

# DE KOOP VAN EEN FRANS HUIS (1)



Ton Steinz

In de komende nummers van EN FRANCE zullen wij op deze pagina iedere keer enkele aspecten behandelen van de koop (en het bezit) van een Frans huis. Daarmee wordt u enigszins wegwijs gemaakt in de vele Franse regels en gebruiken die hierbij gelden. Ook daar bestaat bijvoorbeeld een makelaar en een notaris, maar zij zijn aan andere regels gebonden en voeren hun taken dus anders uit dan bij ons. Belangrijk is dus dat u uw kennis over een Nederlandse koop, niet integraal toepast op Frankrijk.

Allereerst staat u bij een Franse koop enigszins alleen. U krijgt naar onze maatstaven waarschijnlijk veel waar voor uw geld, maar u weet niet of de prijs juist is. Deze kan echter door een architect worden getaxeerd die desgewenst ook een rapport van de bouwkundige staat maakt. Verder kan een officiële taxateur worden ingeschakeld (kosten € 598), wiens rapport ook door banken kan worden erkend. Voorts hebt u alleen te maken met de makelaar van de verkoper en kan er een taalprobleem zijn. Het is dus het beste dat u uw **referentiekader** zo veel mogelijk probeert op te vullen. Dat kan via een bezoek aan beurzen en seminars die vaak worden gehouden, via enkele boeken, op internet en ook via een gesprek met een van de deskundigen op dit gebied.

Een verkoper geeft een huis meestal aan meerdere makelaars in de verkoop. Alleen degene die het huis verkoopt, krijgt zijn commissie. Daarnaast mag een verkoper het huis ook zelf verkopen en dan heeft hij geen kosten. In verband hiermee probeert een makelaar zijn positie, begrijpelijkerwijze, zo veel mogelijk te versterken. Dat gebeurt doordat hij u – voordat u de gegevens van het huis opkrijgt – een **bon de visite** voorlegt waarin staat dat u uw eventuele koop alleen via hem zal laten verlopen. Hierbij kan een probleem rijzen wanneer u hetzelfde huis bij een andere makelaar voor een lagere prijs aangeboden ziet. Meestal kan daarvoor een oplossing worden getroffen. Leest u wel de tekst van de bon goed door omdat daarin soms staat dat u de makelaar gedurende een bepaalde periode, een zoekopdracht geeft. Voor het overige kunt u deze bon tekenen en dat moet ook vaak, omdat u anders de gegevens van het huis niet krijgt.

Bedenk dat **mondelijke afspraken** over de koop, **niet bindend** zijn. Er kunnen dus alleen verplichtingen ontstaan indien deze op enigerlei wijze, schriftelijk blijken. Dat hoeft niet meteen een koopcontract (compromis de vente) te zijn, omdat ook een mail- of faxwisseling tot die conclusie kan leiden. Is er nog (nagenoeg) niets en hebt u de prijs afgemaakt, de verkoper de hand geschud en wellicht met deze zelfs een glas wijn gedronken, dan komt het vaak voor dat deze verkoper in de wachttijd op het compromis – van soms twee weken – zeer actief wordt omdat hij dan nog de laatste kans heeft om het huis voor een hoger bedrag aan een ander te verkopen. Als hij dat schriftelijk doet, is dat rechtsgeldig en zit u ernaast. Ook de makelaars die van de verkoop horen zonder dat het om hun gegadigde gaat, dragen aan deze gang van zaken bij door alle geïnteresseerden op te porren om nog éénmaal een hoger bod uit te brengen. Zelfs in deze crisistijd komt dit alles voor en blijkt dat de ethiek van vele verkopers helaas niet hoog moet worden aangeslagen: voor u gold na het glas wijn met de verkoper “een man, een man, een woord een woord”, maar voor uw verkoper niet.

Dit kan worden ondervangen doordat u, zodra u het eens bent, meteen een zogenaamd offre d’achat te laten opstellen. Dit is een stuk dat de status quo van dat moment weergeeft en dat door beide partijen wordt getekend. Er staat in dat bijvoorbeeld maximaal zes weken genomen zullen worden voor de opstelling van het compromis. Tevens dat in die periode de verkoper het huis niet aan een ander mag verkopen. Zelfs wanneer aan u wordt gezegd dat het compromis er heel snel aankomt, is het raadzaam om het toch tot een offre d’achat te leiden. Er kan immers ook geharrewar ontstaan over enige bepaling en dan is het beter dat u steeds bent gedekt door genoemde periode van zes weken. Anders kunt u tijdens de onderhandelingen plots met een verkoop aan een derde worden geconfronteerd.

*(wordt vervolgd)*

Ton Steinz  
Steinz & Dijkstra Advocaten  
Eemnesserweg 11-07  
1251 NA Laren  
[www.steinz.nl](http://www.steinz.nl)  
[info@steinz.nl](mailto:info@steinz.nl)

**Steinz & Dijkstra Advocaten**  
[www.steinz-dijkstra.nl](http://www.steinz-dijkstra.nl)