

DOMWEG

## GELUKKIG

IN DE PROVENCE

Véronique Jansen en Werner Wiggers kochten vier jaar geleden een natuurstenen boerderij in het Franse departement Var. Genieten dus van het Provençaalse leven. Om het financiële plaatje helemaal rond te krijgen, besloten ze hun droomhuis ook aan derden te verhuren. Als dat maar goed gaat.

Tekst Nicky Bouwmeester Fotografie Véronique Jansen

Het lijkt net of het hele dal van hen is. Een eigen kommetje in het landschap, tussen cipressen, olijfbomen en oleanders. Groen, zo ver je kunt kijken. Als Véronique Jansen en haar man Werner Wiggers in de tuin van hun Franse vakantiehuis zitten, voelen ze zich soms even alleen op de wereld. Toch ligt hun natuurstenen boerderij in de Var zeker niet afgelegen. Draguignan en Fréjus zijn niet ver en op maar twee kilometer ligt het charmante Bargemon, waar ze zo vaak mogelijk genieten van een *café au lait* op het dorpsplein. Juist die ligging – in een ongerepte omgeving maar wél dicht bij een sfeervol plaatsje – was een van de belangrijkste criteria toen het echtpaar een paar jaar geleden op huizenjacht ging.

Véronique: “De juiste plek, daar draait het allemaal om. Een huis kun je eventueel verbouwen, maar aan het uitzicht verander je niets. Een andere vereiste was een zwembad om het huis goed te kunnen verhuren. En verder wilden we absoluut een huis met een ziel; we moesten er meteen een speciaal gevoel

bij hebben.” Al hun wensen kwamen bijeen in La Bergerie, de voormalige schapenboerderij die ze in 2005 ontdekten.

**Voorgevoel**

Het plan voor hun buitenlandse avontuur kwam vooral van Véronique. Tijdens haar jeugd werd er altijd al gesproken over een Frans vakantiehuisje, maar toen haar moeder ziek werd, moest vader zijn langgekoesterde droom opgeven. Frankrijk bleef echter lokken en vier jaar geleden overtuigde Véronique haar echtgenoot. “Het was nu of nooit, je kunt het leven niet blijven uitstellen. Aanvankelijk zochten we in de bergen, in de buurt van Megève. Ik ben gek op de architectuur uit de Franse Alpen, de chalets en hun interieur. Maar toen een aankoop daar op het laatste moment misliep, besloten we: dan doen we het ook goed, het wordt Zuid-Frankrijk.”

Aanvankelijk dachten ze aan de Luberon, de streek die beroemd werd door de boeken van Peter Mayle [*Een jaar in de Provence*], maar Werner wilde dichterbij het strand zitten. Véronique las over het



Véronique Jansen en Werner Wiggers



Het zwembad met fantastisch uitzicht



Het terras is ingericht in Provençaalse sfeer



De keuken

## 'Eén beeld intrigeerde me: de ligging van het zwembad'

microklimaat rond de dorpen Bargemon en Seillans, zo'n dertig kilometer van de kust. De mistral waait er minder hevig dan elders in de Provence en de zon schijnt er gemiddeld 300 dagen per jaar. Daarna ging het snel. "Je hoort altijd van die verhalen over mensen die jarenlang op zoek zijn, maar bij ons was het zo gebeurd. Ik heb me op internet gestort en in korte tijd zoveel mogelijk gelezen en bekeken. Al snel had ik een Scandinavische makelaar in de gaten met diverse huizen naar onze smaak. Er zat een huis bij met slechte foto's, maar waarvan één beeld me intrigeerde: de ligging van het zwembad. Je zag er niet veel op, maar toch kreeg ik het voor gevoel dat het wel eens iets bijzonders kon zijn. We zijn gaan kijken en het klopte." Het echtpaar maakte een financieel plan en sloot een buitenlandhypothec af bij een Nederlandse bank, waarbij rekening gehouden werd met de verwachte huuropbrengsten. "Bijzonder, want dat doen banken niet vaak. Het was een van de redenen dat we met Van Lanschot in zee gingen", vertelt Véronique. "Zij hadden genoeg vertrouwen in de huurverwachting en ons dubbele salaris om de lening te verstrekken. Ook de service om de hypotheek heen was prettig. Ik spreek een redelijk woordje Frans, maar

op zakelijk niveau is het al snel erg ingewikkeld. Van Lanschot zorgde voor een in Frans erfrecht gespecialiseerd notaris die de juridische aspecten regelde."

### Inrichting

Aan het huis hoefden we niet veel te veranderen, de vorige bewoners hadden het grote werk al gedaan. De kleuren waren niet geweldig – alles moest opnieuw in de verf. Maar dat was een kolffie naar de hand van Véronique, die interieuradvies geeft met haar eigen bedrijf Interieur in Kleur. Alleen de badkamer bleek een struikelblok. Dat zo'n kleine ruimte zoveel stress kon opleveren had het echtpaar niet kunnen bedenken. "Alle clichés van afspraken die niet worden nageleefd, zijn uitgekomen. Mijn man, toch wel een control freak, werd er gewoon naar van. Mijn advies aan anderen: wees kritisch en blijf altijd goed vergelijken qua prijzen en diensten. In Zuid-Frankrijk denken ze al snel dat je bakken met geld hebt, maar dat is natuurlijk niet zo." Voor de inrichting zocht Véronique een gezellige sfeer met een duidelijke eenheid. Dus geen verzameling van afdankertjes, zoals je vaak ziet in vakantiehuisen. Liefst ook wat originele stukken, zoals op Marktplaats gekochte stoelen die ze opnieuw liet stofferen. Verder

moest de stijl kloppen bij de boerderij. Véronique: "Soms zie je zo'n mooi oud Provençaals landhuis en dan kom je binnen: alles hightech. Dat vind ik echt niet kunnen. Het moet van mij wel bij de sfeer passen, zonder dat het truttig wordt overigens."

Het probleem van het vinden van de juiste inrichting voor een tweede huis bracht Véronique op een zakelijk idee. Waarom niet de grens over met haar interieuradvies? Veel mensen weten niet hoe ze ter plaatse aan mooie meubels moeten komen en hebben ook de tijd niet om lang met de inrichting van hun tweede huis bezig te zijn. Een ideale doelgroep. Véronique: "Net als bij mijn Nederlandse klanten ga ik bij deze mensen op bezoek, ik vorm een beeld van hun wensen en maak een interieurplan op maat. Ik ben agent voor diverse mooie interieurmerken en werk ook met groothandels, dus ik kan meubels tegen interessante prijzen aanbieden. Als het nodig is zoek ik alle spullen bijeen, laad ze in een vrachtwagen, rijd er zelf achteraan en zorg dat alles op de juiste plek komt te staan. Ik kan zo'n vakantiehuis *turn-key* opleveren."

### Vertrouwen

Met verhuur als onderdeel van hun financiële plan moeten Véronique en Werner ervoor zorgen dat ze hun Franse huis minimaal twaalf weken per jaar vol hebben. Door mond-tot-mondreclame en ook via websites voor particulieren, zoals Gites.nl en Villas du Sud, lukt dat voor-

alsnog zonder problemen. Maar terwijl de boekingen uitstekend vanuit Nederland geregeld kunnen worden, blijkt voor een soepele gang van zaken hulp ter plaatse onmisbaar. Véronique: "Het moeilijkste is om de juiste contacten te verzamelen. Omdat je zelf niet voor ieder wisselwase in de auto kunt springen, moet je op lokale mensen kunnen vertrouwen. Iemand die de sleuteloverdracht kan regelen, die toeziet op de schoonmaak, het gras kort houdt. Dat was echt even zoeken. En we hebben daarmee ook vervelende dingen meegeemaakt; je wilt geen beheerder die zich er met de Franse slag vanaf maakt. Maar we werken nu met een echtpaar uit het dorp, een Française en haar Engelse man, en dat gaat uitstekend." Ook wat de gasten betreft hebben ze zelden nare verrassingen. Véronique: "Mensen vragen me: vind je het niet vervelend, vreemden in je huis? Maar dat is me eigenlijk enorm meegevallen. In vier jaar tijd is er nauwelijks iets stukgegaan. De meeste mensen vinden het huis zo mooi, dat ze ermee omgaan alsof van henzelf is. Er bestaat ook een categorie gasten die een houding heeft van 'ik heb er veel voor betaald, dus ik doe wat ik wil'. Een keer moest de schoonmaakster de vieze luiers uit de struiken in de tuin trekken. Maar dat zijn uitzonderingen."

### Hard werken

Nee, een groter nadeel van verhuren zit hem in de bezetting tijdens de fijnste seizoenen. Dan heb je een droomhuis,

maar kun je er een groot deel van het jaar niet zelf naartoe. "Dat is soms wel balen", geeft Véronique toe. "We kunnen er zelf alleen in het voor- en naseizoen zijn, of een tussenweekje dat niet verhuurd is. Maar aan de andere kant: dat wisten we van tevoren en ik zou er zelf ook nog niet het hele jaar willen wonen. Voor mij is het echt een tweede huis. Ik wil *the best of both worlds*. Ik zou mijn familie en vrienden te veel missen als ik permanent in Zuid-Frankrijk verbleef." Bovendien is het veel werk, zo'n oud huis. Om niet te zeggen: stress. Zelfs met hulp ter plaatse moeten Véronique en Werner zelf ook flink de handen uit de mouwen steken als ze in de Provence zijn. "Je moet er heel wat voor doen; het kost veel meer tijd dan ons huis in Nederland. Dat is iets wat we ons niet realiseerden – wat weinig mensen zich vooraf realiseren. De kern van ons huis, de echte schaapskooi, dateert uit de tijd van Napoleon. Aan zo'n oud gebouw moet altijd wel wat gebeuren. Huizen in de Var zijn vochtig, dus dan moet je weer dit en dan weer dat opknappen." En dan heeft ze het nog niet eens over de tuin van 6.000 m<sup>2</sup>. Dat is erg groot, en die heeft ze om die reden dan ook maar niet al te veel gecultiveerd, het mag van Véronique best een beetje wild zijn. Ook om te voorkomen dat de tuin te veel water nodig heeft. Er zijn waterbronnen op het terrein, maar ze hebben nog niet eens de tijd gehad om die in gebruik te nemen. Wel heeft het echtpaar afgelopen winter voor het eerst kunnen profi-

### \* VERHUUR VAN EEN TWEEDE HUIS

Albertjan Massier, adviseur bij Hypotheek & Buitenland, krijgt regelmatig vragen over het financieren van een vakantiehuis in Frankrijk met hulp van opbrengsten door verhuur aan derden. Een paar wetenswaardigheden:

- Weinig Nederlandse banken willen bij een hypotheekverstrekking rekening houden met een huurverwachting; een vast inkomen en een eigen inbreng zijn de belangrijkste voorwaarden. Franse banken nemen wel bijna allemaal (toekomstige) huuropbrengsten als inkomen mee (meestal tot 70 of 80 procent van de prognose).
- Over de (netto) huurinkomsten van uw tweede huis moet u belasting betalen in Frankrijk.

In Nederland valt uw woning in box 3. Huuropbrengsten zijn dan altijd vrijgesteld van belasting.

- Nederlanders met een huis in Frankrijk mogen zich de laatste tijd verheugen in een toegenomen interesse van zowel de Nederlandse als de Franse belastingdienst. Om boetes te voorkomen is het dan ook aan te raden om de verhuurinkomsten netjes aan te geven. Het Centre des Impôts des Non-Résidents (CINR) in Parijs kan u hierbij helpen.

Meer informatie, ook over tweede huizen in andere landen, via [hypotheekbuitenland.nl](http://hypotheekbuitenland.nl)

teren van hun olijfbomen. Werner zocht uit hoe je moet oogsten. Met een lange stok en een soort trilhandje schud je de kruin heen en weer zodat de olijven eruit vallen op grote netten, die je van te voren op de grond moet leggen. Daarna til je de netten omhoog, zodat de vruchten bijeen rollen. De olijven brachten ze naar een plaatselijke molenaar om ze te laten persen: het leverde zo'n 17 flessen eigen olijfolie op.

Véronique: "Da's toch geweldig? Het oogsten deden we in de kerstvakantie, samen met een ploegje vrienden en de kinderen. Ondertussen lekker lunchen in de buitenlucht, soep, wijn en kaasjes erbij... Op dat soort momenten is het echt genieten en weten we weer precies waar we het allemaal voor doen." •

Voor meer informatie: [labergerie-bargemon.com](http://labergerie-bargemon.com) en [interieurinkleur.nl](http://interieurinkleur.nl)