

Verkoop bouwgrond, 13% fiscaal voordeel is snel verdiend

Eddy Halter – september 2021



Veel grond voor nieuwbouwwontwikkelingen wordt standaard in bouwrijpe staat verkocht en is daarbij volledig belast met 21% BTW. Het is vaak echter ook mogelijk om grond met bestaande opstallen te verkopen tegen 2% of 8% overdrachtsbelasting. Dit is met name interessant bij de ontwikkeling van nieuwe woningen of bijvoorbeeld zorgvastgoed. Hierdoor valt de verkoopopbrengst voor de eigenaar 13% tot 19% hoger uit!

Fakton taxeert bij grondtransacties tussen publieke en private partijen en krijgt daarbij heel vaak met dit vraagstuk te maken. Regelmatig denken (publieke) partijen te laat na over deze materie en is het benoemde voordeel al bij voorbaat onmogelijk. Met name als het gaat om de ontwikkeling van woningen en zorg zijn er interessante voordelen te behalen. Bij bedrijfsmatig onroerend goed speelt dit minder omdat veel bedrijven de betaalde BTW kunnen terugkrijgen. Hier speelt eerder dat men liever geen overdrachtsbelasting betaalt.

1. Fiscale regels

Als grond wordt uitgeven in bouwrijpe staat, als bouwterrein, dan wordt dat volledig belast met 21% BTW. Dit is een kostenpost bij te verhuren woningen en bij zorg vastgoed omdat de eindgebruikers van de grond en het vastgoed de BTW niet kunnen terug vorderen bij de Belastingdienst.

Als de grond niet als bouwterrein wordt geleverd, er staat bijvoorbeeld nog een oude opstal op het terrein, dan is de oude situatie bepalend. In dat geval wordt alleen overdrachtsbelasting geheven, meestal 8%. De ontwikkelaar koopt dan bestaand vastgoed en/of grond in de overdrachtsbelasting en hoeft dan vervolgens alleen maar 21% BTW te betalen over de stichtingskosten van de opstallen.

De grond en de te realiseren opstal worden vervolgens vaak separaat doorverkocht. Als dit binnen de juiste termijn gebeurt, in veel gevallen 6 maanden, dan kan de grond vrijgesteld van overdrachtsbelasting worden doorgeleverd aan de eindgebruiker. De grond en de opstal worden dan separaat doorverkocht, in jargon heet dit een "gesplitste koop-aannemingsovereenkomst".

Het is daarom belangrijk om bij een transactie te weten of je een "bouwterrein" of een "gebouw" verkoopt. De definitie ervan is te vinden op de site van de Belastingdienst bij de "levering van een bouwterrein". In de praktijk is er echter veel discussie. Alles moet worden meegewogen! Een parkeerterrein kan een gebouw zijn, terwijl een te ontwikkelen gebouw soms weer als bouwterrein aangemerkt kan worden.

Echter, in veel gevallen zal het bij de aanvang van een woning- en/of zorgontwikkeling mogelijk zijn om een te verkopen terrein of gebouw als "niet bouwrijp" te etiketteren.

2. Is dit ook interessant voor de koper?

Het fiscaal optimaliseren van de verkoop van een bouwproject kan zowel voor de verkoper als koper interessant zijn. Voor de verkoper is het voordeel evident. Maar ook een koper, die goed beslagen ten ijs komt en medewerking kan verlenen aan een dergelijke insteek, speelt zich hiermee in de kijker. Hij onderscheidt zich van andere kopers die dit niet willen of kunnen en vergroot daarmee zijn kans om een project te verwerven.

De kern is dat een zorginstelling, een woningbelegger of een woonconsument het “niet bouwrijpe perceel of het bestaande gebouw” met overdrachtsbelasting koopt en dan zelf de aannemer de opdracht geeft de nieuwbouw te realiseren. Een ontwikkelaar kan een dergelijk proces natuurlijk faciliteren.

3. Publieke partijen zijn soms terughoudend

Je zou verwachten dat het nadenken over een juiste fiscale benadering met name voor publieke partijen die veel grond verkopen, zoals gemeenten, corporaties en zorginstellingen, interessant zou zijn. Toch is er vaak koudwatervrees.

Redenen die wij in de praktijk horen zijn:

- Het gevoel leeft dat zij grip kwijtraken op bestemmingsprocedure waarbij een ontwikkelaar bijvoorbeeld meer bouwt dan eerder afgesproken
- Angst dat het openbare gebied laagwaardiger wordt ingericht
- Het vergt meer afstemming en organisatie
- Zittende “publieke” gebruikers krijgen wellicht te maken met een nieuwe eigenaar en daarbij horende verplichtingen
- Bij later ontdekte bodemverontreiniging of archeologische vondsten bestaat er kans op claims vanuit de nieuwe eigenaar
- Een publieke organisatie hecht vaak meer waarde aan een transparante procedure dan aan een hogere opbrengst
- Als een gemeenteraad ruikt dat er extra geld kan worden verdiend dan wordt het direct al uitgegeven, terwijl de fiscale afronding nog wel moet geschieden. Als dat dan niet lukt dan komt de ambtenarij in een vervelende positie terecht.

Dit zijn niet altijd legitieme argumenten. Indien de fiscaal meest gunstige route op de juiste manier wordt vormgegeven kunnen veel tegenwerpingen worden voorkomen. Het extra verdiende geld komt bovendien ten goede aan de (gemeentelijke) begroting.

4. Op welke wijze steek je de juiste benadering in?

Het is daarbij vooral van belang dat een dergelijke constructie tijdig wordt voorbereid. Het gaat erom:

- Wie zijn de partijen in de betreffende situatie en zijn zij allen (al) ondernemer voor de btw?
- Welke partij doet wat? Wie koopt, verkoopt, sloopt, bouwt, exploiteert, werkt samen?
- Hoe regelen partijen hun onderlinge verhoudingen?
- Wat is de fiscale status nu en wat wordt het of wat beogen partijen?
- Welke (trans)acties vinden er plaats en op welk moment

Natuurlijk zijn er meer vragen te stellen. Zorg er in elk geval voor dat de plannen vooraf fiscaal getoetst zijn. Dat voorkomt fiscale problemen achteraf en maakt het mogelijk diverse punten te veranderen of zoals u wilt “te optimaliseren”. Omdat de belangen groot kunnen zijn, is het sowieso raadzaam (tijdig) het overleg met de Belastingdienst te zoeken.

Eddy Halter, Fakton Consultancy

Vanwege de complexiteit van deze trajecten werkt Fakton samen met het BTW-INSTITUUT in Dordrecht.