



# DE WOOPT-CHECKLIST

## DE WEG NAAR UW FRANSE WONING IN 25 STAPPEN

Bij het kopen van een huis is een goede voorbereiding het halve werk. Maar ook gedurende het kooptraject zijn er een aantal stappen die u niet zou moeten overslaan. Hieronder staat een checklist van 25 punten die u houvast moeten geven bij het kopen van een huis in Frankrijk.

### ORIËNTATIEFASE

**1. Lees boeken over kopen in Frankrijk**  
Is het kopen en bezitten van een huis in Frankrijk wel echt iets voor u? Er zijn hierover legio boeken beschikbaar zoals die van *Guide Lines*. Krijgt u er na het lezen zin in om er de tanden in te zetten, dan is dat een goed teken. Houd deze boeken als naslagwerk altijd bij de hand.

**2. Start een cursus Frans**  
Jonge Fransen spreken steeds vaker fatsoenlijk Engels, maar wilt u echt succesvol zijn in het kopen en bezitten van een huis in Frankrijk, dan is het handig om te beschikken over enige basisvaardigheden van de Franse taal. Het begint bij taal, ook in Frankrijk.

**3. Oriënteer u op de financieringsmogelijkheden en bepaal uw budget**  
Als u niet weet wat u te besteden heeft, dan kunt u niet zoeken naar een huis. Laat u hierin adviseren; aan de hand van het beschikbare eigen vermogen en uw leencapaciteit kan de totale financieringsruimte worden bepaald. Houd

rekening met mogelijke verbouwingen aan het huis en de kosten koper.

**4. Maak een tijdsplanning**  
Maak voor uzelf een tijdsbalk waarin u de verschillende fases onderscheid. Praat daarvoor met mensen die eerder met het bijtje gehakt hebben en weten hoeveel tijd de verschillende fases kosten. Een goede planning geeft overzicht en dus controle over uw project.

**5. Baken het zoekgebied af**  
Voorkom dat u te veel op meerdere gedachten (regio's) blijft hinken. Focus u op een bepaalde Franse regio en voorkom zo dat een te brede oriëntatie u te veel tijd kost, en het alleen maar zoeken wordt en uw plan nooit concreet wordt.

**6. Zoek gericht bij makelaars, maar ook via directe kanalen (ook via internet)**  
U kunt zoeken via lokale of hierin gespecialiseerde Nederlandse makelaars of via de verschillende second home beurzen, maar vergeet niet u ook te oriënteren middels de diverse directe kanalen, waarbij u direct in contact komt met ver-

kopers van huizen. Internet speelt hierbij een belangrijke rol.

**7. Begin met het compleet maken van uw eigen dossier**  
Om straks beslagen ten ijs te komen voor het aanvragen van een hypotheek is het zeer verstandig om u daar in deze fase al op voor te bereiden. Er zullen namelijk heel veel documenten worden gevraagd omtrent uw identiteit, inkomen, lasten en het toekomstig onderpand.

### WANNEER U HET DROOMHUIS HEeft GEVONDEN

**8. Zoek direct contact met de eigenaren**  
Fransen zijn niet eng. Persoonlijk contact wordt over het algemeen zeer op prijs gesteld en opent deuren die anders gesloten blijven. Het levert bovendien een schat aan informatie voor u op als aspirant-eigenaar.

**9. Bepaal welke verbouwingen er nodig zijn om de woning in de gewenste staat te krijgen**  
Laat de verbouwingen aan de woning niet de sluitpost van uw plan worden. Het is zeer verstandig om de benodigde werken in deze fase te inventariseren en die integraal op te nemen in uw financiële plan.

**10. Bepaal welke hypotheekmogelijkheid het beste voor uw is**  
Zorg dat u wat te kiezen hebt en zorg dat u weet wat er allemaal te krijgen is qua hypotheek. Maak uw keuze uit de mogelijkheden en zorg dat u weet welke specifieke eisen qua documentatie er voor de desbetreffende bank gelden.

**11. Bezoek het gemeentehuis van het dorp of stad waarin het huis dat u heeft gevonden ligt**  
Loop het gemeentehuis van de dorp of stad binnen waar het huis is gelegen en vraag naar het bestemmingsplan van het gebied waar uw woning is gelegen en stel open vragen over plannen voor grote werken in de omgeving. In het meest ideale geval maakt u kennis met de burgemeester.

**12. Zorg dat u weet met welke gemeentelijke lasten u te maken krijgt**  
Vraag aan de eigenaar of makelaar wat de omvang is van de gemeentelijke lasten zoals de *taxe foncière*, zodat u weet met welke jaarlijkse lasten u te maken krijgt.

**13. Verricht een bouwkundige keuring met indicatie van de waarde**  
Er zijn gespecialiseerde bureaus die u hiertoe opdracht kunt geven. Er zijn Franse maar ook (duurdere) speciaal op de niet-resident gerichte bureaus. Gebruik de uitkomsten van de keuring en de waardebeoordeling in de onderhandelingen.



**14. Laat u adviseren over hoe het best te onderhandelen in Frankrijk**  
Onze Nederlandse manier van onderhandelen is niet de wijze waarop de Fransen dat doorgaans doen. Zorg dat u uzelf niet in de voet schiet door onvoldoende rekening te houden met Franse gevoeligheden. Houd er rekening mee dat Fransen veel protocol kennen en het erg op prijs stellen indien u moeite doet u aan te passen aan hun gebruiken en gewoonten.

**15. Laat het compromis de vente controleren door een expert**  
Wanneer u overeenstemming heeft bereikt over de prijs, dan is de volgende stap het opstellen van een voorlopige koopovereenkomst (*Compromis de Vente*). Vaak ligt hierbij het initiatief bij de verkopers. De makelaar komt met een concept koopovereenkomst of een notaris komt met een concept. Laat dit concept controleren door een expert en leg de voorgestelde aanpassingen voor aan de verkoper.

### WANNEER HET COMPROMIS DE VENTE EENMAAL IS ONDERTEKEND

**16. Vraag offertes voor de te verrichten verbouwingen**  
Als verbouwingen onderdeel zijn van uw financiële plan zoals dat aan een hypotheekbank wordt voorgelegd, dan moet u Franse aannemers benaderen en hen om een offerte vragen.

**17. Dien de hypotheekaanvraag in**  
Nu alle financiële parameters bekend zijn kan de hypotheek worden aangevraagd.

**18. Open een bankrekening in Frankrijk**  
U kunt niet zonder een Franse bankrekening wanneer u een huis in Frankrijk bezit.

**19. Vraag één of meerdere offertes aan voor een opstalverzekering**  
Een opstalverzekering is net als in Nederland onontbeerlijk. Houd rekening met een goede dekking in geval van inbraak.

**20. Bereid u voor op de fiscale consequenties van uw Franse bezit**  
Gaat u de woning in Frankrijk straks ook verhuren? Dan moet u hierover belastingaangifte doen in Frankrijk. Ook voor uw Nederlandse aangifte kunnen er consequenties zijn. Er zijn gespecialiseerde (Nederlandstalige) fiscalisten die u hierbij kunnen helpen.

**21. Vraag de huidige eigenaren of zij u iemand kunnen adviseren die bij afwezigheid de woning kan beheren**  
Eén of meerdere lokale bewoners kunnen uw steun er toeverlaat worden tijdens uw afwezigheid. Een goed contact kan u ook helpen aan de nodige lokale hulp bij verhuur van uw huis.

### ZODRA U EIGENAAR BENT GEWORDEN

**22. Zorg voor voldoende saldo op uw Franse bankrekening**  
Een ongeoorloofde roodstand is in Frankrijk een doodzonde. Laat staan een mislukte incasso van uw hypotheekmaandlast.

**23. Maak kennis met uw bureu**  
Wordt niet die grote onbekende uit Nederland. Uw huis en verblijf in Frankrijk krijgen zoveel meer kleur wanneer u uw bureu kent en onderdeel gaat uitmaken van de gemeenschap. Overweeg om een bescheiden borrel te houden voor al uw bureu, om kennis te maken. U wilt zich tenslotte ook enigszins wortelen in de omgeving wanneer u veel in uw Franse huis zult verblijven.

**24. Maak kennis met de lokale burgemeester**  
Mocht u de burgermeester nog niet hebben gesproken: vraag na wie de burgemeester is en vraag na of die het op prijs stelt of u eens kennis komt maken. Het is altijd handig om op goede voet met de burgemeester te staan.

**25. Zorg dat u ook de lokale economie steunt**  
Het wordt door uw Franse dorps- en streekgenoten niet gewaardeerd wanneer u alle goederen en diensten van buiten de streek betreft. Laat zien dat u betrokken bent met de streek en hart heeft voor het lokale belang. 🇫🇷



**Dr. Albertjan Massier**  
is adviseur van Hypotheek & Buitenland  
telefoon: +31 (0)20 33 00 139  
[www.hypotheekenbuitenland.nl](http://www.hypotheekenbuitenland.nl)