

MR A.D.G. HEERING

WERKZAAM BIJ HEERING ASSOCIATES,  
FISCAAL-JURIDISCH ADVISEURS  
GESPECIALISEERD IN GRENSOVER-  
SCHRIJDENDE (ONROEREND-GOED)  
TRANSACTIONEN, INTERNATIONAAL  
FAMILIERECHT EN ESTATE PLANNING

# Aankoop buitenlands onroerend goed

Bij aankomst buiten Nederland zal men een dak boven het hoofd willen dat bouwkundig en juridisch staat als een huis.

Laaten wij even uitgaan van het prettige idee dat het Nederlandse huis door verkoop voldoende liquiditeit creëert om een mooie slag te slaan in dat nieuwe buitenland. Zo vertrouwd als u met onroerend goed in Nederland misschien was, in het buitenland is alles anders, ook de wijze waarop men juridisch vormgeeft aan overeenkomsten met betrekking tot koop. Hoe het in uw geval zal toegaan is niet precies te zeggen. Er is niet zoiets als buitenlands recht: ieder land heeft zijn eigen regels. Ook de steeds meer harmoniserende EU-landen hebben onderling nog grote verschillen. Laat ik mij in dit artikel beperken tot voorovereenkomsten. Deze overeenkomsten hebben als gemeenschappelijk kenmerk dat men er nog geen eigenaar bij wordt, maar dat de condities van de koop meer of minder precies worden vastgelegd.

## Exacte omschrijving

Een aantal algemeenheden over deze overeenkomsten zijn heel goed aan te geven. Exacte omschrijving van object en prijs is essentieel. Als deze zaken niet helder zijn weergegeven, dan is de overeenkomst meestal weinig waard. Een onduidelijke koopprijs is er bijvoorbeeld wanneer men maar moet raden of kosten als makelaar of belastingen zijn inbegrepen of niet. Duidelijkheid over het object wordt vaak geholpen door een kadastrale kaart (en wetenschap hoe die uit te leggen) waarin evident niet geknoeid is. Ook zaken als de bestemming van object en omgeving zijn primordiaal.

Vervolgens het type overeenkomst: onderscheid kan gemaakt worden tussen intentieovereenkomsten, opties en koopovereenkomsten. Het onderscheid tussen deze overeenkomsten is essentieel voor het geval de zaken zich anders ontwikkelen dan oorspronkelijk voorzien. Bij een intentieovereenkomst ontstaat er minimaal een verplichting om gesprekken over de voorgenomen koop voort te zetten. Wil men afhaken, dan kan gesteld worden: hoe summierder de overeenkomst, hoe gemakkelijker. Wil men voortzetten maar wil de verkoper van u af dan geldt het spiegelbeeld: hoe summierder de overeenkomst, hoe gemakkelijker de 'verkoper' zich aan u kan onttrekken. Vooral voor de buitenlander is het van belang dat de overeenkomst uitgebreid is: onvoorziene zaken zullen langs de lijnen van het nationale recht worden bezegeld en dat recht kent de buitenlander niet. Een optie is voor de kandidaatkoper de comfortabelste positie. De eigenaar verschaft de geïnteresseerde een optie te kopen zonder dat deze laatste verplicht is af te nemen. Wel betaalt hij voor de optie een vergoeding, 10% van de koopsom is vrij gebruikelijk, 5% is te prefereren. Wil men niet meer afnemen, dan verliest men de optievergoeding indien de optieverstrekker correct gehandeld heeft. Het verliezen van de optievergoeding kan verder ingedamd worden door voorwaarden op te nemen als het verkrijgen van een financiering.

## Koopovereenkomst

Ten slotte is er dan de echte koopovereenkomst: alle condities van de koop staan vast maar de uitwerking wordt opgeschort tot aan bepaalde voorwaarden is voldaan. Bij deze overeenkomst geldt het vereiste van zorgvuldige redactie en volledigheid het meest: de overeenkomst is de basis voor de condities van de eigendomsverkrijging, wat er instaat heeft men, wat er niet of verkeerd instaat kan tot veel gedoe leiden.

Aangezien men bij de echte koopovereenkomst in beginsel gebonden is, is het van groot belang te zien wat de clausules zijn met betrekking tot wanprestatie: werkt de verkoper naderhand niet mee, kan de eigendom dan toch eenvoudig verkregen worden (bijvoorbeeld door publicatie van de voorovereenkomst)?

Kan men als koper niet aan de verplichtingen voldoen, komt men er dan vanaf met een boete van 10% of kan men gedwongen worden toch af te nemen? De belangrijkste bron van problemen bij aankoop van buitenlands onroerend goed is naar mijn ervaring het misverstand. De belangrijkste smoes om onder een koop tussen partijen van verschillende nationaliteiten uit te komen, is naar mijn ervaring het zogenaamde misverstand. Twee redenen om zorgvuldig te contracteren! ■

