

HEB JE AL WAT GEHOORD VAN DE BANK?

Zorg dat een hypotheekaanvraag geen nachtmerrie wordt



‘Hoelang duurt het nog? Nu moet de bank zo onderhand toch wel een antwoord hebben?’
Dergelijke vragen hoor ik vaak nadat een hypotheekaanvraag is ingediend bij een Franse bank.
Hoe voorkom je al dat gestress bij het verkrijgen van een hypotheek in Frankrijk?

Wanneer na veel zoek het juiste huis is gevonden en er met de verkoper overeenstemming is bereikt over de koopprijs, dan moet het een en ander worden vastgelegd in een koopovereenkomst. Een belangrijk onderdeel daarvan zijn de afspraken over de opschortende voorwaarden. Misschien wel de bekendste is de ‘opschortende voorwaarde voor financiering’. Ik kom niet zelden tegen dat er al een handtekening staat onder een koopcontract waarbij de verkopers zich de kaas van het brood hebben laten eten door gehaaide verkopers die de koper nauwelijks tijd gunnen om de hypotheek in orde te maken. Vanuit het oogpunt van de verkoper is dat begrijpelijk; die heeft belang bij een zo kort mogelijke periode waar ze moeten wachten op een akkoord op een hypotheek. Maar voor de koper is een (te) strak tijdsschema een recept voor ellende en stress.

Een onrealistische termijn

Dikwijls is de conclusie dat wanneer er een heel korte periode van bijvoorbeeld dertig dagen wordt afgesproken om de opschortende voorwaarde voor financiering te vervullen, dat vooraf al duidelijk is dat het never nooit

gaat lukken om binnen die periode een akkoord op een hypotheek te krijgen. Zo wordt er vaak vergeten dat in de maand augustus of tijdens de feestdagen in december bij de banken bijna iedereen op vakantie is en dat er dan dus weinig snelheid te verwachten is. Of wanneer de verkopers Fransen zijn, en er wordt vergeten ze te vertellen dat het aanvragen van een hypotheek als Nederlander in Frankrijk niet net zo snel gaat is als het aanvragen van een hypotheek als Fransman.

Nederlanders financieren: een aparte tak van sport

Voor Franse klanten staan in principe alle Franse banken in de rij, maar voor Nederlanders die een hypotheek nodig hebben is dat niet zo. In tegenstelling tot een aantal jaar geleden is de keuze van banken die bereid zijn Nederlanders van dienst te zijn beperkt. Het gedoe van hoe Nederlands inkomen precies te beoordelen en de taalbarrière maakt het er niet gemakkelijker op. Wij hebben die contacten in het overgrote merendeel van de Franse regio's bij bereidwillige banken, maar door de te maken vertaalslag — zowel qua taal als met betrekking tot het administratieve systeem — duurt een acceptatietraject altijd langer.

Personeelstekort en drukte bij de banken

Net als in Nederland zie je ook in Frankrijk dat er personeelstekorten zijn. Ook bij de banken. En in combinatie met de grote instroom van hypotheekaanvragen van Franse klanten — in de Franse huizenmarkt is er momenteel veel vraag — resulteert dat in langere doorlooptijden voor een hypotheekaanvraag. En niet zelden belanden dan de lastigste en dus minst populaire aanvragen (lees: die van Nederlanders) onder op de stapel.

Stijgende rente en de Taux de l'usure

Naast de stijgende rentetarieven speelt het steeds vaker voorkomende probleem van het door Franse overheid opgelegde renteplafond (wet tegen woekerrentes): de *taux de l'usure*. De marktrente stijgt de laatste tijd zo hard dat de *taux de l'usure* veel te laag is afgesteld. Dan is het soms wachten op de eerstvolgende driemaandelijke renteaanpassing voordat er een passend aanbod gedaan kan worden door een bank.

Franse toestanden

Bovendien hebben we nog altijd te maken met wat wij Nederlanders ‘de Franse slag’ noemen. Die bestaat ook in de bankenwereld. Medewerkers die zonder bericht op vakantie blijken te zijn gegaan. Of banken die plots nergens meer op reageren, niet meer terugbellen of waar een aanvraag intern als een hete kool van hand tot hand gaat en waarover uiteindelijk na weken nog steeds geen uitsluitel is. Er zijn ook banken die aangeven bereid te zijn om buitenlandse klanten te helpen, vervolgens een aanvraag keurig in behandeling nemen en uiteindelijk toch maandenlang over de beoordeling doen.

Relax traject

Hoe is zo'n hypotheekaanvraag-traject dan wel relatief stressloos te doen? Ten eerste is goede en tijdige voorbereiding essentieel. Zorg dat je tijdig weet wat wel en niet kan qua hypotheek op basis van inkomen, bestaande lasten en leeftijd (een quick scan). En maak vóórdat je überhaupt een bod doet al je aanvraagdossier in orde, zodat je daar verderop in het traject geen tijd meer aan verliest. Zorg er verder voor dat er een vooraanvraag bij een bank wordt gedaan zodra er mondeling akkoord is over een prijs. Daarmee is de bank meteen al opgelijnd richting een aanstaande hypotheekaanvraag. Vervolgens kan er, zodra er een concept koopovereenkomst is, een volledig gedocumenteerde hypotheekaanvraag worden ingediend. Daarmee snij je de bocht qua tijd maximaal af en weet je idealiter al vóórdat er een handtekening onder een koopcontract staat of de bank binnen de tien dagen bedenktijdperiode akkoord is.



Ten tweede: zorg altijd voor een zo lang mogelijke termijn voor de opschortende voorwaarde; minimaal 60 dagen. Ten derde: manage de verwachtingen bij de verkopers. Informeer ze in een zo vroeg mogelijk stadium over alle verdragende elementen waar je als Nederlander die een hypotheek in Frankrijk aanvraag mee te maken kunt krijgen. Maak ze vooraf deelgenoot van de te verwachten hobbels. Dat resulteert doorgaans in een begripvolle situatie wanneer het allemaal toch wat langer duurt.

Maak de koper vooraf deelgenoot van de te verwachten hobbels

En als het dan alsnog langer duurt ...

Mocht het dan alsnog langer duren dan de overeengekomen termijn, of is er ergens toch vertraging om een of andere reden, dan is het — zeker wanneer de verwachtingen bij de verkopers goed zijn gemanaged — vaak mogelijk om een officiële verlenging van de opschortende voorwaarde aan te vragen in samenspraak met de verkopers; een *prolongation*. Dit moet wel worden afgestemd met de notaris.

Post-financiering

Mochten ze er bij de bank echt een potje van maken, dan is er bij de meeste banken nog de optie van een zogenaamde *post-financiering*. Daarbij kun je alsnog een hypothecaire lening krijgen tot maximaal zes maanden na de aankoop. Dat is echter alleen mogelijk voor diegenen die voldoende eigen geld bezitten om de aankoopssom in zijn geheel voor te schieten. ■



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