

# GUIDE PRATIQUE DU PRET

## Promo Foncier



**PROMOTEURS IMMOBILIERS :  
UN PRODUIT ADAPTE A VOS PROJETS**





# SOMMAIRE

<b>PREAMBULE</b>	<b>3</b>
<b>I LES PROJETS ELIGIBLES</b>	<b>4</b>
<b>I-1 AMENAGEMENT DE PARCELLES A BATIR DESTINEES A LA VENTE.....</b>	<b>4</b>
<b>I-2 CONSTRUCTION DE LOGEMENTS A VENDRE EN ETAT FUTUR D'ACHEVEMENT.</b>	<b>4</b>
<b>II- LE FINANCEMENT</b>	<b>4</b>
<b>II-1 LE PRET PROMO FONCIER.....</b>	<b>5</b>
<b>II-2 LE PROCESSUS DE FINANCEMENT D'UN PROGRAMME IMMOBILIER AU CFC....</b>	<b>7</b>
<b>III COMPOSITION DU DOSSIER POUR LA DEMANDE DU PRET PROMOTEUR</b>	<b>12</b>
<b>III-1 Présentation du promoteur.....</b>	<b>12</b>
<b>III- 2 Présentation du programme.....</b>	<b>12</b>
<b>IV AUTRES RENSEIGNEMENTS UTILES</b>	<b>13</b>
<b>IV-1 Normes prudentielles.....</b>	<b>13</b>
<b>IV-2 Les prêts aux acquéreurs.....</b>	<b>13</b>
<b>IV-3 Les aides de l'Etat.....</b>	<b>14</b>
<b>CONDITIONS GENERALES APPLICABLES AUX PRETS PROMO FONCIER</b>	<b>15</b>

# PREAMBULE

Initier un projet immobilier qu'il s'agisse d'un lotissement des parcelles à bâtir destinés ou la construction de logements à vendre en état futur d'achèvement, représente un important investissement qui requiert une préparation minutieuse.

Ce guide pratique publié par le CFC vous donnera un aperçu des différentes démarches à suivre ainsi que de précieux conseils pour le financement de votre programme immobilier.

Nous sommes à votre disposition pour répondre à toutes vos questions.

D'ores et déjà notre accompagnement vous est acquis pour la réalisation au mieux de votre projet.

N'hésitez pas à contacter l'une de nos agences ou représentation pour un entretien personnalisé, sans engagement de votre part.

## **I LES PROJETS ELIGIBLES**

**Aménagement de terrains à lotir destinés à la vente.**

**Construction de logements à vendre en état futur d'achèvement.**

### ***I-1 AMENAGEMENT DE PARCELLES A BATIR DESTINEES A LA VENTE***

Avant d'aménager des parcelles à vendre, il y a lieu de s'assurer de leur commercialisation future et du respect de la réglementation en vigueur notamment :

- ✓ L'obtention d'un titre foncier ;
- ✓ L'élaboration du plan de lotissement avec le concours d'un géomètre assermenté ;
- ✓ L'approbation dudit plan par l'administration communale compétente ;
- ✓ L'existence d'une demande potentielle.

### ***I-2 CONSTRUCTION DE LOGEMENTS A VENDRE EN ETAT FUTUR D'ACHEVEMENT***

La vente en état futur d'achèvement consiste à proposer en accession, des appartements ou des résidences sur plans ou en construction.

La réglementation en la matière vous fait obligation entre autres de :

- ✓ Signez avec l'accédant un acte de vente en état futur d'achèvement qui prévoit de payer le prix total par tranches, selon l'état d'avancement des travaux.
- ✓ Donner une garantie d'achèvement qui sera annexée à l'acte notarié de vente
- ✓ Organiser par un règlement de copropriété la vie en commun.
- ✓ Effectuer dans les meilleurs délais les travaux nécessaires découlant des manquements et des défauts éventuellement constatés contradictoirement lors de la réception du nouveau logement.
- ✓ Un constat d'achèvement complet de l'immeuble, signé par les parties, est remis à la banque et décharge celle-ci de la garantie d'achèvement.
- ✓ La garantie décennale accordée par le constructeur couvre le bâtiment des vices cachés pendant 10 ans à dater de la réception de l'appartement



## **II- LE FINANCEMENT**

Avant de se lancer dans une opération de promotion immobilière, le promoteur élaborera un business plan lui



*Financer l'accès au logement, c'est notre métier.*

permettant de s'assurer de la rentabilité de son projet. Ce business plan sera également nécessaire pour le CFC.

En effet, les opérations de promotion immobilière nécessitant la mobilisation d'un capital important, les promoteurs ont le plus souvent recours aux crédits. Notre prêt « **promo foncier** » répond parfaitement à ce type de financement.

## II-1 LE PRET PROMO FONCIER

C'est une formule de financement en ouverture de crédit hypothécaire (OCH) qui se décline en deux sous produits

- *Promo foncier ordinaire (pour les promoteurs agréés)*
- *Promo foncier social (pour les promoteurs agréés engagés dans des programmes sociaux)*

### II-1.1 Promo foncier ordinaire

#### Pour les promoteurs agréés

CARACTERISTIQUES	
Conditions d'éligibilité	Personnes physiques ou personnes morales disposant d'un agrément à l'exercice de la profession de Promoteur immobilier
Opérations éligibles	Aménagement des terrains à bâtir destinés à la vente, Construction de logements à vendre.
Destination du projet	Parcelles de terrain à bâtir ou logements destinés à la vente
Personnes éligibles	Promoteurs immobiliers publics ou privés disposant d'un agrément à la profession
Durée maximale	48 mois
Taux d'intérêt	5,870% HT soit 7% TTC
Différé total	1 à 36 mois
Apport personnel minimal	- Terrain assiette du programme -Dépenses préliminaires
Source de remboursement	Recettes de commercialisation à domicilier dans le compte d'opération
Montant maxi du prêt	500 millions FCFA
Garanties	Hypothèque ferme de 1er rang sur le titre foncier Assurances : <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Multirisques habitation ;</li> <li>✓ Tous Risques Chantier ;</li> <li>✓ Responsabilité Civile du Chef d'Entreprise pour garantir la bonne exécution des travaux au profit des acquéreurs ;</li> <li>✓ Décennale.</li> </ul>
Mode de remboursement	OVP

**II-1.2 Promo foncier social**
**Pour les promoteurs agréés engagés dans des programmes sociaux**

<b>CARACTERISTIQUES</b>	
<b>Conditions d'éligibilité</b>	<b>Projets à caractère social réalisés par des promoteurs immobiliers privés</b>
<b>Opérations éligibles</b>	<b>Aménagement des terrains à bâtir ou Construction des logements à vendre en respect des critères sociaux en vigueur</b>
<b>Destination du projet</b>	<b>Parcelles de terrain à bâtir ou logements destinés à la vente en vue de l'habitation personnelle de l'acquéreur</b>
<b>Personnes éligibles</b>	<b>Promoteurs immobiliers privés disposant d'un agrément à la promotion immobilière ;</b>
<b>Durée maximale</b>	<b>48 mois</b>
<b>Taux d'intérêt</b>	<b>3,354%TTC soit 4% TTC</b>
<b>Différé total</b>	<b>1 à 36 mois</b>
<b>Apport personnel minimal</b>	- Terrain assiette du programme - Dépenses préliminaires
<b>Source de remboursement</b>	<b>Recettes de commercialisation à domicilier dans le compte d'opération</b>
<b>Montant prêt maximum</b>	<b>FCFA 250 millions</b>
<b>Garanties</b>	- Hypothèque ferme de 1er rang sur le titre foncier - Assurances : ✓ Multirisque habitation ✓ Tous Risques Chantiers ; ✓ Responsabilité Civile du Chef d'Entreprise pour garantir la bonne exécution des travaux au profit des acquéreurs ; ✓ Décennale.
<b>Mode de remboursement</b>	<b>OVP</b>

## **II-2 LE PROCESSUS DE FINANCEMENT D'UN PROGRAMME IMMOBILIER AU CFC**

Le processus d'octroi du prêt Promo Foncier pour des programmes immobiliers au CFC passe par trois grandes phases :

1. Le montage et l'instruction ; (étapes 1 à 16)
2. La mise en place du prêt Promo Foncier. (étapes 17 à 21)
3. Le retour des fonds. (étapes 22 à 23)

### **II-2.1 Le processus de montage et d'instruction d'un dossier de prêt promo foncier**

Cette première phase comporte trois grandes étapes à savoir :

1. Le montage du dossier proprement dit,
2. L'instruction qui aboutit sur la décision
3. La notification de la décision.

#### **II-2.1a Le montage d'un dossier éligible au prêt Promo Foncier**

Contrairement aux prêts classiques, c'est le client qui monte son dossier. Le CFC ne jouant que le rôle de conseil et d'orientation suivant la consistance du dossier. Ce rôle se traduit sur le plan concret, par l'accueil et la transmission des informations relatives aux pièces constitutives d'un dossier de prêt. A ce niveau, le chargé de clientèle peut, si le promoteur le désire, faire une simulation de prêt. La simulation du prêt permet au promoteur de connaître le montant du prêt auquel il peut prétendre en fonction de la rentabilité de son programme.

Après le montage du dossier, le chargé de clientèle procède à sa recevabilité. Il s'agit ici d'une pré-analyse des pièces constitutives. Elle aboutit à la détermination et au paiement des frais d'instruction qui correspondent à 0,01% HT du montant sollicité.

#### **II-2.1b L'instruction**

L'instruction commence par le chargé de clientèle du CFC qui crée le dossier dans le système d'exploitation et attribue un numéro au dossier. Il procède également à la mise en forme du dossier physique et le transmet à l'inspecteur de prêt.

A ce niveau, l'inspecteur entre dans l'analyse au fond du dossier. Il analyse donc les pièces sur les plans qualitatif et quantitatif, vérifie les éléments juridiques et la conformité à la loi, analyse la faisabilité technique du projet, établit le plan de financement, les conditions de mise en place et de déblocage des fonds.

#### **II-2.1c La décision et la notification**

Après l'instruction, le dossier est transmis pour accord à la Direction du Crédit (DCR) du CFC. Les instances habilitées à connaître des prêts Promo foncier sont :

- ✓ Le Directeur Général pour des prêts dont le montant n'excède pas cent (100) millions ;

*Financer l'accès au logement, c'est notre métier.*

- ✓ Le Comité de Crédit pour des prêts n'excédant pas trois cent (300) millions ;
- ✓ Le Conseil d'Administration pour des prêts dont le montant sollicité est supérieur à trois cent millions.

Après l'accord de prêt ou l'ajournement du dossier, le promoteur est notifié de la décision de l'instance décisionnaire.

## **II-2.2 Le processus de mise en place du prêt Promo Foncier**

Cette deuxième phase comporte trois grandes étapes à savoir :

1. La prise des garanties
2. Le suivi du projet et les débloques
3. La commercialisation.

### **II-2.2a La prise de garanties**

- ✓ Hypothèque ferme de premier rang sur le titre foncier objet du programme.
- ✓ Domiciliation des procédures foncières chez le notaire agréé par le CFC
- ✓ Assurances :
  - **Assurance** Vie-invalidité pour 60 mois sur l'emprunteur ou le gérant
  - **Assurance** incendie sur les maisons témoin
  - **Assurances** construction (+contrat entreprise de construction).
- ✓ Apport personnel : Terrain assiette du programme, dépenses préliminaires
- ✓ Pré commercialisation (30%) : Preuve d'engagement des acquéreurs sur 30% du programme
- ✓ Attestation d'ouverture d'un compte d'opérations au guichet du CFC.

### **II-2.2b Les débloques**

Il s'agit d'un remboursement des décomptes. C'est une étude comparative des travaux effectués et des demandes faites par le client. Après accord, le déblocage peut être fait par débit du compte qui a été au préalable crédité du montant du prêt. Les débloques sont donc corrélés au suivi du programme.

### **II-2.2c La commercialisation**

La commercialisation se fait conformément au cadre légal défini par la loi N° 2009/009 du 10 juillet 2009, relative à la vente d'immeubles à construire et la loi N° 2009/010 du 10 juillet 2009 régissant la location-accession à la propriété immobilière. Les fonds issus de la commercialisation sont versés dans le compte d'opération ouvert pour le programme.

## **II-2.3 Le processus de retour des fonds**

Après un différé total allant de 03 à 36 mois, le prêt Promo Foncier est un produit qui dans le principe, doit s'autofinancer. C'est en effet, le produit de la vente qui rembourse le prêt. Les remboursements se font par débit du compte d'opérations. Les tombées d'échéances sont trimestrielles. A l'extinction du prêt, il est procédé à une liquidation du compte d'opération et le



solde est restitué au promoteur. Le CFC lui délivre alors une attestation de fin de prêt (AFP) et restitue le Titre Foncier. Le promoteur procède à la mainlevée d'hypothèque.

### Bien vouloir trouver ci-dessous un tableau synthétisant ce processus

N°	ETAPES	OPERATIONS	INTRANTS	EXTRANTS	RESPONSABLE
01	Accession à la profession de promoteur immobilier	-Constitution du dossier administratif et dépôt de la caution	Pièces constitutives du dossier d'accession à la profession	- Agrément à la profession de promoteur immobilier délivrée par l'administration compétente	- Promoteur
02	Montage du programme	-Acquisition terrain, assiette du programme	Projet immobilier	-Terrains à lotir -Maisons à vendre	Promoteur
03	Accueil du promoteur	-Présentation du dispositif d'accompagnement.	Simulation d'un plan de financement	-Plan de financement conforme au projet. -Liste des pièces à fournir -Procédure de montage d'un dossier de demande de prêt	Chargé de clientèle ou Directeur d'agence
04	Accompagnement dans le montage du projet	-Orientation le cas échéant vers un BET.	-Pièces requises pour le dossier de prêt	-Dossier éligible aux produits du CFC	-Cabinet BET -Promoteur -Directeur/Chef d'agence ou chargé de clientèle
05	Pré commercialisation du programme	-Vente en état futur d'achèvement	-Plans détaillés du programme	-Réservations fermes avec acomptes versés de 30% du programme	-Promoteur -Agents immobiliers -Notaires -....
06	Réception du dossier	-Collationnement des pièces - Vérification des documents (Validité, Authenticité Pertinence ; Qualité)	-Demande avec un détail sur tous les documents versés au dossier de demande de prêt	-Accord pour paiement des frais d'instruction, montant déterminé par le Chargé de Clientèle	-Chargé de clientèle
07	Frais d'instruction	Paiement des frais d'instruction	Remise des frais d'instruction à la caisse du CFC	Reçu de versement des frais d'instruction	-Promoteur -Caissier CFC
08	Mise en forme du dossier	-Introduction du reçu de paiement des frais d'instructions dans le dossier	-Signature de la demande de prêt	-Dossier complet	-Promoteur -Chargé de clientèle
09	Dépôt du dossier	Création dans le système	-Attribution d'un numéro au dossier	-Accusé de réception avec exhaustivité des pièces remises	Chargé de clientèle
10	Acceptation du dossier	Ultime contrôle par le Directeur ou le Chef	Dossier	Activation automatique du Tableau de Bord de l'analyste des prêts	-Directeur d'agence -Chargé de

		d'agence			clientèle
11	Instruction du dossier	-Analyse juridique -Analyse technique -Analyse financière -Appréciation commerciale	Dossier	Production des différents rapports	-Analyste des prêts
12	Montage définitif du plan de financement	Détermination des conditions de mise en place	-Dossier -Rapports -Plan de financement	-Transmission à la Direction du Crédit (DCR)	-Analyste des prêts -Directeur d'agence
13	Analyse contradictoire par la Direction du Crédit	-Analyse technique -Analyse juridique -Analyse financière	-Dossier en provenance de l'agence	- Rapport technique -Rapport juridique -Rapport financier	-DCR (analystes des prêts)
14	-Préparation du dossier pour la décision	-Relecture des différents rapports	-Dossiers -Les rapports	-Décision ou avis motivé -Transmission à l'instance de décision	DCR
15	Instances de décision : -Direction Générale (D≤100 000 000); -Comité de crédit (300 000 000≤D≤100 000 000) -Conseil d'Administration (D≥ 300 000 000)	-Relecture des différents rapports	-Dossiers	-Décision	- DG -Comité de crédit - CA
16	Notification de la décision	-Contrôle du tableau de bord du Comité de Crédit	-Dossier électronique	-Lettre de notification	-Chargé de clientèle - DA ou CA
17	Mise en place des garanties	- Assurance ; -OCH ; -Apport personnel ; -Pré commercialisation (30%) ; -Toutes autres conditionnalités de mise en place ; _ Production de contrats d'entreprise + souscription des assurances construction.	-Dossier physique + dossier électronique	-Garanties mises en place ou non : Traitement conséquent.	Promoteur Chargé de clientèle
18	Réalisation des conditionnalités de mise en place du prêt Envoi du dossier chez les partenaires (assureur + notaire)	-Appréciation du rapport validé par le DA ou le CA sur la réalisation de l'apport personnel	-Modèles de contrat de prêt approprié, -Bulletins d'adhésion	- Minute ; - Projet de contrat d'Assurance avec les montants des primes.	Promoteur Administration des prêts
19	Mise en place du prêt	- Déblocages successifs suivant évolution des travaux	- Décompte des dépenses réalisées par le promoteur	- Reversement des sommes dépensées	Administrateur des prêts

			conforme au plan de financement du programme		
20	Suivi des travaux	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Vérification du niveau d'avancement des travaux</li> <li>-Vérification des interventions de la maîtrise d'œuvre</li> <li>-Tenue des réunions du chantier avec procès verbaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Demande du client, de la maîtrise d'œuvre ou à l'initiative du CFC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Rapport sur l'avancement des travaux et les évènements marquants, avis favorable ou non pour déblocage du prêt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Inspecteur des prêts</li> <li>-Maîtrise d'œuvre</li> </ul>
21	Commercialisation du programme	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Signature d'une convention de prêts acquéreurs avec le CFC</li> <li>-Commercialisation auprès des acquéreurs potentiels</li> <li>-Reversement des recettes de commercialisation dans le compte d'opération</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Plans détaillés</li> <li>-Terrains ou logements témoins</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Acquéreurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Promoteur</li> <li>-Agents immobiliers</li> <li>-Notaires</li> <li>-....</li> </ul>
22	Remboursements du prêt	Suivi de l'échéancier et mise en œuvre de la procédure conséquente	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Fichier des échéances attendues (trimestrielles),</li> <li>-Traitement des effets reçus</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Reporting et relances éventuelles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Agents de recouvrement</li> </ul>
23	Production des documents de fin de prêt	Vérification du compte d'opération et pointage des remboursements effectués	Demande du client ou déclenchement automatique du processus	Attestation de fin de prêt, restitution du titre foncier pour la main levée d'hypothèque	DFBC, DCR, DAG



### III COMPOSITION DU DOSSIER POUR LA DEMANDE DU PRET PROMOTEUR

#### **III-1 Présentation du promoteur**

Note de présentation générale appuyée par les données ci-dessous :

- ✓ Statuts sociaux.
- ✓ Pouvoirs
- ✓ Contrat d'association avec des camerounais + preuve de réciprocité entre Etas (société, étrangère)
- ✓ Photocopie de la CNI ou de la carte de séjour pour les étrangers
- ✓ Extrait n°3 du casier judiciaire : promoteur personne physique + dirigeants de société
- ✓ Carte de contribuable
- ✓ N° d'identification C.N.P.S
- ✓ N° du registre de commerce
- ✓ Moyens humains + C.V
- ✓ Moyens matériels
- ✓ Références + réalisations
- ✓ Bilans : comptes d'exploitation générale et comptes de pertes et profits des 3 derniers exercices (société et personnes physique tenant une comptabilité)
- ✓ Référence Bancaires

#### **III- 2 Présentation du programme.**

##### **III-2-1 Volet technique**

Objet, consistance, localisation du programme

Nombre et caractéristiques techniques des logements ou des lots

*Financer l'accès au logement, c'est notre métier.*

Planning des travaux

Echéancier des dépenses

- ✓ Plan de situation
- ✓ Plan de masse
- ✓ Plan parcellaire du lotissement
- ✓ Plan d'exécution des VRD et / ou de logements
- ✓ Devis descriptif, quantitatif, et estimatif
- ✓ Contrat des études préliminaires + conclusion des experts

### **III-2-2 Volet juridique**

- ✓ Titre foncier
- ✓ Permis de construire
- ✓ Cahier des Charges du lotissement
- ✓ Contrat de promotion immobilière (le cas échéant)
- ✓ Arrêté préfectoral approuvant le projet de lotissement

### **III-2-3 volet financier**

- ✓ Bilan financier de l'opérateur (avec justificatifs)
  - Etudes
  - Terrain
  - Travaux
  - Frais financiers
  - Frais de gestion
  - Etc.
- ✓ Origine des financements
  - Apport du promoteur
  - Recettes de commercialisation
  - Emprunts
- ✓ Autres :
  - Affectation des financements par natures des dépenses
  - Etude de rentabilité ( compte d'exploitation du projet )

### **III-2-4 Volet commercial**

- ✓ Etude de marché conduite par un expert
- ✓ Prix de vente prévisionnel
- ✓ Etat de la pré commercialisation (Contrats préliminaires signés + Etat des acomptes de réservation encaissés)

## **IV AUTRES RENSEIGNEMENTS UTILES**

### **IV-1 Normes prudentielles**

#### **Seuil d'éligibilité de la demande**

- ✓ Le seuil d'éligibilité indique le niveau de pré commercialisation requis

*Financer l'accès au logement, c'est notre métier.*

- ✓ Pour la recevabilité de la demande de financement au CFC. Ce seuil est fixé à 30% au moins du chiffre d'affaires.
- ✓ Son niveau doit être attesté par:
  - Le relevé de compte d'opération, domiciliaire des acomptes des réservataires dont le bouclage du plan de financement aura été préalablement vérifié par le chargé de clientèle comme précisé au point ci-après.
  - Le solde du compte, hors fonds propres, doit représenter au minimum 10% du prix de vente TTC des logements réservés.
  - La présentation des contrats de réservation fermes et irrévocables suivant modèle CFC.
- ✓ Pour le programme de logements collectifs verticaux, le seuil d'éligibilité minimum de 30% doit en outre correspondre à la réservation totale d'un ou plusieurs immeubles entiers.

#### **IV-2 Les prêts aux acquéreurs**

En vue de faciliter la commercialisation des programmes immobiliers, le CFC met en place en même temps que le prêt Promo Foncier est accordé, une convention de prêt Acquéreur. Les prêts acquéreurs dérivés de Promo Foncier, présentent les mêmes caractéristiques que les prêts Fonciers Classiques, dont ils épousent le régime général mais présente une certaine souplesse par rapport à ces derniers.

En effet, dans le but de stimuler la commercialisation des programmes, le montant de l'apport personnel requis des acquéreurs de logement dérivant des ensembles immobiliers réalisés par les promoteurs, est à 10% du prix de vente des logements sous réserve de l'équilibre du plan de financement au lieu de 20%.

#### **IV-3 Les aides de l'Etat**

Pour les programmes sociaux, l'Etat du Cameroun octroi des aides aux promoteurs immobiliers. Ces aides prennent très souvent la forme d'un assouplissement de la fiscalité sur les intrants nécessaires à la réalisation du programme. Les conditions d'éligibilités sont définies par les arrêtés N° 003/E/2/MINH DU du 28 mars 2008 portant organisation de la commission d'éligibilité aux programmes d'habitat social et N°009/E/2/MUNH DU du 21 août 2008 fixant les normes d'habitat social.



**REALISATIONS CFC**



# CONDITIONS GENERALES APPLICABLES AUX PRETS **PROMO FONCIER**

## TAUX D'INTERET

### Prêts Foncier Promoteurs

Prêt Promo Foncier Ordinaire	<b>5,870% HT</b>
<b>Prêt Promo Foncier Social</b>	<b>3,354% HT</b>
Prêt Programmes Sociaux	<b>1 à 3,354% HT</b>

*Financer l'accès au logement, c'est notre métier.*



**DROITS D'INSTRUCTION**

- **0,05% HT du Montant du prêt demandé**

**FRAIS DE MISE EN PLACE**

- **0,50% HT du montant prêté**

**ASSURANCE VIE TOUS RISQUE CHANTIER ET INCENDIE**

- Cf. barème des compagnies d'assurance agréées

**FRAIS DE NOTAIRE**

- Cf. tarif des actes notariés (Décret n°95/038 du 28 février 1995)

**COMMISSION DE DEDIT**

- Commission de dédit (désistement de réservation) .....**15% HT** de l'indemnité perçue par le promoteur

**INSPECTION DE CHANTIER**

- **FCFA 1 25 000 HT** par inspection de chantier.

**COMMISSION D'ENGAGEMENT**

- Prêt aux personnes morales .....**0,25%** l'an du montant non décaissé (perception par mois entier)

**DEMANDE DE REAMENAGEMENT** (rééchelonnement, cantonnement, réduction durée, etc.)  
(Cf. note y relative)

**COMMISSION SUR PROROGATION DU DIFFERE**

- Frais.....**0,1% HT** sur le montant nominal du prêt

**PENALITE DE REPORT D'ECHEANCE**

- Frais..... **10% HT** applicable sur les intérêts de la plage supplémentaire

**INDEMNITES DE REMBOURSEMENT ANTICIPE**

- **6 mois d'intérêts au moins** (\*\*)

**INTERET DE RETARD**

(Confère note y relative)

**DEMANDE TABLEAU D'AMORTISSEMENT SUPPLEMENTAIRE**

- Frais de tirage .....**FCFA 1 000 HT**

**PENALITE SUR IMPAYES OBJET DU PLAN D'APUREMENT**

- Frais.....**0,1% HT**

*Financer l'accès au logement, c'est notre métier.*





**MAINLEVEE ET ATTESTATION DE FIN DE PRET (AFP)**

- Documents délivrés **gratuitement**

**DUPLICATA D'ATTESTATION DE FIN DE PRET**

- Frais.....FCFA 5 000 HT