



**vanderstelt**  
*real estate investment partner*

Editie 7: 2023

**Zie de kansen van een crisis, echt, ze zijn er.**  
**VANDERSTELT: uw vastgoedbeleggingsexpert**

**Prof. em. dr.  
Peter van Gool FRICS:**

'Vastgoedcrises': terugblik én vooruitblik met prof. em. dr. Peter van Gool FRICS.

**Nyenrode Business  
Universiteit, RSM en  
Van Lanschot Kempen:**

Externe omstandigheden in combinatie met overheidsbeleid; het familiebedrijf kraakt en zucht...

**Rabobank -  
Roel van de Bilt:**

De woonopgave waar alle partijen in de sector voor staan is enorm.

**BDO - Marco  
Straten en Vanessa  
Knaappen-Cuijpers:**

Nieuwe objecten voortaan toch maar in de BV aankopen? En wat te doen met uw huidige bezit in box 3?





## Alstublieft, het nieuwe VANDERSTELT-magazine!



## VOORWOORD

*Een heel nieuw jaar voor ons! Een jaar met nieuwe kansen en mogelijkheden. Want waar vorig jaar het herstel van corona had moeten betekenen, werden we al snel met allerlei andere uitdagingen geconfronteerd. Arbeidskrapte, inflatie, grondstoffenschaarste, rentestijgingen en niet in de laatste plaats de oorlog in Oekraïne. Zaken die allemaal invloed hebben op de wereld van het vastgoed en het familiebedrijf. Uitdagingen die om uw aandacht vragen, maar die ook kansen bieden.*

*Want zoals Churchill ooit zei: "Never waste a good crisis!" Hiermee gaf hij aan dat de Verenigde Naties haar bestaan te danken hadden aan de tweede wereldoorlog. Daarnaast brak er na het einde van de oorlog een periode aan van ongekende technologische vooruitgang en welvaart. Goede gevolgen van een onfortuinlijke periode. En om er nog maar een grootheid bij te halen; John F. Kennedy zei: "het woord crisis wordt in het Chinees met twee karakters geschreven. Het ene staat voor gevaar, het andere voor mogelijkheden." Zo willen wij ook graag naar deze periode kijken. Ja, het is soms onzeker en ja, soms lijken de uitdagingen veel en groot, maar wij blijven hoopvol en naar kansen kijken. En gelukkig wij niet alleen.*



Voor deze nieuwe editie van het VANDERSTELT E-magazine spraken wij met allerlei professionals uit de brede wereld van het vastgoed. En ook zij zien gelukkig lichtpuntjes. Zo ziet Claudia van Haeft van Sociëteit Vastgoed alternatieven ontstaan, juist nu de woningmarkt onder druk lijkt te komen staan. En uit een onderzoek van Van Lanschot Kempen, RSM en Nyenrode Business Universiteit (door o.a. Hoogleraar prof. dr. Roberto Flören, mr. Laura Bles -Temme en drs. Yanka Ditetwig RB) blijkt dat ook Nederlandse familiebedrijven zich het hoofd niet gek laten maken onder druk van externe omstandigheden.

Natuurlijk voeden we u ook weer graag met kennis, informatie en inspiratie. Zo geven we een vervolg aan het artikel van de vorige uitgave over de vier seizoenen van uw vastgoedportefeuille en praat Vanessa Knaapen-Cuijpers (BDO) u bij over de veranderingen in de vennootschapsbelasting, alge, een belang-

heffing en inkomstenbelasting. In een boeiend interview met prof. dr. Peter van Gool FRICS kijkt terug op zijn carrière en geeft daarbij zijn visie op de crises in de vastgoedmarkt. Aart Bakker vertelt u meer over de boeiende wereld van NSW landgoederen en Roel van de Bilt, Directeur Rabo Real Estate Finance, geeft zijn visie op de vastgoedmarkt in relatie tot de veranderende wereld om ons heen. Daarnaast staat er in deze uitgave nog veel meer boeiends wat te veel zou zijn om hier op te sommen, dus leest u het vooral zelf!

Wij hopen dat we u hiermee veel inspiratie voor een succesvolle start van 2023 kunnen geven en dat u ook de kansen van een crisis in kunt zien. En wilt u eens met mij sparren over kansen of juist uw eigen uitdagingen? Schroom dan niet om contact op te nemen!

*Jacqueline*

VANDERSTELT begeleidt u en uw familie uiteraard graag en onafhankelijk bij het nemen van de juiste vastgoedbeslissingen. Wilt u ook uw gedachten en/of (des-)investeringsbehoefte met ons delen? Of kunt u advies gebruiken? Dat vernemen we graag van u. Het maken van een (online) afspraak is zo geregeld!



# INHOUDSOPGAVE

**Prof. em. dr. Peter van Gool FRICS:**  
'Vastgoedcrises': terugblik én  
vooruitblik met prof. em. dr. Peter van  
Gool FRICS  
6

**Nyenrode Business Universiteit, RSM  
en Van Lanschot Kempen:**  
Externe omstandigheden in combinatie  
met overheidsbeleid; het familiebedrijf  
kraakt en zucht...  
18

**Claudia van Haeften:**  
Woningmarkt 2023... "Juist de focus op  
wat wel mogelijk is, en die opties zijn  
er altijd, zijn belangrijk om concrete  
handvatten te bieden voor nu en de  
toekomst."  
30

Onze klant- & investeringsprofielen  
38

**VANDERSTELT:**  
"We kijken het nog even aan...";  
het prijskaartje van inflatie op uw  
spaargeld/vermogen  
40

**Rabobank - Roel van de Bilt:**  
De woonopgave waar alle partijen in  
de sector voor staan is enorm; het is  
een kwestie van 'kunnen, willen en  
moeten'!  
48

**VANDERSTELT:**  
Hoe dirigeert u uw  
vastgoedportefeuille door de 'four  
seasons'? En vooral: doet u dat alleen  
of toch liever in samenspel?  
58

**BDO - Marco Straten en Vanessa  
Knaapen-Cuijpers:**  
Twijfelt u als particuliere  
vastgoedbelegger; nieuwe objecten  
voortaan toch maar in de BV  
aankopen? En wat te doen met uw  
huidige bezit in box 3?  
62

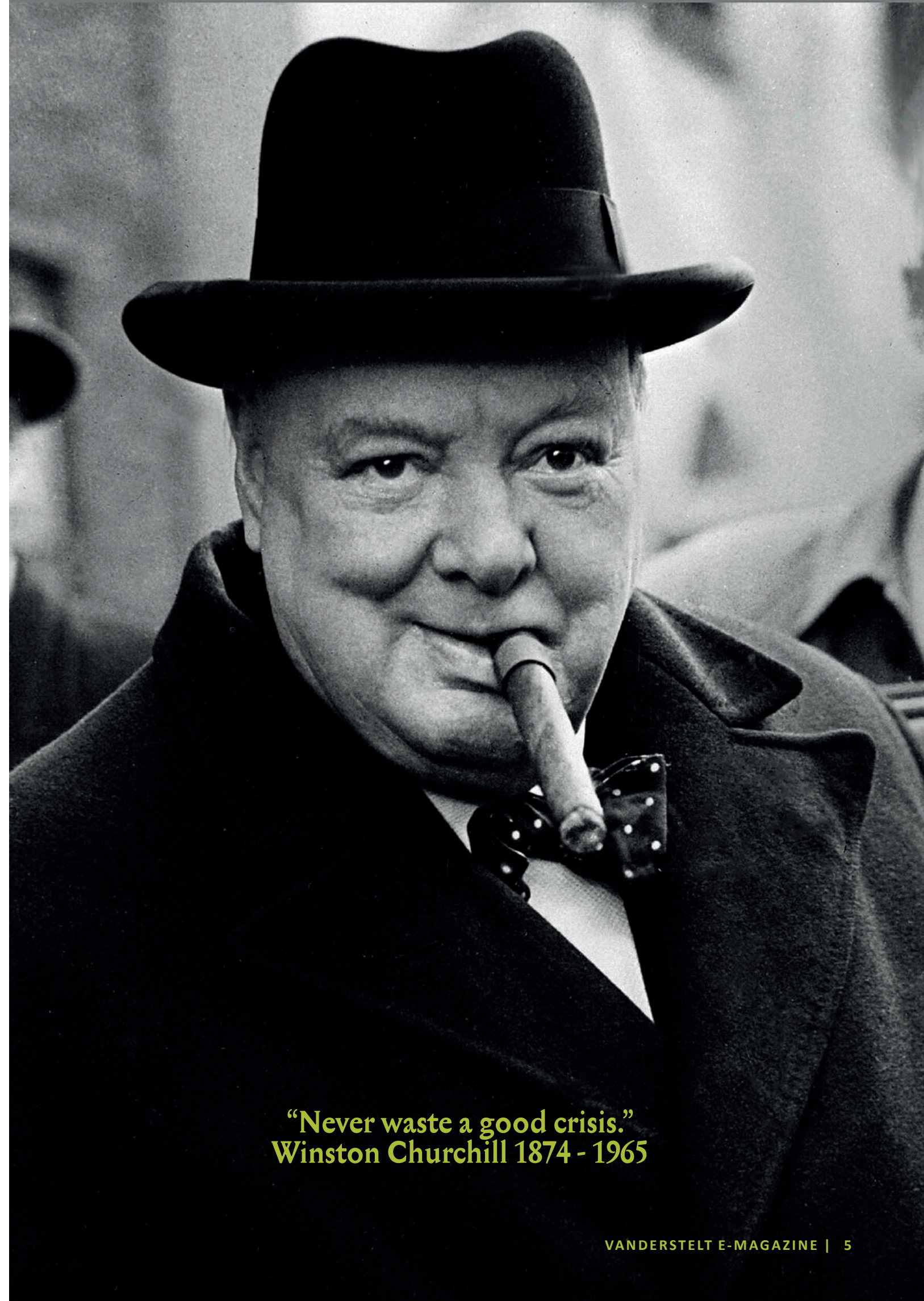
**MARKTONDERZOEK:** Alle NL transacties  
in Q3 2022  
74

**EY - Aart Bakker:**  
Een NSW landgoed; een  
vermogensfonds op zichzelf...  
76

**TRACKRECORD:** Gerealiseerde  
transacties door VANDERSTELT  
88

Wij heten Ambassadeurs &  
Gastauteurs graag welkom!  
92

Informatie & contact  
96



**"Never waste a good crisis."  
Winston Churchill 1874 - 1965**



# ‘Vastgoedcrises’;

## terugblik én vooruitblik met prof. em. dr. Peter van Gool FRICS

*Op 21 juni jongstleden nam prof. em. dr. Peter van Gool afscheid als bijzonder Hoogleraar Vastgoedeconomie aan de Amsterdam School of Real Estate en de Universiteit van Amsterdam. Naast universitair docent was hij ook een praktijkman, met een schat aan ervaring. Die is verwoord in het vastgoed-handboek; Onroerend goed als belegging, dat inmiddels 6 drukken kent. Maar van rust is nog weinig gekomen, want als emeritus hoogleraar blijft Van Gool zich inspannen voor de vastgoedsector. Zijn kennis en ideeën worden nog veel te veel gewaardeerd, waardoor Van Gool vooralsnog een druk man lijkt te blijven. Gelukkig wist hij tijd vrij te maken om met Jacqueline in gesprek te gaan over zijn visie op 2022 en een vooruitblik op 2023.*

### Hoe gaat voor u het jaar 2022 de geschiedenisboeken in?

“De brute inval van Rusland in Oekraïne was naar mijn mening het belangrijkste event van dit jaar. De hoge inflatie, energieproblemen, et cetera, zijn allemaal gevolgen daarvan. In Europa hadden we niet verwacht dat anno 2022 een land ‘zomaar’ een ander land binnen zou vallen. Dat was schokkend en met enorme gevolgen”

Sinds de Tweede Wereldoorlog hebben we de nodige crises gekend: de OPEC oliecrisis (1973), de dotcom-bubbel (2000), de financiële crisis (2008), de, de heel recente COVID-19 crisis (2020) en nu de crisis in Oekraïne. Hoe heeft u dat allemaal beleefd? “Ik heb de oliecrisis actief meegemaakt als student in Amsterdam. De autoloze zondag, het rapport ‘Grenzen aan de groei’ van de Club van Rome was net verschenen, dat heeft mij als toenmalig economiestudent wel aangezet tot veel denken en gesprekken met huisgenoten. Het was raar dat je ineens in een crisis belandde. Toen hadden we een kapitaalmarktrente van 12,5%. De Nederlandsche bank greep toen behoorlijk in om de inflatie tegen te gaan. Het was een enorme schok dat je dingen ineens niet meer kon doen. Het was een sombere tijd. Hierna kwamen er tal van financiële crises, meestal van Amerikaanse origine. De COVID-crisis en die in Oekraïne hadden een andere oorsprong.”

**“In het algemeen is het heel verstandig om in eerste instantie niks te doen en vooral niet in paniek te raken.”**



### Wat is de natuurlijke reactie van beleggers bij een crisis?

“Ik denk dat je daar een verschil moet maken tussen institutionele beleggers en kleine particuliere beleggers. De meeste institutionele beleggers doen in eerste instantie niks, die houden vast aan hun lange termijn strategisch beleid. Maar, zij weten dat er economische golven zijn en hun strategie is gebaseerd op die kennis. Particuliere beleggers raken eerder in paniek en kunnen vanwege leverage soms gedwongen zijn posities af te bouwen. Maar zij kunnen ook gemakkelijker inspelen op ontwikkelingen door middel van een tactisch beleid. Die hebben niemand rekenschap te geven. Als je als institutionele belegger ineens een drastisch tactisch beleid gaat voeren, kan het zo zijn dat je bij De Nederlandsche Bank moet verantwoorden waarom je zo afwijkt van de strategische mix. Dat doe je dus niet zomaar. Particulieren zouden bijvoorbeeld nu meer kunnen gaan beleggen in energieproducenten, ook al zijn die niet groen. Maar dit kun je als institutionele belegger die duurzaam belegt niet goed permitteren. In het algemeen is het heel verstandig om bij een crisis in eerste instantie niks te doen en vooral niet in paniek te raken. Natuurlijk kan je daarna langzaam gaan her-balanceren om weer op de strategische asset mix te komen, al is dat voor direct vastgoed vaak niet verstandig. Want dat koop je niet zomaar bij als de effectenkoersen zich herstellen.”

### Maar die inflatie dan?

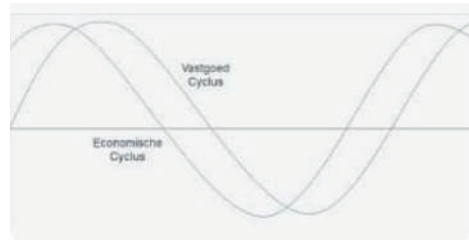
“Zo’n gigantische inflatie, met daarbij een hoge rente, hebben we wel eerder gehad. Dat is men misschien een beetje vergeten, maar dit is niet nieuw. Deze inflatie is in belangrijke mate veroorzaakt door energieprijsstijgingen. Een loonprijs-spiraal, zoals wij die vroeger hebben gekend, moeten wij nu voorkomen. Het zou dus handig zijn het welvaartsverlies als gevolg van de gestegen energieprijzen te delen, zonder in een langdurige strijd hierover te belanden.”



## Wat verwacht u voor de vastgoedmarkt in 2023?

“Voor 2023 denk ik dat vastgoed weinig tot geen huurgroei zal kennen en dat er sprake zal zijn van waardedalingen, vooral als gevolg van de gestegen rente, die zich vertaalt in hogere yields (marktdisconteringsvoeten). Mensen houden de vinger op de knip, je ziet steeds meer betalingsproblemen. De rentestijging heeft grote invloed op de woningmarkt. Een gezin met twee keer modaal inkomen kan nu zo’n 15% minder bieden op de gemiddelde koopwoning dan eind 2021, bij een hypotheekmarktrente voor 10 jaar van onder de 1%. Toen speelde de hypotheekrenteaftrek nauwelijks een rol, nu wordt die weer belangrijker, waardoor het rente-effect wat wordt afgezwakt. Daarbij komt dat het woonbudget kleiner is geworden door de gestegen energiekosten en de inflatie. Daardoor zouden er op de koopwoningenmarkt ook weer waardedalingen kunnen ontstaan van 20 à 25%, natuurlijk afhankelijk van het beloop van de oorlog in de Oekraïne. In de VS en in het VK zien we al forse waardedalingen en die landen lopen altijd voorop met wat we hier krijgen. Hier zie je wel waardedalingen van woningen, winkels en kantoren, en je ziet transactievolume teruglopen, maar daar wordt nog nauwelijks ruchtbaarheid aan gegeven.

### Vastgoed is laat cyclisch, hoeveel tijd zit daar tussen?



“Dat verschilt van land tot land. In de VS en het VK zie je na een crisis snel waardedalingen; na de financiële crisis van 2008 in de range van 20-30%. Hier zijn we behoudender in snel afwaarden. Niemand heeft belang bij het ineens nemen van de pijn. En bij een opdrogen van transacties, is er ook weinig marktevidence. Ook nu zal de lucht er vermoedelijk langzaam uitlopen. Dat wil niet zeggen dat er geen waardedaling is, want biedingen komen in zo’n situatie vaak lager uit dan de boekwaarden, maar bij gebrek aan voldoende transacties registreren wij het niet.”

## Geloof u in 7 vette jaren en nu 7 magere jaren?

“De cycli in vastgoed duren vaak zo’n 5-6 jaar, iets korter. Toen woningprijzen na 2008 naar beneden gingen, was er pas een laagste punt in 2013. De meeste crises uit het verleden zijn ontstaan doordat er in lange tijd onevenwichtigheden waren opgebouwd. Een afhankelijkheid van olie, een enorm geloof internetbedrijven, in hypotheek aan mensen die het eigenlijk niet konden betalen, et cetera. De financiële crisis in 2008 en ook de talrijke spaarbankcrises in de VS zijn veroorzaakt door een lange tijd van slecht kredietbeleid. Dat komt allemaal niet uit de lucht vallen. Dat kun je zelfs zeggen over de oorlog in de Oekraïne, dat is ook een resultaat van jarenlang opgebouwde geopolitieke spanningen. Ik verwacht dat de huidige crisis nog wel even zal duren en dat heeft gevolgen voor het investeringsklimaat. Je ziet dat het ene na het ander Amerikaanse open end vastgoedfonds moet sluiten. Grote bedrijven zijn massaontslagen aan het voorbereiden. Ja, we zien wat magerdere jaren tegemoet, ben ik bang.”

**“Het zou het beste zijn als werkgevers en werknemers het verlies delen om een loonprijsspiraal te voorkomen die de inflatie verder opdrijft.”**

## Is ‘locatie, locatie, locatie’ nog steeds een actueel credo wat u betreft als bescherming in een crisis?

Verhuurt een goede locatie (weliswaar tegen een lagere huurprijs) zich altijd wel of ligt dit inmiddels toch genuanceerder? “Zeker, een goede locatie blijft altijd belangrijk, maar dan moet je wel meegaan in wijzigingen in functie. Dat vergt flexibiliteit. Kantoren en winkels worden woningen of hotels. De PC Hoofdstraat is nu hét winkelgebied, dat was vroeger een woonstraat. Het oude hoofdkantoor van de AMRO Bank op het Rembrandtsplein stond jaren leeg, dat is nu een plek waar jonge mensen graag gaan werken, ook al is er amper parkeren mogelijk. Centrumlocaties blijven altijd in trek.”







### Wat is de rol van de overheid hierin?

“De overheid springt actief in om de gevolgen van crises te beperken, zoals bij de coronacrisis en nu weer bij de energiecrisis. En zo ook bij de wooncrisis. Zo heeft minister De Jonge een tsunami van maatregelen aangekondigd, vooral gericht tegen de particuliere vastgoedbeleggers. Want die worden neergezet als de bron van het kwaad, al is dat niet terecht. Helaas is veel van het nieuwe beleid gericht op een andere verdeling van de schaarste en op meer huurprijsregulering. Maar daardoor komen er geen woningen bij, in tegendeel. Het instellen van huurprijsp plafonds in de middenhuur leidt straks ook in die sector tot toewijzingsproblemen en wachtlijsten.

En waarom moeten beleggers in huurwoningen in het middensegment de huurders gaan subsidiëren? Die beleggers zijn vaak

gepensioneerden die via hun pensioenfondsen in dat soort woningen beleggen. De energiebedrijven gaan toch ook niet de energiesubsidies betalen van het prijsplafond van energie in 2023? Huurprijsregulering leidt vermoedelijk ook tot minder aanbod. Woningbeleggers zullen bij mutatie eerst kijken of de woning toch boven de liberalisatiehuurgrens (van vermoedelijk € 1.000 per maand) valt te trekken. Of anderszins komt verkoop in beeld. En nu al zie je dat bouwprojecten voor middelhuurwoningen worden stopgezet, ook al zouden daar wat hogere maximale huren zijn toegestaan. Het huidige woonbeleid komt naar mijn mening helaas veel meer op een overvloed aan populistische maar niet effectieve maatregelen, vermomd als daadkracht.”

### Wat hebben we nodig om de woningmarkt weer aan de gang te krijgen?

“De neoliberale kabinetten die we hebben gehad, hebben veel overheidstaken gedelegeerd naar gemeenten. Dat maakt nieuwbouw lastig. Lokale politici komen op voor hun inwoners en die willen dat trapveldje in de buurt niet bestemmen voor bebouwing en zeker niet voor extra sociale huur of voor opvang van vluchtelingen. Als je echt wat wil bereiken in de vorm van veel nieuwbouw, moet je die bevoegdheid weer naar landelijk niveau brengen. Als je het overlaat aan lokale politici met andere belangen, gebeurt er niks. Wat nodig is, is weer centraliseren: onder dwang nieuwe Vinexwijken aanleggen. Dat vraagt om politieke moed.”

**“Als je echt wat wil bereiken, moet je die bevoegdheid om te bouwen weer naar landelijk niveau brengen. Onder dwang Vinexwijken aanleggen. Dat vraagt om politieke moed.”**



## Churchill heeft de beroemde uitspraak gedaan: ‘Never waste a good crisis...’ Welke lessen of adviezen zou u vermogende particuliere vastgoedbeleggers willen meegeven?

“Het hoofd koel houden, vasthouden aan de strategische mix en goed spreiden. Je weet niet hoe de toekomst eruit ziet. Dat is de enige zekerheid die je hebt. Vooral helpt een goede spreiding over verschillende beleggingscategorieën. Houd daaraan vast en ga niet in paniek schuiven. Als je dan toch wil verschuiven, probeer dat in procyclische regio’s en bedrijfstakken te doen. Overweeg Angelsaksische landen, die herstellen vaak als eerste. En de huidige crisis zal ook leiden tot een reveil, vermoedelijk ook op technologisch terrein. De huidige tendens tot decentralisatie biedt ook kansen. Op de lange termijn gaat het milieu hiervan profiteren. Mensen zijn toch wakker geschrokken. Er was een afhankelijkheid gecreëerd, niet alleen van Russisch gas maar ook van producenten in den verre. Mensen realiseren zich nu dat ze de energietransitie moeten doorvoeren en dat ze essentiële productie in huis moeten houden. Op de lange termijn zal dit heel disciplinerend werken en zal er een stroom van uitvindingen ontstaan. Ik geloof in de veerkracht van de westerse samenleving.”



## Is er nog wel geld op de markt?

“Er is door de daling van effectenprijzen veel geld verdampt. Ook bij institutionele beleggers. Die zijn armer geworden op papier. Maar er is nog steeds veel geld op de markt. Veel babyboomers hebben hun huis afgelost, bedrijven verkocht, erfenissen gekregen. Veel vermogende particulieren weten niet wat ze met hun geld moeten doen. Estate planners hebben het druk. Allemaal luxeproblemen natuurlijk. Energie producerende landen moeten ook veel geld beleggen. In opkomende landen is de middenklasse ook gaan sparen. Van alle kanten blijft spaargeld toestromen. Het is jammer dat er tot nu toe niet veel wordt geïnvesteerd in nieuwe vooruitgang. Bedrijven kopen eerder hun aandelen in dan nieuwe investeringen te doen. Hopelijk gaat dit veranderen. Investeer in scholing en warmtepompen in plaats van in een vakantie op Bali! Op het terrein van impact investing is nog veel te doen. Kortom; beleggen in een betere wereld en minder in lange vliegvakanties. Maar goed, dit is natuurlijk wel heel calvinistisch gedacht.”

## Wat zijn tekenen dat er weer een nieuwe lente aankomt?

“Als de hand weer van de knip gaat en mensen weer meer gaan uitgeven. Vaak zijn het de aandelenbeurzen die voorop lopen. Als de winstgevendheid van beursgenoteerde bedrijven verbetert, is dat vaak een indicatie dat het beter gaat.”

## Wat is de conclusie?

“De oorlog zal nog wel even doorgaan, maar er is een enorme veerkracht in onze maatschappij, dus er komen technologische oplossingen. We zitten nu in de fase van de-globalisering. Een poos werd alles geglobaliseerd, we realiseren ons nu dat dat kwetsbaar maakt. Je ziet nu weer een impuls voor technologische revolutie. Dat zag je na WO2 ook. En kijk ook eens naar de Covid-crisis, die hebben we toch relatief snel onder de knie gekregen met nieuwe technologie. Daar zijn we in het westen goed in. Dus ik heb zeker hoop en wil ten aanzien van het beleggen meegeven: laat je niet gek maken, blijft vasthouden aan een goed gespreide strategische beleggingsmix, blijf luisteren naar je huurders en beweeg mee met veranderende functie-eisen. En blijf investeren in een betere wereld. En blijf natuurlijk consumeren. Want als wij allemaal ophouden met geld uitgeven, houden we de recessie zelf ook in stand. Het komt wel weer goed, maar het duurt even.”

Meer weten over de boeiende ideeën van Peter Van Gool? Lees dan hier: <https://asre.nl/peter-van-gool-neemt-afscheid-als-hoogleraar-vastgoedeconomie/>

**“De oorlog zal nog wel even doorgaan, maar er is een enorme veerkracht in onze maatschappij, dus er komen technologische oplossingen.”**



“Ik geloof wel degelijk in de  
veerkracht van de westerse  
samenleving na een crisis.”



### Over Prof. em. dr. Peter van Gool FRICS

*Prof. dr. Peter van Gool FRICS is emeritus hoogleraar Vastgoedeconomie aan de Amsterdam School of Real Estate van de Universiteit van Amsterdam. Ook is hij adviseur op het terrein van vastgoedvraagstukken. In het verleden heeft hij advies gegeven aan onder andere het Koninklijk Instituut van de Tropen (KIT), de Ondernemingsraad van de - Vrije Universiteit (VU), de Gemeente Amsterdam, advocatenkantoren en verschillende particuliere organisaties.*

*Peter is spreker en dagvoorzitter op (internationale) congressen, was tientallen jaren voorzitter van de Examencommissie van de Amsterdam School of Real Estate, was initiatiefnemer en bestuurslid van de vastgoedtransactiedatabase StiVAD, en was bestuurslid in een aantal charitatieve stichtingen en verenigingen (w.o. de Stichting Blinden Penning en de Stichting tot Werkverschaffing aan hulpbehoevende blinden). Ook is hij auteur van vele artikelen over vastgoedvraagstukken en van genoemd boek over het beleggen in onroerend goed. Als hoofd strategie en acquisitie/ hoofd onroerend goed bij het pensioenfonds Rail en openbaar vervoer (voorheen SPF Beheer) was hij mede verantwoordelijk voor de vastgoedbeleggingen van het Spoorwegpensioenfonds en het Pensioenfonds Openbaar Vervoer. Hij was voorzitter en lid van beleggings(advies)commissies en Raden van Commissarissen, van onder andere het Stedenfonds, het Pensioenfonds PNO Media en de woningcorporatie Bo-Ex in Utrecht en hij werkte eerder bij de Nederlandsche Bank, Wereldhave en bij een viertal corporaties in Amsterdam en Rotterdam.*





“Je weet niet hoe de toekomst eruit ziet, dat is de enige zekerheid die je hebt.”



# Onderzoek Nyenrode, RSM en Van Lanschot Kempen: externe omstandigheden in combinatie met overheidsbeleid;

## het familiebedrijf kraakt en zucht...

*Een onderzoek van Nyenrode Business Universiteit, RSM en Van Lanschot Kempen naar de wijze waarop familiebedrijven geraakt worden door en omgaan met de huidige economische context, die sinds 2022 drastisch is veranderd als gevolg van de oorlog in Oekraïne...*

*Het familiebedrijf kraakt onder de cocktail van moeilijke externe omstandigheden, en zucht onder de plannen die het kabinet tijdens Prinsjesdag heeft gepresenteerd. De arbeidsmarktkrapte, onzekerheid over de energieprijzen en een hoge inflatie vormen een ernstige bedreiging voor de continuïteit van familiebedrijven. Dat blijkt uit een onderzoek dat Nyenrode samen met RSM en Van Lanschot Kempen verrichtte. Jacqueline sprak met drie van de onderzoekers; prof.dr. Roberto Flören, mr. Laura Bles -Temme namens RSM en drs. Yanka Ditewig RB namens Van Lanschot Kempen.*

De arbeidsmarktkrapte is de meest urgente factor voor familiebedrijven (25%), op kleine afstand gevolgd door de stijgende energieprijzen en de onzekere inkooprijzen (elk 20%). De schaarste aan personeel is een toenemende bedreiging van de continuïteit van onze familiebedrijven. Zorgwekkend is dat 52% van de directeuren van familiebedrijven aangeeft dat de arbeidsmarktkrapte de continuïteit van de productie/dienstverlening van hun bedrijf in gevaar brengt. Een aanzienlijke stijging ten opzichte van de situatie in juni 2022 toen 28% aangaf dat de continuïteit in gevaar kwam. Verder geeft 61% van alle familiebedrijven aan dat hun winstmarge voor de komende twaalf maanden afneemt. Gemiddeld voor alle familiebedrijven met ruim 12%. Daarnaast raken de stijgende energieprijzen de familiebedrijven hard. Voor bijna een derde (31%) van de energie-intensieve familiebedrijven dreigen de stijgende energiekosten te leiden tot het opschorten van een deel van de bedrijfsactiviteiten. Ook heeft 40% van de directeuren van de energie-intensieve familiebedrijven behoefte aan (financiële) steun vanuit de overheid om de gevolgen van de hoge energieprijzen te minimaliseren.

### Wat betekent dit in de praktijk voor familiebedrijven?

Yanka: "De inflatie heeft voor 16% van de familiebedrijven desastreuze gevolgen. Een op zes directeuren van de familiebedrijven vreest voor de continuïteit van hun bedrijf op de langere termijn. Maar liefst 45% van de directeuren geeft aan dat de hoge prijzen van grondstoffen en energie ontwrichtend zijn voor hun bedrijfsmodel. Ook vreest op dit moment 20% van de familiebedrijven voor de continuïteit van hun bedrijf op de langere termijn, terwijl dit in mei 9% was. Ook heeft de aanhoudende hoge inflatie grote, negatieve gevolgen voor de investeringen in innovatie van familiebedrijven. Maar liefst 43% van de directeuren geeft aan dat zij de komende twaalf maanden minder gaan investeren in innovatie, gemiddeld zelfs 36% minder. Voor alle familiebedrijven wordt een afname van 10% verwacht. Ook dit sentiment is de laatste vijf maanden sterk negatiever geworden. In mei 2022 verwachtte 19% van de familiebedrijven een afname in de investeringen in innovatie."

“Door risico’s in kaart te brengen, kun je tijdig anticiperen en direct maatregelen nemen.”





# De resultaten van het onderzoek zijn niet al te rooskleurig, wat zijn de verwachtingen van de families?

Roberto: “De meeste familiebedrijven hebben geen grote verwachtingen over hulp uit de politiek. 75% van de familiebedrijven vindt dat de op Prinsjesdag gepresenteerde maatregelen onvoldoende aandacht schenken aan de belangen van de Nederlandse familiebedrijven en 63% verwacht dat de gepresenteerde maatregelen negatief uitwerken voor hun familiebedrijf. Een versobering van de BOR zal leiden tot problemen in de betaalbaarheid van de bedrijfsopvolging. Vooral de grotere familiebedrijven met meer dan 50 werknemers, voorzien ernstige problemen op dit gebied. De onzekerheid over de BOR is voor 30% van de familiebedrijven die het bedrijf in de familie willen houden, aanleiding om de eigendom van het bedrijf versneld over te dragen.”

## Zijn deze ontwikkelingen recent sterk veranderd?

Roberto: “Ja. In mei 2022 deden wij al onderzoek naar de gevolgen van de inflatie voor het familiebedrijf. Een aantal vragen hebben wij voor het huidige onderzoek opnieuw gesteld aan de leden van het onderzoekspanel. Zeer opvallend en verontrustend is dat de directeuren van de Nederlandse familiebedrijven veel pessimistischer zijn over de gevolgen van de hoge inflatie dan zij aangaven in mei van dit jaar. In mei stelde nog 74% van de directeuren van familiebedrijven dat ze niet vreesden voor de continuïteit van het bedrijf op de langere termijn. In oktober is dat percentage geslonken naar 48%. Sterker nog, een groter percentage van de directeuren, 20% in oktober versus 9% in mei, vreest nu oprecht voor de continuïteit van het bedrijf op de langere termijn vanwege de hoge inflatie. Deze resultaten geven een verontrustend beeld voor de continuïteit van de familiebedrijven.”

“Denk aan ‘goed rentmeesterschap’ voor volgende generaties. Geef een lange termijn perspectief.”

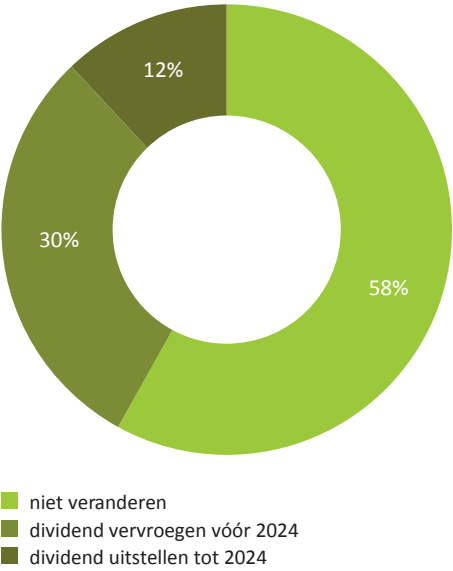
## Wat verwachten familiebedrijven hierin van de overheid?

Yanka: “Het is duidelijk dat de familiebedrijven graag willen dat hun stem wordt gehoord en dat ze worden ‘gezien’ door het kabinet. Familiebedrijven moeten als ruggengraat van de economie worden gekoesterd. De directeuren hebben dan ook vele hartenkreten geuit richting het kabinet zoals: slacht de kip met de gouden eieren niet, wees zuinig op familiebedrijven en denk aan ‘goed rentmeesterschap’ voor volgende generaties, geef een lange termijn perspectief. Familiebedrijven en MKB zijn 70% van de BV Nederland. Dat is de kern. Ontlast die van elke vorm van verhoging en ondersteun die met alles wat je hebt. En ook een mooi advies aan onze overheid: faciliteer de continuïteitsgedachte van het familiebedrijf. Het is een betrouwbaar fundament onder de kwaliteit van het Nederlandse bedrijfsleven.”

## Wat heeft Prinsjesdag gebracht voor de familiebedrijven?

Laura: “De gepresenteerde plannen lieten het familiebedrijf veelal in onzekerheid of mondden uit in een lastenverzwaring voor het bedrijfsleven. Familiebedrijven krijgen te maken met afschaffing van de doelmatigheidsmarge van 25% in het gebruikelijke loon van de directeur- grootaandeelhouder (DGA). Daarnaast wordt het lage vennootschapsbelastingtarief (Vpb) van 15% naar 19% verhoogd, in combinatie met het verlagen van de schijfgrens naar € 200.000,-. Bovendien wordt het verschil in gecumuleerde belastingdruk op inkomen tussen een werknemer en een DGA, door de wijzigingen in het aanmerkelijk belang-tarief en vennootschapsbelasting, ongeveer 5 procentpunt kleiner. Het kabinet kondigde tijdens Prinsjesdag ook aan dat er in box 2 een schijvenstelsel met twee tarieven komt. Ruim de helft van de directeuren van familiebedrijven (58%) verwacht niet dat zij hun dividendbeleid zullen aanpassen vanwege de introductie van het schijvenstelsel in 2024. Maar voor 30% van de familiebedrijven geldt dat de directeuren verwachten dat zij hun dividenduitkeringen naar voren halen.” (Meer over dit onderwerp leest u in het artikel van BDO op pagina 62 van dit magazine.)

Verwachte verandering van dividendbeleid van familiebedrijven door het invoeren van het schijvenstelsel in box 2 (N=102)







## Kunnen we al wat zeggen over de BOR?

Op dit moment geeft de BOR bij het schenken en erven van ondernemingsvermogen een voorwaardelijke vrijstelling in de schenk- en erfbelasting én een doorschuifregeling in de inkomstenbelasting. De vrijstelling in de schenk- en erfbelasting bedraagt 100% over ca. € 1,1 miljoen en 83% over het meerdere. De doorschuifregeling in de inkomstenbelasting verschuift de acute inkomstenbelasting (momenteel 26,9% in box 2) die door de overdracht van ondernemingsvermogen is verschuldigd, van de schenker/erflater naar de verkrijger. De inkomstenbelasting is dan pas verschuldigd zodra de verkrijger de aandelen vervreemdt. Laura: “Tijdens de presentatie van de kabinetsplannen op Prinsjesdag bleek dat er nog geen concrete plannen voor de BOR geformuleerd zijn. Naar verwachting wordt de BOR versoerd: er is onder meer een goede kans dat de vrijstelling lager wordt of (deels) een invorderingsfaciliteit wordt. Ook de doorschuifregeling is onderwerp van discussie. Vrijwel zeker is dat extern verhuurd vastgoed niet meer zal kwalificeren voor de BOR. Aangekondigd is dat in het eerste halfjaar van 2023 een wetsvoorstel volgt. In de vorige editie van ons magazine vertelde vastgoedfiscalist Aad Rozendal over het mogelijke einde van deze regeling. U leest het artikel [hier](#).

## Hebben de familiebedrijven ook adviezen voor elkaar om voor het omgaan met de moeilijke externe omstandigheden?

Yanka: “Zeker. We hoorden wijze lessen zoals het werven en selecteren van personeel op basis van cultuur en karakter in plaats van op ervaring. Ook investeren en meedenken met personeel wordt belangrijk geacht om personeel te behouden. Tegelijkertijd geven de directeuren aan om zich niet gek te laten maken door de waan van alledag. Neem ondanks de krapte geen genoegen met mindere kwaliteit, accepteer dat loonkosten op dit moment hoger liggen, maar geef niet toe aan absurde looneisen. Ook de lange termijnrelaties met leveranciers en klanten worden gekoesterd. Openheid in prijsstelling en prijsstijgingen is belangrijk. Hierbij hoort niet bang zijn om te onderhandelen en over te stappen aan inkoopzijde. Het is belangrijk om alle vaste kosten onder de loep te nemen. Door risico’s in kaart te brengen, kun je tijdig anticiperen en direct maatregelen nemen. Doe geen onnodige investeringen, wees waakzaam op de kosten maar blijf op koers ondanks de onzekerheid. Ook digitalisering en herziening van het bedrijfsmodel is nu aan de orde. De positieve grote lijn is toch wel: mee roeien, blijven innoveren en relaties warm houden.”

[Download hier het hele onderzoek.](#)

## Mooie adviezen van familiebedrijven aan elkaar

- Adapteer aan de situatie en richt daar je bedrijfsmodel op in.
- Neem als familiebedrijf je personeel mee in de keuzes die je maakt. Zo bind je personeel.
- Koester langetermijnrelaties met leveranciers en klanten.
- Blijf op koers, ondanks de onzekerheid.
- Houd langetermijnvisie vast en blijf investeren.
- Wacht niet op de wind, ga roeien.
- Laat je bijstaan. Zoek gelijkgestemden op.
- Rust bewaren en volhouden tot externe omstandigheden zich weer normaliseren.







### Prof. dr. Roberto H. Flören

Roberto is als RSM hoogleraar familiebedrijven en bedrijfsoverdracht verbonden aan Nyenrode Business Universiteit. Hij is geboren en getogen in een familiebedrijf en heeft de opvolging in het eigen familiebedrijf meegemaakt. Sinds 1992 is hij verantwoordelijk voor het onderzoeksprogramma onder familiebedrijven op Nyenrode. Ook is hij academisch directeur van het Private Wealth managementprogramma op Nyenrode en commissaris bij verschillende familiebedrijven.



### Mr. Laura Bles-Temme

Laura werkt sinds 1994 bij RSM en is tax-partner en leider van de familiebedrijvenadviesgroep binnen RSM. Daarnaast is ze Co-Managing Partner van RSM. Laura studeerde Fiscaal Recht aan de Universiteit van Amsterdam en maakte acht jaar deel uit van het bestuur van de Nederlandse Orde voor Belastingadviseurs. Laura is gespecialiseerd in DGA/familiebedrijvenadvisering, (her)structurering en bedrijfsopvolging, opstellen familiestatuten, en vermogensoverdracht.



### Drs. Yanka Ditewig RB

Yanka Ditewig is director bij Van Lanschot Kempen en heeft een focus op het familiebedrijf. Zij studeerde Bedrijfskunde aan de Erasmus Universiteit en is sinds 2004 werkzaam bij Van Lanschot Kempen. Yanka is daarnaast Register Belastingadviseur en heeft de postdoctorale opleiding Grotius Estate planning afgerond. In haar huidige rol adviseert zij vermogende families, familiebedrijven en DGA's op het gebied van financiële planning, vermogensstructurering en estate planning en begeleidt zij ondernemende families bij het opstellen van een familiestatuuut.







“De op Prinsjesdag  
gepresenteerde plannen  
lieten het familiebedrijf veelal  
in onzekerheid of mondden  
uit in een lastenverzwaring  
voor het bedrijfsleven.”





Onze achterban is en blijft  
ook nu op zoek naar:

## WONINGEN | ONWIKKELING | WONINGBOUW- & ZORGLOCATIES

- Beleggershuurwoningen: *nieuw en bestaand (met jonge energielabels)*
- Samenwerking met ontwikkelaars t.b.v. de combi forward funding en (gedeeltelijke) afname van de woningen
- (Her-) ontwikkelingslocaties t.b.v. woningbouw en of zorg
  - Sale and Leaseback van zorgvastgoed
  - Verhuur-/verhuurprognose in lijn met WWS

*En daarnaast ook vastgoed dat voldoet aan het investeringsprofiel  
(zie pagina 38)*



# Woningmarkt 2023....

**“Juist de focus op wat wel mogelijk is, en die opties zijn er altijd, zijn belangrijk om concrete handvatten te bieden voor nu en de toekomst.”**

*In de vastgoedmarkt is van alles ‘aan de hand’. Woningtekorten, stijgende rentes, een naderende recessie... Jacqueline van der Stelt zit in de Raad van Advies van Sociëteit Vastgoed, het kennis- en netwerkplatform voor vastgoedprofessionals. Zij sprak met founder Claudia van Haeften over de actuele woningmarkt in Nederland. Wat speelt er allemaal en wat betekent dat voor vastgoedbezitters en vastgoedfamilies?*

## Eén van de hot topics in vastgoedland heden ten dage is het woningtekort. Welke ontwikkelingen zie jij daarin?

“Natuurlijk, de bouwopgave verloopt moeizaam en het falende stikstofbeleid is daar slechts één van de oorzaken van. Er wordt veel gepubliceerd over een tekort aan woningen, echter, er wordt ook heel veel gebouwd, waardoor het aanbod toeneemt. In 2022 zijn er ongeveer 71.000 nieuwbouwwoningen opgeleverd.”

## Welke ontwikkelingen zie jij voor de woningprijzen?

“Er blijkt nog altijd geld genoeg te zijn, dus ondanks de stijgende rentes en de naderende recessie, is er geen grote daling van de woningprijs. De inflatie piekt en de rente is meer dan verdubbeld, van een kleine 2 procent naar een ruime 4 procent. Maar als we ons richten op het goede nieuws, blijkt het aantal transacties redelijk op peil te blijven, wordt er nog steeds met regelmaat boven de vraagprijs geboden en stijgen de huizenprijzen op jaarbasis nog steeds.”

**“Er wordt veel gepubliceerd over een tekort aan woningen, echter, er wordt ook heel veel gebouwd, waardoor het aanbod toeneemt.”**



## Is eigen woningbezit nog interessant?

“Naar verwachting zal het aantal verkopen de komende jaren beperkt worden. Omdat duidelijk is dat huiseigenaren vaker aflossen en doordat de huizenprijzen de afgelopen jaren hard gestegen zijn, hebben woningbezitters relatief veel overwaarde opgebouwd. Daardoor zijn ze flexibeler in de prijszetting. Hierdoor zal men mogelijk eerder geneigd zijn om akkoord te gaan met een lagere verkoopprijs, waardoor ze – in tegenstelling tot de huizenmarktcrisis van 2008-2013 – sneller tot verkoop dan wel aankoop komen. De woningverkopen daalden vorig jaar iets en zullen in 2024 naar alle waarschijnlijkheid weer herstellen. Daarbij is het vermogen van de gemiddelde eigenwoningbezitter voor 90% ingezet in de eigen woning. Elke belegger beseft dat een dergelijk aandeel een (te) risicovolle invulling is. Het rendementsverloop van de afgelopen 20 jaar levert geen optimale basis voor een stabiele vermogensopbouw. Een alternatief zou volledige pacht kunnen zijn, waarbij de pachter niet alleen een canon betaalt voor de grond, maar ook de opbouw.”

## Is beleggen in woningen nog steeds een goede investering?

“Nog niet lang geleden was er een enorme krapte op de woningmarkt. Het leek erop alsof alles wat voor een huis door kon gaan, gekocht werd. Nu de woningmarkt iets meer afkoelt en de economische onzekerheden toenemen, en de wet- en regelgeving een andere scope geven, merken we dat potentiële kopers veel kritischer worden. Toch merken we aan samenwerkende partijen dat de appetijt nog steeds enorm aanwezig is. Wij houden de focus graag op de mogelijkheden en alternatieven die er altijd zijn, zoals bij partijen die duurzaam vastgoed aanbieden, woningbeleggingen in Duitsland of Spanje, of via nieuwe platforms waar het beleggingsaanbod direct digitaal onder de aandacht wordt gebracht. Wij geven hier graag zichtbaarheid aan. Ook van partijen die investeren in seniorenwoningen en nu al voorsorteren op waar dadelijk een sterke vraag naar komt. Juist nu de markt onder druk komt, nemen de alternatieven toe en dat is waar de sector ook groot mee geworden is, dat stimuleren wij dan ook van harte. Want als we terugkijken, zien we dat sinds 2011 beleggers ongeveer EUR 1,7 miljard per jaar investeerden in nieuwe huurwoningen. Zelfs in de jaren dat er ultra-lage rentes waren, investeerden zij nooit meer dan EUR 3 miljard. Nu de dagelijks rentes stijgen en de pensioenfondsen wereldwijd hun vastgoedbeleggingen aan het verlagen zijn, raakt een gewenst jaarlijks doel van EUR 4 miljard verder uit zicht. Bijzonder is dat er wel een continue geuite bouwambitie is, wat betekent dat de minister het beleggen in nieuwbouwwoningen veel aantrekkelijker en toegankelijker zou moeten maken. Waarbij zonder een dwingende woningprogrammering de ontwikkelaars en beleggers zelf kunnen bepalen wat hun het beste past. De sector zelf beseft namelijk heel goed dat zonder deze belastingen veel meer mensen hun spaargeld en pensioengeld in nieuwe woningen zouden investeren.”



## Wat kunnen wij als vastgoedprofessionals hierin betekenen?

“Juist samen kijken naar alternatieven, en die delen, daar gaat onze interesse naar uit. We zijn nu bijvoorbeeld in samenwerking met de gemeente Amsterdam bij het Masterplan Zuidoost aan het kijken hoe we een effectieve invulling kunnen geven aan het stimuleren van de doorstroming bij de senioren. Er zijn steeds opnieuw waardevolle, nieuwe invullingen te realiseren wanneer er gefocust wordt op mogelijkheden. Er gebeurt zoveel in de investeringsmarkt en daarmee voor de woningsector, alleen al op het gebied van veranderde wetgeving, het is dus essentieel dat te bundelen en met ons netwerk te delen. Dan kun je gericht betere keuzes maken.”

## En wat is de rol van Sociëteit Vastgoed hierin?

“Wij vinden het heel belangrijk om positief nieuws te delen. Het negatieve belichten, dat gebeurt al genoeg. Juist de focus op wat wel mogelijk is, en die opties zijn er altijd, is belangrijk om concrete handvatten te bieden voor nu en de toekomst. Van onszelf, maar ook voor de sector. De vastgoedsector is er niet voor een regeringsperiode van 4 jaar, zoals onze huidige minister, maar voor het leven. En langer. Daaraan refereren, dan ligt de scope, visie en begeleiding anders. Wij gaan voor de lange termijn, net als ons vastgoed, en net als de mensen die in deze sector werkzaam zijn, net als hoe we met onze relaties omgaan. Dat geeft een waarde toevoegende uitvalsbasis en bestendigheid. Met o.a. seminars, congressen en webinars, willen wij het beter, sneller, duurzamer en aantrekkelijker maken. Levens positief beïnvloeden in een sector die nooit slaapt, dat is een eer en privilege!”

## Hoe kijkt de achterban van de Sociëteit naar de nieuwe plannen van Minister de Jonge voor ‘middenhuur’ en verduurzaming?

Waar voorheen alleen het sociale segment van huurwoningen via het Woning Waarderings-Stelsel (WWS) gereguleerd was, zal dat vanaf 2024 meer dan het sociale segment betreffen. De plannen van minister Hugo de Jonge gaan over het reguleren van de middenhuren via de WWS. De grens gaat verlegd worden naar 187 WWS-punten met een bijbehorende maandhuurgrens van ca. € 1.000,-. Alles boven deze grens zal vrije markthuur betreffen, tot en met deze grens is alles gereguleerd via de WWS en zullen WWS-huren gelden. (Red.) Daarnaast worden vastgoedbezitters vanaf 2026 ook verplicht om een hybride warmtepomp als standaard te hanteren bij vervanging of plaatsing van een cv-installatie. Op deze manier probeert de overheid te sturen op verduurzaming. Claudia: “Onlangs waren wij op uitnodiging bij de meeting in Den Haag waar Hugo de Jonge zijn opwachting maakte. De emoties liepen daar op, wat ik zeker niet onlogisch vind, aangezien het mensen direct in hun portemonnee raakt, in hun pensioen en toekomstvoorziening. Beleggers worden nu zelfs in de vastgoedpers terecht gewezen, ik zou liever zien dat we solidair zijn in een woningmarkt die onze aandacht nodig heeft.”

**“Als we ons richten op het goede nieuws, blijkt het aantal transacties redelijk op peil te blijven, wordt er nog steeds met regelmaat boven de vraagprijs geboden en stijgen de huizenprijzen op jaarbasis nog steeds.”**





## Hoe kijk jij persoonlijk naar de ontwikkelingen in de vastgoedsector, nu de berichtgevingen overwegend negatief lijken te zijn?

”Mijn kijk op de sector is altijd persoonlijk. Het is de industrie waar ik vele tientallen jaren geleden mijn hart aan verpandde. We hebben allemaal met vastgoed te maken, we leven erin, werken erin, leven ervan, recreëren erin en ermee. De vastgoedsector is een branche waarin, wanneer je eenmaal als vertrouwd en loyaal te boek staat, de relaties voor het leven zijn.”



## Over Sociëteit Vastgoed

*Sociëteit Vastgoed is sinds 2017 het kennis- en netwerkplatform voor vastgoedprofessionals. Met vele events en trainingen, een eigen Academy, Expertteams en intensieve samenwerking met partners, kunnen de ongeveer 700 aangesloten leden rekenen op veel gedeelde kennis, ervaring en inspiratie. Claudia van Haften is de grondlegger en een geboren verbinder. Als geen ander is zij in staat mensen te verbinden, omdat ze altijd uitgaat van wat wél kan, wat het beste is voor haar relaties en de meerwaarde die ze wil bieden aan de vastgoedsector.*

[www.societeitvastgoed.eu](http://www.societeitvastgoed.eu)



## Verhoging van overdrachtsbelasting 10,4%

Sinds 1 januari 2023 is het algemene tarief voor de overdrachtsbelasting omhooggegaan van 8% naar 10,4%. Starters onder de 35 jaar hoeven onder bepaalde voorwaarden geen overdrachtsbelasting te betalen bij de aankoop van een woning. Kopers boven de 35 jaar die de woning zelf gaan bewonen, blijven 2% overdrachtsbelasting betalen. Met deze maatregel wil het kabinet de positie van de starters en doorstromers op de koopwoningmarkt verbeteren. Deze maatregel gaat alle soorten vastgoedbeleggers raken, maar zeker de woningbeleggers.

“Juist nu de markt onder druk komt, nemen de alternatieven toe en dat is waar de sector ook groot mee geworden is.”

## Bent u klaar voor de volgende veranderingen op de beleggers-woningmarkt?

- **Regulering middenhuur**  
Een belangrijke verandering is de regulering van de middenhuur. De grens van de huurprijsbescherming komt op basis van het woningwaarderingstelsel (WWS) te liggen op 187 punten, in plaats van de huidige 142 punten. Dat betekent dat bij het afsluiten van een nieuw huurcontract vanaf 2024 veel extra huurwoningen conform WWS verhuurd moeten zijn. De WWS-punten worden tevens dwingend waardoor de overheid kan gaan handhaven indien verhuurders niet volgens de WWS verhuren. [Hier](#) leest u meer.
  - **Steun nieuwbouw 2024-2025**  
Nieuwbouw krijgt een steun in de rug van de overheid: er wordt een opslag in WWS-punten ingevoerd voor nog op te leveren nieuwbouwwoningen ter hoogte van 5% van de maximale huurprijs tot 10 jaar na oplevering. Dit geldt voor middenhuurwoningen die worden opgeleverd na 1 januari 2024 en waarvan de bouw is gestart voor 1 januari 2025.
  - **Zwaardere weging duurzaamheid in de WWS**  
Woningen met energielabels A of hoger krijgen extra punten in het WWS-stelsel. Woningen met labels E, F & G krijgen
- minder punten (en daarmee maandhuur) in het WWS-stelsel. Zo wil de overheid verduurzaming door verhuurders stimuleren.
- **Verplichte hybride warmtepomp 2026**  
Naast sturing op verduurzaming in de WWS wordt het vastgoed-eigenaren vanaf 2026 verplicht om een hybride warmtepomp als nieuwe standaard te hanteren voor het verwarmen van hun vastgoed. Bij vervanging of plaatsing van een cv-installatie wordt vanaf 2026 een hybride installatie dus verplicht.
  - **Fiscale wijzigingen box 3**  
En dan zijn er nog de fiscale wijzigingen in box 3. Veel (particuliere) woningbeleggers houden hun beleggingsbezit in privé aan vanwege de momenteel gunstige fiscaliteit. Momenteel wordt belasting geheven over het totale vermogen met een fictief rendement. Dit wordt ook wel het forfaitair rendement genoemd. De overheid is echter van plan om het daadwerkelijke rendement op de beleggingen te gaan belasten door het wijzigen van box 3. In 2026 moet dit systeem gerealiseerd zijn. Hierover leest u meer in het artikel van BDO op pagina 62.



“De vastgoedsector is een branche  
waarin, wanneer je eenmaal als  
vertrouwd en loyaal te boek staat,  
de relaties voor het leven zijn.”









# Onze klant- & investeringsprofielen

VANDERSTELT bemiddelt voor Nederlandse families in solitair vastgoed/portefeuilles vanaf €2,5 miljoen. Voor onze instutionele/buitenlandse beleggers ligt deze grens wat hoger. Wij stellen geen maximum aan de omvang van objecten/portefeuilles. Qua cliëntele bewegen we ons in een breed spectrum en zijn we net zo breed inzetbaar op de deelgebieden waarin wij actief zijn.

## Gezocht; kunt u ons helpen?

Voor onze investeerders zijn wij door heel Nederland op zoek naar beleggingen in de volgende segmenten:

 Residential	<ul style="list-style-type: none"><li>• Beleggers huurwoningen</li><li>• Nieuwbouwwoningen</li><li>• Studentenhuisvesting</li><li>• Woningbouwlocaties</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Transformatiepanden</li><li>• Getransformeerde woningen</li><li>• Zorgvastgoed (Ook sale en leaseback)</li></ul>
 Retail	<ul style="list-style-type: none"><li>• Winkelcentra</li><li>• PDV/GDV (Retail Parcs)</li><li>• Supermarkten</li></ul>	
 Light industrial/Logistic	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bedrijfshallen</li><li>• Light industrial</li><li>• Logistic/Warehouses</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Vrieshuizen</li><li>• Ook sale and leaseback</li><li>• Ook nieuwbouw incl. forward funding</li></ul>
 Portfolios	<ul style="list-style-type: none"><li>• Woningen</li><li>• Hotels</li><li>• Logistiek/Light industrial</li><li>• Distressed vastgoed</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Woningen</li><li>• Retail</li><li>• Zorgvastgoed</li><li>• Kantoren</li></ul>



## Uw beleggingsaanbod

Overweegt u afscheid te nemen van een object of een deel van uw portefeuille en heeft u behoefte om vertrouwelijk te sparren over de mogelijkheden en verkoopopbrengsten? Wij staan graag aan uw zijde met een onderbouwd en gedegen verkoopadvies. Of heeft u beleggingsaanbod in hiernaast benoemde deelmarkten? Wij komen graag met u in contact en verzekeren u dat wij uiterst zorgvuldig omgaan met uw informatie. U kunt ons bereiken via [info@vanderstelt.com](mailto:info@vanderstelt.com) of bel naar 026 205 14 60.



# “We kijken het nog even aan...”; het prijskaartje van inflatie op uw spaargeld/vermogen

*In tijden van economische onzekerheid is het mens-eigen om even pas op de plaats te maken en keuzes/investeringen uit te stellen. Met een inflatie van 10+ % hangt daar echter wel een serieus prijskaartje aan. Is die pas op de plaats een weloverwogen keuze voor het behoud van uw spaargeld/liquide vermogen? We maakten de vergelijking tussen liquide blijven of toch investeren in vastgoed. De uitkomsten verrasten ons...*

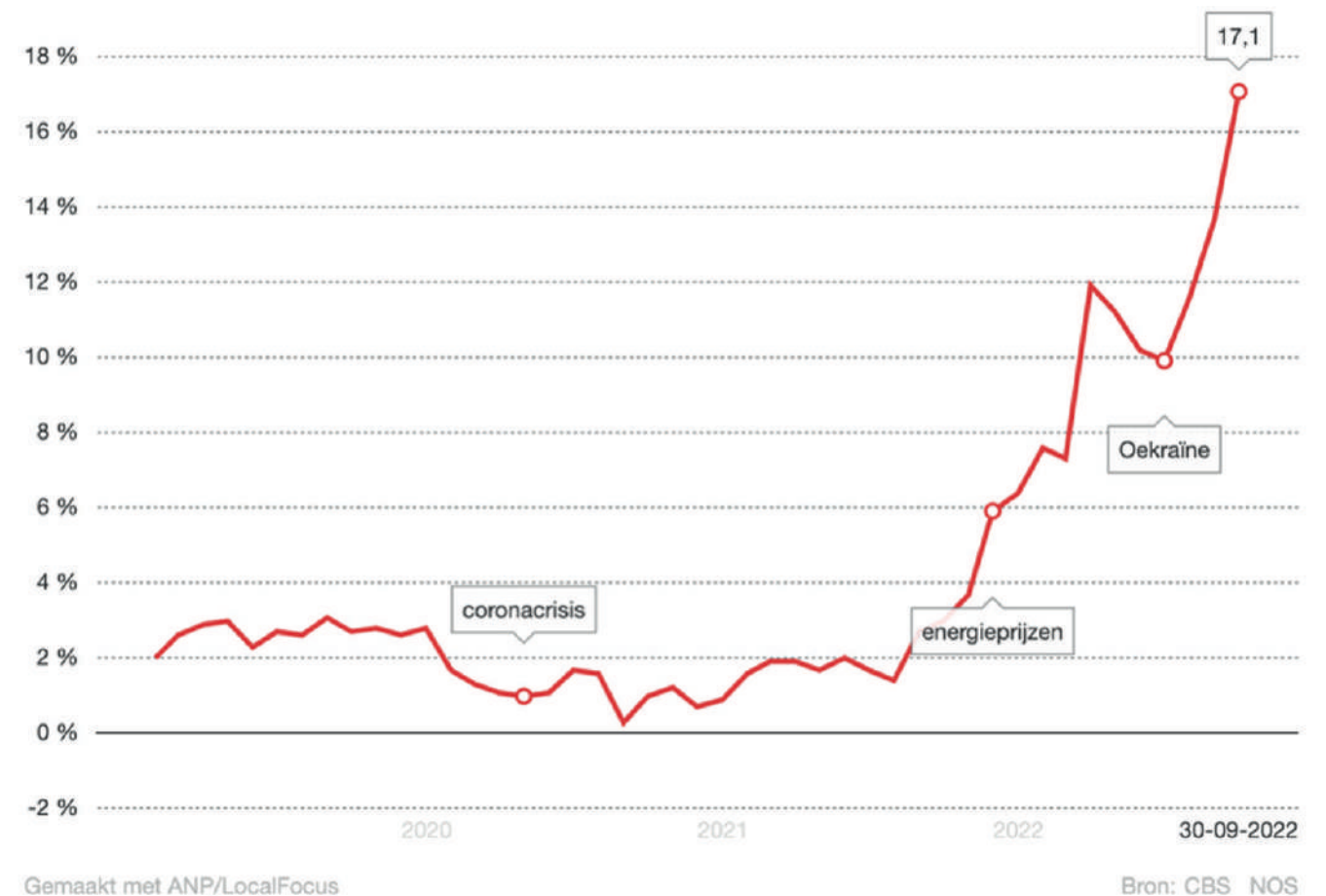
Wie momenteel de kranten bijhoudt of de nieuwsrubrieken op de TV volgt, kan zich niet onttrekken aan het beeld dat het slechte nieuws zich lijkt op te stapelen in een veelvoud van tegenslagen/crisissen:

- Covid
- Rusland-Oekraïne oorlog
- Grondstofschaarste
- Gas- en Elektra prijzen
- Koopkracht
- Asiel
- Stikstof
- Milieu
- Boeren
- Arbeidsmarkt

Deze cocktail aan tegenslagen/crisissen leidt tot ongekend hoge inflatie. Volgens het CBS betrof de inflatie conform Europese prijsindex **17,1%** in september 2022, wat het hoogste inflatiecijfer ooit gemeten in Nederland is!

**“Voor vermogenden en het bedrijfsleven is, net als bij de consument, de neiging aanwezig om in tijden van economische onzekerheid, investeringsbeslissingen uit te stellen: ‘we kijken het nog even aan...’.**

Inflatie volgens Europese prijsindex (HICP)



Dit treft iedere Nederlander direct flink in de portemonnee. Voornamelijk de energieprijzen drijven veel Nederlanders in een benarde positie. Gelukkig lijkt dit nieuws ook in Den Haag dan eindelijk door te dringen en wordt er alsnog een poging gedaan om een terechte grote groep Nederlanders te compenseren voor de bizar gestegen gas-/elektraprijzen. Zoals op Prinsjesdag is aangekondigd, trekt het kabinet een fors maatregelenpakket van vele miljarden euro's uit de kast om met name de lage- en middeninkomens te ondersteunen in deze onzekere tijden.

## Aankijken, of toch niet?

Voor vermogenden en het bedrijfsleven is, net als bij de consument, de neiging aanwezig om in tijden van economische onzekerheid, investeringsbeslissingen uit te stellen: 'we kijken het nog even aan...'. Wel of niet een grote aankoop of investering nu doen? Wel of niet uw spaargeld/liquiditeit investeren of liever liquide blijven? Raar? Nee, heel mens-eigen. Dit gebeurde o.a. ook in de bankencrisis van 2008. Verschil met vandaag is echter dat we momenteel een record-inflatie hebben van 10+ % en dat het maar zeer de vraag is, of de ECB genoeg instrumenten heeft om deze op acceptabele termijn te beteugelen tot het gewenste niveau van ca 2%. Als VANDERSTELT besteden we eerder in de vijfde editie van het e-magazine al uitvoerig aandacht aan het onderwerp 'inflatie'. Hiervoor interviewde we macro-econoom en inflatie-expert Edin Mujagic. Edin raadde voor alle record-inflaties al aan: "Zoek naar alternatieven voor spaargeld. Investeren in vastgoed is zo'n alternatief met inflatie-hedge". In de zesde editie van het e-magazine hebben wij ook een artikel gewijd aan een studie over inflatie onder familiebedrijven van Nyenrode & Van Kempen. Ook bij familiebedrijven levert het onderwerp inflatie onzekerheid op en leeft terecht de angst voor een 'loon-prijsspiraal'. Zo bleek dat veel directeuren pleiten voor steun vanuit de overheid voor het personeel om hun koopkracht te behouden.





In ons voorbeeld hebben wij een ‘exploitatie-analyse’ opgesteld van het prijskaartje: ‘we kijken het nog even aan’ versus de investering in vastgoed als alternatief voor liquiditeit. De inflatieprognoses variëren sterk en de werkelijkheid is helaas de laatste periode fors hoger uitgevallen. We deden daarom de volgende inflatie-aannames voor de komende jaren;

Jaar 1;        4,9% ,  
Jaar 2;        5,0%  
Jaar 3;        2,0% .

	1. Rendement ‘even niets doen’	2. Cash/Direct rendement vastgoed alternatief	Break-even 1 versus 2, maximale waardedaling
Jaar 1	-4,9%	6,9%	-11,0%
Jaar 2	-5,0%	7,2%	-21,0%
Jaar 3	-2,0%	7,3%	-28,0%
Cumulatief rendement	-11,5%	23,0%	

Benieuwd naar de uitkomsten, aannames, onderbouwing? Klik [hier](#) voor het rekenvoorbeeld.



Wat doet de inflatie ondertussen met uw spaargeld/liquiditeit?

Ondanks dat de emotie neigt naar liquide blijven, is het dan toch niet beter om over deze angst heen te stappen en op zoek te gaan naar een investering die in meer of mindere mate een inflatie-hedge biedt? Als vastgoed-experts hebben we maar eens een praktisch rekenvoorbeeld dichtbij huis gepakt en doorerekend: een vastgoedbelegging met indexatie van de huurinkomsten.

We kwamen tot de volgende vergelijkende scenario’s:

- 1. Wat is het prijskaartje van: ‘we kijken het nog even aan.’? Oftewel, we doen even helemaal niets en accepteren dat inflatie ons spaargeld/vermogen uitholt.
- 2. Wat is het rendement/effect als we investeren in vastgoed als alternatief voor spaargeld/liquiditeit?
- 3. Stel dat er toch een vastgoed-prijscorrectie gaat komen o.b.v. o.a. de gestegen rentelasten. Bij welke prijsdaling is vastgoed achteraf alsnog een goed alternatief gebleken?



Moraal van het verhaal: in een langere periode van hoge inflatie hangt er een (fors) prijskaartje aan ‘we doen even niets’. In dit voorbeeld zou uw vermogen in drie jaar tijd met -11,9% uitgehold zijn/worden. Het alternatief in dit rekenvoorbeeld is een cash rendement van +23,0% in drie jaar tijd op vastgoed.

We horen u al denken, ‘maar wat is het effect van de gestegen rente op de vastgoed-pricing’? We weten het nog niet, maar in dit voorbeeld zouden de vastgoedprijzen met -28,0% mogen dalen om achteraf geen aantrekkelijk alternatief geweest te zijn (NB: los van het feit dat u dan nog steeds uw jaarlijkse cashflow rendement behoudt).

Inflatie is voor veel generaties een nieuw en vooral een zorgwekkend fenomeen. Helaas heeft VANDERSTELT ook geen glazen bol. Dit artikel is dan ook bedoeld om een eigen afweging te maken en ja, we respecteren een ieders eigen financiële afweging in deze.

Is afwachten inderdaad geen of een te dure optie voor u en wilt u verder met ons sparren over een passend vastgoedbeleggingsalternatief? Neem gerust contact op voor de mogelijkheden en we gaan graag met u in gesprek!

We sluiten dan ook af met de wijze woorden van Kevin Brady, Amerikaans Congreslid:

**“Inflation destroys savings, impedes planning, and discourages investment. That means less productivity and a lower standard of living.”**  
- Kevin Brady

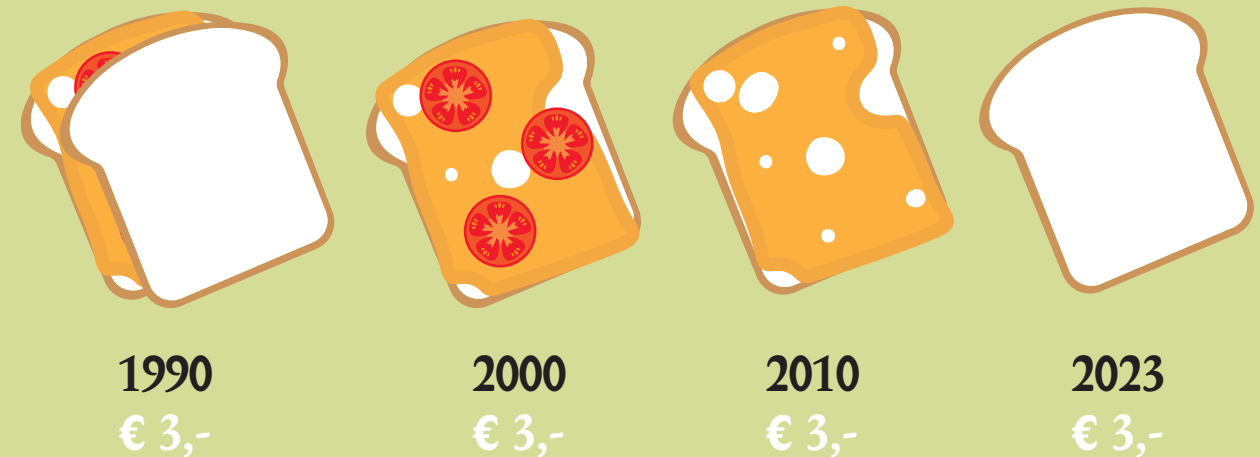
#### Aannames:

- ECB prognose: 2023; 4,9% inflatie. 2024; 5,0% inflatie. 2025; 2,0% inflatie conform gewenst monetair beleid (ECB, 2022). In ons voorbeeld hanteren we deze percentages
- De huurders zijn/blijven financieel gezond en werken in een sector, waar deze huur-indexatie (o.b.v. prognose DNB) in het businessmodel doorberekend kan worden in marges/eindprijzen.
- Het betreft een eenvoudige en rekenkundige weergave van een complex vraagstuk. We hebben o.a. het effect van bancaire financiering/leverage en o.a. leegstand voor de eenvoud buiten beschouwing gelaten.

#### Disclaimer:

Dit document is naar beste eer & geweten en met grote zorg samengesteld. Desondanks kan er voor mogelijke onjuistheid en/of onvolledigheid van de hierin verstrekte informatie, danwel voor eventueel opgenomen rendements-/investeringsberekeningen & adviezen/prognoses geen aansprakelijkheid door VANDERSTELT aanvaard worden.

## Het effect van inflatie op uw vermogen?



## Beleggen in vastgoed als antwoord

Bent u op zoek interessante vastgoedbeleggingen als antwoord op de huidige inflatie?

Op zoek naar een aankoop-adviseur die écht naar u luistert, u ontzorgt en onafhankelijk/deskundig úw belangen behartigt?

Dan bent u bij ons aan het juiste adres!





“Moraal van het verhaal: in een langere periode van hoge inflatie hangt er een (fors) prijskaartje aan ‘we doen even niets’.



# Rabobank: de woonopgave waar alle partijen in de sector voor staan is enorm;

het is een kwestie van ‘kunnen, willen en moeten’!

*We kunnen wel zeggen dat 2022 een bewogen jaar is geworden: oorlog in Oekraïne, sterk gestegen rente, sterk gestegen energieprijzen, enorme inflatie, arbeidskrapte, materiaaltekorten, aangepast overheidsbeleid voor huurwoningen, fiscale wijzigingen in box 2 en 3... Wat doet dat voor de vastgoedmarkt? Jacqueline besprak het met Roel van de Bilt – Directeur Rabo Real Estate Finance.*

“2022 was zeker een bijzonder jaar”, gaat Roel van start. “Als je nu naar de markt kijkt, zou je kunnen vergeten dat er begin 2022 nog veel optimisme was. De lockdown kwam tot een einde en er waren best goede vooruitzichten. Dat sloeg helemaal om na de zomer. Tegelijkertijd moeten we de positieve signalen ook niet vergeten. Horecagelegenheden doen het bijvoorbeeld nog steeds goed, het is niet overal kommer en kwel. Maar er is natuurlijk wel wat aan de hand ”



## Wat zijn jouw verwachtingen voor 2023?

“Als ik naar onze eigen Rabo-portefeuille kijk, en dat geldt voor het merendeel van het bankwezen, dan staan de leningportefeuilles er goed voor. De situatie nu is niet te vergelijken met bijvoorbeeld de kredietcrisis. Die zit iedereen nog vers in het geheugen, en het kredietrisico nu is echt niet vergelijkbaar. Tegelijkertijd betekent dat niet dat er geen impact is voor onze klanten en de markt, de gestegen rente heeft wel degelijk effect. Pre-covid was duurzaamheid al belangrijk. Die focus is tijdelijk verlegd geweest, maar de acties en einddatum van de doelen blijven staan. Minder tijd voor dezelfde opgave, betekent meer werk aan de winkel. Alle aandacht voor verduurzaming leidt tot extra kosten. Daarnaast is er de renteverhoging en de schaarste van materialen, hoewel dat laatste wel weer wat af te lijkt nemen. De inflatie zal ook zorgen voor hoge kosten.

2023 wordt een jaar wat in het teken zal staan van het zoeken naar evenwicht voor de vastgoedmarkten. Er moet weer balans komen in vraag en aanbod. In de zomer zag je de markt een beetje tot stilstand komen, doordat kopers rekenden met de nieuwe realiteit van gestegen

rente, terwijl verkopers nog rekenden met oude realiteiten. Dat moet weer in evenwicht komen. Toch baart het me geen zorgen. In de kredietcrisis was de risicograad van commercieel vastgoedfinanciering veel groter. De verhouding eigen vermogen en vreemd vermogen is echt beter geworden in de tijd, er is meer eigen geld. Er is fors gestuurd op de kwaliteit van onderliggende assets en afstand genomen van mindere portefeuilles. Maar we zijn er nog niet, ik verwacht dat de inflatie nog even hoog blijft. Het consumentenvertrouwen is nu nog ultiem laag, dat is niet goed. Als dat weer wat omhoog gaat, gaan we naar consolidatie en herstel.

Overigens is er wat mij betreft ook goed nieuws, juist voor particuliere families komt er weer meer aanbod en keuze in vastgoedbeleggingsproduct. De vastgoedmarkt was natuurlijk ontzettend krap en de onderlinge concurrentie met nationale en internationale fondsen en investeerders was erg groot. We zagen dat investeringskeuzes in 2022 een paar maanden zijn uitgesteld, maar zien eind 2022 toch weer wat meer elan in de markt terug en vertaald worden in vastgoedtransacties.”

**“De situatie nu is niet te vergelijken met bijvoorbeeld de kredietcrisis. Die zit iedereen nog vers in het geheugen, maar het kredietrisico nu is echt niet vergelijkbaar.”**

## Is de pijplijn nu minder vol met nieuwe financieringsaanvragen?

“Ja, dat zie je meteen terug. De portefeuille is in 2020 en 2021 behoorlijk gegroeid. Vorig jaar zijn we al gaan consolideren, nu gaan we de consolidatiestrategie verder aanscherpen. Er is meer terughoudendheid. Na de zomer zagen we de markt deels opdrogen. Dan zie je toch dat klanten naar de veilige havens gaan. Partijen die financiering en dus zekerheid bieden op de lange termijn, en dat zijn toch ook de grootbanken. De pijplijn droogt iets op, maar tegelijkertijd zien we wel een behoorlijke vraag van herfinancieringsverzoeken, maar daar zijn we wel terughoudend in. De policy was de laatste jaren al aangescherpt.”



**“De verhouding eigen vermogen  
en vreemd vermogen is beter  
geworden in de tijd, er is meer met  
eigen geld geïnvesteerd.”**





### Wat verwachten jullie voor 2023 qua rente?

“De rentevisie van Rabo is dat de rente nog iets verhoogd zal worden, maar we verwachten geen enorme stijging. Dat heeft ook te maken met hoe houdbaar een nog hogere rente is voor alle economieën. Als er nog 2% bijkomt, krijg je echt wel issues in Europa, met de zuidelijke landen, maar ook in de vastgoedwereld. Voor de korte rente verwachten we nog een lichte stijging, voor de lange rente wordt geen grote stijging verwacht. Maar het blijft een momentopname, dus ik geef garantie tot aan de deur. ;-)”

### Waar zit je grootste zorg nu?

“Ik ben niet zo bezorgd over de bancaire portefeuille. Als ik kijk naar de markt, dan zie ik dat we heel veel willen, maar het kunnen is de vraag. De rente, schaarste en inflatie hebben effect op de kostprijs. Het kan niet altijd uit, maar eigenlijk moeten we wel. Kijk naar de opgaven die er zijn in bijvoorbeeld de woningmarkt, dan is er eigenlijk geen vraag: we moeten. Er is een woningtekort, we willen een stabiele energievoorziening, we willen de klimaatdoelen halen. Daar is niemand het mee oneens. Mensen willen beleggen, groeien en verduurzamen. Maar de drie pijlers van willen, kunnen en moeten, komen nu niet bij elkaar. En dus los je de grote problemen, zoals de woningmarkt, niet op.”

“De lange termijn vraag is echt heel groot, de problemen ook. Hier zit het moeten, willen, kunnen ons dwars. Dat komt niet bij elkaar. De plannen van Minister De Jonge zijn best realistisch, maar tegelijkertijd zijn de plannen ook geschreven in een tijd waarin de rente en inflatie op een ander niveau lagen. Om al die plannen te realiseren, heb je al die verschillende marktpartijen nodig. Die zijn nu niet allemaal happy, maar een plan voor iedereen bestaat niet. Particuliere woningbeleggers zijn hierin ook belangrijk. Zij willen ook een gezonde huurprijs, hebben geen zin in gedoe met huurders of een slecht imago. De particuliere belegger is nu in een verdomhoekje terecht gekomen en dat is niet goed voor de markt. Projectontwikkelaars zijn ook niet onverdeeld blij, maar wel positiever dan de kleinere partijen de voor die particuliere markt ontwikkelen.”

**“Mensen willen beleggen, groeien en verduurzamen. Maar de ballen van willen, kunnen en moeten, komt niet bij elkaar. En dus los je de grote problemen, zoals de woningmarkt, niet op.”**

### Verwacht je dat er ‘koopjes’ op de markt gaan komen?

“Ik denk dat dat nog wat langer duurt. De markt moet eerst bij elkaar komen. Koopjes gaan ontstaan als een partij flink met de vinger tussen de deur zit en discount gaat geven. Dat zien we nu nog niet. Wel zal er een nieuwe markt ontstaan op normaliter een lager niveau als gevolg van de gestegen renteniveaus, maar dat is niet per se een koopje. Op het vlak van herfinanciering kan er wel nog wat gaan gebeuren. Alles wat gefinancierd is, heeft een einddatum. Het financieringsaandeel van grootbanken is gedaald, dat was ook volgens plan. Het aandeel vastgoedfinanciering door grootbanken was te groot, dus het is goed dat er andere partijen zijn gekomen. Hier kunnen wel wat risico's gaan ontstaan bij herfinanciering.”

### Never waste a good crisis...

“De grote winnaar van deze crisis is het klimaat. De impact van o.a. de oorlog in Oekraïne op de verduurzaming is gigantisch. Iedereen zoekt naar gasloze alternatieven en energiezuinige opties. Is dat allemaal voor het klimaat? Waarschijnlijk niet, want het gaat om de portemonnee, maar het klimaat wint daarbij. En dat is voor ons allemaal winst.”

### Heb je een afsluitende tip voor onze lezers?

“Fiscaliteit is een aandachtspunt. Ga het gesprek met een fiscalist aan. Wat zijn de effecten van de maatregelen, welke stappen moet ik zetten in verduurzaming? De sense of urgency is nog niet in voldoende mate aanwezig, maar dat zou wel nodig zijn, want de maatregelen zijn echt niet positief. Het willen, kunnen en moeten moet dichter bij elkaar komen en ook Den Haag moet zich realiseren dat een goede huurmarkt echt belangrijk is. Als banken willen wij de handschoen oppakken om deze discussie te voeren richting de politiek. De vastgoedorganisaties moeten terug aan tafel. Structurele ingrepen voor de langere termijn en kijken naar de woningbouw als geheel. Een goed akkoord doet een beetje pijn voor iedereen, daar moeten we wel naartoe.”

**“Een goed akkoord doet een beetje pijn voor iedereen, daar moeten we als oplossingsrichting wel naartoe.”**





## Roel's visie op de verschillende vastgoedsegmenten naast de woningmarkt

- Kantoren: anders werken heeft effect. Dat gaat leiden tot minder benodigde meters, maar nog niet op heel korte termijn. Daarnaast is er een prachtig alternatief voor kantoor-meters; transformatie tot woningen.
- Winkelmarkt: hierin is al heel veel gebeurd. De prijzen liggen op andere niveaus, de huren ook. Er is veel pijn geleden en veel verborgen leed van winkeliers die hun pensioen hebben zien vervliegen. Online shoppen zal meer effect gaan krijgen, er komt een transformatie in de winkelmarkt. In de de binnenstad verwacht ik dat er behoorlijk wat woningen bij zullen komen. Dat zal leiden tot meer draagkracht en op termijn dus ook een betere binnenstad. Op dit moment zie je nog veel leegstand, vooral boven de winkels. Als je daar woningen van maakt, wordt de binnenstad beter. De trek naar de stad zal terug gaan komen. Middelgrote steden hebben het de laatste tijd beter gedaan dan de grote stadscentra. Er is veel gebeurd en er zal nog veel gebeuren, wat precies, dat verschilt per regio.
- Bedrijfsruimte: deze markt doet het hartstikke goed. Jaren geleden was er een gigantisch overaanbod, dat is niet meer. De huurprijzen zijn aan het stijgen, dit segment staat er dus heel positief voor.



**“Het consumenten-vertrouwen is ultiem laag, dat is niet goed. Als dat weer wat omhoog gaat, gaan we naar herstel of consolidatie.”**

### Over Roel van de Bilt

*Roel van de Bilt is sinds 1 november 2016 directeur Rabo Real Estate Finance. Daarvoor heeft hij verschillende functies bekleed bij FGH Bank. De Rabobank financiert vastgoedondernemers en -projecten, groot en klein, in heel Nederland. Als partner faciliteert Rabo Real Estate Finance u bij het ondernemen in toekomstbestendig vastgoed en bij het behalen van een gezond rendement.*

*Lees ook: samen naar een volhoudbare toekomst..*

*Lees ook: dat woekershuren de vrijhuursector domineren is hardnekkige mythe*

*Lees ook: blik op de wereld: wereldwijde groeivertraging*





“Als ik kijk naar de markt, dan zie ik dat we heel veel willen, maar het kunnen is de vraag.”





# Hoe dirigeert u uw vastgoedportefeuille door de ‘four seasons’?

## En vooral: doet u dat alleen of toch liever in samenspel?

*In de vorige editie van het VANDERSTELT E-magazine kon u lezen over de vier seizoenen van het vastgoed: groeien, snoeien, rusten en oogsten. Wij zoomden in op de blijvende aandacht die nodig is voor de samenstelling van uw portefeuille om u te wapenen tegen alle veranderingen die op komst zijn. Op dit artikel (dat u [hier](#) terug kunt lezen) kregen we veel reacties. Want hoe doet u dat nou precies en moet u dat allemaal zelf in de gaten houden?*

Na de uitgave van onze vorige E-magazine hebben de ontwikkelingen op de vastgoedmarkt niet stilgestaan. Zo hebben de rentestijgingen zich verder doorgezet, waardoor het realiseren van een positieve hefboomwerking via financiering verder is bemoeilijkt. Daarnaast is Minister Hugo de Jonge recent met nadere invulling gekomen voor het reguleren van de middenhuur. Eindelijk duidelijkheid, maar wel met grote gevolgen. Deze nieuwe huur-spelregels hebben een grote impact op verhuur- en portefeuille-afweging. Ook de inflatie is nog niet beteugeld en blijft op ongekende hoogte staan. Het aanhouden van liquide middelen is hierdoor een serieuze afweging met een duidelijk prijskaartje (zie ons artikel op pagina 40). Gelukkig merken veel vastgoedbeleggers het effect van de positieve inflatie-hedge die hun vastgoedbeleggingen biedt ten opzichte van andere beleggingscategorieën.

## Wisseling van seizoen

De (vastgoed)wereld blijft dus in beweging. Veel ontwikkelingen die beleggers aan het nadenken zetten, maar die ook mogelijkheden bieden! In ons vorige magazine zijn wij ingegaan op de ‘four seasons’ van een vastgoedportefeuille: rusten, groeien, snoeien, oogsten. Met alle huidige ontwikkelingen vindt er voor veel beleggers een wisseling van seizoenen plaats. Door overheidsbeleid op het gebied van huurregulering, verduurzaming en hogere belastingdruk komt e.e.a. in een stroomversnelling. Daarnaast biedt iedere crisis ook weer kansen. Windros Churchill sprak ooit de beroemde woorden “never waste a good crisis...” Hiermee gaf hij aan dat de Verenigde Naties haar bestaan te danken hadden aan de tweede wereldoorlog én dat er na het einde van de oorlog een periode aanbrak van ongekende technologische vooruitgang en welvaart. En John F. Kennedy zei: “het woord crisis wordt in het Chinees met twee karakters geschreven. Het ene staat voor gevaar, het andere voor mogelijkheden.” Laten we de ‘four seasons’ daarom nog even kort aanhalen en plaatsen tegen de hierboven genoemde bedreigingen en kansen:

- **Rusten:** de meeste families kopen vastgoed met een lange termijn horizon. Naast een goede monitoring op onderhoud/duurzaamheid en huurderstevredenheid, is er ook niets mis mee om in een rustiger vaarwater terecht te gaan komen en een geïndexeerde cashflow te gaan genereren. Ook in rust behoeft de portefeuille aandacht, om daarna tot groei/bloei te kunnen gaan komen.
- **Groeien:** in welke bestaande objecten moet er geïnvesteerd gaan worden en/of kan waarde toegevoegd worden, in welke vastgoedsegmenten liggen er kansen en moet de portefeuille uitgebreid worden? Hoe is het totale vastgoedvermogen gealloceerd en is, o.a. gelet op de enorme inflatie, deze verhouding nog actueel? Of zou een groter vastgoedaandeel een antwoord kunnen zijn op de totale vermogensdoelstelling van deze familie?
- **Snoeien:** het pand is verkoopklaar en kan verkocht worden tegen het gewenste indirecte rendement of het pand is klaar voor de verhuuroptimalisatie. Soms is de oogst schraal en kan verlies-minimalisatie ook een strategie/afweging zijn.
- **Oogsten:** welke delen van de portefeuille zouden voor dispositie in aanmerking gaan komen? Om welke redenen: te beheersintensief, te veel huurdersrisico, de locatie, de onderhoudssituatie, het marktsegment of is het pand juist verkoopklaar en kan er een mooi indirect verkoopresultaat geboekt gaan worden?

## U staat niet alleen

Naar aanleiding van ons vorige artikel hebben veel families VANDERSTELT benaderd voor advies met betrekking tot deze ‘four seasons’, om hun eigen vastgoedportefeuilles optimaal door deze woelige markt heen te dirigeren en te zorgen voor positieve(re) toekomstmuziek. Wij hebben opgemerkt dat veel families behoefte hebben aan een extern op maat gemaakte inventarisatie van hun vastgoedportefeuille en/of eigen vermogenssituatie. Gezien de complexiteit van dergelijke vraagstukken vinden wij dit niet meer dan begrijpelijk. VANDERSTELT is als vastgoedbeleggingsexpert graag onafhankelijk sparringpartner en/of uitvoerder voor dit soort vraagstukken. Alleen ga je soms sneller, maar samen kom je verder!

Speelt dit ook bij uw portefeuille of de portefeuille van uw klant? Zoekt u een geschikte sparringpartner en wenst u een inventarisatie/opinie van uw vastgoedportefeuille en advisering over uw toekomstkoers? Wij hepen u graag! Neem contact op via [info@vanderstelt.com](mailto:info@vanderstelt.com) of telefonisch via + 31 26 205 14 60.





**“De (vastgoed)wereld blijft in beweging. Veel ontwikkelingen die beleggers aan het nadenken zetten, maar die ook mogelijkheden bieden!”**





# BDO: twijfelt u als particuliere vastgoedbelegger; nieuwe objecten voortaan toch maar in de BV aankopen?

## En wat te doen met uw huidig bezit in box 3?

2022 is fiscaal een jaar van heroriëntatie en ingrijpende wijzigingen voor particuliere vastgoedbeleggers en/of vermogende families. Door het Kerstarrest van de Hoge Raad ultimo 2021, bleek de box 3-heffing niet langer houdbaar. Tijdelijk is overgangswetgeving van toepassing en een nieuwe vermogensrendementsheffing wordt verwacht met ingang van 2026. Daarnaast heeft het kabinet ingezet op het weghalen van een aantal voordelen van de BV vanwege de bestrijding van vermeend misbruik. Zo worden de tarieven verhoogd en wordt de wet excessief lenen in 2023 ingevoerd. Ook het tarief van de overdrachtsbelasting is gewijzigd per 1 januari van 8% naar 10,4%.

De trend is duidelijk; vermogen wordt steeds nadrukkelijker belast en de zakelijke schouders worden geacht meer belasting te betalen om de kloof met arbeid te dichten. Wat betekenen al deze wijzigingen voor het beleggen in vastgoed? Is het verstandig om deze in privé aan te houden of is een BV aantrekkelijker? En kunnen nieuwe aankopen nu beter gedaan worden in de BV of zijn er andere oplossingen?

Een mooie aanleiding voor VANDERSTELT om wederom in gesprek te gaan met de belastingadviseurs van BDO wat dit kan gaan betekenen voor vastgoedbeleggers. Eerder spraken we hen al over de wijzigingen in box 3 en de impact van het 'Wetsvoorstel excessief lenen'. Via dit drieluik hopen we u als kennispartners gezamenlijk te informeren op de toch wel ingrijpende fiscale wijzigingen van een aantal pijlers onder uw vastgoedvermogen, zodat u waar nodig tijdig kan anticiperen en uzelf kunt voorbereiden.

Om op bovenstaande vragen antwoord te geven gaan we eerst in vogelvlucht in op de wijzigingen die gaan komen. Vervolgens kijken we naar een paar concrete mogelijkheden.

**“Voor 2023 bedraagt het fictief rendementspercentage van beleggingen, waar vastgoed onder valt, 6,17%.”**



### Wijzigingen box 3: 2023 en verder

In 2001 werd het boxensysteem ingevoerd. Dit betekende dat de aftrek van rente werd afgeschaft en belasting werd geheven aan de hand van een forfaitair rendement over het vermogen. Indirect bleef de renteaftrek echter. Het oude box 3-systeem ging uit van een gesaldeerde samenstelling van het gehele vermogen (bezittingen minus schulden). De schuld die aangaan was ter financiering van de belegging verlaagde de grondslag. Dit betekende dat het zeer aantrekkelijk was om onroerend goed in privé aan te houden. Het overbruggingssysteem, dat verplicht toegepast moet worden vanaf 1 januari 2023, brengt hier verandering in. Dit systeem heeft een onderverdeling van vermogen in drie categorieën: spaargeld, beleggingen en schulden. Iedere categorie met een eigen fictief rendementspercentage.

Voor 2023 bedraagt het fictief rendementspercentage van beleggingen, waar vastgoed onder valt, 6,17%. De percentages voor spaargeld en schulden zijn nog niet bekend. Deze worden pas na afloop van het jaar bekend

gemaakt. Voor schulden is dit percentage gebaseerd op de gemiddelde hypotheekrente van het afgelopen jaar. Over 2021 was het percentage voor schulden 2,46%. Niet alleen de rendementspercentages van box 3 wijzigen, ook het tarief. Dat wordt in 2023 verhoogd van 31% naar 32%. Ook in 2024 en 2025 gaat het tarief van box 3 omhoog met 1%, naar achtereenvolgend 33% en 34%.

De wijziging in 2026 zal naar verwachting nog ingrijpender zijn. Het kabinet wil een heffing over reële vermogensinkomsten inclusief vermogensaanwas invoeren. Hoe deze heffing er precies uit komt te zien is nu nog niet bekend. We houden u vanzelfsprekend op de hoogte als hier meer over bekend is/wordt.





### Wijziging vennootschapsbelasting: 2023 en verder

De vennootschapsbelasting heeft twee tariefschijven. Het tarief in de eerste schijf bedraagt in 2022 15%, in de tweede schijf 25,8%. De eerste schijf eindigt nu bij € 395.000. Vanaf 2023 wordt het tarief in de eerste schijf verhoogd tot 19% en wordt de eerste schijf verkort van € 395.000 tot € 200.000. Het tarief daarboven blijft ongewijzigd 25,8%. Dit betekent een behoorlijke verzwaring van de belastingdruk. Uitgaande van een winst van € 395.000 zal ruim € 29.000 meer vennootschapsbelasting betaald moeten worden in 2023. Voor 2024 en verder zijn op dit moment geen plannen bekend om de vennootschapsbelasting verder te wijzigen.

### Wijziging box 2:

In 2023 blijft het tarief van box 2, dat van toepassing is op dividenduitkeringen uit een BV waarin een belang van 5% of meer wordt gehouden, ongewijzigd op 26,9%. Vanaf 2024 wordt een tarief met twee tariefschijven geïntroduceerd.

- Schijf 1: 24,5% voor de eerste € 67.000 (fiscale partners € 134.000).
- Schijf 2: 31% over het meerdere.

Met de introductie van twee schijven wil het kabinet DGA's stimuleren om vaker winst uit te keren en op deze manier belastinguitstel tegen te gaan. Daarmee beoogt het kabinet om belastingheffing naar voren te halen. Voor de DGA heeft het als voordeel dat de dividenduitkering tegen een lager tarief wordt belast.

### Break even; nieuw vastgoed aankopen in privé of BV

Om te bepalen waar een belegging het beste aangehouden kan worden, in privé of in de BV, is onder meer een vergelijking van de belastingdruk van belang. Waar het omslagpunt ligt, is het vanwege de schijven in de vennootschapsbelasting afhankelijk van de hoogte van de winst die gemaakt wordt.

### Privé

Het fictief rendementspercentage voor overige bezittingen bedraagt in 2023 6,17%. Het belastingtarief in 2023 is 32%. Dit leidt tot een belastingdruk op het vermogen van 1,974%, uitgaande van een belegging die gefinancierd is met eigen vermogen. Deze druk staat los van het werkelijk gemaakte rendement.

Bij een laag netto rendement is de belastingdruk dus hoger dan bij een hoog netto rendement. Concreet betekent dit dat:

- bij een rendement van 3% de belastingdruk 65,8% is,
- bij een rendement van 5% is de belastingdruk 39,5% en
- bij een rendement van 10% is de belastingdruk 19,7%.

### Winst in BV tot € 200.000

De gecombineerde belastingdruk van vennootschapsbelasting en box 2 heffing kwam in 2022 uit op ongeveer 37,9% als de winst van de BV in de eerste schijf bleef. Deze belastingdruk stijgt naar 40,8% in 2023. Al met al een aanzienlijke belastingverhoging. Invoering van de twee tariefschijven in box 2 in 2024 heeft tot gevolg dat er verschil ontstaat tussen het uitkeren van dividend in de lage schijf of dat geen dividend wordt uitgekeerd en de hoge schijf van toepassing wordt. In de eerste situatie is de gecombineerde druk 38,8%, in de tweede 44,1%.

Jaarlijks uitkeren van dividend tot een bedrag van € 67.000 lijkt dus een voordeel te hebben van circa € 4.500. Of dit ook het werkelijke voordeel is, hangt af van de persoonlijke omstandigheden, omdat het box 2 inkomen meegenomen gaat worden in de afbouw van de algemene heffingskorting. Laat u hier dus vooraf over adviseren.

Jaar	2022	2023	2024	2024
Winst BV	< 395.000	< 200.000	< 200.000	200.000
Vennootschapsbelasting	15,0%	19,0%	19%	19%
Schijfgrens box 2	nvt	nvt	< 67.000	> 67.000
Box 2	26,9%	26,9%	24,5%	31%
Gecombineerd	37,9%	40,8%	38,8%	44,1%



## Winst in BV boven de € 200.000

De gecombineerde belastingdruk in 2022 bij een winst boven de € 200.000 komt uit op ongeveer 45,8%. Deze belastingdruk blijft gelijk in 2023. Zoals hiervoor beschreven ontstaat vanaf 2024 weer verschil tussen winst die uitgekeerd wordt in de eerste schijf van box 2 tot een bedrag van € 67.000 en winst die in de BV blijft en belast gaat worden tegen het hoge box 2-tarief van 31%. Dit leidt tot een gecombineerde druk van respectievelijk 44% en 48,8%.

Jaar	2022	2023	2024	2024
Winst BV	> 395.000	> 200.000	200.000	> 200.000
Vennootschapsbelasting	25,8%	25,8%	25,8%	25,8%
Schijfgrens box 2	nvt	nvt	< 67.000	> 67.000
Box 2	26,9%	26,9%	24,5%	31%
Gecombineerd	45,8%	45,8%	44,0%	48,8%

Opgemerkt moet hier wel worden dat vanwege de mogelijkheid om de box 2-heffing voor onbepaalde tijd uit te stellen door geen dividend uit te keren, de feitelijke belastingdruk van de BV lager is. De feitelijke belastingdruk is alleen de daadwerkelijk verschuldigde vennootschapsbelasting. De BV heeft daardoor een liquiditeitsvoordeel, omdat de box 2 heffing nog niet hoeft te worden betaald. Dat hoeft bijvoorbeeld pas op het moment dat dividend wordt uitgekeerd.

**“Geconcludeerd kan worden dat voor nieuw te verwerven vastgoed, het interessant kan zijn om dit aan te kopen in de BV.”**

## Break even 2023: aankopen in privé of BV

Door de veranderende tarieven wijzigt ook het omslagpunt waarop het aantrekkelijk wordt om in de BV te beleggen. Uitgaande van een winst in de BV van minder dan € 200.000 ligt het break even in 2023 op ruim 4,8% en gaat dat naar 5,08% in 2024, uitgaande van een box 2 heffing van 24,5%. Bij een winst boven de € 200.000 ligt het break even dan op 4,9%. Wordt gerekend met een box 2 heffing van 31% dan ligt het break even op ruim 4%.

Dit betekent dat als gemiddeld jaarlijks een netto rendement gehaald wordt van minder dan het break even percentage, het aantrekkelijk is om in de BV te beleggen. Als een netto rendement boven het break even percentage verwacht wordt, dan is het aantrekkelijk om in privé te beleggen. Financiering beïnvloedt de hoogte van het omslagpunt. Vanwege het feit dat schulden in box 3 in het overgangsregime tegen een ander percentage worden meegenomen, levert dit een ingewikkelde berekening op die afhankelijk is van de situatie. Maar als indicatie kan worden aangehouden dat als het rendement over langere periode hoger is dan 4,5%, het aantrekkelijker is om in privé te beleggen.



## Is de BV inderdaad voordelig? Aandachtspunten...

Stel dat gekozen wordt voor beleggen in de BV. De BV betaalt belasting over het werkelijk rendement. Dat betekent dat in een jaar waarin verkoopwinst wordt gerealiseerd, dit extra rendement belast zal zijn met een druk die hoger is dan die in privé zou zijn geweest.

Als voorbeeld de verkoop van een pand waarmee een verkoopwinst behaald wordt van 20%. Uitgaande van een gecombineerde belastingdruk vennootschapsbelasting/box 2 heffing van afgerond 40%, zal de totale belastingdruk 8% zijn, namelijk 40% van 20%. Als het pand in privé zou zijn gehouden, wordt niet gekeken naar de werkelijk behaalde verkoopwinst. De belastingdruk in 2023 blijft 1,974% van het vermogen. Dit geeft echter geen reële vergelijking.

Een reële vergelijking kan wel gemaakt worden door de verkoopwinst uit te smeren over de jaren waarin het vastgoed gehouden wordt. Als dat een gemiddeld resultaat oplevert van circa 5% per jaar, dan is de belastingdruk tussen BV en privé redelijk vergelijkbaar, namelijk 2% (40% \* 5%) versus 1,974% (6,17% \* 32%).

Als rekening gehouden wordt met de mogelijkheid van uitstel van box 2-heffing doordat geen dividend wordt gekeerd, is over een langere periode de BV zelfs voordeliger. Bovendien heeft de BV als voordeel dat kosten van bijvoorbeeld onderhoud aftrekbaar zijn. In privé zijn deze kosten niet aftrekbaar. En in tegenstelling tot privé is ook een eventueel verlies aftrekbaar. Daarnaast heeft de BV een heel andere aansprakelijkheidsstructuur dan privé.

Een ander bijkomend voordeel is dat in de BV meer zekerheid bestaat over fiscale behandeling van het vastgoed. Behoudens aanpassingen van het tarief worden in de komende jaren geen wijzigingen in de systematiek van de belastingheffing bij de BV verwacht. Deze zekerheid bestaat niet over de heffing in privé. Het overgangsregime van box 3 geldt in beginsel tot 2026. Vanaf dan gaat een heffing op basis van reëel behaald rendement ingevoerd worden. Zowel de wijze waarop het reële rendement bepaald wordt, is dit bijvoorbeeld inclusief nog ongerealiseerde winsten, als het tarief, zijn nog niet bekend.



## Alternatieve mogelijkheden

Geconcludeerd kan daarom worden dat voor nieuw te verwerven vastgoed, het interessant kan zijn om dit aan te kopen in de BV. Of ook de overdracht van bestaand vastgoed naar de BV interessant is, hangt af van de situatie. Als bij de overdracht overdrachtsbelasting verschuldigd is, zal deze heffing niet gemakkelijk terug verdiend kunnen worden met een korte planningshorizon.

Zijn er alternatieven te bedenken om bij bestaand vastgoed de belastingdruk van box 3 te verminderen? En zijn er dan mogelijkheden de verschuldigde overdrachtsbelasting te beperken? In de markt worden een paar mogelijkheden genoemd. Wij noemen er twee.

## Commanditaire vennootschap

De commanditaire vennootschap (CV) kan mogelijk een oplossing bieden omdat vastgoed ingebracht kan worden met slechts een beperkte heffing van overdrachtsbelasting. Een CV heeft een beherend vennoot en een of meerdere commanditaire of stille vennoten. De beherend vennoot beheert het vastgoed. Veelal is de beherend vennoot een stichting of een BV. De bestuurder van de stichting/BV kan ook commanditair vennoot zijn. Het is echter wel van belang om de zaken goed te scheiden. Een commanditair vennoot mag namelijk absoluut geen beheerstaken verrichten.

De belastingheffing van de CV is afhankelijk van de wijze waarop vennoten kunnen toetreden. Is deze toetreding beperkt, dan is een CV transparant en wordt een participatie in de CV belast in box 3. Wanneer de mogelijkheid tot toetreding open is, dan is de CV vennootschapsbelastingplichtig net als een BV en is de participatie belast in box 2 wanneer deze meer bedraagt dan 5%.

Zowel de CV in box 3 als de CV in box 2 lijkt mogelijkheden te bieden. Een CV in box 3 heeft zoals er nu naar gekeken wordt, het voordeel dat het vastgoed en schulden wel gesaldeerd kunnen worden. Hierdoor bereikt u met het opzetten een CV een situatie zoals deze voorheen onder het oude box 3 stelsel ook bestond. In box 3 zou namelijk de waarde van de participatie aangegeven kunnen worden

en is het niet verplicht om de afzonderlijke vermogensbestanddelen aan te geven.

Onder verwijzing naar het jaarrekeningenrecht gaan in de literatuur ook stemmen op dat een participatie in een CV niet gesaldeerd opgegeven kan worden. Het standpunt van de belastingdienst hierover is nog niet bekend, omdat het onder het oude box 3 stelsel niet uit maakte op welke manier participaties in de CV aangegeven werden. Voor de jaren 2024 en 2025 kan het nog een interessante optie zijn, zeker omdat dan het standpunt van de Belastingdienst over de saldering bekend kan zijn.

De CV is eenvoudig van box 3 naar box 2 te schuiven, indien dat gewenst zou zijn. Een reden om dat te doen kan bijvoorbeeld liggen in de wet excessief lenen (zie het eerste artikel van dit fiscale 3-luik). Met een CV wordt dus flexibiliteit behouden. Dit zijn echter wel trajecten die goed afgestemd moeten worden met een fiscalist. Daarnaast zal overleg met de bank plaats moeten vinden wanneer bancaire financieringen zijn verstrekt. Opgemerkt moet ook worden dat er een wetsvoorstel ligt om de belastingheffing van de CV met ingang van 2024 zodanig te wijzigen dat de CV niet meer belast is voor de vennootschapsbelasting en een participatie alleen nog belast wordt in box 3. Hiermee zal de CV in box 2 structuur dan teniet gedaan worden.

**“Als rekening gehouden wordt met de mogelijkheid van uitstel van box 2-heffing doordat geen dividend wordt uitgekeerd, is over een langere periode de BV zelfs voordeliger.”**





## Familiefonds

Daarnaast kan bekeken worden of door het opzetten van een familiefonds, de overdracht van vastgoed gebruikt kan worden om kinderen bij de belegging te gaan betrekken. Voor het opzetten van een familiefonds wordt vaak een zogenaamd fonds voor gemene rekening gebruikt, omdat het veel vrijheden biedt en op maat kan worden ingericht. Een familiefonds biedt de mogelijkheid om de waardeontwikkeling en een deel van het directe rendement al bij de kinderen te laten vallen zonder dat hier schenk- en/of erfbelasting over verschuldigd is. De structurering hiervan vereist aandacht om ook nu de verschuldigde overdrachtsbelasting bij overdracht van reeds in bezit zijnd vastgoed te beperken, want deze is in beginsel verschuldigd. Hierbij moet vermeld worden dat er op het moment in de politiek gesproken wordt om zogenaamde 'Baby-BV's' tegen te gaan. Hieronder wordt verstaan een structuur waarin minderjarige kinderen al aandeelhouder zijn van een BV om op deze wijze onbelaste vermogensoverheveling te bewerkstelligen. In hoeverre deze initiatieven ook familiefondsen waarin beleggingen worden gehouden gaan raken, is nog niet duidelijk.



## Conclusie

De wijzigingen in de vennootschapsbelasting, box 2, box 3 en de overdrachtsbelasting betekenen dat het raadzaam is om opnieuw te bekijken of onroerend goed in box 3 of in box 2 aangehouden moet worden. Daarbij is van belang hoe het verwachte rendement zich verhoudt tot het break even punt in de belastingheffing. Bij het structureren moet daarnaast rekening worden gehouden met andere wetsvoorstellen die er liggen, zoals het wetsvoorstel excessief lenen, de belastingheffing van de commanditaire vennootschap en het tegen gaan van baby-BV's. Meer dan ooit is fiscaal maatwerk vereist bij de structurering van uw huidig en toekomstig vastgoed-/familievermogen!

Dit artikel was deel drie in een fiscal drieluik.

Deel 2 was: Vastgoedbeleggingen in box 3, 2022-2025; 'Pretbox 3' staat ter discussie en hou rekening met een fors hogere belastingdruk. Wat zijn de wijzigingen en consequenties voor u?

Deel 1 was: Wetsvoorstel Excessief lenen van de BV.



## Over BDO

BDO heeft ruim 1.600 vestigingen in 167 landen, met in totaal ruim 91.000 specialisten in dienst. Marco Straten is Partner/ Belastingadvies/Private Clientservice bij BDO. Zijn focus ligt op advisering van vermogende particulieren en vermogende DGA's. Dat heeft vooral betrekking op privé gerelateerde zaken, zoals estate planning, bedrijfsopvolging en begeleiden bij opzetten en uitvoeren van strategie voor de toekomst. Vanessa Knaapen-Cuijpers is Sr. manager/ Private Client Services bij BDO. Vanessa houdt zich bezig met o.a. financiële planning en fiscale vraagstukken in de privésfeer, begeleiding bij het opstellen van huwelijkse voorwaarden, samenlevingsovereenkomsten en (levens)testamenten, vermogensoverheveling naar de volgende generatie en het opzetten van privacy structuren.





**Op zoek naar een aankoopadviseur die écht naar u luistert, u ontzorgt en onafhankelijk/deskundig úw belangen behartigt?**

**Wij hebben toegang tot de meest interessante vastgoedbeleggingen en samen met u maken we de selectie en vertaalslag naar uw eigen vermogensdoelstellingen.**

**VANDERSTELT ontzorgd u van A tot Z; onafhankelijk, discreet en professioneel.**



# MARKTONDERZOEK:

Alle NL transacties in Q3 2022  
*Bij ons in beeld en voor u in kaart gebracht*

“VANDERSTELT informeert haar cliënten proactief over de belangrijke spelers, trends, prijzen en rendementen.”

## Altijd actueel inzicht en optimaal advies

Wij volgen de vastgoedmarkt en alle gerealiseerde transacties in Nederland op de voet. Door dit dagelijks te doen, hebben we altijd een actueel marktbeeld. Wat gebeurt er in welke regio en in welk segment van de markt? Allemaal belangrijke beleggingsinformatie waar onze cliënten hun voordeel mee doen.



*Cursief gedrukte data betreft Q2 2022*

Bron: Kadaster (2022)

## Alle markttransacties in Nederland (Kadaster Q3 2022)

Transactie volume per provincie - Q3 2022

	1-2 mln	2-3 mln	3-5 mln	5-10 mln	10-20 mln	20 mln+	Totaal	Mutaties t.o.v. Q2 2022
Noord-Holland	181	61	57	52	21	12	384	- 10%
Zuid-Holland	167	61	44	52	11	41	376	- 16%
Zeeland	31	6	3	3	0	0	43	+ 95%
Utrecht	72	25	22	17	3	5	144	- 9%
Noord-Brabant	154	44	51	23	7	13	292	- 3%
Gelderland	127	32	27	19	12	8	225	- 26%
Limburg	55	8	12	19	6	4	104	- 27%
Flevoland	27	5	8	9	0	4	53	- 23%
Groningen	25	5	9	14	5	6	64	+ 49%
Friesland	26	5	8	0	1	1	41	- 32%
Drenthe	20	4	5	2	8	0	39	- 11%
Overijssel	62	16	17	4	5	2	106	- 8%
Totaal	947	272	263	214	79	96	1871	- 12%

Transacties per segment en provincie - Q3 2022

	Winkelruimte	Industrie	Kantoorruimte	Woonruimte	Zorg	Onderwijs	Overige	Totaal	Mutaties t.o.v. Q2 2022
Noord-Holland	22	48	50	143	4	1	38	306	+ 28%
Zuid-Holland	31	61	53	87	1	1	43	277	+ 20%
Zeeland	6	2	2	13	1	0	3	27	+ 125%
Utrecht	16	20	26	32	2	3	10	109	+ 30%
Noord-Brabant	22	54	39	67	4	1	27	214	+ 33%
Gelderland	23	34	18	58	6	2	18	159	- 4%
Limburg	16	18	11	23	2	1	7	78	+ 10%
Flevoland	7	12	2	6	1	0	1	29	- 26%
Groningen	9	6	4	22	3	0	4	48	+ 129%
Friesland	5	0	5	11	1	1	10	33	+ 18%
Drenthe	4	4	1	14	0	2	6	31	+ 15%
Overijssel	15	18	7	13	1	0	15	69	+ 13%
Totaal	176	277	218	489	26	12	182	1380	+ 21%

Voetnoot: alle in het kadaster gemelde transacties > 1 mln in Q3 2022 (bron: Kadaster & Researchteam VANDERSTELT. Omissies voorbehouden). De gecombineerde transacties die betrekking hebben op meerdere objecten in één transactie en gelegen in meerdere provincies worden toegewezen aan de provincie waarvan de plaats als eerste wordt benoemd in transactieoverzicht van het Kadaster.



# EY: een NSW landgoed;

## een vermogensfonds op zichzelf...

*Landgoederen roepen bij u wellicht beelden op uit lang vervlogen tijden. Beelden van koningen, jonkvrouwen, ridders, baronessen, kasteelheren, horigen en lijfeigenen. Of krijgt u de landgoederen uit latere tijden voor ogen? Die van een nieuwe klasse rijken die hun weelderige buitenplaatsen op het platteland gebruikten om de hectiek van de stad te kunnen ontvluchten. Weet dat er ook nu nog landgoederen worden ontwikkeld. Het gaat daarbij om de omvorming van bijvoorbeeld landbouwgronden in bossen, natuurterreinen en landschappelijke parken in combinatie met het oprichten van landhuizen van allure.*

*Weest u er van bewust dat het begrip 'landgoed' niet eenduidig te definiëren is. Van Dale definieert landgoederen als 'grote bezitting op het land'. In sommige advertenties wordt een boerderijtje met een halve hectare al een landgoed genoemd. Waar het bij een echt landgoed om gaat is, dat er sprake is van een ruimtelijke eenheid die als zodanig ontwikkeld is en die – gericht op instandhouding en verdere ontwikkeling – in beginsel ook als eenheid wordt beheerd. Daarbij is vrijwel altijd sprake van meerdere grondgebruiksvormen, functies en/of waarden: landbouw, bosbouw, wonen, recreatie, natuur, landschap en cultuurhistorie. Een landgoed is als het ware een vermogensfonds op zich!*

### De waarde van een landgoed

De waarde van een landgoed is in de eerste plaats afhankelijk van de ligging in Nederland, de totale omvang van het landgoed, de tot het landgoed behorende terreintypen en de op het landgoed voorkomende opstallen. Een tweede factor die de waarde van een landgoed bepaalt, is de structuur van eigendom en beheer. Een aandeel in de eigendom van een landgoed – direct (als onverdeelde boedel) of indirect (als aandeelhouder of certificaathouder in een landgoed-vennootschap) – is niet per definitie gelijk aan het evenredige deel van de totale waarde van de op het landgoed te onderscheiden onderdelen van het landgoed. De aan het landgoed toe te schrijven waarde van een in pacht uitgegeven agrarisch perceel of een in erfpacht uitgegeven huiskavel of boerenerf wordt bepaald door de in de onderliggende overeenkomsten vastliggende voorwaarden. En is het huidige of gewenste gebruik – tijdelijk of voor onbepaalde tijd – toegestaan in het bestemmingsplan? Kijkt vooral niet alleen naar de pacht prijs voor de gronden, de huur van de opstallen of hoogte van de canon: de voorwaarden van tussentijdse wijzigingen of bij herziening van de termijn zijn minstens zo belangrijk.

**“Een landgoed is als het ware een vermogensfonds op zich!”**





“De waarde van een landgoed is in de eerste plaats afhankelijk van de ligging in Nederland, de totale omvang van het landgoed, de tot het landgoed behorende terreintypen en de op het landgoed voorkomende opstallen.”





## Het rendement van een landgoed

Als participant in, of als beheerder van een vermogensfonds – en dus ook als dat een landgoed is – bent u geïnteresseerd in het rendement op het geïnvesteerd vermogen. Het zal u niet verbazen dat de exploitatiemogelijkheden van het landgoed in hoge mate afhankelijk zijn van de verschijningsvorm van het landgoed. Daaruit komt het directe rendement van gronden en gebouwen. Behalve rechtstreeks uit de markt, kan het de moeite waarde zijn om u te verdiepen in de subsidiemogelijkheden. Daaronder moeten de fiscale faciliteiten zeker meegenomen worden. Richt het vizier wat verder op de toekomst, dan bieden de mogelijkheden ten aanzien aanpassingen of wijzigingen van de gebruiksvormen zeker kansen om het rendement te verhogen. Een landbouwperceel dat vrijkomt van pacht krijgt een hogere waarde, die door verkoop of een meer rendabele pachtovereenkomst kan worden verzilverd. Of door nieuwe functies aan gebouwen of gronden te geven. Zo zijn ook zorginstellingen, kantoren en golfbanen onderdeel van landgoederen geworden.

## NSW-landgoederen

Landgoederen vervullen een belangrijke rol in het Nationaal Natuurnetwerk en het behoud van het Nederlandse cultuurhistorisch erfgoed. Landgoederen worden recreatief hoog gewaardeerd en dragen daardoor bij aan een hoogwaardig woon- en leefklimaat. Die maatschappelijke waardering bestaat al lang. De Natuurschoonwet komt sinds 1928 de eigenaren van landgoederen tegemoet met fiscale voordelen. De voorwaarden om als landgoed bedoeld in de Natuurschoonwet 1928 (meestal afgekort tot NSW) geregistreerd te kunnen worden zijn regelmatig aangepast aan de maatschappelijke ontwikkelingen en onze hedendaagse kijk op natuur en natuurbeheer. De basisregel om een landgoed onder de NSW te kunnen rangschikken is, dat het moet gaan om een aaneengesloten onroerende zaak van ten minste 5 hectare waarvan ten minste 30 procent bestaat uit bos, andere houtopstanden (hoogstamboomgaarden, bosschages, laanbeplantingen of bomenrijen en houtsingels) of natuurterreinen. Op een NSW-landgoed mogen opstallen voorkomen, mits ze geregistreerd zijn als rijksmonument, gebouwd zijn voor 1950 of kwalificeren als functioneel voor de instandhouding van het landgoed. Of het NSW-landgoed voor wandelaars wordt opengesteld of niet, is aan de eigenaar: ook zonder de openstelling kan een landgoed onder de NSW gerangschikt worden.

**“Is een landgoed ingebracht in een vennootschap die daartoe speciaal is ingericht – een NSW-bv – dan is deze vennootschap vrijgesteld van vennootschapsbelasting.”**





## Fiscale & interessante tegemoetkomingen

Ook de huidige faciliteiten van de NSW zijn niet meer dezelfde als in 1928. Wie kent er nog de Wet op de personele belasting 1896, waarin de belastingheffing over woningen, haardsteden, meubels, dienstboden en paarden was geregeld? De fiscale faciliteiten van de NSW anno 2022 liggen op het vlak van de winstbelasting (de inkomsten- en vennootschapsbelasting), de overdrachtsbelasting, de erf- en schenkbelasting en de onroerendezaakbelastingen. Zonder de intentie te hebben in deze korte beschouwing compleet te zijn, volgen hier de belangrijkste aandachtspunten:

- Is een landgoed ingebracht in een vennootschap die daartoe speciaal is ingericht – een NSW-bv – dan is deze vennootschap vrijgesteld van vennootschapsbelasting. En – als het goed geregeld is – fiscaal transparant voor de inkomstenbelasting. Maar mocht de fiscale transparantie slecht uitkomen, dan kan de Staatssecretaris van Financiën verzocht worden de fiscale transparantie voor de inkomstenbelasting buiten werking te stellen.
- Maakt de eigen woning onderdeel uit van het NSW-landgoed, dan levert de – vanwege de ficties in de WOZ voor het waarderen van NSW-landgoederen – aanzienlijk lagere WOZ-waarde een jaarlijks voordeel op van al snel € 12.000 netto. En alle gerangschikte gronden (met uitzondering van de directe ondergrond van de opstallen in box 3) blijven buiten de vermogensrendementsheffing van box 3. Wat rest, is de belastingheffing over de opstallen in box 3 (maar die is gelijk aan de belastingheffing zonder de NSW-status). De vrijstelling voor NSW-gerangschikte gronden verhoogt het rendement van de belegging, zeker nu met de herziening van de vermogensrendementsheffing het vermogen in de categorie ‘Overige bezittingen’ (waaronder onroerende zaken en beleggingen begrepen worden) in box 3 zwaarder belast gaan worden. En de fiscale faciliteiten van de vennootschaps- en inkomstenbelasting mag u beschouwen als de ‘kleine’ faciliteiten. Al geniet u ze wel elk jaar weer.
- Ter illustratie: Wanneer een landgoed waarvan uw eigen woning deel uit maakt waarvan de WOZ-waarde is vastgesteld op € 2,5 miljoen onder de NSW gerangschikt wordt, zal de WOZ-waarde vanwege de ficties in de WOZ voor het waarderen van NSW-landgoederen – dalen naar circa € 1,25 miljoen. Daardoor komt het eigenwoningforfait in

box 1 circa € 30.000 lager, wat bij een tarief van 49,5% uitkomt op een netto besparing van € 15.000 netto per jaar. Daarenboven leidt de lagere WOZ-waarde ook nog in een besparing van circa € 5.000 per jaar aan de gemeentelijke onroerendezaakbelastingen en de watersysteemheffing van het waterschap.

- De ‘grote’ faciliteiten van de NSW zijn de vrijstelling van overdrachtsbelasting en de vrijstelling van invordering van de erf- of schenkbelasting. Vrijstellingen die ook van toepassing zijn als aandelen (of certificaten van aandelen) in een NSW-vennootschap worden verkregen. Alleen bij de faciliteit van de erf- en schenkbelasting levert de openstelling van het landgoed voor publiek (wandelaars) extra voordeel op. Voor deze grote faciliteiten moet het landgoed niet alleen op het moment dat de faciliteit genoten wordt, voldoen aan de criteria voor rangschikking, er geldt ook een instandhoudingsplicht voor de NSW-rangschikking van 25 jaar. En bij een vervreemding van het landgoed binnen 25 jaar na vererving of schenking – de zogenaamde bezitseis – moet een deel van de niet ingevorderde erf- respectievelijk schenkbelasting alsnog worden betaald.
- Ter illustratie: Wanneer een voor publiek opengesteld NSW-landgoed met een waarde van € 10 miljoen vererft of geschonken wordt aan de 2 kinderen, dan blijft – natuurlijk onder voorwaarden – de erf- of schenkbelasting (iets minder dan € 1 miljoen per kind) geheel buiten invordering! Verkopen de kinderen het binnen 25 jaar nadat zij het landgoed uit de nalatenschap of schenking hebben verkregen, dan krijgen zij een navordering van € 40.000 voor ieder nog niet verstreken jaar van die termijn.

Fiscale faciliteiten helpen het directe financiële rendement te verhogen. En dan mag daar de niet in geld uit te drukken emotionele waarde nog bij optellen. Kortom, landgoederen zijn in meerdere opzichten mooie beleggingen.

**“De ‘grote’ faciliteiten van de NSW zijn de vrijstelling van overdrachtsbelasting en de vrijstelling van invordering van de erf- of schenkbelasting.”**



## Over EY

Aart Bakker is in 1988 afgestudeerd aan de Landbouwuniversiteit Wageningen, vakgroep bosbouw. Direct na de studie heeft hij de coöperatieve vereniging Bosgroep Limburg (een samenwerkingsverband van particuliere boscijbezitters, bosbezittende gemeenten en Het Limburgs Landschap) opgericht en invulling gegeven. Vanaf eind 1990 tot juni 2000 heeft hij zich – als voorlichter en belangenbehartiger binnen de Nederlandse Vereniging van Boscijbezitters en de Federatie Particulier Grondbezit – gericht op de sociaal economische aspecten van bos- en landgoedbeheer. Sindsdien heeft hij zich ontwikkeld tot fiscaal specialist voor landgoederen en landgoedeigenaren. Als specialist monumenten, landgoederen en groenprojecten voor EY Belastingadviseurs adviseert hij particulieren en instellingen die zich bezighouden met het aankopen, restaureren, ontwikkelen, beheren en overhevelen in familieverband van landgoederen, bossen, natuurterreinen en cultuurhistorische zaken (met name rijksmonumenten).

aart.bakker@nl.ey.com





# Te koop:

## Is deze belegging interessant voor u en de generaties na u?

### NSW Landgoed in Epe & verhuurd (20 jr) aan een zorginstelling

Bent u op zoek naar een langjarig verhuurde belegging waarbij u:

- Uw vermogen fiscaalvriendelijk\* (geen successie-/erfbelasting en geen overdrachtsbelasting!) kunt overdragen aan de volgende generatie?
- Een inflatie-hedge realiseert door een huurcontract dat voorziet in een 100% CPI indexatie?
- Naast een aantrekkelijk financieel rendement ook bijdraagt aan maatschappelijk rendement door:
  - o Te voorzien in een dringende zorgbehoefte, die door de vergrijzing alleen maar toeneemt.
  - o Nederlands cultureel erfgoed te behouden.
  - o Een verduurzaming op 'gasloos-niveau' van een monumentaal vastgoed mogelijk te maken.
  - o Een NSW-landgoed open te stellen voor prachtige verbinding van de bewoners van dit landgoed met hun omgeving in het natuurschoon.

VANDERSTELT biedt u een prachtig NSW-landgoed aan in Epe waardoor dit alles mogelijk wordt gemaakt.

Via een 20-jarig double net huurcontract, dat volledig conform CPI geïndexeerd kan worden, realiseert u een prachtige belegging die de huisvesting van ouderen met dementie mogelijk maakt.

Naast de al benoemde fiscale voordelen is deze belegging te verwerven zonder overdrachtsbelasting. Daarnaast geldt voor NSW-landgoederen een afwijkende/voordelige WOZ-waardering, waardoor de WOZ-waarde alleen over de opstallen berekend wordt. Kortom, deze belegging kan enorm aantrekkelijk zijn in het kader van estate planning en biedt daarnaast veel financiële/maatschappelijke voordelen!

\*raadpleeg uw eigen fiscalist en/of lees het artikel van Aart Bakker (EY) voor een optimale structurering binnen uw eigen vermogensplanning.

Heeft u interesse of wilt u graag meer informatie ontvangen over deze uitzonderlijke propositie? Neem contact op via [info@vanderstelt.com](mailto:info@vanderstelt.com) of telefonisch via +31 26 205 14 60.









# TRACKRECORD: Gerealiseerde transacties door VANDERSTELT

“Betrouwbaar en integer brengen wij doelgericht vraag & aanbod in heel Nederland bij elkaar en werken wij onder de radar aan het sluiten van succesvolle transacties.”

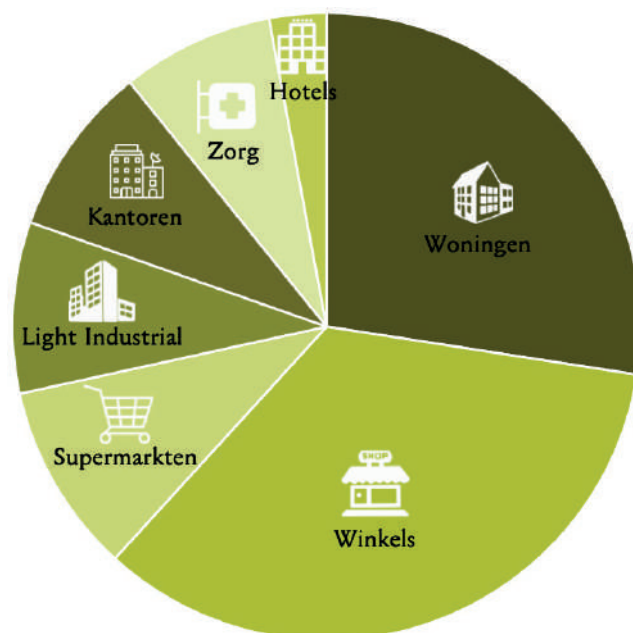
## Gerealiseerde 'off market' transacties

VANDERSTELT is in heel Nederland actief. Wij adviseren en ontzorgen onze relaties bij vele transacties in diverse vastgoedsegmenten, zowel in de aankopende als de verkopende adviseursrol.



Zoals u ziet op de VANDERSTELT-transactiekaart zijn wij landelijk actief!





## Brede scope op vastgoedbeleggingen

Samen met onze opdrachtgevers hebben we 'onder de radar' veel vastgoedtransacties gerealiseerd in met name de volgende segmenten:

- Winkels
- Woningen
- Kantoren
- Zorgvastgoed
- Supermarkten
- Light industrial/bedrijfshallen



## Aankopend of verkopend adviseur

Onze rol verschilt per opdracht. We hebben onze loyale achterban begeleid & ontzorgd in de rol van:

- Aankopend transactieadviseur
- Verkopend transactieadviseur

## Brede scope op vastgoedbeleggingen

Benieuwd naar waar we met onze onderscheidende aanpak voor u het optimum in een transactie kunnen gaan vinden bij het aan- of verkopen van vastgoed? Wij komen graag met u in contact!



Overweegt u afscheid te nemen van een object of een deel van uw vastgoedportefeuille?  
Benieuwd naar het optimum in uw verkoopprijs en transactie?

We staan graag voor u klaar; deskundig, onafhankelijk en ontzorgend!



# Wij heten Ambassadeurs & Gastauteurs graag welkom!

## Helpt u ons met het delen van kennis?

Bij VANDERSTELT zijn wij verbinders pur sang. Graag stellen wij ons magazine/platform selectief open voor Gastauteurs & Ambassadeurs die een interessante bijdrage willen leveren door het schrijven van een artikel. Uiteraard moet het onderwerp wel actueel en gerelateerd aan de dynamische wereld van het vastgoed-familievermogen zijn.

Bent u ook expert en heeft u de behoefte om onze lezers interessante informatie aan te reiken? Dan horen wij graag van u. Aan de hand van uw suggestie bekijken we samen de (on)mogelijkheden. Waar nodig zullen wij een selectie moeten maken. U kunt uw idee of suggestie mailen naar [info@vanderstelt.com](mailto:info@vanderstelt.com)

*We kijken uit naar uw inspiratie.*





**“In de jaren ‘50 kwam John F. Kennedy er al mee...**

**Het chinese teken voor crisis bestaat uit twee delen: Gevaar en Kans.**

**Met de huidige crisis willen wij het tweede teken in de schijnwerpers zetten: Zie het als een kans!**







# Informatie & contact

## Uw beleggingsaanbod

Bent u vastgoedeigenaar of vastgoedadviseur? Of heeft u als collega makelaar cliënten met vastgoed in bezit of verkoop? Dan komen we heel graag met u in contact om de mogelijkheden tot aankoop, verkoop of samenwerking te bespreken. We verzekeren u dat wij uiterst zorgvuldig omgaan met uw informatie.

## Uw eigen (des-)investeringswensen en/of uw familievermogen

Bent u actief als belegger in vastgoed of staat u aan de vooravond om te gaan beleggen in vastgoed? Spreekt onze aanpak u aan? We komen graag met u in contact om gezamenlijk van gedachten te wisselen over uw wensen rondom uw investeringsprofiel.

## Uw vraag

Heeft u naar aanleiding van dit E-magazine een vraag, of heeft u een andere aanleiding of uitdaging waarover u contact met ons op wilt nemen? Dan horen wij graag van u!



Neem vrijblijvend contact op met [info@vanderstelt.com](mailto:info@vanderstelt.com) of bel naar 026 205 14 60

## Contact

+31 26 205 14 60  
[info@vanderstelt.com](mailto:info@vanderstelt.com)  
Nieuwe Stationsstraat 20 | verdieping 13-14  
6811 KS Arnhem | Nederland



Jacqueline van der Stelt



VANDERSTELT

### Disclaimer:

Niets uit deze uitgave mag worden veeleenvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door print-outs, kopiëren, of op welke manier dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de VANDERSTELT. Ondanks dat dit magazine met grote zorg is samengesteld, is VANDERSTELT niet juridisch aansprakelijk voor de inhoud en eventuele omissies.





[www.vanderstelt.com](http://www.vanderstelt.com)