

FRANCE PRO CONSULT

Uitsluitend en overal in Frankrijk

Immonieus

A LA UNE

Magazine

Oktober 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.



De garantie van verborgen verbreken: welke rechtsmiddelen zijn mogelijk voor de koper?

Elke koper van een onroerend goed die na de aankoop een probleem ontdekt dat niet zichtbaar was, beschikt over een rechtsvordering op de verkoper: het betreft de vordering in **garantie van verborgen gebreken**. Ook al is het kopen van een pand tegenwoordig minder risicovol dankzij **de vele diagnoses die verkopers moeten uitvoeren, het komt nog steeds voor dat de koper voor onaangename verrassingen komt te staan.**

Thierry BIGUET

Wat wordt door het burgerlijk wetboek beschouwd als een verborgen gebrek?

De tekst die voorziet in deze garantie voor verborgen gebreken is artikel 1641 van het Burgerlijk Wetboek, volgens dit artikel is "de verkoper gebonden door de garantie vanwege verborgen gebreken van de verkochte zaak die deze ongeschikt maken voor het gebruik waarvoor de zaak bestemd is of die dit gebruik zodanig verminderen dat de koper deze niet of slechts tegen een lagere prijs zou hebben gekocht, indien hij deze gebreken had gekend".

Voorwaarden die recht geven op garantie bij de aankoop van een onroerend goed

Er is sprake van een verborgen gebrek dat recht geeft op garantie wanneer aan de volgende voorwaarden wordt voldaan:

- **de koper moet niet op de hoogte zijn geweest van het gebrek ten tijde van de verkoop.** Een van de voorwaarden voor het in werking stellen van de garantie voor verborgen gebreken is dat de koper ten tijde van de verkoop duidelijk niet op de hoogte was van het bestaan van het gebrek, omdat het gebrek anders niet meer verborgen is en hij geacht wordt het te hebben aanvaard. Ook als het gebrek in de verkoopakte wordt vermeld

Neem uw Franssprekende Nederlandse makelaar mee!

(bijvoorbeeld om de aanwezigheid van termieten aan te geven), is de vordering voor de koper gesloten. Om deze reden kan de koper geen rechtsvordering instellen op alle punten waarop de diagnoses betrekking hebben;

- **het gebrek mag niet zichtbaar zijn.** In tegenstelling tot wat vaak wordt gedacht, is een verborgen gebrek niet een gebrek dat door de verkoper is verborgen, maar een gebrek dat niet zichtbaar is. Er kan dus sprake zijn van een verborgen gebrek, ook al is de verkoper zich er niet van bewust. Om te bepalen of het gebrek verborgen en niet zichtbaar was, oordelen de rechters dat van de koper niet kan worden verlangd dat hij het gebouw en zijn structuren te grondig onderzoekt. Het waakzame oog heeft dus zijn grens in bepaalde delen van het huis, zoals de zolder of onder de glaswol die het hout van het kozijn bedekt. Als er een deskundigenonderzoek uitgevoerd moet worden of als het onroerend goed uit elkaar moet worden gehaald om het gebrek te ontdekken, dan is er sprake van een verborgen gebrek. De door de verkoper verschuldigde garantie is gebaseerd op het fundamentele onderscheid tussen zichtbare en verborgen gebreken. Het Burgerlijk Wetboek bepaalt dat "de verkoper niet aansprakelijk is voor zichtbare gebreken waarvan de koper zich heeft kunnen vergewissen" (Burgerlijk Wetboek, artikel 1642);
- **het gebrek moet het onroerend goed ongeschikt maken of het gebruik ervan verminderen.** Het gebrek moet het onroerend goed ongeschikt maken voor het gebruik waarvoor het bestemd was of het gebruik ervan sterk verminderen. Zodanig dat de koper het niet of voor een lagere prijs zou hebben gekocht, als hij van de gebreken op de hoogte was geweest;
- het gebrek moet vóór de verkoop zijn ontstaan. **Het kan op zijn minst samenvallen met de verkoop. De verkoper is daarentegen niet aansprakelijk voor problemen met de woning die ná de verkoop zijn ontstaan. Het gebrek moet de woning ongeschikt maken voor haar bestemming of het gebruik ervan zodanig verminderen dat de koper de woning niet, of althans niet voor die prijs, zou hebben gekocht indien hij op de hoogte was van het gebrek.**

Wat betekent "Huis verkocht zoals het is"?

De verkoop in de staat zoals het is, is een clause in de koopovereenkomst, die inhoudt dat het huis wordt verkocht zoals het is, dat wil zeggen dat **de verkoper geen reparaties zal uitvoeren als onderdeel van de verkoop**. Met deze overeenkomst gaat de koper ermee akkoord het huis te kopen in de staat waarin het zich bevond op het moment van de bezichting. In het algemeen geldt dit voor verkopers van een oud huis die niet over de middelen beschikken om de vereiste werkzaamheden en reparaties uit te voeren. Dit ontslaat de verkoper echter niet van zijn verplichtingen en hij moet met name de verplichte vastgoeddiagnoses verstrekken om de verkoop te kunnen voltooien. In dat geval moet de verkoper de koper wijzen op de aanwezigheid van eventuele gebreken of zichtbare gebreken.

Bij de aankoop van een oud huis in de staat zoals het is, is het noodzakelijk enkele voorzorgsmaatregelen te nemen, zoals een tegeninspectie met een vastgoeddeskundige die de aanwezigheid van verborgen gebreken kan opsporen.

Kan ik optreden tegen de verkoper van mijn huis?

Wanneer verborgen gebreken aan een huis worden vastgesteld, is het **onder bepaalde voorwaarden mogelijk om tegen de verkoper op te treden**. Ten eerste moeten de termijnen nageleefd worden, namelijk twee jaar na de ontdekking van het verborgen gebrek, hoewel de garantie tot vijf jaar na de aankoop geldig is. Het is dus noodzakelijk om zo snel mogelijk te handelen. Bovendien is het raadzaam om het eerst via een minnelijke schikking te regelen, dat wil zeggen met een aangetekende brief met ontvangstbevestiging waarin het geconstateerde verborgen gebrek wordt verduidelijkt. Als de verkoper vervolgens niets doet, dan is het mogelijk om hem in gebreke te stellen om het element in kwestie te herstellen of te vervangen of om schadevergoeding te vragen. Indien deze procedure niets oplevert, kan de zaak worden voorgelegd aan een laagdrempelige rechter.

Er wordt op gewezen dat **het bestaan van een verborgen gebrek moet kunnen worden aangetoond** met bewijzen, certificaten of een offerte voor de reparatie. Reparaties mogen niet worden uitgevoerd voordat het geschil is beslecht en het wordt ook aangeraden om vooraf deskundigen in te schakelen.

Thierry BIGUET

Neem uw Franssprekende Nederlandse makelaar mee!

Voorbeeld van een verborgen gebrek

Verborgen gebreken **maken het onroerend goed ongeschikt voor gebruik**. Niet alle gebreken vallen onder deze definitie. Onder de verborgen gebreken kunnen we noteren:

- een huis dat kan overstromen door de aanwezigheid van vocht of een waterdichtheidsgebrek;
- een verwarmingsinstallatie die niet gebruikt kan worden;
- een beschadigd geraamte van het huis;
- de afwezigheid van stromend water;
- het onstabiele karakter van het zogenaamde bouwterrein;
- een gebrekkige fundering;
- een gebrek aan homogeniteit van de tegelvloeren of een betonplaat die scheurt;
- bijzonder hinderlijke geluidsoverlast van bijvoorbeeld een collectieve verwarmingsketel.

Indien u deze gebreken constateert **vóór de ondertekening van de verkoopakte**, kunt u een verzoek indienen om de overdracht nietig te verklaren.

Wat is de termijn voor het instellen van een vordering tegen de verkoper?

De koper heeft **twee jaar de tijd om een vordering tegen de verkoper in te stellen**. Deze termijn begint niet te lopen vanaf de datum van de verkoop of het betreden van het pand, maar vanaf de datum van ontdekking van het gebrek. De eerste stap is om de verkoper hiervan in kennis te stellen, per aangetekende brief met ontvangstbewijs. Als de verkoper niet reageert, moet u naar de rechter stappen. De gerechtelijke stappen staan open voor zowel professionele als niet-professionele verkopers en de termijn is in beide gevallen dezelfde. De aansprakelijkheid van de particuliere verkoper is echter beperkter, zoals hierna wordt toegelicht.

De professionele verkoper

Bij de professionele verkoper bestaat **een vermoeden van kennis van de gebreken**. De verkoper is verplicht op de hoogte te zijn van de gebreken aan het onroerend goed dat hij verkoopt. In het geval van een verborgen gebrek moet de professionele verkoper, zelfs als hij zijn goede trouw bewijst, de koper een schadevergoeding betalen. Hij kan zich vooral niet aan deze garantie onttrekken.

Thierry BIGUET

Bij de verkoop van een onroerend goed door een vastgoedmakelaar wordt de makelaar niet geacht op de hoogte te zijn van de gebreken van het goed, omdat hij slechts de "tussenpersoon" is tussen de verkoper en de koper. Dit vermoeden geldt alleen voor de professionele verkoper.

De particuliere verkoper

Het is gebruikelijk dat de particuliere verkoper wordt vrijgesteld van de garantie op verborgen gebreken. Alle voorlopige koopovereenkomsten bevatten een dergelijke clausule. Maar ondanks deze clausule **geldt deze vrijstelling van garantie niet** en is de verkoper de koper dus de garantie verschuldigd als hij te kwader trouw is. Met andere woorden, als hij vóór de verkoop op de hoogte was van het gebrek. Nogmaals, een verborgen gebrek is geen gebrek dat de verkoper zelf heeft verborgen. De verkoper kan niet op de hoogte zijn van het gebrek, juist omdat het gebrek niet aantoonbaar is. Als hij er daarentegen wel van op de hoogte was, dan is hij de garantie voor verborgen gebreken verschuldigd.

De koper moet echter bewijzen dat de verkoper op de hoogte was van het gebrek. De vrijstelling van garantie kan ook niet worden toegepast als de verkoper niet de verschillende wettelijk verplichte diagnoses overhandigt. Maar we hebben gezien dat dit zeer zelden voorkomt.

Wat is de procedure voor het verkrijgen van schadevergoeding?

Volgens artikel 1644 van het Burgerlijk Wetboek kan de koper **de ontbinding van de koopovereenkomst verkrijgen of de vermindering van de verkoopprijs**.

Als de verkoop wordt ontbonden, moet de koper **het gebouw teruggeven in dezelfde staat als waarin hij het heeft gekocht**. In ruil daarvoor moet de verkoper de prijs van het onroerend goed, de proceskosten en de overdrachtskosten (notariskosten) terugbetalen, evenals de sinds de betaling opgelopen rente.

De rechter kan de ontbinding van de verkoop afwijzen, als hij van oordeel is dat het aangevoerde gebrek niet ernstig genoeg is om de overeenkomst te ontbinden en hij kan dan een eenvoudige vordering tot prijsvermindering eisen.

Neem uw Franssprekende Nederlandse makelaar mee!

Wanneer er sprake is van een prijsvermindering **moeten de deskundigen de door het gebrek veroorzaakte waardevermindering schatten**. Deze wordt vaak berekend op basis van de kosten van de werkzaamheden die moeten worden uitgevoerd om het goed in zijn oorspronkelijke staat te herstellen. Het doel is namelijk om het gebouw in zijn oorspronkelijke staat te herstellen. De koper krijgt dan een deel van de prijs terug en behoudt uiteraard het onroerend goed.

De koper die het slachtoffer is van verborgen gebreken, kan ook een schadevergoeding krijgen, vooral als de verkoper te kwader trouw is. De verkoper moet "alle schade van welke aard ook" herstellen die verband houdt met de aanwezigheid van het verborgen gebrek. De verkoper kan dus een schadevergoeding betalen die hoger is dan de prijs van het gebouw.

De bevoegde rechtbank voor alle vorderingen in garantie van verborgen gebreken van de koper is **de rechtbank van de plaats waarin de woning is gelegen** en hierbij is het verplicht om een advocaat in te schakelen.



Hoe taxeer je een huis in het kader van een erfenis?

Tijdens een nalatenschap bestaat een deel van de erfenis vaak uit een of meerdere huizen. Hoe wordt een onroerend goed in het kader van een nalatenschap getaxeerd en wat zijn de risico's van onderwaardering?

Thierry BIGUET

Let bij de waardebepaling van een huis in het kader van een erfenis goed op de markt

Zodra de nalatenschap is opengevallen, moeten de erfgenamen de onroerende goederen in de nalatenschap taxeren. Deze moeten worden aangegeven tegen hun verkoopwaarde, dat wil zeggen de marktprijs op de dag van overlijden. Er kunnen echter verschillende belastingaftrekken van toepassing zijn. Zo kan in het geval van een hoofdverblijfplaats een vermindering van 20% worden toegepast, als de woning nog wordt bewoond door de langstlevende echtgenoot, de geregistreerde partner of minderjarige kinderen. Deze aftrek is niet van toepassing als het huis bij schenking is overgedragen en door de schenker werd bewoond.

Een vrijstelling van belasting kan ook worden toegestaan als het goed wordt verhuurd: deze vrijstelling is afhankelijk van de duur van het lopende huurcontract.

Er wordt opgemerkt dat de in de **aangifte van nalatenschap** vermelde waarde naar boven kan worden bijgesteld, als het huis binnen twee jaar op een veiling tegen een hogere prijs wordt verkocht.

Ook wordt opgemerkt dat de erfgenamen in sommige gevallen alleen het blote eigendom van een goed erven, met name in het geval van een langstlevende echtgenoot (het vruchtgebruik wordt vaak aan hem of haar toegekend). Dit blote eigendom wordt geschat volgens de administratieve schaal van vruchtgebruik, gebaseerd op de levensverwachting van de vruchtgebruiker.

Wat zijn de risico's van een onderwaardering?

Bij een erfenis is de verleiding groot om een huis te onderwaarderen, vooral met het oog op het betalen van minder (belasting)rechten. Dit kan echter tot **zeer zware sancties** leiden. Afgezien van de naheffing waaraan de erfgenamen worden blootgesteld, kan de onderwaardering van een huis zeer nadelig zijn in geval van een snelle doorverkoop. Als de erfgenamen het huis daadwerkelijk verkopen tegen een hogere prijs dan de prijs die in de aangifte van nalatenschap is vermeld, zullen zij inkomstenbelasting moeten betalen over de gerealiseerde overwaarde. Als zij daarentegen besluiten een gewijzigde aangifte in te dienen om erfbelasting te betalen, lopen zij het risico te worden veroordeeld.

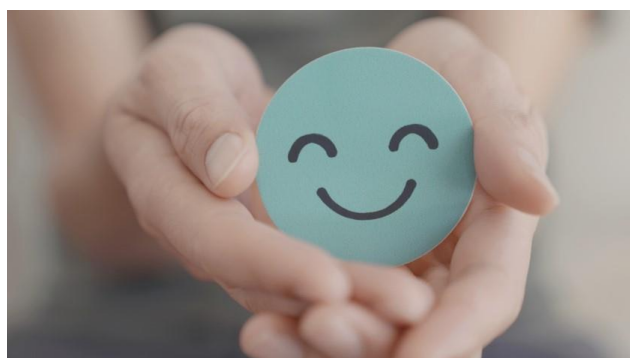
Neem uw Franssprekende Nederlandse makelaar mee!

Als de erfgenamen bijvoorbeeld het geërfde **huis willen verkopen** tegen een hogere prijs dan die van de taxatie, dan moeten zij een gewijzigde aangifte van nalatenschap indienen, voordat zij de verkoopbelofte hebben ondertekend.

ERFBELASTING: IS DE LANGSTLEVENDE ECHTGENOOT VRIJGESTELD?

Als de overledene gehuwd was of een geregistreerd partnerschap had, is de langstlevende echtgenoot vrijgesteld van erfbelasting.

Aanbeveling(en) van onze klanten



Begeleiding bij verkoop

Het eerste kennismakingsbezoek aan het kantoor van Thierry Biguet was bij mij al zeer positief.

Wat ik erg prettig vind is dat er 1 prijs wordt afgesproken en dat je meteen weet waar je aan toe bent. Plus het feit dat alles digitaal gaat. Thierry heeft een enorme kennis van zaken. Hij begeleidt je door alles heen en weet de weg in Frankrijk met makelaar, notaris enz. goed te vinden. En dat alles met een grappige humor.

Het was het jaar van de corona en Frankrijk zat potdicht, maar alles is op afstand naar mijn volle tevredenheid geregeld.

Ik dank je hartelijk Thierry voor de goede begeleiding in het afgelopen jaar en ik beveel France Pro Consult dan ook van harte aan.

Marjolijn

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

Afhandeling van een erfenis

Nadat ik uit een erfenis een huis in Frankrijk had gekregen was het voor mij, met mijn gebrekkig Frans, even moeilijk om te weten wat ik moest doen.

Gelukkig kreeg ik van een Nederlandse kennis uit Frankrijk de aanbeveling om Thierry Biguet van France Pro Consult te benaderen. Tijdens een persoonlijk gesprek op zijn kantoor werd mij alles duidelijk uitgelegd en Thierry nam alle zaken uit handen. Heel gemakkelijk en eenvoudig! Ik hoefde alleen nog maar langs te komen om mijn handtekening te zetten op zijn kantoor voor de overdracht van het huis. Geen gedoe met Franse notarissen en geen reizen naar Frankrijk om de zaken te regelen.

Ik ben heel tevreden over de afhandeling van de zaken door France Pro Consult en ik raad iedereen met een huis in Frankrijk aan om, als er iets geregeld moet worden, contact op te nemen met Thierry."

Wim Philipsen

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