



Enkele vragen die u moet stellen voordat u een kasteel, een mooi landhuis of zelfs een landgoed in Frankrijk wilt gaan kopen

Als cultureel gebied dat veel historische overblijfselen heeft weten te behouden, heeft Frankrijk enorm veel architecturale schoonheden. Tussen deze gebouwen vallen kastelen binnen een compleet ander niveau op de onroerend goed-markt, met vage grenzen. Zo zijn sommige kastelen ingeschreven of geklasseerd als historisch monument, terwijl andere 'slechts' landhuizen zijn. Het begrip 'kasteel' wordt in feite gebruikt voor verschillende soorten gebouwen, soms vanwege marketingdoeleinden, met het idee om zo klanten zand in de ogen te strooien.

Hoeveel gebouwen in Frankrijk staan er op deze markt te koop? Wanneer we spreken over een stereotype kasteel (met een ophaalbrug en slotgrachten, enz.), dan zijn dat er niet veel. Van de 'echte' kastelen worden er zeker minder dan vijftig per jaar verkocht, en van de symbolische kastelen minder dan vijf per jaar. Vervolgens zijn er herenhuizen, landgoederen en boerderijgebouwen. Dat is een klassieke markt en daarvan worden er veel meer verkocht. U voelt zich aangetrokken tot een Frans kasteel, landhuis of landgoed? Hieronder volgt een aantal adviezen, voordat u zich in de koop stort.

1. Hoeveel kost het?

Afhankelijk van bepaalde voorwaarden, zoals de grootte van het gebouw, zijn restauratiestatus of zelfs het oppervlakte van het terrein, kan de prijs variëren van enkele duizenden euro's tot enkele miljoenen euro's. Maar boven de 5 miljoen is het lastig om een koper te vinden.

In de berekening van de kosten moet u echter niet alleen rekening houden met de verkoopprijs. De onderhoudskosten en de servicekosten of belastingen vormen een niet te verwaarlozen bedrag.

2. Is het een goede investering?

Wanneer je een kasteel koopt en het weer doorverkoopt, verdien je niets. Je moet het nooit doen in de hoop om geld te verdienen. Het is bovenal een hartstochtelijke aankoop, van een 'liefhebber van stenen'. De missie van de toekomstige kasteelheren is overigens vaak het vinden van een activiteit waarmee de huishoudelijke kosten van het gebouw gefinancierd kunnen worden. En dat ligt niet voor de hand. Iedereen die een bed and breakfast of een soort hotel heeft willen maken, is erachter gekomen dat het moeilijk is.

Het is niet makkelijk om rendabel te zijn, daarvoor moet je nieuwe modellen zoeken. Wij leggen kopers uit dat ze activiteiten moeten ontwikkelen die in verbinding staan met het gebouw, zoals het organiseren van bezoeken rondom het kasteel. Daar bestaat een publiek voor.

3. Heb ik het juiste klantenprofiel?

Een kasteel kopen vereist allereerst een bepaald minimumvermogen, dat spreekt voor zich. Maar geld is niet alles. Je moet ook een passie hebben voor oude stenen. Je moet echt liefhebber zijn om een kasteel te kunnen kopen. Het gaat niet om een appartement of een villa in mede-eigendom, het is iets dat om passie vraagt, want er is altijd iets te doen, iets te onderhouden. Je moet kasteelheer willen zijn. En dat betekent; gepassioneerd zijn!

Thierry BIGUET

France Pro Consult - Boterweg 25 - 7371 GK Loenen (GLD) - Holland - Pays-Bas
E: info@franceproconsult.com W: www.franceproconsult.com

T: +31 55 505 3285
N° BTW : NL029234.219B01



4. Is nu het goede moment om te kopen?

Er is nooit een goed moment. In het leven zijn er goede momenten, maar op de markt niet. Het hangt af van de zin, de mogelijkheden en de middelen die je hebt. Echter, we zien momenteel dat de prijzen dalen op de markt, wat het mogelijk maakt voor consumenten die zich aangetrokken voelen tot 'mooie stenen' om te profiteren van lagere prijzen dan voorgaande jaren. Zonder dat er overigens sprake is van een alarmerende prijsdaling.

5. Als ik een kasteel koop, zit ik er dan voor mijn hele leven aan vast?

Natuurlijk niet! Op dit moment worden kastelen gekocht en weer verkocht in een tijdsbestek van 5 tot 7 jaar. Een kasteel is niet alleen een droom, het is ook een onderneming. Het bestuurt zichzelf.



Het kopen, de overname of het verkopen van een kasteel vereist veel meer aandacht dan het kopen van een tweede huis.

De afhandeling van de koop/verkoop kan, zonder een goede beheersing van de Franse taal en regelgeving, een tamelijk ingewikkelde zaak worden. In het Nederlands is de taal op juridisch en notariële gebied al niet eenvoudig, maar in het Frans is het voor de gewone Nederlander nauwelijks te volgen.

Vorbereiding en Begeleiding zijn derhalve niet alleen nuttig, maar zijn van wezenlijk belang.

Thierry BIGUET

France Pro Consult - Boterweg 25 - 7371 GK Loenen (GLD) - Holland - Pays-Bas
E: info@franceproconsult.com W: www.franceproconsult.com

T: +31 55 505 3285
N° BTW : NL029234.219B01