

# France Pro Consult

De verkoop van uw  
Franse woning



Thierry Biguet



## Inhoud

### De diensten – Pré-sales begeleiding voor verkoop

Pagina

- |  |       |
|--|-------|
| • De waardebepaling van uw eigendom laten doen .....   | 2 & 3 |
| • Uw woning in de verkoop brengen bij plaatselijke Franse makelaarskantoren .....              | 4 & 5 |
| • Het simuleren - berekenen van uw 'Plus-values' .....   | 5     |
| • Het realiseren van alle technische rapporten, inclusief "Fosse septique" (septic tank) ..... | 6 & 7 |
| • Eén contactpersoon .....   | 7     |

### Een koper is gevonden - de diensten

Onze diensten zijn verdeeld in twee verschillende onderdelen: pre-sales diensten en begeleiding bij aankoop.

Onze klanten zijn vrij om voor het een of het ander te kiezen, of voor allebei.

De beslissing is geheel aan u ..... 8

### Extra nuttige tipjes/advies

1. Documenten aanleveren wanneer grote werkzaamheden zijn Verricht.
2. Handige tips: uw woning voorbereiden voor fotografie.
3. Handige tips: uw woning voorbereiden voor het maken van video's.
4. Hoe kunt u voordeel trekken van elk van de bezichtigingen.
5. De termijnen die u moet kennen tijdens de verkoop.
6. Onze toegevoegde waarde.

## Pré-sales diensten en/of begeleiding bij verkoop

Onze diensten zijn verdeeld in twee verschillende onderdelen: pre-sales diensten en begeleiding bij aankoop.

Onze klanten zijn vrij om voor het een of het ander te kiezen, of voor allebei.

De beslissing is geheel aan u.

### Een koper is gevonden

Zodra onze pre-sales diensten voltooid zijn en uw eigendom te koop is gezet bij een of twee makelaars van uw keuze (of die we samen hebben bepaald), moet u wachten om een koper te vinden.

Zodra onze pre-sales diensten voltooid zijn, verloopt de communicatie tussen u en het makelaarskantoor of de makelaarskantoren rechtstreeks, zonder tussenkomst van ons. Wij komen alleen tussenbeide op uw uitdrukkelijk verzoek.

De beslissing om gebruik te maken van onze aanvullende diensten bij verkoop is geheel aan u.

Als u meer wilt weten over onze diensten bij verkoop en onze algemene voorwaarden, klik dan op de volgende link '[De verkoop van uw Franse woning](#)' of bel ons gewoon even.

## ❖ De waardebepaling van uw eigendom laten doen

---

### Een belangrijke stap

Laat de waarde van uw woning door een kenner bepalen! Het evalueren van uw woning geeft u een duidelijk antwoord op de vraag 'Wat is mijn huis nu eigenlijk waard'? - een lokale Franse makelaar kan na een bezoek een helder antwoord op deze vraag formuleren.

Men vraagt mij vaak hoe je kan weten wat de « juiste vraagprijs » voor een huis of appartement is. Deze vraag heeft mij altijd geboid: Bestaat er wel een juiste vraagprijs voor een goed of is de vraagprijs niet eenvoudigweg de weergave van vraag en aanbod?

### Allereerst

Voordat u gaat nadenken over de vraagprijs van een goed, moet u weten dat er geen « **juiste** » of « **perfecte** » prijs bestaat. De juiste prijs is de prijs waarbij u snel een koper vindt, waarin de waarde van het goed tot zijn recht komt en het goed niet ondergewaardeerd is.

### Op slag verliefd

Sommige eigenaren hebben de neiging hun goed te overwaarderen omdat ze overtuigd zijn dat het goed een wauw-effect gaat creëren bij aspirant-kopers en men op slag verliefd zal zijn op het goed.

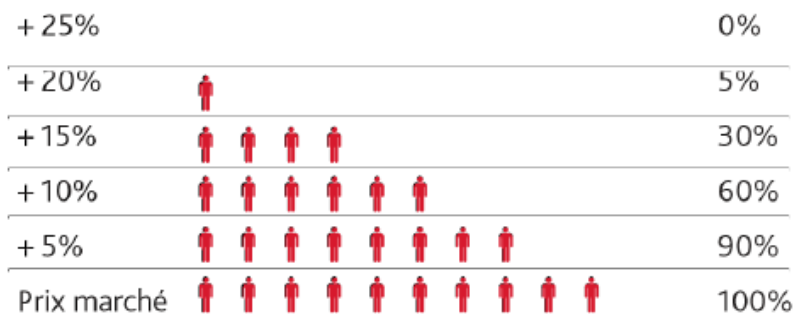
Laat daarom uw gevoelens niet de overhand nemen. Een verkoper moet zijn gevoel terzijde kunnen schuiven en zich kunnen concentreren op de objectieve feiten. Zelfs wanneer de koper op slag verliefd is op het goed, kunt u hier niet blindelings op vertrouwen maar dient u ervoor te zorgen dat de overdracht in een accepteerbare tijd plaatsvindt.

Uw aspirant-koper is niet naïef en heeft waarschijnlijk al veel onroerende goederen bezichtigd. Hij heeft wat ervaring en vergelijkt uw goed met zijn andere bezichtigingen.

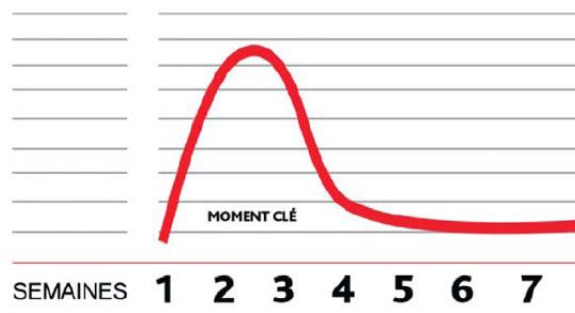
De vraagprijs van uw goed bepalen is een belangrijke en bepalende stap op de weg naar de succesvolle verkoop van uw goed. **95 % van de aspirant-kopers weigert een goed te bezichtigen dat 20 % boven de gemiddelde verkoopwaarde wordt aan geprijsd.** Daarnaast is het van essentieel belang uw goed als zijnde «**nieuw op de markt** », aan te prijzen, dat wil zeggen dat uw goed extra attractief is omdat het net in de verkoop is gezet en wel vanaf de eerste dag met de juiste vraagprijs.

### Het belang van een juiste marktprijs

Vraagprijs ten opzichte van de marktprijs - % kopers dat in uw goed geïnteresseerd is



### Aantal bezichtigingen



Sommige statistieken wijzen uit dat wanneer het goed nadat het te koop is aangeboden, na 3 à 4 weken niet het aantal verwachte bezichtigingen heeft opgeleverd, de kans groot is dat de vraagprijs te hoog is en niet reëel is ten opzichte van de huidige markt.

Vergeet niet dat een goed date en vraagprijs heeft die boven de marktwaarde ligt weinig tot geen bezichtigingen oplevert.

#### Samengevat:

- **Te hoge vraagprijs** = Geen vraag naar extra informatie
- Geen vraag naar extra informatie = Geen bezichtigingen
- Geen bezichtigingen = **Geen verkoop**

## ❖ Uw goed in de verkoop brengen bij plaatselijke makelaarskantoren van uw keus

---

U verhoogt het aantal potentiële kopers door een lokale makelaar bij de verkoop te betrekken. Een potentiële koper is vaak in de omgeving aan het kijken, op zoek naar een permanente of tweede woning.

Bij de bezichtiging van uw woning zal er een medewerker van het makelaarskantoor aanwezig zijn. Dit kan zo vaak als nodig is gebeuren, zonder dat u aanwezig hoeft te zijn.

De locatie van uw woning, het soort woning en de staat waarin het verkeert zijn bepalend voor de verkoopprijs, de termijn binnen welke men verwacht dat uw huis verkocht zal worden en de plaats die het op de markt zal innemen.

**France Pro Consult** kies bewust voor een "samenwerking" met één of twee plaatselijke Franse makelaarskantoren **VAN UW KEUZE** voor de verkoop van uw onroerende goederen. Bezichtigingen kunnen namelijk enkel plaats vinden indien de persoon, die in het bezit is van de sleutel, aanwezig is op een van de kantoren. Verder zou het natuurlijk zonde zijn om geen rekening te houden met het aantal potentiële klanten dat een bezoek brengt in de regio of de gemeente, op zoek naar een huis of tweede woning.

Ongeacht de nationaliteit, de eerste stap is om te kijken bij de makelaar wat er op dat moment in de verkoop wordt aangeboden in het gebied.

Uw potentiële koper kan namelijk Nederlands zijn, maar ook Frans, Engels of Belgisch. Om deze redenen hebben we ervoor gekozen om lokale professionals in te schakelen.

### De rol van de lokale makelaar

- Hij kent de lokale markt en schat uw huis in op de juiste waarde.
- Hij draagt zorg voor de publiciteit in de lokale en regionale bladen.
- Hij is ter plaatse en kan uw woning aanbieden aan de klanten van het kantoor.
- Hij organiseert de bezoeken zonder dat u zich hiervoor hoeft te verplaatsen.

**Barometer.** Wie van plan is zijn huis te verkopen, doet er verstandig aan om: 1) de prijsontwikkeling van vergelijkbare woningen in de eigen regio te volgen, 2) een prijs aanvraag door een lokale makelaar te laten uitvoeren.

Zeker wie snel wil verkopen kan het beste een reële prijs voor de woning vragen. Een veel te hoge vraagprijs schrikt geïnteresseerden af. Met als risico dat de vraagprijs na een lange periode uiteindelijk toch naar beneden moet worden bijgesteld.

**Tenslotte:** De kans dat een Nederlander uw goed koopt is klein en onzeker: Volgens de statistieken van de INSEE (Frans statistiekencentrum) is en blijft het grootste deel van de onroerende zakenmarkt Frans.

De kans dat een potentiële Franse koper in uw huis is geïnteresseerd is 28 maal groter, (nationale statistieken) dan een koper van een ander Europees land.

## ❖ Het simuleren - berekenen van uw 'Plus-values'

---

Ofwel de belasting op de meerwaarde. In Frankrijk is er sprake van een belasting over de meerwaarde van uw goed, indien de verkoopprijs minus de toegestane aftrekposten (overdrachtskosten, bepaalde verbouwingen en nog enkele andere posten), minus de aankoopprijs een positief saldo geeft.

Een simulatie kan gunstig voor u zijn.

### **Plus- value - ondersteuning, bemiddeling.**

Bij het opstellen van het volledige dossier van de "Plus-values".

De "plus-value" ? Het is een heffing op de winst die wordt gemaakt bij de verkoop van onroerende bezittingen. De regeling heeft met name tot doel speculatie tegen te gaan. De heffing wordt lager naarmate het verkochte onroerende goed langer in je bezit is geweest.

### Facturen en bankafschriften van de werkzaamheden

Bij de verkoop van uw onroerend goed zal het probleem van de meerwaarde zich voor doen. De notaris, die de verkoopakte opstelt, zal u naar facturen vragen. Indien u deze niet kunt overdragen zal de belasting over de meerwaarde een stuk hoger uitvallen.

Daarbij kunt u het bedrag dan niet claimen bij de notaris, deze wordt namelijk rechtstreeks in mindering gebracht op het verkoopbedrag. U kunt de actie van de notaris dus enkel ondergaan. Sinds 1 januari 2004 kunnen slechts originele facturen van bouw en renovatie in mindering mogen worden gebracht. De facturen of kassabonnen van Nederlandse of Franse bouwmarkten zijn NIET meer afdoende, en kunnen niet meer in mindering worden gebracht op uw meerwaarde. Alle bouwmaterialen die u zelf gekocht heeft en alle werkzaamheden die u zelf uitgevoerd heeft KUNNEN NIET in mindering gebracht worden.

Alleen de kosten van bouwmaterialen welke zijn geplaatst via een aannemer kunnen in mindering worden gebracht.

Tevens dient bij elke factuur een bewijs van betaling, (bankafschrift Frans of Nederlands) toegevoegd te worden. In principe, een factuur, welk bedrag dan ook, zonder bankafschrift is niet aftrekbaar.

Maar afhankelijk van het notariskantoor is het soms mogelijk om bepaalde facturen zonder betalingsbewijs in mindering te brengen. De notariskantoren waar we regelmatig mee werken zijn flexibeler en accepteren, afhankelijk van het dossier, facturen zonder betalingsbewijs. Het is echter belangrijk om op te merken dat dit geen algemene regel is.

### Aandachtspunten

- Het is niet de taak van de Franse makelaar of de notaris om U te begeleiden gedurende het opstellen van het dossier welke ingediend moet worden voor de plus-value.

## ❖ Aanvraag technische controle

Wanneer u uw onroerend goed verkoopt, dienen een aantal technische rapporten opgesteld te worden. Uiteraard zijn wij bereid om voor deze verplichte rapporten, een offerte op te vragen bij een daartoe gespecialiseerd bedrijf.

Diagnose	Doel	Soort woning	Geldigheidsduur
<b>Asbest</b>	Opsporen van asbest in broze en niet-broze materialen	Gebouw waarvan de bouwvergunning afgegeven is vóór 01/07/1997	Onbeperkt (behalve wanneer er tussentijds werkzaamheden zijn uitgevoerd)
<b>Lood</b>	Onderzoek naar lood in oppervlakte-bedekking en bekleding	Gebouwen die vóór 1949 zijn gebouwd	Onbeperkt wanneer de uitslag negatief is, anders 1 jaar
<b>Diagnose van energieverbruik (DPE)</b>	Het energieverbruik van de woning schatten en aanbevelingen voor verbeteringen opstellen	Alle gebouwen	10 jaar
<b>Gas Elektriciteit</b>	Bepalen van veiligheid van de installaties en verslag doen van afwijkingen. Bepalen van veiligheid van de installaties en verslag doen van afwijkingen	Woningen met installaties die ouder zijn dan 15 jaar	3 jaar
<b>Natuurlijk en technisch gevaar (ERNT)</b>	De toestand van natuurlijk en technisch gevaar meten op basis van door de prefect opgestelde informatie	Elk gebouw dat in een zone ligt waarvoor een plan bestaat dat natuurlijk en technisch gevaar moet voorkomen	6 maanden
<b>Termieten</b>	De aanwezigheid van termieten onderzoeken	Begrensd risicogebied door verordening van prefect of gemeente	6 maanden
<b>Opmeting volgens de Wet van Carrez (Loi Carrez)</b>	De oppervlakte van het eigendom bepalen, zoals vermeld in de verkoopakte	Elk gebouw dat beheerst wordt door gemeenschappelijk eigendom	Onbeperkt (behalve wanneer er tussentijds werkzaamheden zijn uitgevoerd)
<b>Niet-gemeenschappelijke rioolzuivering (verantwoordelijkheid van de lokale overheid)</b>	Controle van de niet-gemeenschappelijke rioolzuiverings-installaties	Geheel of gedeelte van gebouw dat een woonbestemming heeft en niet aangesloten is op een gemeenschappelijke riolering	3 jaar vanaf de verkoopdatum



## Uitgebreid audit voor woningen met energieklassen F of G

En eventueel de energieaudit op 1 april 2023 De energieaudit wordt ingevoerd op 1 april 2023, om de energieprestatiediagnose te vervolledigen en een efficiënte energiemodernisering mogelijk te maken van energie-intensieve individuele woningen of woningen gelegen in een appartementencomplex in eigendom van één eigenaar.

De energieaudit moet worden uitgevoerd: • Bij de verkoop van (vrijstaande) eengezinswoningen, gebouwen of delen van gebouwen die één woning of meerdere woningen bevatten die niet onder het reglement van mede-eigendom vallen,

• En voor woningen met een energieprestatieklasse van D tot en met G. Een gespreide datum van inwerkingtreding volgens de energieklassen van de verkochte woningen Het reglement zal eerst van toepassing zijn in Europees Frankrijk:

- vanaf 1 april 2023 voor woningen met een energieklassen F of G,
- vanaf 1 januari 2025 voor de verkoop van woningen van klasse E,
- vanaf 1 januari 2034 voor de verkoop van woningen van klasse D.

## ❖ Eén contactpersoon

---

### De voordelen

Wij werken in opdracht van onze Nederlandse klanten en worden door hen betaald.

Wij ontvangen geen enkele vergoeding van de makelaar of wie dan ook. Op deze manier kunnen wij echt alleen uw belangen behartigen.

Wij werken *Uitsluitend en Overal in Frankrijk*. Wij hoeven geen rekening te houden met plaatselijke gevoeligheden wat met een lokale actieve makelaar of bemiddelaar wel het geval is.

**Eén contactpersoon** - Als klant heeft u altijd contact met één contactpersoon, namelijk Thierry zelf. Eén persoon die volledig op de hoogte is van uw situatie en de voortgang van uw dossier. U kunt Thierry direct bereiken als dat nodig is. Wij vinden het belangrijk dat onze klanten weten met wie zij zaken doen.

France Pro Consult geeft advies en begeleidt u bij uw project. Ons kantoor beheerst de Nederlandse en Franse taal volledig. Dit werkt absoluut OOK in uw voordeel.

**Meedenken en helder adviseren.** Scherp onderhandelen en probleemloos afhandelen



## ❖ Een koper is gevonden - de diensten

---

### Onderhandelingen over de verkoopprijs, en andere voorwaarden in overleg met U.

Onderhandelen is een deel van het dagelijks leven, maar voor een huis in het buitenland kopen vereist een absolute en cruciale vaardigheid in het koopproces. Onderhandeling vereist voorbereiding, timing, bewustzijn, creativiteit en de vaardigheid snel en goed te kunnen anticiperen op de zet van een ander.

Uiteraard, mocht u zelf willen onderhandelen over alle voorwaarden van de verkoop van uw eigendom, dan is dat geheel aan u.

### Mochten wij tot een afspraak komen

- **Het vastzetten van alle voorwaarden voor alle betrokken partijen**, verkopers, kopers, makelaars of particulieren, d.w.z. verkoopprijs, termijnen & ontbindende voorwaarden etc....
- **Aanvraag diagnostiek**: France Pro Consult zorgt dat de technische controles uitgevoerd wordt. Mochten ze nog niet zijn voltooid. De technische controle informeert de potentiële koper over enkele aspecten van het goed dat hij kopen wil. Bij de verkoop van uw goed, dient u een technisch rapport aan te leveren over het goed. Naar gelang het bouwjaar, de situering en het type goed, bent u verplicht de volgende controles uit te laten voeren:  
En eventueel. Staat van het sanering systeem of septische tank
- **Koopovereenkomst of 'Compromis de vente'**  
In samenwerking met de notaris wordt er een 'Compromis de vente' opgesteld. Deze overeenkomst is wel degelijk bindend voor beide partijen. De koop kan hierna slechts ontbonden worden als er sprake is van "Ontbindende voorwaarden" in de koopovereenkomst. Het voorlopige koopcontract wordt van tevoren naar U thuis verzonden.
- **Toelichting, beoordeling en vertaling** van de gevoelige en gecompliceerde clausules in het voorlopig koopcontract.
- **De conceptakte**  
Van tevoren ontvangt u van France Pro Consult een kopie van het Franse concept van de definitieve koopovereenkomst en:
  - Enkele vertaling, van de gevoelige en gecompliceerde clausules van dit concept.
  - Ons commentaar en uitleg & eventuele noodzakelijke aanpassingen.
- **De overdracht & eigendomsbewijsverklaringen**  
In overleg met U, wordt een datum vastgesteld voor de ondertekening. De definitieve koopakte kan getekend worden.

### Daarna:

- **Water en elektriciteit of andere energie:**  
Het opzeggen van de contracten met de Nutsbedrijven.
- **Verzekeringen:**  
Het opzeggen van de contracten met de verzekeringen en het terugvragen van het eventueel te veel betaalde bedrag.

### Afspraken, zowel schriftelijk als verbaal

Met alle betrokken partijen, notaris, verkoper en u worden door ons bureau geregeld/behandeld.

## EXTRA NUTTIGE TIPJES/ADVIES

### 1. DOCUMENTEN AANLEVEREN WANNEER GROTE WERKZAAMHEDEN ZIJN VERRICHT

---

✚ **Permis de construire:** Of bouwvergunning, huis, zwembad/gite uitbreiding.

✚ **Certificat de conformité:** Verklaring van het afronden van het werk.

De eigenaar van een stedenbouwkundige vergunning (of de persoon die de werkzaamheden heeft begeleid, bijvoorbeeld de architect) moet een verklaring van het afronden van het werk sturen naar de gemeente om het einde van de werkzaamheden te melden.

#### Waar gaat het om?

De verklaring van het afronden van het werk is een document waarmee het mogelijk is om aan de gemeente te bewijzen dat:

- de werkzaamheden afgerond zijn
- en dat zij in overeenstemming zijn met de verleende stedenbouwkundige vergunning.

#### ✚ **Van groot belang, « donner du temps au temps »**

Het zoeken naar deze documenten zal veel tijd in beslag nemen, sommige bevinden zich in Frankrijk, andere in Nederland. Voorbereid zijn is niet onnodig of overbodig. Een beroemd Frans personage zei: "Om veilig te zijn en vrede te willen, moet je je voorbereiden op oorlog".

Een huis verkopen en verhuizen is geen oorlog, maar de laatste weken kunnen stressvol en zorgwekkend zijn. Probeer al deze documenten zo snel mogelijk te verzamelen en stuur ze naar ons op! Deze documenten zullen ons in staat stellen om het volledige dossier naar de notaris te versturen voor het opstellen van het compromis, zodra een koper gevonden is, wat ons kostbare tijd bespaart. De andere documenten, d.w.z. facturen met betalingsbewijs, stellen ons in staat om onnodige belastingen te besparen.

## 2. HANDIGE TIPS – UW WONING VOORBEREIDEN VOOR FOTOGRAFIE

---

Uw woning wordt binnenkort professioneel gefotografeerd. De presentatie op foto's is erg belangrijk voor de eerste indruk die mensen krijgen. Hieronder tref u een overzicht met aandachtspunten die kunnen helpen om spullen uit de foto te houden die erg afleiden. Daardoor is het mogelijk een goede neutrale indruk te geven van de verschillende vertrekken want smaken kunnen erg verschillen. Door alvast voorbereidingen te treffen kan de fotosessie soepel verlopen en helpt u de fotograaf, de makelaar en uzelf aan een mooie reportage.

### **Algemeen:**

- Gordijnen en/of vitrages openen
- Prullenbakken uit zicht
- Planten/bloemen geven sfeer en kunnen blijven staan
- Huisdier gerelateerde spullen weghalen.
- Persoonlijke spullen weghalen (bijv. portret- of familiefoto's en schilderijen)
- Alle lichten in de keuken, badkamer en slaapkamers aandoen
- Zorg dat al deze lampen werken
- Toiletbrillen naar beneden
- De muren vrijmaken van persoonlijke foto's, kalenders, prikboarden etc.
- Opvallende snoeren uit het zicht

### **Woonkamer:**

- Tijdschriften netjes opstapelen of weghalen
- Spullen onder tafels en banken weghalen
- Asbakken weghalen
- Afstandsbedieningen TV/Audio uit het zicht

### **Keuken:**

- Hand- en theedoeken, afwasborstel etc. uit het zicht
- Aanrecht zoveel mogelijk leegruimen
- Weghalen magneten en spullen op koelkastdeur

### **Badkamer:**

- Tandenborstels, shampoo, handdoeken en andere douchespullen weghalen
- Weegschaal, prullenbak en wasmand weghalen
- Douchegordijn weghalen
- Eventuele kleden weghalen
- Badjassen weghalen
- Spiegels en glas schoonmaken

### **Slaapkamers:**

- Spullen onder het bed, kastjes en bureau uit het zicht halen
- Eventuele kleden weghalen
- Losliggende kleding weghalen
- Spullen op nachtkastjes wegbergen

### **Buiten:**

- Auto's van oprit af
- Afvalbakken/containers uit zicht
- Gazon netjes
- Wegbergen fietsen en speelgoed
- Zet alle buitenlampen aan (alleen bij avondfotografie)

### 3. HANDIGE TIPS – UW WONING VOORBEREIDEN VOOR HET MAKEN VAN VIDEO'S

---

De kans is mogelijk dat u binnenkort, naar uw woning in Frankrijk reist. Dit zou een mooie gelegenheid kunnen zijn om een aantal video's van uw woning te maken. Ongetwijfeld hebt u een Smartphone of een foto toestel die ook korte video's kan maken. Een video is een perfecte manier om uw Franse woning te presenteren, een bepaalde sfeer te creëren en uw potentiële klanten uw woning/landgoed als het ware te laten voelen.

#### **Kwaliteit van de video's**

Om een optimaal rendement en effect te krijgen is het wel heel belangrijk om zich aan enkele regels te houden. Wij hebben deze voor u op een rijtje gezet.

#### Enkele tips voor het opnemen van video

Waarom u de camcorder/smartphone ook hebt aangezet, u wilt materiaal opnemen dat zo makkelijk mogelijk te monteren is. Houd u aan deze simpele regels en het kan bijna niet meer misgaan.

#### **Plan uw opname**

- De beste kans om precies de opnamen te maken die u wilt, hebt u wanneer u precies weet wat er wanneer en waar gaat gebeuren.
- Bedenk van tevoren goed wat u nodig hebt en de kans dat u de belangrijkste momenten mist is al meteen een stuk kleiner.

#### **Sta stevig**

- Sta recht, met uw voeten uit elkaar en houd de camcorder/s smartphone met beide handen vast om die stabiel te houden.
- Beweeg de camera vloeiend en doelbewust.
- Bepaal voordat u in beweging komt waar u gaat stoppen, en concentreer u op een rustige, ongehaaste beweging.
- Maak niet teveel gebruik van de zoomfunctie, en bij twijfel: niet bewegen.
- Om "schokkerige" beelden te voorkomen, kun je het beste een statief gebruiken.

**Het is beter om tijdens het opnemen van de video niet te lopen, dit om schokkerige beelden te voorkomen, nog beter is het om de camera op een soort statief (kan een stok zijn) te zetten.**

#### **Vermijd lange zooms**

- Hoe meer u inzoomt, hoe instabieler het beeld wordt omdat ook de kleinste bewegingen dan worden uitvergroot.
- Probeer liever dichterbij uw onderwerp te komen. Lukt dat niet, leun dan tegen iets stevigs aan.

#### **Kleine films**

- Van maximum 60 seconden.

## Maak verschillende soorten opnamen

- Maak opnamen van veraf en van dichtbij.
- Een video die helemaal uit opnamen van hetzelfde soort bestaat wordt al snel saai.

## Kijk uit voor opnamekillers

- Uw camera past de belichting automatisch aan wanneer u van donker naar licht gaat of andersom.
- Probeer bij het filmen uit de buurt van lampen of ramen te blijven.

## Licht

- Denk eraan, dat alles wat je zou willen opnemen voldoende belicht is en je voldoende lichtbronnen (lamp, zon) hebt.
- Licht: let erop, dat je bij de opnames (vooral indoor) genoeg licht hebt (bijvoorbeeld met extra lampen). Ook als een ruimte in jouw ogen goed genoeg verlicht is, kan het er op de video toch donker uit komen te zien, omdat een videocamera nu eenmaal niet zo gevoelig is voor licht als jouw ogen.

## Geluid:

- Een slechte geluidsopname stoort. Wanneer u binnen aan het filmen bent, zet de radio, televisie en music center dan uit en wanneer u buiten bent wacht dan tot er geen auto's meer op de weg zijn.

## EXTRA Tip 1: Uw interieur

Zorg ervoor dat de woning er een beetje opgeruimd uitziet. Hoewel dit vanzelfsprekend lijkt vergeet men het gauw. Dus voordat u begint met filmen eerst even opruimen.

## EXTRA Tip 2: Eerst even controleren

Voordat u naar een andere kamer of hoek gaat, of u nou buiten of binnen bent, bekijk eerst de net opgenomen video, indien het licht niet goed is, de opname te lang zijn, of de opname bevalt u niet, probeer het dan opnieuw. Het is leuk om te doen, kost weinig moeite en kan lucratief zijn.....

## Aantal benodigde video's:

Wees niet zuinig, liever te veel video's dan te weinig. Alleen de mooiste video's zullen online gezet worden. Wij kunnen 10 à 12 video's van maximum 60 secondes van uw Franse woning online zetten. Bedenk dat enkele video's niet online gezet kunnen worden.

## 4. VERKOOP – HOE KUNT U VOORDEEL TREKKEN VAN ELK VAN DE BEZICHTIGINGEN

---

Uw doel als verkoper tijdens bezichtigingen van uw woning: een sfeer creëren die uw potentiële kopers vertrouwen geeft.

### Onze adviezen om uw onroerendgoedtransactie makkelijker te maken

Wanneer u uw woning verkoopt, wilt u geen tijd verliezen. Uw doel is om voordeel te trekken van elk van de bezichtigingen. Een kalme en serene sfeer, een goede lichtinval, een schoon en opgeruimd interieur... wij delen de tips met u om alle troeven aan uw kant te krijgen en een sfeer te creëren die gunstig is voor 'liefde op het eerste gezicht'-gevoel.

#### Bereid de woning voor die de bezoekers vertrouwen geeft

Het principe: de dag waarop de bezichtigingen beginnen, moet het huis of het appartement schoon, opgeruimd en goed onderhouden zijn. Een grote schoonmaak is dus vereist voordat u uw woning laat zien aan potentiële kopers. Voer ook kleine reparaties uit: doorgebrande pitjes, losse vloerbalken, gebarsten ruiten, beschadigde voegen, vieze ventilatieroosters... Kortom, zorg ervoor dat geen enkel detail uw bezoekers kan verontrusten en dat zij weggaan met de overtuiging dat uw woning goed is onderhouden.

#### Eén oproep: kalmte

Het doel is om een rustgevende sfeer te creëren voor rustige bezichtigingen. Verzeker uzelf ervan dat er geen geluid van elektrische huishoudapparatuur is tijdens de bezichtigingen. Zet de wasmachine of de vaatwasser niet aan. Doe de televisie uit, zet het geluid van de radio lager en stel uw telefoon in op trilstand... Als de omgeving rondom uw woning lawaaiërig is, doe de ramen dan niet open, tenzij de bezoeker dit aan u vraagt. Met andere woorden, alles is in orde om de 'geluidsrust' van uw bezoekers te verzekeren, wat het hen mogelijk maakt om zich voor te stellen hoe het is om in uw appartement of huis te wonen.

#### Volledige aandacht voor uw bezoekers

Tijdens het ontdekken van uw huis zullen uw bezoekers vragen aan u hebben. Zorg ervoor dat u volledig beschikbaar bent en aandacht hebt voor hun wensen en zorgen. Denk aan het minste detail: zorg ervoor dat de huisdieren het huis uit zijn, als u deze heeft, zorg voor oppas voor uw jonge kinderen door een naaste, gedurende de tijd van de bezichtigingen. Vergeet niet dat u zich helemaal dient te wijden aan uw bezoekers.

**Tip: een aangenaam huis is een huis waar het lekker ruikt!** Vergeet dus niet de 'reuksfeer' van uw woning. Onaangename geurtjes kunnen gemakkelijk onrust zaaien bij uw bezoekers. Op de grote dag dus geen sterk geurende gerechten (friet, vis...). Als u onlangs uw muren heeft geverfd, wacht dan totdat de geur hiervan een beetje vervlogen is.

#### Laat het licht binnen

Potentiële kopers zijn altijd gerustgesteld door een woning die goed verlicht is. Als de bezichtiging overdag plaatsvindt, open dan de gordijnen, haal alles weg wat de kamer donkerder kan maken en doe de lichten aan. Niets houdt u tegen om zelfs overdag kaarsen te branden, al is het alleen maar vanwege hun aangename geur.

**Advies:** als u een schoorsteen heeft of een kachel, en het seizoen leent zich ervoor, laat het vuur dan branden. Het is een charmetroef die u naar voren moet brengen bij potentiële kopers.

## Verzamel alle informatie over uw huis

Vóór alles moet u in gedachten houden dat u meegaand zult moeten zijn met uw potentiële kopers, met name voor de bezichtiging. Wees flexibel en vriendelijk. De bezichtiging begint verkeerd als uw onderhandelingspartner het idee heeft dat u uw verkoop tegen uw zin uitvoert of dat u iets verbergt voor hem. Bovendien, voor elke bezichtiging moet u de tijd nemen om alle informatie met betrekking tot uw woning te verzamelen. Als u al jaren in uw huis woont, kunt u denken dat u alle informatie reeds heeft. Vaak is dat niet het geval. Dat is allemaal belangrijk, omdat een bezoeker die niet over alle informatie beschikt, veel minder kans heeft om een interesse te ontwikkelen in uw huis.

## De juiste houding tegenover uw koper

U realiseert zich: bij een verkoop tussen particulieren staat u tegenover uw kopers. Sommige mensen voelen zich niet op hun gemak tegenover hun bezoekers, of weten niet goed welke houding ze moeten aannemen. Belangrijk is om een compromis te vinden: u moet aan de zijde van de bezoeker zijn om zijn vragen te kunnen beantwoorden.

Maar wanneer uw bezoeker een nieuwe kamer bekijkt, verdient het de voorkeur om stil te blijven, zodat hij kan nadenken. Vanzelfsprekend is er geen enkele geschreven regel wanneer het gaat om het ontvangen van bezoekers. De enige regel is dat je je moet ontspannen en de bezoekers ontvangt zoals je dat zou doen bij een professionele afspraak.

We kunnen echter in de meeste gevallen een aantal waardevolle instructies in aanmerking nemen:

- Vermijd te ontspannen kleding, zonder hiervoor te veel moeite te doen.
- Hoewel de intentie goed is, biedt de particuliere verkoper zijn bezoekers niets te drinken aan. Het komt vaak voor dat de kopers een beperkte tijd hebben voor de bezichtigingen, bijvoorbeeld omdat zij nog andere bezichtigingen op het programma hebben na de uwe.
- Dat betekent niet dat u uw bezichtigingen moet afraffelen. Elke kamer of ruimte is belangrijk, neem dus de tijd om alles wat uw huis te bieden heeft, te laten zien.

Zo, nu bent u klaar om uw eigen bezichtigingen te leiden! Een laatste tip: geef uw bezoeker een plattegrond van uw huis. Dat is een praktische en eenvoudige manier voor hem om zichzelf in dit huis voor te stellen reeds bij de voordeur.

## De 5 voorzorgsmaatregelen die u vóór de bezichtigingen moet nemen

1. Wees bij voorkeur niet alleen tijdens de bezichtigingen; laat u vergezellen door een persoon uit uw omgeving.
2. Organiseer geen groep bezichtigingen.
3. Laat uw bezoekers nooit alleen in een kamer, zelfs wanneer deze leeg is.
4. Berg uw waardevolle spullen op, zoals horloges, sieraden, sleutels, mobiele telefoons, tablets, geld, verschillende betaalmiddelen...
5. Accepteer geen late bezichtigingen, na 9 uur 's avonds.



## 5. DE TERMIJNEN DIE U MOET KENNEN TIJDENS DE VERKOOP

---

U wilt uw huis, uw onroerend goed, verkopen en u vraagt zich af hoeveel tijd u hiervoor uit moet trekken? Ontdek de verschillende stappen.

- **In de verkoop zetten – 1 dag tot 2 maanden, afhankelijk van het reactievermogen van de verkoper**

- De prijs van de woning schatten.
- Foto's van de woning maken.

- **Een koper vinden – van 1 maand tot 3 jaar, afhankelijk van de markt**

Het is duidelijk dat deze stap de meest variabele duur heeft. De tijd die het u kost om een koper te vinden, hangt gedeeltelijk af van de markt en daar kunt u niets aan veranderen, en van uw vraagprijs (in vergelijking met de waarde op de markt).

Maar vergeet niet dat de kwaliteit van uw advertentie ook een bepalende factor is in het binnen een redelijke termijn vinden van een koper. Als uw woning te hoog getaxeerd is, als de foto's niet aantrekkelijk zijn voor de verkoop, als u vergeet om sterke punten te vermelden in uw advertentie; het kan uw verkoop aanzienlijk vertragen.

- **De voorlopige koopakte ondertekenen – 3 à 4 weken**

Wanneer een koper u een bod doet met een prijs die u aanstaat, dan heeft u ongeveer een maand nodig om een volledige voorlopige koopakte gereed te krijgen voor ondertekening. U moet hierbij wel opletten, want het gaat om een ingewikkelde akte. Vanaf dit moment tot de ondertekening van de voorlopige koopakte, moet u zich bezighouden met het verzamelen van stukken die bij de voorlopige koopakte gevoegd moeten worden:

- **De verkoopakte ondertekenen – in principe 3 tot 4 maanden**

Deze stap kan zelfs veel langer duren, afhankelijk van de wensen van de partijen, het vrijgeven van geld, de verhuizing, de verkoop van een ander onroerend goed, etc. Na het ondertekenen van de voorlopige koopakte, bestaat er altijd een termijn van ten minste 2,5 maanden tot de ondertekening van de definitieve koopakte. Tijdens deze periode kan de verkoop nog steeds geannuleerd worden, vanwege verschillende redenen:

- **De terugtrekkingstermijn** (bedenktijd): Tijdens de eerste 10 dagen kan de koper zich terugtrekken zonder verantwoording. Dit wordt de terugtrekkingstermijn of bedenktijd genoemd. Als de koper zich terugtrekt, dan krijgt hij de aanbesteding terugbetaald, die tijdens de ondertekening van de voorlopige koopakte is overgemaakt. Dit dient binnen 21 dagen na zijn terugtrekking te gebeuren.
- **De opschortende voorwaarde met betrekking tot het verkrijgen van een krediet:** De meerderheid van de kopers financiert zijn aankoop via een onroerend goed-krediet (lening). De voorlopige koopakte bevat daarom in het algemeen een opschortende voorwaarde met betrekking tot het verkrijgen van een krediet, waarvan de duur minimaal een maand is, maar in principe 45 dagen (deze duur wordt verduidelijkt in de voorlopige koopakte). Tijdens deze periode gaat de koper proberen om zijn onroerend goed-krediet te krijgen en als hij deze niet verkrijgt, dan kan hij zich terugtrekken en zijn aanbesteding terugkrijgen.

Gedurende deze periode moet de notaris zich er ook van vergewissen dat de overheidsinstanties niet voornemens zijn om de woning in voorkoop te nemen. Het recht van voorkoop is een recht tot aankoop met voorrang door een andere koper dan de uwe en die de plaats van hem zal innemen. De gemeente, de Staat of het departement kunnen uw woning in voorkoop nemen.

**Na afloop van deze stappen is de definitieve akte ondertekend, overhandigt u de sleutels aan de koper en is de verkoop voltooid!**

## France Pro Consult

Uitsluitend en overal in Frankrijk

De werkzaamheden concentreren zich op alle cliënten (zowel privé als zakelijk) die belangstelling hebben voor onroerend goed in Frankrijk.

Ons kantoor verbindt de traditionele waarden van dienstverlening en begeleiding aan de eisen die de huidige, kritische cliënt stelt.

Gedegenheid en flexibiliteit, grondige vakkennis en een persoonlijke relatie met de cliënt vormen het visitekaartje van France Pro Consult.

Dankzij onze jarenlange ervaring op deze specifieke terreinen, zowel in Frankrijk als in Nederland, bieden wij u een optimale samenwerking, begeleiding en steun. Het resultaat – een tevreden cliënt heeft de hoogste prioriteit. Een snelle en adequate werkwijze is daarom noodzakelijk.

Duidelijke afspraken vooraf maken de relatie tussen onze cliënten en ons kantoor open en helder. Het persoonlijk contact tussen de cliënt en France Pro Consult staat voorop.

---

### Een beknopt overzicht van onze toegevoegde waarde

**Taal:** Iedereen weet dus precies wat hij/zij tekent. Ondersteuning bij afhandeling van de notariële akten. Gevoelige en gecompliceerde clausules van de definitieve akten zullen door ons vertaalbureau worden vertaald. Alles in duidelijke taal, dus u weet en begrijpt alles wat u tekent. Afspraken, zowel schriftelijk als verbaal, met alle betrokken partijen (notaris, verkoper), zullen door ons bureau geregeld/behandeld worden.

**Besparende kosten:** Niemand hoeft naar Frankrijk te reizen om het voorlopige koopcontract, volmachten etc. te ondertekenen. Het voorlopige koopcontract, volmachten etc. zullen in Nederland ondertekend worden.

**Vraagbaak:** Geen gebrek aan communicatie, u kunt ons gebruiken als klankbord. Wij zijn de vraagbaak en maken u wegwijs in het oerwoud van alle Franse regeltjes. Wij maken ze begrijpelijk en toegankelijk, wij hebben antwoorden op uw vragen. U kunt ons te allen tijde bellen, om welke reden dan ook.

**Waarom France Pro Consult & Thierry BIGUET?** De beheersing van de Franse taal is zonder twijfel in ons voordeel. Andere factoren zijn ook belangrijk zoals onze visie, deskundigheid, beschikbaarheid, betrokkenheid en onze lange ervaring en kennis van de juridische en fiscale aspecten betreffende vastgoed in Frankrijk.

De afhandeling van de aankoop/verkoop, erfenis, scheiding en alle andere notariële en administratieve formaliteiten, kan zonder een goede beheersing van de Franse taal en regelgeving een tamelijk ingewikkelde zaak worden.

In het Nederlands is de taal op juridisch en notarieel gebied niet eenvoudig, maar in het Frans is het voor de gewone Nederlander nauwelijks te volgen. Voorbereiding en begeleiding is derhalve niet alleen nuttig, maar van wezenlijk belang.

Steeds tot uw dienst,

France Pro Consult  
Thierry BIGUET

