

DE BETROUWBAARHEID

Taxeren...verwacht er niet te veel van!

Wat zou dit sieraad opbrengen? Tegen welke prijs kan ik mijn verzameling munten verkopen? Wat is de gangbare prijs van een gebruikte auto? Hoeveel kan dit beleggingspand bij verkoop opleveren? Welke prijs kan ik voor mijn onderneming vragen? De vraag naar de mogelijke prijs van een object wordt door veel mensen, in verschillende omstandigheden, gesteld. Transacties ontstaan nu eenmaal op grond van verschillende motieven. Ook indien geen koop of verkoop wordt overwogen kan de mogelijke prijs van een object van belang zijn. Te denken valt in dit verband aan het bedrag dat een verzekeringsmaatschappij uitkeert indien een object verloren gaat of het bedrag dat een ondernemer, voor verslaggevingsdoeleinden, aan een object toekent.

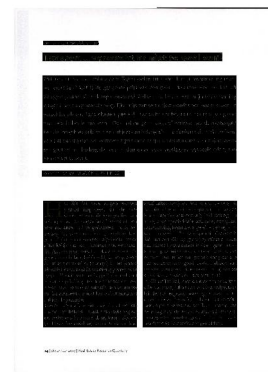
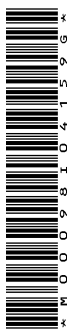
door dr. Jan Vis MBA CMC RV FRICS

Het feit dat deze vragen worden gesteld impliceert dat de antwoorden voor de vraagsteller van belang zijn. De vrager heeft soms al een gewenst antwoord in gedachten. Zo is het bedrag dat aan financiering wordt verkregen of dat moet worden afgeboekt mede afhankelijk van de uitkomst van een taxatie. Antwoorden verschaft door mensen die geen direct belang hebben bij de hoogte van de uitkomst worden belangrijk. Het woord objectief komt vaak in taxatierapporten naar voren. Vanuit wetenschappelijk standpunt is dat ongelukkig. Mensen handelen ten einde hun positie of situatie te verbeteren en dat betekent dat niet het object maar het subject bepalend is.

Taxaties zijn allereerst voor direct betrokkenen van belang. Naast potentiële kopers en verkopers hebben ook anderen, bijvoorbeeld aandeelhouders; accountants (en hun

toezichthouders) en financiers, belang bij de inhoud van taxatierapporten. In wezen is hier sprake van een afgeleid belang. In onze, door specialisatie ontstane, complexe samenleving komt het afgeleide belang sterker naar voren. De consequentie daarvan is dat mensen die op grote(re) afstand staan van direct betrokkenen invloed gaan uitoefenen op de wijze waarop taxaties tot stand komen. Dan is het van groot belang dat alle betrokkenen een goed beeld hebben van de problemen die zich voordoen bij het tot stand komen van een taxatierapport.

In dit artikel zal, met de economische theorie als basis, allereerst worden stilgestaan bij de achtergrond waartegen taxaties tot stand komen. Vervolgens komt het verschil tussen prijs en waarde aan bod. Daarna kan de vraag naar de betrouwbaarheid van taxatierapporten worden gesteld. Aan het eind worden enkele conclusies getrokken.



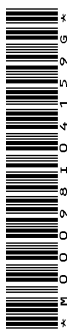
Theoretische achtergrond

Taxatierapporten spelen een rol bij besluitvormingsprocessen. Mensen overwegen een bepaalde handeling en bij het formuleren van verwachtingen omtrent de mogelijke uitkomst van de beoogde handeling is informatie nodig. Indachtig het aloude adagium 'different costs for different purposes' kan worden gesproken over verschillende soorten informatie die voor verschillende doeleinden van belang zijn. Verantwoordingsinformatie is van een andere orde dan beslisinformatie. Besluiten worden genomen op basis van verwachte gevolgen terwijl tot stand gekomen gevolgen het hart vormen van verantwoordingsinformatie. De praxeologie leert ons dat mensen handelen om hun positie of situatie te verbeteren. Dat veronderstelt dat actoren inzicht hebben in de huidige positie en situatie en dat zij, naar verwachting, in staat zijn die, door het benutten van beschikbare middelen, te verbeteren. De handelende mens ziet niet alleen een causaal verband tussen middelen en te bereiken doel maar kan ook over die middelen beschikken. Handelende mensen 'zien' naast de huidige positie en situatie ook alternatieve posities en situaties. De beschikbare alternatieven worden vergeleken met het bestaande en daaruit volgt een rangschikking. Uiteindelijk prefereert iemand de ene situatie boven de andere. Waarderen bestaat uit het rangschikken van mogelijke posities en situaties. Mensen verkeren in specifieke situaties en worden door persoonlijke motieven gedreven. Waarderen kan derhalve niet worden losgezien van de persoonlijke context van handelende mensen. Daarom is waarderen per definitie subjectief. De uitwaarderingen voorvloeiende bedragen hebben dan ook een ordinaal en geen cardinaal karakter.

Economische waarde

Het begrip economische waarde is toekomstgericht. Mensen verwachten door handelen in een betere positie of situatie

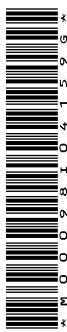
terecht te komen. Verwachten is iets anders dan voorspellen. Het laatste vereist weinig meer dan kunnen omgaan met kristallen bollen en/of koffiedik. Voorspellers zijn in overvloed aanwezig en als gevolg daarvan goedkoop. Voor het formuleren van verwachtingen is meer nodig. Mensen die een bepaalde handeling overwegen baseren zich op een, in hun ogen bestaand, causaal verband; namelijk de wijze waarop het in te zetten middel kan leiden tot het verwachte resultaat. Zo ontstaan rationele verwachtingen. Overigens kunnen ook goed beargumenteerde beslissingen tot een niet gewenst gevolg leiden. Beslissen is handelen onder onzekerheid¹. De beloning die daaruit kan voortvloeien wordt (economische) winst genoemd. In een, denkbeeldige, wereld waarin sprake is van zekerheid kan winst niet voorkomen. In dat geval krijgen alleen de benutte productiefactoren (natuur, arbeid en kapitaal) een beloning. Vervolgens is het belangrijk stil te staan bij de vraag hoe in een sterk veranderlijke wereld verwachtingen tot stand komen. Indien alle gebeurtenissen slechts door toeval tot stand komen kan van rationeel handelen geen sprake kan zijn. In een dergelijke wereld is geen regelmatigheid te bespeuren; de relatie tussen oorzaak en gevolg ontbreekt. Het is dan onmogelijk uit ervaringen gevolgtrekkingen af te leiden. Onze wereld mag door grote volatiliteit worden gekenmerkt, dat betekent niet dat van ordeeloosheid sprake is. De samenleving is wel degelijk geordend, verhoudingen en verbanden hebben een causaal karakter. Laplace² kwam in de achttiende eeuw tot de uitspraak: 'alles ligt vast alleen kennen we alle wetten nog niet'. Uit het stelselmatig verzamelen, bewerken en ordenen van gegevens kan kennis ontstaan. Door het bestuderen van economische verschijnselen kan de economische wereld niet alleen worden gekend, maar is het ook mogelijk tot zinrijke beslissingen en juiste conclusies te komen. Voor het bereiken van een nieuwe positie



of situatie is de inzet van middelen noodzakelijk, maar die zijn niet in oneindig grote hoeveelheden aanwezig. Schaarste dwingt tot kiezen. Mensen kunnen slechts één handeling per tijdselement uitvoeren en zo ontstaat een bepaalde volgorde. Economische subjecten willen het liefst zo snel mogelijk in de meest geprefereerde positie en situatie terecht komen. De daarvoor benodigde handelingen zullen als eerste worden uitgevoerd. Ieder mens heeft een eigen positie en situatie en ook persoonlijke capaciteiten en ambities verschillen. Van cardinale meetbaarheid kan geen sprake zijn. Menselijke opvattingen en verlangens zijn wispelturig. Daarnaast spelen de verwachte en onverwachte handelingen van de mensen om ons heen een belangrijke rol. Ook technologische mogelijkheden zorgen voor het verdwijnen en opkomen van nieuwe verlangens en behoeften. Tegelijk dwingt de overheid door het introduceren en wijzigen van allerlei wetten en verordeningen tot het (her)formuleren van in te zetten middelen en te verwachten resultaten. Waarderingsspraken hebben daardoor een zeer beperkte geldigheidsduur. Nieuwe gegevens en ervaringen leiden tot handelingen waardoor eerder tot stand gekomen ruilverhoudingen, prijzen, hun waarde verliezen. Menselijk handelen vangen in wiskundige vergelijkingen is weinig zinrijk. De suggestie die van dergelijke vergelijkingen uitgaat, bestendigheid en samenhang, bestaat in werkelijkheid niet. Uit de natuurkunde stammende methoden en technieken zijn voor de menswetenschappen, de economische wetenschap is daarvan een voorbeeld, nauwelijks te gebruiken. Natuurlijk zal de econoom bij het verklaren van economische fenomenen gebruik maken van logica, wiskunde en de praxeologie. Uiteindelijk zal blijken dat daarmee geen volledige verklaring verkregen zal worden omdat ieder menselijk handelen uniek is; individuele handelingen in steeds wisselende situaties leiden tot unieke karakteristieken. Het

doorgronden van hetgeen heeft plaatsgevonden heeft meer nodig. Dat meerdere wordt geleverd doordat mensen in staat zijn andere mensen te doorgronden. In het Duits wordt in dit verband het woord Ver-
stehen³ gebruikt. Dat is meer dan begrijpen. In het Nederlands zou het woord verstaan kunnen worden aangewend; 'verstaat gij wat gij leest?' In Human Action citeert Von Mises de Franse filosoof Bergson. Die hanteert zelf het woord intuition en vervolgt dan: ".la sympathie par laquelle on se transporte a l'intérieur d'un objet pour coïncider avec ce qu'il a d'unique et par conséquent d'inexprimable."⁴

Dit vraagt van de waardeerder het vermogen om 'in de huid' van de opdrachtgever te kruipen en zich te verdiepen in de persoonlijke positie en situatie van die opdrachtgever. Verder heeft de waardeerder tot taak de beoogde handeling te plaatsen binnen de context van hetgeen de opdrachtgever beoogt. De grens wordt bereikt indien de opdrachtgever uitgaat van gegevens die niet zijn te rijmen met logica, wiskunde en praxeologie. Strikt onlogische uitgangspunten en veronderstellingen kunnen niet door een beroep op Ver-
stehen ongedaan worden gemaakt. Bij het waarderen van ideeën, uitvindingen en unieke projecten is grote waakzaamheid geboden. Uit ervaring weten we dat jonge mensen in de garage van hun ouders de fundamentele kunnen leggen van wereldomvattende ondernemingen en dat voor de start van een pretpark een initiële investering van één gulden volstond. Zeldzaam is niet hetzelfde als onbestaand. Ondernemers zijn mensen die de wereld met andere ogen bekijken. Zij zien zaken die anderen niet zien. Zij starten projecten die door anderen als kansloos terzijde zijn gesteld. In die wereld is weinig ruimte voor behoudzuchtige voorzichtigheid; de controle freak voelt zich er niet thuis. Een goede waardeerder kan de droom van de opdrachtgever verstaan maar blijft tegelijk verbonden met de aardse wetenschappen.



Prijzen

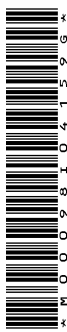
Voor het bereiken van de gewenste positie en situatie is de inzet van middelen noodzakelijk. Bij ruiltransacties zal een minder begeerd goed worden opgeofferd ten einde een meer begeerd goed te verkrijgen. De overeengekomen prijs weerspiegelt de verhouding tussen de opgeofferde en verkregen middelen. Prijzen worden uitsluitend bepaald op basis van waarde oordelen van handelende mensen. Niet door dromen en wensen! De uitgevoerde handeling laat zien wat daadwerkelijk is gekozen; dat wordt gedemonstreerde voorkeur genoemd. Het opgeofferde middel geeft de kosten weer die noodzakelijk zijn voor het bereiken van de meer geprefereerde positie of situatie. Economisten noemden dat 'opportunity costs'. Verwarring kan ontstaan indien dit kostenbegrip wordt gemengd met op boekhoudkundige basis bepaalde kosten. De mogelijke opbrengsten van opgeofferde middelen zijn door het opofferen niet te bepalen. Opportunity kosten bestaan uitsluitend op het moment dat de beslissing tot stand komt.

Bij het schatten van prijzen baseert de taxateur zich vaak op historisch materiaal. Het vastleggen van prijzen is, zoals alle registraties, een vorm van geschiedschrijving. Prijzen zijn het slotakkoord van complexe ruilprocessen. Voor het kunnen duiden van dat slotakkoord is de simpele waarneming onvoldoende. Alleen theoretische inzichten kunnen licht werpen op economische fenomenen. In de woorden van Von Mises (1998, p.51): 'If there were no economic theory, reports concerning economic facts would be nothing more than a collection of unconnected data open to any arbitrary interpretation'. Een tot stand gekomen prijs dient voor taxateurs vaak als startpunt voor het bepalen van een mogelijk tot stand te komen prijs van een volgende transactie. Tussen twee prijzen, door verschillende personen op verschillende tijdstippen overeengekomen, bestaat echter geen causaal verband. Daardoor ontbeert die aanpak

een deugdelijke grondslag. Het lijkt soms te werken in gevallen waarin sprake is van min of meer homogene goederen die op zeer regelmatige basis, binnen een trendmatige omgeving, worden verhandeld. De daaraan verbonden valkuilen zijn inmiddels pijnlijk duidelijk. Vergelijkbaarheid is een lastig begrip. In beginsel kunnen alle objecten en subjecten met elkaar worden verkregen. Het is echter de vraag of dat zinrijk is. In de taxatie praktijk wordt juist naar min of meer overeenkomende objecten gezocht. Wat daaronder precies kan worden verstaan blijft vaak, om voor de hand liggende redenen, duister. In een vergelijking komt het symbool (=) voor en dat laat weinig ruimte voor verschillen. Taxateurs gaan toch op zoek naar referenties en 'peers' en zo ontstaat een volgend probleem. Wat is een goede referentie; wat is de grens tussen accepteren of verwerpen? Een zoektocht, binnen de wetenschappelijke literatuur, naar het vinden van een theoretische basis voor het samenstellen van referenties of een 'peer group' levert bitter weinig op. Het gevaar is groot dat een bepaalde praktische aanpak zonder veel nadenken tot theorie wordt verheven. Het argument: 'bij gebrek aan beter' is populair. In bepaalde gevallen is niets echter beter dan iets.

Waarderen ≠ Taxeren

Het verschil tussen waarderen en taxeren houdt verband met het verschil tussen waarde en prijs. Zoals eerder opgemerkt gaan mensen tot handelen over indien zij naar verwachting hun positie of situatie kunnen verbeteren. Op het moment van handelen bestaat dus verschil tussen waarde en prijs. Tot stand gekomen prijzen betekenen niet dat partijen overeenstemming hebben bereikt ten aanzien van de waarde van het object. Prijzen hebben als belangrijke functie mensen tot ontevredenheid te stemmen. De koper had minder in gedachten en voor de verkoper valt de opbrengst tegen. Die ontevredenheid fungeert als belangrijk leer-



proces en is aanjager van vernieuwing en creativiteit.

De zogeheten marginalistische, beter gezegd subjectivistische, revolutie binnen de economische wetenschap (1871)⁶ heeft als belangrijk kenmerk dat bij het verklaren van economische fenomenen wordt uitgegaan van de nutsbeleving van handelende mensen. Prijzen komen tot stand omdat mensen aan het bezit van bepaalde goederen waarde (nut) hechten. In de woorden van Von Mises (1998, pp. 328-330): “[Prijzen] are social phenomena as they are brought about by the interplay of the valuations of all individuals participating in the operation of the market. (...) Thus the structure of market prices appears to the individual as a datum to which he must adjust his own conduct. (...) The exchange ration, the price, is not the product of an equality of valuation, but, on the contrary, the product of a discrepancy in valuation. (...) Appraisal must be clearly distinguished from valuation. (...) Valuation is a value judgment expressive of a difference in value. Appraisal is the anticipation of an expected fact. It aims at establishing what prices will be paid on the market for a particular commodity, or what amount of money will be required for the purchase of a definite commodity.”

Kortom: als je geen idee hebt over de waarde is het niet verstandig over prijzen te spreken. Als de complete prijshistorie van vastgoed verdwijnt is dat ongetwijfeld vervelend maar geen ramp zolang de mens tot waarden in staat is.

Het schatten van prijzen met betrekking tot gebeurtenissen die nooit feit worden, bijvoorbeeld een taxatie ten behoeve van verslaggeving, is meer dan lastig. Taxateurs construeren dan een synthetische transactie waaruit een even kunstmatige prijs vloeit. Dergelijke prijzen zijn altijd inferieur aan hetgeen tussen daadwerkelijk, in vrijheid, handelende partijen wordt overeengekomen. In de ogen van Von Mises (1998, p. 392 en p. 395) vindt deze handelwijze geen genade. “There is no such thing as prices

outside the market. Prices cannot be constructed synthetically, as it were.”

Het is hoogst ongelukkig dat het begrip marktwaarde ingang heeft gekregen. Niet alleen is het begrip onjuist, het gaat niet over waarde maar over prijzen, maar ook de huidige definitie is bepaald niet zonder problemen⁸.

Betrouwbaarheid van taxaties

Hoe betrouwbaar zijn de uitkomsten van taxaties? Het is duidelijk dat betrouwbaarheid hier een speciale betekenis krijgt. Indien voor verslaggevingsdoeleinden een mogelijke transactieprijs wordt vastgesteld hebben we te maken met een strikt virtuele situatie. De eigenaar overweegt geen transactie. Kennelijk is het bezit van de zaak belangrijker dan een mogelijke ruil. De getaxeerde opbrengst kan dan niet worden vergeleken met een daadwerkelijk tot stand gekomen prijs. Zelfs indien mogelijke transacties wel in het verschiep liggen doemen problemen op. De wispelturigheid van het economisch leven zorgt dat feiten en omstandigheden wijzigen en dat op verschillende wijze wordt geïnterpreteerd. Als op 10 februari een taxatie tot stand komt en het blijkt dat het getaxeerde object op 15 november tegen een sterk afwijkende prijs daadwerkelijk wordt verhandeld, is dan de taxatie foutief? Zijn partijen misleid of zien we hier een indicatie voor het bestaan van fraude? Of heeft zich inmiddels een financieel debacle voltrokken of is de wetgeving ingrijpend gewijzigd? Als zaken anders lopen dan verwacht ontstaat al snel de wens schuldigen aan te kunnen wijzen. De alom tegenwoordige ‘hindsight bias’, het weten hoe de te beoordelen zaak daadwerkelijk is verlopen, kan een onderzoek naar feiten ernstig hinderen. Een bekende boerenwijsheid stelt vast dat het achteraf makkelijk oordelen is. Het kenmerk van taxeren en waarden is nu juist dat ex ante, vooraf, tot een oordeel moet worden gekomen. Menselijk handelen is per definitie handelen onder onzekerheid. Taxaties zijn niet betrouwbaar omdat



de getaxeerde prijs overeenkomt met de daadwerkelijk betaalde prijs. Betrouwbare taxatierapporten hebben als kenmerk dat de verkregen uitkomst langs methodologisch zuivere weg tot stand is gekomen. Als aanvullende eis is narekenbaarheid van belang. De lezer van een taxatierapport moet in staat zijn af te wijken van de door de taxateur gebruikte variabelen. Het stramien van een goed taxatie rapport is zodanig dat de lezer eigen inzichten kan gebruiken om vervolgens langs de door de taxateur aangegeven weg tot een eigen oordeel te komen. Dat vereist niet alleen openheid over gebruikte gegevens en toegepaste methode maar ook over het standpunt dat is ingenomen. Verklaringen en argumenten moeten meer aandacht krijgen.

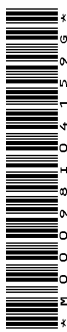
Conclusies

Taxeren is schatten. Een schatting die vaak tot stand komt zonder dat marktpartijen feitelijk bekend zijn. Het object komt dan als vanzelf centraal te staan en dat is nu juist niet de bedoeling. Het gaat niet om objecten maar om subjecten die objecten gebruiken om hun positie en situatie te verbeteren. De (mogelijke) beweegredenen van die subjecten moeten centraal staan. Daar zij niet in het luchtledige handelen dient ook de feitelijke context te worden belicht. Door de veranderlijkheid van het economisch leven is informatie uit eerdere transacties van zeer beperkt nut. Daar waarden en taxeren ex ante begrippen zijn kan niet worden gesproken over uitkomst-betrouwbaarheid van taxatie rapporten. Wel over methodologische betrouwbaarheid. Het is van groot belang dat allen die met taxaties in aanraking komen zich bewust zijn van de beperkingen die, naar de aard, aan taxatierapporten verbonden zijn. Indien aan de uitkomst van een taxatierapport vergaande gevolgen worden verbonden is niet alleen uiterste behoedzaamheid geboden maar is ook een grondig inzicht in de feitelijke omstandigheden vereist. Inzichten die op duidelijke

wijze in het rapport zijn verwoord. De lezer van het rapport dient te beseffen dat zowel waarde als prijs een subjectief karakter hebben.

OVER DE AUTEUR

Dr. J. Vis MBA CMC RV FRICS is als kerndocent verbonden aan de Business Valuation opleiding van de Rotterdam School of Management (Erasmus University). Daarnaast is hij venoot in BrightOrangeTalanton Corporate Finance. Deze bijdrage geeft de persoonlijke opvattingen van de auteur weer.



BRONNEN

- Mises von, L. (1998). *Human Action. A treatise on economics*. Scholar's Edition. Auburn, Alabama.
- Vis, J. (2010). *Ondernemend Waarderen : Waarderend Ondernemen. De subjectiviteit van het begrip economische waarde*. Apeldoorn/Antwerpen.

VOETNOTEN

- 1 Binnen de economische wetenschap wordt onderscheid gemaakt tussen onzekerheid en risico. Het eerste is een kwaliteit en het tweede een kwantiteit.
- 2 Laplace (1749-1827) was een Frans wiskundige en astronoom.
- 3 Mensen begrijpen mensen omdat zij mens zijn. Verstehen werkt niet alleen op basis van waarneembare feiten, maar houdt ook rekening met verwachte reacties, waardeoordelen en verwachtingen van anderen. Indien moet worden uitgegaan van onzekerheid en onvolledige informatie is Verstehen noodzakelijk om tot bevredigende wetenschappelijke conclusies te komen. (Vis (2010), blz. 330)
- 4 *Human Action* (p. 49); Henri Bergson, *La Pensée et le mouvant* (1934), p. 205.
- 5 Het woord taxeren (schatten) stamt van het latijnse taxare en werd vaak gebruikt bij het vaststellen van de hoogte van een te betalen boete of belasting. Zie: Van Veen en Van der Sijs (1997) *Van Dale etymologisch woordenboek*.
- 6 Aan deze omwenteling zijn de namen van Menger (Wenen), Jevons (Manchester/Londen) en Walras (Lausanne) verbonden.
- 7 Ludwig von Mises (1881-1973) heeft het subjectivisme op samenhangende wijze in *Human Action: A treatise on economics* verwoord.
- 8 Volgens Van Arnhem c.s. (2013, p. 46): "het geschatte bedrag waartegen een object zou worden overgedragen op de waardepeildatum tussen een bereidwillige koper en een bereidwillige verkoper in een zakelijke transactie, na behoorlijke marketing waarbij de partijen met kennis van zaken, prudent en niet onder dwang zouden hebben gehandeld." Virtuele bereidwilligheid binnen een ideaaltypische wereld als leidraad voor praktisch handelen.

