VASTGOED JOURNAAL

Taxand | 'Winst behaal je aan de voorkant'

02-06-2020 08:46



Hoewel de bandbreedte waarbinnen belastingadviseurs kunnen opereren door strengere EU-regelgeving is geslonken, zijn er nog altijd veel beslismomenten waarop de belastingadviseur voor vastgoedpartijen het verschil kan maken. Timing, vorm en snelheid zijn daarin bepalend.

‘Kort gezegd kun je sturen op timing en op structurering,’ zegt Susan Raaijmakers, partner van Taxand Nederland. ‘Het moment waarop je vastgoed, zoals een bestaand pand of een bouwterrein, koopt en de structuur waarin je de transactie vat, zijn bepalend voor de fiscaliteit. Er zijn altijd meerdere scenario’s denkbaar. Valt de transactie onder de overdrachtsbelasting of de BTW? Koop je een BV of stenen? Wanneer vindt sloop van opstallen plaats? Sluit je een turnkey-overeenkomst of losse koop/aanneming-overeenkomsten? Hoe kader je de waardering in? Door over dat soort vragen vooraf goed na te denken kun je een businessmodel rendabel maken, ondanks de momenteel vaak hoge prijs voor vastgoed.’

VASTGOED JOURNAAL



Vergaand gespecialiseerd

Voorbeelden te over van partijen die zich pas gingen verdiepen in de fiscale consequenties van transacties nadat de deal was gesloten. Dat zijn gemiste kansen, aldus Raaijmakers die gepokt en gemazeld is in de vastgoedsector. Ze is bestuurslid van de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs, voorzitter van de Rotterdamse Vastgoedsociëteit en genomineerd voor de titel Vastgoedvrouw Amsterdam 2020.

Het is een onmisbare combi in deze sector: diepgaande kennis van de belastingwetgeving én ‘met de voeten in de klei van het bouwterrein’. En juist omdat fiscale expertise het verschil kan maken, richt Taxand zich uitsluitend op belastingadvies. Raaijmakers: ‘Dat is een bewuste keuze, vanuit de overtuiging dat het optuigen en effectueren van fiscale best practices niet alleen vergaande specialisatie vergt, maar ook onafhankelijkheid van andere dienstverleners.’

Taxand Nederland is een full service belastingadvieskantoor, gevestigd in Amsterdam. Het bedrijf telt vijf aandeelhouders en dertig medewerkers en maakt deel uit van een internationaal netwerk van fiscale adviesorganisaties, met vestigingen in circa vijftig landen. Raaijmakers is de vastgoedspecialist. Onder haar klanten bevinden zich projectontwikkelaars, beleggers, woningcorporaties, aannemers en vastgoedfondsen. Oftewel: het hele spectrum van deze boeiende markt. Dat de organisatie relatief klein is heeft aanzienlijke voordelen: ‘We hebben alle fiscale specialismen in huis en toch zijn de lijnen extreem kort. Als ik iets heel specifieks over bijvoorbeeld BTW wil weten, vind ik een paar deuren verder de partner die daar alles van

afweet. Het verrast klanten nog wel eens hoe snel we kunnen anticiperen en antwoord op complexe vragen kunnen geven.’



Snelheid van handelen

In de huidige overspannen markt is het belangrijk om snel te kunnen handelen. Veel tijd om een businessmodel rond te krijgen is er zelden. Raaijmakers: ‘Geld is meestal het probleem niet, maar schaarste van vastgoed wel. Dat trekt helaas ook partijen aan die minder verstand van zaken hebben. Dat zit de klassieke vastgoedbedrijven wel eens in de weg zitten, maar daar is weinig aan te doen. Feit is dat ondernemers die financiering zonder al te veel voorbehouden kunnen neerleggen in het voordeel zijn. Het snel en doordacht analyseren en structureren van de fiscale aspecten is daarbij cruciaal. Wat dat betreft is ons vak flink veranderd: je kunt niet meer rustig bedenken hoe je iets gaat vormgeven, je moet snel schakelen en toch topkwaliteit leveren.’

Een ander aspect dat de beroepspraktijk van de vastgoedfiscalist nogal heeft veranderd, is de regelgeving: ‘Door maatschappelijke en morele druk en verscherpte EU-regelgeving wordt structureren met het oog op fiscale voordelen steeds meer an banden gelegd. Zo wordt het bijvoorbeeld steeds minder interessant om

buitenlands vastgoed via een Nederlandse holding te houden. Iets dat voorheen vaak werd gedaan om te profiteren van fiscale voordelen en het Nederlandse verdragennetwerk. Ook het overleg met de Belastingdienst is ook formeler geworden: afspraken worden vrijwel altijd in een vaststellingsovereenkomst vastgelegd. Juist dit maakt fiscale advisering relevanter dan ooit. De speelruimte wordt beperkter en de ‘standaardtrucjes’ werken vaak niet meer optimaal.’

Speelruimte

Maakt de beperktere speelruimte het vak van vastgoedfiscalist niet minder aantrekkelijk? ‘Nee, integendeel’, stelt Raaijmakers zonder aarzelen. ‘Het is soms een dunne lijn waarop je moet balanceren, maar dat is juist boeiend. Om zekerheid te krijgen over je standpunten kan je bij de Belastingdienst een ruling vragen. Maar bedenk ook dat je, als je een ’nee’ krijgt, je speelruimte kunt kwijtraken. De keuzes die hierin gemaakt worden hangen af van de partijen die betrokken zijn. Dat vereist maatwerk. Een vastgoedfonds waarin derden participeren wil bijvoorbeeld vaak zoveel mogelijk zekerheid en is daardoor eerder geneigd om een ruling aan te vragen. Een projectontwikkelaar heeft daarentegen meestal wat meer speelruimte, is vaker bereid risico te nemen en enige onzekerheid te accepteren. Daar kunnen wij in meegaan, mits wij van mening zijn dat de ingenomen standpunten pleitbaar zijn. Daarbij kan ook de timing een rol spelen. Naarmate een transactie vordert of al werkzaamheden aan het vastgoed worden verricht, kunnen fiscale opties vervallen.’

Slim dus om de fiscalist er zo vroeg mogelijk bij te halen, zelfs als er alleen nog maar gedacht wordt over een transactie, een transformatie, sloop of wat voor actie met vastgoed dan ook. Raaijmakers: ‘In de uitvoering komt het aan op monitoren: wordt het scenario uitgevoerd zoals het is bedacht? Maar een goed businessmodel rust op de fiscale structuur die is opgetuigd. Ik kan het daarom niet genoeg benadrukken: aan de voorkant zit de speelruimte en vind je de optimale fiscale structuur.’

Redactie