

VLOOTSCHOUW VASTGOEDMARKT 2025-2026: KANSSEN EN KOERS

Family offices blijven investeren, juist nu.
Tegelijkertijd vragen ook zij het nieuwe Kabinet om een
voorspelbaar en aantrekkelijk investeringsklimaat.



Professor Schols,
Het nieuwe kabinet;

Een testament zonder
beheersexecuteur,
is een erfrechtelijke
onvoldoende!

BDO, de huidige stand
van zaken rondom Box 3;

Blijven hopen op
betere tijden, fiscaal
herstructureren of toch
ook maar gaan verkopen?

Baker Tilly, de tweede
woning voor eigen gebruik;

Wat betekent deze
tweede woning fiscaal
voor u in Box 3?

Handelsbanken; rente,
vastgoed en financiering;

Vastgoed is een langjarige
investering. Speculeren
op rente is onverstandig.

Middels deze 10e editie van het VANDERSTELT Magazine willen wij u, vastgoedbelegger groot of klein, particulier of institutioneel, single of multi family office, betrokken adviseur of stakeholder: inspireren, informeren en verbinden!



De jubileum editie van het VANDERSTELT Magazine!



VANDERSTELT begeleidt u en uw familie uiteraard graag en onafhankelijk bij het nemen van de juiste vastgoedbeslissingen. Juist ook als het ook gaat om welke strategie hier aan ten grondslag ligt en/of de voorbereiding op een naderende eigendomsoverdracht. Wilt u ook uw gedachten met ons delen? Of kunt u advies gebruiken? Dan vernemen we graag van u.

VOORWOORD

Beste lezer,

De vastgoedmarkt en de context waarin we opereren zijn volop in beweging. Waar internationale beleggers jarenlang het toneel domineerden, zien we dat juist Nederlandse family offices nu steeds nadrukkelijker hun stempel blijven drukken. Deze zomer werd dit ook door het vakblad Vastgoedmarkt opgemerkt.

Nederlandse family offices investeren met (veel) eigen vermogen, vaak met een lange termijn horizon, zijn daardoor minder gevoelig voor de (fiscale) waan van de dag en hebben een ondernemende en pragmatische inslag, waardoor de doorlooptijd korter is en de dealzekerheid een stuk groter.

Dat vraagt om maatwerk en om partners die niet alleen de vastgoedmarkt door en door kennen, maar ook de taal van deze families spreken, een brede scope hebben voor alle ontwikkelingen die van invloed zijn op vastgoedbeleggingen. Veel families of DGA's zijn gehecht aan hun privacy en op verzoek werken we daarom vaak met 'zoekprofielen'. Een unieke dienst waarmee we heel gericht landelijk of regionaal heel gericht op zoek gaan naar de meest interessante vastgoedproposities die passen binnen het investeringsprofiel.

In de afgelopen jaren hebben wij ons kantoor verder ingericht en toegespitst op dit bijzondere klantsegment. VANDERSTELT is daarmee toonaangevend en uniek

in het adviseren voor family offices en vermogende families die actief beleggen in vastgoed. In dit nieuwste Magazine o.a. aandacht voor het huidige investeringsklimaat in Nederland en gaan we in op Duitse hotelbeleggingen (20 jaar, triple net) als interessant alternatief voor family offices die geografisch willen spreiden, fiscaal willen optimaliseren en op zoek zijn naar een aantrekkelijk en voorspelbaar rendement.

Daarnaast geven we bovenal graag het woord aan een aantal vooraanstaande gastauteurs, die hun expertise met u delen op het snijvlak van vastgoed, fiscaliteit en familievermogen:

- ✦ **Prof. Bernard Schols** neemt u mee in het erfrecht en belicht de **drie soorten testamentaire executeurs** en hun bevoegdheden. Een waardevolle reminder: let goed op wie u kiest en welke bevoegdheden u toekent.
- ✦ **KPMG Meijburg & Co** gaat in op de gewijzigde regels voor **fondsen voor gemene rekening (FGR)** en de fiscale gevolgen daarvan voor vastgoedinvesteerders.
- ✦ **BDO** schetst de impact en dilemma's voor **particuliere beleggers in Box 3**, waarbij 2025 voor velen een kanteljaar zal worden.
- ✦ **Handelsbanken**, vertegenwoordigd door regiodirecteur Wery Hegge, deelt inzichten over **renteontwikkelingen, financiering** en de kracht van



nabijheid: "dichtbij de klant, met zicht op de wereld."

- ✦ **Baker Tilly** legt uit wat de **fiscale consequenties zijn van een tweede woning** voor eigen gebruik in Box 3 en wat dit betekent voor vermogende particulieren en beleggers. De multi family officers van de
- ✦ **De Rendtmeesters** laten zien hoe een **familiestatuu**t families rust en richting geeft bij het beleggen en overdragen van vermogen.

Samen vormen deze bijdragen een rijk palet aan inzichten, tips en praktijkvoorbeelden. Het is precies dat samenspel van kennis, ervaring en concrete proposities dat de kern vormt van ons dagelijks werk bij VANDERSTELT: het begeleiden van vastgoedbeleggers en vermogende families bij hun vastgoedambities, het vertalen van familievermogen naar vastgoedstrategieën en het verbinden van vraag en aanbod in een markt die voortdurend in beweging is.

Wij wensen u veel leesplezier en inspiratie met deze editie van ons magazine.

Jacqueline van der Stelt
VANDERSTELT, Real Estate
Investment Partners

INHOUDSOPGAVE

VANDERSTELT:
Family offices blijven investeren
6

Professor Schols:
Welke drie soorten executeurs komen we
tegen in testamenten?
16

KPMG:
Fondsen voor gemene rekening
26

VASTGOED GEZOCHT
36

BDO:
Voorjaarsnota 2025
40

**DISPOSITIE VAN EEN VASTGOEDOBJECT
OF -PORTEFEUILLE?**
52

Rendmeesters:
“Een familiestatuut geeft families
rust en richting”
54

**Wij heten Ambassadeurs & Gastauteurs
graag welkom!**
62

Baker Tilly:
Een tweede woning in Box 3:
wat betekent dit fiscaal voor u?
66

**BENT U OP ZOEK NAAR
VASTGOEDBELEGGINGEN?**
72

VANDERSTELT & NeDTax:
Investeren in Duitse Hotelbeleggingen
74

Handelsbanken:
“Dichtbij de klant, met zicht op
de wereld”
82

TRACKRECORD:
Gerealiseerde transacties
door VANDERSTELT
90

Bestuur & Governance
96

Informatie & contact
100

“Family offices drukken steeds
nadrukkelijker hun stempel op de
Nederlandse vastgoedmarkt.”



VLOOTSCHOUW VASTGOEDMARKT 2025-2026: KANSSEN EN KOERS

“Family offices blijven investeren, juist nu. Tegelijkertijd vragen ook zij het nieuwe Kabinet om een voorspelbaar en aantrekkelijk investeringsklimaat.”

Vermogende families vaker betrokken bij miljoenendeals: 'Family offices duiken overal op'

Eva Meester

Gepubliceerd: 23 jul. 2025 | Gewijzigd: 25 jul. 2025

Delen

Opslaan

Voorlezen



Vastgoedfonds Benkey kreeg bij de aankoop van het World Trade Center (WTC) in Almere hulp van een family office. Beeld: Hans Engbers / Shutterstock.com

Vermogende families zijn steeds vaker betrokken bij grote vastgoedaankopen. Ze investeren miljoenen in kantoren en wooncomplexen met de hulp van zogeheten 'family offices', vermogensbeheerders die het vermogen van één of meerdere families en bedrijven beheren. En daar komen er steeds meer van.

Het zijn steeds vaker private investeerders die samen vastgoed voor soms tientallen miljoenen euro's kopen. 'Particuliere beleggers slaan echt hun slag', zegt Reinier Wegman, verantwoordelijk voor de verkoop van Nederlands commercieel vastgoed bij Savills Nederland, [tegen Vastgoedmarkt](#).

Dat is terug te zien in de opkomst van family offices, vervolgt hij. 'Ze zijn er ineens in alle maten, geuren en kleuren. Ze duiken werkelijk overal op.'

Het artikel beschrijft de opvallend grote rol voor family offices in de gerealiseerde vastgoedtransacties in Nederland. Tijd voor een interview met Jacqueline van der Stelt over het unieke DNA van VANDERSTELT, specifiek gericht vastgoedadvisering van en -bemiddeling voor NL family offices. Een bijzonder segment in de markt, welke behoefte heeft aan goed kunnen luisteren en doorvragen. Ondanks een eigen visie en strategie speelt emotie ook een rol, waardoor soms afwijkende keuzes worden gemaakt om in te spelen op voorbijgaande investeringskansen.

Veel institutionele, internationale investeerders en fondsen beleggen met geld van derden. Family offices beleggen hun eigen middelen en dan werkt het aankoop- en besluitvormingsproces toch echt anders in de praktijk. Doordat de lijnen met de DGA of IC vaak kort zijn, wordt er sneller beslist en pragmatischer toegewerkt naar de afronding van een transactie is onze ervaring. Een welkome aanvulling in de markt voor vastgoed-ontwikkelaars en andere marktpartijen, gelet op de kortere doorlooptijd en grotere deal-zekerheid.

Hoe kijken jullie naar dit soort berichtgeving?

Een signaal wat we volgens Jacqueline van der Stelt, directeur van VANDERSTELT Real Estate Partners, op twee manieren kunnen uitleggen. De eerste uitleg is onze zorg over het algemene investeringsklimaat en -bereidheid in Nederland. Family offices vallen nu echt op, ook voor VASTGOEDMARKT, in de transactie-overzichten, omdat de internationale belegger en kleinere particuliere belegger de Nederlandse vastgoedmarkt links laat liggen door een groot aantal elkaar versterkende redenen/beperkingen (hierover later meer).

De tweede uitleg is een stuk positiever; eindelijk een stuk erkenning voor het familievermogen wat op een ondernemende manier, met een lange termijn beleggingshorizon, jaar in, jaar uit in Nederland wordt gealloceerd in vastgoedproposities. En momenteel zelfs extra veel investeert omdat er bijvoorbeeld weer interessante mogelijkheden zijn voor uitpolding en omdat er betere vastgoedproposities/kansen zijn in een minder competitieve markt.

6 | VANDERSTELT E-MAGAZINE

Waarin verschillen family offices van andere investeerders?

“Family offices combineren eigen vermogen, ondernemerschap en een lange termijn visie. Waar veel institutionele partijen en fondsen werken met en voor andermans geld, zijn ze daardoor gebonden aan kortere cycli en strakke beleggingskaders. Family offices zien we vooral acteren in het segment 2,5 – 25 mln, maar zij kunnen daarnaast veel sneller schakelen en keuzes maken die niet alleen financieel, maar ook strategisch passen bij hun kernwaarden. Ook de (fiscale) waan van de dag overheerst veel minder, omdat ze een lange termijn beleggingshorizon hanteren, vaak voor de nextgens en daarna. Ze hebben tenslotte vaak compact georganiseerde teams en daardoor korte beslislijnen. Dat maakt dat ze slagvaardig zijn en in staat om, via VANDERSTELT, kansen te signaleren en te pakken die

anderen momenteel moeten laten liggen. De Nederlandse vastgoedmarkt wordt gekenmerkt door het grote aantal transacties en minder door megadeals, waardoor family offices des te meer in het oog springen. Het ideale segment is voor velen een transactie-volume van 2,5 – 25 mln. En liever drie transacties van 25 mln, dan eentje van 75 mln. Dit heeft begrijpelijkerwijs te maken met risico-spreiding.”

“Het draait bij family offices om vertrouwen, de relatie en discretie. Het lange termijn klantbelang staat bij VANDERSTELT dan ook voorop en niet het korte termijn transactiebelang. Iedere familie is uniek – met eigen kernwaarden, beleggingshorizons, vermogensdoelstellingen, en dus bijbehorende unieke risico- en investeringsprofielen. Sommigen kiezen voor ‘geen-gedoe’-beleggingen, zoals jong vastgoed met stabiele, langjarige huurcontracten. Anderen zijn juist ondernemender en accepteren meer risico en beheersintensiteit in ruil voor een hoger rendement. Aan ons de taak om de juiste vertaalslag te maken van de unieke familie-vastgoedstrategie naar daarbij passende vastgoedproduct, en om dit te zoeken, te selecteren en voor te dragen. Iedere keer weer een unieke invulling geven aan de gestelde vermogensdoelstelling. Dat maatwerk, persoonlijke contact en het vertrouwen maakt het vak zo divers en interessant voor ons.”

Hoe is jouw affiniteit met deze doelgroep ontstaan?

“Toen ik directeur was bij ING Real Estate Finance heb ik jarenlang intensief samengewerkt met vermogende families, family offices en hun adviseurs. Daar is de basis gelegd voor mijn unieke netwerk in deze besloten wereld. In die tijd merkte ik dat veel van dit soort families behoefte hadden aan een klankbord, een vertrouwenspersoon, om vastgoed- en familiegerelateerde vraagstukken vanuit een breed perspectief te kunnen bespreken. Natuurlijk is er intensief contact met de accountant, fiscalist en het notariaat, maar op vastgoed- en vermogensperspectief lag hier nog wel een brede behoefte. Tegen deze achtergrond is in 2014 VANDERSTELT real estate investment partner opgericht. Het gaat om betrouwbaarheid, inhoudelijke kracht en een sterk trackrecord. Maar bovenal om het besef dat succes niet in snel gewin ligt, maar in continuïteit en toegevoegde waarde. Echt luisteren in combinatie met discretie, is een grote kwaliteit in deze wereld.”

7 | VANDERSTELT E-MAGAZINE



Waarom heeft VANDERSTELT zich juist in deze doelgroep gespecialiseerd en wat doen jullie anders?

Jacqueline:

“Juist omdat de familiedynamiek anders is dan bij andere investeerders en daardoor emotie ook een rol speelt. Naast onze kennis en netwerk binnen de vastgoedwereld, onze brede scope op vermogen en alles wat hierbij komt kijken, is de jarenlange relatie met onze opdrachtgevers hetgeen ons werk dagelijks zo leuk en dankbaar maakt. Enerzijds voor strategisch advies, soms zijn we een ‘schuurpaal’ waarbij ze willen sparren over een bepaald onderwerp en vanuit deze vertrouwensrelatie vloeit dan automatisch voort dat we ook invulling gaan geven aan de veranderingen binnen de portefeuille, middels acquisitie en dispositie.

We krijgen vaak terug van family offices dat zij ervaren dat in zijn algemeenheid het adviseurschap in de vastgoedsector sterk gefocust is op de transactie, waardoor het accent voor hun gevoel ligt op ‘verkoop’. Tevens krijgt men vaak het gevoel dat kostbare informatie lukraak verspreid wordt. Deze toon van de muziek past hen minder goed.

Wij werken landelijk en brengen vraag en aanbod bij elkaar op een manier die past bij de vertrouwelijkheid die family offices verlangen. Op verzoek van onze opdrachtgevers gaat VANDERSTELT zo geruisloos en zo gericht mogelijk te werk, omdat de meesten liever zonder publiciteit hun transacties realiseren. We selecteren de meest kansrijke proposities voor hen uit de markt en presenteren deze in onze eigen analyse-vorm, waarin we alle positieve punten, maar ook de aandachtspunten op een eerlijke en overzichtelijke wijze presenteren. Een goed vastgoedproduct, verkoopt daarmee zichzelf via deze gedegen analyse is onze ervaring.”

Jullie werken met “zoekprofielen” namens family offices. Hoe werkt dat in de praktijk?

Jacqueline:

“Family offices willen vaak anoniem in de markt opereren. Met onze zoekprofielen kunnen wij heel concreet naar buiten treden namens hen, zonder hun identiteit prijs te geven. We communiceren exact wat er gezocht wordt – bijvoorbeeld een speciaal type ‘woningen’ ‘light industrial’ of ‘zorgvastgoed’ – en zorgen dat proposities direct bij ons terechtkomen. Soms via collega-makelaars, soms rechtstreeks via eigenaren en ‘off market’.

Via deze aanpak zoeken we gericht naar passende proposities voor family offices en maken we de eerste preselectie. Zo scheiden we het kaf van het koren, nemen we veel werk uit handen en presenteren we alleen kansrijke proposities, waarna de familie of DGA vaak zelf aansluit voor kennismaking en bezichtiging.”

Benieuwd naar onze
actuele zoekprofielen?



En jullie zijn actief op zoek naar nieuw vastgoed product?

“Zeker. We hebben op dit moment een 20-tal zoekprofielen uitstaan voor families. Dat varieert van nieuwbouw woningen, woonboulevards, sale en leasebacks in light industrial of zorgvastgoed, van herontwikkelingen tot diverse type vastgoedbeleggingen met solvabele huurders. Onze opdrachtgevers kenmerken zich door hun slagkracht, liquiditeit, overzichtelijke voorwaarden, pragmatisme en geen ingewikkelde beslissingslijnen. Daardoor kunnen we snel schakelen als er een match is en grotere/snellere deal-zekerheid bieden.”

Je gaf in het begin van dit interview ook aan dat je je zorgen maakt over het bredere investeringsklimaat in Nederland. Waarom?

“Omdat ik zie dat naast family offices veel andere investeerders – fondsen, particuliere en internationale – de Nederlandse vastgoedmarkt steeds meer links laten liggen. De fiscale druk wordt te hoog, regelgeving verandert te vaak en het politieke debat gaat bijna begrijpelijkerwijs uitsluitend over het versnellen van woningbouw vanuit de bouwtechnische en pragmatische kant. Er is veel te weinig aandacht voor de investeringskant: wie gaat dit allemaal financieren, afnemen en onder welke voorwaarden? Zonder aantrekkelijk investeringsklimaat is de ambitie van 1 miljoen woningen niet alleen praktisch qua realisatie, maar ook financieel onhaalbaar. Dit baart me zorgen; een woning is een grondrecht en bij het uitblijven van het perspectief op een passende huur- of koopwoning vallen grote groepen Nederlanders buiten de boot en dit is voer voor populisme. Het echte antwoord zal moeten gaan komen uit een samenwerking van een stimulerende, faciliterende en regulerende overheid in combinatie met ontwikkelaars, bouwers en bovenal ook veel geld van heel veel verschillende type investeerders”

Wat zou het nieuwe kabinet volgens jou moeten doen?

“Zorg voor stabiliteit in wetgeving, beleid en belastingen. Bied fiscale duidelijkheid, en waardeer investeerders als onderdeel van de oplossing in plaats van als obstakel. ‘Box 3 gestuntel’, 10,4% overdrachtsbelasting, wel/geen earningstripping maatregelen, wel/geen huurbevriezing, knellende huurwetgeving, belastingverhogingen. Het geeft de vastgoedsector geen vertrouwen en als iets nodig is voor een lange termijn investering, dan is het wel een duidelijk speelveld en heldere spelregels. De laatste jaren leek de vastgoedsector wel een Haagsche fiscale grabbelton...altijd prijs!

De wereld is globaal, kapitaal is mobiel. Als Nederland te ingewikkeld, onbetrouwbaar of rendement-technisch te onaantrekkelijk wordt, dan vloeit het vermogen weg naar andere asset classes, markten of landen. Dat is al gaande en die trend moeten we keren. Wees zuinig op deze loyale ondernemende/ investerende family offices, maar we hebben meer spelers in een gezonde en aantrekkelijke vastgoedmarkt nodig, zoals; institutionele beleggers, woningcorporaties, particuliere beleggers, fondsen en internationale beleggers. ”

Tot slot: hoe zie je de rol van family offices de komende jaren?

“Ik verwacht dat hun rol alleen maar groter wordt. Dankzij hun flexibiliteit, slagkracht en lange termijn visie zijn zij uitstekend gepositioneerd om te investeren in het vastgoed dat Nederland de komende jaren hard nodig heeft. Daarnaast zijn er nog een aantal andere ontwikkelingen, die een rol spelen.

Zo lazen we de vorige editie van het VANDERSTELT Magazine I in het Nyenrode-onderzoek dat veel familiebedrijven bezig zijn met de overdracht van hun onderneming aan de volgende generatie of aan derden. Dat zorgt voor extra kapitaal, waarvan een aanzienlijk deel doorgaans zijn weg vindt naar de vastgoedsector. Beleggen in aandelen gaat gepaard met sterke marktfluctuaties, soms zelfs van dag tot dag, waarop de belegger nauwelijks invloed kan uitoefenen. Niet iedereen slaapt daar gerust op, zeker niet ex-ondernemers die gewend zijn regie te voeren. Voor hen is vastgoed een tastbare belegging: je kunt er concreet mee aan de slag, hebt invloed op de waardeontwikkeling en ontvangt voorspelbare maandelijkse rendementen met indexatie – los van de waardestijging.

En ja, we moeten daarnaast ook rekening houden met een opwaartse inflatiedruk, dankzij een onvoorspelbare President Trump, wereldwijde handelsakkoorden, een nieuwe 5% NAVO norm, een dalende arbeidspopulatie, geopolitieke spanningen en grondstoffen-schaarste. Vastgoed is een van de weinige asset-classes die een inflatie hedge als antwoord kan aanbieden. Veel fundamentele investeringsparameters voor de Nederlandse vastgoedsector staan op groen en in vrijwel alle segmenten zien we een kwalitatieve of kwantitatieve krapte. In een klein land als Nederland zijn (bouw)grond en vastgoed op de juiste locaties bovendien een schaars goed.

Wel wordt het hoog tijd dat het nieuwe Haagsche kabinet oog krijgt voor wat er gaande is op de vastgoedmarkt en dat er een helder, voorspelbaar beleid en een aantrekkelijk investeringsklimaat benodigd is om de ambitieuze woningdoelstellingen te gaan realiseren.”

Regeren is vooruitzien!



“De vastgoedsector leek voor Den Haag in de afgelopen jaren wel een fiscale grabbelton... altijd prijs!”

VANDERSTELT is een vastgoedexpert met affiniteit & passie voor het familievermogen. Aan deze roots ligt ten grondslag meer dan 25 jaar vastgoedervaring, opgebouwd onder andere als Directeur bij ING Real Estate Finance en BPD. Verstrekt met een never ending leergierig karakter en middels diverse opleidingen; Bouw- en Vastgoed Economie, Master in Real Estate, en de Commissarisopleiding aan Nyenrode. Deze brede achtergrond aan kennis en werkervaring in de bijzondere wereld van het discrete familievermogen, stelt ons in staat om echt te luisteren en door te vragen naar uw daadwerkelijke klantbehoefte en deze te vertalen naar concrete oplossingen voor uw vastgoedvraagstukken.

Bij VANDERSTELT fungeren we als trusted advisor voor toonaangevende Nederlandse vastgoedfamilies en family offices. Sommige van hen doen vanuit een strategisch partnership een beroep op ons, waarin wij vergaderingen voorzitten, communicatie/beslissingen binnen de familie begeleiden & vastleggen. Anderen verzoeken ons om juist de praktische kant van het portefeuille-/assetmanagement uit handen te nemen. Weer anderen schakelen ons in bij meer specifieke deel-vraagstukken, zoals het ontwikkelen van een op maat gemaakte strategie, samen met u en de overige familieleden. Tenslotte zijn wij betrokken als STAK bestuur en/of lid van de investeringscommissie voor sommige families. Bij VANDERSTELT gaan we ver in het ontzorgen. Zo kunt u zich concentreren op andere zaken, terwijl wij zorgen dat uw vastgoed optimaal wordt beheerd en groeit.

Of het nu gaat om uw strategie, het managen van uw portefeuille, het herstructureren van een bestaande portefeuille, nieuwe acquisities of het voorbereiden van een verkoop, wij zorgen voor oplossingen die zijn afgestemd op uw lange termijn vermogensdoelstellingen. Het merendeel van onze clientèle rekent op discretie en anonimiteit. Vertrouwen, onafhankelijkheid, deskundigheid en klanttevredenheid staan daarbij altijd centraal, dit is immers de basis van een lange termijn vertrouwensrelaties en van wederzijds succes. En met focus op continuïteit en groei van uw vermogen voor de volgende generaties.

Onze dagelijkse betrokkenheid bij advies-/managementtrajecten, vastgoedtransacties en marktdatanalyse zorgen ervoor dat we nauw verbonden blijven met de laatste trends en ontwikkelingen in de vastgoedmarkten. Dit stelt ons in staat om proactief te adviseren en strategische kansen te benutten. VANDERSTELT is uw partner voor het herijken van uw vastgoedstrategie en/of het ontzorgen van uw portefeuillebeheer, zodat uw vermogen toekomstbestendig blijft. Waar mogen we u bij ontzorgen en wat mogen we voor uw vastgoedvermogen betekenen? Een kennismakingsafspraken is snel gemaakt. Voor meer informatie: www.vanderstelt.com





HEEFT U UW HERINVESTERINGSRESERVE (HIR) VOOR 2025 AL FISCAAL BENUT?

31 december 2025 lijkt nog ver weg, maar wacht niet te lang....

Het opsporen en selecteren van het juiste object, Due Diligence en notarieel transport vergen immers ook de nodige tijd, aandacht en begeleiding!

Professor Schols: Familie, onroerende zaken en de executeur-afwikkelingsbewindvoerder.

Drie soorten erfrechtelijke sterren, drie verhaaltjes.

Op verzoek van VANDERSTELT schreef auteur/spreker Professor Bernard Schols het volgende artikel over de rol van de diverse executeurs binnen de afwikkeling van de nalatenschap & (vastgoed-) vermogen binnen families.

Welke drie soorten executeurs komen we tegen in testamenten?



De **begrafenisexecuteur**, één ster. Hij draait de plaatjes op de uitvaart en regelt de tafelschikking bij de koffietafel.



Dan de **standaardexecuteur** volgens de wet, twee sterren. Hij heeft het beheer van de goederen van de nalatenschap oftewel is de erfrechtelijke manager die de schulden van de nalatenschap betaalt. Deze regelneef mag ook onroerende zaken verkopen om schulden te kunnen betalen, maar een beheersexecuteur mag de nalatenschap niet verdelen.



Daar hebben we de **driesterrenexecuteur** voor. Deze executeur-afwikkelingsbewindvoerder mag de nalatenschap inderdaad verdelen zonder medewerking van de rechter en van de erfgenamen. Deze bevoegdheid gaat heel ver, maar het kan heel praktisch zijn om ellenlange procedures bij de rechtbank over de erfenis te voorkomen. De bevoegdheid moet wel uitgewerkt zijn in het testament. Hij kan ook onroerende zaken verkopen als er geen schulden betaald hoeven te worden.

We kennen dus drie soorten executeurs.

Dus dan maar ook drie waar gebeurde verhaaltjes over de executeur. Een testament zonder beheersexecuteur is overigens een erfrechtelijke onvoldoende. Er is met een executeur immers maar één contactpersoon en je houdt de afwikkeling van de nalatenschap zoveel mogelijk in eigen hand, zonder overheidsbemoeienis oftewel zonder rechter.

Dit laatste speelt in geval van beneficiaire aanvaarding van een positieve nalatenschap.

“Een testament zonder beheersexecuteur is een erfrechtelijke onvoldoende.”

Vastgoed in het bezit binnen de familie? Wacht u voor de executeur... ‘Freigabe’.

Onlangs hoorden wij de rechter zeggen dat het heersende leer is in het recht dat de driesterrenexecuteur kan verdelen. Een kleine twintig jaar na verdediging van mijn proefschrift over de executeur-afwikkelingsbewindvoerder. Het is in het recht altijd een kwestie van geduld, waarover hierna meer. Het blijft altijd een erfrechtelijke instinker, een beheersexecuteur die over het hoofd gezien wordt, door een bank, bij een overdracht of zoals hier in het geval van een onderlinge vordering binnen de familie, in een erfrechtelijke procedure oftewel met het grote gevolg niet-ontvankelijkheid in rechte. Het gaat onder meer om een aan de boedel verschuldigde geldlening :

‘De zus heeft (in hoger beroep opnieuw) het verweer gevoerd dat zij als executeur privaat bevoegd is om namens de nalatenschap op te treden en dat de fase van de executele nog niet is afgerond, zodat de broer niet in zijn vorderingen kan worden ontvangen. Hij is niet bevoegd deze vorderingen in te stellen en namens de erven in rechte op te treden, zo volgt uit het testament en uit artikel 4:144 BW, aldus de zus.’ (Curs. BS)

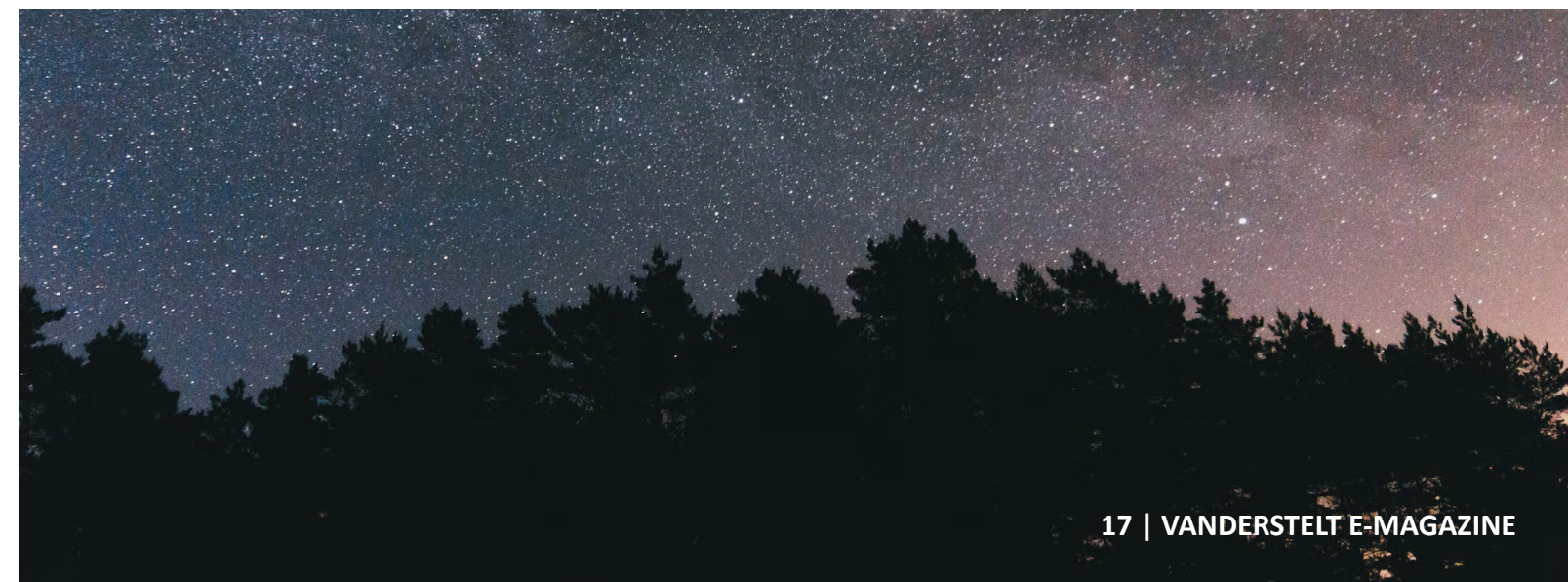
Het hof maakt er werk van, en er volgt een fel en degelijk erfrechtelijke college. Anders gezegd: erfrecht is (bijzondere) vertegenwoordiging. Het hof leest voor artikel 4:144 BW artikel 4:145 lid 2 BW, maar het betreft artikelen die niet los van elkaar te lezen zijn:

‘Dit verweer slaagt. Het feit dat de executeur het beheer van de nalatenschap heeft, brengt met zich dat hij gedurende zijn beheer bij de vervulling van zijn taak als vertegenwoordiger van de erfgenamen optreedt, zowel in als buiten rechte (artikel 4:145 lid 2 BW). Uit het bepaalde in artikel 4:149 BW volgt dat de taak van de executeur onder meer en voor zover hier van belang eindigt wanneer hij zijn werkzaamheden als zodanig heeft voltooid. De zus is naar eigen zeggen een heel eind gevorderd met de executele, inmiddels heeft zij de aangifte erfbelasting gedaan, maar zij heeft de werkzaamheden waarop de executele ziet nog niet geheel voltooid. De zus heeft hieromtrent specifiek verklaard dat weliswaar in de aangifte successiebelasting de diverse relevante boedelbestanddelen zijn opgenomen, maar dat de boedelbeschrijving nog niet gereed is. Het huis van erflaatster was erg verwaarloosd en binnen was het

een grote chaos. De administratie lag door elkaar. De zus heeft nog niet alle kasten doorgenomen en hieruit kunnen, zo begrijpt het hof, nog relevante bescheiden naar voren komen. Verder zijn nog niet alle door de zus ten behoeve van het pand gemaakte kosten geïnventariseerd. De broer heeft dit niet (voldoende) weersproken. Naar het oordeel van het hof is dan ook voldoende aannemelijk geworden dat de zus de werkzaamheden waarop de executele ziet nog niet geheel heeft voltooid.’ (Curs. BS).

En er is meer, ook aandacht voor het voor de praktijk zo het belangrijke arrest van 28 juni 2013:

‘Bovendien beoogt artikel 4:150 lid 1 BW te voorkomen dat de beheersbevoegdheid van de executeur van rechtswege zou vervallen wanneer hij zijn taak heeft voltooid. Het einde van de taak van de executeur brengt derhalve niet van rechtswege het einde van het beheer van de executeur mee, maar de executeur zal - na het eindigen van zijn taak - ook het beheer moeten beëindigen (Hoge Raad 28 juni 2013, ECLI:NL:HR:2013:38). In de praktijk geschiedt dat door een eenvoudige kennisgeving aan de erfgenamen, waarin de executeur aangeeft zijn taak als geëindigd



te beschouwen. Gesteld noch gebleken is dat de zus als executeur aldus het beheer heeft beëindigd. Ook in hoger beroep is hierom uitgangspunt dat de executele nog loopt.’ (Curs. BS)

Kortom:

‘De zus is nog steeds als enige bevoegd om voor de nalatenschap op te treden. Hieruit volgt dat de broer gedurende de tijd dat het beheer van de executeur voortduurt niet bevoegd is zonder toestemming van de executeur in rechte op te treden. Nu gesteld noch gebleken is dat de zus hem hiervoor toestemming heeft gegeven, kan de broer niet in enige ten behoeve van de nalatenschap ingestelde vordering worden ontvangen, ook niet in zijn vordering onder III. Ook in zoverre geldt immers dat, als de broer namens de erfgenamen wil bewerkstelligen dat de zus in persoon wordt gesommeerd om aan haar verplichtingen uit geldlening te voldoen en dat zij zo nodig als executeur wordt gesommeerd om die geldlening - bij zichzelf - op te eisen en te incasseren, hij gehouden is om zich

tot de kantonrechter te wenden en op grond van artikel 4:145 jo. artikel 3:168 BW een machtiging tot beheer te verzoeken. De broer heeft dat niet gedaan. Zou moeten worden geoordeeld dat de broer met zijn vordering onder III. heeft beoogd een machtiging tot beheer als bedoeld in art. 4:145 BW te vragen en tevens dat de voorzieningenrechter in spoedeisende gevallen tot het afgeven van een dergelijke machtiging in kort geding bevoegd is (art. 254 lid 5 Rv), dan geldt voorts dat de vordering onder III. moet worden afgewezen omdat de broer - tegenover de gemotiveerde betwisting door de zus - niet voldoende aannemelijk heeft gemaakt dat nog sprake is van openstaande verplichtingen uit de overeenkomst van geldlening. Voor nadere bewijslevering is in dit kort geding geen plaats. Aldus kan niet worden vastgesteld dat de zus als executeur gehouden is om namens de gezamenlijke erfgenamen zich zelf in privé tot nakoming van de overeenkomst van geldlening te sommeren en deze bij zich zelf op te eisen. Ook hierom kan deze vordering de broer niet baten.’ (Curs. BS)

Namens de gezamenlijke erfgenamen ‘bij zichzelf op te eisen’ dat is pas vertegenwoordiging.

En een mooi slot van het eerste verhaaltje: in de omstandigheid dat partijen ‘broer en zus’ zijn ziet het Hof, evenals de voorzieningenrechter, aanleiding de proceskosten te compenseren... in die zin dat iedere partij zijn eigen kosten betaalt. Maar nog belangrijker.

In de registergoederenpraktijk kunnen geen panden worden ‘overdragen’ zonder ‘Freigabe’ door de executeur. Let goed op!

Nog eentje?

“De volmacht bindt de erfgenamen. Niet ingewikkeld, slechts een kwestie van omdenken, het stond al in de sterren.”



Daarnaast heeft Professor Bernard Schols zijn eigen theathertour en was hier te gast op



Vertegenwoordiging via de hemelpoort.

Vele jaren trek ik door ons mooie land als gastspreker met de blijde erfrechtelijke boodschap.

In mijn storytelling en de discussie komt vaak de eerste stelling (I.) van mijn proefschrift (Radboud Universiteit Nijmegen 2007) over de sterren van de beheersexecuteur voorbij: 'Een executeur vertegenwoordigt erflater. Art. 4:145 lid 2 BW zet de argeloze lezer op het verkeerde been.'

Oftewel wat kom in de praktijk nog wel eens tegen? Kort samengevat: een erfgenaam is niet 'blij' met de (externe) executeur die benoemd is in het testament en voor hem/haar gaat optreden bij de uitvoering en en afwikkeling van de nalatenschap.

Maar de kogel is eindelijk door de kerk. De Kamer voor het Notariaat Arnhem-Leeuwarden orakelde op 22 december 2023, ECLI:NL:TNORARL:2023:65 als volgt:

'5.5. De kandidaat-notaris heeft haar opdracht als executeur van erflaterster gekregen. Zij handelt dus niet namens de erfgenaam (klaagster). Dat in artikel 4:145 lid 2 BW wordt gesproken van 'vertegenwoordiger' van de erfgenamen dient slechts te worden gezien in het licht van het feit dat het zelfstandig handelen van de executeur uiteindelijk wordt toegerekend aan de erfgenamen. De kamer zal ook dit klachtonderdeel ongegrond verklaren.'

Bij bovenstaande eerste stelling heb ik mij laten inspireren door de diepere of beter hogere in art 3:77 BW gelegen laag:

'Wordt ondanks de dood van de volmachtgever krachtens de volmacht een geldige rechtshandeling verricht, dan worden de erfgenamen van de volmachtgever en de wederpartij gebonden alsof de rechtshandeling bij het leven van de volmachtgever was verricht.'

Zo lees ik ook de gebondenheid van de erfgenamen in art. 4:145 lid 2 BW. Door de erfrechtelijke rechtsopvolging onder algemene titel (de 'saisine') worden de erfgenamen gebonden aan de handelingen van de executeur verricht namens de overledene. Interessant vind ik dan ook dat de Hoge Raad in zijn recente arrest van 30 juni 2023, ECLI:NL:2023:1007 spreekt (in 3.3.) van 'moet het voorgaande aldus worden begrepen dat [verweester 2] na het overlijden van [de ene zoon van de moeder] de procedure heeft voortgezet in haar hoedanigheid van executeur van de nalatenschap, die de gezamenlijke erfgenamen

vertegenwoordigt'. Waar wil ik naar toe? Ik zie hier een klemtoon op een vermogen in overgang, een nalatenschap naar de gezamenlijke rechtsopvolgers onder algemene titel. Ik ga er vanuit dat ons hoogste rechtscollege zijn woorden zeer zorgvuldig kiest, maar misschien lees ik er ook te veel in. In ieder geval heeft de executeur een recht dat de bevoegdheden van de erfgenamen blokkeert. De weg naar het belang van erflater is dan nog maar klein. Sowieso kan een erflater via het instituut van de testamentaire last instructies oftewel opdrachten aan de executeur uitdelen, art. 4:130 en 4:144 BW. Dat de executeur (zij het in casu een afwikkelingsbewindvoerder) de wil van de erfgenamen niet vertegenwoordigt, blijkt mijns inziens ook heel duidelijk uit een recente civielrechtelijke uitspraak over een quasi-wettelijke verdeling van Rechtbank Zeeland-West-Brabant van 19 april 2023, ECLI:NL:RBZWB:2023:2990 waarin onder meer geoordeeld wordt dat:

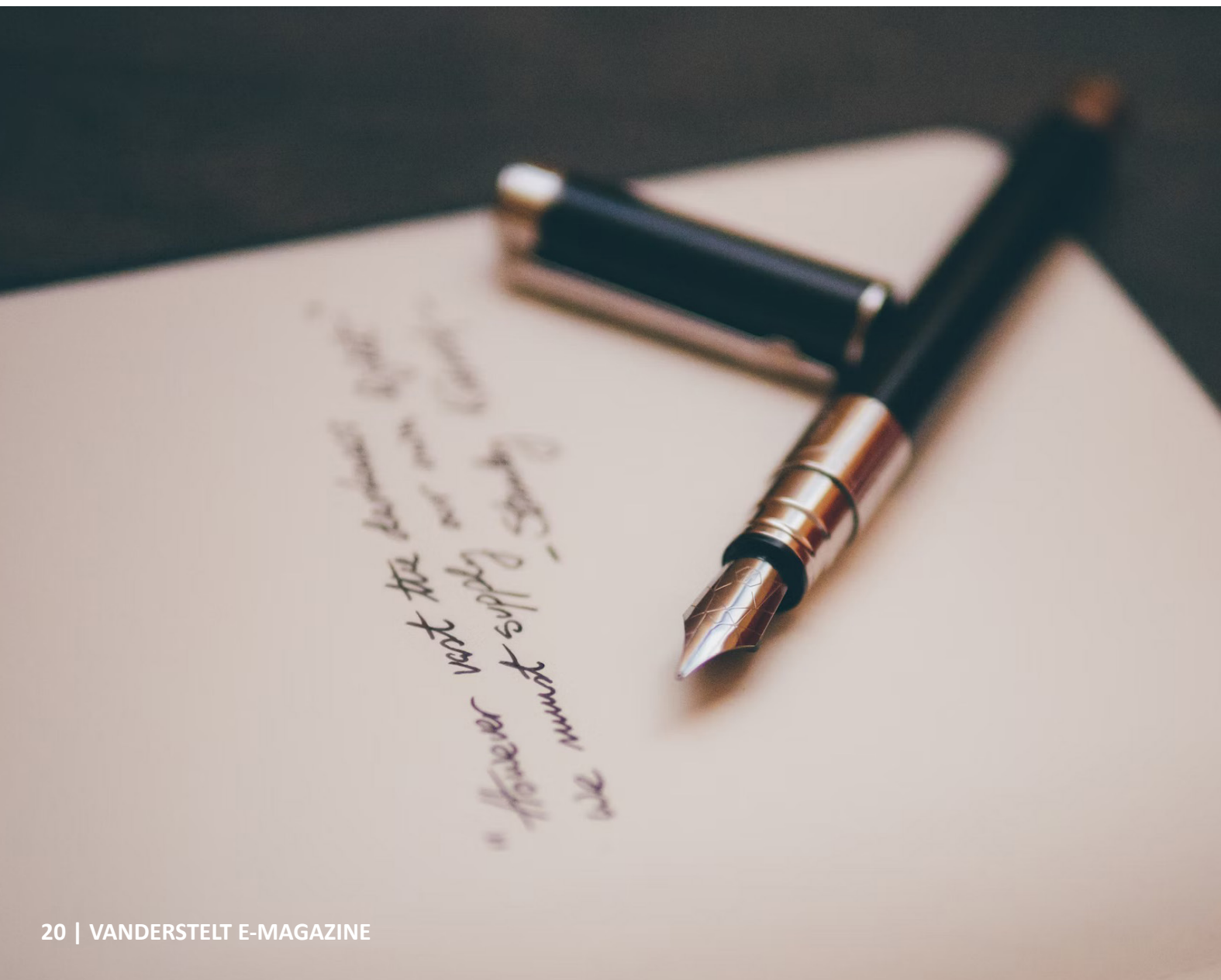
'Aan de vastlegging van de waarde ligt geen rechtshandeling van de kinderen ten grondslag, dus geen wilsverklaring waaraan van de zijde van [eiser sub 1] en [eiser sub 2] een gebrek zou kunnen kleven. De verdeling die in de akte is neergelegd, kon moeder geheel zelfstandig, dat wil zeggen zonder medewerking van de kinderen, tot stand brengen. Toestemming of instemming van de erfgenamen is blijkens de formulering van de bevoegdheidstoedeling in het testament niet vereist. Een eventueel wilsgebrek van [eiser sub 1] en [eiser sub 2], zoals door hen gesteld blijft zonder gevolg. Van hen was voor de totstandkoming van

de verdeling geen wilsverklaring nodig.' (Curs. BS)

Kortom, kalme volharding lijkt ook in de 'vrolijke wetenschap' een schone zaak, ofwel laat ik dan ook maar afsluiten met de laatste stelling (X.) van mijn proefschrift: "t Is 'n kwestie van geduld, rustig wachten op de dag dat heel Holland Limburgs ... (Jack Poels, Rowwen Hèze)'. In WPNR 2024 (7444) mocht ik onder de titel 'Ge(s) laagde erfrechtelijke structuur' een analyse maken van twintig jaar executele. Bovenstaande zowel dogmatisch als pragmatisch interessante uitspraak had mij nog niet bereikt.

Het is voor velen een kwestie van omdenken ofwel: de 'volmacht' in de uiterste wil van erflater bindt en blokkeert de erfgenamen, zo ingewikkeld is het nu ook weer niet. Het stond allemaal al in de 'sterren'.

En driemaal is scheepsrecht. Misschien wel de uitspraak van de eeuw. Tijd voor de echte drie sterren. Alweer het laatste verhaaltje.



“In de registergoederenpraktijk kunnen geen panden worden overgedragen zonder ‘Freigabe’ door de executeur.

De drie sterren bestaan * * * !

Als ik aan erfrecht denk dan denk ik aan Chefsache of in gewoon Nederlands aan het territoire van de executeur-afwikkelingsbewindvoerder. In modern juridisch taalgebruik: de driesterrenexecuteur. Net zoals het relatief lang geduurd heeft totdat de robotjes definitief binnengedrongen zijn in de universitaire wereld, hebben we ook vrij lang gewacht totdat we het afwikkelingsbewind definitief accepteerden. En dan bedoel ik verdelen zonder dat er een rechter aan te pas komt. Over een paar jaar weten we niet beter. De inhoudelijke crux van de rechtsfiguur afwikkelingsbewind klinkt bij monde van dit Zuidelijk rechtscollege als volgt ofwel wat heeft de erflaatster gedaan? Erflaatster gaf de volledige bevoegdheid aan de executeur om het vermogen te verdelen, zonder inspraak en dus rekening te houden met de wensen/voorkeuren van de erfgenamen.

In Den Bosch was het op 25 maart jl. Notamail 2025 nr.77 zover. ‘[...] aan de bewindvoerder de bevoegdheid toe (...) kennen om

als vertegenwoordiger van de erfgenamen de nalatenschap te verdelen met inachtneming van de erfdelen van ieder van de erfgenamen. Moeder is daarmee afgeweken van artikel 4:170 BW. Toestemming of instemming van de erfgenamen is blijkens de formulering van de bevoegdheidstoedeling in het testament niet vereist, zodat de afwikkelingsbewindvoerder de verdeling – als vertegenwoordiger van de erfgenamen – geheel zelfstandig tot stand mag brengen. X heeft zich op het standpunt gesteld dat deze mogelijkheid op grond van Boek 4 BW niet bestaat.’ (Curs. BS)

Niet bestaat?

‘Onder verwijzing naar de conclusie van (plv) PG Wissink van 9 juni 2023, ECLI:NL:PHR:2023:691, onder 2.12, stelt het hof vast dat er ten tijde van de invoering van het nieuwe erfrecht in de literatuur discussie is geweest over hoe ver de uitbreiding van de bevoegdheden van de bewindvoerder op de voet van artikel 4:171 BW zou mogen gaan. Dit debat spitste zich vooral toe op de vraag of het

mogelijk is de bewindvoerder de bevoegdheid te geven zelfstandig een verdeling tot stand te brengen. Inmiddels mag als heersende leer worden aangemerkt dat deze mogelijkheid bestaat.’ (Curs. BS)

Ik word emotioneel, in de drie sterren van de afwikkelingsbewindvoerder zitten immers vele jaren van mijn leven, niet alleen dagen, maar ook vele nachten. Oneindig veel nachten met veel sterren. Ik klaag niet. Het was niet alleen een kwestie van geduld, maar vooral de moeite waard. Heersende leer... Moraal van het verhaal: de wil van de erflater in zijn testament en zijn keuze voor de executeur en de daarbij toegekende bevoegdheden, zijn van ‘heersende leer’ en dus bepalend in de uitleg van het testament voor de diverse rechtbanken. Ondanks het feit dat de erfgenamen in mijn drie verhaaltjes hier in de praktijk niet content mee waren, naar de rechtbank stapten, maar nogmaals in het ongelijk gesteld werden.

Als hoogleraar schenk-, erf- en overdrachtsbelasting verbonden aan het Centrum voor Notarieel Recht van de Radboud Universiteit Nijmegen. Is Prof. mr. dr. Bernard M.E.M. Schols (samen met Heidi Klijsen) auteur van de bestellers ‘Voorkom ruzie in bed’ en ‘Voorkom ruzie bij de kist’ (tevens de titel van zijn gelijknamige theatercollege). Voor meer info: www.profbernardschols.nl.



**We zijn concreet op zoek naar PDV/GDV
beleggingen, BOUWMARKTEN
en WOONBOULEVARDS.**



Klik/scan hier voor een totaal-overzicht
van onze nieuwste zoekprofielen!

KPMG: Gevolgen nieuwe regels voor **FONDSSEN VOOR GEMENE REKENING** voor vastgoedbeleggers nader toelicht.

Wat is er veranderd voor huidige en toekomstige deelnemers in een fonds voor gemene rekening?

VANDERSTELT ging in gesprek met de fiscalisten Nick Grieving en Berend Nijhuis van KPMG Meijburg&Co om het fonds voor gemene rekening (hierna: FGR) vanuit diverse invalshoeken te beschouwen en doorgronden.

In deze bijdrage nemen we jullie in een vraag-en-antwoord stijl met de fiscalisten van KPMG Meijburg&Co mee in de belangrijkste fiscale gevolgen van deze gewijzigde wetgeving voor investeringen in vastgoed.



Een FGR, wat is dat eigenlijk?

Civielrechtelijke kwalificatie

Een FGR staat bij het grote publiek bekend als rechtsvorm voor het gezamenlijk beleggen. Het burgerlijk recht kent echter geen aparte definitie van het FGR. Het FGR wordt gevormd door een verzameling van overeenkomsten tussen beleggers enerzijds en een beheerder en bewaarder anderzijds. Op basis van deze overeenkomsten wordt de inleg van alle beleggers gezamenlijk belegd en worden kosten, opbrengsten en risico's over alle deelnemende participanten verdeeld.

Omdat een FGR geen rechtspersoonlijkheid (zoals bijvoorbeeld een BV/NV) heeft, kan een FGR juridisch niet de eigenaar zijn van de beleggingen. Daarom is er een rechtspersoon nodig die de juridische eigendom van de beleggingen houdt voor rekening en risico van de beleggers. Dit is de bewaarder. Een andere rechtspersoon is beheerder. De beheerder is verantwoordelijk voor het bestuur van het FGR en het uitvoeren van de (beleggings)strategie. Doordat de bewaarder en beheerder verschillende rechtspersonen zijn, kunnen schuldeisers van de beheerder zich niet verhalen op het fondsvermogen.

Fiscale kwalificatie

In de fiscale wetgeving is het FGR wel geregeld. In gevallen waarin het FGR min of meer gelijk functioneert als een vennootschap is het FGR van oudsher als zelfstandig belastingplichtig aangemerkt (dit noemen we non-transparant). Daarmee werd beoogd een gelijk speelveld te creëren voor beleggings-NV/BV's en deze categorie FGR-en. Functioneert het FGR niet als een beleggings-NV/BV maar meer als een besloten beleggingsclub, dan wordt het als een fiscaal transparant vehikel beschouwd. Vanaf 1 januari 2025 zijn de definities voor deze twee typen FGR'en aangepast. Hier komen we later in dit interview nog uitgebreid op terug. Van belang is wel dat deze regels slechts gelden voor de inkomstenbelasting, vennootschapsbelasting. Voor de overdrachtsbelasting is het FGR geen belastingsubject en dus wel transparant. Dit omdat de overdrachtsbelasting aansluit bij de civielrechtelijke kwalificatie (geen rechtspersoon).

Het FGR in de praktijk; veel flexibiliteit en soms overdracht zonder overdrachtsbelasting mogelijk.

Omdat het FGR niet afzonderlijk geregeld is in het burgerlijk recht, bestaat er een grote mate van contractuele vrijheid bij het opzetten van een FGR. Hierdoor kunnen investeerders in grote mate zelf bepalen hoe ze gezamenlijk willen beleggen en gelden hierbij niet alle rechten en verplichtingen zoals die op BV's en NV's van toepassing zijn. FGR's werden/worden vaak gebruikt voor beleggingen in vastgoed vanwege het feit dat participaties in een in vastgoed beleggende FGR onder voorwaarden zonder heffing van overdrachtsbelasting kunnen worden overgedragen. We komen hier later nog op terug. Verder zien we vanuit het verleden dat FGR's vaak werden gebruikt voor het structureren van familievermogen.



Er was in de afgelopen jaren veel te doen over FGR's, waar ging dat eigenlijk over?

Tot 1 januari 2025 kende Nederland internationaal gezien een redelijk unieke set aan regels voor het vaststellen van de fiscale kwalificatie van samenwerkingsverbanden zoals het FGR. Op basis van deze kwalificatieregels wordt beoordeeld of het FGR zelf belastingplichtig voor de vennootschapsbelasting is (non-transparant), of dat de bezittingen, schulden, opbrengsten en kosten van het FGR aan de achterliggers moeten worden toegerekend (transparant). Bij een transparante FGR wordt het resultaat van het FGR bij de achterliggende participanten belast. Het wijzigen van de fiscale set aan regels was met name bedoeld om het Nederlandse beoordelingskader voor samenwerkingsverbanden meer in lijn te brengen met internationale standaarden zodat er minder mismatches voorkomen. Het was dus in de basis niet ingegeven door het binnenlandse gebruik van het FGR.

Fiscale behandeling FGR's tot 1 januari 2025 | inkomsten- en vennootschapsbelasting

FGR's waren tot 1 januari 2025 in beginsel zelfstandig belastingplichtig voor de vennootschapsbelasting (non-transparant). De bezittingen, schulden, opbrengsten en kosten van het FGR werden slechts aan de participanten toegerekend en het resultaat bij de participanten belast (transparant) als de toestemming van alle participanten nodig was voor de toe- of uittreding van participanten of als de participaties alleen konden worden overgedragen aan het fonds zelf of aan een beperkte groep familieleden.

Fiscale behandeling inkomsten- en vennootschapsbelasting FGR's vanaf 1 januari 2025

Op basis van de gewijzigde wetgeving is de hoofdregel dat FGR's vanaf 1 januari 2025 transparant zijn voor de inkomsten- en vennootschapsbelasting en daarmee niet meer zelfstandig belastingplichtig. In de wetgeving worden deze niet meer aangeduid als FGR maar als 'transparant fonds'.

Met een belangrijke uitzondering: Het FGR wordt ook na 1 januari 2025 nog steeds aangemerkt als non-transparant (zelfstandig belastingplichtig voor de vennootschapsbelasting) als het FGR aan de volgende cumulatieve voorwaarden voldoet:

- Het FGR kwalificeert als een beleggingsfonds of als instelling voor collectieve belegging in effecten in de zin van artikel 1:1 Wet op het financieel toezicht (hierna ook Wft);
- Het FGR belegt voor fiscale doeleinden; en
- De participaties kunnen vrijelijk worden overgedragen.

In dergelijke gevallen functioneert de FGR min of meer hetzelfde als een beleggende NV of BV.

Overgangsrecht 2024

Als gevolg van de wetswijziging is de fiscale kwalificatie van veel FGR-en van non-transparant naar transparant gegaan. Dit betekent in fiscale zin dat de FGR ophoudt te bestaan en de vermogensbestanddelen overgaan naar de achterliggende participanten. Ook kunnen er in fiscale zin geen participaties meer gehouden worden in een FGR. Deze is immers transparant. Een en ander betekent afrekening over de stille reserves op het niveau van de FGR en afrekening over eventuele meerwaarde ten aanzien van de participaties op het niveau van de participanten. Om nadelige fiscale consequenties als gevolg van de wijziging van de wetgeving te voorkomen heeft de wetgever in 2024 voorzien in overgangsrecht dat onder strenge (voortzettingen)eisen van toepassing was.

In de kern waren er 2 vormen van overgangsrecht. De eerste is dat de vennootschapsbelastingclaim overgaat van de FGR naar de participanten. Deze regeling geldt alleen als alle participanten VPB-plichtig zijn of worden. De tweede is dat de FGR geruisloos kan worden omgezet in een NV of BV.

Ook na 1 januari 2025 is het FGR een veelbesproken onderwerp, hoe komt dat?

De definitie van een beleggingsfonds in de zin van de Wet op het financieel toezicht roept in de praktijk veel (juridische) vragen op bij het kwalificeren van samenwerkingsverbanden. Voor deze kwalificatie is namelijk vereist dat het FGR voor het collectief belegt om vervolgens de participanten in de rendementen te laten delen. Het is echter onze verwachting dat deze discussie niet of in mindere mate relevant is voor in vastgoed beleggende FGR's aangezien deze vastgoed FGR's in de regel aan de hierboven genoemde drie criteria zal kunnen voldoen.

Er wordt wel gekeken naar de knelpunten van de nieuwe kwalificatiewetgeving en het is de vraag of men ook in de toekomst zal blijven aansluiten bij het begrip beleggingsfonds in de zin van artikel 1:1 Wft. Het is de verwachting dat hierover rond Prinsjesdag 2025 meer duidelijkheid komt.





“Fondsen voor gemene rekening zijn een cruciaal instrument voor beleggers”

Wat is nu de Nederlandse fiscale behandeling van het participeren in een vastgoed verhurende FGR vanaf 2025?

De fiscale behandeling van een investering kan van grote invloed zijn op het netto rendement. Het is dan ook goed om te weten hoe een investering in een vastgoed verhurende FGR fiscaal wordt behandeld.

Het non-transparante FGR voor de inkomsten-, vennootschaps- en dividendbelasting

Het FGR is zelfstandig belastingplichtig voor de vennootschapsbelasting en het FGR moet 15% dividendbelasting inhouden op winstuitkeringen aan Nederlandse particuliere participanten en aan sommige investeerders die via een vennootschap deelnemen. Nederlandse particuliere investeerders kunnen de ingehouden dividendbelasting verrekenen met de verschuldigde inkomstenbelasting. De Nederlandse participanten van een non-transparante FGR nemen de participatie in het FGR op in box 2 als de participatie recht geeft of 5% of meer van de winst en in box 3 als de omvang van de participatie beperkter is.

Het transparante FGR voor de inkomstenbelasting en vennootschapsbelasting

Als het FGR als transparant kwalificeert, dan worden de bezittingen, schulden, opbrengsten en kosten op basis van de

participatie aan de individuele investeerders toegerekend. Onder de huidige box 3 herstellwetgeving worden Nederlandse particuliere investeerders in het FGR als volgt belast:

Er wordt 36% inkomstenbelasting geheven over:

A rendement dat wordt berekend op de toegerekende bezittingen (2025 is 5,88% en 2026 is naar verwachting 7,88%) en schulden (2025 is voorlopig 2,62% en 2026 is onbekend); of

B het werkelijk rendement dat wordt bepaald op basis van de aan de participatie toerekenbare opbrengsten en kosten. Als participant moet u alsdan aantonen dat het werkelijke rendement ad B lager is dan het forfaitaire rendement ad A. **NB: let op, dit geldt niet alleen voor deze participatie, maar voor al uw box 3 beleggingen inclusief overige aandelen en/of vastgoed.**

Aansluitend geldt dat als gevolg van de huidige regels omtrent werkelijk rendement dat de daadwerkelijke onderhoudskosten en rentekosten niet in aanmerking worden genomen. Daarnaast geldt dat bij bepaling van werkelijke rendement ook uw overige Box 3 beleggingen (overige aandelen en/of vastgoed) in ogenschouw moeten worden genomen.

Overdrachtsbelasting

De participaties in het FGR kunnen in beginsel zonder heffing van overdrachtsbelasting worden verkregen als het vastgoed verhurende FGR kwalificeert als een beleggingsfonds in de zin van de Wft. Deze toets gold voor de overdrachtsbelasting ook al vóór 2025 en is ongewijzigd. Een uitzondering op de vrijstelling van overdrachtsbelasting geldt wanneer één persoon -al dan niet samen met een verbonden vennootschap of nauw verwante familieleden- een belang verkrijgt waardoor het totale belang van die persoon meer dan 1/3e bedraagt. In die gevallen is dan wel overdrachtsbelasting verschuldigd. Deze regeling komt vrijwel geheel overeen met de regeling die geldt voor onroerende zaakrechtspersonen. Ook dan is het verkrijgen van een belang van minder dan 1/3 niet belast. Opgemerkt moet wel worden dat de regelingen voor beleggingsfondsen (niet-rechtspersonen) en voor onroerende zaakrechtspersonen op enkele punten verschillen. Als de vrijstelling niet van toepassing is, dan leidt het participeren in een FGR tot heffing van 10,4% overdrachtsbelasting over de waarde van het vastgoed dat door de participatie wordt vertegenwoordigd.

Wat zijn de overige relevante overwegingen bij aankoop/opzetten van een FGR als (vastgoed)beleggingsvehikel.

Bij de vraag of je wel of niet deelneemt aan een investering in een FGR en de vraag of je een vastgoedinvestering wel of niet moet structureren middels een FGR is niet alleen fiscaliteit relevant. Eerder merkten we al op dat een FGR ten opzichte van bijvoorbeeld de BV/NV de nodige contractuele vrijheid biedt. Daarnaast is het zo dat een FGR in principe geen publicatieplicht heeft voor haar jaarcijfers. Ten opzichte van een BV/NV heeft het FGR dus vooral niet-fiscale voordelen voor beleggers (in vastgoed).

De toekomst van het FGR bij vastgoedbeleggingen: fiscaliteit en flexibiliteit

Wij merken dat de afweging van belastingheffing in Box 3 versus belastingheffing in Box 2 het voornaamste punt van aandacht vormt bij het eventueel opzetten van een FGR voor gezamenlijke investeringen in verhuurd vastgoed. Deze afweging wordt normaliter gemaakt op basis van het verwachte rendement en de verschuldigde belasting en wijkt niet af van de afweging die men zou maken bij de keuze om te investeren in privé of door middel van een BV/NV. De onzekerheid over hoe de Box 3 wetgeving er op langere termijn uit zal zien wordt echter ook hier als een groot knelpunt ervaren.

Op basis van het laatste wetsvoorstel zullen de huuropbrengsten waarschijnlijk op basis van een vermogensaanwasbelasting in het betreffende jaar in Box 3 worden belast met 36% inkomstenbelasting. De verkoopresultaten bij verkoop van het onroerend goed -of in een scala aan andere gevallen- worden waarschijnlijk op basis van een vermogenswinstbelasting belast in box 3 met opnieuw 36% inkomstenbelasting. Een FGR geeft in de situatie waarin de eventuele nieuwe Box 3 systematiek niet of juist gewenst is wel flexibiliteit. Men zou namelijk – er vanuit gaande dat sprake is van een 1:1 Wft fonds en dit ook in de toekomst een relevant criterium blijft voor de kwalificatie van een FGR - door wijziging van de verhandelbaarheid van de participaties in het FGR, een non-transparante kwalificatie (Box 2) kunnen ‘omwisselen’ voor een transparante kwalificatie (Box 3) en omgekeerd. Anders dan bij investering in een BV/rechtstreeks in privé, zou een dergelijke ‘omwisseling’ binnen het FGR, niet tot heffing van overdrachtsbelasting moeten leiden. Uiteraard moet hierbij wel rekening worden gehouden met feit dat de wijziging in de kwalificatie van het FGR mogelijk wel tot heffing van inkomsten- en vennootschapsbelasting zal leiden.

Aankoop participatie FGR

Bij aankoop van bestaande participaties in een FGR is in de praktijk voornamelijk van belang of overdrachtsbelasting verschuldigd is. Dit hoeft niet het geval te zijn als het FGR als een beleggingsfonds in de zin van artikel 1:1 Wft kwalificeert. Zo’n kwalificatie is mede afhankelijk van de juridische vormgeving van het FGR. Het is in dat kader zeker aan te bevelen de kwalificatie vóórafgaand aan aankoop te laten toetsen door een jurist. De volledige verkrijging zal namelijk belast zijn met overdrachtsbelasting als het FGR niet als een dergelijk beleggingsfonds kwalificeert.

Tot slot: fiscale flexibiliteit binnen het FGR

Ondanks de fiscale onderhoudswerkzaamheden met betrekking tot het FGR die per 1 januari 2025 hebben plaatsgevonden biedt het FGR voor collectieve vastgoedinvesteringen nog steeds vanuit meerdere perspectieven voordelen zoals bijvoorbeeld flexibiliteit. Voornamelijk met het oog op de nog onzekere toekomst van de belastingheffing in Box 3 en de kans dat vastgoedbeleggingen in Box 2 mogelijk resulteren in een hoger netto rendement, kan deze flexibiliteit fiscaal gezien wenselijk zijn. Hier staat dan tegenover dat de recente wetwijzigingen in het fiscale kwalificatiebeleid tot knelpunten leiden die mogelijk nieuwe fiscale onderhoudswerkzaamheden tot gevolg hebben. Onduidelijk is welke impact deze eventuele nieuwe onderhoudswerkzaamheden van de wetgever zal hebben op de fiscale kwalificatie van het FGR.



KPMG Meijburg & Co is een fiscaal advieskantoor met regionale vestigingen verspreid door Nederland. De fiscalisten van Meijburg leveren hoogwaardige fiscale dienstverlening aan een breed scala aan cliënten, waaronder ook vastgoedbeleggers. Berend en Nick zijn beiden werkzaam vanuit het kantoor Zwolle en maken onderdeel uit van het landelijke Meijburg&Co kennis-team voor bouw- en vastgoed. Ze hebben beiden ruime ervaring op het gebied van fiscale advisering in de vastgoedsector.



**“VANDERSTELT is een vastgoedinvesteringsboutique,
toegewijd aan familievermogen”**



VASTGOED GEZOCHT!



GEZOCHT:

**LANGJARIG VERHUURDE
ZORG-BELEGGINGEN**

Product: ZORGBELEGGINGEN LANGJARIG VERHUURD
Bij voorkeur nieuwbouw en/of jonge bouwvaren.

Huurder: Solvabele huurder met bewezen trackrecord, bij voorkeur een masterlease. Huurovereenkomst van 10-15 jr.

Locaties: Locaties nabij voorzieningen.

Investering: Investerings vanaf € 5.000.000 sale & leaseback behoort ook tot de mogelijkheden.



GEZOCHT:

**LIGHT INDUSTRIAL &
BEDRIJFSHALLEN
(NIEUWBOUW & JONGBOUW)**

LIGHT INDUSTRIAL en BEDRIJFSHALLEN
marktconforme hoogte & verhouding
2 hal/kantoor, vanaf 5.000 m2 bvo,
eigen grond en goede bereikbaarheid.

Langjarig verhuurd aan een solvabele
huurder in een gezonde branche.

Belegging;
nieuwbouw incl. forward funding (ook in
bestaande objecten mogelijk);
sale & leaseback.



GEZOCHT:

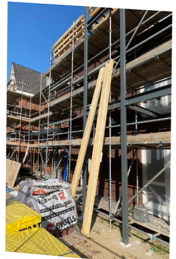
**NIEUWBOUW
APPARTEMENTEN & WONINGEN
(incl. eventuele voorfinanciering/-participatie)**

Product: **WONINGEN NIEUWBOUW**
Vanaf 60 m² gbo, eigen buitenruimte,
geen transformatie en max. exploitatie-
plicht van 15-20 jaar. Start bouw 2025-2027.
O.b.v. anterieure ovk is voorfinanciering
bespreekbaar.

Huur: Middenhuur of onderkant vrije sector.

Zoekgebied: Plaatsen vanaf 35.000 inwoners.

Investering: Vanaf € 5.000.000 t/m € 20.000.000.



ZOEKPROFIELEN

Voor onze opdrachtgevers zijn we concreet op zoek naar passende vastgoedbeleggingen, vastgoedproposities en -ontwikkellocaties in diverse segmenten van 'wonen' en 'commercieel vastgoed'.

Wellicht heeft u vastgoed in bezit of krijgt u vastgoed in de verkoop dat voldoet aan onderstaande criteria? Als aanbieder of verkoper bent u aan VANDERSTELT geen courtage verschuldigd.

Naast de op de website gepubliceerde zoekprofielen staan onze opdrachtgevers ook open voor andere interessante vastgoedbeleggingen.



Bekijk ons aanbod aan [zoekprofielen](#)!

VANDERSTELT real estate investment partner is niet zomaar een makelaar of adviseur; wij zijn gespecialiseerd in vastgoedbeleggingen en toegewijd aan het familievermogen. Wij zijn trusted advisor voor family offices en vastgoedbeleggers in Nederland, waarbij wij adviseren bij het bepalen of herijken van hun vastgoedstrategie en hen terzijde staan met het (her)inrichten van hun vastgoedportefeuille.

Iedere familie en iedere beleggingsinstelling is uniek en daarmee ook hun kernwaarden, beleggingshorizon, vermogensdoelstellingen, risicoprofiel en tenslotte hun vastgoedportefeuille. Met meer dan 30 jaar praktische vastgoedervaring initieert, begeleidt en ontzorgt VANDERSTELT jaarlijks een groot aantal aan- en verkooptransacties en werken wij landelijk.

Een bijzonder klantsegment binnen de vastgoedwereld waar juist onze kennis, kunde en netwerk – dankzij de unieke verbinding van mensen, vastgoed en beschikbare financiële middelen – volledig tot hun recht komt. De (lange termijn) belangen van onze opdrachtgevers staan altijd centraal en worden, op hun verzoek, veelal vanuit discretie en anonimiteit behartigd.



GEBODEN

Onze opdrachtgevers kenmerken zich door hun pragmatische aanpak, korte beslislijnen en ruime liquiditeit. Normaliter is er geen financieringsvoorbehoud van toepassing en worden overzichtelijke voorwaarden gehanteerd, wat zorgt voor grotere deal-zekerheid.

Op basis van de door u aangeleverde informatie maakt VANDERSTELT een eerste screening of presentatie voor onze opdrachtgever. Vervolgens krijgt u spoedig een terugkoppeling of er voldoende aanknopingspunten zijn om een vervolgstap of kennismaking in te plannen. We zien uw aanbod graag zo compleet en concreet mogelijk tegemoet via tim@vanderstelt.com. Uiteraard gaan wij discreet met uw informatie om.



“Iedere familie is uniek – met eigen kernwaarden, beleggingshorizonts, vermogensdoelstellingen, en dus unieke risico- en investeringsprofielen. Kiest de een juist voor NL woningen, de ander prefeert juist weer light industrial of zorgbeleggingen.”

BDO: Voorjaarsnota 2025, wetsvoorstel werkelijk rendement, en de val van Kabinet Schoof voor de Box 3 vastgoedbelegger:

“blijven hopen op betere tijden, fiscaal herstructureren of toch ook maar gaan verkopen?”

In het VANDERSTELT Magazine gingen we eerder in gesprek met Vanessa Knaapen — fiscalist bij BDO — over de ontwikkelingen voor de particuliere vastgoedbelegger in Box 3. Naar aanleiding van de actuele ontwikkelingen rondom de Voorjaarsnota 2025 en het ‘Wetsvoorstel werkelijk rendement Box 3’ vonden wij het tijd voor een actualisatie van dit onderwerp rond Box 3 onderwerp te schrijven. 2025 wordt immers voor veel Box 3 beleggers een kanteljaar en er resteren gelukkig nog 7 maanden om fiscale heroverwegingen en/of verkopen te gaan organiseren. Een nieuw artikel, vooruitlopend op het na de zomer uit te brengen nieuwste VANDERSTELT Magazine.

Toch nog onverwacht, worden we bij het schrijven, ook nog geconfronteerd werden met de val van ‘Kabinet Schoof’. Nog meer verwarring, vertraging en onzekerheden alom voor een aantal cruciale Haagse dossiers met betrekking tot het oplossen van het woningtekort en het bijbehorende (fiscale) investeringsklimaat.

De val van Kabinet Schoof

Stond voor Kabinet Schoof het vinden van oplossingen voor de asielcrisis centraal, wat ons betreft mag dit nieuw te kiezen en formeren kabinet de ‘wooncrisis’ als belangrijkste speerpunt gaan nemen en dit onderwerp kent vele geleidingen; aansluitingen op en capaciteit van het elektranet, omgevingsvergunningen en bouwgrond. Kortom niet alleen de focus op de praktische kant, middels het bouwen van tenminste één miljoen woningen. Zorg ondertussen ook voor een passend investeringsklimaat voor de particuliere, institutionele en internationale (woning-)beleggers. De grote aantallen van nieuw te bouwen betaalbare huurwoningen, moeten immers nog wel hun weg naar de lange termijn beleggingsmarkt gaan vinden. Deze huurwoningen hebben een lange exploitatieplicht (15-25jr) en dit vraagt om vertrouwen, stabiliteit, een voorspelbaar overheidsbeleid en een passend rendement.

“Blijven hopen op betere tijden, fiscaal herstructureren of toch ook maar gaan verkopen?”

Met als grote hamvraag voor de vastgoedbelegger in Box 3; “blijven hopen op betere tijden, fiscaal herstructureren of toch ook maar gaan verkopen?” En nu op korte termijn: wordt het wetsvoorstel Box 3 controversieel verklaard en wordt de invoering nog verder uitgesteld.

Terugkomend op de vraag: deze afweging speelt zeker niet alleen voor woningbeleggers in Box 3, maar ook voor particuliere beleggers in bijvoorbeeld winkels, kantoren en bedrijfsruimten. Dit geldt des te meer wanneer er een verduurzamings- of groot onderhoudsprogramma moet worden uitgevoerd. Dergelijke kosten zijn momenteel niet aftrekbaar in Box 3, maar hebben wel een aanzienlijke invloed op het reële rendement van de belegger.

Vanessa Knaapen, fiscalist bij BDO, reageert: “We merken dat beleggers echt zoekende zijn. De stapeling van regelgeving, ook buiten de fiscaliteit, heffingen en onzekerheid maakt dat deze vraag actueler is dan ooit.”

“Box 3 was ooit een veilige haven voor vastgoedbeleggers. Het is inmiddels echter een fiscale fuik geworden, en wie er nog in zit, moet snel beslissen of en hoe hij eruit komt.”



“Particuliere beleggers zetten massaal hun huurwoningen te koop.”

Met deze titel opende het FD eind maart 2025. Ook andere media staan vol met op feiten gebaseerde cijfers dat woningbeleggers in Box 3, massaal hun huurwoningen van de hand doen. Verkoop is een aantrekkelijk en vaak ook gemakkelijk alternatief voor continueren en blijven exploiteren. Zeker als de huurder heeft opgezegd. Waarom uitponden en verkopen?

Volgens Knaapen is dat begrijpelijk: “Als rendementen onder druk staan, regelgeving toeneemt en het fiscale klimaat verslechtert, wordt verkoop voor veel beleggers ineens een logische keuze. In veel gevallen gaat het namelijk niet langer om een daling van het rendement, maar materieel om een jaarlijkse negatieve cashflow.”

“Voor sommige families is het afscheid nemen van vastgoed emotioneel lastig, maar zakelijk gezien soms wel de meest verstandige beslissing.”

27 feb 06:00

Verkopen van huurhuizen kleinere vastgoedbeleggers op hoogste niveau in jaren

Erik van Reijl, Bas Knaap

In het kort

- Vastgoedbeleggers blijven hun huurwoningen verkopen, blijkt uit cijfers van het Kadaster.
- Met name kleinere particuliere beleggers verkochten veel huizen, koopstarters profiteren daarvan.
- Woningmarkexperts verwachten dat de verkoopgolf aanhoudt.



Appartementen op Uburg in Amsterdam. Foto: Remko de Waal/ANP

De verkoopgolf van huurwoningen onder kleinere vastgoedbeleggers zet door. Onder invloed van overheidsmaatregelen verkochten particuliere huizenbeleggers eind vorig jaar het hoogste aantal woningen sinds 2020. Koopstarters kochten een groot deel van deze woningen. Dat blijkt uit nieuwe cijfers over de woningmarkt die het Kadaster donderdag heeft

Voorjaarsnota 2025

De hoop was derhalve gevestigd op de Voorjaarsnota. Eindelijk support vanuit Den Haag om aan de signalen van de vastgoedsector tegemoet te komen en gezamenlijk de handen in één te slaan voor een gezonde woningmarkt (huur & koop), bestaand en nieuwbouw? Helaas geen hoopgevende berichten, sterker nog een totaal onverwachte huurbevriezing voor de corporatiesector

Knaapen vult aan: “Deze huurbevriezing beperkt niet alleen de cashflow voor corporaties, maar maakt toekomstige investeringen nóg moeilijker haalbaar. De huurbevriezing voor de sociale sector voor 2025 en 2026 deed de meeste stof opwaaien in de vastgoedsector... Woningcorporaties luiden de noodklok, het Woonakkoord werd door hen opgezegd, deze maatregel beperkt immers hun investeringscapaciteit waardoor we nog verder uit het zicht raken van het realiseren van 1 miljoen nieuwbouwwoningen voor 2030! Inmiddels is bekend dat de Raad van State ronduit negatief gestemd was in haar oordeel en op 3 juli is Kabinet Schoof gevallen.

De invoering van de huurbevriezing van de sociale huursector per 1 juli 2025 is inmiddels stopgezet. Het is de vraag of deze weer terug gaat komen. Uiteraard blijven wij de ontwikkelingen hierover met u op de voet volgen. Voor alle betrokken stakeholders resteert op dit moment maar één ding... verwarring.

Maar de particuliere vastgoedbelegger kreeg eveneens een bittere Haagse pil aangereikt, door de voorgestelde verhoging van het forfaitaire rendement in Box 3 in 2026 naar 7,77 procent! Het betreft nog een wetsvoorstel en ook hier is onduidelijk of hiervoor nog een politieke meerderheid te vinden is, danwel dat dit onderwerp door geschoven zal worden voor een volgend Kabinet.

Box 3: knelpunten en samenloop

De huidige knelpunten en samenloop is nu al problematisch. Een aantal oorzaken ligt hieraan ten grondslag: nieuwe WWS wetgeving waardoor er meer woningen in het gereguleerde sociale en middensegment vallen, een grotere weging voor het energielabel (helaas is verduurzaming & extra onderhoud in Box 3 thans niet aftrekbaar), de gestegen rente, maar ook de onduidelijke en onzekere fiscaliteit.

Belastingen zijn fors verhoogd en worden geheven op basis van een forfaitair percentage voor het rendement en voor de schulden. Daarnaast is de WOZ de heffingsgrondslag, een soort leegwaarde-methodiek, die geen rekening houdt met de beleggingswaarde in verhuurde staat. En met het huidige woningtekort, stijgt de WOZ tot steeds grotere hoogte, ook voor de Box 3 woningbelegger. Tenslotte speelt de Wet Excessief Lenen, de particuliere belegger parten, vanwege de verminderde leencapaciteit vanuit de BV.

Kortom de totale cash out, inclusief de belastingheffing van het forfaitaire systeem in Box 3 leidt in sommige gevallen tot een negatieve cashflow. De vastgoedlobby laat geen moment voorbijgaan om dit kenbaar te maken aan de politiek. Niet alleen baart het beleid vanuit Den Haag en Box 3 zorgen, eigenlijk is het een optelsom van heel veel factoren die ook nog eens ongelukkig samenvallen: een hoge overdrachtsbelasting van 10,4 procent op vastgoed (woningen vanaf 1 jan 2026 8 procent), aanpassingen in de WWS-wetgeving, verduurzamingsverplichtingen en de gestegen bancaire rente.

De actualiteit is ons allen bekend: nog nooit waren er zo weinig huurwoningen beschikbaar voor woningzoekenden, zowel sociaal als ook in de middenhuur en vrije sector. Op de markt voor koopwoningen is het weinig beter, het lukt ons in Nederland maar niet om het woningtekort op te lossen; stikstof, bouwkosten, vergunningsprocedures, bezwaarprocedures, beperkte elektra-aansluit capaciteit en strenge eisen voor sociale, midden en- vrije huursector.

‘Wooncrisis’ als opgave voor het nieuwe Kabinet

Het nieuwe Kabinet mag wat ons betreft, samen met de vastgoedsector, de handen in één slaan voor het oplossen van een ‘wooncrisis’! We kennen inmiddels allemaal wel concrete voorbeelden in de eigen omgeving van kinderen die graag uit huis willen, ex partners, op leeftijd raken van ouders, uitvliegende kinderen. Het tekort aan huur- en koopwoningen is schrijnend laag. Met alle gevolgen van dien. Wonen is immers een grondrecht en bij het ontbreken van perspectief op een passende woning, is dit mede de reden dat mensen het vertrouwen in de politiek dreigen te verliezen. Laten we zuinig zijn op onze democratie!

Box 3 in 2026: 7,77% forfaitair rendement en dus hogere belastingdruk

Knaapen: “Het kabinet leek bewust te kiezen voor een zwaardere belasting op vermogen, maar vastgoedbeleggers zijn daarin wel buitenproportioneel de dupe. De stijgende kosten, in combinatie met daardoor vaak niet behaalde rendementen en een tóch hogere belastingdruk, maken het in alle opzichten extra lastig voor de belegger. De groep particuliere beleggers die in een negatieve cashflow terechtkomen zal verder toenemen en daarmee zal ook de verkoopbereidheid toenemen.”

In plaats van verwachte verzachtende maatregelen om de huurmarkt voor woningen niet verder te ontwrichten is er juist een verzwaring van fiscale druk in het vooruitzicht gesteld. De boodschap van het kabinet was glashelder: wie vermogen heeft, gaat in principe meer betalen, omdat juist een gat in Box 3 dat mogelijkwerijs gaat ontstaan door de arresten van de Hoge Raad waarbij het forfaitaire systeem onhoudbaar werd geacht, moet worden gedicht. Voor vastgoedbeleggers is dit een lastige ontwikkeling. Een deel van het rendement – zowel het werkelijke als het forfaitaire – is gebaseerd op ongerealiseerde waardemutaties. Deze waardestijgingen zijn niet in contanten beschikbaar, terwijl er wel belasting over moet worden betaald. In het wetsvoorstel ‘werkelijk rendement’, dat op 1 januari 2028 in werking zou moeten treden, is met dit probleem rekening gehouden. Waardemutaties worden daarin pas belast bij realisatie, en kosten mogen dan bovendien in aftrek worden gebracht. Als het wetsvoorstel in de huidige vorm toch wordt aangenomen lijkt er op dit punt een zonnestraaltje door het wolkendek door te breken.

“Het maken van deze keuze speelt zeker niet alleen voor de woningbeleger in Box 3, maar natuurlijk ook voor de particuliere beleggers in bijv. winkels, kantoren, bedrijfsruimte”



Waar moeten we rekening mee houden:

Waar in 2024 nog sprake is van een vrijstelling van €57.000 euro per belastingplichtige, wordt deze vanaf 2026 verlaagd naar €51.396 euro. Voor fiscale partners daalt de gezamenlijke vrijstelling van €114.000 naar €102.792 euro.

Tegelijk stijgt het forfaitaire rendement voor zogenoemde ‘overige bezittingen’, waaronder verhuurd vastgoed. Voor het jaar 2026 zal dit rendement uitkomen op 7,77 procent over de WOZ waarde, een stijging van 1,89 procent. Met de val van het kabinet is het nog niet duidelijk of deze extra verhoging door zal gaan. Als deze doorgaat dan gaat het kabinet uit van een gemiddeld bruto rendement dat veel vastgoedbeleggers in de praktijk niet als direct rendement behalen. Zeker niet bij woningen in de huidige marktomstandigheden, waarin huurinkomsten onder druk staan, onderhoudskosten stijgen en de financieringslasten fors zijn toegenomen door hogere rente. Als echter kan worden aangetoond dat in enig jaar zowel het direct (huur minus rente) als het indirect rendement (waarde mutatie) lager is, kan gekeken worden of een beroep op het huidige werkelijk rendement soelaas kan bieden. Dat is dan ook afhankelijk van het rendement op de overige Box 3 bezittingen want, die moeten dan ook worden meegenomen.

Voor veel beleggers betekent dit een structureel negatief reëel rendement (negatieve cashflow), zeker wanneer zoals thans het geval is, kosten zoals rente, groot onderhoud, beheerkosten of verduurzamingsinvesteringen niet in aftrek mogen worden gebracht.

Eerdere analyses, zoals die van BDO in het artikel “Box 3 2023/2024: werkelijk rendement versus forfaitaire heffing”, hebben deze spanning al treffend omschreven. Daarin werd geconcludeerd dat het forfaitaire stelsel in combinatie met een hoger tarief steeds verder afdrijft van de economische realiteit (cashflow), vooral voor vastgoedbeleggers. BDO stelt dan ook dat de belastingdruk in sommige gevallen kan neerkomen op meer dan 100 procent van het werkelijke rendement, en dat dit kan leiden tot schending van het eigendomsrecht zoals vastgelegd in artikel 1 van het Eerste Protocol bij het EVRM.

“Veel beleggers realiseren zich niet hoeveel gegevens en rekenwerk nodig is.”



Wet Tegenbewijsregeling box 3

Toch is het maken van bezwaar tegen de Box 3-heffing op basis van werkelijke rendementen geen eenvoudige route. Op 8 juli 2025 is de Wet tegenbewijsregeling box 3 aangenomen door de Eerste Kamer. De wet is een codificatie van de jurisprudentie van de Hoge Raad gecombineerd met nadere invulling van de regels voor situaties waarin de Hoge Raad niet heeft voorzien. De wet is van toepassing tot het in werking treden van de Wet Werkelijk Rendement (waarschijnlijk 1 januari 2028).

Volgens de Wet Tegenbewijsregeling box 3 moeten belastingplichtigen zelf aannemelijk maken dat het forfaitair rendement hoger is dan het werkelijk ontvangen rendement. Alle relevante gegevens over huurinkomsten, rente, onderhoud, leegstand en vermogensontwikkeling moeten worden overlegd via het Formulier Opgaaf werkelijk rendement, dat hier speciaal voor is ontwikkeld. De opgaaf moet per kalenderjaar gebeuren. De toerekening van het rendement is op basis van het kasstelsel.

Bovendien moet ook de waardestijging van het vastgoed van het betreffende jaar worden meegenomen in de rendementsberekening, zelfs als die waardestijging alleen op papier bestaat. Schulden moeten niet op nominale waarde, maar op de waarde in het economisch verkeer worden gesteld waardoor ook hiervan waardemutaties moeten worden meegenomen. Daarnaast gaat het over een gemiddelde van alle beleggingen in box 3, inclusief bijvoorbeeld aandelen, private equity, crypto’s etc.

Volgens Knaapen is de bewijslast fors: “Veel beleggers realiseren zich niet hoeveel gegevens en rekenwerk nodig is.”

Tegenbewijs bij woningen

Voor tegenbewijs voor woningen in box 3 geldt een speciale regeling. Voor de waardestijging wordt gekeken naar de WOZ waarde aan het begin en aan het einde van het jaar. De werkelijke waardestijging is niet van belang. Wordt gedurende het jaar de woning gekocht of verkocht, dan wordt de WOZ- waardeontwikkeling evenredig toegerekend.

Als ten gevolge van een verbouwing de waarde van de woning is gestegen, dan blijft deze investering buiten het werkelijk rendement. De extra waardestijging als gevolg van de investering moet echter wel meegenomen worden als rendement. In het algemeen zal dat lastig aan te tonen zijn vanuit de beschikbare WOZ gegevens. Deze zijn gebaseerd op peildata van 2 jaar ervoor.

Knaapen: ‘niet veel belastingplichtigen zullen bekend zijn met het feit dat je in deze situatie uit eigen beweging om een nieuwe WOZ beschikking moet verzoeken.’ Tot en met 2025 geldt dat voor tweede woningen geen rendement wordt gehangen aan het feitelijk ter beschikking staan van de woning.

Vanaf 2026 wordt dat anders. Het beschikbaar hebben van vastgoed wordt vanaf dan gezien als een regulier voordeel waarover box 3 heffing verschuldigd is. Dit ongeacht of je het vastgoed feitelijk gebruikt of niet. Dit voordeel is vormgegeven als forfait, namelijk 5,05% van de WOZ-waarde. Knaapen: ‘Het is de vraag of de berekening van een voordeel op basis van een forfait overeenkomt met het werkelijk rendement dat wordt genoten. Hierover zullen zeker procedures gevoerd gaan worden.’

Meegekochte rente-truc alweer gerepareerd

Voor rentebetalingen en vergoedingen gold ook in de tegenbewijsregeling dat het kasstelsel van toepassing is. Dit uitgangspunt betekent dat bij obligaties, de meegekochte rente in het jaar aankoop niet gezien wordt als voordeel. De meegekochte rente is pas een voordeel in het jaar erna, als de rente daadwerkelijk uitgekeerd wordt.

Met deze toerekening was al de eerste truc bedacht om het rendement in de tegenbewijsregeling te verlagen. Door slimme timing zou dan namelijk in het jaar van aankoop met een beroep op de tegenbewijsregeling de meegekochte rente kunnen worden afgetrokken, terwijl in het jaar van verkoop gebruik gemaakt wordt van het forfait.

Of deze truc op grote schaal gebruikt zou gaan worden is volgens Knaapen de vraag. ‘Er moet wel behoorlijk in obligaties geïnvesteerd worden, wil je hier echt voordeel van hebben.

Daarnaast zal een verschuiving van laag naar hoog forfaitair rendement plaatsvinden als die investering gedaan wordt door liquiditeiten om te zetten naar obligaties. Wel interessant kan het zijn om vermogen dat sowieso belast wordt tegen het hoge forfaitaire rendement om te zetten naar obligatiebeleggingen. Dan heb je hier geen extra risico.

Een ander aandachtspunt is het risico van de box 3 heffing in het volgende jaar. In dat jaar wil je gebruik maken van het forfait. Maar het kan tegenzitten, waardoor toch een beroep op de tegenbewijsregeling gedaan moet worden. Dan heb je wel die meegekochte rente die je mee moet nemen als daadwerkelijk ontvangen rendement.’

Toch heeft het kabinet gemeend het lek te moeten dichten. Met terugwerkende kracht naar 25 augustus 2025 om 16.00 uur is een wetswijziging in de tegenbewijsregeling voorgesteld, waardoor de truc niet meer mogelijk is.

Wetsvoorstel Wet werkelijk rendement box 3

Op 19 mei 2025 is het wetsvoorstel Wet werkelijk rendement box 3 aan de Tweede Kamer gestuurd. Het is de bedoeling van het kabinet dat de wet per 1 januari 2028 van kracht zal worden.

Het vorige kabinet heeft in september 2023 het conceptwetsvoorstel gepubliceerd via een internetconsultatie. Het nu ingediende wetsvoorstel wijkt hier in hoofdlijnen niet veel vanaf. Dit ondanks de scherpe kritiek die de afgelopen maanden heeft geklonken van de Raad van State, vanuit de maatschappij en de literatuur. Het uitgangspunt van de nieuwe regeling is om zoveel mogelijk het werkelijke rendement te belasten.

Voor meer uitleg over dit concept wetsvoorstel link:
<https://vanderstelt.com/2022/12/11/vastgoed-in-box3/>

Knaapen: Het uitgangspunt van het voorstel is dat de belastingheffing zal plaatsvinden op basis van een vermogensaanwasbelasting, met uitzondering van vastgoed en aandelen in startende ondernemingen waarvoor een vermogenswinstbelasting zal gelden. Nederland kiest met een vermogensaanwasbelasting voor een uitzonderingspositie binnen Europa. De vastgoedbelegger is hier derhalve van uitgezonderd voor zijn vastgoed.

De invoering van dit wetsvoorstel zal naar verwachting leiden tot een evenwichtigere heffing voor de vastgoedbelegger. De belasting over de waarde mutatie komt pas aan de orde bij realisatie.

Gaat dit wetsvoorstel het halen?

Kunnen we ervan uit gaan dat dit wetsvoorstel het gaat halen en per 1 januari 2028? Ook hier geldt ‘Hope isn’t a strategy’. De kritiek op de uitvoering van het voorstel is niet verdwenen. De uitzonderingspositie die we in Europa houden is zorgelijk. 2028 is nog ver weg en het politieke landschap niet erg stabiel. Er kan nog steeds veel veranderen.

Ook vanuit de sector is er een lobby gaande, het ooit door Prof Tom Berkhout bedachte Box 4 voor vastgoed krijgt weer hernieuwde aandacht (<https://vanderstelt.com/2023/09/28/fiscale-box-4-tom-berkhout/>) en ook Vastgoedbelang vraagt aandacht om het vastgoed eenmalig en zonder overdrachtsbelasting van Box 3 naar Box 2 te mogen overhevelen. De tijd zal het leren, maar vooralsnog moeten we onze beslissingen nemen o.b.v. de contouren die thans bekend zijn gemaakt. De val van het Kabinet maakt dat er over tal van onderwerpen onderwerpen vertraging en/of onzekerheid zal volgen, zo ook over de invoering van deze concept wetgeving.

Fiscaal herstructureren

Knaapen benadrukt: “Een BV kan fiscale voordelen bieden, maar brengt ook nieuwe kosten en complexiteit met zich mee. Het is geen oplossing voor iedereen. Daar komt nog bij dat een voorstel vanuit de Tweede Kamer om eenmalig een vrijstelling in de overdrachtsbelasting te verlenen om vastgoed van Box 3 naar een BV te brengen, is verworpen. De overdracht an sich is daarmee reeds een dure exercitie door de heffing van 10,4 procent overdrachtsbelasting.”

In het eerder genoemde artikel gingen de fiscalisten van BDO in op de voor- en nadelen van het beleggen in vastgoed middels een BV. Echter bij het herstructureren loop je wel vaak tegen de 10,4 procent overdrachtsbelasting aan (per 1 jan 2026 8 procent voor woningen). We raden u aan om samen met uw fiscalist, het huiswerk wederom te maken en een afweging te maken; blijven hopen op betere tijden, fiscaal herstructureren of afscheid nemen van uw vastgoed en bijvoorbeeld jonger/nieuw vastgoed terugkopen in de BV. Iets dat we in de dagelijkse praktijk nu ook veelvuldig zien gebeuren.

De vastgoedmarkt droogt op. Toch ook maar verkopen...?

Knaapen merkt op: “Voor sommige families is het afscheid nemen van vastgoed emotioneel lastig, maar zakelijk gezien soms wel de meest verstandige beslissing. Hier komt ook vaak nog bij dat bij een eventueel toekomstig overlijden mogelijkerwijs toch een deel van het vastgoed verkocht moet worden. Mede ook gezien de huidige marktomstandigheden kan dan een verkoop toch aantrekkelijk zijn.”

Nooit leuk om vanwege externe/fiscale maatregelen voor een dergelijke keuze gesteld te worden. Zeker niet als panden al langjarig in familiebezit zijn en men gehecht is aan een fijne band met de huurders en/of beheerder.

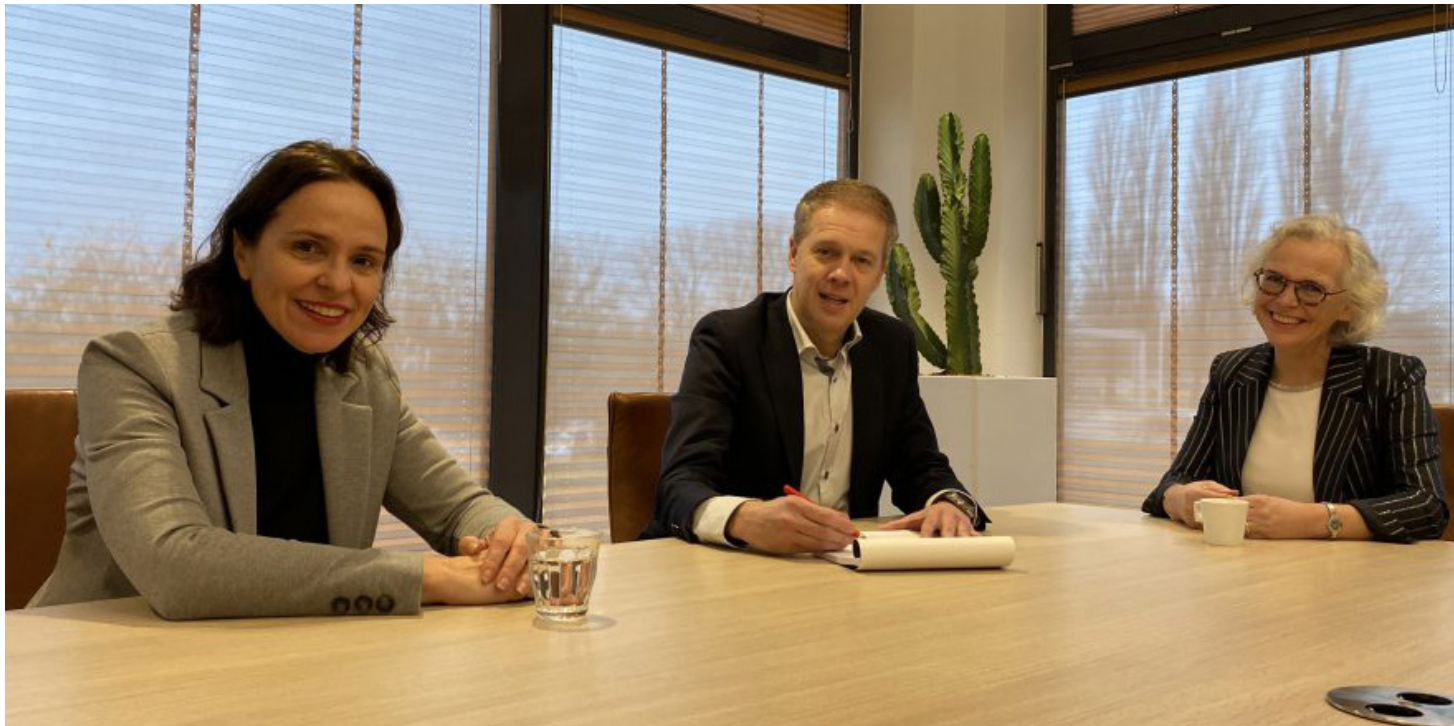
Hier komt onder andere emotie bij kijken. Alleen beleggen is ten diepste natuurlijk geen hobby, maar een middel om rendement te maken en het (familie-) vermogen tenminste in stand te houden. Maak tenminste wederom de afweging wat het passende antwoord in deze op uw eigen Box 3 vastgoedbeleggingen is: blijven hopen op betere tijden, fiscaal herstructureren of toch ook maar gaan verkopen...?

Dit laatste hoeft zeker niet nadelig uit te pakken, nu het aanbod van nieuwbouwprojecten (woningen, kantoren, bedrijfshallen) om tal van redenen niet van de grond komt en opdroogt. Kortom de markt concentreert zich nu op het verhandelen van bestaande beleggingen, wat interessante mogelijkheden met zich meebrengt!

Box 3; van veilige haven, naar een nare fuik... 2025 kanteljaar.

Voor veel particuliere verhuurders in Box 3 wordt 2025 een kanteljaar, omdat de extra belastingheffing in 2026 aanzienlijk is. Met een verhoogd forfaitair rendement én een lagere vrijstelling, ontstaat een situatie waarin het netto rendement nog verder onder druk komt te staan of verder verdampt en mogelijk zelfs leidt tot negatieve cashflow.

De Voorjaarsnota maakt één ding duidelijk: Box 3 was ooit een veilige haven voor vastgoedbeleggers. Het is inmiddels echter een fiscale fuik geworden, en wie er nog in zit, moet snel beslissen of en hoe hij eruit komt.



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 Service 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. Voor meer informatie: www.bdo.nl





Speelt u met de gedachte om afscheid te nemen van een vastgoedobject of -portefeuille?

Box 3?
Einde onderlinge samenwerking?
Tal van overwegingen die hieraan ten grondslag kunnen liggen...

De wereld is volop in beweging en zo ongetwijfeld ook uw eigen vastgoedportefeuille.

Het is altijd raadzaam om u te bezinnen of de samenstelling van uw portefeuille nog in lijn is met uw persoonlijke levensdoelen, de trends die we zien in de markt en de veranderende wereld om ons heen. Denk aan fiscaliteit, renteontwikkeling, verduurzaming, consumentengedrag, economische ontwikkeling, onderhoud, huurderswensen, etc. Beleggen in vastgoed is een dynamisch geheel, maar voor sommige investeerders geldt ook 'bezit van de zaak, einde van het vermaak'. Daarom is ons advies: uw vastgoedportefeuille verdient aandacht en zorg en soms is het ook tijd voor actie.

Is een van die acties om afscheid van een object of portefeuille te nemen of speelt u met deze gedachte? We staan u graag te woord en ter zijde in dit proces!

VANDERSTELT:

- Is een onafhankelijk expert op het gebied van vastgoedbeleggingen.
- Heeft een sterke focus op vermogende families en family offices; een investeerders-doelgroep die momenteel wel gewoon door-investeert, met een lange termijn horizon, korte beslislijnen en veel minder gedreven en afhankelijk is van bancaire leverage.
- Is gericht op úw belang als opdrachtgever en ons gezamenlijk belang bij een lange termijn relatie.
- Is landelijk actief in diverse beleggingssegmenten. (Voor ons trackrecord zie pag 104)
- Investeert veel in data en research, weet daardoor als geen ander de actualiteit in pricing en monitort de meest actieve vastgoedinvesteerders in uw segment of regio.
- Kan u van A tot Z ontzorgen in alle stappen die komen kijken bij een verkoopproces.

Specialist in verkoop van beleggingsvastgoed voor vermogende families

VANDERSTELT, real estate investment partner is gespecialiseerd in het verkopen van beleggingsvastgoed namens vermogende families en family offices. In overleg met u bepalen we het verkoopproces wat aansluit bij uw persoonlijke wensen (off market, discreet & gericht versus een strak georganiseerde of openbaar verkoop met veel marketing-uitingen. We hebben een brede scope, zijn landelijk actief en vastgoedbeleggingsexpert in objecten vanaf ca € 2,5 mln (geen bovengrens).

Discretie verzekerd

De slagvaardige aanpak van VANDERSTELT draait om discretie en heldere communicatie. Met onze professionaliteit en landelijke klantenkring bieden wij een adequaat antwoord op de uitdagingen van de huidige markt. Speelt u met de gedachte om afscheid te nemen van een object of uw portefeuille? Wij houden ons graag aanbevolen! Wij verzekeren u dat we uiterst zorgvuldig omgaan met uw informatie en gegevens. Meer weten? Neem contact op met jacqueline@vanderstelt.com of kijk eerst even op www.vanderstelt.com.

Rendtmeesters: “Een familiestatuuut geeft families rust en richting”

In het VANDERSTELT Magazine delen we verhalen en inzichten die relevant zijn voor families met vastgoedvermogen, family offices en familiebedrijven. In dit interview gaat Jacqueline van der Stelt in gesprek met Eveline André de la Porte en Richelle Louter, family officers bij De Rendtmeesters, een multi family office gespecialiseerd in het begeleiden van vermogende families. Samen bespreken wij waarom een familiestatuuut van waarde kan zijn en welke 10 aandachtspunten essentieel zijn bij het opstellen ervan.

10 praktische aandachtspunten vanuit de praktijk

Jacqueline: “Bij VANDERSTELT begeleiden wij families met vastgoedvermogen, family offices en familiebedrijven. We merken hoe belangrijk het is dat families niet alleen nadenken over hun vermogen, maar ook over gezamenlijke waarden, cultuur en visies en hoe je die over generaties heen kunt doorgeven. Hoe zorg je dat familieleden verbonden blijven, zelfs met verschillende belangen en levensfasen? Hoe bescherm je niet alleen het vermogen, maar ook de relaties binnen de familie?”

Om hierover meer te leren, sprak ik met Eveline André de la Porte en Richelle Louter. Zij hebben veel ervaring met het begeleiden van families bij het opstellen van een familiestatuuut, een document dat zowel praktisch als symbolisch kan zijn. Ik vroeg hen waarom zo’n statuuut van belang is en wat de 10 belangrijkste punten zijn.”

Eveline: “Steeds meer families denken bewust na over de toekomst en de dynamiek van hun vermogen. Een familiestatuuut helpt koers te houden en voorkomt spanningen. Het is geen juridisch contract, maar een kompas dat richting geeft en voorkomt dat moeilijke onderwerpen pas op tafel komen als het al te laat is. We nemen jullie graag mee in de aandachtspunten die wij essentieel vinden in de praktijk.”



“Communicatie is de levensader van iedere familie.”



De 10 belangrijkste aandachtspunten

1

Formuleer een gezamenlijke visie en kernwaarden

“Alles begint met de vraag: waarom willen wij dit als familie samen doen? Families weten vaak wát ze hebben – een bedrijf, vastgoed, beleggingen – maar niet waarom ze het samenhouden. Een heldere visie zoals ‘wij willen het vermogen duurzaam beheren en verbonden blijven als familie’ biedt een stevig fundament.

Kernwaarden zoals vertrouwen, transparantie en rentmeesterschap vormen een kompas. Als deze niet worden uitgesproken, kunnen zakelijke meningsverschillen relationele breuken veroorzaken. Een familiestatuuat helpt emoties kanaliseren en moeilijke keuzes beter te begrijpen, ook als niet iedereen het altijd eens is.”

2

Leg concrete communicatieafspraken vast

“Communicatie is de levensader van iedere familie. Zonder duidelijke afspraken ontstaan misverstanden die relaties en vermogen kunnen schaden. Spreek af hoe vaak de familie bijeenkomt, wie de bijeenkomsten organiseert en hoe informatie gedeeld wordt (bijvoorbeeld via een nieuwsbrief of digitale platformen).

Regelmatige overleggen zorgen ervoor dat thema’s bespreekbaar blijven en voorkomen dat kleine ergernissen uitgroeien tot grote conflicten. In grotere families kan een onafhankelijke begeleider structuur brengen en garanderen dat iedereen gehoord wordt.”

3

Waarborg respect en familieharmonie

“Vermogen kan spanningen versterken. Daarom moet een familiestatuuat ook afspraken bevatten over gedrag. Hoe houden we relaties belangrijker dan geld? Het kan helpen om vast te leggen dat respectvol gedrag een voorwaarde is voor deelname aan besluitvorming.

Ook afspraken over hoe je feedback geeft en moeilijke onderwerpen bespreekt, dragen bij aan harmonie. Families die dit doen merken dat meningsverschillen minder snel escaleren en dat er ruimte ontstaat voor een cultuur van openheid.”

4

Bepaal rollen, verantwoordelijkheden en bevoegdheden

“Vaagheid over wie waarvoor verantwoordelijk is, voedt wantrouwen. Leg vast wie de familie vertegenwoordigt, wie mag beslissen over investeringen en hoe governance is ingericht. Vaak onderscheiden we een familieraad voor het toezien op familiebelangen en een directie voor operationele beslissingen.

Duidelijke rollen zorgen voor rust, benutten talenten en voorkomen teleurstellingen en frustraties.”

5

Ontwikkel een lange termijn plan voor opvolging

“Opvolging is vaak een gevoelig thema. Toch is niets doen geen optie. Een familiestatuuat kan afspraken bevatten over hoe de volgende generatie wordt voorbereid, bijvoorbeeld via opleidingen, stages of mentorschap.

Het proces duurt vaak jaren en vraagt om zorgvuldige begeleiding. Families die dit tijdig bespreken, bouwen vertrouwen op, betrekken jongeren op het juiste moment en voorkomen teleurstellingen.”

6

Maak een heldere structuur voor eigendom en zeggenschap

“Wat gebeurt er bij overlijden, echtscheiding of verkoop? Kan een familielid aandelen aan derden verkopen? Hoe zit het stemrecht in elkaar? Door dit soort vragen vooraf vast te leggen, voorkom je dat onduidelijkheid tot escalatie leidt. Een transparante eigendomsstructuur beschermt de familiebelangen en voorkomt dat vermogen versnipperd raakt.”

7

Regel conflictbemiddeling en escalatieprocedures

“Conflicten zijn in families onvermijdelijk. Het verschil zit in hoe je ermee omgaat. Leg daarom vast hoe geschillen behandeld worden. Spreek af wie kan optreden als mediator, wanneer een externe deskundige wordt ingeschakeld en hoe het proces van bemiddeling verloopt. Door dit vooraf te regelen, kunnen familieleden in gespannen situaties terugvallen op een duidelijk stappenplan. Zo blijven gesprekken zakelijk en respectvol en wordt voorkomen dat conflicten generaties lang doorspelen. Het geeft rust dat er ook voor de moeilijke momenten een routekaart klaarligt.”

8

Beperk externe risico's met privacy- en mediabeleid

“Met social media en digitale communicatie ligt het risico dat gevoelige familieaangelegenheden onbedoeld openbaar worden groter dan ooit. Eén ondoordachte post kan grote gevolgen hebben voor de reputatie van de familie en zelfs de zakelijke belangen raken.

Het is daarom verstandig om in het familiestatuuat vast te leggen wie namens de familie mag communiceren en wat wel of niet gedeeld mag worden met derden. Dit voorkomt reputatieschade en beschermt de privacy van alle familieleden. Vooral bij families met een publieke rol biedt dit een belangrijk vangnet.”

“Een heldere rolverdeling voorkomt misverstanden en benut ieders talent.”

9

Borg actualisatie en periodieke evaluatie

“Een familiestatuuat is geen document dat je eenmaal opstelt en vervolgens in de la legt. Het is een levend document dat meegroeit met de familie. Plan daarom iedere 3-5 jaar een evaluatie om te beoordelen of de afspraken nog passen bij de situatie en de samenstelling van de familie.

Ook belangrijke gebeurtenissen zoals een echtscheiding, overlijden of de toetreding van een nieuwe generatie kunnen aanleiding zijn om het statuut aan te passen. Door regelmatig te actualiseren, blijft het document relevant en ontstaat er een gewoonte om bewust met de familieafspraken om te gaan.”

10

Schakel deskundige begeleiding in

“Het opstellen van een familiestatuuat vraagt om meer dan juridische kennis alleen. Het gaat om het begeleiden van gesprekken waarin emoties en belangen soms hoog kunnen oplopen. Een ervaren externe en onafhankelijke adviseur heeft oog voor de familiegeschiedenis, de dynamiek tussen generaties en kan helpen om gevoelige onderwerpen bespreekbaar te maken.

Zo ontstaat een document dat niet alleen technisch klopt, maar waarin iedereen zich herkent en dat echt gedragen wordt door de hele familie. Dit vergroot de kans dat het statuut in de praktijk ook als waardevol ervaren wordt en bijdraagt aan harmonie en continuïteit.”

Hoe werkt een familiestatuuat in de praktijk?

Jacqueline: “Hoe verloopt zo’n proces en wordt het familiestatuuat daadwerkelijk ondertekend?”

Richelle: “We beginnen met gesprekken om alle perspectieven boven tafel te krijgen. Daarna volgt een conceptversie die stap voor stap wordt besproken en bijgesteld. Het definitieve document wordt vaak gepresenteerd tijdens een familiebijeenkomst. Sommige families ondertekenen het als teken van commitment, anderen zien het als een leidraad zonder juridische binding.”

Jacqueline: “Het klinkt alsof het proces net zo waardevol is als het resultaat zelf.”

Eveline: “Dat is het ook. Het samen keuzes maken en luisteren naar elkaar brengt vaak al harmonie.”



Eveline André de la Porte



Richelle Louter

“Het proces zelf brengt vaak al meer harmonie dan het eindresultaat.”

De Rendtmeesters is een multi family office dat zich richt op het begeleiden van families met substantiële vermogens. Met een brede expertise op het gebied van financiële planning, governance en het begeleiden van familieprocessen, helpen zij families om harmonie te bewaren en vermogen over generaties heen duurzaam te organiseren.
www.dereyndtmeesters.nl

De Rendtmeesters

Family offices blijven investeren in Nederlandse nieuwbouw woningen. Met oog voor maatschappelijk rendement, met een lange adem en focus op de waarde voor de volgende generaties.



Benieuwd naar onze nieuwe zoekprofielen rondom het thema 'wonen'? Check ons overzicht of neem gerust contact op met VANDERSTELT.



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 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

We kijken uit naar uw inspiratie.



“Family offices ontstaan vaak dankzij het jaarlijks dividend uit een onderneming of na de verkoop van een onderneming. Verhuurder en Huurder, spreken vaak dezelfde taal.”

Kunt u ons voorzien van het juiste beleggingsproduct voor deze family offices?

We zien uw reactie/aanbod graag tegemoet!

<https://vanderstelt.com/lightindustrial>



Baker Tilly: Een tweede woning in Box 3: wat betekent dit fiscaal voor u?

De fiscale behandeling/methodiek verschilt in ieder geval per jaar erg sterk. Reden voor VANDERSTELT om Onno Adriaansens en Folkert Nauta van Baker Tilly te vragen u bij te praten over dit onderwerp.

Op 20 december 2024 heeft de Hoge Raad verdere invulling gegeven aan het begrip ‘werkelijk rendement’ in het kader van het rechtsherstel in Box 3. Ditmaal stond de vraag centraal hoe een tweede woning moet worden gewaardeerd als deze niet wordt verhuurd, maar zelf wordt gebruikt. De Hoge Raad oordeelde dat het eigen gebruik van deze (vakantie)woning niet tot werkelijk rendement leidt.

Onze experts leggen uit wat de Wet tegenbewijsregeling Box 3 betekent voor de Box 3-heffing van de tweede woning.

Wat is er precies beslist?

We beginnen met het arrest van 20 december 2024. In dit arrest draait het in de kern om de vraag hoe het werkelijke rendement moet worden vastgesteld bij een tweede woning in Box 3 die niet wordt verhuurd, maar door de eigenaar zelf wordt gebruikt. De Hoge Raad heeft daarbij op vier onderdelen duidelijkheid gegeven voor de periode tot en met 2025 en een doorkijk naar de volgende jaren.

1 Tot en met 2025: geen voordeel voor 100% eigen gebruik – waardering van nihil

De Hoge Raad oordeelt dat eigen gebruik van een tweede woning niet tot werkelijk rendement leidt. Het bepalen van het voordeel ‘in natura’ – de economische huurwaarde van het woongenot – van de tweede woning vereist keuzes die aan de wetgever zijn voorbehouden. Zolang er geen wettelijke regeling is, is het voordeel wegens eigen gebruik niet te kwantificeren en moet dat voordeel op nihil worden gesteld.

Vanaf 1 januari 2026 wordt het eigen gebruik van de tweede woning in Box 3 belast. (zie later dit artikel).

2 Waardeverandering telt mee als rendement

De Hoge Raad bevestigt na zijn eerdere uitspraken in juni 2024 dat een ongerealiseerde waardestijging (of -daling) van een tweede woning wél tot het werkelijk rendement behoort. Deze waardeverandering moet worden vastgesteld op basis van de verandering van de WOZ-waarde. (Ook huurinkomsten behoren tot het werkelijke rendement.)

Let op: de WOZ-waarde van een jaar kent als waardepeildatum 1 januari van het jaar daaraan voorafgaand. Doordat de WOZ-waarde over het belastingjaar wordt vergeleken met de WOZ-waarde over het daaropvolgende jaar, wordt feitelijk de waardeverandering van de woning in het jaar vóór het belastingjaar in aanmerking genomen (de ‘t-1 berekening’). Als voorbeeld: bij de aangifte over het belastingjaar 2025, gebruikt u de WOZ waarde per 1 januari 2024.

3 Aan- en/of verkoop gedurende het jaar

Bij vervreemding van de tweede woning in de loop van het jaar (koop en/of verkoop) moet de ontwikkeling van de WOZ-waarde tijdsevenredig worden toegerekend aan koper en verkoper. Beide partijen nemen dus een evenredig deel van de waardeverandering van de Box 3-woning mee in hun rendement waarin de tweede woning deel uitmaakte van hun Box 3-vermogen.

Voorbeeld:

Stel dat de WOZ 2025 € 400.000 is. De WOZ 2026 is € 500.000. Op 31 maart 2025 wordt de woning verkocht. De tijdsevenredig bepaalde WOZ-waarde is op dat moment € 425.000. De waardestijging tot moment van verkoop van € 25.000 behoort tot het werkelijk rendement van verkoper. De waardestijging vanaf het moment van verkoop van € 50.000 behoort tot het werkelijk rendement van koper.

4 Onderhoudskosten niet aftrekbaar en investeringen tellen niet automatisch als rendement

Bij investeringen in een tweede woning moet voor de berekening van het werkelijke rendement onderscheid worden gemaakt tussen onderhoudskosten en uitgaven ter verbetering. Onderhoudskosten verlagen het werkelijke rendement niet. Uitgaven ter verbetering kunnen het werkelijke rendement wel verlagen. De waardestijging van de woning als gevolg van de verbeteringsuitgave wordt (onder voorwaarden) niet als werkelijk rendement gezien. Een voorwaarde is dat de WOZ-waarde wordt aangepast.



De buitenlandse tweede woning - voorkoming dubbele belastingheffing

Inkomen uit buitenlands vastgoed mag vrijwel altijd worden belast in de jurisdictie waar het vastgoed is gelegen. Nederland heft ook over het (forfaitaire dan wel werkelijke) rendement van buitenlands vastgoed, maar Nederland moet voor dat (forfaitaire dan wel werkelijke) rendement wel een aftrek ter voorkoming van dubbele belasting geven.

Indien en voor zover er géén werkelijk rendement kan worden toegerekend aan de buitenlandse tweede woning (t/m 2025) – door een eigen gebruik van nihil en als er geen sprake is van een waardestijging – is de voorkoming van dubbele belasting in verband met de in het buitenland gelegen tweede woning ook nihil bij het bepalen van de belastingheffing over het werkelijke rendement.

Regels bij tweede woning (volledig eigen gebruik)

Periode	100% eigen gebruik - naar het forfaitaire rendement in Box 3	100% eigen gebruik - werkelijke rendement in Box 3
2017 - 2025	• Belastingheffing per vermogenscategorie (na aftrek heffingvrij vermogen • Op basis van WOZ-waarde • Schuldendrempel • Geen verliesverrekening	• Geen heffingvrij vermogen • Geen voordeel eigen gebruik • WOZ-waardestijging woning belast m.u.v. verbeteringskosten • Verkoopsresultaat (positief/negatief) belast bij aan- en/of verkoop (pro rata) • Geen kostenaftrek, wel rente aftrek op leningen • Geen schuldendrempel • Geen verliesverrekening
Vanaf 2026	• Belastingheffing per vermogenscategorie (na aftrek heffingvrij vermogen) met verwachte stijging van het rendement op overige bezittingen naar 7,88% (2026) • Op basis van WOZ-waarde • Schuldendrempel • Geen verliesverrekening	• Geen heffingvrij vermogen • Voordeel eigen gebruik belast (5,06%*WOZ-waarde) of economische huurwaarde • WOZ-waardestijging woning belast m.u.v. verbeteringskosten • Verkoopsresultaat (positief/negatief) belast bij aan- en/of verkoop (pro rata) • Geen kostenaftrek, wel rente aftrek op leningen • Geen schuldendrempel • Geen verliesverrekening
Vanaf 2028 (wetsvoorstel)	• NVT - zie werkelijk rendement	• Heffingvrij vermogen van €1.800 p.p. • Bruto vastgoedbijtelling (3,35%*WOZ-waarde) • Vermogensmutatie (positief/negatief) belast bij verkoop, maar ook i.g.v. schenking, overlijden, emigratie of overgang naar Box 1 (eigen woning of WUO) • Aftrek van rente en overige kosten • Geen schuldendrempel • Onbeperkt voorwaartse verlies verrekening, mits >€5.000 (drempel)



Box 3-stelsel t/m 2027

De bedoeling is dat de Box 3-heffing vanaf 1 januari 2028 een heffing over het werkelijke rendement is. Tot en met 2027 blijft de Box 3-heffing een heffing over het forfaitaire rendement. Alleen wanneer de belastingplichtige aannemelijk maakt dat het werkelijke rendement van zijn Box 3-vermogen lager is dan het forfaitaire rendement, vindt de Box 3-heffing plaats over dat lagere werkelijke rendement. Let op: bij een beroep op het werkelijk rendement in Box 3 moet u al uw bezittingen meenemen (het gehele vermogen). Het werkelijk rendement op uw tweede woning zou wellicht lager uit kunnen vallen dan forfaitair, maar kan teniet worden gedaan door hogere werkelijke rendementen op uw overige bezittingen, zoals vastgoed, aandelen, crypto etc.

De Hoge Raad heeft regels gegeven hoe het werkelijke rendement moet worden bepaald. De wetgever heeft die regels gecodificeerd in de Wet tegenbewijsregeling Box 3, Stb. 2025, 195.

Fiscaliteit vanaf 2026

Een wijziging die al per 1 januari 2026 wordt doorgevoerd, is het bepalen van het werkelijk rendement over de tweede woning voor eigen gebruik. Het werkelijke rendement wordt dan gesteld op de economische huurwaarde van de tweede woning.

Om de economische huurwaarde te kunnen bepalen mag u de huurprijscheck gebruiken. Deze huurprijscheck is in te vullen op de website van de huurcommissie om een goede indicatie te krijgen van een zakelijke huurprijs. Als alternatief kan het onderzoek van SEO naar de huurwaarderatio van woningen in Box 3 als handvat worden gebruikt voor de waardering van het voor eigen gebruik ter beschikking staan van de onroerende zaak. Volgens dat onderzoek is de gemiddelde economische huurwaarde van een woning 5,06% van de WOZ-waarde.

Nogmaals: Die economische huurwaarde is alleen van belang voor een belastingplichtige die van mening is dat het werkelijke rendement van zijn Box 3-vermogen lager is dan het forfaitaire rendement.

Box 3-stelsel vanaf 2028

Zoals opgemerkt, is het de bedoeling dat de Box 3-heffing vanaf 1 januari 2028 enkel plaatsvindt over het werkelijke rendement. Op 19 mei 2025 heeft staatssecretaris van Financiën, T. van Oostenbruggen, daartoe een wetsvoorstel ingediend, namelijk wetsvoorstel 36 748 (Wet werkelijk rendement Box 3). Volgens dat wetsvoorstel wordt het eigen gebruik van een tweede woning forfaitair belast tegen een percentage van circa 3,35% over de WOZ-waarde, de zogenoemde bruto ‘vastgoedbijtelling’. Onderhoudskosten ten aanzien van de tweede woning zijn aftrekbaar.

Meer weten over de belastingheffing van uw tweede woning?

Makkelijker wordt het in ieder geval niet. Schakel in ieder geval een fiscaal adviseur in als indien er vragen zijn rondom de fiscaliteit bij een tweede woning in Box 3 en/of er twijfel is of het werkelijk rendement correct is vastgesteld. Of vraag je je af hoe het eigen gebruik in de toekomst wordt belast? Bespreek dan met jouw Baker Tilly-adviseur wat in jouw geval de opties zijn.



Baker Tilly is een top 10 accountants- en adviesorganisatie met 13 vestigingen in Nederland en onderdeel van een internationaal netwerk in 143 landen. Met een sterk specialisme in vastgoed biedt Baker Tilly fiscaal en juridisch advies dat ondernemers en investeerders helpt waarde te creëren.

Wet- en regelgeving op dit gebied kan onderhevig zijn aan verandering.
Wij raden u aan om met uw Baker Tilly-adviseur te overleggen over de impact hiervan.



Naar welke vastgoedbeleggingen bent u op zoek?

De vastgoedmarkt is intransparant en sterk gericht op persoonlijke netwerken. We zien dan ook dat veel investeerders/families reageren op toevallig voorbij komende 'opportunities'. Kan dit anders? Jazeker!

Als investerings-boutique voor het familievermogen kennen wij de markt als geen ander. Dankzij ons exclusieve netwerk en onze eigen data-research volgen we de markt ieder dag op de voet en zijn we in staat om het 'kaf van het koren' voor u te onderscheiden en de meest interessante deals hieruit te selecteren en u aan te reiken.

VANDERSTELT geanonimiseerde zoek-profielen; de voordelen voor u?

We noemen een paar terugkoppelingen die we terugkrijgen vanuit Investeerders die u voor gingen:

- 'Dit scheelt ons heel veel tijd en ongemak.'
- 'Goed om eens gezamenlijk na te denken over ons 'ideale' beleggingsproduct en ons daarmee samenhangende zoekprofiel.'
- 'Een veel bredere en onafhankelijke scope en niet langer de toevallige 'opportunities' uit mijn eigen lokale/directe netwerk aangeboden krijgend.'
- 'VANDERSTELT is uniek in het aanleveren van een VANDERSTELT-scan van de belegging, waarin alle relevante facetten voor ons eerlijk en overzichtelijk worden gebracht, vaak kregen we voorheen een email met 9 bijlages en 'zoek het zelf maar uit'.'
- 'Fijn dat we dit geanonimiseerd aangereikt krijgen. We zijn gehecht aan onze privacy en willen met onze naam/vermogen liever niet naar buiten treden.'
- 'Het voelt een beetje als daten. Bij iedere voorgelegde propositie werd het voor ons zelf ook duidelijker wat ons ideale beleggingsproduct was. Bij de derde propositie zijn we tot aankoop overgegaan.'

Wij zoeken -discreet en geanonimiseerd- voor u naar off market vastgoedobjecten

Wij ontzorgen al diverse vermogende families/investeerders geanonimiseerd in de zoektocht naar hun 'ideale' vastgoed-beleggingsproduct. Bent u ook op zoek naar uitbreiding van uw portefeuille, maar gaan de echte kansen wel eens aan u voorbij? Wij delen onze kennis en netwerk graag met u.

Samen bepalen we uw persoonlijke zoek-/investeringsprofiel:

- Type vastgoedsegment
- Regionaal of landelijk
- Specifieke object-criteria
- Omvang van de investering(en)
- Rendementsverwachting en bijbehorend risicoprofiel

Op basis hiervan gaan wij discreet voor u op zoek naar beleggingsproposities die aansluiten bij uw investeringsprofiel. En u zult zien dat u dan ineens wél vindt wat u zoekt. Benieuwd? Wij informeren u graag vrijblijvend!



Waarom we met NL Family Offices juist nu investeren in deze Duitse hotelbeleggingen...

Risicospreiding, fiscale voordelen, 20-jarige huurovereenkomst, triple net, veel zekerheden en daarmee een voorspelbaar en beter rendement.

Gemiddeld jaarlijks 1% meer rendement op je eigen vermogen, alleen al vanwege de fiscaliteit op een exact dezelfde belegging in Nederland. 20 jaar lang een rendement van bijv 8% in plaats van 7% en dat jaar in, jaar uit en inclusief het rente op rente effect, maakt daarnaast een enorm verschil in je IRR op een belegging met exact dezelfde uitgangpunten (huur, koopsom, voorwaarden) in Duitsland t.o.v. Nederland.

Een unieke kans in een veranderend landschap

In een tijd waarin de Nederlandse vastgoedmarkt onder druk staat door stijgende belastingen, toenemende regulering en onzekerheid i.v.m. een versnipperd politiek landschap, staan steeds meer family offices ook open voor alternatieve routes. Een van deze kansen van dit moment betreft: verhuurde 20-jarige hotelbeleggingen in Duitsland.

Hier komen risicospreiding, Duitse economische stabiliteit in combinatie met aantrekkelijke fiscale voordelen en solide huurcontracten samen in één beleggingspropositie.

Risicospreiding over asset-classes en niet alleen Nederland

Door Duits vastgoed toe te voegen aan een bestaande Nederlandse portefeuille, worden de risico's beter gespreid. Niet alleen geografisch, maar ook qua asset-classes, huurders en contractduur (WALT). Daarnaast geldt dat de fiscale optimalisatie in Duitsland direct bijdraagt aan een hoger netto rendement op de gehele portefeuille.

De behoefte aan zekerheid

Family offices – private organisaties die het vermogen van één of meerdere families beheren – werken doorgaans met een lange termijn beleggingshorizon. Ze zoeken stabiliteit, zekerheid en 'weinig gedoe'-beleggingen. De lange looptijd van de huurovereenkomst, het triple net karakter (onderhoud/vernieuwing/vervanging wordt geregeld en betaald door de Huurder) en de mogelijkheid om gewoon vanuit een NL BV/Holding te investeren, sluiten hier goed op aan.



Waarom hotels?

Hotels zijn een bijzondere asset class binnen de beleggingswereld. Langlopende huurovereenkomsten, sterke exploitanten en locaties met zowel toeristische als zakelijke vraag maken ze interessant voor stabiele cashflows. Bovendien bieden deze Duitse huurovereenkomsten indexatie, waardoor inkomsten meestijgen met inflatie. Met een vergrijzende bevolking in Europa, gaat een steeds groter deel van het inkomen en de vrije tijd besteed worden aan recreëren en verblijven.

De kracht van de Duitse markt

Met ruim 83 miljoen inwoners, een stabiele economie en een gezonde overheidsfinanciën (AAA rating) is Duitsland een van de betrouwbaarste economieën van Europa. De decentrale economische structuur zorgt voor meerdere sterke regio's en vastgoedmarkten, waardoor de afhankelijkheid van één economische hotspot wordt beperkt.



Fiscale voordelen ten opzichte van Nederland



In samenwerking met onze fiscale partner NeDTax Nederland hebben we de belangrijkste verschillen op een rij gezet en is hiervoor notitie op aanvraag beschikbaar:

	Nederland	Duitsland
Afschrijvingspotentieel	Begrensd tot WOZ-waarde	Normaliter 2–3% per jaar (geen WOZ-begrenzing)
Vennootschapsbelasting	T/m € 200.000 belastbare winst: 19% > € 200.000 belastbare winst: 25,8%	15,8% (bij pure vastgoedexploitatie)
Overdrachtsbelasting	10,4%	3,5 - 6,5%
Herinvesteringsreserve	Met boekwaarde-eis	Zonder boekwaarde-eis

NB:

- Uitgangspunt: passieve verhuur en geen overige actieve ondernemingsactiviteiten ter voorkoming van Gewerkesteuer.
- Een stille reserve kan onder omstandigheden zonder belastingheffing worden gerealiseerd, indien de investering vanuit prive is gedaan.

Als proef op de som hebben we als VANDERSTELT deze fiscale parameters/verschillen doorgerekend op een hotel in Nederland versus Duitsland met exact dezelfde investeringsparameters.

Netto rendement over het eigen vermogen na belastingen	 5%	 6%
--	---	---

Kortom: 1% (jaarlijks) meer netto rendement in Duitsland, na belastingen, dankzij gunstigere fiscale wetgeving!

Concreet rendement en duidelijke voorwaarden

- We spreken hier over een 20-jarige hotelbelegging onder triple-net condities, waarbij onderhoud en vernieuwing volledig voor rekening van de huurder zijn.

 - Een solvabele huurder met een indrukwekkend trackrecord in de hotellerie + veel zekerheden.
 - Een BAR k.k. van 8+%.
Overdrachtsbelasting in Duitsland van 3,5% - 6,5% (versus 10,4% in Nederland).
 - Vennootschapsbelasting 15,8% (tegenover 19–25% in Nederland) en daarnaast zijn aantrekkelijke
- afschrijvingscondities in Duitsland van toepassing.

 - Aankoop kan gewoon via een Nederlandse BV/Holding. Onderhoud, vernieuwing, vervanging is voor rekening van de Huurder en wordt vastgelegd in een onafhankelijk meerjarige onderhoudsplanning. Verhuurder verstuurt in de praktijk jaarlijkse 12 huurfacturen en betaalt de OZB-belasting en verzekeringspremie.

Het resultaat? Een prachtig langjarig geïndexeerd cashflow-
- rendement, versterkt door lagere fiscale lasten, ‘geen gedoe rondom onderhoud/beheer’ en een laag risicoprofiel. We hebben twee hotelbeleggingen in Nederland en Duitsland met exact dezelfde financiële uitgangspunten doorgerekend en dan is het effect 1% meer nettorendement op je eigen vermogen na belastingen (6% DE tov 5% NL); jaar in, jaar uit en daarnaast het rente op rente effect. Dit maakt niet alleen jaarlijks, maar bovenal gedurende de looptijd van de 20 jarige huurovereenkomst een enorm groot verschil in je IRR.

“Een 20-jarige triple net lease biedt zekerheid en maakt deze propositie interessant voor family offices. Daarnaast vormt het een aantrekkelijk alternatief voor wie geografisch wil spreiden en fiscaal wil optimaliseren.”



Conclusie

Voor family offices en investeerders die hun portefeuille willen versterken met stabiele, fiscaal geoptimaliseerde en geografisch gespreide beleggingen, vormen deze 20 jarige Duitse hotelinvesteringen op dit moment een aantrekkelijk alternatief. Bent u benieuwd of een dergelijke hotelbelegging uw portefeuille kan versterken en of er binnenkort nieuwe kansen zijn?

Neem gerust contact op met VANDERSTELT en laten we samen vrijblijvend bespreken of een dergelijke 20 jarige triple net Duitse hotelbelegging uw portefeuille kan versterken.

NeDTax is gespecialiseerd in het begeleiden van grensoverschrijdende fiscale, financiële en juridische activiteiten tussen Nederland en Duitsland. Met hun vestiging in Nijmegen vormen zij een brug voor ondernemers, beleggers en family offices die actief zijn aan beide zijden van de grens. Dankzij hun diepgaande kennis van beide systemen bieden zij heldere en praktische oplossingen bij complexe internationale vraagstukken.

www.nedtax.nl



VANDERSTELT Research bestudeert een breed scala aan indicatoren en trends die van invloed zijn op de vastgoedmarkten en het familievermogen. Ons team onderzoekt niet alleen de vastgoedtransacties zelf, maar ook de economische en financiële ontwikkelingen zoals rente, inflatie, overheidsbeleid en markttrends. Wij geloven dat inzicht in de bredere context essentieel is voor succesvolle beleggingsbeslissingen. Deze kennis, kunde en inzichten delen we dan ook graag met ons netwerk, zodat onze cliënten altijd optimaal geïnformeerd zijn.

Onze research biedt een actueel en diepgaand beeld van de markt. Naast het monitoren van transacties, brengen we onze relaties op de hoogte van marktbewegingen, rentewijzigingen, prijsontwikkelingen en toekomstverwachtingen. We volgen ontwikkelingen in de wereld, de vastgoedmarkt en alle gerealiseerde transacties in Nederland dagelijks op de voet, zodat we steeds de meest relevante en waardevolle informatie kunnen delen.

Onze missie is om onze cliënten te voorzien van de kennis en inzichten die zij nodig hebben om met vertrouwen hun vastgoedstrategieën te formuleren en te realiseren. Door onze combinatie van brede scope, vastgoedkennis en gespecialiseerd transactie-/markttonderzoek kunnen wij als geen ander adviseren over de beste kansen in de huidige vastgoedmarkt. Samen zorgen we ervoor dat u, met de juiste informatie en strategie, uw vastgoedportefeuille optimaal kunt inrichten en duurzame rendementen kunt realiseren, zowel nu als in de toekomst.



Tim Vree Egberts

Investment Analyst bij VANDERSTELT,
real estate investment partner



Handelsbanken: “Dichtbij de klant, met zicht op de wereld”

Een interview met Wery Hegge (regiodirecteur Handelsbanken) over rente, vastgoed, financiering en de kracht van nabijheid

De inverse rentestructuur voorbij

De afgelopen jaren kenden de markten, o.a. vanwege COVID-19, een inverse rentestructuur: de korte rente lag hoger dan de lange rente. Traditioneel wordt dit gezien als een waarschuwingssignaal voor een aanstaande recessie.

“Die periode ligt nu achter ons,” zegt Wery Hegge, regiodirecteur bij Handelsbanken. “We zagen hoe de ECB in korte tijd de rente fors verhoogde om de inflatie van 2022 en 2023 af te remmen. Dat werkte: inflatieverwachtingen zijn gedaald en inmiddels verlaagt de ECB de rente stapsgewijs. De lange rente wordt meer beïnvloed door de inflatieverwachtingen van beleggers op lange termijn. Het verschil tussen de korte en lange rentes is nu minder dan 1%. Dat is een positief teken: de markt houdt op dit moment geen rekening met langdurig hoge inflatie.”

Volgens Hegge geven deskundigen aan dat in 2025 en 2026 zelfs nog een extra renteverlaging mogelijk is vanuit de ECB. “Voor vastgoedbeleggers en ontwikkelaars betekent dit dat er ruimte ontstaat om vooruit te kijken. De rente blijft natuurlijk een belangrijke factor, voor de exploitatie en waardering van vastgoed.”

Kort geld of lange adem?

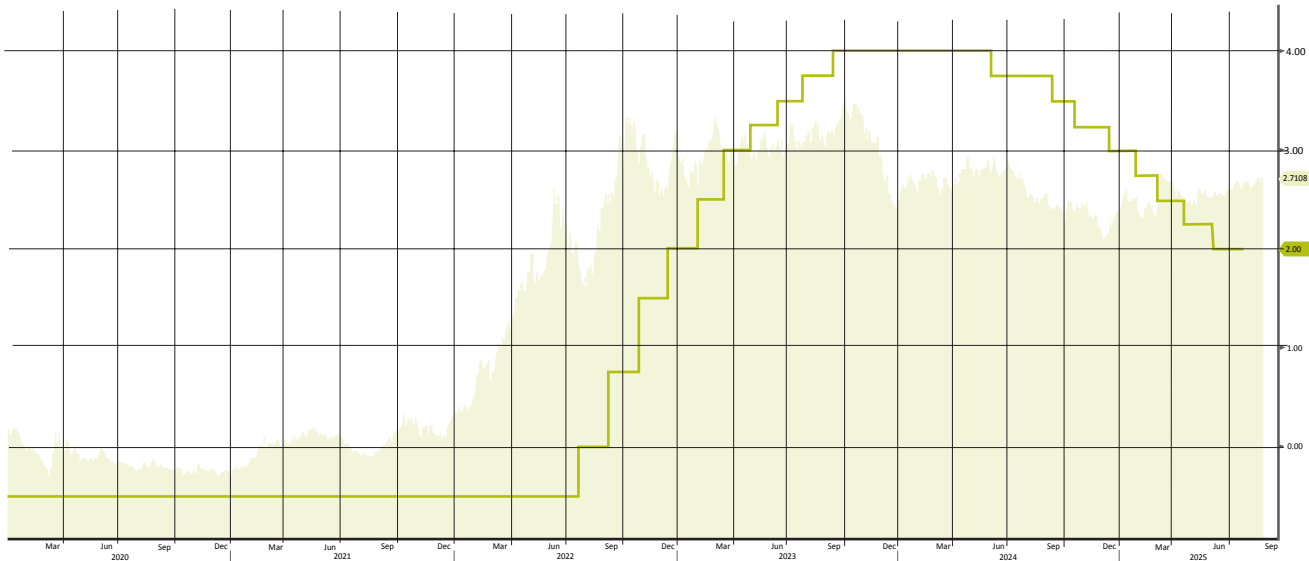
Een veelgehoorde vraag in de markt is of dit hét moment is om te kiezen voor kortlopende rentecontracten. De gedachte: nu profiteren van lagere korte rente, en later eventueel herfinancieren.

“Ik zou daar voorzichtig mee zijn,” zegt Hegge resoluut. “Vastgoed is per definitie een langetermijninvestering. Het rendement bouw je op over de jaren. Rente is een cruciaal ingrediënt in de exploitatie, maar het is onverstandig om daarop te speculeren. Wie denkt slim te zijn door volledig op kort geld in te zetten, loopt het risico dat een rentestijging de hele businesscase onder druk zet.”

Het is belangrijk een zorgvuldige afweging te maken. “Zorg bijvoorbeeld voor een gespreide rentevervalkalender. Dat betekent dat niet alle contracten op hetzelfde moment aflopen. Zo voorkom je dat je hele portefeuille in één keer geraakt wordt door een ongunstige marktsituatie op een herfinancieringsmoment. En bouw altijd een buffer in. Een financiële reserve stelt je in staat om tegenvallers op te vangen, kansen te benutten en rustig te blijven ondernemen, ook bij onverwachte rentebewegingen.”

Het draait volgens hem om professionaliteit en langetermijnvisie. “Een exploitatie die alleen goed loopt bij een lage rente, is per definitie kwetsbaar. Je moet scenario’s kunnen doorrekenen: wat gebeurt er bij een rentestijging van 1 à 2%? Kun je dat dragen? Die discipline bepaalt of je als vastgoedbelegger duurzaam succesvol bent.”

EUSA10 BGN CURRENCY 2.7108
EUORDEPO INDEX 2.00



Bron: Bloomberg ECB depositorente en 10-jars IRS-rente, periode 1 januari 2020 t/m 25 augustus 2025

Het investeringsklimaat en Den Haag

Naast rentebewegingen speelt het investeringsklimaat in Nederland een grote rol. De sector staat voor een enorme uitdaging: 1 miljoen nieuwe woningen bouwen in de komende tien jaar. Dat vereist miljardeninvesteringen.

“En juist daar zien we terughoudendheid,” legt Hegge uit. “De afgelopen jaren kregen beleggers te maken met een reeks maatregelen: de aanpassing van box-3-regels, strengere belasting op vastgoed, regulering van de middenhuur en verhoging van de overdrachtsbelasting voor beleggers. Los van elkaar zijn de maatregelen te begrijpen, maar samen maken ze investeerders kopschuw.”

Hij noemt het voorbeeld van buitenlandse institutionele beleggers. “Ze kijken naar Nederland en zien een overheid die elk jaar de spelregels verandert. Dat voelt niet betrouwbaar en daardoor worden rendementen onvoorspelbaar. En juist deze partijen hebben we nodig om het kapitaal aan te trekken dat essentieel is om de woningbouwdoelen te halen.”

Zijn advies aan een nieuw kabinet is dan ook helder: voorspelbaar en consistent beleid. “Vastgoed is een spel van jaren. Je legt kapitaal vast voor tien, twintig of dertig jaar, zeker vanuit een family office-perspectief. Daar hoort een betrouwbare overheid bij. Alleen dan keren internationale geldstromen terug naar Nederland en krijgt ook de particuliere belegger weer vertrouwen. En alleen dan kunnen we de doelstelling van 1 miljoen woningen realiseren.”

Volgens Hegge moet Den Haag keuzes durven maken. “Versnel vergunningstrajecten, geef zekerheid over fiscale regels en creëer prikkels voor verduurzaming. Beleid hoeft niet altijd alle investeerders te plezieren, maar het moet wel betrouwbaar en marktconform in internationaal perspectief zijn. Alleen zo durven beleggers de lange adem te nemen en te houden, die nodig is.”

“Vastgoed is een langjarige investering. Speculeren op rente is onverstandig.”



**"Het kerktoerenprincipe
is voor ons meer dan een
metafoor, het is de manier
waarop we elke dag werken."**

Verduurzaming onder druk?

Naast rente en beleid speelt verduurzaming een steeds grotere rol in de vastgoedsector. Maar internationaal is de aandacht ongelijk verdeeld. "Kijk naar Donald Trump," zegt Jacqueline. "Hij vaart zijn eigen koers en heeft minder op met duurzaamheid. Hoe beïnvloedt dit jullie beleggers en hoe ze tegen verduurzaming aankijken."

Hegge ziet verduurzaming echter niet als een keuze, maar als een vanzelfsprekende route. "De energiekosten, regelgeving en maatschappelijke veranderingen leiden ons naar verduurzaming. Vastgoed dat vandaag niet wordt verduurzaamd, verliest morgen zijn waarde. Voor huurders telt comfort en betaalbaarheid, voor investeerders telt toekomstbestendigheid. Daarin liggen de belangen gelijk."

De rol van banken is volgens Hegge belangrijk. "Wij kunnen versnellers zijn door financiering te koppelen aan verduurzamingsdoelen. Denk aan betere voorwaarden bij hogere energielabels of speciale leningen voor renovatieprojecten. Uiteindelijk profiteert iedereen daarvan: de eigenaar, de huurder en de samenleving."

Bankieren in een veranderende wereld

Bankieren gebeurt in een wereld die sneller verandert en mondialer is dan ooit. Toch kiest Handelsbanken nadrukkelijk voor een menselijke en lokale aanpak.

"Wij werken volgens het kerktoerenprincipe," legt Hegge uit. "Een kantoor heeft zijn eigen regio, en alles wat je vanaf de kerktoeren kunt zien, hoort daarbij. Onze medewerkers kennen de bedrijven, de families en de netwerken in hun omgeving. Dat schept vertrouwen en maakt dat we signalen eerder opvangen. We doen dit vanuit 27 kantoren door heel Nederland, met een toegewijd team, zonder bonusstructuur en mét eigen fiatteringsbevoegdheden. Zelf stond ik eerder aan het roer van kantoor Zwolle. Dit regionale, ondernemende, persoonlijke en benaderbare karakter spreekt onze klanten aan."

Die lokale focus gaat hand in hand met een internationale blik en Zweedse roots. "We bedienen vermogende particulieren, ondernemers en vastgoedbeleggers die vaak regionaal of landelijk actief zijn. Maar doordat de relatie persoonlijk is, weten we waar de behoeften liggen en kunnen we meedenken."

Volgens Hegge maakt die houding het verschil in een sector die draait om vertrouwen. "Klanten willen snelheid en deskundigheid, maar bovenal betrouwbaarheid en voorspelbaarheid. In een wereld van digitalisering en schaalvergroting is het juist het persoonlijke contact dat waarde toevoegt. Het kerktoerenprincipe is voor ons meer dan een metafoor – het is de manier waarop we elke dag werken."

Slot

Het gesprek met Wery Hegge laat zien dat vastgoedfinanciering geen spel van korte termijn is. Het draait om discipline, langetermijnvisie en vertrouwen. Rente, beleid en verduurzaming vormen samen de drie grote uitdagingen van deze tijd. Handelsbanken kiest daarbij voor nabijheid en partnerschap.

Of zoals Hegge het zelf samenvat:

“Begrijp je klant en zijn wereld, en bouw samen aan de toekomst.”



Handelsbanken is een van oorsprong Zweedse bank die sinds 1871 actief is en inmiddels vestigingen heeft in meerdere Europese landen. In Nederland is de bank de afgelopen jaren uitgegroeid tot een solide speler in hypotheek, sparen, vastgoedfinanciering en vermogensbeheer. Handelsbanken behoort tot de top vier financiële instellingen die actief zijn in de markt van vastgoedfinanciering. Met 27 vestigingen in Nederland is er altijd een contactpersoon bereikbaar in de eigen regio. www.handelsbanken.nl.

Handelsbanken





“Family offices bouwen bruggen tussen generaties in zorg, vermogen, in vertrouwen”

TRACKRECORD:

Gerealiseerde transacties door VANDERSTELT

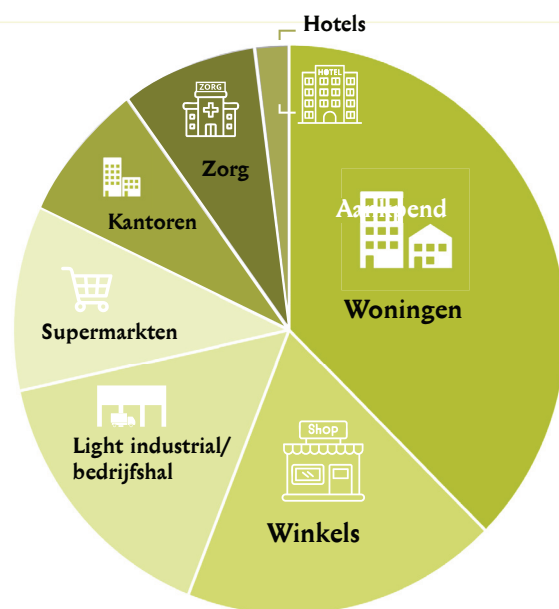
“Betrouwbaar en integer brengen wij doelgericht vraag & aanbod in heel Nederland bij elkaar en werken wij onder de radar aan het sluiten van succesvolle transacties.”

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
- 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
- Verkoopend transactieadviseur

Brede scope op vastgoedbeleggingen

Benieuwd naar waar we met onze onderscheidende aanpak voor u het optimum in prijs/voorwaarden in een transactie kunnen vinden bij het aankopen van vastgoed? Wij komen graag met u in contact!



“Supermarkten voorzien in de dagelijkse behoeften van ons allen. Voor family offices zijn supermarkten dankzij de lange huurcontracten en op de juiste locaties, een solide belegging met voorspelbare rendementen.”



Kunt u ons voorzien van supermarktbeleggingen?

Bekijk ons overzicht van concrete ‘retail’ zoekopdrachten [hier](#) en we zien uw aanbod/reactie/vragen graag tegemoet via info@vanderstelt.com.



BESTUUR & GOVERNANCE

Na ruim 25 jaar actief te zijn geweest in de vastgoedwereld als directeur/MT ING Real Estate Finance en als ontwikkelaar bij Bouwfonds, startte Jacqueline van der Stelt in 2014 haar eigen bedrijf VANDERSTELT, real estate investment partner. De kennis, ervaring en het extensieve familienetwerk dat zij heeft opgebouwd in haar carrière gebruikt zij om duurzame antwoorden te vinden op de vastgoedvraagstukken die haar worden voorgelegd.



Jacqueline is naast ondernemer/adviseur, voor een aantal uren per maand ook beschikbaar voor vastgoed gerelateerde nevenfuncties:

- Raad van Commissarissen
- Raad van Advies
- Vastgoed-coach voor de nextgen
- Strategisch Adviseur & Sparringpartner van het Management
- Opvolgend bestuurder in de STAK
- Lid van de Investerings-Commissie

Voor meer informatie en/of haar trackrecord kijk op linkedIn:
Jacqueline van der Stelt of www.vanderstelt.com



“Nieuw kabinet, zorg voor stabiliteit en vertrouwen: maak ruimte voor duurzaam investeren in de vastgoedmarkt.”





Informatie & contact

Uw beleggingsaanbod

Bent u vastgoedeigenaar of vastgoedadviseur? Of heeft u als collega-makelaar cliënten met vastgoed in bezit of verkoop? Dan komen wij 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 wilt u beginnen met 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 uitdaging die u met ons wilt bespreken? Neem gerust contact op, wij horen graag van u!



Neem vrijblijvend contact op met info@vanderstelt.com of bel naar 026 205 14 60

Contact

+31 26 205 14 60
info@vanderstelt.com
 Velperplein 23 | p/a Journey Offices
 6811 AH Arnhem | Nederland

 **Jacqueline van der Stelt**

 **VANDERSTELT**

Disclaimer

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvuldigd, 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.

