



**DIENSTEN
VIEVAFRANCE**

Inleidend

Het voorliggend document beschrijft in het kort de organisatie VieVaFrance en haar motivatie (*missie*) en zet op heldere, overzichtelijke wijze de verschillende diensten uiteen zonder daarbij de relaties tussen die verschillende diensten uit het oog te verliezen. Ook worden aan het slot worden enkele referenties genoemd.

Missie

VieVaFrance heeft dus een missie. Een missie die erop gericht is om door het slaan van een brug tussen de twee in vele opzichten zeer verschillende en soms zelfs tegengestelde Franse en Nederlandse culturen en mentaliteiten, een weg te banen voor het welslagen van uw plannen. De wereld van het onroerend goed is veelomvattend en ingewikkeld : huizen, makelaars, notarissen, wetgeving, verzekeringen en belastingen. In ons eigen land al complex genoeg, laat staan in Frankrijk.

Om u in alle opzichten zo goed mogelijk bij het verwezenlijken van uw droom te kunnen bijstaan, heeft ons Frans-Nederlandse team een omvangrijk netwerk van erkende makelaars, notarissen, verzekeraars en financiële instellingen ontwikkeld. Niet formeel gebonden aan onze partners, zijn wij door onze onafhankelijke positie in staat uw belangen optimaal te behartigen. De zorg voor onze klanten en de kwaliteit van onze dienstverlening zijn immers dé centrale waarden in ons werk.

Onze activiteiten zijn daarom onderverdeeld in een viertal diensten:

- **zoeken op maat**
- **aankoopbegeleiding**
- **overige diensten**
- **verkoopbegeleiding**

I. De methode Zoeken op maat

Inleidend

Veel mensen dromen ervan om ooit een woning in Frankrijk te kopen, om er de vakanties door te brengen of er zelfs permanent te gaan wonen. Velen zijn ook daadwerkelijk op zoek naar een woning. Er komt heel veel bij kijken en er is heel veel onduidelijk: wat zoek je precies, aanbod door Nederlandse en Franse makelaars en Franse notarissen, regionale verschillen in prijzen, landschap, bouwstijl en mentaliteit en wat past er het best bij je, verwarrende en onbegrepen regelgeving, wie is betrouwbaar en wie niet etc. Niet per definitie is dan ook de zoektocht naar het droomhuis succesvol. Wat als een droom begint, kan eindigen in een nachtmerrie. Om een ieder bij het vinden van zijn droomhuis te kunnen helpen, heeft VieVaFrance dé methode "zoeken op maat" ontwikkeld. Deze unieke werkwijze levert zeer goede resultaten: in 80% van de gevallen heeft de eerste keer zoeken al succes.

Voor wie is deze methode bedoeld?

De methode is bedoeld voor hen die:

- geen tijd of geen zin (meer) hebben om zelf te zoeken;
 - geen of een beperkte toegang hebben tot moderne communicatiemiddelen als internet of het gebruik daarvan niet voldoende beheersen;
 - de Franse taal niet of onvoldoende machtig zijn;
- én natuurlijk voor hen die:
- zonder extra kosten graag goede begeleiding van en bemiddeling tijdens de aankoopprocedure ontvangen (zie '[Aankoopbegeleiding](#)').

Hoe werkt het precies?

Op een eerste verkennend gesprek - meestal telefonisch - over uw wensen, volgt een uitgebreid 'intake'-gesprek. Tijdens deze bijeenkomst die meestal bij u thuis plaatsvindt, komen de volgende zaken aan bod:

- uw wensen, deze worden geïnventariseerd en besproken in het licht van de regionale verscheidenheid in landschap, klimaat, bouwstijl en kostprijs;
- een overzicht van alles wat samenhangt met en voorkomt uit de aankoop en het bezit van onroerend goed in Frankrijk, zoals de aankoopprocedure, de rol van makelaars en notarissen, aankoopvorm (bv. SCI, eigen naam), financiering en hypotheek, ontbindende voorwaarden, verplichte onderzoeken etc., plus value belasting bij verkoop, erfrecht en successieplanning (het Franse erfrecht is van toepassing op de onroerende zaak), fiscale aspecten, etc.;
- de methode "zoeken op maat";
- wat VieVaFrance voor u kan betekenen.

In gezamenlijk overleg wordt bepaald wanneer u naar Frankrijk kunt reizen

om onroerende zaken te bezichtigen. Ongeveer drie weken daarvoor begint VieVaFrance met het zoeken van objecten die voldoen aan uw wensen. Het gebied wordt volledig uitgekamd via verschillende media en bestaande contacten, en worden geschikte panden geselecteerd, makelaars gecontacteerd, informatie verzameld en aan u toegestuurd. U kiest zelf de panden die u wilt bezichtigen en wij verwerken uw keuze in een duidelijk programma van bezichtiging.

In Frankrijk wordt u ontvangen door lokale makelaars of door regionaal opererende medewerkers van VieVaFrance. Ter plekke documenteert u de goederen zo goed mogelijk (film, foto's, opvallende zaken, omgeving etc.) zodat u thuis in Nederland de zaken nog eens rustig kunt nalopen of specifieke vragen aan ons kunt stellen en voor ons kunt illustreren.

Wanneer u belangstelling heeft voor een object, dan verzamelt VieVaFrance daarover zoveel mogelijk aanvullende informatie en gegevens opdat u weloverwogen en gefundeerd een beslissing tot aanvang van de onderhandelingen over eventuele aankoop kunt nemen. In feite begint hier een ander traject: begeleiding van de aankoop. Hierop wordt elders ingegaan (zie '[Aankoopbegeleiding](#)').

Mocht het gebeuren dat u tijdens de eerste bezichtigingronde geen pand vindt dat aan uw wensen voldoet, dan zal een evaluatie plaatsvinden waarbij op grond van de opgedane ervaringen opnieuw kritisch naar de wensen zal worden gekeken. Indien de methode bevalt dan zal een tweede zoektocht en bezichtiging worden gepland. Het proces begint weer opnieuw.

Netwerk van partners

VieVaFrance is vanaf haar oprichting druk doende met het opbouwen van een omvangrijk netwerk van partner-makelaars. Bij elke zoekopdracht komen er weer nieuwe bij. Zo weten we welke makelaars bereid zijn incidenteel of permanent samen te werken en dat we objecten in hun portefeuille aan onze klanten kunnen aanbieden in het kader van een zoekopdracht. Als gevolg van de toetreding tot de FNAIM - Fédération Nationale de l'Immobilier - (zie '[Onze organisatie](#)') is onze reikwijdte enorm toegenomen: meer dan 9.000 partners en een keuze uit wel meer dan 100.000 objecten.

Heel Frankrijk

De methode - al dan niet in combinatie met begeleiding van de aankoop - is toepasbaar door heel Frankrijk.

Het gewenste object centraal, niet de partner

Centraal in de werkwijze staat het vinden van hét object dat voldoet aan de wensen van de klant. Er wordt dus tijdens een zoekopdracht niet primair

gekeken naar wie onze partners zijn, maar naar de objecten die op dat moment te koop zijn in een bepaald gebied en voor een bepaalde vraagprijs.

Kosten

VieVaFrance streeft ernaar de kosten zo laag mogelijk te houden. In de meeste gevallen kan voor u worden gezocht zonder dat dit tot extra kosten voor u leidt. Verder werkt onze organisatie volgens het principe "no cure, no pay", wat kort gezegd inhoudt dat wij pas een vergoeding krijgen als u uw pand daadwerkelijk hebt gekocht.

Exclusiviteit

Vanwege de specifieke werkwijze die heel intensief en tijdrovend is, beperkt VieVaFrance zijn inzet tot die klanten die exclusief met ons bureau willen werken. Dit geeft voor u één centraal aanspreekpunt (uw eigen aankoopmakelaar) voor de complete aankoopprocedure, voor ons beiden rust en voor onze medewerkers meer zekerheid op een vergoeding. Een win-win situatie dus voor alle partijen.

Vertrouwen als uitgangspunt

De samenwerking is gebaseerd op vertrouwen. Er worden geen contracten getekend waardoor u aan ons verplicht bent. U kunt dan ook te allen tijde de samenwerking met ons opzeggen.

Aankoopbegeleiding

Na het vinden van uw droomhuis, gaat het "zoeken op maat" geruisloos over in "begeleiding van de aankoop". En dit zonder extra kosten. Onze dienstverlening op dit gebied is omschreven op de pagina "[Aankoopbegeleiding](#)". U bent uiteraard ook vrij om een andere intermediair voor deze begeleiding in te schakelen.

II. Aankoopbegeleiding

Bij het kopen van een onroerend goed in Frankrijk kunt u voor onaangename verrassingen komen te staan. Alleen al verschillen in mentaliteit of beperkte beheersing van de Franse taal kunnen tot problemen leiden, laat staan de afwijkende en met grote regelmaat wijzigende regelgeving en procedures die Frankrijk kent.

Met het invoeren van onze expertise voorkomt u problemen bij uw aankoop in Frankrijk. VieVaFrance treedt daarbij op als uw eigen aankoop-makelaar, die namens u onderhandelt en de best mogelijke prijs en condities voor u zal kunnen realiseren!

Voor wie bedoeld?

De module "Aankoopbegeleiding" is bedoeld voor hen die:

- graag problemen bij hun aankoop in Frankrijk willen vermijden door een betrouwbare specialist in de hand te nemen;

én

voor hen die:

- zelfstandig een aan te kopen object hebben gevonden;
- waarvoor VieVaFrance via een zoekopdracht een object heeft gevonden (zie 'Zoeken op maat') en waarvoor VieVaFrance een vergoeding ontvangt.

Een greep uit onze dienstverlening

- Voeren van onderhandelingen over prijs alsmede ontbindende en bijzondere voorwaarden van de aankoop met de verkopende partij of diens makelaar.
- Taxatie, bouwkundige inspectie, aankoopkeuring.
- Onderzoek van eigendom en kadastrale situatie.
- Onderzoek naar belemmeringen (erfdienstbaarheden, erfpacht, etc).
- Onderzoek naar aspecten van ruimtelijke ordening en ruimtelijke ontwikkelingen (bestemmingsplan, bouwplannen, etc).
- Verzorgen van alle contacten met verkopende partij, makelaar, notarissen en andere betrokkenen.
- Onderhandelen over, controleren en met u bespreken van de inhoud van alle contracten, documenten, formulieren, aktes etc.
- Verzorgen van financieringsaanvragen bij Franse en Nederlandse banken (zie ook Overige diensten).
- Oplossen van voorkomende problemen.
- Coördineren van inspecties inzake de aanwezigheid van lood, asbest, termieten en ander ongedierte, energieverbruik, natuurlijke en

technologische risico's, bodemonderzoek, controle elektrische installatie en gasinstallatie, drinkwateranalyse, en nog veel meer.

- Praktische zaken als verzekeringen, aansluiting nutsvoorzieningen, telefoon, internet etc.

Waarom VieVaFrance?

Er zijn diverse redenen om te kiezen voor VieVaFrance als uw aankoopmakelaar, te weten:

- hoofdkantoor in centraal Nederland (korte lijnen, goed bereikbaar);
- Frans-Nederlandse directie (onderhandelen op zijn Frans; optimale beheersing van het Nederlands en Frans, goede kennis van de Franse cultuur);
- specialistische 'back up' in zowel Nederland als Frankrijk;
- goede kennis van het Franse recht (lid FNAIM, cursussen);
- hoog kwaliteitsniveau;
- grote slagvaardigheid;
- oplossingsgericht;
- groot doorzettingsvermogen om uw droom te verwezenlijken.

Uw eigen notaris

Een notaris in Frankrijk is veelal de adviseur van de verkopende partij. Het is daarom niet ongebruikelijk en zelfs verstandig dat een koper zijn eigen notaris met hem laat meedenken. VieVaFrance zal in de meeste gevallen ervoor zorgen dat u naast uw eigen makelaar ook uw eigen Franse notaris krijgt. Hieraan zijn geen extra kosten verbonden.

Oplossen problemen

Een belangrijk kenmerk van de werkwijze van VieVaFrance is dat de koper voor de ondertekening van het 'compromis de vente' (voorlopig koopcontract) een totaalbeeld heeft van het aan te kopen object, inclusief eventuele en mogelijke problemen en gevaren. Ten gunste van de koper wordt gestreefd naar opname in het 'compromis de vente' van ontbindende en bijzondere voorwaarden. In de tijd tot aan de definitieve overdracht probeert VieVaFrance vastgestelde problemen op te (laten) lossen, en hierin gaan we heel ver. De koper kan dan nog vóór de overdracht op grond van de resultaten van onze inspanningen besluiten al dan niet door te gaan met de aankoop.

Een voorbeeld: het verkrijgen van een bouwvergunning in een beschermd natuurgebied en op een plek in dat gebied waarvoor in het bestemmingsplan

geen mogelijkheid voor uitbreiding, zelfs niet van bestaande bebouwing, bestond. Door uitvoerig overleg met vertegenwoordigers van de Franse overheid is het uiteindelijk toch gelukt om een bouwvergunning te krijgen voor uitbreiding van het pand over een lengte van 6 m. Onze klant zag na 6 maanden eindelijk zijn droom in vervulling gaan. Ze wonen daar nu permanent en zijn uiterst gelukkig!

Beperkte kosten

Aan diegenen die onze expertise inroepen nadat zij zelfstandig hun droomhuis hebben gevonden, vragen wij een vergoeding die alleszins redelijk is en in verhouding is met onze inbreng en tijdsbesteding. U zult echter ervaren dat het inroepen van onze expertise zichzelf ruimschoots terugbetaalt, veelal door een substantiële besparing op de koopsom en verwervingskosten en natuurlijk doordat ook onaangename en dure verrassingen worden voorkomen.

Onze 'aankoopbegeleiding' is in beginsel kosteloos voor diegenen die al klant van VieVaFrance zijn en via onze methode "zoeken op maat" hun droomhuis hebben gevonden.

VieVaFrance inschakelen op welk moment?

Zo vroeg mogelijk! Teken nooit een document zonder u van een goed advies te hebben voorzien. Ook de sympathieke makelaar is werkzaam voor de verkopende partij en het is niet zijn taak Uw belangen te behartigen. Roep daarom onze expertise in zodra u een geschikt huis heeft gevonden en voordat u een bieding uitbrengt, want ook de onderhandeling verzorgen wij graag voor u, en daarmee zou u wel eens een flink bedrag kunnen besparen!

Behartiging van uitsluitend uw belangen

In het proces van bemiddeling en onderhandeling vertegenwoordigt VieVaFrance de koper, de makelaar in Frankrijk de verkoper (als u het object niet bij een particulier heeft gevonden). Onze onafhankelijke positie maakt het mogelijk uw belangen optimaal en exclusief te behartigen.

Door heel Frankrijk

Of u nu zelfstandig of door bemiddeling van VieVaFrance een object hebt gevonden, onze 'aankoopbegeleiding' maakt het mogelijk door heel Frankrijk als uw aankoopmakelaar op te treden.

III. Overige diensten

VieVaFrance biedt een zeer compleet pakket aan van zeer uiteenlopende diensten, zowel voor kopers van onroerend goed als voor diegenen die zich al in Frankrijk hebben gevestigd. Denkt u hierbij onder meer aan:

- op naam zetten van nutsvoorzieningen, telefoon en internet, alsmede openen bankrekening.
- hypotheekverkrijging.
- financieringen en contacten met banken.
- verzekeringen.
- successieplanning en testamenten.
- afwikkeling erfenissen.
- fiscale advisering voor particulieren.
- oprichten vennootschappen, opstellen statuten.
- contacten met overheidsinstanties.
- invoer auto.
- aanvraag beginseltoestemming voorgenomen bouw (CU) en bouwvergunning, begeleiden architect bij uitwerken bouwplannen.
- verzorging van Franstalige correspondentie of telefonische contacten.
- vertaalservice voor alle Frans- en Nederlandstalige teksten en documenten.

Kosten

Vergoeding geschiedt op basis van een uurtarief of tegen een vooraf overeengekomen bedrag.

Meer informatie?

Kortom, u kunt voor heel veel vragen en zaken bij ons terecht. Het overzicht is niet uitputtend. Neem daarom gerust vrijblijvend [contact](#) met ons op voor meer informatie of persoonlijk advies. Wij zijn u graag van dienst!

IV. Verkoopbegeleiding

Er kan een moment komen dat u uw Franse bezit wilt of moet verkopen. U kunt er uiteraard voor kiezen dit zelf te doen, maar u kunt de verkoop van uw pand ook overlaten aan een betrouwbare adviseur die uw taal spreekt, op de hoogte is van de laatste eisen in de Franse wet- en regelgeving en voor het verrichten van deze diensten alle vereiste vergunningen heeft en zekerheden biedt. Het invoeren van een dergelijke intermediair voorkomt veel problemen en kopzorgen. Als U een specialist inroept, neem er dan een die over alle wettelijk vereiste papieren beschikt. Bij een geschil bent u dan niet per definitie gedupeerd.

Makelaarsvergunning

Sinds 2005 is VieVaFrance in bezit van de verplichte makelaarsvergunning ('carte professionnelle'). Dit geeft ons een grote mate van zelfstandigheid bij het opereren in Frankrijk. Het betekent onder meer dat wij panden rechtstreeks in verkoop kunnen nemen, zonder tussenkomst van derden. Ook betekent het dat wij u als verkoper alle wettelijke garanties en verzekeringen bieden die verbonden zijn aan het bezit van deze vergunning.

Een greep uit onze dienstverlening

- Waardebepaling en advies over de vraagprijs van uw onroerende goed.
- Opstellen van een dossier met informatie over het object.
- Voeren van een publiciteitscampagne in diverse media.
- Voeren van onderhandeling over prijs alsmede ontbindende en bijzondere voorwaarden van de verkoop met de aankopende partij of diens makelaar.
- Onderhandelen over, controleren en met u bespreken van de inhoud van alle contracten, documenten, formulieren, aktes etc.
- Coördineren van inspecties inzake de aanwezigheid van lood, asbest, termieten en ander ongedierte, energieverbruik, natuurlijke en technologische risico's, bodemonderzoek, controle elektrische installatie en gasinstallatie, drinkwateranalyse, en nog veel meer.
- Begeleiding en advies bij afwikkeling van de verkoop en de plus-value aangifte.
- Oplossen van voorkomende problemen.
- Praktische zaken als beëindiging van verzekeringen, aansluiting nutsvoorzieningen, telefoon, internet etc.

Waarom VieVaFrance?

Er zijn diverse redenen om te kiezen voor VieVaFrance als uw aankoopmakelaar, te weten:

- voldoet aan alle wettelijke vereisten om te mogen makelen;
- hoofdkantoor in centraal Nederland (korte lijnen, goed bereikbaar);
- Frans-Nederlandse directie, onze collega's spreken Nederlands, Engels en/of Frans;
- meer doet dan alleen een pand verkopen, beoordeling en behandeling van de verkoop vindt plaats in het licht van de bredere context van o.a. erfenis, scheiding en/of repatriëring;
- specialistische 'back up' in zowel Nederland als Frankrijk;
- goede kennis van het Franse recht;
- hoog kwaliteitsniveau;
- grote slagvaardigheid;
- grote oplossingsgerichtheid;
- groot doorzettingsvermogen;
- een waardebepaling is altijd gratis, de uiteindelijke vraagprijs bepaalt u zelf;
- u profiteert van onze gratis advertenties in de bladen en op diverse internetsites (zie '[Referenties](#)');
- uw huis wordt actief gepresenteerd aan een grote groep actief zoekende relaties in binnen- en buitenland;
- geen verkoop, geen kosten.

Heel Frankrijk

VieVaFrance werkt door heel Frankrijk. Het kantoor is gespecialiseerd in de verkoop van landelijk, in de bergen en aan de kust gelegen objecten aan een internationale klantenkring.

Dienstverlening en kwaliteit

VieVaFrance streeft naar een hoog kwaliteitsniveau van haar dienstverlening. Naast de wettelijke garanties die verbonden zijn aan een geregistreerd makelaarskantoor, trad ons kantoor begin 2006 toe tot de FNAIM (Fédération Nationale des Agents Immobiliers), de grootste makelaarsvereniging van Frankrijk. De Federatie ziet o.a. toe op naleving van de wet- en regelgeving betreffende de uitoefening van het makelaarsvak, op verbetering van de kwaliteit van de intermediair door scholing en op de correcte afhandeling van klachten en geschillen.

VieVaFrance biedt U dus alle wettelijke garanties van een geregistreerd Frans makelaarskantoor, maar met een Nederlandse visie op dienstverlening.

Internationale kopersmarkt

VieVaFrance bedient een zeer brede, internationale markt. Door een

uitgekiend advertentie- en presentatiebeleid worden aspirant kopers in o.a. België, Engeland, Nederland, Duitsland, Zwitserland en Frankrijk bereikt.

Het in de afgelopen jaren opgebouwde netwerk van partnermakelaars en -notarissen (zie '[Zoeken op maat](#)' en '[Aankoopbegeleiding](#)') en sinds 2006 het netwerk van meer dan 9.000 makelaars dat door het lidmaatschap van de FNAIM (zie '[Onze organisatie](#)') bereikbaar is, stellen ons in staat het te verkopen object aan een nog grotere groep potentiële kopers te presenteren in Frankrijk en op de internationale markt. Deze netwerken kunnen bij de verkoopinspanningen worden ingezet.

Plus value

Verkopers moeten rekening houden met belasting over de winst die de verkoop van het object oplevert. De procedure is lastig en de Franse fiscus is zeer streng bij de vaststelling van die winst. Tot een verkoopsom van € 150.000 kan de notaris die de overdracht van de onroerende zaak regelt, ook de hoogte van de plus value belasting berekenen, inhouden en met de Franse fiscus afrekenen. Boven een verkoopsom van € 150.000 is de verkoper verplicht een door de Franse fiscus erkende zgn. fiscaal vertegenwoordiger in te schakelen en te betalen. Deze vertegenwoordiger berekent voor en op aanwijzing van de Franse fiscus de hoogte van de belasting. Dit gebeurt normaliter na afloop van de overdracht.

In beide gevallen houdt de notaris op de dag van overdracht een voorlopig, meestal aanzienlijk ruimer bedrag in ter dekking van de te betalen belasting. Het te veel ingehouden bedrag wordt 3 tot 6 maanden na de overdracht aan de verkoper terugbetaald.

VieVaFrance schakelt tegen de meest gunstige voorwaarden voor u een fiscaal vertegenwoordiger in, onderhandelt over zijn courtage en over de in de berekening van de belasting af te trekken kosten, verzamelt alle benodigde documenten en bewijzen, en zorgt ervoor dat op de dag van overdracht de hoogte van de werkelijke belasting bekend is en op de verkoopsom kan worden ingehouden. Hierdoor hoeft U geen 6 maanden te wachten op de definitieve afrekening van de Franse fiscus.

Verplichte onderzoeken

De verkoper is wettelijk verplicht een aantal controles vóór de overdracht te laten uitvoeren door een erkend bedrijf. Momenteel zijn dit: asbest, lood, termieten, energieverbruik, natuurlijke en technologische risico's, gasinstallatie en elektriciteitsinstallatie. Er zullen er in de komende tijd ongetwijfeld nog meer bijkomen.

VieVaFrance zal namens U een erkend bedrijf inschakelen en de controles coördineren. De resultaten worden met U en met de koper besproken, en vervolgens verwerkt in het 'compromis de vente' (voorlopig koopcontract). Zodoende hoeven er in het 'compromis de vente' geen ontbindende voorwaarden mbt deze onderzoeken ten gunste van de koper te worden

opgenomen. De koper weet immers al waarvoor hij tekent! Onze werkwijze geeft U een grotere zekerheid op het concretiseren van de verkoop.

Erfenis als voorbeeld

Het kan voorkomen dat U tot verkoop van uw Franse onroerende zaak besluit als gevolg van het overlijden van een dierbare. De verkoop moet dan in het licht van de erfenis worden beoordeeld en behandeld. Het Franse erfrecht is dan van toepassing op uw situatie, onafhankelijk van waar u woonachtig bent. U zult, al dan niet met kinderen, rechten in Frankrijk moeten betalen. VieVaFrance zal U in dit geval uitvoerig informeren over de verschillende procedures en (on)mogelijkheden. Een plan van aanpak wordt opgesteld, waarvan de eerste stap de verkoop van de onroerende zaak is. Vervolgens wordt, nadat een koper is gevonden, een 'compromis de vente' met hem is getekend en de notaris de overdracht voorbereidt, de afwikkeling van de erfenis van uw Franse bezit in gang gezet. Voor de afwikkeling noodzakelijke akten en documenten worden verzameld en door ons vertaald in het Frans, de Franse akten worden gelijktijdig met de verkoopakte voorbereid en inhoudelijk met U besproken. Op de dag van overdracht van uw bezit aan de koper, wordt ook de erfenis afgewikkeld.

Uiteraard kunt U ook onze assistentie bij de afwikkeling van de erfenis inroepen, los van de verkoop van een onroerende zaak. Dit gebeurt dan wel tegen een vooraf vastgestelde vergoeding (zie 'Overige diensten')
Vergelijkbare werkwijzen kent en diensten verleent VieVaFrance voor klanten die bijvoorbeeld willen scheiden en willen terugkeren naar Nederland.

Kosten

Voor onze bemiddeling vragen wij natuurlijk een vergoeding. Deze is volledig inclusief en marktconcurrerend. Franse makelaars zijn wettelijk verplicht hun tarieven zichtbaar te maken voor potentiële klanten, zowel voor verkopers als voor kopers. Wij hanteren de in onderstaande tabel gememoreerde tarieven:

Vraagprijs van - tot in €	Courtage	
0 - 50.000	€ 3.500	
50.001 - 250.000	7%	
250.001 - 500.000	6%	
vanaf 500.001	5%	

Het afgesproken percentage of bedrag en de verkoopprijs worden vastgelegd in de verkoopovereenkomst ('mandat de Vente').

Referenties

Hieronder volgen enkele referenties:

- Jos en Annemarie Janssen, Duiven, tel. 0316 28 11 25
- notaris Maarten Prinsze, Bussum, tel. 0365 33 85 72 (kantoor)
- Ed Stevens en Ruud van der Weert, Zaandam, tel. 075 670 80 90 (Extern - Administratieve dienstverlening)
- Theo en Joke De Laat, Les Grandes Ventes, Hte-Normandie, tel. 0033 (0)2 32 90 94 64
- zie verder een (beperkt) aantal referenties op onze website onder Referenties.

Kort over VieVaFrance

VieVaFrance - intermediairs o.g. in Frankrijk v.o.f. is een intermediair gevestigd in Barneveld die begin 2001 van start is gegaan met als doel Nederlanders te begeleiden bij het proces van aankoop van particulier onroerend goed in Frankrijk. De Frans-Nederlandse samenstelling van het kantoor maakt het mogelijk een brug te slaan tussen beide, in veel opzichten tegengestelde culturen (zie ook onze missie op onze website). De onderhandelingen worden in het Frans en op zijn Frans gevoerd zodat het rendement maximaal is. De werkzaamheden beslaan in principe alle facetten die samenhangen of volgen uit de aankoop van onroerend goed in Frankrijk, zoals juridisch-fiscale begeleiding van de koopprocedure, oprichten SCI-SARL, verkrijgen van hypotheek, verzekering van inboedel en opstal, emigratie, invoer auto's, bouwvergunningen, testamenten, afhandeling erfenissen, verkoop van onroerend goed en elk klein of groot probleem dat moet worden opgelost.

Sinds de oprichting heeft VieVaFrance zich gespecialiseerd in het juridisch begeleiden van kopers bij de aankoopprocedure en in het "zoeken op maat". In de afgelopen zes jaar is een omvangrijk netwerk ontwikkeld bestaande uit inmiddels meer dan 600 partners verspreid over een groot deel van Frankrijk. Het gaat om onroerend goed- specialisten zoals makelaars, notarissen, bouwkundigen, accountants. Ten behoeve van onze klanten kan er geput worden uit een enorm bestand aan panden dat het aantal van 15.000 ver overstijgt.

VieVaFrance - Conseil en Immobilier s.a.r.l. heeft zijn hoofdkantoor in Nancy en is daar erkend makelaar (CP 491 - Préfecture de Nancy). Momenteel is deze tak bezig met het zoeken van een permanente vestiging in Frankrijk. Een commercieel medewerker is werkzaam in de regio Lot-Dordogne. Een tweede medewerker zal begin 2009 starten met zijn werkzaamheden aan de Côte d'Azur. VieVaFrance s.a.r.l. is lid van de grootste makelaarsvereniging

van Frankrijk, de FNAIM. De Federatie ziet o.a. toe op naleving van de wet- en regelgeving betreffende de uitoefening van het makelaarsvak, op verbetering van de kwaliteit van de intermediair door scholing en op de correcte afhandeling van klachten en geschillen. Er zijn ca. 10.000 makelaars lid van de FNAIM. Velen stellen aan ons kantoor ten behoeve van onze Nederlandse klanten hun portefeuille met panden beschikbaar.

Meer informatie?

Wij vertrouwen erop u hiermee een beeld te hebben gegeven van ons bureau, zijn missie en wat wij voor u kunnen betekenen. Mocht u desondanks toch nog vragen hebben, aarzel dan niet contact met ons op te nemen. Wij zijn gaarne bereid u aanvullend te informeren.

Armelle en Jan Kees Hagers
Directie VieVaFrance

Barneveld
20 maart 2009