



DE ARGWAAN VAN DE FRANSE BANK

Een huis kopen of bezitten in Frankrijk leidt ertoe dat je niet alles met een Nederlandse bril op moet blijven bekijken; het wordt een stuk leuker als je de Franse 'folklore' omarmt. Dat geldt net zo goed voor de werkwijze en gebruiken in de Franse bancaire sector. Ook daar is alles net weer even anders dan wij in Nederland gewend zijn.

Illustratief is dat je bij het openen van een Franse bankrekening nog steeds een chequeboekje ontvangt. Maar er zijn meer verschillen. Zo bekijken Franse banken de zaken anders wanneer je daar als niet-resident een hypotheek wilt aanvragen. Het is goed om van tevoren te weten

wat je te wachten staat en voorbereid te zijn op wat je kunt verwachten.

HET SPEELVELD VAN BANKEN

Tot een aantal jaren geleden was het bij enkele Nederlandse banken mogelijk om een hypotheek te krijgen voor een Frans

huis. In het begin financierden ze wel tot 105% van de koopsom. Maar al snel kwamen de banken erachter dat hypotheekverstrekking in Frankrijk afwijkt van die in Nederland. Voor de Nederlandse markt geldende vanzelfsprekendheden bleken in Frankrijk toch anders. Geleidelijk werden de maximaal toegestane financieringspercentages lager. Uiteindelijk verlieten ze de Franse markt met hangende pootjes. Het ontbreken van specifieke kennis van de Franse huizenmarkt en de wet- en regelgeving bleek hun Waterloo.

Zorg dat uit uw bankafschriften blijkt dat u een modelburger bent

Nu zijn er voor buitenlandse klanten alleen nog enkele Franse banken die hypotheek willen verstrekken. Gevolg daarvan is dat je als niet-resident klant bent overgeleverd aan de Franse acceptatiepolitiek van die banken. En dat is voor Nederlanders even wennen en zelfs niet altijd goed te volgen.

VERSCHIL IN HUIZENMARKT PER REGIO

Houd er rekening mee dat de acceptatiepolitiek ten opzichte van de niet-resident klanten van regio tot regio verschilt. De huizenmarkt is in sommige regio's namelijk volkomen anders dan in andere regio's en daar passen de banken hun beleid op aan. In de minder courante regio's zijn ze doorgaans voorzichtiger met hypotheekverstrekking dan in regio's waar er een levendigere huizenmarkt is. Risicomijdend als ze zijn, zullen banken zich namelijk altijd afvragen of een huis – als de financiële nood aan de man is – ook weer enigszins vlot verkocht kan worden.

APARTE AFDELING 'NON-RESIDENTS'

Wat ook speelt, is dat in sommige regio's de spoeling qua banken waar de buitenlanders bij terecht kunnen zo dun is dat er maar één bank is waar je überhaupt bij terecht kunt. In sommige gebieden in Noord-Frankrijk wordt bijvoorbeeld zo weinig gekocht door buitenlanders, dat de lokale banken er geen aparte afdeling of beleid voor hebben en dus simpelweg 'nee' verkopen omdat ze niet weten wat ze met die buitenlandse klant aan moeten. Grofweg kan er worden geconcludeerd dat er in het zuiden van Frankrijk, in de Franse Alpen en in de Atlantische kust regio's veel meer door de buitenlanders wordt gekocht en dat je daar als buitenlander dus bij meer banken terecht kunt, omdat ze daar vaker met dat bijtje hebben gehakt.

LIGGING EN TYPE OBJECT

De Franse banken zijn – door schade en schande wijs geworden – terughoudend met het financieren van atypische of erg geïsoleerd gelegen objecten.

Berucht zijn kastelen en wijndomeinen, maar ook watermolens, voormalige kerken en huizen met erg veel grond eromheen. Banken financieren het liefst gangbare objecten nabij dorpen of steden die in trek zijn bij een grote groep kopers.

BETALINGSMORAAL

De grootste groep buitenlanders die in Frankrijk koopt zijn al vele jaren de Engelsen. Zij zijn wereldkampioen 'kopen over de grens', en de meeste banken hebben hun werkwijze en risicobeleid dan ook ingesteld op deze groep kopers. Helaas is de betalingsmoraal van Engelsen anders is dan die van Nederlanders. Het zit er bij de Engelsen ingebakken dat wanneer het financieel tegenzit, ze dan de sleutel van hun huis bij de bank in de brievenbus gooien met daarbij een briefje dat het helaas niet meer gaat lukken met de hypotheekbetalingen. Dat is voor banken het allerberoerdste scenario, want dan zitten ze met een huis opgescheept en moeten ze het gaan verkopen met alle gedoe van dien. Daarom zijn Franse banken extra kritisch richting buitenlandse kredietvragers en bekijken ze hen met grote argwaan. De banken gaan daarbij helaas voorbij aan het feit dat Nederlanders doorgaans eerder een nier verkopen dan dat ze een maandbetaling van de hypotheek moeten missen.

KREDIETWAARDIGHEID CHECK VIA DE BANKAFSCRIFTEN

Tot verbazing van veel Nederlanders moeten zij bij het aanvragen van een hypotheek in Frankrijk ook de bankafschriften aanleveren van al hun

bankrekeningen van de afgelopen drie maanden. Dit is voor Fransen helemaal niet vreemd; dit is namelijk hun methode om te checken welke overige leningen of alimentatie(s) er nog zijn. Frankrijk heeft immers geen centraal systeem waar kredieten worden geregistreerd zoals het BKR in Nederland.

Zorg ervoor dat uit die bankafschriften maar één conclusie getrokken kan worden door de bank: u bent een modelburger. Zorg dat u op alle rekeningen een positief saldo heeft, en dat u – in ieder geval voor die periode van drie maanden – braaf laat zien dat u maandelijks een bedrag spaart, dat ongeveer de omvang heeft van de toekomstige hypotheek maandlast. ■■■



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