



## Immonieus

A LA UNE

## Magazine

April 2024

Advies en begeleiding bij aan-/verkoop van uw Franse huis – Overdracht, aan-/verkoop van aandelen SCI (Frans vennootschap) – Afhandelen van erfenis – Afhandelen van scheiding

Nieuws voor iedereen die erover denkt om een Franse woning aan te schaffen. Ook voor diegene die al in het bezit zijn van een Franse woning. Nieuws op juridisch en praktisch gebied, educatief en interessant maar vooral zeer actueel.



## Niemand kan gedwongen om in mede-eigendom te blijven

Juridisch gezien is onverdeeld eigendom of mede-eigendom het eigendom van een onroerend goed door meerdere personen, die elk eigenaar zijn van het eigendom in de mate van zijn of haar financiële deelname. Dit is de minst dwingende vorm van mede-eigendom en komt voor in een aantal verschillende situaties:

- de meest voorkomende vorm van mede-eigendom is de erfopvolging, waarbij elke erfgenaam het eigendom van de overledene in gelijke delen met de anderen krijgt;

- de aankoop van een onroerend goed door een ongehuwd stel maakt het voor hen mogelijk dat ze samen eigenaar zijn in mede-eigendom;
- mede-eigendom is ook van toepassing wanneer het onroerend goed wordt gedeeld door meerdere eigenaren: bijvoorbeeld vrienden voor een tweede huis of een gedeelde toegangsweg tussen twee burens.

Artikel 815 van de Code Civil (het Franse Burgerlijk Wetboek) stelt dat "niemand kan worden gedwongen om in mede-eigendom te blijven": dit betekent dat **elke mede-eigenaar op elk moment en om welke reden dan ook het mede-eigendom kan verlaten**. Het verlaten heeft echter wel gevolgen voor de rest van het mede-eigendom, aangezien het aandeel van de mede-eigenaar die weggaat, moet worden verdeeld.

### 3 manieren om uit het mede-eigendom te stappen

De wet voorziet in drie manieren om uit mede-eigendom te stappen: het onroerend goed in zijn geheel verkopen, de goederen verdelen tussen de mede-eigenaren of de verkoop van de delen van de mede-eigenaar die het mede-eigendom verlaat.

Thierry BIGUET

Neem uw Franssprekende Nederlandse makelaar mee!

France Pro Consult - Boterweg 25 - 7371 GK Loenen (GLD) - Pays Bas  
 E: [info@franceproconsult.com](mailto:info@franceproconsult.com)  
 W: [www.thierrybiguet.nl](http://www.thierrybiguet.nl)  
 Iban: NL89 INGB 0007 5383 25  
 Bic: INGBNL2A

T: +31(0)55-5053285  
 KvK: NL 08125531  
 BTW: NL029234.219B01

### 1. Het goed in mede-eigendom verkopen

Als een of meerdere mede-eigenaren het mede-eigendom wensen te verlaten, dan kunnen de anderen overeenkomen om het onroerend goed in zijn geheel te verkopen. Ze verdelen dan onderling de opbrengst van de verkoop. In het geval van een erfopvolging **is in principe de instemming van alle erfgenamen vereist om een mede-eigendom te verkopen**, maar de erfgenamen kunnen ook verkopen als ze een tweederde meerderheid van de rechten behouden.

### 2. Het onroerend goed verdelen tussen de mede-eigenaren

De andere manier om het mede-eigendom te verlaten, is om de goederen in natura te verdelen. Elke mede-eigenaar krijgt het eigendom van de goederen, eerlijk verdeeld tussen alle leden van het mede-eigendom. Soms is er **een financiële compensatie, een zogenaamd bedrag ter vereffening, om eventuele ongelijkheden tussen de delen te corrigeren**. Dit is de optie die vaak wordt gekozen voor het verdelen van mede-eigendom bij een echtscheiding. De verdeling gebeurt in der minne en het is noodzakelijk om een beroep te doen op de notaris om een vereffeningssakte op te stellen waarin ieders deel wordt bepaald.

### 3. De delen van de mede-eigenaar verkopen

Als slechts een van de leden het mede-eigendom wenst te verlaten en de anderen niet willen verkopen of verdelen, dan **kan de persoon die het mede-eigendom verlaat, zijn of haar deel eenvoudigweg verkopen**. Hij moet dit deel eerst aanbieden aan de andere mede-eigenaren, die een recht van voorkoop hebben.

Een van de mede-eigenaren kan alle delen van de vertrekkende mede-eigenaar kopen, of de delen kunnen door een of meerdere van de mede-eigenaren worden gekocht. De delen kunnen ook worden verkocht aan een derde partij buiten het mede-eigendom.

Dit geval is vrij zeldzaam in het geval van een erfenis, aangezien mede-eigendom vaak wordt verdeeld binnen een familie, maar het kan gebeuren in het geval van mede-eigendom als gevolg van een aankoop door meerdere personen.

### Het mede-eigendom verlaten via een minnelijke schikking: hoe werkt dat?

De eenvoudigste manier om een mede-eigendom te beëindigen is via een minnelijke schikking. De mede-eigenaar die uit het mede-eigendom wil stappen, informeert de anderen hierover. Afhankelijk van de wensen van de anderen wordt een oplossing gekozen: de verkoop van de delen, de verkoop van het onroerend goed in mede-eigendom of de verdeling.

Als alle leden akkoord gaan, wordt dit een minnelijk vertrek genoemd. De tussenkomst van een notaris is noodzakelijk als de gedeelde bezittingen onroerend goed omvatten.

Op de dag van de verdeling moeten alle erfgenamen aanwezig zijn en hun akkoord geven.

### Het mede-eigendom verlaten via een gerechtelijke procedure: wat is de procedure?

Wanneer de mede-eigenaren het niet eens worden over de voorwaarden of het principe van het verdelen van het mede-eigendom, moeten er juridische stappen worden ondernomen. Dit gebeurt bijvoorbeeld wanneer een van de mede-eigenaren uit het mede-eigendom wil stappen, maar de anderen geen einde willen maken aan het mede-eigendom. **De procedure wordt uitgevoerd door de Tribunal de Grande Instance (de Franse arrondissementsrechtbank).**

De rechter heeft drie oplossingen:

- handhaving van het mede-eigendom opleggen voor maximaal vijf jaar;
- de delen verdelen onder de mede-eigenaren door middel van loting;
- een licitatie opleggen, d.w.z. de verkoop bij opbod van de goederen in mede-eigendom ten gunste van de mede-eigenaren.

In het geval van een licitatie wijst de rechtbank een advocaat of notaris aan om het plan en voorwaarden en de verkoopvoorwaarden op te stellen. De mede-eigenaren worden minstens een maand voor de geplande veilingdatum per deurwaarder verwittigd. **De officiële akte van verdeling wordt opgemaakt door een notaris.** De mede-eigenaren kunnen de beslissing van de rechter betwisten.

Thierry BIGUET

Neem uw Franssprekende Nederlandse makelaar mee!

## Aanbeveling(en) van onze klanten



### Begeleiding bij aankoop

Onze ervaring met France pro consult was erg plezierig. Een vriendelijk intakegesprek en vervolgens een zeer navolgbare overzichtelijk pad bewandeld met Thierry tot de aankoop van ons mooie optrekje in Frankrijk. Het werk dat ons uit handen is genomen is teveel om op te noemen, daarbij komt dat alle eisen die gelden in Frankrijk ons nog onbekend waren, maar die voor Thierry overduidelijk zijn. Het blijven onderhouden van de contacten met de verkopende makelaar ter plaatse en de verkopende partij. Zaken waar we op moeten letten met de verkoop, de addertjes onder het gras noem maar op. Erg fijn dat dat op een professionele manier is verzorgd.

Thierry heeft ons volledig ontzorgt en zo was het mogelijk dat we onze sleutel in december in ontvangst mochten nemen en dat water en elektriciteit netjes waren overgezet op onze naam.

Wil je geen rompslomp hebben bij de aanschaf van een huis in Frankrijk, dan raden wij je ten zeerste aan om France Pro Consult in de arm te nemen, zodat je ontspannen kunt uitkijken naar het moment van sleutel overdracht zonder stress.

### Toby

Thierry BIGUET

Neem uw Franssprekende Nederlandse makelaar mee!

**France Pro Consult** - Boterweg 25 - 7371 GK Loenen (GLD) – Pays Bas  
**E:** [info@franceproconsult.com](mailto:info@franceproconsult.com) **W:** [www.thierrybiquet.nl](http://www.thierrybiquet.nl)  
**Iban:** NL89 INGB 0007 5383 25 **Bic:** INGBNL2A

**T:** +31(0)55-5053285  
**KvK:** NL 08125531  
**BTW:** NL029234.219B01

# 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 in onze aanwezigheid.

**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.

Thierry BIGUET

Neem uw Franssprekende Nederlandse makelaar mee!

**France Pro Consult** - Boterweg 25 - 7371 GK Loenen (GLD) – Pays Bas  
**E:** [info@franceproconsult.com](mailto:info@franceproconsult.com) **W:** [www.thierrybiguet.nl](http://www.thierrybiguet.nl)  
**Iban:** NL89 INGB 0007 5383 25 **Bic:** INGBNL2A

**T:** +31(0)55-5053285  
**KvK:** NL 08125531  
**BTW:** NL029234.219B01