

# Van wie koopt u uw huis?

## De zin en onzin van het inschakelen van een makelaar of intermediair



Het vinden van een woning is dankzij internet heel gemakkelijk geworden. Maar als koper heb je vaak weinig inzicht in de kwaliteit van de aanbieder, terwijl die van groot belang is en enorm varieert. Een goede voorbereiding voorkomt grote teleurstellingen. Daarom zetten we voor u de voorwaarden voor een goede aanbieder op een rij.

door **drs. Jan Kees Hagers**



### Makelaar

De makelaardij is in Frankrijk streng gereguleerd in de wet. Een makelaar (*agent immobilier*) dient in het bezit te zijn van een *carte professionnelle*, om als bemiddelaar voor derden te mogen optreden. Om

deze vergunning te krijgen, moet hij\* kunnen aantonen dat hij over vakkennis beschikt die voortvloeit uit opleiding of jarenlange ervaring als assistent-makelaar. Daarnaast moet hij in het bezit zijn van een beroepsaansprakelijkheidsverzekering en van een financiële garantstelling, die voldoende hoog is om de teruggave van aan hem in bewaring gegeven geldsommen te verzekeren. Zijn bedrijf moet zijn ingeschreven in het handelsregister. Naast makelaars, zijn er ook 'onroerend goed-handelaren' (*marchands de biens*). Deze vallen niet onder de eerder genoemde wet, omdat ze gezien worden als particuliere verkopers, ondanks dat zij van de handel hun beroep heb-

ben gemaakt. Sommige makelaars zijn zowel *agent immobilier* als *marchand de biens*.

### Een aanzienlijk aantal intermediairs biedt Franse huizen te koop aan op de Nederlandstalige markt, zonder in het bezit te zijn van de vereiste *carte professionnelle*

Een contract (*mandat de vente* of *mandat de recherche*) verbindt de vergunninghoudende makelaar rechtstreeks aan zijn opdrachtgever. Hierin zijn onder meer de exacte werkzaamheden en hoogte van de commissie vastgelegd. Zonder *mandat* mag niet worden bemiddeld. Om gesjoemel te voorkomen, moet elk *mandat* in een speciaal daarvoor bestemd register worden ingeschreven, op volgorde van datum en nummer. Ditzelfde geldt voor registratie van in bewaring gegeven geldsommen en voor registratie van elke door de professioneel geredigeerde akte. Wanneer bij controle de registers niet in orde blijken, volgen er zware straffen.

De gemiddelde Franse verkoper schakelt een makelaar in eerste instantie in om een koper te vinden. Veel makelaars beperken zich daarom tot slechts die taak. Voor het opstellen van de voorovereenkomst wordt dan een notaris ingeschakeld. Voor zijn diensten ontvangt de makelaar uiteraard een commissie die niet bij wet is vastgelegd en tussen makelaars sterk varieert (van 4% tot 15%).

### Agent co(mmercial)

De meeste medewerkers van makelaarskantoren hebben de status van *agent commercial*. Dit is een zelfstandig handelsagent die op commissiebasis (30 à 70% van de makelaarscommissie) verkoopactiviteiten voor een makelaarskantoor onderneemt. De *agent co* moet zich inschrijven in een speciaal register en wordt daarna gekoppeld aan de *carte professionnelle* van de makelaar waarvoor hij werkzaamheden verricht. De makelaar



heeft echter geen enkele formele zeggenschap over de *agent co* en zijn werk. De *agent co* formuleert zijn eigen doelen; aansturing of kwaliteitscontrole ontbreken vaak. Veel agents co zijn niet of nauwelijks juridisch geschoold en puur op zoveel mogelijk verkopen ingesteld. Gelukkig is het wettelijk niet toegestaan dat zij juridische documenten, zoals een *mandat de vente* of een

*compromis de vente* opstellen of leiding geven aan een makelaarskantoor. In de praktijk geeft de makelaar de agent co helaas vaak de ruimte om ook hierin zelfstandig te opereren. Een bizarre tegenstrijdigheid is dat de mandaten die een *agent co* binnenhaalt van hem zijn en niet van de makelaar waarvoor hij werkt. Verbreekt hij zijn verbintenis dan kan hij zijn mandaten meenemen.

### Notaris

De Franse notaris heeft door zijn status van *officier public* het recht te bemiddelen bij de verkoop van onroerend goed. De meeste notaris-kantoren (*Études*) hebben dan ook een speciale *service négociation immobilière*, die een kleine of grote portefeuille onroerende goederen beheert en aanbiedt. De medewerkers van deze services zijn in vaste dienst aangesteld. De *Étude* ontvangt voor elke onderhandeling een vergoeding, waarvan de hoogte wettelijk is vastgelegd en die doorgaans aanzienlijk lager is dan de gemiddelde makelaarcommissie. De commercieel medewerker van de *Étude* voert namens zijn opdrachtgever de onderhandelingen met de andere partij. De uiteindelijke resultaten daarvan worden door hem in een voorovereenkomst als een *compromis de vente*, *promesse d'achat* of *promesse de vente* vastgelegd. Als vertegenwoordiger van de *officier public* mag van hem verwacht worden, dat hij het belang van alle betrokken partijen behartigt, maar in de praktijk blijkt dit nog wel eens anders te gaan. Wees daarom altijd alert, want zonder aantoonbaar bewijs, kunt u achteraf weinig verhaal halen.



### Intermediairs

*Intermediairs* zijn er in vele varianten. Ze zijn vooral gevestigd in Nederland en België, maar opereren ook steeds meer vanuit Frankrijk. De *intermediair* is niet in het bezit van een *carte professionnelle* en mag dus niet bemiddelen bij de aan- of verkoop van onroerende goederen. Voor het opbouwen van een objectenportefeuille werkt hij samen met Franse makelaars, waarbij de commissie wordt gedeeld. De kwaliteit van *intermediairs* is zeer wisselend. Sommigen zijn zelfs niet eens de Franse taal machtig en dat is toch wel het minste wat u mag verwachten. Enkelen hebben zich verdiept in het Franse onroerend goedrecht en treden als aankoopmakelaar op, waarbij ze ook onderhandelen over prijs en voorwaarden, >

### Woordenschat

**acompte:** voorschot, aanbetaling van 10% op de verkoopsom bij het tekenen van het voorlopig koopcontract. Bij het betalen van de 'acompte' verbindt men zich tot het nakomen van het contract. Dit kan alleen worden ontbonden als aan in het contract gestelde voorwaarden niet wordt voldaan. Het voorschot wordt dan terugbetaald (binnen een termijn van circa drie weken).  
**acquéreur:** koper  
**acquêts:** verworven goed/inkomsten tijdens huwelijk la communauté d'acquêts: gezamenlijk verworven goed

**Dr. Jan Kees Hagers** is behalve mede-eigenaar van VieVaFrance met vestigingen in Barneveld (NL) en Nancy (F), ook francofiel, getrouwd met een Française, 10 jaar actief als aankoopmakelaar en gespecialiseerd in het Franse onroerend goedrecht. Als erkend makelaar in Frankrijk begeleidde hij al honderden Nederlanders en Vlamingen bij de aan- en verkoop van hun Franse bezit.

\* voor het gemak spreken we steeds over 'hij', maar dit is op te vatten als 'hij of zij'.



## Woordenschat

**bureau/conservatoire des hypothèques:** hypotheek-kantoor

**cadastre/régistre**

**foncier:** kadaster,

grondboek être

enrégistré au

cadastre/au bureau

d'enregistrement

foncier: ingeschreven

staan bij het kadaster

**caduc:** ongeldig. Als

aan een opschortende

voorwaarde niet wordt

voldaan wordt het

contract ongeldig

verklaard.

**caution:** borg, waar-

borgsom, garantiestel-

ling door een derde in

geval van faillissement

**céder (un bien):** over-

dragen, verkopen

**cession:** overdracht,

afstand (\*aliénation,

\*transfert)

**cession de droits:**

afstand van rechten

bron: *Het Frans*

*onroerend goed*

*woordenboek*

de *compromis de vente* beoorde-  
len en aanpassen, hypotheken en  
verzekeringen regelen, bouwver-  
gunningen aanvragen en meer.  
Schakelt u een *intermediair* in,  
dan ligt de verantwoordelijk-  
heid voor de inhoud van de  
voorovereenkomst bij de Franse  
makelaar. Hij heeft immers het

mandaat gesloten met de verkoper. Eventu-  
ele geschillen worden daarom in Frankrijk,  
volgens het Franse recht afgehandeld. Een  
aanzienlijk aantal *intermediairs* biedt Franse  
huizen te koop aan op de Nederlandstalige  
markt, zonder in het bezit te zijn van de ver-  
eiste *carte professionnelle*.

### Particulieren

Veel particuliere verkopers houden de regie  
liever in eigen hand, door hun object zelf op  
de markt te brengen. Maar hoe zit het met  
hun kwaliteit van informatievoorziening of  
de legaliteit van hun acties? Als koper krijgt u  
geen garanties.

Vaak hanteren particulieren hogere vraagprij-  
zen dan de werkelijke waarde van het aan-  
geboden pand. Het kopen direct  
van een particulier is dus niet per  
definitie voordeliger dan via een  
professionele aanbieder, maar  
vaak wel risicovoller.

### Felle concurrentiestrijd alom

Het bemiddelen bij de verkoop  
is per definitie een commerciële  
activiteit. Het gaat er in eerste  
instantie om zoveel mogelijk  
huizen te verkopen. Doordat de  
meeste objecten door verschillende aanbie-  
ders worden aangeboden, ontstaat een felle  
concurrentiestrijd. Het belang van de koper  
moet daarin regelmatig wijken. Zo komt het  
geregeld voor dat diverse aanbieders het-  
zelfde object voor verschillende vraagprijzen  
presenteren, dat objecten te koop worden  
aangeboden zonder dat de eigenaar daar-  
voor mandaat heeft verleend, dat gelijktijdig  
diverse aanbieders verschillende potenti-



ele kopers een pand laten bezichtigen, dat  
bemiddelaars mandaten met concurrenten  
proberen te voorkomen of te boycotten,  
dat bemiddelaars klanten (zowel verkoper  
als koper) van elkaar afpikken, of dat twee  
kopers tegen elkaar worden uitgespeeld voor  
een hogere koopsom. Helaas zijn dergelijke  
praktijken niet te voorkomen, maar gelukkig  
ook niet onoverkomelijk.

### Het is wettelijk niet toegestaan dat een agent co juridische documenten, zoals een mandat de vente of een compromis de vente opstelt of leiding geeft aan een makelaarskantoor

Veel erger kan het worden, wanneer de aan-  
bieder voorafgaand aan het *compromis* geen  
informatie verstrekt over bijvoorbeeld gebre-  
ken aan een pand, voorgenomen wijzigingen  
in ruimtelijke plannen, zonder vergunning  
uitgevoerde verbouwingen, of over het niet op  
norm zijn van een septic tank of de verplichte  
aansluiting op het riool. Voor bijna de helft van  
de aankopen is er wel een pro-  
bleem waarvoor juridisch iets  
geregeld moet worden. Daarom  
zijn de bevoegdheid en kwaliteit  
van de aanbieder zo belangrijk.

### Zelf doen of hulp inroepen?

Laat u zich hierdoor zeker niet  
ontmoedigen een huis te kopen.  
Het is wel verstandig altijd  
een betrouwbare *intermediair*  
in te schakelen, die u vanaf de  
voorbereiding van de zoektocht, tot aan de  
overdracht vakkundig ter zijde staat. Wenst u  
het toch alleen te doen, dan kan een gezonde  
sceptis ten aanzien van aanbieders geen  
kwaad. Ga na het vinden van een object nooit  
blind met de aanbieder in zee, zonder te heb-  
ben geïnformeerd naar diens opdrachtgever.  
Verzekert u van zijn positie en rol, hoe hij deze  
invult en hoe hij uw belang behartigt. Infor-  
meer ook naar de diensten die hij verleent, en  
check hoe hij bekend staat en of hij zijn bemid-  
delingsactiviteiten legaal verricht. Wanneer  
er onvoldoende vertrouwen is in de aanbieder,  
kunt u de hulp inroepen van een Nederlands-  
talige *intermediair* die zich gespecialiseerd  
heeft in het Franse onroerend goedrecht en  
u op hoog niveau als aankoopmakelaar kan  
begeleiden. ■■

## VieVaFrance - Intermediairs o.g. in Frankrijk

Tel./fax 0031 (0)342 42 07 58

Mobiel 0031 (0)615 02 68 96 of ...97

Email [info@vievafrance.com](mailto:info@vievafrance.com)

Internet [www.vievafrance.com](http://www.vievafrance.com)