

Toetsingskader fiscale regeling

Vrijstelling overdrachtsbelasting verkoop onder voorwaarden vov-aanbieders

1. Is sprake van een heldere probleemstelling?

Aanbieders van 'verkoop onder voorwaarden' (vov-aanbieders), gebruiken het instrument als een manier om starters op de koopwoningmarkt te ondersteunen. Dit doel sluit aan bij beleidsdoelen van de regering. Verkoop onder voorwaarden wordt met name, maar niet uitsluitend, door woningcorporaties ingezet. Verkoop onder voorwaarden draagt bij aan het verbeteren van de positie van koopstarters, doordat vov-aanbieders woningen met korting verkopen, wat de woningen bereikbaar maakt voor meer mensen. Vervolgens kan de vov-aanbieder via een terugkooprecht of -plicht de korting bij verkoop van de woning weer terugkrijgen en meedelen in de waardeontwikkeling. Woningen die door vov-aanbieders worden teruggekocht worden vervolgens veelal (binnen 6 maanden) opnieuw met korting aan een koopstarter verkocht.

Door de differentiatie van de overdrachtsbelasting die in 2021 is ingegaan, vallen aankopen door vov-aanbieders, waaronder corporaties, onder het nieuwe standaardtarief overdrachtsbelasting van 8% in plaats van de eerdere 2%. Dit geldt dus ook voor het terugkopen door vov-aanbieders van woningen die eerder via 'verkoop onder voorwaarden' aan koopstarters zijn verkocht. Het product 'verkoop onder voorwaarden' stoelt in belangrijke mate op de terugkoop door vov-aanbieders, zodat de verkoper met zekerheid een goede opbrengst krijgt voor zijn/haar woning, en de vov-aanbieder de woning vervolgens (binnen 6 maanden) opnieuw kan verkopen met korting aan een andere koopstarter.

Het feit dat terugkopen van woningen die zijn verkocht via 'verkoop onder voorwaarden' nu belast worden met 8% overdrachtsbelasting maakt het aanbieden van deze producten zeer onaantrekkelijk. Waar voor 2021 vov-aanbieders de facto geen overdrachtsbelasting betaalden doordat zij de woning binnen 6 maanden opnieuw verkochten en de betaalde belasting konden doorleggen aan de nieuwe koper (die hiervan is vrijgesteld), moet de vov-aanbieder nu veelal 8% overdrachtsbelasting betalen, ook wanneer binnen 6 maanden wordt doorverkocht aan een starter. Voor deze starter geldt immers een vrijstelling van de overdrachtsbelasting waardoor de kosten van de vov-aanbieder niet kunnen worden doorgelegd aan deze koper. Dat zou leiden tot een verslechtering van het vov-aanbod, die alleen voorkomen kan worden door een vrijstelling. Zelfs bij een nieuwe verkoop aan een doorstromer (die 2% overdrachtsbelasting betaalt) moet de vov-aanbieder het verschil van 6% zelf dragen. Dit heeft een sterk negatieve impact op de business case van 'verkoop onder voorwaarden'.

2. Is het te bereiken doel helder en eenduidig geformuleerd?

Door alle aankopen door vov-aanbieders van woningen die eerder zijn verkocht via 'verkoop onder voorwaarden' vrij te stellen van overdrachtsbelasting, blijft het aantrekkelijk voor vov-aanbieders om deze woningen met gunstige voorwaarden te verkopen aan koopstarters. De vov-aanbieder hoeft hierdoor net als voor 2021 geen kosten aan overdrachtsbelasting te maken. Dit sluit aan op het doel dat met de differentiatie van de overdrachtsbelasting wordt nagestreefd: het verbeteren van de positie van starters op de koopmarkt.

3. Kan worden aangetoond waarom financiële interventie noodzakelijk is?

Het feit dat terugkopen van woningen die zijn verkocht via 'verkoop onder voorwaarden' nu belast worden met 8% overdrachtsbelasting maakt het aanbieden van deze producten zeer onaantrekkelijk. De businesscase van de VoV bestaat uit de gegeven korting (doorgaans 10% tot 25%) op kostprijs, met de voorwaarde de woning aan de vov-aanbieder terug te verkopen als de koper de woning later verkoopt. Waar in de eerdere situatie vov-aanbieder de facto geen overdrachtsbelasting betaalden doordat zij de woning binnen 6 maanden opnieuw verkochten en de 2% belasting - als kosten - contractueel volledig konden doorleggen aan de nieuwe koper, wordt de vov-aanbieder nu gedwongen om de 8% overdrachtsbelasting bij de koper te verdisconteren. Dit heeft een sterk negatieve impact op de business case van 'verkoop onder voorwaarden'. Verder is het - gelet op de ratio van de wet differentiatie overdrachtsbelasting - beleidsmatig onwenselijk als de kosten van de overdrachtsbelasting aan de starter wordt doorbelast.

4. Kan worden aangetoond waarom een subsidie de voorkeur verdient boven een heffing?

Doordat vov-aanbieders nu 8% overdrachtsbelasting moeten betalen wanneer een woning tergekopen en vervolgens weer verkopen aan een koopstarter, is er de facto op dit moment sprake van een heffing van 8% die er voor 2021 niet was. De vrijstelling beoogt deze ongewenste heffing te corrigeren.

5. Kan worden aangetoond waarom een fiscale subsidie de voorkeur verdient boven een directe subsidie?

De problematiek waarmee vov-aanbieders die woningen via 'verkoop onder voorwaarden' aanbieden of terugkoopplichten op dergelijke woningen hebben nu ervaren, wordt direct veroorzaakt door een aanpassing van de fiscale regels. Het ligt voor de hand die problematiek via dezelfde route ook weer te corrigeren. Dit is ook goed uitvoerbaar.

Een directe subsidie om dit probleem dat ontstaan is door een aanpassing van de fiscale regels op te lossen is niet doelmatig en efficiënt. Hiervoor zou een nieuw uitvoeringssysteem moeten worden gestart (met bijbehorende uitvoeringskosten) en worden nieuwe administratieve lasten gecreëerd voor vov-aanbieders.

6. Is evaluatie van de maatregel voldoende gewaarborgd?

Met de evaluatie van de Wet Differentiatie Overdrachtsbelasting wordt in de loop van 2024 gestart. De resultaten zullen in het voorjaar van 2025 beschikbaar komen. De maatregel wordt tegelijkertijd met de integrale evaluatie van de Wet Differentiatie Overdrachtsbelasting geëvalueerd.

7. Is een horizonbepaling aan de orde?

Niet van toepassing, de horizonbepaling is door een amendement daarover uit de Wet Differentiatie Overdrachtsbelasting gehaald.