

Kwartaalbericht Estate Planning, De waarde van kunst en antiek in het economische verkeer

[Klik hier om het document te openen in een browser venster](#)

Vindplaats:	KWEP 2014/4	Bijgewerkt tot:	19-02-2014
Auteur:	J. Bosch van Rosenthal ^[1]		

De waarde van kunst en antiek in het economische verkeer

Samenvatting

In fiscale zin verwijst het begrip 'waarde in het economisch verkeer' naar 'het bedrag dat zaken zouden hebben opgebracht als ze op de dag van overlijden zouden zijn verkocht op de vrije markt'. Wat houdt dat in voor de taxatie van kunst en antiek in een inboedel die in een nalatenschap valt?

Welke waarde?

Terwijl de te hanteren waarde van aandelen of onroerend goed ten bate van nalatenschap relatief duidelijk valt vast te stellen, is dat bij kunst en antiek minder vanzelfsprekend eenduidig. In die sector is het uitgangspunt van de belastingdienst 'op de vrije markt' voor meerdere interpretaties vatbaar. Dat blijkt al uit het feit dat sommige erfgenamen de waarde uit het meest recente rapport voor de inboedelverzekering overnemen, terwijl de verzekeringswaarde vaak veel hoger ligt dan het bedrag waarop een verkoper mag rekenen. De verzekerde waarde is immers de vervangingswaarde, dus hetgeen wordt betaald bij aankoop, niet wat wordt verkregen bij verkoop. Gaat het bij de 'waarde in het economisch verkeer' dan om de te verwachten hamerprijs bij veiling? Voor of na aftrek van de commissie die het veilinghuis berekent aan de verkoper en verkoper? Of om de opbrengst die wordt verkregen indien iemand een object verkoopt aan een handelaar? Of om de zogenaamde *executiewaarde*?

De Federatie van Taxateurs, Makelaars en Veilinghouders in Roerende Zaken (zie www.federatie-tmv.nl) gebruikt voor de term 'waarde in het economisch verkeer' de volgende beschrijving:

"onder waarde in het economisch verkeer in het kader van inkomstenbelasting, successie- en schenkingsrechten, onderlinge verdeling, boedelscheiding en bedrijfsovername, wordt verstaan het bedrag dat, bij aanbidding ter verkoop op de voor de zaak meest geschikte wijze na de beste voorbereiding, door de meest biedende gegadigde zou zijn besteed dan wel door de verkoper zou zijn ontvangen."

Terwijl dat waarschijnlijk de meest correcte beschrijving is, worden de transactiekosten niet nader genoemd, wat ruimte voor interpretatie laat. Redelijk en billijk lijkt dat de bij successie aan te geven waarde overeenkomt met wat ongeveer de netto opbrengst bij verkoop zou zijn, dus vergelijkbaar met geld op een bankrekening of de relatief eenvoudiger vast te stellen waarde van aandelen of onroerend goed op het moment van overlijden van de erflater. Er moet immers niet alleen successie worden betaald over de aangegeven waarde, maar het kan ook zo zijn dat één van de erfgenamen contant geld verkiest boven een aantal stukken kunst of antiek. Mede daarom is het niet meer dan logisch wanneer erfgenamen die wel kiezen voor kunst of antiek en (kort) daarna overgaan tot verkoop, er redelijk zeker van kunnen zijn dat de contante opbrengst ongeveer overeenkomt met de waardering voor successie. En dat is niet vanzelfsprekend, want hoeveel zekerheid biedt zo'n taxatie eigenlijk? Indien drie verschillende objecten voor een nalatenschap worden getaxeerd op elk € 10.000 valt niet te verwachten dat die ook alle drie precies dat bedrag opleveren. Veel waarschijnlijker is dat de daadwerkelijke opbrengsten hoger of lager uitkomen, ook kort nadat de taxatie is gedaan. Waarom? Een taxatie blijft slechts een op ervaring en kennis gebaseerde schatting naar beste weten en kunnen, een 'educated guess'. In een veiling wordt zelden 100% van aangeboden kavels verkocht: 80% van de aangeboden kavels verkopen geldt in veilingland al als een goed resultaat. Dat houdt in dat 20% van de aangeboden stukken te hoog getaxeerd waren, en de meestal iets lager vastgestelde limiet (het bedrag waaronder niet wordt verkocht) niet werd bereikt. Die stukken zullen daarna vrijwel altijd minder opbrengen, vaak nog niet de

Nu is onzekerheid over de getaxeerde waarde niet ongewoon. Dat geldt ook bij fungibele waardedragers (volgens Van Dale, 1976, 'zaken die door andere van dezelfde soort volkomen vervangen kunnen worden daar het slechts op hoedanigheid en hoeveelheid aankomt') zoals aandelen of bij onroerend goed. Er is echter een groot verschil met de markt voor aandelen en onroerend goed: de transactiekosten bij aan- en verkoop van aandelen en onroerend goed liggen aanzienlijk lager dan de transactiekosten in de kunst- en antiekmarkt, en daarom moet hiermee rekening worden gehouden bij de taxatie.

vb Voorbeeld

De taxatie voor een tafel in een veiling bedraagt € 1000-1500. Tijdens de veiling wordt de tafel bij een hamerprijs van € 1000 verkocht. De veilingcommissie voor verkopers bedraagt inclusief btw 18%, ofwel € 180 dus de verkoper ontvangt netto € 820. De veilingcommissie voor kopers bedraagt inclusief btw 28%, dus de koper rekent € 1280 af. De som van de transactiekosten bedraagt dienovereenkomstig € 430, ofwel 35,94% van hetgeen de koper afrekent. De hamerprijs is dus eigenlijk slechts een fictief bedrag. Wat is in dit geval de 'waarde in het economisch verkeer'? Waarschijnlijk eerder € 820 dan € 1280.

Bij veilingstukken met een veel hogere waarde kan over de verkoperscommissie worden onderhandeld. De veilingcommissie voor kopers van zeer dure stukken daalt al naar gelang de prijs stijgt. Toch komen ook in deze gevallen de totale transactiekosten nog steeds snel op 20%. De kunst- en antiekhandel kent dus veel hogere transactiekosten dan bij de handel in de meeste andere waardedragers. Dat is aanleiding om bij de waardering voor successie voorzichtiger te zijn dan bij de relatief gemakkelijker, duidelijker, vast te stellen waardering van die andere waardedragers. Daarnaast dient de verkoper op een veiling rekening te houden met het risico dat het *verkochte* object niet of vertraagd wordt betaald door de *koper*. In toenemende mate is dat een probleem op de internationale kunst- en antiekmarkt, mede omdat sommige kopers uit bijvoorbeeld Rusland, het Midden Oosten en China er een heel eigen moraal op nahouden betreffende betalen. Dat leidde er recent toe dat de cijfers over de omvang van de Chinese kunstmarkt moesten worden bijgesteld, waardoor de Verenigde Staten nog steeds de grootste kunstmarkt blijft.

Waardebegrippen

Stel de koper van de tafel in bovengenoemd voorbeeld is een handelaar die op zijn aankoop voor € 1280 nog winst moet maken. Dan is een uiteindelijke vraagprijs van € 2200 niet uitzonderlijk. Hij moet het object immers transporteren, verzekeren en mogelijk restaureren, en een koper in prijsonderhandelingen misschien nog wat korting geven. Zo komt een verzekeringstaxatie van € 2200 tot stand, terwijl de verkoper in de veiling slechts € 850 ontving. Daarom is het van het grootste belang dat een taxatierapport duidelijkheid geeft over het doel ervan, en daaraan gekoppeld is de hoogte van de taxatie. In een taxatierapport dienen daarom doel en tijdstip van de taxatie te worden vermeld. Zo kan de volgende grove indicatie worden gegeven voor taxatiewaarden uitgaande van een object met een veronderstelde onderhandse verkoopwaarde (zonder winstmarge of transactiekosten) van € 4000:

- verzekering t.b.v. vervanging in de handel (snel na schade):	€	9.000
- verzekering t.b.v. vervanging op veiling (meer tijd nodig):	€	6.000
- onderhandse verkoop (gemiddelde veilingsschatting):	€	4.000
- veiling (schatting van hamerprijs excl. koperscommissie):	€	3.000-5.000
- boedelscheiding of familieverdeling (c.a. lage veilingsschatting):	€	3.000
- successie of nalatenschap (lage veilingsschatting of iets lager):	€	2.700
- executiewaarde (ruim onder lage veilingsschatting, want tegen elk aannemelijk bedrag):	€	1.800

Bij de meeste van deze waarderingsgrondslagen wordt rekening gehouden met de transactiekosten in veiling en de winstmarges van de handel, die van invloed zijn op de netto opbrengst bij verkoop. De limiet bij veiling ligt internationaal nooit boven de laagste schatting, meestal 10 tot 20% onder die laagste schatting.

De taxateur

Het is natuurlijk van belang dat een taxateur de benodigde kennis heeft om de betreffende stukken te taxeren. Zelden kan één taxateur een nalatenschap compleet beoordelen en taxeren. Juwelen vergen andere kennis dan een porseleinkast met inhoud, een ets van Rembrandt of een brons van Charlotte van Pallandt. Voor de oldtimer in de garage zal waarschijnlijk ook een andere taxateur moeten komen. Daarom is het essentieel gecertificeerde taxateurs in te zetten, die een gedegen examen hebben gedaan op hun vakgebied, en wier kennis met een puntensysteem jaarlijks moet worden bijgehouden. Dergelijke taxateurs zijn aangesloten bij de Federatie van Taxateurs, Makelaars en Veilinghouders in Roerende Zaken (zie www.federatie-tmv.nl). Zo is er minder risico dat uit een nalatenschap een *sleeper* (een onopgemerkt verkeerd beschreven stuk met een veel te lage taxatie) in een veiling voor een prikje wordt opgepikt door een kenner en alsnog voor de goede prijs elders wordt verkocht. Dat gebeurt vaker dan men zich bewust is, mede omdat de specialistische kennis op deelgebieden als juwelen, zilver, Chinees, Japans en Europees porselein, glas, meubels, sculptuur, 20ste eeuwse toegepaste kunst, oude, moderne en hedendaagse schilderijen, tekeningen en grafiek, die vroeger in ons land bij Sotheby's en Christie's beschikbaar was, in mindere mate aanwezig is sinds deze veilinghuizen veel medewerkers hebben ontslagen. Daarom kan het heel verstandig zijn aparte taxateurs voor de verschillende categorieën in te schakelen waar het gaat om (mogelijk) waardevolle stukken in een nalatenschap. Bovendien is het ook een voordeel als de betreffende taxateur(s) behalve kundig en ervaren ook onafhankelijk is (zijn). Een taxateur die naderhand bepaalde stukken wil kopen lijkt minder objectief in zijn waardering dan iemand die niet ook in zulke stukken handelt.

De taxatie

De taxatie moet niet alleen doel en datum van de taxatie vermelden. De opgenomen objecten dienen duidelijk te worden omschreven opdat helder is waar het om gaat, inclusief details als signatuur, datering, voorstelling, soort object, materiaalgebruik en maten. Inmiddels is het gemakkelijk foto's van de waardevollere stukken op te nemen in een taxatierapport.

Kunst en antiek zijn, sterker dan bijvoorbeeld machines of gebouwen, qua waarde onder meer onderhevig aan markttrends en modegrillen. Die verschillen ook nog eens per categorie en land. Het kan gaan om stukken die in Nederland een andere waarde hebben dan in een ander land. Denk bijvoorbeeld aan de schilder- en tekenkunst gemaakt in het Nederlands-Indië van de eerste helft van de 20ste eeuw die nu in Indonesië een kleine, maar sterke, kapitaalcrachtige markt heeft. Verkoop daarvan in ons land komt regelmatig voor en resulteert soms in het vlak daarna opnieuw verkopen in Indonesië voor een veelvoud van de in ons land gerealiseerde prijs. Verkopen van kunst en antiek op *de vrije markt* is dus een relatief begrip. Wordt dit gedaan met de beste voorbereiding en onder de best denkbare omstandigheden (dus op de best denkbare markt met de best denkbare beschrijving door een specialist) dan kan die waarde een totaal andere zijn dan indien er bij een klein veilinghuis iets wordt geveild dat niet goed beschreven is of op de verkeerde markt wordt aangeboden. Met bovenstaande factoren moet dan ook rekening worden gehouden bij de vaststelling van de hoogte van de taxatie.

De website van de belastingdienst geeft aan dat het mogelijk is een vaststellingsovereenkomst te sluiten, ofwel een afspraak over de waarde van roerende goederen als kunst en antiek in een nalatenschap. Dat kan gunstig zijn om een navordering te vermijden als bij verkoop naderhand een hogere opbrengst wordt gerealiseerd dan de getaxeerde waarde. Vroeger werd wat toen een *minnelijke waardering* heette vaker toegepast dan nu, terwijl dat wel gunstig kan zijn zoals uit het onderstaande, bekende voorbeeld blijkt.

De afhandeling

Indien geen van de erfgenamen interesse heeft in (een deel van) de kunst en antiek in een nalatenschap is het verstandig om deze stukken niet te verdelen en individueel te verkopen, maar deze als onverdeelde boedel onderhands of op veiling te verkopen en de opbrengst naar rato te verdelen. Dat vermijdt discussies over onderlinge vergoedingen achteraf die gemakkelijk ontstaan wanneer individuele erfgenamen de stukken die zij erfdien voor eigen rekening gaan verkopen en de opbrengst veel afwijkt van de bij de belastingdienst aangegeven waarde voor nalatenschap waarover ook erfbelasting is betaald. Om alle discussie bij verdeling te vermijden kan er ook voor gekozen worden alles te laten veilen en de erfgenamen mee te laten bieden. Dat brengt echter de eerder genoemde kosten met zich mee en het is natuurlijk niet zo fijn om het dierbare bureau van grootvader op een openbare veiling te moeten kopen. Een goedkoper alternatief is een deugdelijk georganiseerde veiling in familiekring door een ervaren veilingmeester tegen uurtarief.

Verkoop kan tot verrassingen leiden. Het meest bekende recente voorbeeld is de Chinese porseleinen pot uit een Nederlandse nalatenschap die in 2005 bij Christie's in Londen werd geveild (zie ook I.J.M. van den Bosch en S.A.M. de Wijkerslooth-Lhoëst, 'Made in China', *KWEP* 2014/5, hierna opgenomen). De erflater van de pot was in november 2003 overleden, en in de nalatenschap werd voor de pot € 12.500 opgegeven als waarde op het moment van overlijden. Toen deze door een medewerkster van Christie's in Amsterdam nader werd bekeken bleek het te gaan om een zeer zeldzame pot uit de periode van de Han-Yuan dynastie. Dat maakte het de moeite waard de pot naar Christie's in Londen te sturen voor de specialistische topveiling van Chinese keramiek. De afgelopen tien jaar is die markt enorm gegroeid tengevolge van de zich sterk ontwikkelende economie in China waaruit veel *nieuw geld* beschikbaar is. In juli 2005 bracht de pot in Londen het ook door Christie's niet verwachte bedrag van omgerekend € 23 miljoen op. Tengevolge daarvan deden de erfgenamen een aanvullende aangifte waarin zij aan de pot op de overlijdensdatum van de erflater een waarde toekenden van € 100.000. Daarmee ging de inspecteur niet accoord, en hij stuurde een navordering, waarbij hij de pot voor de volle € 23 miljoen opnam. De zaak kwam daarop voor de rechter waarbij de erfgenamen een rapport van Christie's uit december 2004, dus anderhalf jaar na overlijden van de erflater, voorlegden waarin de pot op € 350.000 wordt getaxeerd. De Haagse rechtbank oordeelde echter dat noch de inspecteur, noch de erfgenamen in voldoende mate hun zaak hadden bewezen en bepaalde daarom zelf de waarde van de pot op € 10 miljoen. Daarbij werd rekening gehouden met de prijsontwikkeling voor Han-Yuan keramiek in de periode tussen overlijden en veiling. De zaak werd verder gevoerd tot aan de Hoge Raad, die bepaalde dat de rechtbank bij de waardering van de juiste maatstaf is uitgegaan, en dat in voldoende mate heeft kunnen motiveren. Daarmee werd de later gerealiseerde prijs dus deels met terugwerkende kracht als geldig aanvaard en leidde tot een naheffing, rekening houdend met omstandigheden als marktontwikkeling tussen dag van overlijden en veilingdatum.

Zoals nader toegelicht in P.A. Broeksma en B.B.A. de Kroon, 'Erfbelasting betalen met kunst' (*KWEP* 2014/2, hiervoor opgenomen), kan het betalen van erfbelasting met kunst een mooi alternatief zijn ten opzichte van verkopen van stukken ten bate van betaling van erfbelasting. Daarbij kunnen een goede *estate planning* bij leven (al of niet in samenspraak met toekomstige erfgenamen) en professionele taxaties van doorslaggevend belang zijn.

Dat de markt voor kunst en antiek mede afhankelijk is van een moeilijk in te schatten emotionele meerwaarde bleek een paar jaar geleden, toen werd een collectie geveild met gebruikmaking van de naam van een erflater die internationaal bekend was. De collectie bracht door stevige marketing en pr rond de veiling, de erflater en diens collectie veel meer op dan wanneer dezelfde stukken anoniem zouden zijn geveild. Hier was sprake van een *celebrity premium* die ook van toepassing was bij de veilingen van stukken uit de nalatenschap van Jacqueline Kennedy, Yves Saint-Laurent of Elizabeth Taylor waar kopers soms buitensporig hoge prijzen betaalden om maar iets van een bekende persoon te bemachtigen. Met zo'n *celebrity premium* was bij de taxatie in een eerder stadium geen rekening gehouden, en deze voegde dus een waarde aan de collectie toe ná het overlijden van de erflater. Dat deel van de opbrengst kon dan ook niet worden belast met erfbelasting.

Voetnoten

Voetnoten

- [1] J. Bosch van Rosenthal is directeur-eigenaar van Art Consult BV te Amsterdam, onafhankelijk adviesbureau voor kopers en verkopers in de kunstmarkt sinds 1999.