

Uit de praktijk

MIREILLE BOSSCHER

ZOMER 2017

Belegging in de Alpen kent grenzen

LAAT JE NIET MET EEN KLUITJE HET RIET IN STUREN



De deal leek geweldig en de koop was zo goed als beklonken. Dirk Jan zag zichzelf al vanuit zijn riante chalet in de Alpen skiën en heerlijke bergwandelingen maken. De rest van het jaar wilde hij het gaan verhuren. Dat hij van de lokale gemeente niet langer dan twee weken per seizoen in zijn eigen vakantiewoning zou mogen verblijven, was hem niet bekend. En bijna spatte zijn droom uiteen.

ZO'N UITZICHT ZIE JE NERGENS!' Dirk Jan* schuift mij de foto's toe van het fenomenale panorama dat het chalet biedt. 'Bij helder weer zie je zelfs de Mont Blanc liggen!' Ik wil zijn enthousiasme niet temperen, maar ervoor waken dat hij straks echt zorgeloos van zijn nieuwe aankoop kan genieten. Ik weet dat er bij dit soort kleinschalige vakantieparken nog wel eens een addertje onder het gras schuilt.

BTW-teruggave

Op tafel ligt de wervende brochure van de projectontwikkelaar met niets dan voordelen voor de koper. Zo wordt er melding gemaakt van teruggave TVA, de Franse BTW, die onder bepaalde voorwaarden plaatsvindt. Het is voor velen een belang-

rijke reden om een chalet aan te kopen, en daarmee te beleggen in Frankrijk.

Zo ook voor Dirk Jan. 'Tja, ik zal er niet omheen draaien,' zegt hij, 'dat belastingvoordeel komt mij erg goed uit. Een nadeel vind ik dat er sprake is van leaseback, waarbij een touroperator het beheer en de verhuur regelt. Daardoor krijg ik het gevoel dat ik gast ben in mijn eigen huis.'

Gul gebaar?

Als ik dit aanhaal bij de makelaar, is hij bereid mijn cliënt tegemoet te komen. Zonder meer belooft hij dat de touroperator pas op de plaats gaat maken. Het heeft wat voeten in de aarde, maar enkele dagen later staat zwart-op-wit dat Dirk Jan zelf de verhuur van de woning mag regelen. Weliswaar met hulp van een makelaar die

het beheer van het chalet op zich neemt. Dirk Jan is in zijn nopjes: 'Dit geeft mij de vrijheid waar ik naar op zoek was. Als ik een periode niet wil verhuren en er zelf een aantal weken wil gaan zitten – met of zonder vrienden – dan kan dat op deze manier.'

De notaris bij wie we dit willen laten vastleggen, toont zich echter hoogst verbaasd over deze voorkeursbehandeling. De gemeente heeft immers een overeenkomst met diezelfde touroperator afgesloten, en dat kan de makelaar niet zomaar aan de kant schuiven. Ook ik stel mijn vraagtekens bij het gulle gebaar.

Kleine lettertjes

Als ik een exemplaar van de overeenkomst in mijn mailbox ontvang, blijkt dat de burgemeester een aantal bindende afspraken met de touroperator op papier heeft gezet. Het uitgangspunt: het vakantiepark is toegestaan mits dit het toerisme in de regio stimuleert. De woningen dienen hier-voor gedurende het hele skiseizoen 24/7 bewoond te zijn.

Er mag in die periode dan ook geen sprake van leegstand zijn. En om dit te

realiseren neemt de touroperator – en niemand anders – de verhuur op zich, zo staat in de overeenkomst. De kleine lettertjes vermelden bovendien dat chalet eigenaren van december tot en met april slechts twee weken in hun eigen vakantiewoning mogen verblijven.

Dirk Jan staat perplex. 'Het gaat dus om een pure belegging,' concludeert hij uit het veld geslagen

Dirk Jan staat perplex. 'Het gaat dus om een pure belegging,' concludeert hij uit het veld geslagen, 'maar ik wil er zelf ook woonplezier aan beleven.'

Afkopen met mooie inboedel

De makelaar, die wel inziet dat mijn cliënt de koop dreigt af te blazen, belooft op de valreep dat Dirk Jan geen B- of C-kwaliteit inboedel krijgt, maar een A-kwaliteit. Dit scheelt enkele duizenden euro's. Een genereus gebaar, zo lijkt het, maar op de

aanschaf van een chalet van bijna een miljoen euro zet het niet veel zoden aan de dijk. Dirk Jan gaat er dan ook niet voor overstag.

In een laatste poging hem van de koop te overtuigen, biedt de makelaar aan met de burgemeester te gaan praten. In de sessie

waarbij zowel de notaris als de touroperator aanschuiven, kiest de burgemeester uiteindelijk eieren voor zijn geld: er komt een uitzondering voor het chalet van Dirk Jan.

Niet lang daarna vindt de ondertekening van het reserveringscontract plaats. Dirk Jan is opgelucht. Het winterseizoen kan wat hem betreft beginnen!

Voorkomen beter dan genezen

De aankoop van een chalet waarbij op het eerste gezicht geen vuiltje aan de lucht leek, kende dus een lastig traject. De voordelen waren vanaf het eerste moment duidelijk in kaart gebracht, zoals het belastingvoordeel. De nadelen waren echter vermeld in de kleine lettertjes.

Deles: lees bij dit soort aankopen dus niet alleen de brochure, maar neem de tijd om de hele overeenkomst tot je te nemen. Laat je niet zomaar met een kluitje in het riet sturen, want uiteindelijk is voorkomen beter dan genezen. En zoals blijkt uit het voorbeeld van Dirk Jan: niets is onmogelijk. ■

* De naam van de betrokkene in dit artikel is om privacyredenen gefingeerd.



Mr. Mireille Bosscher is kandidaat-notaris en eigenaar van Juridische Adviespraktijk Bosscher in Den Haag. In deze rubriek belicht zij juridische en notariële praktijkvoorbeelden waar u niet direct bij stilstaat. info@bosscher-advies.nl
www.bosscher-advies.nl