

Superjacht kopen? Malta lokt miljonairs met belastingtruc

Het Panama van Europa

Nederlandse miljonairs gebruiken de Malta-route om tonnen te besparen op de aanschaf van een superjacht. Andere EU-landen morren over de btw-truc van het belastingparadijs.

- Merijn Rengers

20 mei 2017



Jacht onder Maltese vlag. Foto Alamy/ Image select

Als hij aanlegt in de jachthaven van Monaco is hij maar een kleine jongen, de Schiedamse vastgoedondernemer David Neville Hart. Zijn boot, een in 1968 door jachtenbouwer Van Lent aan de Kaag gebouwd Feadship, is slechts 35 meter lang. Ook zijn vermogen, door zakenblad Quote

geschat op 180 miljoen euro, steekt magertjes af bij dat van veel andere jachteigenaren die voor anker gaan in de meest prestigieuze jachthaven van de Cote d'Azur.

Maar wat betreft de belastingconstructie voor zijn motorjacht Beija Flor – Portugees voor kolibri – hoort de naamgever van de David Hart Group er helemaal bij. Dit in 2012 aangeschafte „gentleman's superyacht” is namelijk voor de aankoop volledig in een Maltees jasje gehesen.

Daardoor was het niet David Hart die de boot voor een kleine 3 miljoen euro in de Verenigde Staten kocht, maar een speciaal voor de vastgoedondernemer in Malta opgericht bedrijf. Dat verhuurde de boot drie jaar lang aan David Hart. Na die periode nam hij zijn eigen boot weer over van het Maltese bedrijf en verkreeg hij een speciaal Maltees certificaat dat garandeert hij aan alle betalingsverplichtingen heeft voldaan – een essentieel document om zorgeloos op de Middellandse zee te kunnen spelevaren.

Deze zogeheten 'Maltese Lease' leverde Hart een geschatte besparing op van bijna 4 ton. Hij betaalde door het fiscale trapezewerk 5,4 procent btw over de aanschafkosten van de boot en geen 18 procent of meer, zoals gewone stervelingen die elders in Europa een bootje kopen.

Het is geen toeval dat juist Malta deze lucratieve belastingtruc voor jachteigenaren heeft opgetuigd. De Duitse provinciebestuurder Norbert Walter-Borjans (Financiën, Noordrijn-Westfalen) noemde het eiland vorige week nog „het Panama van Europa” – een belastingparadijs binnen de grenzen van de Europese Unie.

Multinationals en botenbezitters profiteren van de zeer gunstige belastingtarieven op het eiland, terwijl de overheden in de rest van Europa grote bedragen mislopen. Uit onderzoek van *NRC* blijkt dat ook veel Nederlandse miljonairs hun dure boten via de Malta-route kopen. En dat zij een deel van de besparing vervolgens weer uitgeven aan fiscaal adviseurs die hen de weg wijzen in het woud van Europese belastingregels.

Belastingroute

David Hart (59 jaar), zoon van een huisarts in het Rotterdamse Schiebroek, werkte zich op van handelaar in tweedehands brommers en auto's tot vastgoedmagnaat en grootgrondbezitter – vooral in en rond de Rotterdamse haven. Hij begon als „cowboy”, vertelde hij in 2014 aan vakblad *VG Visie*, dat hem omschreef als een „raskoopman” met een voorliefde voor klassieke raceauto's en dito boten.

Buiten de vastgoedwereld viel hij vooral op in zijn woonplaats Wassenaar, waar hij in 2009 het plan lanceerde om vanaf zijn landgoed De Langenhorst met een privé-helikopter naar zijn kantoor in Schiedam te vliegen. Daar moest hij van afzien vanwege protesten uit de buurt over geluidsoverlast en de nabijheid van de Eikenhorst, waar koning Willem-Alexander woont.

Gezien zijn reputatie lag het voor de hand dat Hart ook met zijn boot het onderste uit de kan zou willen, daarbij geholpen door zijn personeel. Zo heeft zijn financieel directeur Marc Strack veel werk verzet om de fiscale voordelen voor zijn baas op Malta te organiseren. Strack mailde en overlegde uitgebreid met fiscalisten en adviseurs in diverse landen over leningen, liggelden, brandstof en de inhuur van kapitein en crewleden.

De belastingroute en al het geregeld met de Beija Flor vormen een klein deel van een schat aan materiaal dat NRC verkreeg via het journalistieke onderzoeksconsortium EIC (European Investigative Collaborations). Dat onderzoekt de komende week belastingparadijs Malta, aan de hand van honderdduizenden vertrouwelijke documenten, gesprekken met betrokkenen en een uitgebreide analyse van gegevens van de Maltese Kamer van Koophandel.

De Beija Flor

Mini-onderzeeërs

„Op Malta is het grootste aantal superjachten ter wereld geregistreerd”, juichte de KvK in de Maltese hoofdstad Valetta vorig jaar. Inmiddels zijn het er 4.300, vooral „boten van 24 meter of langer, waarbij investeerders gebruik kunnen maken van het extra lage btw-tarief van 5,4 procent.”

Een nader kijkje in de KvK-dossiers levert inderdaad een bont gezelschap Nederlandse en buitenlandse miljonairs op die hun bootzaken via Malta regelen en de daarbij behorende vennootschappen op het eiland hebben geregistreerd.

Dat is het directe gevolg van de agressieve belastingpolitiek die de Maltese overheid de afgelopen jaren heeft gevoerd, met bijbehorende loktarieven voor multinationals en zogeheten *High Net Worth Individuals*, miljonairs en miljardairs die hun geld via Malta laten lopen. Het eiland (430.000 inwoners) wil zo de economie, die vooral draait op toerisme en maakindustrie, een boost geven.

Niet iedereen in Europa is enthousiast over de fiscale koers van de kleinste Europese lidstaat, die de afgelopen maanden de voorzitterskamer van de Europese Unie hanteerde. Groene Europarlementariërs becijferden begin 2017 dat de andere lidstaten in drie jaar tijd 14 miljard euro aan belastinginkomsten waren misgelopen als gevolg van belastingconstructies voor grote bedrijven via Malta.

Wie wel enthousiast is over de Malta-route is de vanuit Monaco opererende botenmakelaar Jan-Jaap Minnema, die al twintig jaar lang superjachten („dertig meter plus”) verkoopt aan welgestelde ondernemers. „Vroeger zaten bootbezitters enorm te klooiën met ondoorzichtige fiscale constructies, bijvoorbeeld via het Caribische gebied. De Malta-route is veel beter: je regelt alles netjes in Europa, betaalt een overzichtelijk bedrag aan btw en bent van het gedoe af.”

Minnema werkt voor Fraser Yachts, het grootste jachtadvies en -bemiddelingsbedrijf ter wereld. Hij opereert in een kleine en zeer persoonlijke markt, zegt hij. In de eerste plaats omdat hij makelaar is in ultieme luxeartikelen („niemand heeft een superjacht nodig”) en daarnaast vanwege de kleine aantallen. Wereldwijd wisselen dagelijks één à twee superjachten van eigenaar. Makelaars en bemiddelaars zoals hij vliegen de wereld over voor een paar grote deals per seizoen.

Minnema is net terug uit Miami, waar hij een van zijn klanten heeft geholpen met de aanschaf van twee mini-onderzeeërs. Een nieuwe trend, zegt hij. „De jonge techmiljonair doet veel meer met zijn superjacht dan een rondje Middellandse Zee. Deze doelgroep is avontuurlijker en daar past een mini-onderzeeër goed bij. Daarmee kun je tot wel duizend meter diep duiken – en als je een groot jacht hebt kun je ’m gewoon overal mee naar toe nemen.”



De Lady Petra.

Minnema doet ook minder buitenissige boten. In 2012 verkocht hij de Bejia Flor aan David Hart en vorige week nog vond hij een nieuwe koper voor de Lady Petra, het bijna 50 meter lange motorjacht van de Nederlandse botenmiljonair Frans Heesen. „Die had zijn boot ook via Malta geregeld”, zegt Minnema.

Daar is niets geheimzinnigs aan, zegt hij: „De tijd dat er mannen op de kade stonden die met een enorme zak cash een grote boot kwamen kopen en wegvoeren ligt ver achter ons”, aldus Minnema. „De wereld van de superjachten is volwassen geworden, met bijbehorende regelgeving en transparantie. De controle van de financiën is heel scherp, net als de regels rondom veiligheid en de minimale omvang van de crew.”

Al met al, zegt Minnema, koop je als miljonair niet alleen een superjacht maar ook een bijbehorend bedrijf, met alle fiscale en juridische gevolgen van dien. „De jaarlijkse kosten van het bezitten en benutten van een superjacht van zeg 45 meter lang bedragen 1,5 tot 2 miljoen euro – dus het is niet gek dat mensen dat als een onderneming zien.”

Transparant en strak

Marc Strack, financieel directeur van de David Hart Groep, wil maar weinig kwijt over de boot van zijn baas, die hij als een „privé-aangelegenheid” omschrijft. „Ons kantoor zit aan de Maas en elke dag varen hier een heleboel op Malta geregistreerde boten langs”, zegt hij in eerste instantie per telefoon.

Later is hij via de mail een stuk formeler. Een besparing wil hij het lage Maltese btw-tarief op de boot van zijn baas niet noemen. „Er is gekozen voor de meest effectieve structuur, waarbij de Europese regelgeving correct is toegepast”, mailt hij op gedetailleerde vragen over het hoe en waarom van de constructie.

Opener over zijn bootzaken is dance-ondernemer Duncan Stutterheim (de man achter ID&T en de Sensation-feesten). Die liet in 2015 het Maltese bedrijf Tiketitoo Sailing Limited inschrijven in de Maltese Kamer van Koophandel, gevolgd door het op Mallorca gevestigde Tiketitoo Charter Service limited.

Voornaamste bezit van deze bedrijven: het 27 meter lange, snelle en ranke zeiljacht Tiketitoo. Dat is een kleine 2 miljoen euro waard en is doorgaans in de Spaanse wateren tussen Palma en Ibiza te vinden.

„Na mijn laatste grote deal wilde ik twee jaar vrij hebben en leuke dingen doen”, zegt Stutterheim. „Dat jacht was een impulsieve actie. Iemand die ik kende had de boot gekocht en ik ben ingestapt toen de btw al was betaald. We hebben ’m ook in de verhuur; vandaar dat tweede bedrijf op Mallorca. Het is allemaal reuze transparant en strak geregeld: we hebben al vier keuringen gehad.”

Maar al met al, zegt Stutterheim, valt het hem tegen – het gedoe met die boot. „Het is toch weer een bedrijf dat je erbij hebt, compleet met personeel, papierwerk en financiële verplichtingen. We komen er niet vaak genoeg. Schrijf dus maar op dat ‘ie te koop staat.”

Fiscale constructies met het leasen van superjachten vormen een goudmijn voor financieel adviseurs. Een groot aantal aanbieders adverteert met de btw-route via Malta, zoals trustkantoren, mondiaal opererende advieskantoren als Deloitte, maar ook lokale financiële dienstverleners en advocaten.

In het geval van David Hart pikken ook Nederlandse adviseurs een graantje mee. Zoals Ernst & Young Belastingadviseurs en de advocaten van Loyens & Loeff, blijkt uit het vertrouwelijke „stappenplan voor de herstructurering van het luxejacht Beija Flor” dat laatstgenoemde in 2014 opstelde voor de vastgoedondernemer.

Daarin worden 25 stappen uiteengezet met Maltese en Nederlandse vennootschappen rondom de Beija Flor. Het plan omvat onder meer de oprichting van een Nederlandse stichting, een aantal miljoenenleningen en aandelentransacties.

De financiële man van David Hart wil weinig kwijt over de achtergronden van deze juridische en financieel complexe operatie, behalve dat die te maken heeft met „deerschikking van privévermogensbestanddelen.”