294673 - Le jugement du fait de s’associer avec une banque dans l’achat d’un bien immobilier avant que la banque ne vende sa part à son associé sous la forme d’une mourabahah

question

Il existe en Allemagne une banque islamique qui accorde des prêts destinés à l’achat de maisons.Je voudrais m’assurer de la licité de cette opération.La banque crée une société avec l’acheteur et achète la maison au nom de la société et paie 65 pour cent du prix alors que l’acheteur paie les 35 pour cent restant. Ensuite, la banque vend sa part à l’acheteur par mourabahah à une somme restée fixe durant dix ans.Si l’acheteur se trouvait dans l’impossibilité de rembourser la somme dans le délai prévu, la banque tente de fixer un autre délai à l’acheteur.Si celui-ci n’arrive pas à s’y conformer, le montant des intérêts ne seront pas majorés.Mais on transfert le dossier aux autorités gouvernementales..Est-il permet de prendre un tel prêt?

la réponse favorite

Louange à Allah.

Premièrement, cette opération ne constitue pas un prêt mais une société fondée suite à un appel d’offre.Elle ne représente aucun inconvénient aussi long temps qu’elle respecte les critères religieux.L’Académie islamique de jurisprudence a pris à cet égard une résolution citée dans la réponse donnée à la question n°150113.Les plus importants critères sont au nombre de deux:

1.Il n’est pas permis de formuler une condition impliquant achat et vente lors de la création de la société entre la banque et son client.Les deux s’associent pour acquérir la maison.La banque promet de vendre sa part de la maison dans le futur avec un paiement global ou fractionné.

2. La banque vend sa part au prix du marché au moment de la vente au lieu de tenir compte du

prix en vigueur au moment de l'achat de la maison.En cas de perte ou de baisse du prix du bien immobilier, les deux parties les supportent au prorata de leurs parts du prix .Il n'est pas permis de s'engager dès le départ à acheter les parts à leurs valeurs initiales car cela reviendrait à garantir les parts de l'associé. Ce qui est interdit.

On lit dans la résolution de l'Académie: «Le partenariat fondé sur un appel d'offre est légal aussi long temps qu'on y respecte les dispositions générales qui régissent les sociétés et y tient compte des critères que voici:

A- Ne pas engager l'un des associés à acheter la part de son partenaire au prix payé à la création de la société car cela revient à amener un associé à garantir la part de son associé.Il faut plutôt fixer le prix de vente de la part en tenant compte de sa valeur au marché le jour de la vente ou de ce qui est convenu au jour de la vente.

B- Ne pas formuler la condition que l'un des parties prenantes supporte les frais d'assurance, de maintenance ou d'autres . Ces frais doivent être imputés à la société et répartis selon les les parts.»

A la page 206 d'al-Maayiir ach-chariyyah, on lit: le partenariat fondé sur un appel d'offre est une société dans laquelle l'un des deux associés s'engage à acheter la part de l'autre progressivement et de sorte à étendre sa propriété à la totalité du projet.

Cette opération nait tout d'abord d'une société suivie d'achat et vente entre deux associés.Les achat et vente ne doivent pas constituer une condition essentielle de la société. Car ce qui est permis est que l'un des associés souscrit un engagement séparé de la société portant sur l'achat de la part de son associé..Achat et vente ne peuvent résulter que d'un accord séparé.Aucune condition ne doit lier celui-ci et l'accord établissant la société.»

Deuxièmement, il est permis à la banque de vendre sa part au client selon la mourabaha à condition que cela se fasse après l'acquisition du bien immobilier et que la mourabaha soit exempte d'une condition entachée d'usure, comme l'imposition d'une pénalité en cas de retard du paiement des tranches.Une fois les critères ci-dessus remplis , l'opération ne représente aucun

inconvénient .

Allah le sait mieux.

mourabahah : (une clause de fiqh pour un contrat de vente dans lequel l’acheteur et le vendeur s’entendent sur le prix de revient majoré ou le prix de revient majoré de l’article vendu)