

Tweede huis over de grens

Een tweede huis in het buitenland is voor de één een beleggingsobject en voor de ander een toevluchtsoord. Wat zijn de grootste valkuilen en wat de verschillen met het kopen van een huis in Nederland? Rob Smulders, directeur van belangenorganisatie Mondi, vertelt over de populairste tweedehuizenlanden en stipt de belangrijkste zaken aan.

De zoektocht naar een tweede huis over de grens begint voor de meesten online. Op zoek naar landelijke wet- en regelgeving? Google leidt u naar de informatie die u zoekt. “Maar”, waarschuwt Rob Smulders, “is die informatie wel correct en niet achterhaald of gekleurd? Ik generaliseer een beetje, maar Nederlanders zijn te goed van vertrouwen en vinden over het algemeen graag zelf het wiel uit. Als ze kunnen besparen op deskundigheid, zoals een advocaat of fiscalist, dan doen ze dat.” Volgens Smulders kan in de meeste

landen, zeker in Europa, zonder complicaties een tweede huis worden gekocht. “Wel zijn er verschillen met het koopproces zoals wij dat in Nederland kennen”, merkt hij op. “Mijn advies is daarom: vaar niet op intuïtie. Laat u door specialisten voorlichten. Bespaar daar niet op. Het belangrijkste is dat u heel scherp heeft: wat koop ik, van wie koop ik en zitten er addertjes onder het gras? U heeft deskundigen nodig om betrouwbare antwoorden op die vragen te krijgen.”

Mr. Mireille Bosscher van Juridische Adviespraktijk Bosscher is zo'n deskundige. Als kandidaat-notaris is zij gespecialiseerd in het Franse recht. “De vragen die mij bereiken, zijn zeer divers”, vertelt ze.

“Is een Nederlands testament geldig in het buitenland? Hoe wikkel ik in het buitenland een nalatenschap af? Is het zinvol om een tweede huis tijdens leven op naam van de kinderen te zetten? Het zijn belangrijke zaken waar een kandidaat-notaris met kennis van het betreffende land antwoord op kan geven.”

Spanje en Frankrijk

In Nederland heeft de juridische eigenaar van een woning een exclusieve overeenkomst met één makelaar. In Spanje en Frankrijk – al jaren de populairste landen onder Nederlanders die op zoek zijn naar een tweede huis – kan een woning door wel veertig makelaars worden aangeboden. Smulders licht toe: “De verkopende partij sluit met bijvoorbeeld drie makelaars een overeenkomst. vervolgens zijn er allerlei andere makelaars en tussenpersonen die dezelfde woning aanbieden, vaak op internet en regelmatig voor hogere prijzen om onderhandelingsruimte te creëren. Vraag daarom altijd aan een verkopende makelaar of hij geautoriseerd is om een woning aan te bieden. Niet met ‘ja’ akkoord gaan; laat die overeenkomst maar zien!” >



‘De notaris handelt niet zoals in Nederland in opdracht van de aankopende of verkopende partij’

> Een ander groot verschil tussen Nederland en Spanje is het kadaster. In Nederland kan tegen een kleine vergoeding relevante informatie worden opgevraagd bij het kadaster. “In Spanje is dat lastig”, weet Smulders. “Ze kennen er twee registers, het Registro de Propiedad en het Catastro, en die verschillen soms zelfs van elkaar. Een Nederlander had een prachtige villa in Spanje gekocht, toen de gemeente zich meldde: ‘Een gedeelte van de grond is niet van u.’ Een ongewenste discussie was het gevolg.” Met name in landen rond de Middellandse Zee staan veel illegale woningen, vertelt Smulders. “Informeel daarom altijd bij een makelaar of er aantoonbaar een woonvergunning is. Zegt de makelaar: ‘Dat regelen we nog wel’, dan moeten er direct alarmbellen gaan rinkelen.”

Omdat woningen door veel makelaars worden aangeboden en hun commissies hoog zijn (rond de 6 procent tot wel 10 procent, afhankelijk van de woning) is de particulierenverkoop in Frankrijk groot. “Op zich niets op tegen om via die markt een woning aan te kopen”, stelt Smulders, “maar de expertise en het netwerk van een goede makelaar zijn wel wat waard.” De vraag is: hoe vind je een goede, bonafide makelaar? “In Frankrijk moet een makelaar in het bezit zijn van een *carte professionnelle*; een garantie van deskundigheid en een vergunning om te bemiddelen in onroerend goed. Maar voor alle landen geldt: trek gegevens na. Vraag om referenties. Er zijn voldoende uitstekende makelaars in Spanje en Frankrijk die Nederlands spreken. Dat laatste is van groot belang. Bij problemen door miscommunicatie trekt u als koper meestal aan het kortste eind.”

Verder is het goed landelijke en Europese wet- en regelgeving in de gaten te houden. Die veranderen namelijk voortdurend. Mr. Mireille Bosscher

noemt een voorbeeld: “Op 17 augustus 2015 treedt de Europese Erfrechtverordening in werking. Vakantiewoningen vererven vanaf dan niet langer naar het recht van het land waar het onroerend goed is gelegen, maar naar het recht van het woonland van de overledene. Bij tweede huizen komt men dan uit op Nederlands erfrecht. Let wel, ook na deze datum valt de nalatenschap onder Frans successierecht.”

Italië

In vergelijking met Spanje en Frankrijk doen zich in Italië wat meer obstakels voor. Dat zit ’m onder meer in de eigendomsstructuren, zeker bij wat oudere huizen. Veel grondstukken en huizen zijn gezamenlijk bezit van meerdere familieleden. Smulders: “Het komt voor dat iemand in Italië een huis verkoopt dat door een erfenis is verkregen. Vervolgens blijken er nog broers en zussen eigenaar te zijn van die woning. Hier geldt weer: een advocaat had hierover duidelijkheid kunnen verschaffen.” Ook bij het onderhandelen over de prijs van onroerend goed is het aan te raden experts in te schakelen. Smulders

Top-5 populairste tweedehuizenlanden

1. Spanje
2. Frankrijk
3. Oostenrijk
4. Italië
5. Portugal

Toelichting: deze top-5 is gebaseerd op de interesse van (aspirant-)kopers in de periode januari-december 2014. Bron: Mondri.

geeft een voorbeeld: “Iemand kocht een penthouse in Italië. Na aankoop sprak hij zijn Italiaanse buurman, die hetzelfde penthouse in spiegelbeeld had gekocht. De Nederlander had twee keer zoveel betaald als zijn buurman. Voorom dat met een taxatierapport. Dan weet u zeker dat u niet te veel betaalt.” Smulders waarschuwt: “Pas op met het uitbrengen van een bod. Zet niet te snel een handtekening. Veel mensen denken: ik doe een bod, dat kan ik altijd nog terugtrekken, maar zo werkt het in Italië niet. Een notariële leveringsakte is hier niet noodzakelijk; wilsovereenstemming volstaat.”

Wanneer u een woning in Italië heeft gekocht en belastingplichtig bent, houdt u dan aan de regels, ook al lappen lokale bewoners die aan hun laars. Smulders: “In Nederland vullen we bijna allemaal netjes onze belastingpapieren in. In landen aan de Middellandse Zee lijkt het een nationale volkssport om de belastingdienst te misleiden. Ons advies: doe daar niet aan mee. Wees niet het slimste jongetje van de klas. Dat kan u duur komen te staan.”

Portugal en Oostenrijk

In Portugal is er net als in de mediterrane landen sprake van wildgroei aan makelaars en tussenpersonen die huizen aanbieden. Het beroep van makelaar is in Portugal beschermd; enkel door de overheid aangestelde makelaars mogen actief zijn in de makelaardij. Smulders: “Er zijn heel veel agenten en bemiddelaars die zich daar niets van aantrekken. Wees er zeker van dat u te maken heeft met een erkende, geautoriseerde makelaar. Die is te herkennen aan een vergunning met een registratienummer.”

Verder is er een verschil tussen de rol van de notaris in Portugal en in Nederland. De Portugese notaris doet geen titel- of kadastraal onderzoek. Koper en verkoper zijn zelf verantwoordelijk voor de inhoud en juistheid van het koopcontract. “De notaris handelt niet zoals in Nederland in opdracht van de aankopende of verkopende partij”, legt Smulders uit. “De notaris controleert namens de Portugese staat en belastingdienst.” Ook in de eerdergenoemde landen en in Oos-

tenrijk heeft de notaris meestal een andere functie dan in Nederland. Smulders: “In Portugal en Oostenrijk kan de gehele afwikkeling van de koop bijvoorbeeld door een advocaat plaatsvinden. Het enige wat de notaris of bevoegd advocaat moet bevestigen, is dat de koopovereenkomst door de partijen is ondertekend.”

In Oostenrijk zijn veel gemeenten voorzichtig met het verkopen van chalets en appartementen aan buitenlanders – uit angst voor leegstand tijdens het laagseizoen. “Logisch”, oordeelt Smulders. “Ze willen dat er het hele jaar door boodschappen worden gedaan. Er zijn allerlei

regels om te voorkomen dat huizen een deel van het jaar leegstaan. Let in Oostenrijk goed op wat de bestemming van een woning is. Mag deze verhuurd worden? Moet u er permanent of semipermanent wonen? Zoek niet naar mazen in de wet. U zult niet de eerste zijn die wordt verplicht uw huis te verhuren, terwijl u het niet met die intentie heeft gekocht. Informeel bij de makelaar naar de bestemming van onroerend goed en laat hem dat op papier bevestigen. Dat geldt voor alles, in alle landen. Telefonische beloften en toezeggingen zijn niets waard, tenzij u deze gesprekken opneemt.” <



Second Home International

Van 13 t/m 15 maart 2015 vindt in de Jaarbeurs in Utrecht de beurs Second Home International plaats. Vele exposanten uit Europa en daarbuiten én uit Nederland zullen aanwezig zijn. “Het Nederlandse recreatieve vastgoed zit in de lift”, zegt Vincent Peek van organisator Fairs Consult. “Niet alleen voor eigen gebruik, maar ook als investering. Daarnaast blijft Spanje erg populair. De huizenprijzen zijn er, hoewel ze iets stijgen, nog altijd aantrekkelijk. Verder kiezen steeds meer mensen voor Oostenrijk. De combinatie van wintersport en het verhuren van een chalet of appartement, ook in andere jaargetijden, spreekt aan.” Bezoekers van de Second Home beurs kunnen een seminarprogramma volgen. Peek: “Gerenommeerde sprekers vertellen over onder meer het aankoopproces en fiscale aspecten. Elk half uur à drie kwartier komt er een ander onderwerp aan bod.”

Arts en Auto-lezers bezoeken Second Home International gratis. Voor meer informatie en kaarten, zie secondhome.nl/arts

Meer weten?

Voor meer informatie over het kopen van een tweede huis in het buitenland kunt u terecht op mondi.nl. Voor een overzicht van het actuele woningaanbod in de populairste tweedehuizenlanden gaat u naar huisenaanbod.nl. Voor meer informatie betreffende de belangrijkste fiscale gevolgen, zie pagina 20.