



Verkoop via een Franse makelaar

Geen dorpje zo klein in Frankrijk of het heeft naast een *boulangerie* en een café ook zijn eigen *agence immobilière*. Makelaars genoeg dus, wanneer u uw huis wilt verkopen. De dienstverlening van de Franse makelaars is echter wel vrij prijzig. De provisie varieert van 5 tot 10 procent van de verkoopwaarde van het huis. Ter vergelijking: in Nederland is 1 à 2 procent vergoeding voor de dienstverlening van de makelaar gebruikelijk.

ER ZIJN HEEL GOEDE MAAR helaas ook minder goede makelaars actief in Frankrijk. Op de hoge potentiële verdiensten komen ook minder integere types af. De betere makelaar is aangesloten bij de FNAIM, SNPI of UNIS – de Franse versies van de NVM – en beschikt bovendien over een zogenaamde *carte professionnelle*. Dit moet u echter als de minimeis beschouwen. Beter is het om – wanneer u uw Franse huis wilt verkopen – ook ter plaatse meer informatie in te winnen over de reputatie van

de lokale makelaars. Doe uw voordeel met de ervaringen van Nederlanders en (ver)kopers van andere nationaliteiten. Waarschijnlijk kunnen zij u op het spoor zetten van betrouwbare en integere *agence immobilière*.

Geen exclusiviteit

In Frankrijk kunt u als verkoper verschillende makelaars de gelegenheid bieden uw huis te verkopen. Zelfs mag u daarnaast nog zelf een bord à *vendre* in de tuin zetten en uw huis op eigen houtje verkopen. Door deze manier van werken

kan een huis dus bij verschillende makelaars te koop staan en zelfs voor verschillende verkoopprijzen. Komen potentiële kopers naar uw huis kijken via een bepaalde makelaar, dan moeten zij een zogenaamde *bon de visite* tekenen. Mochten zij uiteindelijk uw huis kopen, dan kan de desbetreffende makelaar de provisie claimen.

Wie betaalt de provisie?

Er is nogal eens verwarring over wie de provisie voor de onroerend goed makelaar in Frankrijk nou eigenlijk verschuldigd is; de koper of de verkoper? Bij verreweg de meeste kooptransacties is het de verkoper die de makelaarsprovisie moet betalen. Dit wordt vastgelegd in de koopovereenkomst. Dit is ook niet meer dan logisch, tenslotte schakelt de verkoper een makelaar in om een koper voor zijn huis met vinden. Tenzij er sprake is van een aankoopmakelaar die namens

de koper optreedt. Maar hoe je het ook bekijkt, het blijft een kwestie van 'vestzak broekzak'. Als verkoper wenst u waarschijnlijk toch een bepaalde minimum verkoopopbrengst. De verschuldigde makelaarsprovisie zult u willen compenseren door een (iets) hogere minimum verkoopprijs. Op die manier betaalt een koper alsnog mee aan de makelaar.

Van particulier naar particulier

Er kan wellicht een vergelijking worden getrokken tussen de makelaardij in Frankrijk en de taxibranche in Nederland. De relatief hoge taxitarieven maken het vak van taxichauffeur een aantrekkelijk beroep, waardoor er

Potentiële kopers die via een makelaar naar uw huis komen kijken, moeten een *bon de visite* tekenen

verhoudingsgewijs een hoop taxichauffeurs zijn. En willen al de taxichauffeurs in hun bestaan kunnen voorzien, is het hoge tarief ook een noodzaak geworden. De parallel zou voor het beroep van makelaar in

Frankrijk kunnen worden getrokken. Maar zoals dat vaak gebeurt, keert de wal op een gegeven moment het schip. In de taxibranche verschijnen aanbieders als UBER en in de makelaarsbranche ontstaat een heel (online) circuit met mogelijkheden waarop vraag en aanbod elkaar vinden. Deze alternatieven worden in Frankrijk ruim benut, want aan maar liefst de helft van alle onroerend-goedtransacties komt geen makelaar te pas. De Fransen zijn inventief en maken

op een andere manier kenbaar dat hun huis te koop staat. Internet leent zich daar bij uitstek voor. Een van de bekendste websites is www.pap.fr (particulier à particulier), hierop staan huizen uit heel Frankrijk te koop aangeboden. Houd er wel rekening mee dat u een zeer goede kennis van de Franse taal moet hebben, als u besluit om met een Franse makelaar in zee te gaan, of als u uw woning aanmeldt bij www.pap.fr. ■



Dr. Albertjan Massier is adviseur van Hypotheek & Buitenland +31 (0)20 33 00 139 www.hypotheekenbuitenland.nl