

## Vragen gesteld door de leden der Kamer, met de daarop door de regering gegeven antwoorden

### 1658

Vragen van het lid **Nijboer** (PvdA) aan de Ministers van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties en van Financiën over *het groeiende aanbod van verhuurhypotheken* (ingezonden 7 december 2020).

Antwoord van Minister **Ollongren** (Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties) (ontvangen 11 februari 2021). Zie ook Aanhangsel Handelingen, vergaderjaar 2020–2021, nr. 1091.

#### Vraag 1

Kent u het bericht «Concurrentie neemt snel toe op bloeiende markt voor verhuurhypotheken»?<sup>1</sup>

#### Antwoord 1

Ja.

#### Vraag 2

Kunt u aangeven hoeveel aanbieders er zijn van zogenaamde verhuurhypotheken en hoe vaak deze verstrekt worden?

#### Antwoord 2

Allereerst benadruk ik graag dat er niet één soort verhuurhypotheek<sup>2</sup> is op de Nederlandse markt. Afhankelijk van de aard van de belegger komt deze in aanmerking voor ofwel een verhuurhypotheek voor consumenten ofwel een zakelijke verhuurhypotheek. Op hypotheek voor consumenten is de Wet op het financieel toezicht van toepassing en op zakelijke kredieten niet.

Een verhuurhypotheek voor consumenten wordt aangeboden aan kleinere beleggers. Het gaat dan vaak om beleggers die één of enkele woningen aankopen of in hun bezit hebben voor de verhuur. Dit kunnen bijvoorbeeld beleggers zijn die een woning kopen voor hun studerende kind of beleggers die één of enkele woningen bezitten als oude dag voorziening. Een zakelijke verhuurhypotheek wordt aangeboden aan grotere (professionelere) beleggers. Vaak gaat het dan om beleggers met vijf panden of meer. De Autoriteit Financiële Markten heeft een aantal indicatoren opgesteld om kredietverstrek-

<sup>1</sup> Financieel Dagblad 01-12-2020, <https://fd.nl/economie-politiek/1365636/concurrentie-neemt-snel-toe-op-bloeiende-buy-to-let-hypotheekmarkt>

<sup>2</sup> Ook wel *buy-to-let* hypotheek genoemd.

kers te helpen bij de afweging of een financieringsaanvraag voor een beleggingspand wordt gedaan in de hoedanigheid van een consument<sup>3</sup>. De eerste aanbieder van verhuurhypotheken is in 2015 toegetreden tot de Nederlandse markt. Inmiddels zijn er circa 15 aanbieders actief. Een deel van deze aanbieders richt zich enkel op de kleine belegger (verhuurhypotheek voor consumenten), een ander deel juist enkel op de grotere beleggers (zakelijke verhuurhypotheek). Ook zijn er aanbieders die hypotheken aanbieden aan zowel kleine als grote beleggers. Ik heb geen inzicht in hoe vaak verhuurhypotheken verstrekt worden. Wel is er dus een stijging te zien in het aantal aanbieders van verhuurhypotheken.

#### Vraag 3

Wat vindt u van het feit dat er steeds meer mogelijkheden komen voor particuliere verhuurders om via dergelijke leningen woningen op te kopen en vervolgens te verhuren?

#### Antwoord 3

Nederland kent een markt waarin aanbieders vrij zijn om te bepalen welke producten ze aanbieden, zolang ze zich aan de daarvoor geldende regels houden. De toename van het aantal aanbieders vind ik daarom niet problematisch. Wel is het belangrijk dat aanbieders van verhuurhypotheken verantwoorde leningen verstrekken. In de praktijk hanteren geldverstrekkers voor beide typen verhuurhypotheken een lagere maximale loan-to-value bij afsluiting dan voor reguliere consumentenhypotheken. Bij het overgrote deel van de aanbieders kun je maximaal 80% van de waarde in verhuurde staat lenen. Bij een enkele aanbieder mag je maximaal 90% van de waarde in verhuurde staat lenen. Iemand die een woning wil kopen met een verhuurhypotheek moet daarom altijd eigen geld inbrengen. Hierdoor lopen verhuurders minder risico bij een eventuele waardedaling of terugval in inkomsten waardoor er minder kans is dat zij daardoor niet meer aan hun betalingsverplichting kunnen voldoen.

#### Vraag 4

Deelt u de mening dat het aanbieden van verhuurderhypotheken kan leiden tot nog meer moeilijkheden voor starters om een woning te kunnen kopen? Zo nee, waarom niet?

#### Antwoord 4

Door de krapte op de woningmarkt is het voor groepen als starters lastig om een geschikte woning te vinden. Tijdens hun zoektocht ondervinden starters vaak concurrentie van andere woningzoekenden, waaronder beleggers. Zoals blijkt uit het antwoord op vraag 2 is het aantal aanbieders van verhuurhypotheken wel vergroot. Wanneer dit leidt tot meer beleggers zou dit kunnen betekenen dat onder anderen starters meer concurrentie ervaren bij het kopen van een woning.

Daarom wil ik de positie van de starter verbeteren ten opzichte van beleggers in het algemeen. Het kabinet heeft daarom per 1 januari 2021 de overdrachtsbelasting gedifferentieerd. Met deze differentiatie worden starters<sup>4</sup> eenmalig vrijgesteld van overdrachtsbelasting. Voor beleggers wordt de overdrachtsbelasting verhoogd naar 8%.

#### Vraag 5

In hoeverre kunt u aangeven of buy-to-let hypotheken leiden tot een verdere stijging van de huizenprijzen? Vindt u dit wenselijk?

#### Antwoord 5

Wanneer de vraag naar een product toeneemt resulteert dit bij een gelijkblijvend aanbod doorgaans in een hogere prijs. Wanneer er meer mensen besluiten om met een verhuurhypotheek een woning te gaan kopen, heeft dit, ceteris paribus, effect op de prijs. Dit geldt uiteraard niet alleen voor

<sup>3</sup> Hypothekenrichtlijn MCD | Onderwerpinformatie van de AFM | AFM Professionals

<sup>4</sup> Het gaat hier om meerderjarige kopers tot 35 jaar. Zij betalen eenmalig geen overdrachtsbelasting bij aankoop van een woning indien zij er zelf in deze woning gaan wonen. Vanaf 1 april 2021 geldt aanvullend dat de woning niet duurder mag zijn dan € 400.000.

verhuurders met een verhuurhypotheek. Ook wanneer de vraag bij andere groepen woningzoekenden groeit heeft dit effect op de prijs. In brede zin is de afgelopen jaren de vraag naar woningen sterk toegenomen en kunnen huishoudens door de lagere rente meer lenen waardoor zij ook meer kunnen betalen voor een woning. Het aanbod aan woningen is op dit moment echter ontoereikend om aan deze vraag te kunnen voldoen. Hierdoor hebben woningzoekenden meer moeite om een geschikte en betaalbare woning te vinden. Om de betaalbaarheid en beschikbaarheid van wonen te verbeteren zet ik in op het versnellen van de woningbouw en het vergroten van het aanbod aan betaalbare woningen. Dit doe ik onder meer met de reeds gesloten woondeals, de woningbouwimpuls en de korting op de verhuurderheffing voor woningcorporaties.

#### Vraag 6

Vindt u het ook een onwenselijke situatie dat woningen steeds vaker als beleggingsobject worden gebruikt? Zo nee, waarom niet?

#### Antwoord 6

We hebben beleggers nodig voor een stabiele woningmarkt. Dankzij het kapitaal en initiatief van beleggers kunnen we woningen toevoegen aan de woningvoorraad door woningen te bouwen of bestaande bouw te transformeren voor bewoning. Dit leidt tot meer woningen in onder andere het middenhuursegment. Tegelijkertijd ontstaan er door de huidige krapte excessen op de woningmarkt, waardoor het voor diverse groepen, zoals starters en mensen met een middeninkomen, steeds lastiger wordt om een passende woning te vinden. Ik richt mij op het aanpakken van deze excessen en het verbeteren van de positie van starters en mensen met een middeninkomen. Bij vraag 8 ga ik in op de maatregelen die ik hiervoor neem.

#### Vraag 7

Steunt u het voorstel om personen in het bezit van meer dan vijf woningen aan te merken als ondernemer en belasting te laten betalen? Bent u bereid om zo de wildgroei aan het opkopen van woningen tegen te gaan? Zo nee, waarom niet?

#### Antwoord 7

In de huidige systematiek worden personen die in het bezit zijn van een vastgoedportefeuille met meer dan vijf woningen niet automatisch aangemerkt als ondernemer voor de inkomstenbelasting. De omvang van een vastgoedportefeuille is niet doorslaggevend voor de vraag of sprake is van een onderneming. Het introduceren van een numerieke grens gaat in tegen de huidige systematiek en de bestendige jurisprudentie dat pas sprake is van een onderneming indien de bezitting is gericht op het verkrijgen van een hogere waardevermeerdering en rendement daarvan, dan bij normaal vermogensbeheer kan worden verwacht. Indien een vastgoedportefeuille niet aan de hiervoor genoemde voorwaarden voldoet, behoren de bezittingen – afgezien van een situatie van terbeschikkingstelling aan de eigen vennootschap of aan de onderneming van de fiscale partner- tot de rendementsgrondslag van box 3 en worden deze bezittingen belast tegen een forfaitair rendement. Een numerieke grens is bovendien arbitrair.

Het voorstel, om personen die in het bezit zijn van meer dan vijf woningen aan te merken als ondernemer, steunt het kabinet niet omdat het niet past in de huidige systematiek. Het huidige kabinet heeft daarentegen maatregelen genomen om de positie van starters op de woningmarkt ten opzichte van beleggers te verbeteren. Per 1 januari 2021 is de differentiatie van de overdrachtsbelasting in werking getreden. De differentiatie zorgt enerzijds voor een vrijstelling van de overdrachtsbelasting zodat starters minder lang hoeven te sparen voor hun kosten koper. Anderzijds zorgt een beperking van de reikwijdte van het verlaagde tarief van 2% voor de overdrachtsbelasting ervoor dat personen alleen nog in aanmerking komen voor dit verlaagde tarief, indien zij zelf in de woning gaan wonen. Andere kopers, zoals beleggers, betalen vanaf 1 januari 2021 het algemene tarief. Het algemene tarief is per 1 januari 2021 verhoogd van 6% naar 8%. De differentiatie moet de positie op de woningmarkt van starters en doorstromers verbeteren ten opzichte van beleggers.

Vraag 8

Bent u bereid de groei aan buy-to-let te ontmoedigen? Zo ja, op welke wijze?  
Zo nee, waarom niet?

Antwoord 8

Zoals ik bij het antwoord op vraag 6 heb benoemd, zet ik in op de aanpak van excessen en het verbeteren van de positie van starters en mensen met een middeninkomen. Met deze aanpak wordt de balans tussen beleggers en andere woningzoekenden verbeterd ten gunste van de woningzoekenden. Om de positie van starters te verbeteren ten opzichte van beleggers heeft het kabinet per 1 januari de overdrachtsbelasting gedifferentieerd. Ook zal ik een opkoopbescherming invoeren. Hiermee kunnen gemeenten in wijken waar dat echt nodig is ervoor zorgen dat betaalbare koopwoningen niet zomaar kunnen worden opgekocht voor de verhuur. Woningzoekenden, waaronder starters en mensen met een middeninkomen, krijgen hierdoor meer kans op een woning. Daarnaast zal ik de jaarlijkse huurprijstijging in de vrije sector maximeren, waardoor ook de huurders in de vrije sector worden beschermd tegen onverwachte excessieve huurverhogingen.