

ETAPES CLÉS DANS UNE
TRANSACTION IMMOBILIÈRE
ANGLAISE

Immobilier commercial



On nous demande souvent quelles sont les étapes clés dans l'achat d'un local commercial; voici le parcours typique d'un acheteur ou preneur:

1. identifier un investissement immobilier approprié (on recommande d'utiliser un agent (*surveyor*) pour vous aider à en trouver un);
2. organiser le financement, si vous avez besoin de fonds pour financer l'achat, ou des travaux, par exemple;
3. faire une offre (habituellement à travers un *surveyor* qui représente le propriétaire);
4. négocier les conditions commerciales du bail ou achat (il est fortement conseillé d'engager un *surveyor* à ce stade de la transaction, surtout si vous êtes en négociation pour un bail – un *surveyor* peut vous aider à obtenir de meilleurs conditions et de vous assurer que vous payez le bon prix). Il est probable à ce stade que vous allez être dans l'obligation de justifier des modalités de financement de l'opération. Une fois que les conditions principales du bail ou achat sont approuvées, les '*Heads of Terms*' seront préparés par les agents et remis aux parties – *les Heads of Terms* ne constituent pas une promesse de vente ou achat, elles ne créent aucune obligation contractuelle;
5. nommer un *solicitor* (avocat);
6. mener des inspections approfondies pour vérifier l'état de la propriété (un *surveyor* peut vous aider). Un audit de la propriété par le *solicitor* est commencé à ce stade aussi;
7. les *solicitors* préparent et négocient les documents juridiques, pour, par exemple:
 - une vente / achat de *freehold* ou *leasehold*: un contrat et un transfert (et aussi, dans le cas d'un achat de bail commercial une *licence to assign* (licence de cession du droit au bail));
 - un bail : le cas échéant, *agreement for lease* (une promesse de bail), *lease* (un bail), *rent deposit deed* (un dépôt de garantie)
8. un rapport est rédigé par le *solicitor* sur le bien immobilier et les documents juridiques;
9. si le rapport est approuvé et l'acheteur ou bailleur veulent poursuivre la transaction, les documents juridiques sont préparés et signés. Contrairement à la France, la signature des documents eux-mêmes ne créent pas d'obligations légales, c'est simplement une étape administrative dans la préparation pour l'éventuel *exchange* (échange de contrats) et *completion* ('signature' / datation du transfert (l'acte de transfert) ou bail);

10. les contrats signés (ou *agreement for lease* dans le cas d'un bail) sont *exchanged* (échangés), et la *completion date* (date de signature) confirmée – les parties sont maintenant soumises aux obligations contractuelles de la transaction. Un dépôt est habituellement versé au vendeur / bailleur;
11. la transaction est achevée par *completion*, soit par:
 - pour un achat: paiement du prix, signature et datation du *transfer* et paiement du prix de vente et autres sommes dues au titre du contrat; ou
 - pour un nouveau bail: signature et datation du bail et paiement du loyer et autres sommes dues;
12. paiement du Stamp Duty Land Tax (droit de mutation). Cette taxe est normalement payée, pour votre compte, par votre solicitor; et
13. enregistrement du transfert ou bail à la Land Registry (Service de Publicité Foncière).

Soutien juridique

Si vous avez besoin d'aide pour une acquisition d'un actif immobilier commercial, ou conseil sur un bail commercial, en Angleterre ou Pays de Galles, n'hésitez pas à nous contacter : nous avons une équipe très expérimentée qui travaille régulièrement avec des investisseurs, fonds d'investissement, restaurateurs, artisans, marque de luxe ou entreprise, par exemple.



Pierre Dutton
PARTNER



View profile



pierre.dutton@clarkslegal.com



+44 (0)118 960 4656



For more information on how we can help you business: www.clarksegal.com

Email: cotact@clarkslegal.com Reading: +44 (0)118 958 5321 London: +44 (0)20 7539 8000

Disclaimer: The content in this guide is for general information only. Please don't rely on it as legal or other professional advice.