

Juridische

Taxatierapporten, hebt u daar iets aan?

Het overkomt mij met enige regelmaat dat een cliënt twijfelt over de aankoop van een huis in Spanje omdat hij of zij niet voldoende zekerheid heeft waar het betreft de waarde van dat huis. Als er vervolgens een taxatierapport komt die een prijs aangeeft die de cliënt in zijn of haar hoofd had, valt er een grote last van de cliënt die concludeert: "Zie je wel, de prijs die ik heb geboden of waarvoor ik ga kopen is goed getuige dit taxatierapport." De vraag die zich dan voordoet is echter of de door de taxateur vastgestelde waarde ook de werkelijke waarde is. Dat zou in principe zo moeten zijn maar of dat ook werkelijk zo is blijft de vraag.

Ik zou ter behandeling van dit vraagstuk willen beginnen met een paar regels geschreven door onze vaderlandse dichter Joost van den Vondel:

*"De dingen zijn niet als zij schijnen:
De worm schuilt in het heerlijk hoofd,
Een heldere glans bedenkt venijnen.
Hij dwaalt zeer licht, die licht gelooft"*

Met andere woorden, Vondel zei het al, u zult de zaken goed moeten onderzoeken, taxatierapporten inclusief, alvorens voldoende zekerheid te hebben dat iets werkelijk is wat het ook pretendeert te zijn.

De problematiek van taxatierapporten is niet tot Spanje beperkt. Jaren geleden kwam in Nederland een schandaal aan het licht dat Nederlandse makelaars, die doorgaans taxeren, consequent onroerende zaken te hoog getaxeerd hadden om maar een hogere hypotheek te kunnen krijgen en dus de aankoopfinanciering te vergemakkelijken. Het is overigens de vraag daarbij in hoeverre de banken daar wel of geen weet van hadden want uiteindelijk krijgen ze over de hogere hypotheekleningen ook meer rente. Maar daar gaat dit niet artikel niet over.

Ik wijs voor deze problematiek op een artikel dat ik onlangs las in Het Financieele Dagblad van 28 augustus 2011 van de hand van Dave Hendriks C.E.O. van vastgoed adviseurs Savills in Amsterdam.

Hij schrijft: *"Taxateurs van commercieel vastgoed liggen onder vuur omdat waarden schommelen, taxaties niet in overeenstemming zijn met de werkelijke opbrengst en taxateurs verschillende waarden vaststellen. Zijn conclusie is en ik citeer: "Het is daarom niet zo vreemd dat we nu verschillen zien tussen taxaties. De schommelingen van en verschillen in waarderingen bevestigen dat er zo goed mogelijk naar een heel moeilijke*

e Column

markt wordt gekeken. Net zoals de huidige aandelenmarkt, is er in de eerste plaats een grote turbulentie waardoor prijsschommelingen te zien zijn en in de tweede plaats is er veel minder omzet waardoor het moeilijker is om een gemiddelde prijs vast te stellen.”

Welnu, datzelfde probleem doet zich in Spanje voor maar daarop wordt niet voldoende gewezen door de taxateurs. Laat ik beginnen te zeggen dat de Spaanse taxateurs, anders dan in Nederland, een gedegen wettelijke basis hebben. Ze moeten onafhankelijk zijn en voldoen aan een aantal wettelijke eisen voor het opstellen van hun rapporten. Die rapporten zijn doorgaans ook goed. Het is daarom ook van belang dat U bij het aanvragen van een taxatierapport, niet alleen kijkt naar de uiteindelijke waarde die gegeven wordt maar het rapport ook goed doorleest dan wel door laat lezen indien U de Spaanse taal niet machtig bent. Er staan vaak een aantal zeer belangrijke opmerkingen in met betrekking tot het door U aan te kopen onroerend goed.



Dit artikel gaat echter over het vaststellen van de waarde van Spaanse onroerende zaken. De Spaanse taxateurs mogen daartoe twee methoden hanteren te weten:

1. Op basis van vergelijkbare transacties (“precio de venta” afgekort “PV”)
2. Op basis van aanbiedingen (“precio oferta” afgekort “PO”)

Het verschil zit hem dus tussen de prijs van een gedane transactie zoals ingeschreven in het Spaanse kadaster (“registro de la propiedad”) of de aanbiedingen zoals gedaan bij de lokale makelaar of via het internet. Hier wordt dan naar de vierkante meter prijs gekeken van vergelijkbare objecten.

Ik heb onlangs weer een aantal taxatierapporten aan mij voorbij zien komen waarin ik heb opgemerkt dat dit een punt is waar de aspirant-koper goed op moet letten. Het eerste taxatierapport liet alleen PO's zien oftewel prijs waarvoor wordt aangeboden. De taxateur had zijn getaxeerde waarde alleen gebaseerd op aanbiedingsprijzen van vergelijkbare objecten.

ARX

Exclusive Estates



Villa Berbers

Op nagenoeg het hoogste punt van de exclusieve villawijk Golf Costa Brava, staat deze moderne vrijstaande villa. De villa onderscheidt zich in ruimte, licht en zicht. De benedenverdieping is volledig gericht naar de bewoners voorzien van plezierige ruimtes en gemakken waaronder een eetkeuken, wijnkelder en waskamer. Er is een lift tussen de verdiepingen.

De bovenverdieping is gericht op de nachtvertrekken annex gastenverblijf.

De villa is afgewerkt met de hoogste kwaliteit materialen waaronder klimaatbeheersing.

De tuin is een lust voor het oog met onder anderen een natuurstenen zwembad en heerlijke terrassen. Het uitzicht strekt van de Spaanse Pyreneeën tot en met de Middellandse zee. Vraagt u de uitgebreide presentatiemap & DVD van deze villa aan.

Indeling: Woonkamer, Eetkamer, Eetkeuken, Bijkeuken, Hal/Entree, Waskamer, Kantoor, Kleedkamer, Verwarming (Olie), Airconditioning, Onderhoudsvrije kozijnen,, Dubbel glas, Openhaard, Dubbele garage, Parking, Tuin, Zwembad, Tuinverlichting, Sproeiinstallatie, Barbecue, Zeezicht, Lift, Wijnkelder, Terrassen

Recreatie mogelijkheden

Strand 8 min. – Golf 3 min.

Badkamers: 4

Slaapkamers: 5

Woonoppervakte: 540 m²

Groepdoppervlakte: 6.000 m²

Bouwjaar: 2002

Vraaprijs: € 2.200.000,-

www.arx-estates.com/2010/07/villa-berber/

Ik heb mijn cliënt daarop voorgehouden dat gelet op de neiging van de Spanjaard om vast te houden aan een onmogelijke prijs, hetgeen bewezen wordt door het feit dat de onroerend goed markt in Spanje vrijwel stil staat, de "PO" geen voldoende basis biedt voor het vaststellen met voldoende zekerheid van de werkelijke waarde op een bepaald moment in de Spaanse markt.

Een tweede taxatierapport had eveneens acht vergelijkbare onroerende objecten waarvan er zeven waren gewaardeerd op basis van een "PO" en slechts één op basis van de "PV" oftewel werkelijke verkoopprijs en zie daar, wie schetst mijn verbazing? De PV was de absoluut laagste prijs en gemiddeld twee keer zo laag als de overige prijzen. Dat kon geen toeval zijn.

Deze rapporten sterkten mij opnieuw in de overtuiging dat de "precio de oferta" oftewel aanbiedingsprijs veel te weinig houvast biedt en dat U als opdrachtgever van de taxateur moet volhouden dat gezocht wordt naar vergelijkbare projecten op basis van recentelijk gedane transacties en niet op basis van een "precio de oferta" ofwel aanbiedingsprijs die doorgaans in Spanje

veel te hoog zijn. Uiteindelijk is de waarde van een onroerende zaak, het bedrag dat de markt er op een goed moment voor geeft. Als er weinig handel is wordt het heel moeilijk die prijs vast te stellen. Dat geldt niet alleen in Nederland maar ook in Spanje en de rest van de wereld.



Jan Willem de Haan
Barcelona
September 2011

Jan Willem de Haan is advocaat in Nederland en Spanje en woont en werkt sinds 1992 in Barcelona. Samen met zijn compagnon Boris Mulder runt hij de twee vestigingen (gevestigd in Barcelona en Valencia) van hun advocatenkantoor De Haan & Mulder.

www.dehaanmulder.com

We know what's behind the border

DE HAAN & MULDER
ABOGADOS - ADVOCATEN

TEL. +34 934 671 400
INFO@DEHAANMULDER.COM