



ADVOKATFIRMAET
KOLD CHRISTENSEN

Brug en fransk købermægler – og få gratis mæglerbistand

Beskrivelse af fordelene ved at indgå "Mandat de recherche"

Når man søger efter en feriebolig i Frankrig opdager man hurtigt, at ejendomsformidling foregår anderledes i Frankrig end i Danmark. I Frankrig kan en bolig være til salg samtidigt hos flere forskellige mæglere – og endda udbudt til forskellige priser. Da mange boliger er udbudt hos flere mæglere på én gang, er det svært som potentiel køber at få oplyst detaljer, fx adressen, da mægleren ikke vil risikere at man indgår handlen direkte med sælger eller en anden mægler, således at han går glip af sit salær. Af denne årsag er de fleste salgsopstillinger meget mangelfulde hos franske mæglere.

Mæglerens salær forhandles individuelt mellem sælger og mægler inden ejendommen udbydes til salg. Det udgør dog typisk 5-6 % af salgsprisen. Sælgeren indgår en formidlingsaftale "Mandat de vente" som kan være "exclusif" eller "non-exclusif" alt efter om ejendommen sælges i enekommission eller ej.

Netop fordi mange boliger udbydes hos flere mæglere – som "non-exclusif" – kan markedet være meget uoverskueligt for en uerfaren køber, og der findes desværre ikke en fælles boligside i Frankrig som fx boliga.dk som vi kender fra Danmark, hvor de fleste boliger udbydes til salg.

Hvis man som køber henvender sig til en fransk mægler og oplyser sine ønsker og kriterier til en bolig, så vil mægleren oftest kun søge blandt egne emner, og således ikke nødvendigvis finde den rigtige bolig. Endvidere vil mægleren meget sjældent yde den samme service, som man oplever fra danske mæglere, idet han ikke kan være sikker på at hans indsats belønnes, medmindre han har ejendommen i enekommission. Endelig oplever mange købere desværre, at al service fra den franske mægler side forsvinder ligeså snart prisen er forhandlet, ligesom mægleren i høj grad negligerer de bekymringer og forbehold, som køberen måtte have, når det kommer til en bindende underskrift.

For mange købere er det først på falderebet, at det går op for dem, at mægleren har en meget stor egeninteresse i at der afgives et købstilbud hurtigt muligt, når denne ikke har ejendommen i enekommission – for indtil sælger har accepteret købstilbuddet, kan mægleren ikke være sikker på at få et salær. Dette står i skærende kontrast til det danske system, hvor en mægler kan være sikker på at sælger ikke handler til anden side uden hans vidende, hvorfor han typisk gerne vil give køberne lidt betænkningstid og ofte servicerer køberne i højere grad end i Frankrig.

Endelig er forhandlingssituationen svær, når man som dansk køber står overfor en fransk mægler. Det er svært at slå koldt vand i blodet og forholde sig kritisk til kvadratmeterpris og beliggenhed, når markedet er uoverskueligt, og man endelig har fundet dét der ligner drømmeboligen. Sproget er ofte en stor udfordring for de danske købere, og køberens manglende indsigt i hvad man normalt kan forhandle sig til, og hvordan købsprocessen i øvrigt forløber, skaber også ofte beklagelige misforståelser.

Disse særlige forhold i Frankrig har skabt et behov for en mæglerfunktion, hvor mægleren udelukkende repræsenterer køber og dennes interesser. Derfor kan man indgå en formidlingsaftale om køb ("Mandat de recherche"), hvor man som potentiel køber giver mandat til en mægler, således at denne repræsenterer en overfor andre mæglere – heraf navnet 'købermægler' ctr. den 'almindelige' mægler, der er sælgers mægler.

En 'købermægler' har som konsekvens af den aftale han har indgået med køber krav på at få del i det salær, som sælgerens mægler har aftalt med sælger. Det er således helt gratis for en køber, at alliere sig med en 'købermægler' – forudsat at køberen ikke selv tidligere har været i direkte kontakt med sælgers mægler. Hvis køberen har været i direkte kontakt med sælgers mægler tidligere, har sælgers mægler ikke pligt til at dele salæret med købermægleren, og så er køber forpligtet til at betale købermægleren et salær.

Det er derfor uhyre vigtigt at man som potentiel køber aldrig direkte kontakter andre mæglere selv – hverken pr. telefon, e-mail eller personligt – hvis man vil gøre brug af en købermægler. Hvis man selv søger efter boliger, fx ved at kigge på salgsopstillinger i vinduerne eller på nettet, så skal man bede købermægleren om at kontakte den pågældende mægler, som har boligen til salg.

Fordelene ved en købermægler er mange:

- 1) Købermæglerens primære interesse er at finde drømmeboligen, som køberen vil købe
- 2) Købermægleren søger blandt alle boliger på markedet, og der er derfor større chance for at han finder den rigtige bolig til køber
- 3) Købermægleren kender markedet indgående og kan derfor rådgive køber om, hvad man kan få for pengene i det pågældende lokalområde
- 4) Købermægleren kender processen og kan rådgive køber om, hvad der kan forhandles om
- 5) Købermægleren kan forhandle prisen med sælgers mægler på købers vegne

Alle mæglere i Frankrig tilbyder købermæglerfunktionen, så man bør starte med at sondere terrænet og finde en mægler, som man har tillid til, som man kan kommunikere med, og som man mener at have kendskab til det lokalområde, hvor man søger en bolig.

Der findes flere danske mæglere i Frankrig, som også tilbyder købermægler-service, og som dansk køber er det selvfølgelig en stor fordel at kunne kommunikere på dansk – især når man når til forhandlingsfasen.

Ann-Sofie Juhl Kold Nielsen

Advokat & Avocat-conseil auprès de l'Ambassade de France au Danemark

Advokatfirmaet Kold Christensen

Næsseslottet

Dronninggårds Allé 136

2840 Holte

Telefon: 40 85 89 55

Mail: akc@akc.dk

Web: www.akc.dk