



Sale-leaseback: voor- en nadelen van uitbesteede verhuur

Iedereen die zich oriënteert op de Franse huizenmarkt om er een (tweede) huis te kopen is ze wel eens tegengekomen: nieuwbouwprojecten in een speciaal park of appartementencomplex waar de verhuur voor je wordt geregeld. Bij koop van een dergelijk huis of appartement wordt de woning gekocht, maar daarna ook direct weer verhuurd aan een centrale verhuurorganisatie. De verhuurorganisatie garandeert een bepaald verhuurrendement en zelf kun je een aantal weken per jaar in het huis of appartement verblijven.

DEZE MANIER VAN KOPEN IS bekend onder de naam ‘sale-leaseback’ en indien dergelijke parken of appartementencomplexen voldoen aan een aantal criteria kunnen ze kwalificeren als *résidence de tourisme*. Kopers van een huis of appartement in een dergelijke residence de tourisme komen in aanmerking voor interessante fiscale voordelen. Nederlanders kunnen de btw die betaald wordt bij de bouw van het huis terugkrijgen van de Franse fiscus. Op deze wijze stimuleert de Franse overheid de bouw van toeristenverblijven. Voorwaarde is dat er gemeubileerde seizoensverhuur plaats-

vindt en dat er met de centrale organisatie een verhuurovereenkomst (*bail commercial*) wordt afgesloten voor tenminste twintig jaar. De verhuurorganisatie dient er onder andere voor te zorgen dat er een centrale receptie is, een schoonmaakservice en verhuur van bedlinnen. Eigenaren mogen jaarlijks een aantal vooraf overeengekomen weken in hun huis verblijven.

Sale-leaseback is een goede optie als je zonder lasten en zorgen wilt investeren in een Frans vakantiehuis

Indien je de woning binnen twintig jaar weer verkoopt, moet je de teruggevoerde btw naar rato terugbetalen, of de woning zou met de verhuurverplichting erbij moeten worden verkocht.

Financiering

Het kopen van een huis dat onder de noemer ‘sale-leaseback’ valt, kan ook deels worden gefinancierd met een hypotheek bij een Franse bank. Bij een aantal Franse banken is tot maximaal circa 80 procent van de aankoopssom (exclusief de btw) van dergelijke projecten een hypotheek te verkrijgen. De Franse banken zijn echter kieskeurig in welke projecten ze wel en niet willen financieren. Erg belangrijk is dat de bank het ‘programma’ en de ontwikkelaar moet goedkeuren. In het kort komt dat erop neer dat de bank de zekerheid

wil dat alleen professionele bedrijven bij de bouw, verkoop en management van het project betrokken zijn. Door schade en schande wijs geworden worden, worden bij de meeste banken alleen projecten van grote en gerenommeerde ontwikkelaars geaccepteerd, zoals bijvoorbeeld van MGM, Odalys of Pierre & Vacances. Regionaal opererende banken die bekend zijn met lokaal actieve ontwikkelaars kunnen wel vaak projecten van de kleinere partijen financieren. Indien de te betalen rente voor een hypotheek lager is dan het verhuurrendement, is een interessante financiële hefboomwerking te realiseren door deels te financieren met een hypotheek.

Geen omkijken naar

Groot voordeel van een aankoop in dit soort vakantieparken of appartementencomplexen is dat je je nauwelijks nog zorgen hoeft te maken over je huis. De verhuur is geregeld, en als er eens iets mis is met je huis wordt het in orde gemaakt zonder dat je naar Frankrijk hoeft te komen. En het huis wordt ook nog eens voor je onderhouden. Financi-

eel gezien zijn er de gegarandeerde verhuuropbrengsten, en bovendien ook nog het niet geringe fiscale voordeel van de btw-restitutie. Maar let wel op door wie de verhuurgarantie wordt afgegeven. Een belofte wat dat betreft is natuurlijk net zoveel waard als degene die de garantie afgeeft. Indien de verhuurorganisatie zijn beloftes niet kan waarmaken, failliet gaat of de overeenkomst eenzijdig beëindigt dreigt ook de voorwaarde voor het fiscale voordeel te vervallen en zou in het uiterste geval de btw alsnog moeten worden betaald. Check dus goed de reputatie en track-record van de verhuurorganisatie die wordt aangedragen.

Investering of tweede huis

Aan het vrijwel niet hoeven omkijken naar dit soort huizen kleef ook een nadeel: je ervaart minder goed de charme van het bezitten van een huis in Frankrijk. Spontaan afreizen naar het zuiden is er niet bij. Je moet zelfs huur betalen als je langer in ‘jouw’ huis wilt verblijven dan contractueel overeengekomen. De verhuurgarantie is leuk, maar de verhuuropbrengst is vaak relatief

laag vergeleken met de opbrengst van eigenhandige verhuur. En ook qua inrichting kun je je ook maar beperkt uitleven – een groot deel van het jaar gebruiken vreemden immers je meubels. Kopen via sale-leaseback is daarom een goed idee als je wilt investeren in vastgoed en zonder lasten en zorgen van een vast vakantiehuis wilt genieten, maar het is wel echt iets anders dan het bezitten van een tweede huis. 🇫🇷



Dr. Albertjan Massier is adviseur van Hypotheek & Buitenland
+31 (0)2033 00139
www.hypotheekenbuitenland.nl