



Onderhandeling

Als u een huis verkoopt in Frankrijk kunt u zelf een koper vinden of de verkoop aan één of meerdere makelaars toevertrouwen. U kunt ook beiden doen door een *mandat simple* te tekenen.

Het *mandat simple* betekent dat uzelf of een makelaar het huis kan verkopen.

Het komt helaas voor dat dit problemen oplevert. Het is dus heel belangrijk het *mandat simple* goed door te lezen en goed voor ogen te hebben wat u dient te doen als u of een andere makelaar een koper vindt waarvan u het bod accepteert.

Als er een bod is geaccepteerd en er dus een koop gesloten is, moet er een einde worden gemaakt aan het mandaat. Maar het mandaat mag bepalen op welke manier dat moet. Meestal staat erin dat de makelaar meteen op de hoogte moet worden gebracht van de gesloten koop met vermelding van bepaalde gegevens. Met name de naam van de koper, zodat de makelaar kan verifiëren of deze koper niet al via hem het huis bezocht heeft. Daartoe laat de makelaar potentiële kopers een *bon de visite* tekenen. Soms moet per aangetekende brief gemeld worden dat er een koop gesloten is.

Volgens artikel 1583 van de Franse Code civil is een koop perfect tussen de partijen en heeft de koper een recht op het verkochte bij de verkoper, zodra er overeenkomst is over het verkochte en over de prijs.

Dit betekent dat als u als verkoper een bod hebt geaccepteerd, u daar niet meer van af kunt zien als de koper de koop wil doorzetten. De koper heeft in deze meer rechten dan de verkoper en kan eventueel ook een bod intrekken. Hij heeft na het tekenen van het Compromis de Vente ook 10 dagen om zich zonder verdere verplichtingen terug te trekken uit de koop.

Dit betekent ook dat als een makelaar een huis te koop aanbiedt voor een bepaalde prijs en een koper een bod doet op die prijs, de verkoper het bod moet accepteren. Hij kan niet onderhandelen over een hogere prijs. Hij kan dit wel doen bij een bod dat lager is dan de prijs die met de makelaar vastgesteld is.

Een mondeling bod en een mondelinge acceptatie van het bod zijn geldig, maar moeten daarna wel voortgezet worden door voorbereidingen te treffen voor het Compromis de Vente of schriftelijk bevestigd worden. De koper heeft daar inderdaad belang bij om te kunnen bewijzen dat zijn bod is geaccepteerd door de verkoper.

Als er overeenkomst is tussen de verkoper en de koper over het verkochte en over de prijs, kan daarna het Compromis de Vente getekend worden.