

Ministerie van Binnenlandse Zaken en
Koninkrijksrelaties

> Retouradres Postbus 20011 2500 EA Den Haag

Aan de Voorzitter van de Tweede Kamer
der Staten-Generaal
Postbus 20018
2500 EA DEN HAAG

**Ministerie van
Binnenlandse Zaken en
Koninkrijksrelaties**

Turfmarkt 147
Den Haag
Postbus 20011
2500 EA Den Haag

Kenmerk
2021-0000066732

Uw kenmerk

Datum 11 februari 2021
Betreft Beantwoording diverse Kamervragen over particuliere
beleggers van het lid Koerhuis (VVD), het lid Smeulders
(GroenLinks) en het lid Nijboer (PvdA)

Hierbij ontvangt u de antwoorden op de schriftelijke vragen die zijn gesteld door:

1. Het lid Koerhuis (VVD) over het bericht 'Particuliere woningverhuur groeit ondanks alles gestaag door'. De vragen zijn ingezonden 18 december 2020 met het kenmerk 2020Z25432.
2. Het lid Smeulders (GroenLinks) over het bericht 'Particuliere woningverhuur groeit ondanks alles gestaag door'. De vragen zijn ingezonden 3 december 2020 met het kenmerk 2020Z23648.
3. Het lid Nijboer (PvdA) over het groeiende aanbod van verhuurhypotheken. De vragen zijn ingezonden 7 december 2020 met het kenmerk 2020Z24038.

De vragen van het lid Smeulders (GroenLinks) en het lid Nijboer (PvdA) zijn mede namens de minister van Financiën beantwoord.

De minister van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties,

drs. K. H. Ollongren

2020Z25432

Vragen van het lid Koerhuis (VVD) aan de minister van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties over het bericht 'Particuliere woningverhuur groeit ondanks alles gestaag door' (ingezonden 18 december 2020).

Vraag 1:

Kent u het bericht 'Particuliere woningverhuur groeit ondanks alles gestaag door'?
1)

Antwoord op vraag 1:

Ja.

Vraag 2:

Kunt u verklaren hoe het hoge percentage van 40% woningaankopen door particuliere beleggers tot stand is gekomen?

Antwoord op vraag 2:

Het Kadaster heeft voor het Financieele Dagblad (FD) een schatting gemaakt op basis van een brede definitie van particuliere beleggers. In deze definitie hebben zij natuurlijke personen die drie of meer woningen bezitten, bedrijven die minder dan 500 woningen bezitten, en bedrijven die meer dan 500 woningen bezitten (inclusief institutionele beleggers) meegenomen. Daarnaast hebben zij uit de categorieën "overig" en "onbekend" niet-natuurlijke personen en eigenaren die meerdere woningen in bezit hebben meegenomen in hun schatting van het aandeel particuliere belegger. De categorie "overig" bevat bijvoorbeeld kerken, overige stichtingen en gemeenten. De onderstaande tabel geeft inzicht in hoe het cijfer uit het FD-artikel tot stand is gekomen. Tweede woningen wordt niet meegenomen in de gebruikte definitie van particuliere belegger omdat deze groep diffuus is. Een tweede woning kan bijvoorbeeld een woning zijn die tijdelijk nog in het bezit is van een persoon die gaat verhuizen, maar dit kan ook een woning zijn die wordt verhuurd en dus eigenlijk in bezit is van een belegger. Er is geen schatting te maken van het onderscheid.

Aandeel in woningtransacties, G4, eerste helft 2020	
Categorie	Aandeel (%)
Natuurlijk persoon ≥ 3 woningen	10,4
Bedrijfsmatig <500 woningen	20,0
Bedrijfsmatig >500 woningen + institutioneel ¹	0,4
Subtotaal	30,8
Niet-natuurlijke personen en eigenaren die meerdere woningen verhuren in onbekend + overig	8,3
Totaal	39,1

Bron: eigen bewerking op basis van data Kadaster

¹ De definitie "bedrijfsmatig >500 woningen + institutioneel" wordt als volgt bepaald: een woning in het bezit van een bedrijf met één van de volgende kenmerken: heeft na transactie meer dan 500 woningen, staat op lijst met institutionele investeerders of is een pensioenfonds.

Het begrip particuliere belegger blijft een lastig begrip omdat deze niet eenduidig wordt gebruikt. De cijfers in het FD-artikel zijn gebaseerd op de bovenstaande brede definitie, terwijl in een andere context met particuliere beleggers enkel wordt bedoeld op natuurlijke personen met drie of meer woningen.

In de communicatie richting uw Kamer vind ik het belangrijk om de gegevens zo objectief mogelijk in beeld te brengen. Daar waar wordt gevraagd naar "particuliere belegger" zal ik op basis van data van het Kadaster onderscheid maken tussen alle typen beleggers waarvan ik zeker weet dat het daadwerkelijk beleggers zijn, en het over beleggers als geheel hebben. Dit betekent dat ik onderscheid maak tussen natuurlijke personen die drie of meer woningen bezitten, bedrijven die minder dan 500 woningen bezitten, en bedrijven die meer dan 500 woningen bezitten (inclusief institutionele beleggers). De groepen "overig" en "onbekend" neem ik niet mee onder de noemer belegger, omdat niet met zekerheid vast te stellen is of en hoeveel van deze woningen in daadwerkelijk bezit zijn van een belegger.

Verder benadruk ik graag dat waar cijfers gebruikt zijn over eind 2019 en de eerste helft van 2020 het nog gaat om voorlopige cijfers. Deze cijfers worden gedurende dit jaar definitief gemaakt.

Vraag 3:

Betreft het genoemde percentage aankopen uitsluitend de koopwoningmarkt of vallen ook onderlinge verkopen van particuliere beleggers en verkopen van corporaties aan particuliere beleggers onder dit percentage?

Antwoord op vraag 3:

Dit percentage is ten opzichte van alle eigendomsoverdracht. Ook onderlinge verkopen van particuliere beleggers en verkopen van corporaties aan particuliere beleggers vallen onder dit percentage.

Vraag 4:

Welke definities zijn gehanteerd? Vallen bijvoorbeeld institutionele vastgoedbeleggers ook onder de gebruikte definitie van particuliere beleggers?

Antwoord op vraag 4:

Zie hiervoor de beantwoording van vraag 2 waarin ik de gehanteerde definitie nader duid.

Vraag 5:

In hoeveel procent van de aankopen door particuliere beleggers gaat het om transacties tussen corporaties en institutionele vastgoedbeleggers, waarbij dus geen koopwoningen betrokken zijn?

Antwoord op vraag 5:

In 2019 was de verdeling van de woningen die door beleggers werden gekocht van corporaties, als volgt:

Datum

Aandeel aankopen door beleggers in NL afkomstig van corporaties, 2019				
	Natuurlijk persoon ≥ 3 woningen	Bedrijfsmatig <500 woningen	Bedrijfsmatig >500 woningen + institutioneel	Totaal beleggers
Aantal aankopen van corporaties	356	411	148	915
Totaal aangekocht	22.277	22.816	3.263	48.356
% afkomstig van corporaties	1,6%	1,8%	4,5%	1,9%

merk
1-0000066732

Bron: eigen bewerking op basis van data Kadaster

In de G4 was deze verdeling als volgt:

Aandeel aankopen door beleggers in de G4 afkomstig van corporaties, 2019				
	Natuurlijk persoon ≥ 3 woningen	Bedrijfsmatig <500 woningen	Bedrijfsmatig >500 woningen + institutioneel	Totaal beleggers
Aantal aankopen van corporaties	94	31	0	125
Totaal aangekocht	5.295	7.343	492	13.130
% afkomstig van corporaties	1,8%	0,4%	0,0%	1,0%

Bron: eigen bewerking op basis van data Kadaster

Vraag 6:

Wat zijn de mutaties per categorie koper en verkoper in absolute aantallen (eigen woningbezitter, particuliere verhuurder, corporatie, institutionele vastgoedbelegger, etc.)?

Antwoord op vraag 6:

De onderstaande tabel geeft de verandering van aantallen woningen in bezit weer voor de verschillende categorieën over de periode april 2019 – oktober 2020. Het gaat hier om gegevens over de woningvoorraad. Bij gegevens over de woningvoorraad gebruikt het Kadaster de definitie "grote verhuurder" in plaats van "Bedrijfsmatig > 500 woningen + institutioneel". Onder de tabel wordt de definitie toegelicht.

Verandering van aantallen woningen in bezit weer voor de verschillende categorieën over de periode april 2019 – oktober 2020	
Categorie	Mutatie
Eigenaar-bewoner	+ 52.971
Tweede woning	+ 13.460
Natuurlijk persoon ≥3 woningen	+ 18.241
Bedrijfsmatig <500 woningen	+ 15.655
Grote verhuurder (a)	+ 1.994
Woningcorporaties	+ 4.035
Overig	+ 4.644
Onbekend	+ 4.549

merk
-0000066732

Bron: eigen bewerking op basis van data Kadaster

a. Grote verhuurder: Woning in het bezit van een bedrijf met één van de volgende kenmerken: heeft meer dan 500 woningen, is een pensioenfonds of heeft in de naam staan 'Achmea'.

Vraag 7:

Wat is de peildatum van het Kadaster-onderzoek? In hoeverre worden de cijfers vertekend door het dat het verhoogde aantal transacties tussen beleggers onderling vanwege de verhoogde overdrachtsbelasting voor vastgoedbeleggers per 1 januari 2021?

Antwoord op vraag 7:

De cijfers gaan over de eerste helft van 2020. In deze periode was de verhoogde overdrachtsbelasting nog niet aangekondigd. De cijfers worden daarom niet vertekend door het verhoogde aantal transacties tussen beleggers onderling vanwege de verhoogde overdrachtsbelasting voor vastgoedbeleggers per 1 januari.

Vraag 8:

Wat is de ontwikkeling van het aandeel Buy-To-Let aankopen door particuliere beleggers in de G4 in de afgelopen vijf jaar?

Antwoord op vraag 8:

De hier gehanteerde definitie van buy-to-let is: woningen die beleggers kopen van eigenaar-bewoners. Hieronder is te zien hoeveel woningen er van eigenaar-bewoners werden gekocht door de verschillende categorieën beleggers in de G4 zoals gedefinieerd onder vraag 2. Buy-to-let komt vooral voor bij natuurlijke personen en in mindere mate bij kleinere bedrijfsmatige verhuurders. Bij grote bedrijfsmatige verhuurders en institutionele beleggers komt buy-to-let vrijwel niet voor.

Datum

Aandeel buy-to-let aankopen van totale verkopen door eigenaar-bewoners in de G4, ingedeeld naar kopende partij					
	2015	2016	2017	2018	2019
Natuurlijk persoon ≥ 3 woningen	6,9%	8,8%	10,6%	11,1%	10,4%
Bedrijfsmatig <500 woningen	4,2%	4,3%	4,7%	5,0%	4,5%
Bedrijfsmatig >500 woningen + institutioneel	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Totale percentage beleggers	11,1%	13,1%	15,3%	16,1%	14,9%

merk
-0000066732

Bron: eigen bewerking op basis van data Kadaster

Vraag 9:

Wat is de ontwikkeling van het aandeel aankopen door koopstarters in de G4 in de afgelopen vijf jaar?

Antwoord op vraag 9:

De onderstaande tabel geeft het aandeel koopstarters² in woningtransacties in de G4 weer voor de periode 2015 – 2019. Het gaat hier om het aandeel in alle woningtransacties, dus niet alleen de woningen die zij van eigenaar-bewoners kopen, maar ook de woningen die zijn gekocht van andere groepen zoals beleggers en woningcorporaties zijn hierin meegenomen.

Aandeel koopstarters in woningtransacties, G4, 2015 – 2019	
Jaar	Percentage
2015	24,3%
2016	23,0%
2017	23,3%
2018	22,6%
2019	23,2%

Bron: eigen bewerking op basis van data Kadaster

Vraag 10:

Hoeveel verkopen door corporaties en institutionele vastgoedbeleggers aan eigenaar-bewoners staan er tegenover de Buy-To-Let aankopen in de G4? En in de rest van Nederland?

Antwoord op vraag 10:

In onderstaande tabel is te zien hoeveel woningen er door de verschillende partijen aan eigenaar-bewoners zijn verkocht in 2019.

² Een particulier die voor het eerst in de registratie van het Kadaster voorkomt als eigenaar – i.e. een particulier die voor het eerst een woning koopt om hierin te gaan wonen. Bij meerdere verkrijgers moeten beiden voor het eerst een woning op hun naam krijgen.

Datum

Aantal en aandeel woningen gekocht door eigenaar-bewoners, ingedeeld naar verkopende partij (heel Nederland, 2019)		
Verkopende partij	Aantal gekocht door eigenaar-bewoner (totaal is 209.401)	Percentage van aankopen door eigenaar-bewoner
Natuurlijk persoon ≥ 3 woningen	5.677	2,7%
Bedrijfsmatig <500 woningen	6.937	3,3%
Bedrijfsmatig >500 woningen + institutioneel	1.613	0,8%
Woningcorporatie	7.543	3,6%

merk
-0000066732

Bron: eigen bewerking op basis van data Kadaster

Aantal en aandeel woningen gekocht door eigenaar-bewoners, ingedeeld naar verkopende partij (G4, 2019)		
Verkopende partij	Aantal gekocht door eigenaar-bewoner (totaal 23.332)	Percentage van aankopen door eigenaar-bewoner
Natuurlijk persoon ≥ 3 woningen	1.261	5,4%
Bedrijfsmatig <500 woningen	1.222	5,2%
Bedrijfsmatig >500 woningen + institutioneel	239	1,0%
Woningcorporatie	1.666	7,1%

Bron: eigen bewerking op basis van data Kadaster

Vraag 11:

Wat is het aandeel van particuliere beleggers in de totale woningvoorraad? Hoe heeft dat aandeel zich ontwikkeld in de afgelopen vijf jaar? Hoe verhoudt zich dit aandeel tot de ons omringende landen?

Antwoord op vraag 11:

Het Kadaster heeft het aandeel van de verschillende categorieën in de totale woningvoorraad vanaf 2017 op een aantal momenten gemeten. De onderstaande tabel geeft de stand weer op oktober 2017, oktober 2018, januari 2020 en oktober 2020. Voor 2017 werd er nog geen data volgens deze indeling opgeslagen.

Aandeel woningen in bezit van beleggers, percentage van totale woningvoorraad				
	Okt-2017	Okt-2018	Jan-2020	Okt-2020
Natuurlijk persoon ≥ 3 woningen	3,2%	3,5%	3,6%	3,7%
Bedrijfsmatig <500 woningen	2,2%	2,3%	2,5%	2,6%
Grote verhuurder	2,1%	2,1%	2,1%	2,1%
Totale percentage beleggers	7,5%	7,9%	8,2%	8,4%

Bron: eigen bewerking op basis van data Kadaster

De ons omringende landen kennen een andere verdeling. In Duitsland is de huursector in zijn algemeenheid een stuk groter dan in Nederland en komt eigenwoningbezit dus minder voor; in Nederland is het eigenwoningbezit 56,8³% tegenover 45,5% in Duitsland. In Duitsland was in 2019 13,9% van alle woningen in bezit van een particuliere verhuurder (natuurlijk persoon). 7% werd verhuurd door bedrijven, dit zijn zowel institutionele beleggers als bedrijfsmatige particuliere verhuurders. 13% wordt verhuurd door (semi)publieke partijen, die vaak deels in bezit van gemeenten of Bundesländer. Deze (semi)publieke woningen zijn veelal gericht op mensen met een lager inkomen, dit is te vergelijken met de corporaties in Nederland (maar kent wel enkele verschillen). Kortgezegd worden er dus aanzienlijk meer woningen in Duitsland verhuurd door beleggers (particulier en institutioneel), en aanzienlijk minder door (semi)publieke organisaties.⁴ In Vlaanderen was in 2018 72% van de woningen in bezit van eigenaar-bewoners. 19% was in bezit van private partijen, en 7% was sociale huur. Ook in Vlaanderen is dus een hoger percentage van de woningen in bezit van private partijen. Het is echter niet goed mogelijk om deze percentages direct met de Nederlandse percentages te vergelijken, omdat de regelgeving en voorwaarden om te huren tussen de landen verschilt.⁵

Vraag 12:

Deelt u de mening dat een particuliere huursector onmisbaar is voor een goede werking van de woningmarkt?

Antwoord op vraag 12:

We hebben beleggers nodig voor een stabiele woningmarkt. Gezien de historische krapte op de woningmarkt is het belangrijk dat er snel meer en betaalbare woningen worden gebouwd. Met de woningbouwimpuls en de woondeals zet ik in op vergroten van het aanbod aan betaalbare woningen. Een belangrijk resultaat is dat van de eerste tranche van de woningbouwimpuls maar liefst 60 procent is gegaan naar betaalbare woningen voor het middensegment, het gaat hierbij om 32.500 betaalbare woningen van de in totaal 51.000 woningen. Ook beleggers spelen een belangrijke rol bij het vergroten van het woningaanbod. Dankzij het kapitaal en initiatief van beleggers kunnen we woningen toevoegen aan de woningvoorraad door woningen te bouwen of bestaande bouw te transformeren voor bewoning. Dit leidt tot meer woningen, onder andere in het middenhuursegment. Tegelijkertijd ontstaan er door de huidige krapte ook excessen op de woningmarkt, waardoor het voor diverse groepen, zoals starters en mensen met een middeninkomen, steeds lastiger wordt om een passende en betaalbare woning te vinden. Ik vind het belangrijk dat deze excessen worden aangepakt en wil dat de positie van starters en mensen met een middeninkomen wordt verbeterd. Om de positie van starters te verbeteren ten opzichte van beleggers heeft het kabinet per 1 januari de overdrachtsbelasting gedifferentieerd

³ Bron: Kadaster

⁴ Bron: Jones Lang LaSalle (2020). *Housing report Germany 2019*; Europese Commissie,

⁵ Bron: *Housing statistics* https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Housing_statistics; Statistiek Vlaanderen *Eigendomsstatuut*. <https://www.statistiekvlaanderen.be/nl/eigendomsstatuut>

waardoor starters⁶ geen overdrachtsbelasting betalen en voor beleggers het tarief wordt verhoogd tot 8%. Ook heb ik een voorstel gedaan om een opkoopbescherming in te voeren. Hiermee kunnen gemeenten in wijken waar dat echt nodig is ervoor zorgen dat betaalbare koopwoningen niet kunnen worden opgekocht voor ongewenste vormen van verhuur. Woningzoekenden, waaronder starters en mensen met een middeninkomen, krijgen hierdoor meer kans op een woning. Daarnaast zal de jaarlijkse huurprijsstijging in de vrije sector worden gemaximeerd, waardoor ook de huurders in de vrije sector worden beschermd tegen onverwachte excessieve huurverhogingen.

- 1) Financieel Dagblad, 1 december 2020. <https://fd.nl/economie-politiek/1365439/particuliere-woningverhuurgroeit-ondanks-alles-gestaag-door>

⁶ Het gaat hier om meerderjarige kopers tot 35 jaar. Zij betalen eenmalig geen overdrachtsbelasting bij aankoop van een woning indien zij er zelf in deze woning gaan wonen. Vanaf 1 april 2021 geldt aanvullend dat de woning niet duurder mag zijn dan € 400.000.

2020Z23648

Vragen van het lid Smeulders (GroenLinks) aan de minister van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties over het bericht 'Particuliere woningverhuur groeit ondanks alles gestaag door' (ingezonden op 3 december 2020).

Vraag 1:

Kent u het bericht 'Particuliere woningverhuur groeit ondanks alles gestaag door'?
1)

Antwoord op vraag 1:

Ja.

Vraag 2:

Kunt u aangeven hoeveel woningen er tot nu toe in 2020 door particulieren zijn gekocht om te verhuren? Kunt u ook aangeven hoe groot het aandeel van particuliere verhuur op de woningmarkt nu is?

Antwoord op vraag 2:

In de beantwoording van de Kamervragen van de heer Koerhuis (VVD) over hetzelfde nieuwsbericht leg ik hierboven nader uit dat het begrip "particuliere belegger" een lastig begrip is omdat deze niet eenduidig wordt gebruikt. Daar waar gevraagd wordt naar het begrip "particuliere belegger" zal ik op basis van data van het Kadaster onderscheid maken tussen alle typen beleggers waarvan ik zeker weet dat het daadwerkelijk beleggers zijn, en het over beleggers als geheel hebben. Dit betekent dat ik onderscheid maak tussen natuurlijke personen die drie of meer woningen bezitten, bedrijven die minder dan 500 woningen bezitten, en bedrijven die meer dan 500 woningen bezitten (inclusief institutionele beleggers).

De onderstaande tabel laat het aantal en aandeel woningen gekocht door beleggers in de eerste helft van 2020 zien. Dit is ten opzichte van alle woningtransacties, ook onderlinge transacties tussen verhuurders vallen hieronder. De cijfers over eind 2019 (gebruikt bij vraag 3) en de eerste helft van 2020 zijn nog voorlopig. Deze cijfers worden gedurende dit jaar definitief gemaakt. De cijfers over heel 2020 zijn nog niet bekend bij het Kadaster.

Aantal en aandeel woningen gekocht door beleggers, eerste helft 2020		
Type belegger	Aantal gekocht	Percentage
Natuurlijk persoon ≥ 3 woningen	9.995	7,0%
Bedrijfsmatig <500 woningen	10.426	7,3%
Bedrijfsmatig >500 woningen + institutioneel ⁷	1.524	1,1%
Totaal	21.945	15,4%

Bron: eigen bewering op basis van data Kadaster

⁷ De definitie "bedrijfsmatig >500 woningen + institutioneel" wordt als volgt bepaald: een woning in het bezit van een bedrijf met één van de volgende kenmerken: heeft na transactie meer dan 500 woningen, staat op lijst met institutionele investeerders of is een pensioenfonds.

De onderstaande tabel geeft het aandeel van beleggers op de woningmarkt weer.

Aandeel woningen in bezit van beleggers, % van totale de woningvoorraad	
Type belegger	Oktober 2020
Natuurlijk persoon ≥ 3 woningen	3,7%
Bedrijfsmatig <500 woningen	2,6%
Grote verhuurder ⁸	2,1%
Totale percentage beleggers	8,4%

Bron: eigen bewering op basis van data Kadaster

Vraag 3:

Kunt u over de jaren 2015-2020 een schematisch overzicht geven van het aantal woningen dat gekocht is door particulieren om te verhuren?

Antwoord op vraag 3:

De onderstaande tabel geeft inzage in het aantal woningen dat gekocht is door beleggers naar type belegger. De cijfers over heel 2020 zijn nog niet bekend.

Aantal woningen gekocht door beleggers, 2015 – eerste helft 2020						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020 eerste helft
Natuurlijk persoon ≥ 3 woningen	15.394	20.297	25.904	25.315	22.277	9.995
Bedrijfsmatig <500 woningen	28.527	30.497	29.368	27.819	22.743	10.426
Bedrijfsmatig >500 woningen + institutioneel	10.996	9.290	10.260	11.387	3.263	1.524
Totaal beleggers	54.917	60.084	65.532	64.521	48.283	21.945

Vraag 4:

Kunt u aangeven welke gemeenten concrete plannen hebben om een zelfbewoningplicht in te voeren?

Antwoord op vraag 4:

Gemeenten hebben voor nieuwbouw al verschillende mogelijkheden om een zelfbewoningsplicht toe te passen. Een groep van achttien gemeenten heeft in 2019 of 2020 een zogeheten zelfbewoningsplicht bij nieuwbouw ingevoerd, zo blijkt uit onderzoek van het FD⁹. Het gaat om de volgende gemeenten¹⁰: Zwolle, Eindhoven, Amsterdam, Utrecht, Pijnacker-Nootdorp, Den Haag, Sint-Michielsgestel, Westerveld, Nuenen, Bernheze, Boxtel, Langedijk, Nieuwkoop,

⁸ Woning in het bezit van een bedrijf met één van de volgende kenmerken: heeft meer dan 500 woningen, is een pensioenfonds of heeft in de naam staan 'Achmea'

⁹ Financiële Dagblad via <https://fd.nl/economie-politiek/1353286/gemeenten-zetten-belegger-buitenspel-met-woonplicht>

¹⁰ De lijst met gemeenten is verkregen via <https://www.binnenlandsbestuur.nl/ruimte-en-milieu/nieuws/zelfbewoningsplicht-steeds-vaker-toegepast.14153984.lynx?tid=TIDP395373X5B680B1C734844519A3E764E25FEA8F1Y15>

Velsen, Haaren NB, Bergeijk, Haarlem en Waterland. Daarnaast zijn er een aantal gemeenten met plannen, verregaande discussies of aangenomen moties om de zelfbewoningsplicht bij nieuwbouw toe te passen. Hierbij gaat het om: Bodegraven, Meijerijstad, Leiden, Brielle, Teylingen, Barneveld, Katwijk en Wijchen.

Daarnaast werk ik aan de invoering van de opkoopbescherming. De opkoopbescherming geeft gemeenten mogelijkheden om in de bestaande bouw om te sturen op de beschikbaarheid van goedkope en middeldure koopwoningen. Met dit instrument kunnen gemeenten in wijken waar dat echt nodig is ervoor zorgen dat betaalbare koopwoningen niet zomaar kunnen worden opgekocht voor de verhuur. Bij de uitwerking van de opkoopbescherming is met verschillende geïnteresseerde gemeenten gesproken. In eerste instantie vonden de gesprekken plaats met de gemeenten Amsterdam, Rotterdam, Utrecht, Den Haag en Maastricht. In een later stadium zijn ook de gemeenten Groningen, Eindhoven, Leeuwarden, Leiden, Schiedam en Tilburg aangehaakt bij deze overleggen. Welke gemeenten daadwerkelijk gebruik gaan maken van de opkoopbescherming wordt pas duidelijk wanneer deze is ingevoerd.

Vraag 5:

Deelt u de mening dat het zeer ongewenst is dat particuliere beleggers grote hoeveelheden woningen opkopen om te verhuren en starters op de koopmarkt hierdoor vaak achter het net vissen? Zo nee, waarom niet?

Antwoord op vraag 5:

We hebben beleggers nodig voor een stabiele woningmarkt. Gezien de historische krapte op de woningmarkt is het belangrijk dat er snel meer en betaalbare woningen worden gebouwd. Met de woningbouwimpuls en de woondeals zet ik in op vergroten van het aanbod aan betaalbare woningen. Een belangrijk resultaat is dat van de eerste tranche van de woningbouwimpuls maar liefst 60 procent is gegaan naar betaalbare woningen voor het middensegment, het gaat hierbij om 32.500 betaalbare woningen van de in totaal 51.000 woningen. Ook beleggers spelen een belangrijke rol bij het vergroten van het woningaanbod. Dankzij het kapitaal en initiatief van beleggers kunnen we woningen toevoegen aan de woningvoorraad door woningen te bouwen of bestaande bouw te transformeren voor bewoning. Dit leidt tot meer woningen in onder andere het middenhuursegment. Tegelijkertijd ontstaan er door de huidige krapte excessen op de woningmarkt, waardoor het voor diverse groepen, zoals starters en mensen met een middeninkomen, lastig is om een passende woning te vinden. Ik richt mij op het aanpakken van deze excessen en het verbeteren van de positie van starters en mensen met een middeninkomen. Om de positie van starters te verbeteren ten opzichte van beleggers heeft het kabinet per 1 januari de overdrachtsbelasting gedifferentieerd waardoor starters¹¹ geen overdrachtsbelasting betalen en voor beleggers het tarief wordt verhoogd tot 8%. Ook heb ik een voorstel gedaan om een opkoopbescherming in te voeren. Hiermee kunnen gemeenten in wijken waar dat echt nodig is ervoor zorgen dat

¹¹ Het gaat hier om meerderjarige kopers tot 35 jaar. Zij betalen eenmalig geen overdrachtsbelasting bij aankoop van een woning indien zij er zelf in deze woning gaan wonen. Vanaf 1 april 2021 geldt aanvullend dat de woning niet duurder mag zijn dan € 400.000.

betaalbare koopwoningen niet kunnen worden opgekocht voor ongewenste vormen van verhuur. Woningzoekenden, waaronder starters en mensen met een middeninkomen, krijgen hierdoor meer kans op een woning. Daarnaast zal de jaarlijkse huurprijsstijging in de vrije sector worden gemaximeerd, waardoor ook de huurders in de vrije sector worden beschermd tegen onverwachte excessieve huurverhogingen.

Vraag 6:

Kunt u per woningmarktregio aangeven hoe hoog de gemiddelde huurprijs van een particuliere huurwoning is? Kunt u per woningmarktregio ook aangeven hoe hoog de gemiddelde huurprijs van een huurwoning bij institutionele beleggers en bij woningcorporaties zijn?

Antwoord op vraag 6:

Gemiddelde bruto huren in euro's per woningmarktregio naar type verhuurder, 2018				
Woningmarktregio	Corporaties, overheid, zorgpartijen	Pensioen-fonds, belegger	Particulieren en overige verhuurders	Gemiddelde alle verhuurders
Friesland	498	Niet bekend	521	507
Groningen Drenthe	502	Niet bekend	569	527
Noord-Holland Noord	532	Niet bekend	612	561
Zwolle/Stedendriehoek	549	714	604	569
Metropoolregio Amsterdam	563	851	754	638
Amersfoort/Noord-Veluwe/Zeewolde	560	Niet bekend	671	606
Holland Rijnland	565	Niet bekend	657	604
Oost-Nederland	529	Niet bekend	544	538
U16	569	858	732	629
Food Valley	564	Niet bekend	Niet bekend	570
Haaglanden/Midden-Holland/Rotterdam	560	791	663	602
Arnhem Nijmegen	545	726	646	583
Woongaard	548	Niet bekend	Niet bekend	553
Drechtsteden/Hoeksche Waard/Goeree Overflakkee	530	Niet bekend	Niet bekend	556
Noordoost Brabant	539	Niet bekend	677	580
West-Brabant en Hart van Brabant	553	751	665	591
Zeeland	516	Niet bekend	554	530
Metropoolregio Eindhoven	542	Niet bekend	640	583
Limburg	533	Niet bekend	575	556
Totaal heel Nederland	547	791	652	588

Niet bekend: onvoldoende gegevens voor betrouwbare meting
Bron: WoOn2018

Vraag 7:

Hoeveel aanbieders van zogenaamde buy-to-let-hypotheek zijn er? Hoeveel buy-to-let-hypotheek zijn er tot nu toe afgegeven?

Antwoord op vraag 7:

Allereerst benadruk ik graag dat er niet één soort verhuurhypotheek¹² is op de Nederlandse markt. Afhankelijk van de aard van de belegger komt deze in aanmerking voor ofwel een verhuurhypotheek voor consumenten ofwel een zakelijke verhuurhypotheek. Op hypotheek voor consumenten is de Wet op het financieel toezicht van toepassing en op zakelijke kredieten niet.

Een verhuurhypotheek voor consumenten wordt aangeboden aan kleinere beleggers. Het gaat dan vaak om beleggers die één of enkele woningen aankopen voor de verhuur. Dit kunnen bijvoorbeeld beleggers zijn die een woning kopen voor hun studerende kind. Een zakelijke verhuurhypotheek wordt aangeboden aan grotere (professionelere) beleggers. Vaak gaat het dan om beleggers met vijf panden of meer. De Autoriteit Financiële Markten heeft een aantal indicatoren opgesteld om kredietverstrekking te helpen bij de afweging of een financieringsaanvraag voor een beleggingspand wordt gedaan in de hoedanigheid van een consument¹³.

De eerste aanbieder van verhuurhypotheek voor consumenten is in 2015 toegetreten tot de Nederlandse markt. Inmiddels zijn er circa 15 aanbieders actief. Een deel van deze aanbieders richt zich enkel op de kleine belegger (verhuurhypotheek voor consumenten), een ander deel juist enkel op de grotere beleggers (zakelijke verhuurhypotheek). Ook zijn er aanbieders die hypotheek aanbieden aan zowel kleine als grote beleggers. Ik heb geen inzicht in hoe vaak verhuurhypotheek verstrekt worden.

Vraag 8:

Deelt u de mening dat de zogenaamde buy-to-let-hypotheek een ongewenste hypotheekvorm zijn die bijdragen aan een tekort aan betaalbare koopwoningen voor onder meer starters op de woningmarkt? Zo nee, waarom niet?

Antwoord op vraag 8:

Nederland kent een markt waarin aanbieders vrij zijn om te bepalen welke producten ze aanbieden. Hierbij is het belangrijk dat ze zich aan de daarvoor geldende regels houden. Zolang dat gebeurt zie ik de verhuurhypotheek niet als een ongewenste hypotheekvorm. Zoals eerder gezegd dragen beleggers ook bij aan stabiele woningmarkt. Uit het antwoord op vraag 7 blijkt dat het aantal aanbieders van verhuurhypotheek wel is vergroot. Wanneer dit leidt tot meer beleggers zou dit kunnen betekenen dat onder anderen starters meer concurrentie ervaren bij het kopen van een woning.

Daarom richt ik me op het verbeteren van de positie van de starter ten opzichte van beleggers in het algemeen. Het kabinet heeft daarom per 1 januari 2021 de

¹² Ook wel buy-to-let hypotheek genoemd.

¹³ [Hypotheekrichtlijn MCD | Onderwerpinformatie van de AFM | AFM Professionals](#)

overdrachtsbelasting gedifferentieerd Met deze differentiatie worden starters eenmalig vrijgesteld van overdrachtsbelasting. Voor beleggers wordt de overdrachtsbelasting verhoogd naar 8%.

Vraag 9:

Is het juridisch mogelijk om de zogenaamde buy-to-let-hypotheek te verbieden? Zo ja, hoe kan dit geregeld worden? Zo nee, welke wettelijke regels verzetten zich tegen zo'n verbod?

Antwoord op vraag 9:

Bij het stellen van nationale regels geldt allereerst dat het onderwerp niet reeds Europees geharmoniseerd mag zijn. Voor verhuurhypotheek voor consumenten is dit laatste niet geheel het geval. De Europese Hypotheekrichtlijn biedt de lidstaten de vrijheid om die richtlijn niet toe te passen op verhuurhypotheek aan consumenten, mits de lidstaat ervoor zorgt dat er op nationaal niveau een passend kader voor dit soort kredieten wordt toegepast. Nederland heeft er bij de implementatie voor gekozen geen gebruik te maken van deze vrijheid¹⁴¹⁵. De richtlijn laat daarnaast in algemene zin aan lidstaten de mogelijkheid om strengere voorschriften ter bescherming van consumenten te handhaven of in te voeren¹⁶, deze moeten dan getoetst worden aan het Unierecht. Voor zakelijke kredieten geldt dat deze niet onder de Hypotheekrichtlijn of Dienstenrichtlijn vallen. Eventuele beperkingen moeten daarom rechtstreeks getoetst worden aan de verdragsvrijheden.

Bij het verbieden van verhuurhypotheek, zakelijk of aan consumenten, geldt dat het vrij verkeer van diensten zoals vastgelegd in het Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie (artikel 56 en 57) wordt beperkt. Aan dergelijke maatregelen worden hoge eisen gesteld om de toets aan het Europees recht te kunnen doorstaan. Zo mag de maatregel niet discrimineren tussen Nederlandse aanbieders en aanbieders uit andere lidstaten, moet deze gerechtvaardigd kunnen worden door een dwingende reden van algemeen belang, moet deze geschikt zijn om de verwezenlijking van het nagestreefde doel te waarborgen, en mag deze niet verder gaan dan nodig is voor het bereiken van het doel (proportioneel)¹⁷.

Het is echter de vraag of een verbod op het aanbieden van verhuurhypotheek de toets aan het Europees recht kan doorstaan. Hoewel de maatregel niet zou discrimineren als het zowel voor Nederlandse als andere Europese aanbieders verboden wordt om verhuurhypotheek aan te bieden, en het tegengaan van speculatie met het oog op betaalbare huisvesting mogelijk een voldoende dwingende reden van algemeen belang is, schiet de maatregel met name te kort op doelmatigheid en proportionaliteit. Vastgoed gekocht voor verhuur is niet altijd

¹⁴ Richtlijn 2014/17/EU, artikel 3, derde lid, onderdelen b en d. In de Wft was de regelgeving met betrekking tot hypothecair krediet reeds van toepassing ongeacht of de consument van plan zelf is in de onroerende zaak te gaan wonen. Dit geldt in gelijke mate voor titel 7.2B BW.

¹⁵ Het is daarbij de vraag of bij een algeheel verbod recht gedaan wordt aan de verplichting om een 'passend kader' in te richten op het niveau van de lidstaat aangezien een algeheel verbod niet zou dienen ter bescherming van de consument die het krediet wil afsluiten, maar ter bevordering van de toegang van andere consumenten tot de woningmarkt.

¹⁶ Richtlijn 2014/17/EU, artikel 2, eerste lid.

¹⁷ Zie o.a. arrest van 30 november 1995, zaak C-55/94, Gebhard, rechtsoverweging 37

gefinancierd met een verhuurhypotheek. Zo zijn er ook (vastgoed)fondsen en private investeerders met voldoende eigen vermogen. Het is in die context moeilijk verdedigbaar waarom het doel – tegengaan van speculatie- bereikt wordt door alleen een bepaalde groep particuliere beleggers te belemmeren door de toegang tot een verhuurhypotheek in het geheel te ontfemen. Voor deze hypotheek geldt al dat doorgaans tot maximaal 80% van de woningwaarde financiering aangeboden wordt (in tegenstelling tot reguliere hypotheek voor consumenten), en wanneer deze aan consumenten verstrekt worden gelden ook inkomenseisen ter voorkoming van overkreditering en andere publiekrechtelijke vereisten. Daarnaast geldt dat er door het kabinet reeds andere maatregelen genomen of aangekondigd zijn, zoals de differentiatie van de overdrachtsbelasting en de opkoopbescherming en, dat voordat tot een algeheel verbod kan worden overgegaan, ook overwogen zou moeten worden of strengere eisen aan deze hypotheek het doel afdoende zou bereiken.

Vraag 10:

Deelt u de mening dat het ongewenst is dat particuliere beleggers nu nog snel hun slag proberen te slaan voordat de overdrachtsbelasting voor beleggers per 1 januari 2021 omhoog gaat? Zo nee, waarom niet?

Antwoord op vraag 10:

Anticipatie op de nieuwe wetgeving door beleggers in de periode tussen de bekendmaking van het nieuwe wetsvoorstel en de inwerkingtreding daarvan is ongewenst, maar helaas niet geheel te voorkomen. De periode waarbinnen beleggers konden anticiperen is wel zo kort mogelijk gehouden. Er is namelijk bewust voor gekozen om geen overgangsrecht op te nemen voor de verhoging van de overdrachtsbelasting naar 8%. Beleggers moesten hierdoor niet alleen de koopovereenkomst sluiten vóór 1 januari 2021, maar ook daadwerkelijk de woning voor 1 januari 2021 overgedragen hebben gekregen via de notaris om niet het verhoogde tarief van 8% te betalen. Omdat er geen overgangsrecht is opgenomen voor de verhoging van het overdrachtsbelastingtarief voor beleggers, kunnen starters direct vanaf de inwerkingtreding van het wetsvoorstel op 1 januari 2021 al profiteren van hun verbeterde positie ten opzichte van die van beleggers.

Vraag 11:

Hoe beoordeelt u het feit dat marktpartijen denken dat de hogere belasting niet het gewenste effect zal hebben? Bent u bereid om als blijkt dat deze maatregel geen significant effect heeft of de maatregel averechts effect heeft omdat de huren onevenredig omhooggaan en/of er geen investeringen meer in de woning worden gedaan de maatregelen zo aan te passen dat het doel – minder buy-to-let – wel wordt bereikt? Zo nee, waarom niet?

Antwoord op vraag 11:

Ik verwacht dat deze maatregel de toegankelijkheid en betaalbaarheid van een koopwoning voor starters zal verbeteren, omdat zij minder lang hoeven te sparen voor de kosten koper. Op korte termijn kunnen zij mogelijk iets meer gaan bieden voor een woning omdat ze meer eigen geld kunnen inzetten voor de aankoop van de woning. Tegenover het mogelijke prijsopdrijvende effect van de

startersmaatregel staat echter het mogelijke prijsdrukkende effect van de maatregel voor beleggers. Zij gaan immers meer overdrachtsbelasting betalen en daardoor naar verwachting minder woningen aankopen.

De wet zal worden geëvalueerd. Het voornemen is om hiermee te starten in de loop van 2024. De resultaten zullen in het voorjaar van 2025 beschikbaar komen. In deze evaluatie zal onder andere gekeken worden naar de doelmatigheid en doeltreffendheid van de voorgestelde maatregelen en daarmee ook de ontwikkeling van het aantal transacties naar hoogte van het tarief van de overdrachtsbelasting dat van toepassing is. Ik kan nog niet vooruitlopen op de uitkomsten van de evaluatie.

Vraag 12:

Wat kan Nederland leren van der ervaringen die in het Verenigd Koninkrijk zijn opgedaan toen een vergelijkbare belastingmaatregel daar voor de langere termijn niet het gewenste effect had?

Antwoord op vraag 12:

Het onderzoeksrapport van Dialogic heeft de belastingmaatregel in het Verenigd Koninkrijk onderzocht.¹⁸ De maatregelen in Nederland en het Verenigd Koninkrijk zijn echter niet één op één vergelijkbaar. In het Verenigd Koninkrijk is de maatregel voor starters niet tegelijkertijd met de maatregel voor beleggers ingevoerd. Ook was de startersmaatregel eerst van tijdelijke aard (2010-2012), die bovendien afweek van de structurele startersmaatregel die in 2017 is ingevoerd. Ook heeft het Verenigd Koninkrijk in 2017 nog een aantal maatregelen genomen tegen de particuliere verhuurders. Deze hebben te maken met de hypotheekrenteaftrek en met strengere eisen om een hypotheek te krijgen. Door deze aanvullende maatregelen zijn de effecten van de afzonderlijke maatregelen lastiger te bepalen.

De tijdelijke verlaging voor starters in 2010 heeft in het Verenigd Koninkrijk geleid tot ca.1.000 extra transacties in de 13 maanden na de verlaging. Na de verhoging voor beleggers in 2016 is het aandeel van beleggers in nieuwe hypotheekgedaald van 15% naar 9% en voor starters gestegen van 39% naar 45%. De belastingmaatregel heeft dus in het Verenigd Koninkrijk geleid tot een betere positie van starters ten opzichte van beleggers.

Vraag 13:

Hoeveel woningen zijn er tot nu toe in 2020 door institutionele beleggers in Nederland gekocht? Kan dit ook voor de jaren 2015-2019 worden aangegeven?

Antwoord op vraag 13:

Institutionele beleggers richten zich vooral op het bouwen van nieuwe woningen. Zij kopen in principe geen individuele bestaande woningen aan. Wel kopen ze soms reeds verhuurde woningcomplexen of woningportefeuilles aan of transformeren ze winkels of kantoren tot woning. Het exacte aantal aangekochte

¹⁸ Deze rapporten zijn op 17 juni 2020 aan uw Kamer toegestuurd (Bijlagen bij Kamerstukken II 2019/20 32 847, nr. 665).

woningen voor 2020 is nog niet bekend. De onderstaande tabel geeft inzicht in de het aantal woningen dat institutionele beleggers (IVBN-leden) in 2015 – 2019 in exploitatie hebben genomen. Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen de bestaande woningen die complexgewijs zijn aangekocht en woningen die zijn toegevoegd door nieuwbouw. De verwachting is dat het aantal voor 2020 aansluit op de trend van de eerdere jaren.

Aantal woningen nieuw in exploitatie genomen (IVBN-leden)			
Jaar	Bestaande bouw	Nieuwbouw	Totaal
2015	671	4.317	4.988
2016	2.002	4.465	6.467
2017	1.277	6.990	8.267
2018	1.853	6.862	8.715
2019	1.512	7.204	8.716

Bron: IVBN

14. Kunt u deze vragen één voor één beantwoorden?

Ja.

1) Financieel Dagblad, 1 december 2020, "Particuliere woningverhuur groeit ondanks alles gestaag door"; <https://fd.nl/economie-politiek/1365439/particuliere-woningverhuur-groeit-ondanks-allesgestaag-door>

2020Z24038

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

Vraag 1:

Kent u het bericht 'Concurrentie neemt snel toe op bloeiende markt voor verhuurhypotheek'? (1)

Antwoord op vraag 1:

Ja.

Vraag 2:

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

Antwoord op vraag 2:

Allereerst benadruk ik graag dat er niet één soort verhuurhypotheek¹⁹ is op de Nederlandse markt. Afhankelijk van de aard van de belegger komt deze in aanmerking voor ofwel een verhuurhypotheek voor consumenten ofwel een zakelijke verhuurhypotheek. Op hypotheek voor consumenten is de Wet op het financieel toezicht van toepassing en op zakelijke kredieten niet.

Een verhuurhypotheek voor consumenten wordt aangeboden aan kleinere beleggers. Het gaat dan vaak om beleggers die één of enkele woningen aankopen of in hun bezit hebben voor de verhuur. Dit kunnen bijvoorbeeld beleggers zijn die een woning kopen voor hun studerende kind of beleggers die één of enkele woningen bezitten als oude dag voorziening. Een zakelijke verhuurhypotheek wordt aangeboden aan grotere (professionelere) beleggers. Vaak gaat het dan om beleggers met vijf panden of meer. De Autoriteit Financiële Markten heeft een aantal indicatoren opgesteld om kredietverstrekkers te helpen bij de afweging of een financieringsaanvraag voor een beleggingspand wordt gedaan in de hoedanigheid van een consument²⁰.

De eerste aanbieder van verhuurhypotheek is in 2015 toegetreden tot de Nederlandse markt. Inmiddels zijn er circa 15 aanbieders actief. Een deel van deze aanbieders richt zich enkel op de kleine belegger (verhuurhypotheek voor consumenten), een ander deel juist enkel op de grotere beleggers (zakelijke verhuurhypotheek). Ook zijn er aanbieders die hypotheek aanbieden aan zowel kleine als grote beleggers. Ik heb geen inzicht in hoe vaak verhuurhypotheek verstrekt worden. Wel is er dus een stijging te zien in het aantal aanbieders van verhuurhypotheek.

¹⁹ Ook wel *buy-to-let* hypotheek genoemd.

²⁰ Hypotheekenrichtlijn MCD | Onderwerpinformatie van de AFM | AFM Professionals

Vraag 3:

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

Antwoord op vraag 3:

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

Vraag 4:

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

Antwoord op vraag 4:

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

Daarom wil ik de positie van de starter verbeteren ten opzichte van beleggers in het algemeen. Het kabinet heeft daarom per 1 januari 2021 de overdrachtsbelasting gedifferentieerd. Met deze differentiatie worden starters²¹ eenmalig vrijgesteld van overdrachtsbelasting. Voor beleggers wordt de overdrachtsbelasting verhoogd naar 8%.

Vraag 5:

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

Antwoord op vraag 5:

Wanneer de vraag naar een product toeneemt resulteert dit bij een gelijkblijvend aanbod doorgaans in een hogere prijs. Wanneer er meer mensen besluiten om

²¹ Het gaat hier om meerderjarige kopers tot 35 jaar. Zij betalen eenmalig geen overdrachtsbelasting bij aankoop van een woning indien zij er zelf in deze woning gaan wonen. Vanaf 1 april 2021 geldt aanvullend dat de woning niet duurder mag zijn dan € 400.000.

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

Vraag 6:

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

Antwoord op vraag 6:

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

Vraag 7:

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

Antwoord op vraag 7

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

bezittingen belast tegen een forfaitair rendement. Een numerieke grens is bovendien arbitrair.

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

Vraag 8:

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

Antwoord op vraag 8:

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

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