

Gids voor iedereen die een huis in Frankrijk wil kopen

Voorwoord

Lieve lezeres of lezer,

Frankrijk is al eeuwenlang een symbool voor ongerepte natuur, hoogstaande cultuur en culinair raffinement. Het is een land waar vele Nederlanders stiekem of hardop van dromen.

Frans leren in je blootje

Persoonlijk werd ik verliefd op Frankrijk tijdens mijn tienerjaren, toen ik elke zomer vakantie vierde op een groot naturistenterrein aan de Atlantische kust. Elke dag met een hele groep blote jongeren op het enorm brede strand rondhangen en kletsen, tussendoor volleyballen en 's avonds eerst kant-en-klaar-maaltijden (plats cuisinés) halen bij de traiteur van de camping, dan nog meer volleyballen en ter afsluiting naar de disco 'Auboulaba'. Er waren een paar jaren dat mijn vader zelfs die 1300 km tussendoor heen en weer naar Hilversum reed om een paar weken te werken, zodat wij zes volle weken achtereen op de camping konden blijven. Ik leerde in mijn nakie op dat strand stukken beter Frans spreken dan tussen de ballen op mijn Gooise kakschool.

Van vakantievierder tot immigrant

Wat voor mij gold, geldt voor veel Nederlanders. Onze liefde voor Frankrijk komt grotendeels voort uit het blijde vakantiegevoel. We zien Frankrijk als een plek om te luieren, musea te bezoeken, te wandelen of te skiën. En om lekker te eten natuurlijk. Maar of we tijdens al die vakanties het échte Frankrijk leren kennen? Nee. Daarvoor blijft de belevingskloof tussen vakantiebestemming en vaste verblijfplaats toch te groot. Sinds januari 2001 woon ik fulltime in de Bourgogne. Sinds die tijd heb ik als immigrant zowel leuke verrassingen als wrange teleurstellingen beleefd. In ieder geval is mijn kijk op het échte Frankrijk een stuk realistischer geworden.

Alle begin is moeilijk

Veel van de onverwachte wendingen in ons Franse leven – met name in de eerste jaren – hadden te maken met onwetendheid. De huizenmarkt, de mentaliteit, het schoolsysteem, de regels... het is allemaal drastisch anders dan in Nederland. Toen wij hier kwamen, stond het internet nog in de kinderschoenen, zeker waar het de makelaardij betrof. En al hebben we tegenwoordig nog steeds niets dat vergelijkbaar is met Funda.nl, je vindt nu online wel veel meer nuttige informatie over verhuizen naar en wonen in Frankrijk.

Een objectieve kijk op de woningmarkt

Al zijn er dus nogal wat bestaande bronnen, het leek me aardig om tóch nog een steentje bij te dragen, en dan vooral op het gebied van de woningmarkt. Ook al omdat veel van de online informatie geschreven en/of gesponsord is door het makelaarswezen. Ik heb de nodige ervaring in de onroerend goed-praktijk, enerzijds omdat ik zelf een stuk of acht huizen kocht en verkocht (waarvan drie om zelf in te wonen), maar ook omdat ik vanwege mijn site Immogo veel te maken kreeg met de regels rond de onroerend-goedmarkt in

Frankrijk... Dromen en Durven

het algemeen en de makelaardij in het bijzonder. De Franse makelaarsvereniging FNAIM heeft me ooit voor de rechter gedaagd (ik won in hoger beroep) en ik heb zelfs een blauwe maandag als 'agent commercial' voor een makelaarsketen gewerkt. Ik ken dus het klappen van de zweep in de huizenmarkt.

Profiteer van mijn fouten!

Als typische ervaringsdeskundige heb ik heel veel domme fouten gemaakt. Daardoor kan ik nu jou als nieuwsgierige Frankrijkganger vast het nodige leren, al was het maar om te voorkomen dat jij diezelfde missers begaat.

Deze gids is bedoeld om jou te helpen bij de allereerste stappen op weg naar een eigen huis in Frankrijk. Van oriëntatie tot en met het daadwerkelijk afsluiten van het koopcontract. De gids is echt 'Hollands' nuchter. Ik stimuleer je om op cruciale beslismomenten de romantiek los te laten en goed na te denken over praktische zaken als locatie, budget, maandlasten en bereikbaarheid. Zo creëer je een stabiele basis voor alle keuzes die op je pad komen. Dit maakt het zoeken makkelijker en vergroot je kans op succes.

Bovendien kun je met mijn tips over de huizenmarkt duizenden euro's besparen tijdens het zoeken, het onderhandelen én het kopen van een huis in Frankrijk.*

Hoe dan ook... geniet van het proces en veel geluk bij het waarmaken van je Frankrijkdroom!

*Gregor Hakkenberg van Gaasbeek
Tournus, 2023*

*PS: je hebt deze gids gratis ontvangen, maar hij heeft natuurlijk wél waarde. Net als op mijn huizensite Immogo geldt ook hier: "Betaal wat je wilt". Ik stel het op prijs als je je waardering voor mijn werk en mijn adviezen laat blijken met een financiële bijdrage.

Je kunt via deze link zelf een bedrag invullen dat jou redelijk lijkt:

<https://paymentlink.mollie.com/payment/Xa6bwGgo26vgwAjMegl6j/>

en vervolgens betalen met iDeal of een ander banksysteem.

Doe het nu meteen! Tenzij je deze gids 100% waardeloos vindt, natuurlijk. Dan betaal je gewoon niks.

ISBN 979-10-415-2422-8

EAN 9791041524228

Pagina-indeling

Voorwoord

Pagina-indeling

Inleiding

Waar wil je wonen?

- populaire regio's met voor- en nadelen
- woningtypes per regio
- platteland, dorp, stadje of stad?

Financiën

- je budget bepalen
- de kosten rond aankoop van een huis in Frankrijk
- renovatie, belasting en andere extra lasten

Wat zoek je precies?

- een lijst met duidelijke criteria maken
- prioriteiten stellen

De woningmarkt en zoekstrategieën

- grondig, rationeel onderzoek
- online platforms, makelaars en notarissen
- slim zoeken met filters

Bezichtigen en vergelijken

- regelen van bezichtigingen
- stel de juiste vragen
- staat van het pand en buurtonderzoek
- maak een checklist bouw een dossier

Zoeken en kopen: de rol van de makelaars

- wat is de rol van de makelaar en wie betaalt haar?
- hoe koop je een huis zonder makelaar?
- uitzondering: écht goede (aankoop)makelaars

Onderhandelen en bieden

- zelf de waarde van een huis evalueren
- het onderhandelingsproces en de rol van de makelaar
- koop-aanbod vastleggen (inclusief modelformulier)

Voorlopig koopcontract en koopakte

- wat staat er in het Compromis de Vente?
- de verplichte technische rapporten
- ontbindende voorwaarden als risicobeheersing
- de overdracht, verzekeringen en contracten

Nawoord

Bronnen en nuttige sites

Checklist bezichtigingen

Bonus: Verhalen over Frankrijk

Inleiding

Een huis zoeken en kopen in Frankrijk is een spannende onderneming. Het proces is al ingewikkeld voor de Fransen zelf, laat staan voor buitenlanders. Maar het kán natuurlijk wel. Zelf heb ik de laatste twintig jaar in Frankrijk acht huizen gekocht en er zes weer verkocht. Bovendien run ik al sinds 2007 mijn website Immogo, marktplaats voor verkopers en zoekers van huizen in Frankrijk, zónder inmenging van een dure makelaar.

Het gaat hier overigens niet om de huizenhandel, maar om de aanschaf van een huis voor eigen gebruik als hoofd- of vakantiewoning. Ik schrijf deze gids om jou te helpen een succes te maken van je eigen persoonlijke reis op zoek naar een huis in Frankrijk. Met uitleg over hoe je dit het beste aan kunt pakken, waar je op moet letten en wat er allemaal mis (en goed) kan gaan.

Dus of je nu droomt van een knus huisje op het platteland of een chic appartement in hartje Parijs, deze gids biedt een brede kennismaking met de Franse huizenmarkt. Met de belangrijkste ingrediënten voor succes in zowel het zoekproces als het aankooptraject.

Lees en herlees vóór elke fase van je zoektocht de hoofdstukken die daarbij aansluiten. Zo kun je redelijk soepel en zelfverzekerd door de Franse vastgoedmarkt navigeren.

Klaar voor je ontdekkingsreis door de Franse huizenmarkt?

Allons-y!

Man of vrouw?

Even een taaltechnisch puntje. Het stikt van de vrouwen die hun eigen huis in Frankrijk willen verkopen en vrouwelijke makelaars in de Franse makelaarskantoren. Om er niet steeds van uit te gaan dat de huizenverkoop een pure mannenzaak is, laat ik de verschillende betrokkenen af en toe van seks veranderen. Zo is een makelaar of een verkoopster in deze gids soms 'hij' en soms 'zij'. Binnen één hoofdstuk verandert het geslacht overigens niet, want dat zou wel heel rommelig worden.

Waar wil je wonen?

Populaire regio's met hun voor- en nadelen

Voor mij persoonlijk was de verhuizing naar Frankrijk min of meer een bevestiging. We waren in de zomer van 2000 in de Zuid-Bourgogne bij vrienden op bezoek, vonden het er prachtig, bekeken wat makelaarsetalages en besloten stante pede ons veel te dure huis in Het Gooi te verruilen voor iets véél goedkopers in Frankrijk.

De redenering was: ik kon werken via internet, we hadden wat reserve uit de overwaarde van ons Gooise huis en nou ja, het was gewoon een spannend avontuur. De kinderen waren te jong om mee te beslissen en jong genoeg om zich aan te passen, dus niets hield ons tegen. In de winter van 2000 gingen we serieus op huizenjacht en al in april 2001 verhuisden we naar ons nieuwe huis in een dorp met 200 inwoners: La Chapelle-Thècle, Saône-et-Loire.

Nu realiseer ik me dat je bij een dergelijke enorme beslissing beter ietsje zorgvuldiger te werk kunt gaan. We hadden bijvoorbeeld ook eerst in andere delen van Frankrijk rond kunnen kijken of er misschien fijnere plekken waren. En in plaats van blind voor een zo afgelegen mogelijk huis te kiezen hadden we ook wat dichterbij een stad kunnen gaan wonen.

Ik kan me voorstellen dat jij liever wat rustiger uit de startblokken wilt gaan en vooraf goed na wilt denken over waar je precies wilt gaan wonen en waarom. Daarom in dit hoofdstuk een overzicht van diverse regio's in Frankrijk en hun positieve én minder positieve kanten. Ook bespreek ik per regio de verschillende soorten huizen die je daar aantreft.

Woningtypes in Frankrijk – het huis dat bij je past

Een door MS aan de rolstoel gebonden kennis liet zich door zijn makelaar een stadswoning aansmeren waarvan met veel ingewikkelde ingrepen de begane grond helemaal gelijkvloers gemaakt kon worden. Daartoe moesten ze een deel uitgraven en een ander deel aanvullen, en ook de oprijlaan moest ingrijpend op de schop. En dat terwijl een paar kilometer verderop in het buitengebied legio 'maisons bressanes' te koop stonden, allemaal zogenaamde longères, langgerekte grondgebonden boerderijen voorzien van minstens 200m² vlakke vloer op de begane grond. Drempels eruit en hij had er met rolstoel en al zó in gekund.

Ik wil maar zeggen dat het nuttig kan zijn om vooraf goed na te denken over wat voor soort huis je wilt en om je zoekgebied daar een beetje op aan te passen. Wil je per se een natuurstenen huis, kies dan niet voor een regio waar vooral houten chalets staan. Zoek je een betaalbaar statig pand, blijf dan weg uit de agglomeraties waar dergelijke 'maisons de maître' alleen voor de hoofdprijs te koop zijn.

Mocht je niet precies weten wat je kunt vinden in jouw favoriete streek, dan kun je je licht opsteken bij leboncoin.fr, waar je een breed aanbod

Frankrijk... Dromen en Durven

koopwoningen vindt, per regio gerangschikt. Of ga kijken bij lokale makelaars, die een grondige kennis hebben van de markt in hun omgeving. Er zijn overigens ook niet-makelaars die helpen met huizen zoeken. In de Bourgogne is dat bijvoorbeeld Mijn Project Bourgogne van Marit Grotenhuis, die voor je op zoek gaat en ook bezichtigingen kan doen om te voorkomen dat je veel nutteloze huisbezoekjes moet afleggen.

Wat voor huizen zijn er eigenlijk?

Voordat we de regio's induiken wil ik graag even ingaan op de soorten huizen die je in Frankrijk vindt. Dit ook om je vertrouwd te maken met de termen die je tegen kunt komen in de online advertenties.

Bergerie

Een bergerie is een voormalige schapenstal (berger = herder), omgebouwd tot woning. Dit zijn vaak best grote en stoere huizen met een begane grond en een (hooi)zolder, opgetrokken uit dikke stenen muren en met grote balken. Ze staan vaak ergens ver van de bewoonde wereld en zijn daardoor populair voor de verbouwing tot (vakantie)woning. Bedenk wel dat er niet altijd water en elektriciteit is, en dat ook geen riolaansluiting mogelijk is. Dus als je zelf een oude bergerie wilt renoveren, moet je dat allemaal ook regelen.

Longère

Dit zijn voormalige boerenwoningen, langgerekte gebouwen met meestal één verdieping en daarop een zolder, net als de Bergerie. Een beetje vergelijkbaar met onze boerderijen, met een woongedeelte en stallen onder één zadeldak. De stallen meestal aan de noordzijde en de woning op het Zuiden. Zo bleef het woongedeelte warmer in de winter en de stal koeler in de zomer.

Ferme of fermette

Eigenlijk niet anders dan de longère. Een boerderij of boerderijtje. Als er 'fermette' staat, is het meestal een relatief klein pand, en staat de schuur er los van. In sommige streken zijn dit soort huizen gebouwd met balken en bakstenen (ferme à colombages of vakwerk-boerderij). Dit geldt bijvoorbeeld voor de Ferme Bressane. Die kon je indien nodig demonteren en een paar honderd meter verder weer opbouwen. Reken bij dit soort colombage-woningen op veel isolatiewerk, want echt tocht dicht zijn ze niet.

Leven als een eeuw geleden

Over fermette gesproken... de eerste 15 jaar van mijn verblijf in Frankrijk woonde ik in de Bresse, waar ik naast mijn baan als tekstschrijver samen met een klusser uit mijn dorp wat huisjes heb gekocht, opgeknapt en verkocht. Een van die huizen was een 'ferme bressane', tot voor kort bewoond door een oude boer. Een beetje een zonderling, die vaak dronken door het dorp zwalkte en op een nacht met fiets en al het riviertje de Sâne Vive in was gereden. Zo kwam het huis dus te koop. Toen we het kochten was de goede man al een paar jaar dood en het boerderijtje nét geen ruïne. De oude man had de laatste jaren van zijn leven in één kamertje gewoond, waar hij een geïmproviseerd kacheltje had neergezet, zonder goede rookafvoer, want wanden en plafond waren bedekt met een dikke, teerachtige laag roet. In dat kamertje hing een naakt peertje aan het plafond en er was ook een simpele kraan met alleen koud

Frankrijk... Dromen en Durven

water boven een emmer. Geen douche, geen toilet. Van de buren begreep ik dat hij voor zijn gerief de stal gebruikte. Toen hij nog koeien had, hurkte hij gewoon tussen de beesten, later deed hij het in een hoekje. Mest is mest, zullen we maar zeggen.

We kochten het huis met een hectare grond voor een prikje en mijn compagnon heeft het helemaal bewoonbaar gemaakt, inclusief een badkamer en een septic tank. Zodat we het kort daarna met een aardige winst konden verkopen.

Maar al met al was het wel even een eye opener. Dat er kennelijk op het platteland van Frankrijk nog steeds mensen wonen die zich redden met als enige 'luxe' koud stromend water. Mijn buren in het dorp waren ook zo. Toen ik kennis ging maken met een grote zak tulpenbollen als cadeau vond ik in de oude hofstede een man van een jaar of 60 à 70 met twee vrouwen van verschillende leeftijden. De oudste was zijn moeder, dus ik ging ervan uit dat de jongste bejaarde zijn echtgenote was. Maar toen ik dit opperde, moesten ze erg lachen. Nee, het was zijn zus. "Nous sommes tous des célibataires." kakelde ze vrolijk.

Deze mensen waren 'Darbyisten' een afscheiding van het Anglicisme met een erg letterlijke interpretatie van de bijbeltekst. Eens per week trokken ze naar het naastgelegen dorp om daar met gelijkgestemden te bidden, maar verder werkten ze alleen maar. Een paar koeien, wat kippen, konijnen en een moestuin. Vroeg op en met de kippen op stok. Geen televisie, geen radio. Dat was hun hele leven. Verder dan het dorp op 7 kilometer waren ze ook nog nooit geweest. Ik vroeg of ze misschien wilden gaan reizen na hun pensionering. Reizen? Welnee, geen idee waar ze dan heen zouden moeten. Maar erg bedankt voor de tulpen!

Kennelijk zijn er in Frankrijk nog best veel mensen die eigenlijk nooit hun dorp uitkomen, die weinig luxe kennen en die daar ook helemaal geen behoefte aan hebben. Beetje ironisch dat na hun dood hun huizen worden verkocht aan levensgenieters die juist wél ver van huis op zoek zijn naar avontuur, en die daarom deze gids lezen.

Mas

Ook dit is een boerderij, zij het vooral in het zuiden, wat de Fransen 'Le Midi' noemen. 'Mas' is in de langue d'Oc het woord voor 'maison'. Hun dikke stenen muren zorgen dat deze huizen aangenaam koel blijven. Dit maakt ze tot populaire renovatie-objecten.

Maison de vigneron

De wijnboerderij is heel interessant om te verbouwen tot vakantiewoning, omdat deze meestal (in ieder geval bij ons in de Bourgogne) bestaat uit twee verdiepingen, plus een kelder en een zolder. Het woongedeelte is op de eerste verdieping, met een trap vanuit de soms gesloten cour naar een mooie schaduwrijke veranda. Daarachter liggen dan de woonvertrekken, met als het meezit licht vanuit de achterzijde. Beneden zijn de werkruimten waar de druiven geperst werden en de wijn in tonnen stond te fermenteren. Daar is het meestal aangenaam koel. Datzelfde geldt voor de kelder natuurlijk, als die er is. Op zolder kun je dan extra woonruimte maken, bijvoorbeeld de slaapkamers.

Manoir

Ook dit is weer een boerderij, al betreden we met een 'manoir' toch wel het domein van het 'landhuis' (manor in het Engels). Dit zijn dus grote boerderijen met een hoofdgebouw voor de herenboer en zijn familie, kleinere huisjes voor de bedienden en landarbeiders en natuurlijk de nodige bijgebouwen en opstallen.

Maison de maître

Weer een stapje boven de manoir komt het 'huis van de meester', het herenhuis of landhuis dat oorspronkelijk toebehoorde aan de landadel of welgestelde bourgeois. Het waren soms vakantiehuizen of jachtverblijven met minstens een tiental kamers en eromheen bijgebouwen, landgoederen en bossen. Soms hebben deze maisons de maître zóveel allure dat ze lokaal 'le château' genoemd worden.

Bastide

Een bijzondere vorm van manoir of maison de maître is de bastide, die we vooral vinden in het Zuiden. Ze hebben een mediterrane architectuur met stenen muren en rode dakpannen, en zijn vaak omgeven door ommuurde tuinen, wijngaarden en landgoederen. Een bastide heeft vaak iets stoers, en werd ook vaak door meerdere families tegelijk bewoond, die er samen bijna autarkisch leefden.

Château

Een echt château heb je natuurlijk in alle soorten en maten. Van een klein fort met verdedigingstorens tot de enorme pronkerige kastelen in de Loire-vallei. En alles wat daar tussen zit. Een château kan interessant zijn voor de verhuur van gîtes of chambres d'hôte, maar bedenk wel dat het een enorme initiële investering vergt om ze op topniveau te krijgen en dat de verwarmingskosten niet mals zijn. Ook al doordat de Franse monumentenzorg (Architectes de France) best streng is als het gaat om vervangen van enkel voor dubbel glas en het isoleren van buitenmuren als deze van binnen bekleed zijn met authentieke lambrisering.

Maison de village

Tot hier hadden we het over vrijstaande woningen in alle soorten en maten. Als we spreken van een 'maison de village' kan dit zowel vrijstaand zijn als een rijtjeshuis. Het gaat in ieder geval om een huis(je) binnen de bebouwde kom van een dorp of stad. Het heeft meestal niet veel buitenruimte, dus een tuin tot zo'n 1000m². Ik woon zelf in een 'maison de village' met erachter een patio-tuin van 40m².

Moulin

Een eigen molen is de natte droom van elke Nederlandse man. Dit geldt extra voor een molen in Frankrijk, want daar is het bijna altijd een watermolen. Soms heeft de moulin een groot rad ernaast, soms ook zit het drijfwerk binnen of half onder het gebouw. Maar het huis staat dus wel altijd aan een rivier of beek. Je kunt de watertoevoer van het kanaal dat het rad aandrijft

Frankrijk... Dromen en Durven

meestal regelen met een sluisje ergens stroomopwaarts. Molens zijn charmant, maar je hebt er wel wat extra werk aan vanwege al dat water onder en langs het huis. Ook al omdat je als eigenaar van sommige moulins verantwoordelijk bent voor het watermanagement. Jij bent dan ook de sluiswachter. Vaak zijn er diverse bijgebouwen voor opslag van de producten die er ooit gemaakt werden. Soms kun je toestemming krijgen om met het drijfwerk zelf elektriciteit op te wekken. Laat dat vooraf wel goed uitpluizen, zodat je niet achteraf voor teleurstellingen komt te staan.

Chalet

Een chalet is een houten huisje met een stijl dak (vanwege de sneeuw), dat je veelal in de bergachtige streken vindt. Ik zeg 'huisje', maar een chalet kan ook manoir-achtige proporties krijgen, met een tiental slaapkamers, een sauna en speciale ski-kelders. Sommige hotels in de wintersportgebieden zijn geheel in chalet-stijl opgetrokken.

Périgourdine en andere regionale huizen

Ik had het eerder al over de Ferme Bressane. Zo zijn wel meer huizentypes die vernoemd zijn naar de streek waar ze staan. Zoals de Périgourdine in de Périgord, de Quercynoise in de Quercy, de Bouguignonne en de Bordelaise. Dit zijn allemaal stenen huizen met hun eigen tuypische regionale architectuur. Buitenbeentjes zijn de Vosgesienne in de Vogezen, met vakwerk-muren en rieten dak, en de Basco-Landaise, met houten gevels, vakwerk en rode dakpannen. Enfin, als je in deze regio's gaat zoeken kom je ze vanzelf tegen.

Tot zover de verschillende huizen. Hierna wil ik graag dieper ingaan op de verschillende streken en gebieden van Frankrijk met hun voor- en nadelen en met de aard van het onroerend goed ter plekke. Natuurlijk is hier van alles op af te dingen, want uitzonderingen bevestigen de regel. Maar in het algemeen kan het je misschien toch enigszins helpen een goede keuze te maken.

Parijs en Île-de-France:

- Voordelen: Als hoofdstad met het hoogste Ohlala-gehalte van de wereld biedt Parijs een bruisende culturele scène, een uitstekende infrastructuur en veel werkgelegenheid. De regio heeft goede verbindingen, met gemakkelijke toegang tot internationale luchthavens en hogesnelheidstreinen. Onroerend goed in Parijs is de afgelopen decennia een zeer goede investering gebleken, met mogelijkheden voor torenhoge huurinkomsten of flinke winst uit toekomstige wederverkoop.

- Nadelen: De startprijzen van onroerend goed in Parijs en Île-de-France (Parijs inclusief de voorsteden eromheen) zijn véél hoger dan die in andere regio's van Frankrijk. De markt is zo overspannen dat het een uitdaging is om überhaupt nog betaalbare opties te vinden. De ruimte is nu eenmaal beperkt, vooral binnen de Ring, de beroemde en bij Nederlandse automobilisten beruchte Boulevard Périphérique. Je moet dus bij je entree op de Parijse huizenmarkt al over een flink budget beschikken om te slagen. Verder is Parijs natuurlijk een drukke stad, met zowel zeer rijke als zeer arme wijken. Geen plek waar je voor je rust gaat wonen. Overigens, als je per se in Parijs

Frankrijk... Dromen en Durven

wilt werken kun je op een half uur tot een uur treinen wel wat meer betaalbare woningen vinden. Met de auto forenzen zou ik niet aanbevelen.

- Huizentypen: In de hoofdstad en de omliggende regio Île-de-France vind je een gevarieerd aanbod van woningen. Parijs biedt een mix van historische appartementen, in een stijl bekend als "haussmannien", met karakteristieke hoge plafonds en minutieuze details. De stad heeft ook appartementen en penthouses in moderne gebouwen. In de omliggende buitenwijken vind je een verscheidenheid aan herenhuizen en gezinswoningen, vaak met tuinen of binnenplaatsen. Helaas zijn huizen en appartementen in Parijs wel behoorlijk aan de prijs (lees: onbetaalbaar). Maar goed, dan woon je wél in Parijs!

Franse Rivière (Côte d'Azur):

- Voordelen: De Franse Rivière heeft prachtige mediterrane stranden, luxe steden als Nice, Cannes en Saint-Tropez en een mild klimaat. De regio biedt een mondaine levensstijl met chique restaurants en winkels en een bruisend nachtleven. De Côte d'Azur trekt een kosmopolitisch publiek en onroerend goed is er een waardevaste investering.

- Nadelen: De prijzen van onroerend goed aan de Franse Rivière kunnen vrij hoog oplopen, vooral op toplocaties, nabij zee en stranden. De populariteit van de regio zorgt voor een felle concurrentie op de onroerend goed-mark. Het succes van AirBnB en de stijgende tarieven voor huurappartementen en vakantiewoningen heeft de prijzen voor koophuizen alleen maar extra doen stijgen. Bovendien zitten bepaalde gebieden tijdens de zomermaanden tjokvol toeristen, in een stoelendans om een plekje op de mooiste terrasjes. Die drukte, daar moet je van houden. Overigens kun je verder van de kust nog wel aardige vakantiebungalowtjes vinden voor rond de drie à vier ton, maar dan moet je we geluk hebben.

- Huizentypen: Over hoge prijzen gesproken... de chique Rivière staat bekend om zijn luxe villa's, bungalows en appartementen. Langs de kust vind je prachtige huizen met mediterrane architectuur, een zwembad en een adembenemend uitzicht op zee. Dit zijn meteen ook de duurste huizen. De regio biedt ook elegante appartementen in Belle Époque gebouwen of moderne residenties met voorzieningen zoals zwembaden en privéstranden. In dergelijke residenties kun je soms nog wel een enigszins betaalbaar appartement treffen. Daarnaast vind je in het achterland charmante huizen in Provençaalse stijl, omgeven door weelderig groen. Bij al deze opties geldt: hoe verder van zee, des te lager de prijs. Echt goedkope huizen zijn er aan de Côte d'Azur eigenlijk niet.

De Provence:

- Voordelen: In de Provence vind je schilderachtige landschappen, charmante dorpjes en een restaurantjes met een voortreffelijke en naar het schijnt heel gezonde keuken. De regio biedt een ontspannen levenstempo, een rijk cultureel erfgoed en een sterk gemeenschapsgevoel. Het is een ideale keuze voor wie op zoek is naar een rustige, idyllische levensstijl op het platteland. De Provence heeft bovendien het voordeel van de typische Franse uitstraling, met enerzijds onmetelijke wijnvelden en anderzijds ritmische rijen lavendelplanten zover het oog reikt. En bovendien veel pittoreske dorpjes

Frankrijk... Dromen en Durven

waar gealpinopette mannen pétanque spelen op het plein, 'petit rouge' onder handbereik en baguette onder de arm. Nou ja, ik overdrijf het een beetje.

- Nadelen: In populaire gebieden in de Provence, zoals de Lubéron of Saint-Rémy-de-Provence, kunnen de prijzen voor koophuizen flink oplopen. En in de stillere gebieden, verder van de grote bevolkingsconcentraties, hebben dorpen soms slechts beperkte voorzieningen, waardoor je voor de grotere of specialistische winkels of complexe gezondheidszorg naar grotere steden moet reizen.

- Huizentypen: In de schilderachtige regio Provence ontdek je een verscheidenheid aan soorten huizen. Traditionele Provençaalse boerderijen (mas) stralen rustieke charme uit met hun stenen muren, terracotta daken en ruime interieurs. De regio heeft ook charmante maisons de village, vaak gebouwd met lokaal natuursteen en met fraaie architectonische details. Daarnaast zijn er moderne villa's die met hun moderne design fraai contrasteren met het klassieke Provençaalse landschap. Hou wel in het achterhoofd dat je hier in het Zuiden zit, waar het behoorlijk heet wordt. Let dus op de isolatiewaarde van het huis. Een moderne bungalow met grote ramen op het Zuiden is dan misschien minder prettig dan een oude boerderij met kleinere ramen en superdikke muren.

Normandië:

- Voordelen: Normandië staat bekend om zijn met vissers bevolkte kustplaatsjes, prachtige, soms rauwe landschap en belangrijke historische gebeurtenissen in de Tweede Wereldoorlog. Zoals de stranden waar de geallieerden zijn geland! De regio is een redelijk betaalbare keuze voor aanschaf van onroerend goed, met een ruim aanbod aan charmante huisjes en boerderijen. Er zijn goede verbindingen met Parijs, waardoor de regio ook toegankelijk is voor weekendjes weg of woon-werkverkeer. Normandië is via de westelijke snelwegen (je hoeft niet via Parijs!) goed bereikbaar vanuit Nederland. Rouen bijvoorbeeld is ongeveer 5,5 uur rijden van Utrecht, en maar 5 uur vanaf Londen! Veel Engelse toeristen kiezen voor Normandië vanwege de historische achtergrond en omdat het natuurlijk via de 'Chunnel' relatief dichtbij is. In verband met Brexit is in 2022 de woningmarkt flink opgeschud, maar dat lijkt weer enigszins tot rust te komen.

- Nadelen: Het klimaat in Normandië kan wisselvallig zijn, met koelere temperaturen en meer neerslag dan in de zuidelijke regio's van Frankrijk. Je hebt immers te maken met een zeeklimaat, en dus minder hete zomers en nattere winters. Hoewel de regio veel toeristische attracties heeft, biedt het niet dezelfde hoogwaardige voorzieningen en uitgaansmogelijkheden als grotere steden of kustgebieden. Maar als je rust zoekt, is Normandië dus een prima keuze.

- Huizentypen: Normandië biedt een scala aan vastgoedopties, vooral op het platteland en in de kustgebieden. Traditionele wit gestucte vakwerkhuisen (*maison à colombages*) zijn kenmerkend voor de regio. Langs de kust vind je huisjes aan zee en aan het strand, perfect voor wie er even tussenuit wil. Normandië biedt ook gerenoveerde boerderijen en landhuizen met ruime tuinen. Zeker nu door Brexit een deel van de Engelse markt is vervallen kun je in dit departement nog wel aardige koopjes aantreffen.

Noordoosten (Elzas, Lotharingen):

- Voordelen: De noordoostelijke regio biedt een unieke mix van Franse en Duitse invloeden. Het gebied staat bekend om zijn schilderachtige wijngaarden, charmante dorpjes en rijke historische erfgoed. De prijzen van onroerend goed zijn vaak betaalbaarder in vergelijking met meer populaire regio's. En het is niet zo ver van Nederland, wat in het geval van een vakantiewoning weer scheelt in netto ontspanningstijd. De Ardennen zijn vlakbij en je zit zó in Duitsland en Zwitserland.
- Nadelen: Het klimaat in het noordoosten is koeler, met flink koudere winters en meer neerslag. Hoewel de regio zijn eigen charme heeft, biedt het misschien niet hetzelfde niveau van voorzieningen of internationale toegankelijkheid als sommige andere regio's in Frankrijk. Het is niet wat je noemt 'mondain'. De verbindingen met Parijs en andere grote steden zijn niet optimaal.
- Huizentypen: De noordoostelijke regio van Frankrijk, met de departementen Elzas en Lotharingen, biedt een unieke mix van Franse en Duitse invloeden. In de Elzas vind je pittoreske vakwerkhuisen, grote en hoge boerderijen met balkons vol bloemen. De steden Straatsburg en Colmar bieden een mix van historische appartementen en herenhuisen, vaak versierd met kleurrijke gevels. In Lotharingen vind je een verscheidenheid aan huizen, waaronder herenhuisen in Art Nouveau- en Art Deco-stijl in Nancy.

Bourgondië:

- Voordelen: Bourgondië, beroemd om zijn wijnproductie, biedt een serene en idyllische levensstijl. De regio heeft schilderachtige landschappen, wijngaarden en historische steden als Beaune en Dijon. Ook het stadje Tournus (mijn woonplaats!) is een omweg waard. Bourgondië staat bekend om zijn gastronomie en daarmee populair bij wijnliefhebbers, fijnproevers, epicuristen en andere levensgenieters. Een bij Nederlanders populair deel van de Zuid-Bourgogne is de 'Morvan'. Heel groen en heuvelachtig en met een grote Hollanderdichtheid.
- Nadelen: De huizenmarkt in Bourgondië kan competitief zijn, vooral in gewilde gebieden. Sommige dorpen hebben beperkte voorzieningen en de toegang tot grotere steden of transportknooppunten kan een langere reistijd vereisen. Nabijheid van een TGV-station kan dit ondervangen. Nadeel van de Morvan is dat het niet voor niks zo groen is. Het regent er relatief vaak. Minder kans op heimwee voor Nederlanders: het landschap is wel glooiend, maar het weer is net als thuis.
- Huizentypen: De Bourgogne biedt een scala aan charmante huizen. De regio is rijk bediend met traditionele stenen boerderijen en landhuizen, vaak omringd door wijngaarden of glooiende heuvels. Deze huizen hebben houten balken, open haarden en karaktervolle interieurs. Daarnaast vind je elegante herenhuisen in historische steden als Beaune en Dijon. Er is soms een sterk prijsverschil tussen de huizen afhankelijk van de waarde van de grond en de werkgelegenheid. Met name in de regio's buiten de wijnstreek, zoals in de Bresse en in de Morvan, vind je nog goedkopere huisjes en opknappers. Datzelfde geldt voor stadswoningen in sommige kleinere steden met maar een paar duizend inwoners, maar wel alle voorzieningen. Ik ken wel gevallen van

Frankrijk... Dromen en Durven

enigszins vervallen stedelijke woningen uit de 17^e eeuw die verkocht worden voor minder dan 50.000 euro. Met wel nog een hoop te renoveren natuurlijk!

Dordogne:

- Voordelen: De Dordogne is een populaire keuze voor wie op zoek is naar het typische Franse platteland. Het biedt schilderachtige landschappen, charmante dorpjes en middeleeuwse kastelen. Het gebied staat bekend om de lokale keuken, waaronder *foie gras* en truffels, en buitenactiviteiten zoals kanoën en wandelen. Met wat geluk vind je hier nog een mooi oud pandje, bijvoorbeeld in de Périgord.

- Nadelen: Hoewel de Dordogne een rustige en authentieke levensstijl biedt, kan het zijn dat het niet hetzelfde niveau van werkgelegenheid of infrastructuur biedt als grotere steden. Sommige gebieden zijn zo afgelegen dat je flinke afstanden moet afleggen voor bepaalde belangrijke voorzieningen of diensten. De Dordogne is best populair, ook bij de Britten, waardoor de huizenprijzen met name in de Noordelijke en Westelijke delen redelijk op kunnen lopen.

Vendée:

- Voordelen: De Vendée, gelegen aan de Atlantische kust, biedt prachtige zandstranden, charmante kustplaatsjes en een ontspannen manier van leven. Het staat bekend om zijn zonnige klimaat, waardoor het een aantrekkelijke bestemming is voor strandliefhebbers. De regio heeft ook een rijk cultureel erfgoed en is de thuisbasis van historische bezienswaardigheden zoals het themapark Puy du Fou. De Vendée is volgens onderzoek van de Figaro ook bij de Fransen zelf een van de populairste regio's om te wonen.

- Nadelen: Hoewel de Vendée een schilderachtige levensstijl aan de kust biedt, kan het tijdens de zomermaanden een grotere toestroom van toeristen hebben. Sommige gebieden iets verder van de kust kunnen rustiger zijn, maar dan moet je om grotere steden of vervoersknooppunten te bereiken misschien een langere reis maken. Let dus op de bereikbaarheid van de steden bij het kopen van een huis.

- Huizentypen: De regio Vendée, bekend om zijn Atlantische kustlijn, biedt een mix van vastgoedstijlen. Eigendommen aan de kust omvatten moderne villa's en appartementen, vaak ontworpen om te profiteren van het prachtige uitzicht op de oceaan. In het binnenland vind je charmante stenen huizen op het platteland, samen met gerenoveerde boerderijen in de traditionele architectuur van de Vendée. De regio biedt ook een keur aan dorpshuizen, perfect voor wie op zoek is naar een gemeenschapsgevoel. Overigens staat de Vendée elk jaar in de top tien van departementen waar de Fransen zélf het meest gelukkig zijn. Dus kennelijk is de aard van het huis minder belangrijk dan de aard van de mensen en het relatief gematigde klimaat.

Aquitaine:

- Voordelen: De regio Aquitaine, nu onderdeel van de grotere regio Nouvelle-Aquitaine, staat bekend om zijn gevarieerde landschappen, van prachtige zandstranden langs de Atlantische kust tot wijngaarden in Bordeaux en de glooiende heuvels van de Dordogne. Het gebied biedt een mix van culturele,

Frankrijk... Dromen en Durven

outdoor en culinaire ervaringen, waardoor het een gewilde locatie is voor zowel vakantiehuizen als permanente bewoning.

- Nadelen: De populariteit van de regio, met name gebieden als Bordeaux en de Dordogne, betekent dat de prijzen van onroerend goed behoorlijk wat hoger kunnen zijn in vergelijking met sommige andere regio's. Zeker als er wijnbouw mogelijk is, schieten de grondprijzen omhoog. In bepaalde gebieden kan het toerisme in de zomermaanden toenemen tot een storend niveau.

- Huizentypen: De regio Aquitaine (tegenwoordig onderdeel van Nouvelle-Aquitaine), met onder meer de beroemde wijnstreek rond Bordeaux, biedt verschillende vastgoedopties. De stad Bordeaux zelf heeft elegante appartementen in historische gebouwen en moderne residenties. Op het omringende platteland liggen wijngaarden en kastelen, ideaal voor wijnliefhebbers en mensen die op zoek zijn naar een rustige levensstijl. De regio biedt ook traditionele stenen boerderijen en herenhuizen met charmante architectonische kenmerken. In de wijndorpen vind je nog de zogenaamde 'maisons vigneronnes' met de woonvertrekken op de eerste verdieping. Op de begane grond zijn dan de 'caves' waar de wijn opgeslagen werd. Gezien de klimaatverandering kan het interessant zijn om daar beneden koele woonruimte te creëren.

Loire-vallei:

- Voordelen: De Loirevallei, die op de Werelderfgoedlijst van UNESCO staat, staat bekend om zijn prachtige kastelen, rijke, vruchtbare en bosrijke landschap en wereldberoemde wijngaarden. Een vredige en rustige omgeving, met charmante stadjes en dorpen langs de rivier de Loire. De regio is ideaal voor wie op zoek is naar een rustiger levenstempo, omringd door natuurlijke schoonheid.

- Nadelen: Eigenlijk geldt hier hetzelfde als voor de andere meer landelijke gebieden van Frankrijk. Juist dat serene en pittoreske betekent ook dat je verder verwijderd zit van voorzieningen die je in de stad wel vindt. Uitgestrekte bossen zijn minder fijn als ze tussen jouw woning en het dichtstbijzijnde ziekenhuis liggen. Let dus op de bereikbaarheid van diensten en voorzieningen bij het zoeken van een huis in de Loirevallei.

-Huizentypen: De Loirevallei staat bekend om zijn sprookjesachtige kastelen en schilderachtige landschap. De regio biedt een verscheidenheid aan eigendommen, waaronder grote kastelen die weelde en geschiedenis uitstralen. Er zijn ook leuke stenen huisjes en landhuizen op het rustige platteland. Daarnaast zijn er historische herenhuizen te vinden in de schilderachtige stadjes van de Loirevallei, die een mix bieden van historisch erfgoed en modern leven.

Of anders... ergens anders!

Natuurlijk zijn er nog veel meer regio's in Frankrijk die het ontdekken waard zijn, elk met hun eigen unieke charme en kenmerken. Ik heb bijvoorbeeld het Wilde Westen van de Bretagne, met zijn ruige landschappen en klifkusten, nog niet genoemd. Noch de (hier en daar redelijk chique en dus dure) Franse Alpen en de bergen van het Centraal Massief, waar je in de winter óók gewoon kunt skiën! Wat telt is jouw persoonlijke voorkeur, levensstijl en budget bij het kiezen van de juiste regio voor de aankoop van een huis. Neem

Frankrijk... Dromen en Durven

de tijd om verschillende regio's te verkennen, bezoek ze indien mogelijk persoonlijk en raadpleeg plaatselijke experts om een beter inzicht te krijgen in de specifieke voor- en nadelen van elk gebied.

Platteland, dorp, stadje of stad?

Het blijft lastig dat er in het Nederlands geen goed algemeen bruikbaar woord is voor 'la campagne' of 'la province': de buitengebieden. Behalve dan 'het platteland'. Telkens als ik dat woord gebruik voor 'la campagne' voel ik dat er iets aan mankeert. Het Franse platteland is immers vaak allesbehalve plat. Hoe dan ook, we zullen het er mee moeten doen.

Nederlanders die naar Frankrijk verhuizen, dromen vaak van een afgelegen huis op een heuvel met onafzienbare, weidse uitzichten over met koeien en hooibalen bestippelde weiden, heuvels en op de achtergrond liefst ook nog wat bergen. La Campagne!

Voor ons gold dit ook toen we in 2000 een huis in Frankrijk gingen zoeken. We keken op de (toen nog gewoon papieren) kaart en zochten een gebied met zo veel mogelijk groen en zo min mogelijk rode stippen van stedelijke bebouwing. Dat vonden we ook en we kochten een deels te renoveren 'Ferme Bressane' met 200 m² woonoppervlak op een hectare grond tussen de landerijen, minstens 15 kilometer verwijderd van de dichtstbijzijnde stad (Louhans).

Heel idyllisch allemaal. Wat we ons niet realiseerden, is dat vanuit onze boerderij de kinderen elke dag met een bus naar school moesten. En dat je voor elk lullig boodschapje in de auto moet klimmen. OK, er was een bakker in ons dorp en zelfs een café. Maar voor de supermarkt moesten we toch echt over allerlei kronkelweggetjes zo'n twintig minuten autorijden naar de grotere stad Louhans. Een heel eind rijden, alleen omdat het WC-papier op is! Kak!

Zeker toen de kinderen groter werden en naar een school nóg verder weg moesten, werden deze afstanden steeds bezwaarlijker. En dan nog alle clubs! Twintig minuten rijden naar zangles, aikido en de dansschool. Te ver weg om tussendoor even naar huis te gaan. Ik heb heel wat teksten zitten schrijven op de laptop, in de auto, wachtend op de terugreis.

De moraal van dit verhaal: idealiseer het platteland niet. Natuurlijk, ruimte en uitzicht is prachtig, en de donkere nachten onder een sterrenhemel vér van de stad leveren topervaringen op. Maar als je ook nog een beetje praktisch wilt leven, hou dan ook rekening met de afstanden voor de meest basale levensbehoeften. Een mensenleven kent verschillende stadia en een afgelegen stulpje is niet voor elk stadium ideaal.

Bedenk goed waar je wilt wonen en welke consequenties dit heeft. De locatie die je kiest, op het platteland, vlakbij de bebouwde kom, in een dorp zelf of in een stad, kan je dagelijks leven aanzienlijk beïnvloeden. Hou rekening met de volgende criteria:

Wonen op het platteland:

Frankrijk... Dromen en Durven

Wonen op het platteland is ideaal als je van rust en stilte houdt. Je kiest ervoor v er weg te blijven van de drukte van stedelijke gebieden. Je kunt er genieten van de schoonheid van het landschap en hebt er een nauwere band met de natuur. Vaak ook krijg je er een flink stuk grond bij je huis, zodat je heerlijk kunt tuinieren en zelfs je eigen groenten verbouwen en fruit telen. En misschien nog wat klein- en pluimvee erbij in een 'basse cour'? Hou bij de keuze voor een woning wel rekening met de afstand tot essentiële voorzieningen zoals kleinere winkels, supermarkten, gezondheidscentra, scholen. Wonen op het platteland kan langere reisafstanden vereisen om toegang te krijgen tot deze voorzieningen. Een kwartier rijden voor een baguette en twee croissants is niet lang lollig. Zoek ook even uit wat de beschikbare transportmogelijkheden zijn. Zijn er goede wegverbindingen of openbaarvervoersnetwerken in de buurt? Rijdt er überhaupt een bus? Overweeg of je toegang hebt tot betrouwbaar vervoer voor woon-werkverkeer of om boodschappen te doen. Tenzij je het natuurlijk niet erg vindt om zo zelfstandig mogelijk te wonen, met eigen voedsel- en energievoorziening en een grote vriezer. Dan is  en keer per week of zelfs per maand naar de stad genoeg om alles in huis te halen wat je zelf niet kunt verzorgen. Persoonlijk ben ik geen grote snoeier en schoffelaar, maar ieder zijn meug, nietwaar?

In de buurt van een stad wonen:

Kiezen voor een huis in de buurt van een stad combineert de rust van het leven op het platteland met het gemak van voorzieningen in de buurt. Deze optie biedt een balans tussen het rustige platteland en de beschikbaarheid van essentiële voorzieningen. Beoordeel dus ook hier de nabijheid van winkels, supermarkten, medische voorzieningen, scholen en recreatiefaciliteiten. Een ander voordeel van wonen in de buurt van een stad is dat je lid kunt worden van de lokale gemeenschap, evenementen en activiteiten bezoeken en zo sociale banden creëren. Wonen in de buurt van een stad biedt over het algemeen een betere toegankelijkheid tot vervoersnetwerken. Als je nabij een stad woont, hoef je in ieder geval minder lange afstanden af te leggen. Voor mensen die niet op zoek zijn naar volledig isolement maar die w l echt op het platteland willen wonen, is een rijafstand van 5   10 minuten naar de dichtstbijzijnde stadskern of supermarkt net mooi.

Wonen in een stad:

Als je kiest voor een woning of appartement in een stadscentrum, dan profiteer je van een levendige sfeer en een breed scala aan voorzieningen. Met gemakkelijke toegang tot winkels, restaurants, uitgaansgelegenheden en culturele instellingen. Dagelijkse boodschappen kun je op korte afstand van je huis doen, meestal zonder auto. Steden hebben vaak een goed ontwikkelde infrastructuur, waaronder betrouwbare systemen voor openbaar vervoer, scholen, gezondheidszorg en andere essentiële diensten. Wonen in een stad biedt kortom legio mogelijkheden voor sociale interacties en een gemeenschapsgevoel. Je kunt deelnemen aan plaatselijke evenementen, lid worden van een club of buurtgroep, waardoor je contacten kunt leggen en een bruisend sociaal leven kunt opbouwen. Daar staat natuurlijk tegenover dat de lucht in de stad minder schoon is, de nachten minder donker en het

Frankrijk... Dromen en Durven

leven hectischer. Veel Nederlanders gaan juist naar Frankrijk om de stad te ontvluchten. Dan kun je net zo goed niet in Frankrijk gaan wonen.

Denk bij het bepalen van de locatie van je woning goed na over je voorkeuren voor een bepaalde levensstijl, je dagelijkse behoeften en je toekomstplannen. Probeer de juiste balans te vinden tussen de rust van het platteland, het gemak van wonen in de buurt van een stad en de directe nabijheid van stedelijke voorzieningen in een stad.

Overigens ben ik zelf na 16 jaar à la campagne in 2016 alsnog naar het centrum van een stadje met circa 6000 inwoners verhuisd. De kinderen zijn al een tijdje de deur uit en in onze levensfase is het handig om te kunnen lopen naar de bakker, de kaasboer, de supermarkt, en de (tand)arts. Bovendien hebben we een bioscoop, een theatertje, pilates-lessen en heel veel aardige burens onder handbereik. Eigenlijk hebben we spijt dat we niet een paar jaar eerder naar de stad zijn gegaan.

Tip: tijdelijk huren

Heb je eenmaal een aantrekkelijk lijkende regio gevonden, ga er dan misschien eerst een tijdje een woning huren. In de winter vind je AirBnB-huisjes per maand te huur voor relatief weinig geld. Je kunt dan meteen met de verhuurders en streekgenoten praten over hoe het is om daar permanent te wonen. Huren op langere termijn en de 'gewone' huurmarkt is minder makkelijk, omdat Franse verhuurders huiverig zijn en heel veel garanties willen. Het kán wel, maar bereid je erop voor dat de eigenaar van het huis je financiële doopceel zal willen lichten.

Financiën

Toen wij naar Frankrijk vertrokken, deden we dat met een flinke bult geld op zak. Ons huis in Huizen (NH) was sterk in waarde gestegen zodat we uit de overwaarde ons eerste huis in Frankrijk konden bekostigen. Bovendien kon ik mijn freelance schrijfwerk gewoon meenemen dus de stap was niet erg gewaagd.

Bedenk dat een huis in Frankrijk altijd duurder is dan je had becijferd. Kijk je bijvoorbeeld alleen naar de vraagprijs, dan vergeet je de 10% notariskosten (overdrachtsbelasting). Verder moet je ook rekening houden met vaste lasten. En het feit dat je eventuele hypotheekrente in Frankrijk niet af kunt trekken. Dus de bruto/netto-kosten liggen hier heel anders.

Ik probeer hieronder even alle feiten voor je op een rij te zetten, zodat je goed weet waar je aan toe bent.

Je budget bepalen

Voordat je überhaupt begint aan je zoektocht naar een huis in Frankrijk, moet je natuurlijk nadenken over je budget. Pas als je helderheid hebt over je budget kun je goed inschatten welke woning je je kunt veroorloven. Past je budget bij een gezellig huisje? Dan heeft het geen zin om verliefd te worden op een groot kasteel. Bepaal dus goed je financiële grenzen en concentreer je zoektocht op huizen die daarbij passen. Neem niet te veel hooi op je vork! Dit

ligt allemaal erg voor de hand natuurlijk, maar je moet de mensen de kost geven die zich vertillen aan een project omdat ze hun financiële mogelijkheden overschatten.

Beoordeel de betaalbaarheid

Bij het beoordelen van de betaalbaarheid van interessante huizen gaat het niet alleen om de aankoopprijs van de woning. Je moet ook rekening houden met extra kosten zoals renovatie, belastingen, notariskosten, onderhoud en verzekeringen. Zoals iedereen weet die een paar afleveringen 'Ik vertrek' heeft gezien, is een huis dat nét binnen budget past maar waaraan nog veel vertimmerd moet worden, een recept voor ramspoed. Door rekening te houden met eventuele aanvullende kosten kom je financieel goed beslagen ten ijs.

Financiering

Het vroegtijdig bepalen van je budget helpt ook bij het verkennen van financieringsopties. Bedenk wel: Financiers houden absoluut niet van klanten die zelf niet precies lijken te weten hoeveel maandlasten ze op kunnen brengen. Onzekerheid = risico = afwijzing. Als je goed weet wat je zelf in kunt brengen, kun je banken of hypotheekadviseurs benaderen met een duidelijk inzicht in wat je je kunt veroorloven. Dit vergroot je kansen om de benodigde financiering rond te krijgen.

Onderhandelingskracht

Als je de grenzen van je budget goed voor ogen hebt, helpt dit je ook tijdens het onderhandelingsproces. Bij het uitbrengen van een bod kun je vol vertrouwen een prijs presenteren die past binnen je budget, waardoor je over komt als serieuze en goed voorbereide koper. Dit kan je een voorsprong geven bij het onderhandelen met verkopers of makelaars. Omgekeerd kun je bij de onderhandeling ook makkelijker heel eerlijk zeggen: "Stop, ho, meer dan dit heb ik nu eenmaal niet." Mocht dan de verkoper niet verder willen zakken, dan kun je met geheven hoofd de onderhandelingen afsluiten en op zoek gaan naar een ander huis. Zie verder ook het hoofdstuk over kopen en onderhandelen.

Maak een overzicht van je bezit

Het is kortom een goed idee in een vroeg stadium van je zoektocht je financiële situatie netjes op een rijtje en op papier te zetten, rekening houdend met factoren als spaargeld, inkomen, bestaande schulden en eventuele extra middelen die beschikbaar zijn voor de aankoop van een woning. Wees realistisch en houd rekening met mogelijke veranderingen in je omstandigheden, zoals toekomstige uitgaven of schommelingen in je inkomen. Overigens kan het verstandig zijn om vroegtijdig te overleggen met financiële adviseurs of hypotheekprofessionals die je kunnen helpen navigeren door de complexiteit van budgetteren en financieren. Zij kunnen je waardevolle inzichten geven, zodat je weloverwogen beslissingen kunt nemen over je budget en financieringsopties.

De kosten rond aankoop van een huis in Frankrijk

Bij het kopen van een huis in Frankrijk krijg je te maken met veel meer kosten dan alleen het aankoopbedrag. Hier volgt een overzicht van de belangrijkste kosten waar je rekening mee moet houden:

Aankoopprijs

Dit gaat over de werkelijke prijs van de woning die je wilt kopen. De prijzen van onroerend goed kunnen aanzienlijk variëren, afhankelijk van de locatie, de grootte, de staat en vraag en aanbod in de markt. Ook je talent voor onderhandelingen kan de aankoopprijs sterk beïnvloeden. Daar hebben we het verderop nog wel even over.

Notariskosten

In Frankrijk moet je voor de aankoop van een huis een notaris inschakelen. Je kunt de notaris van de verkoper gebruiken, maar je mag ook je eigen notaris meebrengen. Dat kost dan niks extra want de twee notarissen delen hun inkomsten. Notariskosten, of "frais de notaire", zijn de juridische en administratieve kosten verbonden aan de eigendomsoverdracht. Deze kosten bedragen meestal zo'n 7 à 8% van de aankoopprijs. Voor oudere eigendommen of in bepaalde gebieden kunnen de kosten echter lager zijn. Sowieso geldt: hoe duurder het huis, hoe lager (procentueel) de kosten. Overigens zit de Overdrachtsbelasting ("Impôt de mutation") hierbij in. Deze belasting betaal je aan de overheid bij de eigendomsoverdracht van onroerend goed. Het tarief is afhankelijk van het type woning en de locatie, en bedraagt 3% tot 5% van de aankoopprijs. Je kunt de [notariskosten laten uitrekenen met de speciale tool](#) op de site van de notarissen. Daar zie je dan ook hoeveel van de totale kosten de notaris zelf mag houden (of moet delen met jouw notaris). Je zult zien dat een notaris maar een relatief klein bedrag van de 'notariskosten' in haar eigen zak mag steken.

Hypotheekkosten: Als je van plan bent om de aankoop van je huis te financieren met een hypotheek, kunnen er extra kosten verbonden zijn aan de lening, zoals aanvraagkosten, taxatiekosten en hypotheekregistratiekosten. Deze kosten zijn afhankelijk van de geldverstrekker en de leningsvoorwaarden. In de vele jaren daarna heb je natuurlijk je maandlasten aan rente en aflossing.

Opstalverzekering: Het is verplicht om direct bij aankoop een opstalverzekering af te sluiten die je woning beschermt tegen onvoorziene gebeurtenissen zoals brand, diefstal of natuurrampen. De kosten van een opstalverzekering variëren, afhankelijk van onder meer de locatie van het pand, de grootte en de dekking die je kiest. De meeste buitenlandse kopers die zelf nog geen verzekeraar hebben, laten in eerste instantie de opstalverzekering van de verkoper maar gewoon 'doorlopen'. Je sluit dan dus simpelweg een nieuw contract bij de bestaande verzekeraar van de verkoper. Met als voordeel dat die maatschappij alle relevante gegevens over het huis al heeft. Zorg wel dat je de opstalverzekering tijdig aanpast als je veel verbetert aan het huis. Beetje sneu als na een brand het nieuwe dak en alle isolatie niet meetelt omdat het pand nog verzekerd is voor de waarde bij aankoop.

Verhuis- en renovatiekosten: Vergeet niet om rekening te houden met eventuele extra kosten in verband met verhuizen, zoals het inhuren van verhuizers of het vervoeren van je spullen. Voor een verhuizing vanuit Nederland ben je al gauw een paar duizend euro kwijt. Voor ervaren verhuizers zie ook het hoofdstuk 'Bronnen en Links'.

Maak een overzicht

We adviseren je een helder overzicht te maken van al deze kosten zodat je ze letterlijk kunt incalculeren. Zo ben je beter voorbereid op de financiële aspecten van het kopen van een huis in Frankrijk.

Overigens is deze informatie over de financiële facetten heel algemeen, en bedoeld als checklist. De werkelijke kosten kunnen variëren, afhankelijk van allerlei omstandigheden en de regio waarin je het huis koopt. Raadpleeg vooral relevante professionals, zoals notarissen en belastingadviseurs, die je de juiste informatie kunnen geven, afgestemd op jouw situatie.

Renovatie, belasting en andere extra lasten

Naast de initiële kosten bij de aanschaf wil ik ook even de extra kosten aanstippen die gepaard gaan met bezitten van een huis in Frankrijk. Wees voorbereid op extra investeringen in dit soort kosten:

Renovatie en onderhoudskosten

Bij het begroten van renovaties of onderhoud is het belangrijk om rekening te houden met de staat van het pand en eventuele gewenste upgrades of reparaties. Hier zijn een paar tips:

- Zorg voor professionele inspecties: Voordat je een huis koopt, kun je overwegen om een professionele inspecteur in te huren om de staat ervan te beoordelen (zie voor adressen ook de link-pagina). Zo'n specialist kan mogelijke problemen of noodzakelijke reparaties identificeren, zodat je de bijbehorende kosten kunt inschatten. De uitkomsten van zo'n onderzoek zijn ook handig bij de onderhandelingen. Bij serieuze tekortkomingen kun je immers heel objectief laten zien wat je na de koop nog méér zult moeten betalen. En je budget is niet oneindig rekbaar, natuurlijk.

- Vraag meerdere offertes aan: Vraag bij het plannen van verbouwingen of reparaties offertes aan bij verschillende aannemers of dienstverleners. Dit zal je helpen om prijzen te vergelijken en de beste opties voor je budget te kiezen. Overweeg eventueel een lokale *maître d'œuvre* (een projectmanager) in te schakelen die het offertetraject voor je kan stroomlijnen. En die zich bovendien niet laat ringeloren wat de gangbare prijzen betreft, en dus kan voorkomen dat je het buitenlandertarief betaalt. Zo'n *maître d'œuvre* kan ook de bouwbegeleiding voor je verzorgen en daarmee zeker stellen dat de diverse ambachtslieden goed werk leveren tegen een redelijke, vooraf besproken prijs.

Frankrijk... Dromen en Durven

- Denk aan een noodfonds: Het is een goed idee om geld opzij te zetten voor extra uitgaven die kunnen ontstaan tijdens het renovatieproces. Dit kan financiële druk helpen voorkomen en zorgen dat je de middelen hebt om onvoorziene kosten op te vangen. Ook weer iets om rekening mee te houden bij het budgetteren.

Energievretende woningen isoleren

Een woning met een slechte energiebalans (energielabel F en G) raak je aan de straatstenen niet kwijt. Daardoor worden dergelijke huizen voor verrassend lage prijzen gedumpt. Dit leidt met name tot aantrekkelijke prijzen bij heel grote panden, zoals de maisons de maître (statige herenhuizen of kasteeltjes met heel veel kamers). Bedenk echter wel dat je dan een enorm budget moet reserveren voor het isoleren van muren en ramen en het moderniseren van alle voorzieningen rond verwarming, koeling en verlichting. Als je dit niet doet, raak je het pand later ook nooit meer kwijt en zit je opgescheept met een geld slurpende witte olifant.

Extra tip: eis alle facturen en de 'garantie décennale' op papier

Dit is eigenlijk een tip voor ná de koop, maar goed. Besluit je een vakantiehuis (tweede woning) te gaan verbouwen, bedenk dan dat jouw investeringen bij een latere verkoop kunnen leiden tot extra belasting. Je huis wordt immers meer waard, en de winst op een tweede woning is belast in Frankrijk. Vraag dus rekeningen van alle bouwbedrijven die je inschakelt, zodat je aan kunt tonen dat een deel van de winst uit eigen investering komt, en niet uit waardeinstijging van de markt. Bovendien bieden officiële bouwbedrijven verplicht een tienjarige garantie (garantie décennale) op hun werk, en die kun je alleen doen gelden én doorgeven aan een eventuele volgende koper als je alles officieel op papier hebt. Dus ook dat is iets om scherp op te letten.

Onroerendgoedbelasting

Na de aankoop ga je een jaarlijkse onroerendgoedbelasting (taxe foncière) betalen. Het bedrag wordt bepaald door de lokale autoriteiten en is gebaseerd op de waarde, grootte, locatie en indeling van het huis. Het is een goed idee om vóór de koop te informeren naar de hoogte van deze belasting, want dat kan in sommige gemeenten flink aantikken, tot ruim boven de 2000 euro per jaar. Toch bijna 200 euro extra maandlasten. Vraag aan de verkoper of diens makelaar vooraf wat de maandlasten zijn, zodat je een idee hebt. Overigens kan de onroerendgoedbelastingen na de koop alsnog hoger worden als de verkoper de laatste jaren flink heeft aan- of bijgebouwd en daarbij is 'vergeten' dit aan de belastingdienst te melden. Bij een verkoop kan dan het tarief naar boven bijgesteld worden. Iets om uit te (laten) zoeken voordat je een compromis de vente tekent.

Verenigingskosten huiseigenaren

Voor de meeste buitenlanders die een (tweede) huis in Frankrijk kopen is dit niet van toepassing, maar er is toch ook wel aanbod van appartementen in kasteeltjes, huizen op gezamenlijk onderhouden landgoederen en bungalows in parken. Als je een huis of appartement koopt dat valt onder een Vereniging

Frankrijk... Dromen en Durven

van Eigenaren (VvE), houd dan rekening met de bijbehorende kosten. Hier zijn een paar tips:

- Bekijk de documenten: Lees de documenten van de VvE zorgvuldig door, inclusief de statuten en financiële overzichten, om te begrijpen wat de kosten zijn en wat ze dekken. Dit zal je helpen om je lopende uitgaven in te schatten.
- Controleer de financiële gezondheid: Vergewis je ervan dat de vereniging financieel gezond is en over voldoende reserves beschikt om onderhoud en reparaties te dekken. Een welgevuld reservefonds kan onverwachte extra aanslagen in de toekomst voorkomen of verzachten.
- Anticipeer op mogelijke kostenstijgingen: Houd er rekening mee dat jouw verplichte bijdrage aan de VvE na verloop van tijd kan stijgen door extra onderhouds- of personeelskosten of geplande werkzaamheden, zoals een renovatie van het dak. Houd rekening met dit soort mogelijke kostenstijgingen bij het beoordelen van je budget.

Als je al deze tips in overweging neemt, kun je de extra kosten die gepaard gaan met het kopen van een huis in Frankrijk redelijk goed inschatten. Het staat je natuurlijk altijd vrij om allerlei professionals te raadplegen, zoals aannemers, belastingadviseurs en vastgoedexperts. Zij kunnen je persoonlijk advies geven op basis van jouw specifieke omstandigheden. Zie voor adressen ook het hoofdstuk 'Bronnen en Links'.

Wat zoek je precies?

Toen wij in 1999 op zoek gingen naar een huis in Frankrijk hebben we menig makelaar tot wanhoop gedreven met onze vage zoekcriteria. We kenden ons budget en dat was hoog genoeg om de makelaars gemotiveerd te houden, maar verder was het allemaal niet erg helder. Oh ja, we wilden vooral een huis op een rustige plek, vér van de bebouwde kom. Maar verder? We hadden geen voorkeur voor een maison de maître of een gerenoveerde boerderij en het mocht ook een bungalow zijn. Over andere criteria hadden we eigenlijk niet nagedacht.

Gevolg van deze vage aanpak (er was toen nog niet echt een breed aanbod op Internet) is dat we van hot naar haar werden gesleept door de makelaar en de meest buitenissige huizen hebben gezien. Waaronder een enorm herenhuis met een groot park en ontzettend veel werk. Een kleine hoeve met alle meubels er nog in, familiefoto's op het buffet en de schoenen van de overleden eigenaar naast het bed. Plus een zolder vol vlooiën, die door onze voetstappen wakker werden en direct vól in de aanval gingen. Oh, en we hadden dom genoeg ook maar één makelaar ingeschakeld, dus konden alleen putten uit zijn portefeuille, waardoor we zeker 80% van het aanbod in de regio hebben gemist.

Hoe dan ook, was het een zoektocht met héél veel missers. En uiteindelijk kochten we een te grote boerderij die eigenlijk te dicht bij de weg lag, boven ons budget was en in een totaal andere stijl dan de schattige pandjes die we eerder bezochten. De Nederlandse makelaar die ons begeleidde was bijna een beetje pissig omdat we iets kochten dat niet aansloot bij wat we hem hadden gevraagd. Maar dat kwam ook doordat we gewoon geen zin hadden om zonder aankoop terug naar Nederland te gaan. Later zijn we overigens nog twee keer verhuisd, dus het eerste huis was inderdaad niet precies wat we zochten. Maar goed, dat is een ander verhaal.

Een lijst met duidelijke criteria maken

Hoe helderder jou voor ogen staat wát je precies zoekt, des te makkelijker het zoeken wordt. Jouw zoekcriteria kun je dan immers goed afzetten tegen het aanbod. Je kunt je lijst met eisen en wensen gebruiken om het internet mee af te struinen en zo ook voorkomen dat je allerlei nutteloze bezichtigingen moet doen. Zeker als je op 'zoekvakantie' bent, is je tijd te kostbaar.

Wat voor criteria?

Allereerst moet je bedenken wat je maximaal wilt betalen. Dat bespraken we al in het hoofdstuk Financiën. Verder laat je je leiden door je woonbehoeften. Stel, je bent met zijn tweeën, zonder kinderen, en je zoekt een tweede huis. Heb je dan aan één slaapkamer genoeg, of moet er ook een logeerkamer zijn? En dan ook twee badkamers? Twee toiletten? Hoe groot moet de tuin zijn? Misschien ruimte voor een moestuin? Hoeveel tijd wil je besteden aan tuinieren? Wil je eventueel nog klussen of moet het huis in één keer voldoen aan een bepaald niveau van comfort? Wil je een energieneutraal huis met zonnepanelen en/of een geothermische installatie? Wil je per se hoge

plafonds? Natuurstenen muren 'en pierre'? Moet het een oud huis zijn of sta je ook open voor nieuwbouw?

Denk ook aan de ligging

Veel mensen willen per se een mooi wijds uitzicht of een huis ergens in een bos, v er van de doorgaande wegen. Daar kun je dus op selecteren. Denk ook na over de afstand tot de dichtstbijzijnde winkels, zoals een bakker, een slager en een groenteboer. Supermarkten, een huisartsenpost, of als er kinderen zijn: scholen en verenigingen. Hoe lang wil je maximaal in de auto zitten voor een pak wc-papier of een tube tandpasta? Reken niet te veel op dat ene gemakswinkeltje met brood-depot in de dorpskern, van dat leuke oudere echtpaar. Als die mensen de pijp aan Maarten geven moet je alsnog de auto in voor je basisbehoeften.

Prioriteiten stellen

Bedenk ook dat sommige criteria elkaar uitsluiten. De straatverlichting in dat handig stad(je) op maximaal 5 minuten met de auto kan de sterrenhemel een stuk minder donker maken. Probeer daarom ook wat hiërarchie aan te brengen in je selectiecriteria. Met zaken die écht 100% verplicht zijn v et bovenaan de lijst, en ook-best-fijn-om-te-hebben-maar-niet-noodzakelijke dingen ergens onderaan.

Gebruik de checklist!

Een handig hulpmiddel om je prioriteiten op een rijtje te krijgen is de checklist helemaal achterin deze gids. Je kunt deze checklist overigens ook als Word-document krijgen, zodat je er zelf onderdelen in kunt aanpassen of toevoegen. Stuur me even een mailtje (info@immogo.com) met als onderwerp 'Checklist huizenkoop', dan krijg je het document per ommegaande gratis toegezonden.

De woningmarkt en zoekstrategieën

Nu je je budget, behoeften, eisen en voorkeuren op een rijtje hebt, is het tijd voor de spannende fase van het zoeken en identificeren van potentiële huizen in Frankrijk. Een proces van gericht (en ongericht!) onderzoek via verschillende bronnen en het maken van een selectie. Alles voor die perfecte woning waar je écht thuis kunt voelen. Allons-y!

Grondig, rationeel onderzoek

Om goed beslagen ten ijs te komen en te voorkomen dat je als een kip zonder kop de woningmarkt betreedt, kun je verschillende stappen ondernemen, samen te vatten onder het kopje 'onderzoek'. Onderzoek naar het aanbod in de door jou gewenste regio biedt je inzicht in de trends, vastgoedwaarden en marktomstandigheden. Met deze kennis kun je realistische verwachtingen stellen en weloverwogen beslissingen nemen over prijzen en onderhandelingen.

Geschikte buurten en gemeenten identificeren

Door verschillende wijken of dorpskernen te onderzoeken krijg je inzicht in hun kenmerken, voorzieningen en de nabijheid van essentiële voorzieningen zoals scholen, winkels, gezondheidscentra en vervoer. Zo kun je je zoektocht beperken tot gebieden die overeenkomen met je voorkeuren en eisen op het gebied van levensstijl. Het is overigens een goed idee om de belangrijkste stadjes in de zoekregio ook daadwerkelijk te bezoeken. Afgezien van het voorzieningenniveau is ook de sfeer in zo'n stadje heel belangrijk voor je welbevinden.

Vastgoedadvertenties doorpluizen

Via huizensites voor particulieren, sites van makelaars en lokale advertentie-sites krijg je een mooi breed beeld van wat er allemaal te koop is. Je verzamelt waardevolle informatie over woningtypes, kenmerken, afmetingen, prijzen en beschikbaarheid, waardoor je goed gevoel krijgt van wat er op de markt is en in welke richting je (vooral níet) moet zoeken.

Prijzen vergelijken en de waarde inschatten

Door onderzoek te doen naar vergelijkbare eigendommen in de omgeving kun je prijzen vergelijken, de marktwaarde beoordelen en potentiële kansen of te dure aanbiedingen identificeren. Het helpt je om weloverwogen beslissingen te nemen over wat een realistische vraagprijs is en of een woning potentieel biedt voor toekomstige waardestijging.

Professioneel advies inwinnen

Grondig onderzoek houdt ook in dat je advies vraagt aan professionals zoals makelaars, vastgoedjuristen of financiële adviseurs. Hun expertise kan waardevolle inzichten verschaffen, juridische en financiële aspecten verduidelijken en zorgen dat je goed geïnformeerde beslissingen neemt tijdens het hele proces.

Offline zoeken zonder makelaar

Als je eenmaal weet wat je zoekt en waar je ongeveer wilt wonen of vakantie vieren, dan kun je in Frankrijk zelf ter plekke gaan speuren naar het stulpje van je dromen. Zelf fysiek zoeken is misschien niet de meest efficiënte methode om je droomhuis te vinden, maar wel de meest avontuurlijke weg. Bovendien is het de allerbeste manier om écht een heel bijzonder koopje op te snorren.

Via de burgemeester

Een goed startpunt is het gemeentehuis: le mairie of Hotel de Ville. Vooral in de kleinere dorpjes weet de burgemeester of diens secretaresse namelijk precies welke huizen en grondstukken te koop zijn of binnenkort komen. Sommige burgemeesters zien het zelfs als hun plicht om hun verkopende inwoners aan een klant te helpen. Dus als jij komt vragen naar wat er zoal te koop staat, brengen ze je graag in contact met de eigenaar. Die jou vervolgens zeker welwillend te woord zal staan, want je komt immers via de burgemeester!

In de kroeg

Ook zonder burgemeester kun je een heel end komen. Stop bijvoorbeeld in de plaatselijke kroeg, bestel een glaasje van het een of ander en begin een gesprek over koetjes en kalfjes. Hoe is het om hier te wonen? Is het altijd zulk lekker weer? Zijn er nog altijd winkels of sluiten die? Ben je eenmaal goed op dreef, dan kun je informeren of er niet iets leuks te koop staat. In het café horen ze vbaak als eerste van een mogelijke verhuizing., ook al omdat potentiële verkopers graag gebruik maken van het informele circuit. De kroegbaas kan je vertellen wat er beschikbaar is of gaat komen, en wijst je ook graag de weg.

La petite maison blanche?

Heb je geen tijd voor een uitgebreid gesprek, dan is het ook een mooie truuk om meteen met de deur in huis te vallen: "Je cherche la petite maison blanche, qui est à vendre dans le coin. Savez-vous où elle est?" ofwel: "Ik zoek dat kleine witte huisje dat hier ergens te koop staat. Weet u waar dat is?" Natuurlijk weten ze dat niet, want je hebt dat huisje net zelf verzonnen. Maar ze kennen wél een boerderij die waarschijnlijk te koop komt. Van Petit Jacques. "Is dat hem soms? Of bedoelt u soms die ruïne in het bos?" Een discussie barst los en voor je het weet ben je op de hoogte van alle onroerend goed dat in deze regio te koop heeft gestaan, te koop staat of misschien te koop zal komen te staan. Diezelfde vraag kun je natuurlijk ook stellen aan andere dorpelingen in jouw favoriete streek. Als je begint met een vriendelijk 'bonjour' en wat algemeenheden, dan zijn de meeste mensen graag bereid je verder te helpen.

Domweg rondrijden

Zelf rondreiden is misschien wel de meest omslachtige en tijdrovende methode, maar persoonlijk heb ik op deze manier twee huizen gevonden en uiteindelijk ook gekocht. In één daarvan heb ik 6 jaar met veel plezier gewoond. Als je op de bonnefooi gaat rondrijden voor de huizenjacht is het

handig om een wat hogere auto te hebben, zodat je over de heggen heen kunt kijken. Verder moet je avontuurlijk ingesteld en heel geduldig zijn en geduld. Het lijkt een beetje op vissen: uren kijken naar de dobber en heel af en toe is het beet.

Veel mensen die hun huis willen verkopen, zetten het bij de makelaar in de etalage en plaatsen het op Leboncoin. Maar er zijn er ook die eerst maar eens beginnen met een handgemaakt bord in de tuin: 'À vendre – 06 12 34 56 78' of nog summierder: 'AV 0612345678'. Vaak onooglijke bordjes waar je zó aan voorbij rijdt.

Weg van de hoofdweg

Huizen langs de grotere doorgaande wegen die een bordje in de tuin zetten, worden al gauw benaderd door een langsrijdende makelaar, die dan aanbelt om het huis in de verkoop te nemen. Bovendien wil je daar tóch niet wonen. Je maakt meer kans op een mooi gelegen makelaarloos huis als je de binnenlanden ingaat. Je volgt van die kronkelweggetjes waar je voor elke tegenligger de berm in moet. Daarom is het ook goed om altijd met minimaal twee personen in de auto te zitten tijdens zo'n speurtocht. Een van de twee let op de weg en het verkeer, de ander concentreert zich op het signaleren van mooie huizen.

Een zee van bramenstruiken

Het huis dat ik zelf ooit op deze manier vond, ontdekte ik toen ik al vijf jaar in de Bresse woonde. Mijn vrouw wilde graag nóg iets meer afgelegen wonen, maar wel in de buurt want de kinderen waren net gewend. Zo kwam het dat ik op een middag met een Nederlandse gast samen zomaar wat rondjes ben gaan rijden in mijn Chrysler Voyager. Ineens ontwaarde bijrijder Bart een dak ergens in de bushbush: "Hé, is dat niet wat?" We reden een lang jungle-achtig pad op en vonden een huis dat als een walvis ronddreef in een zee van bramen. De struiken groeiden totaan de dakrand. Er stond geen bordje 'Te koop' bij, maar het dak was wel al gerepareerd. Je kon zien dat iemand ooit was begonnen met een renovatie maar halverwege het project opgegeven had. Ik heb toen via de gemeentelijke kadasterkaarten de naam van de Zwitserse eigenaar achterhaald en heb die online weten te vinden en brutaalweg opgebeld. Na wat vijven en zessen kochten wij zo ons tweede huis in Frankrijk. Een enorm renovatieproject, maar zeker de moeite waard.

Frankrijk... Dromen en Durven

Online platforms, makelaars en notarissen

Online platforms, ofwel 'huizensites' bieden een handige en uitgebreide manier om naar huizen in Frankrijk te zoeken. Hier zijn een paar populaire platforms die het ontdekken waard zijn:

Franse huizen-verzamelsites

Platforms als Seloger en Logic-Immo tonen een uitgebreid aanbod van onroerend goed in heel Frankrijk. Je kunt er objecten filteren op basis van locatie, woningtype, prijsklasse en andere criteria. Deze platforms bieden vaak gedetailleerde beschrijvingen van eigendommen, foto's en contactgegevens van de verkopers. Bedenk wel dat het leeuwendeel van de huizen op dit soort platforms wordt aangeboden door makelaars. Dit betekent dat de vraagprijs van de eigenaar verhoogd is met circa 6% makelaarscommissie.

Internationale platforms

Onroerend goed portals als Green-Acres, French-Property.com, Rightmove en Zoopla hebben een uitgebreid aanbod onroerend goed te koop in Frankrijk. Deze portalen bieden vaak zoekfilters, virtuele rondleidingen en interactieve kaarten om je te helpen je zoekopdracht te verfijnen. Wel vind je ook hier vooral huizen van makelaars.

LeBonCoin.fr

Speciale vermelding verdient Leboncoin.fr, een soort Franse marktplaats, met als grootste verschil dat je bij Leboncoin meestal éérst een regio kiest. Het is nog net geen Funda, maar je vindt er toch een heel breed aanbod van zowel particulieren als makelaars. Met de mogelijkheid via de filters alleen de particuliere advertenties te bekijken en dus de makelaars te 'omzeilen', zoals je hieronder kunt zien.

The screenshot shows the Leboncoin.fr search interface. The search criteria are set to 'Tournus (71700) - 5 km', 'Type de bien', '100 000 € max', and 'Surface hab'. The search results show 77 annonces. The main content area displays a list of properties, including a 'Grange 2 pièces 88 m²' for 22 000 € (250 €/m²) and a 'Maison' for 65 000 € (1 083 €/m²). The filter sidebar on the right is visible, with the 'Type de vendeurs' section circled in red, showing options for 'Particuliers' (11) and 'Professionnels' (66). Other filters include 'Pertinence', 'Plus récentes', 'Plus anciennes', 'Prix croissants', 'Prix décroissants', 'Type d'annonces' (Offres, Demandes), and 'Annonces urgentes'.

Immogo.com

Dit is mijn eigen site, dus daarover niets dan lof. [Immogo](#) is een internationale site en je vindt er veel huizen van buitenlanders die binnen Frankrijk willen verhuizen of die terugkeren naar hun thuisland. Het aanbod is niet zo groot als bij de concurrenten, maar goed gepresenteerd, met veel betere teksten en meer foto's dan bij de makelaars. En omdat het vaak huizen van Nederlanders en Belgen zijn, zijn ze dikwijls naar een wat meer Noordelijke smaak gerenoveerd en ingericht. Bovendien communiceert het een stuk makkelijker met Nederlandstalige verkopers.

Makelaarskantoren:

Een meer traditionele manier om op huizenjacht te gaan is aan het handje van een makelaar. Er zijn verschillende gerenommeerde kantoren, zoals:

- **Century 21**: Met kantoren in heel Frankrijk is Century 21 een vooraanstaand makelaarsbedrijf met een brede selectie van woningen en expertise in de lokale markt.
- **Laforêt**: Laforêt is een ander gevestigd makelaarskantoor met een sterke aanwezigheid in heel Frankrijk. Ze bieden een scala aan diensten en hebben een verscheidenheid aan eigendommen op hun website staan.
- **Orpi**: Orpi is een netwerk van onafhankelijke makelaars in heel Frankrijk. Ze bieden een gevarieerde selectie van eigendommen en uitgebreide hulp tijdens het hele aankoopproces.

Overigens heb ik eens een onderzoek gelezen van de Franse consumentenbond *Que Choisir*, waaruit bleek dat qua klantvriendelijkheid en expertise de kleine regionale makelaarskantoren een stuk beter scoren dan de grote ketens. Dat heeft vooral te maken met het feit dat de medewerkers van dit soort familiebedrijven vaak veel beter ingevoerd zijn in hun eigen regio, en dat de eigenaar ook echt makelaar is. De grote makelketens hebben vaak 'agents commerciaux' in dienst. Dit zijn amateurs die zelf geen 'carte professionnelle' hebben en die snel verkopen belangrijker vinden dan service bieden.

Makelaars kunnen je begeleiden bij het zoeken naar een woning, bezichtigingen kunnen regelen en waardevolle informatie geven over de lokale markt en specifieke regio's. Nadeel van een Franse makelaar is de prijs. Zij vraagt al gauw 5% commissie, die dus bovenop de vraagprijs komt. Als de verkoper dus 200.000 euro wil ontvangen, gaat het huis voor 210.000 euro in de verkoop. Een ander nadeel is dat de makelaar je geen inzicht geeft in de totale markt. Zij zal in eerste instantie proberen alleen de huizen te slijten die zij zelf in portefeuille heeft. Wil je meer keuze, dan moet je met meerdere makelaars samenwerken. En natuurlijk altijd uitkijken naar alternatieven, zoals de particuliere verkopers die online adverteren.

Notarissen

Veel mensen weten niet dat notarissen ook het recht hebben om 'makelaartje' te spelen. Ze vragen met 3 à 4% wat minder commissie ('onderhandelingskosten' noemen ze dat dan) maar hun advertenties zijn meestal ook niet om over naar huis te schrijven: summier en slecht

Frankrijk... Dromen en Durven

geïllustreerd. De notarissen hebben met www.immonot.com hun eigen landelijke onroerend goed site, maar hierop staan dus alleen de huizen die de notaris van de eigenaar in verkoop heeft gekregen. Een klein percentage van het totaal, dat meestal ook nog overlapt met het aanbod van de makelaars.

Slim zoeken met filters

Of het nu gaat om de site van individuele makelaars of de meer algemene huizensite, je kunt op al deze sites gebruik maken van zoekfilters. Hierin vul je in waar het huis moet staan, hoeveel slaapkamers je wilt, of er wel of geen zwembad is en hoeveel grondoppervlak erbij moet zitten. Stel je wilt paarden houden, dan is het fijn als er een paar hectare afgesloten weideland bij zit. Heb je een hekel aan tuinieren en grasmaaien, dan kies je voor een huis met minder grond (of je laat een deel van het terrein gewoon braak liggen, dat kan natuurlijk ook).

De belangrijkste tip voor het zoeken met filters is: breed beginnen en dan inzoomen. Zo voorkom je dat je bepaalde misschien interessante woningen uitsluit al voordat je echt begonnen bent. Dus kies eerst de regio en de prijs en kijk hoeveel aanbod er overblijft. Is het te veel, voeg dan steeds een filter toe. Pas vooral op met filters die bepaalde categorieën definiëren. Ik merk bij Immogo dat verkopers hun huis een 'villa' noemen, maar vervolgens niet ook de categorie 'huis' aanvinken. Nu zorg ik dat alle villa's ook onder de categorie 'huis' vallen, maar niet elke site is zo slim. Zoek je daar bijvoorbeeld 'huis' dan zie je de boerderijen en villa's niet meer. Terwijl sommige boerderijen nét zo mooi kunnen zijn als een villa, en sommige villa's net zo veel grond hebben als een boerderij. En het zijn sowieso allemaal 'huizen'.

Gebruik zoekwoorden

Even terug naar die paarden... de meeste sites hebben ook een zoekwoorden-optie. Dan kun je dus gewoon het woord 'paarden' of 'paddock' invullen om alle huizen te zien waarbij in de beschrijving deze woorden voorkomen. Denk ook aan zoekwoorden in het Frans. Bijvoorbeeld met 'equestre' kun je landgoederen met paardensportdiensten uit de massa vissen. Je kunt heel creatief omgaan met zoekwoorden. Laat je verrassen door bijvoorbeeld

The screenshot shows a filter menu titled "Tous les filtres" with a close button (X). The filters are organized into several sections:

- Catégorie:** "Ventes immobilières" (Real estate sales).
- Type de bien:** Includes checkboxes for "Maison" (178), "Appartement" (0), "Terrain" (37), "Parking" (0), and "Autre" (3).
- Prix:** Fields for "Minimum" and "Maximum" price in Euros (€).
- Surface habitable:** Fields for "Minimum" and "Maximum" habitable surface in square meters (m²).
- Type de vente:** Includes checkboxes for "Ancien" (203), "Neuf" (13), and "Viager" (2).
- Surface du terrain:** Fields for "Minimum" and "Maximum" plot surface in square meters (m²).
- Pièces:** A row of buttons for the number of rooms, ranging from 1 to 8+.

'geothermie', 'waterreservoir', 'visvijver' of 'moestuin' in te vullen, en dan maar kijken wat het oplevert.

Doorvragen vóór de bezichtiging

Als je via de websites een interessant object gevonden hebt, kun je vervolgens bij eigenaars of makelaars proactief doorvragen naar meer informatie, vóór je bezichtigingen gaat inplannen. Aarzel niet om domme of lastige vragen te stellen om zeker te stellen dat de online gevonden woningen ook echt aan je eisen en voorkeuren voldoen. Iedereen is erbij gebaat om te zorgen dat jij niet voor niks de reis naar een bepaald huis onderneemt.

Bouw een dossier per woning

En Frankrijk kennen ze geen Funda, waar het complete OG-aanbod bij elkaar staat. Maar door online platforms, social media, makelaars, leboncoin.fr, Immonot.com en Immogo.com te combineren in je zoektocht naar een woning, krijg je toch een redelijk compleet beeld van wat er te koop is. Vergeet niet om alles goed te documenteren, interessante aanbiedingen te bookmarken en aantekeningen te maken terwijl je informatie verzamelt. Bouw bij voorkeur per object een dossier om je te helpen bij het effectief vergelijken en evalueren van het gevarieerde aanbod op de woningmarkt. Je kunt hiervoor gebruik maken van de handige checklist achterin dit boekje. Deze is eventueel ook als Word-document beschikbaar, zodat je de checklist zelf kunt aanpassen en uitbreiden. Mail info@immogo.com met als onderwerp 'Checklist huizen', dan stuur ik je de lijst gratis toe.

Veel plezier met zoeken!

Zie ook de pagina 'Bronnen en nuttige sites', achterin deze gids.

Bezichtigen en vergelijken

Bij de bezichtigingen is het belangrijk om je te blijven realiseren dat niet iedereen zo aardig en eerlijk is als jij. Mensen liegen nu eenmaal om hun zin te krijgen. En makelaars zijn ook mensen die graag hun zin willen krijgen en het huis willen verkopen.

Mijn persoonlijke ervaringen op dit gebied zijn ontluisterend. Bij het eerste huis wat we kochten, was een Nederlandse makelaar betrokken die echt alleen maar bezig was met verkopen. Dit was in een tijd dat het internet nog niet vol stond met tips over de Franse huizenmarkt. Wij hadden geen idee. We dachten dat hij er was om ons te adviseren rond de aankoop. Maar uiteindelijk wilde hij maar 1 ding: verkopen, en liefst zo duur mogelijk.

Het dak dat hij gezond verklaarde, bleek een jaar later - toen we het wilden isoleren - zo rot als een mispel. We moesten zo'n 70% van de spanten vervangen. De septic tank was al vanaf de eerste week verstopt en aan vervanging toe. En achter de heuvel vlak bij ons huis was een cross-veldje waar de lokale jeugd elke zondag lós ging op hun motorfietsen. Bovendien, toen wij die aardige makelaar vroegen of er nog iets van de prijs af kon, vertelde hij ons met een stalen gezicht dat onderhandelen in deze streek niet gebruikelijk was. De verkoper was stomverbaasd toen we met een fles champagne binnen kwamen. En toen hij ontdekte dat wij zonder enige onderhandeling de vraagprijs wilden betalen viel hij zowat van zijn stoel. We betaalden zo'n 15.000 euro te veel. Maar ook dat realiseerden we ons later pas.

Deze makelaar was een belangrijke reden voor mij om Immogo te starten en de Franse Huizenmarkt uitgebreid online te bespreken. Sterker... uiteindelijk is het dankzij hém dat jij dit boekje nu kunt lezen!

De moraal van dit verhaal: wees kritisch en geloof alleen wat je zelf kunt controleren. Doe onderzoek, klim op zolder, prik met een schroevendraaier of zakmes in de balken, ga met de burens praten over eventuele geluidsoverlast en huidige en toekomstige (bouw)activiteiten in de buurt. Neem zeker niet voetstoots aan wat de makelaar vertelt en... onderhandel of je leven ervan af hangt!

Het regelen van bezichtigingen

Alle gekheid op een stokje, als je serieus op zoek wilt naar je droomhuis in Frankrijk, dan is het zaak om goed beslagen ten ijs te komen. Hier zijn de meest logische stappen voor het bezichtigen van interessant lijkende woningen.

Neem contact op met de makelaar of eigenaar

Je kunt dit telefonisch of per e-mail doen. Wees duidelijk en beknopt in je communicatie om een snelle reactie te garanderen. Stel het liefst heel concrete vragen. Ik zie via de informatieformulieren van Immogo regelmatig vragen als 'Stuur mij meer informatie', waar de verkoper niet veel mee kan.

Je hebt de advertentie gezien en bent in principe geïnteresseerd. Wat wil je nou precies nog meer weten voor je besluit dat een bezichtiging de moeite waard is? Beperk je in eerste instantie tot wat in dit prille stadium belangrijk is. De verkoper heeft ook geen zin om elk klein detail door te geven. Vergeet niet je eigen contactgegevens en eventuele voorkeursdata voor het bezoek door te geven.

Plan vooruit

Regel bezichtigingen ruim van tevoren, vooral als je van een andere locatie komt. Dit maakt coördinatie en planning met de makelaar of eigenaar mogelijk en zorgt ervoor dat de woning beschikbaar is om te bezichtigen als je aankomt.

Bereid een bezichtigingsroute voor

Als je van plan bent om meerdere panden te bekijken tijdens je bezoek, maak dan een route om je tijd en reislogistiek te optimaliseren. Houd rekening met de locaties, afstanden en duur van elke bezichtiging, zodat je voldoende tijd hebt om elke woning grondig te bekijken. Plan vooral niet te krap in. Het zou zomaar kunnen dat je ergens even een half uurtje in de buurt rond wilt lopen om de omgeving van een pand te beleven. Afhankelijk van de afstanden zou ik uitgaan van maximaal één huis per dagdeel. Of hooguit twee als ze vlak bij elkaar liggen. Het handigste is om de bezichtigingen te doen in je eigen auto, zodat je niet afhankelijk bent van de luimen en het tempo van de makelaar.

[Stel de juiste vragen](#)

Maak voor de bezichtiging een lijst met vragen die je aan de makelaar en de eigenaar kunt stellen. Informeer ter plekke naar specifieke details van het huis, zoals de staat waarin het verkeert, recente renovaties, energiekosten, onroerendgoedbelasting en lopend onderhoud of reparaties. Deze vragen zullen je helpen essentiële informatie te verzamelen en weloverwogen beslissingen te nemen. Een redelijk complete checklist met vragen vind je op de laatste pagina's van deze gids.

Maak aantekeningen en foto's

Hou een notitieboekje en pen bij de hand om belangrijke details te noteren tijdens de bezichtiging. Neem foto's van elke kamer en van de belangrijkste kenmerken om je geheugen te helpen en vergelijkingen te vergemakkelijken als je later andere woningen gaat beoordelen. Overigens is het een goed idee om even netjes toestemming te vragen voordat je foto's gaat maken, vooral bij bewoonde woningen.

[Staat van het pand en buurtonderzoek](#)

Inspecteer de staat van de woning zorgvuldig tijdens de bezichtiging. Kijk naar tekenen van slijtage, mogelijke onderhoudsproblemen of noodzakelijke reparaties. Beoordeel de functionaliteit van apparaten, sanitair, verwarmingssystemen en elektrische installaties. In een later stadium, als je aankoop overweegt, kun je eventueel nog professioneel advies vragen of een vastgoedinspecteur inhuren voor een grondige beoordeling. Zie voor adressen ook de pagina 'Bronnen en links'.

Evalueer de omgeving

Besteed tijdens de bezichtiging ruime aandacht aan de omgeving. Als het meezit moet je hier straks wonen. Let op voorzieningen in de buurt, verbindingen met openbaar vervoer, geluidsniveaus, geurtjes, gewasbescherming en alle mogelijke factoren die je woonervaring kunnen beïnvloeden. Evalueer of de locatie overeenkomt met je leefstijlvoorkeuren en eisen. Zoals gezegd: plan wat tijd in voor een rustige wandeling in de directe omgeving en in de dichtstbijzijnde dorpskern. Als je met een makelaar bent, kun je haar eventueel vrijaf geven tot de volgende bezichtiging, zodat je echt zonder geratel aan je hoofd de omgeving kunt 'proeven'.

Visualiseer jezelf in de ruimte

Stel je voor hoe de woning bij jouw levensstijl en persoonlijke voorkeuren zou passen. Denk aan de indeling, de grootte van de kamers, het natuurlijke licht en de algehele sfeer. Visualiseer hoe je je meubilair zou indelen, de ruimte zou inrichten en het je eigen zou maken. Past het niet helemaal, dan hoeft dat geen ramp te zijn. Wellicht kun je met relatief eenvoudige aanpassingen (het aanbouwen van een veranda of bewoonbaar maken van een zolder) het huis perfect geschikt maken voor jouw doeleinden.

Informeel naar de vaste lasten

Een huis kan nóg zo lieflijk en pittoresk (of statig en magnifiek) zijn, het is ongeschikt als de stookkosten, onroerend goed-belasting en verzekeringen jouw budget overschrijden. Vraag naar deze kosten, zodat je in kunt schatten welke maandlasten je tegemoet moet zien. Dit kan een echte deal breaker zijn, die je maar beter in een vroeg stadium ontdekt.

Vertrouw op je instincten

Dit klinkt misschien een beetje zweverig, maar een woning moet écht bij je passen, qua indeling, maar ook qua sfeer. Luister naar je onderbuikgevoel. Voelt dit als een plek waar jij je thuis kunt voelen en waar je jarenlang van zult genieten? Bij twijfel, niet doen. Of misschien het huis even op de spaarbrander zetten en laten sudderen. Misschien dat je later nog eens terug kunt komen om de sfeer te proeven.

Vraag om aanvullende informatie

Als je na de bezichtiging nog vragen hebt of aanvullende informatie wilt, aarzel dan niet om contact op te nemen met de makelaar of eigenaar. Vraag om relevante documenten of opheldering over specifieke aspecten. Durf te vragen, al was het maar om jouw eventuele ongegronde zorgen weg te nemen.

Ga terug!

Heb je een huis op je lijstje staan als 'potentieel interessant' maar zijn er nog mitsen en maren, vraag dan gerust om een nieuw bezoek. Je kunt eventueel familie of vrienden meenemen met specifieke expertise. Of iemand die heel goed Frans spreekt en kan helpen met de conversatie met de eigenaar. Of zelfs een afspraak maken voor een bezoek met een bouwkundig inspecteur.

Frankrijk... Dromen en Durven

Zo'n herhaalbezoek kan nét die informatie opleveren die de weegschaal doet overslaan van 'misschien' tot een volmondig 'ja'. Of 'nee', natuurlijk. Maar dan weet je dat.

Maak een checklist en bouw een dossier

Na al deze tips en 'opdrachten' begin je misschien zelf al enigszins te begrijpen wat de grootste uitdaging is in het zoek- en bezichtigingsproces: overzicht behouden. Na een huis of vijf gaat alles een beetje door elkaar lopen. Was die lelijke keuken nou bij dat huis met die vijver of was die vijver bij dat lelijke huis met die mooie keuken? Ik overdrijf natuurlijk, maar je snapt wat ik bedoel. Ik adviseer je dan ook om gebruik te maken van de in deze gids opgenomen checklist met vragen die je aan de eigenaar kunt stellen. Niet alleen om zeker te stellen dat je geen informatie mist, maar ook omdat je de antwoorden kunt gebruiken om later terug te zoeken hoe het ook alweer allemaal zat. Maak per huis een dossier met alle relevante (en eventueel ook meer emotioneel getinte) informatie en voeg er foto's aan toe als geheugensteun. Ik heb de checklist helemaal bovenaan voorzien van een score-balk. Geef elk huis een herkenbare naam en een cijfer, zodat je met alle dossiers naast elkaar in één oogopslag kunt zien welke objecten je meteen kunt schrappen en welke de moeite van herbezichtiging waard zijn.

En bedenk... Zelfs als dat Franse huis er nooit komt en verkopers en makelaars met lege handen blijven staan, heb jij in ieder geval een leuk aandenken aan al jouw boeiende en vermakelijke onroerend goed-reizen.

Zoeken en kopen: de rol van de makelaars

Persoonlijk heb ik maar één keer een huis gekocht met 'ondersteuning' van een makelaar. Mijn allereerste huis in Frankrijk. Die ervaring was meteen genoeg reden om Immogo op te richten: een site die verkopers de mogelijkheid biedt hun huis in Frankrijk te verkopen zonder makelaar. Een makelaar kan nóg zo professioneel en nuttig voor verkopers zijn... als puntje bij paaltje komt, is zij (of hij) voor de koper eerder een sta-in-de-weg.

Wat is de rol van de makelaar en wie betaalt haar?

De Franse makelaar vraagt 4 tot 10% van de verkoopprijs. Dat loopt dus al gauw in de duizenden euro's. Zelfs als de verkoper haar betaalt, kost een pand van 200.000€ je zomaar 10.000 euro extra omdat de makelaar nu eenmaal haar 5% commissie wil vangen. Als koper heb je geen enkel belang bij het betalen van makelaarskosten. Jij hebt geen contract met de makelaar, die in principe de tegenpartij vertegenwoordigt. Zij gaat jou niet helpen de prijs naar beneden te krijgen. Ook zal zij niet op zoek gaan naar technische argumenten om jouw onderhandelingspositie te versterken. De goeden niet te na gesproken: de Franse makelaar werkt niet voor jou. Dus waarom zou jij haar betalen?

De notaris verhaalt de makelaarskosten op de verkoper

Wat het ingewikkeld maakt, is dat bij huizen die jij (online of ter plekke) via de makelaar vindt de makelaarscourtage bijna altijd inbegrepen is in de gepubliceerde verkoopprijs. Dus als de koop gesloten wordt, betaal jij de prijs voor het huis inclusief de makelaarskosten. Het totaalbedrag wordt via de notaris uitbetaald op een tussenrekening. De makelaar in Frankrijk staat verder geheel buiten deze transactie. In principe hoeft zij niet eens aanwezig te zijn! Pas nadat het totale bedrag ontvangen is, 'pakt' de notaris de makelaarscommissie als het ware terug van de verkoper om het vervolgens aan de Franse makelaar te geven.

De verkoper betaalt de Franse makelaar

Tenzij dit al bij het begin van het contact anders is afgesproken is het dus in Frankrijk de *verkoper* die de makelaar betaalt. Je kunt beweren dat dit lood om oud ijzer is, omdat de koper het totale bedrag moet leveren. Klopt. Maar als er juridische problemen rijzen, bijvoorbeeld omdat partijen hebben geprobeerd de makelaar stiekem te omzeilen, dan is de *verkoper* hiervoor contractueel verantwoordelijk en zal dus ook de *verkoper* een rechtszaak aan de broek krijgen.

De waarheid in het midden

De verkoper heeft de verplichting zijn makelaar te betalen, maar de koper moet het extra bedrag ophoesten. Op de koper beschouwd betalen ze de makelaar samen, want de commissie gaat ten koste van het budget van de koper en de winst van de verkoper. Uiteindelijk verkleint de makelaar simpelweg de onderhandelingsmarge.

Soms betaalt tóch de koper de makelaarskosten

Er zijn makelaars die de kosten wél afwentelen op de koper. Als dit het geval is, dan moet dat duidelijk vermeld staan bij de advertenties. Dit lijkt vervelend, maar in principe is het zelfs voordeliger. Ik bedoel: die kosten zijn er tóch. Als ze onderdeel zijn van de koopsom, moet je er circa 8% overdrachtsbelasting en notariskosten over betalen. Als een huis van 200.000 euro met 5% kosten voor 210.000 euro in de boeken gaat, betaal je dus 8% van €10.000 is circa €800 belasting over de makelaarskosten. Is vanaf het begin duidelijk dat jij die kosten betaalt, dan kun je ze aftrekken vóór belasting. Een besparing van €800... daar kun je een heel aardige housewarming party van organiseren!

Hoe koop je een huis zonder makelaar?

Een andere manier om makelaarskosten te besparen is door zonder makelaar zaken te doen. Particulieren onder elkaar. Dat doe je door makelaarsetalages te mijden en vooral gebruik te maken van openbare bronnen, zoals online mini-advertenties en speciale sites voor de particuliere huizenverkoop, zoals Immogo. Als huizenzoeker in Frankrijk ga je sowieso éérst op LeBonCoin.fr kijken. Op deze Franse 'Marktplaats' vind je het breedste aanbod. Bij LeBonCoin kun je de tab 'Particuliers' aanklikken om alleen het aanbod van particulieren te bekijken. Het tabje 'tri' is voor het sorteren op 'meest recent' of bijvoorbeeld 'prijs'. Je zult zien dat er veel meer huizen van makelaars dan van particulieren op staan. Maar bedenk dat sommige huizen online gezet worden door één particulier en twee of zelfs drie makelaars. Dus scroll vooral verder en kijk goed of hetzelfde huis niet ook voor minder te koop staat. Natuurlijk kijk je daarnaast op Immogo, waar alle huizen ook in de Nederlandse taal staan beschreven. Op Immogo staan bovendien veel huizen van Nederlandse en Belgische verkopers, die allicht een beetje dezelfde smaak en voorkeuren hebben als jij. Bij Immogo mogen makelaars niet adverteren, dus daar zijn alle Franse huizen rechtstreeks te koop van de eigenaar.

De makelaar achteraf buiten spel zetten? Niet doen!

Je kunt net als veel Fransen proberen de makelaar te omzeilen door op zoek te gaan naar de particuliere eigenaar. Online, of als je het huis ergens 'in het wild' aantreft, via de burens of het gemeentehuis. Omzeilen is dus OK. Iets anders is het om de makelaar *achteraf* buiten spel te zetten. Dat wil zeggen dat je eerst via een makelaar een huis vindt, het pand samen met haar bezoekt om dan naderhand achter haar rug om te proberen zaken te doen met de eigenaar. Deze manier van handelen is niet OK. De makelaar heeft immers haar werk gedaan. Zij heeft met de woning geadverteerd, jij hebt het huis bij haar gevonden, zij heeft je het huis getoond... dan is het niet meer dan normaal dan dat je samen met de verkoper ook het koopproces door de makelaar laat verzorgen en de courtage betaalt. Het bewust, achteraf, buiten spel zetten van de makelaar is onbehoorlijk, en bovendien wettelijk verboden!

Waarom bestaan er überhaupt nog makelaars?

Als je bedenkt hoe weinig toegevoegde waarde verkoopmakelaars bieden aan kopers, zou je denken dat het vak makelaar geen bestaansrecht heeft. Toch

Frankrijk... Dromen en Durven

telt elk middelgroot dorp meer makelaars dan bakkers. Dat komt doordat de verkoper wél een makelaar nodig heeft. Waar je in Nederland via een enkele makelaar en Funda in één klap alle kopers bereikt, is de markt in Frankrijk zo ondoorzichtig dat je als verkoper meerdere makelaars in moet schakelen om je huis een beetje breed te promoten.

Huis te koop via verschillende bronnen

Veel verkopers zetten hun huis dus bij twee of meer makelaars en bovendien ook zelf als particulier in de etalage bij een of meerdere huizensites. Daardoor kan het gebeuren dat je op één huizensite dezelfde woning meerdere keren tegenkomt. Bijvoorbeeld twee keer via verschillende makelaars en een keer rechtstreeks van de particulier. En dan ook nog voor verschillende prijzen. Zo bijvoorbeeld:

Monreseau-immo.com



238 000 € 1 190 € le m²  

À partir de 1269 € / mois

Ferme
7 pièces • 3 chambres • 200 m² • Terrain 1 866 m² •
Box
Centre Ville à Tournus (71700)

▼

Top Immobilier



225 000 € 1 607 € le m²  

À partir de 1200 € / mois

Maison
5 pièces • 3 chambres • 140 m² • Terrain 1 866 m² •
Box
Peripherie à Tournus (71700)

▼

Je ziet hier ook dat het woonoppervlak en aantal vertrekken sterk verschilt. De 'dure' makelaar heeft kennelijk de schuur meegeteld als woonruimte. Bovendien plaatst deze slimmerik het huis in het centrum van Tournus, waar het overduidelijk niet staat.

Vanzelfsprekend neem je in zo'n geval contact op met de goedkoopste makelaar of nóg liever de particulier, want je weet dat je bij rechtstreekse koop zomaar 5% meer onderhandelingsruimte hebt. Dit fenomeen betekent ook meteen dat het de moeite waard is om nog even verder te zoeken als je een interessant huis op de site van een makelaar vindt. Zoek op de huizensites op kernwoorden in het aanbod, de regio en de prijs, vergelijk goed de foto's, speel detective. Wie weet vind je hetzelfde pand óók bij een goedkopere makelaar of de particuliere verkoper. Dat is dan al gauw verdiend.

De bon de visite – bewijs dat de makelaar jou gevonden heeft

Sommige makelaars hebben een goede band met de verkoper en weten dat deze eventuele klanten niet stiekem achter hun rug om zal benaderen. Ander makelaars nemen het zekere voor het onzekere en laten de huizenzoekers een 'bon de visite' tekenen. Daarmee kan de makelaar later aantonen dat zij jou bij de verkoper heeft geïntroduceerd en dat zij dus recht heeft op

Frankrijk... Dromen en Durven

commissie bij verkoop. Je kunt deze *bon de visite* best tekenen. Het staat je daarna nog steeds vrij het huis via een andere, goedkopere makelaar aan te schaffen (maar niet direct, zonder makelaar!). Let wel op dat je alléén een bon de visite tekent, en niet bijvoorbeeld een 'mandat de recherche' waarmee je een makelaar officieel de opdracht geeft een huis voor je te zoeken. Dan heb je namelijk wél ineens een contract.

Uitzondering: echt goede (aankoop)makelaars

Ik schreef hierboven ergens: "*De goeden niet te na gesproken: de Franse makelaar werkt niet voor jou.*" Dat deed ik omdat er wel degelijk ook goede makelaars zijn. Dat wil zeggen, tussenpersonen die hun rol serieus nemen en die proberen beide partijen te dienen. Zo'n makelaar weet prima wat uiteindelijk een eerlijke prijs is. Zij zal niet proberen om de nadelen of defecten van een huis te verbloemen, maar in alle openheid de realiteit schetsen. Zo'n makelaar wil ook financieel niet het onderste uit de kan, maar wil oprecht dat jij een huis kunt aanschaffen waarin je gelukkig kunt zijn. Ik ken er wel een paar in mijn eigen regio. Maar helaas zul jij op zoek naar een huis in Frankrijk zélf proefondervindelijk moeten ontdekken of de door jou in de arm genomen makelaar met jou meedenkt of alleen maar haar (of zijn) eigen portefeuille wil leegverkoppen.

Aankoopmakelaar inschakelen?

Ja, slim, dat kan natuurlijk ook. Iemand inhuren die 100% aan jouw kant staat en die je kan helpen met zoeken, bezichtigen en onderhandelen om jouw droomhuis binnen te slepen. Het probleem is alleen dat dergelijke aankoopmakelaars uiterst zeldzaam zijn. Je moet maar net het geluk hebben dat er iemand in de door jou gekozen regio actief is. Kijk voor adressen van aankoopmakelaars en -coaches op de pagina 'Bronnen en links'.

Onderhandelen en bieden

Als je eenmaal een huis op het oog hebt dat je graag zou willen kopen, dan begint het onderhandelingspel. Probeer eerst goed in te schatten of de vraagprijs überhaupt realistisch is. Vooral particuliere verkopers die nog geen makelaar hebben en die nog maar nét begonnen zijn hun huis in de markt aan te bieden, hebben nogal eens de neiging wat hoog in te zetten. Dan is het handig als je een beetje weet wat gangbare prijzen zijn.

Zelf de waarde van een huis evalueren

Onderhandelen over de prijs van een woning is lastig als je geen idee hebt wat die woning eigenlijk écht waard is. Is de vraagprijs redelijk of heeft de verkoopster een bijzonder onrealistische en optimistische kijk op de waarde van haar huis? Als zij een makelaar heeft ingeschakeld, zal deze proberen om een marktconforme vraagprijs met haar af te spreken, anders raakt hij de woning aan de straatstenen niet kwijt. Aan de andere kant wil de makelaar vooral in het begin van de relatie wel meebewegen met de optimistische wensen van de verkoopster, simpelweg om de verkoopopdracht binnen te slepen. Met het idee: "Als er een paar kopers zijn afgehaakt, kan ik haar wel tot rede brengen."

Officiële statistieken en verkoopcijfers

Hoe dan ook, kennis is macht en je wilt graag weten wat een realistische prijs is voor de aangeboden woning, zodat je deze kennis kan gebruiken in het biedingspel. Er zijn verschillende manieren om de waarde van een woning bij benadering in te schatten zonder hulp van derden

Je kunt om te beginnen uitzoeken wat de gemiddelde verkoopprijs per vierkante meter was van eerder verkochte panden in de directe omgeving. Je vindt deze informatie op sites als

<https://immobilier.statistiques.notaires.fr/prix-immobilier> en

<https://explore.data.gouv.fr/fr/immobilier>.

De eerste geeft je ook een bandbreedte van prijs/m² van recente verkopen in de buurt. De tweede toont de verkoopprijzen van recent in de regio verkochte huizen (probeer een andere browser als de link geen kaartje oplevert).

Vervolgens vermenigvuldig je het aantal m² woonoppervlak van het aangeboden pand met de gemiddelde verkoopprijs en voilà, je hebt een eerste prijsindicatie. Nu is dit natuurlijk wel een héél natte vinger. Deze gemiddelden houden geen rekening met allerlei eigenschappen als het oppervlak van het terrein, zonligging, stilte, zwembad, kwaliteitsniveau (opknapper of zo goed als nieuw). Het is niet voor niks een gemiddelde.

Gebruik de verkoopsites

Als je deze gids serieus volgt, heb je aan de hand van een eerder hoofdstuk al een mooi lijstje met criteria gemaakt waaraan je droomhuis moet voldoen. Je

kunt daarmee op zoek gaan naar vergelijkbare woningen in de buurt, zodat je het prestatieniveau kunt beoordelen in de relatie tot de prijs per m².

The screenshot shows the Leboncoin website interface. At the top, there is a search bar with the text 'Rechercher sur leboncoin' and a button 'Déposer une annonce'. Below the search bar are filters for location ('Périgord Vert - 5 km'), type of property ('Type de bien'), price ('Prix'), and habitable surface ('Surface habitable'). There are also icons for 'Mes recherches', 'Favoris', 'Messages', and 'Se connecter'. Below the filters, there is a section for 'Annonces Maison à vendre et vente appartement : Périgord Vert' with a link to 'Offre Vert Electrique d'EDF : contribuez à la transition énergétique'. The main content area shows '218 annonces' and a section titled 'Quel type de bien vendez-vous?' with options for 'Maison' and 'Appartement'. Below this, three property listings are shown, each with a photo, price, price per m² (circled in red), and location:

- 185 500 € / 736 €/m² / Immeuble 9 pièces 252 m² / Saint-Pardoux-la-Rivière 24470
- 164 850 € / 2 536 €/m² / Propriété 3 pièces 65 m² / Brantôme en Périgord 24310 Brantôme
- 368 000 € / 1 546 €/m² / Maison 11 pièces 238 m² / Brantôme en Périgord 24310

Kijk bijvoorbeeld op verkoopsites als seloger.fr, leboncoin.fr en natuurlijk mijn eigen Immogo.com. Bij Leboncoin (zie hierboven) en Seloger staat er zelfs heel handig de prijs per m² bij. Op Immogo moet je dat zelf even uitrekenen. Bedenk wel dat op deze sites vraagprijzen staan, geen verkoopprijzen. Als vuistregel kun je daar zo'n 10 à 15% van aftrekken om een realistische verkoopprijs te benaderen. Om er daarna meteen weer 10% bij op te tellen, want je moet ook de notaris nog betalen!

Op de verkoopsites staat van ieder huis netjes vermeld wat er allemaal bij zit. Zo kun je nog beter vergelijken met het huis dat je eventueel wilt kopen. De kans bestaat zelfs dat je op deze manier nog wat andere kandidaat-woningen tegenkomt, maar laten we de zaak niet onnodig compliceren.

Het onderhandelingsproces en de rol van de makelaar

Als jouw verkoopster een woning aanbiedt tegen een m²-prijs die veel hoger is dan in de buurt gebruikelijk, kun je dit in de onderhandelingen gebruiken. Probeer daarbij wel een beetje diplomatiek te werk te gaan. Vraag haar waar

het prijsverschil op gebaseerd is. Waarom haar woning bijvoorbeeld 30% duurder is dan recent in de regio verkochte woningen met ongeveer hetzelfde woonoppervlak en dezelfde prestaties.

Je kunt ook zeggen dat je echt verliefd bent op het huis en de ligging en de smaakvolle renovatie, maar dat je gezien je budget toch verder moet gaan kijken. Je legt uit dat je op Leboncoin en Seloger huizen hebt gezien die misschien minder perfect en smaakvol zijn, maar wel véél minder duur. Met pijn in je hart, dat wel, maar je kunt het financieel gewoon niet rond krijgen. De kans bestaat dan dat zij rede ziet en – mede op aandringen van haar makelaar die de marktprijzen óók heel goed kent - alsnog zal zakken. Heb je zomaar duizenden euro's verdiend!

Laat de makelaar niet het achterste van je tong zien!

Let op! Vertel hetzelfde verhaal over je beperkte budget ook tegen de makelaar. Verklap hem vooral niet dat je meer budget hebt, want hij zal dit – als dienstverlener van de verkoopster - tegen je gebruiken in de onderhandelingen.

Toen wij ons eerste huis kochten had ik de makelaar verteld tot welke prijs ik uiterlijk kon gaan voor een bepaald huis. En niet geheel toevallig bleek dat precies de prijs die de verkoper minstens wilde hebben.

Eerste stap in de onderhandeling: bereid een schriftelijk aanbod voor:

Zet je bod op papier, met daarin de voorgestelde aankoopprijs, de gewenste sluitingsdatum en eventuele voorwaarden. Zorg ervoor dat je bod duidelijk en beknopt is en je bedoelingen goed weergeeft.

Wees flexibel en sta open voor tegenbiedingen:

Onderhandelen is een heen-en-weer proces. Je kunt er dus van uit gaan dat de verkoopster je eerste bod niet voetstoots zal accepteren. Wees voorbereid op tegenbiedingen en wees bereid om alternatieve voorwaarden te overwegen. Blijf flexibel en houd je prioriteiten in gedachten.

Afdingen mag, maar wel met de juiste toon!

Moet je afdingen? Maar natuurlijk! Iedereen doet het en de verkoopster verwacht het. Zij heeft minstens 10% opgeteld bij de reeds optimistische vraagprijs in de advertenties. Dus als je eerste bod ongeveer 20% of 30% lager ligt, kijkt niemand daar vreemd van op. Maar pas op dat je geen negatieve benadering kiest. Een typisch Nederlandse gewoonte maar in Frankrijk echt een 'faux pas' is het wijzen op vermeende gebreken aan de woning om de prijs te laten dalen. Tenzij het echt ernstige defecten zijn, zoals een lek dak of een niet-werkende septic tank. Dat kost geld om te laten repareren, dus het is prima om daarop te wijzen.

Maar ga vooral niet zeggen "dat die vreselijke keuken helemaal gesloopt en vervangen moet worden". Hoe lelijk ook, die keuken was voor de verkoopster decennia achtereen het decor van feestelijke maaltijden. Ook kritiek op de inrichting en het schilderwerk kun je beter inslikken. Spreek liever hardop je bewondering uit over hoe prachtig het geheel is ingericht.

Hoe meer je het huis prijst, hoe sterker je staat. Bij de onderhandelingen is het probleem altijd jouw magere budget, nooit de kwaliteit van het product.

Dus vertel de verkoopster dat je ervan droomt om in haar heerlijke huis te mogen wonen... maar dat deze prijs helaas onhaalbaar is. Misschien kan ze nog een poging doen?

Blijf realistisch en respectvol

Kortom... houd je verwachtingen realistisch en sla tijdens het hele proces een respectvolle en positieve toon aan. Een beetje slijmen is heel gewoon in Frankrijk. Onthoud: onderhandelingen zijn een proces van geven en nemen en het vinden van een middenweg kan leiden tot een succesvolle uitkomst.

Maak eventueel gebruik van vastgoedinspecties en -rapporten

Met name bij oudere en historische panden is het helemaal niet gek om professionele hulp in te roepen en een technische inspectie te laten uitvoeren. Als de externe adviseur problemen of noodzakelijke reparaties signaleert, kun je deze gebruiken om een lagere prijs te onderhandelen, of de verkoopster vragen om deze problemen aan te pakken.

Loop even bij de burgemeester binnen!

Wij zijn dat niet zo gewend, maar in Frankrijk kan het nooit kwaad om even contact te leggen met de burgemeester. Zeker in de kleinere gemeenten en als je echt op het punt staat een huis te kopen, kun je gerust even een afspraak maken om kennis te maken. De meeste burgemeesters stellen dat zelfs op prijs! Je kunt dan bij de *Mairie* meteen mooi even informeren of er geen dienstbaarheden zijn en of eventueel gedoe met illegaal gebouwde opstallen of recht van overpad. Zeker bij de meer rurale gemeenten is de burgemeester en zijn of haar assistent(e) prima op de hoogte van wat er allemaal speelt.

Het koop-aanbod vastleggen, inclusief modelformulier

Als de verkoopster mondeling een bod accepteert waar jij mee kunt leven, timmer het dan meteen vast met een schriftelijke overeenkomst. Zet het bod op papier of laat het haar jouw laatste papieren bod accepteren met een handtekening en een datum, plus de uitgeschreven geaccepteerde prijs. Zoiets als dit volstaat in eerste instantie:

Offre d'achat

[Nom de l'acheteur]

[Adresse de l'acheteur]

[Numéro de téléphone de l'acheteur]

[Adresse e-mail de l'acheteur]

[Nom du vendeur]

[Adresse du vendeur]

[Numéro de téléphone du vendeur]

[Adresse e-mail du vendeur]

[Date]

Objet : Offre d'achat pour la propriété située à [adres van het huis]

Je souhaiterais acquérir votre propriété dans les conditions suivantes :

1. Prix d'achat : [bod in getallen en uitgeschreven]
2. L'achat est soumis à l'obtention d'un prêt immobilier dans un délai raisonnable, généralement [termijn voor aanvragen lening in weken]. Si le financement n'est pas obtenu dans ce délai, cette offre sera nulle et non avenue.
3. Inclus dans la vente : La vente comprendra [eventueel een lijst met onroerende goederen en/of bijgebouwen toevoegen].
4. Date de clôture : Je propose une date de clôture flexible, sous réserve de négociation, généralement prévue pour le [datum waarop je de overdracht zou willen plannen].
5. Inspection de la propriété : Cette offre est conditionnelle à une inspection satisfaisante de la propriété par un expert en bâtiment de mon choix.
6. Autres conditions : [Eventuele aanvullende ontbindende voorwaarden. Zie ook het hoofdstuk over de 'Compromis de Vente' hieronder].

Bon pour offre d'achat
[Signature de l'acheteur]
[Prénom et Nom de l'acheteur]
vendeur]

Bon pour acceptation offre
[Signature du vendeur]
[Prénom et Nom du

Al deze clausules zijn overigens niet verplicht. Als je geen lening nodig hebt, kun je regel 2 laten vervallen.

TIP: vertaal dit document met www.deepl.com, pas aan wat je wilt en vertaal het terug naar het Frans. Deze vertaalrobot is best goed in standaardformuleringen.

Voorlopig koopcontract en koopakte

Wat is een compromis de vente?

Een 'Compromis de Vente' (CdV) betekent letterlijk 'koopovereenkomst'. Wij vertalen dat vaak als 'voorlopig koopcontract' maar dat is een beetje misleidend. Er is namelijk niet veel voorlopigs aan. In het CdV leggen de verkoper en koper alle voorwaarden vast die moeten worden verenigd om de definitieve koopovereenkomst mogelijk te maken. Het document dient als voorbereiding op de ondertekening van de definitieve akte en bezegelt alvast de exacte overeenkomst tussen koper en verkoper. Het CdV is dus een echt contract: de verkoper verklaart dat hij zijn eigendom wil verkopen aan de koper, die verklaart dat hij het wil kopen onder de in het CdV vastgelegde voorwaarden.

Volgens Art. 1589 van het Franse Burgerlijk Wetboek geldt: "Een voorlopige koopovereenkomst wordt beschouwd als een verkoop wanneer er overeenstemming is over het eigendom en de prijs".

Kortom: zodra je het CdV tekent, heb je het huis in principe gekocht. Het is dus superbelangrijk om alle clausules zorgvuldig te lezen voordat je ook maar iets tekent! Je kunt een CdV eventueel samen met de verkoper 'entre particuliers' opstellen en ondertekenen. Dat is dan 100% rechtsgeldig. Beter is het echter om het CdV te laten opstellen door een notaris, die veel meer verstand heeft van alle wettelijke regels, voetangels en klemmen rond de ondertekening van zo'n onroerend goed-overeenkomst. En die ook bij het kadaster zal controleren of alles wat verkocht wordt ook legaal gebouwd is en of alles wat jij denkt te kopen ook echt in het contract staat. Ik bedoel maar: het is geen pak suiker wat je aanschafft.

Welke notaris kiezen?

In principe is elke notaris goed, maar het handigste is het om de notaris te kiezen bij wie de vorige eigenaar het pand ook gekocht heeft. Deze heeft immers alle archieven over het huis nog in de kast staan. Mocht je twijfels hebben over de kwaliteit van genoemde notaris (persoonlijk had ik er ooit eentje die *tijdens* het lezen van de akte meermaals pauze nam om in de naastgelegen kroeg een opkikkingetje te gaan drinken), dan kun je ook zelf een andere notaris kiezen. Beide notarissen delen hun inkomsten en de belasting blijft gelijk, dus het kost je niks extra.

Wat staat er in een compromis de vente?

We onderscheiden verplichte gegevens en eventueel vrijwillig toe te voegen clausules. Verplichte gegevens zijn:

- persoonlijke gegevens van de verkoper(s) en koper(s);
- het exacte adres van het onroerend goed met kadastrale gegevens;
- oorsprong van het eigendom (datum van de vorige verkoopakte, naam van de vorige eigenaar, notariële akte);
- gedetailleerde beschrijving van het onroerend goed, de technische uitrusting en de staat daarvan;
- eventuele hypotheek en/of erfdienstbaarheden;

- het technisch-diagnostisch dossier (DDT);
- verkoopprijs en de makelaarskosten (indien van toepassing);
- betalingsvoorwaarden (met of zonder hypotheek),
- geldigheidsduur van de verkoopverbindingen;
- uiterste datum voor het ondertekenen van de definitieve koopakte;
- totaalbedrag dat betaald moet worden bij de overdracht;
- eventuele opschortende of ontbindende voorwaarden.

Als de woning onderdeel is van een groter pand of complex heb je bovendien de documenten en informatie over het gedeelde eigendom nodig, alsmede alle gegevens over de vereniging van eigenaren.

Verplichte technische rapporten

Bij het compromis de vente krijg je ook een vrachtlading documenten die te maken hebben met de officiële onderzoeken. Als koper ben je in Frankrijk best goed beschermd tegen onaangename verrassingen. Er zijn verschillende technische rapporten verplicht bij de verkoop van een huis. Bijvoorbeeld:

1. Dossier de Diagnostic Technique (DDT), met daarin:

- Diagnostic de Performance Énergétique (DPE): Prestatiecertificaat dat de energie-efficiëntie van het gebouw beoordeelt.
- État des Risques Naturels, Miniers et Technologiques (ERNMT): Rapport over uiteenlopende risico's in het gebied (aardbevingen, gevaarlijke industrie, langsrijdende chemische transporten).
- Diagnostic Amiante: Rapport dat aanwezigheid van asbest in het gebouw signaleert.
- Diagnostic Plomb (CREP): Beoordeelt aanwezigheid van giftige loodverf.
- Diagnostic Termites: Zijn er termieten in het pand? Alleen verplicht in zuidelijke provincies.
- Diagnostic Gaz en Électricité: Veiligheid van energie-installaties.

2. Certificat de Mesurage Loi Carrez: Dit rapport is alleen verplicht bij de verkoop van appartementen, waarin de exacte oppervlakte van de ruimtes wordt vermeld gemeten conform de wet Carrez. Overigens heeft de naam niks met 'mètres carré' of vierkante meters te maken. De wet is vernoemd naar minister Carrez, die hem bedacht.

3. Certificat d'Assainissement: Dit rapport is vereist voor woningen met een individueel afvalwatersysteem, zoals een septic tank.

Daarnaast kunnen andere rapporten vereist zijn, afhankelijk van het type gebouw. Bijvoorbeeld bij verkoop van appartementen is de technische controle van de lift verplicht. Als er een lift is, tenminste.

Overigens kun je aan de notaris vragen om je te helpen bij het selecteren van specialisten die al deze rapporten kunnen opstellen. Hij heeft zeker een lijstje goede leveranciers in zijn agenda en kan ze desgevraagd ook voor je inschakelen. Dit kost verder niks extra.

Ontbindende voorwaarden als risicobeheersing

Het grappige van een compromis de vente is de flexibiliteit ervan. Natuurlijk, er staan veel verplichte standaardformuleringen in. Maar je kunt als koper in principe elke denkbare voorwaarde in het contract laten opnemen. Voor echt belangrijke zaken maak je daar dan een 'ontbindende voorwaarde' van. Als een van de twee partijen - jij of de verkoper - niet aan die voorwaarde kan voldoen, gaat de koop niet door.

Ontbindende voorwaarde nummer 1: de Hypotheek

De standaard in het CdV opgenomen ontbindende voorwaarde heeft te maken met de financiering. Als je je aankoop (deels) financiert met een vastgoedlening (hypotheek) of de verkoop van een bestaande woning, laat dan het verkrijgen van die lening of de verkoop van je huis als opschortende voorwaarde opnemen in het CdV. Zo ben je niet verplicht om de woning te kopen als je de hypotheek niet krijgt of als je je oude huis niet kwijtraakt.

Bij een financieringsvoorwaarde is over het algemeen een maximale wachttijd van 60 dagen toegestaan. Je hebt na het tekenen van het CdV dus 60 dagen de tijd om de financiering rond te krijgen. Deze termijn kan langer of koorter zijn, als beide partijen dat overeen stemmen. Voor de verkoper is een lange termijn niet aantrekkelijk, omdat die als de verkoop niet doorgaat helemaal opnieuw moet beginnen.

De financiële voorwaarde is in principe verplicht in elk Compromis de Vente, maar als je de transactie kunt financieren zonder lening, kun je deze ontbindende voorwaarde ook als het ware uh... ontbinden. De notaris zal je dan vragen een zinnetje aan ja handtekening toe te voegen waarin je met zoveel woorden belooft af te zien van die financiële ontbindende clauseule. Dit moet je echt met de hand opschrijven, zodat daar geen misverstanden over kunnen bestaan.

Geen mest of meubels

Maar zoals gezegd is het CdV zeer flexibel. Heb jij bepaalde voorwaarden met de verkoper afgesproken, vertrouw dan niet op zijn of haar geheugen of goede wil, maar laat de voorwaarden vastleggen in het CdV!

Stel, je koop een oude boerderij en achter het woonhuis is een enorme mestvaalt, met alle overlast (stank, vliegen) van dien. Ook staan het huis en de schuur tot de nok toe vol met rommel, vieze meubels, stapels kranten en kapot gereedschap. Voor jou als nieuwkomer in de regio is het niet eenvoudig om dat allemaal op te laten ruimen. Voor de verkoper - die immers al een lokaal netwerk heeft - is het veel gemakkelijker. Jij kunt nu als koper in het CdV laten opnemen dat de koop alléén door kan gaan als die mesthoop verwijderd is en het pand en het terrein geheel leeg worden opgeleverd. Dus zonder oude meubelen, gereedschap en andere meuk. Daar tekent de verkoper dan dus voor.

In het CdV spreek je een datum af voor het passeren van de definitieve akte.

Als koper heb jij het recht om op die dag (of de dag ervoor) ter plekke te gaan controleren of de verkoper inderdaad aan zijn verplichtingen heeft gedaan. Ook kun je dan kijken of alle specifieke zaken die wél bij het huis horen, zoals de mooie antieke deurknoppen, de gietijzeren radiatoren of de zonnepanelen, ook nog steeds aanwezig zijn. Is dat niet zo, dan kun je de koop op laten schorten. Natuurlijk wordt dan iedereen heel boos en verontwaardigd. Notaris en makelaar zullen soebatten om je over te halen tóch maar te tekenen en de verkoper belooft het snel alsnog in orde te brengen, als jij maar tekent. Maar jij staat volledig in je recht en kunt gewoon weigeren. Sterker, het is aan te raden. Want heb je eenmaal getekend, dan heb je geen enkel dwangmiddel meer. Laat ze liever boos worden op de verkoper, die zijn verplichtingen niet is nagekomen. Spreek een nieuwe datum af waarop aan de voorwaarden voldaan moet zijn (of er financiële compensatie is voor het te verwijderen of vervangen van de objecten) zodat de verkoop alsnog door kan gaan.

In principe gelden deze ontbindende voorwaarden voor alle zaken die jij belangrijk vindt. Dus ook bijvoorbeeld een bouwvergunning voor een zwembad of constructie van een atelier. Je kunt in het compromis laten opnemen dat zonder die vergunning de koop 'caduque' is en dus niet doorgaat, zonder enige financiële consequenties voor jou als koper.

TIP van een lezer

UPDATE: een slim meedenkende lezer herinnert me eraan dat je ook geld kunt besparen door alle bij de koop inbegrepen roerende goederen apart in het koopcontract te vermelden. Maak een lijst met de waarde van elk object. Over de totale waarde van deze roerende goederen hoef je namelijk geen makelaarscourtage, notariskosten en belasting te betalen. Blijft er voor 10.000 euro meubelen en gereedschappen staan, dan scheelt dat al gauw €1000 aan overdrachtskosten!

Lezen en laten lezen

Koop je als buitenlander een pand zonder hulp van een eigen makelaar of koopcoach, dan moet je extra goed oppassen dat de verkopende partij of diens makelaar het compromis niet al te eenzijdig opstelt. Dat wil zeggen dat bepaalde clausules die jou als koper kunnen beschermen eruit verdwenen zijn.

Bedenk: het Compromis de Vente is hét belangrijkste document bij de koop van een huis in Frankrijk. Dus laat het niet aan de verkoper of diens makelaar over, maar eis dat een wettelijk geschoold iemand (de notaris dus) het CdV opstelt. En laat het – zeker als je Frans niet perfect is - nalezen door een Nederlandse specialist, om onplezierige verrassingen te voorkomen. Bijvoorbeeld door Wim van Teeffelen van CompromisdeVente.info of Mikel de Rooij van Hexagone Conseils (zie de link-lijst achterin). Als die groen licht geven, kun je met een gerust hart tekenen.

De overdracht, verzekeringen en contracten

De laatste stap in het koopproces is het tekenen van de Acte Authentique: de koopakte. Voor veel mensen is dit een beetje een anticlimax. In principe is het gewoon een herhaling van zetten. Het is inhoudelijk hetzelfde document als het Compromis de Vente. Nu met de aanvullende attractie dat je nu de volledige koopsom hebt overgemaakt op de tussenrekening van de notaris, zodat deze het geld na de verkoop kan doorsluizen naar de verkoper. Het proces dat plaatsvindt in de periode tussen het Compromis en de Akte is tamelijk ondoorzichtig. De notaris wikkelt alle wettelijke procedures af om de koop legaal te maken en geeft je na afloop een mooie map met daarin de 'Attestation de Vente' - het definitieve bewijs dat het huis van jou is.

Verzekering en energie: contracten overschrijven

De attestation de vente behelst één of twee A4tjes met daarop de officiële verklaring dat het huis nu van jou is. Deze door de notaris getekende en gestempelde documenten (eentje mét en eentje zonder vermelding van de koopsom) kun je gebruiken om bij de verzekering en de bank te bewijzen dat jij de nieuwe eigenaar bent, zodat ze je in kunnen schrijven. Overigens is het met name voor de opstal- en inboedelverzekeringen het makkelijkste om gewoon de verzekering van de verkoper voort te zetten. Vraag hem dus naar de contactgegevens van zijn verzekeraars (zie ook de checklist). Je kunt later, als je meer thuis bent in Frankrijk, altijd weer switchen.

Heb je eenmaal een officiële bankrekening, dan geldt deze als bewijs dat je woont waar je woont. Met je bankafschriften in de hand kun je ook de energiecontracten op jouw naam over laten schrijven. Daar zijn overigens gespecialiseerde bedrijven voor, zoals SELECTRA. Die regelen alles voor je en helpen je de allerbeste energie-, communicatie- en financiële contracten in Frankrijk vinden. Nadat je op deze link hebt geklikt, zal Selectra je vragen jouw volledige naam in te vullen, het adres van de woning, de identificatienummers van je gas- en elektriciteitsmeters en indien mogelijk ook de naam van de vroegere bewoners. Gewoon om er zeker van te zijn dat de abonnementen op het juiste adres worden aangesloten. De rest gaat vanzelf, zodat jij al snel comfortabel kunt genieten van je nieuwe huis in Frankrijk!

Nawoord

Zo. Hopelijk heb je deze beknopte gids met plezier en interesse gelezen. Mocht je meer informatie willen over een bepaald onderwerp, aarzel dan niet om me je vraag te sturen via info@immogo.com. Formuleer je vraag liefst zo concreet mogelijk, zodat ik je een helder eenduidig antwoord kan geven. Een vraag als: "Hoe zit het met het onderwijs in Frankrijk?" bijvoorbeeld, is veel te breed. Daar kan iemand anders misschien eens een gidsje over schrijven. ;-)

Ga je op zoek naar een huis, kijk in ieder geval even op mijn site Immogo, waar je particuliere verkopers rechtstreeks kunt benaderen, zonder makelaarskosten. En als je eens in de buurt van Tournus (afrit #27 van de A6) bent en van hedendaagse figuratieve kunst houdt, kom dan vooral langs bij [Galerie Nakai!](#)

Veel succes met je Frankrijkplannen!

NB: Je hebt deze gids gratis ontvangen, maar hij heeft natuurlijk wél waarde. Er zitten heel wat uurtjes in en hij kan je veel geld besparen. Ik stel het op prijs als je je waardering voor mijn werk en mijn adviezen laat blijken met een financiële bijdrage.

Je kunt hier zelf een bedrag invullen dat jou redelijk lijkt:

<https://paymentlink.mollie.com/payment/Xa6bwGgo26vgwAjMegl6j/>

Tenzij je deze gids 100% waardeloos vindt. Dan betaal je gewoon niks.

Bronnen en nuttige sites

Uitstekende gratis vertalingen

DeepL - <https://www.deepl.com/translator>

Hulp bij zoeken

Mooi huis bij makelaar? Zoek het op andere (particuliere) sites met <https://images.google.com>

Huizenprijzen

Via de overheid: <https://app.dvf.etalab.gouv.fr> (werkt niet met alle browsers)

Bij de notarissen: <https://immobilier.statistiques.notaires.fr/prix-immobilier>

Hulp bij aankoop (in het Nederlands)

Taxateur, technisch inspecteur Mikel de Rooij: <https://hexagone-conseils.fr>

Bouwkundige keuringen (Wilm Snellenberg): <https://frankrijkkeuring.nl>

Mijn Project in de Bourgogne (Marit Grotenhuis): <https://www.mp-bourgogne.com>

Hulp bij koopcontracten

Wim van Teeffelen (ook voor bedrijfsadvies): <https://www.compromisdevente.info>

Mikel de Rooij: <https://hexagone-conseils.fr>

Online Fora met hulp van Nederlanders in Frankrijk

<https://www.nederlanders.fr>

<https://www.facebook.com/groups/RaadenDaadFrankrijk>

Notariskostencalculator

<https://www.immonot.com/calcul-frais-acquisition-notaire-achat-immobilier.html>

Verhuizers die regelmatig op Frankrijk rijden

Kuiper Weesp: <https://www.kuiperbv.nl/nl/landen/verhuizen-frankrijk/>

Eduard Strang: <https://www.strang.nl/verhuisbedrijf-frankrijk/>

Huizensites

Immogo – alléén particulieren! <https://www.immogo.com>

Notarissen huizenaanbod <https://www.immonot.com/>

Leboncoin, de Franse 'marktplaats' met zeer breed aanbod <https://leboncoin.fr>

Aanbod van de SAFER (landgoederen) <https://www.proprietes-rurales.com>

Overige huizensites, met vooral professionele verkopers.

<https://french-property.com>

<https://green-acres.com>

<https://rightmove.co.uk>

<https://Huis-en-aanbod.nl>

Overschrijven energiecontracten

SELECTRA (speciaal voor buitenlanders) - <https://selectra.typeform.com/immogo>

Checklist bezichtigingen

Score: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

'Roepnaam' van het pand	
Adres	
Naam eigenaar	
Telefoon eigenaar	
Mail eigenaar	
Telefoon makelaar	
Mail makelaar	
Bezoekdatum of -data	
Opmerkingen	

Algemene vragen

Hoe lang staat het huis te koop?	
Zijn er recente prijswijzigingen?	
Wat is de totale woonoppervlak?	
Wat is de totale oppervlak inclusief bijgebouwen?	
Hoeveel slaapkamers?	
Hoeveel badkamers?	
Hoeveel toiletten?	
Extra opslagruimtes, zoals een kelder, zolder of schuur?	
Hoe groot is het perceel?	
Terrassen? Welke oriëntatie (zon/schaduw)?	
Zijn er nog extra's, zoals zwembad, jacuzzi, jeu de boule, tuingereedschap?	
Hoe wordt het huis verwarmd?	
Is er airconditioning / klimaatbeheersysteem?	
Riolering of septic tank? Op norm?	
Overige technische faciliteiten: internet, sproei-installatie, waterontharder, waterput, zonnepanelen...?	

Staat van het pand

Zijn er bekende problemen met het pand, bijvoorbeeld met loodgieterswerk of elektriciteit?	
Wat is de leeftijd en staat van het dak, de ramen en andere structurele elementen?	

Zijn er onlangs renovaties of upgrades uitgevoerd en zo ja welke?	
Zijn er verbouwingen uitgevoerd en is de 10-jarige garantie van de aannemer beschikbaar?	
Is het huis geïsoleerd, en zo ja, hoe?	
Zijn er tekenen van vocht of waterschade en zo ja, waar?	
Zijn er zichtbare of onzichtbare gebreken die in de toekomst kunnen leiden tot noodzakelijke reparatie of verbouwingen?	

Uitgaven en financiën

Wat zijn de onroerendgoedbelasting en lopende onderhoudskosten?	
Wat zijn de jaarlijkse kosten voor nutsvoorzieningen (water, elektriciteit, gas)?	
Zijn er gemeenschappelijke kosten of servicekosten (bij appartement)?	
Wat zijn de verzekeringskosten?	
Zijn er openstaande schulden of verplichtingen verbonden aan het pand?	

Buurt en omgeving

Welke voorzieningen en faciliteiten zijn er in de buurt, zoals gezondheidscentra, winkels, scholen, openbaar vervoer?	
Staat het huis in een rustige of drukke omgeving?	
Is er sprake van continue of incidentele geluidsoverlast, zoals een café, feestschuur, motorcross-terrein, zagerij of andere werkplaats?	
Zijn er andere vormen van overlast, bijvoorbeeld een varkensboer (stank), transportbedrijf (zwaar verkeer) of lawaaierige burelen?	
Zijn er ontwikkelingsplannen of bouwprojecten die het gebied kunnen beïnvloeden?	
Hoe is de relatie met de burelen? Wat zijn het voor mensen, werken ze thuis of buiten de deur, hebben ze kinderen of huisdieren?	

Motivatie en tijdljn van de verkoper

Wat is de reden van verkoop?	
Is er flexibiliteit in de prijs of onderhandelingsvoorwaarden?	
Wat is de verwachte tijdljn voor het afronden van de verkoop en het betrekken van de woning?	

Juridisch en documentatie

Zijn er wettelijke beperkingen of erfdienstbaarheden op het eigendom, zoals recht van overpad of meerdere eigenaren?	
Is de documentatie van het pand compleet, waaronder eigendomsbewijzen, vergunningen en certificaten?	
Is het pand onderworpen aan milieubeoordelingen of -inspecties?	
Bij wie is het pand verzekerd? Naam en contactgegevens verzekering.	

Deze checklist is ook als tekstdocument beschikbaar. Wil je dit ontvangen?

Mail naar info@immogo.com met als onderwerp 'Checklist Word SVP'

Aantekeningen en motivatie, plussen en minnen:

Aantekeningen en motivatie, plussen en minnen:

Bonus: verhalen over Frankrijk

Sinds juli 2001 woon ik met mijn vrouw en twee kinderen in de Bourgogne. Vanuit Frankrijk werk ik onder de naam KREK als freelance copywriter voor Nederlandse reclamebureaus. In de eerste vijf jaar van ons verblijf in Frankrijk schreef ik diverse verhaaltjes over onze avonturen. Die geven dus een beeld van onze ontwikkeling als kersverse immigranten. Bedenk wel dat dit verhalen van 20 jaar geleden zijn, dus met name de technische strubbelingen zijn hevig gedateerd. Later volgen wat meer algemene bespiegelingen over het leven in Frankrijk. Niet per se leerzaam, maar hopelijk wel amusant.

De emigratie

Voor wie het interesseert, hieronder wat achtergronden over onze emigratie. Deze begon tamelijk impulsief. We waren in Frankrijk, het leek ons er leuk (en betaalbaar) en we dachten "Waarom niet?" Acht maanden later waren we officieel geëmigreerd.

De start

In het begin waren er nog twijfels. Werkt het écht? Is Frankrijk niet te ver weg? Is de psychologische barrière niet te hoog? Kan 'Krek' überhaupt z'n brood nog wel verdienen? Dat was best eng. Maar ik had een fantastische start. Het eerste jaar in Frankrijk had ik meer werk dan verwacht (50% boven de geplande targets). Tussendoor is het ook wel een jaartje wat minder gegaan, maar ik kan nog steeds goed leven van mijn schrijfwerk. Feitelijk is er ook weinig veranderd. De communicatie gaat - net als voorheen - via e-mail, fax en telefoon. En dan is het net of ik gewoon precies zoals mijn collega-freelancers in een flatje aan de gracht zit in plaats van in dit boerderijtjeshuis. Er zijn in laatste jaren zelfs diverse klanten bijgekomen, die me inschakelen zonder me ooit gezien te hebben! Bovendien ben ik gestart met Immogo, een site waar mensen hun Franse huis te koop kunnen zetten. Veel service voor een mooie presentatie in drie talen, inclusief vertaling op basis van no cure no pay! In aanvang was Immogo vooral urenvuller naast mijn door conjunctuurschommelingen tanende copypraktijk. Maar inmiddels begint het een serieus 'bedrijfje' te worden, dat meer tijd opslokt dan me soms lief is. Vooral omdat de economie in Nederland aantrekt en mijn klanten weer vaker een beroep op mijn schrijftalenten doen. En eerlijk gezegd vind ik teksten schrijven een stuk leuker dan huizen online zetten. Maar goed, ik doe natuurlijk wél mijn best. Want als je iets doet, moet je het goed doen. Op dit persoonlijke hoekje van mijn verder tamelijk zakelijke site doe ik verslag van het wel en wee van de Hakkenbergjes in de Bresse. Ter lering ende vermaeck. Maar eigenlijk omdat ik schrijven (en gelezen worden!) gewoon leuk vind.

De Voorbereiding

Inmiddels beginnen de zenuwen wel een beetje te kriebelen. Wat komt daar nog veel bij kijken, zo'n emigratie! Nieuwe spullen kopen. Toestemming vragen van de bank om het oude huis voorlopig te verhuren. Eerste levensbehoeften - zoals bedden - naar Frankrijk rijden. Informatie inwinnen over scholen en kinderdagverblijven, telefoon- en internetaansluitingen. Water en elektriciteit, hoe zit het daar eigenlijk mee? We maken zelfs lijstjes met nog te maken lijstjes en toch blijft het gevoel dat alles nog gemakkelijk in het honderd kan lopen.

En al die mensen die niet terug mailen! Ik koop een mooie ToUcam (webcam) van Philips, om vast een beetje te installeren en te oefenen zodat ik straks letterlijk in the picture zal blijven bij mijn Nederlandse klanten. Blijkt dat ding niet compatible met de geluidsextentie van de i-Mac. Crash na crash na crash. De helpdesk van Philips weet nergens van. Sterker, de meneer die ik spreek heeft de camera zelf nog niet gezien. Vraagt aan mij waar of die te koop is en voor hoeveel!? Zegtie: "FL 229,- maar? Goh, dan ga ik 'm snel kopen."

Kortom, bij Philips zijn Mac-gebruikers proefkonijnen, die zelf maar moeten uitzoeken waar de bugs in de nieuwe programmatuur zitten. Op mijn mailtje naar de Philips helpdesk heb ik na een week nog geen antwoord gehad. En ook de telefonisch beloofde folder van een Goois huizenverhuurbedrijf kan ik wel op mijn buik schrijven. Het gaat te goed, kennelijk.

Maar goed, af en toe kijk ik even naar de foto van het huis. Dat helpt. En de Nederlandse makelaar ter plekke vertelt me zojuist dat het lekker zonnig is, daar. Droog en fris, echt weer voor een fleece-trui. Zucht.

Emigreren moet je leren (1)

Kun je wel in Frankrijk gaan zitten, de waarheid van het moderne leven ontvluchten kun je niet. Ook hier zijn de apparaten weerbarstig en de programma's ondoorgrondelijk. Neem nou een simpel internetabonnement op Wanadoo. Voor een kleine 100 francs 30 uur per maand surfen. Moet genoeg zijn. Is het ook, alleen... Het begint met de installatieschijf met speciale eindejaaraanbieding: 'Wanadoo vous offre 100% de temps en plus' (waarbij de nulletjes van 100 op het hoesje dan kerstballen zijn. Voelt u 'm?). Die schijf verandert - zo blijkt achteraf - eenmaal geïnstalleerd - resoluut al mijn instellingen. Herconfigureert mijn internetverbindingen, zet een franstalige versie van Outlook Express en Explorer op mijn hard disk en benoemt deze producten van Microsoft in één moeite door als de bij voorkeur te gebruiken mail- en browser-programma's.

Maar ik wil Netscape! En in het Nederlands! Of nou ja, Nederlands, het internationale webspeak-mengelmoesje waar wij Hollanders inmiddels aan gewend zijn. Waar een programma 'software' heet en niet 'logiciel'. Waar 'folders' nog geen 'fichiers' zijn, en waar 'courrier' een lettertype is, en niet het Franse woord voor 'mail'.

Kortom, alles er weer afgelazerd, Netscape herbenoemd als mail-programma én browser, en geprobeerd rechtstreeks in te bellen om een abonnement te krijgen. Lukt dat? Nee, natuurlijk niet. Het nummer dat de cédérom (jawel) automatisch draait (zonder het overigens prijs te geven), is in gesprek! In gesprek. Wanadoo, van France Telecom, deelt honderdduizenden cédérommetjes uit die automatisch inbellen. En zorgt niet voor voldoende capaciteit op het gedraaide nummer!

En als je dan via een omweg (ik bel nog steeds bij Euronet in Maarssen in, ook geen onverdeeld genoeg want zo traag als gemalen poppenstront) op de site van Wanadoo gaat zoeken, blijken de lokale inbelnummers onvindbaar. Tenminste, ik kan ze niet vinden. Maar dat kan natuurlijk ook aan mij liggen. En dan regent het ook nog.

Emigreren moet je leren (2)

Heerlijk, eindelijk on line. Hoewel, meestal half on en half off line want de verbinding is hier abominabel (nooit 'abominabel slecht' zeggen). Om de haverklap laat Wanadoo mij zakken, bij voorkeur midden in een e-mail download-sessie. Mijn e-mail server

wordt hier heel zenuwachtig van en weigert vervolgens elke nieuwe toegang. 'Ze serveur est bizzy'.

Weet je, ik denk dat het de wet van de remmende voorsprong is. In Frankrijk hebben ze al ruim 20 jaar Minitel, een soort nationaal internet, waarop je kunt inloggen met een beeldschermtelefoon. Je krijgt dan vooral hoekige lettertjes te zien, maar het is toch razend populair (geweest) hier. Met name de contactadvertenties deden het heel goed, schijnt. Maar ja, aan Minitel verdiende France Telecom veel meer dan aan Internet, schijnt, dus waarom zouden ze zich haasten met het leggen van een goede infrastructuur? Blijf toch lekker Minitellen, mensen! Ging toch goed? Nou dan!

De magere verbinding komt misschien ook doordat we hier een aardig eindje van de bewoonde wereld zitten. Vanuit de grote stad (Louhans) rijd je in zo'n 20 minuten naar ons huis en al die tijd zie je de telefoonlijnen langs de weg met je meereizen. Bovenop betonnen paaltjes, blootgesteld aan de elementen. Gevolg: als er een mus op de lijn landt, komt jouw PDF'je gescrambled bij mij aan. Of Wanadoo krijgt niet voldoende feedback en hangt gewoon op. Gebeurt ook.

Ik weet het dan ook zeker. Kan niet schelen wie ik er voor moet omkopen, maar in april komt er een ISDN (Numéris, zeggen de Fransen) hier in La Chapelle-Thècle. Al was het maar omdat ik nu krek.nl alleen maar met tekst kan updaten. Want plaatjes... daarvoor heb ik echt te weinig bandbreedte.

Hé, ik heb een accent!

Kijk, dát is pas cool. Vandaag kreeg ik een rekening van France Telecom en wat blijkt? Ik heet hier M. Grégor Hakkenberg Van Gaasbeek. Krijg ik zomaar een accent aigu, gratis er bij! Bovendien is 'Van' voortaan met een hoofdletter. Dat je het even weet. Want zo werkt dat. Als je eenmaal ergens in een computer op een bepaalde manier geregistreerd staat, dan helpt er geen lieve moedertje meer aan. Dan bèn jij dat gewoon. Niet dat ik het erg vind, dat accent. Geeft toch een bepaald cachet. Proef het maar eens op je tong als een volle, houtige Bourgogne met rijpe, kattepisachtige ondertonen:

Grégore Akkenberge Van Gaasbecke. Zoals u veite getrouwd met de veiledele Iromi Nakai en mette de toué nacomelinge Colette ét Guido. Wàt, vin jiai datte pompeuze? Vaile facke iou, aise eaule!

Ho, ho, even terug op aarde. Niet te veel flauwe woordgrapjes met de Franse taal, heb ik mezelf beloofd. Dat is één keer leuk. En misschien nog een keer. Maar dan is het ook mooi geweest.

Wel heb ik nóg een aardige ervaring te delen. Vanmiddag ging ik twee handsets ophalen bij de lokale Primafoon (heet natuurlijk niet zo, maar dat je weet wat ik bedoel). Vijf voor zes, sluitingstijd, en ik had niks bij me. Maar die twee handsets waren nabestellingen en onderdeel van een speciale aanbieding, met 20% korting. Nou wist ik niet meer of ik ze nou wel of niet betaald had. Ging voor het gemak maar even uit van wel. Maar niks zeker en helaas, geen rekening of ander bewijs bij de hand.

In Nederland, geef toe, was ik resoluut de deur gewezen. Helaas meneer, niks aan te doen, neemt u volgende keer het bonnetje wel even mee? Maar hier? De dame achter het loket ging op zoek. Vond twee handsets en kwam terug met een map vol rekeningen. Zeker 100. Vervolgens ging ze door al die rekeningen zitten spitten om de mijne te vinden. Duurde zeker tien minuten, de winkel was al lang gesloten en ik had zelfs al aangeboden om eens terug te komen met het bonnetje. Maar nee, kwam niks van in, dit moest en zou tot de bodem uitgezocht worden.

En jawel hoor, daar was-ie. De bon. En nee, ik had de handset nog niet betaald. Oh jee, de rest wel. Hoe moest nu die speciale aanbieding verrekend worden in de computer? Inmiddels bogen zich twee grijze dames over de monitor en mijn probleem. Nee, het kan niet. En als we nu eens zo... Een glimlach, nee, een honderdprocentlijke glunder breekt door op hun gezichten. Ze zijn verbaasd! Oprecht, blij verrast. Het kán bij France Telecom. Hun werkgever heeft in de computer rekening gehouden met deze situatie. Ik hoef alleen nog maar even het bedrag min de korting bij te betalen en iedereen kan opgelucht zijns weegs.

Nou zit je natuurlijk te wachten op de cynische afsluiting. Dat het tóch allemaal niks was en mij een poot werd uitgedraaid. Dat die handsets het niet deden of zo. Maar die cynische afsluiting heb ik niet. Het is echt een happy end. Is dat mooi of niet? Zoveel dienstbetoon, na sluitingstijd, zonder mij één moment het gevoel te geven van 'stomme buitenlander met zijn lastige vragen'. Ik ging blij naar buiten. Mét mijn twee handsets, een opgeruimd gevoel en een niet meer stuk te krijgen avond.

We weten het zeker! Toch?

Eén ding is zeker. We gaan naar Frankrijk. En het gaat allemaal helemaal lukken, zonder enig probleem. Hopen we. Want wat als het nou 's allemaal níet helemaal lukt? Of erger: helemaal niet?

Bij terugkomst van ons laatste bezoek aan Frettechise, begin januari, sloegen binnen een week de twijfels toe. Er was ook alle gelegenheid tot urenlang tobben, want verder had ik helemaal niks te doen. Gewoonlijk vind ik een weekje wat minder hard werken héérlijk. Lekker een beetje aan mijn site klooiën, alle correspondentie op orde brengen. Eindelijk tijd om al die visitekaartjes eens netjes in het systeem in te voeren en het bureau op te ruimen. Zalig!

Maar een hele week geen of weinig werk, zo vlak na drie weken wintervakantie... dat is wel een beetje schrikken. En als klanten dan naar mijn oude vertrouwde adres in Huizen (NH) bellen met vragen als: "Heb jij een fax daar?" en "Zit je nog in Frankrijk of kun je iets voor ons doen?" dan breekt toch enigszins de pleuris uit. En wel in de vorm van angstzweet. We vertrekken pas eind maart en het werk droogt nú al op. Klanten denken kennelijk dat ik al in Frankrijk zit en dat ik 'dus' niks meer kan doen. Dat er niet eens een fax is! Hoe moet dat straks als we echt 900 km naar het Zuiden gaan zitten?

Uiteindelijk is het natuurlijk mijn eigen schuld. Communicatie is een vak. In al mijn mailtjes én in de gezellig voorkabbelende teksten op deze site ging het kennelijk te veel over 'vertrekken' en niet voldoende over 'blijven werken'. Kennelijk heb ik de indruk gekwekt (sic!) dat ik het werk hier wil ontvluchten. De hoofdboodschap: 'IK HEB JULLIE NOG STEEDS NODIG!' is ondergesneeuwd geraakt.

Dus zijn er nu twijfels. Moet ik nu alvast op zoek naar nieuwe klanten? Maar krijgen die dan niet dezelfde diffuse boodschap van een freelancer die nu nog hier maar toch al bijna en straks helemaal daar is? Moet ik opnieuw een mailtje naar ons vakblad Adformatie sturen in de hoop dat ze iets doen met het onderwerp mij als freelance trendsetter op het gebied van E-migratie? Op de vorige mail, gericht aan de hoofdredacteur, heb ik niks gehoord. Ben ik überhaupt wel een item? Of dacht die Van Os: "Gregor Hakkenberg... is dat iemand?"

Het is waar, ik ben inderdaad geen 'naam' in de reclame. Verdienstelijk en door de eigen klanten gewaardeerd schrijver van intelligente long copy. Heb af en toe een aardig concept bedacht. Maar nooit een Melk De Witte Motor, een Bedenk Goed Wat Je Met Je Laatste Rolo Doet of een Even Apeldoorn Bellen gescoord. Maar al met al

kennelijk niet voldoende 'zichtbaar werk' gemaakt om 'iemand' te zijn in het kleine groepje namen van reclame(neder)land. Zal ik dan al mijn klanten maar weer eens een mailtje sturen dat ik er nog steeds ben en dat ik ook niet van plan ben te verdwijnen? Kijken of de business dan een beetje aan wil trekken, volgende maand. En in de tussentijd heb ik mooi even gelegenheid om een beetje aan mijn site te klooiën en alle correspondentie op orde te brengen. Eindelijk tijd om al die visitekaartjes eens netjes in het systeem in te voeren en het bureau op te ruimen. Zalig! Zeker weten. Toch?

Wat kost een verhuizing?

Een jaar of vijf geleden zijn wij vanuit Amsterdam Slotervaart naar de gemeente Huizen verhuisd (let op: vals kofschip!). Indertijd heb ik uit de Gouden Gids een sympathiek ogende advertentie gekozen. Er stond een foto bij van een laadbak vol vriendelijk lachende bonken van beoverallde kerels, waaronder minstens drie broers en een vader. Familiebedrijf, betrouwbare uitstraling. Die verhuizer heb ik indertijd zonder offerte ingeschakeld. Was iets van 2000,- dus dat viel mee. Bovendien bleken het erg nette kerels. Geen krasje gemaakt.

Uit een soort gevoel van trouw wordt deze zelfde verhuizer ook nu weer uitgenodigd om een offerte te komen maken. Een nog steeds even vriendelijke en voorkomende meneer komt onze boedel schouwen. Wat moet mee en wat blijft hier? Ik maak ter plekke een paar rigoreuze keuzes (iemand een leuk Frans art deco-achtig buffet met opstand kopen?) en ga zitten wachten op de offerte. Die komt en bedraagt fl 15.370,-. WAAAAAAT? 15.370 guldentjens, zou Zwiebertje zeggen. Sakkerloot. Dat móet goedkoper kunnen. Gelukkig heb ik inmiddels van de makelaar een ander adresje gekregen. Betrouwbaar bedrijf, "gespecialiseerd in nationale en internationale verhuizingen, met de grootste zorg verricht door onze deskundige medewerkers". Nou schrijf ik dat soort reclamefolders zelf ook, dus ik weet dat het louter woorden zijn. Desondanks laat ik me toch inpakken door het fraaie drukwerk met de professionele uitstraling. Een vriendelijke en voorkomende meneer komt langs en krijgt dezelfde rondleiding, van rommelige kelder tot aan de halflege zolder, waar enkele dozen van de concurrent al vijf jaar wachten op uitpakking. Wat moet mee en wat blijft hier? Ik herinner me de meeste keuzes, neem afscheid en ga zitten wachten. Twee dagen later... dát is prompt! De offerte van 13.506,50. Asjemenou, zou Loekie de Leeuw zeggen. Dat is weliswaar wat goedkoper, maar nog steeds een klauw geld. Wat nu? Gelukkig heb ik een oom en tante die een paar jaar terug naar Spanje verhuisd zijn. Zij hebben nog een aardig adresje in Weesp. Dus bel ik Kuiper De Internationale Verhuizer. Of die wellicht een offerte...? Nou, dat is geen probleem. Een paar dagen later staat ene meneer Schouten op de stoep, een en al vriendelijkheid en voorkomendheid, die wel even door het huis geleid wil worden. Zet mijn vrouw intussen koffie. Dit moet mee, dat blijft hier (iemand interesse in een weldadig besneden Duits bureautje?) weet ik inmiddels zeer kordaat te melden. En voor je het weet zitten we weer aan de koffie. Ongevraagd vertelt meneer Schouten dat Kuiper De Internationale Verhuizer concurrerend kan werken omdat er elke week een vrachtwagencombinatie naar het zuiden rijdt. Vrachtjes kunnen gecombineerd worden, waardoor het per boedel goedkoper wordt. Ik zwijg. Laten we eerst die offerte maar eens afwachten. Die komt ook weer razend snel. En wat denk je? Fl 8.353,80! Bijna zeventuizend gulden goedkoper dan de eerste verhuizer. Dank, dank, dank, oom en tante in Spanje. Neem een Americanootje van me!

Ik was zo blij met dit resultaat dat ik Kuiper meteen gevraagd heb of hun 'deskundige medewerkers' onze boedel ook voor ons willen inpakken. Hebben wij tijd voor het bezoek van overzeese vrienden in de laatste week van maart en komen we nóg onder de tien rooien uit. Dus, wilt u ook verhuizen naar Frankrijk, denk dan aan Kuiper De Internationale Verhuizer.

Koek en ei in de Bresse

Als emigrant krijg ik regelmatig vragen van Nederlanders die graag met het hele gezin naar Frankrijk willen verhuizen maar die zich afvragen of ze dat hun kinderen wel kunnen aandoen. Ze willen dan graag weten hoe ónze kinderen om zijn gegaan met deze grote verandering. Een jaar na onze emigratie in 2001 schreef ik hierop het volgende antwoord:

Guido (inmiddels 8) en Colette (5) kwamen ruim 15 maanden geleden in Frankrijk. Voor Colette was dat niet zo moeilijk. Keuters praten nog niet zoveel en 'allez jouer' was snel genoeg geleerd. Guido moest echter naar de basisschool, ofwel CP (Cours Préparatoire). Hij had al lezen en een beetje schrijven geleerd op de Montessori in Huizen en moest nu ineens in een zeer klassikaal en klassiek systeem zien te aarden, waarbij iedereen onbegrijpelijk Frans brabbelde.

Ik moet zeggen dat hij ons trots heeft gemaakt. We hebben geluk gehad dat sommige andere ouders hun kinderen voorbereid hadden en gezegd dat ze Guido een beetje moesten helpen. De kleinzoon van de burgemeester heeft een Duitse vader en een tijdje in Duitsland op school gezeten en wist dus hoe erg het kan zijn om een buitenstaander te zijn. Dat jongetje heeft zich dus expres veel met Guido bemoeid, waardoor hij meteen al een vriendje had. Verder mocht Guido in de klas naast een ander jongetje zitten en alles afkijken. Spieken met permissie, dus. In rekenen bleek hij iets voor te lopen, dus dat doet hij nu nog steeds als de beste. En onlangs sprak ik zijn meester (maître) en die zei dat Guido inmiddels hetzelfde taalniveau heeft als de anderen. Kortom, al was het in het begin even doorbijten, het is door onze kinderen zeker niet als straf ervaren.

Bovendien, wat krijgen ze er voor terug? Een huis met een hectare eigen groen er om heen. Een weiland. Een moestuin. Een boomhut. Een vijver met echte karpers en kikkers (hengelen toegestaan). Twee warme maaltijden per dag, waarbij volgens Guido die in 'la cantine' soms lekkerder is dan thuis. Een zwembad(je). Frisse lucht. En aan een pony wordt gewerkt.

Ik was vorige week op werkbezoek in Amsterdam, op de Sarphatistraat bij een reclamebureau. Ernaast was een crèche. En dan zie je die yuppenvaders hun bleekneuzerige kindertjes zorgvuldig dichtritsen op weg naar het metrostation Weesperplein, waar je tussen de junks door moet laveren naar het perron. Me dunkt dat een half jaartje aanpassingsproblemen een kleine prijs is om te betalen voor een leven in het paradijs. Natuurlijk, als ze straks 14/15 zijn, zullen ze ons vervloeken. Want er is hier natuurlijk geen reet te doen voor pubers. Maar het allergrootste voordeel van hier leven voor onze kinderen is toch wel dat hun ouders hier relaxed en gelukkig zijn. Dat is iets dat je ieder kind altijd en zonder enige wroeging 'aan kunt doen'.

Nou moet ik wel zeggen dat ik een geluksvogel ben dat ik hier gewoon kan doorwerken en zo. Bovendien sprak ik al goed Frans, wat ook enorm scheelt. Sterker, voor ons was het niet eens een Grote Altijd Gekoesterde Droom, maar gewoon een kwestie van 'dat zou leuk zijn, gut waarom niet?'. En voor we het wisten zaten we

hier. Eerder onnadenkendheid dan lef dus. Maar gewoon doen waar je zin in hebt, daar begint alles toch mee? Gewoon doen. Aan de andere kant, ik wil niemands ongeluk op mijn geweten hebben dus deze disclaimer: resultaten behaald door anderen in het verleden bieden geen garantie voor jouw toekomst.

PS: ik lees dit voor aan mijn vrouw en die zegt: 'tjee, alleen maar positief zeg.' Op mijn vraag wat er dan negatief is, komt zij met: Het is wel heel klassikaal op school. Veel minder leuk dan de Montessori. Als Guido klaar is met een bepaalde opdracht, zit hij zich te vervelen. (mijn weerwoord: een klas van 12 kinderen per meester is wel weer een voordeel). En ze draaien lange dagen. Is waar. Om 8.30 uur komt een busje ze halen en pas om 17.00 uur zie je ze terug. Voor de kinderen misschien wat straf. Maar voor ons wel lekker relaxed. Wij kunnen lekker de hele dag werken! En dan de goûter, het tussendoortje. Ze nemen veel zoet mee naar school, dat doen de andere kinderen namelijk ook en je wilt niet dat ze een buitenbeentje zijn. Vinden wij als verantwoordelijke opvoeder niet goed en ik heb al een soort anti-proliferatieverdrag voorgesteld in de ouderraad. Want de kinderen bieden tegen elkaar op met de kindersurprises en de maxihappen en zo. Maar dat hoort er nu eenmaal bij, schijnt. En Guido en Colette zien de chokoladecakejes die ze twee keer per dag moeten eten niet echt als een loden last. Kortom, al is het niet allemaal rozengeur en manenschijn, het is wél koek en ei!

Faits divers uit Zuid-Bourgogne

Ouderraadverkiezingen

Het viel nog niet mee om tijdens de ouderavond zes leden voor de 'conseil des parents d'élèves' bij elkaar te schrapen. Gelukkig bleek ook die rare Hollander te strikken. Een week later... een geheimzinnige envelop. Met een lijstje met zes namen (waaronder de mijne), twee enveloppen en een briefje. Het ging om de ouderraadverkiezingen. Of ik maar even wilde stemmen door het briefje zonder enige aantekening in een envelop te doen en deze anonieme want onbeschreven envelop in de tweede envelop te steken met daarop mijn naam, adres en handtekening. Dit geheel moest ik dan inleveren op school. Ik begreep het niet. Er waren zes kandidaten voor zes plaatsen. Wat viel er te stemmen? Ik heb het hele stapeltje papier weggegooid.

Op de zaterdag van de verkiezing moest ik op school komen. Ik dacht voor een vergadering. Maar ik bleek slechts aanwezig om als kandidaat/ouder te controleren of de verkiezingen wel eerlijk verliepen. De juf beaamde dat er inderdaad niks te stemmen viel. Maar ouderraadverkiezingen waren nu eenmaal verplicht.

En wat bleek... van de 37 ouderparen van ons schooltje hebben er 34 gebruik gemaakt van hun recht de ouderraad te kiezen. En de ouderraad is gekozen.

Nieuwe valuta ontdekt!

Naast de francs en de euros bestonden er heel lang ook 'ancien Francs' of 'balles', waarvan er honderd in een franc gaan. Daarnaast wordt in Frankrijk veel gerekend in een vierde valuta, de 'oblaque*'. Deze munteenheid is - afhankelijk van de situatie - tussen de 1,2 en 2 francs waard. Een tuinman zal bijvoorbeeld zeggen: "C'est mille cinq cents euros... à peu près un million balles." Als je 'm dan wat wazig aankijkt, vervolgt hij: "Dix mille francs, quoi." En met een hoopvolle blik: "Ou huit mille oblaque." Handig om te weten als je nog wat van deze gedefiscaliseerde muntsoort hebt liggen.

*au black = zwart

Les écologistes du plomb

Een vriend had me weten te strikken voor een lekker klusje: het in de stromende regen inladen van een kleine 10 mud open haard-hout. Terwijl we bezig zijn, schiet ineens een haasje weg. Het arme beest had kennelijk al een half uur vlak bij ons in zijn leger (gîte!) zitten bibberen. Ik kijk mijn vriend vragend aan. "Spijt dat je je geweer niet bij je hebt?" Hij schudt zijn hoofd. "Een jong vrouwtje. Die moet je laten lopen. Te klein om te eten en ze levert bovendien weer een heel nest nieuwe haasjes op. Ja, Gregor, een jager is óók een soort 'écologiste'." En hij kijkt schuin opzij, wachtend op mijn commentaar.

Ik zeg niks. Deze discussie is al een paar keer gevoerd. Al die mannen die zondags met een geweer op de arm door bos en veld struinen, zijn natuurbeschermers. Zo'n 10 zondagen per jaar. De rest van de tijd begraven ze alle afval (inclusief asbest) in een kuil op hun land, spuiten ze hun gewassen vol gif en vermoorden ze opschietend struikgewas met RoundUp, een agressief ontbladeringsmiddel.

Ik merk die onevenwichtige moraal ook in mijn hobby als oudehuizen-koper-opknapper-verkoper. Volgens een nieuwe wet moet de verkoper een onderzoeksbureau inhuren om het hele huis te laten controleren op loodhoudende verf. Tegen 'le saturnisme', want een kind zou een schilfer giftige verf van een kozijn kunnen knabbelen. Dus wordt elk oud huis gecontroleerd. Terwijl buiten de 'écologistes' de natuur ontdoen van gevaarlijke herten en hazen, daarbij de bodem én de wildboutjes verrijkend met duizenden kilo's milieuvriendelijk lood.

Integreren door serveren

Ik ben uit Nederland vertrokken om minder stressvol te leven. Zo kwam ik door mijn emigratie op elegante wijze van het eer- maar stressvolle voorzitterschap van Volleybal Vereniging Huizen af. Maar trainen en spelen ga ik hier in Frankrijk natuurlijk wél. En hoe! Waar ik in Nederland in de 3e klasse meedraaide, mag ik hier uitkomen in de 'Promotion Excellence Masculin'! Me dunkt (om maar eens een basketbalterm te lenen) een hele sprong voorwaarts. En de Hollander in mij is ook blij, want goedkoop! Ik betaal 270 francs per jaar, krijg een gratis shirtje van de club, gratis vervoer per clubbus naar de wedstrijden, plus - gratis extra erbij! - een drankje toe. Dat kan allemaal omdat de gemeente de accommodatie betaalt. Dat heeft overigens ook zijn nadelen. Zelf spelen we in Louhans, in een mooie zaal. Maar laatst moesten we uit naar Saint Aubin, waar ze in een feestzaaltje over de dansvloer een mat uitrolden, met daarop een volleybalveld geschilderd. In de hoeken was het zó donker, dat je op de tast moest serveren. Maar we wonnen en we kregen lauw bier na, dus gezellig was het wél!

Mort Naturelle

Wonen in Frankrijk wordt in de Nederlandse literatuur meer dan eens afgeschilderd als een 'heel gedoe'. Tja, anders vallen er natuurlijk ook geen hele boeken mee te vullen. Maar in de praktijk blijkt er echt niks aan! Tenminste, ik vind het niet echt ingewikkeld. Natuurlijk zijn er veel te veel ambtenaren die elkaar en ons bezig moeten zien te houden, maar daar zijn weer boekhouders voor. En dat het moeilijk is om vrienden te maken en bij burens over de vloer te komen... Há! Laat ze maar eens proberen me buiten de deur te houden, als ik zo rond borreltijd 'toevallig' het erf oprol!

Zo was ik gisteren nog op bezoek bij de ouders van een klasgenootje van zoon Guido. Ontzettend gastvrije en hartelijke mensen, met veel humor. Zo maakte vader grapjes over de zelfmoordpoging van zijn 19-jarige zoon, een paar maanden geleden, waarbij de laatste zijn wang, de helft van zijn kaak en een stuk tong er af schoot. "Het kwam allemaal door de vrouwtjes", ging hij voort met een knipoog naar zijn ega, "Die maken ons gek."

De zoon was namelijk verlaten door zijn vriendin, die achteraf (schijnt) ook nog eens overal heeft lopen opscheppen dat de jongen om háár een poging heeft gedaan het tijdelijke voor het eeuwige te verwisselen.

Ik moet zeggen, er zit misschien wel een grond van waarheid in, dat van die vrouwtjes. Een andere dorpsgenoot heeft zich onlangs om dezelfde reden om zeep gebracht. Met Oud en Nieuw en een stuk touw. Zalig uiteinde. Zijn vrouw was vertrokken en op een gegeven moment was hij zó ver heen dat hij geen terugweg meer zag. Men vond hem in de schuur. Geen leed blijft ons dorp bespaard. Zo is deze week nog een oudere man uit een naburige gemeente in onze rivier gevallen tijdens het vissen, en verdronken. Je zou bijna gaan denken aan middeleeuwse vervloekingen of andere Stephen King-achtige scenario's, want in een paar maanden zijn er in een dorp met 491 inwoners al drie mensen (bijna) overleden.

Ik vroeg mijn gastheer of er wel eens mensen een natuurlijke dood sterven hier, maar hij verzekerde me dat dat ook gebeurt. Bovendien, die visser, dat was waarschijnlijk een 'crise cardiac' aan de waterkant. Wat hem overigens weer bracht op de oude dorpsdronkaard die een keer 's nachts het café verliet en later in de rivier gevonden werd. Men vermoedt dat hij bij de waterkant heeft staan plassen, of er gehurkt heeft gezeten en er zijn evenwicht verloor, want toen ze 'm vonden zat zijn broek nog om zijn enkels. Couleur Locale!

Om terug te komen op onze niet bestaande aanpassings- en acceptatieproblemen... met ons gaat alles goed. We zijn gezond - al consumeren we te veel en worden we er niet slanker op - en vermaken ons prima met onze nieuwe vrienden en kennissen. Mijn werk als freelance copywriter (zie www.krek.nl) draait ook lekker door. Sterker, ik heb het druk en draai deze januari een topmaand! Mag ook wel, want ik heb een overzichtje gehad van wat de nakende verbouwing aan onze boerderij gaat kosten. Daar heb je hier een heel huis voor!

Maar goed, dan hebben we straks ook 350 vierkante meter woonoppervlak, met drie grote slaapkamers, een derde badkamer, een logeerkamer, een TV/speelkamer en een zelfstandig kantoor op een bijgebouwde halve verdieping in de schuur. Verder krijgt de 17 meter lange veranda aan de achterzijde panoramen met dubbel glas, vloerverwarming en een schuifpui, met buiten een groot terras. En we gaan de varkensstal afbreken. Ik heb zelfs denk ik al een legale (maar waarschijnlijk niet goedkope, aan de dikke BMW van de vertegenwoordiger te zien) oplossing voor de asbesthoudende golfplaten gevonden, wat niet makkelijk was. De offerte komt eind deze week. We zullen zien.

Van maaien en mollen

Gelukkig maar dat het geen jarenlang gekoesterde wensdroom was om in Frankrijk te gaan wonen, inclusief glanzend ideaalbeeld, want het dagelijks leven is hier natuurlijk net zo fantastisch en irritant als dat in Nederland. Je ruilt gewoon wat ergernissen in voor andere ergernissen. En hier regent het soms ook gewoon een maand lang elke dag. Al moet ik zeggen dat we nu al bijna twee maanden prachtig weer hebben. Zonnig, niet te koud. Maar helaas weer veel te droog voor onze inmiddels flinke moestuin. Ging het maar weer eens flink regenen, verdorie!

En wie vindt dat de weersomstandigheden in Nederland een overdreven vaak aangesneden gespreksonderwerp zijn en met een emigratie hoopt te ontsnappen aan de eeuwige conversaties over de meteorologische omstandigheden, komt van een koude kermis thuis. Ook de Fransen lusten er wel pap van. Misschien komt het doordat ik tussen de boeren woon. Elk gesprek begint met 'Fé pah bo, ah?' en laatst, toen ik een buurman wees op het langdurig aanhoudende zonnige en zachte weer, keek hij bezorgd naar de hemel en zei: "Ja, we zouden deze week 12 centimeter regen kunnen gebruiken." Hij heeft namelijk koeien die - zoals jullie wellicht weten - gras eten. Volgens mij hoeft hij zich geen zorgen te maken, want je kunt het sappige, malse gras bijna zien groeien. Zelf heb ik geen koeien en denk ik dus vooral aan het maaien. In Huizen hadden we 500 m² grond, waarvan misschien 100 m² gras. Hier hebben we het honderdvoudige! En ik moet ook steeds méér maaien. Tot voor kort werd ons weiland gemaaid door een buurman, die dan het hooi mocht houden. Maar nu hebben we een deel veranderd in moestuin (10x20) en een deel - met het planten van wat perelaars en kersenbomen - in boomgaard. Daar kan die buurman niet meer goed tussendoor met zijn trekker, waardoor het door mijzelf te onderhouden oppervlak flink is toegenomen.

De gemotoriseerde handmaaier is dan ook deze week vervangen door een 16 pk maai-tractor van Honda. Zo eentje waar je op kunt zitten. Heerlijk. Je zet de motor op z'n hardst en als je dan de twee messen (102 cm maaibreedte) via een elektromagnetische schakeling in werking stelt, klinkt er een verfijnd aanzwellend industrieel gezoem: "zjwwwwwwwoeeiiiiiiiiiiiiiii." En daar ga je, als een wat wiebelige prins op een rood paard, een keurig recht spoor trekkend. Zo wordt grasmaaien bijna een leuk klusje. Al zal de lol er na een tijdje wel af gaan.

En meteen steekt het volgende probleem de kop op. Mollen. Het maaien gaat wiebelig omdat het stikt van de molshopen. Die worden door de regen iets minder hoog, maar wel keihard. Slecht voor de messen en mijn rug. Daar moet dus iets aan gedaan worden. En wat doet een landsman met lastige mollen? Juist: mollen. Daartoe heb ik een 'taupe-gun' aangeschaft. Dit helse apparaat laad je met een geweerpatroon die recht naar beneden wijst. Vervolgens graaf je een verse molshoop af en steek je de mol-gun er in. De mol denkt: 'Hé, het tocht.' en komt kijken of er ergens een deur open staat. Loopt doodgemoedereerd tegen de trekker aan en BOEM! Mors. Wel een beetje zielig maar enfin: zand er over.

We hebben kippen!

Dat zat al een tijd in de planning, maar het wilde niet vlotten. Want gratis eieren, daar komt nog heel wat investering bij kijken. Eerst moest er gaas gekocht worden. En dan niet van dat lelijke kippengaas, maar mooi groen gaas met vierkante gaten van 10 bij

10 cm. Nou blijkt in de praktijk dat gaas – eenmaal uitgerold – niet zo goed te blijven staan. Het valt om. Je moet het ondersteunen met palen. Onze werkster had er nog wat in de aanbieding, en we mochten ook haar hamer lenen. Geen huis- en keukenhamertje maar een echte tuinhamer. Met een lange steel en een kop van een kilo of twee, drie. Daarmee moesten die palen de grond in geramd worden.

Dat is nog best zwaar werk, als je het niet gewend bent. Waarbij ik – overmand door vermoeidheid wegens de ongewone lichamelijke inspanning – één keer de paal schampte en de hamer keihard op mijn voet sloeg, met een fikse bloeduitstorting tot gevolg. Nog een geluk dat er niks gebroken was. Dat zal me leren de hamer met twee voeten vast te houden.

Enfin, de palen stonden en met hulp van zoonlief werd het gaas er tegenaan gespijkerd. Het werd een fraai geheel. Aan één kant bricoleerde ik een handig soort deurtje in het hek, met aan het eind een verticale stok die met twee ogen aan wat oude deurscharnieren kon worden gehaakt.

Ik had een vriend gevraagd wat voor kippen ik moest kopen, maar, zo zei hij: "Les poules, ça ne s'achète pas, ça se donne." Hij zou ons wel een drietal kippen uit eigen fok geven. Na een paar weken wachten – ze waren nog te jong om te verkassen – leken ze eindelijk volwassen genoeg. Het waren nog steeds tamelijk kleine kipjes, maar dat lag aan het merk. Bantam-kippen. Zo groot als een kraai, ongeveer. We zetten ze binnen in het hok, waar ze dan een etmaal moesten wennen vóór ze naar buiten mochten.

Helaas wisten ze al veel eerder te ontsnappen, zodat ze in het omheinde gedeelte terecht kwamen. Nog geen man overboord, zou je denken, totdat bleek dat ze simpelweg door het gaas konden kruipen. Nou was dat ook 'grillage de moutons' en kippen zijn inderdaad kleiner dan schapen, maar we hadden toch verwacht dat de mazen klein genoeg zouden zijn. Daar liepen ineens drie kippen vrij door de tuin. Die kregen we dus nooit meer te pakken, want een kip, dat loopt als een kievit. Die avond moesten we uit eten, en we kwamen pas na middernacht terug. De kippen waren al lang op stok. Helaas bleken slechts twee van de drie kippen de weg naar het nachthok teruggevonden te hebben. Van de derde geen spoor. Waarschijnlijk door een vos verschalkt.

Dit waren kortom niet de juiste kippen voor ons. Te klein. De twee overgebleven kipjes werden de volgende avond in het donker (dan zien ze namelijk geen kip en kun je ze zo oppakken) in een doos gestopt en de volgende dag terugggegeven aan onze vrienden. We waren weer kiploos. Maar niet voor lang.

De week erop zijn we naar de markt in Louhans gegaan om nieuwe kippen te kopen. Met als belangrijkste selectiecriteria: groter dan de gaten in ons gaas. We vonden een drietal mooie rosse dames en kochten er meteen maar een flinke zwart-witte haan bij. Ze gingen met zijn vieren in een veel te klein doosje. We hebben ze snel thuis gebracht en in het hok opgesloten.

Dat was afgelopen maandag. Ze zijn nu gewend en mogen overdag rondlopen. De eerste dag is er wel eentje ontsnapt, omdat kippen vogels blijken te zijn, en dus ook kunnen vliegen. Over het gaas heen. Gelukkig kwam ze ook uit zichzelf weer terug. De eerste avond hebben we ze in het hok in een hoek gedreven om ze en voor een te kortwieken met een keukenschaar. Doet geen pijn, zo lang je je maar niet in je vingers knipt.

Nu lopen de kippetjes doodgemoedereerd in hun kraal te scharrelen. Ze krabben wat, pikken wat, gaan af en toe naar binnen om wat te drinken uit het pannetje water dat we daar voor ze neer hebben gezet. En... ze zijn zelfs al aan het leggen. De eerste twee eieren hadden geen schaal, alleen een soort taai vlies, maar dan kan van de stress zijn. We voeren ze nu kalk met zout bij om ze voldoende schaalbouwstoffen te geven. En verder krijgen ze speciale legkipvoeding, dus het moet in orde komen.

Overigens kochten we de kippen in principe voor de verse eitjes. Maar het heeft ook wel iets rustgevends, een kip. Die beesten zijn zo vertederend dom. Er lijkt werkelijk niets in hun kippenhersentjes om te gaan. Ze lopen wat, pikken wat, poepen wat en maken knorgeluidjes. Dat is al. Kippen zijn zen.

Vis schieten in een ton

Ik kreeg een brief van meneer de burgemeester. Of liever gezegd van de voorzitter van Visvereniging 'La Pêche', want in die hoedanigheid schreef hij me. Als houder van een visacte werd ik uitgenodigd om deel te nemen aan het legen van de Vossevijver (vidange de l'Etang Renard). En of ik mijn laarzen niet wilde vergeten.

In eerste instantie had ik niet echt zin. Ook al omdat er als beloning voor de inspanning een lunch met zuurkool in het vooruitzicht werd gesteld. Zuurkool! Het enige dat ik nooit hoefde te eten van mijn moeder, omdat het er gewoon niet in wilde. Wat ze precies zouden gaan doen, was me niet geheel duidelijk, maar dat het nat en koud zou worden, lag voor de hand. Aan de andere kant had het natuurlijk wél wat, zo'n lokale happening. Uiteindelijk won de nieuwsgierigheid het van mijn afkeer van nattigheid, kou en zuurkool. Dus maakte ik op de afgesproken tijd mijn opwachting bij het meertje (anderhalf à twee hectare). Ik was mooi op tijd, dus verwachtte ik de eerste te zijn. Tot mijn verbazing was er echter al een hele menigte verzameld en waren ze zelfs al begonnen.

Al snel kreeg ik door dat de verzamelde vissertjes het zich makkelijk maken. Er wordt in ieder geval niet echt gevestigd. Ze laten gewoon het meertje leeglopen via een soort grote zeef. Daar gaan dan twee mannen met schepnetten in staan om de vis in bakken te doen. Die bakken worden op de dijk getild, waar wij als vrijwilligers de vis mogen sorteren. Kleine blauwtjes en katvisjes er uit, jonge baars en karpertjes in tonnen om terug te gooien en de grote karpers en snoeken op een vrachtwagen om naar de visvijver te brengen, waar ze volgend jaar weer gevangen kunnen worden. Met de hengel, dan wel. Ongeveer één derde van de kweek gaat de rivier in, om bij te dragen aan de algemene visstand.

Zonder dralen ging ik in de rij staan, om op aanwijzingen van de ervaren mannen de juiste vissen uit de bak te vissen en in de aangewezen emmers te deponeren. Onder het keurend oog van enkele oudere dorpsgenoten die kennelijk niet meer hoefden. Alles ging van een leien dakje. Er ontstond alleen even consternatie toen iemand een prachtige schildpad in zijn schepnet vond. De burgemeester reageerde gelaten: "Oh, die komen we elk jaar tegen. Heeft iemand kennelijk ooit in de vijver gedumpt. Laat maar lopen, tot volgend jaar." Na herdistributie van al wat zwemt kreeg iedereen een paar vissen mee naar huis. Ik koos wat witvis en een snoek van een centimeter of veertig, om wat leven in onze eigen vijver te brengen. De meeste anderen gingen met een fikse karper naar huis, zonder twijfel om op te eten. Zo. Klaar. Tijd om even thuis de vislucht af te douchen en óp naar de zuurkool.

We kwamen weer samen in het gemeentehuis, waar de dames van waarschijnlijk de bejaardenvereniging ons bedienden. De zuurkool werd ingeleid met een apéritief en besproeid met wijn, wijn en nóg meer wijn. En ik kreeg het zowaar naar binnen! Ja, de zuurkool ook ja, gelardeerd met enorme aardappels, flinke stukken worst en kaantjes van de overbuurman, onze eigen slager.

Tot slot kregen we nog een paar glaasjes 'gnole' aangeboden. Perenbrandy uit eigen stook van André (Dédé) Boudier. De fles was beschreven met rose metallic nagellak: 'Poire de Dédé, 2000'. Nou was het al een zeer afwisselende, amusante en gezellige ochtend. Maar de Poire van Dédé was toch wel klapstuk op de vuurschildpad! Rond een uur of vier namen we vrolijk afscheid. En zachtjes tollend reed ik heel voorzichtig de twee kilometer naar huis. Dat was leuk. Maareh... volgend jaar toch maar pot-au-feu?

Winter in de Zuid-Bourgogne

Het is heel erg voor een gewezen vegetariër, maar vanochtend ging ik op pad om goedkoop en heel vers kalfsvlees te halen. Een buurtboer ging namelijk een zuigkalfje slachten. Je kent ze wel, van die kleine koetjes met zo'n vochtige neus, die in een babyreflex aan je vinger beginnen te zuigen als je ze aait. Heel lekker, schijnt, omdat het beestje op deze leeftijd eigenlijk alleen nog maar melk gedronken heeft. Wij hadden dus ingeschreven op 10 kilo diverse stukken dode babykoe. Mals, sappig, zeer smaakvol vlees, zó van het mes. Om van te watertanden, zeg maar.

Ben je daar nog? Fijn. Dus ik ging op pad. Nou wil het toeval dat ik diezelfde dag een mailtje had gekregen van iemand die op mijn Frankrijksite was beland, en me vroeg of hij winterbanden moest kopen als hij in februari op vakantie de Bresse zou gaan. Ja, want hij kon namelijk op zijn auto geen sneeuwkettingen monteren. Vandaar.

Ik moest een beetje lachen. Winterbanden. In de Bresse. Goed, het was net deze week erg koud, en er lag hier en daar wat sneeuw, maar winterbanden? Inderdaad had het schoolbusje het laten afweten vanochtend, omdat het een beetje geijzeld had. Maar winterbanden? In de Bresse? Haha, nee, dat leek me niet nodig. Dus dat mailde ik 'm ook.

En ik dus op pad. Nou, je voelt 'm al aankomen. Op twee kilometer van huis, in mijn four wheel drive Subaru met het actieve veiligheidssysteem Vehicle Direction Control, raakte ik helemaal de controle over mijn vehikkel kwijt. Ik slipte naar links, probeerde rechtuit te blijven sturen en vooral niet te remmen, kon de auto recht krijgen, maar gleed toen naar rechts, waar een twee meter diepe sloot gaapte, ik probeerde nu eens gas te geven om het Vehicle Direction Control systeem in te zetten, dan weer te remmen om het ABS zijn werk te laten doen, raakte rechts de berm, stuiterde naar links, heb in arren moede nog even getoeterd maar gleed uiteindelijk toch onhoudbaar de greppel in. Gelukkig was de linker minder diep en had ik na zeker 50 meter slingerslippen niet echt veel vaart meer, maar de auto lag half op zijn kant en de voorspoiler was de slootkant ingedoken en flink beschadigd. Net als overigens mijn eigenwaarde en de sloot. En natuurlijk in geen velden of wegen een slotenmaker te bekennen. Had er maar een Slotenmaker achter het stuur gezeten, dan was dit nooit gebeurd.

Enfin, ik klom aan de passagierszijde mijn auto uit. Gelukkig had ik een paar kilometer eerder de man van de gemeente bezig gezien met zout strooien. Als hij een uurtje

eerder was begonnen vanochtend, had ik niet in de sloot gelegen, maar goed, ik wilde hem daarvoor niet gaan staan uitschelden want hij had een trekker en ik hulp nodig. Om een lang verhaal kort te maken: een half uur later was ik enigszins gebutst weer onderweg naar mijn kalfsdeel.

Bij de boerderij aangekomen was tot mijn vreugde het meeste bloed al opgeruimd en had het kalf de vertrouwde slagersproporties aangenomen. Er lagen op een paar tafels keurig gesorteerde lapjes, blokken, rollen en stukken roze vlees. Vraag me niet hoe het allemaal heet. Zéker niet in het Frans. Ik waste mijn handen en begon mijn porties in meegebrachte vrieszakjes te pakken. Het vlees was nog warm. Meueueuh! Twaalf kilo, twee meer dan verwacht. Bij mekaar nog geen 100 euro, maar gezien de staat van mijn auto toch niet echt goedkoop.

Bij thuiskomst eerst het vlees in de vriezer gelegd en toen meteen de eerdere vragensteller een nieuw mailtje gestuurd. Winterbanden? Goed idee! Dón!

Festina Lente in de Franse huizenmarkt

Festina lente: 'de lente is een feest', zo lijkt dit spreekwoord te zeggen. Maar eigenlijk betekent het 'Haast je langzaam'. Toch blijft het toepasselijk, want de lente is bij uitstek het seizoen om niks te doen. Ik ga dan ook regelmatig op het terras in de zon zitten kijken hoe de natuur zich een breuk werkt. Nieuw gras worstelt zich door de hardgedroogde toplaag naar boven, knoppen zwellen dat ze barsten en schreeuwerige tulpen staan amechtig uit te hijgen van hun laatste groeispuurt. De dieren zitten overigens ook niet stil. Wie dacht dat vooral konijnen wippen, moet onze buurkater eens aan de gang zien. Alle drie onze poesjes komen regelmatig met een natte nek binnen, om zich een beetje verontwaardigd tussen hun achterpoten te gaan zitten likken. Wat een bruuut! Gelukkig zijn ze aan de pil.

En ik? Ik doe niks. Ja, af en toe wat teksten tikken. En huizen zoeken voor Nederlanders die in onze regio huizen zoeken. Ook een lekker relaxed werkje, want het komt neer op een beetje rondtoeren met de airco aan en elke keer als ik een onbewoond uitzien huis zie, uitzoeken van wie het is en of het verkocht kan worden.

Langs deze weg vind ik zelfs huizen die nog niet eens te koop staan. Al moet je daarbij wel een beetje oppassen. Onlangs nog vond ik een aantrekkelijk klein boerderijtje met een adembenemend uitzicht. De burens vertelden me dat de eigenaar van het vervallen juweeltje nog maar pas overleden was. Dus ik rondbellen, onder meer naar de lokale notaris. Die reageerde hevig verontwaardigd, want de overleden eigenaar lag nog niet eens onder de grond! Lijken pikken die ik leek! Uitgebreide verontschuldigheden, de verzekering dat ik dat echt niet wist en een excuusbriefje naar de notaris moeten de zaak voor me redden. Hopelijk kom ik straks toch nog op een nette manier in contact met de familie, want voor piëteit staat gewoonlijk toch wel een wachtperiode van een maand of twee. En geen 5 werkdagen!

Huizen zoeken via de makelaars

Verder probeer ik te lobbyen bij notarissen en makelaars. Die laatsten snappen er overigens niks van. Mijn bemiddeling is voor hen zó ontzettend gratis, dat het niet in hun denkraam past. Zo stapte ik laatst bij eentje binnen met een lijst met een tiental klanten. Allemaal Nederlanders die hier in de buurt een huis zoeken, voor soms fikse

bedragen, bij elkaar een budget van rond de anderhalf à twee miljoen. Of ze me konden helpen. De strak gesneden makeldame keek me ietwat wantrouwend aan. "U hebt klanten die huizen zoeken? Mais bien sûr kunnen wij u helpen. Maar wat kost dat?" Ik stotterde dat het gratis was. Zij trok haar wenkbrauwen op. "Dus u brengt mij bijna twee miljoen euro omzet, en ik hoef u niks te betalen?" Dit leek haar wel een héél ongeloofwaardig verhaal. Daar moest een addertje onder het gras zitten.

Ik legde haar uit dat ik met mijn lijst niet alleen bij haar langs zou gaan, maar ook bij andere makelaars. Ik wil immers de hele markt bereiken. Verder legde ik uit dat ik geen commissie kón accepteren, omdat ik dan mijn klanten niet meer objectief kon adviseren. Als ik baat zou hebben bij een hoge prijs, kon ik mijn klanten moeilijk helpen bij de onderhandelingen om die prijs omlaag te brengen.

"Aha!", brak bij haar het begrip door: "U wilt dat wij u in dienst nemen om klanten te zoeken!" Nee, ook dat niet. Ik wilde alleen maar mijn klanten helpen eventueel haar huizen te kopen. Zo simpel was het. "Maar dan móet ik u toch commissie geven?!", hield ze vol.

Enfin, het duurde even, maar uiteindelijk slaagde ik er in haar te overtuigen dat het echt helemaal gratis was en dat noch zij, noch de verkopende partij mij ook maar een stuiver hoefde te betalen. Nou, dat leek haar wel te bevallen. Toch zag ze nog beren op de weg. "Ja, maar hoe weet ik nu dat ik u kan vertrouwen?" Niet-begrijpend keek ik haar aan. "Ja, u kunt wel een spion voor de concurrent zijn!" Mijn gezichtsuitdrukking veranderde niet. Ze legde uit: "Als ik u verschillende huizen laat zien die ik in de verkoop heb, dan kunt u daarna naar een andere makelaar gaan om hem tegen betaling te verklappen welke huizen dat zijn, zodat hij de eigenaren kan vragen of hij diezelfde huizen ook mag proberen te verkopen!"

Ik snapte het. De huizenmarkt hier is een jungle. Meerdere makelaars kunnen hetzelfde huis in de verkoop hebben en alleen degene die het verkoopt, verdient er iets aan. De anderen deden alle moeite voor niets. Daarom wil een makelaar graag de regie houden en moet een verkoopopdracht geheim blijven. Want als andere makelaars lucht krijgen van het te verkopen object, zullen zij de eigenaar vragen ook hen een verkoopopdracht te verstrekken. Het kan zo zelfs gebeuren dat er zo veel partijen in het spel zijn, dat het lastig wordt om na te gaan wie de commissie verdient.

Als je op zoek bent naar een huis, zullen makelaars dan ook zo snel mogelijk je naam proberen vast te leggen. Zelfs als je alleen maar belt voor informatie, is een van de eerste vragen: "Mag ik uw naam noteren?" Hoort hij later dat een van 'zijn' huizen verkocht is, dan zoekt hij altijd uit aan wie. Blijkt de koper in zijn bestand te staan en via hem op het spoor van het huis te zijn gezet, dan gaat hij alsnog commissie eisen. Zij dacht dus dat ik haar huizen zou 'verkopen' bij andere makelaars en dat ik zo wilde meesnoepen van de commissie, mochten die andere makelaars de desbetreffende huizen kunnen slijten.

Kennelijk had mijn ranke makelaresse slechte ervaringen met mensen die meerdere huizen in verschillende prijsklassen wilden zien. Ik probeerde haar nader gerust te stellen. Toen ze min of meer overtuigd leek, gaf ik haar de lijst met klanten en mijn kaartje, en vertrok. Nooit meer wat van gehoord.

Nou ja, ik kijk wel af en toe op haar site of ze iets in portefeuille heeft dat mijn klanten kan bekoren. En tot ik dat vind, tik ik teksten. Of zit ik in de zon op het terras te genieten van het onstuimige leven om mij heen. Blij dat ik geen makelaar ben, want dat lijkt me een vermoeiend bestaan, met veel *cave canem* en weinig *carpe diem*. En al helemaal geen *festina lente*!

UPDATE 2004: sinds ik dit schreef, hebben de lokale makelaars gedreigd mij aan te geven bij de politie. Wat ik deed - huizen zoeken voor buitenlanders - valt namelijk onder het beschermde beroep makelaar. Omdat ze mij niet mochten betalen, konden ze mij niet controleren. En aan een vrije, objectieve adviseur van de koper hebben ze hier allerminst behoefte. Vandaar dat ik sinds begin 2004 mijn activiteiten heb verlegd naar puur reclame voor huizen van particulieren. Zie Immogo.

UPDATE 2023: bijna twintig jaar na het schrijven van dit artikel, met onder meer een in hoger beroep gewonnen rechtszaak tegen de makelaarsvereniging FNAIM, staat mijn site Immogo nog steeds fier overeind. Dus als je een huis in Frankrijk zoekt zonder makelaar, ga dan vooral even kijken op www.immogo.com

©Gregor Hakkenberg
2003, 2004, 2023

Colofon

Tekst: Gregor Hakkenberg van Gaasbeek
Uitgever: Krek. SAS / IMMOGO

ISBN : 979-10-415-2422-8

NB: Je hebt deze gids gratis ontvangen, maar hij heeft natuurlijk wél waarde. Er zitten heel wat uurtjes in en hij kan je veel geld besparen. Ik stel het op prijs als je je waardering voor mijn werk en mijn adviezen laat blijken met een financiële bijdrage.

Je kunt hier zelf een bedrag invullen dat jou redelijk lijkt:

<https://paymentlink.mollie.com/payment/Xa6bwGgo26vgwAjMegl6j/>

Doe het nu meteen! Tenzij je deze gids 100% waardeloos vindt, natuurlijk. Dan betaal je gewoon niks.

