

## FRANCE PRO CONSULT

Uitsluitend en overal in Frankrijk

## Immonieus

A LA UNE

## Magazine

Februari 2023

**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.



## Hoe verloopt een nalatenschap?

Zodra de notaris door de erfgenamen van een overledene is benaderd, zal hij een aantal aktes opstellen om de nalatenschap af te wikkelen. Hij zal vervolgens de erfgenamen uitnodigen om deze aktes op zijn kantoor te komen ondertekenen. Hier zijn er een paar:

### 1. Opstellen van de akte van bekendheid

De notaris stelt de akte van bekendheid op: dit is de akte waarin de erfgenamen en legatarissen worden vermeld, evenals hun respectievelijke

rechten in de nalatenschap. Daarvoor heeft hij bepaalde documenten nodig (*trouwboekje, huwelijkscontract, testament, ...*). Hij controleert ook het centrale bestand van uiterste wilsbeschikkingen om na te gaan of er een testament of een schenking tussen echtgenoten op naam van de overledene is geregistreerd.

De ondertekening van de akte van bekendheid heeft op zichzelf niet de aanvaarding van de nalatenschap door de erfgenamen tot gevolg.

### 2. Opmaken van een inventaris van het vermogen van de overledene

De notaris maakt vervolgens een **volledige inventaris op van het vermogen van de overledene**, dat wil zeggen: hij identificeert en waardeert de activa (*spaargeld, roerend goed, onroerend goed, ...*) en de passiva (*facturen, belastingschulden, ...*). Daartoe moeten de erfgenamen hem alle benodigde documenten bezorgen (*eigendomsbewijzen, bankgegevens, facturen, ...*). De notaris verkrijgt vervolgens het zuiver vermogen van de nalatenschap (het vermogen waarvan de passiva zijn afgetrokken).

De notaris neemt kennis van eventuele schenkingen die door de overledene zijn gedaan, hetzij om het evenwicht tussen de erfgenamen te herstellen, hetzij om na te gaan of de rechten van

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

de reservataire erfgenamen zijn nageleefd (het minimumdeel van de erfenis dat naar de kinderen of de echtgenoot moet gaan).

### 3. Het voorkeursrecht van de erfgenamen

De erfgenamen kunnen de nalatenschap aanvaarden, aanvaarden tot het zuiver vermogen of er afstand van doen. Zij beschikken over 10 jaar om dit voorkeursrecht uit te oefenen, tenzij een van hen of een schuldeiser van de overledene hen per deurwaarder oproept om te kiezen (dit is alleen mogelijk 4 maanden na het overlijden). De erfgenaam moet dan binnen twee maanden na het deurwaardersexploot zijn beslissing maken.

### 4. Ondertekening van de aangifte van nalatenschap

De **aangifte van nalatenschap** bepaalt het deel van de nalatenschap dat aan elke erfgenaam toekomt, evenals de successierechten die aan de belastingdienst moeten worden betaald (na toepassing van de belastingaftrek).

De aangifte moet worden ingediend en de rechten moeten worden betaald binnen zes maanden na het overlijden, indien het overlijden in Europees Frankrijk heeft plaatsgevonden (één jaar in de andere gevallen). De notaris is belast met het uitvoeren van deze betaling.

Uitzonderingen: de belastingaangifte is niet vereist wanneer het vermogen in rechte lijn, tussen echtgenoten of tussen geregistreerde partners wordt overgedragen, op voorwaarde dat het brutovermogen van de nalatenschap minder dan 50.000 euro bedraagt. Hetzelfde geldt voor andere nalatenschappen waarbij het brutovermogen minder dan 3.000 euro bedraagt.

### 5. De verdeling van het vermogen van de nalatenschap

Na de aangifte van nalatenschap kan de **verdeling van goederen** plaatsvinden. Meestal gebeurt dit bij minnelijke schikking. Bij een aanhoudend conflict daarentegen kan een (of meerdere) van de mededeelhebbers zich echter tot de rechter wenden, die de geschillen zal beslechten...

#### Let op

Thierry BIGUET

De erfgenamen kunnen ervoor kiezen de goederen niet te verdelen en in onverdeeldheid/mede-eigendom te blijven (*de goederen behoren toe aan het geheel van alle erfgenamen*).



### 'Beleefdheidsbezoek': wat te controleren tijdens het laatste bezoek voor de aankoop?

Een onroerendgoedtransactie wordt afgesloten tijdens de ondertekening van de authentieke akte bij de notaris. Deze stap vindt doorgaans drie maanden na de ondertekening van het voorcontract plaats, of het nu om een voorlopige koopakte of een verkoopbelofte gaat.

Maar voordat u tekent en officieel eigenaar wordt van het onroerend goed, wordt met klem aangeraden om een laatste bezoek te brengen: het 'beleefdheidsbezoek'. Dit is een essentiële stap om bepaalde essentiële punten te controleren!

### Waarvoor dient het 'beleefdheidsbezoek'?

Het beleefdheidsbezoek, het laatste bezoek voor de ondertekening van de koopakte, stelt u in staat om de staat van het appartement of het huis dat u gaat kopen, te analyseren. Als u uw bod hebt

Neem uw Franssprekende Nederlandse makelaar mee!

gedaan en de verkoopbelofte enkele maanden geleden hebt ondertekend, heeft u uw eigendom in principe in de tussentijd niet meer gezien! Het is belangrijk om eventuele twijfels weg te nemen en u de dag voor de ondertekening gerust te stellen over de staat van de woning.

Alvorens de overdracht definitief te ondertekenen en de koop te verwezenlijken, moet de toekomstige eigenaar zich ervan vergewissen dat alles overeenstemt met wat in het voorcontract is vermeld. Meestal wordt aangeraden om het beleefdheidsbezoek idealiter binnen 24 uur vóór de definitieve ondertekening uit te voeren.

Er is geen regel, maar het verdient aanbeveling de bezichtiging zo laat mogelijk uit te voeren, of liever, zo dicht mogelijk bij het ondertekenen van de definitieve koopakte.

### De vier te controleren essentiële punten

Hoewel niets verplicht is, stelt een laatste bezoek aan de woning u in staat vier absoluut essentiële punten te controleren. Als u via een makelaar gaat, zal de makelaar die verantwoordelijk is voor de verkoop, u meestal vergezellen bij dit beleefdheidsbezoek. Het doel is u zo goed mogelijk te adviseren, zodat niets over het hoofd wordt gezien.

Vergeet in ieder geval niet dat het sterk wordt aangeraden om de woning nog een laatste keer te bezoeken om deze vier absoluut essentiële punten te controleren:

#### 1. Of het onroerend goed leeg is

Aangezien u geacht wordt de volgende dag de sleutels van het pand op te halen, is het belangrijk om er zeker van te zijn dat de verkoper niet meer in het huis woont. Of een huurder, of iemand die gratis wordt gehuisvest. Dit lijkt vanzelfsprekend, maar alles is mogelijk.

In dezelfde geest, aarzel niet om te controleren of al het meubilair is verwijderd (behalve wat erbij wordt verkocht, natuurlijk). Zorg ervoor dat

naast de meubels ook alle bijgebouwen zijn leeggemaakt: garage, kelder, enz.

#### 2. Of de in de verkoopbelofte vermelde elementen nog aanwezig zijn

U moet nagaan of alle in het voorcontract, de voorlopige koopakte of de

verkoopbelofte genoemde bestanddelen nog aanwezig zijn. Zowel de lijst met meubels die bij het huis werden verkocht, als het onroerend goed dat bij het huis hoort. Controleer bijvoorbeeld lampen, luiken, verwarmingen, gootstenen, keukenapparatuur, enz., als deze zaken in de woning moeten blijven!

#### 3. Of het onroerend goed niet beschadigd is

Er kan **veel gebeuren** tussen de laatste keer dat u de woning bezocht en het bod heeft gedaan, plus de tijd tussen de twee handtekeningen. Het is dus logisch dat u wilt controleren of het onroerend goed niet is verslechterd of beschadigd en of het in overeenstemming is met wat u heeft gekocht. Controleer of het huis goed is onderhouden en of het geen schade heeft opgelopen.

#### 4. De verschillende meters aflezen

Dit is het ideale moment om de verschillende meters zoals water, gas en elektriciteit af te lezen. Zo kunt u uw respectievelijke contracten bijwerken.

### Wat te doen als u een probleem constateert bij de bezichtiging vóór de definitieve akte?

Als tijdens de bezichtiging een probleem of schade in het onroerend goed wordt vastgesteld, zoals waterschade of kapotte ramen, is het mogelijk de notaris te vragen de kosten van de reparatie in mindering te brengen op de verkoopprijs van het onroerend goed. Het komt ook voor dat sommige kopers weigeren de verkoopakte te ondertekenen en wachten tot het onroerend goed is hersteld in de staat zoals vermeld in het voorcontract.

### En als de verkoper dit laatste bezoek weigert?

Weet dat dit bezoek niet wettelijk verplicht is, dus de verkoper heeft het volste recht het te weigeren!

Een verkoper die een bezoek aan het huis dat hij verkoopt weigert, kan echter verdacht overkomen. In feite is er geen geldige reden waarom hij niet zou willen dat u het huis dat u koopt, bezoekt. Behalve als er iets te verbergen is.

Thierry BIGUET

Neem uw Franssprekende Nederlandse makelaar mee!

## In het kort:

- Doe een laatste bezoek voor de ondertekening van de verkoopakte, om de staat van het onroerend goed te controleren voor de definitieve aankoop.
- Controleer of het huis vrij is van enige bezetting en of het volledig is leeggemaakt.
- Controleer of alle in het voorcontract genoemde bestanddelen nog aanwezig zijn.
- Tijdens dit bezoek kunt u ook de meters aflezen en zien of het huis in dezelfde staat verkeert als tijdens het laatste bezoek.

zijn kennis en ervaring hebben wij de aankoop tot goed einde kunnen brengen. Thierry heeft ons met aandacht ook enorm geholpen met alle documenten en waar nodig e.e.a. in het Nederlands toegelicht.

**Ons advies:** Mocht u een plekje zoeken op Frans grondgebied, laat u dan kundig bijstaan in het gehele proces door France Pro Consult!

Met vriendelijke groet,

**Esther van Beek**

## Aanbeveling(en) van onze klanten



## Begeleiding bij aankoop

Na jarenlang snuffelen op allerlei sites van woningaanbieders stuiten we eind mei op een bijzonder project in Bretagne. Een huisje met bosgrond wat precies zou kunnen zijn wat wij wensen.

Aangezien er geen makelaar aan te pas kwam en wij rechtstreeks met de eigenaar te maken hadden, leek het ons fijn én verstandig om iemand te vinden die ons met kennis van zaken zou bijstaan in het proces van aanschaf.

Via internet kwamen we bij Thierry terecht en dat bleek een goede keuze. Er kwam toch meer kijken bij de aankoop dan we dachten. Dankzij Thierry

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