

FRANCE PRO CONSULT

Voor iedereen

Uitsluitend en overal in Frankrijk

Immonieus

A	LA	UNE
---	----	-----

Magazine

November 2022

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.



Ondertekening van de verkoopakte, de consequenties, geschil, termijn en uitstel

Wanneer ondertekenen, wat zijn de consequenties, wat te doen bij een geschil? Ontdek alles wat u moet weten over **het ondertekenen van de verkoopakte**, de laatste stap in de onroerend-goedtransactie.

Leer hoe u zich goed kunt voorbereiden op dit belangrijke moment.

De laatste stap van de aankoop van een onroerend goed is de ondertekening van de verkoopakte, die

Thierry BIGUET

altijd plaatsvindt bij de notaris. Deze vindt enkele maanden na de ondertekening van het voorcontract plaats en maakt de eigendomsoverdracht (en het langverwachte moment waarop de sleutels worden overhandigd) kenbaar.

De ondertekening van de verkoopakte vertegenwoordigt de laatste stap van de onroerendgoedtransactie. Deze rechtshandeling bevestigt de eigendomsoverdracht van de verkoper aan de koper en leidt tot de onmiddellijke betaling van alle tussen beide partijen verschuldigde bedragen.

Hoewel het om een complex contract gaat, bevestigt de authentieke akte slechts de verbintenissen die in het voorcontract (voorlopige koopakte of verkoopbelofte) zijn aangegaan. Alle details van de verkoop zijn dus bekend, lang voordat de definitieve verkoopakte wordt ondertekend.

Een notariële akte

De koopakte wordt ten overstaan van een notaris ondertekend: het is dus een authentieke notariële akte. De notaris is een openbaar ambtenaar en zijn zegel bevestigt de wettigheid van het contract en maakt het contract uitvoerbaar. De rol van de notaris gaat verder dan het ondertekenen van de akte, aangezien hij de definitieve verkoopakte zal

Neem uw Franssprekende Nederlandse makelaar mee!

vastleggen en ongeveer honderd jaar in zijn kantoor zal bewaren.

In ruil daarvoor ontvangt hij een honorarium dat wettelijk is bepaald, volgens een precieze schaal.

Wanneer moet de verkoopakte worden ondertekend? Binnen een termijn die in het voorcontract wordt vermeld

Er gaat altijd een bepaalde periode voorbij tussen de ondertekening van het voorcontract en de ondertekening van de verkoopakte. In het algemeen is dat ten minste 3 maanden, maar beide partijen kunnen het op een veel latere termijn vaststellen als zij dat wensen. Omgekeerd kan de termijn worden verkort als de koper geen beroep doet op een banklening, zonder dat deze termijn onder het minimum van 2 maanden komt.

Waarom is het zo lang? Vanaf het voorcontract moet de notaris een aantal clausules controleren, de bewijsstukken bestuderen, eventuele voorkeuren zuiveren, stedenbouwkundige attesten verkrijgen om te kunnen controleren op erfdiensbaarheden... Aan de kant van de koper wordt er ook rekening gehouden met vertraging bij het verkrijgen van een financiering van de bank.

Op basis van deze beperkingen wordt de precieze datum voor de **ondertekening van de verkoopakte** in het voorcontract geschat.

Als het om een voorlopige koopakte gaat: er wordt een deadline vermeld voor de **ondertekening van de verkoopakte**.

Als het om een verkoopbelofte gaat: het contract bevat een deadline waarvóór de koper moet aankondigen of hij zijn koopoptie al dan niet uitoefent. Het aantal dagen tussen deze gebeurtenis en de **ondertekening van de authentieke akte** wordt ook gespecificeerd.

Kan de ondertekening van een verkoopakte worden uitgesteld?

Als een van de partijen meer tijd nodig heeft, is het belangrijk om contact op te nemen met de andere partij of de tussenpersoon (notaris, bemiddelaar, ...).

In het algemeen heeft overeenstemming de overhand en is het mogelijk om tot een akkoord te komen. Het contract wordt dan gewijzigd met de nieuwe datum, die door beide partijen moet worden bevestigd.

Thierry BIGUET

Indien een van de partijen weigert de ondertekening van de verkoopakte uit te stellen, is het onmogelijk om hem daartoe te dwingen. Alleen de notaris kan de datum eenzijdig uitstellen, als hij daartoe door administratieve verplichtingen wordt gedwongen (bijvoorbeeld als de zuivering van voorkeuren of de verificatie van een bewijsstuk vertraging oploopt).



Verkoop in mede-eigendom: wie moet de overdrachtskosten aan de beheerder betalen?

Bij een onroerendgoedtransactie betreffende een woning in mede-eigendom brengt de beheerder overdrachtskosten in rekening om de noodzakelijke procedures voor de verandering van eigenaar uit te voeren. Het is de verkoper die dit bedrag bij de verkoop moet betalen.

Wat zijn de overdrachtskosten?

Wanneer de verkoop van een onroerend goed betrekking heeft op een kavel in mede-eigendom, kan de beheerder die belast is met het beheer van het gebouw zogenaamde **overdrachtskosten** in rekening brengen. Deze kosten worden in rekening gebracht voor de registratie van de overdracht, d.w.z. de **verandering van eigenaar** van de woning. Ze worden in het algemeen afgetrokken van de verkoopprijs op de dag dat de authentieke akte wordt ondertekend. Bij de huidige stand van de wetgeving is er echter geen rechtsgrondslag voor het in rekening brengen van deze overdrachtskosten bij een eigendomsoverdracht. Het is echter een gangbare praktijk waarmee mede-eigenaars impliciet instemmen op algemene

Neem uw Franssprekende Nederlandse makelaar mee!

vergaderingen. Opgemerkt wordt dat de beheerder de verkoop kan bevriezen of een strafrechtelijke procedure kan beginnen wanneer een verkoper weigert deze overdrachtskosten te betalen.

Overdrachtskosten aan de beheerder: wie betaalt?

Overdrachtskosten betreffen speciale en individuele diensten, waarvoor specifieke prijzen gelden, die niets te maken hebben met de facturering van gebruikelijke beheersdiensten van een mede-eigendom. Het is **de verkoper die de overdrachtskosten moet betalen** bij de verkoop van de woning. De beheerder van het mede-eigendom stuurt hem dus een factuur op het moment van de overdracht, die overeenkomt met de stappen en handelingen die hij moest verrichten om de verandering van eigenaar te bewerkstelligen. Deze door de beheerder gefactureerde overdrachtskosten bedragen gemiddeld 150-800 euro, wat een niet te verwaarlozen bedrag is.

Het is dus raadzaam om u ervan te verzekeren dat deze kosten in het reglement van mede-eigendom zijn opgenomen. Bovendien is het nuttig om vooraf te weten **wat de beheerder daadwerkelijk in rekening** brengt bij de verkoop van het onroerend goed. Zo kan de verkoper dit bedrag eventueel doorberekenen in de verkoopprijs, of het argument van de overdrachtskosten aanvoeren tijdens de onderhandelingen met een nieuwe koper.

Documenten die de beheerder verplicht moet verstrekken

Om de verkoop van onroerend goed in een mede-eigendom plaats te laten vinden, moet de notaris beschikken over een aantal **documenten betreffende het onroerend goed en het mede-eigendom**, en deze informatie en documenten zijn afkomstig van de beheerder. De verkoper moet eerst een vragenlijst invullen die hij vervolgens naar de beheerder stuurt, daarna vraagt de notaris ook een **vooraf gedagtekende verklaring** die moet worden opgesteld vóór de ondertekening van het voorcontract, en ten slotte vraagt hij een **gedagtekende verklaring** die moet worden opgesteld vóór de ondertekening van de definitieve verkoopakte. De beheerder is dus verplicht om deze documenten te verstrekken, want de verkoop kan niet worden voltooid als deze documenten niet in het bezit zijn van de notaris. Het opstellen/leveren van deze documenten wordt systematisch gefactureerd door de beheerder.

Thierry BIGUET

Welke informatie bevatten de vooraf gedagtekende verklaring en de gedagtekende verklaring?

De voorafgaande gedagtekende verklaring en de gedagtekende verklaring, die **verplicht door de beheerder moeten worden overgelegd en verstrekt**, bevatten zeer nauwkeurige informatie:

- De kosten die de verkoper eventueel nog verschuldigd kan zijn, dat wil zeggen de **invorderbare voorschotten** voor voorgaande boekjaren en de invorderbare voorschotten voor uitgaven die niet in de voorlopige begroting zijn opgenomen, alsmede de werkzaamheden waartoe de algemene vergadering heeft besloten maar die nog niet zijn uitgevoerd, en de verschuldigde voorschotten.
- Bedragen die het beheer van mede-eigenaars mogelijk verschuldigd is aan de verkopende mede-eigenaar voor de kavel.
- De bedragen die de nieuwe mede-eigenaar eventueel verschuldigd is voor de aanvulling van nog niet vervallen voorschotten en voorzieningen binnen en buiten de voorlopige begroting.

Kan ik weigeren de overdrachtskosten te betalen?

U moet weten dat het mogelijk is om de betaling van overdrachtskosten aan de beheerder van het mede-eigendom te weigeren, maar alleen wanneer **deze kosten ongerechtvaardigd** zijn. Dit betekent dat u deze kosten in bepaalde gevallen kunt aanvechten:

- Als de kosten niet zijn voorzien in het reglement van mede-eigendom.
- Als er voor deze kosten niet is gestemd op de algemene vergadering van mede-eigenaars. U kunt de beheerder van het mede-eigendom om een bewijs vragen dat de clause betreffende de overdrachtskosten door de mede-eigenaars is aanvaard. Indien dit niet het geval is, is de clause niet van toepassing.

Neem uw Franssprekende Nederlandse makelaar mee!

Aanbeveling(en) van onze klanten



Begeleiding bij aankoop

Wil je een huis, landgoed, kasteel of gewoon je eigen droompaleis aanschaffen of verkopen in Frankrijk?

Met France Pro Consult van Thierry Biguet, ga je dat op een goede en gedegen manier voor elkaar krijgen!

Vakmensen zijn schaars, maar Thierry is een vakman puur sang, wat zijn wij blij als Stichtingsbestuur dat we Thierry hebben ingeschakeld voor de aanschaf van een klein monumentaal pand in de Auvergne.

Scherp en vasthoudend als het moet, maar altijd vriendelijk in het contact met zijn klanten waarvan hij de belangen te vuur en te zwaard bewaakt, ook als het anders en moeilijk is.

Enorm goed op de hoogte van regelgeving en absoluut niet te beroerd om extra inspanningen te verrichten als het lastig wordt. Voor onze Stichting heeft hij het verschil gemaakt, zonder hem was er geen overdracht geweest in onze gecompliceerde casus.

Het aan- of verkopen van een pand in Nederland gaat echt anders als in Frankrijk, Thierry is een perfecte loods die ervoor zorgt dat je schadevrij en met een glimlach komt waar je wil zijn zodat je plezier houdt in het proces met een enorme berg aan kennis en ervaring. Hij bewaakt je belangen, waarschuwt voor niet zo slimme stappen en is super prettig in de omgang.

Ik schrijf niet snel een recensie, maar deze schrijf ik met veel passie en plezier, gewoon omdat ik vakmanschap waardeert en op waarde weet te schatten.

We hebben genoten van het hele proces, ook al was het soms moeilijk en lastig, je was er altijd en spot on en scherp. Het kopen of verkopen van een pand in het mooie Frankrijk hoort een feest te zijn en jij hebt daar alle benodigde kennis voor en weet die kennis geheel ten dienste van je opdrachtgever in te zetten, chapeau!

Thierry, je bent een gepassioneerd vakman! Enorm bedankt voor al je inspanningen voor Stichting OS, we gaan je op de hoogte houden van het verloop van de renovatie en restauratie.

À votre santé!

Pascal van Droogenbroeck
Voorzitter Stichting OS



Promotie en begeleiding bij verkoop

Bij de verkoop van onze Franse woning heeft Thierry Biguet ervoor gezorgd dat alle stappen op het juiste moment zijn gezet. Zijn kennis van de Franse taal, cultuur en wetgeving zijn daarbij erg belangrijk geweest samen met zijn praktische aanpak en bereidheid om zaken te regelen.

Samen zijn we goed opgetrokken met een prima resultaat.

Jan en Tilly

Thierry BIGUET

Neem uw Franssprekende Nederlandse makelaar mee!

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

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