74/94 الخاصة ببنك الجزائر، تفرض على البنوك و المؤسسات المالية الالتزام بمعامل الملاءة الذي يمثل بالعلاقة بين الموال الخاصة الصافية و مجموع القروض المرجحة

(1) - Ibid, Op.Cit, P101.

(\*)- للاطلاع على تركيبة الأموال الخاصة و الأصول المرجحة بالأخطار، أنظر التنظيم 94/4 المؤرخ في 1995/04/20 الخاص ببنك الجزائر.

بالأخطار، هذه النسبة التي يجب أن تكون على الأقل مساوية لـ 8 %.

#### **7- خطر انخفاض قيمة الضمان العقاري:**

يتمثل أساسا في انخفاض قيمة الأصل الممول المعروض كضمان لصالح البنك، نتيجة لظروف العرض والطلب في السوق العقاري، يمكن تسيير 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 و طبيعة التمويل.

#### **8- خطر الاسترداد المسبقة<sup>(1)</sup>:**

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

بعد تعرضنا لمختلف أخطار القروض التي تتعرض لها البنوك التجارية نتيجة منحها القروض السكنية، و لأن البنوك التجارية تحاول تجنب هذه الأخطار عن طريق تسييرها و التحكم فيها فقد ظهرت عدة طرق و وسائل لهذا الغرض، سنحاول أن نتعرف عليها في المبحث الثاني.

---

<sup>(1)</sup> – Dridi H, Encadré par : Mahiou S, Gestion des crédits immobiliers, Ecole supérieur de banque, Septembre 2002, P25

## المبحث الثاني: الوسائل والطرق المتبعة في تسيير أخطار القروض السكنية<sup>(1)</sup>

يحاول البنك قدر المستطاع التحكم في مجموع الأخطار التي يتعرض لها عند منحه للقروض السكنية الاستعانة بمجموعة من وسائل تسيير الأخطار، سواء على مستوى دراسة ملفات القروض السكنية (وسائل التسيير القبلية)، أو عند القيام بمراقبة ومتابعة الوضعية المالية للمقترض بالإضافة إلى تقييم الضمانات عن طريق ما يعرف بوسائل التسيير البعدية.

### 1- وسائل التسيير القبلية لخطر القرض السكني:

تتمثل في مختلف الطرق التي يستعملها البنك من أجل دراسة ملف القرض السكني للتعرف على المركز المالي للعميل و مبلغ القرض و مدة القرض و معدل الفائدة و مختلف الضمانات المعروضة من طرفه (أي العميل) لاتخاذ قرار قبول أو رفض منح القرض، وهي تتمثل أساسا في:

#### 1-1 - نظام التفويض (الوكالة)<sup>(2)</sup>:

هو الفعل الإرادي والشكلي (بموجب عقد تفويض) يستطيع من خلاله البنك أو مسير مالي مخول له باتخاذ القرارات الخاصة بنشاطات الإقراض، منح وكالة لصالح تنظيم معين قد تكون لجنة قرض أو مساعد مختص في البنك القيام بدراسة ملف القرض واتخاذ القرارات الخاصة به. حيث يهدف نظام التفويض إلى تحقيق مجموعة من الأهداف يمكن تلخيصها فيما يلي:

- تحسين نوعية الخدمة (السرعة في الأداء، مستويات اتخاذ القرار)؛
- التحكم في الأخطار المتعلقة بالقروض السكنية من حيث المبلغ و المدة و نوعية الضمانات ؛

- الالتزام بالقواعد والتنظيمات الخاصة بالبنك (القانون الداخلي للبنك) .

كما يركز نظام التفويض على ثلاثة عناصر أساسية، وهي:

#### 1-1-1 - مجال استخدام التفويض:

يرتكز نظام التفويض الخاص بدراسة ملف القرض على مبلغ القرض المفوض لكل عملية،

---

(1)- سيتم التطرق إلى وسائل التسيير (القبلية و البعدية) المتعلقة بتسيير الأخطار الائتمانية في CNEP-Banque في الفصل الرابع من هذه المذكرة، ص .

(2)-Mathieu M, L'exploitation bancaire et le risque de crédit, Revue Banque éditeur, Paris, 1995, P 160.

تواريخ استحقاقات القروض و طبيعة القروض بحيث أن هذه الأخيرة تتقاطع مع قيمة المبالغ الممنوحة لتحديد الشروط الخاصة بعملية الإقراض، مأخوذ على سبيل المثال الشروط التالية:

- مبلغ القرض المطلوب  $X >$ ؛

- تواريخ استحقاقات القروض  $y >$ ؛

- مجموع القروض السكنية  $Z >$ .

### 1-1-2- شروط ممارسة التفويض:

يقوم بهذه الوظيفة موظف أو مجموعة من الموظفين تابعين للجنة المختصة في دراسة ملفات القروض، حيث تأخذ العملية شكل عقد كتابي يسمح بتحديد الهدف من هذا التفويض ومسؤوليات كل طرف فيه بالإضافة إلى تسهيل عمليات المراقبة من طرف المؤسسات المقرضة. كما أن حسن تسيير هذه العملية مرتبط بشكل أساسي بكفاءة وخبرة الموظفين المكونين للجنة القرض.

### 1-1-3- متابعة ومراقبة عملية التفويض:

تدخل هذه العملية في إطار تسيير أخطار القروض السكنية، واحترام الإجراءات الداخلية المتابعة من قبل البنك، لذلك فهي تخضع دائماً إلى عمليات مراقبة ومتابعة فيما يخص احترام مبالغ القروض المفوض بها، مواصفات الإشراف...

### 1-2-1- طريقة التنقيط (قرض العلامة (Scoring)):

لقد ظهرت هذه الطريقة لأول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1950<sup>(1)</sup>، وهي اليوم شائعة الاستعمال في كثير من المؤسسات المالية، وفيما يلي مفهوم عام حولها متبوعاً ببعض خصائصها.

### 1-2-1- مفهوم:

هي طريقة إحصائية تمكننا من التوقع عن طريق علامة رقمية تسمى (Score)، الخطر الذي يمثله المقرض بالنسبة للبنك<sup>(2)</sup>؛ حيث تقوم هذه الطريقة في تقييم ملاءة المقترضين (مجال القروض السكنية) على نموذج يعتمد على تحديد عينة كافية للتمثيل.

### 1-2-2- خصائص طريقة التنقيط:

سنحاول أن نحصرها في بعض المزايا والعيوب المرتبطة بها، والتي قد تكون دافعا

(1) - Ibid, Op. Cit, P 165.

(2) -de Coussergues S, Op. Cit, P 175.

لاستخدامها من عدمه.

## 1/ المزايا:

لطريقة التتقيط عدة مزايا، أهمها البساطة والسرعة، التجانس والتماثل.

### أ- البساطة والسرعة:

تتم معالجة الملفات وفق هذه الطريقة دون أخذ الكثير من الوقت مما ينتج عنه امتيازين، يتمثل الأول في الامتياز التجاري حيث أن العميل يتلقى الرد خلال دقائق مما يعزز ثقة العميل في البنك، والثاني امتياز داخلي يتمثل في تسهيل و تسريع سيرورة العمليات الإدارية على مستوى التسيير الداخلي للبنك، وهي بذلك تعتبر كعنصر إيجابي وتنافسي بالنسبة للبنك مما يسمح بتحقيق مردودية أحسن وتحكم أكبر في الخطر.

### ب- التجانس (التماثل):

معالجة الملفات عن طريق نظام التتقيط يسمح بتحقيق العدالة في معالجة الملفات، حيث أن هذه الأخيرة تعالج بنفس الطريقة مهما كان التفويض أو تاريخ الطلب، مما يجعل البنك يعتمد على دراسة موضوعية لملفات القروض (قروض سكنية)، من أجل اتباع سياسة إقراض دائمة وثابتة.

## 2/ العيوب:

تتأثر طريقة التتقيط بتغيرات وتطورات المحيط الاقتصادي (التضخم، تغيرات معدلات الفائدة... الخ)، هذا التطور يجعل استعمال نتائج تعتمد على معطيات سابقة قابل للنقد، وفي هذه الحالة نستطيع القول بأن النتائج لا تكون دائما ذات مصداقية خصوصا فيما يتعلق بالقروض الطويلة الأجل (القروض السكنية) كما أن طريقة التتقيط قد تفشل نتيجة:

- التغير في سلوكيات العملاء الجيدين وغير الجيدين، مما يؤدي إلى التأثير على تركيبة الفئات المميزة؛

- التغيرات التي يمكن أن تجرى على ملفات القرض (تغيير تشكيلة الوثائق المكونة لملف القرض)، مما يؤثر على النتيجة ويجعلها عشوائية.

و لذلك فإن طريقة التتقيط تتطلب مراقبة دورية ومنتظمة لملاءمة نتائجها للتغيرات الخاصة بالمحيط. وفي الأخير نستخلص أن هذه الطريقة من بين الوسائل التي يعتمد عليها في اتخاذ القرارات دون الاستغناء عن عمليات تحليل وتركيب الملفات.

### 1-3-3-1 - طريقة الميزانية النموذجية (le budget type) (1):

#### 1-3-3-1 - مفهوم:

هي طريقة يتم الاعتماد عليها بشكل كبير في مجال تسيير أخطار القروض السكنية، تركز على تحديد مجموع المداخل والنفقات (التكاليف غير المضغوطة)، بما فيها القروض الممنوحة في فترات سابقة لعائلة نموذجية، بهدف تشكيل ميزانيتها واستخراج الرصيد أي الفرق بين المداخل والتكاليف، والذي يمثل من جهة القدرة على الادخار ومن جهة أخرى المقدرة أو عدم المقدرة على تسديد القرض المطلوب، مع العلم أنه لا يجب الاعتماد فقط على ميزانية العائلة التي يتم تشكيلها انطلاقا من معطيات مصرح بها كالراتب مثلا... الخ، وإنما على المنطق الحسابي الذي يعتمد على معطيات خاصة بالفئة الاجتماعية للمقترض و نفقاته المثالية محصل عليها من دراسات خاصة بالاستهلاك.

في الواقع نستطيع أن نعتبر أن هذه الطريقة بمثابة تكييف للعائلات (الفئة المقترضة)، على الممارسات التقليدية الخاصة بتحليل ودراسة ملفات القروض الخاصة بالمؤسسات بالاعتماد على حسابات النتائج والميزانية المالية.

#### 1-3-3-2 - مميزات هذه الطريقة:

تمتاز هذه الطريقة بما يلي:

- طريقة إجمالية تعالج مقدرة العائلة على الادخار بصفة إجمالية؛
- يأخذ بعين الاعتبار كل المداخل والأعباء دون استثناء؛
- استخراج قدرة العائلات والأفراد على الادخار؛
- تعالج جميع المجتمعات فهي لا تفقد صلاحيتها إذا تم تغيير المجتمع؛
- تسهل عملية التسيير إذا ما أراد البنك (المقترض) تكثيف الشروط الخاصة بملفات القروض؛ من خلال تخفيض معدل مقدرة العائلات (2) للحصول على السكن؛
- تمكن البنك من معرفة الوضعية المالية للعميل بشكل دقيق مما يمكننا من منحه قرض يتوافق مع احتياجاته وقدرته على التسديد، بالإضافة إلى تقديم أسباب موضوعية ومؤسسة في حالة الرفض.

(1) - Smadhi A, Encadré par Metref, Le crédit immobilier aux particuliers, mémoire de fin d'étude, Ecole supérieur des banques, Algérie, 1999, PP 57-60.

(2) - معدل المقدرة يعرف على أنه العلاقة التي تربط مختلف التكاليف سواء كانت تأجيرية أو مالية بالمداخل المتوفرة.

#### 1-4- تحديد الرصيد الصافي الخاص بالعائلة:

هي طريقة يستعملها البنك بشكل فردي، أو يستعين بها لتدعيم نتائج الطريقة السابقة (الميزانية النموذجية). تركز هذه الطريقة على حساب الفارق بين مجموع الدخول والتكاليف مع الأخذ بعين الاعتبار عدد أفراد العائلة بهدف تحديد المبلغ المالي الذي يضع المقترض في وضعية عدم الملاءة. و هذا الرصيد يتم حسابه بالطريقة الآتية:

(مجموع الدخول - مجموع التكاليف) مبلغ مالي معين

عدد أفراد العائلة

**ملاحظة:** تحدد قيمة الدخول على أساس استراتيجيات الإقراض الخاصة بالبنك، وكيفية تسييره للأخطار الخاصة بالقروض السكنية.

#### 1-5- طريقة الخبراء:

تعتبر هذه الطريقة من بين الطرق المستخدمة في اتخاذ القرارات بمختلف مستوياته، وسنحاول أن نبين كيفية استخدامها لنقدم فيما بعد بعض خصائصها.

#### 1-5-1- مفهوم<sup>(1)</sup>:

و هي طريقة تساعد البنك على اتخاذ قرار منح أو رفض منح القرض السكني بالاستعانة بخبرة وطريقة تفكير شخص متخصص في هذا المجال، حيث ترسل إليه الملفات أو المعطيات الخاصة بطلبات القروض السكنية في شكل استبيان ليقوم بتشخيصها ودراستها ويقدم تقريرا للبنك في شكل اقتراح يتم على أساسه اتخاذ القرار.

**ملاحظة:** لقد تم تطبيق طريقة الخبراء في مجال القروض السكنية في فرنسا بالاعتماد على 500 قاعدة معطيات، تكونت نتيجة المعرفة المجمعمة والمتراكمة حول القروض السكنية على مدى عدة سنوات.

#### 1-5-1- مميزات هذه الطريقة:

تتميز بما يلي:

- تخفيض تكلفة الدراسة بحيث تحدد على قدر الحالات المعقدة المدروسة، والتي من أجلها يكون مقدار القروض معتبرا؛

<sup>(1)</sup>-Revue de financier, Systèmes experts et analyse, dossier spécial, N° 114, 1998, PP 4-6.

- تحسين نوعية الدراسة و ذلك باستعمال وسائل التشخيص المالي؛
- تمكين الخبير في حد ذاته من مطابقة النظرة الذاتية للملف مع النظرة الموضوعية المستخلصة من الطريقة .
- من أجل استخدام نظام الخبراء يجب أن تتوفر قاعدة معطيات تتضمن مجموعة من القوانين والوقائع:
- قاعدة القوانين الموضوعية من طرف الخبير أثناء القيام بتحليل خطر القرض؛
- قاعدة الوقائع تمثل مختلف المعطيات الكمية والنوعية.

من خلال عرضنا لمختلف الطرق السابقة، نجد أن البحث عن المعطيات بما يسمح باتخاذ قرارات سليمة وتقليص هامش الخطر هو ذو أهمية بالغة، إذ لا بد من استخدام معطيات موضوعية، صحيحة، حديثة، ومن مصادر موثوق بها، هذه المصادر قد تكون من داخل البنك نتاجا لنشاطه أو خبرة موظفيه، أو من مصادر خارجية سنبينها فيما يلي:

#### **1-6-1- مصادر المعطيات الخارجية:**

تعتبر المعلومة عنصرا هاما في فعالية أي سياسة للتحكم في الأخطار، فبالإضافة إلى اعتماد البنك على الملفات الداخلية الخاصة به والتي تتضمن معلومات حول حركة حسابات العميل، سلوكياته وتطور مداخله، فهو يحاول دائما اللجوء إلى مصادر خارجية للتحقق من الوضعية الحقيقية للعميل، ومن ضمن المصادر الخارجية نذكر ما يلي:

#### **1-6-1-1- محافظة الرهونات:**

تزود البنك بقائمة ووضعية المباني والممتلكات الخاصة بتغطية عميله، وكذلك مختلف العمليات المطبقة عليها سواء بيع أو رهن خصوصا إذا تعلق الأمر بالرهن القضائي محقق لصالح دائنين آخرين يمكنهم التأثير على وضعية البنك.

#### **1-6-1-2- البنوك المركزية:**

نأخذ على سبيل المثال بنك الجزائر الذي يقدم المعلومات لباقي البنوك التجارية عن طريق مصالحه نذكر منها مركزية الأخطار<sup>(1)</sup> ومركزية عوارض الدفع.

بعد التطرق إلى مختلف الوسائل التي تستعملها البنوك التجارية لتحديد المبدئي لملاء العملاء المقترضين، سنحاول في النقطة الموالية التطرق إلى مختلف الضمانات والتأمينات التي تطلبها البنوك

(1)-التعليمية رقم 01/92 المؤرخة في 22 مارس 1990 تتضمن تنظيم طريقة عمل مركزية الأخطار.

التجارية بهدف تغطية أخطار القروض السكنية.

### 1-7-1- الضمانات وتأمين القروض السكنية:

بالرغم من فعالية ونجاعة وسائل التسيير السابقة الذكر، إلا أنها لا تلغي خطر عجز المقترض عن التسديد، خصوصا وأن البنوك التجارية تتعامل بأموال الغير (الودائع بمختلف أنواعها)، لتمويل استخداماتها الطويلة الأجل (القروض السكنية)، مما يلزمها تدعيم وضعيتها كمؤسسة دائنة بالاستعانة بمجموعة من الضمانات والتأمينات في هذا المجال.

#### 1-7-1- الضمانات:

تشمل الضمانات المتعلقة بالقروض السكنية نوعين هما:

#### 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 دائته. في مجال القروض السكنية يتم الاعتماد بشكل أساسي على الكفالة<sup>(1)</sup> وهي العقد الذي يتم بموجبه التزام شخص معين يسمى الكفيل بتنفيذ التزامات المدين اتجاه دائته في حالة عجز هذا الأخير عن تسديدها بنفسه، والكفالة لا تضمن إلا المبلغ الأصلي، أما الفوائد فلا يتم ضمانها إلا بموجب اتفاق كتابي يتحدد فيه معدل الفائدة حيث يمكننا التمييز بين الكفالة البسيطة، الكفالة التضامنية.

#### أ - الكفالة البسيطة:

بموجبها يحق للكفيل أن يطلب من البنك قبل استعماله الكفالة رفع دعوة قضائية أو لا على المدين، وهذا ما يعرف بحق التجريد. إذا طلب الكفيل التجريد وجب عليه أن يقوم على نفقته بإرشاد الدائن إلى أموال المدين التي تقي بالدين كله. أما في حالة تعدد الكفلاء فإن كل واحد منهم ملزم بحصته من هذه الكفالة وهذا ما يعرف بحق التقسيم .

#### ب - الكفالة التضامنية:

في حالة تضامن الكفلاء فيما بينهم لصالح الدائن يكون كل واحد منهم مسؤول عن تسديد الدين كله، وفي هذه الحالة يسقط عنهم حق التجريد والتقسيم إلا إذا اتفق على غير ذلك.

#### 2/ الضمانات العينية:

(1)- تريكي كارين تحت إشراف الدكتور شرابي عبد العزيز، خطر القرض، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في الاقتصاد، جامعة قسنطينة، 2002، ص ص86-88 و

تتمثل الضمانات العينية في كل الأصول التي يضعها المدين (المقترض) أو غيره تحت تصرف البنك التجاري ضمانا لسداد ديونه في حالة عجزه عن تسديدها، في مجال القروض السكنية يتم الاعتماد على الرهن العقاري وهو عقد يكسب الدائن حق التصرف في العقار الممول مع القيام بعملية الإشهار العقاري كما أنه من حق المدين الاحتفاظ بحق الملكية. يمكن لمجموعة من الدائنين الاستفادة من رهن عقاري على نفس الأصل، إلا أن تسجيل تاريخ الرهن هو الذي يحدد مرتبة الرهن<sup>(1)</sup>، أي درجة أولوية الدائنين في استعمال هذا الضمان و الرهن يعطي للدائن:

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

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

و يمكننا أن نميز بين<sup>(2)</sup>:

أ- الرهن الرسمي:

وهو رهن منصوص عليه بموجب قانون و كمثال على ذلك نذكر إشراف وصي على مصالح قاصر.

ب - الرهن القانوني:

ويكون نتيجة حكم قضائي بحيث يرغب الدائن في الحصول على قيمة دينه من مدين معسر عن التسديد).

ج- الرهن الاتفاقي:

وهو النوع المستعمل في مجال القروض السكنية ينتج عن عقد اتفاقية تضم موافقة الطرفين هما المقرض والمقترض، نذكر على سبيل المثال عقد قرض سكني يضم رهنا للسكن الممول.

و للزيادة من فعالية الضمانات يقوم البنك التجاري بالتأمين ضد الأخطار سواء كانت خاصة بالعمل أو السكن الممول، عن طرق اكتتاب مجموعة من عقود التأمين، سنتناولها بالتفصيل فيما يلي.

### 1-7-2- التأمينات في مجال القروض السكنية<sup>(3)</sup>:

الهدف الرئيسي من عملية التأمين بصفة عامة، وفي مجال القروض السكنية بصفة خاصة هو

(1)- Ibid, P132.

(2)- Ibid, P131.

(3)- Ibid, p133

حماية المقترض من جهة وضمان حقوق الجهة المقرضة من جهة أخرى.

توجد عدة أنواع للتأمينات في مجال القروض السكنية تهدف إلى تغطية الأخطار المتعلقة بالوفاة، العجز، عدم القدرة على العمل أو فقدان منصب العمل.

### 1/ التأمينات (الوفاة، 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:

#### أ- التأمينات المتعلقة بخطر الوفاة:

في حالة وفاة المقترض يلتزم المؤمن (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 (50 % على سبيل المثال).

#### ب- التأمينات المتعلقة بخطر العجز الكلي والنهائي:

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

#### ج- 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، و لا تلتزم هذه الأخيرة بعملية الدفع إلا بعد مرور ثلاثة أشهر من التصريح وهذا بهدف التأكد من عدم مقدرة المقترض الرجوع إلى وظيفته السابقة.

**ملاحظة:** لا يستفيد من هذا النوع من التأمينات إلا المقترضون الذين يمارسون نشاطاتهم المهنية بصفة منتظمة.

### 2/ التأمينات الخاصة بفقدان منصب العمل<sup>(1)</sup>:

(1) - عبد القادر بلطاس، مرجع سابق، ص ص 203-204.

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 محددة.

#### ملاحظات عامة:

- لا تمنح أنواع التأمينات السابقة الذكر، إلا بعد ملئ استمارة صحية يخضع صاحبها لكشف طبي؛
- يمكن لشركة التأمين أن تقوم برفض أو طلب قسط تأمين إضافي على بعض المقترضين الذين تكون حالتهم الصحية متدهورة؛
- لا تمنح شركة التأمين أي نوع من التأمينات السابقة الذكر للأشخاص الذين تتجاوز أعمارهم سن معينة (لا تتجاوز 65 سنة على سبيل المثال)؛
- أما فيما يخص تكلفة التأمين فهي تتحدد على أساس: قيمة المبلغ الكلي للقرض أو قيمة المبلغ المتبقي والذي لم يتم تسديده بعد.

#### 2- وسائل التسيير البعدية (مراقبة ومتابعة الخطر):

لا يتوقف دور البنك التجاري على تقدير الخطر المتعلق بالقرض السكنية والموافقة على منحها، بالاستعانة بمجموعة من الوسائل والضمانات التي سبق ذكرها، و إنما يتعداه إلى متابعة وتقييم مستمرين، سواء تعلق الأمر بعملية تقييم مختلف الضمانات التي يقدمها المقترض، إضافة إلى تحديد مؤونات تتماشى ومستوى الأخطار المتوقعة، أو متابعة الوضعية المالية للمقترض، لهذا سنحاول دراسة مختلف الوسائل والطرق التي يستعملها البنك التجاري من أجل ضمان السير الحسن لعملية منح القروض السكنية. حيث يمكننا التمييز بين:

#### 2-1- عملية تقييم الضمانات:

قد تمول البنوك حوالي 85 % من القيمة الإجمالية للسكن LTV أي مبلغ القرض الممنوح نسبة إلى قيمته، حيث يمثل الفارق الذي بينهما هامش الضمان بالنسبة للبنك، و هو يعبر عن مساهمة المقترض في تمويل السكن، كما أنه في حالة إعادة البيع الإجبارية (تحقيق عملية بيع الأصل المرهون)، يصبح هذا الهامش بمثابة تغطية لانخفاض القيمة السوقية للسكن.

ولهذا فإن البنك يقوم بتركيز اهتمامه بشكل كبير على قيمة السكن قبل اتخاذه قرار التمويل،

كما أنه يتابع مراحل تطور معامل LTV على مراحل زمنية منتظمة، وفي بعض الأحيان قد يجد البنك صعوبة في تحديد القيمة السوقية للسكن، ولهذا يقوم بالاستعانة بمكاتب خبرة خاصة بهذا المجال أو بمقيمين عقاريين يستخدمون عدة طرق نذكر منها المقارنة المباشرة و سعر التكلفة و التقييم عن طريق المداخل.

## 2-1-1-1- تقييم الأصل العقاري عن طريق المقارنة المباشرة:

حسب هذه الطريقة يقوم المقيم بالبحث عن حالات لبيع منتجات سكنية ذات خصائص متقاربة مع السكن المراد تحديد قيمته، لكن من الملاحظ أنه من الصعب إيجاد حالات بيع في فترات زمنية متقاربة لمنتجات مشابهة للسكن المراد تحديد قيمته، يتم تطبيق هذه الطريقة بالاعتماد على وحدة قياس مشتركة، ومن أجل ذلك يمكن استعمال عدة طرق<sup>(1)</sup>:

### 1/ التصغيرات البسيطة على حسب وحدة المساحة الإجمالية الخام:

حسب هذه الطريقة يتم رد قيمة السكن إلى قيمة وحدة المساحة (المتر المربع) بهدف إجراء مقارنة بين سكينين متجانسين<sup>(2)</sup>، إلا أن هذه الطريقة تصبح عديمة الفعالية إذا ما تمت عملية التقييم باستخدام السعر المتوسط للمتر المربع على مساكن غير متجانسة من حيث المساحة و الموقع، هل هو على الواجهة أم في الخلف...؟ أو في أي الطابق هل هو في الطابق السفلي أو العلوي...؟ مما يجعل عملية المقارنة غير ممكنة.

### 2/ التصغيرات البسيطة على حسب وحدة المساحة المرجحة بالقيمة السوقية:

حسب هذه الطريقة يتم تقييم السكن على أساس مقارنة سعرية تقوم على أساس وحدة المساحة المرجحة بالقيمة السوقية، لأن الأجزاء المكونة للسكن لا يتم استعمالها والانتفاع بها على نفس المستوى وبالتالي لا يتم تقييمها بشكل متماثل من طرف المالكين المحتملين. عملية الترجيح لا تكون بصفة موحدة لجميع أجزاء السكن وإنما بالاعتماد على القيمة السوقية والتي تحدد بدورها على أساس (كيفية الاستعمال و مستوى الطلب).

فعلى سبيل المثال يتم ترجيح المساحة المسكونة بالمعامل الواحد على اعتبار أنها أكثر الأجزاء استعمالاً، أما باقي الأجزاء فيتم ترجيحها بمعاملات أقل من الواحد. ونكمن محدودية هذه الطريقة في تحديد قواعد الترجيح المستعملة والمطبقة في كل الحالات.

(1) - Smadhi A, Op.Cit, PP73-78 et Choulet I.N Op.Cit, p211.

(2) - يُقصد بمصطلح التجانس التقارب في تركيبة الأراضي مع العلم بأنها لا يمكن أن تكون متجانسة بنسبة 100% (خاصية التباين في المنتجات العقارية، ص ).

### 3/ نوع آخر للتصغيرات البسيطة:

حسب هذه الطريقة يتم الاعتماد على مجموعة كبيرة من المعطيات الإحصائية، لتقييم السكن إما عن طريق حساب السعر المتوسط للمتر المكعب ( $M^3$ )، أو بالاعتماد على السعر المتوسط للمساكن على حسب الغرف، (مع العلم أنه يتم اعتبار المطبخ كنوع من أنواع الغرف).

### 4/ الارتباط المتعدد (La régression Multiple):

يمكن اعتبار هذه الطريقة كنوع من أنواع طرق المقارنة المباشرة تقوم على أساس تحديد قيمة السكن بالاعتماد على مختلف العوامل التالية:

- المساحة الداخلية للسكن؛
- المساحة الخاصة بقطعة الأراضي؛
- بعد الحي الذي يتواجد فيه السكن عن وسط المدينة؛
- عمر السكن؛
- نوعية المواد المستعملة في عملية البناء؛
- درجة الرفاهية المحددة على أساس معدل التطور لمستوى التشغيل في المنطقة؛
- وجود مستودعات خاصة بالسيارات في المنطقة.

وبالتالي فإن المعالجة الاقتصادية القياسية (Econométrie) لعدد كبير من عمليات البيع الخاصة بالمساكن تتطلب معطيات رقمية خاصة بالعوامل المعبرة عن القيم، والتي تسمح بتحديد معاملات الارتباط بين كل من المتغيرات المستقلة (السابقة الذكر) والمتغير التابع (سعر البيع). ويمكن تطبيق هذه الطريقة على عمليات البيع بعد إيجاد العلاقة المناسبة بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع. وتتمثل محدودية هذه الطريقة في كونها مرتبطة بمجموعة كبيرة من العوامل المستقلة، التي لا يمكن إحصائها بصفة كلية وتامة، مع إمكانية وجود متغيرات مستقلة كيفية يصعب تكميمها مما يجعل النموذج المتوصل إليه غير قادر عن التعبير عن قيمة السكن.

وفي الأخير نستطيع القول أن تطبيق طرق المقارنة يتطلب وجود سوق واسع ونشط ينطوي على عدة خصائص، نذكر منها: المنافسة و مرونة العرض والطلب و تجانس المنتجات و تحرير أسعار و بيع وشراء المنتجات العقارية و صحة ودقة المعلومات على مستوى السوق العقاري.

### 2-1-2- طريقة التقييم عن طريق سعر التكلفة<sup>(1)</sup>:

(1)-Choulet I.N, Op. Cit., P212.

حسب هذه الطريقة يتم تقييم السكن على أساس تحليل منفصل لمكونات السكن (الأرضية والبناء)، بالاعتماد على سعر التكلفة، فهذه الطريقة قد تصلح أكثر في المساكن المنشأة حديثاً إلا أن عملية التقييم تصبح أكثر تعقيداً إذا كانت العملية تخص سكن قديم أو تكوين نادر.

### 2-1-3- التقييم عن طريق المداخل<sup>(1)</sup>:

تعتمد هذه الطريقة في تقييم الأصل العقاري (السكن) بمقدرته على توفير مداخل تأجيرية في المستقبل، حيث تركز عملية التقييم على المفهوم المالي للقيمة، بالإضافة إلى القيم الحالية للمداخل المستقبلية الناتجة عن الأصل العقاري.

لزيادة عنصر الأمان في النشاط البنكي، نجد أن البنك لا يكتفي فقط بعمليات الرهن وتقييم الضمانات بشكل مستمر، وإنما يقوم بتخصيص مؤونات لمواجهة الانخفاض في قيمة الرهن، نتيجة لمتغيرات لم تؤخذ بعين الاعتبار عند عملية التقييم.

### 2-2- المؤونات:

تعتبر المؤونات أو كما تعرف بالمخصصات عن جزء من الأرباح غير الموزعة المحققة من النشاط البنكي والموجهة لتغطية الخسائر المتوقعة من العمليات البنكية بصفة عامة<sup>(2)</sup>، ومن منح القروض السكنية بصفة خاصة. يمكن حساب قيمة المؤونات وفق طريقتين مختلفتين:

### 2-2-1- الدراسة الشاملة للملفات:

تختص هذه الطريقة بدراسة جميع الملفات الخاصة بقروض السكن بالاعتماد على معطيات تخص ذمة العميل و المبلغ المستحق عليه أي قيمة القرض المقدم أو القيمة المتبقية من القرض بعد دفع بعض الأقساط، وتقييم الضمانات التي تعتبر أهم عنصر يتم من خلال تحديد قيمة المؤونة.

### 2-2-2- الطريقة الإحصائية:

ترتكز هذه الطريقة على إحصاء القيم المتوقعة عدم تسديدها، حيث يتم تقييم المبالغ المتوقعة استرجاعها اعتماداً على قاعدة إحصائية سليمة، مما يجعل مخزون المؤونة يمثل بشكل دقيق مجموع الخسائر المتوقعة في المستقبل.

حيث أنه من أجل جيل معين من قروض السكن، نلاحظ أنه في الزمن  $t$  تكون الخسائر المتوقعة مساوية لقيمة مخزون المؤونات، ترتفع نتيجة تراكم الخسائر التي تم تسجيلها على مستوى هذه الملفات، والتي تمكننا من تحديد المبلغ الإجمالي للحصول على النسبة الإجمالية للعجز المحتمل.

<sup>(1)</sup>-Ibid, P212.

<sup>(2)</sup>- Gaudin M, Op.Cit, p166.

تمكننا هذه الطريقة من:

- تمثيل تطور معدل الأخطار الائتمانية والتي تتم مقارنتها بالنتائج المحققة على مستوى حساب النتيجة السنوية (بالاستناد إلى سنة مرجعية)؛
  - إجراء مقارنة بين مجموعة من الملفات فيما بينها حسب نوعية القروض وهي وسيلة لتحليل الأخطار المحققة والتنبؤ بالأخطار المتوقعة.
- هذا فيما يتعلق بتقييم الضمانات وتحديد المؤنات، فما الذي يمكن قوله عن متابعة الوضعية المالية للمقترض؟

### 2-3- عملية تقييم الوضعية المالية للمقترض

يمكن تلخيص هذه العملية فيما يلي:

- مراقبة ومتابعة مدى انضباط العميل في التسديد (تسديد قيمة الدفعات في التواريخ المستحقة)، هذه العملية التي تتم من خلال موظف البنك المسؤول الذي يلتزم بالتصريح عن كل تصرف من شأنه الإخلال بالوضعية المالية للبنك؛
- مراقبة تطور مستوى مداخله ونفقاته؛
- مراقبة إذا ما كان للمقترض ديون إضافية مع مؤسسات مالية أخرى من خلال الاطلاع على مركزية الأخطار.

بعد عرض مختلف الطرق التي يمكن أن تستعملها المؤسسات المالية للتحكم في الأخطار الائتمانية الناتجة عن منح القروض السكنية، سنحاول تخصيص العنصر الموالي لدراسة أثر كل من إنشاء السوق الثانوي وعمليات التوريق التي تتم على مستواه، على تنشيط سوق القروض السكنية، بالإضافة إلى التسيير الأفضل للأخطار الائتمانية، عن طريق الاستعانة بالتجربتين الأمريكية والفرنسية في هذا المجال مع الإشارة إلى التجربة الحديثة للجزائر.

### 3- دور السوق الثانوي وعمليات التوريق في تسيير 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 الرهنوي (le marché hypothécaire) يتم فيه تمثيل مجموعة القروض السكنية المتجانسة في شكل سندات مالية عن طريق تقنية التوريق. لهذا سنحاول تخصيص الجزء الموالي لتناول هذين المفهومين (السوق الثانوي و التوريق) بشيء من التفصيل.

### 3-1-1- السوق الثانوي (الرهنى)<sup>(1)</sup>:

يعرف على أنه الفضاء الذي تلتقي فيه المؤسسات المالية التي تتعامل بالقروض السكنية بالمستثمرين (بنوك تجارية و شركات تأمين و بنوك عقارية) لبيع وشراء محفظة القروض السكنية.

#### 3-1-1- وظائفه:

يقوم السوق الثانوي بعدة وظائف منها:

- توفير السيولة التي توظف في منح قروض سكنية جديدة؛
- المساهمة في تدفق الأموال من الجهات التي لها فائض (المستثمرين) إلى الجهات التي هي في حاجة إلى أموال (المؤسسات المانحة للقروض السكنية)، فالطلب على رؤوس الأموال يوجه عادة إلى المناطق التي تكون فيها الحاجة إلى السكن أكبر وغير مغطاة بادخار المواطنين في المنطقة؛
- التقليل من مشكلة التقلبات والسماح بالتنوع في محافظ القروض السكنية، خصوصاً في البلدان التي تتوفر على أسواق مالية متطورة.

بالموازاة مع السوق الثانوي يوجد كذلك السوق الابتدائي والذي يتعامل فيه كل من البنوك التجارية و البنوك العقارية... الخ، ويعرف على أنه السوق الذي تمنح فيه القروض السكنية إلى العميل لتمويل عملية شراء أو بناء سكن، والتي يلعب السوق الثانوي الدور الرئيسي في إعادة تمويله.

### 3-1-2- أخطار السوق الثانوي<sup>(2)</sup>:

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:

#### 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.

(1) - عبد القادر بلطاس، مرجع سابق، ص 189.

(2) - المرجع سابق، ص ص 190-191.

## 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. و يمكن تجنب هذا النوع من الخطر بمعرفة نوعية القروض والشروط التي يطلبها المستثمرون في السوق المالي الثانوي.

## 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.

### 3-1-3- أهمية السوق الثانوي<sup>(1)</sup>:

تكمن أهميته في كونه يسمح للمقرض (البنك) أن يسترجع الأموال التي منحها للمقترضين بهدف شراء سكن عن طريق بيع هذه القروض في شكل محفظة عقارية في السوق الثانوي، ولهذا العملية عدة مزايا بالنسبة للبنك المقرض نذكر منها:

- عدم اللجوء إلى اكتساب رأس مال مرتفع، فالحد الأدنى لرأس المال يكون كافياً؛
  - 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 و هي:
- المشاركة في بيع القروض: هذه الطريقة تسمح بمشاركة طرف ثانٍ بحيث يقوم هذا الأخير، بالمشاركة في جزء أو نسبة من المبلغ المقرض ويبقى البنك مالكا للرصيد

(1) - المرجع السابق، ص191.

المتبقي؛

- بيع مجمل القروض المنوحة للعملاء، هذه العملية تعتبر الأسهل لاسترجاع كل الأموال المقترضة، بعد تقديم ضمانات من الدرجة الأولى إلى المستثمر؛
- بيع القروض المضمونة برهونات عقارية من الدرجة الأولى، في هذه الحالة يقوم البنك بجمع كل القروض المنوحة والمتجانسة في حزمة تسمى مجمع " Pool " بحيث تكون فيه العناصر المكونة متشابهة من حيث معدلات الفائدة ومدة الاستحقاق، ليقوم بعرضها على مستوى السوق الثانوي.

### 3-1-4- المعاملات في السوق الثانوي<sup>(1)</sup>:

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. و في كلتا الحالتين (السابقتين) يمكن للبنك عند إتمام عملية البيع إبرام اتفاق مع المشتري للقيام بجميع الخدمات المتعلقة بالقروض المبيعة 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 أشعار إلى العملاء في حالة التأخر عن الدفع؛
- التنكير أحيانا بالمستحقات الشهرية و إدارة الشؤون الأخرى مثل الضرائب الناتجة عن عمليات القرض و التأمينات على الحريق وعلى الحياة؛
- متابعة بعض العملاء قضائيا في حالة عدم الدفع... الخ؛

### 3-1-5- نماذج عن الأسواق الثانوية:

سنحاول هنا أن نعطي فكرة عن السوق الثانوي الأمريكي و الأوروبي كونهما نموذجين متطورين و يعتمد النموذج الجزائري.

### 1/ السوق الثانوي الأمريكي<sup>(1)</sup>:

(1) - المرجع السابق، ص192.

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. أ (Freddie Mac, Ginnie Mae, Fannie Mae)، 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 نهائياً من ميزانية البنك التجاري، وتتحول إلى سندات رهنية ممثلة 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، و لقد تم تقسيم السوق الثانوي الأمريكي سنة 1997 إلى ثلاثة فئات على حسب مواصفات القروض الممنوحة في السوق الأولي<sup>(2)</sup>:

### 1- الفئة الأولى:

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

### 2- الفئة الثانية:

تغطي 65 % من قيمة القروض الممنوحة من طرف مؤسسات القرض الخاضعة لمواصفات المؤسساتين الفدراليتين (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 مجالاً جذاباً لمجموع المستثمرين.

### 3- الفئة الثالثة:

تغطي 20 % المتبقية هي قروض غير اتفاقية (Non conventionnels) من حيث (حجم 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 (la titrisation privée) تغطي حوالي 10 % من قيمة عمليات التوريق.

(1)- Mahiou S, Op. Cit, p24.

(2)- Merieux A et les autres, Op.Cit, p79.

## 2/ السوق الثانوي الأوروبي<sup>(1)</sup>:

يعمل ضمن هذا السوق مجموعة كبيرة من البنوك والمؤسسات المالية المانحة للقروض السكنية (بنوك تجارية-شركات التأمين). وعلى عكس ما نجده في السوق الثانوي الأمريكي، البنوك التجارية تبقى دائما تحتفظ بالقروض في ميزانيتها وهي خاضعة للقواعد الاحترازية، كما أنها تبقى دائما تتحمل خطر القرض. وتستفيد المؤسسات المالية المانحة للقروض السكنية من عمليات إعادة التمويل عن طريق السوق المالي (طرح سندات) أو تجميع الودائع.

من خلال اطلاعنا على تركيبة كل من السوقيين (السوق الثانوي الأمريكي و السوق الثانوي الأوروبي)، نستخلص أن السوق الثانوي الأمريكي أكثر تطور من السوق الثانوي الأوروبي على اعتبار أن المؤسسات المتدخلة على مستوى السوق الأولي لا تخضع إلى القواعد الاحترازية، تتخلص نهائيا من خطر القرض بمجرد البيع النهائي لمحفظه القروض السكنية مما يجعلها لا تحتاج إلى رأس مال كبير لمزاولة نشاطها، على عكس الثاني الذي تحتفظ مؤسساته المالية دائما بمحفظه القروض السكنية في ميزانيتها كما أنها تخضع للقواعد الاحترازية التي تتطلب مؤونات معتبرة، مما يشكل عائقا لدخول السوق الثانوي. بالإضافة إلى تحمل البنوك الأخطار المتعلقة بالقروض الممنوحة (الأخطار المتعلقة بمعدلات الفائدة و السيولة و عدم التسديد)، ومن الملاحظ أيضا أنه توجد عدة اختلافات بين السوقيين من حيث طريقة العمل ومن حيث القوانين والتنظيمات التي تحكم كل سوق.

### 3-2-تقنية التوريق:

لقد ظهرت هذه الطريقة لأول مرة في الو. م. أ سنة 1970 بحيث كانت تقتصر على القروض السكنية فقط، إلا أنه من الملاحظ أنها في السنوات الأخيرة أصبحت تمس أنواع أخرى من القروض الطويلة الأجل.

### 3-2-1-تعريف التوريق:

هي تقنية مالية تسمح بتحويل أصول مالية غير سائلة (محفظه القروض السكنية) إلى أوراق مالية (أسهم وسندات) قابلة للتداول في السوق الثانوي من طرف مجموعة من المستثمرين وهي أوراق تستند إلى ضمانات عينية أو مالية ذات تدفقات نقدية متوقعة، ولا تستند إلى مجرد القدرة المتوقعة للمدين على السداد من خلال التزامه العام بالوفاء بالدين<sup>(2)</sup>.

(1)- Mahiou S, Op. Cit, p24.

(2)- Gaudin M, Op. Cit , p169.

### 3-2-2-3- مراحل عملية التوريق<sup>(1)</sup>:

تتم عملية التوريق وفق المراحل التالية:

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

- إصدار السندات: بحيث تكون ممثلة للذمم الرهنية، التي يكتب فيها المستثمرون المتعاملون على مستوى السوق الثانوي.

### 3-2-3- دور تقنية التوريق في تسيير أخطار القروض السكنية<sup>(2)</sup>:

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 و خطر معدلات الفائدة.

#### 1/ تسيير خطر القرض:

من أجل الحفاظ على مستوى معين من المردودية (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

(1)- Mahiou S, Op. Cit , p20.

(2)-Mahiou. S, Idem, pp22-23.

الثاني في أنه يمكن للبنك المتنازل عن الذمم أن يستخلص من هذه التقنية خبرة ومعرفة دقيقة بنوعية الأخطار وكيفية تقييمها.

## 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.

## 3/ تسيير خطر معدلات الفائدة

ينتج هذا الخطر - كما أشرنا إليه سابقا - 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 ميزانيتها.

## 3-2-4- مزاي التوريق:

للتوريق عدة مزايا وعلى عدة مستويات:

**1/ على مستوى الاقتصاد الكلي:** تعتبر تقنية التوريق أحسن وسيلة لتوجيه الاستثمارات باتجاه تمويل السوق العقاري، من خلال تدخل مجموعة كبيرة ومتنوعة من المؤسسات المالية المتخصصة في هذا المجال.

يتوقف نجاح تقنية التوريق على التمويل العقلاني لهذا النوع من الاستثمارات من خلال قيام المؤسسات المقرضة بالدراسة الدقيقة لملفات القروض، بهدف ضمان تكوين محافظ القروض السكنية تستوفي الشروط الخاصة بإعادة التمويل، بالإضافة إلى تنويع مصادر التمويل وضمان إعادة تمويل المؤسسة المقرضة.

**2/ على مستوى السوق المالي<sup>(1)</sup>:** عملية تحويل مجموع الذمم الرهنية في حيازة الجهاز البنكي (المؤسسات المانحة للقروض السكنية) إلى سندات قابلة للتداول على مستوى السوق المالي<sup>(2)</sup>، تسمح بارتفاع محسوس في حجم السندات المتداولة على مستوى هذا السوق بالإضافة إلى تنويع منتجاته المعروضة.

كما تسمح تقنية التوريق للمستثمرين في السوق المالي بالاكتتاب في أوراق مالية، تحصل

(1)- Dridi H, Op. Cit, p75

(2) - على اعتبار أن السوق الثانوي (الرهني) جزء من السوق المالي.

أرباح معتبرة نتيجة لأهمية المنتجات ذات الضمانات الحقيقية (رهن عقاري من الدرجة الأولى) المسندة إليها.

**3/ على مستوى الجهاز البنكي:** تسمح هذه التقنية بزيادة مردودية البنوك وتطوير هيكلها المالية من خلال:

أ- دعم معامل الملاءة: حسب هذا المعامل يجب أن تغطي الأموال الخاصة 8 % من القروض الممنوحة حيث يمكننا التمييز بين طريقتين، إما زيادة الأموال الخاصة عن طريق رفع قيمة الأرباح المحجوزة والتي لا يمكن الاعتماد عليها عندما تكون الهوامش التجارية للقطاع أقل مما هي عليه في الخارج أو عن طريق رفع حجم الأموال الخاصة من خلال طرح أسهم جديدة للاكتتاب وهي عملية مكلفة وصعبة التحقيق.

ولهذا تفضل المؤسسة المقرضة تخفيض حجم استخداماتها عن طريق التنازل عن مجموعة الذمم الرهنية بالاعتماد على تقنية التوريق.

ب- زيادة مردودية الأموال الخاصة للبنوك: يتمكن البنك التجاري ذو رأس المال ومجموع الاستخدامات الثابتة، عند التنازل النهائي عن مجموعة من الذمم الرهنية عن طريق تقنية التوريق، من توزيع حجم أكبر من القروض بالإضافة إلى زيادة المردودية بغض النظر عن حجم المؤسسة المالية مما يكون له أثر مباشر على مردودية الأموال الخاصة.

هذا ما يمكن قوله عن تقنية التوريق بشكل عام، لكنها في الواقع العملي قد تختلف من دولة إلى أخرى، وهو ما سنحاول أن نبينه من خلال عرض هذه التقنية في الو.م.أ، فرنسا، أضف إلى ذلك تجربة الجزائر في هذا المجال.

### 3-2-5- تقنية التوريق في الو.م.أ و فرنسا و الجزائر:

سنحاول من خلال هذا العنصر إبراز أهم مميزات تقنية التوريق في كل من الو.م.أ وفرنسا، باعتبارهما النموذجين أكثر تطورا، وهما المرجعين الأساسيين اللذان تم اتباعهما في الجزائر فيما يخص هذه التقنية.

### 1/ التجربة الأمريكية في مجال التوريق:

لقد مرت هذه التجربة بعدة مراحل<sup>(1)</sup> خلُصت إلى إنشاء سوق ثانوي عصري، ظهر في

(1) - تمّ التفصيل فيها على مستوى الفصل الثاني من هذه المذكرة، ص

أوائل السبعينيات، كان يختلف نوعا ما عن النموذج الذي كان يعتمد على إعادة التمويل التقليدي (1) لكونه استطاع أن يدخل فعالية أكبر على المنهجية المستعملة في منح القروض السكنية، مثل الاختصاص الوظيفي بالنسبة لكل المراحل التي كانت تؤدي إلى استكمال إجراءات منح قروض سكنية. وكذلك إصدار سندات مضمونة برهونات عقارية بدلا من سندات مضمونة عن طريق مؤسسات مالية. فالمستثمرون كان عليهم أن يأخذوا بعين الاعتبار نوعية القروض والضمانات التي تدعمها عند اتخاذ قراراتهم بدلا من الاعتماد على الكفاية الحدية لرأس مال المؤسسة المالية المكلفة بضمان عمليات التبادل. و سنحاول فيما يلي إبراز أهم طرق التوريق التي ميزت السوق الثانوي العصري ابتداء من سنة 1970 (2).

### أ- نظام الأوراق المالية المدعومة برهونات عقارية قابلة للتحويل الفوري (MPTS1) (3):

لقد ظهرت هذه الطريقة سنة 1970، وهي تسمح للمؤسسة المقرضة القيام بجمع الذمم الرهنية في المجمع، تشترك جميعها في الخصائص التالية مدة الاستحقاق، معدل الفائدة، الأقساط الشهرية والنوعية...، ومن ثمة القيام ببيع هذه المحفظة 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 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 المقرض، واقتصار دورها على تحويل المستحقات من المقرض إلى المؤسسة الوسيطة، مع إمكانية اقتراح مواعيد استحقاقات معينة لتسهيل التسيير الداخلي لهذه الأخيرة.

### أ<sub>1</sub>- أهمية هذا النظام:

تكمن أهمية هذا النظام فيما يلي:

- تحويل خطر معدل الفائدة من البنك إلى المستثمر؛

(1) - يقصد بعملية إعادة التمويل التقليدي: طرح سندات على مستوى السوق المالي مضمونة من طرف المؤسسات

الحكومية الفيدرالية (Fannie Mae, Ginnie Mae, Freddie Mac).

(2) - Granier T et Jaffeux C, La titrisation : Aspect juridique et financier, Economica, Paris, 1997, pp16-17.

(3) - MPTS1 : Mortgage Pass Through Securities

- يسمح هذا النظام بإجراء عملية التسديد المسبق بدون التعرض لدفع غرامات إضافية، هذه المرونة في التعامل تسمح بتطوير المحافظ العقارية، ومن ثم تشجيع على تنمية السوق العقاري الثانوي.
- تقليص درجة الخطر نتيجة لتنوع محفظة القروض السكنية التي تحتوي على مئات القروض الفردية.

### أر-مميزات هذا النظام<sup>(1)</sup>:

يتميز هذا النظام بعدة عناصر أهمها:

- نوع الضمانات المقدمة: يمكن تقديم نوعين من الضمانات المتعلقة بنظام MPTS:
  - النوع الأول: يتمثل في ضمان تسديد الفوائد المستحقة وأقساط المبلغ الأصلي حسب الآجال المحددة لهما، بغض النظر عن كون المقترض له القدرة على الدفع أم لا، أي حتى لو أصبح المقترض عاجزا عن الدفع، فإن المؤسسة الضامنة ستقوم بدفع المستحقات الشهرية في مكانه إلى مالك المستند، حيث يعرف هذا النوع من الضمان بالتعديل الكامل للتحويل الفوري.
  - النوع الثاني: يشمل تسديد الفوائد وأقساط المبلغ المقترض غير أن الضامن يتكفل فقط بتسديد الفوائد في وقتها، أما الأقساط فتحول إلى صاحبها عند استلامها من الدائنين دون أن تتعدى وقتا معيناً حيث يعرف هذا النوع من الضمانات بتعديل التحويل الفوري.
- عدد المقترضين المسموح بهم في المجمع: قد يتكون المجمع من قروض منح من طرف مؤسسة مالية واحدة أو عدة من المؤسسات المالية، بشرط أن تكون جميع القروض المكونة للمجمع ذات خصائص مشتركة (مدة الاستحقاق و الحد الأقصى لمبلغ القرض و نوعية الضمانات)، أما في حالة وجود عدة مقرضين فإن ذلك يعتبر تنوعاً في المحفظة العقارية، مما يؤدي إلى التقليل من شدة الأخطار.

لقد لقي هذا النظام قبولا ونجاحا لدى المستثمرين في الأوراق المالية، نظرا لكونه سهل الفهم والتطبيق بالإضافة إلى أنه يتضمن عائدا معتبرا.

### ب- نظام الأوراق المالية القابلة للدفع فورا (MPTS2)<sup>(2)</sup>:

(1)- عبد القادر بلطاس، مرجع سابق، ص 212.

(2) - MPTS2: Mortgage Pay Through Securities.

ظهرت هذه الطريقة في سنة 1975، يتم وقفها لتمثيل محفظة القروض السكنية بورقة مالية مدعمة برهونات عقارية لكنها تمثل سند دين مضمون وليس حقا للملكية، بحيث تبقى هذه المحفظة ملكا 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 الوسيطة التي تقترح على المستثمرين تواريخ استحقاق تعاقدية وهي بذلك تتحمل خطر تقلبات معدلات الفائدة من خلال تسييرها لفائض الخزينة المتأتى من تدفقات التسديدات المسبقة.

### ج- نظام الأوراق المالية المدعمة برهونات عقارية قابلة للتسديد على مراحل (CMO) <sup>(1)</sup>:

ظهرت هذه الطريقة سنة 1983، من طرف الوكالة الفيدرالية فريدي ماك، بهدف جلب عدد أكبر من المستثمرين خصوصا 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:

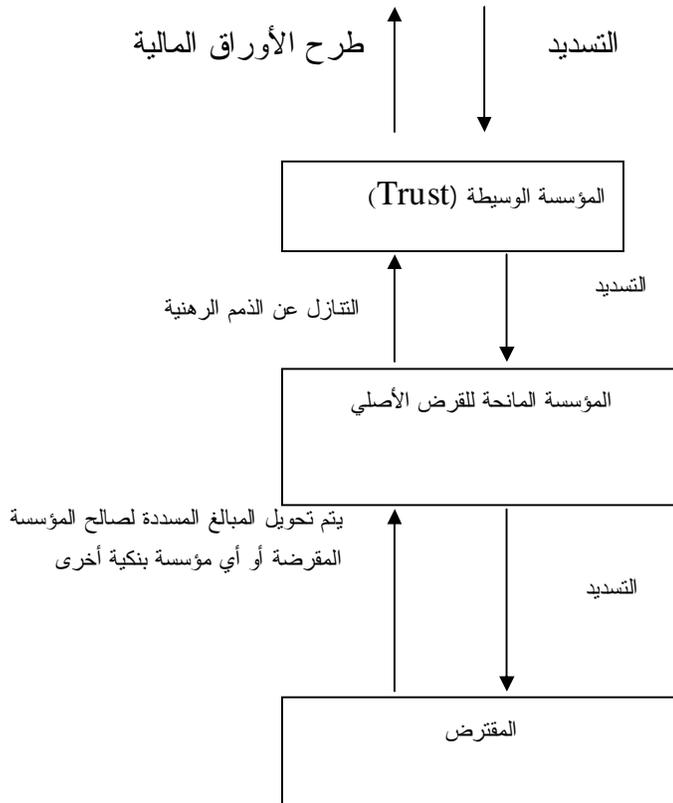
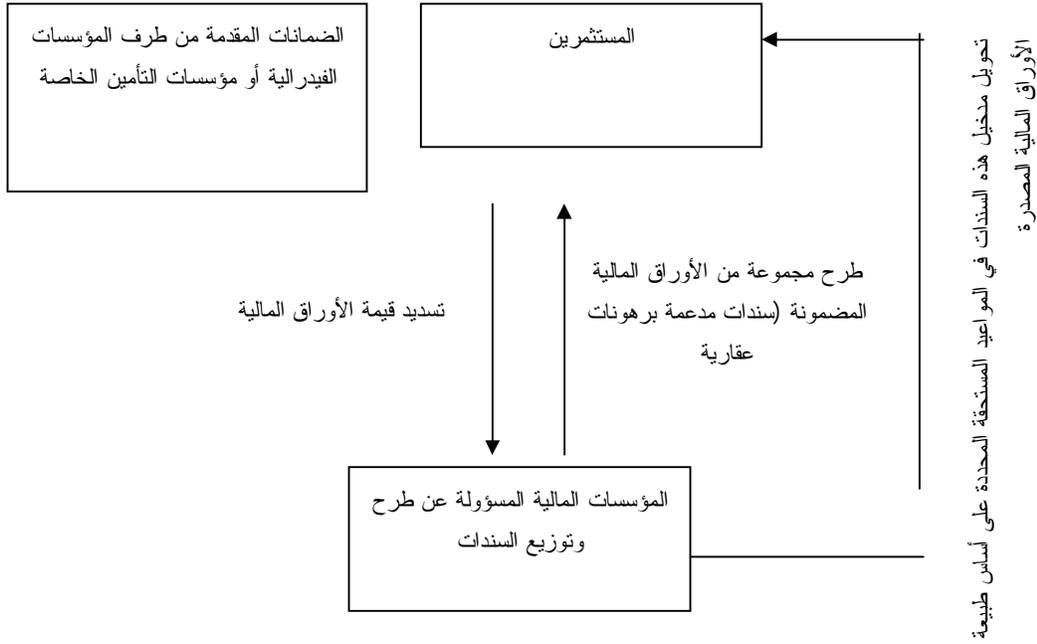
- الدفعة A: تتراوح مدتها ما بين 2-5 سنوات؛
- الدفعة B: تتراوح مدتها ما بين 4-7 سنوات؛
- الدفعة C: تتراوح مدتها ما بين 7-10 سنوات؛
- الدفعة D: تزيد مدتها عن 12 سنة بمعدلات فائدة متغيرة.

لتوضيح أدق لعملية التوريق على مستوى النموذج الأمريكي نعتمد على المخطط الآتي:

---

(1) - CMO : Collateralized Mortgage Obligation

شكل (7): مخطط بسيط يوضح مراحل عملية التوريق في الو.م.أ



من خلال ما سبق نستنتج أن الو. م. أ قد نجحت في عرض نموذج متطور لعمليات التوريق من خلال طرحها لمجموعة متنوعة من الطرق التي من شأنها دعم نشاط البنوك التجارية في مجال تمويل السكن، بالإضافة إلى تطوير السوق المالي وتنويع منتجاته ذات النوعية الجيدة<sup>(1)</sup> تلبية لرغبات المستثمرين في هذا المجال. هذا ما يتعلق بالتجربة الأمريكية، فما هي يا ترى خصائص التجربة الفرنسية في هذا المجال؟

## 2/ التجربة الفرنسية في مجال التوريق<sup>(2)</sup>:

تخضع عملية تمويل السكن في فرنسا إلى السياسة العامة المطبقة من طرف السلطات النقدية، والتي تنص على تحديد مقدرة منح القروض على المدى الطويل، خصوصا ما يتعلق منها بالقروض السكنية التي تعتبر من بين الأولويات في إطار السياسة العامة لتمويل السكن.

إلى حين الإصلاحات الخاصة بالنظام البنكي الفرنسي ابتداء من سنة 1966، كانت تقنية إعادة خصم الذمم المتبعة من قبل البنك المركزي الفرنسي هي الطريقة المجدية لتمويل القروض المتوسطة والطويلة الأجل إلى أن تم إنشاء سوق رهني<sup>(3)</sup> (ثانوي) سنة 1966، يعمل على تمديد فترة القرض دون رفع تكاليفه بالإضافة إلى تحقيق السيولة المطلوبة.

لقد عرف السوق الرهني تطورا سريعا وملحوظا منذ سنة 1975 حيث وصل مبلغ القروض السكنية التي أعيد تمويلها إلى 26 مليار فرنك فرنسي لترفع إلى 55 مليار سنة 1980، إلى أن وصلت إلى 80 مليار في نهاية سنة 1985.

هذه التطورات التي استدعت إدخال تعديلات جديدة لزيادة فعالية السوق الثانوي تمثلت أساسا في إنشاء سوق ثانوي جديد ينقسم إلى قسمين متكاملين، القسم الأول ينظم عمليات إعادة التمويل ما بين البنوك والتي يمثل بدورها الجزء الخاص بالتمويلات على المدى الطويل في السوق ما بين البنوك.

أما القسم الثاني فهو يختص بتنظيم عمليات إعادة التمويل السندي عن طريق صندوق إعادة التمويل الرهني CRH<sup>(4)</sup> الذي أنشأ سنة 1985 بهدف إعادة تمويل البنوك التجارية و باقي المؤسسات المالية المانحة للقروض السكنية ذات الرهن العقاري من الدرجة الأولى، حيث تكون حاصلة على اعتماد من CRH بالإضافة إلى كونها مساهمة فيها. يمثل CRH مركز لإعادة التمويل يقوم بعمليات

---

(1) - تتمتع الأوراق المالية الممثلة للذمم الرهنية، بضمانات الوكالات الفيدرالية (Ginnie mae, Fannie mae, ) (Freddie mae).

(2) - Smadhi A, Op.Cit, pp92-95.

(3) - Hmioud A et Mekki S, La lettre de la CNEP, Op.Cit, p25.

(4) - CRH : Caisse de refinancement hypothécaire.

الاقتراض وجمع طلبات إعادة التمويل لصالح مساهميه.

يقوم CRH بطرح سندات للاكتتاب على مستوى السوق الرهني، لصالح المؤسسات المالية بشروط متميزة، من خلال عملية الإشهار ونوعية المؤسسات المساهمة فيها، لتقوم بعد ذلك بإقراض هذه الأموال المجمعّة للمؤسسات المالية الممثلة لفئة الطلب، بحيث تكون مضمونة بسندات رهنية من الدرجة الأولى.

#### أ - شروط إعادة التمويل عن طريق CRH :

قروض CRH مضمونة برهن حيازي لمجموعة من القروض السكنية ذات رهونات عقارية من الدرجة الأولى، بحيث يجب أن تكون نسبة القروض المرهونة أكبر من نسبة قروض CRH — 25%، فمن أجل إقراض مجموعة مكونة من 100 قرض يجب الحصول على رهن محفظة عقارية تحتوي على 125 قرض تتميز بفترة الحياة المتوسطة تكون مساوية أو أكبر من فترة حياة قروض CRH، ومعدل الفائدة المتوسط يكون مساويا أو أكبر من معدل الفائدة الممنوح من طرف CRH.

#### ب - محدودية نشاط CRH:

يتسم نشاط CRH بمجموعة من الصعوبات :

- نشاطه محدود بقيمة أمواله الخاصة؛
- ضرورة الالتزام بمعاملات تغطية الأخطار على اعتبار أنها مؤسسة مالية؛
- الشروط المفروضة على نوعية الذمم المتعامل بها؛
- إلغاء ضمانات الدولة ابتداء من سبتمبر 1988 على سندات (CRH)، هذه الضمانات التي كانت تشكل الإمكانية الوحيدة للحصول على شروط إعادة تمويل إمتيازية.

#### ج- أهداف نظام التوريق في فرنسا:

يعتبر إنشاء هذه التقنية في فرنسا نتاجا لنشاط السلطات العمومية في ميدان تمويل السكن، حيث كانت تهدف إلى:

- عرض مجموعة من البدائل لصالح البنوك بهدف الحصول على السيولة الكافية من السوق الرهني؛
- الاستعمال الأمثل للتمويلات الطويلة الأجل والأموال الخاصة؛
- تخفيض الأخطار التي يتعرض لها البنك (خطر معدل الفائدة و خطر السيولة)؛
- اقتراح تقنية تسمح بتطوير السوق الرهني وجعله أكثر مرونة.

من خلال ما سبق يمكن أن نستخلص أن نظام التوريق في الو. م. أ أكثر تطورا من مثيله في أوروبا من حيث:

- **تاريخ ظهور تقنية التوريق:** ظهرت تقنية التوريق في الو. م. أ سنة 1938، إلا أنها لم تظهر في فرنسا إلى غاية 1985، مع إنشاء صندوق إعادة التمويل الرهني
- **طريقة العمل:** يعرض السوق الثانوي الأمريكي تشكيلة متنوعة من طرق التوريق (Pass through, pay through, CMO)، إذا ما قارناه بالنموذج الأوروبي (فرنسا) الذي يعتمد على نظام السندات المدعم بعقارات MBB.

### 3/ تجربة الجزائر في مجال التوريق:

لقد تجسدت هذه التجربة من خلال إنشاء مؤسسة لإعادة التمويل الرهني SRH تتمثل مهمتها الرئيسية في إعادة تمويل البنوك التجارية المانحة للقروض السكنية، بموجب اتفاقية يتحدد على أساسها تكلفة وشروط إعادة التمويل و أنواع السندات المصدرة من طرف هذه المؤسسة.

#### أ- الاتفاقية ما بين البنوك التجارية ومؤسسة إعادة التمويل الرهني:

يكن دور هذه المؤسسة في إعادة تمويل البنوك التجارية المانحة للقروض السكنية عن طرق إصدار سندات ممثلة لمحافظ هذه القروض، لتقوم بعدها البنوك التجارية بتسديد القسط الأصلي مضافا إليه الفوائد المترتبة عن القروض الممنوحة من طرف SRH لهذه الأخيرة، وفق تواريخ استحقاق معينة تكون عادة شهرية مع حصولها على فترة سماح تقدر بشهرين، وهذا وفق معدلات فائدة ثابتة تقدر بـ 8,5 % من القيمة الإجمالية للمحفظه حسب شروط إعادة التمويل الخاصة بهذه المؤسسة. كما أن الوسطاء الماليين المعتمدين<sup>(1)</sup> يحصلون على عمولة تقدر بـ 1,5% وبهذا تكون التكلفة الإجمالية لإعادة التمويل مقدرة بـ 10 % من قيمة القرض، هذه التكلفة التي تعتبر جد مرتفعة، وهي بذلك تشكل حاجزا في وجه أي تخفيض لمعدلات الفائدة على مستوى البنوك التجارية، وهذا يرتبط بدوره بالشروط التي يفرضها المستثمرون لتقديم التمويلات اللازمة لصالح المؤسسة على مستوى السوق الرهني. كما أنه من أجل الحصول على سوق رهني ذو مستوا مقبول، يجب أن تقوم مؤسسة إعادة التمويل الرهني بفرض شروط على محافظ القروض السكنية التي تقوم بإعادة تمويلها، مما يدفع البنوك التجارية إلى القيام بدراسة دقيقة لملفات القروض السكنية ومن ثمة تحسين نوعية هذه الأخيرة، أما فيما يخص الضمانات، فالبنوك التجارية تحول عقود الرهونات العقارية لصالح مؤسسة إعادة التمويل الرهني.

(1) - يتمثل الوسطاء الماليون المعتمدون في مجموع البنوك التجارية والمؤسسات المالية المساهمة في هذه المؤسسة.

## ب - شروط منح قروض إعادة التمويل<sup>(1)</sup> :

يوجد نوعين من الشروط، و هي الشروط الواجب توفرها في البنوك والمؤسسات المالية المعتمدة لكي تستفيد من قرض الشركة، و تتمثل في:

- أن تكون لديها نظام مقبول لتسيير محافظ القروض السكنية، وأن تعتمد سياسات وإجراءات تنفيذية تكفل أداء عملياتها وتقديم ومتابعة محافظ القروض السكنية بشكل مرضي؛
- تكون ذات ملكية خاصة أو عامة، تأسست وما زالت تمارس نشاطها وفق القوانين والأنظمة، بما في ذلك التشريعات التنظيمية المنصوص عليها من قبل بنك الجزائر؛
- أن تكون حساباتها الختامية للسنة المالية السابقة للسنة التي أبرمت فيها الاتفاقية، مصادق عليها من طرف الجمعية العمومية للمساهمين في دورتها العادية.

و شروط تتعلق بالقرض محل إعادة التمويل، و هي كالآتي:

- أن يكون القرض مضمونا برهن عقاري من الدرجة الأولى؛
- ألا تزيد قيمة القرض السكني الواحد منسوبة إلى القيمة التقديرية للعقار المرهون عن 80%؛
- أن تكون عملية منح القروض لغايات بناء أو شراء مساكن جديدة أو تحديث أو تجديد وحدات سكنية؛
- ألا تزيد المدة الزمنية لكل قرض سكني عن 30 سنة؛
- ألا تزيد عدد الأقساط الشهرية المستحقة وغير المسددة لكل قرض سكني عن قسطين إذا كانت دورة السداد على أساس شهري، أو لا يكون قد مضى على تاريخ استحقاق أي قسط ثلاثة شهور إذا لم يكن السداد على أساس شهري.

## ج - سندات مؤسسة إعادة التمويل الرهنى<sup>(2)</sup>:

تصدر المؤسسة سندات مدعمة برهونات عقارية مسجلة حسب الأنواع الآتية:

**ج1 - سندات ذات فوائد ثابتة:** تتراوح المدة الزمنية لهذه السندات من 2 إلى 7 سنوات، وتدفع الفائدة لحاملي السندات نصف سنوية، كما تدفع القيمة الاسمية والفائدة المستحقة عليها في تاريخ الاستحقاق، حيث تكون مرجعية تحديد معدل الفائدة I هو معدل الفائدة على سندات الخزينة أو السندات المكفولة من الحكومة مع إضافة هامش.

**ج2 - سندات ذات معدل فائدة متغير:** تصدر الشركة سندات ذات معدل فائدة متغير لمدة ثلاث سنوات، يعاد تجديدها كل ستة أشهر، ويمكن تحديد معدل الفائدة لهذه السندات كحد أدنى وحد أقصى،

(1) - مجلة خاصة بمؤسسة إعادة التمويل الرهنى، 2004.

(2) - عبد القادر بلطاس، مرجع سابق، ص ص 71-72.

حيث تكون مرجعية تحديد معدل الفائدة هو معدل الفائدة للإقراض الساري في السوق على القروض فيما بين البنوك، شهادات الإيداع أو سندات الخزينة مع إضافة هامش.

**ج3 - أدونات المؤسسة:** تصدر المؤسسة أدونات قصيرة الأجل تتراوح بين 3، 4 أو 12 شهرا، وتكون مرجعية تحديد معدل الفائدة هي سندات الخزينة وشهادات الإيداع التي لها نفس المدة مع إضافة هامش.

و تتمتع السندات التي تصدرها مؤسسة إعادة التمويل الرهني ببعض المزايا التي يحصل عليها حاملها، تتمثل في:

- سهولة التداول؛
- دخل ثابت كل 6 أشهر بحيث تسدد القيمة الاسمية في تاريخ الاستحقاق؛
- السندات تصدر بشهادة واحدة مهما كان عددها مما يسهل الاكتتاب والتداول؛
- تعتبر سندات المؤسسة التي يتم شراؤها من قبل البنوك والمؤسسات المالية من ضمن موجوداتها السائلة، والتي يمكن أخذ قيمها في الاعتبار عند احتساب نسبة السيولة القانونية المعمول بها في بنك الجزائر؛
- تعمل سندات المؤسسة على تدعيم المراكز المالية للبنوك المرخصة وتساهم في رفع نسبة كفاية رأس المال المطلوبة من قبل البنك المركزي، حيث أن الوزن الترجيحي لدرجة أخطار سندات المؤسسة قد لا تتجاوز 20 %؛

- إعفاء الفوائد المحصلة من السندات أو أي أرباح ناشئة عن الاستثمار بالسندات من الضرائب.

#### د- المساعدات التقنية الخارجية:<sup>(1)</sup>

لكي تتمكن المؤسسة من اكتساب الخبرة في مجال إعادة تمويل القروض السكنية، كان لا بد من اللجوء إلى الخبرة الأجنبية ذات الشهرة العالمية، حيث تم الحصول على موافقة الشبكة المالية الأمريكية المتخصصة في إعادة التمويل الرهني، على مستوى السوق الثانوي الأمريكي " Fannie Mae" لتقديم المساعدات التقنية اللازمة لمؤسسة إعادة التمويل الرهني الجزائرية، بموجب الاتفاقية المبرمة في شهر ماي 1998، التي كان هدفها تدريب إطارات الشركة في الولايات المتحدة على مختلف التقنيات الخاصة بإعادة التمويل، وكذا وضع جميع الترتيبات اللازمة لانطلاق أشغال المؤسسة،

(1) - مرجع سابق، ص ص 72-73.

بما يتبعها من وثائق مستندية... الخ.

ولقد قام البنك الدولي بتمويل نشاطات المؤسسة بموجب قرض مالي، حيث شمل هذا الأخير المساعدة التقنية المقدمة من طرف مؤسسة "فاني ماي"، وشراء التجهيزات اللازمة في ميدان الإعلام الآلي ووضع شبكة (NETWORK) للاتصال بالعالم الخارجي.

كما قامت مؤسسة إعادة التمويل الرهني بإبرام عقد مع مؤسسة أمريكية تعرف بالجمعية الأمريكية للبنوك الرهنية MBA التي يوجد مقرها بواشنطن، لصالح إطارات البنوك، حيث قامت هذه الأخيرة بتدريب إطارات البنوك والمؤسسات المالية بما في ذلك إطارات مؤسسة إعادة التمويل الرهني على تقنيات الاكتتاب وتمويل القروض السكنية في الجزائر، ولقد تم تنفيذ هذا العقد في الفترة الممتدة ما بين ديسمبر 1998 - مارس 1999، حيث تم تكوين أكثر من 80 إطارا بنكيا في الجزائر، وهذا بهدف الإسراع في تطوير السوق العقاري في الجزائر وحل مشكلة السكن.

وفي إطار نشاط هذه المؤسسة قامت الجمعية العامة بطرح سندات قابلة للتداول على مستوى السوق الثانوي، تمثل قيمة 3 مليار دينار في إطار عملية الادخار الإجباري بتاريخ 2003/07/15. حيث بلغ عدد السندات المصدرة 300.000 سند ذات قيمة اسمية مساوية لـ 10.000 دج للسند الواحد، مقسمة إلى فئتين<sup>(1)</sup>:

- الفئة الأولى: 100.000 سند بمعدل فائدة سنوي يقدر بـ 4 %، حدد موعد استحقاقها في تاريخ 2006/07/15؛
- الفئة الثانية: 200.000 سند بمعدل فائدة سنوي يقدر بـ 5 %، حدد موعد استحقاقها بتاريخ 2008/07/15.

تدفع الفوائد بتاريخ 07/15 لكل سنة تمت علن تاريخ الاكتتاب، أما المبلغ الأصلي فيتم تسديده بتاريخ الاستحقاق المحدد أعلاه حسب كل فئة. و حسب المادة 36 من قانون المالية 2003، الفئة الأولى من السندات تكون معفية من الضرائب، أما الفئة الثانية فيتم إعفاؤها إلى غاية 2007/12/31. ومن أجل توضيح أدق لتقنية التوريق في الجزائر نستعين بالمخطط الآتي:

**المخطط رقم (8): مخطط بسيط يوضح مراحل عملية التوريق في الجزائر**

---

<sup>(1)</sup>-Farida Kebri, Marché immobilier la SRH émet 3 Milliards DA en obligations, Quotidien d'Oran, N°2011, Lundi, 4 Juillet, 2003, p5.

المصدر: عبد القادر بلطاس، مرجع سابق، ص 69.

بعد عرضنا لمختلف طرق تسيير أخطار القروض السكنية بالإضافة إلى تجربتي كل من الو. م. أ، فرنسا والجزائر في مجال عمليات التوريق، سنخصص المبحث الثالث من هذا الفصل لمعالجة جانب آخر من أخطار القرض السكني الناتجة عن مجموع الطرق المتبعة في تسديد أقساط القرض، متبوعة بأهم المراحل التي يجب أن تمر بها دراسة ملف منح القرض السكني.

### المبحث الثالث: 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- البرنامج التقليدي<sup>(1)</sup>:

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 الأولى. ويعتمد هذا البرنامج على منهجية القروض السكنية المستهلكة بالكامل خلال مدة الاستحقاق بسعر فائدة ثابت، حيث تتم التسديدات على فترات زمنية متساوية (أغلبها شهرية).

#### 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:

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

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

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

<sup>(1)</sup> عبد القادر بلطاس، مرجع سابق، ص ص 155-161.

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:

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

حيث: PV = القيمة الحالية للتسديدات السنوية.

C = التسديدات السنوية.

N = عدد السنوات.

T = معدل الفائدة السنوي.

حيث يمكن تكييف هذه المعادلة لحساب الاستحقاقات الشهرية كما يلي:

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

بحيث: K<sub>0</sub> = رصيد مبلغ القرض السكني.

M = الأقساط الشهرية.

n = عدد الأشهر.

$\frac{T}{12}$  = معدل الفائدة الشهري (12/1).

من أجل الحصول على القسط الشهري نعيد ترتيب المعادلة بالشكل التالي:

$$M = K_0 \left[ \frac{\left( \frac{T}{12} \left( 1 + \frac{T}{12} \right)^n \right)}{\left( 1 + \frac{T}{12} \right) - 1} \right] \quad \text{منى يسمى معام} \quad M = \frac{K_0}{\frac{1 - \left( 1 + \frac{T}{12} \right)^{-n}}{\frac{T}{12}}} = 1$$

لدينا واحد

## 1-2- العمولات 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 إنجاز 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 الأصلي.

## 2- البرامج الحديثة<sup>(1)</sup>:

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

## 2-1- مشكلة التباين بين استحقاق الموارد و الاستخدامات:

تتجلى مشكلة التباين في استحقاق الموارد و الاستخدامات 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 خصوصا 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.

و من 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. و المتمثلة في نظام الفوائد على القروض السكنية القابلة للتعديل<sup>(2)</sup>، بحيث يتميز هذا النظام بكون العقد المحرر بين الطرفين (البنك والعميل)، يقوم على أساس أن معدل الفائدة يحدد دوريا وفق مؤشرات

(1)- المرجع السابق، ص 170-185.

(2) - تعتمد البنوك التجارية الجزائرية في مجال القروض السكنية على نظام الفوائد القابل للتعديل في حدود معينة، بالاعتماد على التغيرات التي تحدث في معدل إعادة الخصم المحدد من قبل البنك المركزي.

تكون في أغلب الأحيان معبرة عن أسعار الفائدة القصيرة والمتوسطة الأجل.

و يوجد 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 و المتوسطة 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 الهامش 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 مسبقا في العقد، يأخذ بعين الاعتبار مجمل التغييرات التي أدخلت على المؤشر المستعمل و تكون المدة الزمنية لمراجعة مستوى الفائدة كل سنة أو نصف سنة.

## 2-2-2- 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 نسبيا، في هذه الحالة يكون معدل الفائدة الاسمي المتعامل به هو معدل الفائدة الحقيقي أو قريبا 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 بـ:

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

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

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

يتقارب نسبيا مع البرنامج الذي يأخذ بعين الاعتبار معدلات التضخم، لأن الاثنان يأخذان بعين الاعتبار تطور معدلات التضخم وأثرها على قيم القروض السكنية، فالتسديدات الشهرية تبدأ عادة ضعيفة في هذا البرنامج ثم تزداد ارتفاعا 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<sup>(1)</sup>

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

هذا النوع من البرامج يتضمن جزء 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 شروط الخاصة بالقروض ذات معدلات الفائدة الثابتة، غير أن التسديد في هذه الحالة يكون تصاعديا، وفق شروط تحدد مسبقا بين المقرض أي البنك والعميل.

من خلال ما سبق نستطيع أن نستنتج أن التعديلات التي تم إدخالها على البرامج التقليدية التي تستخدمها البنوك التجارية لمتابعة عمليات التسديد الخاصة بالقروض هي تعديلات سطحية لا تأخذ بعين الاعتبار سوى متغير واحد مع إهمال باقي المتغيرات مما يؤدي إلى تعرضها لمجموعة من الأخطار المتعلقة بالظروف والتقلبات الاقتصادية على مستوى سوق القروض السكني، ولهذا يجب إيجاد الحلول اللازمة لتغطية جميع التغيرات التي من شأنها التأثير على فعالية عملية التسديد طول فترة القرض من جهة وعلى سيولة وربحية البنك التجاري الممول من جهة أخرى، من خلال إنشاء برنامج

(1)- المرجع السابق، ص136.

شامل يأخذ بعين الاعتبار جميع المتغيرات الاقتصادية.

### 3-تحضير ودراسة ملفات الطلبات على القروض السكنية:

يتطلب تحضير ملف القرض السكني عدة إجراءات أولية، تتضمن في مجملها تهيئة الوسائل والإمكانيات التي تتطلبها عملية دراسة القرض مثل المستندات، الشروط المتعلقة بمنح القرض... الخ.

كما أن عملية تحضير ودراسة ملف القرض السكني تختلف من نظام إلى آخر حسب تطور نظام القروض ومدى تهيئة المحيط وتطور النظام المالي والبنكي، كما يتوقف كذلك على المكلفين بتحضير الملف وعلى مدى قدرتهم وخبرتهم في الميدان حيث أن العامل البشري يعتبر العامل الأساسي في نجاح عملية منح القروض السكنية.

#### 3-1-متطلبات تحضير ملف القرض السكني<sup>(1)</sup>:

يتطلب تحضير ملف القرض السكني توفر العناصر الآتية:

##### 3-1-1-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 لهؤلاء 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.

##### 3-1-2-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 لعوامل 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 أن لا بد من دراسة

(1)- المرجع السابق، ص ص 132-134.

كل من العوامل للوقوف على مدى تأثير كل منها على القيمة السوقية للسكن.

- فالعامل 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 لسانسة 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 لا.

### 3-1-3- تكوين الملف<sup>(1)</sup>:

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 الموالية

والمتمثلة في:

---

(1)- المرجع السابق، ص 139.

### 3-2-دراسة طلب القرض السكني<sup>(1)</sup>:

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 الإمكانيات المادية والبشرية للبنك وهي تتضمن بدورها تنسيق وتحليل المعلومات الآتية:

#### 3-2-1-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 المداخيل الإضافية المترتبة عن فوائد الادخار أو الاستثمار، مخصوما منه كل التسديدات المالية الأخرى مثل الضرائب، ديون أخرى.

#### 3-2-2-معلومات حول السكن المراد امتلاكه:

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

#### 3-2-3-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 تحظير 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 الدفعات الشهرية من طرف العميل.

عادة ما توكل عملية التقييم الخاصة بالقيمة السوقية إلى مكتب خبرة مختص حيث يقوم هذا

(1)-المرجع السابق، ص ص 140-143.

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 النهائية.

### 3-2-4- مرحلة اتخاذ القرار النهائي:

تعتبر مرحلة اتخاذ القرار بقبول أو رفض طلب قرض السكن من أهم المراحل التي تستدعي جمع ومراجعة جميع المعلومات المتعلقة بقدرة المقترض على تسديد القرض حسب المدة الزمنية المحددة، وكذا الوقوف بدقة على التفاصيل المتعلقة بالضمانات المقدمة في شكل عقار.

كما أن عملية التقييم تتوقف بشكل أساسي على كفاءة المصلحة المعنية بمنح القروض، لأن أدنى شك في المعلومات والتحليل المقدمة قد يؤدي إما إلى تأخير عملية منح القرض أو إلى إلغائها بالكامل، كما أن أي قرار يتخذ بمنح القرض يجب أن يكون مدعماً بتقييم ومتابعة خاصة للأخطار التي قد تنتج عن ذلك.

تعتبر أخطار القروض ملازمة للنشاط البنكي لا يمكن إلغاؤها أثرها السلبي بصفة نهائية على سيولة وربحية البنوك التجارية، وإنما يمكن تخفيفها بنسبة معينة، وتتوقف هذه الأخيرة على مدى استغلال البنوك لمختلف وسائل التسيير (قبلية و بعدية) 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 الرهنى، يتوقف نجاحه على مدى فعالية البنوك التجارية في تشكيل سوق أولي تنتج عنه محافظ للقروض السكنية تستوفي شروط التداول على مستوى السوق الثانوي. وهذا ما تؤكدته تجربة التوريق في الو.م.أ التي تعتبر أكثر تطوراً إذا ما قارناها بمثيلتها الفرنسية، هذه الأخيرة التي اعتمدها الجزائر كمرجعية في إنشاء مؤسسة إعادة التمويل

الرهنى التي لا يمكن تقييم فعالية نشاطها حالياً نتيجة لحدائتها.

كما أن دراسة مختلفة الجوانب المتعلقة بالبرامج المستعملة في منح القروض السكنية تمكننا من أن نستنتج أنها برامج تركز على مؤشرات مالية تتغير باستمرار (معدلات الفائدة في السوق النقدي و معدلات التضخم و مستويات الدخل و المتوسط العام للأسعار)، يتوقف نجاحها على عدد المتغيرات المأخوذة بعين الاعتبار بالإضافة إلى مدى توفر المعطيات الخاصة بهذه المؤشرات وسرعة وسهولة الحصول عليها.

وبهذا نكون قد عالجتنا آخر نقطة متعلقة بالجانب النظري لموضوع مذكرتنا، الذي سندعمه بدراسة ميدانية مطبقة على مستوى بنك تجاري متخصص في تمويل السكن، يسمح لنا بإسقاط المفاهيم النظرية على الجانب العملي و هو الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-بنك، لذا ارتأينا تخصيص الفصل الأخير من هذه المذكرة لدراسة وتقييم مساهمته في تمويل السكن.

## **الفصل الرابع: تقييم مساهمة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك CNEP-Banque في تمويل السكن**

**المبحث الأول: موارد و استخدامات CNEP-Banque**

**المبحث الثاني: إجراءات منح وتسيير القروض السكنية من طرف  
CNEP-Banque**

**المبحث الثالث: دراسة مقارنة بين مساهمة CNEP-Banque وباقي  
البنوك العمومية في تمويل سوق السكن**

## الفصل الرابع: تقييم مساهمة CNEP-Banque في تمويل

### السكن

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 ومحافظات الجزائر CSCDA<sup>(1)</sup> وكان ذلك في 10/08/1964 بموجب القانون 64-22، وبموجب القرار الوزاري رقم 93/SPM/150 المؤرخ في 3 نوفمبر 1993، الذي يحدد تنصيب ومهام مجلس إدارته.

لقد انطلق نشاط CNEP-Banque في جمع الادخارات من المواطنين في الفترة ما بين 1964-1970، ليتم تسييرها وإعادة توزيعها على مستوى الخزينة العمومية، ثم أوجد نظام للادخار مخصص للسكن في سنة 1971، وحينها أسندت إليه مهمة تمويل السكن الاجتماعي باستعمال المبالغ المدخرة أو المال العام.

بدأت أول عملية منح مساكن للمدخرين في سنة 1975 بشرط أن يكون للعميل دفتر للادخار مع الصندوق لا تقل مدته عن سنتين، وأن تكون قيمة الفوائد المتحصل عليها لا تقل عن 500 دج، ليتم في سنة 1980 إسناد مهام جديدة لـ CNEP-Banque تمثلت 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.

في نهاية سنة 1993 أصبح لـ CNEP-Banque 170 وكالة وما يقارب 3000 مكتب موزع على مختلف مراكز البريد على التراب الوطني.

بتاريخ 6 أبريل 1997 حول CNEP إلى بنك تجاري في شكل مؤسسة ذات أسهم تم اعتمادها من طرف مجلس النقد والقروض، هذا القرار الذي فرض عليه تنظيمًا جديدًا لهياكله من خلال وضع مخطط للنشاط المؤسساتي مصادق عليه من طرف بنك الجزائر الذي يتكفل بدوره بعمليات الرقابة الخارجية، حيث تم توفير جميع الإجراءات اللازمة ليتم التحويل القانوني له إلى بنك تجاري بتاريخ

(1) - CSCDA : Caisse Solidarité des Communes et des Départements d'Algérie.

1997/07/27، تحت تسمية الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك CNEP-Banque، وبهذا أصبح خاضعا للقواعد الاحترازية بالإضافة إلى القانون التجاري.

كما أصبح يمارس الوظائف الآتية:

- تقبل وتسيير جميع أنواع الودائع أيا كانت مدتها وطبيعتها؛
- منح القروض على المدى القصير، المتوسط والطويل، أيا كانت طبيعة العملية الممولة (المؤسسات، العائلات و الأفراد)؛
- تحقيق العمليات المتعلقة بالقيم المنقولة (الأسهم والسندات) مع احترام الشروط القانونية والتنظيمية لذلك.

وبعد إعطاء هذه نظرة عن نشأة وتطور نشاط CNEP-Banque منذ إنشائه إلى يومنا هذا، سنحاول أن نخصص المبحث الأول من هذا الفصل لدراسة موارده واستخداماته أين سنركز فقط على تشكيلة الودائع و القروض، وفي المبحث الثاني سنقوم بدراسة إجراءات منح وتسيير القروض السكنية، و سندعما بمثال خاص بصيغة تمويل شراء سكن في إطار القروض الموجهة لتمويل العائلات و الأفراد.

أما المبحث الثالث فسندعنا لتقييم مدى مساهمة CNEP-Banque في مجال تمويل السكن (السكن الاجتماعي، الترقوي و تمويل الخواص) خلال الفترة 1968-1995، متبوعة بدراسة لتطور نشاطه بعد تحوله إلى بنك تجاري سنة 1997، بالمقارنة مع باقي البنوك التجارية خلال الفترة 1999-2003، سواء على مستوى العرض (القروض الموجهة لتمويل المتعهدين العقاريين) أو الطلب (القروض الموجهة لتمويل العائلات والأفراد).

لننتقل فيما بعد لعرض دراسة مقارنة خاصة بشروط وخصائص التمويل السكني المطبقة من قبل CNEP-Banque، القرض الشعبي الجزائري CPA و بنك التنمية المحلية BDL والبنك الوطني الجزائري BNA لسنة 2003، وفي الأخير سنعرض أهم الصعوبات التي تواجهها البنوك التجارية في مجال التمويل السكني.

## المبحث الأول: موارد و استخدامات CNEP-Banque

من خلال شبكات الوكالات المعلوماتية التابعة لـ CNEP-Banque، بالإضافة إلى 3000 مكتب بريدي يتكفل بجمع المدخرات، نستخلص أن هذا الأخير يعتمد بشكل أساسي على مدخرات العائلات والأفراد في عملية تجميع موارده، أما استخداماته فتتمثل في مختلف أنواع القروض التي يمنحها لعملائه.

### 1- عملية جمع المدخرات

يقوم CNEP-Banque بجمع المدخرات وهي تمثل موردا بالنسبة له، عن طريق قبوله لتشكيلة متنوعة من الودائع يمكن تلخيصها فيما يلي:

#### 1-1- 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. وينقسم هذه الودائع إلى:

##### 1-1-1- الحساب الشيكوي (Compte de cheque):

حسابات إيداع يتم تغذيتها عن طريق سيولة العملاء، حيث تتم عملية فتح الحساب عن طريق تقديم المجاني لدفتر الشيكات، هذا الأخير يسمح للعميل الحصول على سيولته النقدية على مستوى أي وكالة بنكية.

##### 1-1-2- الحساب الجاري التجاري (Compte courant commerciaux):

يتمتع بنفس الخصائص والامتيازات الخاصة بالحساب الشيكوي، إلا أنه يفتح لصالح المؤسسات التجارية التي تملك سجلا تجاريا.

##### 1-1-3- الحسابات الجارية للموظفين:

هي حسابات خاصة بالموظفين العاملين بـ CNEP-Banque حيث يمكنهم إيداع أموالهم فيه كما أن رواتبهم تمر بهذا الحساب.

## 1-2- ودائع التوفير<sup>(1)</sup>:

يمنح CNEP-Banque نوعين من ودائع التوفير لعملائه، و هي دفتر التوفير الشعبي LEP (2) بلون أخضر، و دفتر توفير السكن LEL<sup>(3)</sup> بلون أحمر، يختلفان من حيث معدلات الفائدة المطبقة (4)، فمعدل الفائدة الممنوح على LEP مرتفع عنه في LEL ، كما أن السحب على LEL عند فتحه لأول مرة يكون بعد ثلاث سنوات مع إمكانية الإيداع في أي وقت أما LEP فالسحب والإيداع فيه يكون في أي وقت.

و الفرق الجوهرى بينهما يتمثل في أن حامل LEL تكون له الأفضلية في الحصول على القروض السكنية التي يمنحها CNEP-Banque و بمعدلات فائدة منخفضة عن تلك التي تطبق على حامل LEP. ويعتبر LEL من أهم الموارد التي يعتمد عليها الـ CNEP-Banque إذ يشكل ما يقارب 88 % من مجمل الموارد، وهذا ما يمكن تأكيده من خلال الجدول الآتي:

جدول (10): تطور الادخار المرتبط بالسكن L E L

السنة	المبلغ بمليارات الدينارات	معدل النمو (%)
1990	85,5	//
1991	98,2	14,85
1992	118,2	20,40
1993	132,0	11,68
1994	141,9	7,5
1995	148,9	4,9
1996	169,4	13,80
1997	211,8	25
1998	216,8	11,80

المصدر: من منشورات البنك الدولي سنة 1998.

## 1-3- التوظيفات لأجل:

(1) - يعتبر CNEP-Banque المؤسسة الأولى التي تفتح دفاتر ادخار تكون مرتبطة بالحصول على قروض سكنية بشروط امتيازية، كما أنها تقوم في الآونة الأخيرة بعرض أشكال جديدة من الدفاتر نذكر منها: دفتر توفير بدون فوائد، دفتر توفير حج، دفتر توفير عمرة.

(2) - LEP : Livret Epargne Populaire.

(3) - LEL : Livret Epargne Logement.

(4) - يقدر معدل الفائدة على LEP بـ3,5%، أما LEL فيقدر بـ3%، حسب معطيات 1 جانفي 2004.

حسابات موجهة لتجميع سيولة العملاء، يلتزم CNEP-Banque بحجز مبلغ مالي لمدة زمنية محددة مقابل مبلغ فائدة معين، وهي تنقسم بدورها إلى:

### 1-3-1- الودائع لأجل DAT<sup>(1)</sup>:

حسابات مفتوحة لفترة زمنية محددة تتراوح ما بين 3 أشهر إلى 6 سنوات، تحدد عوائدها على حسب المدة، كما أنه في حالة احتياج العميل للسيولة يمكنه الاستفادة من تسهيلات مالية مقابل الأموال المودعة في شكل تسيقات على الودائع لأجل، وفي هذا النوع من الودائع يكون المودع شخصا طبيعيا.

### 1-3-2- حسابات التوظيف لأجل CPT<sup>(2)</sup>:

تفتح هذه الحسابات للمؤسسات التي لها فائض في السيولة ولا ترغب في استثماره في الوقت الحالي، فنقوم بتوظيفه في شكل وديعة لأجل تحصل بموجبها على فائدة.

### 1-3-3- سندات الصندوق (BONS DE CAISSE):

شكل من أشكال الإدخار المحقق عن طريق سند مخصص لإثبات حق دين على البنك لصالح العميل لا تقل قيمته عن 10.000دج، 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 للنوعين السابقين (الودائع لأجل و سندات الصندوق) حسب

الجدول الآتي:

### جدول (11): معدلات الفائدة المفروضة على العملاء ابتداء من 1 جانفي 2004

(1) - DAT : Dépôt A Terme.

(2) - CPT : Compte de Placement à Terme.

أنواع الودائع	المدة	معدلات الفائدة
الودائع لأجل و سندات الصندوق	3 أشهر	2,50 %
	6 أشهر	2,60 %
	12 أشهر	2,75 %
	24 شهر	3,50 %
	36 شهر	3,75 %
	60 شهر	4,25 %
	72 شهر	4,50 %

المصدر: CNEP-Banque, Flash info, N°02, mars 2004.

### 1-3-4- شهادة الإيداع السكني CEL<sup>(1)</sup>:

يخص هذا المنتج للأشخاص الطبيعيين الذين تكون قيمة إيداعاتهم في حدود معينة، يتم تجسيدها بسند اسمي غير قابل للمفاوضة، يستفيد من معدلات فائدة متزايدة.

يستفيد هذا المنتج من إمتيازات دفتر الإيداع السكني بالإضافة إلى الحصول على سكن ممول عن طريق CNEP-Banque بالاعتماد على الأموال المدخرة و تسهيل الحصول على القروض التي تستفيد من مساعدات CNL.

### 2- صيغ التمويل المعروضة من طرف CNEP-Banque<sup>(2)</sup>:

يقوم CNEP-Banque بعرض عدة صيغ التمويل ذات طبيعة مختلفة موجهة بشكل أساسي لتمويل الترقية العقارية، العائلات والأفراد (القروض السكنية والقروض الاستهلاكية) بالإضافة إلى تمويل بعض النشاطات المهنية الحرة<sup>(3)</sup>. وهذا نتيجة لخبرة CNEP-Banque في مجال تمويل السكن، حيث يمكننا التمييز بين:

(1) - ألغي التعامل بها. CEL : Certificat d'Epargne Logement.

(2) - لقد تم التركيز على القروض الموجهة لتمويل السكن (قروض الترقية العقارية، القروض السكنية الموجهة للأفراد والعائلات).

(3) -Boucena K, Le contrôle des engagements de la CNEP-Banque, CNEP News, N°18, Juillet 2004, P 21.

## 2-1-1- القروض الموجهة للمؤسسات:

يدخل في إطار هذا النوع :

### 2-1-1-1- القروض الموجهة لتمويل السكن الاجتماعي:

تمنح لدواوين التسيير والترقية العقارية بمعدلات فائدة تقدر بـ 2,5%.

### 2-1-1-2- قروض الترقية العقارية<sup>(1)</sup>:

هي قروض متوسطة الأجل (36 شهر كحد أقصى) تمنح لمؤسسات الترقية العقارية (عامّة أو خاصة)، بهدف تمويل شراء الأراضي أو إنجاز عملية أو مجموعة من العمليات التي تدخل في إطار نشاط الترقية العقارية، مقابل معدل فائدة سنوي يقدر بـ 6,5% .

### 2-1-2- القروض الاستثمارية:

قروض متوسطة وطويلة الأجل موجهة لتمويل الاحتياجات الاستثمارية الخاصة بالمؤسسات التجارية والصناعية، إضافة إلى تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفق معدلات فائدة سنوية تقدر بـ 6% .

## 2-2- القروض الموجهة للعائلات و الأفراد:

يمكننا التمييز بين نوعين:

### 2-2-1- القروض السكنية<sup>(2)</sup>:

قروض طويلة الأجل موجهة لتمويل الحصول على مساكن وفق معدلات فائدة تتراوح بين 6,5% إلى 7,75%<sup>(3)</sup>. تأخذ عدة أشكال:

- قروض لشراء سكن ترقوي من متعهد عقاري؛
- قروض لشراء سكن وفق صيغة البيع على مخطط؛
- قروض لشراء سكن وفق صيغة السكن الاجتماعي التساهمي؛
- قروض للحصول على سكن في إطار صيغة البيع بالتأجير؛
- قروض لشراء سكن من الخواص؛
- قروض لتمويل تهيئة المساكن؛

<sup>(1)</sup>-CNEP-Banque, Projet de procédure de traitement du crédit promoteur, 2000.

<sup>(2)</sup> - سيتم الإطلاع على الشروط الخاصة بمنح هذا النوع من القروض في المبحث الثاني من هذا الفصل.

<sup>(3)</sup> - تختلف شروط التمويل حسب طبيعة العميل (مدخر و غير مدخر) بالاعتماد على معطيات أبريل 2003.

- قروض لتوسيع المساكن؛
- قروض لشراء قطع أراضي ؛
- قروض لتمويل التعاونيات العقارية (1).

## 2-2-2- القروض الاستهلاكية:

يمنح هذا النوع من القروض لتمويل شراء السيارات بالإضافة إلى التجهيزات المنزلية وفق معدلات فائدة سنوية تتراوح ما بين 6,5 % إلى 7,75 % (2).

من خلال عرضنا لتشكيلة القروض السكنية الممنوحة من قبل الصندوق، يمكننا استخلاص

مايلي:

- تخضع القروض السكنية الممنوحة من طرف CNEP-Banque سواء على مستوى العرض أو الطلب لنفس التقسيم الخاص بالنموذج الفرنسي؛
- تمثل القروض السكنية الموجهة للأفراد والعائلات في CNEP-Banque خليط لمختلف خصائص القروض السكنية الموجهة للأفراد لهذه الفئة في النموذج الفرنسي.

حيث أنها تضم مواصفات القروض الخاصة بالقطاع النظامي من خلال عرضها لدفترتي الادخار السكني والشعبي، الشبيهين لمخطط الادخار السكني وحساب الادخار السكني، بالرغم من اختلاف بعض الخصائص (المدة و معدلات الفائدة...)، مواصفات القروض الخاصة بالقطاع المساعد من خلال حصولها على مساعدات الصندوق الوطني للسكن في إطار صيغة السكن الاجتماعي التساهمي، إضافة إلى كونها قروض قابلة لإعادة تمويل على مستوى مؤسسة إعادة التمويل الرهنوي كما هو الحال بالنسبة لقروض القطاع الحر.

و 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

(1) - بموجب التعليمية 76-92 المؤرخة في 1976/10/23 تعرف التعاونية العقارية على أنها مؤسسة مدنية ذات موظفين رأس مال متغيرين هدفها تسهيل الحصول على سكن عائلي، تتكفل بـ: عمليات البناء، الحصول على مساكن منجزة من طرف OPGI، الخدمات المشتركة الخاصة بتجزئة الأراضي الموزعة على المساهمين، وللمزيد من التفصيل أنظر:

- Chekir S, Les coopératives immobiliers : Une autre formule pour accéder au logement, CNEP news, numéro spécial 2003, Op. Cit , pp20-22

(2) - حسب معطيات أبريل 2003.

نشاطه الائتماني الخاص بتمويل السكن، الذي يتطلب اتباع مجموعة من القواعد والتنظيمات سيتم تناولها بالتفصيل على مستوى المبحث الموالي.

# المبحث الثاني: إجراءات منح وتسيير القروض السكنية من طرف CNEP-Banque

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 في أغلب الأحيان على القروض السكنية الموجهة للعائلات و الأفراد، مع الإشارة إلى بعض خصائص القروض الموجهة لتمويل الترقية العقارية.

## 1- مراحل تسيير ملف طلب قرض سكني:

تحتاج عملية تركيب وتحليل ملف طلب قرض سكني المرور بمجموعة من المراحل المتتابعة يمكن تلخيصها فيما يلي:

### 1-1-مرحلة طلب القرض:

تتضمن هذه المرحلة دورها مجموعة من الخطوات المتتابعة تتمثل فيما يلي:

#### 1-1-1-اللقاء مع العميل:

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 قبله العميل، التي قد تتمحور حول مبلغ القرض، قيمة الدفعات الشهرية، معدلات الفائدة، والعمولات المترتبة عن تسيير العملية، حيث يجب أن يكون البنك على دراية كافية بطبيعة السكن الممول لسببين:

- تحديد صيغة التمويل المناسبة؛
- التقييم المبدئي لنوعية الضمانات المطلوبة مستقبلا.

ليقوم في الأخير بطلب الوثائق الضرورية لتحضير ملف القرض السكني، هذه العملية التي تتوقف على طبيعة الجهة والعملية الممولة، حيث يمكننا التمييز بين:

## 1/ملف طلب قرض سكني خاص بالترقية العقارية<sup>(1)</sup>:

يتطلب تشكيل هذا الملف مجموع الوثائق التالية:

- أ - **الملف القانوني:** يتضمن مجموعة من الوثائق الإدارية، تتمثل في:
  - استثمار طلب قرض مع تحديد طبيعة العملية الممولة و المبلغ و المدة؛
  - تصريح معالجة المشروع موثق من قبل بنك الجزائر؛
  - نسخة موثقة من السجل التجاري مع تحديد نوعية نشاط الترقية العقارية؛
  - شهادة الخضوع للضريبة؛
  - عقد ملكية الأرض مسجل وخاضع لعملية الإشهار العقاري؛
  - الشهادة السلبية للرهن؛
  - شهادة تحديد هيكل مؤسسة الترقية العقارية.
- ب - **الملف التقني:** يتضمن الوثائق التي تخص المشروع بحد ذاته، بحيث يشتمل على:
  - رخصة البناء؛
  - 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.
- ج - **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)-CNEP-Banque, Projet de procédure: le traitement de crédit promoteur, document interne, 2000.

- دفع إسهام شخصي يعادل على الأقل 20 % من تكلفة العملية.

## 2/ ملف طلب قرض سكني خاص بالعائلات و الأفراد:

يتطلب تشكيل هذا الملف مجموع الوثائق الآتية:

- وثيقة طلب قرض (ملحق 1)؛
- شهادة العمل (ملحق 2)؛
- كشف الرواتب حيث يجب أن يكون موثق من طرف رب العمل في حالة المستفيدين الأجراء، أما فيما يخص الفئة التي تمارس نشاطات مهنية حرة بالإضافة إلى التجار فهي تطالب بـ:

- نسخة معتمدة من السجل التجاري؛
- تصريح السحب أو الإقتطاع من الدخل لصالح البنك (ملحق 3).
- شهادة الفوائد بالنسبة للمدخرين؛
- نسخة من عقد الملكية أو وعد بيع السكن أو رخصة البناء؛
- الشهادة السلبية للرهن؛
- دفع إسهام شخصي يعادل على الأقل 20 % من تكلفة العملية؛ (خفضت في سنة 2004 إلى 10%)؛
- مختلف الوثائق المرتبطة بالضمانات (وثيقة التأمين و عقد الكفالة...).

## 1-2-1- مرحلة معالجة ملف طلب قرض سكني:

أي طلب مقدم للحصول على قرض سكني يتبع بدراسة دقيقة هدفها تخفيض حجم المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها البنك جراء منحه لهذا النوع من القروض، كما أنه في إطار المعالجة يجب أن يكون CNEP-Banque على علم بهدف الحصول على القرض، لكي يتمكن من تحديد طرق التمويل الأكثر فعالية. حيث تتطلب هذه المرحلة تتبع الخطوات الآتية:

### 1-2-1- عرض ومراجعة الوثائق المقدمة من طرف العميل

تهدف هذه المراجعة التعرف مدى مصداقية الوثائق المكونة لملف القرض للوثائق المطلوبة، بحيث تكون هذه الأخيرة موثقة (مصادق عليها) ومعتمدة من قبل الجهات المختصة، ونشير هنا أن كل نوع من القروض يتطلب مجموعة من الوثائق الخاصة به.

### 1-2-2- جمع معلومات عن المقترض

يتم تحديد وضعية العميل من خلال دراسة:

## 1/ الوضعية المدنية:

التي يطلب فيها البنك معلومات عامة حول العميل تخص الاسم و اللقب، تاريخ ومكان الازدياد، و هذه المعلومة الأخيرة بالرغم من بساطتها إلى انها حتمية ضرورية في تحديد مدة القرض الممنوح للعميل كما سنرى ذلك في شروط منح القرض، العنوان و رقم الهاتف في حالة ما إذا جد جديد فيما يخص القرض.

## 2/ الوضعية العائلية:

تهتم 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.

## 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/الوضعية المالية

بالإضافة إلى ما ذكرناه أعلاه يقوم CNEP-Banque بالتأكد أكثر من وضعية العميل المالية من خلال تحديد ذمته المالية، بطلب:

- الحسابات البنكية المفتوحة لدى البنوك الأخرى؛
- التعاملات مع شركات التأمين؛
- الأصول المنقولة وغير المنقولة التي يمتلكها العميل؛
- المعاملات الخاصة بالإرث؛

- معلومات حول العميل فيما يخص الرهن والكفالة.

### 1-2-3-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 الموضوعية من قبل CNEP-Banque يمكنه الاستفادة من قرض سكني. كما أنه بهدف تشجيع العملاء ذوي صفة المدخرين، يعرض CNEP-Banque مجموعة من الامتيازات في حالة توفر مجموعة معينة من الشروط كما هو مبين في الجدول الآتي:

#### جدول (12): الشروط والمزايا المرتبطة بصفة المدخر

الشروط المتعلقة بصفة المدخر	المزايا المرتبطة بصفة المدخر
- تجهيز وإعداد دفتر الادخار السكني أو الاكتتاب في حساب الودائع لأجل.	- التنازل عن الاستفادة من صفة المدخر لصالح الزوجة.
- تراكم قيمة الفوائد الممنوحة بمبلغ 2500 دج.	- يمكن تحويل صفة المدخر بعد وفاته إلى زوجته التي لا تزال على قيد الحياة.
- الاستفادة من صفة المدخر عن طريق الزوج حتى بعد وفاته، ما دامت هذه الصفة لم تستغل بعد، بالإضافة إلى أبنائه القصر.	- التنازل الكلي أو الجزئي عن الفوائد لصالح الزوجة، الإخوة والأخوات.
	- بعد وفاة المدخر يتم تحويل الفوائد إلى الورثة حسب الفريضة.
	- استفادة من تنازل المؤسسة عن الفوائد الخاصة بالودائع لأجل.

المصدر: CNEP-Banque, Le prêt hypothécaire, Support pédagogique, 2002, P 6.

بعد تأكد CNEP-Banque من استيفاء العميل لجميع الشروط التقنية والقانونية المحددة من قبله يتخذ قراره بقبول منح القرض (ملحق 4)، وينتقل بعدها إلى تحديد طرق وتكاليف التمويل المناسبة له وفقا للمرحلة المالية.

### 1-3-مرحلة تمويل العملية العقارية:

تتضمن هذه المرحلة تحليل القاعدة المعلوماتية التي تم تكوينها على مستوى المراحل السابقة، وبالخصوص تحديد طبيعة السكن الممول بالإضافة إلى الوضعية المالية للمقترض لتسهيل مهمة

CNEP-Banque المتعلقة بتحديد طبيعة القرض وشروط منحه، أي تحديد مكونات القرض المتمثلة في مبلغ القرض و مدة القرض و التكاليف المرتبطة به، في إطار اتفاقية بين البنك والمقترض (ملحق رقم5).

### 1-3-1- مكونات القرض: حيث يمكننا التمييز بين:

#### 1/ مكونات القرض الخاصة بالترقية العقارية:

تتحدد مكونات القرض من مجموعة من المتغيرات، يمكن تلخيصها فيما يلي:

- تكلفة العملية العقارية: يتم تحديدها بـ 80 % من إجمالي تكلفة العملية، والتي تحدد مكوناتها بالعلاقة التالية: تكلفة العملية = شراء الأرض + تكلفة البناء + تكلفة تسيير المشروع؛
- المساهمة الشخصية: تحدد بـ 20 % من تكلفة العملية العقارية؛
- نوعية الضمانات: رهن عقاري من الدرجة الأولى للأرض والبناء المنجز عليها؛
- مدة القرض: 36 شهر (3 سنوات) كحد أقصى؛
- التكاليف المالية و يتم تحديدها حسب الجدول الآتي :

#### جدول (13): التكاليف المتعلقة بقروض الترقية العقارية (1)

معدل الفائدة	عمولة الإلتزام	عمولة الإدارة
6,5 % قابل للتعديل على حسب شروط البنك	عمولة الإلتزام 0,5 % من قيمة القرض	0,1 % من قيمة القرض الغير مستعمل

المصدر: CNEP-Banque ,Projet de procédure de traitement du crédit promoteur, Op.Cit, P19

#### 2/ مكونات القرض الخاص بالأفراد والعائلات:

يتكون القرض من مجموعة من المتغيرات الأساسية تتمثل في: مبلغ القرض، مدة القرض والتكاليف المتعلقة به.

أ- **مبلغ القرض:** يتحدد مبلغ القرض على أساس ثلاثة أبعاد: دخل العميل ومقدرته على التسديد، نوعية الضمانات، المساهمة الشخصية.

1- **دخل العميل:** يعتبر دخل العميل هو العامل الأساسي الذي يأخذ به CNEP-Banque عند اتخاذ قراره بمنح أو رفض منح القرض السكني، على اعتبار أن تقدير القاعدة المالية للعميل تضمن

(1) - لا تزال هذه القواعد سارية المفعول إلى غاية 2005.

السير الحسن لعملية التسديد بدون أي إشكالات، و بهذا فإن قيمة الدخل تحدد المقدرة على التسديد على أساس تناسبي باستعمال فئات المداخل المبينة في الجدول الآتي:

**جدول (14): سلم لتحديد المقدرة على التسديد من طرف المقترضين المقيمين وغير المقيمين في الجزائر**

نسب المقدرة على التسديد	قيمة الدخل (R)
	من أجل الجزائريين المقيمين
30%	$R \geq 4 \times \text{الدخل الوطني الأدنى المضمون SNMG}$
40%	$9 \times (\text{SNMG}) \geq R > 4 \times (\text{SNMG})$
45%	$10 \times (\text{SNMG}) \geq R > 9 \times (\text{SNMG})$
50%	$11 \times (\text{SNMG}) \geq R > 10 \times (\text{SNMG})$
55%	$11 \times (\text{SNMG}) < R$
	من أجل الجزائريين غير المقيمين
30% من قيمة الدخل بعد تحويله إلى العملة المحلية وخصم قيمة الدخل الأدنى الفردي الإجمالي (SMIG) <sup>(1)</sup> لبلد المقيم، كما أن التأكد من سلامة وثيقة الدخل يتم عن طريق السفارة الجزائرية في بلد الإقامة.	

المصدر: CNEP-Banque, Le prêt hypothécaire, support pédagogique, 2002., P8.

**أ2- نوعية الضمانات:** يتمثل الضمان الرئيسي في رهن عقاري من الدرجة الأولى للسكن الممول، إلا أن العميل يمكن أن يستفيد من قيمة للقرض أكبر في حالة تقديمه لضمانات إضافية، كالكفالة أو الشراكة في الدين (Codébiton).

**أ3- المساهمة الشخصية:** تعتبر هذه القيمة مؤشر يعكس مدى التزام المقترض ومدى مساهمته في العملية العقارية، حيث تحتل هذه المساهمة المرتبة الأولى من حيث الاستعمال، وتمثل على الأقل 20% من تكلفة العملية، سواء بالنسبة للقروض الموجهة للترقية العقارية، أو القروض الموجهة للعائلات و الأفراد.

**ب- مدة القرض:** هي المدة التي يتم وفقها تسديد الدفعات الشهرية، والتي يتم تحديدها على حسب سن المقترض الذي لا يجب أن يتجاوز 70 سنة، مهما كانت طبيعة العملية الممولة و تحسب مدة القرض وفقا للعلاقة الآتية:

<sup>(1)</sup> - SMIG : Salaire Minimale Individuelle Globale.

مدة القرض = 70 - سن المقترض

و يمكن تحديد مدة القرض بالاستعانة بسن الشخص الكافل أو الشريك في الدين، و فيما يلي جدول يوضح نسب التمويل، محدودية التمويل، مدة القرض، حسب طبيعة القرض.

### جدول (15): شروط التمويل

طبيعة القرض	نسب التمويل	محدودية التمويل	مدة القرض
شراء سكن	80 % من سعر البيع	80 % من القيمة التقديرية للضمان	30 سنة، و لا يتجاوز عمر المقترض 70 سنة.
عمليات البناء			
عمليات بناء عادية	70 % من التكاليف المتوقعة للأشغال.	80 % من القيمة التقديرية للضمان.	30 سنة، و لا يتجاوز عمر المقترض 70 سنة.
توسيع و تجديد	60 % من التكاليف المتوقعة للأشغال	80 % من القيمة التقديرية للضمان.	30 سنة، و لا يتجاوز عمر المقترض 70 سنة.
إعادة التهيئة	50 % من التكاليف المتوقعة للأشغال	30 % من القيمة المتوقعة للضمان	10 سنوات، و لا يتجاوز عمر المقترض 70 سنة.

- CNEP-Banque, Manuel de procédure de crédit hypothécaire aux particuliers, Guide d'application 2000, P9.

**ج- 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:

**ج1- 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) ووفقا للجدول الآتي:

**جدول (16): معدلات الفائدة المفروضة على عمليات التمويل السكني**

أنواع القروض على حسب طبيعة العميل	معدلات الفائدة
قروض سكنية لفئة المدخرين في إطار LEL	6,5%
قروض سكنية لفئة المدخرين في إطار LEP	7,5%
قروض سكنية لفئة غير المدخرين.	7,75%

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على التنظيمات المتبعة في CNEP-Banque ابتداء من 1 جانفي 2003.

من خلال الجدول نستنتج أن CNEP-Banque يطبق استراتيجية التمييز السعري على القروض السكنية حسب طبيعة علاقته مع العميل قبل طلب القرض. فئة المدخرين حسب صيغة (LEL) يستفيدون من معدلات فائدة أدنى (6,5%) من المدخرين حسب صيغة (LEP) الذين يطبق عليهم معدل فائدة (7,5%) وهو أقل من معدل الفائدة المطبق على فئة غير المدخرين، وهذا بهدف تشجيع الادخار وتجميع الموارد لاستخدامها في تغطية طلبات التمويل السكني المتزايدة.

كما أنه تجدر الإشارة أن هذه المعدلات قد تتغير من فترة إلى أخرى حسب ما تمليه قوانين وشروط البنك المركزي، لتتم معالجتها بالطريقة الآتية<sup>(1)</sup>:

- تركز عمليات المراجعة على المبلغ المتبقي فقط عند تاريخ تطبيق معدل الفائدة الجديد.
- حدود المراجعة = المعدل المحدد في العقد + 5%
- لا تتم عملية المراجعة إلا إذا كان: معدل الفائدة القديم - معدل الفائدة الجديد < +0,25%

**الحالة الأولى:** معدل الفائدة المدين المطبق = 8,5%.

- الحدود العليا للمراجعة = 8,5 + 5 = 13,5%

- الحدود الدنيا للمراجعة = 8,5 - 5 = 3,5%

معدل الفائدة الجديد = 8,6 ⇒ %التغير = 8,6 - 8,5 = 0,1% و بما أنها قيمة أقل من

0,25% فإن CNEP-Banque يحتفظ بمعدل الفائدة القديم 8,5%

**الحالة الثانية:** معدل الفائدة الجديد = 8% ⇒ %التغير = 8 - 8,5 = -0,5%، و هي قيمة

أكبر من 0,25%. و في هذه الحالة يتم تطبيق معدل الفائدة الجديد 8%.

(1)- CNEP-Banque, Manuel de procédure de crédit hypothécaire aux particuliers, Op.Cit, P14.

## ج2- تكاليف الإدارة و الالتزام: يمكن تقسيمها إلى:

- عمولة الدراسة والتسيير: تمثل المبلغ المالي المدفوع لتغطية مصاريف دراسة وتسيير ملف القرض، يتم اقتطاعها على أساس أول دفعة يتم تحويلها إلى حساب المقرض.

تحدد قيمة عمولة الدراسة والتسيير وفقا للجدول الآتي:

### جدول (17): تحديد عمولة الدراسة والتسيير الوحدة: دج

مبلغ القرض	عمولة الدراسة والتسيير
مبلغ القرض $\geq 500.000$	1000
$500.000 >$ مبلغ القرض $\geq 2$ مليون	1500
مبلغ القرض $< 2$ مليون	2500

CNEP-Banque, Manuel de procédure de crédit hypothécaire aux particuliers, Op.Cit, P12.

- 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.

**ملاحظة:** يسمح CNEP-Banque لعميله الذي لديه دفتر توفير، بالاستفادة من قرض امتيازي إضافي، يعادل مبلغ الفوائد المتركمة التي حصل عليها منذ تاريخ فتح الدفتر، مضاعفة عشرون مرة<sup>(1)</sup> ويمكن للعميل الاستعانة أيضا بفوائد الكفيل أو الشريك في الدين لزيادة قيمة القرض الذي يطلبه.

## 1-4- مرحلة تكوين الملفات التقنية

بالاعتماد على المعلومات المحصل عليها على مستوى المراحل السابقة، يتم تكوين الوثيقة

التقنية للملف (ثلاثة نسخ)، يصادق عليها على مستوى الوكالة الوطنية من طرف المسؤول عن

(1) - لقد طبقت هذه القاعدة في سنة 2003، إلا أنها ابتداء من 2004 أصبحت تضاعف بثلاثين مرة.

القرض المكلف بمتابعة الملفات، ليتم بعد ذلك مراقبتها والتوقيع عليها على مستوى الشبكة المركزية أو المقر الرئيسي CNEP-Banque في الجزائر العاصمة وفي الأخير تعرض على لجنة القرض، بهدف اتخاذ القرار على حسب عتبة القدرة على التسديد (ملحق رقم6) مع الأخذ بعين الاعتبار ملاءة المقترض وقيمة الضمان المقدم.

بعد استكمال الإجراءات الخاصة بتركيب وتحليل الملف، تبدأ عملية تحويل القرض كما سنبينها الآن.

### 1-5- مرحلة تحويل مبلغ القرض

تتم عملية التحويل على دفعات (ملحق7)، تتحدد قيمتها على أساس طبيعة العملية الممولة ومبلغ القرض حيث يتم تحويل المبالغ بشكل متزايد تتابعا مع مراحل التقدم في الإنجاز<sup>(1)</sup>، تحت إشراف ومصادقة مدير الوكالة الوطنية، كما أنه حسب القرار التنظيمي رقم 2000/227 الخاص بـ CNEP-Banque، يقوم عون مكلف بالقرض بمراقبة كيفية استعمال القرض ومراجعة توازن المعامل الآتي:

$$\frac{\text{مبلغ القرض (قيمة الدفعات المحولة)}}{\text{قيمة الضمانات (قيمة السكن، أشغال البناء)}} \geq 80\%$$

وسنحاول فيما يلي تقديم جدول يوضح كيفية تحويل مبلغ القرض على أساس طبيعة العملية الممولة.

<sup>(1)</sup> حالة تمويل عملية بناء سكن.

الجدول (18): يوضح كيفية تحويل مبلغ القرض

طبيعة القرض	مبلغ القرض	عدد الدفعات	فترات التحويل
القروض الموجهة لتمويل الترقية العقارية	80% من تكلفة المشروع مهما كانت قيمته	دفعة واحدة	بمجرد تحضير الوثائق على يد موثق
القروض السكنية الموجهة للأفراد والعائلات و تضم:			
البناء (70% من تكلفة العملية)	أقل من 200000 دج	دفعة واحدة	تقدم بنسبة 50% من الأشغال الكبرى على مستوى الملف التقني
التوسيع (60% من تكلفة العملية)	من 200 إلى 4000 ألف دج	الدفعة الأولى 50% الدفعة الثانية 50%	-في بداية المشروع -الانتهاء من المشروع
توسيع البناء (60% من تكلفة العملية)	أكبر من 400 ألف دج	الدفعة الأولى 40% الدفعة الثانية: 30% الدفعة الثالثة 30%	-في بداية المشروع -في بداية إنجاز -الانتهاء من المشروع
إعادة التهيئة (50% من تكلفة العملية)	في حدود 30% من قيمة الضمان	دفعة واحدة	شهادة تثبت البداية في الأشغال
شراء سكن أو أرض	80% من قيمة التنازل عن الأصل العقاري	دفعة واحدة	بمجرد تحضير الوثائق على يد الموثق
شراء سكن وفق صيغة البيع على المخطط	80% من سعة التنازل التقديري	عدة دفعات محددة على حسب عقد الحجز	في حساب المتعهد العقاري

المصدر: CNEP-Banque, le prêt hypothécaire, Supports pédagogique, Op.Cit, P23.

بعد القيام بتحويل مبلغ القرض، يبدأ CNEP-Banque في إجراءات متابعة عملية التسديد

بالاستعانة بمجموعة من الطرق الرياضية المتعلقة بكيفية استهلاك قرض طويل الأجل.

## 2- طرق متابعة القرض السكني<sup>(1)</sup>:

حيث يمكننا التمييز بين:

### 2-1- قروض الترقية العقارية:

يتم تسديد قيمة القرض والفوائد المترتبة عنه بعد مرور ثلاثة سنوات على عملية الإنجاز، وبالتحديد في فترة الستة أشهر التي يقوم فيها المتعهد العقاري بعملية بيع وتأجير المساكن المنجزة.

### 2-2- القروض الموجهة للأفراد والعائلات:

تتم عملية متابعة القرض السكني عن طريق تتبع عملية تسديد مبلغ القرض والفوائد المترتبة عنه.

### 2-2-1- تسديد الفوائد المضافة (Intérêts Intercalaire)

يرتبط تسديد هذا النوع من الفوائد بشكل أساسي بالقروض التي تحوي على فترات سماح (عملية بناء و صيغة البيع على تصميم)، يتم دفع قيمتها بعد 30 يوم من تاريخ التصريح بتحويل مبلغ القرض، حيث تكون متزامنة مع مرور شهر على تحويل أول دفعة.

### 2-2-2- تسديد الدفعات الشهرية<sup>(2)</sup>

يمكننا التمييز بين القروض التي لا تحوي على فترات سماح (قروض الملكية) التي تتم عملية

---

<sup>1</sup>- تعتمد عملية التسديد في CNEP-Banque على نفس الطرق الرياضية التي تم توضيحها في الفصل الثالث من هذه المذكرة، ص 167. إلا أنها تضيف عليها احتساب الرسم على القيمة المضافة TVA ضمن معامل الجدول المالي، بالإضافة إلى القسط الشهري المدفوع لشركة التأمين.

<sup>(2)</sup>- CNEP-Banque, Manuel de procédure de crédit hypothécaire aux particuliers, Op.Cit, PP15-17.

التسديد فيها بعد شهر من تاريخ توقيع اتفاقية القرض، حيث تتوافق تواريخ تسديد الدفعات المالية مع تاريخ توقيع الاتفاقية، أما فيما يتعلق بالقرض التي تحوي على فترة سماح فتتم عملية تسديد أول دفعة بعد مرور شهر على فترة السماح، وبهذا تتوافق تواريخ تسديد الدفعات المالية مع مرور شهر على تسديد الفوائد المضافة. كما أنه يمكن أن تتم عملية التسديد وفق طلب خطي قبل مرور فترة السماح.

يتم تحديد القيمة الشهرية للمبلغ المدفوع بالعلاقة التالية:

$$\text{الدفعة الشهرية} = \text{الدفعة المستحقة} + \text{القسط الشهري لصندوق الضمان (أو المدفوع لشركة التأمين)}$$

يتم تحديد طريقة تسديد القرض على حسب رغبة المقترض:

1/ طريقة الدفعة الثابتة: تحسب بالعلاقة التالية:

$$K \times C = \text{الدفعة المستحقة الثابتة}$$

حيث: K: رأس المال،

C: معامل الجدول المالي الشهري:

$$\frac{\left(\frac{T}{12}\right)}{\left(1 - \left(1 + \frac{T}{12}\right)^{-n}\right)}$$

حيث: T: معدل الفائدة السنوي.

n: مدة القرض بالأشهر.

فإذا كان مبلغ القرض = 500.000 دج و T = 10 % و n = 240 شهرا (20 سنة). وعليه

نجد C = 0,009650216 و تكون

قيمة الدفعة المستحقة = 0,009650216 × 500.000 = 4825,11 دج. حيث تتكون من:

- الفوائد = 10 % × 500.000 = 4166,67 دج

- القسط الأصلي = 4166,67 - 4825,11 = 658,44 دج

في حالة تتبعنا لجدول استهلاك القرض السكني باستعمال هذه الطريقة، نجد أن قيمة الفوائد تنخفض من دفعة إلى أخرى على عكس قيمة القسط الأصلي الذي تكون قيمته في ارتفاع مستمر.

## 2/ طريقة القسط الأصلي الثابت

حسب هذه الطريقة يكون مبلغ الدفعة الإجمالية متغير، أما القيمة المهلكة من المبلغ الأصلي (القسط الأصلي) تكون ثابتة:

$$P + I = \text{الدفعة المستحقة}$$

حيث: P: القسط الأصلي الشهري =  $(K/n)$

$$I = K \times \frac{T}{12}$$

T: يمثل معدل الفائدة السنوي

n = مدة القرض بالأشهر

مثال: K = 500.000 دج و n = 240 شهر و T = 10 %.

فتكون قيمة القسط الأصلي P =  $240/500000 = 2083,33$  دج

قيمة الفوائد في الشهر الأول  $I_1 = 500.000 \times (12/10) = 4166,67$  دج

وبهذا تكون قيمة الدفعة المستحقة =  $4166,67 + 2083,33 = 6250,00$  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 في التكلفة الإجمالية لعملية التسديد. وسنحاول فيمايلي تقديم جدول يلخص كيفية تسديد مبلغ القرض وفق الطريقتين السابقتين.

**جدول (19): طرق تسديد مبلغ القرض السكني**

القسط الأصلي الثابت	الدفعة الثابتة	
متغيرة (↓)	ثابتة	الدفعة المستحقة
ثابت	متغير (↑)	استهلاك رأس المال
متغير (↓)	متغيرة (↓)	قيمة الفوائد

CNEP-Banque, Manuel de procédure de crédit hypothécaire aux particuliers, Op.Cit, P17.

مثال: يوضح القيمة الإجمالية للمبالغ المسددة من طرف العميل لصالح CNEP-Banque من خلال تحديد مجموع الأقساط الأصلية مضافا إليها مجموع الفوائد وفقا لطريقتي الدفعة الثابتة والقسط الأصلي الثابت.

بحيث  $K = 500000$  دج و  $n = 20$  سنة (240 شهر) و  $T = 12\%$

جدول (20): مقارنة بين طريقة الدفعة الثابتة و القسط الأصلي الثابت

طريقة القسط الأصلي ثابت	طريقة الدفعة الثابتة	
1.002.083,33 دج	1.158.025,97	القيمة الإجمالية للدفعات المستحقة (1)
500.000 دج	500.000 دج	القيمة الإجمالية للقسط الأصلي (2)
502.083,33 دج	658.025,97	قيمة الفوائد المجمعة (3)
1,004	1.31	(2)/(3)

CNEP-Banque, Manuel de procédure de crédit hypothécaire aux particuliers, Op.Cit, P17.

يتبين من خلال نتائج هذا المثال أنه أمام نفس معدل المقدرة على التسديد، يختلف مبلغ التسديد حسب الطريقة التي تم اختيارها، حيث أن طريقة الدفعة الثابتة تجعل المقترض يسدد مبلغ من الفوائد أكبر بالمقارنة مع طريقة القسط الأصلي الثابت. و في كلتا الطريقتين نلاحظ أن المبلغ الإجمالي للفوائد أكبر من أصل القرض، والجدير بالذكر أن CNEP-Banque يعتمد في عمله على طريقة الدفعة

الثابتة، لسببين رئيسيين:

- تحقيق أكبر قدر ممكن من العوائد؛
  - تسهيل عملية تسيير وإعداد 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 تغيير مدة القرض تناسبا مع الدفعات المسددة؛
- يمكن للمقترض أن يغير قيمة الدفعة مع الاحتفاظ بنفس مدة القرض.

و بشكل عام نجد أن CNEP-Banque و بهدف ضمان استرجاع مبلغ القرض، يقوم بالاستعانة بمجموعة من وسائل التسيير سواء على مستوى دراسة ملف القرض السكني (وسائل تسيير القبلية)، أو في إطار متابعة عملية التسديد (وسائل التسيير البعدية)، و هو ما سنحاول توضيحه في العنصر الموالي.

### 3- وسائل تسيير أخطار القروض السكنية في الـ CNEP-Banque<sup>(1)</sup>:

تتضمن عملية تسيير أخطار القروض السكنية دراسة قبلية وبعديّة لمجموع الأخطار التي يمكن أن تنتج عن عملية منح القروض السكنية.

### 3-1- الدراسة القبلية لأخطار القروض السكنية<sup>(2)</sup>:

يرتكز البنك في عملية تسييره لخطر القرض على ثلاثة عناصر أساسية هي: التنظيم العقلاني

---

(1) - وسائل التسيير المشار إليها هي وسائل تسيير عامة مفروضة من قبل البنك المركزي على جميع البنوك التجارية العامة والخاصة.

(2) - CNEP-Banque, Modalités et pratiques du recouvrement, 2000, PP 1-3.

للعمل و التقدير الموضوعي لخطر القرض و التسيير الفعال للضمانات المكفولة باكتتاب مجموعة من عقود التأمين .

### 3-1-1- التظيم العقلاي 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.

### 3-1-2- التقدير الموضوعي لخطر القرض<sup>(1)</sup>:

يجب على CNEP-Banque تركيز كل مجهوداته بهدف اتخاذ القرار السليم فيما يخص عملية منح القرض، هذا من خلال الدراسة الدقيقة لملف طلب القرض ومختلف الوثائق المكونة له، حيث تسمح هذه الدراسة باستخراج مجموعة من النتائج، تؤدي إلى تحديد تقدير نسبي لخطر القرض إلا أنها لا تلغيه بصفة كلية، ولهذا يحاول CNEP-Banque تدعيم وضعيته عن طريق طلب مجموعة من الضمانات والتأمينات.

### 3-1-3- الضمانات<sup>(2)</sup>:

بهدف تغطية خطر القرض يستعين CNEP-Banque بمجموعة من الضمانات الشخصية مثل الكفالة و الشراكة في الدين و الضمانات الحقيقية ممثلة برهن عقاري من الدرجة الأولى.

#### 1/ الكفالة:

عقد يتكفل بمقتضاه شخص بتنفيذ التزامات المدين في حالة إخلال هذا الأخير بالتزاماته (المادة 644 من القانون المدني) و تسمح الكفالة برفع معدل المقدرة على التسديد الخاصة بالمقترض من

(1) - لا يعتمد CNEP-Banque في تقديره لخطر القرض على مجموع وسائل التسيير القبلية التي تم التعرض إليها في الفصل الثالث، ص .

(2) - Slimanie R, La pratique des garanties bancaires à la CNEP-Banque, CNEP News, N°10, 2002, PP8-10. et CNEP-Banque, Les crédits immobiliers, 1992, PP8-100.

خلال<sup>(1)</sup>:

- اقتطاع 30% من دخل الكفيل في حالة كونه زوجته؛
- اقتطاع 15% من دخل الكفيل في حالة كونه أحد أقارب المقترض.

## 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 بالتزاماتهما متابعتهما بصفة ثنائية أو بصفة منفردة إلى حين الحصول على مبلغ القرض، كما أن تسديده من قبل أحد العميلين يلغي مسؤولية الطرف الآخر<sup>(2)</sup>.

## 3/ عملية الرهن:

يعتمد CNEP-Banque على المادة 882 من القانون المدني الجزائري، والتي تعرف الرهن الرسمي على أنه «عقد يكسب به الدائن حقا عينيا على عقار لوفاء دينه يكون له بمقتضاه أن يتقدم على الدائنين التاليين له في المرتبة لاستيفاء حقه من ثمن ذلك العقار في أي يد كان».

وعلى هذا الأساس يكون الضمان الرئيسي المطلوب من قبل CNEP-Banque، سواء بالنسبة لقروض الترقية العقارية أو القروض الموجهة للأفراد والعائلات، هو عقد رسمي لرهن عقاري من الدرجة الأولى بموجب اتفاقية بينه وبين المقترض، بحيث يجب أن تتم هذه العملية على يد موثق و مصاريف العقد تقع على الراهن أي العميل.

و بالإضافة إلى الضمانات التي يطلبها CNEP-Banque، فإنه يقوم أيضا باكتتاب مجموعة من عقود التأمين تختلف حسب طبيعة الجهة الممولة.

## 3-1-4- التأمينات الخاصة بـ CNEP-Banque :

تمثل عملية التأمين حماية للمقترض من جهة وضمان لحقوقه من جهة أخرى<sup>(3)</sup>، ولهذا الغرض يلزم الـ CNEP-Banque المقترضين باكتتاب مجموعة من عقود التأمين، تختلف صيغتها باختلاف طبيعة القرض السكني الممنوح، حيث يمكننا بالإضافة إلى التأمينات العادية المتمثلة في التأمين عن

(1)- CNEP-Banque, Prêt hypothécaire, Supports pédagogique, Op. Cit. , p55.

(2)- Codébiton et caution, CNEP News, numéro spécial, 2004, Op. Cit. , p30.

(3)- انظر: المادة 619 من القانون المدني الجزائري.

المسؤولية المدنية والمهنية التمييز بين:

## 1/ التأمينات الخاصة بقروض الترقية العقارية:

يلتزم بموجبها المتعهد العقاري اكتتاب عقود التأمين ذات الصيغ التالية:

### أ- التأمينات الخاصة بصندوق ضمان القروض العقارية<sup>(1)</sup>:

تسمح هذه المؤسسة لـ CNEP-Banque بتغطية خطر عدم الملاءة النهائية للمقترض (المتعهد العقاري).

### ب- التأمينات الخاصة بصندوق الضمان والكفالة التعاونية للترقية العقارية<sup>(2)</sup>:

يفرض على المتعهد العقاري تأمين إجباري يأخذ شكل شهادة ضمان لتكون ملحقه لعقد البيع على مخطط، بهدف ضمان استرجاع الدفعات التي تحصل عليها المتعهد العقاري في حالة الإخلال بالتزاماته.

## 2/ التأمينات الخاصة بالقروض الموجهة للعائلات و الأفراد:

يلتزم المقترض باكتتاب عقود التأمين ذات الصيغ التالية:

### أ- التأمين على وفاة المقترض<sup>(3)</sup>:

بموجب القرار التنظيمي رقم 2003/634 المؤرخ في 2003/10/22 تم عقد اتفاقية بين CNEP-Banque والشركة الوطنية للتأمين SAA<sup>(4)</sup>، يلتزم بموجبها المقترض باكتتاب عقد تأمين يغطي خطر وفاته أو وفاة الكفيل أو الشريك في الدين. بحيث يتم تحويل حق الاستفادة منه لصالح CNEP-Banque، ومن الجدير بالذكر أن هذا النوع من التأمينات مرتبط بالوضعية الصحية للمقترض وسنه الذي لا يجب أن يتجاوز 65 سنة، و نشير هنا إلى أن قسط التأمين يحدد وفقا للجدول

(1) - تم الإشارة إليه في المبحث الثاني من الفصل الثاني، ص .

(2) - Séminaire sur : La vente sur plan, 2002, Direction du Crédit aux particuliers, acheter sur plans en toute sécurité devient enfin possible, CNEP News, N° spéciale, 2004, P25.

(3) - CNEP-Banques, Note d'instruction N°33/2003, PP1-2. et Douakh M, Transfert du risque décès à la SAA, CNEP News, Octobre, 2003, PP7-9.

(4) - CNEP-Banque, Convention entre la SAA et la CNEP-Banque, N°286/PDG/2003.

## ب - التأمينات الخاصة بصندوق ضمان القروض العقارية:

تسمح هذه المؤسسة لـ CNEP-Banque بتغطية خطر عدم الملاءة النهائية للمقترض (العائلات و الأفراد)، بالإضافة إلى خطر التأخر عن تسديد الدفعات المستحقة في الآجال المحددة.

**ملاحظة:** كان CNEP-Banque يستفيد سابقا من التأمينات الخاصة بوفاء المقترض، أو حدوث حريق، معروضة من قبل صندوق الضمان المنشأ من قبل CNEP-Banque، مقابل دفع المقترض لقيمة مالية تقدر بـ 1000 دج، مضافا إليها تسبيق يضم 12 دفعة تتحدد قيمتها وفقا لسلم معين، بهدف تغطية خطر عدم تسديد الدفعات المستحقة في الآجال المحددة.

بعد اتخاذ جميع التدابير اللازمة (دراسة الملفات و التأكد من سلامة الوثائق المكونة لها، طلب الضمانات والتأمينات الكافية)، يقوم CNEP-Banque باتخاذ قرار منح القرض، هذه العملية التي تتطلب تسيير ومتابعة بالاعتماد على مجموعة من وسائل التسيير البعدية.

## 3-2- الدراسة البعدية لأخطار القروض السكنية لـ CNEP-Banque

تخضع عملية التسيير البعدية للقروض بصفة عامة والقروض السكنية بصفة خاصة، إلى مجموعة من القواعد والتنظيمات المسطرة من قبل بنك الجزائر، حيث أنه حسب التعليمات رقم 94/74 المؤرخة في 1994/11/29 المتعلقة بالقواعد الاحترازية لتسيير أعمال البنوك والمؤسسات المالية، تتم عملية تقييم الضمانات (2) حسب القيمة السوقية.

فالمادة 10 من هذه التعليمات تنص على أنه: " يجب أن تتم عملية تقييم الضمانات المقدمة للبنوك التجارية بكل احتراس، على أن تكون القيمة المعطاة للضمان مستمدة من قيمته السوقية عن طريق عملية تقييم حرة"، كما أنه تبعا لنفس التعليمات يتم تصنيف مجموع الذمم والمؤونات حسب الجدول الآتي:

### جدول (21): تصنيف الذمم والمؤونات

(1) - تابع للمثال العددي، ص 212.

(2) - تتم عملية تقييم الضمانات لمرة واحدة عند تحديد قيمة القرض، باعتماد طريقة المقارنة المباشرة دون أن يكون هناك تتبع مستمر للتغيرات التي تحدث على قيمة الضمان والوضعية المالية للمقترض طول مدة القرض.

النسبة المئوية للمؤونة	مدة التأخر عن التسديد	الذمم
من 1 إلى 3 %	لا يوجد تأخر	الذمم العادية
الذمم المصنفة:		
30 %	ما بين 3 - 6 أشهر	الذمم الاحتمالية
50 %	ما بين 6 - 12 شهر	الذمم ذات الأخطار المرتفعة
100 %	أكثر من سنة	الذمم الأكيدة

المصدر: المادة 17 من التعليمات 74-94 المؤرخة في 29 نوفمبر 1994.

يعمل CNEP-Banque بالاستعانة بمجموع الدراسات السابقة (القبلية والبعديّة) 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.

#### 4-متابعة و تسيير عمليات التأخر عن الدفع:

تعمل الوكالات التابعة لـ CNEP-Banque على تسيير عمليات تسديد الدفعات المستحقة في التواريخ المحددة على جدول استهلاك القرض السكني المحدد عند منح القرض. لكن قد يحدث تأخر من طرف العميل في التسديد، فبعد أسبوع من تاريخ الاستحقاق، تقوم الوكالة باستدعاء العميل لتسوية وضعيته عن طريق "خطاب إبلاغ"، أما في حالة عدم استجابته بعد 15 يوما من إرسال خطاب الإبلاغ، تقوم الوكالة بإشعاره مرة أخرى لكن عن طريق إرسال إخطار إنذار، وفي حالة عدم استجابته بعد 15 يوما من إرسال إخطار الإنذار تقوم الوكالة بالإجراءات التالية:

- إرسال إخطار رسمي للتسديد على يد محضر قضائي (تكون تكاليف المحضر القضائي على حساب المقترض).

- تجميد حساباته البنكية على مستوى CNEP-Banque وباقي البنوك التجارية.

**ملاحظة:** للضمانات الشخصية (الكفالة و الشراكة في الدين) دور هام ابتداء من أول عارضة

عدم دفع خاصة بالمقترض (يتم تحديدها على أساس ثلاثة أشهر كحد أقصى).

## 5- المعالجة الودية في إطار تنظيمات التسديد<sup>(1)</sup>:

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 إفسار العميل بأقل التكاليف.

يقوم مدير الوكالة بدراسة الأسباب التي يقدمها العميل ليقوم بعد ذلك بتقديم اقتراحات لتسوية الوضعية، بهدف مساعدة العميل على تسديد مستحقاته المتأخرة باستعمال طرق تسديد تسمح باختصار الإجراءات التي تكون عادة طويلة ومكلفة.

ففي حالة تقدم العميل لتسوية مستحقاته المتأخرة وبعد القيام بتحليل وضعيته المالية وأسباب التأخر عن الدفع، يواجه البنك ثلاثة حالات:

**الحالة الأولى:** مقدرة العميل على تسديد مستحقاته المالية المتأخرة، وفي هذه الحالة يكتفي البنك بتحديد المبلغ المالي<sup>(2)</sup> بالإضافة إلى التوقيع على خطاب الالتزام.

**الحالة الثانية:** 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 (الناتجة 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 المقترض في بعض الأحيان تكاليف إضافية، ناتجة عن ارتفاع أسعار البناء، خصوصا

(1)- CNEP-Banque, Recouvrement a l'amiable, document interne, Février 2002.

(2) - المبلغ المالي = القسط الأصلي + الفوائد + غرامة التأخير.

في حالتي تمويل البناء الذاتي، التوسيع وإعادة التهيئة، مما يضطره إلى اللجوء للقروض المكتملة.

## 6- إجراءات الحصول على القروض المكتملة:

تتطلب عملية الحصول على قرض إضافي، توفر مجموعة الشروط الآتية:

- التزام العميل بتسديد الدفعات المستحقة في الأجل المحددة؛
- تقرير معاينة يحدد وضعية التقدم في الأشغال مقدم من طرف مصلحة تقنية مختصة أو مهندس معماري تابع لـ 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 (مقدرته الجديدة على التسديد) واحتياجاته.

و بهدف تبيان كيفية تطبيق مختلف المفاهيم والصيغ النظرية، الخاصة بطرق طلب ومنح تمويل ومتابعة القروض السكنية، حاولنا أن نخصص العنصر الموالي لتقديم مثال عددي يعكس كيفية تعامل CNEP-Banque مع عميل يرغب في الحصول على قرض لتمويل شراء سكن لدى الخواص، في إطار القروض السكنية الموجهة للعائلات والأفراد.

### مثال عددي:

الهدف الأساسي من تقديم هذا المثال العددي هو توضيح مدى استفادة كل من CNEP-Banque والمقترض من مختلف صيغ التمويل السكني.

تقدم عميل بطلب إلى الوكالة (أ) للحصول على قرض بمبلغ 1.000.000 دج، بهدف تمويل شراء سكن لدى الخواص تبلغ قيمته 1.200.000 دج.

وفي إطار هذه العملية، تقوم الوكالة عن طريق المكلف بالدراسات بجمع المعلومات الضرورية لتكوين الملف، حيث يطلب من المقترض تحضير ملف يتكون من الوثائق التالية:

- نسخة من عقد ملكية السكن موضوع البيع؛
- وعد بالبيع موثق يتضمن وصفا دقيقا للسكن؛
- الشهادة السلبية للرهن؛
- تقرير معاينة للسكن موضوع العملية، يقوم به مهندس أو مكتب دراسة مقدم من طرف CNEP-Banque ؛
- طلب قرض مقدم من طرف المقترض على استمارة خاصة ؛
- شهادة ميلاد؛
- شهادة عائلية في حالة ما إذا كان العميل متزوج؛
- نسخة من بطاقة التعريف الوطنية؛
- كشف الفوائد؛
- شهادة توظيف الراتب في حساب مفتوح لدى وكالة CNEP-Banque، أو الحصول على تصريح للاقتطاع من الدخل على الحساب الجاري (CCP).
- أما الموصفات التي يتميز بها المقترض فتتمثل في:
- قيمة الدخل : 12000 دج
- السن : 43 سنة
- دفتر للدخار السكني مفتوح بتاريخ 1990/10/1
- قيمة الفوائد المجمعة : 20.000 دج

### الحالة الأولى: الحصول على القرض حسب إمكانيات المقترض

- نقوم أولا بحساب مبلغ القرض: يحسب مبلغ القرض بالاعتماد على:
- معدل المقدرة على التسديد = قيمة الدخل  $\times$  30 % .....(1)
  - = 12000 دج  $\times$  30 % = 3600 دج
  - مدة القرض = 70 سنة (كأقصى حد) - عمر المقترض .....(2)
  - = 70 سنة - 43 سنة = 27 سنة
  - مبلغ القرض (نظريا) = 80 %  $\times$  قيمة السكن المراد شراؤه .....(3)
  - = 1200000  $\times$  80 % = 960.000 دج

باعتبار أن المقترض لديه مبلغ للفوائد يقدر بـ 20.000 دج، فهو يستفيد من قرض امتيازي بمعدل فائدة يقدر بـ 6,5 %، بحسب بالطريقة الآتية:

مبلغ القرض الامتيازي = قيمة الفوائد  $\times$  20 مرة ..... (4)

$$= 20.000 \times 20 \text{ مرة} = 400.000 \text{ دج}$$

يحصل العميل على قرض تقدر قيمته بـ 400,000 دج بمعدل فائدة يقدر بـ 6,5 % يقابله قسط شهري يحسب بالطريقة الآتية:

القسط الشهري = مبلغ القرض  $\times$

$$(5) \dots\dots\dots \left[ \frac{i \times TVA}{120000} + \frac{i}{1 - (1+i)^{-n}} \right]$$

حيث:

n : عدد الأشهر

i : معدل الفائدة الشهري

TVA: الرسم على القيمة المضافة.

تطبيق عددي:

$$\left[ \frac{6,5 \times 17}{120.000} + \frac{\frac{6,5}{1200}}{1 - \left(1 + \frac{6,5}{1200}\right)^{-324}} \right] 400.000 = \text{القسط الشهري}$$

$$= [0.0009205333 + 0.006555549] 400.000 =$$

$$= 2990,57 = 368,33 + 2622,24 =$$

حيث يتكون القسط الشهري من:

القسط الشهري = الاستهلاك + الفوائد + الرسم على القيمة المضافة + قسط التأمين ..... (6)

بما أن العميل لا بد عليه أن يؤمن نفسه ضد خطر الوفاة، فهو يقوم بدفع قيمة متناسبة مع

مبلغ القرض، وفق [جدول رقم (1) ملحق رقم (8)]، وعليه يكون:

$$\text{الدفعة المستحقة} = 455,53 + 2166,67 + 368,33 + 122 = 3112,53 \text{ دج}$$

بما أن القدرة على التسديد تقدر بـ 3600 دج، وبما أن المقترض يطلب أكثر من 400.000 دج، وعليه يمكن حساب القدرة على التسديد المتبقية بـ:

$$487,47 = 3112,53 - 3600 \text{ دج}$$

تمكننا قيمة القدرة على التسديد المتبقية (487,47 دج) من الحصول على قرض بمعدل فائدة يقدر بـ 7,75% يمكن حسابه بالاعتماد على المعادلة رقم (1).

$$(7) \dots\dots \left[ \frac{i \times TVA}{120.000} \right] + \left[ \frac{i}{1 - (1+i)^{-n}} \right] = \text{قيمة القسط الشهري} / \text{مبلغ القرض}$$

$$\text{مبلغ القرض} = \frac{487,47}{\left[ \frac{7,75 \times 17}{120.000} \right] + \left[ \frac{\frac{7,75}{1200}}{1 + \left(1 + \frac{7,75}{1200}\right)^{-324}} \right]}$$

$$57537,450 \text{ دج} = \frac{487,47}{0,0010979 + 0,007374305} =$$

- وعلى هذا الأساس تكون قيمة الدفعة المستحقة مساوية لـ:

$$501,47 = 14 + 487,47 \text{ دج}$$

$$3614,02 \text{ دج} = 501,47 + 3112,55 = \text{الدفعة الشهرية الكلية}$$

بما أن الدفعة الشهرية تفوق المقدرة على التسديد (3600 دج)، مما يجعلنا نقوم بالتعديل التالي:

$$473,47 = 14 - 487,47 \text{ دج}$$

- ليتم تحديد قيمة قرض جديدة تقدر بـ:

$$55884,99 \text{ دج} = \frac{473,47}{0,008472221}$$

حيث تتكون الدفعة المستحقة من: 487,47 = 14 + 61,35 + 360,92 + 51,19 دج

ملاحظة: يمكن استخراج قيمة المعامل أدناه من الجدول رقم (2) ملحق رقم (9)

$$\left[ \frac{i \times TVA}{120000} \right] + \left[ \frac{i}{1-(1+i)^{-n}} \right]$$

### الحالة الثانية: الإستفادة من الكفالة التضامنية للزوجة

القيمة الإجمالية للقرض:  $455884,99 = 55884,99 + 400.000$  دج

يعتبر مبلغ القرض الذي تحصل عليه المقترض أقل من احتياجاته، ولهذا يقترح CNEP-Banque على المقترض الإستفادة من الكفالة التضامنية للزوجة، بهدف رفع مبلغ القرض من جهة والحصول على ضمانات أكبر من جهة أخرى.

مواصفات الكفيل (الزوجة):

- قيمة الدخل: 15000 دج؛
- السن 39 سنة؛
- دفتر للدخار السكني مفتوح بتاريخ 10-03-1995 و قيمة الفوائد المجمعة: 100000 دج؛
- حساب مبلغ القرض الجديد؛
- المقدرة على التسديد؛
- بالنسبة للمقترض:  $12000 \text{ دج} \times 30\% = 3600 \text{ دج}$ ؛
- بالنسبة للكفيل (الزوجة):  $15000 \text{ دج} \times 30\% = 4500 \text{ دج}$ ؛
- بالنسبة للمجموع  $4500 + 3600 = 8100$ ؛
- يمكن للمقترض الاستفادة من القيمة الكلية للمقدرة على التسديد بشرط أن لا تتجاوز هذه الأخيرة 60% من دخل المقترض أي:

$$12000 \times 60\% = 7200 \text{ دج}$$

في هذه الحالة يتم تخفيض القيمة من (8100 دج) إلى (7200 دج)، وبما أن المقترض يستفيد من قيمة الفوائد المتراكمة لزوجته والمقدرة بـ100000 دج، إضافة إلى فوائده المقدرة بـ20000 دج.

- يحدد مبلغ القرض الامتيازي بـ  $20 \times 120.000 = 2400000$  دج

$$17943,31 \text{ دج} = [0.000920 + 0.00655549] \times 2400000$$

بما أن القدرة على التسديد النظرية (17943,31 دج) تفوق القدرة على التسديد الحقيقية حيث يتم تحديد مبلغ القرض تناسبا مع هذه الأخيرة (7200 دج) وبمعدل 6,5 %.

حيث يحسب بالطريقة الآتية:

قيمة القسط الشهري

$$\text{مبلغ القرض} = \frac{\frac{i \times TVA}{12000} + \frac{i}{1200}}{1 - \left(1 + \frac{i}{1200}\right)^{-n}}$$

$$\text{مبلغ القرض} = \frac{7200}{0,007476383} = 963032,52 \text{ دج}$$

وعليه تحدد القيمة الجزافية الخاصة بالتأمين بـ 273 FG =

$$\text{و يحدد مبلغ القرض بـ: } 926517,542 \text{ دج} = \frac{273 - 7200}{0,007476383}$$

قيمة الدفعة المستحقة تساوي:

$$7200 \text{ دج} \approx 7199,67 = 273 + 852,90 + 6073,77$$

وعليه بالرغم من الحصول على الكفالة الخاصة بالزوجة إلا أن العميل لا يحصل إلا على 926517,542 بمعدل فائدة 6,5 %، و لهذا يقوم المفترض بهدف الحصول على المبلغ الإجمالي للقرض، بإسهام الزوجة بصفتها شريك في الدين (Codébiteur).

الحالة الثالثة: تدخل الزوجة بصفتها شريكة في الدين:

في هذه الحالة يتم حساب مبلغ القرض على أساس مجموع دخلي كلا الطرفين (المقترض وزوجته) بالتضامن.

$$\text{قيمة الدخل الإجمالي} = 12000 + 15000 = 27000 \text{ دج}$$

المقدرة على التسديد = قيمة الدخل الإجمالي × 30 %

$$= 27000 \times 30\% = 8100 \text{ دج}$$

هذه المقدرة التي لا يجب أن تتجاوز 60% من قيمة أكبر دخل والتي تحسب بالعلاقة التالية:

$$15000 \times 60\% = 9000 \text{ دج ومع تحقق الشرط، يتم حساب مبلغ القرض بالطريقة الآتية:}$$

$$\text{يحدد مبلغ القرض الامتيازي بـ } 1200.000 \times 20 = 2400000,00 \text{ دج}$$

كما أنه يتم الأخذ بعين الاعتبار السن الأصغر وبهذا تكون مدة القرض = 30 سنة كأقصى حد.

$$\text{مبلغ القرض} = \frac{8100}{0,00724151} = 1118550,624 \text{ دج}$$

تتجاوز هذه القيمة (1118550,624) أقصى حد يمكن الحصول عليه (960.000 دج) وعليه

يتم حساب قيمة الدفعة بالطريقة الآتية:

$$\text{قيمة الدفعة} = 960000 \times [0,00632068 + 0,00092083] + FG(300)$$

$$= 7251,85 = 300 + 884 + 6067,85 > 8100 \text{ دج}$$

من خلال هذا المثال نستنتج أن CNEP-Banque يعرض مجموعة من البدائل تتمثل أساسا في امتيازات الكفالة و الشراكة في الدين، بهدف السماح للمقترض الحصول على مبلغ القرض المرغوب فيه بالإضافة إلى تحقيق أرباح إضافية لصالحه، هذه البدائل تمثل بدورها ضمانات إضافية له لتغطية خطر عدم التسديد إلى جانب الضمان الرئيسي المتمثل في الرهن العقاري من الدرجة الأولى للأصل الممول.

كما أن CNEP-Banque يقوم بتحديد مبلغ القرض على أساس معدل مقدرة للتسديد لا

تتجاوز 30% من دخل المقترض، بهدف ضمان تسديد ثلاثة دفعات متتالية لم يتم تسديدها و ذلك عن

طريق اقتطاع قيمتها من دخل المقترض، يضاف إلى هذه الدفعة قسط تأمين يحدد بطريقة جزافية تناسبها مع مبلغ القرض بهدف تغطية خطر وفاة المقترض أو الكفيل أو الشريك في الدين، وبهذا يضمن للمقترض الحصول على مبلغ القرض المطلوب بأفضل الشروط، كما يضمن البنك استرداد مبلغ القرض مضافا إليه الفوائد المترتبة عنه في الأجل المحددة.

## المبحث الثالث: دراسة مقارنة بين مساهمة CNEP-Banque وباقي

### البنوك العمومية في تمويل سوق السكن (\*)

سنحاول تخصيص هذا المبحث لتقديم مجموعة من الإحصائيات المتعلقة بمساهمة CNEP-Banque في مجال تمويل السكن، سواء بالنسبة للعرض أي تمويل المتعهدين العقاريين أو الطلب أي تمويل العائلات والأفراد، خلال الفترة الممتدة ما بين 1968-1995 (جدول رقم 22) لننتقل بعدها لتتبع وتحليل تطور نشاط CNEP-Banque في الفترة 1999-2003 مقارنة مع بعض البنوك التجارية العمومية (CPA, BDL, BNA)، التي بدأت تساهم في تمويل السكن حديثا - ابتداء من سنة 1999- (جدول رقم 23-24-25)، يليها إجراء دراسة مقارنة لشروط وخصائص تمويل السكن المتبعة من طرف البنوك العمومية (جدول رقم 26) وفي الأخير سنستعرض أهم الصعوبات التي تواجهها هذه البنوك في مجال تمويل السكن.

### 1 - تقييم مساهمة CNEP-Banque في تمويل السكن خلال الفترة

1995 - 1968

لقد تميزت هذه المرحلة بسيطرة كل من الدولة و CNEP-Banque على مجال التمويل السكني، حيث يمكن تقييم مساهمتهما بالاعتماد على معطيات الجدول أدناه.

---

(\*) - نقصد بباقي البنوك العمومية كل من CPA, BDL, BNA.

جدول (22): تمويل CNEP-Banque 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	1025	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
%	63.93	27,13	8,94	100

المصدر: CNEP en chiffre, 1995, P49.

من خلال الجدول (22) 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<sup>(1)</sup>، والتي كانت تمويل بالطريقة الآتية:

- 75 % من الموارد المالية مصدرها الخزينة العمومية وتسترد على فترة 40 سنة، بمعدل فائدة يقدر بـ 1 %؛
- 25 % من الموارد المتبقية تمويل من طرف CNEP-Banque مدخرات العائلات والأفراد- وتسترد على فترة 20 سنة بمعدل فائدة يقدر بـ 4,75 %، وهذا بالاعتماد على موارد الخزينة العمومية.

هذه السياسة التي أثبتت فشلها نتيجة لـ:

- 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 عرفت 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 لـ CNEP-Banque بتمويل OPGI و APC و EPLF 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.

---

(1)- CNEP-Banque, Les crédits immobiliers, Op.Cit, p2.

أما فيما يتعلق بالسكن الترقوي ، يمكن أن نستخلص أن CNEP-Banque لم يتعامل به إلا بعد سنة 1980 وذلك بافتراض مشاركة النظام البنكي ككل، حيث كان ينظر إلى الترقية العقارية كنشاط تجاري يسير وفق الشروط التجارية بشرط أن لا يبتعد 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 الأحيان ، ولقد أسندت في بداية الأمر عمليات تمويل المشاريع الترقية إلى CNEP-Banque بنسبة 100 % 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 بـ 2% من مجمل القروض التي استهلكت والتي حصلت عليها من طرف CNEP-Banque، هذا الأخير الذي كان يحصل على معدل فائدة يقدر بـ 6 % 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.

كما أن بيع المساكن المنجزة من مسؤولية CNEP-Banque، وليس من مسؤولية المؤسسة المكلفة بالإنجاز، 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 الإنجاز، حيث أنه تم استهلاك 74,72 % من مجمل التمويلات الممنوحة من طرف CNEP-Banque لمؤسسات الترقية العقارية، غير أن المساكن المنجزة والتي سلمت إلى المدخرين لم تتجاوز 25 % من قيمة المساكن الإجمالية، إضافة إلى الارتفاع غير المبرر

في الأسعار مع رداءة النوعية والموقع (1).

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 الترقوية، علما أن مجمل هذه الإنجازات كانت تقوم بها المؤسسات العمومية مع مشاركة ضئيلة للقطاع الخاص.

كما أنه إذا حاولنا إجراء مقارنة بين عمليتي تمويل السكن الاجتماعي والترقوي خلال الفترة 1990-1995، نجد أن الدولة لم تتخل 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 (العائلات و الأفراد)، حيث قدر بـ 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 (2). 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 الطلب.

(1) - وصلت أسعار السكنات إلى 2.454.545 دج بعد أن كانت التكلفة المبدئية مساوية لـ 900.000 دج.

(2) - الدنمارك (70%) و الو.م.أ (54%) و بريطانيا (55%) و ألمانيا (50%).

## 2-تقييم مساهمة CNEP-Banque و باقي البنوك العمومية في تمويل سوق السكن خلال الفترة 1999-2003

لقد تميزت هذه المرحلة بمساهمة البنوك العمومية إلى جانب CNEP-Banque في مجال التمويل السكني سواء على مستوى العرض (قروض الترقية العقارية)، أو الطلب (القروض السكنية الموجهة للأفراد والعائلات)، ويمكننا تقييم هذه المساهمة بالاعتماد على الجداول رقم 23، 24، 25.

جدول (23): تطور منح القروض الخاصة بالترقية العقارية للفترة الممتدة ما بين 2000-

2003 من قبل (CNEP-Banque et CPA)

الوحدة: مليون دج

البنوك	2000	2001	2002	2003	القيمة القروض الممنوحة خلال الفترة 2000- 2003	%
CNEP-Banque	47500	44576,692	51520,147	25835,467	54430,455	74,94
CPA	/	/	/	/	18200	25,05
المجموع					72643,455	100

المصدر: CNEP-Banque, Rapport annuel 2001-2002 et Bilan 2002-2003

من الجدول نستنتج أن سنة 2001 عرفت استقرارا في تمويل مشاريع الترقية العقارية، حيث تم استهلاك حوالي 2923,308 م دج من قيمة القروض الإجمالية، لتعرف سنة 2002 زيادة في التزامات CNEP-Banque نتيجة لدخوله في مشاريع جديدة مع مؤسسات ترقية السكن العائلي بمبلغ 6943,455 مليون دج ليستهلك حوالي 25684,680 مليون دج سنة 2003، مما يعكس التقدم في عمليات الإنجاز من طرف المتعهدين العقاريين الذين يتعامل معهم (OPGI, EPLF, APC, CNEP, IMMOBILIER). و من نفس الجدول -في حدود ما توفر من معطيات- يمكن أن نستخلص سيطرة

CNEP-Banque على نشاط الترقية العقارية بنسبة 74,94%، بالمقارنة مع CPA الذي لا يغطي سوى 25,05 من القيمة الإجمالية للتمويلات، وهذا راجع للأسباب الآتي ذكرها:

- خبرة CNEP-Banque في هذا المجال على اعتبار أنه أول ممول للسكن الترقوي منذ سنة 1980، بالمقارنة مع CPA الذي لم يدخل في هذا النشاط إلى غاية سنة 1999؛
- تمويل مشاريع الترقية العقارية يتطلب أموال ضخمة يمكن أن يوفرها CNEP-Banque من خلال الإدخارات المجمعة من قبله، الشيء الذي لا تستطيع باقي البنوك توفيره؛
- تعامل CPA مع متعهدين عقاريين خواص على أساس مشاريع صغيرة الحجم (لا يتجاوز المشروع 60 سكنا)؛
- تكفل CNEP-Banque بتمويل 35.000 سكن ترقوي، إضافة إلى 13737 سكن ترقوي تم تحويله إلى سكن اجتماعي في إطار تعليمة وزارية سنة (2001).

كما أنه ابتداء من سنة 2003، بدأ CNEP-Banque بتمويل 65.000 سكن في إطار صيغة البيع بالتأجير يتم إنجازها من طرف CNEP Immobilier.

**الجدول (24): تطور منح القروض السكنية الخاصة بالأفراد والعائلات خلال الفترة (1999-2003) من قبل البنوك التجارية العمومية (CNEP- Banque, CPA, BDL, BNA)**

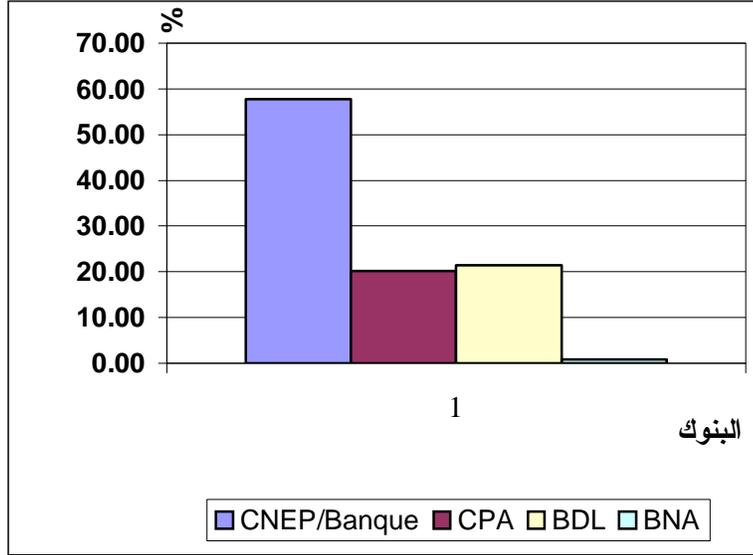
الوحدة: مليون دج

البنوك	1999	2000	2001	2002	2003	الحصة السوقية لسنة 2003 (%)
CNEP Banque	4580,6	6032,02	3092,50	3581,19	3138,93	28,6
CPA	334,55	317,39	1156,57	1404,89	3886,11	35,4
BDL	8,2	34	465	3335	3742	34,1
BNA	-	-	-	75	202	1,84
المجموع	7923,35	6383,41	4714,07	8396,08	10969,04	100

المصدر: Hamidouche F, encadré par Gliz A, Le financement du crédit hypothécaire, Mémoire de Magister, ESC, Novembre, 2004, P65.

يمكن تحليل معطيات الجدول رقم (24) بالاستناد إلى الشكلين رقم (9)، (10).

شكل (9): نسب مبالغ القروض السكنية الممنوحة من طرف البنوك العمومية في الفترة 2003-1999



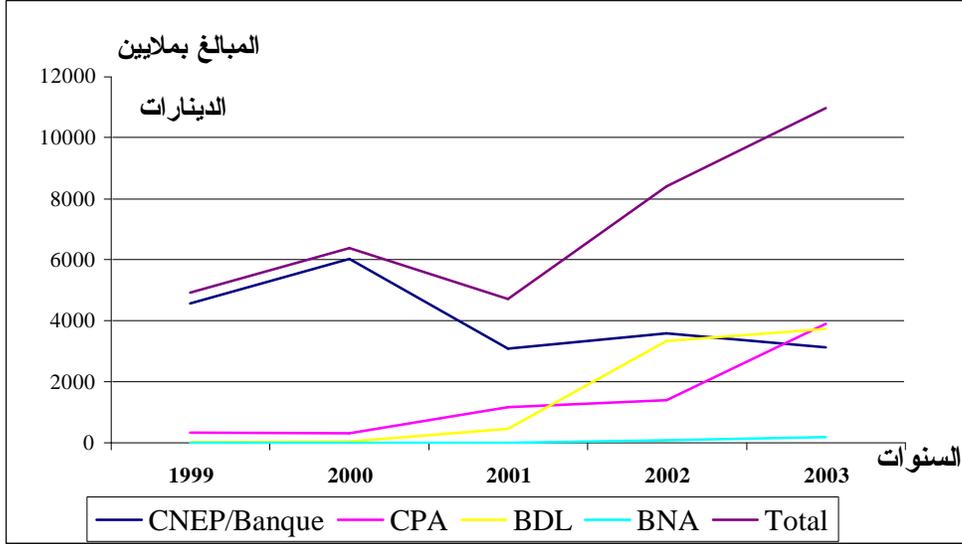
المصدر : إعداد الطالبة

نلاحظ من المدرج التكراري و بوضوح سيطرة CNEP-Banque على سوق القروض السكنية الممنوحة للعائلات و الأفراد، بنسبة 58 % ، في حين تقتسم الحصة السوقية المتبقية باقي البنوك العمومية CPA, BDL, BNA بنسب 20 %، 21 %، 1 % على الترتيب. ويرجع سبب سيطرة CNEP-Banque إلى التجربة والخبرة الواسعتين في هذا المجال، نتيجة لاضطلاعه بهذه المهمة منذ إنشائه سنة 1964، أما بالنسبة لباقي البنوك العمومية فعدم سيطرتها يرجع أساسا إلى:

- حداثة التجربة بالنسبة لها CPA 1999، BDL 2000، BNA 2002؛
  - طبيعة مواردها المالية قصيرة الأجل التي لا تسمح بالتوسع في منح قروض على المدى الطويل، بالإضافة إلى محاولة إيجاد التوازن بين هذا النشاط الجديد والنشاطات الأخرى؛
  - نقص وسائل وآليات تسيير أخطار القروض السكنية؛
  - نقص وسائل الإشهار للتعريف بالنشاط الجديد .
- لكن لو نقدم تحليلا بالاعتماد على السلسلة الزمنية الممتدة بين 1999-2003 لوجدنا أن

CNEP-Banque بدأ يفقد هذه السيطرة، و الشكل الآتي يوضح ذلك:

شكل (10): تطور مبالغ القروض السكنية الممنوحة من طرف البنوك العمومية في الفترة 2003-1999



المصدر: إعداد الطالبة

نلاحظ من الشكل أن CNEP-Banque يمنح قروضا بمبالغ تفوق المبالغ التي تمنحها باقي البنوك العمومية مجتمعة، حيث نلمس وجود ارتفاع في مبلغ القروض الممنوحة من طرفه بين سنتي 2000-1999، و نفس الشيء نجده عند باقي البنوك العمومية، إلا أننا نلاحظ الانخفاض الشديد في حصته بين سنة (2000 - 2001) من 6032 مليون دج إلى 3092 مليون دج ليرتفع إلى أكثر من 3581 مليون دج، ثم ينخفض المبلغ مرة أخرى إلى حدود 3138 مليون دج، في حين نجد أن باقي البنوك العمومية بدأت حصتها من حيث حجم المبالغ الممنوحة تأخذ في الارتفاع شيئا فشيئا، إلى أن تجاوزت ما يمنحه CNEP-Banque في سنة 2003.

حيث يمكن إرجاع سبب انخفاض الحصة السوقية لـ CNEP-Banque بين سنتي (2000-2001) إلى الشروط الصارمة التي فرضها هذا الأخير فيما يتعلق بـ:

- اشتراط توطين الرواتب على مستواه ابتداء من سنة 2001؛
- نوعية الضمانات المطلوبة، فبالإضافة إلى الرهن العقاري من الدرجة الأولى يشترط الصندوق

اكتتاب سند لأمر لصالحه، يتضمن قيمة القرض مضاف إليه الفوائد، يوقع عليه من طرف الكفيل، كمتعهد ثاني للوفاء بقيمة الدين؛

- توقيع وثيقة وعد بالبيع يتعهد فيها البائع بعدم القيام بعملية البيع إلى حين استكمال إجراءات القرض في حدود 3 أشهر-، على يد موثق يتحصل على عمولة تقدر بـ 5% من قيمة السكن.

أما إذا حاولنا تفسير أسباب تراجع حصة CNEP-Banque في سوق القروض السكنية لصالح (CPA, BDL) سنة 2003 فيمكن إرجاعها إلى ما يلي:

- الاحتفاظ بنفس الشروط السابقة الذكر؛
- الاهتمام بالقروض الاستهلاكية الموجهة لشراء السيارات التي وضعتها CNEP-Banque؛
- الشروط الإمتيازية التي وضعتها كل من CPA, BDL فيما يخص سرعة تقديم القرض ومنحه دفعة واحدة.

لذلك يمكن القول أن الشروط الصارمة التي وضعتها CNEP-Banque هي التي جعلته يفقد مجموعة كبيرة من الطلبات، توجه أصحابها لباقي البنوك خاصة BDL و CPA وهذا ما تؤكد معطيات الجدول (25).

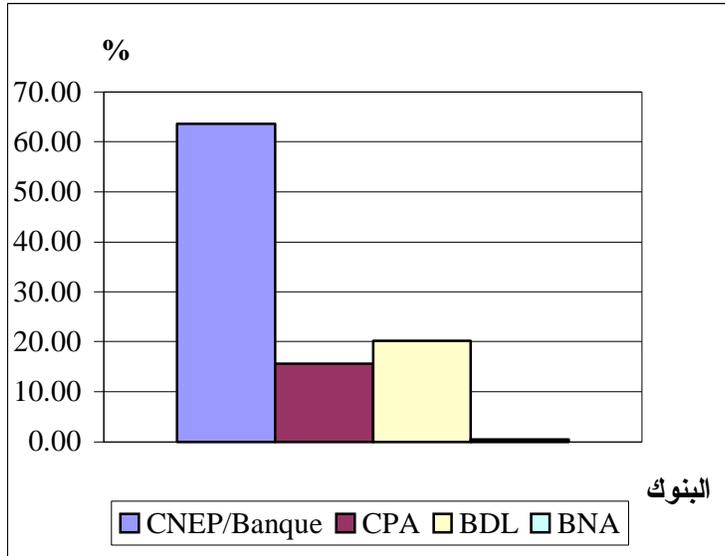
جدول (25): مستوى تطور طلبات الحصول على قروض سكنية من طرف (-) CNEP-  
(Banque, CPA, BDL, BNA)

البنوك	2000	2001	2002	2003	الحصة السوقية لسنة 2003 (%)
CNEP-Banque	13902	6161	6764	6775	45
CPA	674	2259	2598	2700	18
BDL	37	599	4585	5455	36
BNA	-	-	71	209	1
المجموع	14613	9019	14018	15139	100

المصدر: Hamidouche F, Op.Cit, P68.

يمكن تحليل معطيات الجدول رقم (25) بالاعتماد على الشكلين رقم (11) و(12).

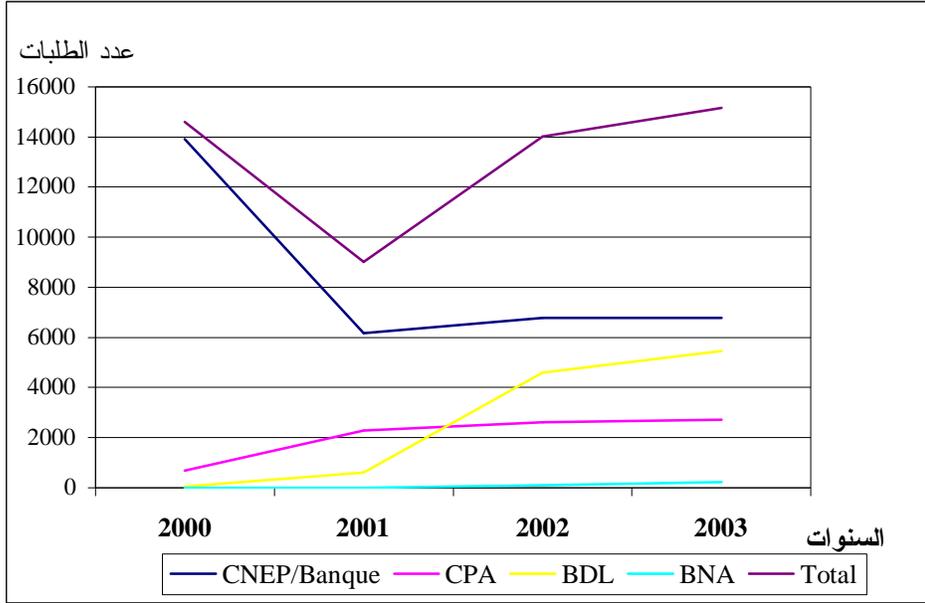
شكل (11): نسب الطلبات على القروض السكنية المعروضة من طرف البنوك العمومية في الفترة 2000-2003



المصدر : إعداد الطالبة

يبين لنا المدرج التكراري أن CNEP-Banque يسيطر على أكثر من 63 % من إجمالي الطلب على القروض السكنية، في حين تتقاسم باقي البنوك العمومية النسبة المتبقية على النحو الآتي: CPA 15,59 %، BDL 20,22 % و BNA بـ 0,53 % ، غير أن هذه السيطرة يمكن أن تزول في المستقبل و هو ما يمكن ملاحظته من خلال الشكل أدناه.

شكل (12): تطور الطلبات على القروض السكنية المعروضة من طرف البنوك العمومية في الفترة 2000-2003



المصدر: إعداد الطالبة

يبين لنا هذا الشكل مجموع الطلبات على القروض المقدمة من طرف العملاء للبنوك العمومية بغرض الحصول على القروض السكنية، وهو يظهر التراجع الكبير في الطلب بالنسبة لـ CNEP-Banque بين سنتي (2001-2000) ليرتفع في سنة 2002 ويستقر في سنة 2003، في المقابل نلاحظ أن الطلبات الموجهة لباقي البنوك العمومية في ارتفاع مستمر لكن بنسب متفاوتة.

ونلاحظ أن هذا المنحنى يؤكد تقريبا ما استخلصناه سابقا حول انخفاض مبالغ القروض التي يمنحها CNEP-Banque والارتفاع في المبالغ التي تمنحها باقي البنوك العمومية، وعليه نستطيع أن نفسر انخفاض حصتها بانخفاض الطلب على مستواها نتيجة لعدم استقاء الطلبات المقدمة للحصول على سكن بالشروط السابقة الذكر، أما الارتفاع عند باقي البنوك فيمكن تفسيره بتوجه المقترضين إلى باقي البنوك العمومية، وهذا بالرغم من الشروط الامتيازية التي يعرضها CNEP-Banque، فيما يتعلق بمدة القرض و معدلات الفائدة و كيفية تحديد قيمة القرض.

### 3-دراسة مقارنة لأهم شروط القروض السكنية المطبقة من قبل البنوك

#### العمومية

ترتكز دراسة المقارنة الخاصة بشروط منح القروض السكنية على أساس النقاط الآتية:

- مبلغ القرض؛
- مدة القرض؛
- قيمة المساهمة الشخصية؛
- معدلات الفائدة؛
- تاريخ طرح المنتج (القرض السكني)؛
- نوعية الضمانات المطلوبة؛
- المدة التي تستغرقها معالجة الملف؛
- الحد الأدنى لدخول الأفراد.

والتي يمكن تمثيلها من خلال الجدول رقم (26).

جدول (26): أهم الشروط والخصائص المتعلقة بالقروض السكنية المعروضة من قبل CNEP-Banque, CPA, BDL, BNA لسنة 2003<sup>(1)</sup>

البنوك	قيمة القرض	معدلات الفائدة			قيمة المساهمة الشخصية	مدة القرض	بداية طرح المنتج (القرض السكني)	المدة التي تستغرقها معالجة الملفات	الضمانات المطلوبة	أدنى حد لقيمة الدخل
		م(LEL)	م(LEP)	غ م						
Cnep-Banque	80% من قيمة السكن كأقصى حد	6,5%	7,5%	7,75%	20% من قيمة السكن	30 سنة كأقصى حد	1964	شهر واحد كأقصى حد	رهن عقاري من الدرجة الأولى للسكن الممول بالإضافة إلى إمكانية الاستفادة من الكفالة والشراكة في الدين.	16.000 دج
CPA	80% من قيمة السكن بشرط أن لا يتجاوز 3.000.000 دج	8,5%	9%	20% من قيمة السكن	20%	1999	//	رهن عقاري من الدرجة الأولى للسكن الممول.	12.000 دج	
BDL	80% من قيمة السكن بشرط أن لا يتجاوز 3.500.000 دج	قيمة القرض > 1.000.000 دج = معدل الفائدة = 7,5% قيمة القرض < 1.000.000 دج = معدل الفائدة = 8,5%			//	2000	15 يوم كأقصى حد	//	12.000 دج	
BNA	80% من قيمة السكن بشرط أن لا يتجاوز 3.000.000 دج	7,5%	8,5%	//	//	جوان 2002	شهر واحد كأقصى حد	//	8.000 دج	

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على منشورات البنوك الأربعة (Flach Info-2003)

<sup>1</sup>- هذه الشروط قابلة للتغيير في أي فترة نتيجة لتغيير القوانين، وظروف المنافسة، نأخذ على سبيل المثال: ابتداء من جانفي 2004، انخفضت قيمة المساهمة الشخصية المفروضة من قبل CNEP Banque من 20% إلى 10%، كما أن أسعار الفائدة قد انخفضت إلى 6% LEL 7% LEP 7,5% لغير المدخرين، ارتفاع الحد الأدنى للدخول بالنسبة لـ CNEP Banque إلى 10.000 دج، انخفاض الحد الأدنى للدخول بالنسبة لـ CPA إلى 12.000 دج.

من الجدول (26) المقارن لشروط وصيغ تمويل السكن الخاص بالبنوك العمومية نستخلص أن CNEP-Banque يعرض أفضل الشروط فيما يخص معدلات الفائدة المحددة بـ6,5% للمدخرين و 7,75% لغير المدخرين، و أيضا فيما يتعلق بمدة القرض المقدرة بـ30 سنة كأقصى حد تلبية لرغبات معظم الفئات الاجتماعية من خلال تحديد حد أدنى للدخل يقدر بـ 8000 دج، بالإضافة إلى تحديد مبلغ القرض بما يتماشى ومعدل المقدرة على التسديد، بشرط أن لا يتجاوز 80% من قيمة السكن بالمقارنة مع باقي البنوك التجارية التي تحدد قيمة قصوة لا يجب تجاوزها لا علاقة لها بقيمة السكن.

ومن خلال ما تم تناوله في الجداول السابقة، يمكن القول أن سوق القروض السكنية قد عرف تغييرا كبيرا نتيجة لدخول مجموع بنوك أخرى لمنافسة CNEP-Banque في هذا المجال، وهي تحاول استغلال الفرص وإيجاد محل للسيولة المتاحة لديها في استخدامات ذات مردودية، محاولة منها التخفيف من حدة أزمة السكن التي كانت نتاج عدة أسباب منها الفوارق المعتبرة بين أسعار بيع المساكن ومداخل الأفراد و العائلات.

إلا أن مساهمتها بصفة إجمالية تعتبر ضعيفة، سواء على مستوى العرض (72,643 مليار دج) أو الطلب 35,385 مليار دج إذا ما قارناها بالاحتياجات الإجمالية والمقدرة بـ2,4 مليون وحدة سكنية بما يعادل 360 مليار دج<sup>(1)</sup>، على أساس معدل إنجاز يقدر بـ160 ألف سكن في السنة<sup>(2)</sup>، حيث أنها لا تغطي سوى 30% من قيمة الاحتياجات، وهذا يرجع أساسا إلى الصعوبات التي تواجهها البنوك التجارية الجزائرية في مجال تمويل السكن.

#### 4- الصعوبات التي تواجهها البنوك العمومية في مجال تمويل السكن:

تعاني البنوك العمومية من مجموعة من العراقيل، تجعل مهمتها صعبة فيما يخص تمويل السكن، يمكن تلخيصها فيما يلي:

##### 4-1- مشكل الأراضي:

(1) - يعتبر تحويل قيمة الاحتياجات إلى مبالغ مالية مقدرة بملايين الدينارات عملية جد معقدة، نظرا لصعوبة تحديد كل من المناطق والمساحات الداخلية الممثلة لهذه الاحتياجات، أضف إلى ذلك عدم القدرة على تحديد أسعار المتر المربع على مستوى جميع المناطق الممثلة للعجز، لهذا اعتمدنا في عملية التحويل على السعر المتوسط للسكن المعتمد في برامج CNEP-Banque والمقدر بـ1.500.000 دج، على أساس سعر متوسط للمتر المربع مقدر بـ20.000 دج، ومساحة داخلية للسكن تقدر بـ75م<sup>2</sup>.

(2) - Intervention de Bounafaa L, directeur de l'agence de l'amélioration et du développement du logement (AADL), L'habitat, voir: [www.senat.fr](http://www.senat.fr), le 06/04/2005.

تعتبر عملية تسيير سوق الأراضي من أكبر المشاكل الشائكة التي تعاني منها البنوك ، نتيجة للفوضى المتعلقة بعملية العرض (عدم احترام القوانين) بالإضافة إلى نقص الشفافية في المبادلات العقارية و القيام بعمليات المضاربة و تبديد المساحات واستغلال الأراضي الزراعية<sup>(1)</sup>، بما يؤثر على أسعار البيع وتجعلها غير خاضعة لآلية العرض والطلب.

#### 4-2- إشكالية عقود الملكية:

تعتبر تابعة لمشكل الأراضي، فغالبية المتعهدين العقاريين الخواص لا يملكون عقودا تثبت ملكيتهم لأراضي البناء، ومن ثمة تكون ملكية المساكن غير موثقة (رسمية). و حتى في حالة محاولة المتعهدين العقاريين تحصيل عقود ملكية فردية، فهذا يتطلب إجراءات و وقت طويل يؤدي إلى بيع المساكن المنجزة قبل تجهيز عقود البيع. و لا يمكن للبنوك تجاهل مثل هذه الوضعية لما لها من أثر على النوعية والمصدقية القانونية للضمانات التي يعرضها المقترض على البنك المقرض ومن ثمة على مؤسسة إعادة التمويل الرهني.

#### 4-3- تحصيل الرهونات العقارية:

يمثل الرهن العقاري من الدرجة الأولى الضمان الرئيسي الذي يعتمد عليه البنك في إطار تمويل السكن، إلا أنه من الملاحظ أن هذا الضمان غير متحكم فيه بشكل كبير كما أنه يتميز بسوء التسيير، حيث أن الإجراءات الخاصة بتسجيل عقد التحويل الرهني<sup>(2)</sup> التي تسمح بتحقيق عملية الرهن تتطلب آجال طويلة، حتى في حالة توفر عقود الملكية الرسمية. لهذا يمكننا القول أن عملية التسيير الشائكة لعملية الرهن لصالح المؤسسة المقرضة يؤدي حتما إلى تأخير تنفيذ قرارات العدالة.

#### 4-4- أسعار المساكن:

يتميز المستوى العام لأسعار المساكن بالارتفاع الكبير<sup>(3)</sup> إذا ما قارناه بمستوى مداخل الفئات الممثلة للطلب، حيث تجاوز في السنوات الأخيرة سعر المتر المربع 20000 دج أي ما يعادل أحيانا أكثر من مرتين قيمة الدخل السنوي المضمون، كما أنه من الجدير بالذكر أن الأسعار المحددة في

(1) - CNES, Rapport sur La conjoncture économique et sociale du 2<sup>ème</sup> semestre 2002, Op. Cit., P37. [www.cnes.dz](http://www.cnes.dz) .

(2) - عقد يسمح للبنك بتحويل الملكية لصالحه في حالة إخلال المقترض بالتزاماته.

<sup>3</sup> - ارتفاع أسعار المساكن راجع إلى ارتفاع تكاليف مواد البناء المحسوسة خلال مراحل عملية الإنجاز، إضافة إلى أسعار التجهيزات وأجور العمال، حيث وصل سعر السكن إلى 350 مليون دج (F3) في الجزائر العاصمة، على أساس

45 ألف دج للمتر المربع الواحد. انظر: F.Aouzelleg, Op.Cit, P6.

البداية غير نهائية وإنما هي تقديرية إلى غاية الإتمام النهائي لأشغال البناء، مما يطرح مشكلة كيفية تحديد قيمة القروض الموجهة لتمويل عملية شراء المساكن.

و كمثل على ذلك كانت أسعار الشقق بثلاثة غرف المعروضة من طرف EPLF وتقريبا الأسعار نفسها عند بعض المتعهدين العقاريين الخواص، بقيمة 1300000 دج سنة 2004 لكن حاليا تتعدى قيمتها 1400000 دج، في إطار برامج المساكن التساهمية.

#### 4-5- انخفاض المقدرة المالية للعائلات و الأفراد على الاستدانة:

ارتفاع الأسعار بالمقارنة مع التغيرات في مستويات الدخل تجعل مقدرة العائلات والأفراد على الادخار ضئيلة، حتى مع المساعدات التي يقدمها CNL فهي قد تؤمن للمقترضين المبالغ المالية التي تعد كمساهمة شخصية من طرفهم اتجاه البنوك، لكنها لا تغطي خطر عدم ملاءة المقترض اتجاه الجهة المقرضة، نظرا لوجود فرق كبير بين أسعار المساكن الموجهة للبيع والمقدرة المالية للاستدانة.

#### 4-6- إنجاز المساكن:

تتميز عملية إنجاز المساكن في الجزائر بطول الفترات مع عدم احترام الآجال والتكاليف المنفق عليها في العقود، كما أن نوعية المساكن لا تتوافق مع أسعارها المرتفعة نتيجة لسوء التحكم في محيط الإنجاز دون الحديث عن مستويات العرض التي تبقى دائما بعيدة بالمقارنة مع الاحتياجات السكنية.

ونشير هنا إلى أن وزارة السكن و بغرض التحكم في آجال ومقاييس إنجاز المساكن مما يسمح بتقادي المشاكل التي تواجه قطاع السكن، ستقوم بوضع معايير جديدة في تصنيف المتعهدين العقاريين بالتركيز أكثر على الموارد البشرية ذات الكفاءات العالية من حاملي الشهادات الجامعية، و مكاتب الدراسات التي تمتلكها<sup>(1)</sup>.

#### 4-7- تكلفة إعادة التمويل الرهني ونقص الموارد الطويلة الأجل:

تعاني البنوك العمومية من نقص في الموارد الطويلة الأجل، مما لا يسمح لها بالأخذ على عاتقها التزامات ذات مبالغ و آجال طويلة، كما أن فرصة إعادة التمويل المعروضة من قبل (SRH) مقترنة بارتفاع تكلفتها والمقدرة بـ 8,5 % من القيمة المالية لمجموع القروض السكنية المكونة للمحفظة المالية، مضافا إليه معدل الهامش المسموح به لصالح البنك من أجل جميع القروض التي أعيد

(1)- جريدة آخر ساعة، وزارة السكن تعيد النظر في تصنيف مقاولات البناء، عدد 1311، 2005/02/09.

تمويلها من طرف SRH والمقدرة بـ 1,5 % من قيمة المحفظة، هذا بالإضافة إلى التزام البنوك بتمويل وتحمل تكاليف إصدار السندات الممثلة لهذه القروض، في إطار ما يعرف بعملية التوريق.

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...).

بالاعتماد 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 والمؤونات لتغطية الخسائر المتوقعة من هذا النوع من العمليات الائتمانية تماشياً و القواعد الاحترازية المفروضة عليه من طرف بنك الجزائر.

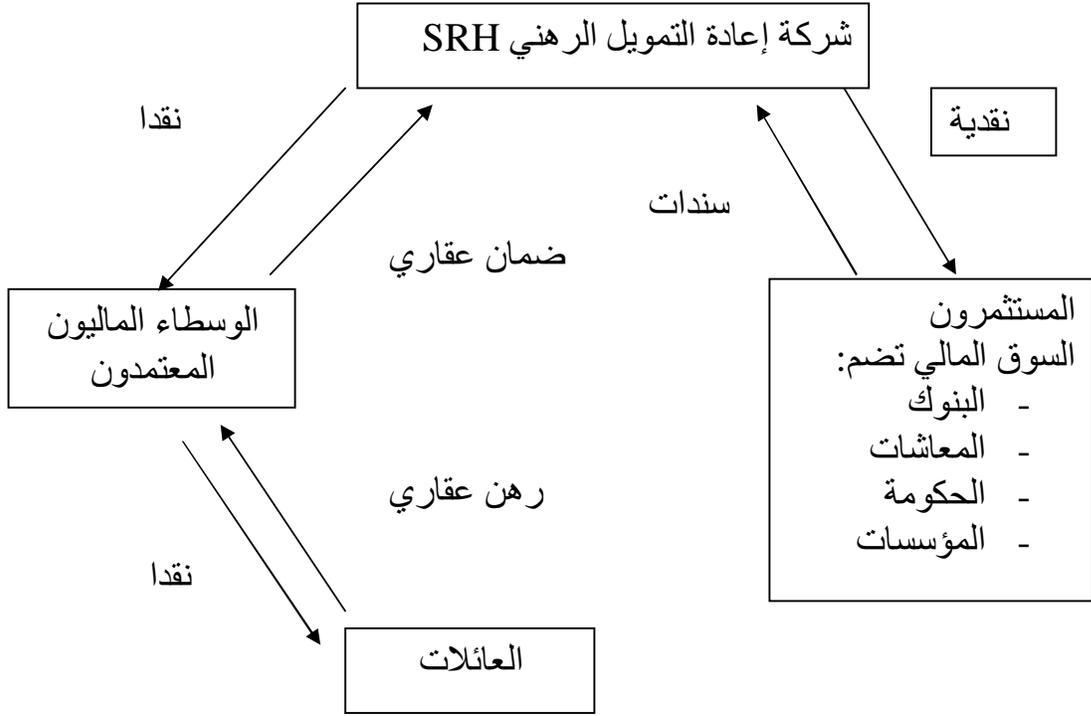
وهذا ما تأكد لنا من خلال المثال العددي الذي عرضنا فيه مجموعة من البدائل تتمثل في الكفالة و الشراكة في الدين، بحيث توصلنا إلى أنها تسمح للمقترض بالحصول على أقصى حد من مبلغ القرض بما يتماشى ومقدرته على التسديد، دون الإخلال بمبدأ الربحية والضمان لـ CNEP-Banque.

كما يمكننا أن نستخلص أن نشاط CNEP-Banque خلال الفترة 1968-1995 قد ارتكز على تمويل السكن الاجتماعي على حساب السكن الترقوي وتمويل الخواص، تماشياً مع سياسة تطوير الدور الاجتماعي للدولة المتبعة آنذاك، أما فيما يتعلق بنشاطه إلى جانب باقي البنوك العمومية خلال الفترة 1999-2003، فقد وجدنا أنه يفوقها خبرة في هذا المجال، حيث لم يسمح لهذه البنوك بتمويل السكن إلا في سنة 1997، في حين أنه أنشأ خصيصاً لتمويل هذا القطاع منذ سنة 1964، وهذا ما تؤكده سيطرته على مجال الترقية العقارية.

لكن وبالرغم من هذه الخبرة لاحتظنا من خلال المعطيات التي توفرت لدينا، و التي تخص الفترة 1999-2003 أن حصته CNEP-Banque في سوق تمويل السكن على مستوى الطلب قد انخفضت لحساب باقي البنوك العمومية خاصة BDL و CPA، لذا حاولنا التعرف على أسباب هذا التراجع في الحصة السوقية بدراسة مقارنة لشروط التمويل المرتبطة بالعائلات و الأفراد المعروضة على مستوى البنوك الأربعة، فوجدنا أن CNEP-Banque يعرض أفضل الشروط سواء المتعلقة

بمبلغ القرض أو معدلات الفائدة أو المدة... لذلك نستطيع القول أن السبب يرجع إلى طبيعة الشروط الصارمة التي فرضها CNEP-Banque فيما يتعلق بالضمانات و توظيف الدخول.

ولهذا قامت CNEP-Banque بإلغاء الشروط الصارمة السابقة الذكر ابتداء من سنة 2004، كما أنها وفي إطار محافظتها على حصتها السوقية كبنك متخصص في تمويل السكن، اتخذت قرار بإيقاف باقي نشاطاتها التي تخرج عن هذا المجال ابتداء من جانفي 2005. أما إذا حاولنا تقييم مساهمة البنوك التجارية بما فيها CNEP-Banque، فإننا نجد أنها نسبة ضعيفة لا تغطي سوى 30% من مجموع الاحتياجات الإجمالية المقدر بـ 2,4 مليون وحدة سكنية سنة 2003، وهذا يرجع للصعوبات التي تواجهها البنوك التجارية في هذا المجال، خصوصا ما يتعلق منها بنقص الموارد طويلة الأجل وارتفاع أسعار المساكن بالمقارنة مع انخفاض المداخيل، ولهذا يجب العمل على تصميم سياسة متعلقة بالقروض السكنية تركز على تطوير النظام المالي من خلال تنمية الوساطة المالية وتفعيل نموذج إعادة التمويل الرهني.



## الخاتمة

تعتبر سياسة السكن المتبعة في الجزائر منذ الاستقلال إلى غاية التسعينيات والتي كانت تعتمد في مجملها على الدور الأساسي للدولة بمثابة السبب الرئيسي لتفاقم أزمة السكن التي تزداد تعقيدا يوما بعد يوم، نتيجة لارتفاع معدلات نمو السكان و النزوح الريفي و سوء تسيير وتوزيع المساكن الاجتماعية أضف إلى ذلك نقص الموارد والإمكانيات المالية، علما بأن الاستثمار في ميدان السكن يحتاج إلى موارد قصيرة و متوسطة و طويلة الأجل لا يمكن الحصول عليها إلا في إطار نظام مالي متطور، يعتمد على مساهمة فعالة لمجموع البنوك التجارية الجزائرية العمومية والخاصة في هذا المجال، وذلك بغرض تمويل المتعهدين العقاريين لإنجاز الأعداد الكافية من المساكن، وكذلك تمكين العائلات و الأفراد من الحصول على مساكن لائقة، وهو بالفعل ما حاولت الجزائر تطبيقه من خلال إعادة هيكلة نظام تمويل السكن سنة 1997.

هذه التجربة التي حاولنا تقييمها من خلال إجراء دراسة خاصة بالسوق العقاري بشكل إجمالي، متبوعة بدراسة مركزة للسوق العقاري في الجزائر استخلصنا من خلالها أنه يعاني من عدة عراقيل، نذكر منها:

- نقص خبرة وكفاءة المتعهدين العقاريين، والتي تؤدي إلى تمديد فترات الإنجاز وزيادة التكاليف؛
- الاعتماد على موارد الدولة مع المشاركة الضئيلة للقطاع الخاص فيما يتعلق بإنجاز المساكن؛
- رداءة نوعية المساكن المعروضة مع ارتفاع أسعار تداولها؛
- عدم توفر المعلومات الخاصة بحجم المعاملات والمبادلات على مستوى السوق العقاري السكني.

بالإضافة إلى أهم عامل وهو الافتقار إلى الموارد المستقرة الخاصة بتمويل السكن، ولهذا خصصنا الفصل الثاني لتتبع الطرق والأساليب الخاصة بتمويل السكن، من خلال عرض أهم أنظمة تمويل السكن ركزنا فيها على أكثرها تطورا -نظام مالي لتمويل السكن متطور- من خلال إجراء

دراسة مقارنة تفصيلية بين النموذجين المشكلين له و هما النموذج الأوربي (فرنسا) ونموذج الو.م.أ، استخلصنا من خلالها أن استقرار وتطور كل من النموذجين السابقين يعتمد على مساهمة مجموع البنوك التجارية في مجال تمويل السكن، من خلال عرض تشكيلة متنوعة من القروض السكنية تتماشى وطلبات المقترضين ومعايير إعادة التمويل على مستوى السوق الثانوي.

كما أنه و نظرا لأهمية النموذجين، قامت مجموعة من الدول بالاقتراب منهما، بهدف إنشاء وتطوير نظام فعال لتمويل السكن، و من بينها الجزائر التي حاولنا عرض السياسة التي تبنتها في هذا المجال منذ الاستقلال إلى يومنا هذا، ركزنا فيها على الإصلاحات التي عرفت سنة 1997 والمتمثلة أساسا في:

- العمل على تطوير مساهمة القطاع الخاص في مجال الترقية العقارية؛
  - تحويل الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط إلى بنك تجاري متخصص في تمويل السكن، بالإضافة إلى السماح لباقي البنوك التجارية الجزائرية الدخول في هذا المجال؛
  - تدعيم نشاط البنوك التجارية في مجال التمويل السكني من خلال إنشاء مجموعة من المؤسسات المالية (CNL, SGCI, FGCMPI, SATIM, SRH) تقوم على أساس ضمان ملاءة وسيولة العمليات الائتمانية المتعلقة بالقروض السكنية.
- هذه الإصلاحات التي لم تصل إلى النتائج المرجوة منها لعدة أسباب، نذكر منها:
- العراقيل التي يعرفها السوق العقاري في الجزائر؛
  - إدماج البنوك التجارية في مجال التمويل السكني دون تهيئة الأرضية المناسبة، يجعل هذه الأخيرة غير قادرة على الاستثمار في ميدان السكن، وتحمل بعض الجوانب من الأعباء التي توجد في هذا السوق، وذلك نظرا لوجود أسواق أخرى تعتبر أكثر ربحية وضمان على المدى القصير، أضف إلى ذلك أن البنوك التجارية تعودت على التعامل مع المؤسسات، وهي بذلك ليست لها الخبرة في مجال التعامل مع الأفراد والعائلات؛
  - حداثة إنشاء مجموع المؤسسات المالية الداعمة لنشاط البنوك التجارية، حيث أنه من غير الممكن تقييم آثارها على تطور نشاط البنوك التجارية حاليا، إلا أنه من المتوقع أن يكون إيجابيا، إذا ما التزمت هذه الأخيرة بتطبيق الشروط المالية التي تفرضها هذه المؤسسات.

أما فيما يتعلق بتدخل الدولة في سوق السكن، فيمكن القول أنه لا يمكن الاستغناء عنه مهما كانت طبيعة وحركة هذا السوق، لما له من تأثير على تفعيل مساهمة البنوك التجارية في مجال التمويل السكني، هذه العملية التي تقترن بمجموعة من الأخطار الائتمانية، تحاول البنوك التجارية

السيطرة عليها من خلال مجموعة من وسائل التسيير القبلية والبعديّة ذات البعدين الموضوعي والعملي في اتخاذ القرار ومتابعة العملية الائتمانية إلا أن البنوك التجارية الجزائرية لا تزال تفتقر إليها نتيجة لنقص الإمكانيات والكفاءات التي تتطلبها إدارة هذه الوسائل، وهي بذلك تكفي بطلب الضمانات والتأمينات بالإضافة إلى إعداد المخصصات والمؤونات، مما يؤثر سلبا على قراراتها الائتمانية.

كما أنه وفي إطار تدعيم الوسائل السابقة الذكر أنشأ نظام لإعادة التمويل الرهني يعتمد على مفهومي السوق الثانوي و تقنية التوريق، اللذان حاولنا دراسة أثرهما على تنشيط سوق القروض السكنية، بالاستعانة بتجربتي الو.م.أ و أوروبا (فرنسا) في هذا المجال، استخلصنا من خلالها أن السوق الثانوي الأمريكي أكثر تطورا من مثيله الأوروبي من حيث طريقة العمل، حيث يعرض الأول تشكيلة متنوعة من طرق التوريق تسمح بالتخلص من خطر القرض نهائيا، إذا ما قارناه بالنموذج الثاني الذي يحتفظ بالقروض السكنية في ميزانيته باعتماد نظام السندات المدعم بعقارات. إلا أنه بصفة إجمالية يمكن القول بأن تقنية التوريق تهدف إلى دعم نشاط البنوك التجارية في مجال تمويل السكن، من خلال التسيير الأفضل للأخطار الائتمانية بالإضافة إلى تطوير السوق المالي وتنويع منتجاته.

وهذا ما حاولت الجزائر تطبيقه من خلال إنشاء مؤسسة إعادة التمويل الرهني SRH التي درسنا مختلف جوانب نشاطها من خلال عرض الاتفاقية التي تمت بينها والبنوك التجارية، استخلصنا من خلالها:

- المؤسسة تفرض شروطا موضوعية، يمكن للبنوك التجارية الجزائرية العمومية تطبيقها للاستفادة من إعادة التمويل إلا فيما يتعلق بالتكلفة، والتي تعتبر جد مرتفعة (10% من المبلغ الإجمالي لمحفظه القروض السكنية)؛
- ضعف خبرة وكفاءة المساهمين المشكلين لهذه المؤسسة فيما يتعلق بطرق إعادة التمويل الرهني رغم التكوين الذي خضع له بعض موظفيها؛
- ضعف مستوى نشاطها نتيجة لتحقيق البنوك التجارية فوائض مالية في السنوات الأخيرة (عمليات التطهير المالي)؛
- اعتماد تقنية التوريق على إصدار سندات حكومية ممثلة للقروض السكنية، تتداول على مستوى السوق الثانوي، وهي بذلك تدخل في إطار نشاطات البورصة في الجزائر، هذه الأخيرة التي تعرف تدهورا مستمرا في معاملاتها، وعليه يمكن القول أن نجاح هذه المؤسسة يتوقف على مدى تطور السوق المالي الجزائري.

كما نستنتج من خلال عرضنا لأهم البرامج المستعملة في منح القروض السكنية، أنها برامج تساهم في تطور أنواع القروض السكنية وتعتمد على متابعة متغير واحد دون باقي المتغيرات، كما هو

الحال بالنسبة للبنوك التجارية الجزائرية التي تعتمد على نظام الفوائد القابل للتعديل في حدود معينة، بالاعتماد على تغيرات معدل إعادة الخصم المحدد من قبل البنك المركزي مع إغفال التغيرات الخاصة بمعدلات التضخم و مستويات الدخل...

أما فيما يتعلق بالدراسة النظرية الخاصة بكيفية تحضير ومعالجة ملفات القروض السكنية، فيمكن القول أنها تتوقف على:

- مدى كفاءة وموضوعية الموظفين المختصين في عرض المعطيات وإيصالها إلى العميل؛
- مدى مصداقية الضمانات المقدمة والمتمثلة أساسا في الرهن العقاري من الدرجة الأولى للأصل الممول؛
- مدى دراية الموظفين المختصين بمتابعة العمليات الائتمانية، بالسياسات المتعلقة بالقروض السكنية إضافة إلى القوانين والتشريعات التنظيمية المتعلقة بالعقار؛
- مدى فعالية ونجاعة وسائل التسيير القبلية والبعديّة في تسيير أخطار القروض السكنية.

هذه الدراسة النظرية حاولنا اسقاطها على الجانب التطبيقي المتعلق بدراسة وتتبع نشاط CNEP-Banque في مجال تمويل السكن، استخلصنا من خلالها أنه يقوم بتجميع موارد ذات طابع ادخاري مرتبط بالسكن لتستخدم بشكل أساسي في تمويل المتعهدين العقاريين و العائلات والأفراد، بعرض تشكيلة متنوعة من القروض السكنية وفق شروط معينة تتماشى وتحقيق مبادئ النشاط البنكي، المتمثلة في الربحية التي تظهر في الفائدة التي يتحصل عليها والأمان من خلال الضمانات التي يفرضها على العملاء، و مبدأ السيولة بالسماح للعملاء بالتسديد المسبق للدفعات أو القرض بأكمله و محاولة المساهمة في السوق الثانوي.

أما فيما يتعلق بمساهمة CNEP-Banque إلى جانب باقي البنوك العمومية -في مجال تمويل السكن- فإننا نجد أنها مساهمة ضعيفة، إذا ما قارناها بالاحتياجات الإجمالية المقدرة بـ 2,4 مليون وحدة سكنية، وبما أنفقتة الدولة على هذا السوق في السنوات الأخيرة بما يعادل 2000 مليار دج مما يؤكد سيطرة هذه الأخيرة على تمويل وتسيير سوق السكن.

وهذا راجع للصعوبات التي تواجهها البنوك التجارية في هذا المجال، والتي يمكن تجاوزها لو أحسن استغلال الجهود المبذولة وتطبيق مختلف القوانين والإجراءات الخاصة بتسيير سوق السكن بشكل عام و تمويله بشكل خاص، والتي تعتبر فرصة للبنوك التجارية لو تعمل على الاستفادة منها لكانت مساهمتها معتبرة في هذا المجال.

وفيما يلي نقدم مجموعة من الاقتراحات التي يفترض القيام بها من أجل إزالة الصعوبات التي تواجهها البنوك التجارية، و تجعلها تتمتع عن منح القروض أو تتشدد في فرض الضمانات والشروط،

و نلخص هذه الاقتراحات في النقاط الآتية:

- تكوين متعهدين عقاريين ذوي خبرة وكفاءة عالية عن طريق الاستعانة بالخبرات الأجنبية مع إيجاد جو عمل متكامل بين المتعهدين العموميين والخواص؛
- إزالة الصعوبات المرتبطة بمشكل الأراضي عن طريق تطوير سوق للأراضي المخصصة للبناء، يتصف بالتنظيم والشفافية من خلال احترام معامل استغلال الأراضي؛
- تسوية وضعية الأراضي الموجهة للمتعهدين العقاريين من خلال اشتراط عقود الملكية للقيام بعملية تسويق المشاريع العقارية؛
- التسريع في آجال الحصول على تراخيص البناء وعقود ملكية الأراضي مع عدم الشروع في أي عملية عقارية دون الحصول على هذه العقود؛
- التسيير المحكم لبرامج البناء بهدف جعلها أكثر فعالية بحيث تسمح بتخفيض تكاليف وآجال تسليم المساكن مع تحسين نوعيتها؛
- حصر العمليات العقارية في أحجام متحكم فيها على مستوى مخطط التمويل والتسيير؛
- توفير عنصر السيولة على المدى الطويل للبنوك التجارية، من خلال تفعيل وتطوير نظام إعادة التمويل الرهني بتخفيض تكلفة إعادة التمويل الرهني مثلاً؛
- 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؛
- رسمة البنوك العمومية مع توسيع نظام تمويل السكن من خلال إشراك مجموعة من البنوك الأجنبية للاستفادة من مواردها وخبرتها؛
- اعتماد الاقتراض من السوق المالي الوطني أو الأجنبي كمصدر للتمويل؛
- تطوير صيغ الادخار السكني وتعميمها على مختلف البنوك التجارية بهدف تكوين قاعدة مالية متينة ومربحة؛
- تطوير وسائل تسيير القروض السكنية على مستوى دراسة الملفات بالاعتماد على نظام التتقيط و الوكالة و الميزانية النموذجية... و القيام بالتقييم المستمر لقيمة الأصل الممول بالاعتماد على خبير عقاري ومهندس تابع للبنك؛
- دراسة مستمرة للوضعية المالية للعميل من خلال تتبع تطور مستوى مداخله، لما لها من أثر

على معدل مقدرته على التسديد إضافة إلى مراقبة تطور معدل الاستدانة اتجاه باقي البنوك التجارية؛

- العمل على إنشاء برنامج لاستهلاك القرض يأخذ بعين الاعتبار المتغيرات التي من شأنها التأثير على فعالية التسديد طول فترة القرض من جهة، وعلى سيولة وربحية البنك التجاري من جهة أخرى؛
- وضع استراتيجية وسياسة خاصة لتمويل العائلات و الأفراد، أو بالأحرى تنمية الثقافة البنكية فيما يتعلق بعرض ومنح القروض السكنية، لما لها من أثر على ترقية الخدمات البنكية، ومن ثمة الاستعداد لمواجهة المنافسة الخارجية في ميدان الخدمات المالية؛
- تكفل الهيئة القانونية بوضع مجموعة من القوانين تسمح بتسوية الوضعيات المتنازع فيها بين البنك والعميل و نأخذ على سبيل المثال تمكين البنك من تحصيل الرهن العقاري في آجال معقولة.

و في الأخير نقول أن نجاح البنوك التجارية في أداء دورها المتمثل في توفير الموارد المالية للنشاط الاقتصادي بشكل عام و لسوق السكن بشكل خاص، يبقى رهين تكاتف الجهود من جميع الأطراف المتعاملين في هذا السوق، والممثلين في البنوك التجارية في حد ذاتها و المؤسسات التابعة للدولة و على رأسها وزارة السكن و العمران التي تعمل تحت وصايتها العديد من الهيئات، و كذلك المتعهدين العقاريين الذين يقومون ببناء المساكن و يطلبون القروض لتمويل عمليات البناء، والعائلات و الأفراد بحيث يعتبرون الهدف النهائي لكل الأنشطة التي تبذل في سوق السكن و الذين يسعون للحصول على السكن و الاستفادة منه.

## فهرس الجداول

الرقم	العنوان	الصفحة
01	فنتا العرض والطلب في أسواق الاستخدامات العقارية	23
02	العرض والطلب في أسواق الخدمات العقارية	24
03	العوامل المؤثرة في آلية الطلب والعرض الخاصة بالمساكن	36
04	وضعية السكن في الجزائر في سنة 1998 والسادسي الثاني لسنة 2002	58
05	الوثائق المطلوبة حسب العملية العقارية	76
06	مقارنة بين مخطط الادخار السكني وحساب الادخار السكني حسب معطيات سنة 2002	78
07	دراسة مقارنة بين النموذج الأمريكي والأوروبي في تمويل السكن	92
08	قيمة الإعانات المقدمة من قبل CNL تتاسبا مع مستوى المداخل	104
09	دراسة مقارنة بين صيغة البيع على تصميم وتمويل عملية عادية في إطار الترقية العقارية	110
10	تطور الادخار المرتبط بالسكن LEL	182
11	معدلات الفائدة المفروضة على العملاء ابتداء من 1 جانفي 2004	184
12	الشروط والمزايا المرتبطة بصفة المدخر	192
13	التكاليف المتعلقة بقروض الترقية العقارية	193
14	سلم لتحديد المقدرة على التسديد من طرف المقترضين المقيمين وغير المقيمين في الجزائر	194
15	شروط التمويل	195
16	معدلات الفائدة المفروضة على عمليات التمويل السكني	196
17	تحديد عمولة الدراسة والتسيير	197
18	كيفية تحويل مبلغ القرض	199
19	طرق تسديد مبلغ القرض السكني	202
20	جدول مقارن بين طريقة الدفعة الثابتة والقسط الأصلي الثابت	203
21	تصنيف الذمم و المؤونات	208
22	تمويل CNEP-Banque للسكن خلال الفترة 1968-1995	219

223	تطور منح القروض الخاصة بالترقية العقارية للفترة الممتدة ما بين CNEP-Banque, CPA من قبل 1999-2003	23
224	تطور منح القروض الخاصة بالأفراد والعائلات للفترة الممتدة ما بين CNEP-Banque, CPA, من قبل البنوك التجارية العامة BDL, BNA	24
227	مستوى تطور طلبات الحصول على قروض سكنية من طرف CNEP- Banque, CPA, BDL, BNA	25
231	أهم الشروط والخصائص المتعلقة بالقروض السكنية المعروضة من قبل CNEP-Banque, CPA, BDL, BNA	26

## فهرس الأشكال

الرقم	العنوان	الصفحة
1	منحنى تطور العرض والطلب باستخدام الكميات والأسعار على مستوى السوق العقاري	38
2	مخطط توضيحي لمسار عملية منح قرض ربط	85
3	تأثير تحديد سقف الفائدة في حالة عدم مرونة العرض	116
4	تأثير تحديد سقف الفائدة في حالة مرونة العرض	117
5	تأثير تدخل الدولة كوسيط مالي في مجال تمويل السكن	119
6	تأثير الإعفاءات الضريبية على عملية تمويل السكن	120
7	مخطط بسيط يوضح مراحل عملية التوريد في الو.م.أ	159
8	مخطط بسيط يوضح مراحل عملية التوريد في الجزائر	166
9	نسب مبالغ القروض السكنية الممنوحة من طرف البنوك العمومية في الفترة 1999-2003	225
10	تطور مبالغ القروض السكنية الممنوحة من طرف البنوك العمومية في الفترة 1999-2003	226
11	نسب الطلبات على القروض السكنية المعروضة من طرف البنوك العمومية في الفترة 2000-2003	228
12	تطور الطلبات على القروض السكنية المعروضة من طرف البنوك العمومية في الفترة 2000-2003	229

## **Summary**

Commercial banks are considered among the financial institution that which participate effectively in financing residence mortgage Market.

For this reason, most countries adopted the creation of a refinancing mortgage system, based on the contribution of commercial banks in the primary market, through financing the offer (residence mortgage promotion credit) and the demand (residence mortgage credit designated to house holder sector), and then refinancing these banks at the secondary market level.

Among these countries “Algeria” Which tried to restructure its financial residence mortgage system through reformation of 1997, such reformation consisted particularly to permit to the commercial bank “public and private” to participate in the field of residence mortgage financing -and reinforcement of its activity by a number of financial institution (CNL, SRH, FGCMPI, SATIM) which ensure the liquidity and solvability of credit in related to such activity.

However This reforms hadn't reached the expected results for the various difficulties commercial banks faced, and which according to us, can be overcome through the development and organisation of real estate market particularly residence mortgage market. This is a question in fact, of providing the necessary requirements and condition of a successful refinancing mortgage system and a financial system in general.

### **Key Words:**

- Real estate market
- residence mortgage market
- the primary market.
- the secondary market.
- residence mortgage promotion credit.
- residence mortgage credit designated to house holder sector.

## ملخص:

تعتبر البنوك التجارية من أهم المؤسسات المالية التي ينبغي أن يكون لها الدور الفاعل في تمويل سوق السكن، لهذا عمدت معظم الدول إلى إنشاء نظام لإعادة التمويل الرهني يرتكز على مساهمة البنوك التجارية في السوق الأولي من خلال تمويل العرض (قروض الترقية العقارية)، والطلب (القروض السكنية الموجهة للأفراد والعائلات)، لتتم عملية إعادة تمويلها على مستوى السوق الثانوي.

ومن بين هذه الدول الجزائر التي بادرت ابتداء من سنة 1997 بإعادة هيكلة نظامها لتمويل السكن، من خلال الإصلاحات المتمثلة أساسا في السماح للبنوك التجارية (العامة والخاصة) الدخول في مجال التمويل السكني، وتدعيم نشاطها بمجموعة من المؤسسات المالية ( CNL, SGCI, FGCMPI, ) (SATIM, SRH) تضمن ملاءة وسيولة العمليات الائتمانية الخاصة بهذا النشاط.

هذه الإصلاحات التي لم تأت بالنتائج المرجوة منها نتيجة للصعوبات التي واجهتها البنوك التجارية في هذا المجال، والتي يمكن تداركها من خلال تطوير وتنظيم السوق العقاري (سوق السكن) و توفير متطلبات وشروط نجاح نظام إعادة التمويل الرهني والنظام المالي بشكل عام.

## الكلمات المفتاحية:

- السوق العقاري
- سوق السكن
- السوق الأولي
- السوق الثانوي (الرهني)
- القروض السكنية الموجهة لتمويل الترقية العقارية
- القروض السكنية الموجهة للأفراد والعائلات