

Bij een onderhandse overeenkomst leggen partijen buiten de notaris om een aantal zaken vast



MEDE-EIGENDOM NA ECHTSCHEIDING

ALTERNATIEF VOOR EEN KOSTBARE VERDELING

Michiel en Joke* zijn al ruim vijf jaar gescheiden en hebben nog niets geregeld omtrent hun gezamenlijk Franse eigendom. Na de echtscheiding hebben zij hun leven los van elkaar voortgezet, zijn zij allebei gelukkig met een nieuwe partner, maar is er voor hun woning in de Morvan nog geen regeling getroffen. De kosten die gepaard gaan met de Franse akte van verdeling (*acte de titre de licitation*) weerhouden hen hiervan. Aan mij de vraag of er een alternatief voorhanden is.

HET WORDT NU WEL EENS tijd dat we definitief loskomen van elkaar. Alles is immers goed geregeld, op dit ene na, de woning in de Bourgogne,' zegt Joke tijdens de bespreking. 'Mijn nieuwe partner is bang dat het op den duur voor problemen zorgt als ik onverhoopt kom te overlijden.' Daar raakt zij een punt. Mondelinge afspraken kunnen onderling prima werken, maar is dit ook duidelijk en uitvoerbaar voor de erfgenamen?

Licitation
Los van elkaar komen, zoals Joke het

omschrijft, bereik je middels een verdelingsakte. Deze wordt opgesteld door de Franse notaris aan de hand van de gemaakte afspraken bij de echtscheiding, daarbij maakt de notaris tevens gebruik van de akte van levering die destijds bij de aankoop is getekend. Je geeft een deel van het eigendom aan de ander, in ruil voor een uitkoopsonderdeel. De betaling van dat bedrag kan via de notaris lopen.

Om te voorkomen dat de overnemende eigenaar de woning vervolgens snel met winst doorverkoopt, kun je een anti-speculatiebeding opnemen. De winst die kort na de verdeling behaald wordt bij doorverkoop, ga je in dat geval verdelen.

Anders dan bij verkoop zijn *diagnostics* (technische rapporten die een koper inzicht geven in de staat van het huis) niet aan de orde. Dat maakt het een relatief eenvoudige afwikkeling, waarbij het trouwens niet noodzakelijk is om naar Frankrijk af te reizen voor de ondertekening. Een volmacht volstaat.

Verdeling, een dure aangelegenheid?

De notariskosten (*frais de licitation*) in Frankrijk worden berekend aan de hand van de waarde van de woning. Hoe hoger de waarde, des te hoger de kosten. Het gaat hierbij om een reële waarde, een taxatie is niet per sé aan de orde. De kosten van de akte lopen al gauw in de duizenden euro's.

Anders dan in Nederland het geval is, loont het in Frankrijk niet om te gaan shoppen voor een goedkope(re) notaris. De kosten zijn namelijk in heel Frankrijk van noord tot zuid gelijk. Behalve de notariskosten worden registratierechten in rekening gebracht, te weten 5,80% over de waarde van het over te dragen

aandeel, veelal de helft. Onderling bespreek je af voor wiens rekening al deze kosten zullen zijn. Indien de waarde van de woning ten tijde van de verdeling gestegen is ten opzichte van de aankoopsonderdeel kan bovendien *taxe sur la plus value* (vermogenswinstbelasting) aan de orde zijn.

Onderhandse overeenkomst

Als je onderling graag bepaalde afspraken wilt maken, maar niet voor de kosten wilt komen te staan zoals hierboven omschreven, kun je kiezen voor een onderhandse overeenkomst. In dat geval leggen partijen buiten de notaris om een aantal zaken vast. Denk bijvoorbeeld aan een financiële verrekening, zoals het betalen van een uitkoopsonderdeel, te realiseren meteen na het ondertekenen van de overeenkomst. Een toekomstige waardevermindering (of -daling) doet hier niets aan af. Zo verkreeg Joke van Michiel na het tekenen direct de financiële middelen om een andere vakantiewoning aan te kunnen schaffen.

Genot/ gebruik

Als mede-eigenaar heb je ieder evenveel recht op het gebruik van de woning. Je kunt hiervan afwijken door het genot middels de overeenkomst toe te delen aan één van beide eigenaren, al dan niet tegen betaling van een vergoeding. Zo kun je ook afspreken dat het onderhoud, eventuele verbouwingen en de lokale belastingen, met uitsluiting voor rekening van de persoon zullen zijn, die als enige het genot heeft. Vaak gaan partijen nog een stap verder en wil men in de toekomst op geen enkele wijze nog iets te maken hebben met de eigendom. Zo kan een onherroepelijke volmacht voor de verkoop soelaas bieden. Let wel, onderling kun je de in de toekomst verschuldigde *taxe sur la plus value* afgekocht hebben, doch realiseer dan wel dat de Franse fiscus hier geen boodschap aan heeft. De lijst met afspraken kan nog verder uitgebreid worden door onder meer rekening te houden met overlijden, hertrouwen en dergelijke.

Voor Michiel en Joke uit mijn verhaal bood de onderhandse overeenkomst een goed alternatief voor een notariële akte van verdeling. Dit kwam mede doordat zij hun afspraken voldoende geconcretiseerd hadden en deze vervolgens naleefden. 🇫🇷

*de namen uit dit artikel zijn 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