

EUROPE

957

# 3 questions à : Thierry Vachon

## « Acheter un bien immobilier en Europe », nouveau site d'information du CNUE



Les Notaires d'Europe ont ouvert le 17 septembre dernier un nouveau site web à l'attention des citoyens : « Acheter un bien immobilier en Europe » - [www.jachetemonlogement.eu](http://www.jachetemonlogement.eu) (V. JCP N 2015, n° 39, act. 933).

Thierry Vachon, président du groupe de travail « Droit immobilier » du Conseil des notariats de l'Union européenne (CNUE), présente ce site constitué de fiches en français et en anglais expliquant comment acheter un bien immobilier dans les pays connaissant le système notarial, soit 22 pays au sein de l'Union Européenne.

### 1 Comment avez-vous conçu ces fiches ?

Tout d'abord nous sommes partis d'un constat : en Europe, 2,5 millions de propriétés immobilières appartiennent à des personnes qui résident dans un autre État que celui où se trouve le bien et plusieurs millions d'Européens n'habitent plus dans leur pays d'origine. Par ailleurs, nous avons déjà l'expérience de nos trois sites d'informations sur les successions, les couples et les personnes vulnérables, dont nous avons gardé l'architecture.

Pour créer ce nouveau site, nous avons repris la même ligne directrice. C'est-à-dire donner immédiatement une information fiable et aisément compréhensible à travers une approche interactive de questions/réponses organisées autour des différentes étapes d'une vente immobilière. Ces questions-réponses abordent des sujets purement pratiques (Qui établit l'avant-contrat ? Comment dois-je payer le prix ? Quand puis-je entrer dans les lieux ? Etc.) et envisagent, pas à pas, tout le processus de la vente, depuis l'accord initial entre un vendeur et un acquéreur jusqu'à la fin des formalités consécutives à une vente. Attention toutefois : il s'agit bien de fournir sur ce site les grandes lignes d'information sur une vente immobilière, mais en aucun cas de décrire de façon précise et exhaustive les différents processus juridiques ou administratifs d'une telle opération. Seul le recours à un professionnel permettra d'obtenir une

information complète et surtout parfaitement adaptée en fonction des biens et des personnes impliquées dans la vente.

### 2 Pourquoi avoir retenu trois points (préparation/signature/exécution) ?

Nous connaissons dans nos pays des traditions juridiques très différentes, et nous avons donc choisi d'aborder le processus de vente immobilière sous l'angle très pratique des différentes étapes que connaît une transaction, et que l'on retrouve dans tous nos pays. Nous avons pour cela réuni un groupe de travail, au sein duquel participent des notaires de tous les pays membres du CNUE (22 sur les 28 membres de l'UE). Nous avons travaillé ensemble jusqu'à arriver à ce choix de trois grandes étapes et des questions posées pour chacune d'elles.

Une approche ou une analyse sous l'angle strict du droit applicable dans chaque pays ne nous aurait pas permis la même lisibilité ; même si les traditions de droit continental sont largement communes à nos pays, dans chacun d'eux, les évolutions du droit de la vente ou des fichiers immobiliers ont peu à peu créé des situations sensiblement différentes autour de réglementations très techniques.

Par ailleurs, notre objectif était également que le citoyen consulte d'abord les informations disponibles pour son propre pays, avec lesquelles il sera sans doute plus fami-

lier. Il peut également retrouver pour chaque question la réponse correspondante dans un pays différent : une approche comparative, en quelque sorte, pour les citoyens qui chercheront à transposer les situations de leur pays à celles d'un autre.

### 3 Quelle est l'utilisation de la plateforme Eufides par les notaires européens ?

Cette plateforme a, elle aussi, été conçue autour du même constat d'un besoin grandissant de transactions juridiques transfrontalières, dans des domaines qui dépassent d'ailleurs celui des transactions immobilières. Certains ont très vite pensé que la solution idéale serait de permettre une circulation plus simple des actes et des contrats en Europe, pour exporter, en quelque sorte, des solutions nationales vers d'autres pays.

Notre approche a été radicalement différente. Nous avons vite compris que le véritable enjeu, notamment en matière immobilière, ne sera pas simplement de transcrire dans le pays de situation d'un immeuble un contrat créé sous l'empire du droit d'un autre pays, mais bien en réalité de fournir aux citoyens un conseil et un contrat qui prendra en compte à la fois les spécificités impératives du droit immobilier local, les lois applicables aux personnes concernées, et le souhait des parties pour leur contrat.

Eufides s'est imposé comme le vecteur permettant de faire collaborer les différents professionnels, permettant par exemple à un notaire belge d'assister son client dans l'achat d'un bien en Espagne, en établissant une collaboration dématérialisée entre deux professionnels. Le citoyen, à travers un point de contact unique, bénéficiera des conseils du praticien espagnol, qui connaît le droit applicable à l'immeuble, et du praticien belge, qu'il connaît, et qui connaît ses attentes.

PROPOS RECUEILLIS PAR CATHERINE LARÉE