

Laat uw droom niet verstoren

10 aandachtspunten bij het kopen van een huis in Frankrijk

Het bezit van een huis in Frankrijk is voor velen een droom die werkelijkheid heeft mogen worden. En laten we wel zijn: wat is er mooier dan met een goed glas wijn in de hand onbezorgd te genieten van je eigen *pied à terre* in dit prachtige land? Niets mag die mooie droom verstoren. Daarom is het nodig de roze bril soms even af te zetten en helder te kijken naar enkele zakelijke aspecten.

Door: **Sietze Jan Dijkstra en Hanno Wols**

Meestal begint het bezit van een huis in Frankrijk met de aankoop daarvan. Kijkend naar hoe dat in Frankrijk toegaat, valt direct het nodige op. Om te beginnen gaat in Frankrijk de eigendom van een huis reeds op de koper over als deze het schriftelijk met de verkoper eens is geworden. Daar is dus – anders dan in Nederland – in principe geen notaris voor nodig. Als koper wilt u echter niet over één nacht ijs gaan. Daarom moeten er in de schriftelijke koopovereenkomst (de *compromis de vente*) de nodige opschortende voorwaarden (*conditions suspensives*) worden opgenomen.

1. Conditions suspensives

Deze voorwaarden schorten de werking van de koopovereenkomst op totdat zij zijn vervuld. Waar moet u hierbij aan denken? U wilt bijvoorbeeld het huis slechts afnemen als u uw financiering rond krijgt, als u toestemming krijgt om uw bouwplannen te realiseren en als – in geval van een *copropriété* – de vereniging van eigenaren met die plannen akkoord gaat.

In de koopovereenkomst moet heel precies worden omschreven in welke omstandigheden de koper zich op die opschortende voorwaarden mag beroepen. Zo zal bij een financieringsvoorbehoud de koper moeten

aangeven welk bedrag hij kan lenen bij welke looptijd en tegen welke rente en maandlasten.

Wilt u een zwembad, schuur of gastenverblijf bouwen, dan moet in de koopovereenkomst opgenomen worden dat u specifiek daarvoor ook een bouwvergunning moet kunnen krijgen. En als u inderdaad afhankelijk bent van mede-eigenaren in een *copropriété*, dan neemt u op dat het *syndicat des copropriétaires* akkoord moet gaan met uw bouwplannen.

De belangrijkste opschortende voorwaarde is wel dat de eigendom van het object pas op de koper overgaat nadat de notaris heeft geconstateerd dat alle andere *conditions suspensives* zijn 'uitgedoofd' en dat niets de eigendomsoverdracht meer in de weg staat. Op dit laatste komen we straks nog terug.

2. Mededelingsplicht van de verkoper

Omdat de koper van een huis meestal een consument is, wordt deze ook in Frankrijk beschermd. De verkoper moet hem dus deugdelijk over het verkochte informeren.

Zo moet de verkoper een heleboel gegevens verstrekken, bijvoorbeeld over de technische staat van elektra, gas en riolering (de *diagnostics techniques*). Ook de 'energieprestatiecoëfficiënt' van het huis moet door een *diagnostique de performance énergétique* worden overgebracht. En hetzelfde geldt voor de eventuele aanwezigheid van asbest (*amiante*), van loodhoudende verf (*plomb*) of – in sommige regio's – zelfs van termieten! Het verkoopobject kan zich bovendien in een *zone de risques* bevinden, bijvoorbeeld omdat zich daar overstromingen of aardverschuivingen kunnen voordoen. Ook dat moet dan uitdrukkelijk worden vermeld.

3. Onderzoeksplicht van de koper

Het is zeker goed dat de verkoper de koper over al dergelijke zaken inlicht. Maar let wel: het gaat slechts om informatie die wordt verstrekt en uitdrukkelijk niet om garanties! De koper moet dus voor zichzelf bepalen in hoeverre deze informatie zijn beslissing om al dan niet te kopen beïnvloedt. Het kan immers zijn dat kostbare herstelwerkzaamheden

De koper moet zelf bepalen in hoeverre de informatie zijn beslissing om al dan niet te kopen beïnvloedt

op de loer liggen, die tot aanpassing van de koopprijs zouden moeten leiden. Verkopers plegen bovendien in de koopovereenkomst een zogenaamde *exoneratieclausule* op te nemen voor *vices cachés*, ofwel verborgen gebreken. Uiteraard kan de verkoper zich niet vrijtekenen voor gebreken die hij kent, maar de bewijslast van die bekendheid ligt wel bij de koper. Oplettendheid is hier dus geboden!

4. Naar de notaris

Nadat de koopovereenkomst voor een woonhuis schriftelijk (anders is deze nietig) tot stand is gekomen, geeft de Franse wetgever de particuliere koper een bedenktijd van 7 dagen, waarbinnen deze alsnog zonder opgave van redenen af mag zien van de koop. Is deze periode ongebruikt verstreken, dan wenden partijen zich meestal tot de notaris.

Anders dan in Nederland kiest in Frankrijk de verkoper voor de notaris, ook al draagt de koper daarvan uiteindelijk de kosten. En ook al behoort de Franse notaris zich net als in Nederland neutraal op te stellen, de ervaring leert dat het hem soms toch nader is dan de rok. Het kan dus voor een koper zeker geen kwaad zijn om zelf te laten informeren over de documenten die de notaris in concept aanlevert.

5. Voorkeursrecht ofwel *droit de préemption*

In Frankrijk is de verkoper verplicht om door middel van de gesloten koopovereenkomst aan de overheid te laten weten dat hij het pand wil vervreemden. Vervolgens volgt er een periode van twee maanden waarin partijen af moeten wachten of de overheid



Het kan geen kwaad als de koper zichzelf laat informeren over de documenten die de notaris in concept aanlevert

al dan niet besluit de koopovereenkomst over te nemen, op basis van een wettelijk voorkeursrecht ofwel *droit de préemption*. Dit kan een onaangename verrassing opleveren en al helemaal als men zou vergeten de voorgenomen verkoop aan te melden bij de overheid. Die kan immers nog tot vijf jaar na de eigendomsoverdracht eisen dat de transactie alsnog wordt geannuleerd!

6. De eigendomsoverdracht

Op de dag die genoemd staat in de *compromis de vente* melden verkoper en koper zich bij de notaris en tekenen zij ten overstaan van hem in persoon of bij volmacht de *acte authentique*, in Nederland vergelijkbaar met de leveringsakte. Hieraan voorafgaand controleert de notaris of alle stukken behorend bij de koopovereenkomst aanwezig en door alle partijen geparafeerd zijn. Ook stelt hij vast dat alle *conditions suspensives* zijn vervuld. In de acte wordt vervolgens geconstateerd dat de eigendom van de verkoper overgaat op de koper.

7. Kosten en belastingen

Een belangrijke rol van de Franse notaris is

het innen en met partijen verrekenen van alle kosten en belastingen die op de koopovereenkomst drukken, alvorens de eigendom overgaat. Het gaat hier om zijn eigen kosten, die een percentage vormen van de koopsom, maar bijvoorbeeld ook om de kosten van een eventueel ingeschakelde makelaar.

Qua belastingen moet men denken aan de overdrachtsbelasting voor de betreffende gemeente en de Franse Staat. Bij elkaar belopen deze belastingen nu nog 5,09% van de koopsom, maar zullen deze volgens de laatste berichten vanaf 1 maart 2014 naar 5,79% stijgen. Deze maatregel zal lopen tot en met 29 februari 2016 waarna een verlaging tot 3,8% in het vooruitzicht wordt gesteld! De notaris is verplicht de koper voorafgaand aan het tekenen van de *acte authentique* een toereikend voorschot te vragen voor genoemde kosten en belastingen.

8. De *taxe sur la plus value* en de *impôt de solidarité sur la fortune (ISF)*

Ook verkopers van tweede huizen ontkomen vaak niet aan de Franse belastingdienst. Eén van de belangrijkste en tevens meest controversiële kwesties van de laatste tijd is

de heffing van belasting op de meerwaarde die het object heeft gekregen in de periode tussen de aankoop van destijds en de huidige verkoop. Deze belastingheffing noemt men de *taxe sur la plus value*.

Op zich bestaat deze fiscale heffing van 19% over genoemde meerwaarde al jarenlang in Frankrijk en schrijft men deze thans in 22 jaar naar nul af. In 2012 heeft de regering-Hollande aan de fiscale component echter een heffing voor sociale lasten van 15,5% toegevoegd over diezelfde meerwaarde, die pas na 30 jaar naar nul afschrijft.

Deze laatste heffing is zo omstrepen omdat huiseigenaren die geen Franse ingezetenen zijn deze heffing moeten betalen zonder ooit van de Franse sociale voorzieningen te kunnen profiteren. Deze regeling heeft dan ook geleid tot veel internationaal protest en een procedure bij de Europese Commissie, die ertoe zou moeten leiden dat voor buitenlandse huizenbezitters de 'sociale component' alsnog uit de heffing wordt geschrapt. Het is dus zaak als verkoper tijdig bezwaar aan te tekenen voor deze component van de aanslag.

Verder past hier ook een waarschuwing. Wij zien immers wel eens dat een verkoper de waarde van het verkochte met het oog op de *plus value*-heffing tracht te drukken door de koper te vragen een gedeelte van de koopsom 'onder de tafel' te betalen.

De Franse justitie ziet een dergelijke *démarche* echter als een ernstig strafbaar

feit waarop zelfs gevangenisstraf staat. Een regelrechte afrader dus!

Veel onschuldiger, maar intussen ook niet zonder risico's, is de situatie waarin ouders bij een voorgenomen overdracht van het Franse huis aan hun kinderen een koopsom vaststellen die ver onder de marktwaarde ligt. In het voorgaande zagen wij immers dat in zo'n situatie de valkuil gaapt van het *droit de préemption*, ofwel het gebruik van het voorkeursrecht door de overheid, waardoor het familievoordeel in een keer zou kunnen verdampen!

Ten slotte verdient vermelding dat verkopers die eigenaar zijn van een woning met een waarde van meer dan 1,3 miljoen euro tevens de hierboven genoemde ISF verschuldigd zijn. Is deze nooit eerder betaald, dan valt na verkoop vrijwel zeker een naheffingsaanslag met boete te verwachten! Ook dit kan, mits goed voorbereid, alsnog vaak in goede banen worden geleid.

9. De SCI (*Société Civile Immobilière*)

In het voorgaande is steeds uitgegaan van aankoop van een woning door een particulier. In de praktijk zien wij echter ook vaak dat het huis eigendom moet worden van meerdere eigenaren. Dat kan, maar heeft als nadeel dat die eigenaren elk voor zich gerechtigd worden in een onverdeelde eigendom. Dit betekent dat als één van deze gerechtigden later uit die onverdeeld-

heid wil stappen, hij afhankelijk is van de andere gerechtigden en dus is zijn 'aandeel' zonder hun medewerking heel moeilijk verhandelbaar. Een oplossing daarvoor kan zijn om een SCI op te richten, waarin meerdere gerechtigden ieder een aandeel hebben. Er is dan geen onverdeeldheid en de verhandelbaarheid is veel gemakkelijker. Er bestaat wel een aanbiedingsplicht aan de overige aandeelhouders, maar dat heeft het voordeel dat een potentiële koper dichtbij is. Deze rechtsvorm kan heel goed werken bij een gezamenlijk familiebezit. Bij eventuele verhuur aan derden van een gemeubileerde woning die eigendom is van een SCI moet men er wel op bedacht dat de SCI in Frankrijk vennootschapsbelasting moet gaan betalen, wat echter door het treffen van de juiste maatregelen kan worden voorkomen.

Tot besluit

Laat u door dit alles niet weerhouden om uw droom te realiseren: het bezit van uw eigen huis in het prachtige Frankrijk. Laat u echter goed informeren over de zakelijke aspecten. Uiteraard staan wij u zo nodig graag met raad en daad terzijde. *Bonne chance!* 🇫🇷

Sietze Jan Dijkstra en Hanno Wols
Advocaten bij Steinz & Dijkstra
Advocaten, Den Haag
info@steinz-dijkstra.nl



10.

De Franse termen op een rijtje



Acte authentique – de leveringsakte

Amiante – asbest

Conditions suspensives – opschortende voorwaarden

Compromis de vente – Schriftelijke koopovereenkomst

Copropriété – Vereniging van eigenaren

Droit de préemption – Wettelijk voorkeursrecht van de overheid om de koopovereenkomst over te nemen.

Diagnostic de performance énergétique – Energieprestatiecoëfficiënt

Diagnostics techniques – technische staat van o.a. electra, gas en riolering.

Impôt de solidarité sur la fortune (ISF) – extra belasting op huizen met een waarde van meer dan 1,3 miljoen euro.

Plomb – Lood(houdende verf)

SCI (Société Civile Immobilière) – rechtsvorm waarin meerdere gerechtigden ieder een aandeel hebben.



Taxe sur la plus value – de heffing van belasting op de meerwaarde die het object heeft gekregen in de periode tussen de aankoop van destijds en de huidige verkoop.

Vices cachés – verborgen gebreken

Zone de risques – risicogebied