

Overbelaste overdracht

**De cumulatieve uitwerking van fiscale
maatregelen bij de overdracht op
investeringen en continuïteit van
familievastgoedbedrijven in Nederland**

Maart 2026



Voorwoord

Voor u ligt een onderzoek naar de cumulatieve uitwerking van fiscale maatregelen bij de overdracht van familievastgoedbedrijven in Nederland. Deze stapeling van maatregelen kan leiden tot een marginale fiscale druk die kan oplopen tot 70% van de ondernemingswaarde bij schenking of 44% bij vererving.

PwC heeft dit rapport onafhankelijk opgesteld, zonder opdracht, vergoeding of enig ander belang. Wij beschouwen het als onze maatschappelijke verantwoordelijkheid om kennis en analyses beschikbaar te maken, zodat beleidsmakers, politici en bedrijven kunnen beschikken over feiten en inzichten over complexe en vaak onderbelichte maatschappelijke problemen – in dit geval het tekort aan betaalbare huurwoningen en de verduurzaming van commercieel vastgoed. Dat maatschappelijk belang wordt door een breed scala aan vastgoedbedrijven gediend. Voor familievastgoedbedrijven geldt echter dat de fiscale druk bij overdracht de laatste vijf jaar zo sterk is gestegen dat hun capaciteit om aan dit maatschappelijk belang bij te dragen zwaar onder druk is komen te staan. Een bijdrage die niet volledig door de andere vastgoedorganisaties wordt overgenomen.

Dat de marginale fiscale druk bij overdracht van een familievastgoedbedrijf zo uitzonderlijk hoog kan uitvallen, is niet breed bekend; niet bij beleidsmakers en politici, en evenmin altijd bij de betrokken ondernemingen zelf. De combinatie van recente fiscale maatregelen leidt in de praktijk tot acute liquiditeitsdruk en continuïteitsrisico's, maar die effecten zijn tot nu toe slechts beperkt zichtbaar in het publieke debat. Met dit rapport willen wij die informatie toegankelijk maken. Het beoogt beter geïnformeerde beleidskeuzes mogelijk te maken én familievastgoedbedrijven handvatten te bieden om zich tijdig voor te bereiden op de fiscale en financiële gevolgen van bedrijfsopvolging.

In het kader van dit onderzoek zijn twee rondetafelbijeenkomsten georganiseerd en zijn zes diepte interviews gehouden met familievastgoedbedrijven. In de bijlage zijn de namen opgenomen van de betreffende bedrijven. Zij dragen niet de verantwoordelijkheid voor de inhoud van dit rapport; die ligt uitsluitend bij de auteurs van PwC. Daarnaast maken we in dit onderzoek gebruik van kennis en informatie uit onze contacten met vastgoedspelers (buiten de familiebedrijven), beleidsmakers en de Belastingdienst.

Wij hopen dat dit rapport bijdraagt aan een constructief gesprek over beleid dat zowel de doelstellingen van de wetgever dient als de continuïteit en investeringskracht van ondernemende familiebedrijven ondersteunt.

Barbara Baarsma
Chief Economist

Rik Hoogers
Manager Tax

Edwin Sarkinovic
Director Tax

Philip Vossenbergh
Tax partner en
Family Capital Leader

Inhoudsopgave

Samenvatting	4
1. De vastgoedmarkt in beeld	6
1.1 Woningen en commercieel vastgoed	6
1.2 Grote invloed van regulering	7
1.3 De positie van familievastgoedbedrijven	10
2. Familievastgoedbedrijven in beeld: activiteiten en ondernemerschap	11
2.1 Verschillende soorten familievastgoedbedrijven	12
2.2 Ondernemen met vastgoed: actief beheer en ontwikkeling	14
2.3 Een ongelijk fiscaal speelveld	16
3. Fiscale lasten bij bedrijfsopvolging en recente ontwikkelingen	18
3.1 Werking bedrijfsopvolgingsfaciliteiten in het kort	19
3.2 Korte historie en ratio DSR en BOR	20
3.3 Wanneer is er sprake van ondernemingsvermogen	21
3.4 Wetswijzigingen in de afgelopen jaren	22
3.5 Achtergrond van de wetswijzigingen	22
3.6 Overdrachtsbelasting	25
3.7 Samenvatting	25
4. Cumulatieve fiscale druk bij overdracht	26
4.1 Verschillende componenten belastingdruk	26
4.2 Veronderstellingen berekening	27
4.3 Berekening	27
4.4 Betalen van de belasting	30
4.5 Verschillen met eerdere jaren	32
4.6 Verschil met een regulier familiebedrijf	33
4.7 Conclusie	35
5. Impact op continuïteit en investeringen	36
5.1 Impact op continuïteit	36
5.2 Impact op investeringen	40
6. Oplossingen en beleidsalternatieven	43
6.1 Praktische oplossingen	43
6.2 Suggesties voor ander beleid	46
6.3 Slotoverweging	49
Gesprekspartners	50
Eindnoten	51
Contact	53

Samenvatting

Dit rapport richt zich op Nederlandse familievastgoedbedrijven die verhuurd vastgoed actief beheren en daarnaast (her)ontwikkelen en transformeren. Het betreft ondernemingen die met eigen organisatiekracht sturen op kwaliteit, onderhoud, verduurzaming, leefbaarheid en herpositionering van hun portefeuille, en daarmee verder gaan dan het louter aanhouden van vastgoed als belegging.

De overdracht van dergelijke bedrijven naar de volgende generatie is de afgelopen jaren aanzienlijk zwaarder belast door nieuwe fiscale maatregelen. Sinds 2024 worden verhuurde objecten door een wettelijke fictie per definitie als beleggingsvermogen aangemerkt voor fiscale doeleinden. Daardoor vallen zij buiten de zogenoemde bedrijfsopvolgingsfaciliteiten (BOR en DSR) en uitstel-van-betaling-mogelijkheden bij overdracht. Veelal is bovendien overdrachtsbelasting verschuldigd bij de overgang van aandelen in een onroerendezaakrechtspersoon.

Hoewel er duidelijke verschillen bestaan tussen bedrijven die vooral beleggen in vastgoed en het passief beheren van een portefeuille met verhuurd vastgoed enerzijds en ondernemingen die actief verhuurd vastgoed beheren (en vaak ook zelf ontwikkelen) anderzijds, behandelt het fiscale stelsel deze activiteiten sinds 2024 als één categorie. Daardoor verdwijnt het onderscheid tussen passieve beleggingen en waardecreërende bedrijfsactiviteiten uit beeld. Actief beheer, transformatie en ontwikkeling vergen immers organisatiekracht, kapitaal, vakmanschap en het dragen van risico's. Wie leegstand oplost, de leefomgeving verbetert en gebieden opwaardeert, woningen toevoegt of energieverbruik verlaagt, handelt niet als belegger maar als ondernemer.

De impact van de recente fiscale wijzigingen is groot. Waar in 2021 nog een aanzienlijk deel van het verhuurde vastgoed als ondernemingsvermogen kon kwalificeren, is dit in 2026 teruggebracht tot nul. Modelberekeningen laten zien dat de totale fiscale druk bij overdracht hierdoor kan oplopen tot circa 70% van de ondernemingswaarde. Dit kan leiden tot acute liquiditeitsdruk en continuïteitsproblemen, omdat belasting binnen korte termijnen moet worden betaald terwijl het vermogen grotendeels in illiquide vastgoed zit. Wanneer liquiditeit niet via reserves of financiering beschikbaar is, resteert vaak alleen verkoop van vastgoed. Een dergelijke gedwongen verkoop, die onder tijdsdruk plaatsvindt, levert doorgaans veel minder op dan bij een marktconforme, zorgvuldig getimedede verkoop. Ook kan het leiden tot hoge extra kosten door inbreuk op bestaande bankconvenanten.

Daarnaast komen investeringen over de volle breedte van de Nederlandse vastgoedmarkt onder druk te staan. Om ruimte te houden voor toekomstige belastingclaims worden investeringen vaker uitgesteld, versoberd of geherprioriteerd. Dit raakt uiteenlopende activiteiten, zoals verduurzaming, de bouw en instandhouding van betaalbare woningen, binnenstedelijke herontwikkeling en andere projecten die bijdragen aan kwaliteit, leefbaarheid en langdurige waardecreatie. De combinatie van hoge, geconcentreerde belastingdruk en beperkte uitstel mogelijkheden vergroot daarmee dus niet alleen continuïteitsrisico's, maar beperkt ook structureel de investeringscapaciteit.

Dat de marginale fiscale druk bij overdracht van een familievastgoedbedrijf zo hoog kan uitvallen, is niet breed bekend; niet bij beleidsmakers en politici, en evenmin altijd bij alle bedrijven zelf. Dit rapport beoogt die informatie te bieden, zodat beleidskeuzes beter geïnformeerd kunnen worden gemaakt en familievastgoedbedrijven zich tijdig kunnen voorbereiden.

Er bestaan verschillende beleidsopties om de belastingdruk bij overdracht te verzachten zonder het doel van de wetgeving te verlaten.

Een mogelijkheid is een generieke uitstel-van-betaling regeling voor beleggingsvermogen, zodat belasting gespreid kan worden voldaan en gedwongen verkoop wordt voorkomen. Ook kan het overlijdensdividend worden uitgebreid naar schenkingssituaties, zodat dividend kan worden benut voor belastingbetaling zonder dubbele heffing.

Ten derde kan worden overwogen de bedrijfsopvolgingsfaciliteiten toegankelijk te maken voor ondernemende familievastgoedbedrijven, bijvoorbeeld met een langer verkoopverbod van vijf of zeven jaar om misbruik te voorkomen. Verder kan een versoepeling van de overdrachtsbelasting bij herstructureren opvolging beter planbaar maken.

Tot slot kan een afgeslankte BOR-variant of een aangepaste beleggingsfictie, bijvoorbeeld aan de hand van objectief geïdentificeerde criteria en een (her) investeringsverplichting in de woon of commerciële huursector, helpen om passieve belegging en actief ondernemerschap beter te onderscheiden, zodat continuïteit en investeringskracht ook bij generatiewisseling behouden blijven.

1. De vastgoedmarkt in beeld

Dit hoofdstuk geeft een korte schets van de vastgoedmarkt in Nederland en de positie van familiebedrijven binnen die markt.

1.1 Woningen en commercieel vastgoed

De vastgoedmarkt in Nederland kent twee hoofdcategorieën: woningen en commercieel vastgoed. Binnen commercieel vastgoed wordt verder onderscheid gemaakt tussen winkels, kantoren, logistiek- en bedrijfsruimten, zorgvastgoed en overige commerciële functies.

De woningmarkt omvat bijna 8,3 miljoen woningen. Daarvan is 57½% in handen van eigenaar-bewoners. Woningcorporaties bezitten 28¼% van de totale voorraad. De overige 14¼% is in handen van private verhuurders.¹ Dat kunnen particulieren zijn met enkele panden maar ook bedrijfsmatige en professionele partijen met grote portefeuilles. Deze bedrijfsmatige groep is divers, zowel in omvang van de verhuurde woningvoorraad als in de aard van de activiteiten: sommige richten zich uitsluitend op woningen, andere combineren woningbezit met verschillende vormen van commercieel vastgoed.

Voor commercieel vastgoed bestaan geen centrale, landelijke tellingen zoals bij woningen, maar marktdata uit onder meer NVM rapportages geven een goed beeld van de omvang van de voorraad. Zo bedraagt het beschikbare aanbod circa 4,21 miljoen m² aan kantoorruimte, 9,73 miljoen m² aan logistiek en bedrijfsruimte en 1,27 miljoen m² aan winkelvastgoed.

De eigendomsstructuur van commercieel vastgoed is divers. Een belangrijk deel van het kantorenvastgoed, logistiek en grotere winkelcentra is in handen van institutionele beleggers, zoals pensioenfondsen en verzekeraars. Daarnaast spelen beursgenoteerde vastgoedfondsen een zichtbare rol, met name in winkelcentra en logistiek.

De groep familiebedrijven vormt een afzonderlijke categorie. Het gaat om private, vaak meer generaties omspannende vastgoedondernemingen met een langetermijninvesteringshorizon en een sterke regionale verankering. Zij zijn actief in uiteenlopende segmenten, variërend van binnenstedelijke winkels, woningen en gemengd vastgoed tot kantoorverzamelgebouwen, logistieke panden en zorgvastgoed. Vaker dan beursgenoteerde en institutionele vastgoedfondsen richten familievastgoedbedrijven zich op 'niet-standaard' vastgoed, maar op vastgoed dat is toegesneden op de specifieke behoeften van hun klanten. Het gaat daarbij niet om uniforme distributiecentra of generieke bedrijfsruimten, maar om panden die op maat zijn verbouwd en ingericht.

Naast deze familiebedrijven bestaat een brede groep overige private ondernemingen: niet-beursgenoteerde vastgoedbedrijven, projectontwikkellende investeerders, private

equityfondsen en internationale vastgoedfondsen. Deze partijen variëren sterk in omvang en strategie, maar vormen gezamenlijk een omvangrijke investeerdersgroep, vooral actief in bedrijfsruimten, logistiek en binnenstedelijke commerciële panden.

Tot slot is een deel van het logistieke en industriële vastgoed in handen van de eindgebruiker zelf, bijvoorbeeld productiebedrijven, distributieorganisaties en groothandels. Het feit dat de meeste ondernemingen echter niet in eigen vastgoed investeren, onderstreept het belang van professionele vastgoedverhuurders. Commercieel vastgoed is kapitaalintensief en bedrijven houden hun beschikbare kapitaal bij voorkeur vrij voor de kern van hun bedrijfsvoering. Dat vergroot hun flexibiliteit om mee te bewegen met de conjunctuur en om de huisvesting aan te passen aan veranderende ruimtebehoeften.

1.2 Grote invloed van regulering

De vastgoedmarkt wordt sterk beïnvloed door overheidsregulering. Dat is bij uitstek zichtbaar op de woningmarkt, die mede daardoor onder nog grotere druk is komen te staan. Jarenlang bleef de woningbouw structureel achter bij de groei van het aantal huishoudens.² Inmiddels kunnen ruim 434.000 huishoudens geen zelfstandige woning vinden, wat neerkomt op een tekort van ongeveer 5% van de totale woningvoorraad. In het middenhuursegment is de druk het grootst. Terwijl de vraag hier het snelst groeit, neemt het aanbod door overheidsbeleid juist af. Kader 1 geeft een overzicht van de belangrijkste recente wetswijzigingen en maatregelen die vastgoedinvesteringen beïnvloeden.

Kader 1 Regelgeving met impact op vastgoedinvesteringen

De Wet betaalbare huur (2024) brengt een ingrijpende wijziging met zich mee doordat veel huurwoningen in het middensegment nu onder het puntensysteem van de sociale huur vallen. Het doel van de wet is het verlagen van huren en het vergroten van de betaalbaarheid. In de praktijk leidt deze regulering echter vaak tot uitponden, waarbij verhuurders woningen verkopen, en tot een afname van het aantal nieuwbouwprojecten omdat verhuur in dit segment minder rendabel wordt.

De Wet Nijboer (2021, verlengd in 2024) beperkt de jaarlijkse huurverhoging in de vrije sector tot de laagste van inflatie plus 1% of de gemiddelde loonontwikkeling plus 1%. De regulering is verlengd tot 1 mei 2029. Deze beperking zorgt ervoor dat huren minder snel meegroeien dan de kostenstijgingen van verhuurders, wat de investeringsbereidheid drukt en vooral particuliere verhuurders raakt.

De regels voor Box 3, de belasting op vermogen, zorgen eveneens voor druk op de vastgoedmarkt. Particuliere verhuurders worden belast op basis van een forfaitair rendement (5,88% in 2025) of op basis van het werkelijke rendement indien dat lager is (en kan worden aangetoond middels een tegenbewijsregeling). Hoewel er dus een tegenbewijsregeling bestaat, moeten daarbij ongerealiseerde waardeinstijgingen worden meegenomen en mogen kosten daarin niet worden afgetrokken. Daardoor kan de effectieve belastingdruk in sommige gevallen oplopen tot boven 100% van het netto rendement, wat veel verhuurders ertoe aanzet hun woningen te verkopen. Vanaf 2028 wordt een nieuw stelsel voor de belastingheffing in box 3 ingevoerd, waarbij de waardeinstijging van onroerend goed wordt belast bij verkoop.³

De renteaftrekbepanking in de vennootschapsbelasting (ATAD) beperkt de mogelijkheid om rente op vreemd vermogen af te trekken. Bij het bepalen van belastbare winst komt het saldo aan rente niet in aftrek voor zover dat meer bedraagt dan 24,5% van de fiscale EBITDA. De eerste €1 miljoen aan netto rentelasten is in alle gevallen aftrekbaar. Deze maatregel verhoogt de belastingdruk, vooral voor vastgoedbedrijven die met (aanzienlijke) schuldfinanciering werken en/of een lage fiscale EBITDA hebben.

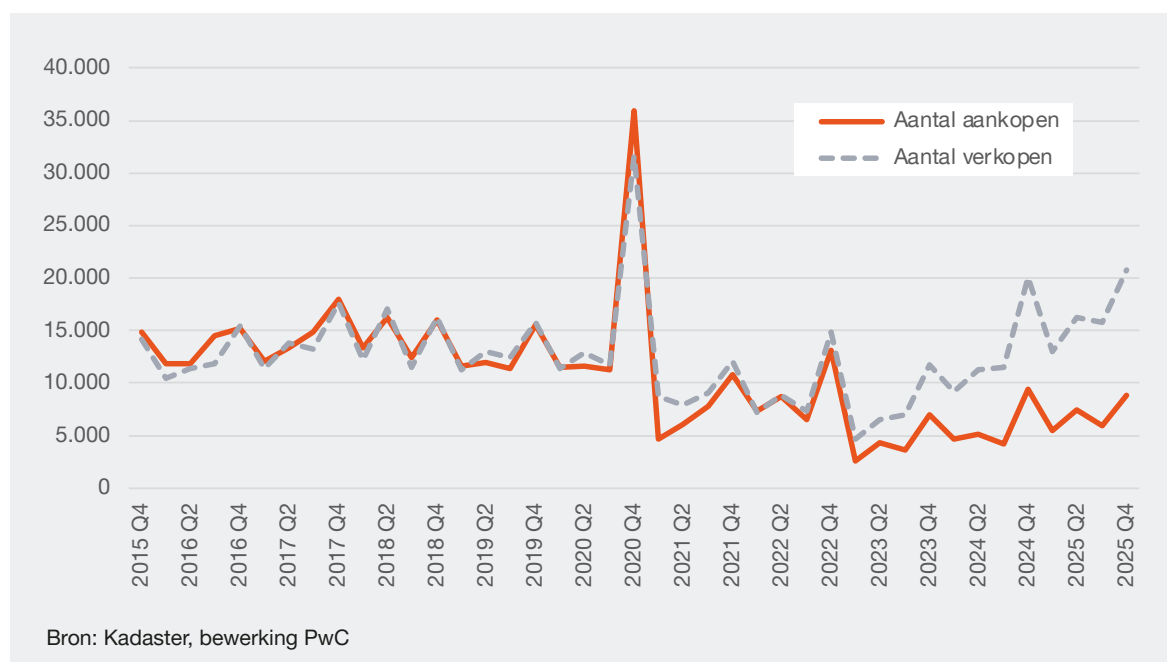
De overdrachtsbelasting is de afgelopen jaren significant verhoogd: het tarief voor woningen en commercieel vastgoed steeg van 2% naar 10,4% in 2024, en is voor woningen per 1 januari 2026 verlaagd naar 8%. De hogere belasting leidt tot hogere kosten bij vastgoedtransacties en remt daarmee investeringen, met name in de verhuursector.

De leegstandheffing geeft gemeenten meer mogelijkheden om eigenaren van leegstaande woningen te belasten. Deze maatregel is bedoeld om speculatie en langdurige leegstand tegen te gaan, maar kan in de praktijk tot hogere kosten en risico's voor verhuurders leiden. De heffing is per eind maart 2026 ingevoerd en sommige gemeenten, zoals Den Haag, hebben al aangekondigd om de leegstandheffing in te voeren.

De Wet versterking regie Volkshuisvesting, die nog in behandeling bij de Eerste Kamer ligt, verplicht dat tweederde van de nieuwbouw in het sociale en middensegment wordt gerealiseerd. Deze regulerende werking stuurt het aanbod richting betaalbare sectoren, maar maakt projecten financieel vaak minder haalbaar, vooral in gebieden met hoge grondprijzen en/of lage rendementen.

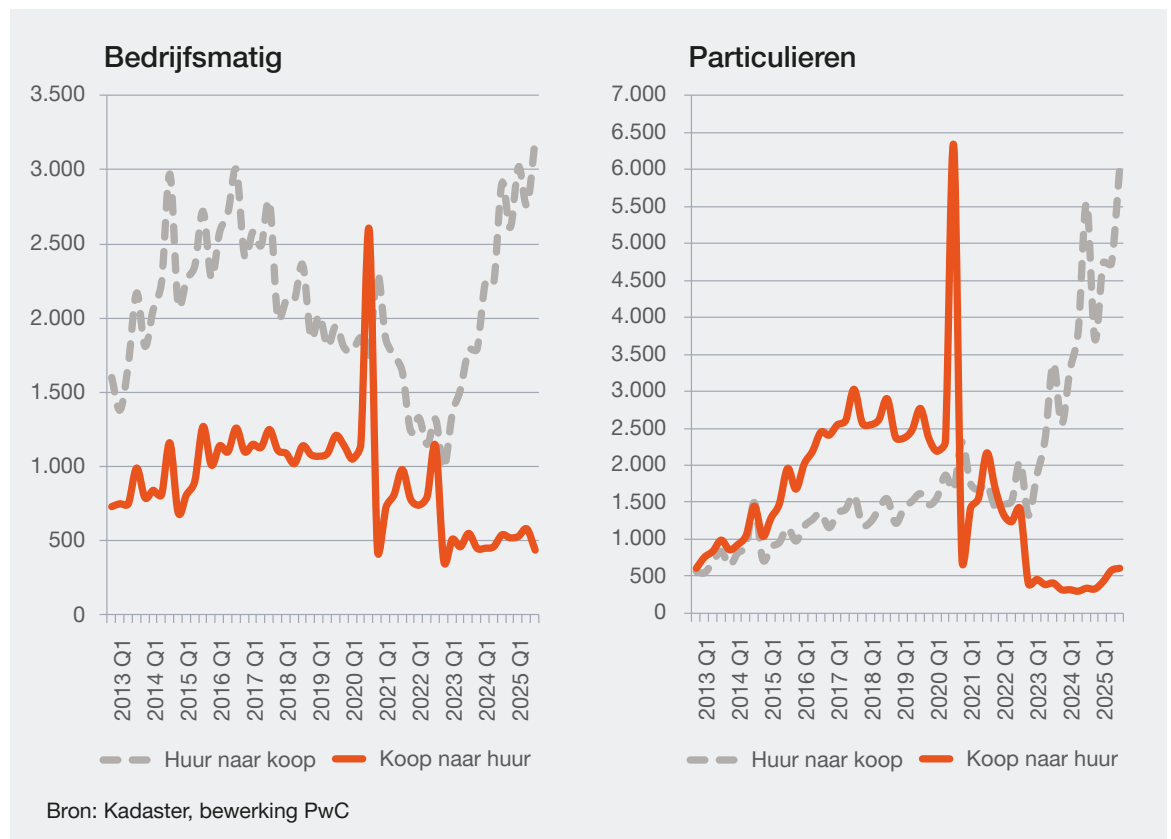
De in Kader 1 beschreven maatregelen vergroten gezamenlijk de druk op de rentabiliteit van verhuurd vastgoed en zorgen ervoor dat veel particuliere en bedrijfsmatige verhuurders hun huurwoningen verkopen. Deze uitpondgolf is duidelijk zichtbaar in Figuur 1 en 2. Een groeiend deel van de huurvoorraad wordt omgezet in koopwoningen, waardoor het beschikbare aanbod in de huurmarkt verder onder druk komt te staan.

Figuur 1 Sinds begin 2023 verkopen investeerders meer woningen dan zij aankopen



Figuur 2 laat zien dat investeerders in 2025 per kwartaal een groot netto negatief saldo aan huurwoningen hadden: zij verkochten gemiddeld ongeveer 7.800 woningen aan eigenaar bewoners, terwijl zij er slechts zo'n 900 van hen terugkochten. Vooral particuliere investeerders verkochten aanzienlijk meer woningen dan zij aankochten, waardoor hun aandeel in de totale voorraad daalde van 3,9% op 1 januari 2024 naar 3,3% op 1 januari 2026. Opvallend is dat het aandeel van bedrijfsmatige investeerders in dezelfde periode juist licht steeg, van 5,5% naar 5,7%. Dat komt vooral doordat grotere bedrijfsmatige investeerders (rechtspersonen met ten minste tien woningen) zelf woningen aan de voorraad toevoegden, onder meer via nieuwbouw of de transformatie van bestaande gebouwen.⁴

Figuur 2 Meer huurwoningen van investeerders worden koopwoningen



1.3 De positie van familievastgoedbedrijven

Er bestaat geen centraal overzicht van het aandeel dat verschillende typen vastgoedbedrijven op de markt hebben. Om toch een inschatting te maken van de positie van familievastgoedbedrijven is gebruikgemaakt van informatie uit Company Info, webonderzoek en gegevens van brancheorganisaties zoals Vastgoed Belang en Stichting Professioneel Platform Vastgoed (hierna: SPPV). Op basis daarvan hebben we een indicatief beeld kunnen schetsen.

Daaruit volgt een inschatting dat er enkele honderden tot circa duizend familiebedrijven zijn die bedrijfsmatig vastgoed beheren en/of ontwikkelen. Binnen deze groep bevinden zich zowel zeer grote familiebedrijven met vastgoedbezit van meer dan een miljard euro, als spelers met tientallen miljoenen aan vastgoed. De familiebedrijven die uitsluitend beleggen in verhuurd vastgoed of dat passief beheren, zijn buiten deze inschatting gelaten, evenals kleinere partijen die hun verhuurde vastgoed in box 3 aanhouden. In vergelijking met de totale markt zijn familievastgoedbedrijven wellicht klein in aantal, maar zij vertegenwoordigen wél een substantieel aandeel binnen het professionele private segment.

Hun betekenis ligt niet alleen in de omvang van hun portefeuille, maar vooral in hun langetermijnnoriëntatie, regionale verankering, continuïteit en in de combinatie van beheer, ontwikkeling en investering binnen één familieorganisatie. Juist in een markt die wordt gekenmerkt door structurele schaarste en terugtrekkende particuliere verhuurders vormen deze familiebedrijven een stabiele factor. Zo investeren familiebedrijven die actief zijn op de woningmarkt meer dan andere partijen in het middenhuursegment, of ontwikkelen zij woningen boven winkels in binnensteden, projecten die vaak pas op lange termijn rendabel zijn en waar de meeste andere vastgoedpartijen minder belangstelling voor hebben.

Het volgende hoofdstuk beschrijft in meer detail de rol van familiebedrijven op de vastgoedmarkt.



2. Familievastgoedbedrijven in beeld: activiteiten en ondernemerschap

Dit hoofdstuk beschrijft de verschillende soorten familievastgoedbedrijven en gaat dieper in op familiebedrijven die actief verhuurd vastgoed beheren en ontwikkelen. Tot slot schetst dit hoofdstuk het ongelijke fiscale speelveld dat ontstaat doordat het actief beheren van verhuurd vastgoed door familievastgoedbedrijven in Nederland fiscaal als beleggingsactiviteit wordt gezien.

Net als beursgenoteerde, institutionele en andere professionele vastgoedorganisaties leveren familievastgoedbedrijven een wezenlijke bijdrage aan het verkleinen van het tekort aan betaalbare huurwoningen en aan het verduurzamen en verbeteren van commercieel vastgoed. Hoewel dit maatschappelijk belang door een brede groep vastgoedbedrijven wordt gediend, richt dit rapport zich uitsluitend op familievastgoedbedrijven. Juist voor deze groep is de fiscale druk bij bedrijfsopvolging in de afgelopen vijf jaar zó sterk toegenomen dat hun vermogen om bij te dragen aan deze maatschappelijke opgaven onder aanzienlijke druk is komen te staan. Dat is problematisch, omdat andere vastgoedpartijen deze rol en investeringshorizon niet vanzelfsprekend zullen overnemen.



2.1 Verschillende soorten familievastgoedbedrijven

Familievastgoedbedrijven vormen geen homogene groep. In de praktijk onderscheiden we vier typen, die ieder op een andere manier waarde creëren en risico nemen.

Ten eerste zijn er beleggers en family offices die vastgoed vooral aanhouden als onderdeel van een bredere vermogensportefeuille. Volgens een onderzoek van Van Lanschot Kempen vormen vastgoedbeleggingen inmiddels gemiddeld 18% van hun portefeuille.⁵ Voor deze partijen staat het behalen van rendement en vermogensbehoud centraal; het beheer is vaak grotendeels uitbesteed en er zijn geen eigen ontwikkel- of transformatieactiviteiten.

Ten tweede is er een categorie passieve vastgoedbeheerbedrijven, waarbij verhuur de kern is, maar het beheer beperkt is of extern wordt georganiseerd. Ruimten die vrijkomen worden in de regel zonder ingrijpende verbetering opnieuw verhuurd of verkocht, en de mate van eigen activiteit en maatschappelijke betrokkenheid is beperkt.

Ten derde zijn er actieve vastgoedbeheerondernemers, die verhuur en beheer als kernactiviteit hebben, maar daarbij nadrukkelijk sturen op waardecreatie op lange termijn: panden worden verbeterd, verduurzaamd of getransformeerd wanneer dat nodig is, er is vaak eigen personeel en een directe relatie met huurders. Juist in deze categorie speelt maatschappelijke betrokkenheid vaak een rol, bijvoorbeeld via investeringen in leefbaarheid, functiemenging of het verbeteren van de leefomgeving.

Ten vierde zijn er ontwikkelende familievastgoedbedrijven, voor wie (her)ontwikkeling, transformatie en conceptontwikkeling een wezenlijk onderdeel van het bedrijfsmodel vormen. Zij zetten menskracht, kapitaal en visie in voor projecten met een langere looptijd en dragen daarbij ontwikkel- en marktrisico, vaak met een expliciete bijdrage aan woningbouw, verduurzaming en kwaliteit van de gebouwde omgeving.

Naast deze vier typen bestaat er een vijfde categorie die vaak met familievastgoedbedrijven wordt geassocieerd: bouwbedrijven. Deze categorie valt buiten de scope van dit onderzoek, omdat bouwbedrijven doorgaans geen vastgoed in eigendom hebben en primair als aannemer opereren. Voor hen speelt de specifieke fiscale problematiek rond de overdracht van verhuurd vastgoed dan ook minder direct. Tegelijkertijd zijn zij in de praktijk wel verweven met familievastgoedbedrijven, omdat zij betrokken zijn bij ontwikkeling, renovatie en beheer.

Dit onderzoek richt zich op de groep familievastgoedbedrijven die zich richten op langjarige exploitatie van verhuurd vastgoed met actief beheer, transformatie en/of ontwikkeling. Hoewel de accenten per bedrijf verschillen, worden deze ondernemingen verbonden door het feit dat zij met vastgoed ondernemen en dat eigendom en zeggenschap in familiehanden liggen.

In de fiscale praktijk worden de eerste drie hierboven onderscheiden typen onder één noemer geplaatst, namelijk beleggingen. Hierdoor ontstaat ongelijkheid: activiteiten die in de praktijk duidelijk ondernemerschapskennmerken hebben, worden fiscaal grotendeels behandeld alsof het om beleggen gaat.

Om dit onderscheid scherp te krijgen, gaat de volgende paragraaf nader in op wat familievastgoedbedrijven doen die verhuurd vastgoed actief beheren en ontwikkelen.



2.2 Ondernemen met vastgoed: actief beheer en ontwikkeling

Familievastgoedbedrijven kenmerken zich door een bedrijfsvoering die is ingericht op continuïteit over generaties. Vastgoed is voor deze ondernemingen niet alleen een financiële positie, maar ook duurzaam opgebouwd bezit dat langdurig wordt beheerd en doorgegeven. Investerings worden daarom afgewogen op een lange horizon, waarbij groei geen doel op zichzelf is maar het gevolg van het stapsgewijs verbeteren en toekomstbestendig maken van de portefeuille. Dit generatiedenken wordt door familievastgoedbedrijven vaak kernachtig samengevat als: 'Wij doen dit voor onze kinderen, niet voor de winst van vandaag.'

Familievastgoedbedrijven kiezen er bewust voor niet uit te ponden, zelfs niet in een ongunstig fiscaal en regulatorisch klimaat. De in hoofdstuk 1 beschreven uitpondgolf doet zich dan ook niet voor bij familievastgoedbedrijven.⁶ Uitponden zou namelijk de stabiele kasstroom ondermijnen die nodig is om te blijven investeren in renovatie, verduurzaming, leefbaarheid en nieuwe ontwikkelingen.

Familievastgoedbedrijven sturen niet op waardeestijging op papier, maar op stabiele inkomsten, betaalbaarheid voor huurders en kwaliteit van het vastgoed. Waarde ontstaat voor hen door langdurige exploitatie, niet door verkoop. Actief beheer kan daarbij wel betekenen dat vastgoedondernemers huurders gericht uitkopen om herontwikkeling mogelijk te maken of de huurdersmix te verbeteren. Dit staat in contrast met meer passieve partijen, die waardecreatie veelal beperken tot het laten aflopen van huurcontracten.

Centraal in dit model staat het streven naar een stabiele en voorspelbare huurstroom. In plaats van te sturen op waardeestijging op papier of transactiewinsten, richten familievastgoedbedrijven zich op langdurige exploitatie, betaalbaarheid en kwaliteit. Zij investeren doorlopend in renovatie, verduurzaming en herontwikkeling van panden, en passen plannen aan op basis van de wensen van huurders. De gedachte daarachter is dat langetermijnwaarde pas ontstaat wanneer huurders, bewoners en gebruikers langdurig tevreden zijn, waardoor leegstand en frictie worden beperkt en kasstromen stabiel blijven.

Deze langetermijnnoriëntatie vertaalt zich in een kringloopmodel waarin ontwikkelen, verhuren, beheren, verbeteren en opnieuw verhuren elkaar opvolgen. Projecten worden in de regel ontwikkeld voor de eigen portefeuille; er wordt niet voor derden gebouwd en panden worden in principe niet verkocht. Wanneer een pand vrijkomt, wordt dat niet gezien als een moment om te verkopen, maar juist als een kans voor verbetering, verduurzaming of transformatie.

Vrijgekomen panden keren terug in dezelfde kringloop: opnieuw ontwikkelen, aanpassen aan de huidige tijd en weer verhuren. Hierdoor ontstaat een dynamisch systeem waarin waarde over generaties wordt opgebouwd. Dit kringloopkarakter is kenmerkend voor familievastgoedbedrijven en onderscheidt ze van institutionele of beursgenoteerde bedrijven, die vaker kiezen voor verkoop zodra een object vrijkomt of aan speculatie doen.

De financiële motor achter deze kringloop is de stabiele, langjarige huurstroom, niet de verkoopopbrengst. Juist die huurstroom maakt het mogelijk te investeren in nieuwe ontwikkelingen, transformaties en aanpassingen. Doordat ontwikkeling, bouw, beheer en exploitatie in één hand blijven, worden winstmarges binnen de keten geminimaliseerd en blijven kwaliteit, samenhang en regie volledig binnen de organisatie. Dit stelt familievastgoedbedrijven in staat blijvend te investeren in gebouwen, huurders, medewerkers en de omgeving, precies zoals zij dat vaak al generaties lang doen.

Zo ontstaat een circulair bedrijfsmodel waarin bouwen, verhuren, beheren, verbeteren en opnieuw verhuren elkaar continu opvolgen. Dankzij deze langetermijnnoriëntatie leveren familievastgoedbedrijven bovendien een anticyclische bijdrage aan de vastgoedmarkt: ook in economisch mindere tijden blijven zij investeren.

Actief beheer is een cruciale schakel in deze kringloop. Technisch beheer wordt bij commercieel vastgoed vaak bewust in eigen hand gehouden, omdat intensief contact met huurders en gedetailleerde kennis van de panden helpt om onderhoud direct op te pakken en kansen voor optimalisatie vroegtijdig te signaleren. Dat versterkt de kwaliteit van de gebouwen en de relatie met huurders. Voor woningbeheer wordt het beheer vaker uitbesteed, omdat dit anders te veel capaciteit zou vragen, maar de onderliggende focus op kwaliteit en continuïteit blijft leidend.

Onderdeel van dit kringloopmodel is een vaste groep samenwerkingspartners, zoals aannemers, loodgieters en elektriciens. Door hen niet tegen bodemprijzen in te huren en ook in perioden van laagconjunctuur loyaal te blijven, ontstaat een sterk en duurzaam ecosysteem rond het familievastgoedbedrijf.

Tot slot opereren familievastgoedbedrijven doorgaans met een duidelijke lokale of regionale verankering. In de regio beschikken zij over netwerk, kennis en voelsprietten: zij staan in contact met huurders, ondernemers en gemeenten en weten daardoor wat nodig is om waarde toe te voegen aan plekken en gebieden. Die nabijheid maakt het mogelijk om projecten te realiseren die pas op langere termijn renderen, zoals middenhuur of wonen boven winkels, en om in de praktijk het verschil te maken in leefbaarheid en kwaliteit.

Daar waar het ontwikkelen van verhuurd vastgoed door familievastgoedbedrijven door de fiscus doorgaans wel als ondernemingsactiviteit wordt aangemerkt, geldt dat niet voor het actief beheren van verhuurd vastgoed. Wie leegstand oplost, winkelgebieden en kantoren opwaardeert, de leefbaarheid vergroot, woningen toevoegt en het energieverbruik verlaagt, handelt echter niet als belegger of passieve beheerder, maar als ondernemer die met vastgoed waarde creëert. Hoewel actief beheer, dus net als ontwikkeling, evident ondernemerschapskennmerken heeft, wordt het wanneer het door familievastgoedbedrijven wordt uitgevoerd, toch fiscaal als beleggingsactiviteit behandeld. Dat leidt tot een ongelijk fiscaal speelveld.

2.3 Een ongelijk fiscaal speelveld

Een gelijk fiscaal speelveld ontbreekt op twee fronten: tussen familievastgoedbedrijven die verhuurd vastgoed actief beheren enerzijds en beursgenoteerde, institutionele en andere vastgoedbedrijven anderzijds, en tussen familiebedrijven buiten vastgoed enerzijds en familievastgoedbedrijven anderzijds. Dit verschil wordt vooral zichtbaar bij eigendomsoverdracht en bedrijfsopvolging.

Wanneer een vastgoedbedrijf beursgenoteerd is, wisselt het eigendom voortdurend via de beurs van aandeelhouder zonder dat er een overdrachtmoment binnen de onderneming ontstaat dat vergelijkbaar is met een generatiewisseling binnen een familiebedrijf. Het eigendom 'rolt door' van de ene belegger naar de andere, terwijl een familievastgoedbedrijf bij overdracht binnen de familie wél wordt geconfronteerd met belastingen die direct raken aan de continuïteit van de onderneming. Iets soortgelijks geldt wanneer een onderneming, niet zijnde een familievastgoedbedrijf, een vastgoedpoot heeft en die verkoopt aan een andere onderneming: ook dan doet zich niet hetzelfde fiscale effect voor als bij het doorrollen van aandelen in een familiebedrijf dat vastgoed beheert en ontwikkelt.

Daarbij is een belangrijke kanttekening op zijn plaats. Ook particulieren die aandelen aanhouden in beursgenoteerde vastgoedfondsen zullen, als de nieuwe vermogenswinstbelasting in Box 3 wordt ingevoerd, belasting betalen over winsten op die beleggingen. Het ongelijkheidsvraagstuk zit dus niet in het al dan niet belasten van rendement, maar in de manier waarop schenk- en erfbelasting uitwerkt bij bedrijfsopvolging.

Als een aandeelhouder in een beursgenoteerd vastgoedfonds zijn aandelen schenkt of wanneer hij overlijdt, zijn de ontvangers ook schenk/erfbelasting verschuldigd, maar zij kunnen die belasting in de praktijk voldoen door (een deel van) de aandelen te verkopen, zonder dat daarmee de continuïteit van een onderliggende onderneming op het spel komt te staan. Overigens is bij schenking of vererving van de beursgenoteerde aandelen geen overdrachtsbelasting verschuldigd en is in geval van verkoop geen sprake van een over generaties opgebouwde en dus 'geconcentreerde' aanmerkelijk belang-heffing in Box 2.

Bij een familievastgoedbedrijf ligt dat anders: de onderneming is niet vrij verhandelbaar en de waarde zit grotendeels in illiquide stenen. Om de belastingclaim te betalen moet dan al snel vastgoed worden verkocht, wat de huurstroom aantast en daarmee direct ingrijpt in het verdienmodel en de investeringscapaciteit van het bedrijf. We lichten dit nader toe in hoofdstuk 5.

Tegelijkertijd is de scheidslijn die het fiscale stelsel aanbrengt tussen familiebedrijven met vastgoed en familiebedrijven in andere sectoren in de praktijk vaak willekeurig. Ten eerste zijn niet alle familiebedrijven met verhuurd vastgoed passieve beleggers: actief beheer, verduurzaming en verbetering vergen inzet van arbeid en kapitaal en brengen ondernemingsrisico's met zich mee. Ten tweede zijn er ook familiebedrijven buiten de vastgoedsector die zich in de praktijk meer als belegger dan als ondernemer gedragen, terwijl zij fiscaal wel als onderneming worden behandeld. Denk aan een situatie waarin een directeur-grotaandeelhouder (dga) van een niet-vastgoedbedrijf de dagelijkse aansturing grotendeels overdraagt en vooral dividend ontvangt: fiscaal kan de bedrijfsopvolgingssystematiek dan nog steeds van toepassing zijn, terwijl het feitelijke gedrag van de dga sterk op beleggen lijkt. Tegen die achtergrond is het moeilijk te rechtvaardigen dat ondernemend handelen met verhuurd vastgoed in belangrijke mate onder het label 'belegging' wordt geplaatst, terwijl vergelijkbare of zelfs meer passieve vormen van bedrijfsvoering buiten vastgoed wél als ondernemerschap worden gezien.

Door het ongelijke fiscale speelveld worden ondernemende familievastgoedbedrijven bij overdracht zwaar geraakt. Hoofdstuk 3 beschrijft de relevante fiscale regels en hoofdstuk 4 berekent de fiscale druk als gevolg van de recente wijzigingen in die regels.



3: Fiscale lasten bij bedrijfsopvolging en recente ontwikkelingen

Bij de overdracht van (certificaten⁷ van) aandelen in een familiebedrijf naar de volgende generatie (bedrijfsopvolging) spelen meerdere belastingen een rol. Zo is de overdrager van de aandelen inkomstenbelasting verschuldigd (Box 2).⁸ In de meeste gevallen vindt deze overdracht plaats via een schenking (bij leven) of via erfrecht (bij overlijden). In dat geval is de verkrijger van de aandelen in het bedrijf schenk- respectievelijk erfbelasting verschuldigd.⁹ Daarnaast kan de verkrijger die verkrijgt anders dan als gevolg van overlijden, in bepaalde gevallen ook overdrachtsbelasting verschuldigd zijn ingeval van verkrijging van de aandelen.¹⁰

In de fiscale wet- en regelgeving zijn verschillende bedrijfsopvolgingsfaciliteiten opgenomen om de acute belastingclaim te verminderen en/of (deels) uit te stellen. De wetgever wil met deze faciliteiten voorkomen dat het voortbestaan van het bedrijf in gevaar komt. Dat laatste kan het geval zijn als de aandeelhouders liquiditeiten aan het bedrijf moeten onttrekken om de acute fiscale claim te kunnen betalen.

De afgelopen jaren zijn de voorwaarden voor de verschillende faciliteiten steeds verder aangescherpt, vooral ook om oneigenlijk gebruik tegen te gaan. Door gebruik van bepaalde wetsficties (zonder tegenbewijsmogelijkheid) heeft dit ertoe geleid dat de bedrijfsopvolgingsfaciliteiten niet meer van toepassing zijn op familievastgoedbedrijven. Hierdoor is de fiscale druk bij overdracht van een familievastgoedbedrijf naar de volgende generatie zeer sterk verhoogd.

In dit hoofdstuk gaan wij in op de verschillende bedrijfsopvolgingsfaciliteiten en de toepassing daarvan op familievastgoedbedrijven. Daarbij gaan wij ook in op de wetwijzigingen die de afgelopen jaren ten aanzien van deze faciliteiten zijn doorgevoerd.

3.1 Werking bedrijfsopvolgingsfaciliteiten in het kort

Doorschuifregeling in de inkomstenbelasting

Indien er sprake is van een overdracht van een Box 2 belang¹¹ is de houder van dat belang in beginsel inkomstenbelasting verschuldigd. De waardeaan groei is de maatstaf van heffing en wordt bepaald als het verschil tussen de overdrachtprijs en de oorspronkelijke verkrijgingsprijs. Indien er geen tegenprestatie wordt ontvangen (bijvoorbeeld omdat er sprake is van een schenking of overdracht na overlijden) wordt de waarde in het economische verkeer van het overgedragen belang ten tijde van de overdracht als overdrachtprijs van dat belang aangemerkt.

De doorschuifregeling in de inkomstenbelasting (DSR)¹² regelt in dat geval een doorschuiving van de belastingclaim, mits er aan bepaalde voorwaarden wordt voldaan. Zo moet de verkrijger van het belang voor zijn toekomstige belastingheffing in Box 2 de oude (en lage) verkrijgingsprijs van de overdrager blijven hanteren. Op die manier wordt bij een toekomstige vervreemding alsnog over de meerwaarde belasting geheven. De DSR is dan ook geen vrijstelling, maar zorgt alleen voor het uitstellen van belastingheffing over de meerwaarde. Alleen het gedeelte dat is toe te rekenen aan het **ondernemingsvermogen** kan worden doorgeschoven. Over het gedeelte dat is toe te rekenen aan het **beleggingsvermogen** dient wel direct inkomstenbelasting te worden betaald.

Bedrijfsopvolgingsregeling in de schenk- en erfbelasting

De bedrijfsopvolgingsregeling in de schenk- en erfbelasting (BOR)¹³ heeft betrekking op de overgang van **ondernemingsvermogen** op grond van erfrecht of schenkingsrecht. Voor de heffing van schenk- en erfbelasting wordt aangesloten bij de woonplaats van de erflater/schenker ten tijde van de schenking/het overlijden.¹⁴ Tot een bedrag van €1.543.500 (2026) van de waarde van het ondernemingsvermogen, is er een volledige vrijstelling. Voor zover de waarde van het ondernemingsvermogen het bedrag van €1.543.500 te boven gaat, is 75% vrijgesteld. Dit betreft een voorwaardelijke vrijstelling.

De bezits- en voortzettingseis vervullen een belangrijke functie bij het doel om de BOR te beperken tot reële bedrijfsopvolgingen:

- **De bezitseis** houdt in dat diegene die de aandelen in zijn bedrijf schenkt of nalaat bij overlijden de onderneming gedurende een bepaalde periode moet hebben gedreven, om het als ondernemingsvermogen onder de BOR te kunnen brengen. In het geval van een schenking geldt een periode van vijf jaar. In het geval van vererving een periode van één jaar.
- **De voortzettingseis** houdt in dat degene die een belang in de onderneming verkrijgt (de bedrijfsopvolger) de onderneming gedurende drie jaar moet voorzetten om gebruik te kunnen maken van de BOR.

De vrijstelling is voorwaardelijk aangezien deze vervalt, zodra er niet aan de voortzettingseis is voldaan. In dat geval moet de belasting alsnog worden betaald.

Mogelijkheid tot uitstel van betaling

Alleen ten aanzien van overgedragen **ondernemingsvermogen** kan de DSR en/of de BOR worden toegepast. Over het overgedragen beleggingsvermogen zal zowel in de inkomstenbelasting als voor de schenk- en erfbelasting direct moeten worden afgerekend.

Er is momenteel geen wettelijke mogelijkheid tot uitstel van betaling van de belastingclaim over het aanwezige **beleggingsvermogen**. De uitstel-van-betalingsmogelijkheid die thans in de wet is opgenomen biedt alleen de mogelijkheid van uitstel van betaling van belasting over het ondernemingsvermogen dat bij de BOR niet is vrijgesteld. Daarvoor kan rentedragend uitstel van betaling worden verkregen voor de duur van 10 jaar.¹⁵

3.2 Korte historie en ratio DSR en BOR

De houder van aandelen in een familiebedrijf kan ervoor kiezen de aandelen bij leven danwel bij overlijden over te dragen naar de volgende generatie. De overdracht van de aandelen leidt in beginsel tot het betalen van meerdere belastingen (zie hiervoor). Zit er een onderneming in de nalatenschap of wordt een onderneming geschonken, dan was de wetgever (meermaals) van mening dat het voortbestaan van die onderneming in gevaar kon komen wanneer er financiële middelen moesten worden onttrokken om de belasting te voldoen.¹⁶

De wetgever heeft er daarom voor gekozen om in een aantal gevallen de belastingplichtige de mogelijkheid te bieden om de verschuldigde Box 2 heffing door te schuiven (DSR) naar een later tijdstip en een voorwaardelijke vrijstelling (BOR) in te voeren voor de verkrijger van de aandelen bij een schenking of overlijden. De wetgever wil alleen zogenoemde reële bedrijfsopvolgingen faciliteren. Zij bedoelt daarmee dat alleen de overdracht van een onderneming gefaciliteerd wordt. De overdracht van een 'pot met geld' hoeft niet gefaciliteerd te worden. Er zijn dan immers voldoende liquide middelen beschikbaar om de belasting te voldoen. Om als ondernemingsactiviteit gekwalificeerd te worden, gelden verschillende voorwaarden (zie volgende paragraaf).

3.3 Wanneer is er sprake van ondernemingsvermogen

De DSR en de BOR zijn alleen van toepassing voor zover er sprake is van ondernemingsvermogen. Voor het bepalen of sprake is van ondernemingsvermogen wordt aangesloten bij de fiscale definitie van een onderneming zoals door de Hoge Raad geformuleerd: **“Een duurzame organisatie van kapitaal en arbeid die deelneemt aan het economische verkeer met het oogmerk om winst te behalen.”**

Bij de exploitatie van onroerende zaken geldt dat deze activiteiten op basis van jurisprudentie van de Hoge Raad fiscaal gezien slechts als het drijven van een onderneming kunnen worden aangemerkt indien de arbeid die daarmee gemoeid is meer omvat dan gebruikelijk is bij normaal vermogensbeheer. Daarnaast moet de arbeid ook als doel hebben om een rendement te halen dat normaal vermogensbeheer te boven gaat.¹⁷

Of er werd voldaan aan deze fiscale definitie leidde in de praktijk tot veel discussie tussen de Belastingdienst en familievastgoedbedrijven. Daarom heeft de wetgever vanaf januari 2024 een harde grens gesteld. Onroerende zaken die ter beschikking worden gesteld aan derden worden per definitie uitgezonderd van het ondernemingsvermogen. Dit wordt de beleggingsfictie genoemd (zie paragraaf 3.5 voor verdere achtergrond).

Indien vermogen niet wordt gekwalificeerd als ondernemingsvermogen is dat vermogen beleggingsvermogen en zijn de DSR en BOR niet van toepassing op dat vermogen. In het geval van familievastgoedbedrijven wordt verhuurd vastgoed (of dat nu passief of actief wordt beheerd) fiscaal gezien als beleggingsvermogen.¹⁸ Daarom kunnen de DSR en BOR niet worden toegepast bij de overdracht van familievastgoedbedrijven.

Er zijn, behalve de BOR en DSR, nog meer fiscale wetten en regels die van belang kunnen zijn bij de overdracht bij familievastgoedbedrijven. De volgende paragraaf gaat daarop in en richt zich specifiek op familievastgoedbedrijven.



3.4 Wetswijzigingen in de afgelopen jaren

In de afgelopen jaren heeft een aantal belangrijke wijzigingen plaatsgevonden die impact kunnen hebben op de overgang van een familievastgoedbedrijf. De volgende tabel geeft de belangrijkste recente wijzigingen weer.¹⁹

	2021	2026
Inkomstenbelasting		
- Tarief Box 2	26,9%	24,5%/31%
Overdrachtsbelasting²⁰		
- Tarief	8%	8% voor woningen, 10,4% voor bedrijfstvastgoed ²¹
Schenk- en Erfbelasting		
- Bedrag 100% vrijstelling BOR	€ 1.119.845	€ 1.543.500
- Vrijstellingspercentage boven 100% bedrag	83%	75%
Bepaling ondernemingsvermogen (DSR & BOR)		
- Beleggingsmarge	5%	0%
- Vastgoed-maatregel	Arbeid + & Rendement + toets.	Sinds 1-1-2024 is exploitatie van vastgoed per fictie aangemerkt als beleggingsvermogen

3.5 Achtergrond van de wetswijzigingen

Hierna gaan wij uitgebreider in op de achtergrond van een aantal wetswijzigingen.

Het betreft:

- Vastgoed-maatregel;
- Beleggingsmarge;
- Vrijstellingspercentage.

Vastgoed-maatregel

Of er in fiscale zin sprake is van een onderneming bij de exploitatie van vastgoed is sterk casus-afhankelijk. Door de wetgever is opgemerkt dat dit leidt tot, soms langdurige, discussies tussen belastingplichtigen en Belastingdienst.²²

Vanaf 1 januari 2024 worden daarom onroerende zaken die worden geëxploiteerd per fictie (en zonder tegenbewijsmogelijkheid) aangemerkt als beleggingsvermogen voor de DSR en de BOR.²³ De wetgever geeft als redenen voor de invoering van deze maatregel²⁴:

- Het onderscheid tussen ondernemingsvermogen en beleggingsvermogen is ‘sterk feitelijk’ en vergt veel onderzoek. Door de beleggingsfictie worden de DSR en de BOR eenvoudiger in de uitvoering. Daarmee wordt tevens de voor de praktijk nodige duidelijkheid verschaft hetgeen ook de beoordeling in gerechtelijke procedures vereenvoudigt.

- De belastingclaim over de verhuurde onroerende zaken levert volgens de wetgever geen liquiditeitsproblemen op, omdat het in veel gevallen mogelijk zou zijn om op deze objecten aanvullende financiering aan te trekken (al dan niet met hypotheek) om zo de belasting te voldoen.
 - Hiermee miskent de wetgever dat op 30–50% van het vastgoed doorgaans al financiering rust, waardoor het in de praktijk helemaal niet mogelijk is om extra financiering aan te trekken om een belastingclaim te kunnen betalen.
- Tevens is het volgens de wetgever niet zo bezwaarlijk voor de continuïteit van de onderneming om een gedeelte van de aan derden verhuurde onroerende zaken te vervreemden. Ten slotte is het maatschappelijke belang van het bijhouden van een vastgoedportefeuille volgens de wetgever veelal beperkt.
 - Hier gaat de wetgever voorbij aan de realiteit dat dit specifieke vastgoed (zie hoofdstuk 1) vaak moeilijk verkoopbaar is, alleen tegen hogere kosten kan worden afgestoten en meestal ver onder marktconforme prijzen verkocht moet worden (zie hoofdstuk 5). Bovendien bouwen familievastgoedbedrijven hun portefeuille doelgericht op volgens een regionale en/of sectorale strategie, waardoor er wél sprake is van samenhang. Deze samenhang wordt verder versterkt door het kringloopmodel waarin ontwikkeling, exploitatie en herontwikkeling elkaar opvolgen (zie hoofdstuk 2).

Concreet betekent de vastgoed-maatregel dus dat verhuurd vastgoed niet langer als ondernemingsvermogen kwalificeert voor de DSR en de BOR en dat bij overdracht (schenking of vererving) van een familievastgoedbedrijf over het grootste deel van het vastgoed direct moet worden afgerekend in de inkomstenbelasting én schenk-/erfbelasting, zonder dat er sprake is van een uitstel van betalingsmogelijkheid.

Beleggingsmarge

Tot 1 januari 2025 werd om uitvoeringstechnische overwegingen het beleggingsvermogen verminderd met maximaal 5% van de waarde van het ondernemingsvermogen. Het doel van de beleggingsmarge was het voorkomen van discussies over de vraag of een vermogensbestanddeel behoort tot het ondernemings- of beleggingsvermogen van een vennootschap.

Volgens de wetgever bereikt de beleggingsmarge niet haar doel, maar versterkt zij juist de discussie of er sprake is van ondernemingsvermogen. Per saldo zou de beleggingsmarge niet de uitvoerbaarheid van de BOR en de DSR vergroten.²⁵ Daarom is per 1 januari 2025 de beleggingsmarge ten aanzien van de BOR afgeschaft.²⁶

Vrijstellingspercentage

In het kader van de BOR is er een 100% vrijstelling tot een bepaald, jaarlijks geïndexeerd, bedrag. Voor zover de waarde van het ondernemingsvermogen dat bedrag te boven ging was het meerdere daarvan voor 83% vrijgesteld.



De wetgever geeft aan dat in de evaluatie²⁷ van de BOR is geconcludeerd dat de 100%-vrijstelling in de BOR **doeltreffend** is in het voorkomen dat belastingheffing een gevaar vormt voor de continuïteit van ondernemingen. In diezelfde evaluatie wordt echter geconcludeerd dat de regeling niet **doelmatig** is omdat in circa driekwart van de gevallen voldoende vrije middelen beschikbaar zouden zijn om de verschuldigde belasting te voldoen, zonder hiervoor middelen aan de onderneming te hoeven onttrekken. Volgens de wetgever maakt het feit dat de BOR ook wordt verleend terwijl de verkrijger beschikt over middelen om de schenk- of erfbelasting te betalen, en deze belasting daardoor geen negatieve impact op de continuïteit van de onderneming heeft, de BOR ondoelmatig in de zin dat budgettaire middelen worden ingezet terwijl dat niet nodig is.²⁸

Mede op basis van de evaluatie als achtergrond is voorgesteld om per 1 januari 2025 het bedrag van € 1.325.253 voor 2024 dat 100% is vrijgesteld, te verhogen naar € 1.500.000. Tegelijkertijd is voorgesteld om het percentage van de vrijstelling voor zover de waarde het bedrag van € 1.500.000 te boven gaat, te verlagen naar 75%.²⁹

De redenering uit de evaluatie ziet op familiebedrijven in algemene zin, maar is niet zonder meer toepasbaar op familievastgoedbedrijven. Daarbij wordt namelijk miskend dat het vermogen in deze bedrijven grotendeels vastzit in illiquide onroerend goed en dus niet 'vrij' beschikbaar is. In de praktijk kan liquiditeit niet snel en zonder fricties worden vrijgemaakt: het verkopen van vastgoed vergt tijd en tast vaak de samenhang van de portefeuille en de huurstroom aan, terwijl verkoop onder tijdsdruk doorgaans leidt tot waardevernietiging (zie hoofdstuk 5). Hierdoor kan een belastingclaim juist wél continuïteitsrisico's veroorzaken, ook als er op papier voldoende vermogen in de onderneming aanwezig is.

3.6 Overdrachtsbelasting

Bij de overdracht van aandelen in een familievastgoedbedrijf door middel van schenking wordt niet direct het vastgoed overgedragen, maar de aandelen. Een dergelijke schenking is toch bij de verkrijger van de aandelen belast met overdrachtsbelasting indien het familievastgoedbedrijf kwalificeert als een onroerendezaakrechtspersoon (OZR).³⁰ Kortgezegd is sprake van een OZR als de bezittingen van het familievastgoedbedrijf voor ten minste 50% bestaan uit onroerende zaak/zaken en deze onroerende zaak/zaken ook wordt/worden geëxploiteerd. De verschuldigde overdrachtsbelasting wordt vervolgens berekend over de waarde van het aanwezige vastgoed in het familievastgoedbedrijf.

In het geval de overdracht van de aandelen in een familievastgoedbedrijf plaatsvindt als gevolg van een overlijden is er geen overdrachtsbelasting verschuldigd.³¹ Met andere woorden: wie vastgoed bij leven aan de volgende generatie wil overdragen, wordt geconfronteerd met een directe heffing van overdrachtsbelasting, terwijl diezelfde overdracht bij overlijden zonder overdrachtsbelasting kan plaatsvinden. De overdrachtsbelasting die verschuldigd is bij een schenking kan wel gedeeltelijk worden verrekend met eventueel betaalde schenkbelasting.³²

3.7 Samenvatting

Bij de overdracht van familievastgoedbedrijven (maar ook van andere bedrijven), bijvoorbeeld van ouder naar kind, kunnen meerdere belastingen een rol spelen:

- Inkomstenbelasting (Box 2);
- Schenk- en erfbelasting;
- Overdrachtsbelasting.

Er zijn echter mogelijkheden om de verschuldigde belasting over een dergelijke overdracht uit te stellen door middel van de DSR en de BOR. Alleen over het in de aandelen tot uitdrukking komende ondernemingsvermogen kan de DSR en BOR worden toegepast. Over het in de aandelen tot uitdrukking komende beleggingsvermogen zal direct moeten worden afgerekend.

In de afgelopen jaren heeft een aantal belangrijke wijzigingen plaatsgevonden die impact hebben op de overgang van een familievastgoedbedrijf en die daarmee zorgen voor een zeer sterke verhoging van de fiscale druk bij overdracht van familievastgoedbedrijven:

1. De verhoging van de overdrachtsbelasting naar 10,4% (per 1 januari 2023);
2. De verhoging van het Box 2 tarief (per 1 januari 2024);
3. De fictieve kwalificatie van verhuurd vastgoed als beleggingsvermogen (per 1 januari 2024);
4. Het afschaffen van de beleggingsmarge (per 1 januari 2025);
5. De verlaging van het vrijstellingspercentage boven de 100% vrijstelling van 83% naar 75% (per 1 januari 2025).

4. Cumulatieve fiscale druk bij overdracht

In het vorige hoofdstuk zijn de achtergrond en werking beschreven van de DSR en de BOR, evenals de relevante wijzigingen in wet- en regelgeving in de afgelopen jaren. De wijzigingen in de wet- en regelgeving na 2023 hebben significante impact op de overgang van een familievastgoedbedrijf naar de volgende generatie en hebben gezorgd voor een zeer sterke verhoging van de fiscale druk bij een dergelijke overdracht.

In dit hoofdstuk geven we aan de hand van een rekenmodel aan wat het effect van de huidige fiscale maatregelen op de totale belastingdruk is bij een overdracht van familievastgoedbedrijven. Ook maken we een vergelijking met de overdracht van reguliere familiebedrijven die niet in verhuurd vastgoed actief zijn.

4.1 Verschillende componenten belastingdruk

De belastingdruk bij de overdracht van een familievastgoedbedrijf naar de volgende generatie bestaat uit drie hoofdcomponenten:

1. Inkomstenbelasting (Box 2);
2. Schenk- en erfbelasting;
3. Overdrachtsbelasting.

De fiscale claim is in veruit de meeste gevallen zo groot dat de liquide middelen om de belastingclaim te betalen (die verschuldigd is op het niveau van de aandeelhouder) door middel van dividend uit het familievastgoedbedrijf gehaald moeten worden. Dit leidt tot additionele Box 2 heffing over dit dividend.³³



4.2 Veronderstellingen berekening

Om de fiscale impact op de overgang van een familievastgoedbedrijf in kaart te brengen hebben wij een rekenmodel ontwikkeld. De doorrekening van het model is gedaan op basis van de volgende veronderstellingen:

- Er wordt een familievastgoedbedrijf via schenking/vererving overgedragen aan de volgende generatie.
- Aantal verkrijgers: 1 (Kind)³⁴
- De waarde³⁵ van het familievastgoedbedrijf is: € 450.000.000
 - Dit betreft de waarde van het familievastgoedbedrijf in zijn geheel, dus zowel de bezittingen, schulden, eventuele goodwill etc.
- Fiscaal ondernemingsvermogen (projectontwikkeling): € 67.500.000 (15%)
- Fiscaal beleggingsvermogen (overtollige cash): € 10.000.000
- Fiscaal beleggingsvermogen (verhuurd vastgoed³⁶): € 372.500.000
- Totale waarde van de bezittingen (activa-zijde balans): € 700.000.000
- Oorspronkelijke verkrijgingsprijs aandelen: € 18.000
- Er is sprake van een onroerendezaakrechtspersoon ('OZR')³⁷, waardoor er ook overdrachtsbelasting is verschuldigd bij een schenking. Bij een overlijden is geen overdrachtsbelasting verschuldigd.
- De waarde economisch verkeer van het vastgoed is: € 400.000.000
- Bij de berekening zijn wij ervan uitgegaan dat de beleggingsmarge in de DSR ook al is afgeschaft. Dat is momenteel niet het geval. De inwerkingtreding van afschaffing van de beleggingsmarge voor de DSR wordt voorzien op een bij koninklijk besluit te bepalen tijdstip. Bij schrijven van dit rapport is dat nog niet gebeurd.

4.3 Berekening

Als gevolg van de schenking/erfenis van de aandelen in het familievastgoedbedrijf verkrijgt het kind de aandelen ter waarde van € 450.000.000. Dit leidt tot (1) een belastbare vervreemding in Box 2 bij de schenker/erflater, (2) een belastbare verkrijging voor de overdrachtsbelasting bij het kind en (3) een belastbare schenking/erfenis bij het kind. Hierna werken we elk van deze drie fiscale gevolgen verder uit.

Box 2

De schenking leidt tot een belastbare vervreemding in Box 2 bij de schenker/erflater. Het in aanmerking te nemen voordeel is in beginsel de waarde van de schenking/erfenis minus de originele verkrijgingsprijs van € 18.000. De oorspronkelijke verkrijgingsprijs van € 18.000 is het startkapitaal wat bij oprichting in het bedrijf is ingebracht. Eerdere generaties hebben deze verkrijgingsprijs steeds kunnen doorschuiven bij een overdracht naar de volgende generatie.

Het familievastgoedbedrijf heeft ook nog een aantal projectontwikkelingsactiviteiten wat 15% van de activiteiten weerspiegelt. Projectontwikkelingsactiviteiten worden onder de huidige regels nog steeds fiscaal als ondernemingsvermogen aangemerkt waarop de DSR toegepast kan worden. Het overige vermogen (overtollige cash en het verhuurd

vastgoed) kwalificeren voor de DSR als fiscaal beleggingsvermogen waarvoor geen faciliteit kan worden verkregen.

Het in aanmerking te nemen voordeel is dan € 450.000.000 - € 67.500.000 - € 18.000 = € 382.482.000. De verschuldigde Box 2 heffing bij de schenker/erflater hierover bedraagt € 118.564.945.³⁸

Overdrachtsbelasting

De belastbare verkrijging voor de overdrachtsbelasting is de waarde economisch verkeer van het vastgoed dat weerspiegeld wordt in de verkregen aandelen.³⁹

De grondslag voor de heffing van overdrachtsbelasting is in dit rekenvoorbeeld € 400.000.000. De verschuldigde overdrachtsbelasting bij het kind, in het geval van een schenking, bedraagt € 41.600.000.⁴⁰

Schenking

De verkrijging via schenking of erfrecht leidt tot een belastbare verkrijging bij het kind voor schenk- of erfbelasting. De grondslag van heffing is in beginsel de waarde van de schenking/erfenis. Het familievastgoedbedrijf heeft echter ook nog een aantal projectontwikkelingsactiviteiten wat 15% van de waarde vertegenwoordigt. Projectontwikkelingsactiviteiten worden onder de huidige regels nog steeds fiscaal als ondernemingsvermogen aangemerkt waarop de BOR toegepast kan worden. Het overige vermogen (overtollige cash en het verhuurd vastgoed) kwalificeert voor de BOR als fiscaal beleggingsvermogen waarvoor geen faciliteit kan worden verkregen.

De BOR wordt verleend over verkregen ondernemingsvermogen. Daarbij wordt hetgeen meer wordt verkregen dan de 100% vrijstelling (2026: € 1.543.500) voor 75% vrijgesteld. Dit leidt in de onderhavige casus tot een vrijstelling van € 51.010.875.

De in dit rekenvoorbeeld verschuldigde schenk- en erfbelasting bedraagt:

	Schenking	Erfenis
Totale verkrijging	€ 450.000.000	€ 450.000.000
BOR ⁴¹	€ 51.010.875	€ 51.010.875
IB-latentie ⁴²	€ 1.030.570	€ 1.030.570
Vrijstelling kind ⁴³	€ 6.908	€ 26.230
Totaal	€ 397.951.647	€ 397.932.325
Verschuldigde belasting voor verrekening	€ 79.574.462 ⁴⁴	€ 79.570.598
Verrekening overdrachtsbelasting	€ 23.649.698	N.V.T.
Verschuldigde belasting	€ 55.924.765	€ 79.570.598

Indien de schenking naast schenkbelasting ook leidt tot verschuldigdheid van overdrachtsbelasting, dan bestaat er de mogelijkheid om de betaalde overdrachtsbelasting deels in mindering te brengen op de verschuldigde schenkbelasting.⁴⁵ In ons rekenvoorbeeld leidt het tot een vermindering van € 23.649.698. De totaal verschuldigde schenkbelasting in het geval van een schenking bedraagt dan € 55.924.765. De totaal verschuldigde erfbelasting in het geval van vererving bedraagt € 79.570.598.

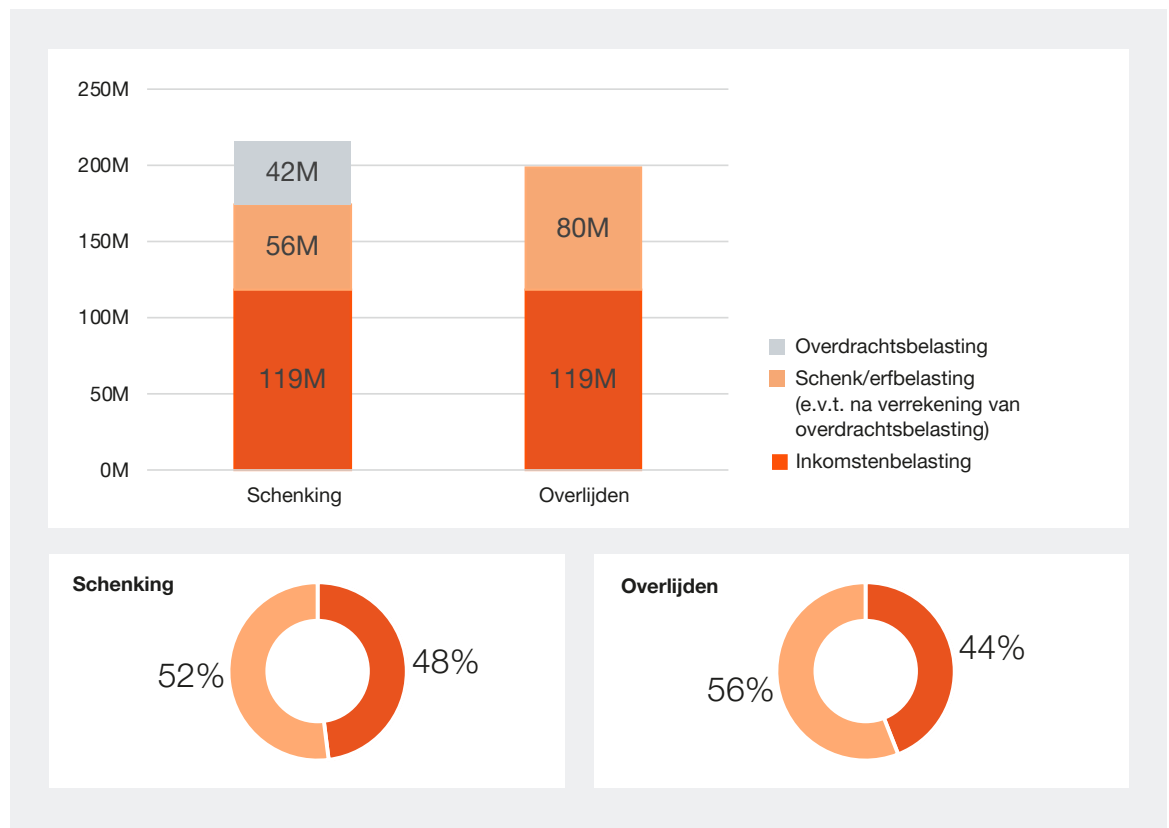
Totaal

De totale belastinglast in het geval van een schenking komt uit op € 216.089.710.

De totale belastinglast in het geval van een erfenis komt uit op € 198.135.543.

Het is als volgt onder te verdelen:

Figuur 3 Impact 2026



4.4 Betalen van de belasting

Uit de vorige paragraaf blijkt dat de totale belastinglast bij schenken € 216.089.710 bedraagt en bij overlijden € 198.135.543. Zoals beschreven in paragraaf 3.1 is er maar een beperkte mogelijkheid tot uitstel van betaling. De uitstel-van-betalings-mogelijkheid die in de wet is opgenomen ziet op het betalen van belasting over het ondernemingsvermogen dat bij de BOR niet is vrijgesteld. Daarvoor kan uitstel van betaling worden verkregen voor de duur van 10 jaar. In dit geval kan daarmee slechts voor een bedrag van ongeveer € 3,3 miljoen uitstel van betaling worden verkregen. De overige verschuldigde belasting zal binnen een maand na het doen van aangifte (overdrachtsbelasting)⁴⁶ danwel zes weken na het opleggen van de aanslag⁴⁷ (Box 2 door de schenker/erflater, schenkbelasting door het verkrijgende kind) betaald moeten worden door de privépersonen.

Het is aannemelijk dat de meeste privépersonen geen liquide middelen ter hoogte van € 216.089.710 danwel € 198.135.543 in privé beschikbaar hebben. De financiering van de belastinglast zal dus vanuit het familievastgoedbedrijf moeten komen door middel van een additionele dividenduitkering.

Een dergelijke dividenduitkering vanuit het familievastgoedbedrijf naar de privéperso(n)en wordt in Box 2 in aanmerking genomen als een regulier dividend. De verschuldigde belasting daarover bedraagt 24,5% over de eerste € 68.843 en 31% voor het meerdere (2026). Alleen in het geval van overlijden kan deze additionele Box 2 heffing op verzoek worden uitgesteld (door middel van verlaging van de verkrijgingsprijs waardoor de meerwaarde alsnog in de toekomst wordt belast).⁴⁸



Kanttekening daarbij is dat een dividenduitkering uit een familievastgoedbedrijf in situaties waarin naast de verkrijger van de schenking of erfenis ook andere aandeelhouders betrokken zijn, een stuk complexer wordt. De overige aandeelhouders – die zelf geen verkrijger zijn – moeten immers instemmen met een dividenduitkering en ontvangen die uitkering vervolgens naar rato van hun aandelenbezit. Zij kunnen geen gebruikmaken van een verzoek tot uitstel van de additionele Box 2 heffing, hebben het dividend doorgaans niet nodig om een belastingclaim te betalen en zullen er daarom veelal de voorkeur aan geven dat de beschikbare middelen binnen het familievastgoedbedrijf blijven en worden ingezet voor investeringen. Het alternatief van letteraandelen waarbij elke letteraandeelhouder zijn/haar eigen dividendpolitiek kan bepalen, kan vaak niet zonder fiscaal nadelige gevolgen worden geïmplementeerd.

Om tot de totale benodigde liquide middelen te komen moet de totale belastinglast bij een schenking worden gebruteerd zodat na de additionele dividenduitkering het bedrag van € 216.089.710 beschikbaar is om de aanslagen te betalen. Dat ziet er als volgt uit:

	Schenking	Overlijden
Te betalen belasting	€ 216.089.710	€ 198.135.543
Additionele Box 2 heffing over dividend (brutering)	€ 97.083.783	Op verzoek niet van toepassing
Totaal	€ 313.173.492	€ 198.135.543

Er zal bij een schenking dus een bedrag van € 313.173.492 opgebracht moeten worden om de totale belasting te kunnen betalen. Daarmee is de verhouding van de te betalen belasting t.o.v. het verkregen familievastgoedbedrijf bij een schenking veranderd naar 70%.⁴⁹ Dat betekent dat 70% van de waarde van het familievastgoedbedrijf moet worden aangewend om de verschuldigde belasting te betalen.

Deze marginale druk van 70% is een onderschatting. Om de benodigde liquiditeiten bij elkaar te krijgen, zal het familievastgoedbedrijf immers bijvoorbeeld projectontwikkelingsactiviteiten moeten afstoten en/of onroerende zaken moeten verkopen. Daarmee kan de verhouding te betalen belasting ten opzichte van de verkregen onderneming nog verder verslechteren aangezien er mogelijk vennootschapsbelasting verschuldigd is over boekwinsten behaald bij de verkoop van de onroerende zaken. Dit hebben wij momenteel niet doorgerekend.

4.5 Verschillen met eerdere jaren

In paragraaf 3.4 is een aantal wetswijzigingen opgesomd die impact hebben op de overgang van een familievastgoedbedrijf. In deze paragraaf laten we in het kort het verschil in impact zien op de regelgeving zoals die bestond in het jaar 2021 en in 2026.

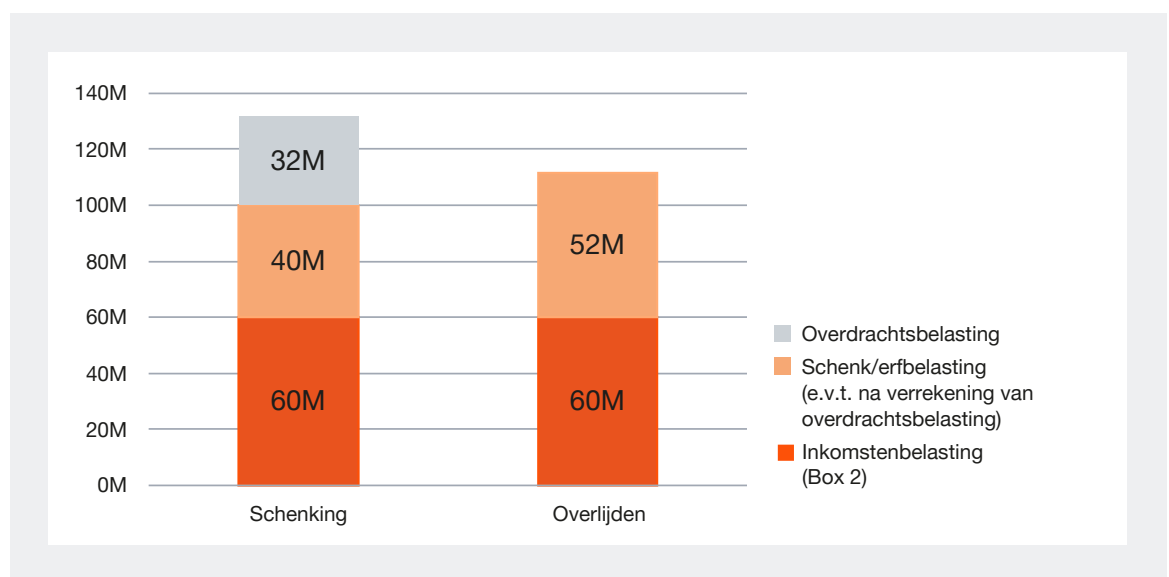
De veronderstellingen uit paragraaf 4.2 zijn ook in dit geval van toepassing. Wij merken op dat in 2021 de fictie van het aanmerken van verhuurd vastgoed als beleggingsvermogen nog niet in de wet was opgenomen. Of er sprake is van ondernemingsvermogen voor het verhuurde vastgoed moet daarom per pand worden bepaald. Wij zijn voor onze berekening ervan uitgegaan dat 40% van het verhuurde vastgoed als ondernemingsvermogen aangemerkt kon worden in 2021.

De totale belastinglast in het geval van een schenking komt uit op € 131.829.059.

De totale belastinglast in het geval van een erfenis komt uit op € 111.662.511.

Deze bedragen zijn als volgt onder te verdelen:

Figuur 4 Impact 2021



Om tot de totale benodigde liquide middelen te komen moet de totale belastinglast bij een schenking nog worden gebruteerd zodat na de additionele dividenduitkering het bedrag van € 131.829.059 beschikbaar is om de aanslagen te betalen. Dat ziet er als volgt uit:

	Schenking	Overlijden
Te betalen belasting	€ 131.829.059	€ 111.662.511
Additionele Box 2 heffing over dividend (brutering)	€ 48.511.651	Op verzoek niet van toepassing
Totaal	€ 180.340.710	€ 111.662.511

Er zal bij een schenking dus een bedrag van € 180.340.710 opgebracht moeten worden om de totale belasting te kunnen betalen. Daarmee is de verhouding van de te betalen belasting ten opzichte van het verkregen familievastgoedbedrijf 40%.⁵⁰

4.6 Verschil met een regulier familiebedrijf

In paragraaf 4.5 is vergelijking gemaakt tussen de overgang van een familievastgoedbedrijf in 2021 en de overgang van een dergelijk bedrijf in 2026. In deze paragraaf laten we in het kort het verschil in impact zien tussen een familievastgoedbedrijf en een regulier familiebedrijf in 2026.

De veronderstellingen uit paragraaf 4.2 zijn in dit geval ook grotendeels van toepassing. Er is echter een aantal verschillen:

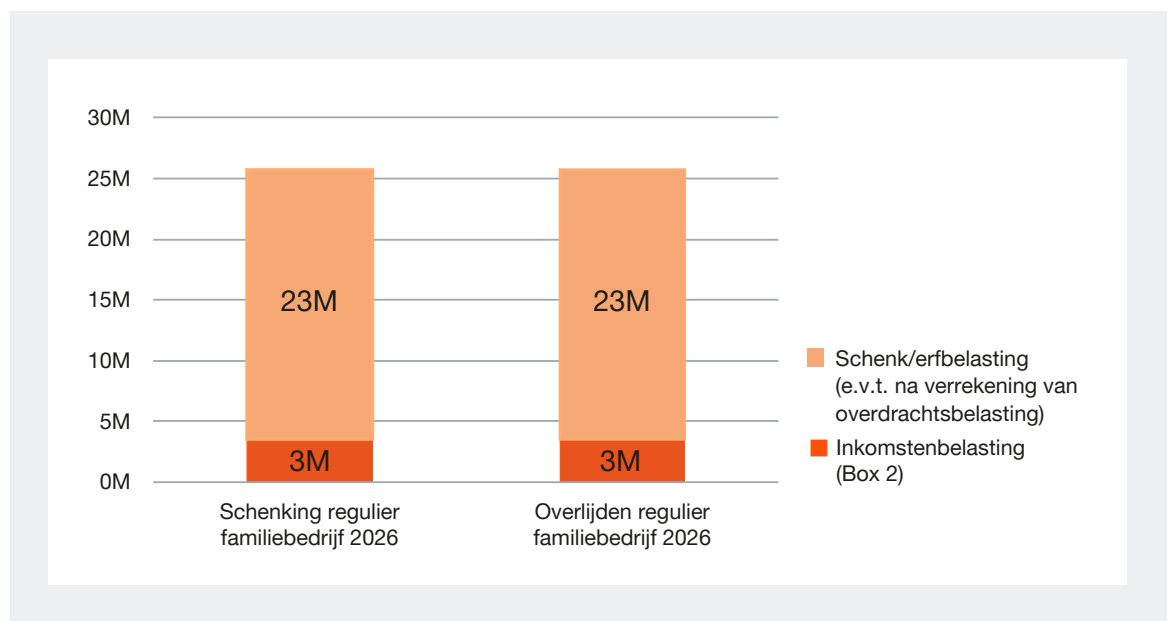
- Het reguliere familiebedrijf houdt zich niet bezig met beleggen, beheren of ontwikkelen van verhuurd vastgoed, maar met andere bedrijfsactiviteiten. Te denken valt aan sectoren als retail (variërend van bakkerijen en supermarkten tot fietsenwinkels), bouw, transport en logistiek, en industrie.
- De activiteiten van het reguliere familiebedrijf voldoen aan de definitie van fiscaal ondernemingsvermogen zoals geformuleerd door de Hoge Raad.
- Het reguliere familiebedrijf heeft, net als het familievastgoedbedrijf, € 10.000.000 aan overvloedige cash ter beschikking. Dit kwalificeert als fiscaal beleggingsvermogen.
- Het fiscale ondernemingsvermogen heeft een waarde van € 440.000.000.
- Er is geen sprake van een OZR, waardoor er ook bij schenking geen overdrachtsbelasting verschuldigd is.

De totale belastinglast in het geval van een schenking komt dan uit op € 25.625.345.

De totale belastinglast in het geval van een erfenis komt uit op € 25.621.481.

Het is als volgt onder te verdelen:

Figuur 5 Impact regulier familiebedrijf 2026



Om tot de totale benodigde liquide middelen te komen moet de totale belastinglast bij een schenking nog worden gebruteerd zodat na de additionele dividenduitkering het bedrag van € 25.625.345 beschikbaar is om de aanslagen te betalen. Dat ziet er als volgt uit:

	Schenking	Overlijden
Te betalen belasting	€ 25.625.345	€ 25.621.481
Additionele Box 2 heffing over dividend (brutering)	€ 11.512.836	Op verzoek niet van toepassing
Totaal	€ 37.138.181	€ 25.621.481

Er zal bij een schenking dus een bedrag van € 37.138.181 opgebracht moeten worden om de totale belasting te kunnen betalen. Daarmee is de verhouding van de te betalen belasting ten opzichte van de waarde van het verkregen reguliere familiebedrijf 8%.⁵¹

De te betalen belasting als gevolg van de schenk- of erfbelasting ziet bij een regulier familiebedrijf voor een groot gedeelte op ondernemingsvermogen waardoor het reguliere familiebedrijf in tegenstelling tot een familievastgoedbedrijf met actief beheerd vastgoed toegang heeft tot de uitstel-van-betalingsmogelijkheid. Voor een bedrag van ongeveer € 21,9 miljoen kan uitstel van betaling worden verkregen voor de duur van 10 jaar.



4.7 Conclusie

Bij overdrachten van aandelen in familievastgoedbedrijven aan volgende generaties kon in het verleden de fiscale verkrijgingsprijs voor Box 2 steeds worden doorgeschoven. Als gevolg daarvan hebben meerdere generaties niet hoeven af te rekenen in Box 2 (of haar voorlopers) en konden de financiële middelen gebruikt blijven worden in het familievastgoedbedrijf.

Door de recente fiscale maatregelen – met name het uitsluiten van verhuurd vastgoed van de DSR en de BOR en de verhoging van de overdrachtsbelasting – is de belastingdruk bij overdracht van familievastgoedbedrijven in 2026 extreem hoog. De latente Box 2 claim over tientallen jaren waardegroei komt in één keer naar voren zodra de DSR niet langer kan worden toegepast. De Box 2-heffing die zich bij vele familievastgoedbedrijven in de afgelopen decennia heeft opgebouwd wordt bij een bedrijfsoverdracht nu dus in één keer geheven. De wijziging van het uitsluiten van verhuurd vastgoed werkt ook door naar de BOR, waardoor de verschuldigde schenk/erfbelasting eveneens hoger is.

Er is momenteel geen bruikbare uitstel-van-betalingsmogelijkheid in de wet opgenomen voor deze gevallen. De uitstel-van-betalingsmogelijkheid die momenteel in de wet is opgenomen ziet (1) alleen op de BOR en (2) alleen op belasting verschuldigd over ondernemingsvermogen. De verschuldigde belasting over het overige vermogen, wat dus door de fictie van het uitsluiten van verhuurd vastgoed alleen maar is toegenomen, zal binnen zes weken na het opleggen van de aanslag betaald moeten worden. Zoals de berekening in ons rekenmodel laat zien kan dat leiden tot een marginale druk van 70%. Dat betekent dat 70% van de waarde van het familievastgoedbedrijf, binnen zes weken na het opleggen van de aanslag, moet worden aangewend om de verschuldigde belasting te betalen. Bij reguliere bedrijven is deze marginale druk substantieel lager en kan er voor een substantieel bedrag van de te betalen belasting veelal uitstel van betaling voor de duur van 10 jaar worden verkregen.

Soort bedrijf	Soort overdracht	Jaar	Marginale druk ⁵²
Familievastgoedbedrijf	Schenking	2026	70%
Familievastgoedbedrijf	Overlijden	2026	44%
Familievastgoedbedrijf	Schenking	2021	40%
Familievastgoedbedrijf	Overlijden	2021	25%
Regulier familiebedrijf	Schenking	2026	8%
Regulier familiebedrijf	Overlijden	2026	6%

5. Impact op continuïteit en investeringen

Dit hoofdstuk gaat in op de gevolgen van de stapeling van fiscale maatregelen voor familievastgoedbedrijven, zowel voor hun continuïteit en voortbestaan als voor hun investeringsmogelijkheden in bestaand en nieuw vastgoed.

Hoofdstuk 2 liet zien dat het economisch moeilijk te rechtvaardigen is dat actief beheer van verhuurd vastgoed onder het label ‘belegging’ wordt geschaard. Ondanks de duidelijke verschillen tussen familievastgoedbedrijven die zich vooral richten op beleggen en passief beheer enerzijds, en bedrijven die verhuurd vastgoed actief beheren anderzijds, behandelt het fiscale stelsel deze uiteenlopende praktijken grotendeels als één categorie. Daardoor blijft het onderscheid tussen beleggingsactiviteiten en ondernemingsactiviteiten onderbelicht.

Actief beheer vraagt immers om inzet van arbeid en kapitaal, het dragen van risico's en specifiek vakmanschap. Veel familievastgoedbedrijven combineren actief beheer bovendien met ontwikkelactiviteiten, die door de fiscus wél als ondernemingsactiviteiten worden aangemerkt.

5.1 Impact op continuïteit

De gevolgen van de gewijzigde fiscaliteit bij overdracht zijn het grootst voor familievastgoedbedrijven die al meer generaties bestaan. Zij kunnen bij bedrijfsoverdracht worden geconfronteerd met een uitzonderlijk hoge Box 2 heffing, juist omdat in het verleden de fiscale verkrijgingsprijs van de aandelen vaak kon worden doorgeschoven. Daardoor hebben opeenvolgende generaties niet hoeven afrekenen over de opgebouwde waardegroei, waardoor een latente belastingclaim over tientallen jaren is aangegroeid en bij overdracht ineens naar voren komt zodra doorschuiven niet langer mogelijk is. Zoals in hoofdstuk 4 is berekend, kan de belastingdruk ook bij familievastgoedbedrijven waarvan het bedrijf van de eerste op de tweede generatie wordt overgedragen al hoog zijn.

Of uitstel en doorschuiven mogelijk is, hangt vervolgens volledig af van de fiscale kwalificatie van het vermogen. Wordt vermogen aangemerkt als ondernemingsvermogen, dan kan de Box 2 claim bij overdracht in beginsel worden doorgeschoven naar de volgende generatie en geldt er voor het deel dat wél belast is onder de bedrijfsopvolgingsregeling bovendien een betalingsuitstel (tien jaar) voor de schenk- en erfbelasting. Deze regelgeving is in hoofdstuk 3 uitgebreid beschreven.

De situatie verandert radicaal wanneer vermogen fiscaal als beleggingsvermogen wordt gezien. Onder de huidige regels valt verhuurd vastgoed in veel gevallen in deze categorie, waardoor de doorschuifmogelijkheden wegvallen en de belastingheffing direct en geconcentreerd kan neerslaan. Er moet dan onmiddellijk worden afgerekend in Box 2 over de opgebouwde waardegroei, terwijl ook de schenk- of erfbelasting zonder vergelijkbare uitstelruimte moet worden voldaan. Het gevolg is acute liquiditeitsdruk, die kan leiden tot continuïteitsproblemen.

Het vermogen van familievastgoedbedrijven zit immers grotendeels vast in illiquide stenen. In de praktijk betekent dit dat toekomstige heffingen rond bedrijfsopvolging een directe liquiditeitsvraag creëren die erfgenamen doorgaans niet in privé kunnen opvangen, waardoor de onderneming zelf middelen moet vrijmaken.

Dat leidt tot strategische defensieve keuzes: het opbouwen van grote liquiditeitsbuffers, het afsluiten van een levensverzekering, het herstructureren van eigendom (bijvoorbeeld via alternatieve routes wanneer reguliere opvolging fiscaal vastloopt) en het verkopen van vastgoed – ook al gaat dat in tegen de werkwijze op basis van het in hoofdstuk 2 beschreven kringloopmodel. Om voldoende liquide middelen te vergaren om de belastingclaim te betalen, zal doorgaans dermate veel vastgoed moeten worden verkocht dat sprake zal zijn van forse inkrimping van de onderneming, met reorganisaties en dus ontslagen tot gevolg.

De illiquiditeit van vastgoed speelt hierin een centrale rol en werkt op meerdere manieren door. Vastgoed kan niet snel en gefaseerd worden verkocht zonder frictie: transacties vergen tijd, due diligence, financiering en contractvorming, terwijl een portefeuille vaak bestaat uit objecten die niet één-op-één opknipbaar zijn zonder de samenhang en de kasstroom te schaden. Hierdoor betekent ‘belasting betalen’ in de praktijk al snel dat er een substantieel object (of meerdere) van de hand moet(en) worden gedaan, wat de toekomstige huurinkomsten en daarmee het kringloopmodel van de onderneming aantast.

Het is opmerkelijk dat de wetgever de illiquiditeit van onroerend goed in Box 3 wél expliciet erkent.⁵³ Juist om die reden is het voornemen om daar na 2028 de overstap te maken naar een vermogenswinstbelasting in plaats van een vermogensaanwasbelasting: waardeverminderingen van onroerend goed zullen pas bij verkoop worden belast, wanneer liquide middelen beschikbaar zijn om de belasting te voldoen. Deze erkenning van illiquiditeit staat echter in scherp contrast met de behandeling van onroerend goed in Box 2, waar bij overdracht wel wordt uitgegaan van directe belastingheffing, ondanks het eveneens illiquide karakter van het vermogen.

Daar komt bij dat verkoop onder tijdsdruk vrijwel per definitie waardevernietiging zal opleveren. Wanneer de markt doorheeft dat een onderneming moet verkopen om op korte termijn een fiscale claim te voldoen, verandert de onderhandelingspositie: kopers weten dat er urgentie is en zullen lagere biedingen doen. In zo’n situatie verschuift de



prijsvorming van ‘wat is het object waard’ naar ‘wat is de minimale prijs die de verkoper kan accepteren binnen de beschikbare tijd’. Daardoor nemen kopers meer ruimte om scherp te onderhandelen over prijs, garanties en voorwaarden, en wordt de verkoper vaker gedwongen concessies te doen om de transactie binnen de deadline rond te krijgen.

Bovendien is er bij vastgoed vaak sprake van een beperkt aantal serieuze kopers, omdat familievastgoedbedrijven veelal specifieke object in beheer hebben. Zoals in hoofdstuk 1 is beschreven, richten familievastgoedbedrijven zich niet op ‘standaard’ vastgoed, maar op vastgoed dat is toegesneden op de specifieke behoeften van hun klanten.

Het netto-effect is dat de onderneming niet alleen minder opbrengst realiseert, maar vaak ook tegen ongunstiger voorwaarden verkoopt, waardoor het verlies aan waarde groter is dan alleen het prijsverschil.

De druk op liquiditeit wordt verder versterkt door transactiekosten die bij verkoop of herstructurering meespelen. Niet alleen gaan middelen verloren aan adviseurs- en transactiekosten, ook financieringsstructuren kunnen verkoop ingewikkeld maken (bijvoorbeeld boeterentes of convenanten die bij vervreemding worden geraakt). Daardoor is het vrijmaken van cash niet alleen economisch ongunstig, maar ook praktisch complex en potentieel ontwrichtend voor de bedrijfsvoering.

In de praktijk vraagt verkoop of herstructurering namelijk om een tijdrovend proces van waardering, due diligence, afstemming met financiers en het heronderhandelen van zekerheden. Bovendien kunnen bancaire afspraken verplichten tot (vervroegde) aflossing of herfinanciering, waardoor een onderneming niet alleen het te verkopen object moet 'losmaken', maar ook de financieringsstructuur van de resterende portefeuille opnieuw moet inrichten. Dat wordt bemoeilijkt door het feit dat op 30–50% van het vastgoed doorgaans al financiering rust, waardoor het in de praktijk helemaal niet mogelijk is om te herfinancieren. Dit vergt managementcapaciteit en kan leiden tot extra kosten en onzekerheid, bijvoorbeeld doordat financieringsruimte tijdelijk krimpt of doordat investeringsplannen moeten worden uitgesteld.

Ook operationeel kan dit ontwrichtend werken: verkoop kan ingrijpen in de samenhang van de portefeuille, de voorspelbaarheid van huurinkomsten verminderen en interne capaciteit verschuiven van beheer en ontwikkeling naar transacties, herfinanciering en compliance.

Een extra complicatie is dat de overdrachtsbelasting de ruimte voor langetermijnplanning en geleidelijke opvolging bij leven kan beperken. Waar families vanuit continuïteit en risicobeheersing juist gebaat zijn bij tijdige, gespreide overdracht en herstructurering, kan overdracht bij leven leiden tot een directe, substantiële cash out, omdat de overdrachtsbelasting moet worden betaald, puur doordat het juridische eigendom verschuift. Bij een overdracht na overlijden speelt deze belasting niet. Hierdoor wordt overdracht bij leven onaantrekkelijker en ontstaat in feite een prikkel om overdracht uit te stellen, ook wanneer een gespreide en geleidelijke overdracht vanuit continuïteitsoogpunt juist wenselijker zou zijn. Wel kan de overdrachtsbelasting die bij overdracht bij leven verschuldigd is, in bepaalde gevallen worden verrekend met de betaalde schenkbelasting. Omdat die verrekening echter niet volledig hoeft te zijn, blijft het verschil tussen overdracht bij leven en na overlijden bestaan.

Banken lijken de hoge fiscale druk en de daarmee samenhangende continuïteitsrisico's bij familievastgoedbedrijven die voor een bedrijfsoverdracht naar de volgende generatie staan, nog niet breed te onderkennen. Vooralsnog lijken banken bij financiering 'nog niet moeilijk te doen', omdat de implicaties van fiscale stapeling nauwelijks zijn verwerkt in hun risicobeoordeling. Toch zijn er wel degelijk banken die geen financiering meer verstrekken aan het familievastgoedbedrijf als een certificaathouder 'op leeftijd is', juist met oog op de 'dure overdracht'. Zodra meer banken de potentiële liquiditeitsdruk rond bedrijfsopvolging wél expliciet gaan meewegen, bijvoorbeeld via strengere convenanten, hogere renteopslagen of terughoudender kredietbesluiten, kan dit de continuïteitsproblemen juist versnellen, zeker wanneer toegang tot vreemd vermogen daardoor afneemt. De opmerking van de wetgever bij de introductie van de beleggingsfictie in de DSR en BOR – dat de belastingclaim geen liquiditeitsproblemen opleveren omdat die kan worden betaald door vastgoed te herfinancieren – staat dan ook ver af van de realiteit.

Ook accountants hebben dit vraagstuk nog onvoldoende scherp op het netvlies. In jaarrekeningen van familiebedrijven wordt zelden expliciet verwezen naar continuïteitsrisico's die voortkomen uit bedrijfsopvolging en fiscale druk. Dat kan mede samenhangen met het feit dat veel jaarrekeningen van familiebedrijven niet openbaar zijn, waardoor maatschappelijke en beleidsmatige prikkels om dergelijke risico's expliciet te rapporteren beperkt blijven. Zolang accountants de gevolgen van fiscale stapeling en de financieringsimpact niet structureel integreren in hun beoordeling en verslaggeving, blijft de problematiek grotendeels onzichtbaar. Maar zodra dat wél gebeurt, kan de druk op familievastgoedbedrijven in korte tijd aanzienlijk toenemen, bijvoorbeeld wanneer het lastiger wordt om een goedkeurende verklaring te verkrijgen.

In theorie zouden familievastgoedbedrijven er ook voor kunnen kiezen aandelen of certificaten te verkopen aan een externe partij om de belastingclaim bij overdracht te voldoen. In de praktijk is dit voor de meeste familievastgoedbedrijven echter geen reëel alternatief. Zij geven er doorgaans de voorkeur aan de zeggenschap binnen de familie te behouden en accepteren eerder een krimp van de vastgoedportefeuille dan dat eigendom of zeggenschap deels extern wordt ondergebracht. Bovendien is verkoop aan een derde partij niet zonder meer mogelijk, omdat aandelen op grond van statuten of aandeelhoudersafspraken eerst aan familieleden moeten worden aangeboden.

De hoge fiscale druk bij overdracht als gevolg van de gestapelde regelgeving, zet dus via verschillende kanalen de continuïteit van familievastgoedbedrijven onder druk. De continuïteit is daardoor niet alleen afhankelijk van ondernemerschap en marktontwikkelingen, maar in toenemende mate van fiscale timing en het vermogen om liquiditeit te organiseren zonder de portefeuille of het kringloopmodel aan te tasten.

5.2 Impact op investeringen

Dezelfde stapeling werkt vervolgens door in de investeringsruimte en daarmee in de maatschappelijke bijdrage van familievastgoedbedrijven. Geld dat als buffer wordt weggezet kan immers niet renderen in de onderneming. Waar deze ondernemingen traditioneel continu investeren in onderhoud, renovatie, verduurzaming en herontwikkeling, worden investeringsplannen van de bedrijven nu vaker getemporiseerd of uitgesteld om financiële ruimte te behouden voor toekomstige fiscale verplichtingen.

Familievastgoedbedrijven ontwikkelen vastgoed in de regel voor de eigen portefeuille. Deze ontwikkelactiviteiten worden in de aanloopfase – veelal tot aan de start van de bouw – gefinancierd uit de cashflow uit verhuur. Pas vanaf de bouwphase wordt doorgaans externe financiering aangetrokken. Een fiscale afrekening over de verhuuractiviteiten leidt er daarom toe dat onvoldoende cashflow overblijft, of zelfs volledig wegvalt. Daardoor komt niet alleen de exploitatie onder druk te staan, maar valt ook de ontwikkelpijplijn stil. Dit betekent dat ontwikkelactiviteiten weliswaar formeel kunnen kwalificeren voor toepassing van de BOR en aanverwante faciliteiten, maar in de praktijk indirect toch worden geraakt door de belastingdruk op de verhuuractiviteiten die deze ontwikkelingen financieren.

Een zichtbaar effect is dat investeringen in verduurzaming onder druk komen te staan wanneer de terugverdientijd door regulering en fiscale lasten ongunstig wordt. De prikkel verschuift dan van verbeteren naar afstoten: juist objecten met een hoge verduurzamingsopgave of een beperkte mogelijkheid om investeringen via de huur terug te verdienen worden eerder verkocht, of verbeteringen blijven achter. Dit raakt vooral oudere voorraad waar de investeringsbehoefte groot is en waar renovatie- en energiemaatregelen vaak pas op langere termijn renderen.

Het opbouwen van buffers voor belastingbetaling bij overdracht raakt ook de woningbouw. Ontwikkelpromen worden heroverwogen of naar achteren geschoven, mede omdat toekomstige fiscale claims als een extra kasstroomrisico bovenop het normale ontwikkel- en financieringsrisico komen te liggen. Dat vertaalt zich in uitstelgedrag, in het selectiever worden bij nieuwe projecten en in aanpassingen aan de projectopzet om het rendement op peil te houden. In de praktijk kan dit betekenen dat projecten kleiner worden gemaakt, dat ambities rond duurzaamheid of kwaliteit worden bijgesteld, of dat familievastgoedbedrijven de voorkeur geven aan woningen in het hogere huur- of koopsegment, waar huurprijzen of verkoopprijzen minder strak worden begrensd.

Hierdoor komt er minder nieuw aanbod in het middenhuursegment tot stand, terwijl juist daar de vraag groot is. Dat werkt door in de betaalbaarheid, omdat juist huishoudens die zijn aangewezen op huur in het middensegment minder alternatieven hebben wanneer nieuw aanbod achterblijft. Dat effect wordt versterkt als bestaande middenhuurwoningen vaker worden verkocht door fiscale prikkels en liquiditeitsbehoefte. Woningen zijn meestal namelijk minder ingewikkeld om liquide te maken.

Bovendien kan het bijstellen van kwaliteit of duurzaamheid ertoe leiden dat woningen wel worden gerealiseerd, maar minder toekomstbestendig zijn of hogere energielasten kennen, wat de woonlasten voor huishoudens alsnog opdrijft. Per saldo werkt ook dit door in hogere druk op huren en woonlasten voor groepen die aangewezen zijn op het middensegment.

Niet alleen de investeringsruimte voor woningbouw neemt hierdoor af; dit geldt ook voor commercieel vastgoed. Wanneer bedrijven niet kunnen uitbreiden of geen passende bedrijfsruimte kunnen vinden, raakt dat direct hun groeimogelijkheden en daarmee het groeivermogen van de Nederlandse economie.

Gegeven de grote bouw- en verduurzamingsopgave op de Nederlandse vastgoedmarkt is het slecht nieuws wanneer familievastgoedbedrijven kapitaal uit ontwikkelactiviteiten moeten onttrekken om belastingclaims te voldoen. Het kapitaal dat daarna nog beschikbaar is, zal vooral worden ingezet in bestaande vastgoedportefeuilles, waardoor nieuwbouw en ontwikkelprojecten sterk afnemen. Dit gat zal naar verwachting niet door andere investeerders worden opgevuld. De Nederlandse vastgoedmarkt is immers om uiteenlopende redenen – waarvan een deel is beschreven in Kader 1 in hoofdstuk 1 – aanzienlijk minder aantrekkelijk geworden.

Een illustratief voorbeeld is de situatie bij de grootste institutionele woningbelegger van Nederland, Vesteda. Investeerders hebben voor circa € 4,1 miljard aan redemptieverzoeken ingediend, gedreven door gewijzigde fiscale wetgeving en het aflopen van een zevenjarige beleggingscyclus. Vesteda geeft aan dat deze massale uitstroom noodzaakt tot de verkoop van een aanzienlijk deel van de woningportefeuille en leidt tot een afname van investeringen in nieuwbouw.⁵⁴

De hoge belastingdruk bij overdracht raakt niet alleen de continuïteit van familievastgoedbedrijven zelf, maar werkt ook door in de bredere ecosystemen die deze ondernemingen in de loop van de tijd hebben opgebouwd. Wanneer ontwikkel en renovatieactiviteiten onder druk komen te staan, wordt ook de vaste groep samenwerkingspartners van aannemers, loodgieters en elektriciens direct geraakt. Projecten blijven uit, werkstromen drogen op en continuïteit bij samenwerkingspartners komt onder spanning te staan. Daarmee reikt de impact van fiscale stapeling verder dan de individuele onderneming, maar verzwakken ook de lokaal en regionaal gewortelde netwerken van gespecialiseerde bedrijven die mede afhankelijk zijn van de stabiele investeringscyclus van familievastgoedbedrijven.

Tot slot is de maatschappelijke impact breder dan de stenen alleen.

Familievastgoedbedrijven die lokaal of regionaal geworteld zijn investeren vaak ook in leefbaarheid, functiemenging en voorzieningen, en nemen een rol in het oplossen van leegstand of het verbeteren van gebieden. Wanneer fiscale frictie bij opvolging liquiditeit uit deze ondernemingen trekt, zijn juist dit soort investeringen kwetsbaar, omdat ze niet altijd direct financieel renderen maar wel bijdragen aan kwaliteit en stabiliteit van buurten en stedelijke gebieden. Andere vastgoedpartijen zullen dit gat niet of niet volledig opvullen: grote beursgenoteerde of institutionele fondsen opereren vaker portefeuille gedreven en op afstand, terwijl kleinere partijen veelal niet de schaal of organisatiekracht hebben om dezelfde langdurige verbetercyclus te dragen.



6. Oplossingen en beleidsalternatieven

Dit laatste hoofdstuk verkent welke alternatieven en oplossingsrichtingen er zijn om de belastingdruk te verlichten, zonder het doel van de wetgeving uit het oog te verliezen. Eerst beschrijven we hoe familievastgoedbedrijven in de praktijk omgaan met de problemen die de gestapelde fiscaliteit bij overdracht veroorzaakt. Vervolgens werken we de beleidsalternatieven uit die de overheid zou kunnen overwegen.

6.1 Praktische oplossingen

Familievastgoedbedrijven zoeken in de praktijk naar manieren om de gevolgen van gestapelde fiscaliteit bij overdracht beheersbaar te maken, vooral door vroegtijdig te plannen en liquiditeitsrisico's te verkleinen. Sommige ondernemingen kijken daarbij zeer ver vooruit: overdracht wordt soms twintig jaar vooraf doordacht, juist omdat de toekomstige belastingdruk als groot en onzeker wordt ervaren. Daarom worden berekeningen en scenario-analyses gemaakt waarin expliciet wordt doorgerekend wat er gebeurt bij het (kort na elkaar) wegvallen van één, twee of meerdere certificaathouders, omdat dat tot zeer grote en acute liquiditeitsvragen kan leiden.

Een eerste, veelgenoemde reactie is dat bedrijven meer liquide reserves aanhouden en vaker kiezen voor sparen en beleggen in plaats van investeren. Dat betekent dat middelen niet in de vastgoedportefeuille worden herbelegd, maar worden verschoven naar andere, meer liquide vermogenscategorieën zoals beursgenoteerde aandelen. Deze rem op (her)ontwikkeling en structurele verlaging van het investeringsvolume voor de langere termijn.

Tegelijkertijd wordt, tegen de kringloopgedachte in, ook verkoop van vastgoed als optie meegenomen om liquiditeit vrij te maken. Daarbij gaat het niet om grootschalig uitpanden als strategie, maar om het gericht kunnen verkopen van (delen van) de portefeuille om toekomstige fiscale verplichtingen te kunnen voldoen of om ruimte te creëren voor nieuwe investeringen. Deze gedachte wordt vaak als onwenselijk ervaren omdat zij botst met het langetermijnmodel en met de belofte richting huurders dat het bezit in de portefeuille blijft, maar wordt desondanks als reëel scenario benoemd wanneer de fiscale druk anders niet kan worden opgevangen.

Een andere operationele aanpassing is dat sommige ondernemingen hun portefeuille en ontwikkelstrategie deels sturen op liquiditeit. Wonen wordt dan relatief aantrekkelijker, niet per se vanuit inhoudelijke voorkeur, maar omdat woningen in vergelijking met bedrijfstvastgoed over het algemeen sneller en gefaseerder te verkopen zijn, een bredere kopersgroep kennen en daardoor eenvoudiger liquide te maken zijn wanneer er belasting moet worden betaald.

Wanneer een familievastgoedbedrijf buffers opbouwt door vastgoed te verkopen, komen de vrijgekomen middelen fiscaal terecht in het beleggingsvermogen. Daarmee neemt de belastingdruk niet af; het effect is vooral dat de onderneming beschikt over liquide middelen om toekomstige belastingclaims te kunnen voldoen, in plaats van dat het vermogen vastzit in illiquide vastgoed.

Bij een deel van de ondernemingen groeit bovendien de neiging om kapitaal te heralloceren naar vastgoedmarkten met een gunstiger risico rendementsprofiel buiten Nederland, omdat hogere aanvangsrendementen en een voorspelbaarder regime daar aantrekkelijker worden gevonden. In die gevallen worden buitenlandse woning of vastgoedfondsen verkend en verschuift een deel van nieuwe investeringen naar andere landen, terwijl men in Nederland terughoudender wordt met nieuwe aankopen of ontwikkeltrajecten.

Dit betekent echter niet dat de fiscale druk bij overdracht daarmee substantieel afneemt zolang de aandeelhouder in Nederland woont: Nederland heft in beginsel over het wereldinkomen en het wereldvermogen, ook wanneer het vastgoed zich in het buitenland bevindt. De aantrekkelijkheid van buitenlandse beleggingen zit dan vooral in het lopende rendement en het ontbreken van specifieke Nederlandse regulering, terwijl de belastingheffing in Box 2 en de schenk- en erfbelasting veelal blijft doorwerken, behoudens uitzonderingen op basis van belastingverdragen die op dit terrein beperkt zijn. Voor de meeste familievastgoedbedrijven wordt emigratie of fiscale verplaatsing niet als realistisch en wenselijk gezien.

Daarnaast proberen familievastgoedbedrijven voorspelbaarheid te creëren door het gesprek met de Belastingdienst aan te gaan, bijvoorbeeld over waarderingen, liquiditeitsvereisten en de mogelijkheid van gespreide betaling bij overdracht.

Ook worden governance-afspraken aangescherpt om familieleden te beschermen: in sommige gevallen wordt expliciet vastgelegd dat de onderneming, waar nodig, zal bijdragen aan het financieren van de belastingclaim van erfgenamen om te voorkomen dat een opvolgingsmoment direct tot financiële problemen binnen de familie leidt. In de praktijk is dit belangrijk omdat erfgenamen bij een vererving van aandelen of certificaten niet vanzelfsprekend de leiding krijgen over de onderneming. Zij kunnen daardoor niet zelfstandig besluiten nemen over bijvoorbeeld de verkoop van vastgoed om liquiditeit vrij te maken, en zijn afhankelijk van de bestaande governance-structuur en van de positie van andere aandeelhouders. Zeker wanneer meerdere aandeelhouders ieder een substantieel belang houden, is het geen gegeven dat de vennootschap bereid of in staat is de fiscale last van één groep erfgenamen te financieren. Dit vereist aanvullende afspraken tussen aandeelhouders over hoe en onder welke voorwaarden de onderneming kan bijdragen.

Zelfs wanneer een betalingsregeling met de fiscus beschikbaar is, vermindert dat de afhankelijkheid slechts deels. Ook dan zijn erfgenamen immers aangewezen op dividenduitkeringen om de uitgestelde belasting uiteindelijk te kunnen voldoen. Daarmee blijft de medewerking van het bestuur en de vennootschap essentieel. Juist dit maakt het voor familievastgoedbedrijven noodzakelijk om vooraf heldere governance-afspraken te maken die zowel de stabiliteit van de onderneming als de positie van toekomstige erfgenamen beschermen.

Naast deze bredere gedragsreacties bestaan er ook specifieke oplossingen die minder vaak voorkomen, zoals het onderbrengen van vermogen in een ANBI-structuur wanneer toepassing van opvolgingsfaciliteiten niet mogelijk blijkt. Daarmee wordt een deel van het vermogen via een andere route bestemd en benut, bijvoorbeeld voor maatschappelijke doelen, mede omdat dit in bepaalde gevallen fiscaal gunstiger kan uitwerken.

De grote financiële exposure rond bedrijfsopvolging werkt bovendien door in de privésfeer. Om het risico op een plotselinge, geconcentreerde belastingclaim niet te vergroten, worden gedragsmaatregelen genomen die illustreren hoe zwaar het continuïteitsvraagstuk kan wegen, zoals het vermijden van gezamenlijke reizen of situaties waarin meerdere sleutelfiguren tegelijk uitvallen.



6.2 Suggesties voor ander beleid

Er zijn verschillende beleidsalternatieven denkbaar om de negatieve gevolgen van de hoge, gestapelde belastingdruk bij overdracht te mitigeren of de druk zelf te verlagen, zonder dat daarbij het beleidsdoel uit het oog wordt verloren om passieve beleggingen niet onbedoeld te faciliteren. In dit rapport werken wij er vijf uit, maar het palet aan mogelijke oplossingen is breder. Zo kan worden gekeken naar maatregelen die in omringende landen zijn gekozen om de continuïteit van familievastgoedbedrijven te waarborgen. Ook kan worden gedacht aan het introduceren van een wettelijk maximum aan de belastingdruk, zodat de cumulatie van fiscale maatregelen niet kan oplopen tot boven dat plafond.

Generieke uitstelregeling

Een eerste alternatief is een generieke uitstelregeling voor beleggingsvermogen. Op dit moment bestaat er bij bedrijfsopvolging wel een uitstel van betaling voor ondernemingsvermogen (maximaal tien jaar) in de schenk- en erfbelasting, maar niet voor beleggingsvermogen en ook niet voor de inkomstenbelasting. Een generieke uitstelregeling zou ervoor zorgen dat ook over beleggingsvermogen de verschuldigde belasting gespreid kan worden voldaan. Het belangrijkste voordeel daarvan is dat families tijd krijgen om liquiditeit ordelijk te organiseren, bijvoorbeeld via gefaseerde verkoop of herfinanciering, in plaats van gedwongen verkoop onder tijdsdruk. Daarmee wordt waardevernietiging voorkomen die optreedt wanneer kopers weten dat een onderneming snel moet verkopen om een fiscale claim te voldoen en daardoor lagere biedingen doen. Bovendien is het effect op de schatkist beperkt wanneer het om uitstel en niet om afstel gaat: de opbrengst blijft in beginsel intact, maar verschuift in de tijd.

Uitbreiding overlijdensdividend

Een aanvullend beleidsalternatief is het uitbreiden van het zogenoemde overlijdensdividend naar schenkingssituaties. Het overlijdensdividend⁵⁵ houdt in dat dividend dat binnen 24 maanden na overlijden wordt uitgekeerd, onder voorwaarden niet als Box 2 inkomen wordt aangemerkt wanneer het wordt gebruikt om de verschuldigde belastingen te voldoen. De Box 2 heffing wordt daarbij niet afgesteld maar uitgesteld (door middel van verlaging van de verkrijgingsprijs waardoor de meerwaarde alsnog in de toekomst wordt belast). Een suggestie is om een vergelijkbare faciliteit ook mogelijk te maken bij schenking. Daarmee kan een onderneming dividend uitkeren om de belasting die samenhangt met de overdracht te betalen, zonder dat over die uitkering op dat moment opnieuw Box 2 belasting verschuldigd is. Dit voorkomt dubbele heffing op dezelfde kasstroom en vermindert de liquiditeitsdruk op het moment van overdracht, waardoor de kans kleiner wordt dat ondernemingen onder tijdsdruk vastgoed moeten verkopen om de aanslag te kunnen voldoen.

Openstellen DSR/BOR, maar met waarborgen

Een derde beleidsrichting is het openen van de bedrijfsopvolgingsfaciliteiten voor familievastgoedbedrijven die actief verhuurd vastgoed beheren, maar dan met aanvullende waarborgen om misbruik te voorkomen. Een mogelijkheid is een langer verkoopverbod gedurende een bepaalde periode na overdracht dan bij reguliere bedrijven, bijvoorbeeld vijf of zeven jaar. Het idee is dat hiermee wordt uitgesloten dat vastgoed met fiscale voordelen wordt overgedragen om vervolgens snel te worden verkocht. Alleen partijen met een echte langetermijnstrategie kunnen zo'n restrictie zonder problemen dragen. Tegelijk maakt een dergelijke restrictie het mogelijk de grondslag of reikwijdte van de faciliteit scherper af te bakenen, terwijl de onderneming de tijd en ruimte behoudt om belasting op een gezonde manier te financieren en gedwongen verkoop te vermijden. Het voordeel is dat dit een middenweg kan bieden tussen het voorkomen van oneigenlijk gebruik en het beschermen van continuïteit en investeringskracht van ondernemingen die aantoonbaar waarde creëren via beheer, renovatie, verduurzaming en herontwikkeling.

Versoepeling overdrachtsbelasting bij overdracht tijdens leven

Een vierde alternatief betreft de overdrachtsbelasting. In de huidige praktijk kan overdrachtsbelasting bij overdracht bij leven en bij herstructureringen een directe, grote cash-out veroorzaken. Een versoepeling of uitzonderingsgrond bij herstructureringen en bedrijfsopvolging kan voorkomen dat overdrachtsbelasting een harde blokkade vormt voor tijdige, geleidelijke opvolging of noodzakelijke interne reorganisaties. Dit kan de perverse prikkel verminderen om overdracht uit te stellen en kan de ruimte vergroten om opvolging risicogestuurd en gecontroleerd vorm te geven. Het nadeel is dat een gerichte uitzondering zorgvuldig moet worden afgebakend om te voorkomen dat transacties die feitelijk beleggingstransacties zijn, onder een opvolgingslabel worden gebracht.

Openstellen DSR/BOR, maar met een investeringsverplichting

Een vijfde beleidsoptie is een afgeslankte variant van de bedrijfsopvolgingsregeling of doorschuiffaciliteit voor actief beheerde vastgoedportefeuilles, bijvoorbeeld door de beleggingsfictie voor actief beheerd verhuurd vastgoed (en in samenhang daarmee voor ontwikkeling) te heroverwegen. De kern van deze benadering is dat het fiscale kader expliciet onderscheid gaat maken tussen partijen die primair passief beleggen of passief beheren en partijen die aantoonbaar ondernemen met vastgoed. Het openstellen van de faciliteiten voor familievastgoedbedrijven die actief verhuurd vastgoed beheren zou dan samen kunnen gaan met een (her)investeringsverplichting in de woon of commerciële huursector. Hier werken we vormgeving van de (her)investeringsverplichting niet in detail uit, maar er kan bijvoorbeeld gedacht worden aan een investeringsverplichting ter hoogte van een percentage van de gerealiseerde belastingbesparing of een investeringsverplichting ter hoogte van een percentage van de jaarlijkse winst voor een bepaalde periode.

In de praktijk betekent dat objectieve criteria formuleren die aansluiten bij ondernemerschap: inzet van arbeid en organisatie, aantoonbare waardecreatie door renovatie/transformatie/verduurzaming, en het dragen van risico's die verder gaan dan normaal vermogensbeheer.

Het voordeel is dat hiermee een gelijk spelveld ontstaat: ondernemende familiebedrijven worden niet automatisch gelijkgesteld aan passieve beleggers, waardoor continuïteit, investeringskracht en maatschappelijke waarde bij generatiewisselingen beter behouden blijven. Het risico is dat de uitvoering complexer wordt en dat er weer discussies kunnen ontstaan over afbakening; daarom wordt ook gedacht aan meer objectieve criteria in wet- en regelgeving, zoals een minimumomvang van de portefeuille, een minimumaantal medewerkers, of een combinatie van kwantitatieve en kwalitatieve toetsen. Daarbij kan ook worden gekozen voor een toets op geheel-niveau (de onderneming) of op pandniveau, afhankelijk van wat uitvoerbaar en handhaafbaar is.

Met de (her)investeringsverplichting zou bewerkstelligd kunnen worden dat een voordeel voor ondernemende familievastgoedbedrijven wordt omgezet in een investering in de woon- of commerciële huursector in plaats van in een dividend naar de aandeelhouders van dergelijke ondernemende familievastgoedbedrijven.



6.3 Slotoverweging

De laatste vier beleidsalternatieven vragen op korte termijn budgettaire ruimte, maar ze zijn niet bedoeld om belastingheffing te vermijden. Het gaat om de vraag of – en zo ja, hoe – belastingheffing zó kan worden vormgegeven dat kapitaal dat aantoonbaar wordt ingezet voor maatschappelijke opgaven niet voortijdig uit de investeringscyclus wordt getrokken. Bij familievastgoedbedrijven is dit kapitaal werkend vermogen voor het oplossen van maatschappelijke opgaven, zoals het tekort aan betaalbare huurwoningen en de transformatie en verduurzaming van commercieel vastgoed; het financiert planvorming, herontwikkeling en langdurig beheer vanuit stabiele huurstromen.

Daarmee is de afweging niet: wel of geen belasting, maar: heffen op een manier die investeringen afknijpt en maatschappelijke doelen vertraagt, of heffen op een manier die continuïteit en investeringskracht intact laat terwijl de staat zijn claim behoudt. De kern is dat een euro die door een hoge, geconcentreerde claim op het overdrachtsmoment uit de onderneming wordt gehaald, niet langer kan worden ingezet voor onderhoud, verduurzaming, transformatie en nieuwe betaalbare huurwoningen – juist daar waar de overheid die inzet hard nodig heeft. Het huidige systeem kijkt vooral naar het directe kasmoment voor de schatkist, en veel minder naar de belastinginkomsten die op langere termijn binnenkomen wanneer ondernemingen middelen kunnen blijven inzetten voor beheer en (her)ontwikkeling. Bij de beoordeling van de voorgestelde beleidsalternatieven is het daarom de korte termijn blik van de overheidsbegroting af te zetten tegen de lange termijneffecten op investeringskracht en toekomstige belastingopbrengsten.

In het coalitieakkoord **Aan de Slag** benadrukt kabinet Jetten dat familiebedrijven van groot belang zijn voor de Nederlandse economie.⁵⁶ Vanuit dat perspectief kunnen de in dit rapport geschetste beleidsalternatieven helpen bij het vinden van oplossingen die zowel de beleidsdoelen als de continuïteit van deze ondernemingen in balans houden.

Gesprekspartners

In het kader van dit onderzoek zijn twee rondetafelbijeenkomsten georganiseerd en zijn zes diepte-interviews gehouden. In deze bijlage zijn de namen opgenomen van de familievastgoedbedrijven die we hebben gesproken en/of aanwezig waren bij de rondetafelbijeenkomsten. Zij dragen niet de verantwoordelijkheid voor de inhoud van dit rapport; die ligt uitsluitend bij de auteurs van PwC. Daarnaast maken we in dit onderzoek gebruik van kennis en informatie uit onze contacten met vastgoedspelers (buiten de familiebedrijven), beleidsmakers en de Belastingdienst.

Interviewpartners

- Heanig An
- DVM
- GEVA Vastgoed
- Kroonenberg Groep
- Meerdervoort
- Segesta
- SPPV

Aanwezigen bij rondetafelgesprek in november 2025

- BG Holding
- Coen Hagedoorn Bouwgroep
- DVM
- GEVA Vastgoed
- Kroonenberg Groep
- Meerdervoort
- Van Herk Groep
- Sjoerd de Vries Holding

Aanwezigen bij rondetafelgesprek in maart 2026

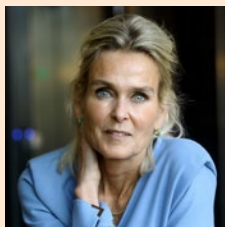
- Heanig An
- Beethoven Beheer
- Bergermeer
- Caransa Real Estate
- De Pree Group
- DVM
- GEVA Vastgoed
- Grouwels vastgoed
- Hygia
- Kroonenberg Groep
- Marwijmo
- Meerdervoort
- MHM Onroerend Goed
- Newomij
- Nijman Onroerende Zaken
- SHAPE Capital
- Stichting Professioneel Platform Vastgoed (SPPV)
- Van Dam, Van Dam & Verkade
- Walco BV

Eindnoten

- 1** Data van CBS Staline.
- 2** Baarsma (2025), <https://www.nrc.nl/nieuws/2025/05/01/al-het-dividend-is-al-uitgekeerd-a4891823>
- 3** De reden om de waarde stijging van onroerend goed in Box 3 pas bij verkoop (realisatie) te belasten, is dat er dan liquide middelen beschikbaar zijn om de belasting te betalen en om complexe jaarlijkse taxaties te voorkomen. De behandeling van dit wetsvoorstel (Wet werkelijk rendement box 3, 36.748) is op moment van schrijven van dit rapport nog aanhangig bij de Eerste Kamer.
- 4** Kadaster, 2026: <https://www.kadaster.nl/-/investeerders-4e-kwartaal-2025-record-aantal-woningen-verkocht>
- 5** De grootste activaklassen binnen de beleggingsportefeuilles van family offices zijn beursgenoteerde aandelen en private equity; beide vormen 27% van de gemiddelde portefeuille. Vastgoed is goed voor 18% en is daarmee de op twee na grootste allocatie. <https://newsroom.vanlanschotkempen.com/benelux-family-offices-nemen-toe-in-aantal-en-worden-steeds-professioneler-blijkt-uit-nieuw-onderzoek>
- 6** De uitpondgolf betreft vooral vastgoed in Box 3. Familievastgoedbedrijven hebben vastgoed doorgaans in Box 2 ondergebracht.
- 7** Waar in dit rapport verder over aandelen wordt gesproken wordt mede begrepen certificaten van aandelen.
- 8** In dit onderzoek gaan we ervan uit dat de overdrager een aandelenbelang in de onderneming heeft van meer dan 5%.
- 9** 10%/18%/30% over de eerste € 158.669, 20%/36%/40% over het meerdere (2026).
- 10** Overdrachtsbelasting is verschuldigd bij verkrijging van vastgoedvennootschappen. Het tarief is 8% over woningen in bezit van de vastgoedvennootschap, en 10,4% over bedrijfsvastgoed.
- 11** Aandelen vormen een Box 2 belang indien iemand voor ten minste 5% van het geplaatste kapitaal aandeelhouder is in een vennootschap.
- 12** Artikel 4.17a - 4.17c Wet IB 2001.
- 13** Artikel 35b – 35f Successiewet 1956.
- 14** In sommige gevallen kan ook de woonplaats in de afgelopen 10 jaar relevant zijn, maar dat laten we in het kader van dit onderzoek even buiten beschouwing.
- 15** Artikel 25 lid 12 Invorderingswet 1990.
- 16** Bijvoorbeeld: Kamerstukken II 1997/98, 25 688, nr. 3, p.7 en Kamerstukken II 2023/24, 36 421, nr. 3, p. 2).
- 17** O.a. ECLI:NL:HR:2021:951.
- 18** Projectontwikkelingsactiviteiten worden onder de huidige regels nog wel fiscaal als ondernemingsvermogen aangemerkt waarop de DSR en BOR toegepast kan worden.
- 19** Een uitgebreider overzicht is te vinden op Bedrijfsopvolgingsfaciliteiten vanaf 2025 versoberd, Vele aanpassingen bedrijfsopvolgingsregeling per 2025/2026 en Aanpassingen bedrijfsopvolgingsregeling 2026.
- 20** De overdrachtsbelasting die verschuldigd is bij een overdracht tijdens leven kan gedeeltelijk verrekend worden met de betaalde schenkbelasting.
- 21** In het Coalitieakkoord is opgenomen het percentage van 8% vanaf 2027 te verlagen naar 7%.
- 22** Kamerstukken II 2023/24, 36 421, nr. 3, p. 7.
- 23** Artikel 4.17a, lid 8, onderdeel a Wet IB 2001 jo. Artikel 35c, lid 7, onderdeel a Successiewet 1956.
- 24** Kamerstukken II 2023/24, 36 421, nr. 3, p. 8.
- 25** Kamerstukken II 2023/24, 36 421, nr. 3, p. 10 & 11.
- 26** Voor de DSR is de beleggingsmarge nog niet afgeschaft omdat de systemen van de Belastingdienst hier nog niet op aangepast konden worden. De inwerkingtreding van afschaffing van de beleggingsmarge voor de DSR wordt voorzien op een bij koninklijk besluit te bepalen tijdstip. Bij schrijven van dit rapport is dat nog niet gebeurd.

- 27** <https://www.cpb.nl/evaluatie-fiscale-regelingen-gericht-op-bedrijfsoverdracht>
- 28** Kamerstukken II 2023/24, 36 421, nr. 3, p. 15 & 16.
- 29** Initieel was 70% voorgesteld maar tijdens de parlementaire behandeling is dit uiteindelijk gewijzigd in 75%.
- 30** Artikel 4 Wet op belastingen van rechtsverkeer.
- 31** Artikel 3 lid 1 Wet op belastingen van rechtsverkeer.
- 32** Artikel 24 lid 2 Successiewet 1956.
- 33** Alleen in het geval van overlijden kan deze additionele Box 2 heffing op verzoek worden uitgesteld (door middel van verlaging van de verkrijgingsprijs waardoor de meerwaarde alsnog in de toekomst wordt belast) conform artikel 4.12a Wet IB 2001.
- 34** Van 21 jaar of ouder.
- 35** Waarde in het economisch verkeer.
- 36** Door de recente fiscale wijzigingen kwalificeert al het verhuurde vastgoed als fiscaal beleggingsvermogen. Dit betekent dat de BOR en de DSR niet van toepassing zijn hierop.
- 37** Zoals bedoeld in artikel 4 Wet op belastingen van rechtsverkeer, zie ook onderdeel 3.4.
- 38** 24,5% over de eerste € 68.843, 31% voor het meerdere.
- 39** Bij een vererving is overigens geen overdrachtsbelasting verschuldigd conform artikel 3 Wet belastingen rechtsverkeer.
- 40** Het tarief is 10,4% voor bedrijfstvastgoed. Eventueel zou de overdrachtsbelasting lager kunnen zijn indien er ook woningen in bezit zijn van het familievastgoedbedrijf. Het tarief is dan 8%.
- 41** Het ondernemingsvermogen bedraagt € 67.500.000. Daarvan is € 1.543.500 vrijgesteld voor 100%. Het restant (67.500.000 – 1.543.500) is vrijgesteld voor 75%.
- 42** Artikel 20, lid 6 onderdeel d Successiewet 1956.
- 43** Artikel 33 lid 1 nr. 5 Successiewet 1956 & Artikel 32, lid 1, nr. 4, onder C Successiewet 1956.
- 44** 10% over de eerste € 158.669, 20% over het meerdere.
- 45** Artikel 24, lid 2 Successiewet 1956.
- 46** Artikel 19 Algemene wet inzake rijksbelastingen.
- 47** Artikel 9 Invorderingswet 1990.
- 48** Artikel 4.12a Wet IB 2001.
- 49** € 313.173.492 / € 450.000.000.
- 50** € 180.340.710 / € 450.000.000.
- 51** € 37.138.181 / € 450.000.000.
- 52** Gebaseerd op de uitgangspunten zoals gedefinieerd in dit hoofdstuk.
- 53** Zie bijvoorbeeld Kamerstukken II 2024/2025, 36 748, nr. 3, p. 40.
- 54** <https://nieuws.vesteda.com/investeerders-dienen-voor-41-miljard-redemptieverzoeken-in-bij-vesteda/>
- 55** Artikel 4.12a Wet IB 2001.
- 56** Coalitie akkoord 'Aan de Slag', <https://www.kabinetsformatie2025.nl/site/binaries/site-content/collections/documents/2026/01/30/aan-de-slag---coalitieakkoord-2026-2030/coalitieakkoord-d66-vvd-cda.pdf> (30 januari 2026, p. 30): "Familiebedrijven zijn van groot belang voor onze economie, daarom versoberen we de bedrijfsopvolgingsregeling en doorschuifregeling niet."

Contact

**Barbara Baarsma**

Chief Economist, PwC Netherlands

T: +31 (0)6 24 20 47 07,

E: barbara.baarsma@pwc.com

**Rik Hoogers**

Manager Tax

T: +31 (0)6 39 87 33 11,

E: rik.h.hoogers@pwc.com

**Edwin Sarkinovic**

Director Tax

T: +31 (0)6 20 32 36 64,

E: edwin.sarkinovic@pwc.com

**Philip Vossenber**

Tax partner en Family Capital Leader

T: +31 (0)6 22 95 34 75,

E: [philip.vossenber@pwc.com](mailto:philip.vossenber)