

Eindelijk duidelijkheid over fiscale afschrijving op vastgoed

Op 10 augustus 2007 heeft de Hoge Raad uitspraak gedaan in een aantal zaken over de fiscale afschrijving van onroerende zaken. Met de arresten van de Hoge Raad is een einde gekomen aan een lange periode van onzekerheid. Een groot aantal lopende bezwaarprocedures ten aanzien van de afschrijving van onroerende zaken kan nu door de Belastingdienst worden afgedaan. Het belang is groot, omdat de afschrijvingen fiscaal vaak een aanzienlijke 'aftrekpost' vormen.

Ten aanzien van de afschrijving in de winstsfeer (door ondernemers) heeft de Hoge Raad geoordeeld dat opstallen (gebouwen) en ondergrond als één bedrijfsmiddel moeten worden beschouwd en als één geheel moeten worden afgeschreven. Met ingang van 1 januari 2007 is dat overigens ook in de wet vastgelegd. Het is nu echter ook duidelijk voor de jaren tot 2007. Fiscaal is afschrijven op vastgoed mogelijk tot de restwaarde is bereikt. De restwaarde is de waarde die het vastgoed naar verwachting zal hebben aan het einde van de gebruiksduur. Met ingang van 1 januari 2007 geldt er overigens ook nog de grens van de zogenoemde bodemwaarde (dit is een wettelijke afschrijvingsgrens die afhankelijk is van de WOZ-waarde). De zaken die aan de Hoge Raad waren voorgelegd gingen voornamelijk over de restwaarde. Daarover is in het verleden veel discussie gevoerd met de Belastingdienst. De Hoge Raad heeft nu geoordeeld dat bij het vaststellen van de restwaarde geen rekening te worden gehouden met toekomstige waardeveranderingen (bijvoorbeeld als gevolg van inflatie). Dit heeft een gunstig effect op de jaarlijks in aanmerking afschrijving. De restwaarde moet echter wel worden aangepast indien

- in de loop van het gebruik van de onroerende zaak blijkt dat er een aanmerkelijke waardeverandering is in de restwaarde van de grond,
- die waardeverandering redelijkerwijs als blijven kan worden beschouwd en
- de verwachting aanwezig is dat die waardeverandering bij het einde van de gebruiksduur door verkoop daadwerkelijk zal worden gerealiseerd.

Fiscale afschrijving op vastgoed in de privésfeer

Voor privé-beleggers zijn de hierboven genoemde uitspraken van belang tot en met het jaar 2000. Met ingang van 2001 komen vastgoedbeleggingen (voor zover deze normaal particulier vermogensbeheer niet te boven gaan) namelijk in box 3 van de inkomstenbelasting. In box 3 spelen de afschrijvingen geen rol.

Er zijn echter veel bezwaarprocedures uit de jaren tot en met 2000 die zijn aangehouden in afwachting van de uitspraken van de Hoge Raad. De Hoge Raad heeft geoordeeld dat bij het berekenen van de afschrijving van onroerende zaken die dienen tot het verwerven van inkomsten die belast zijn voor de inkomstenbelasting, waardemutaties van de grond geen rol spelen. Een waardeverandering van de grond houdt dus niet in dat de aftrekbare afschrijvingslast dan naar beneden moet worden bijgesteld. Voorts wordt met betrekking tot de opstallen (gebouwen) geen rekening gehouden met waardeveranderingen als gevolg van inflatie of hogere huurinkomsten, in die zin dat de restwaarde daar niet op wordt aangepast. Het idee daarachter is dat vermogenswinsten en verliezen tot en met 2000 niet in de heffing van de inkomstenbelasting werden betrokken.

Langere herzieningstermijn voor toerekening tussen partners

Fiscale partners (niet duurzaam gescheiden levende echtgenoten en samenwonenden die kiezen voor fiscaal partnerschap) moeten ieder voor zich aangifte inkomstenbelasting doen. Wel kunnen zij bepaalde inkomensbestanddelen en vermogensbestanddelen naar keuze onderling verdelen. De staatssecretaris van Financiën heeft partners onlangs meer tijd gegeven om die keuze te maken.

Als hoofdregel worden inkomsten in aanmerking genomen bij de partner die de inkomsten geniet en worden kosten in aanmerking genomen bij de partner op wie die kosten drukken. Vermogensbestanddelen van box 3 worden in aanmerking genomen bij de partner die het bezit heeft.

Ten aanzien van zogenoemde gemeenschappelijke inkomensbestanddelen hebben de partners echter de vrije keuze. Ook ten aanzien van de vermogensbestanddelen van box 3 hebben partners de vrije keuze. Dit betekent dat fiscaal partners dergelijke inkomensbestanddelen en vermogensbestanddelen in hun respectievelijke aangiften inkomstenbelasting naar keuze mogen verdelen. Een bekend voorbeeld van een gemeenschappelijk inkomensbestanddeel is het inkomen uit de eigen woning. Als we kijken naar de inkomsten uit de eigen woning, dan zijn die in het algemeen negatief vanwege de (hypotheek)renteaf trek. Deze aftrekpost wordt dan geheel of grotendeels toegedeeld aan de partner die in de hoogste belastingschijf valt. Het belastingvoordeel is dan optimaal.

De keuze moet in beginsel in de aangifte worden gemaakt. Het is echter mogelijk om de keuze na het indienen van de aangifte nog te herzien. Deze herziening was mogelijk tot het moment dat de (definitieve) aanslag inkomstenbelasting aan één van de partners was opgelegd. In de praktijk was dit een belemmering indien de aanslag van de ene partner al was opgelegd en de inspecteur daarna de aanslag van de andere partner niet conform de aangifte oplegde. Als gevolg van de correctie door de fiscus bij de andere partner, kon een wijziging in de toerekening gewenst zijn. Dat was echter niet meer mogelijk. Om hieraan tegemoet te komen, heeft de staatssecretaris van Financiën onlangs goedgekeurd dat de keuze kan worden herzien tot het moment dat de aanslagen inkomstenbelasting van beide partners vaststaan.

Mr. Charlie Bruijsten
werkzaam bij Ernst & Young Belastingadviseurs te Arnhem, tel. 026-3209500.

Column

Een goed idee is goud waard!

(of hoe realiseer ik nu dat goud?)

Goede ideeën zijn er genoeg. Wie herkent zich er niet in? Midden in de nacht schrik je wakker en je denkt bij jezelf: "Als ik dit probleem nu eens zó aanpak, dan los ik niet alleen mijn eigen probleem op, maar kan ik er misschien zelfs wel geld mee verdienen!".

We staan hier dan aan het begin van iets moois, een idee dat geld waard is!

Hoe komt het nu dat het maar zo weinigen gegeven is om zulk een idee dan ook succesvol in geld om te zetten?



Hiervoor is naast dit briljante idee nog iets anders nodig: "Inzicht, Doorzicht en Het Licht!".

Het zijn deze eigenschappen van de mens die de omzetting van een idee in "goud" mogelijk maken.

Ik zal dit verduidelijken, met Inzicht wordt hier bedoeld het zicht hebben op de generieke oplossing die ten grondslag ligt aan het briljante idee.

Doorzicht is het doorzien van de mogelijkheden die de generieke oplossing biedt om deze om te zetten in een product.

Het Licht, dit is het zicht op hoe de markt(en) met het product bestormd kunnen en moeten worden.

Want uiteindelijk is dat het waar het om draait, de omzetting van een goed idee in verkochte producten! Helaas dat velen nogal eens struikelen, de weg naar een commercieel succes zit vol valkuilen.

Laten we dit eens nader beschouwen. Wellicht is Inzicht de moeilijkste eigenschap van allen, hier moet de uitvinder in spé afstand nemen van zijn "eigen" probleem dat de basis van zijn gouden idee vormt om het generieke element hierin te herkennen. Hiervoor moet hij/zij dan ook vaak afstand nemen van zijn oorspronkelijke probleem en oplossing om zo hierin de generieke kern te herkennen. Het is zó makkelijk om te denken dat het lokale probleem of de inspirerende gedachte die de basis van het goede idee vormden ook voor anderen interessant en van toepassing zijn.

Als via het Inzicht de kern gevonden is komt de volgende stap, het doorzien van de mogelijkheden van deze gevonden kern, het Doorzicht. Dit vereist dan weer de nodige creativiteit en ook afstand van de eigen oorspronkelijke ideeën. Hier moet je als het ware verder vooruit kijken om nieuwe en andere toepassingsmogelijkheden te kunnen zien.

Nu zitten we al dicht bij de laatste stap of fase, Het Licht. Hier betrek je de rest van de wereld bij het gevonden In- en Doorzicht, de markt! Alleen "de markt" is niet zo eenvoudig te doorzien. Het is "de markt" die dicteert of je jouw idee succesvol kunt maken. Welk deel van deze markt wil nu jouw nieuwe product hebben, en is bereid hiervoor (en het liefst veel) geld te betalen?

Helaas is deze vraag niet eenvoudig te beantwoorden. Het hangt niet alleen af van (de kern van) het idee en de toepassingsmogelijkheden, maar ook van de stappen die gezet worden om het product te verkopen (te vermarkten zo u wilt).

Hoe vaak komt het niet voor dat een product tot in details uitontwikkeld wordt, waarna ontdekt wordt dat de markt hier niet op zit te wachten?

Of, wat misschien nog erger is, we verkopen een idee, terwijl we het product niet eens kunnen realiseren, met als gevaar dat een ander er mee aan de haal gaat.

Beide voorbeelden ben ik al eens tegengekomen.

Het is hierom dat deze Licht fase de belangrijkste van de drie is, dit is de test in de wrede buitenwereld, hier wordt succes of falen bepaald.

Maar omdat ook het Licht niet gevonden kan worden zonder In- en Doorzicht zal het duidelijk zijn dat een juiste mix van deze drie, wellicht zelfs iteratief, de sleutel tot succes vormt.

Jan W. Veltman
Business Development
jan.w.veltman@commint.nl