

FRANCE PRO CONSULT

Uitsluitend en overal in Frankrijk

Immonieus

A LA UNE

Magazine

April 2025

Advies en begeleiding bij aan-/verkoop van uw Franse huis – 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.



De juiste vraagprijs bepalen

Een belangrijke stap

Men vraagt mij vaak hoe je kan weten wat de « juiste vraagprijs » voor een huis of appartement is. Deze vraag heeft mij altijd geboeid: 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 overwaarden 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.

Thierry BIGUET

Neem uw Franssprekende Nederlandse makelaar mee!

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.

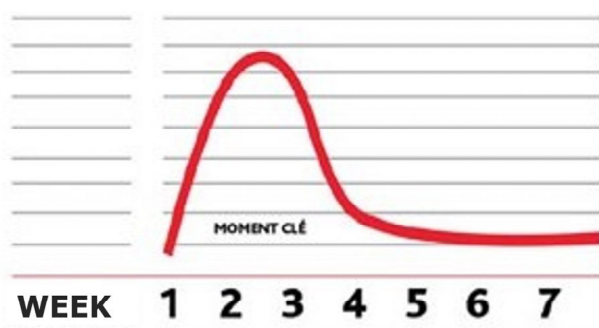
HET BELANG VAN EEN JUISTE MARKT-PRIJS

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**



De afhandeling van een verkoop

De afhandeling van een verkoop dient uiterst nauwkeurig te gebeuren, om vertragingen te voorkomen, die kunnen leiden tot de annulering van de verkoop. Zowel verkopers als kopers moeten letten op de juiste uitvoering van de opschortende voorwaarden die in het voorcontract zijn beschreven. De aangegeven data kunnen altijd aangepast worden door de aanhangsels van het contract.

Dit kunnen echter oorzaken van annulering zijn. Het is goed om te weten dat de verkoper vanaf de ondertekening van het voorlopige koopcontract verplicht/verbonden is. De enige uitwegmogelijkheden in geval van een geschil zijn het niet naleven van de vermelde data en natuurlijk de terugtrekking van de koper uit de overeenkomst.

Daarentegen kan de koper meerdere keren 'ontsnappen', met name tijdens de terugtrekkingstermijn of als een opschortende voorwaarde niet kan worden uitgevoerd, zoals de toekenning van een lening of van een bouwvergunning. Men moet dus waakzaam zijn op de hieronder genoemde punten.

Thierry BIGUET

Neem uw Franssprekende Nederlandse makelaar mee!

De financiering met krediet:

Dit is een essentieel punt in de afhandeling. Meestal wordt de datum van de definitieve ondertekening uitgesteld vanwege vertragingen bij de banken in het financieringsplan. En waarom? De administratieve traagheid van banken, adviseurs die bedolven worden onder aanvragen, etc. Het is noodzakelijk dat de in het voorcontract vermelde data nageleefd worden. Daarom wordt ervoor gepleit om beroep te doen op een makelaar die zich met alles bezighoudt voor u. Hij zal voor de koper ook de best mogelijke rente en verzekeringen vinden.

Urbanisme

Wanneer de ondertekening van de voorlopige koopakte eenmaal heeft plaatsgevonden en de terugtrekkingstermijn is verstreken, opent de notaris een informatieonderzoek bij de gemeente om het gebruikersdossier op te stellen. De uitgevoerde en te volgen aanvragen zijn:

- **De Déclaration d'Intention d'Aliéner of vaker DIA genoemd (intentieverklaring voor overdracht):** Het gemeentesecretarie bezit het recht van voorkoop op al het onroerend goed in de gemeente. Het gemeentesecretarie beschikt over een termijn van 2 maanden om te antwoorden. Buiten krappe zone of gemeente hebben deze beschikking niet.
- **Het certificaat d'urbanisme (uittreksel uit het bestemmingsplan):** Het gaat om een document waarin de bestemmingsvoorschriften vermeld worden die van toepassing zijn op een gegeven gebied. Er bestaan twee types: het informatiecertificaat en het operationele certificaat. Het informatiecertificaat beschikt over gegevens over de situatie van het perceel, terwijl het operationele certificaat informeert over de mogelijkheden en de haalbaarheid van een project.

In beide gevallen vindt u hier de bestemmingsregels die van toepassing zijn, de grenzen aan de eigendomsrechten zoals erfdienstbaarheden of beschermde zones en de lijst van belastingen verbonden aan het grondgebied. Het operationele certificaat verduidelijkt de mogelijkheid van het laten bebouwen en van de openbare

voorzieningen die toegang hebben tot het bedoelde onroerend goed.

- **Certificat de non péril(certificaat van ongevaarlijkheid):** De burgemeester kan een gebouw als gevaarlijk bestempelen, wanneer dit gebouw een gevaar is voor de bewoners, voor de aangrenzende gebouwen en derden. In dat geval moet de eigenaar ervoor zorgen dat de huurders elders worden gehuisvest en hij moet er met name op toezien dat er omvangrijke werkzaamheden worden uitgevoerd, op straffe van de sloop van het gebouw. Het certificaat dat door het gemeentesecretarie wordt afgegeven, informeert u er dus over dat het gebouw dat onderwerp is van de verkoop, niet als gevaarlijk is bestempeld en dus perfect bewoonbaar is.
- **Certificat d'Hygiène et d'Insalubrité(certificaat van hygiëne en ongezondheid/onbewoonbaarheid):** Even belangrijk als het certificaat van gevaarlijkheid, is dit certificaat aanvullend en geeft het u een antwoord op de vraag wat de gezondheidskwaliteit van het gebouw is. Een gebouw of woning wordt ongezond/onbewoonbaar beschouwd wanneer de voorwaarden van bewoning gevaarlijk zijn voor de bewoners. Dit certificaat, dat door het gemeentesecretarie wordt afgegeven, beschermt u in uw aankoop.
- **Certificat d'Alignement (certificaat van uitlijning/rooilijn):** Het certificaat van uitlijning/rooilijn wordt in het algemeen door het gemeentesecretarie afgegeven en vermeldt nauwkeurig de precieze grenzen van het eigendom in verhouding tot de openbare weg. Dit document is erg nuttig in het geval dat de koper besluit om het onroerend goed uit te breiden.
- **Certificat de Numérotage (certificaat van nummering):** Dit certificaat wordt geadresseerd door het gemeentesecretarie en geeft van een kadastraal perceel het nummer van het openbaar wegennet aan. Het certificaat is bestemd voor een privénut aangezien dit het exacte adres weergeeft voor de uitgaven van het dagelijkse leven (La Poste, EDF, de belastingdienst, etc.).

Thierry BIGUET

Neem uw Franssprekende Nederlandse makelaar mee!

- **Certificat de conformité lié à l'assainissement (certificaat van overeenstemming met betrekking tot sanitaire voorzieningen):** Dit document maakt het mogelijk om zich te verzekeren van perfecte informatie over de aansluiting van het onroerend goed op het netwerk van de stadsriolering. In het geval dat er een septic tank aanwezig is, moet er een diagnose worden uitgevoerd om de algemene goede staat hiervan te bewijzen. De Service Public d'Assainissement Non Collectif (SPANC) houdt zich bezig met deze taak.

Het woord is aan Thierry



De overdracht van een onroerend goed aan een kind: een weloverwogen beslissing

Het overdragen van een onroerend goed aan een van uw kinderen is een belangrijke stap die een grondige overweging en bijzondere aandacht vereist. Deze beslissing heeft talrijke gevolgen, zowel op relationeel, fiscaal als financieel vlak. Het is daarom essentieel om op alle consequenties te anticiperen en u goed te laten begeleiden in dit proces.

Belangrijke aandachtspunten

1. Relationale gevolgen

Indien u meerdere kinderen heeft, is het van groot belang ervoor te zorgen dat de overdracht van uw eigendom geen spanningen binnen de familie veroorzaakt. Een verdeling die als oneerlijk wordt ervaren, kan op termijn de onderlinge relaties tussen broers en zussen aantasten. Evenzo wilt u een harmonieuze band met elk van uw kinderen

behouden, wat duidelijke communicatie en doordachte beslissingen vereist.

2. Fiscale gevolgen

De overdracht van een onroerend goed, hetzij via schenking of verkoop, heeft fiscale consequenties die zorgvuldig geëvalueerd moeten worden. Belastingen op schenkingen, mogelijke vrijstellingen en andere fiscale aspecten moeten in aanmerking worden genomen om onaangename verrassingen te voorkomen.

3. Financiële en notariële aspecten

De eigendomsoverdracht brengt kosten met zich mee, met name de notariskosten die verbonden zijn aan de akte van schenking of verkoop. Afhankelijk van de gekozen overdrachtsvorm kunnen deze kosten variëren en moeten ze correct worden begroot om onverwachte financiële lasten voor uzelf of uw kinderen te vermijden.

4. Uw wensen en doelstellingen

Voordat u een beslissing neemt, is het belangrijk uw intenties duidelijk te definiëren:

- Wilt u een schenking doen, met of zonder voorbehoud van vruchtgebruik (genot van het goed)?
- Verkiest u het goed aan uw kind te verkopen? Zo ja, met of zonder financiering via een intra familiale lening (*family hypotheek*)?

Gezien de complexiteit van deze kwestie en de impact van uw keuze, is het moeilijk om per e-mail een definitief antwoord te geven. Om u te helpen de meest geschikte beslissing te nemen en u te begeleiden bij de overdracht, schenking of verkoop van uw onroerend goed, is een persoonlijk gesprek op kantoor noodzakelijk.

Aarzel niet om contact met ons op te nemen om een afspraak te maken en te profiteren van advies op maat, aangepast aan uw situatie en die van uw familie.

Thierry BIGUET

Neem uw Franssprekende Nederlandse makelaar mee!

Notarissen hebben niet het recht om andere dienstverleners te vergoeden, zoals advocaten, consultants, makelaars, enz.

Om de volgende redenen:

- De notaris is een openbaar ambtenaar die de onpartijdigheid en redelijkheid tussen de partijen moet waarborgen. Het vergoeden van een tussenpersoon zou een risico op partijdigheid met zich meebrengen en zijn onafhankelijkheid kunnen aantasten.
- Het notariaat berust op het openbaar vertrouwen. Elke vergoeding van een tussenpersoon zou de transparantie van transacties in gevaar kunnen brengen en belangenconflicten kunnen creëren.
- Het notarishonoraria zijn strikt bij wet geregeld. Notarissen kunnen hun tarieven niet vrij bepalen en mogen geen kosten opnemen die verband houden met de vergoeding van derden.

Samengevat, dit verbod heeft tot doel de neutraliteit, transparantie en integriteit van het notariaat te waarborgen.

Aanbeveling(en) van onze klanten



Begeleiding bij aankoop van zijn mede-eigenaar

De verkoop van mijn huis.

Na een aantal jaren te hebben genoten van mijn woning in Frankrijk heb ik uiteindelijk toch besloten mijn huis te verkopen. Maar waar begin je met de verkoop van een huis in Frankrijk? Welke stappen moet je nemen en wat is handig te doen?

Thierry weet als geen ander hoe het er in Frankrijk aan toe gaat. Hij kent de juiste kanalen en beheerst de Franse taal waardoor al het regelwerk op de juiste manier uit handen wordt genomen.

Het hele verkoopproces is op een hele vriendelijke, duidelijke en prettige wijze verlopen!

Ik wil France Pro Consult / Thierry hiervoor bedanken. Dus een woning kopen of verkopen in Frankrijk?

Benader Thierry Biguet; van harte aanbevelen!

Erik

Thierry BIGUET

Neem uw Franssprekende Nederlandse makelaar mee!

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
 Iban: NL89 INGB 0007 5383 25

W: www.thierrybiguet.nl
 Bic: INGBNL2A

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