



>> Ton Steinz

De Franse makelaardij

In Nederland gaat ca 85% van de huizen via een makelaar van hand tot hand. Vaak hebben zowel de koper als de verkoper een eigen makelaar. Zij betalen aan deze een courtage van 1,75 à 2%. In Frankrijk wordt al jaren slechts 45 à 50% van de huizen via een makelaar verkocht. Oorzaken daarvan zijn het gebrekkige systeem en de courtage van meestal 6%.

Het Franse systeem houdt in dat vaak een aantal verschillende makelaars hetzelfde huis in de verkoop hebben. Het staat een verkoper namelijk vrij om aan meerdere makelaars een opdracht ("mandat de vente") te geven die het huis vervolgens vaak uitzetten bij nog andere makelaars. Men hanteert hierbij ook vaak andere vraagprijzen. Daarnaast kan een verkoper het huis nog zelf verkopen en is dan geen commissie verschuldigd. Op basis daarvan bieden willekeurige andere makelaars het huis soms ook nog aan (zonder dat iemand daarvan weet) in de hoop om met een serieuze koper, rechtstreeks met de verkoper tot zaken te komen. Een koper weet van te voren dus nooit op welke basis een makelaar een huis aanbiedt. Voeg bij dit alles dat een makelaar altijd zelf de advertentiekosten moet dragen - waarmee hij moeite heeft, ook omdat hij dan voor

zijn concurrenten adverteert - en een zekere verwarring en verlamming die rond de Franse makelaardij heerst, is verklaard.

De situatie waarbij een koper aan een makelaar een zoekopdracht geeft, komt in Frankrijk weinig voor. Niettemin bestaat deze mogelijkheid wel en zijn er ook in Nederland makelaars die zo'n opdracht aannemen en serieus uitvoeren. Met hen spreekt de koper een tarief af. Hierbij is overigens van belang dat de makelaar van de verkoper, een deel van zijn courtage aanbiedt aan de makelaar van de koper. De financiële afspraken tussen makelaar en koper spelen daarop meestal in.

Doordat maar ca 50% van de Franse verkopen via een makelaar verloopt, moeten voor een compleet beeld van het aanbod, ook andere kanalen worden aangeboord. Dat zijn allereerst de notarissen in het gebied die vaak een makelaarsfunctie vervullen, maar ook de site www.pap.fr waar Franse particulieren hun huizen aanbieden.

De regelgeving rond de Franse makelaardij is zeer gedetailleerd en streng. De wet luidt dat iedereen die zich - waar dan ook - op enigerlei wijze, serieus met de verkoop van een onroerend goed van een ander bezighoudt, over een carte professionnelle moet beschikken. Het gaat hier om de carte professionnelle "Transactions sur immeubles et fonds de commerce". Heeft iemand deze carte niet dan kan hij zijn werk slechts doen nadat hij een contract ("contrat d'agent commercial") heeft gesloten met een makelaar die zo'n carte wel heeft. Dit contract moet bij de Franse Kamer van Koophandel worden geregistreerd.

Om zo'n carte te krijgen moet aan diverse opleidingseisen worden voldaan - daarbij kunnen buitenlandse opleidingen overigens meetellen - en moet een makelaar twee verzekeringen afgesloten hebben. Eén voor zijn aansprakelijkheid en één voor de terugbetaling van de bij hem gestorte (aan)betalingen. Daarnaast moet hij de Franse taal voldoende beheersen. De

definitie van de werkzaamheden is zo ruim dat zelfs advocaten, notarissen en landmeters onder de regeling vallen en eigenlijk ook zo'n carte zouden moeten hebben. Zij zijn daarvan echter via een apart artikel uitgesloten.

Verder geldt het volgende:

- Een verkoopopdracht (en dus ook een courtage-afspraken) is slechts geldig als deze schriftelijk is aangegaan en meteen in een register is geregistreerd.
- Daarin moet de (minimum) vraagprijs worden aangegeven en de hoogte van de commissie, alsmede wie die zal betalen: de verkoper, de koper of deze samen.
- De duur van het mandaat is maximaal 3 maanden met steeds een stilzwijgende verlenging tot maximaal een jaar. Bij een verdere verlenging moet een nieuw mandaat worden getekend.
- Een makelaar moet desgevraagd altijd zijn mandaat tonen. U kunt daarom dus vragen dan weet u tenminste hoe het zit.
- Aan een mandaat wordt meestal een boeteclausule toegevoegd die bepaalt dat de verkoper de commissie nog verschuldigd zal zijn indien hij het huis binnen bijv. 18 maanden na het einde van het mandaat, aan iemand verkoopt die door de makelaar is gepresenteerd.
- Een makelaar mag bijna niets op zijn kerfstok hebben.
- Bemiddelt een makelaar bij gemeubileerde verhuur, dan moet hij beschikken over nog een carte professionnelle, "gestion immobilière" geheten. Hij kan daarmee ook beheerder (syndic) van een vakantiepark of appartementencomplex worden.
- Op overtreding van de regels staan strafsancities.

Kortom, een zeer uitgebreide regelgeving die wij niet kennen.

*Ton Steinz, advocaat te Laren, gespecialiseerd in Frans onroerendgoedrecht.
Tel. 0031 (0) 355 31 31 43
info@steinz.nl
www.steinz.nl*