



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة الشهيد الشيخ العربي التبسي
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير



التخصص: مالية مؤسسة

قسم: العلوم المالية والمحاسبة

مذكرة مقدمة لنيل متطلبات شهادة الماستر الأكاديمي بعنوان:

التمويل العقاري في النظام التقليدي والنظام الإسلامي

دراسة مقارنة على مستوى البنك الوطني الجزائري وكالة تبسة-491-

إشراف الأستاذ:

أ.دمكاحلية محي الدين

إعداد الطالبة:

• شادلي ندى

أمام اللجنة المكونة من السادة:

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الصفة
بولحديد مراد	أستاذ محاضر "ب"	رئيسا
مكاحلية محي الدين	أستاذ محاضر "أ"	مشرفا ومقررا
عطية عز الدين	أستاذ محاضر "أ"	عضو مناقشا

السنة الجامعية: 2025/2024

Handwritten Arabic calligraphy in black ink on a white background. The text is written in a highly stylized, cursive script (likely Thuluth or similar) and is oriented vertically. The characters are bold and interconnected, with prominent vertical strokes. The text is surrounded by decorative flourishes and small, repeating motifs, possibly indicating a specific religious or historical phrase. The overall composition is dense and artistic.

شكر و عرفان

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف المرسلين سيد الخلق محمد صلى الله عليه وسلم

وعلى آله وصحبه اجمعين

اما بعد أتقدم بأحر الشكر والتقدير إلى الأستاذ "مكاحلية محي الدين" على كل ما بذله من جهود مخلصه

مساعدات قيمة وتوجيهات سديدة لإتمام هذا البحث، مني له وافر التقدير والامتنان، وأن يجازيه الله

عني وعن جميع طلبة العلم موفي الجزاء ونشكر مديرة البنك الوطني الجزائري وكالة تبسة السيدة

"حميدان دنيا" على استقبالها وحسن معاملتها، ونشكر موظفي الوكالة المكلفين بالزبائن السيد

"عيساوي أكرم" و السيد "عصام" ما قدموه من معلومات ومساعدات لإنجاز هذا العمل و جزاهم الله

خير الجزاء كما نتوجه بالشكر لكل من ساهم وتعب معي في إتمام هذا البحث من قريب أو بعيد ولو

بكلمة طيبة.

إهداء

﴿ وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ ﴾

﴿ فَيُنَبِّئُكُم بِمَا كُنتُمْ تَعْمَلُونَ ﴾ [التوبة: 105]

الحمد لله الذي بفضلته تتحقق الغايات من بعد الاستعانة به وانهاء الدرب

بتوفيقه وتحقيق الحلم بفضلته

لم تكن الرحلة قصيرة ولا الطريق محفوف بالتسهيلات لكنني فعلتها، فالحمد لله

الذي يسر لنا البدايات وبلغنا النهايات بفضلته وكرمه

جميل أن يسعى الانسان إلى النجاح ليحصل عليه والأجمل أن تذكر من كان سببا

في ذلك لهذا أهدي ثمرة عملي المتواضع

إلى الذي ما بخل عليا يوما بحبه وبعطفه ونصائحه وماله الى الذي تعب من أجل

دراستي وصاحب الفضل لما وصلت إليه أبي " شادلي إبراهيم " حفظه الله وأطال

عمره

إلى المنبع الفياض بالحنان والتضحية، إلى أظهر الناس وأشرفهم قلبا ونفسا إلى

التي ضحت وتعبت من أجلي ذات القلب الرحيم أمي حفظها الله وأطال عمرها

إلى جدتي الغالية التي لم ترحل من قلبي، رحمها الله واسكنها فسيح جنانه

إلى أختي وإخوتي وبنات عمي وفقهم الله ورعاهم

إلى كل زملائي الذين لهم مكانة في قلبي الدين يذكرهم فكري ولم يخطئهم قلبي

شادلي ندى

فهرس المحتويات



- شكر و عرفان
- إهداء
- فهرس محتويات

أ..... مقدمة:

الفصل الأول: الإطار النظري للتمويل العقاري في النظام التقليدي و النظام الإسلامي

المبحث الأول: ماهية التمويل في الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد التقليدي 3

المطلب الأول: مفهوم التمويل، مصادره، عوائده في الاقتصاد التقليدي 3

أولاً: تعريف التمويل في الاقتصاد التقليدي: 3

ثانياً: مصادر التمويل في الاقتصاد التقليدي 4

ثالثاً: عوائد التمويل في الاقتصاد التقليدي 6

المطلب الثاني: مفهوم، مصادر والعوائد والمبادئ الأساسية التي تحكم عملية التمويل في الاقتصاد الإسلامي 10

أولاً: مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي: 11

ثانياً: مصادر التمويل في الاقتصاد الإسلامي: 11

ثالثاً: عوائد التمويل في الاقتصاد الإسلامي: 13

المطلب الثالث: مقارنة بين ماهية التمويل في الاقتصاد التقليدي والاقتصاد الإسلامي 18

أولاً: مقارنة من حيث المفهوم 18

ثانياً: مقارنة من حيث المصادر 18

ثالثاً: مقارنة من حيث العوائد 18

المبحث الثاني: ماهية التمويل العقاري 21

المطلب الأول: مفهوم التمويل العقاري وأهميته: 21

أولاً: مفهوم التمويل العقاري: 21

المطلب الثالث: اتفاقيات وشروط التمويل العقاري 31

أولاً: اتفاقيات التمويل العقاري 31

ثانياً: شروط التمويل العقاري: 32

33.....	المبحث الثالث: صيغ التمويل العقاري في البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية
33.....	المطلب الأول: مفاهيم حول البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية
33.....	أولاً: البنوك التقليدية
35.....	ثانياً: البنوك الإسلامية
39.....	المطلب الثاني: صيغ التمويل العقاري في البنوك التقليدية
39.....	أولاً: صيغة التمويل العقاري بقروض الفائدة:
45.....	المطلب الثالث: صيغ التمويل العقاري في النظام الإسلامي
45.....	أولاً: التمويل العقاري بصيغة المرابحة:
الفصل الثاني:	
دراسة مقارنة بين التمويل العقاري في النظام التقليدي و نظام الصيرفة الإسلامية	
52.....	تمهيد:
53.....	المبحث الأول: البطاقة التعريفية للبنك الوطني الجزائري
53.....	المطلب الأول: نشأة وتعريف لبنك الوطني الجزائري
53.....	أولاً: نشأة البنك الوطني الجزائري
54.....	ثانياً: تعريف البنك الوطني الجزائري
54.....	ثالثاً: مهام ونشاطات البنك الوطني الجزائري:
56.....	المطلب الثاني: التعريف بالوكالة الرئيسية تبسة -491-
56.....	أولاً: نشأة الوكالة الرئيسية تبسة -491-:
56.....	ثانياً: مهام الوكالة الرئيسية تبسة -491-:
57.....	ثالثاً: أهداف الوكالة الرئيسية تبسة -491-:
57.....	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للوكالة الرئيسية تبسة -491-:
62.....	المبحث الثاني: منهجية الدراسة
62.....	المطلب الأول: عينة الدراسة ومتغيرات الدراسة
62.....	أولاً: عينة الدراسة

67	ثانيا: متغيرات الدراسة.....
68	المطلب الثاني: مؤشرات الدراسة وطريقة جمع معطياتها.....
68	أولا: مؤشرات الدراسة:.....
71	ثانيا: طريقة جمع معطيات الدراسة.....
72	المبحث الثالث: عرض نتائج الدراسة ومناقشتها.....
	المطلب الأول: دراسة لواقع التمويل العقاري في البنك الوطني الجزائري (النظام التقليدي والنظام الإسلامي)
72	خلال الفترة 2021-2025.....
72	أولا: التمويلات العقارية في البنك محل الدراسة.....
74	ثانيا- التمويلات العقارية التقليدية في البنك الوطني الجزائري:.....
74	ثانيا: الدراسة الإحصائية.....
77	المطلب الثاني: دراسة مقارنة على مستوى الإجراءات الإدارية.....
77	أولا: مقارنة على مستوى دراسة الملف وقرارا الانتمان.....
82	المطلب الثالث: مقارنة على مستوى جدول الإهلاك.....
84	المطلب الثالث: دراسة مقارنة على مستوى المخاطر والتكلفة.....
84	أولا: دراسة مقارنة على مستوى المخاطر.....
85	ثانيا: دراسة مقارنة على مستوى التكلفة.....
92	الخاتمة:.....
92	اختبار صحة الفرضيات.....
93	قائمة المصادر و المراجع.....
93	الملاحق.....

فهرس الجداول



الصفحة	الجدول
19	جدول رقم (1) مقارنة بين الربح والفائدة الربوية
20	جدول رقم (2) مقارنة بين التمويل التقليدي والتمويل الإسلامي
73	جدول رقم (3) أنواع التمويلات في البنك الوطني الجزائري
75	الجدول (4): يمثل اجمالي التمويل العقاري في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة 2021-2025
88	جدول (5): يمثل الفروقات الجوهرية بين التمويل العقاري في النظام التقليدي والنظام الإسلامي

فهرس الأشكال



الصفحة	الشكل
10	الشكل (1) العلاقة بين عناصر الإنتاج وعوائدها في الاقتصاد
40	الشكل (2) صيغة التمويل العقاري بقروض الفائدة
48	الشكل (3) صيغة التمويل العقاري بالبيع بالمرابحة
61	الشكل (4) الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري وكالة تبسة - 491
68	الشكل (5): يمثل إجمالي التمويل العقاري في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة 2021-2025
76	الشكل (6): يمثل إجمالي التمويل العقاري في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة 2021-2025

مقدمة



مقدمة:

يعد التمويل أحد الركائز الأساسية في علم الاقتصاد والمالية، وهو الوسيلة التي تضمن استمرارية النشاط الاقتصادي من خلال تمكين الوحدات الاقتصادية من الحصول على الأموال اللازمة للاستثمار أو حتى التسيير اليومي، ويتنوع التمويل من حيث مصادره بين تمويل داخلي وخارجي، ومن حيث طبيعته بين تمويل تقليدي وتمويل إسلامي وكل منهما يقوم على مبادئ وآليات تختلف باختلاف الخلفية الاقتصادية والفكرية التي يستند إليها.

يحتل تمويل العقارات من بين أنواع التمويل الأخرى أهمية بالغة ولما يتطلب تمويلها من رؤوس أموال كبيرة مقارنة بتمويل المنقولات، كما يسهم نظام التمويل العقاري في تنشيط السوق العقاري، ودفع عجلة التنمية الاقتصادية، ويؤثر إلى حد كبير على العديد من الصناعات والأنشطة الاقتصادية الأخرى المرتبطة به، لدرجة أن البعض يحدد الصناعات والأنشطة المرتبطة بالنشاط العقاري بحوالي تسعين صناعة ونشاط، وتتمثل الميزة الأهم لهذا النظام في توفير المسكن الملائم لمحدودي الدخل بالسعر المناسب والقضاء على ظاهرة السكن العشوائي.

تظهر أهمية التمويل العقاري من خلال الصيغ التعاقدية التي يتم من خلالها تمويل القطاع العقاري فأصبحت هذه الصيغ تأخذ أشكال مختلفة من القروض التي يقدمها النظام التقليدي، وفي ظل هذا الاهتمام المتزايد بهذا عجل النظام الإسلامي هو الآخر إلى طرح مجموعة من القروض في القطاع العقاري بصيغ مختلفة تتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية.

وفي ظل تنامي الحاجة إلى حلول تمويلية فعالة ومستدامة أصبح من الضروري دراسة خصائص كل نظام تمويلي وتقييم مدى توافقه مع البيئة الاقتصادية والاجتماعية التي يُراد تطبيقه فيها، لا سيما في الدول ذات الخصوصية الدينية والتشريعية، كالدول الإسلامية

تعمل البنوك الجزائرية وعلى رأسها البنك الوطني الجزائري على تقديم صيغ تمويلية تستهدف القطاع العقاري بأسعار فائدة متفاوتة، ولم تقتصر على ذلك فقط بل نجد أنها أدخلت أساليب وصيغ تمويلية مختلفة تتوافق مع الشريعة الإسلامية وهي أيضا اقتحمت السوق العقارية

وعلى ذكر ما سبق يمكننا طرح الإشكالية:

ما هو واقع التمويل العقاري في البنك الوطني الجزائري في ظل النظامين التقليدي والإسلامي خلال الفترة 2021-2025؟

وللإجابة على الإشكالية نطرح مجموعة من التساؤلات الفرعية التالية:

- ماهي مصادر التمويل والمبادئ التي تحكمها في كل من النظام التقليدي والنظام الإسلامي؟
- ما أوجه التشابه والاختلاف في إجراءات تمويل العقار بين النظامين التقليدي والإسلامي؟
- ما هو مستوى المخاطر الناتج عن الأساليب التمويلية الإسلامية في التمويل العقاري مقارنة بالأساليب التمويلية التقليدية
- هل الصيغ التمويلية التقليدية أقل تكلفة مقارنة بالصيغ التمويلية الإسلامية؟

أ.الفرضيات:

للإجابة على التساؤلات المطروحة اعتمدنا الفرضيات التالية:

- تختلف مصادر التمويل والمبادئ التي تحكمها بين النظام التقليدي والنظام الإسلامي.
- توجد فروقات واضحة في إجراءات منح التمويل العقاري بين النظام التقليدي ونظام الصيرفة الإسلامية
- الأساليب التمويلية الإسلامية في التمويل العقاري تنتج مخاطر عالية مقارنة بالأساليب التمويلية التقليدية
- الصيغ التمويلية التقليدية أكثر فعالية وأقل تكلفة مقارنة بالصيغ التمويلية الإسلامية

ب. أهداف الدراسة:

سعت هذه الدراسة إلى تحقيق الأهداف التالية:

- إبراز أوجه التشابه والاختلاف بين النظام التقليدي والنظام الإسلامي في تطبيقات التمويل العقاري بالبنك الوطني الجزائري
- دراسة الفروقات على مستوى التكاليف، المخاطر، والإجراءات بين النظامين داخل البنك
- محاولة إبراز دور البنوك في معالجة أزمة السكن من خلال تمويل القطاع العقاري
- اقتراح حلول وتوصيات عملية لتحسين جودة وكفاءة التمويل العقاري في ظل التعدد بين النظامين وخاصة النظام الإسلامي

ت. أهمية الدراسة:

تسهم الدراسة في إثراء الأدبيات الاقتصادية والمالية من خلال تناول موضوع التمويل العقاري من زاويتين مختلفتين (النظام التقليدي والنظام الإسلامي)، مما يساعد على فهم الفروقات الجوهرية بين النظامين وتتجلى واقع تطبيقهما داخل البنك، وتعزز من الدراسات المقارنة في هذا المجال.

ث. حدود البحث:

يتحدد نطاق هذه الدراسة ضمن الحدود التالية:

1. **الحدود الزمنية:** قيدنا هذه الدراسة بفترة زمنية تقدر ب 10 سنوات أين سندرس واقع القروض والتمويلات العقارية في البنك محل الدراسة في الفترة الممتدة من 2021 إلى 2025
2. **الحدود المكانية:** تم إجراء هذه الدراسة على مستوى البنك الوطني الجزائري الوكالة الرئيسية - 491-تبسة من خلال دراسة نظامين أحدهما تقليدي والآخر إسلامي.
3. **الحدود الموضوعية:** تمحورت دراستنا حول التمويل العقاري باعتباره المتغير المستقل في حين تم اعتماد النظامين التقليدي والإسلامي كمتغير تابع وذلك بهدف تحليل أثر خصائص التمويل العقاري على آليات تطبيق كل من النظامين داخل البنك الوطني الجزائري.

ج. منهج الدراسة:

للتوصل إلى نتائج علمية دقيقة، لا بد من إتباع منهج منظم ومُنسق، يمثل الأداة التي تُستخدم للوصول إلى الحقيقة وتعميمها للوصول بها إلى هدف البحث العلمي وانطلاقاً من طبيعة الدراسة والمعلومات المراد الحصول عليها، ومن أجل تحقيق أهداف الدراسة واختبار فرضياتها ميدانياً، تم الاعتماد على المنهج المقارن، وذلك نظراً لطبيعة البحث التي تفرض علينا إتباع هذا المنهج، وقد اعتمدنا هذا المنهج بهدف تحليل نتائج الدراسة الميدانية للوصول إلى الإجابة على الإشكالية الرئيسة والتساؤلات الفرعية واختبار الفرضيات.

ح. مبررات اختيار الموضوع:

أن الأسباب التي أدت بنا إلى اختيار هذا الموضوع كانت على النحو التالي:

- الاهتمام الشخصي بمجال التمويل البنكي بشكل عام، والتمويل العقاري بشكل خاص.
- رغبة في فهم الفرق بين النظام التقليدي والنظام الإسلامي.
- تطابق الموضوع مع طبيعة التخصص.
- التطلع على مواكبة التوجهات الجديدة في الصيرفة الإسلامية.

خ. صعوبات الدراسة:

- صعوبة الحصول على المعلومات الدقيقة كونها من اسرار البنك.
- ضعف تجاوب بعض الموظفين لعدم توفر الوقت لديهم للإجابة المفصلة في المقابلات.
- عدم توفر فروع كاملة لصيرفة الإسلامية.
- قلة الخبرة الميدانية في التعامل مع المؤسسات المالية خصوصاً عند إجراء مقابلات أو تحليل وثائق مصرفية.

د. هيكل الدراسة:

تم تقسيم هذا البحث إلى فصلين حيث يتضمن كل فصل كما يلي:

1. **الفصل الأول:** خصصنا هذا الفصل لدراسة الأدبيات النظرية لتمويل العقاري في النظام الإسلامي والنظام التقليدي تطرقنا في المبحث الأول إلى مقارنة بين التمويل في الاقتصاد التقليدي والإسلامي من حيث المفهوم والمصدر والعائد وفي المبحث الثاني فقد خصصناه إلى ماهية التمويل العقاري والمبحث الثالث خصصناه إلى الصيغ التقليدية والإسلامية المستعملة في البنوك.
2. **الفصل الثاني:** خصصنا هذا الفصل لدراسة التطبيقية من خلال دراسة حالة البنك الوطني الجزائري وكالة -491-

ذ. الدراسات السابقة:

-الدراسات العربية:

دراسة بوقفة أسامة 2022 بعنوان : التمويل العقاري في البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية "دراسة مقارنة بين بنك السلام و البنك الوطني الجزائري" حيث عالجت الدراسة واقع التمويل العقاري في البنك الوطني الجزائري و بنك السلام خلال الفترة 2011- 2016 والهدف منها تقديم دراسة مقارنة حول واقع التمويل العقاري في البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية من خلال دراسة تطبيقية مقارنة على مستوى بنك السلام والبنك الوطني الجزائري وقد تمثلت محاور المقارنة في واقع التمويل العقاري في كلا البنك الدراسة الإدارية للملف وقرار الائتمان، التكلفة ، المخاطر بالاعتماد على تحليل الوثائق المالية للبنك كما اعتمدت على المنهج المقارن بهدف تحليل الدراسة الميدانية و توصلت الدراسة بالى أن البنوك الإسلامية بانته منافسة للبنوك التقليدية في التمويل العقاري غير أن الأساليب التمويلية للبنوك التقليدية في القطاع العقاري أكثر فعالية و اقل تكلفة مقارنة بالأساليب التمويلية للبنوك الإسلامية التي تخلق مستوى عالي من المخاطر وتكلفة أعلى وذلك راجع لارتفاع هامش الربح مقارنة مع معدل الفائدة

مقال لنور الدين برأهمي وأحمد بالخير 2024 بعنوان: عقد المرابحة في ظل القانون الجزائري وتطبيقاته في المصارف "المرابحة العقارية في شبك الصيرفة الإسلامية للبنك الوطني الجزائري" حيث هدفت هذه الدراسة إلى معرفة ماهية عقد المرابحة وبيان الحكم الشرعي والنظام القانوني له كونه أكثر

المنتجات التمويلية اعتمادا في المصارف والنوافذ الإسلامية، ثم النظر في مدى توفر البيئة الملائمة لتطبيقه وقد تم الوقوف على الإجراءات اللازمة لعقد المرابحة العقارية في البنك الوطني الجزائري ودراسته من الناحية الشرعية، كما اعتمد على المنهج الوصفي التحليلي وعند دراسة هذا العقد في شبك الصيرفة الإسلامية في البنك الوطني الجزائري اتضح أنه اعتمد على القوانين التي جاء بها المشرع الجزائري، لكن مما يؤخذ عليه اعتماد اللغة الفرنسية في الوثائق المتعلقة بالعملية وكثرة الإجراءات، وعموما البنك يعتمد بشكل كبير على المرابحة المصرفية وفق الأسس الشرعية

دراسة دوفي قرمية 2020 بعنوان: "دور صيغ التمويل الإسلامية في تمويل القطاع العقاري بدولة الإمارات العربية المتحدة." ومنه هدفت الباحثة من خلال هذه الدراسة إلى تحديد دور صيغ التمويل الإسلامية في تمويل القطاع العقاري، ولتحديد هذا الدور اعتمدت على المنهج الوصفي التحليلي فيما يخص الجانب النظري ودراسة حالة في الجانب التطبيقي حيث تم اختيار عينة من المصارف الإسلامية بدولة الإمارات العربية المتحدة وبالاعتماد على التقارير المالية السنوية خلال الفترة 2012-2016

تم تحليل تطور حجم التمويل العقاري في هذه المصارف ومساهمته في تمويل القطاع العقاري بالإمارات وأظهرت النتائج أن هناك دور الصيغ التمويل الإسلامية في تمويل القطاع العقاري نتيجة تزايد نسبة مساهمة صيغ التمويل الإسلامية في تمويل القطاع العقاري بالإمارات، والتي قدرت في المتوسط 10.67% خلال الفترة (2012-2016)، وهي نسبة صغيرة ولكنها نسبة مهمة بالنظر إلى عدد المؤسسات والمصارف التي تتشط في نفس المجال في الإمارات.

مقال لقوال زواوية إيمان واسماعيل مراد، وبومدين اونان بعنوان: القروض العقارية في الجزائر دراسة حالة -كان الهدف من الدراسة هو الكشف عن أهم الطرق والإجراءات المتبعة من طرف البنوك للمساهمة في تمويل القطاع العقاري والفوائد المطبقة وكذا المعايير المؤهلة للحصول على القرض

وتوصلت إلى أنه يمكن القول إن الإجراءات التي اتخذتها الدولة يمكنها القضاء على مشكلة السكن في الجزائر، وهذا ظاهر على حجم القروض العقارية المقدمة من قبل البنوك التجارية في مجال تمويل السكن.

-الدراسات الأجنبية:

دراسة KEITH S. VARIAN, JENNIFER 2009

بعنوان "Islamic Financing and Foreclosure"

تناولت هذه الدراسة على مقارنة بين كل من التمويل الإسلامي و التمويل التقليدي بما فيها التمويل والرهن العقاري بنوعيه الإسلامي والتقليدي، بحيث شملت العينة المدروسة عددا من البنوك الإسلامية في الولايات المتحدة الأمريكية، ركزت الدراسة على آليات وأشكال كلا التمويلين والمعاملات التي تتم بها هذه الأخيرة، بالإضافة إلى برامج التمويل العقاري الإسلامي اعتمدت على المنهج الوصفي، توصلت الدراسة إلى أن التمويل الإسلامي هو اتجاه سريع النمو في أمريكا، ويجب دراسة الأنواع المختلفة من الهياكل المستخدمة للامتثال للشريعة؛ وأن هيكله معاملات الإجارة والمرابحة والمشاركة تتم بحيث تؤمن البنك تقريبا بنفس الطريقة التي يتم بها في التمويل التقليدي ومع ذلك قد تكون هناك بعض الفروق الدقيقة التي تنطبق على جزء معين من المعاملة.

دراسة Benito Djida ; Zaidi Sabrina 2018

بعنوان "Financement bancaire d'une crédit immobilier"

تهدف هذه الدراسة على معرفة كيفية تمويل البنك للقروض العقارية واعتمدت الدراسة على منهج الوصفي تحليلي والمقارن ومنهج دراسة حالة، واستخدمت عدة أساليب للحصول على المعلومات الملاحظة المقابلة، الوثائق الخاصة بالبنك وخلصت الدراسة إلى أنهم من أجل تطوير الإقراض العقاري في الجزائر يجب على البنوك أولا وقبل كل شيء السيطرة عليها وإدارتها بشكل أفضل من أجل جعل سوق العقارات أكثر مصداقية. ولا يمكن تحقيق ذلك إلا من خلال استخدام أساليب الإدارة الحالية المختلفة لتقليل المخاطر لهذا النوع من القروض.



الفصل الأول: الإطار
النظري للتمويل العقاري
في النظام التقليدي و
النظام الإسلامي

تمهيد:

يعتبر السّكن أحد المتطلبات الأساسية في حياة الأفراد والمجتمعات، الأمر الذي يقتضي توفير تمويل مناسب لهذا القطاع على غرار باقي القطاعات الاقتصادية والاجتماعية. ويتميّز تمويل السكن بخصوصيات فريدة نظراً لما يستلزمه من رؤوس أموال كبيرة مقارنة بغيره من الاستثمارات، مما جعل العقار وتمويله يحتلان مكانة بارزة ضمن أولويات الأفراد في ظل تنامي الحاجة إلى امتلاك سكن لائق.

يمثل التمويل العقاري أهمية كبرى، حيث يحظى هذا النوع من التمويل باهتمام مختلف المتعاملين سواء الأفراد أو الدولة التي من خلال النظام التقليدي تفعيل نشاط القطاع العقاري عن طريق القروض العقارية

وفي الوقت الراهن لم تعد القروض العقارية حكراً على النظام التقليدي في عملية تمويل هذا القطاع، ففي ظل المنافسة المتزايدة على تمويل هذا القطاع من قبل البنوك نجد ان نظام الصيرفة الإسلامية قد طرحت هي الأخرى صيغ مختلفة بغيت استهداف السوق العقاري

المبحث الأول: ماهية التمويل في الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد التقليدي

يعتمد النظام الاقتصادي على أسس اقتصادية غربية تقوم في الغالب على الفائدة لتحقيق العوائد ويعتمد على أدوات تمويلية مختلفة كالسندات وغيرها، بينما النظام الإسلامي فهو يستمد مبادئه من الشريعة الإسلامية ويقوم على تحريم الربا(الفائدة) وتحقيق العدالة والمشاركة، ومنه سوف نتطرق في هذا المبحث الى كلا النظامين وفهم أوجه الاختلاف والاتفاق بينهما

المطلب الأول: مفهوم التمويل، مصادره، عوائده في الاقتصاد التقليدي

يعد التمويل في الاقتصاد التقليدي عنصراً أساسياً لدعم الأنشطة الاقتصادية، ويقوم هذا النظام على استخدام أدوات مالية لتحقيق عوائده وتحتمسب على المخاطر المرتبطة بالتمويل.

أولاً: تعريف التمويل في الاقتصاد التقليدي:

عرف الاقتصاديون التمويل بتعريفات متعددة منها:

أن التمويل هو "الإمداد بالأموال في أوقات الحاجة إليها"¹

ويستخلص من هذا التعريف ما يلي:

- أن التمويل خاص بالمبالغ النقدية وليس السلع والخدمات

- أن التمويل يكون بالمبالغ المطلوبة لا أكثر ولا أقل

- أن التمويل يقدم في الوقت المناسب، أي في أوقات الحاجة إليه

تعريف 2: يقصد بالتمويل تقديم المال، وهو يقوم على علاقة تعاقدية بين طرفين أحدهما يملك

فائضاً في رصيده من الأموال والآخر يعاني عجزاً، وعليه فجوهر العملية التمويلية هو تحويل المال من حيث الفائض إلى حيث العجز من أجل تلبية حاجة استهلاكية أو استثمارية وفق صيغة معينة، وجاء في القاموس الاقتصادي أنه عندما تريد منشأة زيادة طاقتها الإنتاجية أو إنتاج مادة جديدة أو إعادة تنظيم أجهزتها، فإنها تضع برنامجاً يعتمد على الناحيتين التاليتين:

¹ هشام محمد القاضي، التمويل العقاري، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، طبعة أولى 2011، ص.28.

- الناحية المادية: أي حصر كل الوسائل المادية الضرورية لإنجاح المشروع (عدد وطبيعة الأبنية، الآلات الأشغال، اليد العاملة...)

- الناحية المالية: تتضمن كلفة ومصدر الأموال وكيفية استعمالها وهذه الناحية هي التي تسمى بالتمويل.¹

تعريف 3: يعرف التمويل على أنه مجموعة من الأنشطة و الأعمال التي يقوم بها الأفراد للحصول على الأموال برأس المال أو بالقرض واستثماره من أجل تعظيم القيمة النقدية المتوقع الحصول عليها مستقبلا في ضوء القيمة الحالية للاستثمار.²

من خلال هذه التعاريف نستنتج أن التمويل يتمثل أساسا في تجميع المال وتقديمه سواء كان في شكل نقدي أو على شكل عروض إلى أصحاب العجز، سواء لغرض الاستهلاك أو الاستثمار في مشاريع يتوقع أن تحقق أرباحا تغطي تكلفة هذه الأموال.

ثانيا: مصادر التمويل في الاقتصاد التقليدي

تنقسم مصادر التمويل في الاقتصاد التقليدي إلى مصدرين رئيسيين:

1- أموال الملكية:

هي المصادر الداخلية للمؤسسة، حيث يقصد بها رأس المال الذي تؤسس به المؤسسة وعادة ما تكون هذه الأموال في شركات المساهمة على الأشكال التالية³:

1-1- الأسهم العادية:

الأسهم العادية أو الأسهم المعتادة حيث تعتبر هذه الأسهم من مصادر التمويل المباشرة التي تدخل مباشرة في تكوين رأس مال الشركة إذا أنشئت لأول مرة، أو للرفع من رأس مالها إذا كانت قائمة من قبل وهذا السهم يكون كل المساهمين فيه لهم نفس الحقوق في الأرباح والتصويت فلا يتميز أي مساهم على الآخر.

¹ شوقي بورقبة، التمويل في البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية، جامعة فرحات عباس سطيف الجزائر، 2013، صص 11 12

² الحجازي عبيد علي أحمد، مصادر التمويل، بيروت، دار النهضة، 2001، ص 11

³ محمد بشير علي، قاموس الاقتصادي المؤسسة العربية للدراسات والنشر بيروت، 1985، ص 127

1-2- الأسهام الممتازة:

تعتبر الأسهم الممتازة أيضاً مصدراً من مصادر التمويل المباشرة وتمتاز بالأولوية في الحصول على نصيب من الأرباح ونواتج التصفية، والعائد الربحي يكون محدد (أي لا يتأثر بأرباح المؤسسة)، حيث أن هذا السهم يجمع بين صفة الملكية وصفة الإقراض.

1-3- التمويل الذاتي:

حيث تقوم المؤسسة بتمويل نفسها بنفسها من خلال الأرباح المحتجزة ومخصصات الإهلاكات والمؤونات حيث أن:

$$\text{التمويل الذاتي} = \text{الأرباح المحتجزة} + \text{الإهلاكات} + \text{المؤونات}$$

2- الأموال المقترضة:

وهي المصادر الخارجية للمؤسسة وتتمثل في:

1-2- السندات:

تعد السندات مصدراً تمويلياً مباشراً خارجياً، وتشبه القروض، ويكمن الاختلاف بينهما في أن التمويل بالسندات يكون مباشراً، أما التمويل بالقروض فغير مباشر، ومعدلات الفائدة على السندات يكون عادة أكبر من معدلات الفائدة على القروض البنكية

2-2- القروض البنكية:

القروض البنكية هي تلك المبالغ المالية التي يمنحها البنك والمؤسسات المالية الأخرى إلى الأفراد، وتنقسم هذه القروض حسب آجالها إلى قروض قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل.

2-3- الائتمان التجاري:

هو واحد من أهم مصادر التمويل، ويكون قصير الأجل ويتمثل في البضائع تامة الصنع أو المواد الأولية التي تتحصل عليها المؤسسة من الموردين دون دفع قيمتها نقداً بل تمنح فترة زمنية معينة للتسديد

ومن أهم محددات الاختيار بين مصادر التمويل المختلفة ما يلي:¹

- قدر الأموال التي تحتاج إليها المؤسسة ومتى تحتاجها
- التوقيت السليم لاتخاذ قرارات التمويل والاقتراض الأنسب خلال الدورات التجارية
- حجم العائد المتوقع على الاستثمار وتزامنه مع الفترة الزمنية للسداد
- حجم الضمانات والقيود المفروضة على المؤسسة، وكذا تكلفة التمويل لكل مصدر بالمقارنة مع التكاليف السائدة

ثالثاً: عوائد التمويل في الاقتصاد التقليدي

يقصد بعوائد التمويل تلك العوائد التي يتحصل عليها الممول من المتمول، ويتمثل في الاقتصاد التقليدي في عوائد عناصر الإنتاج، حيث يعرف الاقتصاديون عناصر الإنتاج بأنها ذلك الخليط من الموارد الطبيعية والإنسانية التي تساهم في إنتاج القيمة المضافة أو كل ما يحقق منفعة مباشرة أو غير مباشرة للإنسان، وتتمثل في رأس المال والتنظيم والعمل والارض، أما العوائد فستتطرق إليها في النقاط التالية:

1- الفائدة (عائد رأس المال):

1-1- تعريف الفائدة:

الفائدة هي ما يدفعه المتمول للممول مقابل الانتفاع بهذا المال، بصرف النظر عما يستعمل فيه، وما ينتج عن هذا الاستعمال²

وهي محددة القيمة سلفاً وواجبة السداد في الوقت المتفق عليه، ويبرر أصحاب الفكر الاقتصادي الفائدة بالعناصر الآتية:³

- الفائدة ثمن التضحية التي قام بها الممول أو المقرض نتيجة تخليه عن ماله للمتمول أو المقرض

1 زغيب مليكة، استراتيجيات المزيج التمويلي الأمثل، دراسة حالة المؤسسات العمومية الاقتصادية الجزائرية، أبحاث روسيكادا، كلية

العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سكيكدة، عدد رقم 01، ديسمبر 2003، ص 189

² أمير عبد اللطيف مشهور، الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي مكتبة مدبولي، القاهرة، 1990، ص 179

³ عائشة الشراوي المالقي، البنوك الإسلامية التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق المركز الثقافي العربي الدار البيضاء، 2000،

- الفائدة تعويض عن انخفاض قيمة المبلغ المقرض بمرور الزمن
- هي التعويض عن المخاطر التي يتحملها المقرض في حالة عدم التسديد
- الفائدة تعبر عن جزء من التكاليف الإدارية

1-2-1- آراء مدارس الفكر الاقتصادي التقليدي:

تعددت آراء مدارس الفكر الاقتصادي التقليدي حول الفائدة، ومن أهم المدارس نذكر:

1-2-1-1 آراء المدرسة التجارية حول الفائدة:

يرى أصحاب هذه المدرسة أنه يستلزم تخفيض سعر الفائدة وزيادة الاستثمار الكلي لتحقيق تنمية الموارد الاقتصادية ، و لقد ظهر في هذه المدرسة اتجاهان متعاكسان حيث الاتجاه الأول يدعو إلى تخفيض سعر الفائدة لمساعدة التجار للحصول على الأموال بأقل سعر فائدة ممكن و تكوين جمعيات القرض الحسن ، و التجاريون يرو أن سعر الفائدة لا يتحدد آليا بل هو في ارتفاع مستمر و يجب على الحكومة التدخل للحد من هذا الارتفاع المستمر¹، أما الاتجاه الثاني يدعوا إلى إطلاق حرية سعر الفائدة و عدم تنظيم الدولة لها ، حيث يرى "جون لوك و دادلي تورث و وليم بيتي" أن سعر الفائدة يتحدد على أساس ريع الأرض مضافا إليه مبلغ كتأمين من مخاطرة عدم التسديد ، ويرى "دافيد هيوم" أنه برغم من أن معدل الفائدة مرتبط بعامل العرض و الطلب إلا أنه يوجد عامل ثالث يؤثر على معدل الفائدة و هي الأرباح التي تحققها التجارة ، و منه إذ انخفضت أرباح التجارة تؤدي إلى قبول الأفراد لفائدة منخفضة و إذ ارتفعت أرباح التجارة تؤدي إلى رفض الأفراد لفائدة مرتفعة.²

1-2-2-1 آراء المدرسة الكلاسيكية حول الفائدة:

عرفت هذه المدرسة سعر الفائدة بأنه ثمن للإدخال الذي يتحدد تبعا لقانون "ساي" للأسواق والمتمثل في أن العرض يخلق الطلب المساوي له وطلب الادخار يتوقف على الاستثمار وبالتالي فإن سعر الفائدة يتحدد بالادخار والاستثمار.³

¹أمير عبد اللطيف مشهور مرجع سابق، ص181

بولعيد بعلوج، المنهج الإسلامي لدراسة وتقييم المشروعات الاستثمارية، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة

²قسنطينة، ص130

³أمير عبد اللطيف مشهور مرجع سابق، ص180

وللمدرسة الكلاسيكية فرق عديدة المفسرة للفائدة أهمها:¹

الفريق الذي كان على رأسه "سينيور" الذي قام بتحليل عرض الادخار أو ما يعرف بنظرية التفضيل الزمني للنقود، أو الامتناع عن الاستهلاك، حيث يمثل سعر الفائدة حسب هذه النظرية ثمن التنازل عن منافع الاستهلاك الحالي ، أما الفريق الذي كان على رأسه الإنجليزي مالتوس والفرنسي ساي، فإنه اهتم بتحليل طلب الادخار أو ما يعرف بنظرية إنتاجية رأس المال، إذ قال أن الفائدة هي ثمن استخدام الادخار وبالتالي فهي تميل إلى التساوي مع إنتاجية رأس المال و الفريق الذي كان على رأسهم "مارشال" ذكر أن سعر الفائدة يتحدد بعرض وطلب الادخار معاً، أي بالتضحية وإنتاجية رأس المال معاً، وبالتالي فإن سعر الفائدة التوازني يتحدد عند تساوي الاثنيين معاً

2-الربح (عائد التنظيم):

2-1- مفهوم الربح:

هناك ربح اقتصادي و ربح محاسبي، حيث يعرف الربح المحاسبي أنه الفرق بين إجمالي الإيرادات وإجمالي المصروفات أو هو المبلغ الزائد فوق كل المدفوعات التي تقوم بها المؤسسة، أما الربح الاقتصادي فإنه الزيادة في الإيرادات المحققة فعلا عن الإيرادات المتوقعة، أو أنه عائد التنظيم لقاء تحمله للمخاطر.²

أما المصارف فإنها تحسب الربح على أساس الفرق بين الفائدة الدائنة (فائدة الإقراض) والفائدة المدينة (فائدة الإيداع) مع حذف كل المصاريف الأخرى التي يتحملها المصرف مثل الأجور والإيجار... الخ.³

2-2- دور الربح في تنمية المؤسسات الاقتصادية:

يلعب الربح دورا هاما في تنمية المؤسسات الاقتصادية بشكل خاص ومن ثم النشاط الاقتصادي بشكل عام، حيث يمكن أن يكون الربح:⁴

¹راجع: بولعيد بلعوج، مرجع سابق، ص134 وأمير عبد اللطيف مشهور، مرجع سابق ص180

²إسماعيل محمد هاشم، مبادئ الاقتصاد التحليلي دار النهضة العربية، بيروت، 1977، ص440

³مصطفى رضا عبد الرحمان، يحي أحمد قللي، مبادئ المحاسبة المالية مركز الاسكندري للكتاب الاسكندرية، 1996، ص43

⁴إسماعيل محمد هاشم مرجع سابق، ص439

- محفزاً للتوسع في الاستثمارات وبالتالي توفير مناصب العمل مما يؤدي إلى التقدم الاقتصادي والاجتماعي
- مؤشراً لمراجعة سياسة المؤسسة في تقديرها للمستقبل
- محفزاً للمؤسسات الأخرى لانتهاج سياسة المؤسسات التي تحقق أرباحاً عالية
- محفزاً لدخول مؤسسات جديدة في المجال الاستثماري

3-الأجر (عائد العمل):

3-1- تعريف الأجر:

هو عائد العمل أي حق العامل مقابل خدمة مقدمة، أو هو سعر قوة العمل، وبما أن قوة العمل أصبحت سلعة قابلة للبيع في السوق، حيث تكون المبادلة في سوق العمل بين الذي يرغب في إيجاد العمل وهو العامل والذي يحتاج إلى اليد العاملة وهو صاحب العمل ويكون تحقيق هذه المبادلة بواسطة مبلغ معين من المال.¹

3-2-لعوامل الأساسية لتحديد قيمة الأجر:

العوامل التي يتم من خلالها تحديد قيمة الأجر وهي:²

- ظروف العمل وطبيعته ومستوى مسؤولية العامل
- مؤهلات العامل ومدى خبرته ومستوى كفاءته
- مستوى تكاليف المعيشة في مكان العمل والإقامة
- الزمن الذي يستغرقه العمل وكذا أوقات الراحة والعطل

4-الريع (عائد الأرض):

4-1- مفهوم الريع: هو سعر استخدام الأرض أو سعر إيجار الأرض وذلك المبلغ الذي يتحصل عليه مالك الأرض من المستأجر، نظير استغلال الأرض وذلك باستخدام العمال الزراعيين.

4-2-أنواع الريع:

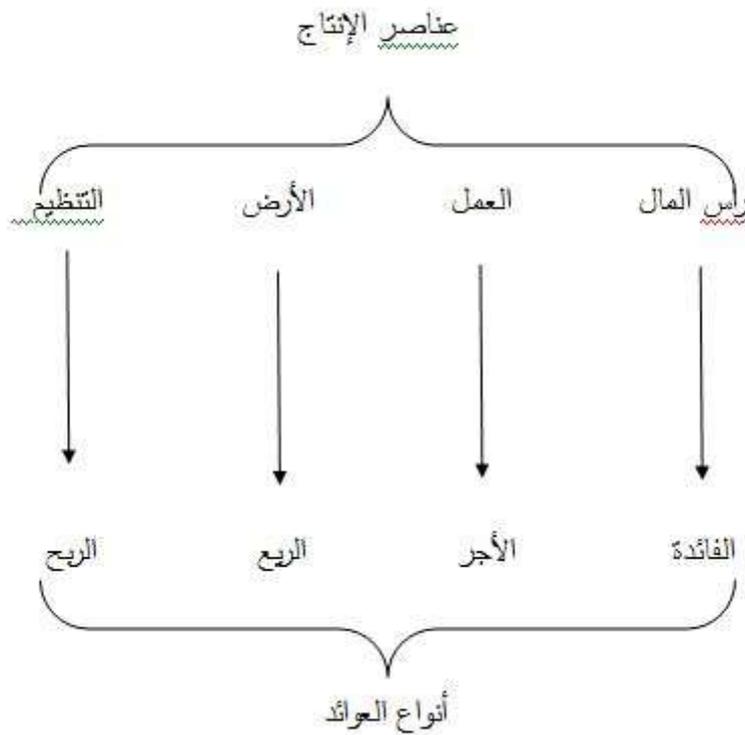
¹ عادل عبد الهادي، حسن الهمودي، الموسوعة الاقتصادية، دار ابن خلدون ط 1، بيروت، 1980، ص 21

² محمد صالح عبد القادر، نظريات التمويل الإسلامي، دارالفرقان، عمان، 1997، ص 55

الربيع نوعين هم:¹

- الربيع التفاضلي: يرتبط باحتكار الأرض كمادة قابلة للاستغلال
- الربيع المطلق: يكون احتكار الملكية الخاصة للأرض

الشكل رقم(1): العلاقة بين عناصر الإنتاج وعوائدها في الاقتصاد



المصدر: شوقي بورقية، مرجع سابق، ص 23

المطلب الثاني: مفهوم، مصادر والعوائد والمبادئ الأساسية التي تحكم عملية التمويل في الاقتصاد الإسلامي

يعتمد التمويل في الاقتصاد الإسلامي على مبادئ الشريعة الإسلامية التي تشجع العدالة وتقسيم المخاطر ويرتكز هذا النظام على عقود شرعية تهدف الى تحقيق الشراكة الحقيقية بين الممول والمستفيد

¹ عادل عبد الهادي، مرجع سابق، ص 251

أولاً: مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي:

يمكن تعريف التمويل بالصيغة الإسلامية على أنه "ذلك النوع من التمويل الذي يتوافق مع الشريعة الإسلامية، وينصرف إلى تقديم الخدمات المالية التي يتم أداؤها حسب المبادئ المستمدة من قواعد الشريعة الإسلامية وأصولها"

كما يمكن تعريف التمويل الإسلامي على أنه "تقديم ثروة، عينية أو نقدية بقصد الاسترباح من مالها إلى شخص آخر يديرها ويتصرف فيها لقاء عائد تبيحه الأحكام الشرعية"¹.

تعريف 2: التمويل الإسلامي بالمفهوم المعاصر، يمكن ان يقال عنه هو عبارة عن علاقة بين المؤسسات المالية بمفهومها الشامل والمؤسسات أو الأفراد، لتوفير المال لمن ينتفع به سواء للحاجات الشخصية أو بغرض الاستثمار، عن طريق توفير أدوات مالية متوافقة مع الشريعة، مثل عقود المرابحة أو المشاركة أو الإجارة أو الاستصناع أو السلم، أو القرض.²

تعريف 3: إن التمويل الإسلامي يستند إلى قاعدة فقهية تتمثل في الربح المستحق بالملك أو بالعمل، أي هو تمويل يعتمد على الملك أساساً للربح³، وهو يقوم على عدم وجود الفائدة الربوية.

ثانياً: مصادر التمويل في الاقتصاد الإسلامي:

تنقسم مصادر التمويل الإسلامي مثلما تنقسم في الاقتصاد التقليدي إلى مصادر داخلية ومصادر خارجية:

1-المصادر الداخلية: إن مصادر التمويل الداخلية المذكورة سابقاً في الاقتصاد التقليدي تعتبر نفسها من المنظور الإسلامي، إلا أن موضوع الاختلاف هو استعمال السوق المالية وخاصة الأسهم، حيث لا يوجد أي اختلاف بين الأسهم العادية في الاقتصاد التقليدي والاقتصاد الإسلامي، وتعتبر هذه الأسهم مقبولة من الناحية الشرعية وحتى الحقوق التي يتحصل عليها أصحاب الأسهم العادية والمتمثلة في الحق

1 بن غرة محمد، باحث دكتوراه، صيغ التمويل في الاقتصاد الإسلامي ودورها في تحقيق الانضباط المالي، جامعة تلمسان، ص514.

2 قويدري محمد، سيع فاطمة الزهراء، أساسيات صيغ التمويل الإسلامي المطبقة في الاقتصاد الإسلامي مجلة التراث، الأغواط،

العدد8، رقم 01، 2018، ص277

3 غسان محمود إبراهيم، منذر قحف، الاقتصاد الإسلامي علم أو وهم، دار الفكر، دمشق، ط1، 2000، ص167

في الاشتراك في الأرباح عند توزيعها وحق التصويت والأولوية في الاكتتاب والحق في موجودات الشركة بعد تصفيتها، وكذلك لأن حامل السهم العادي يعتبر كالمشرك ويحصل على نفس حقوق الشركاء الآخرين أما الأسهم الممتازة لا تعتبر من مصادر التمويل الإسلامي لأنها غير جائزة شرعاً وذلك بسبب الامتيازات غير الشرعية التي يتمتع بها أصحاب الأسهم الممتازة والمتمثلة في:¹

- الأولوية لحاملي الأسهم الممتازة في الحصول على الأرباح، وهذا يعتبر غير جائز شرعاً
- حصول حاملي الأسهم الممتازة على فائدة سنوية ثابتة بغض النظر عن نتائج الشركة (خسارة أو ربح) وهذه المعاملة تعتبر ربا
- في حالة تصفية الشركة يحصل حاملي الأسهم الممتازة على قيمة أسهمهم بكاملها قبل أن يحصل المساهمون على أموالهم، وهذا ينافي القاعدة الفقهية الغنم بالغرم، وبالتالي نستنتج أن الأسهم الممتازة تعطي لحاملها حقاً تضر بحملة الأسهم العادية ولا تتوافق مع مبادئ الاقتصاد الإسلامي

2- المصادر الخارجية:

المصادر الخارجية هي التي تأتي من خارج المؤسسة وهي:

2-1- مصدر تمويلي خيري (تبرعي):

وهو القروض الحسنة المقدمة من شخص إلى آخر يكون عموماً قريباً أو صديقاً، وذلك من باب المساعدة، وتسمى هذه القروض بالحسنة لأنها خالية من الفائدة الربوية، كما يمكن للشخص أن يتحصل على قروض حسنة من بيت الزكاة بشرط أن يكون هذا الشخص مشهوداً له بالسيرة الحسنة

2-2- البنوك الإسلامية:

تعتبر البنوك الإسلامية من أهم المصادر الخارجية في الاقتصاد الإسلامي، حيث أنها مؤسسات مالية مصرفية تجمع الأموال وتوظفها في نطاق الشريعة الإسلامية، وتقدم تمويل إلى وحدات العجز المالي، وتنقسم هذه الصيغ إلى صيغ التمويل طويلة الأجل والتي تكون في شكل مضاربة أو مشاركة

¹بولعيد بعلوج، مرجع سابق، ص 170

وصيغ متوسطة الأجل التي تنحصر في الإجارة وبيع الإستصناع والبيع بالتقسيط، وقصيرة الأجل التي تتمثل في المرابحة وبيع السلم.

ثالثاً: عوائد التمويل في الاقتصاد الإسلامي:

تتمثل عوائد الاقتصاد الإسلامي في:

1-الربح:

1-1- مفهوم الربح:

هو الزائد على رأس المال نتيجة تقلبيه في الأنشطة الاستثمارية المشروعة كالتجارة والصناعة وغيرها، بعد تغطية جميع التكاليف المنفقة عليه للحصول على تلك الزيادة¹

والربح هو النماء في التجارة نتيجة تقليب المال من حال إلى حال فأصبح النقود عروضاً ثم تعود نقوداً أكثر بالربح، لقوله تعالى: (فَمَا رِيحَتْ تَجَرَّتُهُمْ)².

2-الأجر:

لقد أولى الإسلام عناية كبرى للأجر في كيفية تحديده وتوقيعه وكل ما يتعلق لأنه يدخل في كل العلاقات التعاقدية في المجتمع، يقول رسول الله ﷺ "من إستأجر أجيراً فليسم له أجره"³

ويقول أيضاً لقول الله تعالى: ثلاثة أنا خصمهم يوم القيامة رجل أعطى بي ثم غدر، ورجل باع حراً فأكل ثمنه، ورجل استأجر أجيراً فاستوفى منه ولم يعطه أجره⁴

وعرفه الفقهاء المسلمين بأنه عوض مالي مقابل منفعة مشروعة، وهذه المنفعة إما أن تكون واردة على أشياء قابلة لأن ينتفع بها مع بقاء عينها أو زائلة بزوالها.

¹ محمد سعيد محمد الرملاوي، الأرباح والفوائد في ميزان الفقه الإسلامي (دراسة تطبيقية معاصرة)، كلية الشريعة والقانون بالقاهرة

جامعة الأزهر، العدد الثلاثون، الجزء الأول، ص122

² سورة البقرة الآية:16

³ رواه البخاري ومسلم

⁴ رواه البخاري ومسلم وابن ماجه-

3- الجعالة:

اتفق جمهور الفقهاء على أن الجعالة: أجرة على عمل مذنون قد تم.¹

وتعرف أيضا على أنها عقد يلتزم فيه أحد طرفيه (وهو الجاعل بتقديم عوض معلوم (وهو الجعل) لمن يحقق نتيجة معينة في زمن معلوم (وهو الجعل لمن يحقق نتيجة معينة في زمن معلوم أو مجهول (وهو العامل).²

وعرفها باقر الصدر بأنها مكافأة على عمل سائغ مقصود، كمن قال من خاط ثوبي فله درهم عوض التزام مالك الثوب بدفعه إلى من يحقق عملاً خاصاً يتصل بماله، ولا يشترط أن يكون العوض محدداً كدرهم، ودينار، بل يجوز للإنسان أن يجعل عوضاً غير محدد بطبيعته فيقول من زرع أرضي هذه فله نصف الناتج.

رابعاً: المبادئ الأساسية التي تحكم عملية التمويل في الاقتصاد الإسلامي

1- الالتزام بالضوابط الشرعية:

1-1- تحريم الربا:

1-1-1- مفهوم الربا:

هو أن يكون للمرء دين فيقول صاحبه للمدين أنقضي أم تربي؟ فإن لم يقضه زاده في المال وزاده في الأجل الربا هو زيادة يأخذها المقرض من المقترض ويقول شيخ الإسلام ابن تيميه كان الرجل من أهل ثقيف -الذين نزل فيهم القرآن- يأتي الغريم عند حلول الأجل فيقول: أنقضي أم تربي؟ فيقضه، وإلا زاده المدين في المال وزاده الطالب في الأجل فيضاعف المال في المدة لأجل التأخير.³

⁵ أحمد صبحي عيادي، عقد الجعالة وتطبيقاته المصرفية، مجلة البحوث الاقتصادية جامعة الشهيد لخضر، الوادي الجزائر، ال عدد4، 2018، ص10

¹ أحمد صبحي عيادي نفس المرجع، نفس ص 10

² هند مهداوي، سليمة غرزي سعر الفائدة(الربا) بين الاقتصاد الإسلامي والوضعي، مقارنة فكرية مجلة جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية، قسنطينة الجزائر، ال عدد03، مجلد 35، 2021، ص1318

ويمكننا تعريفه اقتصادياً بأنه الإفراض بالفائدة لأغراض استهلاكية، أو لنشاط غير منتج، والمعاملات المصرفية التي يحتل فيها التوازن فيما بين عوائدها وبين تكاليف التمويل، وتتسم بالظلم والاستغلال، مما يؤدي إلى تآكل رؤوس الأموال المستثمرة وإلى إفسار وإفلاس المشروعات المقترضة.¹

1-1-2- أدلة تحريم الربا:

الربا محرم بشكل نهائي ودليل ذلك من الكتاب و السنة ،لقوله تعالى : «الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَتَّخِذُونَ الرِّبَا بِمَنْعِهِ مِنَ اللَّهِ وَالرِّبَا كَمَا يَتَّخِذُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ، مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ، فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ، يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ ، إِنَّ الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَآتَوُا الزَّكَاةَ لَهُمْ أَجْرُهُمْ عِنْدَ رَبِّهِمْ وَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ ، يَتَأَيَّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ ، فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ، وَإِن تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ .²

وقال رسول الله: " لعن الله الربا وآكله وموكله وكاتبه وشاهديه وقال هم سواء³، ومن هنا نستنتج أن الإسلام قد ذم أنواع الربا كلها وحرمها.

1-1-3-أنواع الربا:

ينقسم الربا إلى نوعين بينهما علماء الإسلام وهم:

أ-ربا النسبيّة (ربا الديون): النسبيّة وهي الناجمة عن التأجيل والتأخير، وقوام هذا الربا الزيادة على الدين مقابل الأجل⁴، مثل القروض الاستهلاكية والإنتاجية التي تقدمها البنوك الكلاسيكية، مهما كان مقدار النسبة المدفوعة فهو ربا.⁵

³ منذر قحف قضايا معاصرة في النقود و البنوك و المساهمة في الشركات، جدة، البنك الإسلامي للتنمية المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، 1993، ص354

² سورة البقرة، الآيات 275-354

³ رواه مسلم

⁴ نور الدين عتر المعاملات المصرفية والربوية وعلاجها في الإسلام، مؤسسة الرسالة، بيروت، طبعة 4، 1980، ص83

⁵ محمد بوجلل، البنوك الإسلامية، نشأتها، تطورها، نشاطها، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1990، ص82

ب- ربا الفضل (ربا البيوع): هو الزيادة التي يتحصل صاحب من أصحاب عملية تبادل نوع من أنواع الأموال الربوية بجنسها ولو تفاوتت الجودة¹، وجاء تحريم هذا البيع لقول الرسول الكريم: "الذهب بالذهب والفضة بالفضة، والبر بالبر، والشعير بالشعير والتمر بالتمر، والملح بالملح مثلاً بمثل سواء بسواء، يداً بيد، فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يداً بيد".

1-2-1-2- تحريم الاكتناز:

1-2-1-1- مفهوم الاكتناز:

يعرفه الفقهاء بأنه كل تعطيل للمال وحبسه، أي بمعنى عدم أداء الحقوق من ذلك المال، وتشمل هذه الحقوق أداء الزكاة والنفقة الواجبة.²

وبالمفهوم الاقتصادي هو الاحتفاظ بالمدخرات في صورة أرصدة نقدية عاطلة، أي زيادة تفضيل السيولة، والذي يعمل على جمع المال واكتنازه فإنه يعطي للمال قيمة غير حقيقية، ويصبح سلعة، في حين أنه وسيلة للتبادل.³

أدلة تحريم الاكتناز:

اكتناز الأموال حرمه الإسلام ودليل ذلك القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة، لقوله تعالى: (وَالَّذِينَ يَكْتُمُونَ الذَّهَبَ وَالْفِضَّةَ وَلَا ينفِقُونَهَا فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَبِعَذَابِ اللَّهِ يَلْمَىٰ عَلَيْهَا فِي نَارِ جَهَنَّمَ فَتُكْوَىٰ بِهَا جِبَاهُهُمْ وَجُنُوبُهُمْ وظُهُورُهُمْ هَذَا مَا كَنَزْتُمْ لِأَنفُسِكُمْ فَذُوقُوا مَا كُنْتُمْ تَكْتُمُونَ)⁴

وقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «ما من يوم يصبح العباد فيه إلا وملكان ينزلان فيقول أحط منفقاً خلفاً، ويقول الآخر، اللهم أعط ممسكاً تلفاً»⁵

¹ بولعيد بلوج، مرجع سابق، ص82

² أمير عبد اللطيف مشهور مرجع سابق، ص209

³ محمد صالح عبد القادر، مرجع سابق، ص95

⁴ سورة التوبة، الآيات: 34، 35

⁵ رواه مسلم

2-الالتزام بقاعدة الغنم بالغرم:

وهذه القاعدة مأخوذة من حديث النبي: "الخراج بالضمان"¹، ويقصد بها أن العائد(الغنم) الذي يتحصل عليه الفرد أو الهيئة يرتبط بمقدار درجة المخاطر والأعباء التي يتحملها أي من يقوم بأي عملية تجارية أو استثمارية يتحمل ربحها وخسارتها.²

فالإسلام يعمل على تأسيس المجتمع على عدالة التوزيع وتكافؤ الفرص فلا يصح أن يقاسموا عوائد ومكاتب المشروع دون أن تتوزع مغارمه بينهم بالعدل.³

3-وجوب التملك:

وجود حق ملكية على شيء يمنح المالك حق الملكية على جميع الزيادة المتولدة في ذلك الشيء سواء كانت هذه الزيادة حصلت بعوامل طبيعية، أو بفعل المالك أم بعوامل العرض والطلب في السوق، فيجب في التمويل أن يكون الشيء المعمول به سواء كان نقوداً أو عروضاً من ملك الشخص، أو بوكالة عن مالكة الأصلي، فلا يصح التمويل بما لا تملك.

ارتباط التمويل بالجانب المادي للاقتصاد:

من مميزات التمويل الإسلامي أنه يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالنتائج الحقيقي للمشروع فهو يقدم على أساس مشروع استثماري محدد تمت دراسته من كل الجوانب وذلك من حيث شخصية المستفيد ونوعية المشروع والغرض من التمويل وكيفية السداد وإلى غير ذلك من الأمور المتعلقة بدراسة الجدوى، وهذا بخلاف التمويل التقليدي.⁴

¹ رواه أحمد والترمذي والنسائي وأبو داود وابن حجة

² بولعيد بلوج، مرجع سابق، ص:264

³ محمد سحنون، المؤسسات المصرفية والسياسات النقدية في الاقتصاد اللاروي، رسالة دكتوراه، غيرمنشورة، جامعة قسنطينة، 2001، ص46،

⁴ سليمان ناصر، تطوير صيغ التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية، رسالة ماجستير، منشورة، المطبعة العربية، غرداية، 2002،

المطلب الثالث: مقارنة بين ماهية التمويل في الاقتصاد التقليدي والاقتصاد الإسلامي

يمثل التمويل أداة محورية في دفع عجلة النمو الاقتصادي بينما ماهيته تختلف باختلاف الأطر الفكرية والشرعية التي يستند إليها كل نظام، فالاقتصاد التقليدي ينظر الى التمويل بنظرة معاكسة تماما للاقتصاد الإسلامي

أولاً: مقارنة من حيث المفهوم

يتشابه مفهوم التمويل في الاقتصاد التقليدي مع مفهومه في الاقتصاد الإسلامي، بحيث يتمثل في تقديم المال، نقدي كان أم عيني من أصحاب الفائض المالي إلى أصحاب العجز، إلا أن نقطة الاختلاف تكمن في أن التمويل الإسلامي يشترط في المشاريع الممولة الشرعية والابتعاد عما حرمه القرآن، بالإضافة إلى أن التمويل الإسلامي يمكن أن يكون بقصد الاسترباح كما يمكن أن يكون بقصد تبرعي، إلا أن التمويل التقليدي يكون قصد الربح فقط.

ثانياً: مقارنة من حيث المصادر

تنقسم مصادر التمويل إلى مصادر داخلية ومصادر خارجية في الاقتصاديين ، فبالنسبة للمصادر الداخلية تكمن نقطة الاختلاف بينهما في الأسهم الممتازة، لأنها غير جائزة شرعاً لذلك فهي لا تعتبر من مصادر التمويل الإسلامي، أما بالنسبة للمصادر الخارجية فتختلف بين التمويل التقليدي والإسلامي، حيث يعتمد الأول على السندات ذات الفائدة الثابتة غير الجائزة شرعاً، وكذلك على المصارف التقليدية وخاصة التجارية منها التي تعمل بنظام الإقراض بالفائدة الربوية، في حين نجد أن التمويل الإسلامي يعتمد على القروض الحسنة والمصارف الإسلامية التي تعمل بصيغ المشاركة وفقاً لمبدأ الغنم بالغرم وصيغ الهامش المعلوم التي أجازها الفقهاء.

ثالثاً: مقارنة من حيث العوائد

تتمثل فوائد التمويل التقليدي في الفائدة كعائد الرأس المال، والربح كعائد للتنظيم، والأجر كعائد للعمل، والربح كعائد للأرض، وتختلف في التمويل الإسلامي فقط في الربح والأجر وفي بعض الحالات الجعالة، أما فيما يخص الربح فيوجد خلاف بين الفقهاء، فمنهم من يجيزه بشروط معينة ومنهم لا يجيزه.

والعائد في التمويل التقليدي يرتبط بمقدار التمويل وذمة المستفيد، بينما في التمويل الإسلامي يرتبط ارتباطاً أصلياً بنتيجة المشروع الذي تم تمويله، أي بمعنى آخر التمويل التقليدي يعتمد على الفائدة الثابتة، بينما التمويل الإسلامي يعتمد على المشاركة في الربح والخسارة.

والجدول التالي يوضح لنا نقاط الاختلاف بين الفائدة والربح:

جدول رقم(1): مقارنة بين الربح والفائدة الربوية

الربح	الفائدة الربوية	عنصر المقارنة
-الزيادة في الأصول المتداولة -جائزة شرعا	-الزيادة في الأصول -تعبر الفائدة غير جائزة شرعا	الناحية الإسلامية
-احتمالي في أصل وجوده -احتمالي في مقداره -عائد نتاج عن تفاعل عنصري -يقترن بفكرة المخاطرة -عائد يرتبط بنتيجة المشروع الممول	-مقدرا محددًا سلفًا من الزيادة -عائد يرتبط بمقدار التمويل وذمة المستفيد -خالية من المخاطر -عائد لا ينتج عن تفاعل عنصري	الناحية الاقتصادية

المصدر: شوقي بورقبة، مرجع سابق، ص 49

ومن خلال هذا العرض يمكننا تلخيص نقاط التمايز بين التمويل في الاقتصاد التقليدي والاقتصاد الإسلامي في الجدول التالي:

جدول رقم(2): مقارنة بين التمويل التقليدي والتمويل الإسلامي

عنصر المقارنة	التمويل في الاقتصاد التقليدي	التمويل في الاقتصاد الإسلامي
المفهوم	تقديم المال من أصحاب الفائض إلى أصحاب العجز قصد الربح فقط	تقديم المال من أصحاب الفائض الى أصحاب العجز بقصد التبرع او الاسترباح
الهدف	تضخيم الفائدة إلى أقصى ما يمكن	الوصول برأس المال إلى حالة من الاستثمار دون الحصول على فوائد غير مشروعة (الربح أو الخسارة)
المبادئ	يؤدي إلى تشغيل لرأس المال ويتم توجيه كل المدخرات للإنتاج والاستثمار	يعمل على عدم الاكتناز وفرض الزكاة على أفراد المجتمع
ملكية راس المال	تنتقل الملكية في التمويل التقليدي إلى الطرف الآخر	يستمر ملك رأس المال في التمويل الإسلامي للمالك
مصادر التمويل	تتمثل في الأسهم العادية والممتازة والتمويل الذاتي والسندات والقروض البنكية.	تتمثل في الأسهم العادية والتمويل الذاتي والقروض الحسنة وكذا المصارف الإسلامية

عوائد التمويل	<p>1- تتمثل في الفائدة والأجر والربح والربح</p> <p>2- لا ترتبط الزيادة التي يحصل عليها الممول بنتيجة المشروع</p> <p>3- لا يتحمل الممول أي خسارة، أي أن المستفيد ضامن لما في يده</p> <p>4- الممول يستحق المكافأة مقابل تخليه عن المال</p>	<p>1- تتحصر في الربح والأجر والجمالة وهناك خلاف بين الفقهاء فيما يخص الربح</p> <p>2- يشترك الطرفان في الربح قل أو كثر حسب اتفاقهما</p> <p>3- تقع الخسارة على كل من الممول والمتمول في حالة المشاركة وعلى رب المال في حالة المضاربة</p> <p>4- الممول يستحق المكافأة مقابل المخاطرة</p>
---------------	--	---

المبحث الثاني: ماهية التمويل العقاري

يعد التمويل العقاري من أهم الأدوات التي تدعم قطاع الإسكان، ونظرا للأهمية البالغة التي يحضى بها، سنحاول في هذا المبحث ان نتطرق الى التمويل العقاري بشكل واسع

المطلب الأول: مفهوم التمويل العقاري وأهميته :

من بين التعاريف المقدمة للتمويل العقاري وأهميته نجد:

أولاً: مفهوم التمويل العقاري :

1- المقصود بالعقار :

يعرف العقار على أنه: كل شيء مستقر بحيز ثابت فيه، لا يمكن نقله منه دون تلف و العقار: "كل مال ثابت له أصل كالأرض، مبنى، .. إلخ"¹

ومصطلح العقار مقصود به ما جاءت به المادة 01/683 من الأمر رقم 58/75 المؤرخ في 1975/09/26 والمتضمن القانون المدني المعدل والمتمم "كل شيء مستقر بحيزه وثابت فيه ولا يمكن نقله منه دون تلف"²

2- التمويل العقاري :

هو عملية إقراض الأموال لاستثمارها في شراء المساكن الخاصة بضمان رهن تلك العقارات وهو أيضا تلك العملية القانونية التي تهدف إلى أن تضع مؤسسة مالية تحت تصرف أحد الأشخاص مبالغ مالية تخصص بصفة أساسية لشراء أو بناء أو ترميم أو تحسين المساكن والوحدات الإدارية والمنشآت الخدمية ومباني المحلات المخصصة للنشاط التجاري وذلك بضمان حق الامتياز على العقار أو رهنه رهنا رسميا، أو غير ذلك من الضمانات التي يقبلها الممول.³

تعريف 2: هو النشاط الذي تمارسه المؤسسات المالية الحاصلة على ترخيص من الجهات المختصة، ويهدف إلى تقديم الائتمان لتمويل إنشاء أو امتلاك أو تجهيز أو صيانة أو ترميم المساكن، كما يشمل

¹ عرار الياقوت، التمويل العقاري، مذكرة الماجستير في الحقوق، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، 2008-2009، ص11

² محمد بوخرىص، مفهوم العقار السياحي وموارده السياحية، مجلة القانون العقاري، جامعة البليدة، العدد 3، المجلد 8، 2021، ص59

³ عرار الياقوت، مرجع سابق، ص13

تمويل مشاريع البناء والعقارات، بالإضافة إلى تقديم القروض للشركات التي تعمل في مجال توفير مساكن ذات إيجارات معتدلة¹

تعريف 3: هو توفير الأموال اللازمة من قبل ممولين (شركات، بنوك) لتلبية احتياجات الأفراد (المستثمرين) من العقار بأنواعه وفق ضوابط وشروط محددة تنظم العلاقة بين الممول (شركات تمويل عقاري -بنوك) والمستثمر في إطار قانوني يضمن حقوق جميع الأطراف.²

ومن خلال التعاريف السابقة يمكن القول إن التمويل العقاري هو عملية تمويلية يمنحها الممول إلى المقترض بتقديم مبلغ من المال من أجل شراء أو ترميم أو بناء مسكن.

3- أهمية التمويل العقاري :

التمويل العقاري يعمل على توفير المال اللازم لشراء أو بناء العقار من مسكن وغيره، وبتيح للفرد شراء أو بناء مسكن خاص به وبنفس قيمة المسكن المؤجر بعد سداد كامل ثمنه حيث توجد حاجة ماسة بالناس لامتلاك مساكن خاصة بهم، تسعهم وتوسع أولادهم وضيوفهم، ويشبع هذه الغريزة (غريزة التملك)؛ لأن المسكن المملوك للإنسان له أهمية كبيرة في حياته بخلاف المسكن المستأجر، وتظهر هذه الأهمية من النواحي الآتية:³

أ- يؤدي التمويل العقاري إلى توسيع قاعدة الملكية في المجتمع بدلاً من الإيجار، حيث إنه يساعد على امتلاك المسكن خاصة لمحدودي ومتوسطي الدخل .

ب- يعمل على تطوير وتنمية القطاع العقاري عن طريق إيجاد فرص كبيرة للمستثمرين لتوجيه استثماراتهم في القطاع العقاري، وتشجيعهم على بناء الوحدات السكنية التي يحتاجها السوق خاصة الإسكان الاقتصادي والمتوسط، كما يعمل على رواج وتنشيط السوق العقاري نتيجة ازدياد الطلب على الوحدات السكنية التي يحتاجها الناس، وتحريك وتنشيط السوق العقارية يمثل ركناً أساسياً في الاقتصاد القومي.

ت- يساعد على تنمية الوعي الادخاري في المجتمع حيث يساهم هذا النوع من التمويل في توجيه الأسر وأصحاب الأموال القليلة نحو الادخار، والبعد عن الاتفاق الاستهلاكي، وتوجيه هذه الأموال نحو

¹ الحجازي عبيد علي احمد، (مصادر التمويل)، دار النهضة، لبنان، 2001، ص11

² هشام محمد القاضي، مرجع سابق، ص59

³ هشام محمد القاضي، نفس المرجع، ص67

الاستثمار في القطاع العقاري حيث إنه استثمار في أصول حقيقية وملموسة ومفيدة، أي إنه استثمار مضمون وآمن.

- المساعدة في تحقيق التنمية الاقتصادية للدولة، وذلك عن طريق :
- يساعد الدولة على مواجهة ظاهرة سكان العشوائيات، وسكان المقابر والإسكان الهامشي كالسكنى في الجراجات، وفوق الأسطح وغيرها، والقضاء على المناطق العشوائية، وإعادة تخطيطها من جديد، وبناء مساكن عليها لهؤلاء السكان.
- يمثل آلية عصرية جديدة تتوافق مع اقتصاد السوق، حيث يوفر التمويل ليس فقط من أجل الاحتياجات الحالية من الوحدات السكنية، بل أيضا من أجل الطلب المستقبلي.
- يسهم في سرعة نمو الدين العقاري عن طريق التوسع في إتاحة التمويل العقاري وفقا لأسس موضوعية واقتصادية، وخفض تكلفته. والتخفيف من حدة التضخم وارتفاع الأسعار في سوق العقارات؛ حيث إن تنشيط حركة تداول الوحدات السكنية الجديدة والقديمة في سوق العقارات يؤدي إلى توازن الأسعار، وبالتالي التخفيف من حدة التضخم.
- يعمل على تنامي دور الصناديق العقارية والشركات العاملة في المجال العقاري، وخصوصا في مجال التمويل المعتمد على الشريعة الإسلامية.
- إنشاء شركات للتمويل العقاري وشركات للتوريق يخفف العبء عن الجهاز المصرفي، وهذا سيؤدي إلى زيادة في نشاط سوق رأس المال .

ومنه نستنتج أن لتمويل العقاري أهمية كبيرة وفوائد متعددة ويتوجب على المختصين بذل المزيد من الجهود لتفعيل هذا النوع من التمويل وأن تعمل على توسيع قاعدة المستفيدين منه.

المطلب الثاني: خصائص التمويل العقاري وأطرافه:

تتمثل خصائص التمويل العقاري في:

أولاً: خصائص التمويل العقاري :

نظام التمويل العقاري تختلف صورته وأشكال تطبيقه في دول العالم وفقاً لعدد من المحددات كأنماط المعيشة والأوضاع الاقتصادية والمالية، وعلى الرغم من جميع هذه الفروقات، يتميز التمويل العقاري بخصائص فريدة يمكن تلخيصها فيما يلي:

1- التمويل العقاري عقد مالي ومن العقود ذات التنفيذ المتتابع:

1-1- التمويل العقاري عقد مالي:

يتيح نظام التمويل العقاري إمكانية التدخل المالي، ويتجلى ذلك من خلال الالتزامات المتبادلة بين أطراف الاتفاق ومن خلال المؤسسات المخول لها مزاوله أنشطة التمويل العقاري.

فاتفاق التمويل العقاري كغيره من العمليات القانونية يتضمن شروطاً تتمثل في :

- الشروط التي يتم قبولها من البائع والمشتري في شأن بيع العقار بالتقسيط بما في ذلك بيان العقار و ثمنه
- مقدار المعجل من البيع الذي أداه المشتري للبائع.
- عدد وقيمة أقساط باقي الثمن وشروط الوفاء بها، على أن تكون محددة إلى حين استيفائها بالكامل
- قبول البائع حوالة حقوقه في أقساط الثمن إلى الممول بالشروط التي يتفقان عليها، وهذه الالتزامات كما يبدو جلياً هي كلها التزامات مالية، كما أن الجهات المخول لها وممارسة نشاط التمويل العقاري تتمثل في:

- الجهات الاعتبارية العامة التي يشمل نطاق عملها نشاط التمويل العقاري والتي من المفترض أن تراعي عند مزاوله نشاطها البعد الاجتماعي.

- شركات التمويل العقاري التي تنشأ لهذا الغرض عليها أن تتخذ شكل شركة مساهمة ويجوز للبنوك المستقلة لدى البنك المركزي أن تزاول نشاط التمويل العقاري شريطة الحصول على موافقة البنك المركزي

عن ذلك، ومجمل هذه المؤسسات هي مؤسسات مالية تزاوّل نشاط التمويل العقاري وفقاً للقواعد القانونية التي تنظم طريقة عملها، كما أنها توفر الأموال اللازمة لعمليات الإقراض عن طريق الأدوات المالية المتاحة كالأسهم والسندات وغيرها.

والتمويل العقاري عملية مالية في صورة ائتمان نقدي، يتم سواء مباشرة بأن يوضع بين يدي المشتري ليسدد منه ثمن العقار أو نفقات تحسينه، أو بطريقة غير مباشرة بأن يسلم للبائع وفاء للثمن. وحتى في الأحوال التي يتعاقد فيها الممول مع الغير (مقاولاً) لإقامة بناء على أرض طالب التمويل، فإن هذه العملية تتوج في النهاية على أنها دين بمبلغ من النقود يلتزم طالب التمويل بسداد أقساطه إلى الممول وفقاً لما تم الاتفاق عليه¹

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

إن اتفاق التمويل العقاري من العقود الزمنية أو ما تسمى بعقود المدة، وتُعد هذه العقود من النوع الذي يشكل الزمن فيه عنصراً جوهرياً، مثل قد الإيجار فلا يمكن تصور وجود عقد دون أن تحدد له مدة. ومنه يتم تطبيق اتفاق التمويل العقاري من طائفة العقود ذات التنفيذ المتتابع، ولو أن الزمن أو المدة لا يعتبران ركناً جوهرياً في هذا العقد إلا أنه يلعب دور مهم وذلك يكمن في تحديد مقدار الأقساط التي يلتزم بها الممول²

واتفاق التمويل العقاري من الائتمان الطويل الأجل (10 سنوات إلى 15 سنة أو أكثر)

- كما أنه من بين الشروط التي يجب أن يتضمنها اتفاق التمويل العقاري المدة المحددة للوفاء بأقساط باقي الثمن، لكن الواقع عكس ذلك تماماً إذ أن المدة لا تتدخل في تحديد التزامات طرفي العقد، فمقدار التزامات كل طرف لا تتغير بحسب المدة التي تستغرقها فترة السداد.
- كما أن مبلغ التمويل المتفق عليه يمكن أن يوفي به المقترض دفعة واحدة أو أكثر وفقاً للمعدل انجاز أعمال البناء أو الترميم أو التحسين.

¹ ثروت عبد الحميد، اتفاق التمويل العقاري، "دراسة في احكام قانو التمويل العقاري والتشريعات المقارنة" دار الجامعة الجديدة،

اسكندرية، مصر، 2007، صص 13 14

² بوزيد الياس، مداخلة بعنوان الحتمية الالوية المصرفية في القروض العقارية، ضمن فعاليات ملتقى التحديث العقاري، كلية الحقوق

والعلوم السياسية جامعة تلمسان، 19 ديسمبر 2013، ص5

• اتفاق التمويل العقاري يختلف عن العقود الزمنية، إذ أنه ينتج عن هذه الأخيرة أثر هام وهو أن ليس للفسخ أثر رجعي، كما أن المنفعة التي حصل عليها أحد أطراف العقد لا يمكن استردادها، غير أن اتفاق التمويل العقاري ليس كذلك فيمكن إعمال الأثر الرجعي للفسخ بحيث يعود المتعاقدان للحالة التي كانا عليها قبل انعقاد العقد، وهذا ما أكدته محكمة النقض الفرنسية بمقتضى حكم نقض مدني صادر في 16/03/1994.¹

2- التمويل العقاري من عقود الإذعان وعقود الاستهلاك:

2-1- التمويل العقاري من عقود الإذعان:

عقد الإذعان لم يتفق عليه الفقهاء ولا المشرعين على تعريف واحد، فالفقيه الفرنسي "سالييني" صاحب أو فكرة عقد إذعان هو تغليب لإدارة واحدة تتصرف بصورة منفردة، وتملي قانونها، وليس على فرد محدد بل مجموعة غير محددة، ولا ينقصها سواء إذعان من يقبل قانونا للعقد²

وبالنظر إلى إحدى المحاكم الفرنسية التي قاما بإدلاء رأيها حول مدى اعتبار عقد التمويل العقاري من قبيل عقود الإذعان، وبعد تحليل طويل رفضت إشباع هذا الوصف على اتفاق التمويل العقاري محل النزاع، وتوصلت المحكمة إلى نتيجة أنه وفقا للنصوص الجديدة فإن الشرط لا يكون تعسفيا، ويستبعد في تقديره للشرط التعسفي³

ومنه فإن اتفاق التمويل العقاري من عقود الإذعان أنشأت نتائج مهمة وهي:

- يجب أن تكون إجراءات التمويل واضحة ومحددة حيث يكون طالب القرض على معرفة كاملة بجميع حقوقه والتزاماته.
- يجب أن يكون العرض المقدم لطالب التمويل مكتوبا وتكتب البيانات الرئيسية بخط ظاهر وتُكتب البيانات الرئيسية بخط بارز.

¹ عرار الياقوت، مرجع سابق، ص18، ص19

² بليمان يمينية، عقود الإذعان وحماية المستهلك، مجلة العلوم السياسية، المجلد30، العدد02، كلية الحقوق، جامعة الاخوة

منتوري، قسنطينة، 2019، ص103

³ ثروت عبد المجيد، مرجع سابق، ص34

2-2- التمويل العقاري من عقود الاستهلاك :

يمكننا من خلال المصطلحات التي سنتطرق لها وضع مفهوم لعقد الاستهلاك وهي أطرافه :

أ-**تعريف المستهلك:** هو الطرف الأساسي ويعتبر الطرف الأضعف في هذه العلاقة، فهو ذلك الشخص الذي يبرم عقود مختلفة من شراء وإيجار وغيرها، وذلك لغاية توفير ما يحتاجه وخدمات لإشباع حاجته.¹

ب-**المتدخل:** كل منتج أو تاجر أو حرفي أو مقدم خدمات أيا كانت صفته القانونية، يمارس نشاطه في الإطار المهني العادي أو يقصد تحقيق الغاية التي تأسس من أجلها.²

حيث ان اتفاق التمويل العقاري يعتبر من قبيل عقود الاستهلاك ويترتب عليها نتائج منها:

- تلتزم المؤسسة المالية -الممول- بمنح للمقترض مهلة للتفكير في العقد المطروح له والرد عليه، وذلك راجع على أنه لا يملك إيرادات منظمة وأجهزة متخصصة في تمويل العقاري، يكمن أن تقدم له استشارات.
- تلتزم المؤسسة المالية بتبصرة المقترض وتسليمه معلومات وبيانات كافية حول مختلف جوانب التمويل العقاري، وذلك من مزاياه ومخاطره، شروط الاتفاق، وما يترتب عن مخالفتها.

ثانيا: أطراف التمويل العقاري:

يتضمن اتفاق التمويل العقاري طرفين أساسيين هما الجهة الممولة والمستثمر، وينضم إليهما أطراف أخرى ذات صلة، فإذا كان التمويل لغرض الاستثمار في بناء عقار على أرض يملكها المستثمر أو لعرض ترميم أو تحسين عقار يملكه أو غير ذلك من المجالات متعين أن يكون التمويل بموجب اتفاق بينه وبين الممول وبين أي طرف آخر يكون له شأن في الاتفاق.

¹ جحايشية نورة، العقد الاستهلاكي في التشريع الجزائري، أطروحة نيل شهادة الدكتوراه، قانون اعمال كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة 08 ماي 1945، قالمة، 2021-2022، ص37

² تويري محمد امين، عبد الحق لخداري، "خصوصية اطراف عقد الاستهلاك في التشريع الجزائري"، الجلة الجزائرية للعلوم القانونية السياسية والاقتصادية، جامعة العربي التبسي تبسة، العدد02، المجلد2020، ص57، 237

1-الهيئات المانحة للتمويل العقاري(الممول):

الهيئة الممولة في التمويل العقاري هي الكيان الذي يوفر التمويل، سواء كان بنكاً متخصصاً في التمويل العقاري، أو شركة تمويل عقاري، أو أي جهة أخرى مُرخص لها قانونياً بممارسة دور الممول والممول في التمويل العقاري هو الشخص الذي يضع تحت يد المستثمر (المقترض) مبلغاً مالياً معيناً السداد التزاماته من عملية قانونية تدخل في نطاق تطبيق قانون التمويل العقاري، كما لا تسمح نصوص التمويل العقاري بأن يكون الممول شخصاً طبيعياً، بل يجب أن يكون في صورة مؤسسة مالية لها شخصية اعتبارية، وفي ما يلي الجهات التي يسمح لها بممارسة نشاط التمويل العقاري¹:

1-1-الشخصية الاعتبارية العامة :

التي يُعدُّ التمويل العقاري جزءاً من أنشطتها وأهدافها، ويعرف الشخص الاعتباري بأنه كل مجموعة من الأشخاص والأموال يهدف تكوينها إلى تحقيق من غرض معين ويمنحها الشخصية القانونية لتمكينها من تحقيق هذا الغرض، والأشخاص الاعتبارية نجد الدولة وكذلك المديرية والمصالح وغيرها من المؤسسات العامة التي يمنحها القانون شخصية اعتبارية، كصناديق السكن، شركات التأمين صناديق الضمان ودعم نشاط التمويل العقاري .

1-2- شركات التمويل العقاري :

شركات التمويل العقاري هي مؤسسات مالية استخدمها قانون التمويل العقاري لتقوم بممارسة نشاط التمويل العقاري، إلى جانب الجهات الأخرى العاملة في هذا المجال وتعتمد شركات التمويل العقاري أساساً على القروض التي تحصل عليها من مؤسسات مالية أخرى، وهي بذلك تقوم بدور الوسيط بين مصادر التمويل وراغبي الاقتراض، وهذا عكس البنوك التجارية والتي تعتبر وسيطاً أولياً، ومن أهم وسائل شركات التمويل العقاري للحصول على الأموال إصدار الأوراق المالية طويلة الأجل

¹ ايمن سعد سليم، مشكلات التمويل العقاري، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005، ص30

1-3- البنوك المسجلة لدى البنك المركزي :

تعد البنوك من أبرز المؤسسات المالية التي تزاول نشاط التمويل بشكل عام، ولها دور هام في التمويل العقاري، ونجد ثلاثة أنواع من البنوك العاملة في مجال التمويل العقاري وهي البنوك التجارية والبنوك العقارية وبنوك الاستثمار.

2-المستثمر (طالب التمويل) :

المستثمر هو الفرد الذي يتلقى القرض العقاري لاستخدامه في الوفاء بالتزاماته تجاه المستفيد وعليه فطالب التمويل أو المستثمر أو المقترض أو المشتري أو هو طرف الذي يلجا الى جهة التمويل العقاري

وللحصول على قرض أو تمويل عقاري، يمكن أن يأخذ إحدى الصور التالية:

- أن يكون شخصا راغبا في شراء وحدة سكنية لسكنه الخاص.
- أن يكون المشتري شخص يلجا إلى جهة التمويل العقاري لشراء وحدة عقارية له ثم يقوم ببيعها لمشتري آخر بموافقة الممول العقاري.
- أن يكون شخصا لديه قطعة ارض يرغب في بناءها، ثم يقوم ببيعها للغير بنظام التمليك أو التقسيط.

3-أطراف أخرى (بائع العقار أو غيره) :

الطرف الآخر في اتفاق التمويل العقاري يختلف باختلاف الغرض من التمويل وهم:¹

فإذا كان التمويل بغرض الشراء فإن الطرف الآخر هنا هو بائع العقار أما إذا كان الغرض من التمويل هو البناء، أو الترميم، أو التحسين فإنه يكون هو القائم بأعمال البناء، أو الترميم، أو التحسين كالمقاول، والبناء، ومهندس الديكور على سبيل المثال ودخول هذا الطرف في عقد التمويل أمر طبيعي؛ لأن العقد أساساً ينبغي أن يكون بين طالب العقار أو الترميم أو التحسين، والبائع، أو القائم بالترميم أو التحسين

¹ هشام محمد القاضي، مرجع سابق، ص125

وهذا الطرف الثالث قد يكون شخصاً طبيعياً، كالأفراد، أو شخصاً اعتبارياً كشركة تعمل في مجال الاستثمار العقاري

وإذا كان الطرف الآخر هو بائع العقار فإن القانون قد ألقى عليه بعض الالتزامات التي يجب عليه القيام بها، وتتمثل في أمرين:

الأول: قبول البائع حوالة حقوقه في أقساط الثمن إلى الممول بالشروط التي يتفقان عليها، بمعنى أن الممول هو الذي يقوم بدفع ثمن العقار إلى البائع نقداً، وفي مقابل ذلك يحل محل هذا البائع في حقوقه والتزاماته تجاه المشتري (المستثمر بتعبير القانون)

والالتزام الثاني هو: التزام البائع بتسجيل العقار باسم المشتري خالياً من أية حقوق عينية عليه للغير، وبالتالي تنتقل ملكية العقار إلى المشتري خالية من أية حقوق عينية عليه للغير، كحق رهن، أو امتياز .

ويمكن أيضاً لشركة التأمين أن تدخل طرفاً ثالثاً في اتفاق التمويل العقاري، في حالة ما إذا اشترط الممول على المستثمر أن يؤمن لصالحه بقيمة حقوقه وفقاً لاتفاق التمويل العقاري ضد مخاطر عدم السداد بسبب وفاة المستثمر أو عجزه .

وفي هذا القول نظر، لأن شركة التأمين ليست طرفاً أصلياً في اتفاق التمويل العقاري، بحيث يتوقف على وجودها وجود الاتفاق، وينعدم بعدمها، كما أن اشتراط التأمين ضد مخاطر عدم السداد هو أمر جوازي لأطراف اتفاق التمويل العقاري ويقول قانون التمويل العقاري أنه من حق الممول أن يشترط على المستثمر التأمين لصالحه ضد مخاطر عدم السداد، وقد لا يشترط ذلك.

وإن كان الواقع العملي يدل على أن اشتراط التأمين لصالح الممول هو أمر وجوبي، وليس جوازياً

كما أن علاقة شركة التأمين التعاقدية تكون مع المستثمر (المقترض) ويكون الممول هو المستفيد من مبلغ التأمين، بحيث تلتزم شركة التأمين بسداد مبلغ التأمين إذا حدثت المخاطر المؤمن عليها .

المطلب الثالث: اتفاقيات وشروط التمويل العقاري

للمويل العقاري العديد من الشروط والاتفاقيات يجب الالتزام بها وتتمثل في:

أولاً: اتفاقيات التمويل العقاري

التمويل العقاري يتكون من اتفاقين هما:¹

1-الاتفاق الثنائي :

إذا كان التمويل لغرض الاستثمار في بناء عقار على أرض يملكها المقترض أو بغرض ترميم أو تحسين عقار يملكه يجب أن تكون ملكيته للأرض مسجلة، وأن يكون التمويل بموجب اتفاق بين المقرض والمقترض وان يتضمن مقدار التمويل وملحقاته والعائد المتفق عليه وشروط الوفاء به دون التقيد بالحدود المنصوص عليها في أي قانون آخر وأن يلتزم برهن العقار لصالح المقترض رهنا رسميا ضمانا للوفاء بالتمويل وملحقاته وعائده .

2- الإتفاق الثلاثي (ثلاث أطراف):

- عند استخدام التمويل العقاري لغرض الاستثمار في شراء عقار، يجب أن يتضمن الاتفاق بين المقرض والمقترض وبائع العقار البنود التالية:
- الشروط المتفق عليها بين المقترض وبائع العقار بشأن عملية البيع، بما في ذلك تحديد العقار وسعره .
- مقدار العقار وملحقاته والعائد المتفق عليه وشروط الوفاء بها دون التقيد بالحدود المنصوص عليها في أي قانون آخر.
- التزام المقترض بسداد قيمة التمويل مباشرة الى البائع ما يفيد وفاء المقترض بالفرق بين قيمة التمويل و ثمن البيع.
- التزام البائع بتسجيل العقار باسم المقترض وأن يكون خاليا من أية حقوق عينية للغير .
- الالتزام برهن العقار لصالح المقرض رهنا رسميا ضمانا للوفاء بالتمويل وملحقاته وعائده.

¹ صلاح الدين السيبي، التمويل العقاري والتنمية الاقتصادية والاجتماعية، دار الفجر للنشر، القاهرة، 2009، صص 50، 51.

- تحديد الجهة المسؤولة عن تحمل رسوم ونفقات قيد الرهن، على أن يضمن الاتفاق الثلاثي التزام المقترض باستخدام القرض فقط للأغراض المحددة قانونًا. كما يسهل الاتفاق عمليتي نقل الملكية إلى اسم المقترض ورهن العقار لصالح المقرض

ثانياً: شروط التمويل العقاري:

تتمثل شروط التمويل العقاري فيما يلي¹:

- يجب أن تكون إجراءات التمويل واضحة ومحددة بما يضمن للمستثمر الإلمام الكامل بجميع حقوقه والتزاماته، وأن تقتصر على الأنشطة التي يحددها القانون .
- يجب أن يتضمن اتفاق التمويل مستنداً يؤكد أن المستثمر قد استلم نسخة من الشروط الأساسية واطلع عليها قبل التوقيع، حيث لا يكتمل الاتفاق بدون هذا القرار
- يجب ألا تتجاوز قيمة التمويل المقدم للمقترض نسبة 90% من القيمة الإجمالية للعقار .
- تحديد قيمة العقار لأغراض التمويل بمعرفة أحد خبراء التقييم المقيدة أسماؤهم في الجدول الذي تعده
- الهيئة وبشروط ألا يكون من العاملين لدى الممول أو المستثمر .
- يجب ألا يتجاوز قسط التمويل نسبة 40% من إجمالي دخل المستثمر، وذلك لضمان قدرته على سداد الالتزامات المالية دون التأثير على استقراره المالي أو تحمل أعباء مالية تفوق إمكانياته .
- في الأحوال التي يرتبط بها مقدار التمويل بدخل المستثمر يتم إثبات الدخل بشهادة من مصلحة الضرائب.
- إذا كان التمويل بضمان الخصم من راتب المستثمر يكون إثبات راتبه بشهادة معتمدة من جهة العمل.

¹ صلاح الدين السيبي، نفس المرجع، ص55

المبحث الثالث: صيغ التمويل العقاري في البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية

في ظل الطلب المتزايد على العقار ونظرا لتكاليف العالية يلجئ المواطنين الى البنوك بغية الحصول على التمويل اللازم مما فتح باب المنافسة بين البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية

المطلب الأول: مفاهيم حول البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية

يمكن تعريف البنوك التقليدية والإسلامية كما يلي:

أولاً: البنوك التقليدية

1- تعريف البنوك التقليدية:

البنوك التقليدية وتسمى أيضا بنوك الودائع هي عبارة عن مؤسسات مالية ائتمانية غير متخصصة تقوم أساسا بتلقي ودائع الأفراد القابلة للسحب لدى الطلب أو بعد أجل قصير والتعامل بصفة أساسية في الائتمان القصير الأجل، وبذلك " لا تعتبر بنوك تجارية إن لم تقم بوظيفة قبول الودائع القابلة للسحب لدى الطلب من المؤسسات الائتمانية أو ما ينحصر نشاطه الأساسي في عملية الائتمان في الأجل القصير كبنوك الادخار و بنوك الرهن العقاري..

وبالتالي فإن التعريف المختار والعام للبنوك التقليدية (التجارية) هي أنها نوع من أنواع المؤسسات المالية يرتكز نشاطها في قبول الودائع ومنح الائتمان والبنوك التجارية بهذا المفهوم تعتبر وسيط بين أولئك الذين لديهم فائض في الأموال وبين أولئك الذين لديهم عجز في الأموال وعلى الرغم من أن البنوك التقليدية لا تعتبر الوسيط الوحيد في هذا الميدان إلا أنها تتميز بصفات معينة تميزها على غيرها من الوسطاء.¹

¹ مطهري كمال، دراسة مقارنة بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، باحث في صف الدكتوراه، جامعة تلمسان، 2017، ص132

2- أهداف البنوك التقليدية :

تتمثل أهداف البنوك التقليدية في:¹

أ-الربحية: وتتمثل في الفرق بين الفوائد على الودائع والفوائد على القروض الممنوحة ومختلف إيرادات الخدمات المصرفية المقدمة.

ب-السيولة: وهي موارد البنك المالية المتمثلة في الودائع، ويجب على البنك توفير السيولة اللازمة لمواجهة زيادة السحوبات المفاجئة.

ج-الأمان: يهدف البنك إلى تحقيق الأمان للمودعين، والذي يعتمد البنك على أموالهم كمصدر للاستثمار.

3-وظائف البنوك التجارية:

للبنوك التقليدية وظائف عديدة منها:²

3-1-قبول الودائع :

هذه الوظيفة من أهم وظائف البنك التجاري على الإطلاق لما لها من آثار هامة على بقية أعمال البنك وبالتالي على نجاح البنك، ذلك فإن إدارة البنوك تولى مسألة الودائع أهمية كبيرة، وتعمل على دراسة هذه الودائع وتحليلها باستمرار من حيث تركزها وحجمها ومدتها ... إلخ

3-2-خلق نقود الودائع :

تعتبر من أهم الوظائف التي تؤديها البنوك التقليدية والفكرة الأساسية في خلق البنوك لنقود الودائع تأتي من اعتياد الأفراد في المجتمعات الحديثة من تسوية مدفوعاتهم عن طريق الشيكات التي يسحبونها على ودائعهم

3-3- منح القروض والسلف (الائتمان) :

¹ مطهري كمال، نفس المرجع، ص132

² أبو عتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية، بهاء الدين للنشر والتوزيع، قسنطينة، 2000، ص17

وهي وظيفة مكملة لوظيفة قبول الودائع، فالبنوك لن تستطيع الحصول على الودائع دون مقابل لأصحاب هذه الودائع، سواء كان هذا المقابل على شكل خدمات، ومن أهم الوسائل التي تمكن البنوك من تقليل تكاليف الودائع إضافة إلى تكلفة الأموال من المصادر الأخرى هي استثمار هذه الأموال المتاحة بشكل فعال، وأهم وسيلة الاستغلال هذه الموارد المتاحة هي وسيلة منح القروض والائتمان مقابل الحصول على فائدة محددة مسبقاً من المقترض .

3-4- خصم الأوراق التجارية:

نظراً للحاجة الماسة إلى السيولة النقدية، يلجأ رجال الأعمال والأفراد والمؤسسات إلى البنوك التجارية لتحصيل أوراقهم التجارية قبل موعد استحقاقها، وذلك مقابل فائدة يستحقها البنك نظير عملية الخصم التي قام بها، وتسمى هذه الفائدة بمبلغ الخصم ويطلق على هذه العملية بعملية خصم الأوراق التجارية .

ثانياً: البنوك الإسلامية

1- تعريف البنوك الإسلامية:

اختلف الكتاب والباحثون في مجال البنوك الإسلامية في وضع تعريف محدد للبنك الإسلامي، باعتباره مؤسسة من مؤسسات الائتمان كما أن القوانين المنظمة لها اقتصر على ذكر العمليات التي تجعل منها مصرفاً

وسوف يتم استعراض بعض هذه التعريفات:¹

• فقد عرفه الدكتور احمد النجار بأنه مؤسسة مالية مصرفية لتجميع الأموال وتوظيفها في نطاق الشريعة الإسلامية، بما يخدم بناء مجتمع التكامل الإسلامي، وتحقيق عدالة التوزيع، ووضع المال في المسار الإسلامي.

• وعرفه الدكتور عبد الرحمن يسري احمد بأنه مؤسسة مصرفية تلتزم في جميع معاملاتها ونشاطاتها الاستثمارية وإدارتها لجميع أعمالها بالشريعة الإسلامية ومقاصدها وكذلك بأهدافها المجتمع الإسلامي داخلياً وخارجياً

¹ جمال العسالي، سويبي طه عبد الرحمان، البنوك الإسلامية، قراءة في المبادئ والاسس وأساليب التمويل، مجلة دفاقر اقتصادية،

جامعة زيان عاشور، الجلفة، العدد 1، 2013، ص 253

• وكما عرفه الدكتور عبد الله عبد الرحيم العبادي بأنه كل مؤسسة تباشر الأعمال المصرفية، مع الالتزام بعدم التعامل بالفوائد الربوية أخذًا وعطاءً.

ومن خلال التعريفات السابقة للبنوك الإسلامية يمكن تعريف البنك الإسلامي على انه "مؤسسة مالية نقدية تقوم بأعمال والخدمات المالية والمصرفية وجذب الموارد النقدية وتوظيفها توظيفاً فعالاً يكفل نموها وتحقيق أقصى عائد منها وبما يحقق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية في إطار أحكام الشريعة الإسلامية .

2- خصائص البنوك الإسلامية :

تتمثل خصائص البنوك الإسلامية بـ:

2-1- عدم التعامل بالفائدة:

أهم ما يميز البنك الإسلامي عن البنوك الأخرى هو تجنبه تماماً للفوائد الربوية في جميع معاملاته، وتعد هذه الخاصية المعلم الرئيسي والأول للبنك الإسلامي وبدونها يصبح هذا البنك كأي بنك ربوي آخر لأن الإسلام حرم الربا بكل أشكاله لقوله تعالى: «يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا»¹.

2-2- توجيه كل جهده نحو الاستثمار الحلال :

من المعروف أن البنوك الإسلامية تركز بشكل أساسي على التنمية، حيث تلتزم باستثمار الأموال التي في حوزتها، سواء كانت تخص المساهمين أو المودعين، كما أنها تتبع المنهج الإسلامي القائم على أحكام الشريعة في جميع تعاملاتها، لذا فهي محكومة في جميع معاملاتها بما أحله الله، وهذا يدفعها إلى استثمار وتمويل المشاريع التي تحقق الخير للبلاد والعباد .

2-3- ربط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية:

¹ القرآن الكريم، سورة النساء، الآية رقم 29

البنوك الإسلامية بطبيعتها يجب أن تتزاج بين الجانب المادي والروحي، وأبرز دليل على ذلك هو تقديم القروض الحسنة، والمساهمة في دعم زواج المسلمين، إلى جانب العديد من الأنشطة التنموية والاجتماعية، كما أن النظام الاقتصادي الإسلامي الذي تعمل في إطاره البنوك الإسلامية لا يقتصر على الربط بين التنمية الاقتصادية والتنموية فقط، بل أنه يعد التنمية الاجتماعية أساساً لا تؤتي التنمية الاقتصادية ثمارها إلا بمراعاته.¹

2-4- تجميع الأموال المعطلة ودفعها إلى الاستثمار الحلال:

تشجع البنوك الإسلامية الفئة الراغبة في استثمار أموالها بالطرق الحلال على إيداعها، مما يدفع العديد من أصحاب رؤوس الأموال إلى تحريك أموالهم المجمدة واستثمارها لتنميتها .

2-5- تسير وتنشيط التبادل التجاري بين الدول الإسلامية :

ويتحقق ذلك من خلال تعاون هذه البنوك وتبادل الخبرات فيما بينها، حيث يقدم كل منها ما يستطيع للآخر، تماماً كما هو الحال في البنوك التقليدية المنتشرة عالمياً، وهي بذلك تجعل الحركة التجارية بين الشعوب الإسلامية تسيير نحو التقدم، بل وتؤدي إلى الاستغناء عن النظام المصرفي القائم .

2-6- إحياء نظام الزكاة :

أنشأت بعض البنوك صناديق خاصة لجمع الزكاة، تتولى إدارتها والإشراف عليها، كما أخذت على عاتقها إيصال هذه الأموال لمصارفها المحددة شرعاً.²

3- أهداف البنوك الإسلامية :

هناك أهداف خاصة بالبنوك الإسلامية يمكن إجمالها على النحو التالي:³

3-1- تجميع أقصى قدر ممكن من الموارد المالية :

¹ محمد سحنون، الاقتصاد النقدي والمصرفي، دار البهاء الدين للنشر والتوزيع، قسنطينة، مجلد1، 2013، ص96
¹ محمود حسين الوادي، المصارف الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العلمية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة الأردن، مجلد1، ص 42 43

³ جمال العسالي، سويسبي طه عبد الرحمان، مرجع سابق، صص 255 256

من خلال تجميع المدخرات الموجودة لدى الأفراد والجهات المختلفة في المجتمع، سواء كانت هذه المدخرات مرتبطة بعدم الاستخدام المؤقت لها لعدم الحاجة لمثل هذا الاستخدام من قبل أصحابها، أو تلك المرتبطة بعدم الاستخدام الدائم الذي يستمر لفترة طويلة والذي يمثل اكتناز للموارد وعدم استخدامها ومن ثم عدم انتفاع منها خلال فترة عدم الاستخدام وبالتالي فإن هدف البنوك الإسلامية هو تجميع أكبر قدر من الموارد والمدخرات هذه وبما يتيح تحقيق الانتفاع منها باستخدامها في تمويل المشاريع الاقتصادية.

3-2- تحقيق الربح :

وهو أهم الأولويات وبدونه لا تستطيع البنوك الإسلامية الاستمرار أو البقاء بل ولن تحقق أهدافها الأخرى إذا أن الربح لا يهم فقط حملة الأسهم باعتباره بعد حافز أساسيا لديهم للاحتفاظ بأسهمهم أو التخلص منها، بل يهم المودعين لأنه يحقق لهم الضمان لودائعهم، وتقديم خدمات مصرفية مناسبة لهم بإضافة الى ان ربح البنك بهم المجتمع ككل لأن في ذلك أكبر تأمين لوجود البنك واستمرار خدماته .

3-3- الحكمة والأمان في التصرف بأموال:

وذلك من خلال تنويع الاستثمارات وتقليل المخاطر والاحتفاظ بمعدلات سيولة ملائمة لمواجهة الظروف

3-4- الاستمرارية والنمو:

أي تنمية الموارد الذاتية للبنك من خلال رفع رأس المال والأرباح المحتجزة والاحتياطات، بالإضافة إلى تنمية الموارد الخارجية.

3-5- تقديم الخدمات الاجتماعية:

والتي تسهم في خدمة المجتمع، وتطوره وتلبية الاحتياجات الاجتماعية من خلال الإسهام في تمويل المشروعات والنشاطات التي تحقق النفع الاجتماعي العام، وخدمة أفرادها وبالذات الأكثر حاجة منهم أي لأقل دخلا من القروض الحسنة ومن خلال الإسهام بجمع أموال الزكاة وغيرها واستخدامها في الأوجه المخصصة لها وللمحتاجين إليها وبالشكل الذي يتطابق مع قواعد الشريعة الإسلامية .

المطلب الثاني: صيغ التمويل العقاري في البنوك التقليدية

تعتمد البنوك التقليدية في مجال العقار على مجموعة من الصيغ وهي أساساً قائمة على الإقراض بالفائدة مثل القرض العقاري حيث تخضع لشروط مصرفية صارمة تتعلق بنسبة الفائدة، فترة السداد، الضمانات...، لضمان البنك من المخاطر وتحقيق العائد المرجو

أولاً: صيغة التمويل العقاري بقروض الفائدة:

1- تعريف التمويل العقاري بقروض الفائدة (القرض العقاري) :

ويقصد به أن المصرف يقوم إعطاء شخص قرضاً بفائدة لتمويل شراء عقار أو تصنيعه أو تشطيبه أو ما في حكم ذلك، على أن يقوم المقترض بسداد هذا القرض وفائدته على أجل يتم الاتفاق عليها، وأحياناً يطلب من المقترض طالب التمويل تقديم ضمانات مختلفة لكي تطمئن الجهة المقرضة إلى استرداد القرض والفائدة، كما توضع شروط منها تحميل المقترض بفوائد إضافية عند التأخير عن سداد الأقساط في مواعيدها حسب سعر الفائدة السائد في السوق أو أعلى منه.¹

تتمثل أركان هذا العقد في الآتي:

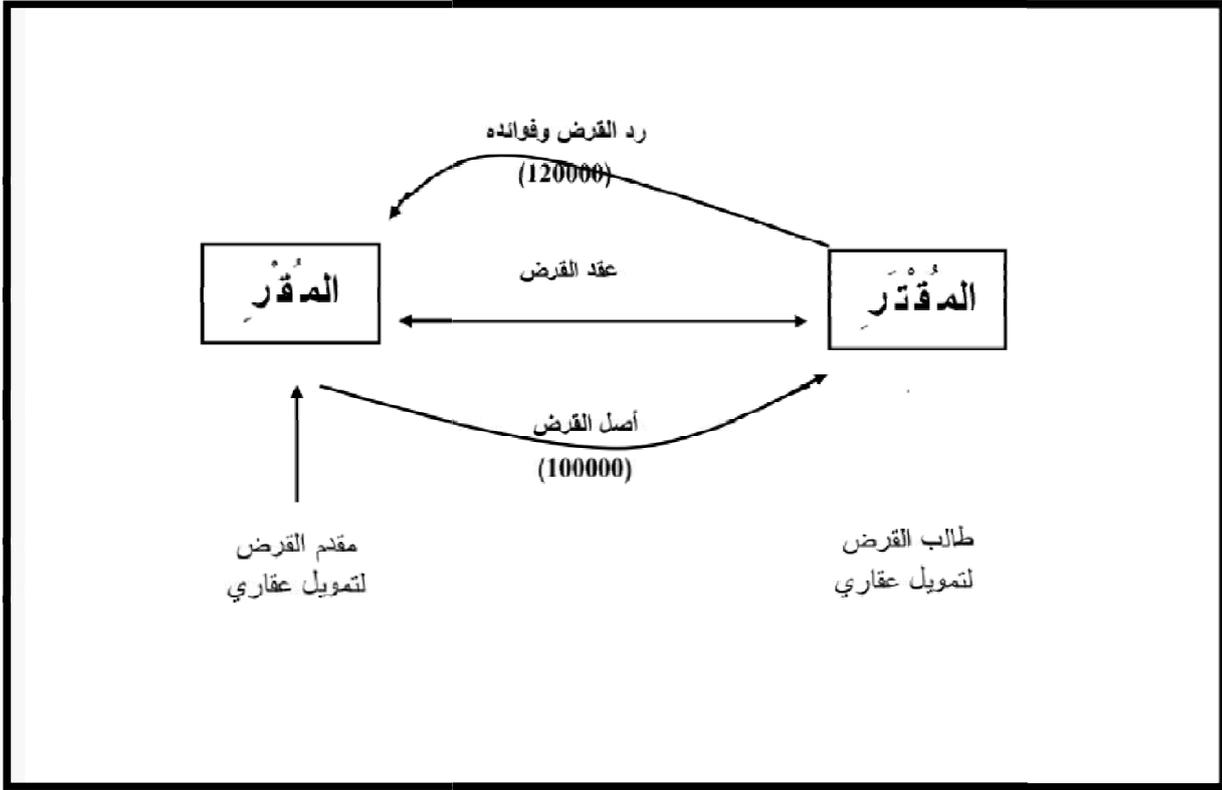
- الإيجاب: وهو طلب التمويل ويصدر من طالب القرض (المقترض).
- القبول: وهو موافقة الجهة المقرضة بإعطاء القرض لطالبه (المقرض).
- موضوع العقد: قرض بفائدة
- صيغة العقد: قرض بفائدة لتمويل عقاري

ويكون التصوير البياني لهذا العقد على النحو المبين في الصفحة التالية:

¹ حسين شحاتة، صيغ التمويل العقاري المعاصرة في ميزان الشريعة الإسلامية، موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي، موقع

<https://iefpedia.com.doc> اطلع عليه بتاريخ 2025/03/27

الشكل (2): صيغة التمويل العقاري بقروض الفائدة



المصدر: حسين شحاتة، مرجع سابق، ص4

2- شروط القرض العقاري:

للاستفادة من القرض العقاري لابد من توفر شروط يلتزم بها الزبون منها العامة والخاصة:¹

2-1- الشروط العامة:

- توسيع بناء على دفعات متناسبة من قيمة القرض
- على المقترض ان يرهن العقار المراد شراؤه وتنفيذ المشروع السكني، وعليه رهنا من الدرجة 1 لصالح بناء الإسكان
- يقوم المقترض بتأمين على العقار المقدم كضمان للقروض ضد الحريق أو الزلزال بقيمة رصيد القرض

¹قوال زاوية ايمان، إسماعيل مراد، بومدين اونان، القروض العقارية في الجزائر-دراسة حالة-مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، الجزائر، العدد السابع، جوان 2017، ص668

- لا يمنح القرض للفرد الا إذا كان مالكا للأرض أو سطح او هيكل البناء المراد تنفيذ المشروع السكني عليه
- لا يجوز استعمال القروض الممنوحة لتسديد اية التزامات سابقة على المقترضين اتجاه بنك الإسكان او غيره

2-2- الشروط الخاصة:

- ان يكون المقترض يحمل جنسية جزائرية
- ان يكون بالغاً للسن القانونية عند تاريخ الموافقة على التمويل
- ان يكون سنه لا يفوق 65 سنة مثلاً شخص عمره 50 سنة مدة التسديد هي 15 سنة
- ان يكون مقر سكناه الجزائر ويتم إثبات ذلك قانونياً
- يتحصل على دخل ثابت ومنتظم وأن يكون على الأقل دخله يساوي 1 و 2 الأجر الوطني الأدنى المضمون
- ان يكون زيون لدى البنك

3-أنواع القروض العقارية:

للقروض العقارية عدة أنواع وهي:¹

- 3-1-تقنية البيع على التصاميم:** تعتمد هذه التقنية على تمويل شراء السكن قبل بناءه أي على التصاميم فعلية البيع على التصاميم تساعد المشرف على بيع الأصل المسكن قبل ان تتم عملية البيع إذا

صح التعبير، وفي هذا النوع من القروض العقارية نميز بين ثلاث حالات:

- **الحالة الأولى:** سعر البيع يبقى ثابت، في هذه الحالة لا يوجد أشكال بالنسبة للطرفين
- **الحالة الثانية:** زيادة سعر البيع أي أن المفاوض لا يبقى سعره الأول، وفي هذه الحالة الزبون يتحمل هذه الزيادة وإذا لم يستطع أي عجز عن ذلك فيدخل المصرف لتقديم قرض آخر

¹قوال زاوية ايمان، إسماعيل مراد، بومدين اونان، نفس المرجع، ص ص 668 669

- **الحالة الثالثة:** عدم إتمام المقاول للمسكن قيد الإنجاز أو يتلاعب بأموال الغير، في هذه الحالة يتدخل ban الحائزون على السكن ويرغمونه على بيعه، جاءت هذه التقنية تكميلاً للقرض العقاري للمسكن الجديد والبيع على التصاميم يحقق فائدة للمقاولين والزبائن

3-2- قرض من اجل البناء: تحده أربعة محاور هي:

السن، الراتب، الكشف التقديري والفوائد

- **السن:** لا يتجاوز الـ 65 سنة
- **الراتب:** يمكن رفع القدرة المالية بضم راتب الزوج، الأولياء إلخ، وقاعدة الحساب تحدد حسب الراتب الصافي
- **الكشف التقديري:** يعني تقدير أولي لتكاليف البناء من قبل طالب القرض
- **الفوائد:** توجد نوعين ثابتة ومتغيرة:
 - **الفوائد الثابتة:** في هذه معدل الفائدة ثابت طيلة مدة القرض
 - **الفوائد المتغيرة:** هي المعاد النظر فيها اما للانخفاض أو الارتفاع

- 3-3- **قرض لتوسيع منزل:** يمنح للأشخاص الذين يرغبون في توسيع منازلهم اما عن طريق الزيادة في البناية أو توسيع خارجي أفقياً أو علوياً، و بالنسبة لقيمة القرض و الفوائد و مدة التسديد تتم بنفس إجراءات النوع السابق

- 3-4- **قرض لتهيئة منزل:** يستطيع الأشخاص الذين يريدون تهيئة مساكنهم أو تهيئة حماماتهم.... أو أي تغيير على المستوى الداخلي للمنزل أن يتوجهوا الى البنك لمنحهم القرض الخاص بذلك والشروط والمدة بنفس الإجراءات السابقة وفي هذه الحالة يجب تقديم رخصة البناء مسحوب من البلدية حيث يجب ألا تتعدى الثلاث سنوات (أقصى مدة لإعادة البناء)

3-5- قروض للحصول على ملكية:

- قرض لشراء مسكن لدى الأفراد الخواص:

يقوم البنك بتقديم هذا القرض للأشخاص الراغبين في شراء مسكن من الأفراد الخواص سواء كانت قديمة أي سبق استعمالها أو بناية فردية ولم يكتمل إنجازها بعد قيمة القرض تساوي 90% من سعر المسكن يجب تقديم مبلغ تساهمي 10% على الأقل من السعر الإجمالي للسكن وبقية الإجراءات نفسها

- قرض لشراء مسكن ترقوي لدى مقاول:

- لشراء مسكن لدى مقاول من طرف البنك يستوجب توفير قرار منح مسكن مدون من طرف المقاول يحدد فيه سعر المسكن، سمعته، العنوان
- لشراء مسكن ترقوي لدى مقاولين آخرين يتوجب توفر تعهد من طرف الموثق
- تقديم دفعة أولية تمثل الفرق بين قيمة القرض وقيمة السكن، هذه الدفعة لا يمكن ان تكون أدنى من 10 % من القيمة الإجمالية للسكن، وتقديم شهادة تسليم مفاتيح المسكن بالإشارة لتاريخ التسليم والسعر النهائي للمسكن

4- أهمية القرض العقاري:

للقرض العقاري دور كبير في دفع عجلة التقدم والتطور بالعقار الذي من شأنه أن يعود على الدولة بالتطور والرقى من الناحية السياسية والاقتصادية والاجتماعية باعتبار أن القرض هو عملية مالية تضمن تمويل مختلف الأعمال والأشغال والنشاطات التي ترد على الأملاك العقارية على اختلاف أنواعها وأصنافها، انطلاقاً من فكرة أن المال عنصر حيوي يمكن من خلاله الحصول على العقار أولاً ثم تنفيذ مختلف الأعمال المتعلقة به بعد توفير الوسائل والشروط لذلك كمرحلة ثانية. وعليه ستورد أهمية القرض العقاري في النقاط التالية:¹

¹ بن الدين فاطمة، مفهوم القرض العقاري، مجلة دراسات في الوظيفة العامة، المركز الجامعي، البيض، العدد الثالث، جوان 2015،

4-1- الأهمية السياسية: من المتعارف عليه أن قوة الدولة تقاس بقوة اقتصادها، فإن كانت دولة قوية اقتصاديا فإنها لا محالة تكون قوية سياسيا، ولأجل تحقيق ذلك فانه لا بديل عن القرض العقاري كوسيلة حيوية لتمويل مختلف المشاريع العقارية سواء تعلق الأمر منها بالمحلات المعدة للسكن أو المحلات ذات الاستعمال الحربي أو الصناعي أو التجاري أو الأشغال الفلاحية بالنسبة للفضاءات غير المبنية، ومما لا شك فيه أن تمتع الدولة بقوة سياسية يكسبها الكثير من الامتيازات على المستوى الدولي كما يجعل قراراتها وتوصياتها التي تتخذها ذات تأثير بالغ في المجتمع الدولي.

4-2- الأهمية الاقتصادية: انه من المتعارف عليه في الميدان الاقتصادي أن المال عنصر حيوي لا يمكن الاستغناء عنه في دفع عجلة الاقتصاد، فبدونه لا يمكن تصور وجود اقتصاد باعتباره الشريان الذي يمدّه بالدعم المادي والمالي الأمر الذي يجعل من القرض العقاري من بين الوسائل التي من شأنها توفير الدعم المالي لمختلف الأشغال والأعمال العقارية بما في ذلك ترقية الاستثمار في المجال الفلاحي الذي يضمن للدولة الاكتفاء الذاتي في مجال الغذاء ويغنيها عن الاستيراد بالعملة الصعبة بالإضافة إلى تنمية المناطق الصناعية التي تضمن توفير إنتاج أوفر وأفضل في ظروف جيدة ، ومن ثم دفع عجلة التنمية التي تؤثر إيجابا على تطور الدولة سياسيا واجتماعيا ضمن القواعد التي يحددها ويضبطها المشرع حسب التوجه السياسي والإيديولوجي السائد وإستراتيجيته لتحقيق النمو والازدهار للمجتمع

4-3- الأهمية الاجتماعية: إن توفير المال اللازم الذي من شأنه أن يوفر للمواطن سكنا خاصا به وعملا ينتج من خلاله يعود به بالنفع على نفسه وعلى المجتمع، لا يتأتى إلا بتفعيل القرض العقاري كوسيلة لتمويل الأشغال العقارية المختلفة المتمثلة في البناء والتجديد والتوسع والتهيئة التي تهدف إلى توفير السكن للمواطن وإقامة المناطق الصناعية واستغلال الأراضي الفلاحية التي من شأنها توفير مناصب شغل، الأمر الذي يكفل تطور الحياة الاجتماعية ورفع مستوى المعيشة للمواطن ومن ثمة القضاء

على العديد من المشاكل الاجتماعية وفي مقدمتها أزمة السكن والنتائج المترتبة عليها كالتشرد و عزوف الشباب على الإقبال على الزواج بالإضافة إلى أزمة البطالة والانحراف

4-4- الأهمية المالية: للقرض أهمية مالية كبيرة تتمثل في ضمان استقرار رؤوس الأموال والتحكم فيها واستثمارها داخل حدود الدولة الجغرافية، لأن القرض كميكانيزم مالي يحضر العمليات بين الدولة عن طريق مؤسساتها المالية المختلفة من جهة والجمهور من جهة ثانية مما يعود على الدولة بفوائد مالية كبيرة نتيجة استعمال القروض من طرف الجمهور.

المطلب الثالث: صيغ التمويل العقاري في النظام الإسلامي

تعتمد البنوك الإسلامية في مجال العقار على مجموعة من الصيغ التمويلية التي تتسجم مع مقاصد الشريعة الإسلامية، وتقوم على مبادئ مشروعة كتحقيق المنفعة المتبادلة، تقاسم المخاطر، وتجنّب الربا ومن بين أبرز هذه الصيغ عقد المرابحة العقارية

أولاً: التمويل العقاري بصيغة المرابحة:

1-تعريف عقد المرابحة:¹

نتعرض إلى التعريف الشرعي ثم التعريف الفقهي لهذا العقد

1-1-التعريف الشرعي لعقد المرابحة :

لقد حرم ديننا الإسلامي الحنيف كل زيادة مشروطة في القرض مقابل الأجل، غير أن جمهور الفقهاء قرر جواز زيادة ثمن البيع مقابل الأجل " .

وقد عرفت المرابحة شرعا بأنها بيع السلعة بثمن شرائها زائدا ربحا معلوما متفقا عليه.

فالمرابحة هي من البيوع الجائزة شرعا يتم فيها تحديد ثمن بيع السلعة بتكلفة شراء البائع لها .

¹ زرارة عواطف، دور عقد المرابحة في التمويل المصرفي لمشاريع الاستثمار، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، كلية القانون جامعة الشارقة، ص ص 253 254

ويتضح مما سبق أن الشريعة الإسلامية تقر بأهمية الربح في المعاملات المالية والنشاطات الاقتصادية بوجه عام، لأن الهدف من هذه المعاملات يتمثل أساساً في تنمية تلك الأموال وتنمية القطاع الاقتصادي للدولة، وعدم الاعتراف بالربح بعد عائقاً لهذه التنمية التي لا تتم إلا بتشجيع الاستثمار في رؤوس الأموال وتحفيز المتعاملين الاقتصاديين الذين يحترفون التجارة بهدف الربح وزيادة أموالهم ولكن في حدود جملة من الضوابط الشرعية التي لا تحرم الربح بل تحرم الحصول عليه في شكل فوائد مقابل فترة من الزمن .

1-2- التعريف الفقهي لعقد المربحة :

لقد تعددت تعاريف الفقهاء لعقد المربحة وسنحاول فيما يلي بيان أهم تلك التعاريف وأكثرها دلالة على هذا العقد.

فقد عرف عقد المربحة بأنه قيام المصارف الإسلامية بشراء بضاعة أو تجهيزات للعميل بطلب منه، ثم يعيد بيعها له مع هامش ربح معين ومتفق عليه

كما عرفت المربحة بأنها: عقد بين المصرف وأحد عملائه حيث يقوم بموجبه المصرف بشراء سلعة معينة سواء من الداخل أو من الخارج ومن ثم بيعها إلى الزبون بسعر التكلفة مضافاً إليها مبلغاً معيناً كأرباح للمصرف

2-أنواع عقد المربحة:

يوجد نوعان من أنواع عقد بيع المربحة، وكل نوع يختلف عن الآخر من حيث جانب الأطراف وجانب المواعدة من قبل المشتري، إضافة إلى جانب تملك السلعة، فعملية بيع المربحة ليست عملية بين طرفين متعاقدين فقط، بل هي عملية بين ثلاثة أطراف في علاقة تعاقدية قانونية كل منهم له حقوق وعليه التزامات.

1-2- المربحة البسيطة:

هي احد العقود المعروفة قديماً، تتكون من متعاقدين أحدهما بنك إسلامي والآخر عميل، حيث يقوم البنك الإسلامي بشراء سلعة بقصد إعادة بيعها دون أن يكون هناك من أمره بشرائها، ولذلك فإن السلعة تبقى في مستودعات البنك الإسلامي إلى حين توفر من يشتري هذه السلعة بتكلفتها مع زيادة ربح

معلوم، فالسلعة تكون ملكا للبنك الإسلامي، ويقوم ببيعها مباشرة للمشتري (العميل) دون أن يتلقى شروطا أو مواصفات مسبقة، بل قد يقوم بإدخال بعض التحسينات المناسبة على السلعة الأصلية حتى يزيد في ثمنها حال بيعها، وهي مشروعة بالكتاب والسنة والإجماع والمعقول.¹

2-2-المرابحة لأجل الأمر بالشراء:²

هي أن يتقدم من أراد شراء سلعة إلى المصرف، بحكم أنه لا يملك مالا كافيا لسداد ثمنها نقدا، والبائع لا يبيعها له إلى أجل، فيشتريها المصرف بثمن نقدي وبيعهها إلى زبونه بثمن مؤجل ويربح معلوم. ويتم ذلك على مرحلتين مرحلة المواعدة على المرابحة، ثم مرحلة إبرام عقد المرابحة

وكمثال أوضح يمكننا القول: (الطبيب الذي يرغب بشراء معدات جديدة مثلا) يتقدم إلى المصرف طالبا منه شراء المعدات المطلوبة والموصوفة بوصف يحدده الطبيب وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك المعدات اللازمة له فعلا مرابحة بالربح المتفق عليه حيث يدفع الثمن بالتقسيط حسب إمكانياته"

والمرابحة العقارية يقصد بها أن يطلب أحد العملاء أو الأفراد من جهة تمويل معينة أن تقوم بشراء عقار ما حدد المواصفات على أن تبيعه له بالأجل وسداد ثمنه على أقساط بربح يتفق عليه مع تقديم وعد بالشراء ودفع مبلغ مقدم لضمان جديته.

وتنفذ هذه العملية على النحو التالي:³

- يقدم الطالب طلبا إلى الجهة الممولة يطلب فيه مثلا شراء عقار بمواصفات محددة ويرفق به المستندات والوثائق المطلوبة للجهة الممولة.
- في حالة الموافقة بعد الدراسة وغيرها تقوم الجهة الممولة بشراء العقار وتملكه من المورد أو الجهة البائعة
- تقوم الجهة الممولة بإعادة بيع العقار مرة ثانية إلى طالبه وهو العميل ربح يتفق عليه كما يتم الاتفاق على مقدار وأجال سداد الأقساط ويبرم عقد المرابحة

¹ يحي الشريف نصير، مزغيش عبير، دراسة في أحكام عقد المرابحة، مجلة الفكر، جامعة محمد خضير، بسكرة، العدد01،المجلد17، 2022 ص ص 333 335

² نور الدين براهيم، احمد بالخير، عقد المرابحة في ظل القانون الجزائري وتطبيقاته في المصارف، مجلة الشهاب، العدد2، المجلد 10، 2024، ص ص 309 310

³ نور الدين براهيم، احمد بالخير، مرجع سابق، ص310

- تقوم الجهة بتسليم العميل العقار بعد أخذ الضمانات الكافية واستلام ضمان الجدية
- يقوم العميل بسداد الأقساط حسب الآجال المتفق عليها

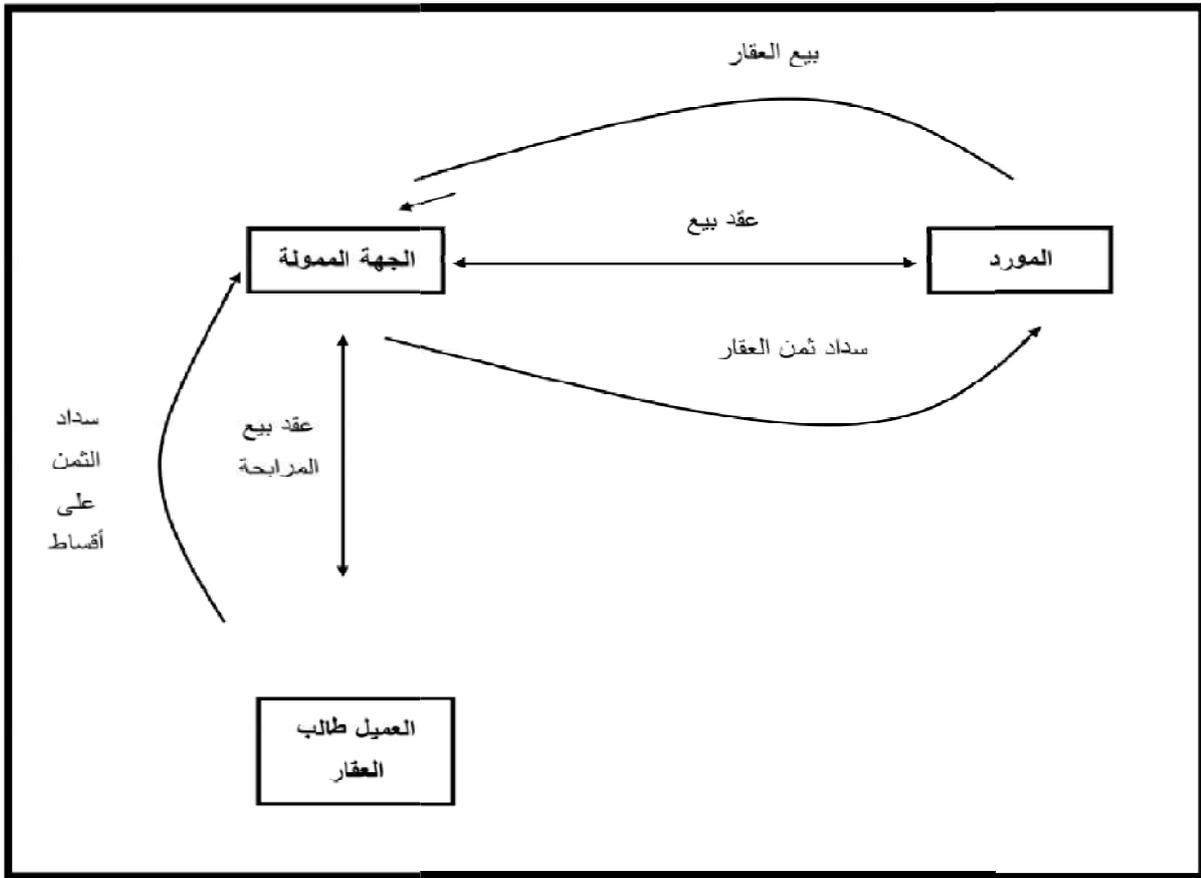
طبيعة العقود في تمويل العقارات بصيغة المرابحة لأجل الأمر بالشراء هناك عقدان هما:

العقد الأول: بين المورد للعقار البائع والجهة الممولة المشتري ويطلق عليه عقد شراء عقار نقدا

العقد الثاني: بين الجهة الممولة والتي أصبحت مالكة والعميل طالب العقار عقد بيع عقار بالمرابحة لأجل.

التصوير البياني للعلاقات التعاقدية لصيغة بيع المرابحة لأجل للأمر بالشراء :

الشكل (3): صيغة التمويل العقاري بالبيع بالمرابحة



المصدر: حسين شحاتة، مرجع سابق، ص 9

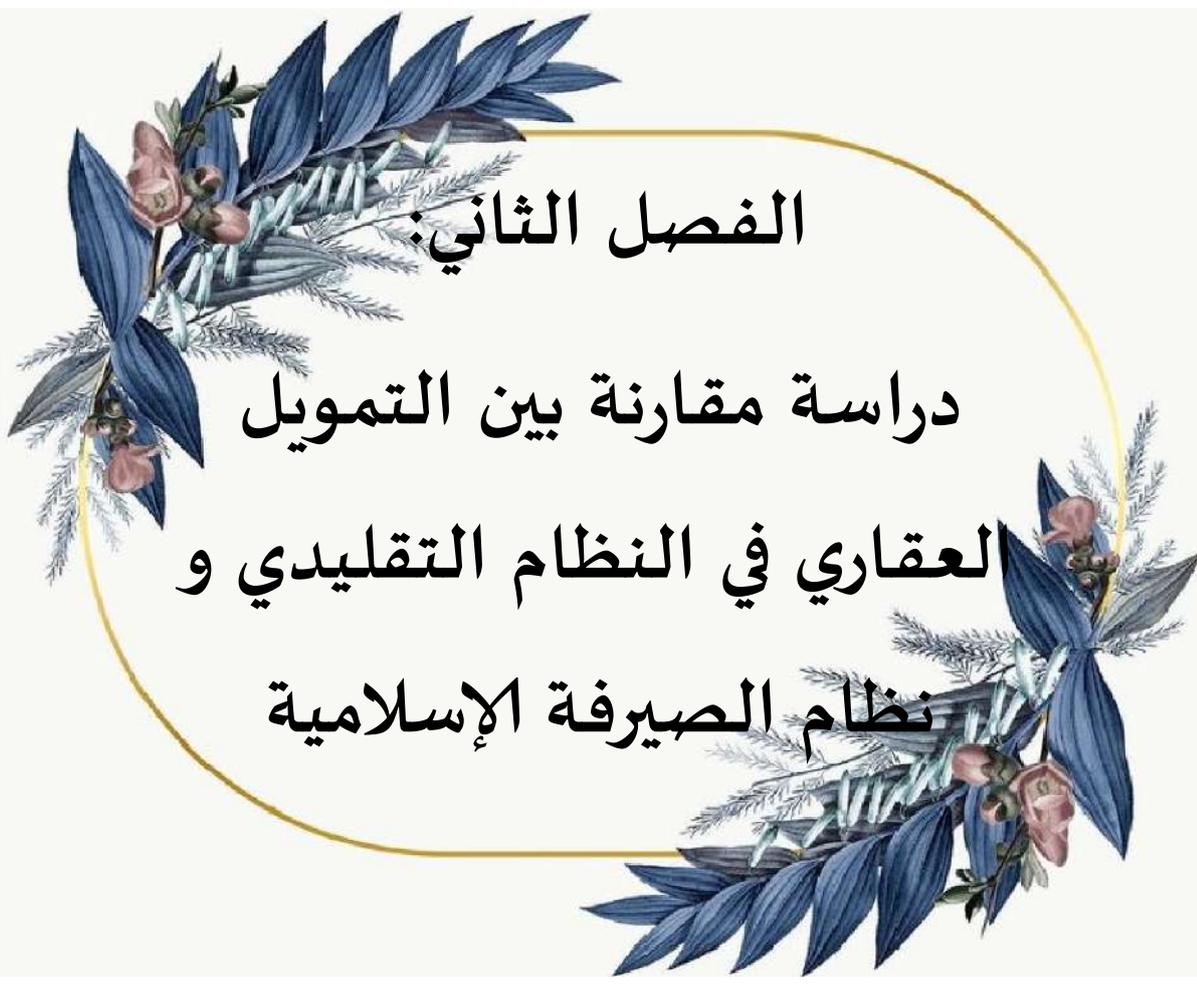
3- شروط عملية التمويل بالمرابحة:¹

- تتطلب المرابحة كأحد أنواع البيوع التجارية المسموح بها شرعا المعرفة التامة بأحوال السوق وظروفه وأنواع المنتجات محل التعامل وأماكن توزيع المنتجات وأخلاقيات التجارة.
- أن تكون المرابحة على شيء مملوك للبائع، أي له عليه حق الملكية الذي يترتب بمجرد انعقاد العقد صحيحًا حتى ولو لم يتم قبض أو حيازة المبيع وتسلمه
- ضرورة التعريف بالثمن الذي دفعه البائع وما يضاف إليه من كافة التكاليف الضرورية للمنتجات وما جرى عليه العرف التجاري حتى يكون كل ذلك معلوما للمشتري عند التعاقد
- ضرورة التعريف بالربح سواء كان مبلغا محددًا أو نسبة حتى يعلمه المشتري ويقبله
- وضوح البيانات المتعلقة بالمرابحة وفهمها من قبل المشتري حتى يقف على كافة خصائصها فلا تكون هناك جهالة أو غرر
- كل كذب أو خيانة في عملية البيع بالمرابحة تفسدها ويرتب ذلك للمشتري الخيار في المضي في العقد أو عدمه
- تجوز المرابحة في عروض التجارة والزرع والثمار، أما العقار فتكتنفه صعوبات إدارية وإجرائية تملئها
- القواعد والقوانين المتعلقة بانتقال الملكية
- تجوز المرابحة في السلع الحاضرة في التجارة الداخلية وفي السلع الغائبة على الصفة في التجارة الخارجية بعد دخولها واستقرارها في ملكية البائع مرابحة وحيازته لها
- يجوز للبائع مرابحة أن يشترط على المشتري عدم الرجوع عليه بضمان العيوب الخفية في المبيع، والأفضل ألا يتم هذا الشرط حرصا من البائع على حسن السمعة والثقة
- يجوز أداء الثمن أو الوفاء بدين المرابحة ثمن المنتجات + الربح مؤجلا أو على أقساط يكون البيع صحيحًا ولا مانع شرعا من الزيادة في الثمن إذا كان الدفع مقسطا أو مؤجلا باعتبار أن ذلك مقابل عرض السلعة المباعة.

¹ بن مالك إسحاق، قدة حبيبة، المرابحة كصيغة من صيغ التمويل في البنوك الإسلامية، دفاثر السياسة والفانون، جامعة قاصدي

خلاصة الفصل:

يتناول الفصل الأول الإطار النظري لتمويل العقار، من خلال مقارنة بين النظامين التقليدي والإسلامي، حيث يبدأ الفصل بتوضيح مفهوم التمويل في كل من الاقتصاد التقليدي والاقتصاد الإسلامي، مع التركيز على مصادره وعوائده والمبادئ التي تحكمه، مثل تحريم الربا في النظام الإسلامي كما يستعرض مفهوم التمويل العقاري وأهميته، مع تحديد خصائصه وأطرافه والشروط المرتبطة به، ثم ينتقل إلى ذكر صيغ التمويل العقاري المعتمدة في البنوك التقليدية كالقروض بفوائد، وفي البنوك الإسلامية مثل المرابحة ويهدف الفصل إلى إبراز الفروقات الجوهرية بين النظامين من حيث الطبيعة الاقتصادية والشرعية للتمويل العقاري



الفصل الثاني:

دراسة مقارنة بين التمويل
العقاري في النظام التقليدي و
نظام الصيرفة الإسلامية

تمهيد:

من خلال الدراسة النظرية التي قمنا بها ننتقل الى الجانب التطبيقي من الدراسة الى مقارنة لتمويل العقار بين النظامين التقليدي والإسلامي، مع التركيز على نظام الصيرفة الإسلامية ويهدف هذا الفصل إلى اختبار الفروقات النظرية التي تم عرضها في الفصل الأول من خلال تحليل واقع التمويل العقاري الذي تتم ممارسته في البنوك، اعتماداً على منهجية علمية تشمل جمع البيانات وتحليلها.

كما يسعى إلى تقييم أداء النظامين من حيث الإجراءات الإدارية، وتكاليف التمويل، ومستوى المخاطر، بما يسمح بالخروج بنتائج دقيقة تدعم المقارنة بين النظامين.

المبحث الأول: البطاقة التعريفية للبنك الوطني الجزائري

في هذا المبحث سوف نتطرق الى تعريف البنك الوطني الجزائري مع إعطاء لمحة عن نشأته وتطوره، إضافة الى مختلف المصالح التي تتواجد فيه، مع التطرق الى الوكالة الرئيسية -491- تبسة ومهامها وهيكلها التنظيمي

المطلب الأول: نشأة وتعريف لبنك الوطني الجزائري

سيتم تناول نشأة وتعريف البنك الوطني الجزائري كما يلي:

أولاً: نشأة البنك الوطني الجزائري

تأسس هذا البنك بموجب الأمر رقم 178/66 الصادر في 13 جوان 1966م، ويُعد من أوائل البنوك التجارية التي أنشئت في الجزائر المستقلة برأس مال قدره 20 مليون دينار جزائري وقد ناب عن تأسيسه البنوك الأجنبية التالية:¹

- القرض العقاري للجزائر وتونس، الذي يحتوي على 133 وكالة، والذي أدمج في 01 جويلية 1966م
- القرض الصناعي والتجاري، الذي يحتوي على 03 وكالات، والذي أدمج في 01 جويلية 1967م
- البنك الوطني للتجارة والصناعة في إفريقيا، الذي يحتوي على 06 وكالات، والذي أدمج في 01 جانفي 1968
- بنك باريس وهولندا، الذي يحتوي على وكالة واحدة والذي أدمج في ماي 1968
- مكتب معسكر للخصم، الذي يحتوي على وكالة واحدة والذي أدمج في جوان 1968

وباعتباره مؤسسة بنكية تجارية، يضطلع بجمع الودائع وتقديم القروض قصيرة الأجل، وذلك في إطار مبدأ التخصص المعتمد في النظام المصرفي الجزائري فقد تكفل هذا البنك بمنح القروض للقطاع الفلاحي والتجمعات المهنية للاستيراد (R.P.I) والمؤسسات العمومية والقطاع الخاص.

¹ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص188

ثانيا: تعريف البنك الوطني الجزائري

البنك الوطني الجزائري هو عبارة عن شركة أسهم "Société par actions"، تم إنشاء هذا البنك بعد تأميم النظام البنكي الجزائري، وبالضبط في 13 جوان 1966م بالجزائر العاصمة.

وقد توسع البنك كثيرا واتسعت فروعها، حيث تم تأسيس البنك الوطني الجزائري بالمدينة وفقا لقانون 01 88 بتاريخ 12/01/1988م، وقد تم إدراج ذلك في القانون التجاري وفقا لقواعد خاصة مطبقة على البنوك والقروض، وتم التعديل في هذا القانون وكان آخر تعديل بتاريخ 12 أفريل 1993، وهو التعديل رقم 08-93 وتم إبراز هذه القوانين في نصوص ومقررات خاصة بالبنوك

كما أن البنك يقوم بنشاطات عديدة لكونه بنك للودائع، كما أنه يقوم بعمليات التبادل والقروض في إطار تشريعات وأنظمة منصوص عليها، كذلك يقوم باستقبال ودائع ورؤوس أموال مقدمة من طرف الأفراد، وللبنك تسمية خاصة به البنك الوطني الجزائري والذي تمت كتابته بشكل مبسط هو "ب. و. ج" وباللغة الفرنسية "BNA" وهذه التسمية تتواجد في جميع الوثائق المتعلقة بالبنك كالرسائل الفواتير والإعلانات، كما أن هذه التسمية تتبعها كلمة شركة أسهم، وحددت مدة الحياة لهذه المؤسسة بـ 99 سنة وهي ثابتة ويبدأ الحساب من اليوم الذي تم الحصول فيه على رقم خاص بالسجل التجاري .

ويقدر رأس مال البنك حاليا بـ 150 ملايين دينار جزائري، وهو ناتج عن قرار المجلس الوطني للتخطيط¹ ويتم تقسيم رأس المال إلى 1000 سهم مقسمة على النحو التالي:¹

- السلع التجهيزية: 350 سهم
- الصناعات النصف غذائية 350 سهم
- الصناعات الغذائية 200 سهم
- الصناعات المختلفة 100 سهم

ثالثا: مهام ونشاطات البنك الوطني الجزائري:

يُمارس البنك الوطني الجزائري العديد من الأنشطة، من أبرزها ما يلي:¹

¹ ملف ووثائق خاصة بالبنك الوطني الجزائري (القانون الداخلي)

- استلام ودائع رؤوس الأموال المقدمة من الأفراد، كما أن البنك يسمح بالتسديد إما نقداً أو الأجل أي عند حلول أجل الاستحقاق، كذلك يصدر وصولات الاستحقاق، كذلك يصدر وصولات وسندات وتتم عملية الاقتراض من أجل تغطية الحاجيات التي يتطلبها نشاط معين.
- يمنح قروض بجميع أشكالها سواء كانت قروض أو تسبيقات بدون ضمانات وذلك من أجل تحقيق نشاطات معينة.
- يضمن جميع العمليات المتعلقة بالقروض وذلك لحساب مؤسسات مالية أو الحساب الدولة.
- توزيع رؤوس أموال الأفراد ومراقبة استعمالها
- استقبال عمليات الدفع التي تقدم نقداً أو عن طريق الشيك والمتعلقة بعملية التوطين والتحصيل ورسالة القرض وجميع عمليات البنك
- يقوم البنك بجميع العمليات المتعلقة بالاكتتاب الخصم شراء الأوراق التجارية، الوصولات، الدفعات، المبالغ المصدرة من طرف الخزينة العامة أو الشركاء العموميين والالتزام عند حلول موعد الاستحقاق والذي يحول إلى أمر ناتج عن العمليات الصناعية، الزراعية، التجارية أو المالية
- يقوم بدور المراسل مع البنوك الأخرى.
- التمويل بشتى الطرق عمليات التجارة الخارجية استقبال وديعة مبالغ السندات لاستقبال أموال ناتجة عن عمليات الدفع والخاصة بالسفحة، سند لأمر، الشيك، فواتير أو وثائق تجارية أخرى
- يلعب دور الوساطة في عمليات الشراء أو البيع وكذلك الأوراق العامة بالأسهم والسندات وخصوصاً القيم المنقولة، كما أنه يضمن تقديم خدمات مالية متعلقة بالوثائق أو الأوراق
- اكتساب أموال من العمليات التالية: البيع الإيجار، وجميع العمليات المنقولة وغير المنقولة والتي تخص نشاط البنك أو المتعاملين معه

¹ وثائق مقدمة من طرف وكالة تبسة -491-

المطلب الثاني: التعريف بالوكالة الرئيسية تبسة -491-

سيتم تناول تعريف الوكالة استناداً إلى العناصر التالية:

أولاً: نشأة الوكالة الرئيسية تبسة -491-:

أسست الوكالة الرئيسية تبسة -491- بموجب القرار الصادر بتاريخ 13 افريل 1985 ومن أهم الوكالات الرئيسية التابعة للمديرية الجهوية للاستغلال بعنابة وأعطى لها الرقم الاستدلالي 491، وتتفرع منها ثلاثة وكالات فرعية هي:

- وكالة فرعية لولاية تبسة -483-
- وكالة فرعية لبلدية ونزة -484-
- وكالة فرعية لبلدية بئر العائر -486-

ثانياً: مهام الوكالة الرئيسية تبسة -491-:

تتولى الوكالة الرئيسية بولاية تبسة -491- عدة مهام، من أبرزها ما يلي :

- فتح الحسابات بكل أنواعها
- إجراء كل العمليات على الحسابات التي تم فتحها، من سحب و دفع وتحويل
- القيام بتحصيل الشيكات وعمليات التحويل
- التعامل وفق الأوراق التجارية من خلال التحصيل والخصم
- تسهيل التعاملات التجارية من خلال تقديم الضمانات للمتعاملين المقبلين على دخول مناقصات
- القيام بعمليات الصرف

ثالثاً: أهداف الوكالة الرئيسية تبسة -491:-

تهدف الوكالة إلى تحقيق الأهداف التالية:¹

- تسعى لتحقيق الربح بوصفها شخصية معنوية تتمتع بصفة التاجر، خاصة في ظل التحولات التي أعقبت الإصلاح النقدي الذي جاء بموجب القانون رقم 86-12 الصادر في 19 أوت 1986 واعطاء الاستقلالية للبنوك في إطار التنظيم الجديد للاقتصاد والمؤسسات بموجب القانون 88-106 الصادر في 12 جانفي 1988، وابتداء من هذا التاريخ أصبح نشاط البنوك يخضع إلى قواعد ولا بد وأن يأخذ أثناء نشاطه بمبدأ الربحية والمردودية
- مسايرة التطور التكنولوجي واستخدامه لتحري السرعة والدقة في تنفيذ أنشطتها؛
- السعي إلى تلبية احتياجات العملاء من خلال توفير مختلف العمليات المصرفية بكل أشكالها مع مراعاة عاملي الكلفة والزمن
- توفير مختلف احتياجات المتعاملين الاقتصاديين من التمويل من خلال التنوع في محفظة قروضها والتالي المساهمة في تنمية الاقتصاد الوطني من خلال تشجيع الاستثمارات التي تؤدي إلى تحقيق الربح وخلق مناصب الشغل
- إدخال تقنيات حديثة في عالم النشطة البنكية مثل البطاقات الائتمانية وبطاقات الدفع الآلية ووسائل التسويات العالمية مثل نظام السويفت وتوفيره على مستوى الوكالات الرئيسية لتسهيل هذه العمليات

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للوكالة الرئيسية تبسة -491:-

يمثل الهيكل التنظيمي للوكالة -491- للبنك الوطني الجزائري بتبسة الإطار الرسمي الذي يحدد توزيع الأنشطة والمهام داخل مختلف المصالح، بما يسهم في تنظيم العمل وتنسيقه بكفاءة عالية، ويُعتبر هذا الترتيب الداخلي عنصراً جوهرياً لضمان حسن سير العمليات البنكية اليومية، وتعزيز الانسجام بين

¹ وثائق مقدمة من طرف وكالة تبسة -491-

مختلف الوظائف، بهدف تقديم خدمات مالية فعالة ومتوافقة مع تطلعات الزبائن، حيث يظهر الشكل التنظيمي مشكلا من: ¹

1-المدير :

يتولى قيادة الإدارة العامة، ويُعد المسؤول الأول عن ضمان سير مختلف الأنشطة داخل الوكالة، كما يُشرف على تنفيذ توجيهات ولوائح البنك المركزي بدقة وفعالية، كما يساعده على أدائه لمهامه نائبين أحدهما يشرف على مصلحة القروض والتعهدات والآخر يشرف على كل ما يتعلق بمصلحة الصندوق وتختصر المهام الرئيسية لمدير الوكالة فيما يلي:

- تطوير أعمال الوكالة في ظل ظروف جيدة والربحية وإدارة المخاطر
- حل المشكلات اليومية واتخاذ القرارات اللازمة لضمان سير العمل دون عوائق
- مراقبة الأداء العام للوكالة والتأكد من تحقيق الأهداف المسطرة
- الحرص على الامتثال للقوانين والنوائح التنظيمية في جميع العمليات والإجراءات

2-الأمانة :

تتولى تسهيل مهام المدير، الذي يضطلع بدوره بالإشراف على سير عملها وضمان تنظيمها بالشكل المطلوب، كما تقوم باستقبال العملاء الذين قدموا طلبات الحصول على القروض والاتصال بالعملاء عند الحاجة، واستقبال البريد والمكالمات الهاتفية

3-خلية الشؤون القانونية والنزاعات :

يقوم هذا القسم بمساعدة البنك من الناحية القانونية وكذا متابعة الحالات المتنازع فيها، ودراسة الشكاوي و طلبات تحصيل الحقوق وتعيين المحامين الذين يقومون بتمثيل البنك أمام المحاكم و متابعة تنفيذ الحكم بعد إصدارها كل ما يتعلق بالجانب القانوني للبنك .

¹وثائق مقدمة من طرف وكالة تبسة -491-

4-المراقب الدائم:

ويقوم بالمراقبة الداخلية لعملية التسيير ومدى تطبيق القوانين الداخلية للبنك، كما ينسق بين المصالح المختلفة ويشجع على تطبيق السياسات الإدارية المعتمدة، ويساعد أيضا المدير في اتخاذ القرارات من خلال التقارير التي توجه إليه عن مدى انتظام ودقة البنك، ومدى وجود المشاكل الإدارية، وكل هذا يتم عن طريق مراقبة دورية منتظمة من أجل تحقيق سياسة وأهداف البنك .

5- القسم الإداري: وتتمثل مهام هذا القسم في تسيير مختلف الموارد المادية والبشرية بالوكالة من مستخدمين، أمن ونقل.

6- المدير المساعد للخدمات الخلفية: وينقسم هذا الفرع إلى :

أ-مصلحة الالتزامات:

هذه المصلحة التي تظهر من خلالها وظيفة الإقراض بالوكالة وهي تهتم بدراسة ملفات القروض بمختلف أنواعها ومن طرف كل المتعاملين، بالإضافة إلى دراسة إمكانية استمرار الوكالة في الإقراض وتنقسم هذه المصلحة إلى فرعين :

-فرع دراسة و تحليل ملفات القروض

-فرع التسيير الإداري ومتابعة الالتزامات

ب-مصلحة التجارة الخارجية :

تعتبر هذه المصلحة بمثابة الوسيط بين المتعاملين الجزائريين والأجانب في عمليات البيع أو الشراء (الاستيراد والتصدير)، تقوم هذه المصلحة بالتحويلات إلى الخارج وعمليات التوطين(الإقامة) المصرفي، فتح الاعتمادات المستندية للعمليات المتعلقة بالتجارة الخارجية، وهي على اتصال دائم مع المراسلين بالخارج

وتنقسم إلى قسمين:

- قسم التوطين وتسوية العمليات
- قسم الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي والتحويل والاسترجاع .

7- المدير المساعد للواجهة الأمامية :ويتفرع الى:

أ- مصلحة الصندوق :

تتمثل مهام هذه المصلحة في استقبال العملاء ومعرفة احتياجاتهم واستعمالاتهم المتعلقة بالخدمات المقدمة على مستوى المصرف وإجراء مختلف العمليات المتعلقة بالحسابات المفتوحة على مستوى الوكالة، وكذلك تحديد قيمة الأموال الموجودة في الصندوق يوميا وذلك بمساهمة:

- قسم الشباك وصندوق الدينار الجزائري
- قسم الحسابات وتبديل العملات اليدوية
- قسم وسائل الدفع
- قسم الاستثمارات المنتجة النقدية والخدمات المصرفية عن بعد

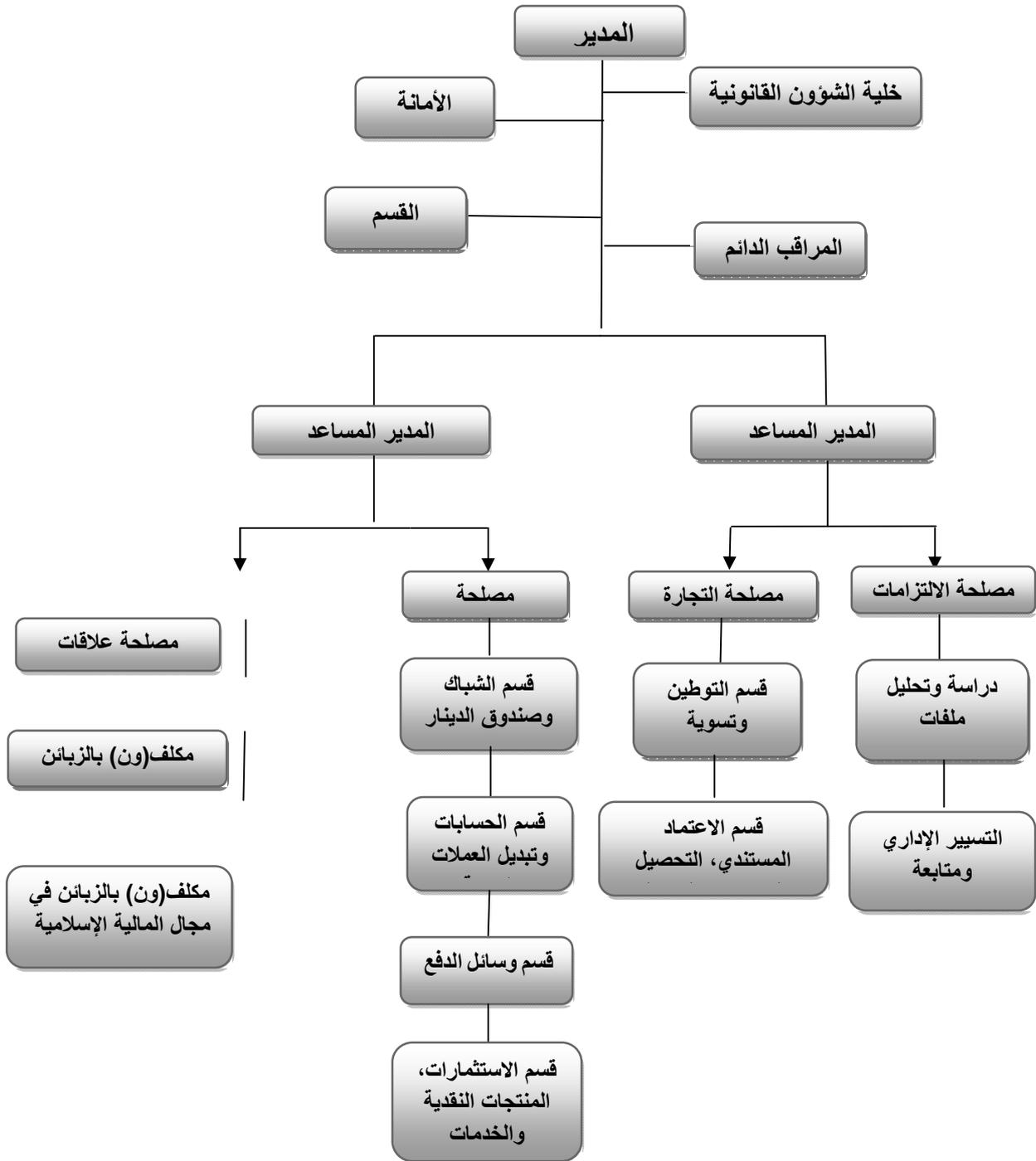
ب- مصلحة علاقات الزبائن :

وهي المصلحة لها فرعين خاص بالنظام التقليدي وفرع خاص بالنظام الإسلامي وتتمثل مهام القائمون بهذه المصلحة في:

- جلب عدد أكبر من التعاملات وتلبية حاجات ورغبات زبائن البنك
- القيام بفحص الخدمة والتعرف على العناصر والمفاتيح الرئيسية فيها والتي يمكن أن تركز عليها حملات الترويج
- فهم توقعات الزبائن ومعرفة اهتماماتهم وشرح طبيعة الخدمات المقدمة لهم، أو شكرهم على اختيارهم لخدمات البنك، لأن الاتصال الدائم بالزبائن يجنب البنك الوقوع في مشاكل محتملة عند تقييم الخدمة
- التعرف على التوجهات العامة للزبائن والمنافسين كذلك والتي يمكن أن يستفيد منها البنك في تعديل استراتيجياته الحالية ووضع استراتيجيات مستقبلية
- معرفة ما إذا كان الزبون راض أم يحتاج الأمر مراجعة لتجنب تكرار نفس الأخطاء في المستقبل

-إعطاء أهمية لشكاوي العملاء وانتقاداتهم وإمكانية وضع الحلول اللازمة والمناسبة بأسرع وقت ممكن، وأخذ مقترحاتهم حول الخدمة المقدمة بعين الاعتبار

الشكل(4): الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري وكالة تبسة-491:-



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على (الملحق رقم 1) المقدم من طرف الوكالة

المبحث الثاني: منهجية الدراسة

تتمحور الدراسة الميدانية على دراسة اجراء مقارنة بين التمويل العقاري بالقروض الربوية في النظام التقليدي والتمويل بصيغة المرابحة في نظام الصيرفة الإسلامية، ومن اجل الإحاطة بكل جوانب الدراسة تم تخصيص هذا الجزء من البحث لعرض عينة الدراسة ومتغيراتها، مؤشراتنا وطريقة جمع معطياتها والمنهج المتبع

المطلب الأول: عينة الدراسة ومتغيرات الدراسة

أولاً: عينة الدراسة

تتم الدراسة في "البنك الوطني الجزائري الوكالة الرئيسية -491-" الناشط على مستوى إقليم ولاية تيسة حيث اخترنا منها عينة الدراسة كما يلي:

1- النظام التقليدي تمثل في (شباك المعاملات التقليدية): يقدم هذا الشباك مجموعة من الخدمات البنكية الكلاسيكية منها:

أ-العمليات البنكية التقليدية الائتمانية:

- منح القروض البنكية: وهو المنح للعملاء مبلغ من المال لمدة مع إعادته في المستقبل بفوائده. والقروض البنكية أنواع متعددة، من أهمها نجد قروض الاستغلال قروض الاستثمار؛ قروض الاستهلاك القروض التجارية القروض الزراعية؛ القروض العقارية.

والقرض العقاري موجه لتمويل واقتناء منازل أو سكنات فردية ويستجيب من خلال اثني عشر (12) صيغة عقارية، لكل مشاريعكم العقارية (بناء، شراء، تهيئة وتوسعة).

قرض لبناء مسكن فردي.

قرض لشراء مسكن لدى أحد الأفراد.

قرض لتوسيع مسكن.

قرض لتهيئة مسكن.

قرض لشراء مسكن جديد جاهز.

قرض لشراء مسكن ترقوي بصيغة البيع على مخطط.

قرض بنسبة فائدة مدعمة لبناء مسكن ريفي.

قرض بنسبة فائدة مدعمة لبناء مسكن فردي منجز ضمن مشروع سكني جماعي في منطقة الجنوب أو الهضاب العليا.

قرض بنسبة فائدة مدعمة لاقتناء مسكن ترقوي مدعم.

قرض بنسبة فائدة مدعمة لاقتناء مسكن ترقوي عمومي.

قرض بنسبة فائدة مدعمة لاقتناء مسكن ترقوي جماعي.

قرض بنسبة فائدة مدعمة لاقتناء مسكن ترقوي جماعي بصيغة البيع على مخطط.

- **توفير وسائل الدفع:** وتعني توفير ووضع وسائل الدفع تحت تصرف العملاء وإدارتها بشكل يسهل إجراء العمليات المالية، ومن أهم وسائل الدفع بجد الشيك تحويل الأموال والاقتطاع من المصدر؛ الأوراق التجارية؛ سند الصندوق؛ النقود المعدنية والورقية.
- **تلقي الودائع:** وتعني تلقي مدخرات الأفراد في صورة ودائع للاحتفاظ بها، ثم ترد بعينها في الموعد المتفق عليه إلى صاحبها، وهناك عدة أنواع من الودائع منها: الودائع تحت الطلب والودائع لأجل والودائع الادخارية والودائع الائتمانية والودائع بإخطار وودائع البنك
- **خصم وضمان ورهن الأوراق التجارية:** تقوم المؤسسات البنكية بخصم الأوراق التجارية نيابة عن العملاء مقابل عمولة، وتقديم التسهيلات الائتمانية للعملاء بضمان ورهن الأوراق التجارية في المعاملات وبوضع قيمة الأوراق التجارية في الحساب الجاري وأيضا الالتزام بقبولها.
- **منح الاعتماد المالي:** وهو عقد تتعهد بموجبه مؤسسة بنكية بأن تضع مبلغا معيناً من النقود تحت تصرف العميل لمدة محددة بحيث يستطيع العميل أن يسحب هذا المبلغ خلال المدة دفعة واحدة أو على عدة دفعات

ب- الخدمات البنكية الكلاسيكية الغير الائتمانية:

- فتح الحسابات البنكية: الحساب البنكي هو عبارة عن جدول يكشف عن حقوق وديون العملاء وهو العلاقة البنكية الرابطة بين البنك والعميل، والحسابات البنكية أنواع هي: حساب الشيك أو الصكوك أو للاطلاع؛ الحساب الجاري؛ الحساب لأجل؛ حساب التوفير.
- عمليات متصلة بالخرينة: هي تلك العمليات التي تجريها المؤسسة البنكية والتي ترتبط بصندوقها، حيث من خلالها يتم قبض النقود الداخلة ودفع النقود الخارجة منها.
- كراء الصناديق الحديدية: يمكن كراء الصناديق الحديدية لصالح العملاء الذين يطلبون هذه الخدمة بغرض وضع فيها المجوهرات والمعادن النفيسة المستندات والوثائق من أجل تأمينها ضد السرقة والضياع.
- تحصيل الأوراق التجارية: تقوم المؤسسات البنكية بتحصيل الأوراق التجارية ووضع قيمتها في الحساب البنكي.
- عملية المقاصة: هي عملية تسوية شيكات العملاء التي يودعونها في المؤسسات البنكية التي لهم فيها حساب بنكي لتفادي مخاطر الانتقال الفعلي للأموال وتوفير الوقت والجهد والتكلفة التي تترتب على قيام كل مؤسسة بنكية بتحصيل حقوقها تجاه المؤسسة البنكية الأخرى.
- تحويل النقود: أي تحويل أموال العملاء تنفيذاً لرغباتهم، ويكون التحويل إما لصالح الزبون من عند أطراف أخرى، أو من عند الزبون لصالح أطراف أخرى بشرط أن يكون لهم حسابات بنكية سواء في نفس المؤسسة البنكية أو في مؤسسات بنكية أخرى.
- إدارة المحافظ الاستثمارية والممتلكات المالية الخاصة بعملائها: كتحويل أرباح الأسهم وفوائد السندات لصالحهم، وبيع الأسهم والسندات الخاصة بشركات المساهمة، وتوزيع الأرباح الخاصة بالأسهم وفوائد السندات على المكتتبين في شركات المساهمة

2- النظام الإسلامي تمثل في (شباك الصيرفة الإسلامي): يقدم هذا الشباك مجموعة من الخدمات البنكية

الإسلامية وهي:

أ- الحسابات:

- حساب الوديعة تحت الطلب الإسلامي: حساب مصرفي يتيح للعميل إيداع وسحب الأموال في أي وقت دون أرباح ويدر وفق أحكام الشريعة الإسلامية.
- الحساب الجاري الإسلامي: مشابه لحساب الوديعة تحت الطلب، لكنه يستخدم عادةً من قبل الشركات والأفراد لإدارة معاملاتهم اليومية دون احتساب فوائد
- حساب التوفير الإسلامي (بأرباح أو بدون أرباح): حساب يشجع الادخار، ويُدار عبر صيغة المضاربة، ويُمكن أن يكون بعوائد (أرباح متوقعة) أو بدونها حسب رغبة العميل.
- حساب التوفير الإسلامي للشباب (بأرباح أو بدون أرباح): مخصص لفئة الشباب لتشجيعهم على الادخار مع مرونة في الشروط، ويتم تشغيله بنفس آليات حسابات التوفير الإسلامية. شهادة الاستثمار الإسلامي غير مقيد: أداة استثمارية تُمنح للعميل لقاء إيداعه مبلغاً مالياً لفترة زمنية محددة، ويتم استثمارها وفق الشريعة بدون التزام من البنك بعائد محدد مسبقاً
- شهادة الاستثمار: شهادة تكون في استثمارات أكثر تحديداً أو ضمن آليات متخصصة مثل المرابحة.

ب- التمويلات الموجهة للأفراد

- مرابحة السيارات: قرض السيارة يمول شراء سيارة جديدة يتم إنتاجها أو تجميعها محليا هذا القرض موجه لفئة الأفراد، المقيمين بالجزائر لهم عائد مادي ثابت يتعدى الأجر الوطني الأدنى المضمون.
- مرابحة التجهيزات: هذا القرض ممنوح للمهنيين وهدفه تغطية احتياجات التمويل التي تتمثل في اقتناء محلات تجارية، اقتناء الأثاث والمعدات أو المعدات المتحركة الموجهة حصرياً لممارسة النشاط المهني، تهيئة المقرات المهنية، تمويل دورة استغلال النشاط، يمكن للبنك أن يتحمل تكاليف إيجار المقرات التي تستضيف النشاط

- **المرايحة العقارات:** القرض العقاري موجه لتمويل واقتناء منازل أو سكنات فردية، وهو قرض يستجيب من خلال اثني عشر (12) صيغة عقارية، لكل مشاريعكم العقارية (بناء، شراء، تهيئة وتوسعة).
 قرض لبناء مسكن فردي.
 قرض لشراء مسكن لدى أحد الأفراد.
 قرض لتوسيع مسكن.
 قرض لتهيئة مسكن.
 قرض لشراء مسكن جديد جاهز.
 قرض لشراء مسكن ترقيوي بصيغة البيع على مخطط.
 قرض بنسبة فائدة مدعمة لبناء مسكن ريفي.
 قرض بنسبة فائدة مدعمة لبناء مسكن فردي منجز ضمن مشروع سكني جماعي في منطقة الجنوب أو الهضاب العليا.
 قرض بنسبة فائدة مدعمة لاقتناء مسكن ترقيوي مدعم.
 قرض بنسبة فائدة مدعمة لاقتناء مسكن ترقيوي عمومي.
 قرض بنسبة فائدة مدعمة لاقتناء مسكن ترقيوي جماعي.
 قرض بنسبة فائدة مدعمة لاقتناء مسكن ترقيوي جماعي بصيغة البيع على مخطط.
- **الإجارة العقارية المنتهية بالتمليك:** تمويل "الإجارة" يتمثل في عقد إيجار الأملاك منقولة لفائدة المستأجر (إجارة منتهية بالتمليك) يتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية، تتعلق بمعدات وتجهيزات منقولة دائمة غير قابلة للإتلاف، يقوم البنك باقتنائها لدى الممولين والوكلاء المحليين وتأجيرها للزبون في نهاية هذا العقد، يرفع الزبون خيار الشراء ويصبح مالكا لهذه المعدات إجارة منتهية بالتمليك صيغة التمويل هذه موجهة خصيصا إلى الأشخاص الذين يمارسون مهنة حرة كالتجار
- **إستصناع "داري":** قرض "داري التهيئة" يمول أشغال تهيئة وتجديد سكن بدون عقد ملكية وبدون رهن عقاري وهو قرض مخصص للأفراد، أزواجهم، أصولهم وفروعهم، المستفيدين من سكن

ضمن البرامج السكنية للدولة: البيع بالإيجار، السكن الترقوي العمومي (LPP)، السكن العمومي الإيجاري (LPL)

- السبيل: يقدم البنك الوطني الجزائري هذا التمويل وفق مبدأ "قرض حسن" وهذه الصيغة تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية مخصصة للمستفيد من جواز سفر الحج في حد ذاته أو زوجه أو أحد أصوله أو فروعه

ج- التمويلات الموجهة للمؤسسات التجارية، أصحاب المهن الحرة الحرفيين والفلاحين

- إجارة التجهيزات: يقوم البنك أو المؤسسة المالية بشراء التجهيزات المطلوبة (مثل آلات، معدات طبية، فلاحية، حرفية...) ويؤجرها للعميل لمدة معينة مقابل أقساط إيجار دورية
- مرابحة الاستثمار: القرض الاستثماري هو قرض مخصص لتمويل المؤسسات قصد إنشاء، توسيع، تجديد أو تحديث وسائل الإنتاج.
- مرابحة الاستغلال: قرض الاستغلال هو تمويل متاح للمؤسسات أو الكيانات الاقتصادية من أجل تلبية احتياجات الخزينة: دفع الفواتير، دفع الرواتب، والتباين الملحوظ بين المدفوعات والسلع، وكذا دفع الكفالات.
- استصناع الترقية العقارية: هو قرض متوسط الأجل لموجه للمقرنين العقاريين، لإنجاز مشاريعهم الخاصة بالترقية العقارية بقصد البيع أو الكراء أي بناء، توسيع، تطوير، إصلاح، تجديد، ترميم وإعادة تأهيل وإعادة هيكلة وتمتين العقارات (السكنية، التجارية والمهنية) المصممة للبيع أو الإيجار، إنجاز العقارات بما يلبي احتياجات المرقى.
- السلم: مخصص للتجار والمهنيين والمؤسسات ذات النشاط التجاري أو الإنتاجي

ثانيا: متغيرات الدراسة

تتنوع المتغيرات بتنوع طبيعة الدراسة وموضوعها إذ تشمل المتغيرات المستقلة والمتغيرات التابعة، ومنه نسعى الى بناء أدوات مناسبة لقياس هذه المتغيرات

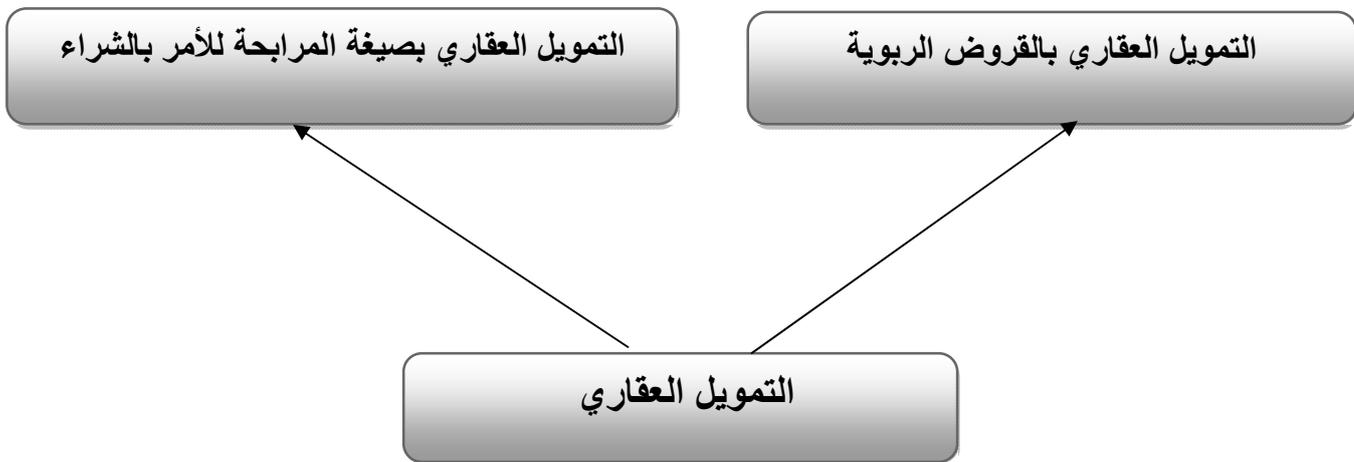
1- المتغير الاول: التمويل العقاري بالقروض الربوية

2- المتغير الثاني: التمويل العقاري بصيغة المرابحة للأمر بشراء

3- المتغير الوسيط: التمويل العقاري

بالاعتماد على متغيرات الدراسة، يمكن صياغة نموذج الدراسة على النحو التالي:

الشكل رقم (05): نموذج الدراسة



المصدر: من إعداد الطالبة

المطلب الثاني: مؤشرات الدراسة وطريقة جمع معطياتها

أولاً: مؤشرات الدراسة:

للإجابة عن إشكاليات وفرضيات الدراسة، تم الاعتماد على مجموعة من المؤشرات التحليلية:

1- إجمالي التمويلات:

وهي إجمالي التمويلات العقارية الخارجة من البنك أي هي مجموع المبالغ المالية التي قام البنك بسخها على شكل تمويلات لعملائه سواء افراد او مؤسسات، وذلك لتمويل الأنشطة المرتبطة بالقطاع العقاري وتكون متعلقة بعدة تمويلات منها:

○ تمويل شراء وحدات سكنية جاهزة

○ تمويل البناء الذاتي

○ تمويل بغرض الترميم او التحسين

○ تمويل بغرض تطوير الاستثمارات العقارية

ويتم حساب هذا المؤشر خلال فترة زمنية محددة ومثال ذلك دراستنا مدتها خمس سنوات، ويعتبر من أبرز المؤشرات التي تستخدم لتقييم أداء القطاع العقاري وتبلغ أهمية هذا المؤشر في:

○ قياس مدى انخراط البنك في دعم سوق العقار

○ تعزيز مكانة البنك التنافسية في السوق

○ دعم الاستقرار المالي والسيولة طويلة الأجل

○ قيام حجم النشاط التمويلي للقطاع المصرفي في المجال العقاري

○ تقييم مدى تلبية التمويلات لحاجات الفئات السكنية

○ استخدامه كأداة مقارنة بين البنوك في أدائها لتمويل العقاري

2- التكلفة:

يختلف مفهوم التكلفة العقارية حسب الطرف المعني بها حيث يكون الطرف الأول المقترض (العميل) والطرف الثاني المقرض (البنك او شركة التمويل) ولكل منهما نظرة مختلفة حيث التكلفة بالنسبة للمقترض هي المبالغ التي يتحملها مقابل الحصول على التمويل وتشمل سعر الفائدة او الربح، الرسوم الإدارية، غرامات التأخير، الرسوم القانونية والتوثيق.... الخ، ويكمن الغرض منها تقييم المقترض للقدرة على السداد والمقارنة بين عروض التمويل المختلفة، اما بالنسبة للمقرض هي النفقات التي يتحملها مقابل تقديم التمويل وتتمثل في تكلفة راس المال، مصاريف التشغيل، مخاطر الائتمان... الخ، والغرض منها المساعدة على تحديد هامش الربح المناسب وتحديد الشروط مثل سعر الفائدة او مدة السداد.

3-المخاطر:

مخاطر الائتمان تنتج عن تقديم البنوك للقروض وعدم قدرتها على استرجاع أصل القروض وما ينتج عنها من فوائد بالنظر لعدم قدرة المقترض على الوفاء بأصل القرض في تاريخ استحقاقه، أو بسبب تماطل المقترض عن الدفع فيؤدي إلى حصول خلل في العملية الائتمان، ويصاب المصرف بخسائر اقتصادية

وعليه فإن مخاطر القرض (مخاطر عدم التسديد) هي الخسائر التي يمكن أن يتحملها البنك بسبب عدم قدرة الزبون أو عدم وجود النسبة لديه لسداد أصل القرض وفوائده.¹

وللمخاطر أنواع عديدة منها مخاطر مالية ومخاطر العمليات حيث ان المخاطر المالية تشمل مخاطر الائتمان التي تنجم عن عوامل يصعب التحكم فيها، كأن تكون أخطار تقنية أو إدارية أو قانونية، وكذا مخاطر السوق من حيث تسويق المنتج البنكي عموماً والقروض السكنية خصوصاً

أما مخاطر العمليات فهي المرتبطة بالتغيرات في معدلات التضخم ومعدلات الفائدة وظروف العرض والطلب على القروض السكنية، حيث أن هذه المخاطر تتمثل في المخاطر بالمقابل، خطر السيولة، خطر معدلات الفائدة، خطر عدم الملاءمة، خطر انخفاض قيمة الضمان العقاري، خطر الاسترداد المسبقة

ومنه فإن مخاطر التمويل تتأثر بعدة أسباب منها التي تخص العميل والعملية ذاتها، والتي تجعل العميل لا يستطيع أن يفي بديونه عند حلول أجل الاستحقاق، ويكون الدائن (البنك) في خطر، أما الأسباب التي ترجع إلى البنك (المقرض ويتحملها لوحده)، كأن يقدم قرضاً دون استعلام كاف عن المقترض، أو تقديم تسهيلات وعدم الاكتراث للضمانات العقارية المقدمة من المقترض، ويتم صرف هذه التسهيلات دفعة واحدة دون مراعاة المركز المالي للمقترض خلال السنوات السابقة، وعدم التحقق من السندات المقدمة من المقترض²

¹ علال قاشي، جيلاني عشير، مخاطر القروض العقارية وآليات مواجهتها، مجلة الدراسات القانونية و الاقتصادية، العدد 3، المجلد 4،

2024، ص 480

² علال قاشي، جيلاني عشير، مرجع سابق ص 481

4-الإهتلاكات:

الإهتلاكات في التمويل العقاري تعتبر جدول يسمى بجدول الإهتلاك او جدول السداد وهو وثيقة توضح كيف سيتم سداد القرض العقاري خلال فترة معينة ويستخدم هذا الجدول المقرض لفهم كم من ماله يذهب للفوائد وكم يذهب لتقليل القرض ومتى سينتهي من سداد القرض ومعرفة الالتزامات الشهرية بدقة ويستخدمه البنك لمتابعة الأقساط وتوزيع الإيرادات¹

ثانيا: طريقة جمع معطيات الدراسة

اعتمدنا في دراستنا الميدانية على جمع المعلومات عن طريق:

- لمقابلة الشخصية مع المكلف بمصلحة الزبائن التقليديين والمكلف بمعاملات الصيرفة الإسلامية
- التقارير السنوية للبنك
- جدول الإهتلاكات
- وثائق مقدمة من طرف البنك

¹وثائق مقدمة من طرف البنك

المبحث الثالث: عرض نتائج الدراسة ومناقشتها

ان الاختلاف بين المنهج الإسلامي المعتمد في البنك الوطني الجزائري والمنهج التقليدي المعتمد في البنك نفسه، يجعلهم يمنحان قروض مختلفة الصيغة والصفة والأجل تهدف الى تمويل القطاع العقاري ومن خلال هذا المبحث سنحاول اجراء دراسة مقارنة بين صيغة المرابحة في البنك الوطني الجزائري (شباك الصيرفة الإسلامية) والقرض العقاري في نفس البنك.

المطلب الأول: دراسة لواقع التمويل العقاري في البنك الوطني الجزائري (النظام التقليدي والنظام الإسلامي) خلال الفترة 2021-2025

أولاً: التمويلات العقارية في البنك محل الدراسة

1-التمويلات العقارية الإسلامية في البنك الوطني الجزائري

الصيغة المعتمدة والمتداولة في البنك الوطني الجزائري من الصيغ الإسلامية هي صيغة المرابحة والاجارة العقارية وأيضاً التمويل بالمرابحة للسيارات والمعدات لكن لم يكن اقبال الا على المرابحة للأمر بالشراء

1-1- بيع بالمرابحة في المصارف الإسلامية :

أكثر المنتجات الإسلامية راجا في المصارف الإسلامية هو منتج المرابحة المعروف ببيع المرابحة للأمر بالشراء أو بيع المواعدة أو المرابحة المصرفية خاصة وأن أغلب البنوك التقليدية تتجه إلى طرح المنتجات الإسلامية عبر شبابيك الصيرفة الإسلامية، ومثال ذلك البنك الوطني الجزائري، وأستحدث اسم المرابحة للأمر بالشراء، ورأى أن البنك يمكن أن يقدم هذا المنتج ويحصل على الربح وفق مبادئ الشريعة الإسلامية

1-2- بيع المرابحة للأمر بالشراء :

أن يتقدم من أراد شراء سلعة إلى المصرف، بحكم أنه لا يملك مالا كافيا لسداد ثمنها نقداً، والبائع لا يبيعها له إلى أجل، فيشتريها المصرف بئمن نقدي ويبيعها إلى زبونه بئمن مؤجل ويربح معلوم .

1-3- عقد المرابحة للأمر بالشراء في المجال العقاري:

هو عقد يلتزم بموجبه البنك أو المؤسسة المالية بشراء العقار من المالك الأصلي وبيعه للزبون الواعد بالشراء بهامش ربح معلوم وفق الأسس الشرعية.

يجدر التنويه الى ان هامش الربح المطبق يختلف باختلاف وضعية توطين الزبون، حيث يستفيد حاملو دفتر التوفير او بطاقة امننتي من هامش ربح تفضيلي اقل من الزبائن المواطنين فقط

2-الإجارة المنتهية بالتمليك :

تتمثل العملية في قيام المصرف الذي يمتلك أصلا ما بتأجيره لزبونه لمدة محددة وبمقابل معلوم، مع تمكنه من امتلاكه في نهاية المدة .

الإجارة المنتهية بالتمليك هي صورة من صور الإجارة، فهي إجارة مقترنة بوعد من المؤجر بتمليك ولقد استدل العلماء على مشروعية هذه العملية من القرآن والسنة والإجماع والمعقول، فهي عقد بعد بمقتضاه المالك شخصا بأن يبيعه شيئا في المستقبل متى وفي بكل الثمن، مع تحويل هذا الشخص حق الانتفاع بالشيء بمجرد العقد باعتباره مستأجرا مقابل أجره

ويمكننا ترجمة صيغة المرابحة للأمر بالشراء وأنواعها في الجدول التالي:

جدول رقم (3): أنواع التمويلات في البنك الوطني الجزائري

الصيغة	نوع التمويل	قيمة التمويل	فترة السداد	هامش الربح
المرابحة للأمر بالشراء	مرابحة عقارية	90% من قيمة العقار	من 10 الى 40 سنة	6.25%
	مرابحة التجهيزات	90% من قيمة التجهيزات	تتراوح ما بين 12 و 36 شهرا	6.25%
	مرابحة سيارات	85% من قيمة السيارة	من سنة الى 5 سنوات	6.25%
الإجارة المنتهية بالتمليك	إجارة عقارية	00	من 2 الى 5 سنوات	6.25%

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معلومات مقدمة من طرف البنك

بناء على البيانات الواردة في الجدول والمعلومات السابقة، يتضح ان البنك الوطني الجزائري يوفر من التمويلات الا المرابحة والاجارة المنتهية بتملك لدعم القطاع العقاري.

ثانيا - التمويلات العقارية التقليدية في البنك الوطني الجزائري:

القروض المعتمدة والمتداولة في البنك الوطني الجزائري هي القروض الربوية وتتمثل في:

- قرض لشراء مسكن جاهز من فرد
- قرض لتوسيع مسكن
- قرض لشراء مسكن بصيغة البيع على المخطط
- قرض لشراء مسكن جديد مكتمل من مطور عقاري
- قرض اعمال تحسين مسكن
- قرض لشراء مسكن الترقوي المدعميحد التنويه الى وجود تباين في نسب الفوائد المعتمدة من قبل البنك الوطني الجزائري bna بين القروض العادية وبعض القروض المدعمة من قبل الدولة والمتمثلة في: قرض لشراء سكن ترقوي، قرض لشراء مسكن بصيغة البيع على المخطط.

ثانيا: الدراسة الإحصائية

في سياق دراستنا الهادفة الى مقارنة اليات التمويل العقاري بين النظام التقليدي والنظام الإسلامي، سنركز في هذا المطلب على مدى مساهمة كل من النظامين في القطاع العقاري، وذلك من خلال تحليل البيانات الإحصائية الواردة في الجدول الموالي:

الجدول (4): يمثل إجمالي التمويل العقاري في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة 2021-2025

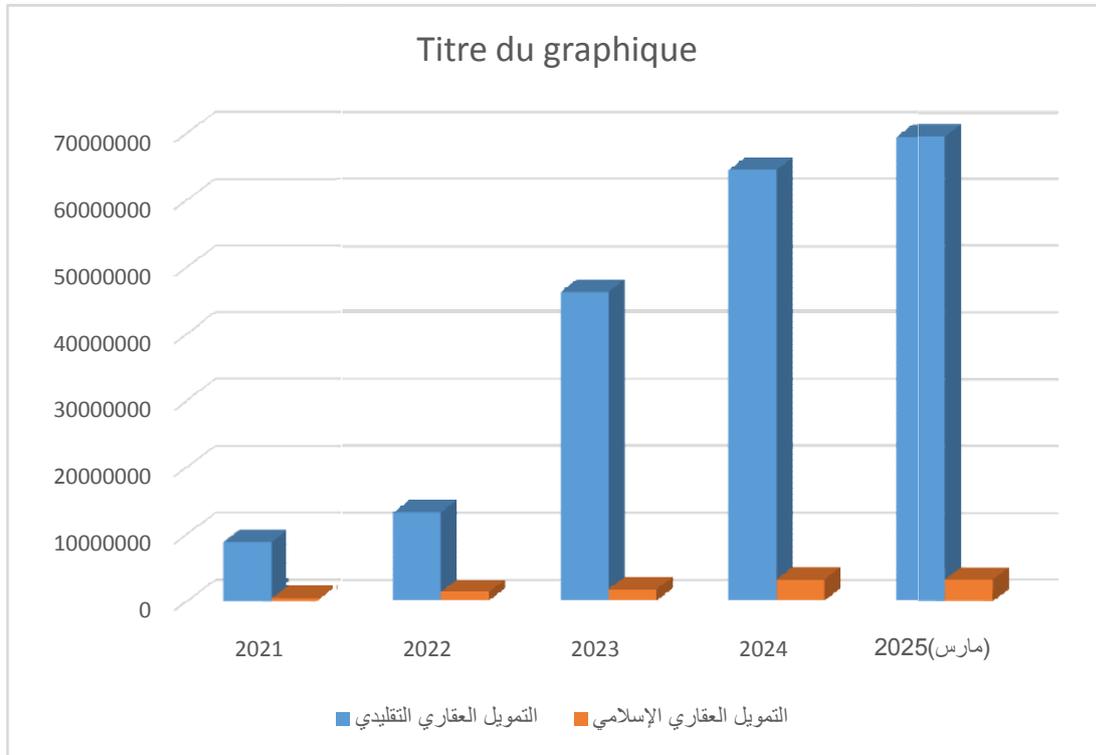
السنة	التمويل العقاري التقليدي	التمويل العقاري الإسلامي
2021	88 531 771.10	4 994 166.66
2022	132 451 584.50	12 606 665.66
2023	463 276 801.75	17 209 177.16
2024	645 718 099.16	32 120 963.96
2025 (مارس)	694 924 697.09	32 120 963.96
الإجمالي	2 024 902 953.6	99 051 937.4

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على التقارير المالية السنوية خلال الفترة (2021-2025)

(الملحق 2 والملحق 3)

ويمكن توضيح إجمالي التمويل العقاري في البنك الوطني الجزائري bna خلال الفترة (2021-

205) في الشكل التالي:



الشكل (6): يمثل إجمالي التمويل العقاري في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة 2021-2025

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات الجدول

نلاحظ من خلال الجدول والشكل أعلاه والذي يشكل التمويل العقاري في البنك الوطني الجزائري (bna) خلال الفترة الممتدة من 2021 إلى 2025 أن التمويل التقليدي هو الأكثر تمويلا للقطاع العقاري مقارنة بالتمويل الإسلامي حيث بلغ إجمالي التمويلات العقارية التقليدية خلال فترة الدراسة 2024902953.6 دج مقابل إجمالي التمويلات العقارية الإسلامية 99051934.4 دج حيث كان الفارق بينهما 1925851016.2 دج

ومنه يمكن القول أن التمويل التقليدي يشكل القناة الرئيسية للتمويل العقاري في البنك الوطني الجزائري خلال تلك الفترة، هذا ما يدل على ان الاعتماد الأكبر منصبا على المنتجات التقليدية، اما التمويل الإسلامي فهو اقل بكثير من التمويل التقليدي ولم يشهد نفس الوتيرة الا ان وجوده واستمراره تشير الى الرغبة في تنويع وتطوير المنتجات المالية.

المطلب الثاني: دراسة مقارنة على مستوى الإجراءات الإدارية

تعد الإجراءات الإدارية من أهم الإجراءات التي تحكم عملية منح التمويل وتختلف باختلاف المرجعيات القانونية والشرعية لكل من النظامين، لأن عملية دراسة ملف التمويل " القرض " هي عملية كلاسيكية ومعتمدة في جميع البنوك من أجل معرفة واضحة ودقيقة لطالب التمويل من جهة ومن جهة أخرى احتياط البنك من المخاطر خاصة مخاطر السيولة وعدم السداد، وسنبرز من خلال هذا المطلب الاختلافات الجوهرية بين الإجراءات المعتمدة في كل من التمويل العقاري التقليدي والإسلامي على مستوى دراسة ملف التمويل العقاري كما سنتطرق إلى جدول الإهلاك الخاص بكل ملف.

أولاً: مقارنة على مستوى دراسة الملف وقرار الائتمان

-دراسة الوثائق والملف:

✓ اللقاء مع الزبون:

-القرض العقاري: يتقدم الزبون إلى المكلفين بالزبائن لتعيين نوع القرض وتقديم المعلومات الأولية عنه ويقوم المكلف بالزبائن بتقديم حالة افتراضية عن القرض للمقترض

-المرابحة العقارية: يتقدم الزبون إلى شبك الصيرفة الإسلامية بالبنك وطرح أو تقديم رغبته في هذا العقار، يقوم الموظف بتعريفه له مع وضع محاكاة توضح للزبون الكلفة وحجم الاقتطاع

إذا وافق الزبون على ذلك يقدم له عرض حول العملية وقائمة الملف اللازم (الملحق 4 و5)

يحتويان على مجموعة من المعلومات منها: الاسم واللقب، تاريخ ومكان الميلاد، الراتب الشهري، ثمن شراء العقار، مقدار هامش الجدية، ثمن البيع للعميل، عدد الأقساط المتاحة والمطلوبة، عمولة الإجراءات الهامش المطبق، وقيمة القسط الشهرية.

وتليها الوثائق المطلوبة في حال قبول هذا العرض، بالإضافة إلى شروط تنفيذ المرابحة العقارية، والتي يتم توضيحها على النحو التالي :

-فتح حساب جاري إسلامي وتخصيصه لمبلغ الرسوم الإدارية.

-دفع هامش الجدية.

-التوقيع على الالتزام بشراء السكن من البنك، والذي يجب أن يتضمن إشارة إلى خصائص ومكان الإقامة الذي سيتم الحصول عليه والتزامات كل من الأطراف المتعاقدة.

-توقيع عقد بيع السكن.

-الملف المطلوب

طلب التمويل لشراء سكن لدى الخواص وإعداد الملف:

-**القرض العقاري:** عند قبول الزبون بعد تقديم له تلك المحاكاة يقوم بملى استمارة طلب القرض أمام المقرض وتوقيعها بحضوره (الملحق 6) المتمثلة في:

تحديد الهوية: الاسم، اللقب، تاريخ الميلاد، الحالة الاجتماعية، رقم وثيقة الهوية، رقم السجل التجاري....،
الوضع المهني، الوضع المالي، الغرض من الائتمان، معلومات عن العقار الذي يتم تمويله....
-إيداع الملف الذي يتم تحديد نمودجه ومضمونه من قبل البنك مع مراعاة صيغة القرض المطلوب (شراء سكن)

الملف: (الملحق 7)

التمثل في:

بطاقة التعريف البيو مترية، شهادة عمل، كشف الراتب، كشف الحساب البريدي أو البنكي...

مع وثيقة الوعد بالبيع المذكور في الملف (الملحق 8) المتمثلة في:

الاتفاق بين الطرفين بذكر :

-هوية الأطراف:

الطرف الأول: مالك العقار (البائع)

الطرف الثاني: طالب العقار (المشتري)

-معلومات عن العقار والسعر المتفق عليه

-**المرابحة العقارية:** إذا قبل العميل العرض يتقدم بطلب (الملحق 9) يتضمن المعلومات التالية:

تعريف شامل العميل من حيث الاسم واللقب تاريخ ومكان الميلاد، رقم بطاقة التعريف الوطنية، رقم الهاتف، رقم الحساب البريدي والبنكي وغيرها من المعلومات....

ثم توضيح للوضعية المهنية، والوضعية المالية، الدخل، الالتزامات الحالية: الديون البنكية مثلا تعريف شامل للشريك إن وجد من حيث المعلومات الشخصية والوضعية المهنية والمالية.

بعد ذلك، يتم إعداد بطاقة فنية للعقار المراد شراؤه (صيغة الشراء، معلومات عن العقار، العنوان، عدد الغرف، ثمن الشراء)، مع ذكر مبلغ هامش الجدية المقدر بـ 10% من مبلغ الشراء كأدنى حد وتُختتم الوثيقة بتعهد يؤكد صحة المعلومات المقدمة للبنك، مرفقاً بالتوقيع .

الالتزام بالشراء: يتعهد الزبون بإتمام العقد والشراء (الملحق 10) يتم فيها تحديد ثمن الشراء و ثمن البيع، إلى جانب هامش الربح وهامش الجدية، ويلتزم الزبون بإضافة العمولة المتعلقة بالعملية فقط إلى الثمن الإجمالي، مع تفويض البنك لأخذ تعويض عن الخسارة المحتملة عن إلغاء العقد.

(وهذا فيه إشارة إلى أن الوعد غير ملزم ويقطع البنك من هامش الجدية قدر الخسارة الناتجة عن نكول العميل، لكنه ملزم ديانة فينبغي للعميل أن يفى بوعده).

كما يلتزم البنك بعدم المطالبة بأي تعويض يتجاوز القيمة الفعلية للضرر الذي لحق به نتيجة التخلي المحتمل عن عملية الشراء

✓ معالجة الملف والإشعار بالقبول:

-القرض العقاري: يقوم المكلف بالقرض التأكد من مطابقة وشرعية الوثائق المقدمة، وذلك تفاديا لأية مشاكل كفحص دقيق لعناصر الدخل، وشهادات الملكية، مدة صلاحية الرخصة ... الخ. وأخيرا يعد إعداد البطاقة التقنية وتقدم لدراسة الملف إلى لجنة القرض لأخذ القرار، وبعدها تقوم الوكالة بإرسال رسالة الموافقة للزبون، تبلغه فيها شروط القبول (الملحق 11) وتتمثل في:

تحصيل الرهن العقاري

توقيع اتفاقية القرض العقاري

دفع المساهمة الشخصية

-المرايحة العقارية: يتلقى الزبون إشعارا بالقبول لإتمام الإجراءات (الملحق 12)، وذلك حسب الشروط التالية:

ثمن البيع،

هامش الجدية،

مدة الدفع

(عدد الشهور التي تمثل عدد الأقساط)،

العمولات الخاصة بالعملية،

هامش الربح المطبق، وقيمة القسط الشهري.

ويطلب البنك من العميل التوجه إلى الوكالة لاستكمال الإجراءات التالية:

فتح حساب جاري إسلامي وتخصيصه لمبلغ رسوم الملف

دفع مبلغ هامش الجدية،

توقيع التعهد الخاص بشراء العقار والذي يجب أن يتضمن مواصفاته والتزامات كل من الأطراف المتعاقدة، توقيع عقد بيع العقار أمام الكاتب فور إنشائه.

الإشعار بالقبول هذا صالح لمدة شهر من تاريخ الإشعار

✓ عقد الاتفاقية:

-القرض العقاري: بعد معالجة الملف والإشعار بالقبول يقوم البنك بعقد اتفاقية قرض عقاري للأفراد (الملحق 13)

وبعدها يتم رهن العقار وتقديم القرض:

بعد تنفيذ الزبون لكل الشروط وعقد الاتفاقية يقوم البنك بتوجيهه (الملحق 14) وهي وثيقة تخص تسليم شيك بنكي وضمان بالرهن العقاري ويتمثل محتوى هذه الوثيقة في:

-تأكيد أن الموثق استلم من البنك شيك كجزء من تنفيذ قرض عقاري ممنوح لعميل لشراء سكن والشيك يمثل المبلغ الذي منحه البنك لصالح مالك العقار (البائع)

-ترفق هذه الوثيقة نسخة من عقد القرض

-يلتزم الموثق بتعهد بإتمام إجراءات رهن العقار لفائدة البنكن كضمان للقرض أي بمعنى حتى اد لم يسدد القرض يكون للبنك حق التصرف في العقار.

باختصار: يسلم البنك للموثق شيك لصفه للبائع (مالك العقار)، لكن بعد أن يسجل العقار كضمان (رهن رسمي) لدى الموثق لفائدة البنك، يعنى في احتمال لم يسدد القرض يكون للبنك حق التصرف في العقار.

-المرابحة العقارية:

-اقتناء البنك للعقار:

يقوم البنك باقتناء العقار عن طريق عقد شراء من البائع (الملحق 15) حيث يحدد طرفي العقد البائع (مالك العقار سواء كان فردا أو ورثة والمشتري البنك الوطني الجزائري) ويتم الاتفاق بينهما على تحويل الملكية والالتزام بالضمانات المتفق عليها ويمثلان هذان الوثيقتين العقار ملكية مشتركة بين الورثة، وقد تم التنصيص فيه على التنازل الجماعي وعدم تجزئة العقار من قبلهم

ويتم ذكر وصف للعقار مع الإشارة للملكية التامة للبائع من قبل الموثق. (الملحق 16)

وفي الأخير يذكر ثمن البيع المتفق عليه بين الطرفين ويكون عن طريق صك بنكي يقدم للبائع حيث يتم صرفه في البنك. (الملحق 17)

في هذا العقد لم تتم الإشارة إلى الوكيل، لكن المعمول به كما ذكر سابقا أن البنك يقوم بتوكيل العميل (الأمر بالشراء) ليقوم بالعملية

وبعدها يقوم البنك بعقد المرابحة العقارية مع الزبون وفق (الملحق 18)

من خلال هذه الإجراءات نلاحظ انه عند التقدم الى مصلحة الزبائن بالبنك تكون الإجراءات نفسها ولا فرق بينهما من ناحية تقديم الملف وشرح العملية حيث ان النظامين يركزان في دراستهما على الكفاءات والضمانات وقدرة العميل على السداد

اما في معالجة الملف والإشعار بالقبول تكون الدراسة مستفيضة للوثائق ومدى مطابقتها للقانون بالنسبة لنظام التقليدي والشريعة الإسلامية بالنسبة لنظام الإسلامي، فبالتالي دراسة النظام الإسلامي محصورة بين تطبيقها للقانون من جهة وتطبيقها لأحكام الشريعة الإسلامية من جهة أخرى ونلاحظ ان القرار على مستوى الصيرفة الإسلامية مركزية عكس التقليدي الذي يكون على مستوى البنك و نلاحظ أيضا تأخر في معالجة الملفات من قبل التمويل الإسلامي باعتبار ان القرار مركزي ويفرض على الوكالة انتظار رد المديرية العامة عكس التقليدي الذي يعطي للوكالة سلطة القرار

وبعد الإشعار بالقبول يكون لكلا النظامين شروط بالنسبة للقرض العقاري تتكون من تحصيل الرهن العقاري، توقيع اتفاقية القرض العقاري، دفع المساهمة الشخصية اما في المرابحة العقارية تتكون من فتح حساب جاري إسلامي وتخصيصه لمبلغ رسوم الملف، دفع مبلغ هامش الجدية، توقيع التعهد الخاص بشراء العقار...

وبالنسبة لعقد الاتفاقية في القرض العقاري تتم مباشرة بعد الإشعار بالقبول وتليها رهن العقار وتقديم القرض لأن الاتفاقية تكون ضمن إجراءات رهن العقار، لكن المرابحة العقارية قبل الاتفاقية يتم البنك باقتناء العقار لان من أحكام الشريعة الإسلامية لا يصح بيع ما ليس عندك وبعد تملك البنك للعقار تتم الاتفاقية ويتم بيع العقار بالربح المنفق عليه.

المطلب الثالث: مقارنة على مستوى جدول الإهلاك

1- جدول الإهلاك في البنك الوطني الجزائري (مرابحة عقارية) (الملحق 19)

بالنسبة لجدول إهلاك تمويل بصيغة المرابحة للأمر بالشراء في البنك الوطني الجزائري المبين أعلاه نلاحظ ان سقف التمويل بلغ 3.420.000.00 دج و المدة وتاريخ منح التمويل والدفعات الشهرية وهي شهرية لمدة 10 سنوات (2024/03/28 ---- 2034/02/28) أي 121 دفعة ونسبة هامش الربح المقدر ب4.25% (مدعم)

ويحتوي جدول الإهلاك على سبع خانات رئيسية مرتبة على التوالي:

الخانة الأولى: رقم الدفعة

الخانة الثانية: تاريخ تسديد الأقساط الشهرية والمقدرة ب 121 قسط

الخانة الثالثة: القيمة المتبقية من التمويل في نهاية كل دفعة؛

الخانة الرابعة: حصة البنك (هامش الربح) عن كل دفعة؛

الخانة الخامسة: قيمة الأقساط الشهرية الواجبة الدفع من قبل العميل؛

الخانة السادسة: الرسم على القيمة المضافة وهي مقدر معدومة في البنوك الإسلامية؛

الخانة السابعة: قيمة إهلاك التمويل (القسط الشهري + هامش الربح للبنك عند كل دفعة)

الخانة الثامنة: المبلغ بجميع الرسوم

2-جدول الإهلاك في البنك الوطني الجزائري (قرض عقاري) (الملحق 20)

يعرض الجدول أعلاه بيانات جدول إهلاك لعميل استفادة من قرض عقاري من البنك الوطني الجزائري بصيغة سعر الفائدة المدعم 4.25% حيث بلغ سقف التمويل 2.090.407.94 دج المدة وتاريخ منح التمويل والدفعات الشهرية وهي شهرية لمدة 10 سنوات (2025/04/15----2036/09/30) أي 108 دفعة ونسبة معدل فائدة المقدر ب 1% أي ما يعادل 0.0833% سنويا

ويتضمن جدول الإهلاك ست خانات رئيسية على التوالي:

الخانة الأولى: تاريخ تسديد الأقساط الشهرية والمقدرة ب 118 قسط

الخانة الثانية: القسط الواجب دفعه في كل دفعة؛

الخانة الثالثة: فائدة البنك عن كل دفعة؛

الخانة الرابعة: الرسم

الخانة الخامسة المبلغ بجميع الرسوم

الخانة السادسة: المبلغ الإجمالي (القسط الشهري فوائد البنك عند كل دفعة + الدين المتبقي).

المقارنة:

يتضح من خلال الدراسة التفصيلية لجدول الإهلاك لدى النظامين نلاحظ:

- جدول الإهلاك في البنك الوطني الجزائري bna لكلى النظامين مفصل ودقيق

- قام البنك بتطبيق طريقة الأقساط المتساوية في كلا النظامين، وهي الطريقة الأكثر استخدامًا في مجال التمويل العقاري

- البنك الوطني الجزائري في تمويله بالمرابحة استعمل في حسابه للأقساط المتساوي قانون هامش الربح المقدر على كل قسط حيث تضاعفت قيمة الربح المحقق وأصبحت في نهاية مدة التمويل 784.036.37 دج، كما ان العميل ملزم عليه بدفع 4.204.036.37 دج وهي مجموع الأقساط المتساوية عند نهاية المدة أي ان البنك حقق ربح يساوي 784.036.37 دج.

- البنك الوطني الجزائري في تمويله بقرض استعمل في حسابه للأقساط المتساوي قانون الفائدة البسيطة على كل قسط حيث تضاعفت قيمة الفائدة المحققة وأصبحت في نهاية مدة التمويل ما يساوي 142.338.68 دج، كما ان العميل ملزم بدفع 2.128.226.22 دج وهي مجموع الأقساط المتساوية عند نهاية المدة أي ان البنك حقق عائد يساوي 142.338.68 دج.

- النظام التقليدي حدد في تمويله بالقرض العقاري فترة السماح ب سنتين في حين ان النظام الإسلامي في تمويله بالمرابحة لم يترك للعميل فترة السماح بل يفرض عليه تسبيق قسط أولى متمثل في هامش ضمان الجدية.

المطلب الثالث: دراسة مقارنة على مستوى المخاطر والتكلفة

خصصنا هذا المطلب لدراسة مقارنة بين المخاطر المرتبطة بالتمويل العقاري لدى كل من التمويل الإسلامي والتمويل التقليدي، بهدف إبراز أوجه التشابه والاختلاف بينهما مع تسليط الضوء على الآليات المعتمدة، لمواجهة تلك المخاطر، كما سنتناول أيضا بدراسة مقارنة على مستوى التكلفة

أولاً: دراسة مقارنة على مستوى المخاطر

بالنسبة لدراسة المخاطر التي يعترض إليها النظامين في إطار التمويل العقاري فحسب المعلومات المحصلة من طرف البنك فكلا النظامين يتعرضان لنفس المخاطر ومن أهم هذه المخاطر تتمثل في مخاطر عدم السداد والوفاء حيث يعالج كل من النظامين هذه المخاطر بطريقته الخاصة:

1-التمويل التقليدي (القرض العقاري):

- تفويض التأمين على الحياة لصالح البنك تغطي كامل مدة القرض؛
- تأمين القرض لدى شركة ضمان القرض العقاري
- رهن عقاري من المرتبة الأولى لصالح البنك الوطني

2-التمويل الإسلامي (المرابحة العقارية):

- دفع هامش ضمان الجدية؛
- تحصيل ضمان الاشتراك محل البنك في التأمين التكافلي للوفاء التأمين محل البنك ضد الكوارث الطبيعية، (الملحق 21)
- رهن العقار لصالح البنك بعد تحويل الملكية
- تفويض بالاطلاع على مركز المخاطر للمؤسسات والأسر «CREM» (الملحق 22)

المقارنة:

من خلال تحليل الضمانات تبين لنا ان الأساليب التمويلية في النظام الإسلامي أكثر عرضة للمخاطر مقارنة بالنظام التقليدي حيث يعمل النظام التقليدي على تأمين قروضه العقارية عن طريق مؤسسات مختصة في ذلك كشركة ضمان القرض العقاري التي تضمن تسديد القرض في حالة افلاس العميل او الوفاة

ثانيا: دراسة مقارنة على مستوى التكلفة**1-التمويل التقليدي:**

- عند تقدم العميل للبنك بطلب قرض في إطار التمويل العقاري بسعر فائدة المدعم المقدر ب 1% أي ما يعادل 0.0833% ويقدر مبلغ التمويل 1.985.887.54دج وبعد دراسة الملف تمت الموافقة على تقديم هذا القرض وفق المبلغ المطلوب لمدة 10 سنوات ويتم تسديدها وفق دفعات شهرية ومن خلال الاستعانة بجدول الإهلاك فان تكلفة التمويل تكون:

إجمالي الأقساط - مبلغ التمويل = تكلفة التمويل

$$2.128.226.22 - 1.985.887.54 = \text{تكلفة التمويل}$$

$$\text{تكلفة التمويل} = 142.338.68 \text{ دج}$$

المحاكاة SIMULATION CREDIT IMMOBILIER : (الملحق 23)

اذ تقدم عميل للبنك بطلب قرض في إطار التمويل العقاري بسعر فائدة مقدر ب 6.25% ويقدر مبلغ التمويل 5000.000.00 دج ومدة هذا القرض 30 سنة ويتم تسديدها وفق دفعات شهرية ومن خلال الاستعانة بالمحاكاة المقدمة من طرف البنك فان تكلفة التمويل تكون:

$$\text{حساب إجمالي الأقساط} = 360 \times 27707.27 = 9974617.2$$

مبلغ التمويل - إجمالي الأقساط = تكلفة التمويل

$$5000.000.00 - 9974617.2 = \text{تكلفة التمويل}$$

$$\text{تكلفة التمويل} = 974617.2 \text{ دج}$$

التمويل الإسلامي:

عند تقدم العميل للبنك الوطني الجزائري بطلب عقاري بصيغة المرابحة للأمر بالشراء بمبلغ تمويل 3.420.000.00 دج وبعد دراسة الملف من طرف البنك والاتصال بالمديرية العامة تمت الموافقة على منح هذا التمويل للعميل بهامش ربح مدعم قدره 4.25% لمدة 10 سنوات يسدها وفق دفعات شهرية ومن خلال جدول الإهلاك فان تكلفة التمويل تكون:

إجمالي الأقساط - مبلغ التمويل = تكلفة التمويل

$$4.204.036.37 - 3.420.000.00 = \text{تكلفة التمويل}$$

$$\text{تكلفة التمويل} = 784036.37 \text{ دج}$$

المحاكاة: SIMULATION MOURABAHA IMMOBILIER (الملحق 24)

اد تقدم عميل للبنك بطلب تمويل عقاري بصيغة المرابحة بهامش ربح مقدر ب 6.25% ويقدر مبلغ التمويل 5000.000.00 دج ومدة هذا التمويل 30 سنة ويتم تسديدها وفق دفعات شهرية ومن خلال الاستعانة بالمحاكاة المقدمة من طرف البنك فان تكلفة التمويل تكون:

$$\text{حساب إجمالي الأقساط} = 360 \times 27707.27 = 9974617.2$$

$$\text{مبلغ التمويل} - \text{إجمالي الأقساط} = \text{تكلفة التمويل}$$

$$\text{تكلفة التمويل} = 9974617.2 - 5000.000.00$$

$$\text{تكلفة التمويل} = 974617.2 \text{ دج}$$

المقارنة:

حالة التمويل المدعم:

بناء على المعطيات المتوفرة، يمكن القول ان في حالة التمويل المدعم في التمويل التقليدي (قرض ربوي) والتمويل الإسلامي (بالمرابحة) على مدى 10 سنوات فان التمويل التقليدي يظهر تفوقا من حيث التكلفة المنخفضة وتقدر ب 142.338.68 دج بفضل الدعم بنسبة 1%، مقارنة بالتمويل الإسلامي الذي تصل تكلفته الى 784.036.37 دج رغم وجود دعم بنسبة ربح 4.25% وعليه فان التمويل التقليدي المدعم يعد الخيار الأقل تكلفة، وبالتالي يفضل العميل التعامل بالنظام التقليدي من اجل تخفيض التكاليف المالية، دون مراعاة شرعية المعاملة المالية.

حالة التمويل طويل الأجل محاكاة:

يمكننا القول انه في حالة التمويل لمدة 30 سنة وبنسبة فائدة موحدة قدرها 6.25%، تتساوى تكلفة التمويل في كلا النظامين، حيث بلغ 974.617.2 دج لكل منهما، لكن توجد اختلافات أخرى وهي:

-المرابحة تظهر هامش الربح بشكل واضح 5.474.621.44 دج بينما في القرض التقليدي يضاف تامين (SGCI) بقيمة 40162.00 دج لا يظهر في المرابحة

-في المراجعة دفع هامش جدبة، بينما في القرض التقليدي تسمى المساهمة الشخصية

-توزيع المعلومات والتكاليف تختلف حسب الصيغة، مما يجعل المراجعة أكثر شفافية من القرض

انطلاقا من المعطيات السابقة يمكن تلخيص الفروقات الأساسية بين التمويل العقاري التقليدي والتمويل العقاري الإسلامي على النحو التالي:

جدول(5): يمثل الفروقات الجوهرية بين التمويل العقاري في النظام التقليدي والنظام الإسلامي

مستوى الاختلاف	التمويل التقليدي (قرض ربوي)	التمويل الإسلامي (صيغة المراجعة)
العلاقة بين البنك والعميل	العلاقة تقوم على أساس القرض بفائدة، حيث يعتبر البنك دائنا والعميل مدينا	العلاقة تقوم على أساس البيع، حيث يشتري البنك العقار المطلوب ويقوم ببيعه للعميل بهامش ربح معلوم، البنك (البائع) العميل (المشتري)
الصيغة التمويلية	لا تتوافق مع الشريعة الإسلامية، كونها تعتمد على الفائدة (الربا) المحرمة شرعا	صيغة المراجعة تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، حيث تتم العملية عبر بيع وشراء حقيقي
مضمون المعاملة المالية بين الطرفين	البنك لا يمتلك العقاري فعليا، بل يقدم مبلغا للعميل الذي يتصرف به بنفسه(دين)، ولا يتحمل أي مخاطر في المعاملة	البنك يشتري العقار فعليا باسمه ويتحمل مخاطر التملك المؤقت، ثم يبيعه للعميل مما يجعل المعاملة مشروعة إسلاميا
العائد	عائد هو قيمة الفوائد المترتبة عن القرض	عائد البنك يحسب على أساس نسبة هامش الربح
التأخر وعدم السداد	يحتسب غرامات تأخير تضاف للفائدة	لا تحتسب غرامات ربوية، وتحتسب تعويضات عن الضرر بشرط شرعي

الضمانات	يشترط تقديم ضمانات مثل رهن العقار، التأمين على الحياة والعقار	يطلب ضمانات مشابهة لكنها تخضع لضوابط الشريعة الإسلامية، مثل عدم اشتراط التأمين التجاري المحرم او الفوائد على الضمانات
التكلفة	أقل تكلفة اذا كان معدل الفائدة أقل من هامش الربح والعكس صحيح	أقل تكلفة اذا كان هامش الربح المطبق على التمويل أقل من معدل الفائدة والعكس صحيح
المخاطر	أقل عرضة للمخاطر	أكثر عرضة للمخاطر

المصدر: إعداد الطالبة بناء على نتائج الدراسة الميدانية

خلاصة الفصل:

تناول هذا الفصل دراسة مقارنة بين التمويل العقاري في النظام التقليدي ونظام الصيرفة الإسلامية ومدى مساهمة كل نظام في التمويل العقاري في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة 2021-2025 وذلك من خلال الاعتماد على:

-دراسة واقع التمويل العقاري لكل من النظامين على مستوى البنك

-مقارنة على مستوى الإجراءات الإدارية المعتمدة في كل من النظامين

-جدول الإهلاك

-مقارنة على مستوى المخاطر والتكلفة

وعليه توصلنا الى ان التمويل بالنظام التقليدي كان الأكثر تمويلا للعقار بالنسبة للنظام الإسلامي، اما من ناحية الإجراءات فهناك اختلاف واضح حيث النظام التقليدي يقوم على التمويل ماليا مقابل أخذ الفائدة اما النظام الإسلامي يقوم على مبدأ البيع مقابل ربح معلوم وأخيرا المعاملة بالنظام التقليدي تكون اقل تكلفة من النظام الإسلامي، لكنه اقل عرضة للمخاطر من النظام الإسلامي.

الخاتمة



الخاتمة:

لا يزال التمويل العقاري يمثل إحدى العقبات الأساسية التي تعيق تطور قطاع السكن، كما يشكل تحدياً مستمراً للحكومات الجزائرية المتعاقبة، والتي سعت إلى معالجة أزمة السكن والحد من آثارها الاقتصادية والاجتماعية عبر تبني حزمة من السياسات والإجراءات، وقد شكّل الدور التمويلي للمؤسسات المصرفية (البنوك) الأداة الرئيسية لتجسيد تلك السياسات والمشاريع التنموية في المجال العقاري.

ومنه سعت هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على الفروقات الجوهرية بين آليات التمويل العقاري المعتمدة في النظام التقليدي والآليات المعتمدة في النظام الإسلامي، مع التركيز على مدى مساهمة كل منها في دعم وتنمية القطاع العقاري، كما تهدف الدراسة إلى تقديم مقارنة تبيّن أوجه التشابه والاختلاف بين النظامين

من خلال النتائج المتواصل إليها في الدراسة الميدانية التي أجريت على مستوى البنك الوطني الجزائري يعملنا للإجابة على الإشكالية الرئيسية والمتمثلة في " ما هو واقع التمويل العقاري في البنك الوطني الجزائري في ظل النظامين التقليدي والإسلامي خلال الفترة 2021-2025؟

ساهم البنك الوطني الجزائري في تمويل السوق العقارية الجزائرية خلال الفترة 2021-2025 بشكل جيد وفعال حيث تبين لنا ان النظام التقليدي أكثر مساهمة وذلك راجع للإقبال الكبير على المعاملات التقليدية الأكثر مرونة مقارنة بالنظام الإسلامي الذي يُقيد بضوابط شرعية تحد من تنوع المنتجات المالية وتقلل من جاذبيته لدى شريحة واسعة من العملاء، اما بالنسبة للمصدر الأقل تكلفة فهو يعتمد على الفارق بين هامش الربح و معدل الفائدة الذي دائما ما يكون منخفض في النظام التقليدي ومنه يمكن القول ان أساليب التمويل العقاري في النظام التقليدي أكثر نجاعة وفعالية من النظام الإسلامي بغض النظر عن شرعية المعاملة من عدمها.

اختبار صحة الفرضيات

الفرضية الأولى:تختلف مصادر التمويل والمبادئ التي تحكمها بين النظام التقليدي والنظام الإسلامي

يكنم اختلاف مصادر التمويل بين النظامين التقليدي والإسلامي في طبيعة مصادر التمويل والمبادئ التي تحكمها، فالنظام التقليدي يعتمد أساساً على أدوات تمويلية مثل السندات والأسهم الممتازة التي

تتطوي على فائدة ثابتة تُعد غير جائزة من منظور الشريعة الإسلامية في المقابل يقوم التمويل الإسلامي على بدائل شرعية وأولها حظر التعامل بالفائدة (الربا) و تعويضها بالقروض الحسنة وصيغ المربحة المشاركة والمضاربة...، التي تركز على مبدأ الغنم بالغرم وتخضع لأحكام الفقه الإسلامي مما يُبرز الفارق الجوهرى بين النظامين في البنية التمويلية والمنطلقات التشريعية

الفرضية الثانية: توجد فروقات واضحة في إجراءات منح التمويل العقاري بين النظام التقليدي ونظام الصيرفة الإسلامية

من خلال دراسة إجراءات منح التمويل العقاري تبين لنا أن النظام التقليدي ونظام الصيرفة الإسلامية من ناحية معالجة الملف أو آلية اتخاذ القرار يُعالج النظام التقليدي الطلبات بشكل سريع اي على مستوى البنك، بينما يعتمد النظام الإسلامي مسارًا مزدوجًا يشمل التحقق من مدى توافق العملية مع أحكام الشريعة الإسلامية هذا ما يؤدي إلى تأخير نسبي في إصدار القرار (رد المديرية العامة) بسبب ضرورة موافقة هيئة الرقابة الشرعية ، كما تختلف الإجراءات اللاحقة لمنح التمويل، حيث يُشترط في النظام الإسلامي تنفيذ صيغ تمويل شرعية كعقد المربحة أنه يستوجب ملكية المصرف للعقار قبل بيعه للعميل خلافًا للنظام التقليدي الذي يكفي برهن العقار بعد توقيع اتفاقية القرض وتنعكس هذه الفروقات على البنية الإجرائية لكل نظام بما يعكس اختلاف المبادئ والمرجعيات التي يستند إليها كل منهما.

الفرضية الثالثة: الأساليب التمويلية الإسلامية في التمويل العقاري تنتج مخاطر عالية مقارنة بالأساليب التمويلية التقليدية

من خلال تحليل الضمانات للملفات قيد الدراسة تبين لنا ان الأساليب التمويلية الإسلامية أكثر عرضة للمخاطر مقارنة بنظيرتها التقليدية حيث تعمل الأساليب التقليدية على تأمين قروضها العقارية عن طريق مؤسسات مختصة في ذلك كشركة ضمان القرض العقاري التي تضمن تسديد القرض في حالة إفلاس العميل او الوفاة

الفرضية الرابعة: الصيغ التمويلية التقليدية أكثر فعالية و أقل تكلفة مقارنة بالصيغ التمويلية الإسلامية

من خلال نتائج الدراسة الميدانية ومقارنة ملف العميل المتحصل على تمويل بصيغة المربحة للأمر بالشراء المدعم والعميل المتحصل على قرض بسعر الفائدة المدعم تبين لنا ان العميل التقليدي استفادة من قرض بأقل تكلفة مقارنة بالعميل الإسلامي ومنه يمكن القول ان الصيغ التمويلية التقليدية أكثر فعالية

وأقل تكلفة مقارنة بالصيغ التمويلية الإسلامية وهذا راجع لتعدد الصيغ في النظام التقليدي وتنوع معدل الفائدة مقابل ارتفاع هامش الربح في النظام الإسلامي وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الرابعة

النتائج:

- يبرز النظام الإسلامي التزاما أكبر بالضوابط الشرعية مما يطيل من إجراءات التمويل مقارنة بالنظام التقليدي
- تسعى الصيغ التمويلية الإسلامية لتحقيق العدالة وتقاسم المخاطر في حين يركز التقليدي على ضمان الربحية
- يعتمد التمويل الإسلامي على المرابحة كبديل للفائدة، مما يُعيد صياغة العلاقة بين الممول والمستفيد كعلاقة تجارية لا إقراضية
- التمويل العقاري الإسلامي ينطوي على مخاطر أعلى مقارنة بالتقليدي
- الصيغ التمويلية التقليدية أكثر فعالية وأقل تكلفة من الصيغ التمويلية الإسلامية

التوصيات:

- تطوير الصيغ التمويلية الإسلامية بما يحقق الكفاءة ويقلل من تعقيد الإجراءات
- دعم الابتكار في المنتجات المالية الإسلامية لتوسيع قاعدة العملاء
- العمل على تقليل التكاليف المرتبطة بالصيغ الإسلامية للمساهمة في خفض هامش الربح
- تسريع عمليات المراجعة الشرعية من خلال تخصيص لجان أو وحدات مستقلة للفتوى داخل المؤسسة

آفاق الدراسة:

- إن المقارنة بين النظام التقليدي والنظام الإسلامي في البنوك ليس بالأمر الهين ولا هو سهل كما يعتقد البعض، خاصة من ناحية التعامل على المستوى الميداني فهو مليء بالصعوبات سواء على مستوى الدراسة في حد ذاتها التي تحتاج الكثير من الصبر والجد أو على مستوى توفير المعلومات والمعطيات من منبعها

حيث حاولنا في هذه الدراسة إبراز أهم الفروقات الجوهرية للتمويل العقاري بين النظام التقليدي والنظام الإسلامي في البنوك إلا أننا أغفلنا جوانب عديدة يمكن أن تكون موضوع للدراسة



قائمة المصادر و

المراجع

القران الكريم والأحاديث النبوية الشريفة:

- 1- آيات من سورة البقرة
- 2- آيات من سورة التوبة
- 3- آيات من سورة النساء
- 4- رواه البخاري ومسلم وابن ماجه
- 5- رواه أحمد والترمذي والنسائي وأبو داود وابن حجة

الكتب:

- 1- هشام محمد القاضي، التمويل العقاري، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، طبعة أولى 2011
- 2- شوقي بورقبة، التمويل في البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية، جامعة فرحات عباس سطيف الجزائر، 2013
- 3- الحجازي عبيد علي أحمد، مصادر التمويل، بيروت، دار النهضة، 2001
- 4- محمد بشير علي، القاموس الاقتصادي المؤسسة العربية للدراسات والنشر بيروت، 1985
- 5- أمير عبد اللطيف مشهور، الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي، مكتبة مدبولي، القاهرة، 1990
- 6- عائشة الشراوي المالقي، البنوك الإسلامية التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق المركز الثقافي العربي الدار البيضاء، 2000
- 7- إسماعيل محمد هاشم، مبادئ الاقتصاد التحليلي دار النهضة العربية، بيروت، 1977
- 8- مصطفى رضا عبد الرحمان، يحي أحمد قللي، مبادئ المحاسبة المالية مركز الاسكندري للكتاب الاسكندرية، 1996
- 9- عادل عبد الهادي، حسن الهمودي، الموسوعة الاقتصادية، دار ابن خلدون ط 1، بيروت، 1980
- 10- محمد صالح عبد القادر، نظريات التمويل الإسلامي، دار الفرقان، عمان، 1997

- 11- غسان محمود إبراهيم، منذر قحف، الاقتصاد الإسلامي علم أو وهم، دار الفكر، دمشق، ط1، 2000
- 12- منذر قحف قضايا معاصرة في النقود والبنوك والمساهمة في الشركات، جدة، البنك الإسلامي للتنمية المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، 1993
- 13- نور الدين عتر المعاملات المصرفية والربوية وعلاجها في الإسلام، مؤسسة الرسالة، بيروت، طبعة 4، 1980
- 14- محمد بوجلال، البنوك الإسلامية، نشأتها، تطورها، نشاطها، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1990
- 15- الحجازي عبيد علي احمد، (مصادر التمويل)، دار النهضة، لبنان، 2001
- 16- ثروت عبد الحميد، إنفاق التمويل العقاري، "دراسة في أحكام قانو التمويل العقاري والتشريعات المقارنة" دار الجامعة الجديدة، اسكندرية، مصر، 2007
- 17- أيمن سعد سليم، مشكلات التمويل العقاري، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005
- 18- صلاح الدين السيسي، التمويل العقاري والتنمية الاقتصادية والاجتماعية، دار الفجر للنشر، القاهرة، 2009
- 19- أبو عتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية، بهاء الدين للنشر والتوزيع، قسنطينة، 2000
- 20- محمود حسين الوادي، المصارف الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العلمية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة الأردن، 2007
- 21- حسين شحاتة، صيغ التمويل العقاري المعاصرة في ميزان الشريعة الإسلامية، موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي، 2010

المجلات ومقالات:

- 1-زغيب مليكة، استراتيجيات المزيج التمويلي الأمثل، دراسة حالة المؤسسات العمومية الاقتصادية الجزائرية، أبحاث روسيكادا، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سكيكدة، عدد رقم 01، ديسمبر 2003
- 2-قويدري محمد، سبع فاطمة الزهراء، أساسيات صيغ التمويل الإسلامي المطبقة في الاقتصاد الإسلامي مجلة التراث، الأغواط، العدد8، رقم 01، 2018
- 3-محمد سعيد محمد الرملاوي، الأرباح والفوائد في ميزان الفقه الإسلامي (دراسة تطبيقية معاصرة)، كلية الشريعة والقانون بالجامعة الأزهر، العدد الثلاثون، الجزء الأول، 2015
- 4-أحمد صبحي عيادي، عقد الجعالة وتطبيقاته المصرفية، مجلة البحوث الاقتصادية جامعة الشهيد لخضر، الوادي الجزائر، ال عدد4، 2018
- 5-هند مهداوي، سليمة غرزي سعر الفائدة(الربا) بين الاقتصاد الإسلامي والوضعي، مقارنة فكرية مجلة جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية، قسنطينة الجزائر، ال عدد03، مجلد 35، 2021
- 6-محمد بوخريص، مفهوم العقار السياحي وموارده السياحية، مجلة القانون العقاري، جامعة البليدة2، العدد3، المجلد8، 2021
- 7-بليمان يمينة، عقود الإذعان وحماية المستهلك، مجلة العلوم السياسية، المجلد30، العدد02، كلية الحقوق، جامعة الاخوة منتوري، قسنطينة، 2019
- 8-جمال العسالي، سويبي طه عبد الرحمان، البنوك الإسلامية، قراءة في المبادئ والاسس وأساليب التمويل، مجلة دفاتر اقتصادية، جامعة زيان عاشور، الجلفة، العدد1، 2013
- 9-محمد سحنون، الاقتصاد النقدي والمصرفي، دار البهاء الدين للنشر والتوزيع، قسنطينة، مجلد1، 2003

- 10-قوال زاوية ايمان، إسماعيل مراد، بومدين اونان، القروض العقارية في الجزائر-دراسة حالة-مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، الجزائر، العدد السابع، جوان 2017
- 11-بن الدين فاطمة، مفهوم القرض العقاري، مجلة دراسات في الوظيفة العامة، المركز الجامعي، البيض، العدد الثالث، جوان 2015
- 12-زرارة عواطف، دور عقد المرابحة في التمويل المصرفي لمشاريع الاستثمار، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، كلية القانون جامعة الشارقة 2013
- 13-يحي الشريف نصير، مزغيش عبير، دراسة في أحكام عقد المرابحة، مجلة الفكر، جامعة محمد خضير، بسكرة، العدد01، المجلد17، 2022
- 14-نور الدين برأهمي، احمد بالخير، عقد المرابحة في ظل القانون الجزائري وتطبيقاته في المصارف، مجلة الشهاب، العدد2، المجلد 10، 2024
- 15-بن مالك إسحاق، قدة حبيبة، المرابحة كصيغة من صيغ التمويل في البنوك الإسلامية، دفاتر السياسة والقانون، جامعة قاصدي مرياح، ورقلة، الجزائر، العدد01، المجلد15، 2023
- 16-علالفاشي، جيلاني عشير، مخاطر القروض العقارية وآليات مواجهتها، مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، العدد3، المجلد4، 2024

رسائل واطروحات:

- 1-بولعيد بلوج، المنهج الإسلامي لدراسة وتقييم المشروعات الاستثمارية، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة قسنطينة
- 2-بن غرة محمد، باحث دكتوراه، صيغ التمويل في الاقتصاد الإسلامي ودورها في تحقيق الانضباط المالي، جامعة تلمسان
- 3-محمد سحنون، المؤسسات المصرفية والسياسات النقدية في الاقتصاد اللاربوي، رسالة دكتوراه، غير منشورة، جامعة قسنطينة، 2001

- 4- سليمان ناصر، تطوير صيغ التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية، رسالة ماجستير، منشورة، المطبعة العربية، غرداية، 2002
- 5- عرار الياقوت، التمويل العقاري، مذكرة الماجستير في الحقوق، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، 2008-2009
- 6- جحايشية نورة، العقد الاستهلاكي في التشريع الجزائري، أطروحة نيل شهادة الدكتوراه، قانون اعمال كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة 08 ماي 1945، قالمة، 2021-2022
- 7- نويري محمد امين، عبد الحق لخداري، "خصوصية أطراف عقد الاستهلاك في التشريع الجزائري"، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية السياسية والاقتصادية، جامعة العربي التبسي تبسة، العدد 02، المجلد 57 سنة 2020
- 8- مطهري كمال، دراسة مقارنة بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، باحث في صف الدكتوراه، جامعة تلمسان، 2017

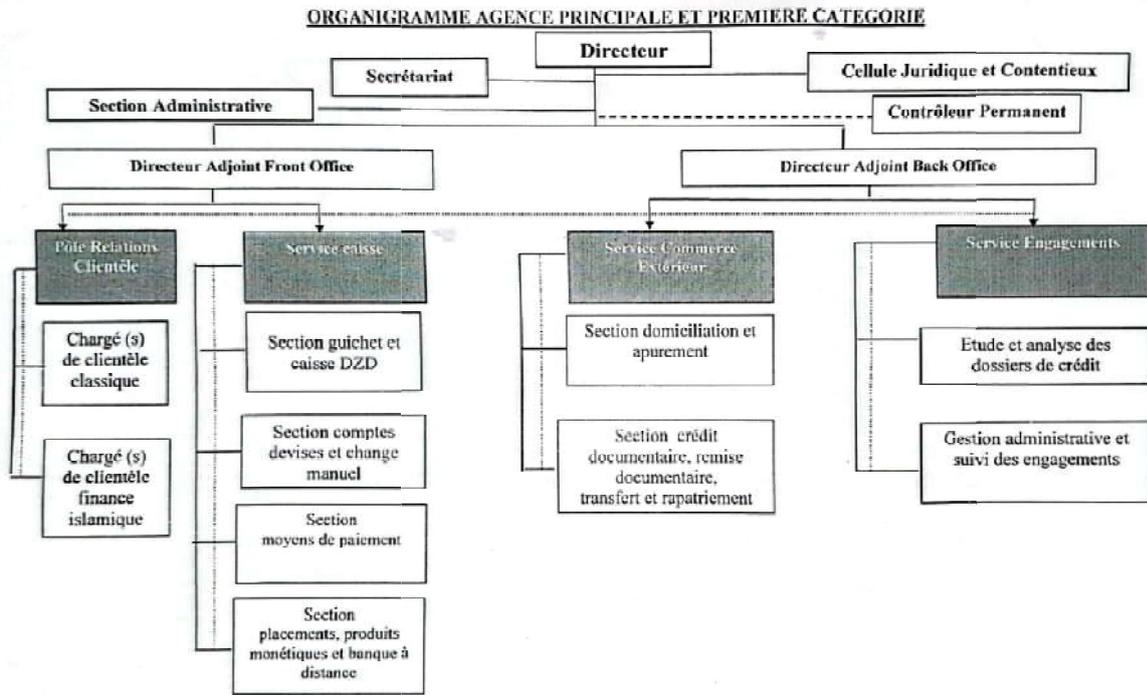
المدخلات:

- 1- بوزيد الياس، مداخلة بعنوان الحتمية الالية المصرفية في القروض العقارية، ضمن فعاليات ملتقى التحديث العقاري، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة تلمسان، 19 ديسمبر 2013

الملاحق



الملحق 1



Légende : Liaisos hiérarchiques

الملحق 2

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
AP TEBESSA 491

STATISTIQUE CREDIT CLASSIC DU 31-DEC-2021 AU 31-MAR-2025

DATE	31 DEC 2021		31 DEC 2022		31 DEC 2023		31 DEC 2024		31-mars-25	
	NOMBRE	MONTANT	NOMBRE	MONTANT	NOMBRE	MONTANT	N	MONTANT	N	MONTANT
Resources										
C/CHEQUE.I (200)	10054	509 447 696,57	10286	531 035 378,80	10665	547 286 920,12	11121	583 296 786,11	11148	593 188 316,08
C/EPARGNE.I (260)	2758	200 656 199,81	2889	2 176 286 041,51	3196	2 303 618 218,60	3487	2 550 591 883,32	3555	2 614 915 961,72
C/COURANT.I (300)	3375	7 725 476 513,61	3450	7 889 140 555,90	3535	7 968 823 138,52	3629	8 035 911 893,58	3646	8 039 911 464,34
DAT (385)	56	45 132 000 000,00	58	45 145 130 000,00	59	45 158 130 000,00	60	45 161 630 000,00	60	45 161 630 000,00
BDC (L15)	8	64 000 000,00	10	185 000 000,00	11	189 000 000,00	12	204 000 000,00	12	204 000 000,00
TOTAL	16251	53 631 580 409,95	16693	55 926 592 949,21	17465	56 166 858 477,33	18300	56 544 430 563,01	18421	56 613 645 742,14
Finanç. Op.										
CREDIT IMMOBILIER (535-3)	84	48 591 771,13	139	132 451 584,50	281	463 276 801,75	369	645 718 099,16	425	694 928 597,09
CREDIT CONFORT (511)	70	41 200 000,00	102	79 652 000,00	174	106 895 000,00	227	189 468 000,00	236	199 452 000,00
CREDIT AUTO (510)	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	3 500 000,00	3	5 630 000,00
CNA-C-ANADE-ANGEM (536)	756	37 560 028,24	775	80 239 912,94	788	100 448 836,29	805	119 398 636,44	808	121 777 350,95
INVESTISSEMENT (502-530)	28	74 021 358,84	30	11 617 513,49	32	69 703 288,11	36	81 694 344,80	36	82 545 874,80
TOTAL	940	241 313 183,13	1046	304 061 010,93	1275	740 323 926,15	1 439	1 039 779 080,40	1 498	1 104 329 922,84

14 AVR. 2025

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
AP TEBESSA 491

الملحق 3

STATISTIQUE FINANCE ISLAMIQUE 31 - DEC - 2021 AU 31 - MAR - 2025

DATE	31 DEC 2021		31 DEC 2022		31 DEC 2023		31 DEC 2024		31-mars-25		
	NOMBRE	MONTANT	NOMBRE	MONTANT	NOMBRE	MONTANT	N	MONTANT	N	MONTANT	
RESSOURCES	C/CHEQUE (231)	171	17 608 630,22	320	30 994 115,94	521	34 942 363,77	709	49 892 241,53	734	47 113 548,80
	C/EPARGNE (266)	201	141 452 245,74	399	733 484 525,63	628	367 370 768,73	790	465 077 890,47	829	503 475 569,57
	C/COURANT (312)	8	234 945,79	31	5 299 354,67	42	18 527 885,39	52	18 690 730,76	57	18 997 901,66
	C/RR (385)	11	17 000 000,00	19	19 780 000,00	24	17 900 000,00	25	1 : 456 000,00	26	21 750 000,00
	TOTAL	392	177 296 821,76	769	18 156 477,24	1275	433 442 918,89	1576	550 110 852,76	1646	591 337 020,03
FINANCEMENT	MOURABANA IMMOBILIER (315)	3	4 922 155,86	3	12 606 840,65	11	17 309 177,16	11	32 110 863,96	7	32 110 063,06
	MOURABANA EQUIPEMENT (507)	0	0,00	1	54 959,88	55	6 204 541,94	65	20 596 372,00	70	22 085 597,59
	MOURABANA AUTOMOBILE	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
	L'APA AKARIA	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
	TOTAL	3	4 922 155,86	4	18 413 494,57	40	23 413 719,10	70	52 717 335,96	77	54 206 561,55

البنك الوطني الجزائري
B.N.A / AP - TEBESSA 491
03 AVR. 2025
Pour Acquit للتحويل

الملحق 4



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe III à la circulaire n° 2308 du 04/03/2021.

Agence :

Offre Mourabaha Immobilier

✓ **Résultat de la simulation**

- Nom et prénoms ;
- Date de naissance ;
- Revenu net mensuel ;
- Prix d'achat du logement ;
- Dépôt de garantie « Hamich Al Jiddiya » ;
- Prix de vente du logement ;
- Délai de paiement maximum ;
- Délai de paiement demandé ;
- Commission de gestion en TTC ;
- La marge appliquée ;
- Mensualité ;
- Prix de revient ;

✓ **Les documents à fournir en cas d'acceptation de la présente offre :**

- La présente offre revêtue de votre signature ;
- Une demande d'achat Mourabaha immobilier selon le modèle BNA ;
- Une copie de la pièce d'identité en cours de validité ;
- Fiche familiale ;
- Acte de naissance ;
- Certificat de résidence ;
- Copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels ;
- Attestation de travail récente et les trois dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés ;
- Les trois derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés ;
- Les bilans et comptes de résultats des trois derniers exercices pour les non-salariés (commerçants) postulant à un financement supérieur à vingt millions de DA ;
- Un extrait de rôle de date récente pour les non-salariés ;
- Une autorisation de consultation de la Centrale des Risques Entreprises et Ménages « C.R.E.M » signée.

1/2

✓ **Les conditions à la mise en place de la Mourabaha immobilier :**

- Ouverture d'un compte chèque islamique et son provisionnement du montant de la commission de gestion.
- Versement d'un dépôt de garantie (Hamich Al Jiddiya) ;
- Signature de l'engagement d'achat du logement auprès de la banque qui doit comporter l'indication des spécificités du logement à acquérir et les obligations de chacune des parties contractantes ;
- Signature de la convention Mourabaha Immobilier
- Signature de l'acte de vente du logement ;

- Recueil des garanties ci-après :

- La souscription, avec subrogation au profit de la banque, d'une police d'assurance décès-IAD Takaful ;
- La souscription, avec subrogation au profit de la banque d'une police d'assurance catastrophes naturelles « CAT-NAT » ;
- Le recueil de l'hypothèque de premier rang au profit de la banque dès le transfert de propriété.

✓ **Validité de l'offre :**

- La durée de validité de cette offre est de 15 jours à compter de la date de sa délivrance.

Faite àle.....

Le Demandeur

Le Directeur d'Agence



البنك الوطني للبلاد
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe VI à la circulaire n° 2308 du 04/03/2021.

**CHECK LIST DES DOCUMENTS CONSTITUTIFS DU DOSSIER
FINANCEMENT MOURABAHA IMMOBILIER**

Le dossier du client acheteur :

- Une copie de la pièce d'identité en cours de validité.
- Fiche familiale.
- Acte de naissance.
- Certificat de résidence.
- Copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels.
- Attestation de travail récente et les trois dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés.
Les justificatifs de revenus remis par les non-résidents doivent être visés par les services consulaires territorialement compétents.
- Relevé de compte pour les trois derniers mois.
- Les trois derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés.
- Les bilans et comptes de résultats des trois derniers exercices pour les non-salariés (commerçants) postulant à un financement supérieur à vingt millions de DA.
- Un extrait de rôle de date récente pour les non-salariés.

Le dossier du co-acheteur :

- Une copie de la pièce d'identité en cours de validité.
- Fiche familiale.
- Acte de naissance.
- Certificat de résidence.
- Copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels.
- Attestation de travail récente et les trois dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés.
Les justificatifs de revenus remis par les non-résidents doivent être visés par les services consulaires territorialement compétents de leur lieu de résidence.
- Les trois derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés.
- Les bilans et comptes de résultats des trois derniers exercices pour les non-salariés (commerçants) postulant à un financement supérieur à vingt millions de DA.
- Un extrait de rôle de date récente pour les non-salariés.

BNA **البنك الوطني الجزائري**
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe VI à la circulaire n° 2308 du 04/03/2021.

**CHECK LIST DES DOCUMENTS CONSTITUTES DU DOSSIER
FINANCEMENT MOURABAHIA IMMOBILIER**

Le dossier du client acheteur :

- Une copie de la pièce d'identité en cours de validité.
- Fiche familiale.
- Acte de naissance.
- Certificat de résidence.
- Copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels.
- Attestation de travail récente et les trois dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés.
Les justificatifs de revenus remis par les non-résidents doivent être visés par les services consulaires territorialement compétents.
- Relevé de compte pour les trois derniers mois.
- Les trois derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés.
- Les bilans et comptes de résultats des trois derniers exercices pour les non-salariés (commerçants) postulant à un financement supérieur à vingt millions de DA.
- Un extrait de rôle de date récente pour les non-salariés.

Le dossier du co-acheteur :

- Une copie de la pièce d'identité en cours de validité.
- Fiche familiale.
- Acte de naissance.
- Certificat de résidence.
- Copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels.
- Attestation de travail récente et les trois dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés.
Les justificatifs de revenus remis par les non-résidents doivent être visés par les services consulaires territorialement compétents de leur lieu de résidence.
- Les trois derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés.
- Les bilans et comptes de résultats des trois derniers exercices pour les non-salariés (commerçants) postulant à un financement supérieur à vingt millions de DA.
- Un extrait de rôle de date récente pour les non-salariés.

II.E CO-EMPRUNTEUR OU CAUTION

S'agit-il du conjoint ? Oui Non

1- IDENTIFICATION :

Nom :
Prénom :
Fils (filles) de : et de :
Date et lieu de naissance :
Situation familiale : célibataire marié (e) veuf (ve)
Adresse du domicile actuel :
N° (si (mobile, fixe) :
Pièce d'identité N° : délivrée le :
N° sécurité sociale :
Registre de commerce N° : Identification fiscale :
Domiciliation bancaire : banque CCP
RIB/RIP :

2- SITUATION PROFESSIONNELLE :

Nom et adresse de l'employeur : N° Tél :
Date de recrutement :
Situation : permanent (e) contractuel (le)
Poste occupé :

3- SITUATION FINANCIERE :

a. Revenus :
Revenu mensuel de l'intéressé (co-emprunteur ou caution) : DA.
Revenu du conjoint : DA.
Revenu des enfants : DA.
Autres (à détailler) : DA.
Nombre de personnes à charge :

b. Crédit en cours :
Nature du crédit :
Banque :
Montant de l'échéance :
Date de la dernière échéance :

III.E CREDIT SOLLICITE

1- Objet du crédit :

Acquisition d'un logement neuf achevé auprès d'un promoteur.
 Acquisition d'un logement vendu sur plans.
 Acquisition d'un logement auprès d'un particulier.
 Auto construction.
 Extension d'une habitation.
 Travaux d'aménagement.

2- Renseignements sur le bien immobilier objet de financement :

Adresse :
Prix d'acquisition du logement ou devis des travaux d'extension, d'aménagement ou de construction du logement : DA.

3- Structure de financement :

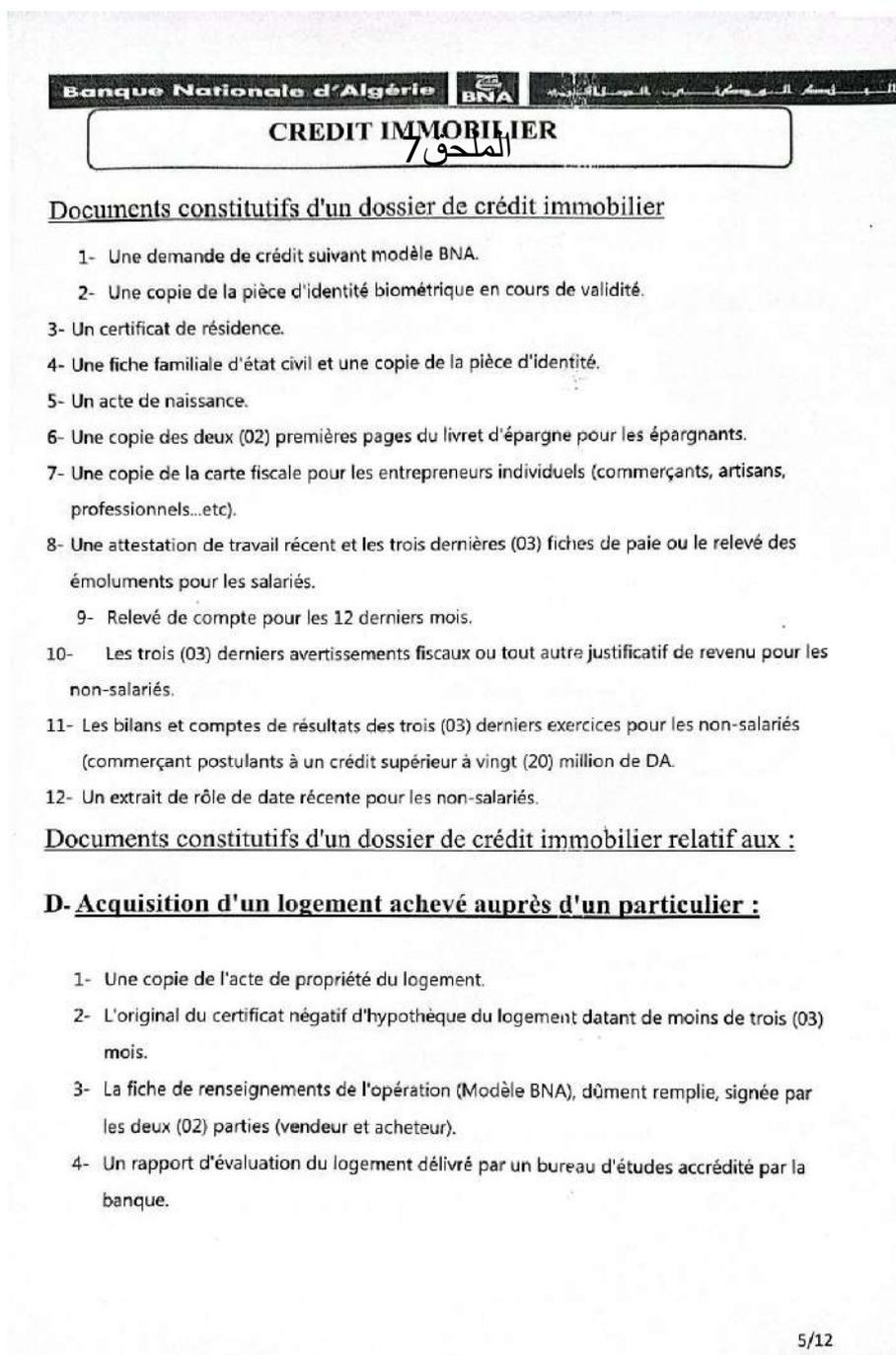
Montant de l'apport personnel :
Autres apports (aide d'accès à la propriété CNL, FNPOS, ...etc.) :
Montant du crédit sollicité :

IV. DECLARATION SUR L'HONNEUR

J'atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la BNA tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle jugera utile de me demander et l'autorise à procéder à leur vérification.

Fait à le

**SIGNATURE DE L'EMPRUNTEUR SIGNATURE DU CO-EMPRUNTEUR
OU CAUTION**



الملحق 8

BNA **البنك الوطني الجزائري**
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe IV à la circulaire n° 2382 du 19 juillet 2022

ACQUISITION D'UN LOGEMENT DE PARTICULIER A PARTICULIER
FICHE DE RENSEIGNEMENTS

I- Identification des parties

ENTRE LES SOUSSIGNES
M/Mme/Mlle (nom et prénom).....
demeurant à (adresse).....
agissant en sa qualité de propriétaire
ci-après dénommé(e) "LE VENDEUR"
d'une part

et

M/Mme/Mlle (nom et prénom).....
demeurant à (adresse).....
ci-après dénommé(e) (s) "L'ACQUEREUR"
d'autre part

IL A ETE CONVENU ET ARRETE CE QUI SUIV :

Par les présentes, le VENDEUR, en s'obligeant et en obligeant solidairement et indivisiblement entre eux ses héritiers et ayants cause à quelque titre que ce soit à toutes les garanties ordinaires de fait et de droit les plus étendues en pareille matière, promet à L'ACQUEREUR, qui s'engage à lui vendre le bien objet de la promesse.

Tel que ledit bien existe, s'étend, se comporte et se poursuit avec ses aisances et dépendances, dans l'état où il sera au jour de la vente, et que L'ACQUEREUR déclare bien connaître pour l'avoir préalablement visité.

II- DESIGNATION ET ORIGINE DE LA PROPRIETE

(Faire une description du bien objet de la promesse ainsi que sa situation au jour des présentes et au jour de sa délivrance, à savoir s'il est libre de toute occupation ou occupé par le promettant)

Type

Adresse (localisation)

La superficie du bien concerné est la suivante.....

Situation du bien.....

Le VENDEUR est propriétaire dudit immeuble pour l'avoir acquis selon acte dressé le devant Maître....., notaire
à..... au bureau de la conservation de..... sous le volume
..... et numéro

III- PRIX DE LA VENTE

Le prix convenu entre les deux (02) parties est de (somme en lettres)..... Dinars
(.....) payable comptant comme suit :

< Apport personnel :
< Prêt bancaire :

Fait à, le

Signature des parties

Vendeur	Acheteur
Lu et approuvé	Lu et approuvé

2

الملحق 9

BNA البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe II à la circulaire n° 2382 du 19 juillet 2022

DRE :
AGENCE :

DEMANDE DE CREDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS

I.L'EMPRUNTEUR

1- IDENTIFICATION :
Nom :
Prénom :
Fils (fille) de : et de :
Date et lieu de naissance :
Situation familiale : célibataire marié (e) veuf (ve)
Adresse du domicile actuel :
N° tél (mobile, fixe) :
Pièce d'identité N° : délivrée le :
N° sécurité sociale :
Registre de commerce N° : Identification fiscale :
Domiciliation bancaire : banque CCP
RIB/RIP :

2- SITUATION PROFESSIONNELLE :
Nom et adresse de l'employeur : N° Tél :
Date de recrutement :
Situation : permanent (e) contractuel (le)
Poste occupé :

3- SITUATION FINANCIERE :

a. Revenus :
Revenu mensuel de l'intéressé (emprunteur) : DA.
Revenu du conjoint : DA.
Revenu des enfants : DA.
Autres (à détailler) : DA.
Nombre de personnes à charge :

b. Crédit en cours :
Nature du crédit :
Banque :
Montant de l'échéance :
Date de la dernière échéance :

II. LE CO-EMPRUNTEUR OU CAUTION

S'agit-il du conjoint ? Oui Non

1- IDENTIFICATION :
Nom :
Prénom :
Fils (fille) de : et de :
Date et lieu de naissance :
Situation familiale : célibataire marié (e) veuf (ve)
Adresse du domicile actuel :
N° tél (mobile, fixe) :
Pièce d'identité N° : délivrée le :
N° sécurité sociale :
Registre de commerce N° : Identification fiscale :
Domiciliation bancaire : banque CCP
RIB/RIP :

2- SITUATION PROFESSIONNELLE :
Nom et adresse de l'employeur : N° Tél :
Date de recrutement :
Situation : permanent (e) contractuel (le)
Poste occupé :

3- SITUATION FINANCIERE :

a. Revenus :
Revenu mensuel de l'intéressé (co-emprunteur ou caution) : DA.
Revenu du conjoint : DA.
Revenu des enfants : DA.
Autres (à détailler) : DA.
Nombre de personnes à charge :

b. Crédit en cours :
Nature du crédit :
Banque :
Montant de l'échéance : Date
de la dernière échéance :

III. LE CREDIT SOLLICITE

1- Objet du crédit :
 Acquisition d'un logement neuf achevé auprès d'un promoteur.
 Acquisition d'un logement vendu sur plans.
 Acquisition d'un logement auprès d'un particulier.
 Auto construction.
 Extension d'une habitation.
 Travaux d'aménagement.

2- Renseignements sur le bien immobilier objet de financement :
Adresse :
Prix d'acquisition du logement ou devis des travaux d'extension, d'aménagement ou de construction du logement : DA

3- Structure de financement :
Montant de l'apport personnel :
Autres apports (aide d'accès à la propriété CNL, FNPOS, ...etc.) :
Montant du crédit sollicité :

IV. DECLARATION SUR L'HONNEUR

J'atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la BNA tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle jugera utile de me demander et l'autorise à procéder à leur vérification.

Fait à le

SIGNATURE DE L'EMPRUNTEUR SIGNATURE DU CO-EMPRUNTEUR
OU CAUTION

الملحق 10

 **البنك الوطني الجزائري**
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe II à la circulaire n° 2308 du 04/03/2021.

Engagement d'achat

Je soussigné(e) (Mr/Mme/Mlle) ayant fait une la demande d'acquisition du pour l'achat du logement : avec un financement Mourabaha immobilier souscrit auprès de la BNA dont les caractéristiques et les conditions ont été mentionnées dans ladite demande telles que approuvées par la banque sans modifications quelconques.

Je m'engage à :

1. Finaliser l'opération d'achat avec le prix fixé par la banque pour le logement comme suit :

Prix initial :	DA TTC	Marge :	DA
Prix final :	DA TTC auquel j'accepte d'ajouter les frais de l'opération uniquement.		
2. Procéder à un versement, représentant un dépôt de garantie « Hamich Al Jiddiya », qui s'élève à DA
3. Autoriser la banque à prélever la perte éventuelle suite à ma renonciation (éventuelle) à l'achat.

La banque s'engage à ne pas demander au client un dédommagement qui dépasse la valeur réelle des dommages subis suite à l'éventuelle renonciation à l'achat.

Fait à, le

Signature du client **La banque**



الملحق 11

Banque Nationale d'Algérie  **البنك الوطني الجزائري**

البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
SOCIÉTÉ PAR ACTIONS
Au Capital de 150.000.000.000,00 D.A
Siège Social :
8 Bd. Ernesto "Che" Guevara ALGER

A P - TEBESSA « 491 » **TEBESSA le : 18/12/2024**

Boulevard Mahmoud Cherif, BP 255 - Tebessa
N° Tel: 037 58 11 12/15 /Site web: www.bna.dz

V/REFERENCE :
(A rappeler dans la réponse)

N/REFERENCE :
N.B. Ne traiter qu'une opération par lettre

NOTIFICATION D'ACCORD BANCAIRE

À L'ATTENTION DE Mr CHADLI NADA

OBJET : A/S DE VOTRE DOSSIER DE CREDIT IMMOBILIER
Achat d'un logement auprès d'un particuliers (P.A.P)

Monsieur ;

Nous avons l'honneur de vous informer que notre établissement a émis un avis favorable pour le financement d'achat d'un logement auprès d'un particuliers (P.A.P) sous les conditions suivantes :

- Crédit accordé : **5 350 000,00 DA** ;
- Durée : **39 ans (468 mois)**;
- Taux d'intérêt préférentiel : **6,00 %**.

A cet effet ; Nous vous prions de bien vouloir vous présenter à nos guichets pour la formalisation des points suivants :

- Le recueil de l'hypothèque conventionnelle du logement au profit de notre banque ;
- Signature d'une convention crédit immobilier ainsi qu'un billet à ordre ;
- Versement de l'apport personnel qui s'élève à **50 000,00 DA** ;
- Versement de la commission de gestion qui s'élève à **31 832,50 DA** ;
- Souscription d'une assurance des effets des catastrophes naturelles, avec avenant de subrogation souscrit au profit de la BNA ;
- Souscription d'une assurance emprunteur (**AGLIC**) ou (**TALA**) contre le risque décès, invalidité absolue et définitive ;
- Souscription d'une police d'assurance **SGCI** ;
- Signature d'un engagement ferme de provisionner votre compte au montant de la mensualité de : **31 166,05 DA**

Monsieur l'expression de nos salutations les meilleurs.

LE DIRECTEUR D'AGENCE

الملحق 12



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe VIII à la circulaire n° 2308 du 04/03/2021.

....., Le.../.../20.....

Agence :.....

Notification d'accord

Mme, Mr ou Melle

Objet : A/S de votre demande de Mourabaha Immobilier.

En réponse à votre demande de MOURABAHA Immobilier du, nous avons le plaisir de vous marquer notre accord pour vous accompagner dans la réalisation de votre projet qui consiste en(Préciser la désignation complète)aux conditions ci-dessous :

- Prix de vente du logement :DATTC
- Dépôt de garantie « Hamich Al Jiddiya » :
- Délai de paiement :
- Commission de gestion du dossier en TTC :
- La marge appliquée :
- Mensualité :

Nous vous invitons à vous rapprocher de notre agence pour accomplir les formalités suivantes :

- Ouverture d'un compte chèque islamique et son provisionnement du montant des frais de dossier ;
- Versement du dépôt de garantie (Hamich Al Jiddiya) ;
- Signature de l'engagement d'achat du logement auprès de la banque qui doit comporter l'indication des spécificités du logement à acquérir et les obligations de chacune des parties contractantes ;
- Signature de la convention Mourabaha Immobilier ;
- Signature de l'acte de vente du logement par devant le notaire dès son établissement.

Cet accord est valable un mois à compter de la date de sa notification.

Le directeur d'agence

&

الملحق 13

اتفاقية قرض عقاري

بين
البنك الوطني الجزائري، شركة ذات أسهم، ذات رأسمال يقدر بمائة وخمسون مليار دينار جزائري (150.000.000.000 دج)، مسجلة في السجل التجاري تحت رقم 16/00-0012904B00، ر.ت.ج 000016001290414، و
096616070000213، الكائن مقرها ب الجزائر، 08 نهج ارستو "شي عيفان" الممثلة في شخص السيد، بصفته مدير وكالة، والذي يتمتع بكتابة الصلاحيات المنقطة بهذا العقد، والمسمى فيما يلي "البنك"

من جهة،

و

السيد، السيدة أو الأسة المولود (ة)
بتاريخ الساكن (ة) ب.....، الحامل لبطاقة التعريف و/ أو رخصة السياقة رقم الصادرة عن والمسمى فيما يلي "المقترض"

و

السيد، السيدة أو الأسة المولود (ة)
بتاريخ الساكن (ة) ب.....، الحامل لبطاقة التعريف و/ أو رخصة السياقة رقم الصادرة عن والمسمى فيما يلي "المقترض-شريك"

من جهة أخرى

إبانتا لمانكر، اتفق الطرفان على ما يلي:

Page 4 sur 12

الفيرس

موضوع الاتفاقية

تعريف المفردات المستعملة

القسم 1: شروط القرض

- وجهة القرض
- مدة القرض
- مبلغ القرض
- المساهمة الذاتية
- نسبة الفائدة
- سهولة التصبير
- تعينة القرض
- تكلفية تسديد القرض
- التسديد المسبق للقرض
- عقوبات التأخر في التسديد
- التنازل عن القرض

القسم 2: الضمانات

- طبيعة الضمانات المقدمة
- الشروط المتعلقة بالضمانات

القسم 3: أحكام عامة

- فسخ الاتفاقية
- امر بالتحفظ على حسابات المقترض والمقترض-الشريك.
- الممارسة المتأخرة أو الجزئية للتحقوق.

القسم 4: أحكام نهائية

- إجراءات قانونية
- تسجيل وتسديد الحقوق والرسوم
- التبايغ وتعين المسكن
- تسوية النزاعات
- مدة سريان مفعول الاتفاقية
- تعديل الاتفاقية
- إنهاء الاتفاقية
- تاريخ أثر الاتفاقية

Page 3 sur 12

المادة 06.4: تعديل الاتفاقية
أي تعديل لهذه الاتفاقية يجب أن يكون موضوع سند ملحق موقع من الأطراف المتعاقدين.

المادة 07.4: انتهاء الاتفاقية
عند تسديد القرض الممنوع كليا (المبلغ الأساسي، الفوائد، العمولة... إلخ)، تنتهي هذه الاتفاقية على الفور وتنتهي كافة الالتزامات المترتبة عنها.

المادة 08.4: تاريخ سريان المفعول
يتم إصدار خمس (05) نسخ أصلية من هذه الاتفاقية حيث تمنح واحدة منها إلى مفتشية الضرائب الإقليمية المختصة، ويسري مفعولها ابتداء من تاريخ توقيعها وتسجيلها.

توقيع الأطراف المتعاقدين

"المقترض"

"المقترض-الشريك"

عن "البنك"

حرر في: تلمسة بتاريخ:

Page 12 sur 12

موضوع العقد

يتمحور هذا العقد على تحديد شروط وكميات منح القرض العقاري للسيدة الأسة أو السيد..... المسمى فيما يلي "المقترض" والسيدة، الأسة أو السيد..... المسمى فيما يلي "مقترض- شريك".

تعريف المصطلحات المستعملة

في هذه الاتفاقية، تنطبق التعاريف التالية:

- ✓ "البنك": البنك الوطني الجزائري
- ✓ "المقترض": المدين الرئيسي
- ✓ "مقترض شريك": شريك المدين، قد يكون الزوج، فرد آخر من العائلة أو أي شخص آخر (أقارب بنسب مباشرة، الأصول، الفروع أو غيرهم).
- ✓ الاتفاقية: اتفاقية القرض العقاري هذه.
- ✓ "الملحق": عقد محزول يحدد فيه كل تعديل يتم على هذه الاتفاقية.
- ✓ "القرض": الأموال التي يضعها البنك تحت تصرف المقترض قصد تمويل مشروعه العقاري.
- ✓ "وجهة القرض": الاستعمال المنقذ عليه للأموال التي يضعها البنك تحت تصرفه المقترض، وفقا للشروط التي تحددها بنود هذه الاتفاقية.
- ✓ "تاريخ الأثر": التاريخ الذي يستطيع فيه المقترض استعمال أموال القرض طبقا لأحكام هذه الاتفاقية.
- ✓ "مدة سريان المفعول": هي المدة الممتدة بين تاريخ تسجيل الاتفاقية والتاريخ الذي تدخل فيه حيز التنفيذ.
- ✓ "القسط": جزء من القرض يسحب للقرض القابلة للتعبئة جزئيا.
- ✓ "تاريخ تحديد استعمال القرض": تاريخ تحديد سحب القسط الأخير من القرض.
- ✓ "فترة الإغفاء من التسديد": الفترة التي لا يدفع فيها المقترض مرسى الفوائد على الأقساط السبئية وملحة التأمين، في هذه الحالة، تبدأ من الاستعمال الأول للقرض.
- ✓ "الفوائد المؤقتة": الفوائد المستحقة خلال فترة الإغفاء من التسديد.
- ✓ "فترة التسديد": الفترة الممتدة بين تاريخ تسديد القسط الأول إلى غاية تاريخ تسديد القسط الأخير والتي تم تحديدها للتسديد الكلي للقرض.
- ✓ "الدين": رأس المال المتبقى المتوجب دفعه، الفوائد، فوائد ناجمة عن التأخير، العمولات ومصاريف أخرى.

Page 5 sur 12

الملحق 14

Banque Nationale d'Algérie



البنك الوطني الجزائري

Annexe XI à la circulaire n° 2390 du 09/10/2022

Tébessa le 21/02/2024

D.R.E

AGENCE PRINCIPALE DE TEBESSA « 491 »

OBJET : Remise de chèque de banque et recueil d'hypothèque

Je soussigné, maitre, Notaire à **TEBESSA**...Atteste avoir reçu le de la l'agence (BNA) **AP TEBESSA 491**, le chèque de banque N° de DA du Accompagné d'une copie de la convention de crédit contractualisant le crédit accordé à Pour acquisition du logement

En garantie du crédit accordé, je m'engage à établir au profit de la BNA l'hypothèque de 1^{er} rang sur le logement désigné ci-dessus dans les meilleurs délais.

Le notaire Maitre

الملحق 15

BNA البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe VII à la circulaire n°2308 du 04/03/2021.

**FICHE DE RENSEIGNEMENTS DE L'OPERATION MOURABAHA
IMMOBILIER (MODELE BNA)**

Acquisition d'un logement auprès d'un particulier

I- Identification des parties

ENTRE LES SOUSSIGNES

Mr, Mme ou Melle (nom et prénom) :
demeurant à (adresse) :
agissant en sa qualité de propriétaire
Ci-après dénommé(e) "LE VENDEUR"
D'une part

et

Mr, Mme ou Melle (nom et prénom) :
Demeurant à (adresse) :
Ci-après dénommé(e) (s) "L'ACHETEUR"
D'autre part

IL A ETE CONVENU ET ARRETE CE QUI SUIT :

Par les présentes, le VENDEUR, en s'obligeant et en obligeant solidairement et indivisiblement entre eux ses héritiers et ayants cause à quelque titre que ce soit à toutes les garanties ordinaires de fait et de droit les plus étendues en pareille matière, promet à L' ACHETEUR, qui s'engage à lui vendre le bien objet de l'engagement.

Tel que ledit logement existe, s'étend, se comporte et se poursuit avec ses aisances et dépendances, dans l'état où il sera au jour de la vente, et que L' ACHETEUR déclare bien connaître pour l'avoir préalablement visité.

1/2

II- DESIGNATION ET ORIGINE DE LA PROPRIETE

(Faire une description du bien objet de l'engagement ainsi que sa situation au jour des présentes et au jour de sa délivrance, à savoir s'il est libre de toute occupation ou occupé par le promettant.

La superficie du logement concerné est la suivante : m²

Le VENDEUR est propriétaire dudit immeuble pour l'avoir acquis selon acte dressé le (date) devant Maître (nom)....., notaire à (adresse du notaire)..... publié le (date) au bureau de la conservation de (lieu)..... sous le volume (nombre) et numéro..... (n°).

III- PRIX DE LA VENTE :

Le prix convenu entre les deux (02) parties est.....DA
TTC (somme en lettres) Dinars DA TTC (somme en chiffre) payable
au comptant, par chèque de Banque.

Fait à le.....

Signature des parties

Le Vendeur
Lu et approuvé

l'Acheteur
Lu et approuvé

2/2

الملحق 16



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe XI à la circulaire n° 2346 du 12/10/2021.

Engagement du notaire

ETUDE NOTARIALE DE ME.....le,././.....
ADRESSE :
N° TEL/MOB :.....

A MONSIEUR LE DIRECTEUR DE
L'AGENCE.....
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
(BNA)

Engagement

Je soussigné (e), Maître.....sis.....atteste
avoir reçu le.....de la BANQUE NATIONALE D'ALGERIE (agence.....), le
chèque de banque N°..... du..... établi à mon ordre de
.....DA représentant le prix d'acquisition du
logement..... (préciser la désignation complète) acquis par la Banque
Nationale d'Algérie, pour le revendre à Mr, Mme, Melle.....
accompagné de la convention mourabaha immobilier et la demande d'inscription du privilège
du vendeur au profit de la banque.

Je m'engage à cet effet:

- De ne pas remettre le chèque de banque qui représente le prix d'acquisition du logement au vendeur qu'une fois les formalités d'enregistrement et de publication de l'acte de vente accomplies.
- De procéder à l'inscription du privilège du vendeur sur le bien objet de la vente, au profit de la Banque Nationale d'Algérie, et ce, dans les délais impartis, et de lui remettre l'acte de privilège, une fois les formalités légales accomplies

Fait à.....Le ././.....

Cachet et signature du notaire

[Handwritten signature]



الملحق 17
البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe X à la circulaire n° 2346
du 12/10/2021.

Demande d'inscription du privilège du vendeur

DRE..... le
AGENCE.....

MAITRE.....

Objet : Demande d'inscription du privilège du vendeur

Cher Maitre,

Nous avons l'honneur de vous remettre, sous ce pli, le chèque de banque établi à votre ordre n°..... en date du..... de..... DA, représentant le prix d'acquisition du logement..... (Préciser la désignation complète) acquis par notre banque pour le revendre à M, Mme, Melle..... en vous demandant de ne pas remettre ledit chèque de banque au vendeur qu'une fois les formalités d'enregistrement et de publication de l'acte de vente accomplies.

Aussi, et afin de concrétiser la transaction immobilière (la revente du bien par notre institution), nous vous demandons, Maitre, de bien vouloir procéder à l'inscription du privilège du vendeur sur le bien objet de la vente profit de notre banque, et ce dans les délais impartis (ne pas dépasser un délai de deux (02) mois à compter de la date de vente).

Vous trouverez ci-joint, L'accusé de réception du chèque de banque, que vous voudriez bien signer et nous le retourner.

Veuillez agréer, Maitre, l'expression de nos salutations distinguées.

Signature du Directeur d'Agence

الملاحق 18

البنك الوطني الجزائري
الملاحق رقم 09 من المنشور رقم 2346 المؤرخ في 2021/10/12.
التفافية المبرمجة المقاربة

أمر من المسمين أثناء:

1. البنك الوطني الجزائري، شركة ذات ليحور، برأسمال قدره 130.000.000.000 دج والى بنظ حقا له بـ 08 نوح في عهدة المند في السجل التجاري تحت الرقم 00 0012904 /16 (سجل) بتاريخ 2020/08/24، رقم العربة الجزائرية: 000016001290414، رقم هوية الإحصائية 096616070000213، السجل من طرف الهيئة الوطنية للتسجيل، بصفتها (ع) مشرف (و) وكالة (...) رمز (...) كشكته مقرها في (...) والمحل (و) (ع) وكالة المصالحات في إطار إبرام اتفاقية تجارية، المعلن فيها في بمرارة الملاحق.
2. المشتري:

الاسم واللقب:
 رقم الحساب البنكي:
 رقم بطاقة الهوية الوطنية:
 العنوان:
 رقم الهاتف:
 والمشتري الفرقة:
 الاسم واللقب:
 رقم الحساب البنكي:
 رقم بطاقة الهوية الوطنية:
 العنوان:
 رقم الهاتف:

تعلق الطرفان على ما يلي:

المادة الأولى: مقابلة
 تطبيقا لتعهد الملاحق بالقرارة المضمنة من قبل المشتري بتاريخ, والتي يلتزم بموجبها بإتمام عملية الشراء بالمراعاة، يبرم الطرفان هذه الاتفاقية المبرمجة المتضمنة للشروط والبنود التي تحكم وتنتظم كافة المبرمجات المتضمنة المذكورة أدناه.

تفدية (تفدية): موصفات الملاحق.
 يتم الملاحق (التفدية) مع الملاحق التي تحسبه بالتقيد، في المشتري وفق الموصفات التالية:

أولا تعيين الملاحق:

- * نوعه: مسكن فردي / مسكن جماعي.....
- * موصفاته: الطابق.....، رقم الملاحق أو السكن.....
- * عرقله.....
- * مساحته الإجمالية:.....م².

ثانيا مسك ملكية الملاحق كالتالي:

- * شكل الملاحق (التفدية) موضوع الاتفاقية التجارية بموجب عقد البيع.

ثالثا أصل ملكية الملاحق:

- * شروط ملكية الملاحق التجاري في السيد / الشركة: (اسم وألقاب الملاحق أو الاسم الإجمالي للشركة) وبموجب الملاحق التجاري تحت رقم بتاريخ والمحصل (ة) على اعتماد الملاحق مبنية مرلي ملاحق رقم (...) الملاحق من بتاريخ.....
- * أن الملاحق موضوع الاتفاقية ملكة للسيد (س) والسيدة (ة) الملاحق (الملاحق) الملاحق بتاريخ والسكني والملاحق لرخصة الملاحق رقم الملاحق في (الملاحق التوثيقية رقم.....) بموجب مسك ملكية الملاحق..... تم تسجيله والملاحق.....

رابعاً التفدية: لمن الملاحق:

طبقا لتعهد الملاحق بالقرارة التي من بين الملاحق الملاحق يمتثل جميع الرسوم والضرائب والمصاريف المتعلقة مباشرة بعملية البيع، إضافة إلى ما يلي من الملاحق، وذلك على النحو التالي:

- تسن اقتناء الملاحق من طرف الملاحق..... دج
- الضرائب والرسوم والمصاريف..... دج
- هامش ربح الملاحق..... دج

ويشبه الملاحق المبلغ الإجمالي الواجب الدفع من قبل المشتري..... دج

المادة الرابعة: تسليم الملاحق وما يتعلق بتعقد التسليم.
 في حالة عدم تمام التسليم لاحتلال الملاحق خلال أجل مدة ستة (06) أيام اعتبارا من تاريخ إبرام عقد البيع وفق الملاحق الملاحق يتقرر أسباب التأخر كالتالي:

- يحق للملاحق الملاحق يتقدم، عند البيع بعد تسجيل فترة تأخر قدرها ثلاثون (30) اعتدالا من تاريخ إبرام عقد البيع ويحق له أو لغيره أن يطلب الملاحق الملاحق من المشتري.
- وفي حالة تكرار الملاحق من تاجيد وهذه الفترة، لا يجوز للملاحق حجز مبلغ هامش الجدية (الملاحق إليه في المادة الخامسة) ويختصر حقه في اقتطاع مقدار الملاحق الفعلي الملاحق نتيجة التكرار، وهو الفرق بين كشكته شراء الملاحق ومن يوجه لغير الأخرى بالقرارة. ولا يشمل التعويض ما يخصص بالقرارة الملاحق.

المادة الخامسة: تكاليف التسجيل
 يتعهد المشتري بتسديد جميع التكاليف المرتبطة بملكو الملاحق من حقوق التسجيل للملاحق والمصاريف الترتيب، أو أية رسوم أخرى.

يضمن على الملاحق مساعدة المشتري قصد إتمام كافة الإجراءات الإدارية.

المادة السادسة: كيفية التسديد

يتم الدفع ببيع الملاحق بالتقيد إلى المشتري، يتعهد المشتري بتسديد المبلغ الإجمالي وفق الكيفية الآتية:

سعر البيع الإجمالي مع احتساب كل الرسوم والمصاريف دج
عند الأقساط دج
هبة القسط دج
هامش الجدية دج

يتم التمتع الملاحق على تمويل الأقساط ابتداء من أول شهر يلي نقل ملكية الملاحق وذلك بالاتفاق من الحساب رقم.....

يتم الدفع ببيع الملاحق بتسليم الملاحق حول التسديد الملتزم من مبلغ الأقساط، ويتضمن الملاحق الملاحق.

يحق للملاحق عند تأخر المشتري في تسديد الأقساط المستحقة عن أجلها الملاحق أن يخصص من أي حساب له مبالغ لدى الملاحق.

المادة السابعة: تمديد التسديد.

يمكن للمشتري تمديد دفع مبلغ الأقساط المستحقة بكاملها أو جزء منها وإدخال ميز ملاحق أن يتأخر عن هامش ربح أو جزء منه.

المادة الثامنة: عرامة التأخير
 يتأخر على المشتري التمتع بتواريخ دفع الأقساط الملاحق.

في حالة تسجيل التأخر في تمديد ثلاثة اشهر متتالية، يصبح باقي المبلغ واجب الدفع ويوجه بإعداد المشتري.

يتم الدفع ببيع الملاحق في حالة الملاحق ببيع الأقساط التي التزم بها في أجل استهلاكها ببيع عرامة تأخير تمثل نسبة 4 بالمائة (4%) من مبلغ القسط المستحق بتاريخها لحساب الأقساط الملاحق الملاحق تحت راية هبة الترتيب الرضائية للقرارة، للملاحق للملاحق الإحصائية لهذا الملاحق 05 من الملاحق 03-20 ذلك الملاحق.

وفي حالة الأضرار يمكن للملاحق أن يفتح المشتري أجل ملاحق ومندوسا بالتسديد مع وضعه هبة القسط الإحصائية الملاحق عليه دون زيادة في هامش ربح ولا فرض عرامة تأخير.

المادة التاسعة: الضمانات والتأمينات
 يتأخر المشتري بما يلي:

- تأمين الملاحق بعد تسليمه من الملاحق الأصلي عند التكرار الطبيعية ويفرض لصالح الملاحق وتضمن بوليصة التأمين سنويا
- تأمين على الحياة، وعلى العيش التام تحت صيغة التأمين أن وجه لصالح الملاحق
- وثيقة التأمين على الحياة وعلى العجز التام الإحصائية بالملاحق بها الملاحق

يتم التسديد بكتابة الملاحق على الملاحق مع التمتع الملاحق.

المادة العاشرة: نسخ الاتفاقية.
 يمكن الملاحق نسخ الاتفاقية في الحالات الآتية:

- عدم استلام المشتري للملاحق ضمن الأجل الملاحق في الملاحق 04 ألام.
- عدم دفع الملاحق أسبعا متتالية في أجلها الملاحق بعد استلامه من مدة الأجل الملاحق له من طرف الملاحق بسبب الإضرار.
- في حالة وفاة المشتري، إلا إذا التزم ورثته بالملاحق معاه في هذه الاتفاقية.

لذلك غير ملاحق الملاحق في حالة نسخ الاتفاقية.

المادة الحادية عشرة: التحليل بموجب الملاحق.
 يتم القيام بأي تحليل في الاتفاقية الملاحق، بموجب تحليل يعلق عليه الطرفان الملاحق.

المادة الثانية عشرة: تسوية النزاعات.
 يحرم الطرفان على اعتماد الطرق الودية في حذوية أي نزاع قد ينشأ بينهما في نفس الاتفاقية التجارية أو ضمنا أو غير ذلك، وفي حال تعذر ما تم تكريه بحالي النزاع إلى المحكمة ذات الاختصاص الإقليمي.

المادة الثالثة عشرة: المبرمجات.
 تفيد الاتفاقية الملاحق جزئيا استنادا من توقيع الملاحق عليها.

المادة الرابعة عشرة: تعدد الملاحق.
 تم تصدير الاتفاقية الملاحق في أربع نسخ أصلية، تسلم نسخة منها للمشتري.

حزب بتاريخ

المشتري
 المشتري الفرقة
 الملاحق (التفدية)

الملحق 19

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE PLAN D'AMORTISSEMENT (Valide) CDT-017-2740

Date : 5 Mai 2025 a 14:46
 Agence : 00491 AP TEBESSA 491
 Devise : DZD DINARS ALGERIEN Page : 1

Numero de pret : 001964 Avenan 01
 Type de pret : 516 NOURABANA IMMO PREFEREN 4,25%
 Client : 0049122564 *****

Engagement disponible : 0990000006-48 ENG DISPO FINANC MOURAB IMMO
 Engagement de pret : 0515000006-65 FIN NOURABANA IMMOBILIER ISLAM
 Compte de remboursement : 0231000571-34 CCHQ AGENT SONATRACH ISLAMIQUE
 Compte d'impayés : 0716000012-62 IMPAYE/FIN MOURA IMMO PRINCIPA
 Compte d'attente : 0417000000-49 NOURABANA IMMO ATTENTE REGLEME
 0716000011-65 IMPAYE/FIN MOURA IMMOB ACCESSO

Montant du pret : 3.420.000,00
 Source de financement : source finance LI Immo

Type de plan	Taux ou montants	Taxes	Periode	Terme	Perception
Échéance fin de mois	OUI			Echu	
Nombre d'échéances	120	COMMISSION GEST 0,300000 %	19,000000 %	1	Mise en place
Gestion du différé	GRACE	Marge 784.036,37		Echu	Repartition
Nombre de jours réels	NON				
Pret indexé	NON				
Date de mise en place	28/03/2024	Taxe/capital :			
Date de 1ere échéance	31/03/2024				
Date de dernière échéance	28/02/2034				
Date limite d'utilisation	29/02/2024				

No	Date Echeance	Amortissement	Taxe/,	COMMISSION GEST Marge	Taxe COMMISS Taxe Marge	Taxe Marge	Tx/Capital	Montant echeance	Éta
001	128/03/2024	0,00						0,00	
002	131/03/2024	28.500,00		6.533,64				35.033,64	CPT
003	130/04/2024	28.500,00		6.533,64				3.391.500,00	
004	131/05/2024	28.500,00		6.533,64				35.033,64	CPT
005	130/06/2024	28.500,00		6.533,64				3.363.000,00	
006	131/07/2024	28.500,00		6.533,64				35.033,64	CPT
								3.334.500,00	
								35.033,64	CPT
								3.306.000,00	
								35.033,64	CPT
								3.277.500,00	

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE PLAN D'AMORTISSEMENT (Valide) CDT-017-2740

Scanné avec CamScanner

114	131/07/2033	28.500,00		6.533,64				35.033,64	
								199.500,00	
115	131/08/2033	28.500,00		6.533,64				35.033,64	
								171.000,00	
116	130/09/2033	28.500,00		6.533,64				35.033,64	
								142.500,00	
117	131/10/2033	28.500,00		6.533,64				35.033,64	
								114.000,00	
118	130/11/2033	28.500,00		6.533,64				35.033,64	
								85.500,00	

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE PLAN D'AMORTISSEMENT (Valide) CDT-017-2740

Date : 5 Mai 2025 a 14:46
 Agence : 00491 AP TEBESSA 491
 Devise : DZD DINARS ALGERIEN Page : 10

No	Date Echeance	Amortissement	Taxe/,	COMMISSION GEST Marge	Taxe COMMISS Taxe Marge	Taxe Marge	Tx/Capital	Montant echeance	Éta
119	131/12/2033	28.500,00		6.533,64				35.033,64	
								57.000,00	
120	31/01/2034	28.500,00		6.533,64				35.033,64	
								28.500,00	
121	28/02/2034	28.500,00		6.533,21				35.033,21	
								0,00	
TOTAL		3.420.000,00		784.036,37	784.036,37			4.204.036,37	

الملحق 20

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
 PLAN D'AMORTISSEMENT (Valide)
 CDT-017-4146

Date: 5 Mai 2025 a 15:15
 Agence: 00491 AP TEBESSA 491
 Devise: DZD DINARS ALGERIEN
 Page : 1

Numero de pret: 002380
 Type de pret: 173 LOG/PLAN - CONST/LOG/RURAL 1X
 Client: 0049123408 REDJEB ATMENE

Engagement disponible: 0935000191-22 EDLT particuliers
 Engagement de pret: 0535000197-06 CREDIT IMMOBILIER BONIFIE
 Compte de remboursement: 0200005947-94 CCHQ dzd particuliers
 Compte d'impayes: 0701002338-22 CREDITS AMORTIS.IMPAYES
 Compte d'attente: 0414001386-32 CREDITS ATTENTE REGLEMENT
 0701002337-25 IMPAYES SUR ACCESSOIRES

Montant du pret: 2.090.487,94
 Source de financement: Source Finan.Long terme

Type de plan: CONSTANT
 Echeance fin de mois: NON
 Nombre d'echeances: 108
 Gestion du differe: ECHEANCE
 Nombre de jours reels: OUI
 Pret indexe: NON
 Date de mise en place: 15/04/2025
 Date de 1ere echeance: 31/10/2027
 Date de derniere echeance ..: 30/09/2036
 Date limite d'utilisation ..: 31/10/2027

No	Date	Amortissement	INTERETS	COMM.GESTION	Taxe COMM.GI	Tx/Capital	Montant echeance	Eta
	Echeance		Taxe/INTERETS				Reste du	
001	15/04/2025	0,00						(CPT)
							0,00	
002	31/05/2025	0,00	2.427,20				2.427,20	
							1.985.887,54	

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
 PLAN D'AMORTISSEMENT (Valide)
 CDT-017-4146

Date: 5 Mai 2025 a 15:15
 Agence: 00491 AP TEBESSA 491
 Devise: DZD DINARS ALGERIEN
 Page : 11

No	Date	Amortissement	INTERETS	COMM.GESTION	Taxe COMM.GI	Tx/Capital	Montant echeance	Eta
	Echeance		Taxe/INTERETS				Reste du	
133	30/04/2036	19.151,39	96,02				19.247,41	
							96.070,62	
134	31/05/2036	19.164,68	82,73				19.247,41	
							76.905,94	
135	30/06/2036	19.183,32	64,09				19.247,41	
							57.722,62	
136	31/07/2036	19.197,70	49,71				19.247,41	
							38.524,92	
137	31/08/2036	19.214,24	33,17				19.247,41	
							19.310,68	
138	30/09/2036	19.310,68	16,09				19.326,77	
							0,00	
TOTAL		1.985.887,54	142.338,68				2.128.226,22	

الملحق 21

**El Djazaïr El Moutahida
de Takaful Familial**
Spa au capital de 1 000 000 000 DA
Siège social : Mont-Froid, Zouka, Birchédem - Alger



الجزائر المتحدة للتأمين التكافلي
تأسست وأسسها 1.000.000.000 دج
المقر الرئيسي: حي الجبل المرقد، زكني، بئر عام - الجزائر

Assurance "Al-Rafik" collective
Devis n° : 24010491201500010

Informations générales

Banque : Banque Nationale d'Algérie
 Agence : AP TEBESSA 491
 Adresse agence : TEBESSA
 Produit : ADF 2015

Nom et Prénom du participant: ZARAI DJABALLAH Date de naissance : 11/02/1970
 Adresse participant : QT 13 FEVRIER CNE BIR MOKADEM W.TEBESSA Wilaya : TEBESSA

Caractéristiques

Type de financement : Mourabaha immobilière Garantie : Décès / IAD
 Montant du financement : 7 650 000,00 DA
 Durée (mois) : 240 mois

Contribution

Type de contribution : Mensuel

Décompte de la contribution

Contribution nette	Coût de police	Droit de timbre	Contribution totale
6 134,00 DA	750,00 DA	40,00 DA	6 924,00 DA

Je déclare avoir donné mon consentement expresse pour l'utilisation par l'assureur de mes données personnelles conformément aux dispositions de la Loi n° 18-07 du 10/06/2018 relative au traitement des données personnelles.

le participant

Fait à TEBESSA le 03/06/2024

Page 1/1

الملحق 23

Banque Nationale d'Algérie  بنك الجزائر الوطني

"SIMULATION CREDIT IMMOBILIER"

Nom de l'emprunteur	CHADLI
Prénom de l'emprunteur	NADA
Date de naissance :	01/06/1981
Revenu de l'emprunteur :	70 000,00 DA
Bénéficiaire epargnant BNA :	- Non Epargnant
Coût du logement :	5 000 000,00 DA
Apport personnel :	500000 DA
Durée maximum du crédit :	371 mois
Durée demandée :	360 mois

RESULTAT DE LA SIMULATION

Montant du crédit accordé par la banque :	4 500 000,00
Taux de l'apport personnel du client :	10,00 %
La durée du crédit (Mois) :	360 mois
Dont un différé de remboursement de (Mois) :	0 mois
Taux d'interêt :	6,25 %
Prime SGCI en TTC :	40 162,50
Montant de la commission gestion en (DA) :	26 775,00 DA
Montant de la mensualité du crédit :	27 707,27 DA
Mensualité TOTALE en (DA) :	27 707,27 DA
Etat final de la demande de crédit :	Demande Acceptée

TVA 19 %

Ceci n'est qu'une simulation et ne peut être considérée comme un accord de financement. Les paramètres de calcul peuvent être revus entre le moment de la simulation et celui de la formalisation du dossier de crédit.



"SIMULATION MOURABAHA IMMOBILIER"

Nom du demandeur :	CHADLI
Prénom du demandeur :	NADA
Date de naissance :	01/06/2000
Revenu du demandeur :	70 000,00 DZD
Bénéficiaire epargnant BNA :	- Non Epargnant
Nom du Co-demandeur :	
Prénom du Co-demandeur :	
Date de naissance du Co-demandeur :	
Coût du bien :	5 000 000,00 DZD
Hamich al jiddia :	500 000,00 DZD
Durée :	360
Hamich Al Jiddia requis	500 000,00 DZD
Financement maximal	4 500 000,00 DZD

RESULTAT DE LA SIMULATION

Montant du financement accordé par la banque :	4 500 000,00 DZD
Taux de hamich al jiddia :	10,00 %
La durée(Mois) :	360
Taux de la marge bénéficiaire :	6,25 %
Marge bénéficiaire :	5 474 621,44 DZD
Montant de la commission gestion en (DA) :	26 775,00 DZD
Montant de la mensualité :	27 707,27 DZD
Mensualité TOTALE :	27 707,27 DZD
Etat final de la demande de Financement :	Demande Acceptée

TVA 19 %

Ceci n'est qu'une simulation et ne peut être considérée comme un accord de financement. Les paramètres de calcul peuvent être revus entre le moment de la simulation et celui de la formalisation du dossier de financement.

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة الشهيد الشيخ العربي التبسي - تبسة

مركز العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
مخبر إعداد الطلبة بكافة التخصصات والمسالك المرتبطة بالطلبة
مصلحة التسيير والتدبير

الرقم: 2014/

اتفاقية التبرص

المادة الأولى: هذه الاتفاقية تصبغ علاقة جامعة الشهيد الشيخ العربي التبسي - تبسة - من طرف عميد كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير مع المؤسسة: المشروع الوطني للتربية BNA مقرها: تبسة

معدة من طرف: المديرة صميحة صديرة الهند

هذه الاتفاقية تهدف الى تنظيم ترميز تطبيقات للطلبة الآتية أسعلاهم:

- 1- مخاطر
- 2- صحة
- 3- مستوى التعليم
- 4- مستوى التعليم
- 5- مستوى التعليم

لبسائس الشخص: مستوى التعليم

عنوان تقرير الترميز: مستوى التعليم

الاستاذ المشرف: مستوى التعليم

هذه الاتفاقية تهدف الى تنظيم ترميز تطبيقات للطلبة الآتية أسعلاهم:

- 1- مستوى التعليم
- 2- مستوى التعليم
- 3- مستوى التعليم
- 4- مستوى التعليم
- 5- مستوى التعليم

لبسائس الشخص: مستوى التعليم

عنوان تقرير الترميز: مستوى التعليم

الاستاذ المشرف: مستوى التعليم

وذلك طبقا للمرسوم رقم: 90-08 المؤرخ في: 03/05/1900 القرار الوزاري المؤرخ في ماي 1909.

المادة الثانية: تهدف هذا الترميز الى ضمان تطبيق الدراسات المعملة في القسم والمطابقة للبرامج والمحتويات التعليمية في تخصص الطلبة المعنويين

المادة الثالثة: الترميز التطبيقي يجري في مصلحة صحة القرويين ومصلحة المصروفات الفترة من: 2025/02/23 الى: 2025/03/23

المادة الرابعة: برنامج الترميز المد من طرف الكلية مرافق عند تليله من طرف جامعة تبسة والمؤسسة المعنية.

المادة الخامسة:

وعلى غرار ذلك تتكفل المؤسسة بتعيين عون أو أكثر بمناصب تنفيذ الترميز التطبيقي هؤلاء الأشخاص مكفون أيضا بالحصول على المسابقات الضرورية للتنفيذ الاصل للتنفيذ الاصل للبرامج وكل غياب للتبرص يعني أن يكون على استمارة السيرة الذاتية المسلمة من طرف الكلية.

المادة السادسة: خلال الترميز التطبيقي والمحدد بتلاتين يوما يتبع الترميز مجموع الموظفين في وجهته المحددة في النظام الداخلي وعلمه بحسب على المؤسسة أن توسع للطلبة عند وصولهم أماكن ترميزهم مجموع التدابير المتعلقة بالنظام الداخلي في مجال الأمن والسلامة وتبين لهم الاحتياطات الممكنة.

المادة السابعة: في حالة الاجتلال بهذه اللوائح فالمؤسسة لها الحق في ايقاف ترميز الطلبة بعد إعلام القسم عن طريق رسالة مسجلة ومؤمنة الوصول.

المادة الثامنة: تأخذ المؤسسة كل التدابير لضمان اتمام الترميز ضد مجموع مخاطر حوادث العمل وتسيير بالخصوص على تنفيذ كل تدابير السلامة والأمن المتعلقة بتلك العمل المبين لتنفيذ الترميز.

المادة التاسعة: في حالة حدوث ما على الترميز يمكن التوجه يجب على المؤسسة أن تجا إلى العلاج الضروري كما يجب أن ترسل تقريرا مفصلا مباشرة الى القسم

المادة العاشرة: تتحمل المؤسسة التكاليف الطولية في حدود إكثارها وحسب جعل الاتفاقية الموقعة بين الطرفين عند الوجوب ولا فإن الطلبة يتكفلون بأنفسهم من ناحية السكن ، الطعام

ادارة المؤسسة المستقبلة: ادارة القسم

ادارة القسم: قسم علوم

Mme HASBIANE Oubia
Circulaire AP Tabessa 491

B.N.A
A.P.TABESSA 491
DIRECTION
رقابة تبسة


 الجمهورية العراقية الديمقراطية الشعبية
 وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
 جامعة الشهد الشوع العربي الهمي - ايسة .

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم الكمبيوتر
 نهاية عمادة الكلية مكلفة بالدراسات والمسائل المرتبطة بالطلبة
 مصلحة التعليم والتدريب

اذن بالطبع لمذكرة التخرج ماستر / تقارير التريص ليسانس

انا المضي اسفله الاستاذ (ة) : مكيه جباري محمد

المشرف على مذكرة التخرج: ماستر / تقرير تريص ليسانس للسنة الجامعة : 2025/2024

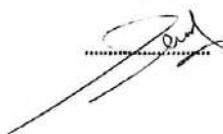
فئة ليسانس

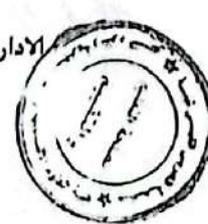
عنوان التقرير بالتفصيل	الاختصاص	فريق العمل
		-1*
		-2*
		-3*
		-4*
		-5*

فئة الماستر

عنوان المذكرة بالتفصيل	الاختصاص	فريق العمل
التحويل العقري في النظم الاسلاحي والنظام التقليدي	ماله مو سست	-1* سادتي نهك
		-2*

أوافق على تقديم المذكرة أو تقرير التريص وهذا بعد المراجعة الكاملة .

تاريخ الامضاء
21/06/2024
الامضاء

اللقب والاسم للاستاذ المشرف
مكيه جباري محمد


 الادارة

المخلص



المخلص

عالجت الدراسة واقع التمويل العقاري في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة الممتدة 2021-2025، هدفنا من خلالها تقديم دراسة مقارنة حول واقع التمويل العقاري في النظام التقليدي والنظام الإسلامي من خلال دراسة تطبيقية مقارنة على مستوى البنك الوطني الجزائري وقد تمثلت محاور المقارنة في واقع التمويل العقاري في كلا النظامين الدراسة الادارية للإجراءات والملف، جدول الإهلاك، المخاطر والتكلفة بالاعتماد على تحليل الوثائق المالية للبنك وقد خلصت الدراسة إلى ان المعاملة بالنظام الإسلامي لم تكن منافسة للمعاملة بالنظام التقليدي في التمويل العقاري وهذا راجع لمحدودية المنتجات المالية غير ان الاساليب التمويلية للنظام التقليدي في القطاع العقاري أكثر فعالية واقل تكلفة مقارنة بالأساليب التمويلية للنظام الإسلامي التي تخلق مستوى عالي من المخاطر وتكلفة اعلى وذلك راجع لارتفاع هامش الربح مقارنة مع معدل الفائدة

الكلمات المفتاحية: تمويل عقاري، نظام تقليدي، نظام إسلامي، تكلفة، مخاطر

Abstract

The study addressed the reality of real estate financing at the National Bank of Algeria during the period from 2021 to 2025. Our goal was to present a comparative study on the state of real estate financing in the conventional and Islamic systems through an applied comparative study at the National Bank of Algeria. The comparison focused on the reality of real estate financing in both systems, the administrative procedures and file requirements, the amortization schedule, risks, and costs, relying on an analysis of the bank's financial documents.

The study concluded that the Islamic financing system was not competitive with the conventional financing system in terms of real estate financing. This is due to the limited range of financial products. Conventional financing methods in the real estate sector were found to be more effective and less costly compared to Islamic financing methods, which create a higher level of risk and greater costs. This is attributed to the higher profit margin compared to the interest rate.

Keywords: Real estate financing, conventional system, Islamic system, cost, risk.

