



GUIDE DU FINANCEMENT
MOURABAHA



معاً لآفاق جديدة





Vous souhaitez acquérir un bien immobilier, un véhicule ou des biens d'équipement...

DAR AL AMANE vous propose de réaliser vos projets à travers les solutions de financement Mourabaha.

Il existe deux formules de Mourabaha : la Mourabaha classique et la Mourabaha pour donneur d'ordre.

Le présent guide expose les différentes étapes d'un financement Mourabaha basé sur les dispositions des circulaires de Bank Al-Maghrib approuvées par le Conseil Supérieur des Ouléma.

MOURABAHA

La Mourabaha est un mode de financement offert à la clientèle pour lui permettre d'acquérir à crédit des biens meubles et immeubles. C'est un contrat de vente, par lequel la banque vend à son client un bien en sa propriété à son coût d'acquisition, augmenté d'une marge bénéficiaire, convenue d'avance.

MOURABAHA POUR DONNEUR D'ORDRE

Dans le cas où le client souhaite acquérir un bien qui n'est pas propriété de la banque, le bien objet de la vente Mourabaha peut être acquis par la banque à la demande du client en vue de le lui vendre. La demande du client est accomplie sous forme d'une promesse unilatérale de sa part pour l'acquisition du bien.

Cette opération est dénommée la Mourabaha pour donneur d'ordre.

DAR AL AMANE VOUS PROPOSE LE FINANCEMENT MOURABAHA AVEC 5 AVANTAGES CLÉS

CONFORMITÉ

Formule de financement conforme à l'avis du Conseil Supérieur des Ouléma.

CLARTÉ

Pas d'augmentation de la marge de financement, quels que soient les événements affectant le financement.

CONFORT

Financement adapté à votre situation financière.

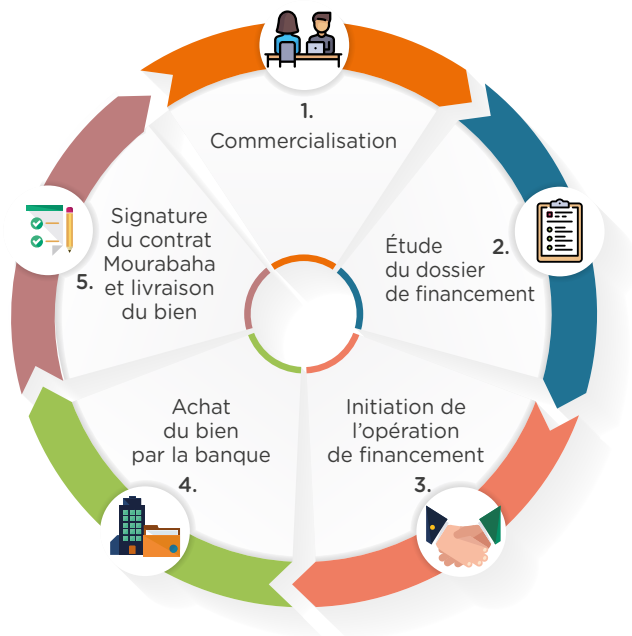
SOLIDARITÉ

Possibilité de report des échéances sans frais supplémentaires en cas de difficulté financière justifiée.

FLEXIBILITÉ

Possibilité de modulation des échéances sans surcoût.

ÉTAPES D'UN FINANCEMENT MOURABAHA



Une fois votre projet en tête, dirigez-vous vers l'une des agences DAR AL AMANE. Nos Conseillers sont à votre disposition pour vous aider à choisir le scénario de financement le plus adapté.



ÉTAPE 1 COMMERCIALISATION



Déroulement

Le Conseiller DAR AL AMANE vous accompagnera au niveau de :

- La compréhension approfondie du produit Mourabaha, ses différentes étapes et le rôle de chaque intervenant
- La présentation, le cas échéant, de l'offre de nos partenaires concernant le bien objet du financement, vous permettant de bénéficier des meilleurs tarifs et/ou conditions d'achat.
- L'évaluation préliminaire de votre situation financière, vos revenus et vos dépenses afin de vous proposer le montage qui vous correspond le mieux
- La conception d'un plan de financement optimal se basant sur votre capacité de remboursement, le niveau de votre apport personnel, la durée du financement et les avantages fiscaux dont vous pouvez bénéficier.

Résultat

Simulations de financement de votre projet selon les paramètres discutés avec votre Conseiller.

Check-list des pièces à fournir pour l'étude de votre dossier et les garanties à constituer.

Bon à Savoir

Pour faciliter l'opération d'achat du bien par la banque, il est préférable de fournir un devis ou une facture pro-forma du bien objet de la transaction.

Si vous signez un compromis de vente, une réservation ou autre accord préalable avec le promoteur immobilier ou le vendeur d'un bien immobilier, vous devez convenir avec ce dernier de la possibilité de résilier cet accord en faveur de la banque dans le cas où celle-ci vous accorderait le financement.

ÉTAPE 2 ÉTUDE DU DOSSIER DE FINANCEMENT



Déroulement

Après avoir soumis un dossier complet de demande de financement, une évaluation de votre situation sera réalisée par les équipes de DAR AL AMANE.

Les éléments suivants seront examinés par les équipes de DAR AL AMANE :

- Votre situation financière et professionnelle afin de statuer sur l'adéquation entre le montage financier et votre capacité à honorer vos engagements de manière durable.
- L'expertise du bien objet du financement, le cas échéant, pour déterminer sa valeur réelle et vous garantir un achat serein
- La conformité aux avis du Conseil Supérieur des Oulémas des modalités de financement : le bien ne doit pas être en votre propriété, aucune relation contractuelle préalable ne doit être établie avec le vendeur du bien.

Résultat

Une décision d'octroi est prise et une offre incluant les conditions du financement vous est communiquée.

Bon à Savoir

Dans le cas du financement d'un bien immobilier ayant fait l'objet d'un compromis de vente, d'une réservation ou de tout autre accord préalable de votre part avec un promoteur immobilier ou un vendeur, ces actes doivent être résiliés avant que la banque n'entame la procédure d'achat du bien.

ÉTAPE 3 INITIATION DE L'OPÉRATION DE FINANCEMENT



Après notification de l'accord, votre Conseiller DAR AL AMANE vous demandera de vous présenter à l'agence afin d'initier l'opération de financement et de constituer les garanties ordinaires.

Selon les conditions d'octroi et le type de financement, votre Conseiller procédera à la constitution des garanties ordinaires dont éventuellement :

- Domiciliation de vos revenus.
- Souscription d'une assurance décès invalidité qui prend effet à la date de signature du contrat Mourabaha.
- Expertise du bien, notamment pour le financement de l'immobilier.

Pour entamer le processus d'achat du bien par la banque, une promesse unilatérale d'achat, de votre part, du bien objet du financement vous sera présentée pour signature. En plus de la promesse d'achat, votre Conseiller vous demandera, éventuellement, de verser un montant en numéraire appelé « hamish al jiddiya » en garantie de l'exécution de votre promesse d'achat.

Dans le cas où le financement accordé exige un apport personnel, deux cas de figure se présentent :

- Votre apport personnel est inférieur ou égal au montant de « hamish al jiddiya » exigé : les fonds versés seront considérés dans un premier temps comme « hamish al jiddiya » puis transformés après la signature du contrat Mourabaha en apport personnel.
- Votre apport personnel dépasse le montant de « hamish al jiddiya » exigé : une partie des fonds, à hauteur du montant exigé, sera considérée dans un premier temps comme « hamish al jiddiya » puis transformée après la signature du contrat Mourabaha en avance. Le reliquat sera considéré dans un premier temps comme dépôt (non utilisé par la banque) puis transformé après la signature du contrat Mourabaha en apport personnel. Toutefois en cas de désistement, ce dernier vous sera intégralement restitué.

Déroulement

ÉTAPE 3 INITIATION DE L'OPÉRATION DE FINANCEMENT

Résultat

- Constitution des garanties
- Signature de la promesse d'achat unilatérale
- Versement de « hamish al jiddiya ».

Caractéristiques de la promesse d'achat :

- Revêt un caractère obligatoire dès l'achat du bien par la banque.
- Définit les caractéristiques du bien ainsi que les modalités et le délai de sa livraison.
- Ne peut être assortie d'une promesse de vente ayant force obligatoire, émanant de la part de la banque à votre profit.

Caractéristiques de « hamish al jiddiya » :

- Ne peut dépasser un pourcentage, fixé par Bank Al-Maghrib, du coût d'acquisition du bien par la banque.
- Est déposé par la banque au niveau d'un compte dédié et la banque n'a pas le droit d'en disposer.

Bon à Savoir

Traitement de « hamish al jiddiya » :

- Dans le cas où vous n'honorez pas votre promesse d'achat, la banque peut retrancher de « hamish al jiddiya » un montant qui ne doit pas dépasser le préjudice réel subi, causé par l'inexécution de la promesse, sans réclamer le paiement d'aucun montant additionnel.
- Dans le cas où la banque ne vous livre pas le bien selon les modalités et les caractéristiques déterminées dans la promesse, vous pouvez récupérer immédiatement « hamish al jiddiya ».
- Vous pouvez aussi récupérer immédiatement « hamish al jiddiya » après la conclusion du contrat de Mourabaha ou si la banque se désiste de la conclusion du contrat.

ÉTAPE 4 ACHAT DU BIEN PAR LA BANQUE



Suite à la signature de la promesse d'achat et l'éventuel dépôt de « hamish al jiddiya » et/ou de l'apport personnel, la banque procédera à l'achat du bien objet du financement.

Déroulement

Cas d'un bien immobilier : un représentant de la banque se rend chez le notaire de votre choix pour la signature du contrat d'achat du bien avec le promoteur immobilier ou le vendeur

Cas d'un bien autre qu'immobilier : deux situations se présentent :

- Le bien est acquis de l'un des partenaires de la banque. Dans ce cas, la banque procède à l'envoi d'un bon de commande du bien objet du contrat et reçoit en retour une facture au nom de la banque attestant de la propriété du bien en sa faveur.
- Le bien n'est pas acquis de l'un des partenaires de la banque. Dans ce cas, un représentant de la banque se rend avec un contrat d'achat chez le fournisseur du bien pour la signature du contrat et l'acquisition du bien au nom de la banque.

Résultat

Ainsi, le bien objet du financement est acquis par la banque et devient sa propriété.

Bon à Savoir

La banque prend en charge l'ensemble des frais afférents à l'opération d'achat, notamment les frais de notaire et les impôts relatifs à une opération d'achat d'un bien immobilier.

À noter : la banque ne peut acheter un bien appartenant au client ou à son mandataire.

ÉTAPE 5 SIGNATURE DU CONTRAT MOURABAHA ET LIVRAISON DU BIEN



Déroulement

Une fois que le bien objet du financement est la propriété de la banque, le contrat Mourabaha peut être signé.

Cas d'un bien immobilier :

Votre Conseiller vous demandera de vous présenter auprès du notaire pour la signature du contrat Mourabaha avec un représentant de la banque. Le notaire se chargera des procédures d'enregistrement et d'immatriculation. Ainsi, le bien vous appartient et les clés vous sont remises.

Cas d'un bien autre qu'immobilier :

Votre Conseiller vous demandera de vous présenter à l'agence pour la signature du contrat Mourabaha. Il vous remettra un mandat de livraison pour récupérer le bien objet du financement.

Éventuellement, la banque peut exiger l'hypothèque ou le nantissement du bien objet du financement en sa faveur, en plus d'une délégation de l'assurance du bien.

Résultat

Suite à la signature du contrat Mourabaha, vous devenez propriétaire du bien et redevable à la banque du prix de vente Mourabaha étalé sur la durée du financement convenue.

Bon à Savoir

Le prix de vente du contrat Mourabaha inclut le coût d'achat du bien payé par la banque augmenté de la marge. Une fois le contrat Mourabaha signé, ce prix de vente ne peut faire l'objet d'aucune augmentation.

À noter : les étapes d'achat et de vente Mourabaha peuvent être effectuées dans les locaux du fournisseur dans le cas des biens mobiliers.

Évènements succédant à la mise en gestion



Remboursement anticipé

Tout au long de la vie du contrat de financement, différents évènements peuvent survenir.

L'opération de financement Mourabaha représente une vente à prix fixe payé à terme sur plusieurs échéances. Ainsi, lors d'un remboursement anticipé, vous devez régler l'ensemble du prix de vente diminué du montant des échéances déjà payées. Ce remboursement intègre la marge appliquée par la banque lors de la signature du contrat.

Modulation des échéances

Une modulation à la hausse ou à la baisse des échéances peut être envisagée de manière spontanée ou suite à une procédure de remboursement partiel ou d'impayés. Cette modulation n'affecte ni à la hausse ni à la baisse votre créance.

Impayés

Lors d'un retard de paiement ou en cas de défaut de paiement de votre part, votre créance n'est en aucun cas augmentée et aucune pénalité de retard de paiement n'est appliquée.

Dans le cas où les impayés enregistrés résultent de difficultés financières, votre situation sera prise en considération et une suspension des échéances pourra être envisagée sans aucune augmentation de la créance.

Par ailleurs, si les impayés enregistrés ne sont pas justifiés par une difficulté financière, la banque peut exiger l'ensemble de sa créance dès les premiers impayés et mettre en jeu la garantie détenue en sa faveur. De plus, la banque peut facturer les frais réels engagés en raison de ce défaut de paiement.



POUR TOUTE QUESTION OU INFORMATION, RETROUVEZ LES EXPERTS DAR AL AMANE



Informations sur www.daralamane.ma



Rencontres et conseils avec nos experts de la Mourabaha dans les agences DAR AL AMANE



Service Relation Clients :

Informations, conseils et simulations personnalisées
Du lundi au vendredi de 8h30 à 20h30
Samedi de 10h à 18h

N°courts :

Clients Particuliers



Clients Professionnels



معاً لآفاق جديدة



الشركة العامة
SOCIETE GENERALE