

Een zakelijk overeengekomen prijs en de waarde in het economische verkeer: zoek de verschillen

Wanneer is een zakelijk overeengekomen prijs niet gelijk aan de waarde in het economische verkeer voor overdrachtsbelastingdoeleinden?

MRE Jaargang 2017-2019

Scriptie

Sophie Hoogenberg

Eerste begeleider: Gerben Markink

Tweede begeleider: Wim van der Post

Inleverdatum: 23 juli 2019

Voorwoord

In september 2017 begon ik met een groep van 26 studenten aan de MRE-opleiding bij de ASRE. Nu kijk ik terug op twee hele leuke jaren met studiereizen naar Lissabon en New York, ski-tripjes, varen door de grachten, borrels en meer.

Maar de opleiding bestond niet alleen uit gezelligheid, ik heb ook veel geleerd. Ik vond het leuk om mijn juridische en fiscale kennis uit te breiden met vastgoedkennis uit andere disciplines. Ik heb de vakken als interessant en afwisselend ervaren maar het 'opofferen' van avonden en weekenden om voor een tentamen te leren of een paper te schrijven viel me soms zwaar. Gelukkig kwamen klasgenote Annelien en ik er al snel achter dat we samen veel beter studeerden en dat het ook nog eens gezelliger is om samen een avond of weekend in de boeken te zitten. Annelien bedankt!

Inmiddels is het einde van de opleiding in zicht. Het eindresultaat, mijn scriptie, ligt hiervoor. Ik vond het schrijven van de scriptie een eenzaam proces waarbij ik me soms afvroeg waar ik aan begonnen was. Ik had toch al een masteropleiding? Toch heb ik aan het schrijven, en zeker aan het afnemen van de interviews, ook plezier beleefd. Wel was het onderwerp (nog) ingewikkelder dan ik vooraf had ingeschat en bleek het lastig om met harde conclusies te komen. Ik wil mijn scriptiebegeleider Gerben Markink bedanken voor de tijd die hij genomen heeft om bijna wekelijks telefonisch te sparren en zo de voortgang erin te houden. Daarnaast veel dank aan Paul Goedvolk, Arnoud Matthijssen, Frank Adema, Paul Nelisse en Ruben Smulders voor de medewerking aan de interviews.

Tot slot wil ik mijn inmiddels oud werkgever RechtStaete bedanken dat zij mij in de gelegenheid hebben gesteld om de MRE-opleiding te volgen. Ik kijk hier met veel plezier op terug! Veel dank ook, in het bijzonder voor mijn kamergenoot Ton Oostenrijk, dat ik op kantoor mijn scriptie mocht schrijven. Dit heeft het schrijfproces een stuk minder eenzaam gemaakt.

Ik kijk uit naar de vakantie en nieuwe uitdagingen!

21 juli 2019

Management Samenvatting

In deze scriptie wordt antwoord gegeven op de vraag of de waarde in het economische verkeer voor overdrachtsbelastingdoeleinden kan afwijken van een zakelijk overeen gekomen koopprijs en zo ja, wanneer dat het geval is. Aanleiding voor dit onderzoek vormt de uitspraak van de Rechtbank Noord-Holland in februari 2019. De Rechtbank oordeelde in die zaak dat de waarde in het economische verkeer per onroerende zaak in plaats van per portefeuille moet worden vastgesteld. Dat had in die zaak tot gevolg dat over een hoger bedrag dan de koopsom overdrachtsbelasting verschuldigd was.

Het waarde in het economische verkeer begrip kan als volgt gedefinieerd worden: *de prijs die bij aanbidding ten verkoop van de voor het onroerend goed meest geschikte wijze, na de beste voorbereiding, door de meest biedende gegadigde zou zijn besteed*. In de praktijk blijkt dat dit waardebegrip nagenoeg gelijk is aan de marktwaarde. Voor het begrip zakelijk overeengekomen prijs is in dit onderzoek de volgende definitie gebruikt: *Een zakelijk overeengekomen prijs, is de prijs die onafhankelijke en zelfstandig handelende partijen, die niet beïnvloed worden door voorgaande of aankomende transacties onder normale omstandigheden voor een onroerende zaak overeenkomen*.

Uit dit onderzoek komt naar voren dat de verschillende waardebegrippen allemaal instrumenten zijn om de werkelijkheid in een formule te vatten. In beginsel zal een zakelijk overeengekomen prijs dan ook gelijk zijn aan de waarde in het economische verkeer of de marktwaarde. Er zijn echter wel uitzonderingssituaties denkbaar. Hierbij kan gedacht worden aan een executoriale veiling, veel tijdsverloop tussen het overeenkomen van de zakelijke koopprijs en het passeren van de akte van levering en ABC-transacties.

Cruciaal voor de beslissing van de Rechtbank is dat zij de belastingdienst volgt in de stelling dat voor het vaststellen van de waarde in het economische verkeer naar ieder object afzonderlijk moet worden gekeken en dat de waarde van de portefeuille als geheel dus niet bepalend is. Hoewel voor deze visie aanknopingspunten te vinden zijn in de literatuur lijkt dit geen uitgemaakte zaak. De wet biedt mogelijk ruimte om anders te beslissen.

Aanbevolen wordt om bij het bepalen van de grondslag voor de overdrachtsbelasting zoveel mogelijk bij de zakelijk overeengekomen koopprijs aan te sluiten. In misbruiksituaties kan dan teruggeregpen worden op een eventueel afwijkende waarde in het economische verkeer.

Inhoud

Voorwoord	2
Management Samenvatting	3
1. Inleiding	6
1.1 Aanleiding.....	6
1.2 Probleemstelling.....	6
1.3 Doelstelling.....	6
1.4 Hoofdvraag.....	7
1.5 Deelvragen	7
1.6 Onderzoeksopzet	7
1.7 Relevantie.....	8
1.8 Leeswijzer	8
2. Institutioneel kader overdrachtsbelasting en transactievormen.....	9
2.1 Overdrachtsbelasting	9
2.2 Vastgoedlichaam	10
2.3 Betrokken partijen.....	11
2.4 Voorbeeldcasussen	12
3. De waarde in het economische verkeer	15
3.1 Algemeen.....	15
3.2 Waarde in het economische verkeer	15
3.3 Vermogensbelasting.....	15
3.4 Wet BRV	16
3.5 Hoge Raad	17
3.6 Definitie	17
3.7 Uitwerking definitie.....	18
3.8 Beantwoording deelvraag/ samenvatting.....	20
4. Andere waardebegrippen.....	21
4.1 Algemeen.....	21
4.2 WOZ-waarde	21
4.3 Vervangingswaarde en bedrijfswaarde.....	23
4.4 Marktwaaarde/ marktprijs.....	24
4.5 Verkoopwaarde	25
4.6 Conceptualisering zakelijke waarde/ zakelijk overeengekomen prijs	25
4.7 Verhouding overige waardebegrippen met de waarde in het economische verkeer.....	26
4.8 Beantwoording deelvraag/ samenvatting.....	28

5.	Grenzen aan de overdrachtsbelasting grondslag	29
5.1	Algemeen.....	29
5.2	Overzicht jurisprudentie.....	29
5.3	Casussen	30
5.4	Beantwoording deelvraag/ samenvatting.....	35
6.	Onderzoeksmethode (kwalitatief).....	36
6.1	Algemeen.....	36
6.2	Notarissen	36
6.3	Taxateurs	37
6.4	Onderzoeksmethode.....	37
7.	Resultaten interviews	39
7.1	Algemeen.....	39
7.2	Algemene bevindingen interviews.....	39
7.3	Taxateurs	43
7.4	Notarissen	44
7.5	Beantwoording deelvraag/ samenvatting.....	44
8.	Conclusie, aanbevelingen & reflectie	46
8.1	Conclusie	46
8.2	Aanbevelingen.....	47
8.3	Reflectie en mogelijke aanknopingspunten voor nader onderzoek	48
9.	Literatuurlijst	50
10.	Gebruikte afkortingen	52
11.	Bijlage 1: Globaal overzicht jurisprudentie	53
12.	Bijlage 2: Vragenlijst Interviews	59

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Op 11 februari 2019 heeft de Rechtbank Noord-Holland uitspraak gedaan over de waardering van een vastgoedportefeuille voor de overdrachtsbelasting. De Rechtbank bevestigde de visie van de belastingdienst dat de waarde in het economische verkeer (grondslag) voor de overdrachtsbelasting voor diverse objecten hoger was dan de koopprijs. De koper van de vastgoedportefeuille is op basis van deze uitspraak overdrachtsbelasting verschuldigd over een hoger bedrag dan dat voor de verkrijging van de vastgoedportefeuille betaald is. Meespeelde dat de portefeuille snel verkocht is.

Volgens de wet is overdrachtsbelasting verschuldigd over de waarde van de onroerende zaak waarbij deze waarde geacht wordt tenminste de koopprijs te bedragen (artikel 9 Wet BRV). De waarde van een onroerende zaak betreft de waarde in het economische verkeer (artikel 52 Wet BRV). In de praktijk lijkt men er snel van uit te gaan dat een prijs die tussen twee onafhankelijke partijen tot stand is gekomen, oftewel een zakelijk overeengekomen prijs, gelijk is aan de waarde in het economische verkeer. De Rechtbank uitspraak van 11 februari 2019 laat zien dat dit niet altijd het geval hoeft te zijn. In die casus was niet in geschil dat de prijs zakelijk was, echter per object bekeken was de prijs volgens de Rechtbank niet in alle gevallen gelijk aan de waarde in het economische verkeer. Dit had tot gevolg dat uiteindelijk over een hoger bedrag dan de (zakelijke) koopprijs overdrachtsbelasting verschuldigd was.

1.2 Probleemstelling

Voorname uitspraak laat zien dat de heffingsgrondslag voor de overdrachtsbelasting in de praktijk onderwerp van discussie kan zijn. Ook laat het zien dat een zakelijke prijs niet per definitie gelijk is aan de waarde in het economische verkeer. Veel gehanteerd is de volgende definitie van waarde in het economische verkeer: *'De prijs die bij aanbidding ten verkoop van de voor het onroerend goed meest geschikte wijze, na de beste voorbereiding, door de meest biedende gegadigde zou zijn besteed'*.

Voorname door de Rechtbank Noord-Holland beslechte geschil illustreert dat ook deze definitie voor discussie kan zorgen. Dit zal met name spelen bij de verkrijging van vastgoedportefeuilles zoals in de casus die bij de Rechtbank voorlag maar dit kan mogelijk ook in andere situaties spelen. Bijvoorbeeld bij kortingen of veilingen. Hoe ver moet men gaan om te spreken van de beste prijs?

Discussie over de grondslag overdrachtsbelasting is voor verkrijgers van vastgoed uiteraard ongewenst omdat dit onzekerheid over de totale aankoopkosten met zich mee brengt met name omdat de overdrachtsbelasting, in tegenstelling tot de btw in bepaalde gevallen, niet verrekenbaar is.

1.3 Doelstelling

Met dit onderzoek wordt beoogd om in kaart te brengen wat op basis van de bestaande wet en regelgeving en literatuur de waarde in het economische verkeer is en wanneer de waarde in het

economische verkeer afwijkt van de zakelijk overeengekomen prijs of marktwaarde. Daarnaast wordt onderzocht hoe betrokkenen nu in de praktijk om gaan met het bepalen van de grondslag voor de overdrachtsbelasting. Wordt een prijs tussen niet gelieerde partijen verondersteld een zakelijke prijs te zijn? En wordt deze zakelijke prijs vervolgens ook beschouwd als waarde in het economische verkeer? Is er daarbij een verschil tussen de verkrijging van losse objecten en de verkrijging van portefeuilles en zit er anderszins verschil tussen verschillende soorten vastgoedtransacties, zoals bijvoorbeeld veilingen? Vervolgens wordt bekeken of de indrukken uit de praktijk overeen lijken te komen met de fiscale uitgangspunten en worden aanbevelingen gedaan.

1.4 Hoofdvraag

In dit onderzoek wordt het antwoord gezocht op de volgende hoofdvraag:

Kan de waarde in het economische verkeer (als bedoeld in het kader van de grondslag voor de overdrachtsbelasting) afwijken van de zakelijk overeengekomen prijs en zo ja, wanneer is dat het geval?

1.5 Deelvragen

Alvorens de hoofdvraag te beantwoorden, worden de volgende deelvragen beantwoord:

- 1. Wat is op basis van literatuur, wetgeving en jurisprudentie de waarde in het economische verkeer voor de overdrachtsbelasting? Onder welke omstandigheden is sprake van de beste prijs?*
- 2. Welke andere prijsbegrippen zijn er? En hoe verhouden die zich tot de waarde in het economische verkeer?*
- 3. Wat zijn de grenzen aan het waardebegrip/ de grondslag in de overdrachtsbelasting? Wanneer is de waarde in het economische verkeer hoger dan de koopsom?*
- 4. Hoe kijkt de praktijk aan tegen de grondslag overdrachtsbelasting?*

1.6 Onderzoeksopzet

Het onderzoek ter beantwoording van de hoofd- en deelvragen zal tweeledig zijn. Ten eerste wordt een fiscaal-juridisch onderzoek uitgevoerd. Zoals gebruikelijk bij een fiscaal-juridisch onderzoek is dit deel van het onderzoek voornamelijk gebaseerd op wetgeving, literatuur en jurisprudentie. Daarbij wordt naast de fiscaal-juridische bronnen ook gekeken naar handvatten voor waarderingen vanuit andere disciplines/ algemene literatuur. Over het verschil tussen de waarde in het economische verkeer voor overdrachtsbelastingdoeleinden en een zakelijk overeengekomen prijs, is weinig geschreven in (fiscale) literatuur. Over de waarde van vastgoed in meer algemene zin is iets meer literatuur beschikbaar. Zo schrijft Overes (2016) bijvoorbeeld over het economisch waarderen van vastgoed waarbij onder meer gekeken wordt naar de waardering voor jaarrekening doeleinden. Berkhout (2015) heeft geschreven over de waarde in het economische verkeer binnen verschillende fiscale wetten. Met betrekking tot de overdrachtsbelasting in het algemeen, vastgoed en fiscaliteit en de WOZ-waarde (die ook raakt aan het waarde in het economische verkeerbegrip) zijn enkele

handboeken beschikbaar (bijvoorbeeld Van den Berg, 2015). Daar wordt in deze scriptie relatief veel gebruik van gemaakt, waarbij dit wel zoveel mogelijk is aangevuld met artikelen van overige schrijvers en jurisprudentie.

Ten tweede zal ook een kwalitatief onderzoek plaatsvinden. Dit onderzoek is verkennend van aard. Door middel van semi-gestructureerde interviews wordt in kaart gebracht hoe men in de praktijk omgaat met een mogelijk verschil tussen de waarde in het economische verkeer en de zakelijk overeengekomen prijs en hoe hier verder tegenaan gekeken wordt. Door de resultaten uit de interviews aan de literatuurstudie te koppelen, kan iets gezegd worden over de huidige praktijk – ofwel strookt deze met het wettelijk kader? - en kunnen valide en betrouwbare aanbevelingen worden gedaan.

1.7 Relevantie

In de praktijk is het van groot belang om te weten hoeveel overdrachtsbelasting verschuldigd is. Overdrachtsbelasting vormt immers een (definitieve) kostenpost bij een vastgoedtransactie. Doorgaans zal het de koper zijn op wie deze kostenpost drukt. Maar soms wordt overeengekomen dat de verkoper de overdrachtsbelasting voor zijn rekening neemt. Om een juiste bieding te kunnen doen, is het daarom van groot belang om zekerheid te hebben over de verschuldigde overdrachtsbelasting. Daarnaast is dit onderwerp ook voor anderen, zoals betrokken adviseurs relevant. Bijvoorbeeld notarissen, omdat zij in bepaalde gevallen aansprakelijk zijn voor de overdrachtsbelasting, en taxateurs omdat zij een rol spelen bij de waardebepaling. Zoals in de vorige paragraaf al naar voren kwam is het onderwerp van deze scriptie in de bestaande literatuur nog onderbelicht.

1.8 Leeswijzer

Alvorens tot de beantwoording van de deelvragen wordt overgegaan wordt hierna in hoofdstuk 2 eerst het institutioneel kader geschetst waarin relevante wetgeving en de betrokken partijen naar voren komen. Daarnaast wordt in dat hoofdstuk aan de hand van enkele casussen aangegeven hoe vastgoedtransacties op verschillende wijze vormgegeven kunnen worden. In de hoofdstukken 3, 4 en 5 worden vervolgens de eerste drie deelvragen beantwoord aan de hand van een literatuurstudie. In hoofdstuk 6 wordt het onderzoek met betrekking tot de laatste deelvraag, hoe de praktijk tegen de overdrachtsbelasting aankijkt beschreven en die vraag wordt vervolgens beantwoord in hoofdstuk 7. In hoofdstuk 8 wordt afgesloten met een conclusie, aanbevelingen en een reflectie.

2. Institutioneel kader overdrachtsbelasting en transactievormen

2.1 Overdrachtsbelasting

In Nederland is over de verkrijging van onroerende zaken overdrachtsbelasting verschuldigd. De wettelijke grondslag voor het heffen van overdrachtsbelasting is opgenomen in de Wet op belastingen van rechtsverkeer 1970. In artikel 2, lid 1 van deze wet is opgenomen:

‘Onder de naam ‘overdrachtsbelasting’ wordt een belasting geheven ter zake van de verkrijging van in Nederland gelegen onroerende zaken of van rechten waaraan deze zijn onderworpen’.

Hieruit volgt dat niet alleen de verkrijging van de volle eigendom van onroerende zaken belast is, maar ook de verkrijging van zaken of rechten die betrekking hebben op de onroerende zaken (bijvoorbeeld recht van opstal en erfpachtrecht). Daarnaast heft Nederland ook overdrachtsbelasting over zogenoemde ‘fictieve onroerende zaken’. Hierbij gaat het vooral om de verkrijging van aandelen in een rechtspersoon dat als ‘vastgoedlichaam’ wordt aangemerkt (zie verder paragraaf 2.2). Ook de separate overdracht van alleen de juridische of economische eigendom van onroerende zaken en bepaalde indirecte verkrijgingen (bijvoorbeeld via cv-participaties) zijn onderworpen aan overdrachtsbelasting.

Artikel 9 lid 1 Wet BRV regelt vervolgens de heffingsgrondslag of waarde van heffing voor de overdrachtsbelasting:

‘De belasting wordt berekend over de waarde van de onroerende zaak of het recht waaraan deze is onderworpen, waarop de verkrijging betrekking heeft. De waarde is ten minste gelijk aan de tegenprestatie.’

Dit artikel zegt in wezen dat de heffingsgrondslag voor de overdrachtsbelasting het hoogste is van of (i) de koopprijs of (ii) de waarde van het onroerend goed. In artikel 52 Wet BRV staat wat onder waarde moet worden verstaan:

‘Onder waarde wordt verstaan: waarde in het economische verkeer.’

Anders gezegd, de grondslag voor de overdrachtsbelasting is dus het hoogste van (i) de koopprijs voor het onroerend goed of (ii) de waarde in het economische verkeer van het onroerend goed. Het tarief overdrachtsbelasting is 2% voor woningen en 6% voor niet-woningen.

De overdrachtsbelasting is een tijdstipbelasting. Bij het bepalen van de heffingsgrondslag gaat het om de waarde op het tijdstip van de verkrijging en dus niet om het moment waarop de prijs wordt bedongen. Als er meerdere objecten in een transactie verkregen worden moet volgens Van Straaten (2017: p. 127 en p. 217-220) voor de overdrachtsbelasting iedere onroerende zaak afzonderlijk bekeken worden. Aan deze visie wordt in volgende hoofdstukken nog aandacht geschonken. Hoewel het enkele juridische eigendom geen of slechts beperkte waarde heeft, wordt (omdat sprake is van een persoonlijke verplichting) voor het bepalen van de overdrachtsbelasting gedaan alsof sprake is van vol eigendom (Heithuis, 2017: p. 358).

De overdrachtsbelasting is verschuldigd door de verkrijger. De verkrijger dient binnen een maand na de verkrijging van een onroerende zaak aangifte overdrachtsbelasting te doen en de verschuldigde overdrachtsbelasting te betalen. Wanneer de overdracht van een onroerende zaak via een notariële akte heeft plaatsgevonden, kan de registratie van die akte als aangifte dienen. In dat geval dient de notaris dus de aangifte overdrachtsbelasting in.

Niet alle verkrijgingen van onroerende zaken zijn onderworpen aan overdrachtsbelasting. De wet kent diverse uitzonderingen. Een belangrijke uitzondering is de vrijstelling overdrachtsbelasting voor onroerende zaken die in de btw-sfeer geleverd worden. Kort gezegd is de levering van onroerende zaken voor, op of uiterlijk binnen twee jaar na de eerste ingebruikneming daarvan, en de levering van bouwterreinen, van rechtswege belast met btw en is de verkrijging vrijgesteld van overdrachtsbelasting. Daarnaast gelden er bijvoorbeeld ook vrijstellingen overdrachtsbelasting bij opvolgende leveringen van dezelfde onroerende zaak of bij reorganisaties.

In deze scriptie wordt, tenzij anders aangegeven, uitgegaan van transacties in de overdrachtsbelastingsfeer waarvoor geen vrijstelling geldt.

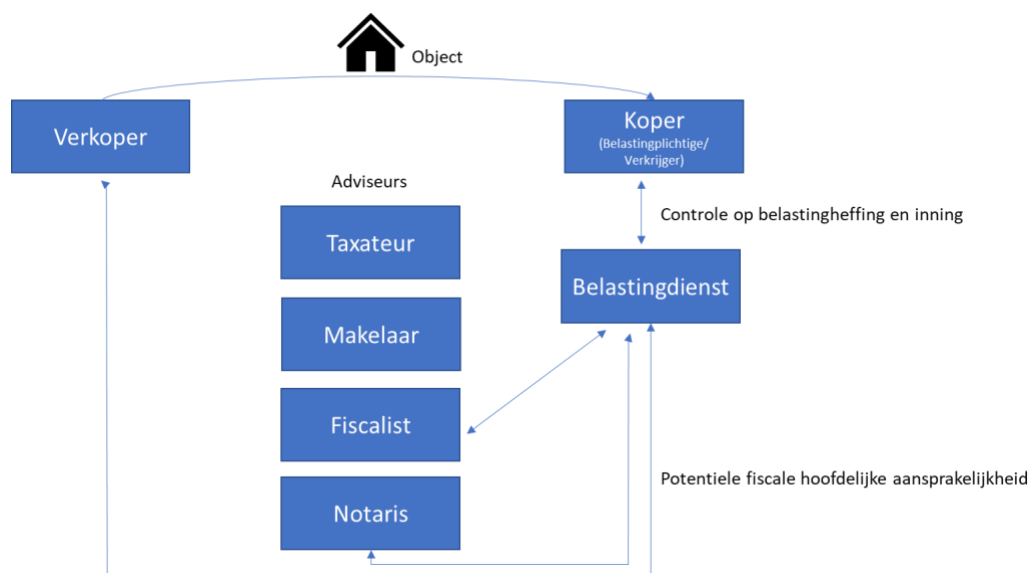
2.2 Vastgoedlichaam

In voorgaande paragraaf is al aangestipt dat naast de directe verkrijging van een onroerende zaak ook de indirecte verkrijging van een onroerende zaak, via aandelen in een rechtspersoon, belast kan zijn met overdrachtsbelasting als de betreffende vennootschap als vastgoedlichaam kwalificeert. In artikel 4 Wet BRV is geregeld dat indien de verkregen rechtspersoon als vastgoedlichaam kwalificeert sprake is van een 'fictieve onroerende zaak' en overdrachtsbelasting verschuldigd is over de waarde van het onderliggende in Nederland gelegen onroerend goed. Van een vastgoedlichaam is kort gezegd sprake indien op het tijdstip van de verkrijging (of in het jaar daaraan voorafgaand) de bezittingen van de rechtspersoon voor 50% of meer bestaan uit onroerende zaken en tegelijkertijd ten minste 30% van die onroerende zaken in Nederland gelegen onroerend goed betreft. Daarnaast moet het voor de kwalificatie als vastgoedlichaam gaan om onroerende zaken die geheel of hoofdzakelijk dienstbaar zijn aan het verkrijgen, vervreemden of exploiteren van onroerende zaken. Dit laatste beoogd te voorkomen dat bijvoorbeeld bij de overdracht van een bakkersonderneming overdrachtsbelasting verschuldigd zou zijn over de bakkerswinkel (i.e. onroerende zaak). Het gaat dus met name om het belasten van de verkrijging van aandelen in rechtspersonen die handel drijven met vastgoed of vastgoed verhuren.

Voor zowel het bepalen of sprake is van een vastgoedlichaam als voor het bepalen van de heffingsgrondslag overdrachtsbelasting wordt uitgegaan van de waarde in het economische verkeer. Eerst worden de bezittingen van de vennootschap gewaardeerd op waarde in het economische verkeer. Als vervolgens op basis daarvan sprake is van een vastgoedlichaam, is overdrachtsbelasting verschuldigd over de waarde in het economische verkeer van het in Nederland gelegen onroerend goed.

2.3 Betrokken partijen

Onderwerp van deze scriptie vormt de heffingsgrondslag voor de overdrachtsbelasting, en dan met name de waarde in het economische verkeer van een onroerende zaak of object. Deze is relevant voor verschillende partijen die bij een vastgoedtransactie betrokken zijn. Dit is hieronder in figuur 1 schematisch weergegeven.



Figuur 1: Schematische weergave betrokken partijen vastgoedtransactie¹

Een transactie komt in de regel tot stand tussen een koper en verkoper, al dan niet bij elkaar gebracht door een of meerdere makelaars. Verkoper en koper kunnen zowel natuurlijke personen als rechtspersonen zijn. Zij sluiten een koopovereenkomst en later wordt door de notaris een akte van levering opgesteld ten titel waarvan de eigendom van verkoper op koper over gaat. Om een juiste verkoopprijs of koopprijs te bepalen, worden taxateurs vaak gevraagd om een taxatie voor de onroerende zaak af te geven. Deze taxatie wordt niet zelden ook als uitgangspunt gebruikt om de waarde in het economische verkeer te bepalen. Ook voor andere doeleinden zoals jaarverslagen en financiering worden vaak taxaties gevraagd. Afhankelijk van de complexiteit van een transactie, worden fiscalisten ingeschakeld om de fiscale aspecten van de transactie te beoordelen, waaronder de overdrachtsbelastingpositie. Ook bij een eventuele discussie met de belastingdienst over (de hoogte van) de overdrachtsbelasting worden vaak fiscalisten betrokken.

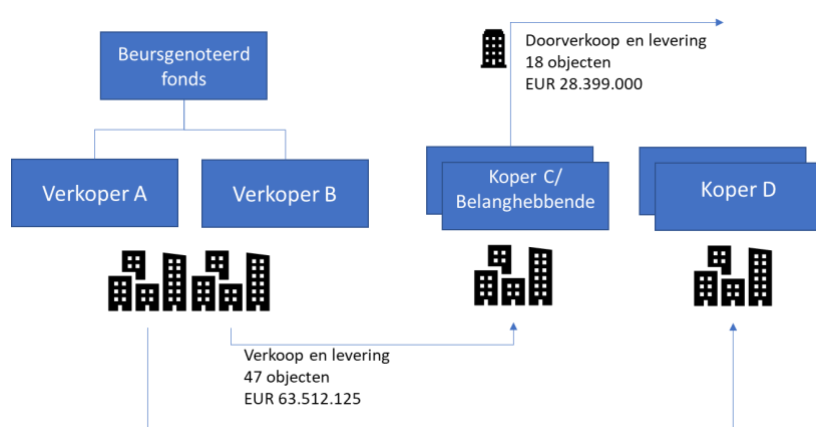
De overdrachtsbelasting is verschuldigd door de verkrijger. In bepaalde gevallen kunnen anderen dan de verkrijger hoofdelijk aansprakelijk worden gesteld als de verkrijger in gebreke is met het betalen van de overdrachtsbelasting. Het gaat daarbij om de verkoper en notaris. Een verkoper kan hoofdelijk aansprakelijk worden gesteld bij de overdracht van alleen de economische eigendom. De notaris kan aansprakelijk worden gesteld voor de overdrachtsbelasting die uit de aangifte per notariële akte blijkt (zie hierover in meer detail paragraaf 6.2).

¹ Dit schema is niet volledig. Bij een vastgoedtransactie zijn in de regel ook andere partijen betrokken zoals advocaten en financiers, maar voor het onderwerp van deze scriptie zijn deze partijen minder relevant.

2.4 Voorbeeldcasussen

Vastgoedtransacties kunnen op verschillende manieren worden vormgegeven. Hoewel de hoofdregels hetzelfde blijven, kan de manier waarop een transactie is vormgegeven mogelijk een *trigger* zijn voor onduidelijkheid over, of een discussie met betrekking tot, de heffingsgrondslag voor de overdrachtsbelasting. Hieronder wordt ingegaan op de casus van Rechtbank Noord-Holland en worden enkele andere veel voorkomende manieren om een transactie vorm te geven genoemd. Dit overzicht is niet limitatief; in de praktijk komen meer variaties voor. Onderstaande overzicht dekt naar verwachting wel de belangrijkste en meest voorkomende vormen van transacties. Variaties zullen met name varianten op de beschreven casussen betreffen.

i. Casus Rechtbank Noord-Holland



Figuur 2: Schematische weergave casus Rechtbank Noord-Holland

Aanleiding voor deze scriptie vormt de casus van Rechtbank Noord-Holland (11 februari 2019). Het feitencomplex van deze casus is in het kort als volgt. Het concern van verkopers A en B wenst een vastgoedportefeuille te verkopen. Uiteindelijk wordt overeengekomen de vastgoedportefeuille te verkopen aan

belanghebbende en de tot haar groep behorende vennootschappen alsook koper D en de tot diens groep behorende vennootschappen. In totaal gaat het om 151 onroerende zaken waarvan uiteindelijk een deel in verband met voorkeursrechten en doorverkopen niet aan de groep van belanghebbende en/of de groep van koper D geleverd zijn. Aan het deel van de portefeuille dat belanghebbende en haar groep verkregen hebben, is EUR 274.170.075 van de totale koopsom toegerekend waarvan EUR 63.512.125 is toegerekend aan de objecten die belanghebbende zelf verkregen heeft. Over dat bedrag heeft belanghebbende ook overdrachtsbelasting voldaan. Hierbij ging het om 47 onroerende zaken die in een akte zijn geleverd. 18 zaken zijn doorverkocht aan een derde voor EUR 28.399.000. De doorverkoop was ten tijde van de levering op 16 april 2008 aan belanghebbende al overeengekomen, 5 van de 18 objecten zijn ook op die dag doorgeleverd. De rijks taxateur heeft die 5 objecten op EUR 65.430.000 getaxeerd. Een andere taxateur op EUR 74.440.000. Volgens de belastingdienst bedraagt de waarde in het economische verkeer van de door belanghebbende verkregen 47 objecten uiteindelijk ten tijde van verkrijging EUR 88.396.467 en is dus over een hoger bedrag dan de (toegerekende) koopsom overdrachtsbelasting verschuldigd. Belanghebbende voert onder meer aan dat de koopsom de waarde in het economische verkeer vertegenwoordigd, omdat de koopsom overeengekomen is tussen onafhankelijke partijen. De belastingdienst voert onder meer aan dat de prijs per object bepaald moet worden en dat de factoren package deal en snelheid, factoren zijn die de

totale koopprijs van een pakket negatief kunnen beïnvloeden. Dit moet volgens de belastingdienst voor de overdrachtsbelasting buiten beschouwing worden gelaten.

ii. Verkrijging van een enkel pand middels een reguliere kooptransactie



Figuur 3: Schematische weergave reguliere kooptransactie

De meest eenvoudige transactie is een koop- en verkoop transactie waarbij verkoper een enkel object aan koper verkoopt en levert. Een voorbeeld van een dergelijke transactie is de aankoop van de eigen woning, maar

bijvoorbeeld ook een (verzamel)bedrijfsgebouw met meerdere huurders.

iii. Verkrijging van een portefeuille met verschillende objecten



Figuur 4: Schematische weergave verkoop portefeuille

Met name bij transacties tussen professionele partijen komt het geregeld voor dat niet een enkel pand wordt verkregen maar dat koper in een keer een portefeuille met meerdere panden van een verkoper verkrijgt. Vaak is sprake van

een totaalprijs voor alle panden en is koper verplicht de hele portefeuille af te nemen, ook de panden waar zij mogelijk minder in geïnteresseerd is, dus geen *cherry picking*. Een voorbeeld van een dergelijke transactie is de aankoop van bijna 10.000 huurwoningen door de Zweedse belegger Heimstaden van Round Hill (Vastgoedjournaal, 2019). Een andere variatie hierop is uiteraard de casus van Rechtbank Noord-Holland.

iv. Verkrijging van een of meerdere panden middels een veiling

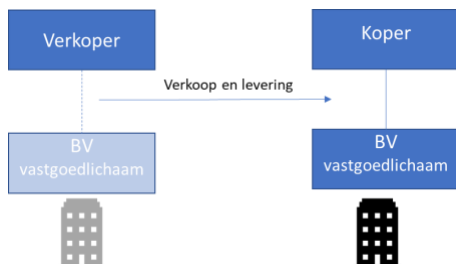


Figuur 5: Schematische weergave veiling

Bij de hiervoor genoemde transacties komt de koop meestal tot stand door aanbidding van het project op de markt en/of bemiddeling van een makelaar. Een andere vorm is de verkoop middels een

veiling waar verschillende kopers op het object bieden en het object vervolgens naar de hoogste bidder gaat. Een voorbeeld is een executieveiling op initiatief van de hypotheekverstrekker omdat een huiseigenaar niet meer aan zijn hypotheekverplichtingen voldoet. Een veiling hoeft echter niet altijd een gedwongen verkoop te zijn. Er zijn ook veilingen op vrijwillige basis.

v. Verkrijging van een of meerdere panden via aandelen in een BV

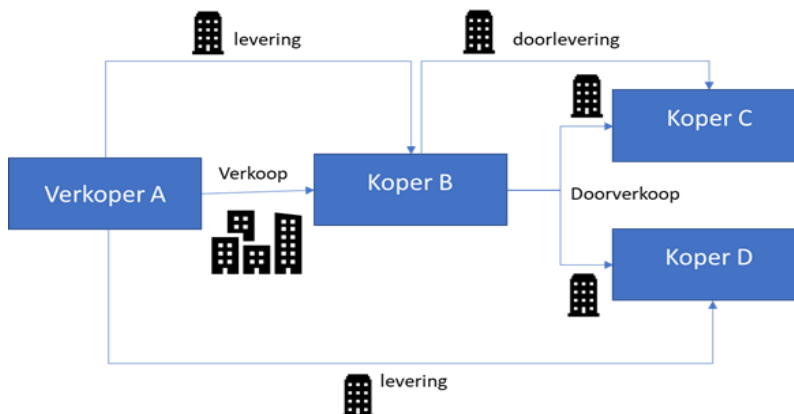


Figuur 6: Schematische weergave verkoop aandelen

Voorgaande transacties hebben gemeen dat de koper het onroerend goed zelf van de verkoper verkrijgt. Onroerend goed is niet alleen in eigendom bij natuurlijke personen, ook veel vennootschappen zijn eigenaar van onroerend goed. Een vennootschap kan het vastgoed verkopen aan een koper maar het is ook mogelijk om als aandeelhouder van de vennootschap die het vastgoed houdt de aandelen te verkopen. De koper

verkrijgt dan door de verkrijging van die aandelen een indirect belang bij het onroerend goed. Wanneer de verkregen vennootschap kwalificeert als 'vastgoedlichaam' en er wordt een belang van meer dan een derde verkregen (alleen of samen met verbonden partijen), dan is bij een dergelijke transactie eveneens overdrachtsbelasting verschuldigd over de waarde van het onderliggende vastgoed.

vi. Doorverkoop (al dan niet in delen) en A-C -leveringen



Figuur 7: Schematische weergave reguliere kooptransactie

Vaak wordt eerst een intentieovereenkomst en/of koopovereenkomst gesloten en volgt de levering van het vastgoed enige tijd (soms maanden of jaren) later. Het komt voor dat partij A met partij B een koopovereenkomst

heeft gesloten, en partij B nog voor de levering de onroerende zaak doorverkoopt aan partij C. Een variant hierop is dat partij B een portefeuille met verschillende objecten van A koopt en die deels doorverkoopt aan een derde partij C. Partij A kan in dergelijke situaties de onroerende zaak aan partij B leveren die de onroerende zaak vervolgens aan partij C levert, maar partij A kan ook direct aan partij C leveren.

3. De waarde in het economische verkeer

3.1 Algemeen

In dit hoofdstuk wordt aan de hand van literatuuronderzoek antwoord gegeven op deelvraag 1. Deelvragen 2 en 3 die eveneens aan de hand van literatuuronderzoek worden behandeld, komen in de volgende twee hoofdstukken aan bod.

De eerste deelvraag luidt: *Wat is op basis van literatuur, wetgeving en jurisprudentie de waarde in het economische verkeer voor de overdrachtsbelasting? Onder welke omstandigheden is sprake van de beste prijs?*

Het gaat hierbij om twee elementen, het definiëren van de waarde in het economische verkeer en inzicht krijgen in wanneer sprake is van de beste prijs. In de paragrafen 3.2 tot en met 3.6 komt de definitie waarde in het economische verkeer aan bod. In paragraaf 3.7 wordt vervolgens het prijselement besproken.

3.2 Waarde in het economische verkeer

In artikel 9 lid 1 Wet BRV is opgenomen dat de heffingsgrondslag voor de overdrachtsbelasting gelijk is aan het hoogste van (i) de tegenprestatie of (ii) de waarde van het onroerend goed. Op grond van artikel 52 Wet BRV wordt onder waarde de waarde in het economische verkeer verstaan. De term waarde in het economische verkeer komt niet alleen in de Wet BRV voor, maar bijvoorbeeld ook in de Wet IB. In artikel 5.19 lid 1 Wet IB is voor het vaststellen van het box III vermogen opgenomen dat bezittingen en schulden in aanmerking genomen worden voor de waarde in het economische verkeer. In geen van de wetsartikelen wordt de term waarde in het economische verkeer verder gedefinieerd, maar er kan wel een toelichting in de parlementaire geschiedenis gevonden worden. Uit de literatuur komt naar voren dat, hoewel de term waarde in het economische verkeer in meerdere wetten voorkomt, dit nog niet hoeft te betekenen dat de term voor ieder wetsartikel exact dezelfde betekenis heeft (zie bijvoorbeeld Berkhout, 2015: p. 17 met verwijzing naar het standpunt van de staatssecretaris en de HR dienaangaande). Toch lijken de toelichtingen op het begrip op andere plaatsen dan in het kader van de totstandkoming van de Wet BRV wel aanknopingspunten te bieden voor de invulling van het begrip voor overdrachtsbelastingdoeleinden. Ook in de literatuur en jurisprudentie worden toelichtingen of jurisprudentie horend bij de ene wet soms aangehaald in het kader van een andere wet.

3.3 Vermogensbelasting

Het begrip waarde in het economische verkeer komt al geruime tijd in de wetgeving voor. Zo is het begrip al terug te vinden in de voorloper van de Wet IB; de wet vermogensbelasting 1964. Kort gezegd gaat het volgens de parlementaire geschiedenis van die wet bij de waarde in het economische verkeer om de waarde die anderen (dan de belastingplichtige zelf) aan het object zouden toekennen in het economische verkeer (Berkhout 2015: p. 24, Kamerstukken II 1961/62, 5380, nr. 21: p. 12 lk, MvA).

Specifiek met betrekking tot vastgoed is bij de totstandkoming van de Wet vermogensbelasting opgemerkt:

'Zo zal voor de onroerende goederen de waarde welke daaraan in het economische verkeer kan worden toegekend in vrijwel alle gevallen gelijk zijn aan de verkoopwaarde. Vanouds wordt de geldelijke betekenis van onroerende zaken voor de belastingplichtige het best gekend uit de bij verkoop onder normale omstandigheden aan de meest biedende te behalen prijs.' (Kamerstukken II 1958/59, 5380, nr. 5: p.10 lk, MvT)

Berkhout (2015: p. 25) merkt naar aanleiding van voorgaande passage op dat het bij de waarde in het economische verkeer gaat om een in geld uit te drukken prijs die de meest biedende gegadigde onder normale omstandigheden voor het object zou betalen. De toelichting bij de wet suggereert dat sprake zou moeten zijn van een 'markt'. Het is immers op die markt dat het economische verkeer plaats heeft. Daarnaast lijken er op die markt meerdere gegadigden te moeten zijn, waarbij gekeken wordt naar de partij die het meest zou betalen. Uitgangspunten lijken dus te zijn, dat er een markt is (economische verkeer) en meerdere gegadigden (meest biedende partij). Voorts wordt uitgegaan van een verkoop onder normale omstandigheden. Wat normale omstandigheden dan zijn, wordt niet verder toegelicht. Hier wordt in hoofdstuk 4 en 5 nog op teruggekomen.

Op een incurante markt kan het lastig zijn te bepalen wie onder normale omstandigheden de meest biedende gegadigde is. In de MvT (bij de wet vermogensbelasting) is in dat kader het volgende opgemerkt:

'Daarentegen is voor de meeste incurante fondsen en voor schuldvorderingen van een "markt" geen sprake. Bij het schatten van de waarde welke aan dergelijke fondsen en vorderingen in het economische verkeer kan worden toegekend, zal alsdan het incidentele, subjectieve waardeoordeel van de aanbieder en de weinige potentiële kopers uiteraard een grotere betekening worden toegekend. De ondergetekende is zich ervan bewust dat dientengevolge in het bijzonder bij de waardering van incurante effecten in gelijke gevallen verschillen kunnen ontstaan bij toekennen van betekenis aan de verschillende mogelijk van belang zijnde factoren. Hiertegenover mag hij echter uitdrukking geven aan zijn stellige verwachting dat ten gevolge van de ver doorgevoerde concentratie van de rechtspraak deze verschillen binnen enge grenzen kunnen worden gehouden.' (Kamerstukken II 1958/59, 5380, nr. 5: p. 10 lk, MvT)

3.4 Wet BRV

Enkele jaren na de introductie in de wet vermogensbelasting wordt het begrip waarde in het economische verkeer ook in verband met de Wet BRV besproken. De toelichting in de parlementaire geschiedenis is echter beperkt:

'Het begrip "waarde in het economische verkeer" functioneert thans ook reeds op andere terreinen van de belastingwetgeving, bijv. in de vermogensbelasting. Het gebruik van hetzelfde begrip in de overdrachtsbelasting bevordert dan ook de eenheid van wetgeving op het stuk van de belastingen. Voor zaken waarvoor een markt bestaat, zoals bij onroerende

goederen, komt de “waarde in het economische verkeer” overigens in grote lijnen overeen met de verkoopwaarde zoals dat begrip in de jurisprudentie nader is uitgewerkt. (...) De bestaande eis dat de belasting ten minste wordt geheven over de waarde van de tegenprestatie (de prijs en de lasten) is voorts in het ontwerp gehandhaafd. De aanpassing van het waardebegrip zal dan ook weinig verschil maken.’ (Kamerstukken II 1969/70, 10 560, nr. 3: p.17, MvT)

Meer wordt in de MvT bij de Wet BRV over de waarde in het economische verkeer niet opgemerkt. Mogelijk omdat men ervanuit gaat dat het begrip sterk overeenkomt met het begrip verkoopwaarde. Onder verwijzing naar voorgaande passage en ervanuit gaande dat er een markt is, noemt Halprin (2013: p.72) het verschil tussen verkoopwaarde en de waarde in het economische verkeer zelfs ‘verwaarloosbaar klein’. Bij een transparante goed werkende markt zou het zo bezien op het eerste gezicht relatief eenvoudig moeten zijn om de waarde in het economische verkeer te bepalen (hoewel praktijk en jurisprudentie een ander beeld laten zien; hierover later meer).

3.5 Hoge Raad

Het begrip waarde in het economische verkeer is verder uitgekristalliseerd in jurisprudentie. Een belangrijke definitie van de waarde in het economische verkeer heeft de HR in 1969 gegeven: *‘(...) dat, ingeval het gaat om de waardering van zaken waarin geregeld handel wordt gedreven, als de waarde welke daaraan in het economische verkeer kan worden toegekend in het algemeen dient te worden aangenomen de verkoopprijs, waaronder moet worden verstaan de prijs, die bij aanbidding van de zaak ten verkoop op de meest geschikte wijze na de beste voorbereiding door de meestbiedende gegadigde daarvoor zou zijn besteed.’* (HR 5 februari 1969)

Voornoemde passage ziet op de Wet Vermogensbelasting. Later is door de Hoge Raad (HR 4 december 1974) bevestigd dat dit ook voor de overdrachtsbelasting geldt. Uit de passage kan worden afgeleid dat de waarde in het economische verkeer in veel gevallen gelijk is aan de (ver)koopprijs. Voorgaande gaat wel uit van objecten waar een markt voor is.

Berkhout (2011: p. 11) geeft aan dat in de door de Hoge Raad gehanteerde definitie van waarde in het economische verkeer een geforceerde verkoop wordt uitgesloten. Het gaat immers om een prijs die men bij een zorgvuldige voorbereiding voor een object zou kunnen krijgen. Van Straaten (2017: p. 219) geeft in dit verband aan dat van een gedwongen of geforceerde verkoop niet alleen sprake is bij een executoriale verkoop, maar bijvoorbeeld ook als de eigenaar zelf verkoopt om snel liquiditeitsproblemen op te lossen. Omdat niet genoemd wordt dat geabstraheerd moet worden van abnormale marktomstandigheden, kan een excessieve vraag op de transactiedatum de waarde in het economische verkeer beïnvloeden. De excessieve vraag moet immers niet geëlimineerd worden bij de waardebepaling (Berkhout, 2011: p. 11).

3.6 Definitie

Aangenomen dat sprake is van een markt, kan de waarde in het economische verkeer voor overdrachtsbelastingdoeleinden als volgt gedefinieerd worden: *De prijs die bij aanbidding ten*

verkoop van de voor het onroerend goed meest geschikte wijze, na de beste voorbereiding, door de meest biedende gegadigde zou zijn besteed.

Bij onroerende goederen waarvoor er een markt bestaat, zal deze waarde in beginsel gelijk zijn aan de verkoopwaarde. Dit blijkt al uit het feit dat het begrip verkoopwaarde in jurisprudentie vergelijkbaar wordt uitgelegd als waarde in het economisch verkeer:

'(...) maar beslissend is de verkoopwaarde, dat is de prijs die bij aanbidding van de zaak ten verkoop op de meest geschikte wijze na de beste voorbereiding door de meest biedende gegadigde zou zijn besteed.' (HR 19 oktober 1979)

Op de verkoopwaarde wordt in hoofdstuk 4 nader ingegaan.

Opgemerkt dient te worden dat wanneer sprake is van een incurante markt de voorgaande definitie en de overeenkomst met verkoopwaarde niet op gaan. In de MvT bij de vermogensbelasting wordt opgemerkt dat in dat geval een grotere betekenis aan het incidentele subjectieve waardeoordeel van de weinige potentiële kopers gegeven moeten worden. Ook de huidige eigenaar kan daarbij als potentiële koper worden beschouwd (Berkhout, 2011: p.27 -28).

In de volgende paragraaf wordt nader ingegaan op wat de beste prijs, '*...gegeven een goede voorbereiding et cetera*' dan is.

3.7 Uitwerking definitie

In de voorgaande paragraaf is naar voren gekomen dat het bij het bepalen van de waarde in het economische verkeer voor goederen waarvoor een markt bestaat, gaat om de prijs die bij een goed voorbereide verkoop door de meest biedende gegadigde zou worden betaald. Oftewel het gaat om de beste prijs die een verkoper voor het object kan krijgen. In deze paragraaf wordt nader ingegaan op wat die prijs dan is.

Bij het bepalen van de beste prijs gaat het om de beste prijs voor de onroerende zaak. Eventuele andere zaken die ook mee verkocht worden tellen voor het bepalen van de waarde in het economische verkeer niet mee. Bepaalde elementen die betrekking hebben op de onroerende zaak kunnen de prijs wel beïnvloeden. Anderen juist niet. Zo wordt bij het bepalen van de waarde in het economische verkeer in beginsel wel rekening gehouden met goederenrechtelijke verplichtingen, maar niet met persoonlijke verplichtingen. Tenzij die persoonlijke verplichtingen pseudo-goederenrechtelijke werking hebben.

Een kettingbeding, de mogelijkheid tot het verkrijgen van een bouwvergunning en de verhuurde staat van een object zijn bijvoorbeeld allemaal factoren die invloed kunnen hebben op de waarde in het economische verkeer. Hierbij kan gedacht worden aan een weiland met bouwpotentie of een stuk grond waarvoor waarschijnlijk een woningbouwvergunning kan worden verkregen. Ook een anti-speculatiebeding (kettingbeding) kan de waarde in het economische verkeer negatief beïnvloeden (zie bijvoorbeeld Van Straaten, 2017: p. 218-249).

Als de verplichting van meer persoonlijke aard is, heeft dit dus geen invloed op de waarde in het economische verkeer. Zo hebben ook feitelijk gebruik van een object zonder huurovereenkomst of andere harde vastlegging of bijvoorbeeld een koopoptie geen invloed op de waarde in het economische verkeer.

Bepaalde factoren dienen dus wel of juist niet meegewogen te worden bij het bepalen van de prijs. Met inachtneming van die factoren is het van belang om de prijs die bij aanbidding ten verkoop van de voor het onroerend goed meest geschikte wijze, na de beste voorbereiding, door de meest biedende gegadigde zou zijn besteed te bepalen. Er wordt dus uitgegaan van (i) de prijs die door de meest biedende gegadigde zou zijn besteed, uitgaande van (ii) verkoop op de meest geschikte wijze, na (ii) de beste voorbereiding. Hoewel de uitwerking van deze elementen in de literatuur summier is, kan in ieder geval onderstaande toelichting gevonden worden.

a. (i) De prijs die de meest biedende gegadigde zou betalen

In beginsel dienen alle potentiële kopers meegewogen te worden. Hieronder valt bijvoorbeeld ook de buurman die meer wil betalen omdat *'buurmans erf maar eenmaal te koop is'*. Ook de eigenaar en huurder moeten gezien worden als potentiële kopers. De leeftijd van huurders of huurprijs zijn geen reden om de zittende huurders niet als potentiële koper mee te laten wegen (zie bijvoorbeeld Batterink, 2019 onder verwijzing naar jurisprudentie). Batterink (2019) geeft ook aan dat men ook weer niet zo ver hoeft te gaan dat de beste prijs alleen bereikt kan worden door uit te gaan van de hardste onderhandelingen met de zwakste wederpartij en het gunstigste moment af te wachten.

b. (ii) Verkoop op de meest geschikte wijze en (iii) na de beste voorbereiding

Berkhout (2015) merkt op dat de definitie van waarde in het economische verkeer uitgaat van een optimaliseringsgedachte. Het gaat om de hoogst haalbare prijs. Zo is bij een executieveiling doorgaans geen sprake van de beste voorbereiding en zal de prijs doorgaans niet de waarde in het economische verkeer vertegenwoordigen (Berkhout, 2015: p. 34; Batterink, 2019). Een goede manier van voorbereiding kan bijvoorbeeld het aanbieden van een object via advertenties of makelaars zijn. Ook moeten mogelijke kopers in de gelegenheid worden gesteld het object te bezichtigen (Batterink, 2019).

Voorgaande biedt weliswaar aanknopingspunten, maar geen duidelijk toepasbare handvatten. Ook is het de vraag of de geboden aanknopingspunten altijd opgaan. In de huidige woningmarkt kan men zich bijvoorbeeld afvragen of het laten bezichtigen van kopers noodzakelijk is voor een 'beste voorbereiding'. Het komt in de huidige markt immers niet zelden voor dat potentiële kopers blind tegen elkaar opbieden. Dit kan juist positieve effecten op de prijs hebben.

Bij incurante zaken gaat de in de literatuur gevonden toelichting evenmin op. Er zal dan per geval bekeken moeten worden hoe de waarde in het economische verkeer bepaald kan worden, waarbij bijvoorbeeld alternatieve gebruiksmogelijkheden kunnen worden meegewogen.

3.8 Beantwoording deelvraag/ samenvatting

Samengevat kan geconcludeerd worden dat er op basis van jurisprudentie, literatuur en wetgeving de volgende 'standaard' definitie voor waarde in het economische verkeer bestaat: *'De prijs die bij aanbidding ten verkoop van de voor het onroerend goed meest geschikte wijze, na de beste voorbereiding, door de meest biedende gegadigde zou zijn besteed.'* (gebaseerd op HR 19 oktober 1979).

Bij deze definitie wordt uitgegaan van courante objecten, dus objecten waarvoor een markt bestaat. Is dit niet het geval, dan zullen ook meer subjectieve aspecten bij de waardebepaling moeten worden betrokken.

Voor wat die prijs die bij aanbidding op de meest geschikte wijze, na de beste voorbereiding en aan de meest biedende gegadigde dan is, kunnen in de literatuur en jurisprudentie weliswaar aanknopingspunten gevonden worden, maar er lijken geen concrete duidelijke handvatten voorhanden.

4. Andere waardebegrippen

4.1 Algemeen

Deelvraag 2 luidt als volgt: *Welke andere prijsbegrippen zijn er? En hoe verhouden die zich tot de waarde in het economische verkeer?*

Naast de waarde in het economische verkeer zijn veel voorkomende waardebegrippen in de fiscaliteit de fiscale kostprijs minus afschrijving, de bedrijfswaarde en de WOZ-waarde. Daarnaast zijn ook buiten de fiscaliteit verschillende waardebegrippen te vinden. Zo hanteert de *International Valuation Standard (IVS)* het begrip marktwaarde en vindt men ook vaak de term zakelijke of zakelijk overeengekomen prijs terug in de (fiscale) praktijk. In de volgende paragrafen worden achtereenvolgens verschillende relevante waardebegrippen besproken. Daarna worden de besproken waardebegrippen afgezet tegen de waarde in het economische verkeer.

4.2 WOZ-waarde

De WOZ-waarde heeft haar grondslag in de Wet waardering onroerende zaken. In 1989 heeft de regering zich op het standpunt gesteld dat er een centrale waardebepaling (taxatie) moest komen waarvoor de belastingdienst verantwoordelijk was. Hierop kwam uit gemeenten veel kritiek omdat de WOZ-waarde vooral gebruikt wordt voor (gemeentelijke) gebruiksbelastingen. Uiteindelijk zijn de gemeenten verantwoordelijk gemaakt voor het vaststellen van de WOZ-waarden (Van der Burg, 2015: p.27-28).

Op grond van de Wet WOZ worden WOZ-waarden bepaald (taxeren) en wordt een WOZ-waarde opgelegd (beschikking). Tegen de beschikking kan bezwaar worden gemaakt. Als geen bezwaar wordt gemaakt, staat de WOZ-waarde vast. Wanneer de WOZ-waarde vervolgens gebruikt wordt voor op de WOZ-waarde gebaseerde fiscale heffingen, kan geen bezwaar meer worden gemaakt tegen de WOZ-waarde (Van der Burg, 2015: p. 29). De WOZ-waarde wordt bijvoorbeeld gebruikt voor het bepalen van het box III vermogen in de inkomstenbelasting, gemeentelijke heffingen, de verhuurderheffing en het woningwaarderingstelsel (als onderdeel van het puntensysteem bij gereguleerde verhuur).

Bij de WOZ-waarde wordt de waarde van onroerende zaken vastgesteld. Daartoe dient ten eerste een afbakening van het object plaats te vinden. Het begrip onroerende zaak voor de WOZ-regelgeving komt niet per definitie overeen met het civielrechtelijke onroerende zaak begrip. In het kader van deze scriptie wordt verder niet op de objectafbakening ingegaan. Als de objectafbakening heeft plaatsgevonden kan de waarde bepaald worden.

In artikel 17 Wet WOZ lid 2 is opgenomen:

'De waarde wordt bepaald op de waarde die aan de onroerende zaak dient te worden toegekend, indien de volle en onbezwaarde eigendom daarvan zou kunnen worden overgedragen en de verkrijger de zaak in de staat waarin die zich bevindt, onmiddellijk en in volle omvang in gebruik zou kunnen nemen.'

Uit de literatuur kan opgemaakt worden dat het hierbij gaat om de waarde in het economische verkeer (zie bijvoorbeeld Van den Ban, 2009: p.121; Van den Burg, 2015: p. 75; Kastelein, 2019). Heithuis (2017) noemt daarentegen dat wanneer in de Wet WOZ over waarde wordt gesproken het gaat over marktwaarde en het lijkt te impliceren dat artikel 17 Wet WOZ lid 2 juist van de marktwaarde uitgaat. Is marktwaarde dan hetzelfde als waarde in het economische verkeer? Volgens Berkhout (2012) sluit de definitie van marktwaarde niet aan op de definitie van waarde in het economische verkeer maar is er op conceptmatig niveau wel aansluiting (in ieder geval bij de IVS-definitie van marktwaarde). Het begrip marktwaarde komt hierna aan bod.

Voor de WOZ-waarde wordt gekeken naar de waarde in het economische verkeer, uitgaande van vol en onbezwaard eigendom van het betreffende object.

Ingevolge artikel 17 lid 3 Wet BRV dient de waarde voor andere onroerende goederen dan woningen en rijksmonumenten te worden gesteld op de vervangingswaarde indien die leidt tot een hogere waarde dan de waarde op basis van lid 2 (i.e. de waarde in het economische verkeer). De WOZ-waarde voor woningen en rijksmonumenten is dus altijd de waarde in het economische verkeer. Voor andere onroerende zaken is de WOZ-waarde het hoogste van de waarde in het economische verkeer of de vervangingswaarde.

Omdat ook bij de WOZ-waarde wordt uitgegaan van de waarde in het economische verkeer is bij het vaststellen van de WOZ-waarde eveneens het uitgangspunt dat het gaat om *de prijs die bij aanbidding ten verkoop van de voor het onroerend goed meest geschikte wijze, na de beste voorbereiding, door de meest biedende gegadigde zou zijn besteed*. Van der Burg (2015: p.76) noemt daarbij onder verwijzing naar Hof Amsterdam 11 oktober 2007, dat een koper onder tijdsdruk de hoogste prijs zal bieden. Van den Ban (2009: p.121) verwoordt dit aldus dat het moet gaan om een *'vrijwillige transactie tussen derden waarbij partijen er naar zullen streven volgens de regels van de vrije marktwerking de voor hen meest optimale prijs te bewerkstelligen'*.

Bij het vaststellen van de WOZ-waarde wordt van twee wettelijke ficties uitgegaan, de overdrachtsfictie en de verkrijgingsfictie. De overdrachtsfictie houdt kort gezegd in dat uitgegaan wordt van volle eigendom in onbezwaarde staat die kan worden overgedragen. De verkrijgingsfictie houdt in dat er vanuit wordt gegaan dat de verkrijger geacht wordt de onroerende zaak ontruimd in gebruik te kunnen nemen, dus vrij van huur et cetera. De Hoge Raad heeft in dit verband aangegeven dat voor het bepalen van de WOZ-waarde een correctie nodig is op de waarde in verhuurde staat. Bij verhuurde (beleggings)objecten kan dus niet zonder meer worden aangesloten bij marktgegevens betreffende de waarde in verhuurde staat.

De ficties hebben als doel dat voor alle belastingplichtigen dezelfde heffingsmaatstaf geldt en individuele beperkingen of gebruikssituaties buiten beschouwing blijven. Hierop zijn wel uitzonderingen. Erfdienstbaarheden en door de wet gestelde beperkingen kunnen wel invloed op de waarde in het economische verkeer hebben, als er daadwerkelijk impact is op het genot van de eigenaar (Van den Burg, 2015). Met andere woorden: zakelijke rechten kunnen wel meegewogen worden.

Voor het vaststellen van de WOZ-waarde van woningen kan worden aangesloten bij marktgegevens bestaande uit verkoopprijzen en verkoopaanbod van eigen woningen in de nabije omgeving (Heithuis, 2017: p. 409). Uiteraard wordt ook het type woning en de actuele kenmerken van die woning in de vergelijking en opvolgende waardebeoordelingen meegenomen.

Bij courante niet-woningen kan de waarde volgens artikel 4 lid 2 Uitvoeringsregeling instructie waardebeoordeling WOZ worden bepaald door middel van kapitalisatie van de brutohuur, een systematische vergelijking met andere objecten zoals bij woningen of de discounted-cash flow methode. De kapitalisatiefactor voor de huur zal eveneens uit marktgegevens worden afgeleid.

Naast de waarde in het economische verkeer kan ook de vervangingswaarde een rol spelen bij het bepalen van de WOZ-waarde. Op de vervangingswaarde wordt in de volgende paragraaf ingegaan.

4.3 Vervangingswaarde en bedrijfswaarde

Blijkens de memorie van toelichting bij de Wet WOZ betreft de gecorrigeerde vervangingswaarde *'het offer dat nodig is om een object weer in dezelfde staat aan te schaffen of te vervaardigen, gecorrigeerd met afschrijving wegens technische en functionele veroudering en rekening houdend met de aard en bestemming van het object'* (Kamerstukken II 1993/93, 22 885, nr.3: p.44, MvT). Bij de vervangingswaarde gaat het dus kort gezegd om de (huidige) kosten van het vervangen van een activum voor een vergelijkbaar activum. Voor vastgoed gaat het hierbij enerzijds om grondkosten en anderzijds om stichtingskosten van de opstallen (Van den Ban, 2009: p.130).

De bedrijfswaarde wordt wel aangemerkt als een bijzondere vorm van de vervangingswaarde (zie bijvoorbeeld Dolfin, 2009). Bij de bedrijfswaarde gaat het om de waarde van een bedrijfsmiddel *going concern*. De Hoge Raad heeft in een zaak aangaande de vennootschapsbelasting de volgende definitie gegeven: *'de waarde, welke een verkrijger, bij overneming van de gehele onderneming, zou toekennen aan het afzonderlijke activum, indien hij zou uitgaan van de overnemingswaarde van het geheel en voornemens zou zijn de uitoefening van de onderneming voort te zetten'* (HR 11 december 1985).

Bij incurante goederen kan de (gecorrigeerde) vervangingswaarde niet hoger zijn dan de bedrijfswaarde (Van der Burg, 2015; Van den Ban, 2009: p.135). Volgens Van der Burg (2015) zou er bij courante goederen in beginsel geen verschil tussen de waarde in het economische verkeer (voor WOZ doeleinden) en de gecorrigeerde vervangingswaarde moeten zijn. Daarvan uitgaande is het alleen bij incurante goederen nodig om de vervangingswaarde te bepalen.

De vervangingswaarde en bedrijfswaarde sluiten (deels) aan bij bedrijfseconomische waarde beginselen. De gecorrigeerde vervangingswaarde zou overeenkomen met de directe opbrengstwaarde. De indirecte opbrengstwaarde gaat uit van de waarde die bij verkrijging van de gehele onderneming door de verkrijger aan een afzonderlijk activum zou worden toegerekend.

Bij de bedrijfswaarde gaat het om de hoogste van de directe en indirecte opbrengstwaarde (Berkhout, 2014). Wanneer de indirecte opbrengstwaarde (de waarde als onderdeel van de gehele onderneming) dus lager ligt dan de directe opbrengstwaarde (de waarde bij afzonderlijke verkoop),

dan geldt de directe opbrengstwaarde als ondergrens voor de bedrijfswaarde (Van den Ban, 2009: p. 135).

Samengevat gaat het bij de vervangingswaarde dus om de kosten die gemaakt moeten worden om iets te vervangen. Bij bedrijfswaarde wordt gekeken naar de waarde die een bedrijfsmiddel bij gebruik in de onderneming heeft. De directe opbrengstwaarde (die uit gaat van losse verkoop van een activum) sluit aan bij de vervangingswaarde en de indirecte verkoopwaarde (die uit gaat van verkoop van de gehele onderneming) sluit aan bij de term bedrijfswaarde.

4.4 Marktwaaarde/ marktprijs

Een waardebegrip dat niet alleen in de fiscaliteit maar juist ook veel daarbuiten voorkomt, is de marktwaaarde. De marktwaaarde is in beginsel het bedrag dat men op de markt bij een daadwerkelijke verkoop voor het object zou kunnen krijgen. De marktwaaarde is gebaseerd op de basis van waarde die door een taxateur vastgesteld wordt. Een veel gebruikte en breed gedragen definitie van marktwaaarde wordt gegeven in de International Valuation Standard (IVS). In het rapport van RICS (2017) waarin de IVS is geïntegreerd, is de definitie van marktwaaarde (*market value*) volgens IVS 104 paragraaf 30.1 opgenomen:

‘Het geschatte bedrag waartegen een object of recht c.q. verplichting zou worden overgedragen op de waardepeildatum tussen een bereidwillige koper en een bereidwillige verkoper in een zakelijke transactie, na behoorlijke marketing en waarbij de partijen zouden hebben gehandeld met kennis van zaken, prudent en niet onder dwang.’ (RICS, 2017: p.76)

Volgens Berkhout (2012) die in plaats van ‘object of recht c.q. verplichting’ de term vastgoed hanteert, is de marktwaaarde de geschatte prijs van een transactie exclusief aan- en verkoopkosten en zonder rekening te houden met een tegemoetkoming voor met de transactie samenhangende belastingen.

De marktwaaarde gaat uit van een overdracht tussen niet verbonden partijen (derden) die vrij opereren op de markt. Het gaat daarbij om de prijs die in hypothetische verkoopdocumentatie, waarin relevante factoren die normaal gesproken bij een transactie worden meegenomen in aanmerking zijn genomen, en uitgaande van het maximale en optimale gebruik (*highest and best use - habu*). Bijzondere individuele aspecten van een koper worden niet meegenomen bij het bepalen van de marktwaaarde. Toekomstige verwachtingen met betrekking tot het object, zoals gewijzigd gebruik, worden wel meegenomen. Hierbij kan het bijvoorbeeld gaan om ontwikkelpotentieel waar nog geen vergunning voor is verleend (RICS, 2017: p. 76-77).

Een taxatie is geen feit en een zekere mate van subjectiviteit kan niet voorkomen worden. De getaxeerde marktwaaarde is waarschijnlijk niet exact gelijk aan de koopprijs bij een daadwerkelijke verkoop (RICS, 2017: p. 72).

Een taxateur kan ook een andere basis van waarde hanteren. Dit kan tot een andere waarde leiden, maar dat hoeft niet. Voorbeelden van een andere basis van waarde die bij een taxatie gebruikt kunnen worden zijn markthuur, beleggingswaarde en reële waarde. Volgens het rapport van RICS

(2017) komt het begrip reële waarde voor de meeste praktische doeleinden overeen met de marktwaarde. Om die reden wordt hieronder ook de definitie van reële waarde opgenomen:

‘de prijs die zou worden ontvangen om een object te verkopen of die zou worden betaald om een verplichting over te dragen in een regelmatige transactie tussen marktpartijen op de waardepeildatum’ (RICS, 2017: p.79)

4.5 Verkoopwaarde

Voorafgaand aan de introductie van het begrip waarde in het economische verkeer in de Wet BRV werd in de fiscaliteit onder meer het begrip verkoopwaarde gehanteerd. Zoals in voorgaand hoofdstuk te lezen is, zou de waarde in het economische verkeer in de meeste gevallen niet af moeten wijken van de verkoopwaarde.

In algemene bronnen kan de volgende definitie van verkoopwaarde gevonden worden: *‘het bedrag dat bij verkoop in het normale economische verkeer en uitgaande van dezelfde bestemming van het gebouw – met uitzondering van de grond – verkregen zou kunnen worden’* (www.taxateurzakelijkvastgoed.nl/bedrijfstaxatie-info/waardebegrippen-taxatie/). De geïnterviewde taxateurs (zie daarvoor hoofdstuk 6 en 7) geven echter aan dat dit begrip niet meer in gebruik is of kennen het begrip überhaupt niet.

In het vorige hoofdstuk kwam al naar voren dat voor courante vastgoedobjecten de waarde in het economische verkeer in de regel gelijk zal zijn aan de verkoopwaarde. Over de verkoopwaarde zou gezegd kunnen worden dat het gaat om de prijs die bij verkoop van een onroerende zaak waarvoor een markt bestaat en uitgaande van dezelfde bestemming voor het gebouw verkregen zou kunnen worden. Hierbij zou dan mogelijk een onderscheid gemaakt moeten worden voor de waarde inclusief en exclusief grond.

In de vakstudie worden in het commentaar bij artikel 9 Wet BRV waarde in het economische verkeer en verkoopwaarde over een kam geschoren. Hier staat dat de waarde in het economische verkeer bij een onroerende zaak in het algemeen de verkoopwaarde is. En dat dat de prijs is die bij aanbidding ten verkoop op de voor die onroerende zaak meest geschikte wijze na de beste voorbereiding door de meest biedende gegadigde voor de onroerende zaak zou zijn betaald (Vakstudie 14, z.d.). In paragraaf 3.6 was al te lezen dat ook in jurisprudentie verkoopwaarde (of verkoopprijs) een vergelijkbare definitie kent als de waarde in het economische verkeer.

4.6 Conceptualisering zakelijke waarde/ zakelijk overeengekomen prijs

In de fiscaliteit wordt vaak ook gesproken over een zakelijke waarde, zakelijk overeengekomen prijs of een ‘at arm’s length’ transactie. Al deze begrippen beogen uit te drukken dat sprake is van zakelijk handelende partijen die niet met elkaar verbonden zijn. Berkhout (2011: p.37) schrijft hierover (in het kader van de marktwaarde) het volgende:

‘De zinsnede ‘in een zakelijke transactie’ wijst erop dat de partijen onafhankelijk van elkaar zijn en elk zelfstandig (zonder last) handelen. De partijen staan niet in een bijzondere of

speciale relatie tot elkaar (zoals moeder- en dochtermaatschappijen, of verhuurder en huurder) die ertoe kan leiden dat het niveau van de prijs niet marktconform is, of afwijkt vanwege een element van "bijzondere waarde".'

In internationaal verband kan het 'at arm's length' principe worden teruggevonden in artikel 9 van de OECD *transfer pricing guidelines*. Hierin is aangegeven dat een correctie gemaakt kan worden als een tussen partijen overeengekomen rente afwijkt van de rente die tussen 'independent enterprises' overeengekomen zou zijn. In de Nederlandse wet is dit principe opgenomen in artikel 8b van de Wet VPB. Kernpunt van de bepalingen is dat voor de fiscaliteit bij een transactie tussen gelieerde partijen een correctie plaats vindt alsof de partijen onafhankelijke partijen zouden zijn. Een transactie wordt dus in beginsel als 'at arm's length' beschouwd, als sprake is van onafhankelijke partijen. In de Nederlandse literatuur wordt vaak ook de Engelse term 'at arm's length' gebruikt. Juridisch-economisch lexicon vertaalt 'acting at arm's length' in zakelijk handelen en 'non-arm's length' in niet zakelijk.

Uit voorgaande kan opgemaakt worden dat een transactie tussen gelieerde partijen niet zakelijk hoeft te zijn en dat een transactie tussen niet gelieerde/ onafhankelijke partijen in beginsel zakelijk is.

In deze scriptie wordt het begrip waarde in het economische verkeer afgezet tegen een zakelijk overeengekomen prijs. In dit kader is de volgende definitie van zakelijk overeengekomen prijs gedefinieerd:

'Een zakelijk overeengekomen prijs is de prijs die onafhankelijke en zelfstandig handelende partijen, die niet beïnvloed worden door voorgaande of aankomende transacties onder normale omstandigheden voor een onroerende zaak overeenkomen.' (eigen definitie)

4.7 Verhouding overige waardebegrippen met de waarde in het economische verkeer

In tabel 1 zijn de verschillende waardebegrippen tegen elkaar afgezet. Opgemerkt dient te worden dat voor doeleinden van het schema voor alle waarden beknopte definities zijn gebruikt. Voor bepaalde waarden bestaan duidelijke definities, bijvoorbeeld voor de waarde in het economische verkeer zelf, bedrijfswaarde en marktwaarde. Bij andere waardebegrippen is de gehanteerde definitie meer arbitrair en zou de gekozen definitie onderwerp van discussie kunnen zijn.

De waarde in het economische verkeer (voor de overdrachtsbelasting) en de WOZ-waarde zijn wat betreft definitie identiek. Dit is logisch nu de WOZ-waarde ook uit gaat van de waarde in het economische verkeer. In de praktijk hoeft de waarde in het economische verkeer en de WOZ-waarde overigens niet in alle gevallen gelijk te zijn omdat de objectafbakening mogelijk kan verschillen en omdat de WOZ-waarde uitgaat van de overdrachtsfictie en verkrijgingsfictie.

	Waarde in het economische verkeer	WOZ-waarde	Marktwaarde	Verkoopwaarde	Bedrijfswaarde	Zakelijk overeengekomen prijs
<i>Kernbegrippen definitie</i>	Prijs	Prijs	Geschatte bedrag	Prijs die verkregen zou kunnen worden	Waarde	Prijs
	Zaak	Zaak	Vastgoed	Zaak	Afzonderlijk activum	Zaak
			Waardepeildatum			
			Zakelijke transactie	Uitgaande van normaal economische verkeer/ bestaan markt	bij overneming gehele onderneming	Zakelijke overeengekomen
	Meestbiedende koper	Meestbiedende koper	Bereidwillige koper			Onafhankelijk en zelfstandige handelende verkoper
	Aanbieding ten verkoop	Aanbieding ten verkoop	Bereidwillige verkoper	Aanbieding ten verkoop		Onafhankelijke en zelfstandig handelende koper
	Na de beste voorbereiding	Meest geschikte wijze	Na behoorlijke marketing	Meest geschikte wijze		
	Na de beste voorbereiding	Na de beste voorbereiding	Met kennis van zaken	Na de beste voorbereiding		Onder normale omstandigheden
			Prudent			
			Niet onder dwang			Niet beïnvloed door vorige of aankomende transacties
<i>Overige bijzonderheden</i>		Overdrachtsfictie			Voortzettingfictie onderneming	
		Verkrijgingsfictie				
				Uitgaan van zelfde bestemming		

Tabel 1: Overzicht verschillende waardebegrippen (gebaseerd op Berkhout 2015: p. 32, eigen bewerking/ uitbreiding)

De marktwaarde vertoont grote gelijkenissen met het waarde in het economische verkeer begrip. In de literatuur is aangegeven dat de begrippen marktwaarde en waarde in het economische verkeer op conceptmatig niveau vergelijkbaar zijn (Berkhout, 2012). Dit lijkt te worden bevestigd in de interviews, daaruit komt naar voren dat de begrippen marktwaarde en waarde in het economische verkeer (voor de overdrachtsbelasting) in de praktijk op hetzelfde neerkomen. Uit de literatuur kan eveneens worden opgemaakt dat voor de WOZ-waarde de waarde in het economische verkeer vergelijkbaar is met de marktwaarde.

De begrippen verkoopwaarde en bedrijfswaarde lijken meer afwijkingen te vertonen met het waarde in het economische verkeer begrip. Voor een groot deel komt dit doordat ook hier gebruik gemaakt wordt van ficties. Zo wordt bij verkoopwaarde uitgegaan van dezelfde bestemming (in ieder geval binnen de taxatiewereld) en gaat de bedrijfswaarde uit van voortzetting van de onderneming, waarbij de prijs die aan het betreffende activum toegekend wordt een afgeleide vormt van de waarde van de gehele onderneming.

Een belangrijk waardebegrip dat terugkomt in de hoofdvraag die in deze scriptie centraal staat, is de zakelijk overeengekomen prijs. Op het eerste gezicht wijkt de definitie af van de waarde in het economische verkeer. In plaats van meestbiedende koper, aanbieding ten verkoop en na de beste voorbereiding wordt uitgegaan van normale omstandigheden en onafhankelijke en zelfstandig handelende partijen die ook nog eens niet beïnvloed worden door andere transacties. Ook hier geldt echter dat er conceptueel meer overeenkomsten lijken te zijn. Voor wat betreft normale omstandigheden zou gezegd kunnen worden dat dit impliceert dat in ieder geval uitgegaan zou moeten worden van een goed werkende markt. Beargumenteerbaar is ook dat normale omstandigheden inhoudt dat de onroerende zaak op gebruikelijke wijze aangeboden wordt. Dus na een goede voorbereiding en marketing. Dit lijkt helemaal aannemelijk als bedacht wordt dat bij de definitie van waarde in het economische verkeer voor de vermogensbelasting uitgangspunt is dat sprake is van normale omstandigheden. In hoofdstuk 3 kwam al naar voren dat bij de introductie van

het begrip waarde in het economische verkeer in de Wet BRV beoogd werd definities in verschillende wetten op elkaar aan te laten sluiten. Het is dus de vraag of het begrip zakelijk overeengekomen prijs in die zin zoveel afwijkt van het begrip waarde in het economische verkeer of het marktwaardebegrip. Het element uit de definitie van zakelijk overeengekomen prijs, dat sprake moet zijn van onafhankelijke en zelfstandig handelende partijen, komt bij waarde in het economische verkeer niet specifiek terug. Wel moet daar gekeken worden naar de meestbiedende koper. Mogelijk kan gesteld worden dat ook daarbij tussen onafhankelijke partijen die allemaal zelfstandig handelen tot de beste prijs gekomen zal worden. Voorts wordt bij het marktwaardebegrip ook uitgegaan van niet verbonden partijen.

Verder mag bij het vaststellen van de zakelijk overeengekomen prijs geen rekening gehouden worden met vorige of aankomende transacties. Dit komt bij de andere waardebegrippen niet (expliciet) naar voren. Hoewel bijvoorbeeld het marktwaardebegrip onafhankelijkheid in handelen wel lijkt de benadrukken door uit te gaan van een handelen 'prudent en niet onder dwang'.

4.8 Beantwoording deelvraag/ samenvatting

In voorgaande paragrafen is een aantal waardebegrippen besproken die naast de waarde in het economische verkeer bestaan. Aan de orde kwamen onder meer de WOZ-waarde, marktwaarde, verkoopwaarde, bedrijfswaarde en een zakelijk overeengekomen prijs.

Deze begrippen zijn vervolgens afgezet tegen het begrip waarde in het economische verkeer voor de overdrachtsbelasting. Geconcludeerd kan worden dat in ieder geval de WOZ-waarde en marktwaarde in zeer grote mate vergelijkbaar zijn met het waarde in het economische verkeer voor overdrachtsbelastingdoeleinden. De begrippen verkoopwaarde en bedrijfswaarde komen in mindere mate overeen, waarbij dit deels als reden heeft dat er andere ficties meespelen. Puur kijkend naar de definities, wijkt het begrip zakelijk overeengekomen prijs af van de overige waardebegrippen. Wordt meer naar de (mogelijke) invulling van de begrippen gekeken, dan lijken de begrippen waarde in het economische verkeer, WOZ-waarde en de marktwaarde wel weer dichterbij een zakelijk overeengekomen prijs te liggen.

5. Grenzen aan de overdrachtsbelasting grondslag

5.1 Algemeen

In dit laatste hoofdstuk van de literatuurstudie wordt de derde deelvraag behandeld. Deze luidt: *Wat zijn de grenzen aan het waardebegrip/ grondslag in de overdrachtsbelasting? Wanneer is de waarde in het economische verkeer hoger dan de koopsom?*

In dit hoofdstuk wordt eerst kort ingegaan op relevante jurisprudentie. Vervolgens wordt aan de hand van de in hoofdstuk 2 beschreven casussen besproken wat de grenzen van de waarde in het economische verkeer kunnen zijn. Dit hoofdstuk wordt afgesloten met een conclusie.

5.2 Overzicht jurisprudentie

De jurisprudentie met betrekking tot geschillen over de waarde in het economische verkeer kan globaal worden onderverdeeld in twee groepen. Enerzijds is er jurisprudentie die over de waardebepaling zelf gaat en over het begrip waarde in het economische verkeer. Anderzijds is er jurisprudentie die meer ziet op feitelijke omstandigheden waarbij het kan gaan om publiekrechtelijke bepalingen, omgevingsfactoren en milieufactoren, en bijvoorbeeld ook over de aanwezigheid van huurovereenkomsten en kettingbedingen.

Feitelijke omgevingsfactoren zoals geluidshinder van vliegverkeer, bomen die het licht uit een woning weghalen, een sloopbedrijf naast de deur et cetera kunnen allen een waardedrukkend effect hebben. Met name bij het vaststellen van de waarde in het economische verkeer voor de WOZ of vermogensbelasting/ IB komen dit soort zaken naar voren. Voor de vraagstelling die in deze scriptie centraal staat, lijken deze aspecten minder relevant. Verwacht kan immers worden dat dergelijke aspecten ook in een zakelijk overeengekomen prijs zijn meegewogen en dat dit dus niet de (voornaamste) factoren zijn waarom de waarde in het economische verkeer zou kunnen afwijken van de zakelijke overeengekomen prijs. Hetzelfde geldt voor milieufactoren zoals bodemverontreiniging.

Ook publiekrechtelijke bepalingen, zoals een potentiële bestemmingswijziging of bouwvergunning kunnen invloed hebben op de waarde in het economische verkeer. Als deze potentie nog niet (voldoende) is ingeprijsd in de koopsom, dan zal de waarde in het economische verkeer dus hoger zijn dan de koopsom. Daarbij gaat het er om dat dan het potentieel wordt gewaardeerd (in beginsel eveneens tegen de waarde in het economische verkeer). Daarnaast gaat er veel jurisprudentie over persoonlijke omstandigheden, in hoofdstuk 3 kwam al aan bod dat die in beginsel alleen meewegen als er derdenwerking is. Zo kan een kettingbeding ervoor zorgen dat wel rekening met persoonlijke rechten moet worden gehouden.

Voor de vraagstelling in deze scriptie is de eerste groep geschillen, die over de invulling van het begrip waarde in het economische verkeer en over de waardebepaling zelf gaat het meest relevant. Een globaal overzicht van die jurisprudentie is opgenomen in bijlage 1.

Wat in die jurisprudentie is terug te zien, is dat in bepaalde gevallen geabstraheerd moet worden van de werkelijke (slechte) omstandigheden. Zo kan de verkoopprijs die gerealiseerd is bij een verkoop voor de veiling uit, een lagere waarde in het economische verkeer hebben dan de verkoopprijs. Er is dan geen sprake van de meest geschikte wijze en beste voorbereiding (zie bijvoorbeeld HR 8 april 2016 en de daaraan voorafgaande hofuitspraak). Anderzijds hoeft de verkoopprijs op een (executoriale) veiling eveneens niet gelijk te zijn aan de waarde in het economische verkeer.

Voorts blijkt ook uit jurisprudentie dat verschillende taxateurs tot verschillende waarden kunnen komen. Daarbij hoeft de ene waarde niet beter te zijn dan de andere waarde. Zo kende Hof Den Bosch (1 februari 2013) aan de taxatierapporten van een belanghebbende en de belastingdienst gelijke bewijslast toe. Omdat de taxatierapporten ieder op een andere waarde uitkwamen, heeft het Hof de waarde in het economische verkeer zelf in goede justitie vastgesteld.

Hof Den Haag (13 juli 1981) gaat ervanuit dat er een zekere bandbreedte voor de waarde in het economische verkeer bestaat met een ondergrens en een bovengrens. Zo kunnen identieke flats gedurende een periode voor verschillende prijzen verkocht worden, waarbij alle prijzen tot stand komen na onderhandelingen et cetera. Deze prijzen tonen dan de ondergrens en de bovengrens.

In deze paragraaf is een meer algemeen beeld van de jurisprudentie geschetst. In de volgende paragraaf wordt aan de hand van de verschillende casussen meer specifiek op verschillende situaties ingegaan. Daarbij wordt gekeken wanneer de waarde in het economische verkeer afwijkt van de koopsom. Tenzij anders aangegeven wordt er daarbij van uit gegaan dat de koopsom tot stand is gekomen onder zakelijke voorwaarden en dat de koopsom dus een zakelijk overeengekomen prijs vertegenwoordigt.

5.3 Casussen

i. Casus Rechtbank Noord-Holland

In de casus van Rechtbank Noord-Holland die de aanleiding voor deze scriptie vormt, heeft de Rechtbank geoordeeld dat de (toegerekende) koopsom niet de waarde in het economische verkeer vertegenwoordigde, maar dat de waarde in het economische verkeer hoger lag. Daarnaast overweegt de Rechtbank dat niet in geschil is dat de koopsom voor de 147 panden is overeengekomen tussen onafhankelijke partijen, die zodoende zakelijk handelen. Het geschil spitst zich toe op de vraag of de EUR 60.512.125 die als koopsom is toegerekend aan de 47 zaken die belanghebbende verkregen heeft ook de waarde in het economische verkeer vertegenwoordigt (rechtsoverweging 25). Volgens de belastingdienst ligt die waarde hoger, namelijk op EUR 91.989.000, hetgeen later verlaagd is naar EUR 88.396.467. De Rechtbank geeft vervolgens aan dat de heffingsmaatstaf per onroerende zaak moet worden bepaald en dat dit niet anders is, wanneer in de aangifte een totaalbedrag wordt vermeld. Volgens de Rechtbank gaat het louter om de waarde van het object en haar intrinsieke eigenschappen als zodanig (rechtsoverweging 27). Volgens de Rechtbank heeft de snelheid waarmee de portefeuille verkocht is een negatieve impact op de verkoopprijs gehad.

Om de waarde in het economische verkeer vast te stellen is gebruik gemaakt van taxatierapporten. Daarnaast zijn deze vergeleken met de doorleverprijzen. Met betrekking tot de objecten die zijn doorgeleverd, is voor de waarde in het economische verkeer aangesloten bij de doorleverprijzen.

Cruciaal gegeven om tot de uitspraak te komen is dat de Rechtbank de inspecteur volgde in het argument dat de waarde per object vastgesteld moet worden.

Dit heeft in casu voor de belanghebbende een (extra) nadeel. Wanneer de waarde in het economische verkeer voor een enkel object hoger blijkt dan de toegerekende koopsom dan vormt de waarde in het economische verkeer de heffingsgrondslag voor dat object, terwijl als de waarde in het economische verkeer lager blijkt alsnog de (toegerekende) koopsom als heffingsgrondslag blijft gelden. Mogelijk zou een andere verdeling van de koopsom dus tot een lagere totale grondslag voor de overdrachtsbelasting hebben geleid.

ii. Verrijking van een pand middels een reguliere kooptransactie

De meest simpele transactie vormt de verkoop van een enkel pand. Als hiervoor een zakelijke prijs betaald wordt, dan is de aanname dat deze prijs in de regel niet hoger zal liggen dan de waarde in het economische verkeer. Daarbij wordt dan dus uitgegaan van onafhankelijke partijen die, zonder invloed van voorgaande of latere transacties, onder normale omstandigheden een prijs overeenkomen.

Uit de interviews komen wel situaties naar voren waarin de, weliswaar zakelijk overeengekomen, prijs volgens de geïnterviewde experts mogelijk hoger zou kunnen zijn dan de waarde in het economische verkeer of marktwaarde. Maar dan gaat het om situaties die als 'niet normale' omstandigheden aangeduid kunnen worden. Voorbeelden zijn de koop van buurmans erf, een koper die een herinvesteringsreserve moet invullen, een verkoper die moet verkopen omdat de bank de financiering intrekt et cetera. Deze niet normale omstandigheden zien vooral op de persoonlijke positie van de kopende partij. Overigens moet die buurman voor overdrachtsbelastingdoeleinden wel meegenomen worden als potentieel meest biedende gegadigde.

Een andere situatie waarin de zakelijke prijs af zou kunnen wijken van de waarde in het economische verkeer, is wanneer er veel tijd zit tussen het sluiten van de koopovereenkomst (en het overeenkomen van de prijs) en de transportdatum (akte van levering). Het is goed denkbaar dat de marktwaarde/ waarde in het economische verkeer dan op het moment van het sluiten van de koopovereenkomst wel gelijk is aan de koopprijs, maar dat die waarde tussen het sluiten van de koopovereenkomst en levering is gestegen. De waarde op het moment van de juridische levering is dan bepalend voor de overdrachtsbelasting.

iii. Verkrijging van een portefeuille met verschillende objecten

Algemeen

Hiervoor is de casus van de Rechtbank Noord-Holland waarin sprake was van de verkoop van een portefeuille al besproken. Het verkopen van panden in een portefeuille komt, zoals ook uit de interviews blijkt, veel vaker voor. Redenen hiervoor kunnen bijvoorbeeld zijn:

- verkoper probeert minder aantrekkelijk vastgoed te verkopen door dit te 'mixen' met aantrekkelijk vastgoed;
- volume;
- in een klap een groot marktaandeel kunnen verkrijgen; of
- in een keer een vastgoedtak afstoten.

Uit de interviews komt naar voren dat naast prijstechnische overwegingen of de wens om ook rotte appels mee te verkopen, ook gedacht kan worden aan meer praktische en tijdbesparende redenen zoals het feit dat niet over elk object afzonderlijk onderhandeld hoeft te worden. Het is goed mogelijk dat wanneer alle objecten, afzonderlijk getaxeerd zouden worden, de waarde voor een deel van de objecten in portefeuille hoger ligt dan de overeengekomen koopsom.

Andersom kan echter ook. Dit speelt bijvoorbeeld wanneer er een premie is betaald. Een hogere waardering per afzonderlijk object hoeft echter niet te betekenen dat de prijs die voor het object betaald is vanuit commercieel perspectief een slechte prijs is of dat die prijs niet zakelijk is. Zoals aangegeven, kunnen er naast sec de te realiseren koopprijs ook goede andere redenen zijn om een portefeuille in zijn geheel te verkopen.

In tegenstelling tot de casus die centraal stond bij Rechtbank Noord-Holland is het ook lang niet altijd zo dat (delen van) de portefeuille kort na aankoop weer doorverkocht wordt.

Waardering per object of per portefeuille

Uit de uitspraak van Rechtbank Noord-Holland volgt dat in geval van een verkrijging van objecten in een portefeuille, voor het bepalen van de waarde in het economische verkeer naar de waarde per object gekeken moet worden en niet naar de waarde van de portefeuille in zijn geheel. De geïnterviewde taxateurs geven aan dat er vaak wel een uitsplitsing per gebouw voorhanden is (niet per appartementsrecht). Dit kan een interne waardering betreffen, en wordt dus niet altijd door de taxateur opgesteld.

De vraag is of de Rechtbank gelijk heeft en er voor overdrachtsbelastingdoeleinden altijd naar de waarde per afzonderlijk object gekeken moet worden. In paragraaf 2.1 kwam al naar voren dat Van Straaten (2017: p. 127 en p. 217-220) van dat laatste uitgaat. Die mening lijkt gebaseerd te zijn op het feit dat artikel 9 Wet BRV over 'onroerende zaak' spreekt en op grond van HR 21 februari 2002 (met voorgaande hofuitspraak van Hof Leeuwarden 1 augustus 2001). Gomes Vale Viga (2019) geeft in een artikel over de uitspraak van Rechtbank Noord-Holland aan dat naar zijn mening het duidelijkst uit artikel 8 lid 1 en artikel 9 lid 1 Wet BRV blijkt dat de waarde per separate onroerende zaak bepaald moet worden, omdat daar in enkelvoud wordt gesproken. Voor zover bekend lijkt dit uitgangspunt in overige literatuur

niet (expliciet) terug te komen. Hoewel in de literatuur tot nu toe eveneens geen andere standpunten lijken te worden ingenomen, is hier mogelijk wel ruimte voor. Artikel 9 Wet BRV spreekt weliswaar over 'de waarde van de onroerende zaak'. Er staat niet (expliciet) dat die waarde bij de verkoop van meerdere objecten per object bepaald moet worden en niet een afgeleide kan zijn van de waarde van objecten als geheel.

Zouden de individuele taxaties niet in het kader van de totaal overeengekomen zakelijke prijs geplaatst moeten worden? En wanneer dit niet zo zou zijn, hoe ver moet men dan gaan? Als 8 appartementsrechten die samen een gebouw vormen worden verkregen, moet dan de waarde in het economische verkeer per appartementsrecht worden bepaald? Of kan worden volstaan met een waardering per gebouw? Hier lijkt geen duidelijkheid over te bestaan.

iv. Verrijging van een of meerdere panden middels een veiling

Volgens Hof Den Haag (2 februari 1993) kan er in de regel niet van uit worden gegaan dat de verkoop op een veiling een verkoop met de beste voorbereiding is. Zo bezien kan de waarde in het economische verkeer dus hoger liggen dan de koopprijs. De vraag of een veiling als geschikte wijze van verkoop gezien kan worden, is ook voorgelegd tijdens de interviews. Daaruit kwam naar voren dat op een executoriale veiling in de regel vaak een lagere prijs wordt verkregen dan via een reguliere verkoop. In de huidige markt is er echter niet vaak sprake meer van korting. Zeker in de overspannen markt zoals die van Amsterdam niet. Als er al sprake is van korting, dan is er vaak iets mis en is er sprake van een risico dat ingeprijsd moet worden. Het is dus maar de vraag of de conclusie uit voornoemde Hof uitspraak in alle veiling situaties kan worden toegepast. Het lijkt in ieder geval niet zo dat er zonder meer van uit kan worden gegaan dat de waarde in het economische verkeer bij een executoriale veiling altijd boven de koopprijs ligt.

Vrijwillige veilingen waarbij de verkoper zich het recht van gunnen voorbehoud, leveren in de regel een goede prijs op. Uit een van de interviews komt naar voren dat de waarde in het economische verkeer in dat geval zelfs lager kan zijn dan de marktwaarde of veilingprijs doordat gegadigden tegen elkaar opbieden. Aan de andere kant is het opbieden dan wel de prijs die de markt dicteert. Maar bij hele rare uitschieters (omlaag of omhoog) hoeft die uitschieter soms niet de marktwaarde te vertegenwoordigen.

De Staatssecretaris van Financiën heeft bij besluit (2017) aangegeven dat bij de veiling van een onroerende zaak de maatstaf van heffing gelijk is aan de geboden prijs plus de veilingkosten die de verkoper op grond van geldende veilingvoorwaarden aan de koper in rekening brengt plus het verschil tussen het reguliere transporthonorarium en het notarieel honorarium volgens het veilingtarief. De veilingkosten maken dus onderdeel uit van de tegenprestatie. Dit lijkt alleen op het vaststellen van de tegenprestatie te zien, de waarde in het economische verkeer zou dus wel hoger (of lager) kunnen liggen.

v. Verrijging van een of meerdere panden via een BV

Wanneer aandelen in een vastgoedlichaam worden verkregen, is overdrachtsbelasting verschuldigd over de waarde in het economische verkeer van het onderliggende in Nederland gelegen onroerend goed. Zeker als er nog andere activa in de vennootschap zitten, dan zal de koopprijs van de aandelen niet de waarde in het economische verkeer van de onroerende zaak vertegenwoordigen. Ook worden er vaak afspraken gemaakt over een latentiekorting waardoor de waarde van het onderliggende onroerend goed en de prijs die voor de vennootschap betaald wordt eveneens uiteen gaan lopen. Bij de aankoop van aandelen gaat het dus ook niet om het hoogste van de waarde in het economische verkeer of de tegenprestatie, maar kan enkel aangesloten worden bij de waarde in het economische verkeer.

Ten behoeve van de prijsbepaling van de vennootschap zal aan de onroerende zaak uiteraard (ook commercieel) wel een waarde toegekend worden. Een bieding zal gebaseerd zijn op een bepaalde waarde van het vastgoed. Daarin kan ook *goodwill* zijn inbegrepen. Op basis van de uitspraak van Rechtbank Noord-Holland zou een korting bij de aankoop van een portefeuille niet meegenomen moeten worden in de waarde van de onroerende zaak. Verdedigbaar lijkt dat dit dan omgekeerd ook geldt, dus bij een premie. Bij de overdracht van het directe vastgoed zal dit in de regel niet interessant zijn omdat die premie waarschijnlijk tot de tegenprestatie gerekend zal worden. Bij de verkrijging van aandelen speelt de tegenprestatie echter geen rol. Dit roept ook de vraag op of *goodwill* die wel verband houdt met het vastgoed voor het bepalen van de waarde in het economische verkeer wellicht buiten beschouwing kan blijven. Een lagere waarde van het vastgoed zou er ook toe kunnen leiden dat minder snel sprake is van een vastgoedlichaam, omdat niet aan de daarvoor vereiste ratio's wordt voldaan.

Een andere vraag die op komt in het kader van de waardebepaling bij vastgoedlichamen is of je bij de meest biedende gegadigde ook de zittende aandeelhouders mee zou moeten wegen. Op basis van het literatuuronderzoek waaruit blijkt dat bijvoorbeeld ook de buurman moet worden meegenomen, lijkt dit wel voor de hand te liggen.

In praktijk speelt de discussie over waardebepaling bij vastgoedlichamen minder, omdat de aankoop van een pand via aandelen vaak door meerdere niet verbonden partijen plaats vindt, waardoor geen overdrachtsbelasting verschuldigd is. De verkrijging van de aandelen heeft dan een duidelijk voordeel ten opzichte van de verkrijging van het directe vastgoed. Er is immers alleen overdrachtsbelasting verschuldigd bij de verkrijging van ten minste een derde belang in een vastgoedlichaam. Naast overdrachtsbelasting kunnen er ook andere (fiscale) redenen zijn voor overdracht van de aandelen in plaats van het directe vastgoed, zoals bijvoorbeeld het doorschuiven van de belastinglatentie.

vi. Doorverkoop (al dan niet in delen) en A-C leveringen

Een doorverkoop van een groep panden kwam aan de orde in HR 3 juli 2003. Een A-C levering kwam aan de orde bij HR 1 februari 1984. Uit beide uitspraken valt af te leiden dat

voorafgaande of latere koopovereenkomsten of leveringen iets zeggen over de waarde in het economische verkeer ten tijde van eerdere of latere leveringen. Van Straaten (2017: p. 219) schrijft dat bij een A-B verkoop gevolgd door een B-C verkoop met een hogere prijs voorafgaand aan de levering aan B de waarde in het economische verkeer bij de verkrijging door B gelijk is aan de koopprijs van C. Ook in de parlementaire geschiedenis wordt er van uit gegaan dat bij ABC contracten verdedigbaar is dat de heffingsgrondslag de hoogst overeengekomen prijs is (Kamerstukken II, 1969/70, 10560, nr 3: p. 27, MvT).

De interviews bieden inzichten om kanttekeningen bij dit uitgangspunt te plaatsen. Een hogere prijs bij een B-C transactie hoeft niet altijd iets te zeggen over de waarde ten tijde van de A-B transactie. Soms betalen kopers gewoon te veel. Een taxateur heeft niet altijd gelijk bij het bepalen van de marktwaarde maar het kan ook zo zijn dat een koper echt te veel betaalt, bijvoorbeeld om een groot marktaandeel te verkrijgen, een herinvesteringsreserve in te vullen, et cetera. Dit zijn dan ook weer omstandigheden die in de meer persoonlijke sfeer van de koper liggen. De vraag is of dit dan iets zegt over de heffingsgrondslag bij de A-B levering. Is de waarde in het economische verkeer daar niet gewoon de zakelijke overeengekomen prijs? Aan de andere kant kan de vraag op worden geworpen of A wel aan de meest biedende gegadigde verkoopt wanneer C blijkbaar bereid is - al dan niet ingegeven door persoonlijke omstandigheden - om meer te betalen.

5.4 Beantwoording deelvraag/ samenvatting

In beginsel zal de waarde in het economische verkeer niet afwijken van een zakelijk overeengekomen prijs. Er zijn echter wel situaties denkbaar waarin de zakelijk overeengekomen koopprijs toch hoger of lager ligt dan de waarde in het economische verkeer.

Situaties waarin dit voor kan komen zijn een (executoriale) veiling, veel tijdsverloop tussen het overeenkomen van de koopprijs en het passeren van de akte van levering en ABC- transacties. Uit zowel jurisprudentie als de interviews kan de conclusie worden getrokken dat dit wel om uitzonderingssituaties gaat. In de regel zal het zo zijn dat een zakelijk overeengekomen prijs ook de waarde in het economische verkeer vertegenwoordigt.

Uit de uitspraak van Rechtbank Noord-Holland volgt duidelijk dat de Rechtbank van mening is dat ook in het geval van verkoop van een portefeuille de zakelijke prijs af kan wijken van de waarde in het economische verkeer. Enkele schrijvers gaan hier ook van uit. De vraag is echter of de wet niet ook ruimte biedt voor een andere interpretatie. Daarnaast is onduidelijk of – wanneer de belastingdienst ook bij hogere instanties in het gelijk wordt gesteld – tot welk niveau separate waardebeoordelingen moeten worden gemaakt. Is dit op gebouwniveau of bijvoorbeeld zelfs op appartementsniveau? Dit blijft vooralsnog onduidelijk.

6. Onderzoeksmethode (kwalitatief)

6.1 Algemeen

In de vorige drie hoofdstukken is op basis van literatuur, wetgeving en jurisprudentie nader ingegaan op het begrip waarde in het economische verkeer binnen de overdrachtsbelasting. Zoals in de inleiding en hoofdstuk 2 zijn beschreven, kunnen bij een vastgoedtransactie verschillende partijen betrokken zijn.

De vierde deelvraag luidt: *Hoe kijkt de praktijk aan tegen de grondslag overdrachtsbelasting?*

Deze deelvraag heeft een verkennend karakter en zal worden beantwoord aan de hand van interviews met notarissen en taxateurs. In hoofdstuk 2 is de rol van notarissen en taxateurs bij een vastgoedtransactie al aangestipt. In dit hoofdstuk wordt deze rol verder toegelicht. Vervolgens zal de onderzoeksoepzet met betrekking tot de interviews worden toegelicht. De resultaten van de interviews komen aan bod in hoofdstuk 7.

6.2 Notarissen

De aansprakelijkheid van notarissen voor de overdrachtsbelasting komt voort uit artikel 42 Invorderingswet. In dat artikel, in samenhang met artikel 18 Wet BRV, is geregeld dat de notaris hoofdelijk verantwoordelijk is voor overdrachtsbelasting die moet worden voldaan ter gelegenheid van de aanbidding ter registratie van de door de notaris ter zake opgemaakte akte. Het gaat dus om de overdrachtsbelasting die verschuldigd is bij een transactie, waarbij de notaris via de akte aangifte doet.

De notaris is ingevolge artikel 42 Invorderingswet hoofdelijk aansprakelijk voor het bedrag dat ingevolge de inhoud van de akte verschuldigd is. Zeker bij transacties tussen onafhankelijke partijen, zal het bedrag aan overdrachtsbelasting zoals in de akte is opgenomen in het algemeen gebaseerd zijn op de koopprijs. De notaris is dan dus hoofdelijk aansprakelijk voor de in de akte opgenomen overdrachtsbelasting indien de koper (zijnde de belastingplichtige) in gebreke blijft. In de praktijk zal het in de regel niet zo'n vaart lopen omdat de notaris in de meeste gevallen de akte pas passeert - en de overdrachtsbelasting dus pas verschuldigd wordt- op het moment dat hij zowel de koopprijs als de (blijkens de akte) af te dragen overdrachtsbelasting op de derdengeldenrekening ontvangen heeft.

De vraag is echter of de notaris ook aansprakelijk kan worden gehouden als het bedrag aan overdrachtsbelasting in de akte onjuist is, omdat van een onjuiste heffingsgrondslag is uitgegaan. Bijvoorbeeld omdat de koopprijs onder de waarde in het economische verkeer ligt.

De aansprakelijkheid van de notaris is in beginsel beperkt tot het bedrag aan overdrachtsbelasting dat uit de akte volgt. Uit de literatuur (Van Dijk, 2018; Hoogwout, 2018) volgt dat voor het bedrag waarvoor de notaris aansprakelijk is, uitgegaan moet worden van de juistheid van de in de akte opgenomen bedragen voor zover niet uit die akte zelf blijkt dat de opgenomen feiten onjuist zijn. Expliciet met betrekking tot de waarde in het economische verkeer noemt Hoogwout (2018) dat

wanneer overdrachtsbelasting verschuldigd is omdat de waarde in het economische verkeer hoger is dan de tegensprestatie *'maar was dit bij de notaris niet bekend of had dit niet bekend behoren te zijn'* dat de notaris niet aansprakelijk is voor zover de heffingsgrondslag de tegenprestatie te boven gaat. Hoewel dit de aansprakelijkheid van de notaris op het eerste gezicht beperkt, lijkt Hoogwout (2018) er wel vanuit te gaan dat de notaris aansprakelijk gesteld kan worden als hem bekend was of bekend had horen te zijn dat de waarde in het economische verkeer hoger is dan de tegenprestatie.

Dat zou betekenen dat er voor een notaris wel degelijk een risico op aansprakelijkheid bestaat, als de belastingdienst naeft omdat de waarde in het economische verkeer hoger zou zijn en de belastingplichtige in verzuim is met het betalen van de naheffingsaanslag. In dat geval zal de notaris immers het bedrag van de naheffingsaanslag ten tijde van de transactie ook niet van de koper ontvangen hebben.

Ook uit jurisprudentie lijkt te volgen dat een notaris niet snel aansprakelijk zal worden gehouden voor een ander bedrag dan in de akte is opgenomen. Als echter te weinig belasting is geheven als gevolg van onjuiste feiten in de akte, dan kan de notaris mogelijk wel aansprakelijk worden gesteld op grond van het schenden van de wettelijke zorgplicht.

Omdat het een risicoaansprakelijkheid betreft heeft de notaris geen disculpatiemogelijkheden.

6.3 Taxateurs

Anders dan notarissen zijn taxateurs niet hoofdelijk aansprakelijk voor de overdrachtsbelasting, en zij zijn ook niet bij het aangifteproces betrokken. Taxateurs worden echter wel vaak ingeschakeld om, al dan niet voor overdrachtsbelastingdoeleinden, iets over de waarde te zeggen. Een notaris kan in de regel niet zelf vaststellen wat de waarde in het economische verkeer zou zijn en hoewel dit een fiscaal begrip is, zullen fiscalisten in de regel ook aangegeven dat zij niets over de waarde kunnen zeggen en doorverwijzen naar een taxateur. Voor het bepalen van de waarde in het economische verkeer wordt dan ook vaak uitgegaan van het oordeel van een taxateur.

6.4 Onderzoeksmethode

Het kwalitatieve onderzoek is uitgevoerd aan de hand van interviews met taxateurs en notarissen die werkzaam zijn in de vastgoedpraktijk, dus experts op het gebied van vastgoedwaarderingen en/of transacties. Hierbij is bewust gekozen om experts te kiezen van verschillende kantoren, omdat de visie van de experts mogelijk voor een deel beïnvloed wordt door het kantoor waar zij deel van uitmaken. Daarbij is gekozen voor experts die ook in aanraking komen met transacties van portefeuilles. Omdat de verwachting was dat notarissen bij waarderingsvraagstukken voor een groot deel leunen op taxaties is er voor gekozen om niet alleen notarissen te interviewen maar juist een combinatie van notarissen en taxateurs. Verder zijn experts van kantoren met een verschillende omvang gekozen. Op deze wijze is beoogd om, ondanks de relatief beperkte omvang van de groep, een zo representatief mogelijke groep te selecteren.

De interviews zijn exploratief van aard. Doel van de interviews is om een beeld te vormen in hoeverre men zich buiten de fiscaal-juridische praktijk bewust is over het feit dat er een verschil kan

zijn tussen de waarde in het economische verkeer voor de overdrachtsbelasting en een zakelijk overeengekomen prijs. Hoe men daar tegenaan kijkt en hoe men daar mee omgaat. Daarnaast wordt gevraagd naar hoe experts de waardebegrippen zelf invullen. In bijlage 2 is de vragenlijst opgenomen die als uitgangspunt heeft gediend bij de interviews. De vragen zijn semi-gestructureerd en dienden als leidraad, maar de vragenlijst is niet letterlijk gevolgd, met name ook om verdieping mogelijk te maken. De resultaten van de interviews worden in het volgende hoofdstuk besproken.²

² De transcripten van de interviews zijn om privacy redenen niet als bijlage opgenomen. Deze zijn bij de auteur van deze scriptie beschikbaar en kunnen na overleg met de geïnterviewde personen beschikbaar worden gesteld.

7. Resultaten interviews

7.1 Algemeen

Ter beantwoording van de laatste deelvraag: *'Hoe kijkt de praktijk aan tegen de grondslag overdrachtsbelasting?'* zijn in juni 2019 de volgende experts geïnterviewd:

Paul Goedvolk	Partner/ notaris	Eversheds Sutherland
Arnoud Matthijssen	Partner/ notaris	HMK Notarissen
Frank Adema	Partner/ taxateur	Cushman & Wakefield
Paul Nelisse	Partner/ taxateur	Colliers International
Ruben Smulders	Directeur/ taxateur	Capital Value Taxaties B.V.

Daarnaast is nog een derde vastgoednotaris geïnterviewd. Hij/ zij heeft (achteraf) aangegeven volledig anoniem te willen blijven. Om die reden is dit interview niet uitgewerkt. Inzichten opgedaan bij het betreffende interview zijn wel in overweging genomen.

In paragraaf 7.2 worden eerst in meer algemene zin de relevante uitkomsten van de interviews besproken. In paragraaf 7.3 en 7.4 wordt achtereenvolgens ingegaan op enkele vragen specifiek voor notarissen of taxateurs. In paragraaf 7.5 wordt vervolgens ter afsluiting een antwoord gegeven op de deelvraag.

7.2 Algemene bevindingen interviews

Aan zowel de notarissen als taxateurs is de vraag voorgelegd of zij de uitspraak van Rechtbank Noord-Holland hadden gehoord voorafgaand aan het interview verzoek. Uit de antwoorden zou de voorzichtige conclusie kunnen worden getrokken dat dit onderwerp meer leeft bij notarissen dan bij taxateurs. De eerste reacties op de uitspraak van taxateurs en notarissen variëren van *'ik vind dit een hele slecht uitspraak'* tot *'hele moeilijke voor de markt'*.

Alle geïnterviewden komen in aanraking met transacties van portefeuilles. Naar voren komt dat niet alleen de prijs meegewogen moet worden maar ook dat bepaalde objecten anders misschien helemaal niet of alleen zeer moeilijk verkopen (*'rotte appels'*). Ook is het zo dat wanneer een verkoper een hele portefeuille wil afstoten dat het dan gunstig kan zijn om dit in een transactie te doen zodat uiteindelijk maar met een partij onderhandeld hoeft te worden. Losse verkoop van gebouwen zou misschien (deels) tot een hogere koopprijs leiden maar daar staat tegenover dat dit ook meer werk (en dus kosten) met zich mee kan brengen. Naast de prijs zouden ook overige voorwaarden een rol (moeten) spelen. Wanneer aan een hoger bod veel voorwaarden kleven dan kan het commercieel toch verantwoord, of zelfs verstandiger, zijn om voor een iets lager bod met minder of geen voorwaarden te gaan. Wanneer alleen naar de prijs gekeken wordt is dit wellicht niet de prijs die de meest biedende gegadigde bereid is te betalen. De onzekerheid van het stellen van veel voorwaarden moet echter ook meegewogen worden.

De geïnterviewden is gevraagd wat zij onder de verschillende waardebegrippen verstaan en of ze verschillen zien tussen de waarde begrippen. Op de eerste vraag in dat kader, over wat het begrip waarde in het economische verkeer inhoudt komen verschillende antwoorden. Enkele reacties: *'dat*

is de marktwaarde', 'de prijs die de hoogste bidder wil betalen', 'wij gaan doorgaans af op een taxatie', 'kernwoorden zijn zakelijke transactie met een goede voorbereiding' en 'ik ben wel snel geneigd om richting marktwaarde te redeneren'. Met name de taxateurs zoeken aansluiting met het begrip marktwaarde. Wanneer de fiscale definitie van waarde in het economische verkeer gegeven wordt dan zijn alle geïnterviewde taxateurs van mening dat dit hetzelfde is als marktwaarde of in de buurt komt van de marktwaarde. Waarbij soms wel de kanttekening wordt geplaatst dat de definitie niet gelijk is en dat er kleine nuances zijn. Zo missen bijvoorbeeld de woorden prudent en zonder dwang in de definitie van waarde in het economische verkeer maar in de praktijk zou dit op hetzelfde neer moeten komen.

Wanneer echter dieper op de vraag en verschillende situaties wordt ingegaan komen er bij vrijwel alle geïnterviewden toch meer situaties naar voren waarin de marktwaarde anders zou kunnen zijn dan de waarde in het economische verkeer. Zo wordt bijvoorbeeld een veiling genoemd. Gedachtengang daarbij is dat bij een vrijwillige veiling door het opbieden mogelijk toch op een ander bedrag uitgekomen wordt dan de (vooraf) getaxeerde waarde in het economische verkeer. Die veilingprijs zou dan de marktwaarde zijn. Een andere mogelijkheid betreft de situatie dat sprake is van een (pakket)korting of premie. Ook kan er een verschil zijn wanneer een pakket in zijn geheel gewaardeerd wordt en wanneer de objecten uit het pakket afzonderlijk op marktwaarde gewaardeerd worden.

In het kader van de vraag wat aanbidding op de meest geschikte wijze en na de beste voorbereiding is, geven eigenlijk alle geïnterviewden aan dat dit afhankelijk is van de situatie. Meerdere keren wordt genoemd dat het betrekken van een makelaar hieronder valt, met name als partijen niet zelf deskundig (genoeg) zijn met de aan- en verkoop van vastgoed. Uit de antwoorden van taxateurs blijkt dat het niet altijd noodzakelijk is om een object openbaar (of aan een grote groep) aan te bieden. Soms kan de beste prijs juist behaald worden door exclusiviteit. Per het te verkopen object of pakket wordt bepaald of aanbidding aan een grotere groep een hogere prijs op zal leveren dan aanbidding aan een select groepje, of soms zelfs maar een gegadigde. Als algemeen uitgangspunt kan gezegd worden dat het lagere segment vastgoed vaker gebaat is bij aanbidding aan een grotere groep en het hogere segment of complex vastgoed bij exclusiviteit. Duidelijk wordt in ieder geval dat dé manier van aanbieden niet bestaat en dat dit sterk afhankelijk is van de specifieke situatie. Dit geldt ook voor meer praktische zaken zoals bezichtigen. Sommigen zeggen dat dit altijd noodzakelijk is om tot de beste prijs te komen, anderen geven juist aan dat er ook situaties denkbaar zijn wanneer het misschien beter is om 'blind' te laten bieden.

Naast de eventuele verschillen in marktwaarde en de waarde in het economische verkeer is ook de zakelijk overeengekomen prijs aan bod gekomen. De antwoorden op wat men een zakelijk overeengekomen prijs vindt verschillen ook. Een selectie van antwoorden:

'je moet vrij zijn uiteraard, niet onder dwang, goede voorbereiding, goed geïnformeerd, tussen twee zakelijk overeenkomende partijen'

'als partijen geen relatie hebben en dat relatie moet je ruim zien'

'ik moet meteen denken aan professionele partijen (...) Niet met een element dwang, maar ja dat is ook weer rekbaar'

'Als je het met elkaar eens bent is het zakelijk. En als je allebei goed beseft wat voor transactie je doet dan is het een zakelijke prijs. (...) kan ook zijn dat ik ook minder rendabel vastgoed van je koop omdat ik de parels uit de portefeuille meekrijg. Dat is ook zakelijk. (...) soort gelijkwaardigheid van kennis en positie'

'zakelijke denkwijze (...). Dus geen emotionele invloeden (...)'

Elementen die terugkomen zijn de relatie tussen partijen, informatie, dwang/vrijheid en professionaliteit/ gelijkwaardigheid. Zoals eerder naar voren kwam is de niet gelieerdheid (relatie) van partijen ook fiscaal een cruciaal begrip bij het bepalen van de zakelijkheid. Professionaliteit komt in het fiscale begrippenkader niet zo sterk naar voren. Informatie is daarentegen ook in relatie tot de waarde in het economische verkeer terug te zien. De gehanteerde definitie gaat immers uit van een markt. Gezegd zou kunnen worden dat een goedwerkende markt transparantie in informatievoorziening vereist. Bij dwang kan bijvoorbeeld gedacht worden aan solvabiliteitsissues en/ of een bank die financiering opeist en een algemene aankondiging van een beleggingsbeleid waarbij duidelijk wordt dat bijvoorbeeld alle winkels moeten worden afgestoten. Geopperd is dat ook van dwang gesproken zou kunnen worden als een bedrijf zijn huidige pand moet verkopen om een groter pand te kunnen kopen teneinde groei te bewerkstelligen. Overwogen werd dat dit juist ook als een vrije keuze gezien kan worden.

Na het geven van de in deze scriptie gehanteerde, en op de fiscaliteit gebaseerde, definitie van een zakelijk overeengekomen prijs is gevraagd in hoeverre die zakelijk overeengekomen prijs overeenkomt met de waarde in het economische verkeer of marktwaarde. Hierop wordt geantwoord dat er veel gelijkennis is en dat de definitie van waarde in het economische verkeer wel sterk benaderd wordt. Ook wordt genoemd dat dit ook maar weer een bedachte definitie is. Tegelijkertijd worden er wel kanttekeningen geplaatst. Er kunnen uitzonderingssituaties zijn. In tabel 2 is een overzicht van mogelijke situaties waarin de waarde in het economische verkeer kan afwijken van een zakelijk overeengekomen koopprijs.

Ten behoeve van de analyse is gekeken (coderen) hoe vaak de verschillende uitzonderingssituaties in de verschillende interviews naar voren komen. Voor vrijwel alle uitzonderingssituaties geldt dat ze door meer dan een experts genoemd zijn of erkend worden. Overigens zou er gediscussieerd kunnen worden over de vraag of in de genoemde situaties wel altijd sprake is van een zakelijk overeengekomen prijs, in ieder geval uitgaande van de in deze scriptie gehanteerde definitie.

Uitzondering	Toelichting
Te veel betalen voor het vastgoed.	<p>In bepaalde situaties kan het voorkomen dat een koper meer wil betalen dan het vastgoed in een portefeuille waard zou zijn. Hierbij kan bijvoorbeeld gedacht worden aan een premie die een koper bereid is te betalen voor een vastgoedportefeuille omdat een (buitenlandse) koper dan in een keer een groot marktaandeel in Nederland kan verkrijgen. De weliswaar zakelijk overeengekomen koopprijs zou dan af kunnen wijken van de marktwaarde of waarde in het economische verkeer. Omgekeerd kan ook een korting worden gegeven. Een andere reden om te veel te betalen kan zich voordoen in de situatie dat de koper een herinvesteringsreserve heeft en daarom op korte termijn vastgoed moet kopen omdat hij anders belasting moet betalen. Zeker wanneer een herinvesteringsreserve bijna vrijvalt kan een koper geneigd zijn iets meer te betalen om een belastingnadeel te voorkomen.</p> <p>Een derde reden kan bijvoorbeeld liquiditeit zijn. Hierbij kan gedacht worden aan een institutioneel fonds dat net heel veel geld heeft opgehaald en dit op korte termijn moet investeren. Tijdsdruk speelt hierbij dus ook een rol.</p>
Intransparante markt	<p>Uitgangspunt is dat op een transparante goed werkende markt een zakelijk overeengekomen koopprijs gelijk zou moeten zijn aan de waarde in het economische verkeer of de marktwaarde. Een markt is echter niet altijd transparant. Door gebrek aan transparantie kan het zo zijn dat een koper informatie mist waardoor hij bereid is meer voor het vastgoed te betalen. Andersom kan intransparantie er wellicht ook voor zorgen dat een koper met een lager bedrag genoegen neemt.</p>
Dwang	<p>Een vorm van dwang zou ertoe kunnen leiden dat een partij voor een te laag bedrag verkoopt. Hierbij kan gedacht worden aan een bank die financiering opeist waardoor de verkoper direct liquiditeiten nodig heeft. Ook hier kan tijdsdruk een rol spelen. Dit kan bijvoorbeeld ook spelen bij executieveilingen.</p>
ABC- transacties	<p>Bij een verkoop van door B aan C voorafgaand aan de levering van A aan B zal de waarde in het economische verkeer voor overdrachtsbelastingdoeleinden in beginsel gelijk zijn aan de koopprijs die met C is overeengekomen. Mogelijk is tussen A en B wel een zakelijke koopprijs overeengekomen maar zijn er omstandigheden waardoor C toch meer wil betalen.</p>
Emotionele betrokkenheid	<p>Het is denkbaar dat emotionele betrokkenheid tot een hogere prijs zal leiden. Dit kan bijvoorbeeld spelen wanneer iemand een huis zoekt en al meerdere malen overboden is. Dan kan die persoon op een gegeven moment daar zo klaar mee zijn die een heel hoog bedrag gaat overbieden.</p>
Een vorm van belang, bijvoorbeeld akkoord gaan met een lagere prijs om er zeker van te zijn dat ook de rotte appels verkocht worden.	<p>Deze situatie lijkt de tegenhanger van het betalen van een premie. Partijen kunnen ook een relatief lage prijs overeenkomen voor een portefeuille omdat verkoper bijvoorbeeld enkele panden heeft die hij heel graag kwijt wilt en die los niet of zeer moeilijk verkoopbaar zijn. Een koper die andere objecten in een portefeuille graag wilt hebben kan overwegen om tegen een korting toch die panden mee te kopen omdat de goede panden anders ook niet verkregen kunnen worden.</p>

Tabel 2: Overzicht uitzonderingssituaties (bron: interviews en eigen bewerking)

Naast enkele vragen specifiek voor taxateurs en notarissen die in de volgende paragrafen aan bod komen is aan alle experts gevraagd of zij vinden dat duidelijkere richtlijnen met betrekking tot de heffingsgrondslag overdrachtsbelasting en meer specifiek de waarde in het economische verkeer gewenst zijn. De algemene tendens die uit de interviews voortkomt is dat het nu best wel goed gaat.

Een van de experts ziet zelfs een risico in nieuwe regelgeving, dat dit mogelijk een waarde drukkend effect kan hebben. Zeker als met ficties gewerkt zou worden. Een ander geeft aan dat het fiscale begrippenkader al uit de jaren 60 stamt en dat het geen kwaad kan dit weer een keer tegen het licht te houden. Weer een ander noemt dat de overeengekomen prijs de heffingsmaatstaf zou moeten zijn en dat controle door de belastingdienst prima is, zij hebben ook taxateurs in dienst, maar dat die alleen op hoofdlijnen moeten toetsen. Als er 'slechts' 10 - 20% verschil is zou dat gewoon afgestemd moeten worden. Nieuwe richtlijnen leveren echter ook weer nieuwe discussies op.

Ook komt naar voren dat de waarde in het economische verkeer in derden verband gelijk zou moeten zijn aan de (zakelijk overeengekomen) koopprijs, hoewel in die koopprijs bijvoorbeeld wel een premie kan zitten. Met name in een uitgebalanceerde markt, waar partijen de rust hebben om na te denken, kunnen financieren et cetera zou dit dicht bij elkaar moeten liggen. Er is mogelijk wel een risico bij projecten die niet in de markt worden gezet. Bekenden kunnen een (goede) prijs overeenkomen die mogelijk toch onder de waarde in het economische verkeer zou kunnen liggen, ook al is de prijs wel zakelijk overeengekomen en is er geen sprake van opzet.

Bij het bepalen van de waarde in het economische verkeer nemen notarissen vaak taxaties als uitgangspunt. De WOZ-waarde wordt soms gebruikt als check maar loopt in de regel te ver uiteen met de koopprijs. Als mogelijke reden hiervoor wordt genoemd dat de overheid (gemeente) iets terughoudender zou kunnen zijn met de waardebepaling.

7.3 Taxateurs

Aan de taxateurs is de vraag voorgelegd of zij wel eens gevraagd worden om specifiek voor overdrachtsbelastingdoeleinden te taxeren. Zij geven allen aan dat dit niet of misschien heel incidenteel voorkomt. Mocht er een dergelijke taxatie gevraagd worden dan is die niet anders dan andere marktwaarde taxaties.

Wat betreft ABC-transacties komt naar voren dat taxateurs een meldplicht hebben en dat dit niet veel voorkomt maar daar dus wel extra op gelet wordt. Wanneer men bekend raakt met transacties met hetzelfde vastgoed, in dezelfde periode voor een andere prijs wordt in de regel wel gekeken hoe dit komt. Meer om te begrijpen wat de oorzaak is, een andere prijs hoeft niet af te doen aan de getaxeerde waarde. Vaak is de reden van een hogere prijs een gewijzigde omstandigheid.

De taxateurs geven aan dat bij een uitsplitsing van de koopsom van een portefeuille de uitsplitsing tot gebouwniveau gaat. Als een gebouw bijvoorbeeld uit meerdere appartementsrechten bestaat gaat de splitsing in beginsel niet zo ver dat al die appartementsrechten afzonderlijk gewaardeerd worden. De splitsing in waardes per gebouw kan gebaseerd zijn op de totale koopsom. In dat geval zal wel een aantekening worden gemaakt dat sprake was van een portefeuillete transactie. Erkend wordt dat de taxatie voor een portefeuille als geheel anders kan zijn dan voor de afzonderlijke panden in de portefeuille. Die zou hoger uit kunnen pakken zoals in de uitspraak van Rechtbank Noord-Holland. Een lagere taxatie is echter ook mogelijk. Dit speelt bijvoorbeeld wanneer de koper een premie heeft betaald. Bijvoorbeeld om in een keer een marktaandeel te verwerven. Het kan heel goed zijn dat die premie niet terugkomt in de waarde van de gebouwen. Er lijkt hierbij sprake te zijn van conjunctuurgevoeligheid. In de huidige markt ligt een premie meer voor de hand, in een andere markt kan een korting (om ook de rotte appels kwijt te raken) meer gebruikelijk zijn.

7.4 Notarissen

Eerder kwam al naar voren dat notarissen onder omstandigheden hoofdelijk aansprakelijk kunnen worden gesteld voor de overdrachtsbelasting. Als notarissen hiernaar gevraagd worden lijken ze dit risico in relatief beperkte mate verschillend in te schatten. De een sluit meer aan bij het uitgangspunt dat de aansprakelijkheid beperkt is tot hetgeen in de akte staat (los van het feit dat de advisering richting cliënt verder moet gaan) terwijl aan de andere kant ook op steeds strenger wordend tuchtrecht wordt gewezen. Dit tuchtrecht heeft (al dan niet terecht) een enorme vlucht genomen en je zou moeten kunnen bewijzen waarom je van een waarde bent uitgegaan. Terwijl in de praktijk niet altijd taxaties voorhanden zijn. Daarbij zou het risico niet zozeer zitten in situaties van fiscale verbondenheid/ gelieerdheid, daar zijn vaak toch al wel (fiscale) adviseurs bij betrokken, maar juist ook in andere situaties.

7.5 Beantwoording deelvraag/ samenvatting

Uit de gehouden interviews kan worden opgemaakt dat verschillende experts de waarde begrippen niet exact hetzelfde interpreteren, of in ieder geval aan verschillende definities en uitgangspunten denken. Wel is het zo dat men er in het algemeen van uitgaat dat de waarde begrippen waarde in het economische verkeer (voor overdrachtsbelastingdoeleinden) en de marktwaarde dicht bij elkaar liggen en dat hier in de praktijk zelfs geen verschil tussen zou moeten bestaan. Dit is anders voor de WOZ-waarde, die is immers wel gebaseerd op de waarde in het economische verkeer maar gaat uit van ficties. Uiteindelijk zijn alle waardebegrippen instrumenten om de werkelijkheid te benaderen en zullen de verschillen in de praktijk beperkt zijn.

De gesprekken hebben geen duidelijke handvatten opgeleverd over wat aanbidding op de meest geschikte wijze en de beste voorbereiding inhoudt. Dit verschilt per transactie en moet dus van geval tot geval bekeken worden. Wel wordt genoemd dat een makelaar/ adviseur inschakelen in veel gevallen een goede manier is. De adviseur op zijn beurt kan vervolgens adviseren of een aanbidding aan een grote groep of juist exclusiviteit beter is. Daarbij is het zo dat in het algemeen het lagere segment vastgoed meer gebaat is bij aanbidding aan een grotere groep en het hogere segment vastgoed of complex vastgoed dus niet.

Over de vraag of een executoriale veiling een geschikte wijze is lopen de meningen uiteen. In het algemeen lijkt dit niet het geval maar er wordt ook wel opgemerkt dat in de huidige vastgoedmarkt, en zeker in Amsterdam, de veilingprijzen niet meer lager liggen dan de prijs die via andere verkoopwegen behaald kan worden. Een vrijwillige veiling, met gunning, kan juist wel een goede prijs opleveren.

De aanname dat men er in de praktijk in de regel van uit gaat dat een prijs tussen niet gelieerde partijen, of een zakelijk overeengekomen prijs, gelijk zou zijn aan de grondslag voor de overdrachtsbelasting lijkt op basis van de interviews bevestigend beantwoord te kunnen worden. Daarbij dienen wel enkele kanttekeningen te worden geplaatst. Dit geldt namelijk met name voor een transparante goed werkende markt. Er zijn uitzonderingssituaties waarin dit niet op hoeft te gaan. In dat geval zou aangesloten kunnen worden bij taxaties.

In derdenverband zou de waarde in het economische verkeer wel gelijk moeten zijn aan de (zakelijk overeengekomen) koopprijs, hoewel in die koopprijs bijvoorbeeld wel een premie kan zitten. Met name in een uitgebalanceerde markt - waar partijen de rust hebben om na te denken, kunnen financieren, et cetera - zou dit dicht bij elkaar moeten liggen. Er is mogelijk wel een risico bij projecten die niet in de markt worden gezet. Bekenden kunnen een (goede) prijs overeenkomen die mogelijk toch onder de waarde in het economische verkeer zou kunnen liggen, ook al is de prijs wel zakelijk overeengekomen en is er geen sprake van opzet.

Bij het bepalen van de waarde in het economische verkeer nemen notarissen vaak taxaties als uitgangspunt. De WOZ-waarde wordt soms gebruikt als check maar loopt in de regel te ver uiteen met de koopprijs. Mogelijk omdat de overheid iets terughoudender is met de waardebepaling.

Tot slot is uit de interviews naar voren gekomen dat niet alleen naar de koopprijs gekeken moet worden. Ook andere omstandigheden zoals zekerheden moeten worden meegewogen. Dit geldt bijvoorbeeld ook bij verkoop van een portefeuille. Verkoop in een portefeuille kan tijd besparen, garantie opleveren dat ook 'rotte appels' verkocht worden en bijvoorbeeld kosten besparen doordat minder onderhandelingen nodig zijn.

8. Conclusie, aanbevelingen & reflectie

In dit hoofdstuk wordt in de eerste paragraaf als conclusie de centrale hoofdvraag beantwoord. Daarna worden enkele aanbevelingen gedaan. Dit hoofdstuk wordt afgesloten met een reflectie.

8.1 Conclusie

De hoofdvraag van deze scriptie is: *Kan de waarde in het economische verkeer (als bedoeld in het kader van de grondslag voor de overdrachtsbelasting) afwijken van de zakelijk overeengekomen prijs en zo ja, wanneer is dat het geval?*

Om een antwoord op deze hoofdvraag te kunnen geven is eerst gekeken naar wat de waarde in het economische verkeer precies is. In het algemeen wordt de volgende definitie gehanteerd: *de prijs die bij aanbidding ten verkoop van de voor het onroerend goed meest geschikte wijze, na de beste voorbereiding, door de meest biedende gegadigde zou zijn besteed*. Deze definitie is vergeleken met andere waardebegrippen. Daaruit kan geconcludeerd worden dat veel waardebegrippen in belangrijke mate op elkaar lijken. Een belangrijk ander waardebegrip is het ook door taxateurs gebruikte marktwaardebegrip. Hoewel er nuanceverschillen kunnen zijn, zullen beide begrippen in de praktijk op hetzelfde neerkomen. Uiteindelijk zijn waardebegrippen een manier om de werkelijkheid in een 'formule' te vatten. Hoewel over de definitie van waarde in het economische verkeer weinig discussie is kan de invulling ervan wel vragen oproepen. Er zijn geen eenduidige richtlijnen over wat een geschikte wijze van verkoop, goede voorbereiding, et cetera. Dit zal van geval tot geval bekeken moeten worden.

Een ander begrip dat terugkomt in de hoofdvraag is de zakelijk overeengekomen prijs. Om te onderzoeken wat dit begrip inhoudt is onder meer gekeken naar de vennootschapsbelasting waar het *arm's length* begrip een belangrijke rol speelt. Uiteindelijk is tot de volgende definitie gekomen: *Een zakelijk overeengekomen prijs, is de prijs die onafhankelijke en zelfstandig handelende partijen, die niet beïnvloed worden door voorgaande of aankomende transacties onder normale omstandigheden voor een onroerende zaak overeenkomen*.

Op basis van onder meer de interviews lijkt een zakelijk overeengekomen prijs in beginsel gelijk te zijn aan de waarde in het economische verkeer. Uitgangspunt daarbij is dat sprake is van een goed werkende markt. Daarbij zijn er enkele uitzonderingssituaties denkbaar. Gedacht kan worden aan een executoriale veiling, veel tijdsverloop tussen het overeenkomen van de zakelijke koopprijs en de akte van levering en ABC-transacties.

Op basis van de uitspraak van Rechtbank Noord-Holland kan het eerste deel van de hoofdvraag, of de waarde in het economische verkeer af kan wijken van een zakelijk overeengekomen koopprijs, eveneens bevestigend worden beantwoord. De Rechtbank oordeelde immers dat de weliswaar zakelijk overeengekomen portefeuilleprijs niet gelijk was aan de waarde in het economische verkeer indien voor ieder pand die waarde separaat zou worden vastgesteld. Die separaat vastgestelde waarde is volgens de Rechtbank bepalend voor de overdrachtsbelasting.

Cruciaal voor de beslissing van de Rechtbank is dat zij de belastingdienst volgt in de stelling dat voor het vaststellen van de waarde in het economische verkeer naar ieder object afzonderlijk moet worden gekeken en dat de waarde van de portefeuille als geheel dus niet bepalend is. Deze visie is ook terug te vinden in de literatuur van zowel voor als na de Rechtbank uitspraak, en lijkt te zijn gebaseerd op het feit dan de relevante artikelen in de Wet BRV van onroerende zaak in enkelvoud spreken.

Daar kan echter tegenin gebracht worden dat de waardebegrippen een manier zijn om de werkelijkheid te vatten. De overdrachtsbelasting sluit in beginsel aan bij de tegenprestatie, kort gezegd de koopsom, tenzij de waarde in het economische verkeer hoger ligt. Dit lijkt met name bedoeld om bij onredelijk lage koopsommen over een reële waarde te kunnen heffen. Het is de vraag of enkel uit het feit dat over onroerende zaak in enkelvoud wordt gesproken de conclusie kan worden getrokken dat de waarde in het economische verkeer per onroerende zaak bepaald moet worden. Daarbij is onduidelijk of een onroerende zaak dan gebouwniveau of zelfs appartementsrecht niveau betreft. In de praktijk zien taxaties in de regel slechts op gebouwniveau. Wanneer voor een portefeuille een zakelijk overeengekomen prijs overeengekomen wordt zou, binnen de bestaande wet- en regelgeving, mogelijk ook verdedigd kunnen worden dat deze prijs de waarde in het economische verkeer van die portefeuille vertegenwoordigd en daarom als uitgangspunt voor het toedelen van een waarde per onroerende zaak kan dienen. Het is nog geen uitgemaakte zaak of de visie van de Rechtbank voor hogere instanties bevestigd wordt.

Terugkomend op de hoofdvraag luidt het antwoord in ieder geval bevestigend: ja, de waarde in het economische verkeer kan afwijken van de zakelijk overeengekomen koopprijs. Het gaat daarbij wel om uitzonderingssituaties. Dit kan bijvoorbeeld onder omstandigheden het geval zijn bij veilingen, een lange periode tussen het overeenkomen van de koopprijs en de akte van levering, ABC-transacties en mogelijk ook bij de verkrijging van een portefeuille waarbij een totaalprijs is overeengekomen. Het blijkt lastig om harde conclusies te trekken over in welke omstandigheden dit dan precies het geval is.

8.2 Aanbevelingen

Gebleken is dat er situaties denkbaar zijn waarin een zakelijk overeengekomen prijs niet gelijk is aan de waarde in het economische verkeer en er als gevolg daarvan overdrachtsbelasting verschuldigd is over een hoger bedrag dan de koopsom. In beginsel betreft dit uitzonderingssituaties (zie tabel 2). Op basis van de Rechtbank uitspraak komen hier mogelijk meer situaties bij. De vraag is of dat wenselijk is.

Waardebegrippen zijn met name modellen om de werkelijkheid te vatten. Met de waarde in het economische verkeer lijkt dit niet anders. Niet voor niets is er veel jurisprudentie over bijvoorbeeld de WOZ-waarde, waarbij opgemerkt dient te worden dat die jurisprudentie voor een groot deel van feitelijke aard is. Overdrachtsbelasting wordt in beginsel geheven over de tegenprestatie, maar als de koopsom zo laag is dat niet van een reële tegenprestatie kan worden gesproken biedt de wetbepaling dat bij een hogere waarde in het economische verkeer die hogere waarde als heffingsgrondslag dient, soelaas. Een manier om die hogere waarde in het economische verkeer aan te tonen is met taxatierapporten waarbij op marktwaarde getaxeerd wordt. Die marktwaarde is

echter eveneens een benadering van de werkelijkheid en verschillende taxaties kunnen zo 10 tot 20% afwijken. Het lijkt daarom goed om zoveel mogelijk bij de werkelijkheid aan te sluiten. Een zakelijk overeengekomen prijs zou in beginsel overeen moeten komen met de waarde in het economische verkeer. Het verdient aanbeveling om ook in het geval een portefeuille verkregen wordt zoveel mogelijk bij de zakelijk overeengekomen koopprijs aan te sluiten. Dit zou mogelijk moeten zijn binnen het huidige kader van wet- en regelgeving.

In de praktijk lijkt er niet echt behoefte aan een nieuwe invulling van het waarde in het economische verkeer begrip of om anderszins de heffingsgrondslag aan te passen. Wanneer hier al voor gekozen wordt dan lijkt de WOZ-waarde het meest voor de hand te liggen. Aangezien de WOZ-waarde van ficties uitgaat en in de regel achterloopt bij de werkelijkheid heeft dit als keerzijde dat dan sprake is van een soort forfaitaire heffing. Een deel van dit nadeel zou voor belastingplichtige weggenomen kunnen worden door de mogelijkheid te bieden om in een neergaande markt voor een verkrijging in 2018 (achteraf) aan te mogen sluiten bij de WOZ waarde met peildatum 2018 of 2019. Uiteindelijk zou ook dat weer een andere manier zijn om zo dicht mogelijk bij de werkelijkheid aan te sluiten en lijkt het voordeel hiervan ten opzichte van aansluiting bij de koopprijs (zeer) beperkt. Aanbeveling aan de wetgever, belastingdienst zou dan ook zijn om bij het vaststellen van de heffingsgrondslag overdrachtsbelasting terughoudend te zijn met het afwijken van een zakelijk overeengekomen koopprijs.

8.3 Reflectie en mogelijke aanknopingspunten voor nader onderzoek

De uitspraak van Rechtbank Noord-Holland heeft in de fiscale en notariële praktijk de aandacht getrokken. Hoewel het Hof en daarna de Hoge Raad mogelijk tot een andersluidend oordeel zullen komen kunnen de gevolgen van de Rechtbank uitspraak voor de praktijk (als deze gevolgd wordt door Hof en Hoge Raad) zodanig groot zijn dat het nu al goed is om hier rekening mee te houden bij transacties. Daarnaast heeft de uitspraak het vraagstuk over het verschil tussen koopprijs en de waarde in het economische verkeer als grondslag voor de overdrachtsbelasting in bredere zin weer onder de aandacht gebracht. Het onderzoek is om die reden actueel en interessant voor de praktijk. Bij het onderzoek zijn wel enkele kanttekeningen te plaatsen:

- De groep respondenten is relatief klein. Hier is voor gekozen omdat het onderzoek voornamelijk fiscaal-juridisch van aard is en daarom gebaseerd op literatuuronderzoek. Het kwalitatieve onderzoek is meer van verkennende aard. Een grotere groep respondenten had mogelijk meer zeggingskracht gehad.
- Bij dit onderzoek is gekozen voor het interviewen van taxateurs en notarissen. Het zou wellicht interessant zijn om ook te kijken naar hoe andere adviseurs, zoals makelaars, hier mee omgaan. Ook zou het interessant kunnen zijn om in aanvulling op het literatuuronderzoek te onderzoeken hoe andere fiscalisten naar de Rechtbank uitspraak kijken. Daarbij zou ook onderzocht kunnen worden hoe andere fiscalisten kijken naar het uitgangspunt dat voor het bepalen van de waarde in het economische verkeer de waarde voor iedere onroerende zaak afzonderlijk bepaald moet worden, en of onder onroerende zaak dan bijvoorbeeld een gebouw of appartementsrecht zou moeten worden verstaan.
- Er is voor gekozen om de interviews pas te houden op het moment dat de literatuurstudie zo goed als afgerond was. Dit heeft als voordeel dat de interviews de literatuurstudie niet te veel beïnvloed hebben en vice versa. Nadeel hiervan is dat een aantal interviews ook

interessante andere invalshoeken opgeleverd hebben die de beantwoording van de hoofdvraag en deelvragen te buiten gaan. Wanneer de interviews in een eerder stadium waren gehouden was wellicht overwogen om het onderzoek iets aan te passen.

- Een deel van dit onderzoek is opgehangen aan de uitspraak van Rechtbank Noord-Holland. Hierbij is wel getracht om aan de hand van de literatuurstudie en interviews te kijken of de Rechtbank op de goede lijn zit of dat bij hogere instanties eventueel andere uitkomsten mogelijk zouden zijn. Uiteindelijk is rechtspraak van lagere instanties voor een groot deel feitelijk en kunnen hier niet altijd algemene conclusies uit worden getrokken. De casus komt in de toekomst mogelijk nog voor bij de Hoge Raad. Afhankelijk van het oordeel van de Hoge Raad zijn (delen van) de uitkomsten van dit onderzoek over enige tijd mogelijk achterhaald.

In dit onderzoek zijn een aantal zaken naar voren gekomen die wellicht interessant zijn voor nader onderzoek:

- Na de uitspraak van de Hoge Raad zou gekeken kunnen worden of die uitspraak nieuw licht op dit onderzoek werpt.
- In dit onderzoek is gebleken dat er onduidelijkheid bestaat over of indien een waardering per object in een portefeuille plaats dient te vinden dit op gebouw of appartementsniveau zou moeten. Het viel buiten de scope van dit onderzoek maar het zou interessant zijn om hier nader onderzoek naar te verrichten en daarbij ook te kijken hoe het begrip onroerende zaak civiel-rechtelijk wordt uitgelegd.
- Bij de interviews kwam naar voren dat bij een transactie niet alleen de prijs relevant is maar ook de overige voorwaarden. Er zou nader onderzoek gedaan kunnen worden in hoeverre die overige voorwaarden in aanmerkingen (kunnen) worden genomen bij het vaststellen van de grondslag overdrachtsbelasting.
- Een van de situaties waarin een zakelijk overeengekomen prijs af kan wijken van de waarde in het economische verkeer is als gevolg van intransparantie van de markt. In een van de interviews kwam naar voren dat het havenbedrijf in Rotterdam nooit erfpacht gegevens, zoals canon, openbaar maakt. Dit is een vorm van intransparantie en kan wellicht als aanknopingspunt dienen voor een onderzoek naar de gevolgen van intransparantie van een markt.

9. Literatuurlijst

Algemeen

- Baarda, B. e.a. (2018). Basisboek Kwalitatief onderzoek. Groningen: Noordhoff uitgevers.
- Batterink, J. (2019). NDFR commentaar bij artikel 52 Wet BRV. Geraadpleegd van www.ndfr.nl op 26 april 2019.
- Berkhout, T.M. (2011). *Nieuwe borden in het waarderingverkeer*. Weekblad Fiscaal Recht, 2011/77
- Berkhout, T.M. (2012). *De gouden standaard voor taxaties*. Vastgoed Fiscaal & Civiel. 2012/06-01
- Berkhout, T.M. (2014). *Overdracht van activa in gelieerde verhoudingen: een steen in de vijver?* Weekblad Fiscaal Recht, 2014/549
- Berkhout, T.M. (2015). *Waarde in het economisch verkeer* (2^e druk). Deventer: Wolters Kluwer.
- Van den Ban, W.G. (2009). *Wet waardering onroerende zaken*. Fiscale monografieën. Deventer: Kluwer.
- Van den Berg, J.E., Van Driel, G.H.T. (2015). *Vastgoed en WOZ-waarde*. Weekblad Fiscaal Recht. 2015/139.
- Van der Burg, M.P., Groenewegen, G., Makkinga, F.J.H.L. & Monsma J.A. (2015). *Compendium. Gemeentelijke belastingen en de Wet WOZ*. Deventer: Wolters Kluwer.
- Van Dijk, C.E. (2018), NDFR-commentaar bij artikel 42 Invorderingswet. Bijgewerkt tot 9 december 2018. Geraadpleegd op 25 april via NDRF.nl.
- Fiscale Encyclopedie, z.d., Commentaar. Geraadpleegd op 20 mei 2019 via www.navigator.nl
- Gomes Vale Viga, M.D.C. (2019), *Voor de overdrachtsbelasting is het geheel ten minste gelijk aan de som der delen*. Fiscale berichten voor het notariaat. Nummer 5. Mei 2019.
- Heithuis E.J.W., Gieskes, J.G.E., Merkx, M.M.W.D., Van Mourik, M.J.J.R. & Rozendal, A. (2017) *Fiscaliteit & Vastgoed*. Deventer: Kluwer.
- Hoogwout, T.C. (2018). *De aansprakelijkheid van de notaris voor de overdrachtsbelasting*. Civiel en Fiscaal Tijdschrift Vermogen 4 april 2018.
- Halprin, P.E. (2013), Van Veelen, C.M. Leidraad Overdrachtsbelasting. Deventer: Kluwer
- Kastelein, J.F. (2019), NDFR Commentaar bij Wet WOZ artikel 17 lid 2. Geraadpleegd van www.ndfr.nl op 26 april 2019.
- Kats, B.S., Dolfijn, R.E.J. (2010). *De gewone gecorrigeerde vervangingswaarde bestaat niet!* MBB, nummer 10, oktober 2019.
- Kousen, R.A.H.J. (2012). *Waardering vanuit fiscale optiek : waarde is waarde, of toch niet?* Vastgoedrecht, nr. 6, p. 187-191, december 2012.

Nijkamp, H. (2018). *Een market value bestaat niet : de market value wel!* Vastgoedrecht, nr.1, p. 12-14, februari 2018.

Overes, S. (2016). *Economisch waarderen van vastgoed – de ontbrekende schakel toegevoegd?* MRE scriptie.

Remie, P.H.F. (1990), *Wat is nu de waarde in het economisch verkeer?* Weekblad Fiscaal Recht, 1990/1253.

RICS (2017). *RICS Wereldwijde taxatiestandaarden 2017*. Met daarin geïntegreerd de IVSC International Valuation Standards. Londen: RICS.

Van Straaten, J.C. (2017), Rozendal, A. & Schoenmaker F.A.M. *Wegwijs in de overdrachtsbelasting*. Den Haag: SDU Uitgevers. 22^e druk.

Vastgoedjournaal, 27 maart 2019, *GROTE DEAL: Heimsteden koopt voor EUR1,4 miljard woningen Round Hill*. Geraadpleegd op 26 april 2019 van <https://vastgoedjournaal.nl/news/39844/grote-deal-heimsteden-koopt-voor-euro-1-4-miljard-woningen-round-hill>

Vakstudie 14 z.d. – Belastingen van rechtsverkeer. Commentaar bij artikel 9. Geraadpleegd op 27 mei 2019 via www.navigator.nl

<https://www.taxateurzakelijkvastgoed.nl/bedrijfstaxatie-info/waardebegrippen-taxatie/>
Geraadpleegd op 27 mei 2019.

Kamerstukken en besluiten

Kamerstukken II 1958/59, 5380, nr. 5, lk (MvT)
Kamerstukken II 1958/59, 5380, nr. 5, lk (MvT)
Kamerstukken II 1961/62, 5380, nr. 21, lk (MvA)
Kamerstukken II 1969/70, 10 560, nr. 3, (MvT Wet BRV)
Kamerstukken II, 1969/70, 10560, nr 3, p. 27, MvT

Staatssecretaris van Financiën, 2017. Besluit maatstaf van heffing overdrachtsbelasting. 22 februari 2017. Nr. 2017-36415

Jurisprudentie

Hoge Raad 5 februari 1969, BNB 1969/63
Hoge Raad 4 december 1974, V-N 1975/655, PW 18 350
Hoge Raad 19 oktober 1979, BNB 1979/321
Hoge Raad 11 december 1985, nr. 23 159, BNB 1987/187
Hoge Raad 8 april 2016, ECLI:NL:HR:2016:585
Hoge Raad 21 februari 2002, ECLI:NL:HR:2003:AF4925
Hof Amsterdam, 28 mei 2015, nr. 40/2573, ECLI:NL:RBNHO:2014:851
Hof Amsterdam 11 oktober 2007, nr.06/00285, NTFR 2007/1533
Hof Den Bosch 1 februari 2013, ECLI:NL:LGHSHE:2013:BZ0671
Hof Den Haag 13 juli 1981, 47/81
Hof Leeuwarden 1 augustus 2001, ECLI:NL:GHLEE:20001:AB3157
Rechtbank Noord-Holland 11 februari 2019, ECLI:NL:RBNHO:2019:1023
Rechtbank Noord-Holland, 11 februari 2019, nr. 16/2309, ECLI:NL:RBNHO:2019:1024

10. Gebruikte afkortingen

Btw	Omzetbelasting
BV	Besloten vennootschap
Invorderingswet	Invorderingswet 1990
IVS	International valuation standard
HR	Hoge Raad
MvA	Memoria van Antwoord
MvT	Memorie van Toelichting
Wet BRV	Wet op de belastingen van rechtsverkeer 1970
Wet IB	Wet op de inkomstenbelasting 2001
Wet WOZ	Wet waardering onroerende zaken
Wet vermogensbelasting	Wet vermogensbelasting 1964
WEV	Waarde in het economische verkeer

11. Bijlage 1: Globaal overzicht jurisprudentie

Datum	Instantie	Vindplaats	Casus	Gelieerde partijen?	Uitkomst: koopprijs wel/ niet gelijk aan WEV	Overwegingen	Prijs die meest biedende gegadigde zou betalen	Verkoop op meest geschikte wijze	Verkoop na de beste voorbereiding	In aanmerking te nemen omstandigheden	Niet in aanmerking te nemen omstandigheden	Soort Belasting
8-4-2016	HR (art. 61 Wet RO)	ECLI:NL:HR:2016:585	Verkoop voorafgaand aan executoriale verkoop voor EUR 3 mio. Vlak voor levering aangepast naar EUR 2,5 mio.		WEV hoger	Bij vaststellen WEV abstraheren van werkelijke slechte omstandigheden (verkoop voor veiling uit, incurant goed) omdat bij WEV uitgegaan moet worden van prijs meest biedende gegadigde, geschikte wijze en beste voorbereiding. Aangesloten kan worden bij taxatiewaarde gebaseerd op referentiepanden.				Gebruiksrecht dat niet uit de akte blijkt (geen denderwerking).	BRV	
3-7-2003	HR (art. 61 Wet RO)	ECLI:NL:HR:2003:AF4925	Aankoop van 3 groepen panden voor F. 2.657. 029 en doorverkoop van 2 groepen voor F 12.750.000 per groep		WEV hoger	Belanghebbende geeft aan dat waarde derde (niet doorverkochte groep) EUR F 6.656.650 bedraagt. Waarde doorverkochte groepen moet dan hoger liggen dan F 12.750.000 per groep.				Werkelijke omstandigheden	BRV	
10-4-1996	HR	ECLI:NL:HR:1996:AA2015	Belanghebbende koopt agrarisch bedrijf van zijn ouders waaronder door hem zelf bewoond woonhuis		WEV hoger dan in aangeifte opgenomen bedrag	Belanghebbende zelf (huurder verkregen woonhuis) moet voor bepalen waarde in het economische verkeer ook tot gegadigde worden gerekend	Huurder kan meest biedende gegadigde zijn					BRV
5-2-1919	HR	BNB 1969/63	Waardebepaling van verpachte boerderij	-	-	WEV is in algemeen de verkoopprijs waaronder moet worden verstaan de prijs bij aanbidding ten verkoop op meest geschikte wijze, beste voorbereiding en meest biedende gegadigde	Verkoopprijs die zou zijn verkregen, Hof gaat er vanuit dat er ruim aantal gegadigden zijn voor verpachte boerderijen	verkoop op de "geëigende wijze"	bestaande toestand verpacht goed	relatie tussen eigenaar en object (objectivering maatstaf van heffing)	Vermogens belasting	

Datum	Instantie	Vindplaats	Casus	Gelieerde partijen?	Uitkomst: koopprijs wel/ niet gelijk aan WEV	Overwegingen	Prijs die meest biedende gegadigde zou betalen	Verkoop op meest geschikte wijze	Verkoop na de beste voorbereiding	In aanmerking te nemen omstandigheden	Niet in aanmerking te nemen omstandigheden	Soort Belasting
24-12-2015	HR (art. 81 Wet RO)	ECLI:NL:GHA:RL:2015:901	Overdracht van een jachthaven voor prijs dicht bij namens koper opgestelde taxatierapporten. Belastingdienst taxeert hoger.	Nee.	WEV niet hoger dan tegenprestatie	Referentieobjecten van taxatie belastingdienst niet voldoende vergelijkbaar omdat onvoldoende rekening gehouden is met staat van onderhoud onroerende zaak. Hogere WEV daarom niet voldoende bewezen.	Prijs die meest biedende gegadigde zou betalen	Verkoop op meest geschikte wijze	Verkoop na de beste voorbereiding	In aanmerking te nemen omstandigheden Onderhouds-zaak. Andere aankoop door belanghebbende waarbij transactie onder normale omstandigheden tot stand komt kan ook indicatie prijs vormen (een overvloede overweging)	Niet in aanmerking te nemen omstandigheden	
2-4-2015	Hof Den Bosch	ECLI:NL:GHS:HE:2015:979	Verkoop cultuurgrond.	Zakelijk handelende partijen		Vaststelling waarde cultuurgrond kan het beste door vergelijking worden bepaald. Volgens rechtbank is WEV bij zakelijk handelende partijen gelijk aan tegenprestatie. Inspecteur gaat daar ook vanuit.	Prijs die meest biedende gegadigde zou betalen	Verkoop op meest geschikte wijze	Verkoop na de beste voorbereiding	In aanmerking te nemen omstandigheden Nabetalings	Niet in aanmerking te nemen omstandigheden	
3-4-2014	HR (art. 81 Wet RO)	ECLI:NL:HR:2014:726	Aankoop gronden in 2001 rond EUR 22 per m ² . Aankoop gronden in 2002 en 2003 rond EUR 46 per m ² . Levering eerste grond in 2005.		WEV hoger dan tegenprestatie	Verskil in prijzen is niet het gevolg van verschillende locaties. Prijstelling hangt niet evident samen met locaties maar er is in het algemeen een stijgende lijn. Aantal m ² volgens akte dient uitgangspunt te zijn.	Prijs die meest biedende gegadigde zou betalen	Verkoop op meest geschikte wijze	Verkoop na de beste voorbereiding	In aanmerking te nemen omstandigheden Grilling verloop verloop referentieobjecten.	Niet in aanmerking te nemen omstandigheden	BRV.
7-2-2014	Rechtbank Noord-Holland	AWB 13/527	Onderhandse verkoop voor executoriale veiling uit.			Persoonlijke verplichtingen niet meenemen. Niet gebieden dat bewoning door derden geëerbiedigd moet worden. Omstandigheden waaronder koop daadwerkelijk tot stand komt evenmin relevant omdat het gaat om prijs bij beste voorbereiding etc.	Prijs die meest biedende gegadigde zou betalen	Verkoop op meest geschikte wijze	Verkoop na de beste voorbereiding	In aanmerking te nemen omstandigheden	Niet in aanmerking te nemen omstandigheden	

Datum	Instantie	Vindplaats	Casus	Gelieerde partijen?	Uitkomst: koopprijs wel/ niet gelijk aan WEV	Overwegingen	Prijs die meest biedende gegadigde zou betalen	Verkoop op meest geschikte wijze	Verkoop na de beste voorbereiding	In aanmerking te nemen omstandigheden	Niet in aanmerking te nemen omstandigheden	Soort Belasting
1-2-2013	Hof Den Bosch	ECLI:NL:GHS HE:2013:820 671	Verkrijging kampeertreinen met opstallen (inclusief woonhuis).	Nec.	WEV hoger	Belanghebbende en inspecteur leveren tegenstrijdige taxatierapporten aan. Hof stelt WEV vervolgens in goede justitie vast. Beide taxatierapporten gelijke bewijskracht.						BRV
24-10-2011	Rechtbank Noord-Holland	ECLI:NL:RBH AA:2011:BU6 548	Belanghebbende verkrijgt ingevolge meerdere koopovereenkomsten meerdere percelen grond in gebied. Prijs verschilt wegens aantrekkelijkheid.			Niet huidige bestemming grond is relevant voor waardebepaling maar prijs die meest biedende gegadigde zou betalen.				Ontwikkeling in gebied/ plannen mbt ontwikkeling.		BRV
27-6-2008	Hof Arnhem	ECLI:NL:GHA RN:2008:BD 5964				Belanghebbende en inspecteur maken waarde niet voldoende aantrekkelijk. Hof stelt waarde zelf vast.						BRV
8-9-2006	HR (art. 81 Wet RO)	41.107	Levering 2 jaar en 4 maanden na koopovereenkomst.			Prijs die bedongen is bij verkoop die lang voor verkrijging ligt geeft om die reden een onvoldoende nauwkeurige benadering van de waarde. Correctie prijs voor feit dat perceel aan erf van woning koper grenst.				Grenzing aan perceel koper.		BRV
18-4-2001	HR	ECLI:NL:HR:2 001-AB1117				Verschillen in bouwmaterialen en aanwezigheid asbest hoeven niet tot verschillen in WEV te leiden.						WOZ
11-3-1998	HR	ECLI:NL:HR:1 998-AA2460				Indien een belastingplichtige een woning kort voor peildatum koopt moet ervan worden uitgegaan dat dat de WEV niet lager is dan de koopprijs tenzij uit feiten of omstandigheden anders blijkt.						wet IB

Datum	Instantie	Vindplaats	Casus	Gelieerde partijen?	Uitkomst: koopprijs wel/ niet gelijk aan WEV	Overwegingen	Prijs die meest biedende gegadigde zou betalen	Verkoop op meest geschikte wijze	Verkoop na de beste voorbereiding	In aanmerking te nemen omstandigheden	Niet in aanmerking te nemen omstandigheden	Soort Belasting
2-2-1993	Hof Den Haag	90/1950	Onderhandse verkoop voor executoriale veiling uit.		WEV hoger dan verkoop prijs	Bij een gedwongen verkoop bij openbare veiling kan in beginsel niet gezegd worden dat dat sprake is van verkoop na de beste voorbereiding, aan de meest biedende gegadigde voor de beste prijs. Bij gedwongen snelle verkoop moet uitgegaan worden van de van een willekeurige derde te bedingen koopsom.						BRV
1-2-1984	HR	21.973	Verkoop A aan B voor F1.3 mio. Verkoop B aan C onder voorbehoud van pachtrechten voor F600k. Levering A-C.	Nee.	WEV hoger dan B-C verkoop.	Bij verkrijging door C dient geen rekening met pacht te worden gehouden. Ten tijde verlijden akte was er nog geen pachtovereenkomst. WEV F1.3mio.						
13-7-1981	Hof Den Haag	47/81		Nee.	Ja koopprijs is WEV.	Waarde wordt begrensd door hoogte en laagste transactiecijfer. Koopprijs is bereikt na normale onderhandelingen, niet beïnvloed door enige tussen belanghebbende en verkoper bestaande relatie en de onderhoudstoesten ten tijde van de koop tov andere flats was matig; aangenomen dat prijs niet lager was dan WEV.	Voor vrijwel indentieke flats in periode verschillende prijzen betaald. Valt uit af te leiden dat de waarde naar boven en naar beneden wordt begrensd door de hoogte en laagste gerealiseerde prijs.					
17-10-1979	HR	19.450 / BNB 1979/321				WEV is niet de waarde welke goed voor verkrijger heeft meewegende dat verkrijger reeds eigenaar is van de grond waarover de uitweg mogelijk is besit. Beslissend is verkoopwaarde (meest geschikte wijze, beste voorbereiding).			Onzekerheid voor biedende gegadigde (in casu over grond uitweg)			
25-4-1079	HR	19.284 BNB1979/157				Vermindering ovb op grond van artikel 13 Wet BRV verhoogt verkoopprijs panden.						

Datum	Instantie	Vindplaats	Cusus	Gelieerde partijen?	Uitkomst: koopprijs wel/ niet gelijk aan WEV	Overwegingen	Prijs die meest biedende gegadigde zou betalen	Verkoop op meest geschikte wijze	Verkoop na de beste voorbereiding	In aanmerking te nemen omstandigheden	Niet in aanmerking te nemen omstandigheden	Soort Belasting
20-9-2013	Rechtbank Zeeland-West-Brabant	ECLI:NL:RZB:2013:7046	Vader verkoopt agrarische grond aan dochters. Grond ligt in gebied waar mogelijke bestemmingswijziging komt.	Ja. Familie.	WEV hoger	Bij vaststellen WEV dient met mogelijke bestemmingswijziging rekening gehouden te worden.				Mogelijke bestemmingswijziging grond		
4-9-2012	Hof Arnhem	ECLI:NL:GHA:RN:2012:BX7251	Aankoop grond waar mogelijk woningbouw mogelijk is.	Deels in familiesfeer	WEV hoger.	O.a. omdat gesprekken en een exploitatieovereenkomst met gemeente is gesloten over woningbouw gaat het Hof er vanuit dat er een grote mate van zekerheid mbt realisatie woningplannen bestaat.				Mogelijkheid van woningbouw		
4-10-1010	Rechtbank Breda	ECLI:NL:RBB:RE:2010:BN9801	Perceel waarop volgens bestemmingsplan 2 bedrijfswoningen mogen staan. Belanghebbende en ouders hebben ieder bedrijfswoning op perceel. Belanghebbende wenst nieuwe bedrijfswoning te bouwen.	Ja. Familie.	Hoger.	Bij vaststellen WEV gaat het om de waarde van het perceel uitgaande van de fictie dat een derde daar een bedrijfswoning zou mogen bouwen (omdat belanghebbende dat in casu ook mag, dat een derde dat van belanghebbende niet zou mogen is niet relevant).				Mogen bouwen van bedrijfswoning.	Waardeverlies oude bedrijfswoning. Er dient uitsluitend naar beoogde doel verkregen perceel getekend te worden.	
15-1-2001	Hof Den Bosch	Nr. 96/000232			Ja. Hoger.	Prijs aansluitende perceel gelijk aan WEV binnenperceel nu tegedeel niet zamenemelijk is gemaakt.						

12. Bijlage 2: Vragenlijst Interviews

1. Kunt u zichzelf kort voorstellen? Wat is uw functie en rol binnen uw organisatie?
2. Had u voorafgaand aan dit interview verzoek van de uitspraak van de Rechtbank gehoord?
 - a. Zo, ja: wat waren uw eerste ideeën hierover?
 - b. Zo, niet: had u het prettig gevonden op de hoogte te zijn van de inhoud van de discussie?
3. Bent u bekend met het begrip waarde in het economisch verkeer?
Wat houdt dit begrip volgens u in?
4. Volgens fiscale jurisprudentie gaat het bij de waarde in het economisch verkeer om *de prijs die de meeste biedende gegadigde bij aanbidding ten verkoop op de meest geschikte wijze na de beste voorbereiding bereid is te betalen*.
Is er volgens u een verschil tussen de begrippen marktwaarde en waarde in het economisch verkeer? Wat ziet of merkt u daarvan in de praktijk?
5. Wat is volgens u de methodiek van verkoop waarbij zonder twijfel gezegd kan worden dat de koopprijs de 'echte' prijs/ waarde vertegenwoordigd?

Is die methode er of zijn de omstandigheden van het geval bepalend voor wat de beste verkoopmethode is. En welke factoren zijn dat dan volgens u?
6. Wat zou u verstaan onder verkoop op meest geschikte wijze en onder de beste voorbereiding in de volgende gevallen, en hoe bepaal je die keuze?
 - a. Verkoop van een woning
 - b. Verkoop van een verhuurd bedrijfspand
 - c. Verkoop van een leegstand bedrijfspand
 - d. Verkoop van een portefeuille met verschillende objecten
 - e. Verkoop via een veiling
Is het volgens u altijd nodig dat de kopers in de gelegenheid worden gesteld om een pand daadwerkelijk te bezichtigen?
Is er volgens u nog een verschil in verkoopmethodiek en prijsvorming tussen verkoop van het directe vastgoed of verkoop van aandelen in een BV?
7. Om de waarde in het economisch verkeer vast te stellen wordt er ook wel vanuit gegaan dat sprake moet zijn van 'normale omstandigheden'. Heeft u een idee wat daaronder zou kunnen worden verstaan?

Is op de huidige huizenmarkt waar kopers zich soms blind overbieden bijvoorbeeld sprake van normale omstandigheden volgens u?
8. Ziet u vaak transacties waarbij geen prijs er object is afgesproken of geen taxatie per object is gedaan maar alleen totaalprijs is uit onderhandeld/ getaxeerd?

Alleen voor notarissen:

9. Ten aanzien onderzoeksplicht en zorgvuldigheid komt de vraag op in hoeverre u onderzoek verricht. In dat kader is mogelijk ook van belang in hoeverre u aansprakelijk gesteld kunt worden. Wat doet de aansprakelijkheid met uw onderzoeksplicht?
10. Kunt u naar uw mening hoofdelijk aansprakelijk worden gehouden voor te weinig geheven overdrachtsbelasting indien na het passeren van de akte blijkt dat de waarde in het economische verkeer hoger is dan de tegenprestatie?
11. Kunt u naar uw mening anderszins aansprakelijk worden gehouden (bijvoorbeeld door de cliënt) indien na het passeren van de akte blijkt dat de waarde in het economische verkeer hoger is dan de tegenprestatie?
12. Onderzoekt u altijd of de tegenprestatie gelijk is aan of hoger is dan de waarde in het economische verkeer?
 - a) Maakt het daarbij een verschil of verkoper en koper gelieerd zijn of anderszins met elkaar bekend zijn?
 - b) Maakt het daarbij uit hoe de verkoopprijs is overeengekomen of om wat voor soort vastgoed het gaat (woning of anderszins)?
 - c) Maakt het daarbij hoeveel tijd er is verstreken tussen het overeenkomen van de koopprijs en het passeren van de akte?
 - d) Vraagt u naar taxatierapporten?
Hoe beoordeelt u die?
Kunt u een oordeel vellen over de inhoud van de taxatie?
Welke criteria legt u daarbij aan?
 - e) Hecht u daarbij waarde aan de WOZ-waarde?
 - f) Maakt het daarbij uit of er met dezelfde panden meerdere transacties hebben plaatsgevonden of zullen plaatsvinden (voor zover bij u bekend) in dezelfde periode?
13. Kijkt u anders naar uw onderzoeksplicht na de Rechtbankuitspraak?

Alleen voor taxateurs:

14. Wordt u weleens gevraagd om specifiek op waarde in het economisch verkeer te taxeren/
speciaal voor de overdrachtsbelasting te taxeren?

Zo, ja: wijkt zo'n taxatie af van andere taxaties? Op welke punten?
15. Bent u bekend met het begrip verkoopwaarde?
Wat houdt dat volgens u in?
En waarin verschilt dat van de waarde in het economisch verkeer?
16. Als u de vraag krijgt iets over de waarde te zeggen terwijl de verkoopprijs (al) bekend is. In hoeverre houdt u dan rekening met die verkoopprijs?
Maakt het daarbij uit hoe die verkoopprijs tot stand is gekomen?
En of partijen aan elkaar gelieerd zijn?
17. Als een pand kort na taxatie doorverkocht wordt voor een hogere prijs. Is de taxatie in uw ogen dan onjuist?

Doet u daar achteraf nog onderzoek naar?

18. Wat is de meest gebruikelijke methode van waardebepaling voor de hiervoor genoemde situaties? (Al dan niet speciaal voor de overdrachtsbelasting)

Afsluitende vragen voor notarissen en taxateurs:

19. Wanneer is volgens u sprake van een zakelijk overeengekomen prijs?
20. Uitgaande van de volgende definitie van zakelijk overeengekomen prijs: *Een zakelijk overeengekomen prijs is de prijs die onafhankelijke en zelfstandig handelende partijen, die niet beïnvloed worden door voorgaande of aankomende transacties onder normale omstandigheden voor een onroerende zaak overeenkomen.* Zou die prijs volgens u altijd gelijk (moeten) zijn aan de waarde in het economische verkeer? Waarom wel/ niet?
21. Zou die prijs altijd gelijk (moeten) zijn aan de marktwaarde? Waarom wel/ niet?
22. Is de praktijk gebaat bij een wettelijk waarderingsvoorschrift?
Bijvoorbeeld de WOZ-waarde of een door een gecertificeerde taxateur vast te stellen waarde? Of is het nu wel goed?