

De droomhypotheek

Stiliste bestormt de Provence

Twee jaar geleden begon Véronique Jansen een eigen bedrijf in woningadvies, Interieur in Kleur. Hetzelfde jaar kocht ze met haar man Werner een tweede huis in Zuid-Frankrijk. Een buitenlandhypotheek van Van Lanschot maakte hun droom mogelijk.

Aan de sfeervolle inrichting van het huis in Doorn is te zien dat hier een interieurspecialiste woont. Overal kleur aan de muren, waarvan er geen dezelfde is. Kleur ook in de met zorg uitgekozen dessins, de combinatie van antiek en hedendaags meubilair, de schilderijen en het rustgevende groen van strategisch opgestelde planten. 'Ik ben heel erg een kleurenvrouw', beaamt de goedlachse Véronique Jansen (42). 'Wat dat betreft vind ik het in Nederland meestal vrij saai.' Strak design kan mooi zijn, doceert de bewoonster, maar zelf heeft ze liever natuurlijke materialen, brocante en mooie klassieke stoffen. Een huis moet je inspireren en op je gemak stellen, vindt ze. Met haar bedrijf Interieur in Kleur adviseert ze mensen die hulp nodig hebben bij het inrichten van hun huis. Haar man Werner Wiggers (48) is met zijn eenmansbedrijf Effectual zelfstandig organisatieadviseur. Achter in de geometrische landschapstuin, in de schaduw van een reusachtige eik, houden ze allebei kantoor. Echtelijk naast elkaar, gescheiden door een houten tussenwand, in een houten bijgebouw dat is bedekt met een rieten dak, want het Doornse onderkomen is uitgevoerd in cottagestijl.

Sinds twee jaar zijn Véronique en Werner de trotse bezitters van nóg een huis, in het land van hun dromen: Frankrijk. Een fraaie villa met zwembad in het dorpje Bargemon. De met olijven, lavendel, fruitbomen en geurige brem uitgeruste behuizing met zes hectare eigen grond is idyllisch gelegen in de Var, niet ver van Draguignan. Als burens hebben ze het prachtige natuurreservaat van de Gorges du Verdon, maar ook steden als Nice, Saint Tropez en Aix-en-Provence zijn prima bereikbaar. Een plek om helemaal bij te komen. 'Het bevalt ons daar erg goed. Wij houden van het bourgondische leven. Werner is een echte wijnliefhebber. Zijn eis was wel dat we niet te ver van zee zouden zitten. Bargemon ligt maar zo'n veertig minuten van de kust, en toch is het echt de Franse *campagne*.'

'We vinden het heerlijk om 's ochtends naar het bakkertje twee kilometer verderop te gaan en dan met *De Telegraaf*, een

baguette en twee croissants *café au lait* te drinken op een terrasje onder een plataan. Lekker in de zon lezen hoe slecht het weer in Nederland is.'

Het kordate echtpaar vond hun droomhuis relatief snel.

Véronique: 'Je hoort wel van die indianenverhalen van tweeënhalve jaar zoeken, maar ik heb me gewoon een tijdlang 'opgesloten' op internet. Zo vond ik een Engelse overkoepelende organisatie in onroerend goed die een aantal makelaars vertegenwoordigt. In het begin waren ze nog achterdochtig, ze dachten waarschijnlijk: "Weer zo'n vrouwtje dat geen huis wil kopen", maar toen duidelijk werd dat ik serieus was, waren ze heel behulpzaam. Na enige tijd bleek dat ik het aanbod van één bepaalde Scandinavische makelaar erg leuk vond. Hij werkt samen met een Nederlandse collega. We hebben samen een weekend gepland om huizen te gaan bezichtigen. Het eerste huis, 's ochtends om half tien, was meteen wat we zochten.' De verbouwde *bergerie* duikt al op in annalen uit de tijd van Napoleon. Oneerbiedig gezegd is het een voormalige schaapskooi, met dikke natuurstenen muren, een klimop en een royale tuin, waar de vorige eigenaars, een Duits-Engels echtpaar, successievelijk stukjes hadden aangebouwd. Dorpsbewoners weten zich nog te herinneren dat hier in de jaren zeventig een voormalige Miss World woonde.

Uitermate professioneel

Véronique en Werner hadden echter onvoldoende eigen vermogen, dus ze moesten een hypotheek afsluiten. Bij de koop waren een Franse en een Nederlandse notaris betrokken. De laatste is geassocieerd met Van Lanschot en gespecialiseerd in het Franse hypotheekrecht. Hij regelde de vertaling van de stukken en boog zich over de financiële details van de transactie. Ook verzorgde hij de noodzakelijke erfrechtwijziging, waardoor het huis nu niet naar de kinderen gaat, maar naar de echtgenote, mocht Werner onverhoopt overlijden, of naar de echtgenoot in het andere geval.



'Je moet altijd alle hypotheekopties vergelijken', raadt Werner een week later vanuit een ligstoel aan de rand van hun Franse zwembad aan. 'Ook die van de lokale Crédit Agricole, want die kan goedkoper zijn. Maar wij hebben geconstateerd dat we met een hypotheek van Van Lanschot het beste af zijn, want daarmee konden we een variabele rente krijgen en hebben we geen aflossingsverplichting. Dat is met Franse banken nauwelijks te regelen. We hebben overigens ook heel wat Nederlandse banken benaderd, maar er was altijd wel wat, zelfs als ze adverteerden met hun buitenlandhypotheek. Bij Van Lanschot daarentegen was het allemaal uitermate professioneel en soepel geregeld. Ze zijn echt partners. En de lokale aanwezigheid van Ilse Eland is ook prettig. Van Lanschot kan alles voor je regelen. Zelfs al vóór de koop kunnen ze je begeleiden, bij het vinden van een goede makelaar of het doornemen van het koopcontract.' Véronique: 'Waar we tegenaan liepen was dat we onvoldoende eigen vermogen hadden om een tweede huis te kopen. We hebben allebei een vrij beroep, dat compliceert de zaak. Bij de meeste Nederlandse banken kun je dan niet terecht, bij Van Lanschot wel. Toevallig zag ik in *Leven in Frankrijk* de advertentie van Van Lanschot. Ik vond het wel grappig dat het zo persoonlijk was, Ilse werd in die advertentie genoemd als contactpersoon. Ik ben geholpen door Arjan Baars in Zeist, een private banker.'

Uiteindelijk bleek het aanwezige eigen vermogen, het dubbele inkomen en de mogelijkheid door verhuur van het huis en de interieuradviezen van Véronique 'een stukje inkomen te genereren' voldoende garantie voor Van Lanschot om ze een buitenlandhypotheek te verlenen. 'Het is een hele rendabele stap gebleken', zegt Werner tevreden. 'Het huis is in waarde gestegen, onder meer door de komst van de TGV in La Motte Draguignan, en het blijkt ook heel goed verhuurbaar. Dit soort oude, authentieke plekken wordt steeds schaarser.' Wel hebben ze gemerkt dat het geen sinecure is lokaal een verbouwing te regelen. 'Ik was er nog voor gewaarschuwd',

zegt Werner met afgrijzen. 'Dit voorjaar hebben we een badkamer laten verbouwen, dat is heel slecht voor je hart. Ik doe liever een miljoenencontract in Nederland dan een kleine badkamer in Frankrijk. Ze komen gewoon niet opdagen. De uitdrukking "afpraak is afspraak" kennen ze hier niet. We moesten een aantal keren op en neer vliegen om crises te bezweren.' Resoluut besluit hij: 'Volgende keer laat ik een ploeg Nederlanders overvliegen.'

Charme en kleurgebruik

Twee jaar geleden zei Véronique haar baan als officemanager en facilitymanager bij Grontmij in Zeist vaarwel om zich op Interieur in Kleur te storten. 'Ik ben al van jongs af met het inrichten van huizen bezig. Het is mijn passie. Ik liep dan ook al jaren met het idee rond, maar dan moest ik wel mijn baan, die ik leuk vond, opzeggen, want ik doe nooit iets halfslachtig.' 'Ik heb het gevoel dat iedere woning een ziel heeft, die je door een bepaalde charme en kleurgebruik kunt laten zien', vertelt ze bevlogen. Wat kunnen toekomstige klanten van haar verwachten? 'Eerst hebben we een kennismakingsgesprek om te kijken of het klikt. Daarna stel ik een interieur stappenplan op. Welke ruimtes zijn er? Wat voor activiteiten vinden er plaats? Gaat het om een kleuradvies of ook een plaatsingadvies? Moeten er meubels worden bijgekocht, wat voor styling en decoratie is er nodig? Uitgaande van wat er al is, stuur ik ze een inventarisatiemodel, waardoor de klant begrijpt waar hij van houdt en waar hij heen wil. Ik breng een advies uit en doe een voorstel. Dan kom ik met een auto vol stoffen, stalen, boeken en catalogi langs, maar ik kan ook met ze naar een vakbeurs gaan. Ik ben agent van een aantal mooie interieurmerken, dus prijstechnisch is er ook het nodige te regelen.' Een interessante nevenactiviteit is de zogenaamde 'verkoopstyling' voor mensen die hun huis van de hand willen doen en wel een advies kunnen gebruiken om het er zo aantrekkelijk mogelijk uit te laten zien voor kopers. >



Niet voor iedereen is de luxe van een extern interieuradvies weggelegd, dat begrijpt de stiliste best. 'Vaak zijn het mensen met een goed salaris, hardwerkende tweeverdieners. Ze vinden wonen belangrijk en willen mensen goed kunnen ontvangen, maar ze hebben eenvoudigweg niet de tijd hebben om zich hierin te verdiepen. Bovendien kan het enorm veel stress opleveren als je samen naar een woonmarkt moet.'

Het huis aan de Côte d'Azur opent nieuwe perspectieven voor de uitbreiding van haar activiteiten. 'Ik hoop nu in Frankrijk ook klanten te krijgen; mensen die niet de tijd of het smaakgevoel hebben om hun tweede huis zo in te richten dat het geen IKEA wordt.'

Ze heeft Ilse Eland van Van Lanschot Bankiers geraadpleegd of het een levensvatbaar idee is haar praktijk ter plaatse uit te bouwen. 'Ik vroeg haar of ze de vraag van klanten herkent: hoe richt ik mijn tweede huis in? Ze zei dat dat zeker leeft. Daarom wil ik niet alleen gaan helpen met de inrichting, maar ook de logistiek gaan verzorgen.'

De eerste Franse klant heeft ze al gevonden: de verhuizers. 'Die woonden al in Noord-Frankrijk. Ze kwamen naar Bargemon en voerden in ons huis als schilder mijn kleurenplaatje uit. Toen vonden ze het zo geweldig dat ze zeiden ze: hier willen we ook wonen. Kun je ons helpen?'

Zoals overal in de Provence wonen er in het dorpje meer Nederlanders. 'Maar je struikelt er niet over. Bij ons is het nog heel onbedorven, al wonen er mensen uit de hele wereld in de buurt, van Johnny Depp en Vanessa Paradis tot David Beckham. Er zijn een paar galerietjes in het dorp, dus je hebt mensen met gevoel voor stijl. Als mijn bedrijf ergens kan bestaan, is het in Bargemon.'

MEER INFORMATIE:
WWW.INTERIEURINKLEUR.NL
WWW.LABERGERIE-BARGEMON.COM

■ TEKST ROB BRUYNZEEL

Grenzeloos wonen met Van Lanschot

Fiscaal en juridisch advies, financiering, verzekeringen, bij de aankoop van een tweede huis in het buitenland kan Van Lanschot ondersteuning bieden op velerlei terrein. Alles kan vanuit Nederland of ter plekke in het Nederlands worden geregeld. Zo wordt bijvoorbeeld de hypotheekakte in twee talen opgesteld, zodat de cliënt weet wat hij tekent. Een hypotheek van Van Lanschot op onroerend goed in het buitenland is maatwerk, vertelt Ilse Eland, specialist KroonWonen Buitenland bij Van Lanschot. Van in Nederland gebruikelijke financieringsmogelijkheden – ook aflossingsvrij – tot het benutten van een eventuele overwaarde op het woonhuis in Nederland. Eland: 'Van Lanschot kan kopers bovendien in contact brengen met een uitgebreid netwerk van deskundigen op notarieel, fiscaal en juridisch gebied en met vakbekwame partijen die cliënten kunnen begeleiden bij het zoeken naar en de aanschaf van een huis in het buitenland. De aankoop van een huis in het buitenland is immers voor veel mensen een eenmalige of op zijn minst een zeldzame gebeurtenis die tal van vragen oproept. Waar moet je op letten bij het koopcontract? Moet ik een advocaat inschakelen? Hoe weet ik of de verkoper inderdaad de eigenaar is?'

Daarnaast zijn er fiscale consequenties waarover Van Lanschot advies kan geven. 'Bij een tweede pand in het buitenland krijgt de eigenaar bijvoorbeeld te maken met twee belastingheffers, Nederland en het land waar het pand ligt. Ook hierover kan Van Lanschot adviseren.'

Wilt u binnenkort ook genieten van uw huis in Frankrijk? Neem dan contact op met Ilse Eland, specialist Kroon-Wonen Buitenland, tel. 073 548 8814, of kijk op www.vanlanschot.com.