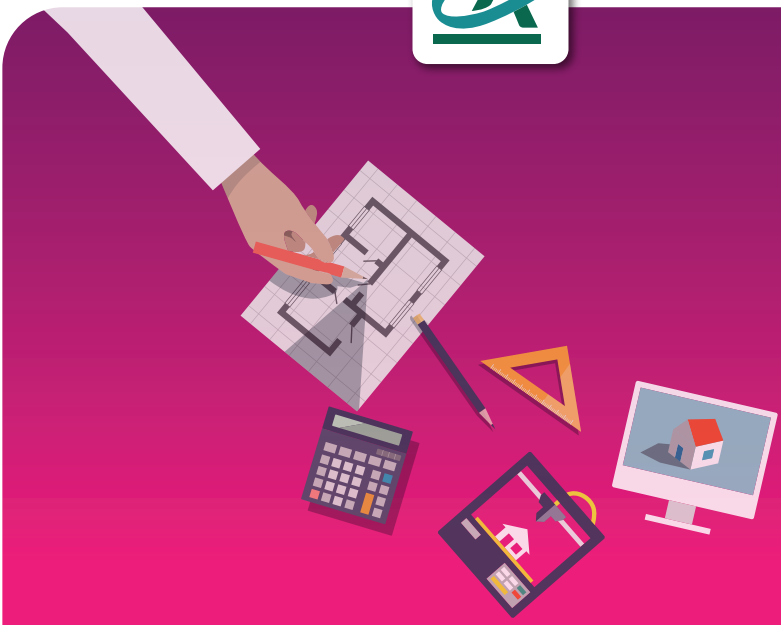


MON PROJET IMMOBILIER

JE CHERCHE MON BIEN

J'AI TROUVÉ MON BIEN

J'ACHÈTE MON BIEN

3232

مصرف المغرب
CRÉDIT DU MAROC
Toute une banque pour vous

SOMMAIRE

1 JE CHERCHE MON BIEN

Mon apport personnel....4
Mes charges et mes revenus : comment les calculer ?....5
Mes critères de recherches....6
Cas pratique : je cherche un appartement à Casablanca....7
Le référentiel de l'immobilier, un outil indispensable....8
La visite immobilière : comment m'y prendre ?....9
Trouver le bon terrain en 3 étapes....10
Frais à prévoir pour l'achat d'un terrain....11

2 J'AI TROUVÉ MON BIEN

Négocier, comment m'y prendre ?....14
L'expertise immobilière, une étape importante....15
Le notaire : son rôle, son coût....16 - 17
Le compromis de vente en 4 points....18
Les conditions suspensives : qu'est ce que c'est ?....19
L'investissement locatif en 4 points....20

3 J'ACHÈTE MON BIEN

J'évalue ma capacité d'endettement....22
Je booste mon crédit immobilier en 5 étapes....23
Délai de réflexion et Offre Préalable de Crédit....24
L'Assurance Décès Emprunteur, qu'est-ce que c'est ?....25
L'examen médical en 5 points....26
L'acte authentique de vente....27
Bonus déco : 10 idées simples et pratiques....28 - 29
Lexique....30

JE CHERCHE MON BIEN

MON APPORT PERSONNEL

Si vous financez votre résidence principale à crédit, un apport personnel minimal pourra être exigé par la banque. Cette somme viendra s'ajouter à votre emprunt et vous aidera à boucler votre opération immobilière.

Un apport représentant au moins 10 % de votre achat

Que vous soyez salarié, entrepreneur ou travailleur indépendant, Crédit du Maroc pourrait vous exiger au minimum 10 % d'apport personnel.

Dans certains cas, votre conseiller bancaire peut consentir un financement sans apport : on parle alors d'un prêt à 100 %.

Bon à savoir

Plus votre apport est élevé, plus vous avez de chances de décrocher un taux de crédit intéressant !

Comment constituer votre apport personnel ?

En général, votre apport personnel provient des économies que vous avez réalisées années après années (compte sur carnet, assurance-vie, etc.). Mais il peut également être issu d'une donation, d'un héritage ou encore de la revente d'un bien immobilier.

Bon à savoir

Contactez votre conseiller bancaire pour prendre connaissance des conditions pour récupérer votre argent depuis vos comptes d'épargne (montant à payer, optimisation de retrait, etc).

L'apport personnel, un atout pour votre crédit !

Plus votre apport est important, plus votre banquier va être rassuré sur vos qualités de gestionnaire et sur vos capacités à assumer les échéances de votre prêt ! Mais attention ce n'est pas l'unique critère retenu par la banque pour décider de vous accorder un prêt.

Votre niveau d'endettement - qui ne doit pas, sauf exception, dépasser le tiers de vos revenus -, l'évolution de vos revenus et la bonne gestion de vos finances sont aussi regardés de près.

Bon à savoir

Mieux vaut mettre de l'argent de côté et éviter les découverts bancaires plusieurs mois avant de vous lancer dans votre projet immobilier.

MES CHARGES ET MES REVENUS

Pour évaluer votre capacité d'emprunt, vous devez connaître clairement vos charges et vos revenus mensuels.
Crédit du Maroc vous accompagne pour cette première étape cruciale de votre projet d'acquisition.

J'évalue mes charges

Cet exercice, assez simple, consiste à construire votre budget et à lister vos charges récurrentes mensuelles.

En effet, dans le cadre de votre futur endettement, l'intégralité de vos charges récurrentes seront prises en compte :

- Crédit à la consommation
- Crédit automobile
- Loyer éventuel
- Toute pension versée mensuellement

L'ensemble de ces charges, dûment identifiées sur les relevés de comptes bancaires, sera cumulé à la future charge de votre prêt immobilier, afin de calculer votre taux d'endettement.

J'évalue mes revenus

Le principe est identique à celui décrit précédemment pour le calcul des charges.

Dans le cadre du calcul de votre capacité d'endettement, vous serez amené à lister tous vos revenus :

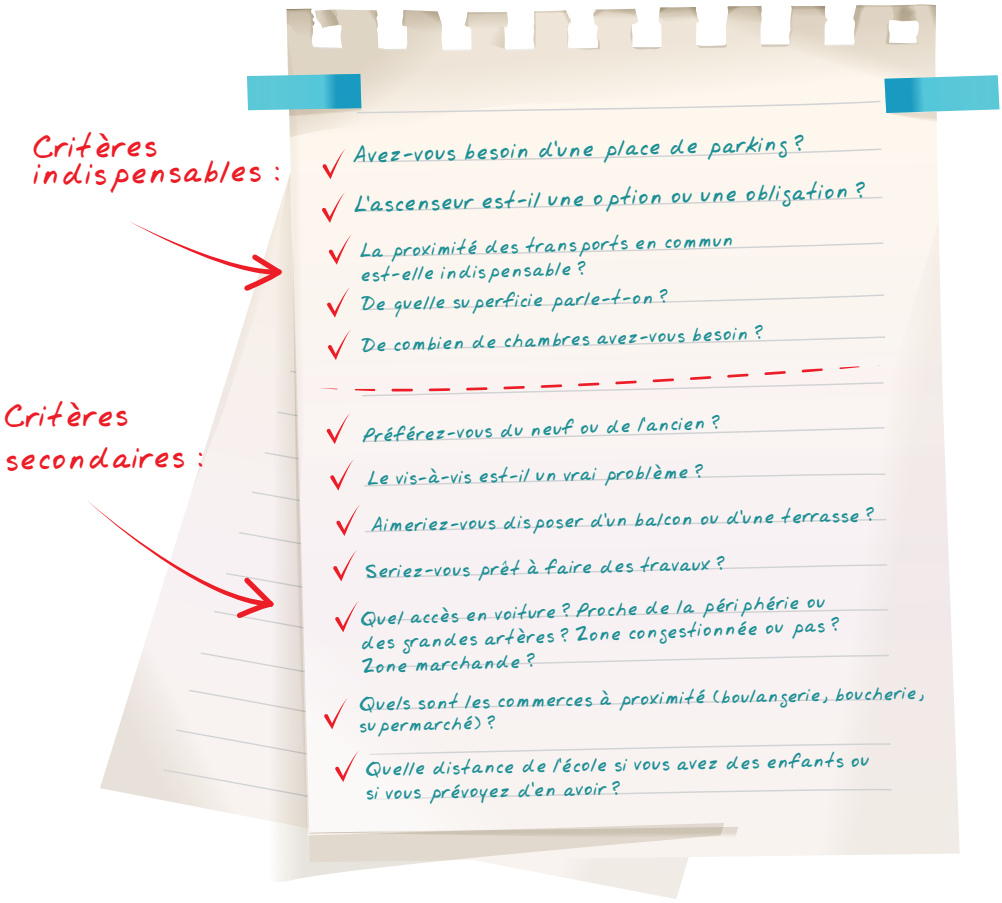
- Salaires incluant les primes récurrentes
- Toute allocation familiale ou subvention de l'Etat
- Loyers perçus (si vous êtes rentier)
- Revenus de placement financier éventuels

Les revenus non garantis, tels que les primes exceptionnelles, ne sont pas intégrés au calcul du taux d'endettement. Il en va de même pour les prestations sociales comme les allocations familiales.

Une fois ce budget construit, votre conseiller bancaire Crédit du Maroc vous aidera à optimiser votre plan de financement.

MES CRITÈRES DE RECHERCHE

Une fois votre budget déterminé, vous devez vous armer de patience et dresser la liste des critères indispensables à prendre en compte pour le choix de votre bien, pour ensuite affiner ces critères avec une liste plus secondaire.



Quels que soient vos critères, l'important est de bien distinguer ce qui relève de l'indispensable de ce qui relève de l'accessoire pour dresser le portrait robot du logement de vos rêves.

CAS PRATIQUE : JE CHERCHE UN APPARTEMENT À CASABLANCA

Budget de recherche : 1 350 000 DHS
Ville : Casablanca
Quartiers cibles : à définir

Exemple :

Après avoir définii tous ces critères, je commence par définir les quartiers qui jouxtent le passage du tramway, à proximité de la rocade et d'un hypermarché : **Palmier, Beauséjour, Oasis et Les Princesses.**

Tous ces quartiers proposent des immeubles neufs en construction ou déjà livrés avec des superficies allant de **50 à 120 m²** avec des prix oscillant de **17 500 à 21 000 DHS / m².**

LE RÉFÉRENTIEL DE L'IMMOBILIER, UN OUTIL INDISPENSABLE !

Publié pour la première fois en janvier 2015 dans une démarche de transparence de La Direction Générale des Impôts (DGI), le Référentiel des Prix de l'Immobilier assure la publication des prix de référence retenus par l'Administration pour les besoins de calcul des droits et taxes pour les cessions de biens immobiliers à usage d'habitation.

Pour se rapprocher le plus de la réalité du marché, les données de ce référentiel sont le résultat d'un travail de consultation et de concertation entre la Direction Générale des Impôts, l'Agence Nationale de la Conservation Foncière du Cadastre et de la Cartographie, la Fédération Nationale des Promoteurs Immobiliers, la Banque Centrale du Maroc (Bank Al Maghrib), l'Agence Urbaine de Casablanca, le Ministère de l'Urbanisme et de l'Aménagement du Territoire et l'Ordre des Notaires.

Ce n'est ni un argus ni un baromètre, il s'agit de prix moyens retenus pour le calcul des droits et taxes et ne constitue en aucun cas une évaluation directe d'un bien immobilier donné.

Il vous permet uniquement de disposer du même niveau d'information que l'Administration.

A ce jour, ce document a été édité pour plus d'une **trentaine de villes du Royaume** et est directement accessible sur **tax.gov.ma** sous la forme d'une carte interactive ou d'un document PDF ou encore d'une application mobile **«Référentiels des prix de l'immobilier».**

LA VISITE IMMOBILIÈRE : COMMENT M'Y PRENDRE ?

La visite est un moment clé pour la recherche de votre futur bien immobilier. Elle vous permet notamment de mieux apprécier les avantages et les inconvénients du bien en question mais également d'évaluer les éventuels travaux ou d'anticiper ceux à venir.

Plusieurs visites sont recommandées

Multiplier les visites à différents moments de la journée afin de mieux juger sa luminosité en vérifiant l'exposition de la maison et la lumière à différentes heures de la journée.

Bon à savoir

Demandez l'orientation de la maison car elle peut avoir des conséquences sur la luminosité du bien, mais également sur les nécessités en terme de chauffage.

Prendre la température de votre futur quartier

Promenez-vous aux abords du logement afin d'observer le réseau de transports en commun, la proximité des commerces, des écoles et de toutes les infrastructures (espaces de santé, salles de sport, bibliothèques, etc).

Bon à savoir

N'hésitez pas à questionner les habitants du quartier ou le concierge de l'immeuble pour avoir un avis franc sur l'ambiance au global.

Prendre des photos et / ou une vidéo globale

Prenez des photos du logement et de toutes ses pièces (après accord du propriétaire) pour garder une trace de votre visite; certains détails peuvent vous échapper pendant la visite qui peut parfois être très rapide.

Bon à savoir

N'hésitez pas à demander au propriétaire de vous envoyer ses propres photos qui sont parfois de meilleure qualité.

Ne pas hésiter à poser des questions

Le propriétaire doit être en mesure de vous renseigner sur tous les petits détails liés à la vie du bien : état de la plomberie, de l'électricité, du chauffage, une estimation des frais d'entretien annuels, le montant des taxes à régler, etc

Bon à savoir

N'hésitez pas à poser toutes les questions qui vous passent par la tête, il peut parfois y avoir des surprises …

TROUVER LE BON TERRAIN EN 3 ÉTAPES

A moins que vous ne soyez déjà propriétaire d'un terrain ou que vous en ayez hérité, l'achat d'un terrain est une étape obligatoire pour quiconque souhaitant faire construire un logement.

Quelles sont les questions à vous poser pour trouver le terrain de vos rêves ?

Avant même de chercher un terrain pour bâtir votre nouvelle maison, il convient de savoir quel mode de vie vous cherchez, si vous désirez une maison de plain-pied ou avec étage et sous-sol. Vous devez savoir si vous avez besoin d'un garage intégré ou accolé, d'un seul corps de bâtiment ou de plusieurs. Votre projet devra pouvoir s'adapter au terrain.

Lorsque vous visitez un terrain qui répond à vos besoins, vous devez vous poser les questions suivantes :

Quelle est la nature du terrain ?

Le terrain choisi ne doit pas être gorgé d'eau, que ce soit en surface ou en profondeur. Lorsqu'il s'agit d'un **terrain plat** où les constructions voisines sont en bon état, on peut à priori construire sans difficulté.
Si le **terrain est en pente**, la partie en amont devra être retenue par un mur de la maison.
Si le **terrain a des creux et des bosses,** il est sans doute peu compact et les fondations devront traverser l'épaisseur de ces couches.

Il est important de savoir si des canalisations passent sous le terrain.
Par ailleurs, la nature du sol vous imposera certaines méthodes de construction. Les **sols rocheux** ou constitués de sable et de gravier sont les plus adaptés. A l'inverse, méfiez-vous des **sols argileux** ou composés de remblais. Assurez-vous enfin de l'absence de nappes ou de galeries souterraines qui pourraient poser problème au moment de creuser les fondations.

Quelle est l'histoire de ce terrain ?

À l'agence urbaine ou à la commune, vous trouverez des informations concernant les caractéristiques du terrain mais également les règles d'assainissement ou les risques éventuels.
Si le terrain est **vendu par un particulier,** ce dernier n'aura sans doute pas beaucoup d'informations à vous donner sur l'histoire du terrain.
Si le terrain est **vendu par un lotisseur,** ce dernier a mené une enquête, fait réaliser une étude de sol qu'il peut vous communiquer. Dans tous les cas et puisqu'il s'agit d'un terrain à bâtir, la constructibilité doit être garantie et doit tenir compte des règles d'urbanisme locales.

Quelle(s) orientation(s) privilégier ?

L'orientation du terrain va être importante pour la future construction.
La meilleure orientation est **sud-ouest**. Il est important de penser aux vents dominants.
Si le terrain est situé dans une localité, vous aurez les avantages de la proximité des moyens de transport, des commerces, des écoles.

FRAIS À PRÉVOIR POUR L'ACHAT D'UN TERRAIN

L'achat d'un terrain à bâtir est soumis à des droits et des taxes qu'il faut prendre en compte dès la définition de votre budget d'acquisition. Crédit du Maroc vous détaille tous ces frais pour mieux vous accompagner dans cet achat.

DROIT D'ENREGISTREMENT

Taux réduit : Si construction dans un délai < 7 ans = 4%

Taux normal : 6%

DROIT D'INSCRIPTION : 1,5 %

FRAIS D'HYPOTHÈQUE : (SI FINANCEMENT BANCAIRE)

Prix terrain < 250 000 DHS : 0,5%

250.000 DHS < Prix terrain < 5 000 000 DHS : 1%

Prix terrain > 5 000 000 DHS : 0,5%

FRAIS DE NOTAIRE : Entre 0,5 et 1%

TAXE SUR TERRAINS NON BÂTIS (TERRAIN EN PÉRIMÈTRE URBAIN) * :

Zone immeuble : de 4 à 20 DHS/m2

Zone villa ou logement individuel : de 12 à 20 DHS/m2

CONTRIBUTION SOCIALE DE SOLIDARITÉ SUR LES « LIVRAISONS À SOI-MÊME » :

≤ 300 m2 : exonéré

De 301 à 400 m2 : 60 DHS/m2

De 401 à 500 m2 : 100 DHS/m2

500m2 : 150 DHS/m2

* Une fois que vous avez décroché votre autorisation de construire, vous êtes exonéré de cette taxe pour une durée de 3 années, pendant lesquelles les constructions doivent être entamées et achevées, à compter du 1er janvier de l'année qui suit celle de l'obtention dudit document.

Sources :
Taxes sur Terrains Non Bâtis : Loi 47-06, Article 168
Contributions Sociales de Solidarité : Loi des Finances 2016

ENSEMBLE, CONSTRUISONS VOTRE PROJET IMMOBILIER !

maskane

VOTRE ACCORD DE PRINCIPE IMMEDIAT SUR

immobilier.creditdumaroc.ma

Crédit du Maroc, société anonyme à directoire et conseil de surveillance, au capital social de 1.088.121.400,00 Dhs, RC n° : 28.717, établissement agréé en qualité de banque par Bank Al Maghrib en vertu de l'arrêté n°2348-94 du 23 août 1994. Siège social : 48-58, boulevard Mohammed V Casablanca.

3232

مصرف المغرب
CRÉDIT DU MAROC
Toute une banque pour vous

2

J’AI TROUVÉ MON BIEN

NÉGOCIER, COMMENT M'Y PRENDRE ?

Pour négocier efficacement une baisse du prix de vente, vous devez vous y préparer en amont, et ne pas hésiter à vous montrer entreprenant.

BIEN PRÉPARER VOTRE BUDGET

Pour mener une bonne négociation immobilière, vous devez commencer par bien connaître les moyens financiers dont vous disposez.

Une fois le budget défini, vous pouvez vous concentrer sur les logements que vous êtes en mesure d'acheter et écarter ceux qui sont hors budget.

Procéder dans cet ordre vous permettra également d'aborder la négociation de manière plus sereine. Concrètement, vous n'aurez pas à négocier un rabais à la dernière minute parce que vos moyens financiers vous y obligent. Autrement dit, vous évitez de vous retrouver en position de faiblesse face au vendeur.

ÊTRE A L'ÉCOUTE DU VENDEUR

Un vendeur en dit parfois plus qu'il ne l'imagine. Au cours de la discussion, apprendre qu'il change de logement pour cause d'une mutation professionnelle ou d'un divorce est une information précieuse.

Cela signifie qu'il est pressé et concédera plus facilement une diminution de prix, à moins d'avoir rencontré un autre acheteur prêt à s'aligner sur ses prétentions. Une donnée qu'il n'hésitera pas à communiquer.

Si le propriétaire a du temps devant lui, la négociation devient plus compliquée. Il cherchera un autre candidat plutôt que d'accepter de revoir ses exigences à la baisse.

GARDER LA TÊTE FROIDE ET ÊTRE PATIENT

Le coup de cœur n'est pas rare dans l'immobilier. Mais pour bien négocier, il faut laisser ses sentiments de côté. Pour ne pas se laisser emporter, il est conseillé de réfléchir en termes de revente : vais-je pouvoir céder le bien au même prix, voire plus cher, lorsque je m'en séparerai ? Si la réponse est négative, vous achetez trop cher et devez négocier.

Vous devez également savoir vous montrer patient. Si vous n'êtes pas sous pression pour acheter au plus vite, rien ne vous oblige à payer le prix fort.

IDENTIFIER ET BUDGÉTER LES TRAVAUX

La question des travaux revient de manière récurrente dans les négociations immobilières. Lorsque l'acheteur doit prévoir un budget supplémentaire à ce titre, il tente souvent d'obtenir une remise. L'idée étant de contrebalancer le coût des travaux par une baisse du prix d'achat.

Pour renforcer la pertinence de l'argument, vous devez bien identifier les chantiers que vous comptez entreprendre. Les travaux indispensables (murs fissurés ou infiltrations à traiter, salle de bains à rénover entièrement…) doivent concentrer votre attention. Les détails qui relèvent plus de vos propres goûts (changer la couleur de la peinture ou du papier-peint…) n'entrent pas en considération.

NÉGOCIER EN FACE-À-FACE

Pour maximiser vos chances, vous avez tout intérêt à négocier en face-à-face. Si la première visite est déjà passée, vous pouvez en demander une nouvelle ou proposer de rencontrer le vendeur pour discuter de la transaction. Dans tous les cas, vous devez privilégier une entrevue à une simple conversation téléphonique.

L'EXPERTISE IMMOBILIÈRE, UNE ÉTAPE IMPORTANTE

L'acquisition d'un bien immobilier fait partie des étapes importantes de la vie. Elle vous engage sur du long, voire très long terme, avec des enjeux financiers souvent importants. Personne n'a envie de se tromper ou de se faire avoir ! Seulement voilà, il est des malfaçons qui ne sont décelables que par un expert et dont les conséquences peuvent être lourdes pour un particulier.

EXPERT IMMOBILIER : COMMENT ÇA MARCHE ?

L'expert procède à une visite technique du bien. Lors de cette visite, il fait un constat général et exact de l'état du bien concerné à la date de l'achat. Il effectue un contrôle technique et professionnel des points essentiels du bâtiment. Il dresse ensuite un rapport d'expertise donnant son avis sur l'état général du bien ainsi que la liste des travaux potentiels à entreprendre selon un degré d'urgence.

Son expertise concerne principalement l'état du gros œuvre, de la toiture, de la structure de la charpente, des murs de soutènement, des façades, des ouvrants, des cheminées, de l'électricité, de l'humidité intérieure, etc

Il s'agit là d'un accompagnement qui permet de vérifier que le bien dont on va prendre possession est conforme aux plans, surfaces et aux descriptions qui figurent dans le contrat ou sur le compromis de vente tel que conclut avec le vendeur.

VALEUR DE CETTE EXPERTISE ?

Au delà de ce qu'elle vous apprend sur le bien, l'expertise peut être une aide dans la négociation avec le propriétaire. Du côté du vendeur, il s'agit d'un bilan daté et précis de son bien au moment de la vente le préservant de poursuites potentielles pour vices cachés.

COMBIEN ÇA COÛTE ?

Le tarif de cette expertise varie en fonction de la taille du bien mais aussi de la situation géographique de celui-ci (frais de déplacement éventuel).

Pour un appartement de 100 m2 en centre ville, comptez 3 000 DHS de frais d'expertise, ce qui n'est pas forcément cher payé au vu des coûts de réparation de certains vices cachés.

LE NOTAIRE : SON RÔLE, SON COÛT

Le notaire est la pièce maîtresse dans votre achat immobilier. Tout achat de bien immobilier doit passer par le notaire. Crédit du Maroc vous explique son rôle et ses responsabilités.

QUI EST LE NOTAIRE ?

Le notaire est un fonctionnaire public nommé par Dahir. C'est un professionnel du droit qui sécurise les transactions en leur assurant authenticité et force probante.
Le notaire ne laisse rien au hasard : il effectue toutes les formalités administratives, juridiques et fiscales et procède, le cas échéant, à toutes les vérifications nécessaires auprès des administrations concernées (Conservation foncière, Cadastre, Greffes des tribunaux, etc.).

QUEL EST SON RÔLE ?

Le rôle du notaire ne se limite pas à l'authentification des actes : il est également à même de conseiller son client sur la portée des engagements qu'il prend et d'être, dans les cas litigieux, un médiateur et un conciliateur impartial.

ET POUR LES TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES ?

Les transactions immobilières doivent être confiées au notaire. Ce dernier aide les parties intervenantes (vendeur, acquéreur et établissement de crédit) à s'entourer de toutes les garanties nécessaires afin de sécuriser ces transactions. Il permet d'éviter des erreurs parfois coûteuses.

En effet, le notaire effectue toutes les investigations et vérifications d'usage avant de faire signer l'acte de vente par les parties. La loi l'habilite en outre à conserver les fonds provenant de ses clients jusqu'à la formalisation des actes qu'il dresse : ce n'est qu'une fois que les droits sont transférés ou constitués qu'il procède, sous sa responsabilité, au déblocage desdits fonds.
Afin d'éviter que vous soyez poursuivi pour des arriérés d'impôts ou autres contributions, le notaire doit faire un travail de purge en réglant les différentes dettes.

Les frais de notaire

Comment les calculer ?

Les frais de notaire correspondent aux sommes versées par le client au notaire pour tout acte notarié. Ils se décomposent en droits, taxes, frais divers et en honoraires.
Les honoraires rémunèrent le notaire pour son rôle de conseiller comme son rôle dans la rédaction des actes officiels : le compromis de vente, l'affectation hypothécaire ou bien encore les actes authentiques.

Combien ça coûte ?

Le recours à un notaire implique un coût qui comprend :
Les droits et taxes : ce sont les sommes imposées par l'État (exemple : les droits d'enregistrement auprès de la conservation foncière). Le notaire prélève les taxes pour ensuite les reverser au Trésor public ;
Les frais annexes : quelle que soit la prestation effectuée, le notaire sera amené à avancer pour le compte de son client divers frais : les rémunérations des différents intervenants, le paiement des différentes pièces administratives.
Les honoraires : seule cette partie du coût total revient au notaire et à ses collaborateurs de l'étude notariale au titre de rémunération.

Détail des frais

Enregistrement : 4 % du prix d'achat
Conservation foncière : 1,5 % du prix d'achat + 200 DHS (frais fixe) + 200 DHS (certificats de propriété)
Frais annexes : 3 000 DHS
Honoraires : jusqu'à 1 % du prix d'achat (+ 10 % de TVA)
Droits de conversation pour les inscriptions hypothécaires
< 250 000 DHS = 0,50% du prix d'achat
De 250 001 DHS à 500 000 DHS = 1,50% du prix d'achat
> 500 001 DHS = 0,50 % du prix d'achat
Ne pas oublier un droit fixe de 75 DHS par inscription.

LE NOTAIRE : SON RÔLE, SON COÛT

Concrètement, comment ça se déroule ?

1. Il vous accompagne depuis l'avant contrat jusqu'à la vente définitive, c'est-à-dire depuis la signature du compromis de vente jusqu'à la signature de l'acte de vente définitif. Le notaire va vérifier le cadre juridique du bien que vous souhaitez acquérir. D'une manière générale, il va s'assurer de la sécurité juridique du bien que vous souhaitez acheter.

2. Il va vérifier au moyen d'un certain nombre de documents administratifs cette situation et demander un état hypothécaire pour vérifier s'il existe des hypothèques sur le bien et que l'on en assure la levée.

3. Une fois que le notaire a collecté les informations qui lui ont permis de vérifier la sécurité juridique du bien, il procédera à la signature de l'acte authentique de vente. Il réunira donc le vendeur et l'acheteur pour procéder à la signature de cet acte authentique qui constatera le transfert de propriété du bien du vendeur à l'acquéreur par la remise des clés contre le paiement du prix par l'acquéreur au vendeur.

4. L'acquéreur remettra un chèque du montant du prix du bien immobilier et des frais de notaire. Le notaire fait lui-même un chèque au vendeur, ce qui assure la pleine sécurité du paiement de ses honoraires.

5. Une fois la signature de l'acte authentique de vente réalisée, le notaire doit procéder à un certain nombre de formalités postérieures qui sont, d'un côté, la publication à la conservation des hypothèques de cet acte authentique et, d'un autre côté, le remboursement aux différents créanciers du vendeur des sommes qui leur seraient dues pour lever les hypothèques.

LE COMPROMIS DE VENTE EN 4 POINTS

L'achat d'un logement se fait en deux temps : d'abord, la signature du compromis ou promesse de vente (avant-contrat), puis 2 à 3 mois plus tard, la signature de l'acte de vente définitif.
Le compromis de vente permet au vendeur et à l'acheteur de préciser les principales conditions de la vente (notamment les conditions suspensives).

DÉFINITION

Le compromis de vente est le contrat par lequel le vendeur s'engage à vendre un bien immobilier à un prix déterminé et l'acquéreur s'engage à acheter. Le compromis vaut vente (seule la non-réalisation d'une condition suspensive permet à l'acheteur et au vendeur de se désengager sans conséquences financières).

En pratique, une clause du compromis de vente retarde les effets de la vente au jour de la signature de l'acte définitif chez le notaire.

LES CONDITIONS SUSPENSIVES

Quelle que soit la forme de l'avant-contrat, sa conclusion définitive dépend de la réalisation de conditions suspensives. Il s'agit de conditions qui impliquent la survenance d'un événement précis, futur et indépendant de la volonté des parties.

Le jour de la signature de la vente définitive chez le notaire, celui-ci s'assure que toutes les conditions suspensives soient réalisées.

Lorsque le logement que vous convoitez est financé par un prêt immobilier (quel qu'en soit le montant), la condition suspensive d'obtention du prêt immobilier est obligatoire. Elle s'applique même si elle ne figure pas expressément dans l'avant-contrat. C'est une protection importante dont vous bénéficiez.

DURÉE DE VALIDITÉ

En principe, le délai de validité d'un compromis de vente est de 30 jours. Mais nous vous recommandons de le signer pour 45 ou 60 jours. En effet, un laps de temps de deux mois est nécessaire pour que chacune des parties et le notaire puissent accomplir les démarches administratives afin de réaliser de manière définitive la vente.

Vous pourrez avoir besoin d'un certain délai pour obtenir la réponse des établissements bancaires auprès desquels vous avez fait des demandes d'obtention de prêt immobilier afin de financer votre achat.

Le notaire, quant à lui a diverses vérifications à faire auprès des autorités compétentes, des impôts ou de la banque avant que les parties puissent signer l'acte authentique de vente.

COMBIEN ÇA COÛTE ?

La signature du compromis de vente ne vous coûte rien en tant que tel. Cependant, dans certains cas, le vendeur peut demander une avance pour concrétiser votre engagement d'acheter surtout si vous négociez un délai assez long. Les promoteurs immobiliers appliquent également la pratique de l'avance pouvant aller de 5 à 10 %.

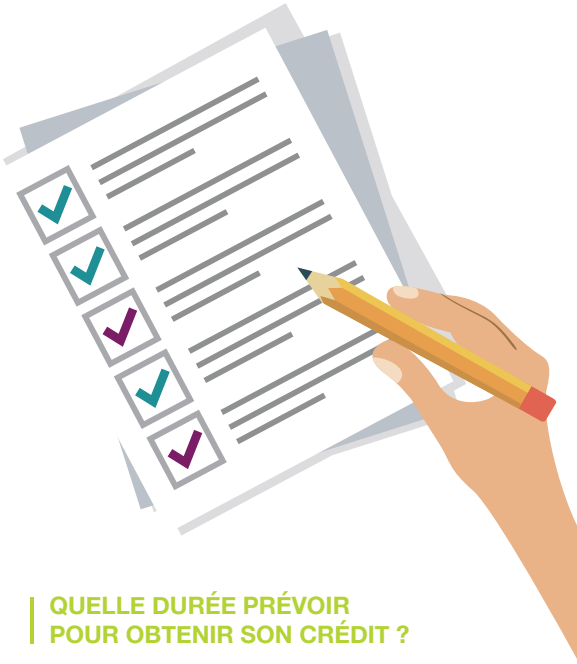
Bon à savoir : le notaire n'est pas encore payé à cette étape car aucune vente ne s'est réellement concrétisée .

LES CONDITIONS SUSPENSIVES : QU'EST CE QUE C'EST ?

C'est une condition qui, si elle ne se réalise pas, rend le contrat pour lequel elle a été conclue, caduc. Pour être valable, cette condition ne doit pas dépendre de la seule volonté de celui qui s'oblige. Si tel était le cas, on dirait que la condition est potestative et elle ne serait pas valable. C'est le cas, par exemple, si vous achetez un logement à condition de vendre le votre.
La condition suspensive d'obtention du financement est valable dans la mesure où elle dépend essentiellement de la banque, c'est-à-dire d'un évènement susceptible de se produire ou non dans l'avenir.

EN QUOI LA CONDITION SUSPENSIVE DE CRÉDIT EST-ELLE PROTECTRICE ?

Si la banque vous refuse les prêts demandés, vous pourrez retrouver votre liberté en faisant valoir que la condition suspensive ne s'est pas réalisée. Vous pourrez donc décider de renoncer à acheter le logement puisque vous n'avez pas obtenu le financement espéré. Pour cela, vous devrez faire part du refus de prêt de la banque au vendeur dans le délai prévu dans la condition suspensive d'obtention de crédit.



QUAND LA CONDITION SUSPENSIVE DE CRÉDIT EST-ELLE OBLIGATOIRE ?

La condition suspensive d'obtention de prêt est d'ordre public, c'est-à-dire qu'elle est obligatoire dès l'instant où un particulier achète un logement à l'aide d'un crédit immobilier. Il en informe alors le vendeur, et cela sera inscrit dans le compromis de vente : le notaire va y préciser que l'acheteur achète le logement à condition d'obtenir les prêts qu'il va détailler.

Ainsi, si malgré ses démarches pour obtenir le financement indiqué dans la condition suspensive de crédit, l'acheteur n'obtient pas ses prêts, il pourra décider de renoncer à l'achat sans pénalité; à condition de faire part du refus de prêt de la banque au vendeur dans le délai indiqué dans le compromis de vente.

QUELLE DURÉE PRÉVOIR POUR OBTENIR SON CRÉDIT ?

Il est absolument indispensable, comme pour toute condition suspensive, de fixer un délai de réalisation, c'est à dire le délai maximal laissé à l'acheteur pour obtenir ses prêts immobiliers. Selon la loi, la durée de validité de la condition suspensive d'obtention du ou des prêts ne peut être inférieure à un mois à compter de la signature du compromis de vente. Mais ce délai est beaucoup trop court, car même si vous avez déjà fait le tour des banques, il vous faut le temps de monter votre dossier, de déposer votre demande et d'obtenir votre offre de prêt.

L'INVESTISSEMENT LOCATIF EN 4 POINTS

Vous voulez construire un patrimoine et sécuriser votre avenir ? Vous avez raison ! Vous allez acheter un bien durable amené à prendre de la valeur au fil du temps, vous encaisserez des loyers qui viendront arrondir vos revenus, vous pourrez bénéficier d'avantages fiscaux et vous profiterez d'un rendement locatif moyen de 3,5 à 9 %.

SE POSER LES BONNES QUESTIONS

Pour bien préparer votre projet, commencez par vous poser les bonnes questions : comptez- vous percevoir un revenu supplémentaire sous forme de loyers ? Souhaitez-vous habiter dans le logement d'ici quelques années pour en faire votre future résidence principale ? Allez-vous le revendre pour encaisser une plus-value ? Envisagez-vous d'y loger vos enfants une fois grands ?

C'est en fonction des réponses à ces questions que vous définirez vos objectifs, lesquels conditionneront l'emplacement et le logement. Si vous y voyez un futur logement secondaire, vous le sélectionnerez comme s'il s'agissait de votre résidence principale. Vous pourrez, par exemple, investir dans une ville prisée du littoral. Si vous misez sur les loyers et la rentabilité, vous opterez pour un quartier à forte demande locative. Louer à un étudiant impose de choisir une ville qui possède un pôle universitaire.

CHERCHER UN EMPLACEMENT STRATÉGIQUE

Pour bien choisir votre investissement locatif, faites comme si c'était vous qui alliez y habiter et choisissez l'appartement ou la maison « coup de cœur ». Vous opterez pour un quartier agréable à vivre, bien desservi et proche des commerces.

Si vous investissez dans une grande surface ou dans une maison, votre locataire sera une famille. Pensez donc à la proximité des crèches et des écoles. Si vous louez à un étudiant, vous opterez soit pour un bien proche du campus, soit pour un bien en centre-ville mais relié aux pôles universitaires par les transports en commun.

VIDE OU MEUBLÉ ?

La location vide est moins rentable mais elle offre une meilleure sécurité quant à la perception des loyers, le turn-over des locataires étant moins élevé. La location meublée, quant à elle, induit des changements de locataires plus fréquents et des frais annexes plus lourds. Cela est compensé par des loyers plus importants que ceux de la location vide.

CALCUL DE LA RENTABILITÉ NETTE

La rentabilité est calculée sur la base des loyers annuels par rapport au prix d'acquisition :

Taux de rentabilité brut = ([Loyer Mensuel x 12] / Prix d'acquisition total du bien) x 100

J'ACHÈTE MON BIEN

J'ÉVALUE MA CAPACITÉ D'ENDETTEMENT

La capacité d'endettement désigne le montant que vous pouvez obtenir auprès d'une banque pour financer votre projet d'achat immobilier.

La capacité d'emprunt, ou capacité d'endettement, s'appuie notamment sur deux variables : le taux d'endettement et le reste à vivre du ménage emprunteur.
La durée du prêt immobilier et son taux d'intérêt influencent également le montant qu'il est possible d'emprunter. En effet, plus le taux est élevé, plus les mensualités le sont également (à durée équivalente), ce qui réduit la capacité d'emprunt (taux d'endettement plus élevé = reste à vivre réduit).
Dans l'autre sens, allonger la durée d'un prêt (25 ans au lieu de 20 par exemple) permet de diminuer les mensualités et d'augmenter le reste à vivre de l'emprunteur. En contrepartie, celui-ci devra accepter une hausse du coût total du crédit.

LE TAUX D'ENDETTEMENT

En résumé, le taux d'endettement confronte les charges de votre foyer à vos revenus afin d'évaluer le pourcentage des ressources qui doit être consacré au paiement des dépenses récurrentes. Cet indicateur permet à la banque de s'assurer que vous n'accumulez pas trop de dettes au regard de vos moyens.

En pratique, la méthode de calcul est très simple. Il vous suffit de cumuler vos charges fixes et de les diviser par l'ensemble de vos revenus. Multipliez le résultat par 100 et vous obtiendrez votre taux d'endettement en pourcentage.

EXEMPLE DE CALCUL

Omar, 28 ans touche un salaire mensuel de 15 000 DHS mais touche également une prime trimestrielle fixe de 6 000 DHS.

Il a déjà souscrit à un crédit auto, il y a 1 an, d'une mensualité de 2 100 DHS et à un crédit conso pour se marier d'une mensualité de 1 500 DHS.

Quel est le taux d'endettement de Omar ?

Total des revenus : 15 000 + 2 000 = 17 000 DHS

Total des charges : 2 100 + 1 500 = 3 600 DHS

Taux d'endettement = 3 600 / 17 000 x 100 = 21 %

Habituellement, les organismes bancaires recommandent d'avoir un taux d'endettement inférieur à 1/3 de ses revenus, les fameux 33%.

En effet, pour tout nouvel emprunt, il vous sera difficile d'obtenir des mensualités vous faisant dépasser les 33% d'endettement.

JE BOOSTE MON CRÉDIT IMMOBILIER EN 5 ÉTAPES

Avant de se lancer dans l'achat d'un appartement ou d'une maison, vous allez devoir convaincre votre banque de vous accorder un prêt à un bon taux.

Voici les conseils du Crédit du Maroc pour booster votre crédit.

APPORT PERSONNEL OU PAS

Crédit du Maroc finance jusqu'à 100% de votre acquisition, pas forcément besoin d'avoir un apport personnel !
Si, toutefois vous avez un apport personnel, cela diminuera votre charge d'endettement.

CLIENT OU NON CLIENT

Au Crédit du Maroc, pas besoin d'être déjà client pour bénéficier d'un crédit immobilier ! Vous pouvez dès à présent ouvrir un compte dans n'importe quelle agence Crédit du Maroc et effectuer votre demande de crédit !

DOMICILIATION DE SALAIRE

Domicilier votre salaire au Crédit du Maroc est un argument en votre faveur pour l'obtention d'un crédit immobilier. Votre conseiller sera d'autant plus enclin à financer votre bien dès lors que vos revenus sont sur votre compte chaque fin de mois.

TAUX D'ENDETTEMENT

Le taux d'endettement est calculé par votre banquier pour vous sécuriser. Inutile de vous endetter plus que vous ne le pouvez, votre banquier connaît la charge idéale que vous pouvez supporter en fonction de votre salaire. Plus votre salaire est élevé, plus la charge d'endettement peut être conséquente.

LE RESTE À VIVRE

Le reste à vivre est la somme nécessaire qui doit vous rester, une fois vos mensualités de crédits déduites de votre salaire, pour les dépenses quotidiennes. Crédit du Maroc calcule ce reste à vivre pour assurer un équilibre entre vos charges et vos revenus.

DÉLAI DE RÉFLEXION ET OFFRE PRÉALABLE DE CRÉDIT

Depuis avril 2016, l'offre préalable du crédit (OPC) est entrée en vigueur dans le cadre de la loi 31-08 relative à la protection des consommateurs.

C'est en effet une étape primordiale, en amont de l'emprunt, qui vous permet de prendre un temps de réflexion avant de recourir au crédit, de manière à ce que vous puissiez apprécier la nature et la portée de l'engagement financier auquel vous souscrivez et les conditions d'exécution de ce contrat.

L'offre préalable de crédit récapitule l'ensemble des caractéristiques et modalités du crédit et vous disposez d'un délai légal de 10 jours pour prendre votre décision finale, modifier une clause ou tout simplement vous rétracter.

Passé ce délai, la banque se trouve dans l'obligation de maintenir les conditions de l'offre préalable de crédit pendant un délai de 15 jours à compter de la date de remise de l'offre.

LA LOI 31-08 EN 5 POINTS :

LE DROIT AU CHOIX

Garantit au consommateur sa liberté d'acheter en fonction de ses besoins et de ses moyens.

LE DROIT À LA RÉTRACTATION

Offre au consommateur la liberté de changer d'avis dans certains cas de figure.

LE DROIT À L'INFORMATION

Oblige le fournisseur de biens ou le prestataire de services à fournir au consommateur toutes les informations nécessaires avant la conclusion d'un contrat de vente.

LE DROIT À L'ÉCOUTE ET À LA REPRÉSENTATION

Permet au consommateur, lors d'un litige avec un fournisseur, d'être conseillé, orienté et de se faire représenter par une association de protection des droits du consommateur.

LE DROIT À LA PROTECTION DES INTÉRÊTS ÉCONOMIQUES

Protége le consommateur, notamment en ce qui concerne les clauses abusives et certaines pratiques commerciales.

FOCUS SUR LA PARTIE DÉDIÉE À L'IMMOBILIER

Cette loi prévoit un volet entièrement dédié au crédit immobilier que Crédit du Maroc s'engage à respecter tout au long de votre demande de financement. Depuis le 2 avril 2016, les principales modifications apportées sur ce volet sont :

- Une Offre Préalable de Crédit (OPC) en arabe et en français qui doit contenir : nature, objet, modalités de prêt, échéancier, montant et coût global du crédit et Taux Effectif Global (TEG);
- Un délai de réflexion de 10 jours francs pour accepter l'OPC ;
- Des frais de dossier plafonnés à 0,1 % du montant du prêt ;
- Un remboursement par anticipation partiel (RAP) possible avec un minimun de 10 % du capital restant dû.

L'ASSURANCE DÉCÈS EMPRUNTEUR, QU'EST-CE QUE C'EST ?

En souscrivant un prêt immobilier, vous vous engagez sur de nombreuses années. Pendant cette période, certains aléas de la vie peuvent survenir (chômage, accident, décès…).

Il est donc primordial de souscrire cette assurance pour permettre la réalisation de votre projet immobilier tout en protégeant vos proches, s'il arrive quelque chose.

L'assureur prendra en charge le capital et les intérêts restant dus en cas de décès ou les échéances en cas de maladie. L'Assurance Décès Emprunteur (ADE) est une condition d'octroi de votre prêt immobilier et vous protégera tout au long de votre projet.

Elle vous protège, dès la signature du contrat de prêt et pendant toute la durée de celui-ci.

L'ADE vous offre aussi la certitude d'être soutenu par votre banque.

Votre conseiller Crédit du Maroc est votre interlocuteur lors de la souscription de votre prêt et de l'assurance emprunteur. Il veille à la bonne gestion de votre dossier et reste à vos côtés en cas de sinistre également.

QU'EST-CE QUE LE TAUX D'UNE ASSURANCE EMPRUNTEUR ?

Le taux d'une assurance emprunteur est un pourcentage exprimé sur le capital emprunté ou restant dû, selon la formule choisie.

Par exemple, pour un prêt immobilier de 2 000 000 DHS au taux nominal fixe de 4,9 % sur 20 ans, lorsque le taux de l'assurance crédit est 0,4 % :

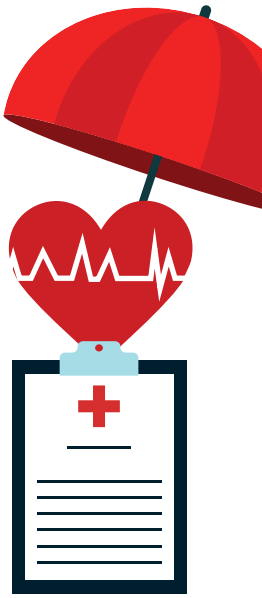
- Si la prime est basée sur le capital emprunté, elle sera constamment de 667 DHS par mois (2 000 000 DHS x 0,4 % /12 mois = 667 DHS).
- Si la prime est basée sur le capital restant dû, le 1er mois elle sera de 667 DHS car calculée sur 2 000 000 DHS. Le 2ème mois elle sera de 665 DHS, et ainsi de suite pour atteindre 4 DHS à la dernière mensualité.

LE TAUX ET LE COÛT DE L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

Pour reprendre notre exemple d'un prêt immobilier de 2 000 000 DHS, à 4,9 % sur 20 ans avec taux d'assurance emprunteur à 0,4 % :

- Si le taux s'applique sur le capital emprunté, l'assurance coûtera 160 000 DHS sur la durée (2 000 000 DHS x 0,4 % x 20 ans = 160 000 DHS).
- Si le taux s'applique sur le capital restant dû, l'assurance coûtera 93 170 DHS sur la durée.

On voit qu'il y a quand même une différence sur la durée que ce soit l'option 1 ou l'option 2.



L'EXAMEN MÉDICAL EN 5 POINTS

Avant de se lancer dans l'achat d'un appartement ou d'une maison, vous allez devoir convaincre votre banque de vous accorder un prêt à un bon taux.

Voici les conseils du Crédit du Maroc pour obtenir un bon taux.

VAIS-JE PASSER UN BILAN MÉDICAL ?

Ce bilan concerne principalement des montants d'emprunts élevés et/ou des demandeurs dont le profil induit un risque accru. Selon votre capital restant dû et votre âge, nous vous dirons si vous devez passer ou non un bilan médical.

Par exemple, au Crédit du Maroc, la visite médicale n'est obligatoire qu'à partir d'un montant de 1 200 000 DHS.

L'EXAMEN MÉDICAL, C'EST QUOI ?

Le plus souvent, l'examen médical demandé est une prise de sang ainsi qu'un rapport médical rempli par un médecin suite à la visite médicale.

Ce bilan de santé se déroule dans un centre partenaire pour fluidifier les démarches administratives.

Le médecin se chargera de transmettre directement le rapport médical complété à l'assureur pour étude.

LE BILAN MÉDICAL EST-IL PAYANT ?

Non, il est totalement gratuit.

PUIS-JE PASSER LES TESTS DANS UN CENTRE DE MON CHOIX ?

Non, Crédit du Maroc se charge de vous indiquer le médecin ou le centre partenaire de la compagnie d'assurance dans lequel vous passerez les tests requis.

COMBIEN DE TEMPS EST-IL VALABLE ?

Au Crédit du Maroc, vos résultats ont une durée de 6 mois pour les assureurs.

L'ACTE AUTHENTIQUE DE VENTE

UN PAPIER TRÈS PRÉCIEUX

Une signature et voilà ! Vous repartez avec les clés de votre nouvelle maison. La signature de l'acte authentique, c'est la dernière grosse étape de la transaction.
La signature de l'acte authentique n'est en général qu'une formalité : on ne fait que confirmer ce qui a été négocié dans le compromis de vente.

QU'EST-CE QUE L'ACTE DE VENTE AUTHENTIQUE ?

L'acte authentique est l'acte notarié qui garantit la régularité et la véracité de l'engagement de l'acheteur et du vendeur. Il contient un certain nombre de mentions obligatoires ainsi que la signature du notaire qui lui donne son caractère authentique. Ce formalisme confère à l'acte sa force probante et sa force exécutoire. En clair, lorsqu'il est dressé en la forme authentique, l'acte est opposable aux parties et aux tiers.
Les notaires sont compétents sur tout le territoire national : vous pouvez donc désigner votre notaire casablancais pour un bien à Tanger.
Une fois signé, l'acte est conservé par le notaire. Il est établi en un seul exemplaire mais le notaire peut établir des copies authentiques.
L'acte authentique est ensuite publié au bureau des hypothèques et l'acte de vente est alors opposable aux tiers.
Il s'oppose à l'acte sous seing privé qui est établi entre les parties elles-mêmes.

QUEL EST LE CONTENU DE L'ACTE AUTHENTIQUE DE VENTE ?

L'acte authentique reprend toutes les clauses négociées dans le compromis, constate que les conditions suspensives ont été levées, que le prix a été payé ainsi que le transfert de propriété.
Les frais de notaire et l'éventuel impôt sur la plus-value immobilière figurent également dans l'acte.

QUELS SONT LES DÉLAIS POUR SIGNER L'ACTE AUTHENTIQUE ?

Généralement, le délai entre la signature du compromis de vente et celle de l'acte authentique de vente est de 3 mois. Mais il est possible, si vous vous mettez d'accord avec le vendeur, de signer dans un délai plus long.
En revanche, il sera rarement possible de signer dans un délai plus court : en effet, le notaire doit accomplir de nombreuses démarches entre les deux signatures.

QUE FAUT-IL FAIRE AVANT DE SIGNER L'ACTE AUTHENTIQUE ?

Il peut être utile d'organiser une ultime visite avant la signature de l'acte authentique. Cela permettra de vérifier qu'aucun dégât n'a été occasionné depuis la signature du compromis de vente (sait-on jamais ?) Et bien sûr préparer votre plus beau stylo et votre meilleur sourire.

Partie I

BONUS : DÉCO

10 IDÉES SIMPLES ET PRATIQUES

J'ai acheté un appartement neuf ou ancien et je veux le mettre à mon goût et à mon image. Quelques travaux de rénovation peuvent suffir à le transformer. Pièce par pièce, idée par idée, venez vous inspirer pour savoir par où commencer pour redonner éclat et confort à votre bien. Et oui, rien de tel que quelques travaux pour se sentir bien chez soi.

Voici 10 idées que l'on vous conseille de copier...

Installer des grandes ouvertures pour plus de luminosité

Plus de luminosité rime avec un moral d'acier. Les grandes ouvertures vous donnent le sentiment d'avoir agrandi votre domicile et vous offrent une nouvelle ligne d'horizon.

Le tout avec style et modernité pour toujours plus de luminosité.

Ouvrir la cuisine pour relooker sa maison

Décloisonner les espaces s'avère être une excellente idée pour redonner un côté jeune et branché. Encore plus lorsqu'il s'agit de casser le mur cachant votre jolie cuisine. Votre pièce de vie s'agrandit et votre intérieur gagne en caractère !

Changer de revêtement de sol pour rafraîchir sa maison

Carrelage, parquet, carreaux de ciment... Les options sont nombreuses et s'adaptent à vos goûts comme à votre budget. Vous n'avez donc aucune excuse pour ne pas refaire ce sol que vous méprisez tant.

Refaire la salle de bain pour lui donner une seconde vie

Difficile de bien commencer la journée quand on rechigne à mettre un pied dans sa salle de bains. Alors on n'hésite pas, on change tout : la vieille crédence démodée, la baignoire usée, la déco fatiguée... On fait place à du neuf, une belle douche, une paroi vitrée pour toujours plus de luminosité, et on n'oublie pas d'apporter sa touche déco !

Aménager une vraie suite parentale

Vous pouvez, en quelques travaux, transformer une simple chambre en suite parentale en cassant un mur, en créant un dressing et en ouvrant la salle de bains, sur la chambre. En quelques jours vous pourrez profiter du passage direct de votre chambre à la baignoire sans en sortir.

Partie 2

BONUS : DÉCO

10 IDÉES SIMPLES ET PRATIQUES

Repeindre son intérieur et jouer sur les couleurs

Qui dit rénovation ne dit pas forcément tout casser, quelques coups de pinceaux peuvent parfois suffire pour vous rabibocher avec votre maison. Mais n'hésitez pas à y aller franco : le sol, les murs, le plafond et même les poutres... Rien ne doit vous échapper !

Oser le papier peint dans quelques espaces stratégiques

Repeindre un appartement est un vrai chantier. Optez pour des papiers peints aux motifs modernes pour décorer les pièces de votre appartement, rajeunir un meuble ou personnaliser des étagères murales. Vous trouverez tous les motifs à tous les prix mais ne lésinez pas sur les honoraires du poseur car il pourra vous transformer un mur simple en un véritable chef d'œuvre.

Faîtes respirer votre appartement

On apprécie tous un peu de verdure dans notre intérieur. Un beau bouquet de fleurs pour une occasion spéciale, une plante en pot ou encore un terrarium sous cloche… les options sont nombreuses et les résultats toujours sublimes. Mur végétal, mini cactus, banc de fleurs, tout est permis au sein de votre appartement

Des éclairages supplémentaires pour changer de déco

La lumière est illusion. Pour changer d'ambiance, pensez à des éclairages supplémentaires : disposez des bougies (parfumées aux senteurs du monde, par exemple), des guirlandes lumineuses, ou suspendez des lanternes chinoises en papier.

Placez judicieusement un miroir pour récupérer la lumière du jour.

De nouveaux tissus pour redécorer sans trop dépenser

Remplacez les tissus anciens par de nouveaux tissus et posez des tapis, rhabillez vos fenêtres en changeant les rideaux, jouez avec les couleurs des coussins.

Vous pouvez, par exemple, utiliser un tapis en tissus patchwork, et pourquoi pas l'accrocher au mur ou bien le poser sur votre fauteuil en guise de plaid.

LEXIQUE

Acte notarié : C'est un acte authentique effectué par le notaire. Exemple : l'acte de vente.

Acte sous seing privé : Acte rédigé et signé par les parties ne nécessitant pas l'intervention d'un officier public (notaire).

Bail d'habitation : Contrat de location portant sur un bien immobilier à usage d'habitation ou à usage mixte (professionnel et habitation). Le bail engage le bailleur sur une certaine durée. Le locataire, lui, peut résilier à tout moment, à condition de respecter un préavis fixé dans le contrat.

Bien immatriculé : Un bien inscrit sur les livres fonciers de la Direction de la Conservation Foncière. L'immatriculation qui en résulte donne lieu à l'établissement d'un titre foncier qui porte un numéro d'ordre, un nom particulier et une description détaillée du bien.

Bien non immatriculé (dis Melkia) : Il s'agit des biens qui ne sont pas inscrits à la Conservation Foncière.

Caution : Personne physique ou morale qui s'engage envers le créancier, à titre de garantie, à remplir l'obligation du débiteur en cas de défaillance de ce dernier. Exemple : Une caution peut être demandée en cas de location : la caution s'engage alors à payer le montant des loyers impayés.

Cession : C'est le transfert d'un bien immobilier à titre gratuit (donation) ou à titre onéreux (vente).

Compromis de vente : C'est l'acte signé entre le vendeur et l'acheteur d'un bien immobilier qui constate la vente dudit bien avant la signature de l'acte définitif de vente devant notaire. Il s'agit d'un avant-contrat signé par le vendeur et l'acquéreur d'un bien immobilier. Le compromis de vente engage les deux parties, l'acquéreur verse normalement un acompte (en moyenne 10% du prix de vente).

Contrat de location : Contrat passé entre le propriétaire du bien et le locataire. Le contrat fixe les conditions de jouissance du bien notamment la durée du contrat et le prix de location.

Hypothèque : C'est une garantie portant sur un bien immobilier au profit d'un créancier afin de lui assurer le paiement de sa créance. Exemple : faculté pour le créancier de faire vendre l'immeuble pour être payé, les banques garantissent leurs prêts par des hypothèques.

Immeuble neuf : Immeuble nouvellement construit, de moins de 5 ans et n'ayant jamais été occupé.

Immeuble récent : Immeuble de moins de 10 ans, ayant déjà été occupé.

Quittance de loyer : Une quittance de loyer est un document écrit et remis par le propriétaire au locataire, par lequel le propriétaire reconnait avoir reçu le montant du loyer et des charges.

Règlement de copropriété : Il définit les règles de fonctionnement de la copropriété, les droits et les obligations des copropriétaires et des locataires d'un immeuble ou d'une résidence, ainsi que les lots et la quote-part des charges qui leur sont affectées.

Syndic : Personne physique ou morale qui agit en qualité de représentant d'un syndicat de copropriétaires et exerce les fonctions légales attachées à cette qualité. Le syndic de copropriété est responsable de la bonne gestion de l'immeuble ou de la résidence.

Taux d'endettement : Il est calculé en divisant le montant des remboursements de l'ensemble des prêts (ex : voiture, habitat…) par le montant des revenus.

Taux d'intérêt : Il s'agit de la rémunération d'un capital prêté. Le taux est fixé lors de la conclusion d'un contrat de prêt.

Taux d'intérêt fixe : Taux d'intérêt qui ne subit aucune variation durant toute la durée du prêt.

Taux d'intérêt révisable : Taux d'intérêt qui subit des variations. Il est indexé sur un indice de référence du marché monétaire à court terme qui évolue en fonction de facteurs économiques et financiers.

V.E.F.A : La vente en Etat Futur d'Achèvement est le contrat par lequel le vendeur transfére immédiatement à l'acquéreur ses droits sur le sol ainsi que la propriété des constructions existantes. Les ouvrages à venir deviennent la propriété de l'acquéreur au fur et à mesure de leur exécution et l'acquéreur est tenu d'en payer le prix à mesure de l'avancement des travaux.

NOTES

مصرف المغرب
CRÉDIT DU MAROC
Toute une banque pour vous

N’attendez plus, contactez-nous :

En Agence

Avec votre conseiller Crédit du Maroc

Via notre Centre de Relation Clients

Tél. : 3232

Via notre site internet

www.creditdumaroc.ma

Via notre site internet dédié à l'immobilier

Immobilier.creditdumaroc.ma

Crédit du Maroc, société anonyme à directoire et conseil de surveillance, au capital social de 1.088.121.400,00 Dhs, RC n° : 28.717, établissement agréé en qualité de banque par Bank Al Maghrib en vertu de l’arrêté n°2348-94 du 23 août 1994.
Siège social : 48-55, boulevard Mohammed V Casablanca.

مصرف المغرب
CRÉDIT DU MAROC