

Vente d'immeuble

1217

L'acquisition immobilière en Angleterre et au Pays de Galles ¹

Regards comparatifs

Étude rédigée par :

Nathalie TROUSSET-FAWCETT,

diplômée notaire, notary public,
De Pinna (Londres)

Et

Hugues LETELLIER,

avocat, DESS droit notarial,
Hohl & associés (Paris)

En moins de dix ans, le nombre de Britanniques installés en France aurait été multiplié par sept, passant de 70 000 à 500 000. À ce nombre, il faut ajouter ceux qui ont fait l'acquisition d'une résidence secondaire, sans franchir le cap de l'installation.

Comment définir les attentes de la clientèle britannique, au regard de ce qu'elle connaît dans son pays d'origine ?

Ce sujet comparatif est au cœur de l'actualité communautaire, à la suite du rapport sur la vente immobilière en Europe, présenté le 13 décembre 2006 à la Direction générale de la concurrence, par des universitaires allemands et autrichiens.

1 - Évoquer les acquisitions immobilières en Grande-Bretagne hors Écosse et Irlande du Nord, c'est se placer au cœur de l'actualité, c'est-à-dire la confrontation du système de *common law*/droit coutumier et du système continental.

La direction de la concurrence à Bruxelles vient à son tour de se saisir de cette problématique dans une étude présentée le 13 décembre 2006, et consacrée à la vente immobilière en Europe.

Pour avancer sur ce terrain miné, il faut éviter les caricatures dont ne sont à l'abri ni les Britanniques, ni les Français.

David Anderson, *solicitor*, a ainsi créé la *french law association* et saisi la Commission européenne pour dénoncer le « cartel » des notaires français (V. JCPN 2006, n° 5-6, act. 171).

Selon lui, les *solicitors* anglais devraient pouvoir prendre place dans ce marché énorme et fournir un service complet ; les tarifs devraient être fixés par le jeu de la concurrence plutôt que par le gouvernement.

2 - De leur côté, les Français sont souvent tentés d'assimiler les cabinets de juristes britanniques à des « supermarchés » du droit, particulièrement depuis l'introduction du projet de loi *legal service bill* actuellement en troisième lecture à la chambre des communes qui, entre autre, s'il est accepté :

- institue un *legal services board* (organe de supervision indépendant des gouvernements et régulateurs agréés tels que *law society* et *bar council*),

- institue un *office for legal complaints* (AAI indépendante pour gérer les plaintes contre les prestataires de services juridiques),

- met en place les *alternative business structures* pour permettre aux avocats et non-avocats d'exercer sur un pied d'égalité afin de vendre des services juridiques et autres, ce qui ouvre la voie vers les prises de participations larges par des non-juristes et la cotation en bourse des cabinets.

3 - Indépendamment de ces positions de principes, le réseau d'agences immobilières ERA a publié en 2006 une enquête sur la vente immobilière réalisée dans quinze pays européens dont voici les principaux extraits concernant la France et la Grande-Bretagne :

1. Cet article fait suite au discours prononcé lors du colloque relatif à la propriété immobilière en Europe, organisé à l'université d'Auvergne par M^{ce} Bletterie, notaire, les 6 et 7 mars 2007 (Association des juristes européens d'Auvergne).

	France	Grande-Bretagne
Population.....	62	60
Population urbaine	62 %	90 %
Nombre de transactions	815 000	1 200 000
Nombre de propriétaires ...	58 %	71 % ²
Agents et négociateurs	100 000	25 000
Nombres d'agences.....	25 000	14 000
Commission agence	6 %	1,4 %
Taux de passage par agence.....	55 %	90 %
Taux moyen de taxe	7 %	1 %
Prix moyen capitale.....	297 746 €	478 000 €
Prix moyen national.....	176 000 €	283 825 €

4 - La comparaison entre la France et la Grande-Bretagne attire l'attention sur différents points :

- à population équivalente, il y a près de 50 % de ventes immobilières en plus chaque année en Grande-Bretagne ;
- en Grande-Bretagne, le prix moyen des biens immobiliers est d'environ 60 % supérieur à celui constaté en France ;
- en Grande-Bretagne, il y a quatre fois moins d'agents immobiliers, mais le taux de passage en agence pour une acquisition est de 90 % (contre 55 % seulement en France).

Avant d'analyser ces chiffres et les conclusions de l'étude commandée par la Commission de Bruxelles, il convient d'analyser les différences juridiques entre les deux pays puis de décrire le processus spécifique menant à la vente outre-Manche.

1. Des concepts juridiques spécifiques en Grande-Bretagne

A. - Moins de règles d'ordre public

5 - De nombreuses institutions protectrices françaises n'existent pas de l'autre côté de la Manche.

Ainsi, un contrat de mariage français de séparation de biens, même conclu entre ressortissants français, ne produira pas réellement d'effets dans ce pays en cas de divorce³ : la même remarque vaut encore plus pour la communauté légale réduite aux acquêts et la participation aux acquêts.

Il n'y aura donc pas lieu d'appliquer les règles matrimoniales de disposition d'un bien immobilier (disposition, emploi, reprises, récompenses...).

6 - De même, la réserve des héritiers est une institution totalement inconnue, ce qui entraîne une simplification des formalités pour la vente (liberté des donations, pas d'intervention à prévoir en cas de biens donnés, pas de remise en cause des partages, ni rapports, ni réductions...).

La Grande-Bretagne connaît des droits de préemption bien moins contraignants que ceux pratiqués en France au profit de la commune ou des SAFER.

Enfin, on ne retrouve qu'en France les mécanismes consommateurs tels que les facultés de renonciation ou de rétractation, les conditions suspensives d'obtention d'un prêt...

Tous ces éléments font ressortir que la vente en France présente des particularités juridiques qui n'existent pas en Angleterre ou au Pays

de Galles : la mission des juristes chargés de la vente n'est donc pas la même.

B. - Un mode de propriété spécifique

7 - En Angleterre et au Pays de Galles, on distingue trois modes de détention de la propriété :

- le *freehold* : équivalent d'un bail emphytéotique consenti théoriquement par la couronne (seul véritable propriétaire) d'une durée indéterminée et transmissible. C'est le droit réel de propriété le plus étendu ;

- le *leasehold* : bail emphytéotique pour une durée déterminée dont la transmission peut être soumise à conditions. La propriété est dissociée entre le sol et le bâti, et les baux peuvent durer 1 à 1 000 ans ou plus ;

- le *commonhold* : c'est un régime de copropriété, introduit en 2002.

C. - Un système de publicité foncière non comparable

8 - En Angleterre et au Pays de Galles, le *land registry* (registre immobilier central) a été introduit à la fin du 19^e siècle. Il en existe un par district (*district land registry*).

9 - Il comprend trois parties :

- *property register* (fichier foncier) ;
- *proprietorship register* (fichier des propriétaires) ;
- *charges register* (fichier des inscriptions, dont les droits des tiers qu'ils soient impératifs ou secondaires).

Les renseignements du fichier immobilier sont privés et, sans le consentement du propriétaire ou de son *solicitor*, on ne peut en général obtenir d'informations sur une propriété inscrite.

10 - C'est une loi de 1925 (*law of property act 1925*) qui a instauré l'enregistrement des ventes et cela n'est pas encore généralisé. Il coexiste donc des titres enregistrés et des titres non enregistrés :

- les *freehold* et *leasehold* de plus de sept ans (*section 4, land registration act 2000*) doivent être enregistrés, qu'il s'agisse de mutation à titre onéreux ou à titre gratuit, en 2001 (environ 80 % des terrains sont enregistrés) ;

- pour les 20 % non enregistrés, la preuve de propriété se fait par la production du titre et d'une possession de plus de quinze ans (*law of property act 1969, section 23*).

11 - Pour ce droit transitoire et jusqu'à ce que toutes les propriétés soient enregistrées, on distingue :

- les titres de propriété absolus (*absolute freehold title*) ;
- les titres de propriété pour le possesseur (contestables), qui deviennent absolus à défaut de contestation dans les douze ans : par exemple une vente qui aurait eu lieu en fraude des droits des bénéficiaires d'un trust ;
- les titres de propriété en conséquence d'une prescription acquiescive (*possessory freehold title*). La prescription (*adverse possession*) est de douze ans (*section 15 of the limitation act 1980*)⁴ ;
- les titres de propriété qualifiés, c'est-à-dire fragilisés par vice intrinsèque ;
- les titres de propriété *leasehold* réguliers.

4. Un exemple spectaculaire vient d'être commenté dans le monde entier : la Section 17 Limitation Act 1980 annule le titre de propriété lorsque la propriété a été habitée par une personne non autorisée. Tel fut le cas pour les propriétaires d'une parcelle de terrain d'Hampstead Heath au Nord de Londres, le 24 mai 2007. Harry Hallows, un sans abri londonien ayant vécu pendant vingt ans sur ce terrain a pu instaurer son droit de résidence *squatters' rights* ou *adverse possession*. Il a été désigné comme propriétaire du terrain par le tribunal en raison de son occupation pendant douze ans.

2. Remarque : l'enquête ne distingue pas les propriétaires en *freehold* des propriétaires en *leasehold* (V. *infra*).

3. H. Letellier et C. Lichtenberger, *Le contrat de mariage français dans un divorce en Angleterre* : JCP N 2006, n° 21, 1207.

2. Déroulement de la vente en Grande-Bretagne

A. - Acteurs de la vente

12 - On estime qu'environ 95 % des ventes sont établies par des *Solicitors* et qu'environ 5 % des ventes sont établies par des *Licensed Conveyancers* (juristes en droit immobilier habilités à faire les ventes).

Il est fréquent qu'intervienne un *Chartered Surveyor* (expert immobilier) afin d'établir le dossier d'audit technique complet de l'immeuble (c'est en pratique requis par la banque en cas de prêt).

Chaque *solicitor* représente son client et personne n'a un devoir de neutralité.

13 - Néanmoins à partir du 1^{er} août 2007, un *Home Information Pack (HIP)* pour les propriétés de quatre chambres ou plus devrait être fourni par le vendeur. Le *HIP* sera progressivement imposé à tout type de propriété. Le *HIP* contient des informations telles que la preuve du titre et la confirmation que la propriété est enregistrée ou pas.

C'est à l'acquéreur qu'il incombe de se renseigner.

Le vendeur n'a pas d'obligation d'information, ce qui est une source de diminution du contentieux car il n'y a aucune responsabilité précontractuelle.

B. - Mode d'emploi

14 - Il y a trois étapes essentielles pour l'acquisition d'un bien immobilier en Grande-Bretagne.

1° L'offre d'achat, *subject to contract*

15 - L'acquéreur et le vendeur ont la liberté de mettre fin aux négociations jusqu'à l'*Exchange* des contrats. Cela permet à l'acquéreur de faire ses propres recherches et de demander une expertise *survey* avant de s'engager dans un contrat préliminaire.

16 - Il existe trois différents types de *survey*.

- *Valuation survey* pour la banque,

Un *surveyor* doit faire des recherches sur la propriété afin de s'assurer que le montant proposé n'est pas en-dessous de la valeur de la propriété. Généralement, la banque doit arranger la *survey*. Le prix évalué est souvent en-dessous du montant demandé car le *surveyor* travaillant pour la banque est toujours pessimiste et prudent.

- *Structural survey*

Un rapport est préparé par le *surveyor* informant que la propriété est sur le plan structurel en bon état et il fournit aussi une liste des défauts (majeur et mineur) ainsi que des travaux à faire.

- État des lieux qui concerne la conformité des normes acoustiques et techniques.

17 - Dans la vente en Angleterre, les parties sont engagées dans le contrat assez tardivement par rapport au système français. L'*exchange* ne peut avoir lieu avant la réalisation de la *survey*, *searches* et l'offre de la banque.

De ce fait, le prix d'acquisition peut varier pour l'acquéreur si l'expertise révèle des problèmes.

Il résulte du système ci-dessus décrit la pratique du *gazumping* qui correspond à la situation où le vendeur accepte une autre offre plus élevée après avoir accepté une première offre.

18 - Il est possible de limiter les effets du *gazumping* de trois manières :

- l'acquéreur doit avoir déjà contacté sa banque, son *solicitor* et dans ce cas, l'acquéreur est rapidement prêt à signer l'acte d'acquisition. L'acquéreur doit attendre le résultat des *searches* (urbanisme, *chancel repair liabilities*, etc.) qui prend au maximum deux semaines ;
- utiliser un agent immobilier qui a signé une charte *anti-gazumping* et qui demande systématiquement à leurs clients de signer

un contrat qui stipule que le vendeur ne fera pas de *gazumping*. Il est à rappeler que l'agent immobilier en Angleterre a l'obligation de transmettre toute offre d'achat de la part de tout acquéreur au vendeur même si ce dernier a déjà accepté une offre d'achat ;

- un autre moyen est de conclure un *exclusivity agreement* : le vendeur est donc dans l'obligation de vendre la propriété ou il doit rompre le contrat ce qui permet à l'acheteur de le poursuivre en justice et d'obtenir un remboursement des dépenses engagées (recherche au registre, frais du *solicitor*) ou poursuivre le vendeur en justice afin de le forcer à vendre.

Le gouvernement britannique a pour projet de réformer le système du *gazumping* qui n'est pas populaire en Angleterre surtout avec un marché de l'immobilier qui fluctue rapidement.

19 - Le gouvernement s'inspirera du système écossais qui prévoit qu'un contrat préliminaire engageant les parties de manière irrévocable est signé dès que l'offre est acceptée. Ce contrat contiendra la possibilité de perdre un dépôt de garantie (en pratique évalué entre 0.5 et 1 % du prix d'acquisition).

C'est finalement comme le système français mis à part le faible montant du dépôt de garantie qui couvre uniquement le montant des frais déjà engagés par l'acquéreur qui a dû payer les frais de dossier pour la banque, éventuellement diligenter une expertise et payer les frais de *lawyer*.

20 - Sur le plan de la forme, les contrats objet de l'*Exchange* sont bien différents des compromis de vente et des promesses unilatérales de vente ou d'achat.

La possibilité pour l'acquéreur existe aussi de dire au vendeur juste avant l'*Exchange* de faire l'inverse du *Gazumping* « j'achète cette propriété uniquement si vous réduisez le prix », c'est ce que l'on appelle le *gazundering*.

Un des principes du droit de la propriété est *caveat emptor* (*let the buyer beware*). Cela signifie que l'acquéreur en Angleterre et au Pays de Galles doit obtenir un maximum d'informations avant l'échange des contrats. Les obligations du vendeur de donner des informations relatives à la propriété sont assez limitées. Parfois les demandes des *solicitors* représentant les acquéreurs peuvent faire l'objet de demandes complémentaires avec des formulaires types prenant la forme d'une lettre de vingt pages ou plus.

21 - Le vendeur n'a pas l'obligation de répondre à ces questions mais s'il ne le fait pas alors, l'acquéreur peut légitimement penser que le vendeur retient des informations et que la propriété n'est pas en bon état.

Le conseiller de l'acquéreur va lister un minimum de douze points contenus dans le formulaire standard, tels que : les limites de propriété, le contentieux, *notices*, avertissements reçus, raccordement au tout-à-l'égout, l'eau, le gaz et l'électricité, les garanties immobilières, le droit d'accès unique ou partagé, le nom des occupants, confirmation que le permis de construire autorise l'utilisation de la maison pour l'habitation, le mobilier et les immeubles par destination laissés par le vendeur *fixtures, fitting and content*, secteur d'inondation et les servitudes de toute nature.

22 - Si le bien objet de l'acquisition est un appartement, avec un *leasehold*, il y a cinq points principaux qui sont demandés au vendeur : les noms du propriétaire *landlord*, la société de gestion qui gère le *leasehold* et de son avocat, un reçu pour *the ground rent* (propriété du sol) pour être sûr qu'il n'y a pas de contentieux, le montant des charges de l'immeuble, confirmation que la propriété est bien assurée pour *the full reinstatement value* (valeur de reconstruction et non-valeur de marché) et pour les risques majeurs tels que l'incendie, etc.

23 - Les accords particuliers intervenus entre *landlord* et *lessor* doivent être listés. Certains travaux requièrent l'accord du *landlord* (par exemple un agrandissement).

Depuis le *Land Registration Act 2002*, le vendeur doit remplir une demande (*Land Registry form DI*) et dévoiler certaines informations avant la vente et pour l'enregistrement de la propriété. Le questionnaire sera donné à l'acheteur avant l'échange des contrats.

Les informations à divulguer obligatoirement sont :

- *leases* accordés pour une période de sept ans ou moins ;
- les intérêts des personnes occupant les lieux (*bail*) ;
- les servitudes ;
- les intérêts qui pourraient être enregistrés en tant que droit de coutume (*customary rights*) ;
- mines et minéraux ;
- franchises ;
- droit des squatters (si des squatters occupent le bien) ⁵.

2° Exchange

a) Les éléments à prendre en compte si l'on agit pour l'acquéreur

24 - Le *lawyer* vérifie que l'acquéreur peut financer son acquisition et demande la réception de l'offre écrite de la part de l'établissement bancaire.

Le dépôt de garantie doit être versé qui est en principe de 10 %.

Le praticien doit recevoir des réponses satisfaisantes aux questions posées au paragraphe précédent et pouvoir retracer l'origine de propriété et avoir connaissance des servitudes s'il y en a.

L'acquéreur et la banque doivent avoir reçu le résultat de l'expertise et l'approuver.

Il est également habituel pour le conseil de l'acquéreur de faire un rapport écrit que le client acquéreur puisse comprendre. Ce rapport est en fait une synthèse des *searches* sur l'environnement, *covenants* et des réponses aux questions posées par le *solicitor*.

Les servitudes (*covenants*) sont très complexes

Le contrat peut être signé par procuration.

b) Les éléments à prendre en compte si l'on représente le vendeur

25 - Le vendeur doit également signer et comprendre le contenu du contrat. Il s'engage à libérer les lieux pour la date de signature. La mainlevée des hypothèques qui ont été consenties sur la propriété doit être donnée pour la signature.

c) Les méthodes de l'Exchange

26 - Il existe trois méthodes :

- en personne et la signature a lieu dans le cabinet du praticien ;
- par voie postale, le *lawyer* de l'acquéreur envoie le contrat signé au représentant de l'acquéreur avec le chèque du dépôt de garantie. Le contrat est réputé formé et engage les parties lorsqu'il est posté. Si le contrat est perdu par la poste, le contrat engage les parties et est réputé exister. Il n'est pas recommandé d'*exchange* par voie postale en raison des délais. L'acquéreur ou le vendeur ne pouvant plus changer d'avis après la signature même si le contrat n'est pas reçu.

- par téléphone, c'est la méthode la plus utilisée. L'*exchange* des contrats peut se faire lors de la conversation téléphonique avec les deux praticiens qui décident ensemble que les contrats sont échangés. La méthode téléphonique est utilisée entre deux *solicitors* ou *licensed conveyancers*. Il existe des formulaires nommés *telephon formulae* que l'on peut se procurer à la *law Society*.

Après l'accord téléphonique sur les contrats, des lettres doivent être échangées.

Le fax et l'e-mail ne sont pas considérés comme des méthodes valables.

27 - Après l'*exchange*, il n'est plus possible de faire varier le prix qui est fixe pour l'acquéreur et le vendeur.

L'acquéreur devient le propriétaire en titre *beneficial ownership* il peut supporter en conséquence la charge du transfert des risques et le risque lui est transféré.

Le vendeur garde un privilège de vendeur sur la propriété correspondant au solde du prix d'acquisition.

Le vendeur lui agira comme un trustee, ce dernier détenant la propriété qu'il vend pour le compte de l'acquéreur jusqu'à la signature de l'acte de vente.

Le vendeur a bien évidemment une obligation de garde de la propriété qui doit être dans le même état qu'au jour de l'*Exchange*, par exemple garder la maison chauffée durant l'hiver, remplacer vitres et tuiles qui viendraient à être cassées entre temps.

Conventionnellement, il est possible de prévoir que le vendeur ou l'acquéreur aura l'obligation d'assurer la propriété.

3° L'acte de vente (Transfer Deed)

28 - La terminologie pour l'acte de vente utilisée quand il s'agit d'une propriété enregistrée est « *Transfer Deed* ». Quand il s'agit d'une propriété qui n'est pas enregistrée, on utilise le terme « *conveyance* ».

Traditionnellement, il est rédigé par le *solicitor* de l'acquéreur.

La dématérialisation du titre est très importante dans le domaine de la vente et augmente de plus en plus par le représentant de l'acquéreur à l'autre partie.

En général, un projet d'acte est envoyé à l'autre partie pour accord. Si le projet reçoit l'accord du vendeur cet exemplaire pourra être utilisé comme *engrossment*.

La qualité du papier est importante pour des raisons de conservation et en format A4.

Il est très important de respecter les délais pour la signature de l'acte de vente, à défaut de quoi une indemnité peut être demandée.

La réitération prend la forme d'un simple formulaire qui reprend le nom des parties, l'adresse du bien et le prix. Ce dernier doit être soumis au moins douze jours ouvrés avant la date de signature prévue au contrat. Le vendeur a ensuite quatre jours ouvrés pour donner son accord sur le projet. Le conseil de l'acquéreur doit envoyer l'*engrossment* au moins cinq jours ouvrés avant la date de signature. Ces délais peuvent être réduits s'il y a moins de quinze jours entre l'*exchange* et l'acte de vente.

Il n'est maintenant plus nécessaire que l'acte d'achat soit revêtu du sceau du praticien à peine de nullité. L'acte doit être signé par les parties (vendeur et acquéreur) en présence de témoins puis *delivered*, c'est-à-dire remis.

L'acte d'achat prend effet à la *delivery*. La formule type est « *Signed as a deed by (full name of seller)*

In presence of

(signature, name and address of witness) »

Les témoins ne doivent pas être parties à l'acte et être indépendants.

29 - Publication et coûts. - Les honoraires sont libres et ne peuvent être réclamés que par les professionnels (*solicitors, conveyancers*) : ils ne sont pas tarifés et nous n'avons pas connaissance de statistiques fiables sur la rémunération moyenne pratiquée.

30 - Les droits de mutation sont plus faibles qu'en France et le *lawyer* en charge de l'acquisition doit payer les droits de mutation *Stamp Duty Land Tax* dans le délai de 30 jours à l'*Inland Revenue* à défaut de paiement dans ce délai une pénalité est due :

- 0 % jusqu'à 125 000 £ ;
- 1 % au delà de 125 000 £ ;
- 3 % au delà de 250 000 £ ;
- 4 % au-delà de 500 000 £.

Ces pourcentages sont dus sur la totalité du prix d'acquisition.

5. V. *supra* note (4).

Conclusion

31 - La Direction Générale de la concurrence a simplifié la comparaison des systèmes en relevant notamment que :

- pour une vente de 250 000 €, le *lawyer* anglais serait rémunéré 1 170 € et le notaire français 2 391 € ;
- pour une transaction de 500 000 €, le *lawyer* anglais serait rémunéré 1 350 € et le notaire français 4 453 €.

32 - De la part des autorités communautaires de la concurrence, il est pour le moins surprenant de forfaitiser ainsi la rémunération du *lawyer*, qui est libre et ne fait l'objet d'aucune tarification.

Ajoutons que, en France, c'est l'acquéreur seul qui paie les frais.

33 - Quoique le prix moyen soit très supérieur en Grande-Bretagne, la différence des coûts dérivés autorise à s'interroger sur l'intérêt du modèle français.

Les « frais de notaire » ne sont pas réellement comparables, car ils incluent également les droits de mutation à titre onéreux (5,09 % en France) : pour comparer, il faut là encore se mener à une étude approfondie des services et équipements offerts par les collectivités territoriales qui prélèvent l'impôt en France.

Le taux de 1 % en Grande-Bretagne apparaît inexact (V. *supra* n° 30 et 32).

Dans les chiffres livrés par le réseau ERA, la différence de coûts entre la France et la Grande-Bretagne se résume de la manière suivante :

	France	GB	Différence
frais dits « de notaire » ..	7 %	1 %	6,00 %
agence immobilière	6 %	1,4 %	4,60 %
Total	13 %	2,4 %	10,60 %
Prix de vente moyen national	176 000 €	283 825 €	

34 - C'est peut-être la profusion d'acteurs, et le niveau de nos charges (sociales et fiscales) qui expliquent un coût supérieur pour le consommateur (moins d'économies d'échelle).

En tout état de cause, la loi Hoguet n'apparaît pas constituer un frein à l'embauche ou à la liberté de circulation des personnes si l'on en juge au nombre d'acquisitions par les résidents des autres pays de l'Union Européenne.

S'agissant des agents immobiliers, on en compte 100 000 en France, qui n'assurent que 55 % des transactions, contre 25 000 en Grande-Bretagne, qui assurent 90 % des transactions.

35 - La différence de coûts dérivés porte donc essentiellement sur le poids de la fiscalité locale (droits de mutation) et sur les frais d'agence.

La différence des honoraires pratiqués, fût-elle constatée, sera toujours marginale au regard de ces deux éléments : il est discutable qu'elle constitue un motif suffisant pour privilégier le système de *common law* par rapport au système continental.

POUR ALLER PLUS LOIN

• Bibliographies :

- B. Reynis, « La fonction notariale répond à un besoin d'authenticité » : JCP N 2007, n° 11, 1127.
- R. Abbey et M. Richards, *A practical approach to conveyancing*, 8th ed., Oxford.

• Liens utiles :

- www.oxfordtextbooks.co.uk/orc/apaconveyancing8/ donne des exemples de formulaires et des liens vers d'autres sites
- www.transactions-online.co.uk
- www.tmproperty.co.uk
- www.searchflow.co.uk
- Conveyancing Services Regulation in Europe, Presentation at DG-Competition : « The Economic case for professional services reform » : www.ec.europa.eu/comm/competition/sectors/professional_services/conferences/20061230/.

Mots-Clés : Vente d'immeuble - Droit comparé - Angleterre - Pays de Galles

LexisNexis Formations et Conférences

Colloque LexisNexis

JEUDI 20 SEPTEMBRE 2007

DE 9H00 À 17H00

PRESS CLUB DE FRANCE, PARIS

DROITS ET GARANTIES DU CONTRIBUABLE

Évolutions et perspectives 20 ans après le rapport Alcardi

Sous le haut patronage et avec la participation de
Edouard BALLADUR, Ancien Premier ministre

Trois tables rondes présidées par
Maurice COZIAN, Professeur émérite à l'Université
de Bourgogne, Directeur de la collection Litec Fiscal,
membre du Comité scientifique de la Revue
de Droit fiscal.

Patrick DIBOUT, Professeur à l'Université
Panthéon-Assas (Paris II), Avocat associé, Ernst & Young,
Directeur scientifique de la Revue de Droit fiscal et
Directeur du Juris-Classeur Droit fiscal International
Jean-Luc PIERRE, Avocat associé, Landwell & Associés,
Professeur associé à la Faculté de droit
de l'Université Jean Moulin Lyon III, Conseiller éditorial
du Juris-Classeur Procédures fiscales

Vingt ans après l'entrée en vigueur de la loi du 8 juillet 1987 adoptée par le Parlement à partir des mesures proposées par la commission Alcardi, LexisNexis (JurisClasseur, Revue de Droit fiscal, Litec, D.O., ...) a réuni les plus grands spécialistes pour faire le point sur l'évolution des textes, de la jurisprudence et des pratiques en matière de procédures fiscales. Quelles garanties pour les contribuables dans leurs relations avec l'Administration fiscale ? Peut-il y avoir égalité des armes dans le règlement des litiges fiscaux ? Quel avenir pour la procédure de répression de l'abus de droit, face au renouveau de la théorie de la fraude à la loi ? C'est sur ces questions fondamentales et particulièrement sensibles qu'universitaires, magistrats, praticiens et représentants de l'Administration envisageront ensemble les perspectives d'avenir dans le domaine du contrôle et du contentieux de l'impôt.

INTERVENANTS

- Alain CADIOU, Inspecteur général des finances, Inspecteur général HSBC
- Pierre COLLIN, Commissaire du Gouvernement au Conseil d'État
- Jean-Louis GAUTIER, Sous-directeur, Sous-direction du contrôle fiscal de la DGI
- Jean-Pierre LIEB, Directeur, Direction des affaires juridiques de la DGI
- Bruno PARENT, Directeur général des Impôts
- Pierre-François RACINE, Président de la Cour administrative d'appel de Paris

- Pascal SAINT-AMANS, Sous-directeur, Direction des affaires juridiques de la DGI
- Renaud STREICHENBERGER, Avocat, Bredin Prat
- Patrick SUIET, Secrétaire général adjoint, Société Générale, Président du Comité Fiscal de la Fédération bancaire française
- Jérôme TUROT, Avocat, Cabinet Turot, membre du Comité scientifique de la Revue de Droit fiscal

Pour nous contacter :
Département Formations & Conférences
par téléphone : 0805 801 122 (appel gratuit) - E-mail : formations@lexisnexis.fr

Télécharger le programme et le bulletin d'inscription sur
<http://formations.lexisnexis.fr>

