



## Immonieus

A LA UNE

## Magazine

Juni 2021

**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.



### Bijna, alles weten over de tijdelijke koopakte

Een onroerend goed kopen gaat stapsgewijs. Aan de handtekening op de uiteindelijke koopakte gaat meestal een overeenkomst vooraf, namelijk een tijdelijke koopakte (in het Frans "compromis de vente".) Dit document is onontbeerlijk. Pas op voor juridische subtiliteiten!

Overeenkomst (= "compromis") tegen vergoeding is een juridische term voor de verkoop van een huis of appartement, die niet zomaar gedaan wordt. Voorzichtigheid is noodzakelijk, men moet stappen ondernemen. De tijdelijke koopakte maakt deze stappen mogelijk.

### Een tijdelijke koopakte, waarom ?

De tijdelijke koopakte stelt de voorwaarden vast waaraan voldaan moet worden om de verkoop te realiseren. Het geeft termijnen weer om de laatste zaken te regelen vóór de definitieve overdracht van het eigendom.

Voor de koper biedt het de nodige tijd om de financiering rond te krijgen en beslissingen te nemen. Hier zijn afspraken voor nodig, wat dus ook tijd kost. Het kan ook misgaan. Dankzij de tijdelijke koopakte bent u dan niet aan een landhuis of appartement gebonden zonder dat u het zou kunnen betalen.

De verkoper heeft hiermee tijd om de benodigde papieren te verzamelen, zoals een uittreksel uit het kadaster, een planologisch bestemmingscertificaat etc. Ook moeten de hypotheeken die op het huis zijn afgesloten opgeheven worden. Er moet dus een dossier samengesteld worden. De notaris doet voor u het nodige.

De gemeente of de staat hebben een recht van voorkoop. Dit recht gebruiken zij maar zelden. Enkel als er sprake is van de aanleg van een weg. Dit zijn redenen waarom men te allen tijde een tijdelijke koopakte sluit. Toch is deze akte net zo belangrijk als de officiële akte, dus het definitief koopcontract. In de tijdelijke akte worden de voorwaarden van de verkoop vastgesteld. Als in deze akte een prijs van 900.000 Franse franken is overeengekomen, kan dat niet in 1 miljoen

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)  
**Iban:** NL89 INGB 0007 5383 25

**W:** [www.thierrybiguet.nl](http://www.thierrybiguet.nl)  
**Bic:** INGBNL2A

**W:** [www.france.nl](http://www.france.nl)

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

gewijzigd worden. Daarbij verplicht de akte de ondertekenaar.

### Unilaterale belofte, verkoopplicht maar geen koopplicht

Een belofte is een akte waarin iemand zich voorneemt een woning, landhuis, kasteel etc. te verkopen onder vastgestelde voorwaarden, die aangenomen zijn door de begunstigde.

Deze akte is unilateraal indien het één van de partijen onvoorwaardelijk bindt, in dit geval de verkoper. Deze verkoper, "toezegger" genoemd garandeert de "begunstigde" het goed aan hem over te dragen tegen de afgesproken prijs. Vanaf dat moment kan de verkoper geen andere aanbieding meer aannemen, ook niet bij een hoger bod. Om weer van de verkoop- vrijheid te genieten, moet hij wachten tot de geldigheid van de akte voorbij is.

Wat betreft de "koper", deze verplicht zich niet meteen of definitief, ontbindingsvoorwaarden zijn opgesteld en hij beschikt over een intrekkingmogelijkheid. De "begunstigde" kan dus afzien van de koop om persoonlijke redenen: het appartement staat hem niet meer aan, er wordt hem een overplaatsing aangeboden, etc. Enig nadeel: hij is zijn waarborgsom kwijt. Het voordeel is dat hij niet hoeft te kopen.

### Wederzijdse belofte of tijdelijke koopakte, dit is reeds de verkoop

Deze belofte verplicht beide partijen tot het volbrengen van de akte. De begunstigde beschikt niet meer over de intrekking- mogelijkheid. Indien noodzakelijk kan de rechtbank de koop verplichten. Men spreekt over een "verkoopshikking". Deze voorakte wordt vaak gebruikt. Volgens Artikel 1589 uit het Burgerlijk Wetboek: "aan de koopbelofte moet worden voldaan indien beide partijen overeenstemming hebben bereikt over het goed en de prijs". Tijdens het definitieve ondertekenen bij de notaris wordt er gesproken over "herhaling van de verkoop". Toch heeft de verkoper nog niet betaald.

Zijn financiering is nog niet rond. Een onverwachts voorval zoals een ongeluk, overlijden, ontslag of faillissement kan zich nog voordoen en de koop compromitteren. De verkoper kan niet meer vrijelijk over het onroerend goed beschikken. Hij mag niet aan derden verkopen en toch is de sleutel nog in zijn bezit. Gelukkig zijn voor beide partijen de nodige voorzorgsmaatregelen genomen wat feitelijk een soort garantie is om dergelijke onzekerheden op te vangen.

Thierry BIGUET

### Niets aan het toeval over laten in de tijdelijke koopakte

De tijdelijke koopakte vermeldt verplichtingen: naam van de ondertekenaars, adressen, data. Het onroerende goed moet nauwkeurig omschreven zijn. Een akte is dan ook pas rechtsgeldig als beide partijen over hetzelfde praten. Zonder vermelding van de exacte oppervlakte is de tijdelijke akte niets waard. De Carrez-wet verplicht de verkopers tot het vermelden van de exacte oppervlakte van de woning.

Indien de koper een vergissing van meer dan 5% constateert, heeft hij een jaar de tijd om een verlaging de prijs aan te vragen. In de tijdelijke akte leggen beide partijen een aantal verklaringen af. De verkoper verplicht zich het goed zonder schulden over te dragen en geeft de erfdienstbaarheden aan. Als laatste wordt het afgeven van de sleutel vermeld. Dat is de datum waarop het vruchtgebruik ingaat. Wat betreft de begunstigde, hij vermeldt zwart op wit de ontbindende voorwaarden. **Een gouden tip: in een contact is niets iets waard als het niet vermeldt wordt.**



### Tijd hebben voor de ontbindende voorwaarden

Ieder tijdelijke koopakte vermeldt ontbindende voorwaarden. Het gaat hier om clausules die, indien ze niet binnen een bepaalde tijd worden uitgevoerd, de overeenkomst annuleren. Men moet deze voorwaarden niet verwarren met de bedenktijd. Vergeet niet: is er eenmaal getekend dan heeft de feitelijke verkoop plaatsgevonden. U bent eraan verbonden. Enkel het niet kunnen voldoen aan de ontbindende voorwaarden kan u van de koop afbrengen. Deze zijn heel verschillend. Sommigen zijn altijd verplicht, anderen verschillen per akte.

Deze laatste hebben meestal betrekking op de benodigde informatie die men graag kent vóór het

Neem uw Franssprekende Nederlandse makelaar mee!

kopen. Bijvoorbeeld, over de erfdiensbaarheden en de planologische bestemmingen. Heeft het energiebedrijf plannen om een elektriciteitspaal achter in de tuin te plaatsen? Op dit soort gegronde vragen kan de notaris antwoord geven. Het kan gaan over administratieve problemen: de opstelling van het gebouw. Kan de gemeente of de staat er over beschikken? Kan de huurder koper worden, etc.? De partijen kunnen ook specifieke clausules toevoegen. Deze zijn van belang als de koper voornemens heeft die in verband staan met het gemeenschappelijke eigendom of iets dergelijks. De koop vindt plaats "indien er toestemming verleend wordt om een dokterspraktijk te openen" of "indien er een kapel geplaatst mag worden", etc.

Een verplichte voorwaarde is de financiering. Sinds de Scrivener-wet uit 1979 is iedere verkoop onderheven aan het verkrijgen van een hypothecaire geldlening door de koper. Dit is een voorzorg om iemands schulden te beperken. Deze clausule zal echter nooit ten nadele van de verkoper worden gebruikt. Een verkoop die alsnog mis gaat, kost immers een aantal - verloren - weken. Alles begint weer opnieuw. Om dit te voorkomen geeft de koper aan welk bedrag hij wil financieren en tegen welk percentage. De verkoper is dan vrij om de overeenkomst te weigeren als hij deze eisen niet vertrouwt. Daarentegen, indien een koper afziet van een financiering, moet hij dit schriftelijk vermelden, in verband met de wettelijke ontbindingsvoorwaarden.

### Hoeveel moet er betaald worden bij het afsluiten van de tijdelijk akte?

Bij ondertekening betaalt de koper een waarborgsom. De partijen plegen overleg over dit bedrag, meestal is het 10% van de prijs. De makelaar of de notaris dient als bewaarder. Beiden zullen het bedrag bewaren en het garanderen. De cheque wordt op hun naam uitgeschreven. Het geld wordt onmiddellijk van de rekening gehaald. De verkopende partij weet dan meteen of de andere partij in staat is om te betalen. In een unilaterale akte wordt dit bedrag voor de terugtrekking gebruikt als tegemoetkoming aan de verplichting van de verkoper. Indien de koper dan de koop niet herhaalt om persoonlijke redenen, mag de verkoper dit bedrag houden. Het is dan een soort schadeloosstelling. Dit om het ondertekenen te voorkomen indien men niet echt belangstelling heeft voor de koop.

Indien niet aan een of meerdere van de ontbindende voorwaarden is voldaan, geeft de bewaarder het geld terug. Hij mag hiervan geen cent houden.

In het laatste geval, dus als de verkoop doorgaat, wordt de waarborgsom in mindering gebracht op de totale prijs.

## De definitieve (ver)koop

Gezien de vrij complexe aard van de regelgeving omtrent onroerend goed, is de technische rol van de notaris belangrijk, onder meer op de volgende punten:

- Onderzoek naar de bouwmogelijkheden (certificat d'urbanisme);
- Onderzoek naar het recht van eigendom;
- Onderzoek naar het bestaan van erfdiensbaarheden en naar het recht van overpacht
- Onderzoek van plaatselijke regels van ruimtelijke ordening of bijzondere wettelijke regelingen.
- Onderzoek van het bestemmingsplan, (= "Renseignements d'Urbanismes").
- Onderzoek naar de aanwezigheid van termieten.

En nog meer.....

### In het kort, een akte is:

- 1 Het resultaat van bovengenoemde onderzoeken.
- 2 Juridische en fiscale verplichtingen

**TENSLLOTTE:** er kunnen zich onzekerheden en onoplosbaar lijkende raadsels voordoen. Oorzaak hiervan kan zijn de complexe materie, de verschillende nationaliteiten van koper en verkoper, communicatieproblemen, juridische belemmeringen, goedgelovigheid of soms onoprechte mensen die misbruik willen maken van de situatie.

Wij adviseren u om nooit zomaar iets te tekenen.

**Laat u adviseren en bijstaan.**

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

**W:** [www.france.nl](http://www.france.nl)

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



## Begeleiding bij verkoop aan huurder/ verkoper financiert de huurders

Na 23 jaar genieten en met weemoed, hebben wij ons vakantiehuis, een prachtige verbouwde boerderij, in het departement de Aveyron verkocht.

Het huis verkopen was binnen 1 week gedaan, maar nu alles gladjes laten verlopen, gelukkig wisten wij van het bestaan van Thierry Biguet van France Pro Consult te Loenen Gelderland.

Hij heeft alles geregeld, wij hoefden zelf niets te doen en alle communicatie met de Franse kopers en de Franse notaris werd door Thierry en zijn medewerkers kordaat en duidelijk afgehandeld.

Thierry weet waar hij over praat als Fransman en hij is best communicatief, zelfs in onze eigen taal 'Nederlands' wat reuze handig is.

Zelfs ons 2e vakantiehuis in Frankrijk wist hij met onze Franse huurster te begeleiden tot een vlotte verkoop waarbij wijzelf de hypotheek verstrekten.

Wij danken Thierry voor zijn inzet en raden hem ten zeerste aan.

Bedankt Thierry.

**Peter T.**

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

**W:** [www.france.nl](http://www.france.nl)

**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)  
**Iban:** NL89 INGB 0007 5383 25

**W:** [www.thierrybiguet.nl](http://www.thierrybiguet.nl)  
**Bic:** INGBNL2A

**W:** [www.france.nl](http://www.france.nl)

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