



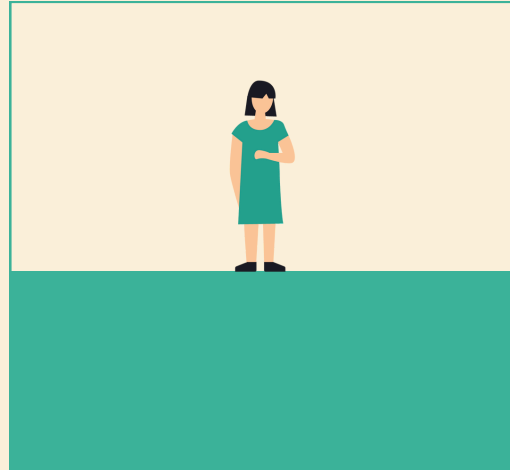
25 mei 2024

TINO Onderzoek naar de werking van de differentiatie van overdrachtsbelasting

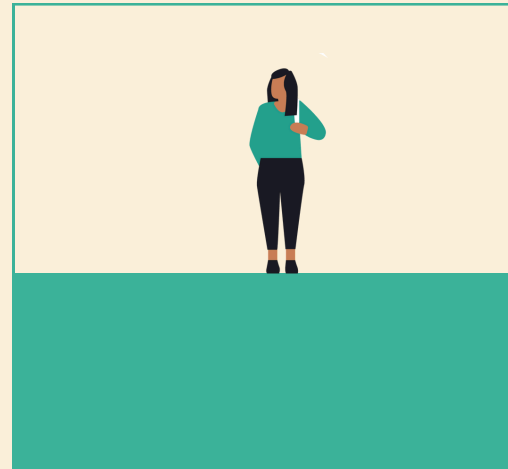
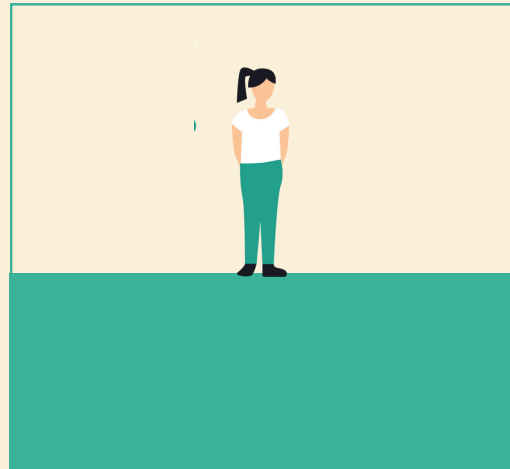
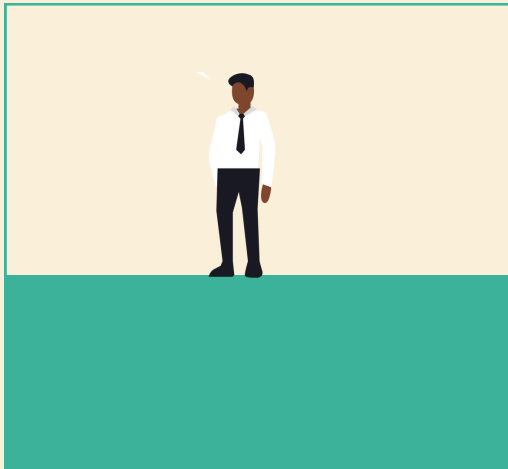
Eindrapport HUMINT Solutions Netherlands

Contactgegevens

HUMINT Solutions Netherlands



Contactpersonen Belastingdienst



Inhoudsopgave

- 4 Management samenvatting
- 7 Inleiding & onderzoeksvragen
- 10 Beantwoording onderzoeksvragen
- 16 Uitgebreide bevindingen per 10.4% subgroep
- 20 Verantwoording onderzoeksmethode
- 22 Bijlage 1: bevindingen 2% kopersprofiel
- 25 Bijlage 2: bevindingen starters
- 27 Bijlage 3: bevindingen over het versterken van de starterspositie

Management samenvatting

In de periode van december 2023 tot en met april 2024 werd een TINO onderzoek uitgevoerd als onderdeel van de zogenaamde invoeringstoets. Centraal in dit onderzoek stond de differentiatie van de overdrachtsbelasting (OvB) en de wijziging van het hoge tarief van 8% naar 10,4% in 2023. De regeling, die sinds 2021 van kracht is, heeft onder andere als doel om starters meer kansen te bieden op de woningmarkt.

Bij dit onderzoek werd specifiek gekeken naar hoe deze regeling uitpakt voor kopers, waaronder investeerders, die sinds 2023 te maken hebben (gehad) met de overdrachtsbelastingverhoging van 8% naar 10,4%.

De doelstelling

Het doel van de invoeringstoets is om vroegtijdig te achterhalen of betrokken doelgroepen knelpunten ervaren rondom uitvoering van nieuwe wet- en regelgeving: burgers, organisaties of bedrijven voor wie de regeling is bedoeld als ook anderen die geraakt worden door de regelgeving, en medewerkers die zijn betrokken bij de uitvoeringspraktijk.

Het TINO onderzoek had een tweeledig doel. Ten eerste werd onderzocht of de betrokken partijen in staat zijn om de wet toe te passen en welke eventuele knelpunten daarbij optreden. Ten tweede bood het onderzoek de Belastingdienst de kans om de voor haar nieuwe TINO-methode te evalueren ten opzichte van de 'klassieke' methoden die momenteel al worden gebruikt bij de invoeringstoets.

De resultaten

De resultaten zijn gevormd op basis van 25 een-op-een gesprekken met personen die vanuit zestien verschillende profielen zicht hebben op het vraagstuk. Voor de beantwoording van de onderzoeksvragen is onderscheid gemaakt tussen drie verschillende koperstarieven die het hoge OvB-tarief betalen (10.4%):

1. **Grote investeerders** voor verhuur- en/of verkoop
2. **Kleine investeerders** voor verhuur- en/verkoop (één of enkele panden)
3. **Kopers voor eigen gebruik**, maar niet als hoofdverblijf

De reden voor deze differentiatie is dat bij deze subgroepen variaties zijn gevonden in zowel de impact van de regelgeving, als hun respons daarop. De volgende pagina vat de belangrijkste bevindingen van het kopersprofiel dat 10,4% OvB betaalt. In de praktijk komt het voor dat kopers te maken krijgen met zowel het hoge OvB-tarief als een lager OvB-tarief. Deze situatie wordt dan verder toegelicht.

Bij de bevindingen wordt aangegeven of het een lage validatie  , middelmatige validatie  of hoge validatie  heeft.

De belangrijkste bevindingen: Hoe pakt de verhoging uit voor kopers die vallen onder het hoge OvB tarief?

Bekendheid & uitvoering van de regelgeving

- VH** De tariefverhoging is vrij goed bekend, maar de regeling wordt bij bouwkevels, transformatieprojecten en bij vastgoed waar verschillende OvB-tarieven spelen als complex ervaren. Kopers worden ook soms verrast indien er meerdere OvB-tarieven (waaronder het hoge tarief) gelden.
- VM** De ‘intentie hoofdverblijf’ maakt het voor notarissen lastiger om de feitelijke situatie vast te stellen. Tevens leidt dit tot ‘notarisschoppen’.
- VM** Er is ook ruimte voor interpretatie bij de taxatie van vastgoed met meerdere OvB-tarieven. Zo kan bij een woning met een bedrijfsruimte meer vastgoedwaarde toegekend worden aan het deel met een lagere OvB. Dit geldt ook voor de waardebepaling van roerende zaken.
- VM** Deze onbedoelde effecten spelen bij kleine investeerders en kopers voor eigen gebruik maar niet als hoofdverblijf. Het notarisschoppen en de taxatiespeelruimte speelden ook al voor de verhoging naar 10.4%, maar het hogere tarief werkt als extra stimulans.
- VM** Verkoopmakelaars verstrekken niet altijd de juiste informatie bij complexere situaties, zoals bij een mix van OvB-tarieven.

Gevolgen van de wijziging

- VH** De verhoging naar 10.4% draagt bij aan een afname van grootschalige bouwprojecten, transformatieprojecten en van vastgoedaankopen door kleine en grote investeerders voor doorverkoop en verhuur. Het hogere tarief is geen beslissende factor, maar wel een druppel die de emmer van dit kopersprofiel doet overlopen. Andere factoren zijn onder andere de verwachte huurmaximering, box 3-belasting, hoge bouwkosten, tekort aan bouw personeel, zelfbewoningsplicht, vergunningen, duurzaamheidseisen en onzekerheid over nutsvoorzieningen en veranderende regelgeving.
- VH** Vastgoedinvesteerders verleggen hun focus. Zij richten zich meer op het buitenland, op bedrijfstvastgoed, beleggen in aandelen en/of houden het geld op de bank. Dit leidt tot minder investeringen in de woningmarkt. Hoewel verkopende investeerders zelf niet de hogere OvB betalen, draagt de onzekerheid over mogelijke toekomstige veranderingen wel bij aan hun keuze. Investeerders die nog wel kopen, verrekenen de hogere OvB door aan kopers/huurders.
- VH** Er zijn geen signalen gevonden dat de OvB-differentiatie en verhoging de positie van starters heeft versterkt. Er komen op dit moment minder starterswoningen bij door bovenstaande redenen. Het vastgoed van beleggers dat vrij komt, is vaak te duur voor starters en wordt door andere profielen gekocht. Een deel van de huurders waarvan het contract stopt, gaat concurreren met de starters. Ook heeft de vrijstelling een prijsopdrijvend effect.
- VM** Vóór de verhoging van de OvB naar 10,4% werden verkooptransacties versneld doorgevoerd, notarissen en makelaars tipten kopers hierover.
- VM** Er heersen zorgen over de (on)bekendheid met regelgeving en de financiële gezondheid bij het MKB en zzp'ers, ook als het gaat om hun vastgoedbezit en pensioenvoorzieningen. Zo brengt vastgoedverkoop minder op als deze onder het hoge OvB-tarief verkocht wordt, bijvoorbeeld omdat zij het pand in verhuurde staat (moeten) verkopen.
- VM** Er zijn kleine investeerders die een woning kopen onder het 2%-tarief door er zelf eerst te gaan wonen en soms (op te knappen) voordat ze het doorhuren of doorverkopen. Deze constructie wordt ook geadviseerd door sommige hypotheekverstrekkers, om de woning tegen een lager tarief te kunnen kopen.
- VL** Door de hoge OvB kan minder geld in vastgoed worden geïnvesteerd en vastgoed dat al in bezit is wordt lager gewaardeerd. Dit heeft ook negatieve gevolgen voor publieke organisaties, waaronder gemeenten en woningcorporaties, en verzwakt hun onderhandelingspositie bij leningen van banken.
- VL** Bij particulieren is een afname in de aankoop in recreatiewoningen en woningen voor hun kinderen geobserveerd.

Begrip voor de wijziging

- VH** Minimaal, omdat de regeling volgens de doelgroep niet zou werken. Het noemen het prijsopdrijvend effect (starters bieden meer), de afname van vastgoedinvesteringen en transformatieprojecten, wat juist woningen toevoegt aan de woningmarkt. Investeerders vinden ook dat de regels tijdens het spel zijn veranderd. Zij geven aan geen vertrouwen meer te hebben in de overheid en onzeker te zijn over mogelijke nieuwe wijzigingen.

Inleiding & onderzoeksvragen

Dit rapport beschrijft de resultaten van het TINO onderzoek dat onderdeel uitmaakt van de zogenaamde invoeringstoets. Centraal in dit onderzoek staat de differentiatie van overdrachtsbelasting (OvB) en de wijziging van het hoge OvB-tarief van 8% naar 10,4% in 2023. Deze regeling, die sinds 2021 van kracht is, heeft als doel om starters meer kansen te bieden op de woningmarkt.




Bij dit onderzoek werd specifiek gekeken naar hoe deze regeling uitpakt voor kopers waaronder investeerders, die sinds 2023 te maken hebben (gehad) met de overdrachtsbelastingverhoging van 8% naar 10,4%

Het onderzoek heeft een tweeledig doel. Ten eerste wordt onderzocht of de betrokken partijen in staat zijn om de regelgeving toe te passen en welke eventuele knelpunten daarbij optreden. Ten tweede biedt het onderzoek de Belastingdienst de mogelijkheid om binnen de doorontwikkeling van haar portfolio ervaring op te doen met de TINO-methode in het kader van de invoeringstoets. Hierdoor kan de Belastingdienst evalueren wat de meerwaarde van de TINO-methode kan zijn ten opzichte van de 'klassieke' methoden die momenteel worden gebruikt bij de invoeringstoets.

Onderzoekmethode

De TINO-methode richt zich op niet-herkende kennis. Dit is relevante kennis die een persoon heeft, zonder zichzelf hiervan bewust te zijn en zonder dat zijn of haar omgeving zich ervan bewust is dat deze persoon die kennis heeft. Hierbij wordt onder andere geselecteerd op relevante kennis en weinig conflicterende belangen met het vraagstuk van het onderzoek. Door middel van TINO worden deze personen geïdentificeerd en geïnterviewd. In deze interviews ligt de focus op wat deze personen *zien* gebeuren in de praktijk en niet op wat ze daarover denken of daarvan vinden. Vervolgens worden hun perspectieven geïntegreerd en gevalideerd, alvorens tot een conclusie te komen. De resultaten van dit onderzoek zijn gevormd op basis van 25 een-op-een gesprekken met personen die vanuit zestien verschillende profielen zicht hebben op het vraagstuk. De gesprekken vonden plaats in de periode december 2023 tot en met april 2024.

Validatie

Bij de TINO methode vindt de validatie plaats door de gesprekken een-op-een uit te voeren, met personen die elkaar (meestal) niet kennen en die niet weten wat de ander gedeeld heeft in dezelfde tijdsperiode. Bij elke bevinding wordt aangegeven of het een lage validatie , middelmatige validatie  of hoge validatie  heeft.

Wanneer dezelfde perspectieven onafhankelijk van elkaar gedeeld worden door meerdere geïnterviewden die elkaar niet kennen, draagt dit bij aan een hoger validiteitsniveau. Ook wordt er rekening gehouden met het profiel van de geïnterviewden, zoals hoe specifiek en actueel iemands kennis is. In dit rapport zijn geen bevindingen opgenomen die ons onbetrouwbaar lijken. Een lage validatie geeft aan dat de bevinding niet veelvuldig is gedaan. Dit kan bijvoorbeeld zijn omdat het specifieke punt in minder gesprekken is besproken of pas laat in het onderzoek voor het eerst naar voren is gekomen. Meer informatie over de profielen van de geïnterviewden en de TINO-methode wordt beschreven in hoofdstuk 6.

Voor dit onderzoek stonden de vragen van de invoeringstoets centraal:

Hoe pakt de regeling uit voor de mensen, organisaties of bedrijven voor wie de regeling is bedoeld?

- In hoeverre zijn er signalen die erop kunnen wijzen dat de regeling niet werkt zoals bedoeld?
- Ontstaan er in de praktijk knelpunten of onbedoelde effecten?
- Zijn er mogelijk (indirect) discriminerende aspecten?

De onderzoeksthema's die zijn meegenomen:

In hoeverre hebben betrokkenen problemen ervaren door de invoering?

- o Gebruiksgemak / doenbaarheid
- o Gevolgen van de wijziging
- o Communicatie en informatievoorziening
- o Ondersteuning en hulp
- o Begrip voor de wijziging

De uitvoeringvragen

Eventuele bevindingen die relevant zijn voor onderstaande uitvoeringsvragen zijn ook opgenomen in dit rapport.

Hoe pakt de regeling uit voor de uitvoering?

- Ontstaan er in de uitvoeringspraktijk knelpunten of onbedoelde effecten?
- In hoeverre is de kwaliteit van de uitvoering geborgd?
- In hoeverre komt de praktijk overeen met de aannames uit de invoeringstoets?

Beantwoording onderzoeksvragen

Dit hoofdstuk beschrijft hoe de differentiatie van de OvB uitpakt in de praktijk voor investeerders en andere kopersprofielen die sinds 2023 te maken hebben (gehad) met de OvB-verhoging van 8% naar 10,4%. De onderzoeksresultaten worden gepresenteerd aan de hand van de onderzoeksvragen en onderzoeksthema's. Indien van toepassing wordt de subgroep vermeld, zoals deze hieronder zijn gedefinieerd.

Subgroepen 10.4 kopersprofiel

- In het kader van het uitgevoerde onderzoek is vastgesteld dat binnen het kopersprofiel dat onder het 10,4%-tarief valt, verschillende subgroepen te onderscheiden zijn. Deze subgroepen vertonen variaties in zowel de impact van de regulering als de respons daarop. Gedragingen verschillen bijvoorbeeld tussen kleine investeerders en grote vastgoedbeleggers. Daarom zijn er drie subgroepen geïdentificeerd binnen de groep die onder het hoge tarief valt.
- Binnen één kopersprofiel kan ook sprake zijn van meerdere tarieven, zoals bijvoorbeeld een MKB'er die vastgoed zowel als hoofdverblijf als winkelruimte aankoopt. De bevindingen over dergelijke gemengde aankopen worden in hoofdstuk 4 gedeeld onder profiel 2, vanwege de keuze voor een hoofdverblijf. Indien een koper tracht het hoofdverblijf te simuleren om het hoge belastingtarief te ontwijken, wordt dit beschreven bij het profiel van kleine investeerders.
- Het is mogelijk dat er additionele subgroepen te onderscheiden zijn, door verder onderzoek te verrichten en/of de focus te verleggen naar andere onderzoeksvragen. Echter, binnen de onderzoeksperiode en met betrekking tot de gestelde onderzoeksvragen, zijn deze drie subgroepen het meest prominent naar voren gekomen.

10,4%-tarief



Grote investeerders kopen vastgoed als investering. Zij gaan er zelf geen gebruik van maken, maar kopen het om door te verkopen en/of te verhuren aan anderen. Zij vallen onder het 10,4%-tarief van de OvB.



Kleine investeerders kopen één of enkele panden als investering. Zij gaan er zelf geen gebruik van maken, maar kopen het om door te verkopen en/of te verhuren aan anderen. Zij vallen onder het 10,4%-tarief van de OvB.



Dit profiel koopt vastgoed **voor eigen gebruik, maar niet als hoofdverblijf**. Dit kunnen particulieren zijn, maar ook bedrijven waaronder mkb'ers. Zij vallen onder het 10,4%-tarief van de OvB.

2%-tarief



Dit profiel koopt vastgoed om hier zelf als **hoofdverblijf** gebruik van te gaan maken. Zij vallen niet binnen de startersregeling en betalen het 2%-tarief van de OvB.

0%-tarief



Starters kopen een woning die niet duurder is dan €510.000, als hoofdverblijf, zijn jonger zijn dan 35 jaar op het moment dat zij de woning verkrijgen en hebben niet eerder gebruik gemaakt van de vrijstelling.

Hoofdvraag invoeringstoets: Hoe pakt de verhoging uit voor kopers die vallen onder het hoge OvB tarief?

In hoeverre zijn er signalen die erop kunnen wijzen dat de regeling niet werkt zoals bedoeld?

- VM Er zijn signalen gevonden dat de tariefverhoging bijdraagt aan een afname van vastgoedaankopen door kleine en grote investeerders. Er zijn echter geen signalen gevonden dat dit de positie van starters op de woningmarkt heeft versterkt.

Ontstaan er in de praktijk knelpunten of onbedoelde effecten?

- VM Vroeger was het onderscheid tussen 'woning of niet' een objectieve maatstaf, maar tegenwoordig draait het om de intentie van 'hoofdverblijf of niet'. Dit maakt het voor notarissen lastiger om de feitelijke situatie vast te stellen. Door deze verschuiving ontstaan er verschillen in de tariefbepaling tussen notarissen. Dit leidt tot 'notarisshopping'. Deze bevinding geldt voor het kopersprofiel van kleine investeerders.
- VM Naast het fenomeen van notarisshopping, is er ook ruimte voor interpretatie bij de taxatie van vastgoed waarbij verschillende OvB-tarieven gelden, doorgaans 2% en 10,4%. Zo heeft een pand met een gedeelte bestemd als hoofdverblijf en een gedeelte als bedrijfsruimte een totaalwaarde. Maar de verdeling van die waarde (hoeveel is ieder deel waard) bepaalt de te betalen OvB.
- VM Dit geldt ook voor de waardebeoordeling van roerende zaken. Een gunstige verdeling voor de koper resulteert in een lagere OvB.
- VM Deze twee onbedoelde effecten spelen bij kleine investeerders en bij kopers voor eigen gebruik maar niet als hoofdverblijf. Het notarisshopping en de taxatie-speelruimte speelden ook al voor de verhoging naar 10,4%, maar het hogere tarief werkt als extra stimulans.
- VM Er zijn kleine investeerders die een woning kopen onder het 2%-tarief door er zelf eerst te gaan wonen en soms renovaties uit te voeren, voordat ze het doorverkopen. Deze constructie wordt ook geadviseerd door sommige hypotheekverstrekkers, om de woning tegen een lager tarief te kunnen kopen.
- VL Met betrekking tot het MKB en zelfstandigen heersen er zorgen over de bekendheid met regelgeving en de financiële gezondheid, ook als het gaat om hun vastgoedbezit en de impact ervan op hun pensioenvoorzieningen. Zo bestaat het risico op een negatieve cashflow bij verhuur (o.a. door de geplande huurmaximering) en brengt de verkoop van hun vastgoed minder op indien deze onder het hoge OvB-tarief verkocht wordt, bijvoorbeeld omdat zij het pand in verhuurde staat (moeten) verkopen.

Zijn er mogelijk (indirect) discriminerende aspecten?

- VM Met betrekking tot het hoge tarief zijn er geen bevindingen die duiden op discriminerende aspecten voor dit kopersprofiel. Wel is er met betrekking tot huurders een indirect gevolg te benoemen. Doordat beleggers zich terugtrekken uit transformatieprojecten en de *buy to let markt* (o.a. door de hogere OvB) neemt het aanbod van huurwoningen af. Hierdoor wordt de concurrentie onder huurders groter. Door de krapte zijn er signalen dat woningzoekers voor huurwoningen met een aantrekkelijker (stabiel) profiel meer kans maken op een huurwoning. Factoren die hierbij een rol spelen zijn bijvoorbeeld het hebben van een vast contract, geen schulden en het goed spreken van de Nederlandse taal. Verhuurders proberen zo mogelijke risico's te verkleinen maar dit kan door de woningzoeker ervaren worden als willekeur en/of discriminatie. Mensen die willen huren maar die niet voldoen aan de voorkeuren van de verhuurder maken (nog) minder kans op een woning. Ook zijn er signalen dat er wordt overboden op de huurprijs.

Overige bevindingen op basis van de onderzoeksthema's

Gebruiksgemak / doenbaarheid

- VH** De tariefverhoging is goed bekend, maar wordt bij complexe situaties, zoals de aankoop van vastgoed waar meerdere OvB-tarieven voor gelden, bouwkevels en herontwikkelingsprojecten, als complex en te gedetailleerd ervaren.
- VM** Sommige notarissen verhoogden hun tarieven vanwege de extra handelingen die zij moeten uitvoeren rondom de OvB-differentiatie (niet de verhoging).
- VM** Er zijn geen aanwijzingen dat er meer fouten worden gemaakt bij het berekenen van de OvB door de verandering naar een tarief met decimalen.

Gevolgen van de wijziging

- VH** De tariefverhoging is geen beslissende factor, maar wel een druppel die de emmer van dit kopersprofiel doet overlopen. Kleine en grote investeerders zien af van de aankoop van vastgoed voor de verkoop of verhuur. Deze neerwaartse trend speelde al voor de tariefverhoging.
- VH** De OvB is niet de enige factor die investeringsbeslissingen beïnvloedt, maar draagt wel bij, samen met factoren zoals huurmaximering, box 3-belasting, hoge bouwkosten, tekort aan bouw personeel, zelfbewoningsplicht, vergunningen, onzekerheid over nutsvoorzieningen en veranderende regelgeving.
- VH** Vastgoedinvesteerders verleggen hun focus. Zij richten zich meer op het buitenland, verschuiven naar bedrijfstvastgoed, houden geld op de bank, of beleggen in aandelen. Dit leidt tot een afname van investeringscapaciteit in de woningmarkt. Ook investeerders in grootschalige bouwprojecten en transformatieprojecten verminderen hun activiteiten, wat resulteert in minder beschikbare nieuwe woningen, o.a. voor starters.
- VH** Er is veel minder interesse in 'buy to let'. Mocht een koper dit overwegen, blijkt dit na berekening vaak niet rendabel te zijn, waardoor ze er vanaf zien
- VH** Kopers die voorheen klushuizen kochten om op te knappen en met winst te verkopen, doen dit nu aanzienlijk minder. .
- VM** Vóór de verhoging van de overdrachtsbelasting naar 10,4% werden verkooptransacties versneld doorgevoerd, waarbij notarissen en makelaars kopers hierover informeerden. Deze bevinding geldt voor grote en kleine investeerders en voor kopers van vastgoed met een mix van OvB-tarieven.
- VM** MKB en zzp'ers investeren minder in vastgoed voor doorverkoop of verhuur en stoppen meer geld in lijfrente en/of beleggen het voor hun pensioen. Een deel van de huurders waarvan het contract stopt, gaat concurreren met de starters.
- VM** Minder ouders kopen door het hogere tarief een woning voor hun (studerende) kind. Sommigen omzeilen het hoge tarief door hun kind het geld te lenen.
- VM** Doordat vastgoedinvesteerders zich terugtrekken uit de verhuur wordt er, naast een stijging in de huurprijzen, een groter grijs gebied verwacht in de verhuurpraktijken van kleine vastgoedeigenaren, waarbij afspraken tussen de huurder en de (kleine) verhuurder 'in goed overleg', maar zonder contract, worden gemaakt. Ook zoeken verhuurders die een tijdelijk huurcontract beëindigen, naar manieren om huurders extra tijd te kunnen geven om een nieuwe woning te vinden. Door de risico's voor de verhuurders om alsnog ergens aan vast te zitten, wordt ze dit afgeraden.
- VL** Voor mkb'ers en zzp'ers die al geruime tijd panden bezitten en deze verhuren, kan deze huurmaximering een aanzienlijke invloed gaan hebben op het rendement. Indien zij besluiten het pand (om die reden) te verkopen met de huurder erin, daalt de verkoopwaarde drastisch en vallen zij voor de koper onder het hoge OvB tarief, wat hun winst uit de transactie kan verminderen.
- VL** Veel kopers van recreatiewoningen worden afgeschrikt door het hoge tarief. Recreatieparken hebben last van de afname van verkoop.
- VL** De weinige investeerders die nog steeds kopen, verrekenen de hogere overdrachtsbelasting door aan kopers/huurders.
- VL** Door de hoge overdrachtsbelasting kan minder geld in vastgoed worden geïnvesteerd en vastgoed dat al in bezit is wordt lager gewaardeerd. Dit heeft ook negatieve gevolgen voor publieke organisaties, waaronder gemeenten en woningcorporaties, en verzwakt hun onderhandelingspositie bij het verkrijgen van leningen bij banken.

Communicatie en informatievoorziening

- VM Het 10.4%-tarief is vrij bekend maar kopers worden soms echter wel verrast indien er meerdere OvB-tarieven gelden voor een vastgoedobject, zoals bij een woning met een souterrain of stuk grond die onder het 10,4%-tarief vallen.
- VM Makelaars zijn vaak een van de eerste bronnen van de OvB-informatie over het specifieke vastgoedobject. Zij verstrekken echter niet altijd correcte of volledige informatie. Dit speelt met name bij complexe situaties, zoals bij de aankoop van vastgoed waar meerdere OvB-tarieven voor gelden, bouwkvavels of panden die nog gesloopt en herontwikkeld moeten worden. Makelaars zien het niet altijd als hun taak om kopers te wijzen op het hogere tarief, mede vanwege conflicterende belangen. In dergelijke gevallen wijzen notariskantoren kopers erop, maar dit gebeurt vaak te laat, nadat de koper al een keuze heeft gemaakt. Deze bevinding geldt voor investeerders en kopers van vastgoed met een mix van het 2%-tarief en het 10,4%-tarief.

Ondersteuning & hulp

- VM De Belastingtelefoon wordt geraadpleegd door kleine investeerders en particuliere kopers maar zij haken regelmatig af door de lange wachttijd.
- VL Er zijn signalen dat de Belastingtelefoon bij kopers die bellen aangeeft aan dat er gedurende 6 maanden gecontroleerd wordt op het gebruik als hoofdverblijf, maar daarna niet meer. Dit wekt de indruk bij kopers dat het 2%-tarief gekoppeld is aan deze eerste 6 maanden en niet aan de intentie tot langdurige zelfbewoning.

Begrip voor de wijziging

- VH Het begrip voor de wijziging bij de kleine en grote investeerders is minimaal. De regeling werkt volgens de doelgroep niet, omdat een deel van de investeerders vastgoed koopt dat überhaupt geen dienst zou kunnen doen als starterswoning (zoals een opslag, groenstrook of winkel).
- VH Dit kopersprofiel geeft aan dat de regeling nadelig uitpakt voor starters. Enerzijds omdat het de prijzen van woningen laat stijgen (doordat starters meer bieden) en anderzijds omdat er door de verhoging minder vastgoedinvesteringen en transformatieprojecten plaatsvinden wat juist starterswoningen kan toevoegen aan de woningmarkt.
- VH Kleine en grote investeerders vinden dat de regels tijdens het spel zijn veranderd. Zij geven aan geen vertrouwen meer te hebben in de overheid en met name onzekerheid te ervaren over mogelijke nieuwe wijzigingen.

‘Er zijn zzp'ers die voor hun pensioen 1 of 2 panden hebben gekocht en straks niets meer hebben.’

Nederlandse makelaar die zich richt op vastgoed in het buitenland

Overzicht specifieke bevindingen met betrekking tot de verhoging van 8% naar 10.4%

Bevinding	Wordt beschreven op [pagina & punt]
Piek in verkooptransacties	P13, p9; P26, p4
Versterkte afname vastgoedinvesteringen door investeerders	P13, p4; P17, p1; P18, p3
Versterkte afname vastgoedinvesteringen door particulieren	P13, p14
Toename onzekerheid bij investeerders over toekomstig beleid	P13, p5; P17, p4, p11; P18, p3
Toename onvrede bij investeerders en particuliere kopers	P14, p7; P17 vanaf p10; P18 vanaf p11 ; P19 vanaf p6
Extra stimulans notarishoppen	P12, p2, p5; P18, p8; P23, p4
Extra stimulans voordelige taxatie	P12, p4, p5; P23, p2, p3
Extra stimulans 'scheefkopen'	P12, p6; P18, p9

Uitgebreide bevindingen per 10.4% subgroep

Resultaten: grote investeerders, niet voor eigen gebruik

Gevolgen van de wijziging specifiek voor deze doelgroep:

- VH** Grote investeerders verleggen hun focus van vastgoedbeleggingen voor verhuur. Sommigen verplaatsen hun kapitaal naar het buitenland, verschuiven naar bedrijfstvastgoed, houden geld op de bank, of beleggen in aandelen. Dit leidt tot een afname van investeringscapaciteit in de woningmarkt.
- VH** Ook investeerders in grootschalige bouwprojecten en transformatieprojecten verminderen hun activiteiten, wat resulteert in minder beschikbare nieuwe woningen, o.a. voor starters.
- VH** Veel huidige vastgoedbeleggers stappen uit de markt, wat leidt tot ontbinding van vastgoedportefeuilles. De goede objecten gaan voor hoge prijzen de verkoopmarkt op en ook oude beleggingspanden (die vaak minder intensief onderhouden zijn) staan voor hoge prijzen te koop.
- VH** Hoewel de overdrachtsbelasting niet de enige factor is die investeringsbeslissingen beïnvloedt, draagt deze wel bij, samen met factoren zoals huurmaximering, box 3-belasting, hoge bouwkosten, tekort aan bouw personeel, zelfbewoningsplicht, vergunningen en onzekerheid over nutsvoorzieningen en veranderende regelgeving.
- VL** De weinige investeerders die nog steeds kopen, verrekenen de hogere overdrachtsbelasting door aan kopers/huurders, wat uiteindelijk resulteert in hogere kosten voor hen.
- VL** Door de hoge overdrachtsbelasting kan minder in vastgoed worden geïnvesteerd en vastgoed dat al in bezit is wordt lager gewaardeerd.
- VL** Dit heeft ook negatieve gevolgen voor publieke organisaties, waaronder gemeenten en woningcorporaties, en verzwakt hun onderhandelingspositie bij leningen van banken.
- VL** Voor ziekenhuizen, die vaak een smalle marge hebben, vormt zelfs een kleine belastingverhoging een aanzienlijke drempel.
- VL** Bedrijven die intern hun vastgoed willen herstructureren, bijvoorbeeld door het te verplaatsen van een dochter- naar de moederentiteit, worden gehinderd door de toegenomen kosten als gevolg van de overdrachtsbelasting.

Begrip voor de wijziging bij deze doelgroep?

- VH** Minimaal, omdat de regeling en de verhoging volgens de doelgroep niet zou werken, het paard achter de wagen spannen is en zelfs nadelig uitpakt voor starters. Enerzijds omdat de prijzen van woningen stijgen (doordat starters meer bieden) en anderzijds omdat er minder investeringen en transformatieprojecten plaatsvinden.
- VH** Investeerders vinden dat de regels tijdens het spel zijn veranderd. Zij geven aan geen vertrouwen meer te hebben in de overheid en met name onzekerheid te ervaren over mogelijke nieuwe wijzigingen.
- VH** Investeerders geven aan bereid te zijn belasting te betalen als deze legitiem voelt. Dat is bij dit tarief niet meer het geval. Investeerders geven aan dat het tarief terug zou moeten naar 6 of 8% en dat er maar 1 of 2 tarieven gehanteerd zou moeten worden, om het proces te vereenvoudigen.
- VH** Onder bedrijven heerst een gevoel een paria te zijn. Dit door de belastingdruk, ook bij het schenken aan kinderen (in het geval van familiebedrijven).

‘De serieuze partijen stoppen op de woningmarkt, onder andere vanwege de onbetrouwbaarheid van de overheid. Die zeggen: ‘Dan maar niet.’

Resultaten: kleine investeerders, niet voor eigen gebruik

Gevolgen van de wijziging specifiek voor deze doelgroep:

- VH** Kopers die voorheen klushuizen kochten om op te knappen en met winst te verkopen, doen dit nu aanzienlijk minder.
- VH** Er is veel minder interesse in 'buy to let'. Mocht een koper dit overwegen, blijkt dit na berekening vaak niet rendabel te zijn, waardoor ze er vanaf zien.
- VH** Hoewel de overdrachtsbelasting niet de enige factor is die investeringsbeslissingen beïnvloedt, draagt deze wel bij aan deze afname, samen met factoren zoals huurmaximering, box 3-belasting, hoge bouwkosten, tekort aan bouw personeel, zelfbewoningsplicht, vergunningen en onzekerheid over nutsvoorzieningen en veranderende regelgeving.
- VM** Ouders die voorheen een woning voor hun kind kochten, zien hier nu vaker van af. Sommigen vinden hiervoor creatieve oplossingen, zoals hun kind geld lenen om zelf een huis te kopen.
- VM** Vroeger was het onderscheid tussen 'woning of niet' een objectieve maatstaf, maar tegenwoordig draait het om de intentie van 'hoofdverblijf of niet'. Dit maakt het voor notarissen lastiger om de feitelijke situatie vast te stellen.
- VM** Doordat vastgoedinvesteerders zich terugtrekken wordt er, naast een stijging in de huurprijzen, een groter grijs gebied verwacht in de verhuurpraktijken van kleine beleggers, waarbij afspraken tussen huurder en verhuurder 'in goed overleg', maar zonder huurcontract, worden gemaakt.
- VL** Er zijn signalen dat de Belastingtelefoon bij kopers die bellen aangeeft aan dat er gedurende 6 maanden gecontroleerd wordt op het gebruik als hoofdverblijf, maar daarna niet meer. Dit wekt de indruk bij kopers dat het 2%-tarief gekoppeld is aan deze eerste 6 maanden en niet aan de intentie tot langdurige zelfbewoning.

Ruimte voor interpretatie:

- VM** Er zijn kleine investeerders die gebruik maken van de 'interpretatieruimte' en die gaan 'notarisschoppen' om in aanmerking te komen voor het lagere tarief. Ze bereiden zich voor op de vragen die gesteld zullen worden en geven aan dat hun intentie is om de woning als hoofdverblijf te gebruiken. Daarnaast verschillen notarissen in hun strengheid bij het toepassen van het 2%-tarief, waarbij kritischer notarissen vrezende voor oneerlijke concurrentie.
- VM** Er zijn kleine investeerders die een woning kopen onder het 2%-tarief door er zelf eerst te gaan wonen en soms renovaties uit te voeren, voordat ze het doorverkopen. Deze constructie wordt ook geadviseerd door sommige hypotheekverstrekkers, om de woning tegen een lager tarief te kunnen kopen.
- VL** Het is ook mogelijk om huizen te 'sparen' tegen het 2%-tarief door er eerst zelf gedurende zes maanden te wonen, dan te verhuizen en het eerste huis (bijvoorbeeld) te gaan verhuren. Echter, aangezien de hypotheekrente alleen aftrekbaar is wanneer men zelf in de woning verblijft, is deze strategie minder aantrekkelijk voor personen met een lopende hypotheek. Het onderzoek heeft aangetoond dat dit fenomeen van huizen 'sparen' voorkomt. Een voorbeeld dat uit het onderzoek naar voren kwam, betrof een expat met een aanzienlijk eigen vermogen.

Begrip voor de wijziging bij de doelgroep?

- VH** Minimaal, omdat dit kopersprofiel ook huizen zou opknappen om verhuur- of verkoopklaar te maken, of bijvoorbeeld een pand zou splitsen om meerdere appartementen te creëren. Dit voegt woningen toe aan de woningmarkt, wat de positie van woningzoekenden versterkt.
- VH** Kleine investeerders vinden net als de grotere investeerders dat de regels tijdens het spel zijn veranderd. Zij geven aan geen vertrouwen meer te hebben in de overheid en met name onzekerheid te ervaren over mogelijke nieuwe wijzigingen.

**‘Het is geen druppel meer.
Die emmer stroomt over.
Ondernemers noemen de
belasting als voornaamste
reden om te vertrekken.’**

Nederlandse makelaar in Spanje

Resultaten: kleine investeerders voor eigen gebruik, geen hoofdverblijf

Gevolgen van de wijziging specifiek voor deze doelgroep:

- VM** Met betrekking tot het MKB en zzp'ers heersen zorgen over de bekendheid met regelgeving en de financiële gezondheid, ook als het gaat om hun vastgoedbezit en de impact ervan op hun pensioenvoorzieningen. De regelgeving toe, de kosten gaan omhoog (bijvoorbeeld voor de verduurzaming, de verhuurdersvergunning, het onderhoudsplan, gemeentelijke lasten) en de huurmaximering lijkt eraan te komen.
- VM** MKB en zzp'ers investeren hierdoor minder in vastgoed en stoppen meer geld in lijfrente en/of beleggen het voor hun pensioen.
- VL** Voor mkb'ers en zzp'ers die al geruime tijd panden bezitten en deze verhuren, kan deze huurmaximering een aanzienlijke invloed gaan hebben op het rendement. Indien zij besluiten het pand (om die reden) te verkopen met de huurder erin, daalt de verkoopwaarde drastisch en vallen zij voor de koper, onder het hoge OvB tarief wat hun winst uit de transactie kan verminderen.
- VL** Veel mkb'ers die vastgoed hebben gekocht, zoals een winkelpand, hebben dat in het bedrijf gehouden vanwege de lagere kosten. Dit zorgt later voor aanzienlijke kosten als ze met pensioen gaan, waar ze zich vaak niet van bewust zijn. Ze verwachten een hoger bedrag, maar ontvangen minder door de belasting inclusief de hogere OvB bij de verkoop. Immers, de kopers zijn een groter bedrag kwijt aan de OvB en hebben niet opeens meer te besteden. Hierdoor verliest de verkoper inkomsten van de verkoop. Deze opeenstapeling van (vaak niet geanticipeerde) tegenvallers kunnen voor de verkopers voor problemen zorgen bij pensionering.
- VL** Veel kopers van recreatiewoningen worden afgeschrikt door het hoge tarief. Recreatieparken hebben last van de afname van verkoop.

Begrip voor de wijziging bij de doelgroep?

- VH** Minimaal, omdat dit kopersprofiel investeert in vastgoed dat geen dienst zou kunnen doen als starterswoning, denk hierbij aan een opslag, groenstrook of winkel.
- VM** Soms is er ook maar 1 relevante koper voor, zoals bij een groenstrookje van de gemeente dat later wordt aangekocht, dan loopt de aankoop door het hoge OvB-tarief 'in de papieren'.

**'De eigenaar van de
dierenspecialzaak die zijn
pensioen heeft geïnvesteerd in een
pand dat hij verhuurt, heeft vaak
geen idee van alle (veranderende)
regelgeving en de financiële
gevolgen daarvan voor hem.'**

Pensioenadviseur MKB

Verantwoording onderzoeksmethode

TINO in een notendop

TINO staat voor ‘*Think Intelligence Network Owner*’, oftewel de persoon die in zijn of haar netwerk op zoek gaat naar de relevante en betrouwbare informatie. De TINO methode heeft haar oorsprong in overheidsinlichtingenwerk. Net als in dit domein is de geïnterviewde zelf geen expert in het onderwerp, maar heeft hij of zij onbewust relevante informatie-puzzelstukjes door wat hij ziet/hoort. Bij TINO noemen wij de personen die deze niet-herkende kennis hebben de *Think Intelligence Knowledge Owners*, oftewel de TIKO’s. In tegenstelling tot het intelligence werk is TINO transparant. TIKO’s weten altijd waarvoor zij geïnterviewd worden en delen alleen die informatie die zij willen delen.

Betrouwbaar & betrokken

TIKO’s hebben relevante perspectieven op het vraagstuk, maar zo min mogelijk conflicterende belangen met het vraagstuk. Dit in tegenstelling tot de experts en de direct belanghebbenden. Door het (zo veel mogelijk) ontbreken van conflicterende belangen en vooringenomenheid, is de informatie betrouwbaarder. Ook werken TIKO’s met plezier mee, doordat zij zich vollediger gewaardeerd voelen door de erkenning

die zij krijgen voor hun kennis. Dit effect op de geïnterviewden maakt TINO zeer relevant voor publieke organisaties die (meer) draagvlak willen creëren onder hun (eind)gebruikers.

Voor dit TINO onderzoek

Wij hebben voor dit onderzoek 25 TIKO’s geworven en individueel gesproken. Wij vonden deze TIKO’s via het netwerk van de opdrachtgever, via ons eigen netwerk, via openbare online platforms, zoals LinkedIn. Ook vonden wij enkele TIKO’s via de geïnterviewden, maar de meeste geïnterviewden kennen elkaar niet. Enkele voorbeelden van profielen van deze geïnterviewden zijn: taxateurs, verkoopstylisten, pensioenadviseurs, vastgoedbeheerders en makelaars die zich richten op Nederlandse investeerders in het buitenland.

Naast deze profielen met niet-herkende kennis, vonden er gesprekken plaats met mensen die zich wel bewust zijn van de kennis die zij hebben met betrekking tot het vraagstuk. Deze gesprekken waren met name voor ons als onderzoekers om bekend te raken met het vraagstukdomein en ter validatie van de bevindingen. De meeste gesprekken vonden via MS Teams plaats. De opdrachtgever heeft bij

twee van de 25 gesprekken meegekeken. Hiervoor is voorafgaand aan het gesprek akkoord gevraagd aan de persoon die geïnterviewd zou gaan worden. Van alle gesprekken zijn aantekeningen gemaakt met behulp van de TINO Meeting Management Tool. Deze aantekeningen, samen met de observaties van de onderzoekers, dienden als basis voor de analyse van de resultaten.

Meelezen & meer vragen

Tijdens de looptijd van het onderzoek gaven wij de opdrachtgever toegang tot een online werkdocument, waarin wij de voortgang en resultaten van het onderzoek deelden. Dit gaf de opdrachtgever de mogelijkheid om al na enkele weken de eerste bevindingen te ontvangen en vervolgens om zelf ook sub-onderzoeksvragen toe te kunnen voegen. Van deze mogelijkheid is gebruikgemaakt, onder andere om de gevolgen van het hogere tarief op het MKB uitgebreider te onderzoeken.

Meer weten?

Meer informatie over de TINO-methode is te vinden via www.humints.com.

Bijlage 1: bevindingen 2% kopersprofiel

Hoe pakt de regeling uit voor kopers die vallen onder het 2% OvB-tarief?

In hoeverre zijn er signalen die erop kunnen wijzen dat de regeling niet werkt zoals bedoeld?

- VH** Er zijn geen signalen gevonden die erop wijzen dat dit kopersprofiel snel komt te zitten tussen investeerders en starters.

Ontstaan er in de praktijk knelpunten of onbedoelde effecten?

- VM** Net als bij de kleine investeerders is er ook bij dit profiel ‘interpretatieruimte’ bij de taxatie van vastgoed waarbij verschillende OvB-tarieven gelden, doorgaans 2% en 10,4%. Zo heeft een pand met een gedeelte bestemd als hoofdverblijf en een gedeelte als bedrijfsruimte, een totaalwaarde. Maar de verdeling van die waarde (hoeveel is ieder deel waard) bepaalt de te betalen OvB.
- VM** Dit geldt ook voor de waardebepaling van roerende zaken. Een gunstige verdeling voor de koper resulteert in een lagere OvB.
- VM** Het notarisschoppen en de taxatie-speelruimte speelden ook al voor de verhoging naar 10,4%, maar het hogere tarief werkt als extra stimulans.
- VM** Voor kopers die wel degelijk van plan zijn de woning als hoofdverblijf te gebruiken, maar niet als zodanig worden ingedeeld voor de OvB, ontstaan scheve situaties. Zo kocht een stel een oud huis met de intentie het te slopen. Door de sloop van het oude pand werd deze niet als hoofdverblijf beschouwd, waardoor de koop onder het hoge OvB-tarief viel. Indien het oude huis vóór de overdracht was gesloopt en ze een nieuwe fundering hadden gelegd voor de verkoop, zou wel het tarief van 2% van toepassing zijn geweest. Echter, het leggen van de fundering door de verkoper zou dan juist weer gezien kunnen worden als een investering voor de koper, waardoor alsnog het tarief van 10,4% zou worden toegepast.
- VL** Soms bieden mensen veel meer voor een pand dan de getaxeerde waarde, wat kan leiden tot problemen met de hypotheek en het benodigde eigen vermogen. Zij kunnen niet het hele bedrag lenen en bij een hoge OvB, bijvoorbeeld bij een combinatiepand met woning en bedrijfsruimte, kan de OvB het verschil maken waardoor de koop niet doorgaat.

Zijn er mogelijk (indirect) discriminerende aspecten?

- VM** De leeftijdsgrensvoorwaarde bij de startersvrijstelling wordt door anderen als oneerlijk ervaren. Dit omdat mensen die pas later een eerste huis kunnen kopen, de wind minder mee kunnen hebben gehad toen zij jonger waren, bijvoorbeeld omdat hun ouders ze op jongere leeftijd niet konden ondersteunen in de aankoop van een eerste huis. Echter kwam bij dit onderzoek sterk naar voren dat de 0% OvB voor starters geen verschil lijkt te maken voor meer kansen op de woningmarkt. De startersvrijstelling is meer een symbolische tegemoetkoming voor starters.

‘De waardeverdeling van een mix-object, evenals de taxatie van roerende zaken, kan verschillen per taxateur.’

Taxateur

Overige bevindingen op basis van de onderzoeksthema's

Gebruiksgemak / doenbaarheid

- VH** Bij vastgoed waar meerdere OvB-tarieven voor gelden wordt de regeling als complex ervaren.

Gevolgen van de wijziging

- VM** Bij dit profiel is het cruciaal om onderscheid te maken tussen kopers die doorstromen vanuit een eerdere koopwoning en kopers die uit de huursector komen. Hoewel zij in wezen starters op de koopmarkt zijn, vallen ze, vaak door hun leeftijd, buiten de vrijstelling. Zij ondervinden extra moeilijkheden bij het vinden van een koopwoning door een beperkter eigen vermogen. Dit lijkt echter niet te wijten aan het 2%-tarief dat zij moeten betalen, maar door het (te beperkte) aantal beschikbare woningen in hun prijsklasse. Dit heeft diverse gevolgen, zoals het uitstellen van het krijgen van kinderen, of het niet kunnen veranderen van baan of woonplaats.

Communicatie en informatievoorziening

- VH** Het 2%-tarief is vrij bekend en er zijn weinig vragen bij dit kopersprofiel. Deze kopers worden soms echter wel verrast indien er meerdere OvB-tarieven aan een vastgoedobject zitten, zoals bij een woning met een souterrain dat onder het 10,4%-tarief valt, of een stuk grond dat bij het huis hoort maar ook onder het hoge tarief valt.
- VM** Verkoopmakelaars zijn hier niet altijd transparant over richting de verkopers, vóór de verkoop. Verkoopmakelaars zien het niet altijd als hun taak om kopers te wijzen op het hogere tarief. In dergelijke gevallen wijzen notariskantoren kopers erop, maar dit gebeurt vaak pas nadat de koper al een keuze heeft gemaakt.

Ondersteuning & hulp

- VM** De Belastingtelefoon wordt geraadpleegd door particuliere kopers, bijvoorbeeld met vragen over vastgoed waar meerdere OvB-tarieven voor gelden. Zij haken echter regelmatig af door de lange wachttijd.

Begrip voor de wijziging

- VH** Kopers die in deze groep vallen lijken het er (uit zichzelf) weinig over te hebben, tenzij er sprake is van een mix van tarieven bij de aankoop van vastgoed.
- VM** De regeling wordt bij het bespreken ervan als oneerlijk gezien, omdat mensen die pas later een eerste huis kunnen kopen, de wind minder mee kunnen hebben gehad toen zij jonger waren, bijvoorbeeld omdat hun ouders ze op jongere leeftijd niet konden ondersteunen in de aankoop van een eerste huis.

Bijlage 2: bevindingen starters

Resultaten: kopers die onder de startersvrijstelling vallen

Rond de wijziging en bekendheid van de regelgeving specifiek voor deze doelgroep:

- VH** De startersvrijstelling is vrij goed bekend. Degenen die het niet kennen horen hier uiteindelijk over zodra zij met een makelaar of notaris spreken.
- VH** Niet alle voorwaarden zijn bekend, zoals het feit dat het niet per se je eerste huis hoeft te zijn om in aanmerking te komen voor de vrijstelling. Ook zijn starters niet altijd op de hoogte van de grens van €510.000. Bovendien zijn de regels met betrekking tot gezamenlijk huisbezit minder bekend, zoals hoe de overdrachtsbelasting uitpakt wanneer een stel van 33 en 36 jaar samen een huis koopt.
- VM** De naam van de regeling wekt de indruk dat het gaat om mensen die hun eerste huis kopen.
- VM** De vrijstellingsgrens voor woningen tot €400.000 in 2021 resulteerde in een verkooppiek voor de veranderingsdatum.
- VL** Of er rekening gehouden wordt met de grens van €510.000, lijkt te verschillen per regio en periode. Soms zetten huizenverkopers de vraagprijs er juist iets boven om geen starters aan te trekken. Zij willen daarmee voorkomen dat een starter na het bod, de financiering alsnog niet rond krijgt en zij als koper opnieuw op zoek moeten naar een koper.

Gevolgen van de wijziging specifiek voor deze doelgroep:

- VH** Er zijn in dit onderzoek geen signalen geconstateerd dat de starters door de startersregeling meer kans maken op de woningmarkt.
- VM** Voor starters zit de uitdaging, naast met name het beperkte (betaalbare) aanbod, vaak meer bij het krijgen van een hypotheek, bijv. door schuld of geen vaste baan. ZZP'ers hebben niet altijd hun administratie voldoende op orde en komen bij de bank dan ook moeilijk aan een hypotheek.
- VM** Mensen uit deze doelgroep die huren, komen vaak moeilijk aan een hypotheek en betalen vaak per maand meer aan huurkosten dan ze aan hypotheek kunnen krijgen.
- VL** Er komt nu wel wat meer aanbod voor starters op de markt, door de verkoop van simpele appartementen die eerder verhuurd werden. Dit heeft niet met het hoge of lage OvB-tarief te maken, maar met huurwoningen die verkocht worden.
- VL** Tegelijkertijd gaat een deel van de huurders die nu de woningen uit moeten, vanwege de huurcontracten die stoppen, concurreren op de woningmarkt, o.a. met starters. Sommigen kopen de woning die ze eerder huurden.

Begrip voor de wijziging bij deze doelgroep?

- VH** Ja: starters zijn (vanzelfsprekend) blij met de startersregeling. Zij zien dit als extra ruimte qua bieding (zij bieden hoger) of koppelen deze 'korting' aan het investeren in (benodigdheden voor) hun nieuwe woning.
- VM** Er wordt geen rekening mee gehouden dat de gemiddelde huizenprijzen niet gelijk zijn in verschillende regio's van het land, waardoor starters er niet in dezelfde mate van kunnen profiteren.

'Het enige effect van de startersregeling is dat het de prijzen heeft doen laten stijgen.'

Recent gestopte vastgoedbeheerder

Bijlage 3: versterken van de starterspositie

Bevindingen met betrekking tot het versterken van de kooppositie van starters

Hoewel dit onderzoek niet gericht was op beleidsaanbevelingen voor de overdrachtsbelasting en het versterken van de positie van starters, delen we graag de bevindingen die hieraan zouden kunnen bijdragen:

- Op basis van dit onderzoek lijkt de te kleine woningvoorraad de voornaamste bottleneck voor starters die een huis willen kopen. Ook als starters (financieel) geholpen worden, blijft het aanbod te krap.
- Hoewel vele factoren bijdragen aan dit complexe probleem, kan er in korte tijd winst behaald worden door onder andere te kijken naar het optimaler benutten van bestaand vastgoed (bijvoorbeeld door transformatie en opsplitsen) en het vereenvoudigen van de wet- en regelgeving voor nieuwbouw.
- Overweeg een lager OvB tarief en/of eenvoudiger regelgeving (zoals het makkelijker vergeven van vergunningen) voor investeerders die panden, die nog geen woningen zijn, ombouwen tot woningen en/of die meer woningen creëren uit een bestaande woning. Onder andere de situatie in Engeland werd genoemd als voorbeeld, waar investeerders panden die meer dan 6 maanden leeg staan, zonder overdrachtsbelasting kunnen kopen en zelfs een bonus krijgen voor het verbouwen van leegstaande panden tot woningen. Een focus op 'brengt dit meer woningen op de markt?' in plaats van een focus op wat het profiel is van de koper, kan een richtlijn vormen bij de evaluatie van het fiscaal beleid.
- De koopsubsidie vanuit gemeentes is genoemd als aanbeveling om starters te helpen bij de koop. Deze subsidie geeft gemeentes de flexibiliteit om te sturen bij wie wat aankoopt binnen een gebied.
- Zorg voor de ontwikkelruimte om verhuisbewegingen te stimuleren in de woningmarkt, bijvoorbeeld door betaalbaarheidseisen los te laten en het aanbod van seniorenwoningen (met een tuintje) te (laten) vergroten. Dit maakt het mogelijk dat duurdere woningen vrijkomen voor doorstroming, wat op zijn beurt meer beschikbare woningen in het betaalbare segment creëert, wat gunstig is voor starters.
- Op dit moment houdt de startersregeling geen rekening met de variatie in gemiddelde huizenprijzen per regio in het land. Om starters gelijke kansen te bieden om te profiteren van belastingvoordelen tot een bedrag van €510.000, zou overwogen kunnen worden om een belastingvrije voet in te voeren, in plaats van een drempel. Op deze manier zouden starters die een duurdere woning kopen toch hetzelfde voordeel kunnen ontvangen als starters die een goedkopere woning kopen. Tegelijkertijd kwam bij het onderzoek sterk naar voren dat de 0% OvB voor starters geen verschil lijkt te maken voor kansen op de woningmarkt. De belastingvrije voet zal dus meer een symbolische tegemoetkoming zijn voor starters in regio's waar de gemiddelde woningprijs hoger ligt.

'Als je in Engeland iets koopt dat al 6 maanden leeg staat, kan je het kopen zonder overdrachtsbelasting.'

Nederlandse
vastgoedbeheerder in Engeland



www.humints.com