



## Immonieus

A LA UNE

## Magazine

Mei 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.



### Hoe verkoopt u uw huis aan een familielid?

**Niets belet u om uw onroerend goed aan een familielid te verkopen. De Code Civil (het Franse Burgerlijk Wetboek) bepaalt dat u vrij bent om de goederen te verkopen waarvan u eigenaar bent. Er zijn echter drie grenzen aan een dergelijke verkoop binnen de familie: de wet, de belastingdienst en de reservataire erfgenamen.**

Het maakt geen verschil of u uw huis verkoopt aan een vreemde of een familielid. De verkoop vindt op precies dezelfde manier plaats. De verkoop moet bij een notaris passeren. Deze notaris moet ervoor zorgen dat de overdracht wettelijk in orde is (controle van de wettelijke bevoegdheid om te verkopen: minderjarigen of beschermde

meerderjarigen onder voogdij) en dat de verplichte diagnoses zijn uitgevoerd. De verkoop heeft hetzelfde niveau van garanties.

### Wie zijn de "familieleden"?

De familie wordt over het algemeen gedefinieerd als **alle mensen die een huwelijksband** (echtgenoten, partners, schoonmoeder, schoonvader, zwager, schoonzus), **afstamming (voorgeslacht: ouders, grootouders) of afstamming (nageslacht: zonen, dochters, kleinkinderen)** delen.

### Is de levenspartner een familielid?

Levenspartners worden beschouwd als "vreemdelingen". Ze worden niet wettelijk erkend als leden van dezelfde familie, maar ze hebben het volste recht om hun gezamenlijke aandelen uit te kopen of te verkopen in geval van scheiding.

Een levenspartner die het aandeel van de ander wil kopen, zal de prijs moeten betalen, contant of door een lening aan te gaan. Hij of zij is geen reservataire erfgenaam, maar heeft het volste recht om een deel van het beschikbare deel (het deel waarover vrij kan worden beschikt) bij testament te erven.

Thierry BIGUET

Neem uw Franssprekende Nederlandse makelaar mee!

## Wat zijn de stappen bij een verkoop binnen de familie?

De stappen bij een verkoop binnen de familie zijn precies dezelfde als bij een verkoop aan een andere koper.

Zodra jullie het eens zijn over de prijs, moet **de verkoop worden afgerond**, te beginnen met de ondertekening van een voorlopige koopovereenkomst.

Zowel kopers als verkopers hebben dezelfde rechten en plichten.

## Waarom zou u uw huis verkopen aan een familielid?

Het kan gebeuren dat uw kinderen, zonen of dochters, uw broers en zussen of andere naaste familieleden precies zo'n woning willen kopen die u te koop wilt zetten, of ze willen de woning eenvoudigweg kopen zodat het **familiehuis** niet uit het familiebezit valt.

Er zouden geen obstakels moeten zijn voor deze verkoop, op voorwaarde dat deze plaatsvindt tegen de marktprijs en dat de prijs daadwerkelijk wordt betaald.

Ook hier zal de notaris controleren of de bedoelingen oprecht zijn en waarschuwen tegen **verkapte schenkingen** en een mogelijke herkwalficatie door de belastingdienst. Met andere woorden, de notaris zal de verkoper en de koper waarschuwen voor de risico's die aan deze verkoop verbonden zijn. Verkopen tussen leden van dezelfde familie worden vaak als verdacht bestempeld en zijn daarom vaak onderhevig aan controle (door de belastingdienst).

## Welke voorzorgsmaatregelen moet u nemen als u aan een naaste verkoopt?

Het is zeer zeker mogelijk om de familiewoning aan een naaste te verkopen. U moet alleen wel **voldoen aan de regels voor het bepalen van de prijs en de betaling** om te voorkomen dat de verkoop wordt geherkwalificeerd als een schenking en dat er voor de erfgenamen een vordering tot naheffing wordt ingesteld bij het overlijden van de verkoper.

In een dergelijke situatie zullen de erfgenamen proberen de verkapte schenking te bewijzen om het evenwicht tussen de reserve en het beschikbare deel te herstellen. Er moet rekening mee worden gehouden dat een verkapte schenking vaak de waarde van de nalatenschap aantast die moet worden verdeeld tussen de reservataire

erfgenamen (broers en zussen) wanneer de verkoper overlijdt.

Tot slot, **als de schenking wordt erkend**, zal de belastingdienst de overdracht als frauduleus beschouwen en een naheffing uitvoeren. De beste manier om de overdracht als familie uit te voeren, is uiteraard om de hulp in te schakelen van de belangrijkste professional in deze fase van het verkoopproces: de notaris.

## Kan ik mijn huis verkopen voor elke prijs die ik wil?

**Nee!** Het is absoluut uitgesloten dat u uw huis verkoopt voor welke prijs u zelf maar wilt, en nog minder voor de symbolische euro onder het voorwendsel dat het eigendom van uw zoon of dochter is. Om te voorkomen dat de overdracht door de belastingdienst of de erfgenamen wordt aangemerkt als een verkapte schenking, moet het huis worden verkocht tegen de marktprijs.

**Tenzij er grote nadelen zijn die een ondergewaardeerde prijs kunnen rechtvaardigen** (zeer slechte staat van het onroerend goed, huidige of toekomstige overlast zoals een snelweg), moet de prijs in overeenstemming zijn met recente overdrachten voor vergelijkbare onroerende goederen.

## Is het mogelijk om een kleine prijsverlaging door te voeren?

**Ja...** Een kleine prijsverlaging is uiteraard mogelijk, gezien de familieband. Maar wees voorzichtig, **deze verlaging moet bijna symbolisch zijn.**

Los van het gebaar is het risico groot dat de belastingdienst of een erfgenaam de verkoop in twijfel trekt (als een verkapte schenking). Bovendien worden verkopen tussen leden van dezelfde familie heel vaak onder de loep genomen. Om al deze redenen raden we u aan om uiterst voorzichtig te zijn.

## Kunt u een huis verkopen voor minder dan het waard is?

Het wordt niet aangeraden om uw huis te onderwaarden om het aan een naast familielid te verkopen. **De belastingdienst kan een tekort, onnauwkeurigheid, weglating of verzwijging vaststellen** in de informatie die wordt gebruikt voor de berekening van belastingen, rechten,

Thierry BIGUET

Neem uw Franssprekende Nederlandse makelaar mee!

heffingen of andere bedragen die verschuldigd zijn volgens de Code général des impôts (het Franse algemene belastingwetboek). De belastingdienst kan dan een rectificatieprocedure opstarten!

### **Kan de verkoop in twijfel worden getrokken omdat de prijs te laag is?**

Afgezien van het gebaar is het risico groot dat de belastingdienst of een erfgenaam de verkoop zal aanvechten. Bovendien worden deze overdrachten tussen leden van dezelfde familie heel vaak onder de loep genomen.

### **Hoe wordt de belastingdienst op de hoogte gesteld van de verkoop?**

Zodra de eigendomsakte bij de notaris is ondertekend, moet de notaris deze registreren bij het hypotheekkantoor.

Bovendien **int de notaris als ministerieel ambtenaar belastingen** namens de staat en de lokale autoriteiten: overdrachtsrechten (ten onrechte notariskosten genoemd), successierechten en belasting op de overwaarde. Bij de definitieve ondertekening van een verkoop bij de notaris houdt de notaris daadwerkelijk de eventuele belasting op overwaarde in op de aan de verkoper betaalde prijs en vraagt hij de koper om de notariskosten over te maken.

De belastingdienst wordt dus altijd op de hoogte gesteld van de verkoop van onroerend goed en kan zijn recht van rectificatie uitoefenen. Er is maar één manier om niet 'lastiggevallen' te worden: door heel goed op de verkoopprijs te letten.

### **Wat zijn de gevolgen voor de verkoper en de koper?**

Als de belastingdienst een inconsequentie vaststelt, d.w.z. een verschil tussen de marktprijs voor vergelijkbare onroerende goederen en de aangegeven verkoop, zal de belastingdienst **een voorstel sturen om de verkoopprijs te corrigeren**.

Er zullen aanvullende overdrachtsrechten worden berekend en deze moeten worden betaald, en de belastbare overwaarde zal worden berekend of herberekend. Tot slot moet u zich ervan bewust zijn dat er boetes kunnen worden opgelegd, afhankelijk van het feit of u al dan niet te goeder trouw heeft gehandeld.

Deze boetes gelden ook voor de koper!

### **Kunt u uw onroerend goed zonder risico in volledig eigendom verkopen aan uw zoon of dochter?**

De verkoop van onroerend goed in volledig eigendom aan uw zoon of dochter **levert geen problemen op als u verkoopt tegen de normale marktprijs** voor vergelijkbaar onroerend goed en uw kind deze prijs betaalt.

Daarentegen, als de verkoopprijs te laag is, kunnen de andere kinderen op het moment van overlijden aanvoeren dat het in feite een gedeeltelijke schenking was en kunnen zij vragen om het onroerend goed op te nemen in de nalatenschap! Hoewel het niet verplicht is, is het ook hier het beste om de instemming van de andere directe erfgenamen te verkrijgen.

### **Hoe kunt u bewijzen dat u daadwerkelijk betaald hebt in het geval van betwisting?**

Het is heel eenvoudig om te bewijzen dat de prijs is overgemaakt. U hoeft alleen maar **uw bankafschriften te bewaren**. Bij een geschil, met de belastingdienst of met een erfgenaam, zal de inspecteur of rechter de bankafschriften van de kopers en verkopers vergelijken. Als dit niet voldoende overtuigend is, dan moet u vertrouwen op de wet en proberen te bewijzen dat er geen kwade trouw of frauduleuze handelingen zijn geweest met als doel de belastingdienst en de reservataire erfgenamen te 'beroven'.

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

## Aanbeveling(en) van onze klanten



### Promotie en Begeleiding bij verkoop

Een Nederlandse kennis tipte ons over de inzet van France Pro Consult. Deze had zijn huis in Frankrijk verkocht mede dankzij inzet van France Pro Consult. Een huis verkopen in Frankrijk is bij voorbaat een complex en tijdrovend proces.

Wij hebben de heer Biguet gebeld voor een oriënterend gesprek. Onze 1<sup>e</sup> indruk was zeer positief; zeer ter zake kundig, goede en duidelijke communicatie, betrokkenheid en oog voor de wensen van de cliënt. Precies wat wij zochten en dachten nodig te gaan hebben. De heer Biguet is al meer dan 30 jaar actief in Nederland als intermediair bij o.a. huizen verkoop, meer dan genoeg ervaring dus. Ook beschikt hij de juiste Franse contacten en heeft hij oog voor aanvullende aspecten zoals Franse cultuur en gewoonten.

De keuze was snel gemaakt om France Pro Consult in de arm te nemen als intermediair tussen de makelaar, notaris en ons. Het verkoopproces nam enige tijd in beslag en gedurende die tijd hebben we altijd prima kunnen samenwerken met de heer Biguet en zijn medewerkers. We hebben daar geen moment twijfels over gekend.

Vooraf dankzij de inzet van France Pro Consult is de verkoop en oplevering van ons huis heel goed, snel en ongecompliceerd verlopen. Daar hoor en lees je ook hele andere verhalen over! Zonder hen was dit hele proces niet zo gemakkelijk verlopen.

We kunnen France Pro Consult zeker van harte aanbevelen.

### Nicolette en Gert

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