Inspraak 21 november

Toeristenbelasting verhogen met de inflatie (6,2%). Tsja…

Uit de tabel bij paragraaf 1.4 blijkt ons dat het huidige tarief van deze gemeente t.o.v. de regio al vrij hoog is. Tevens blijkt dat differentiatie onontkoombaar is om uitval van de vraag op kampeerterreinen alhier te voorkomen.

In de notitie valt te lezen*: "De klankbordgroep toeristenbelasting heeft geen voorkeur voor een differentiatie naar verblijfsvorm, omdat niet hard te maken is dat mensen met een smallere beurs op campings overnachten en niet in andere soorten accommodaties*".

Dat laatste kan niet worden gesteld. Tijdens de enige recente klankbordgroep waren slechts 3 partijen aanwezig. Van de overgrote meerderheid weten we niet of zij wel of geen differentiatie willen.

HISWA-RECRON heeft om drie redenen een sterke voorkeur voor differentiatie.

Ten eerste, juist omdat de beoogde tarieven al zwaar boven gemiddelden in de buurt ligt.

Ten tweede, een voorbeeld. In de gemeente Sluis met vooral campings streeft men naar aansluiting bij het landelijk gemiddelde tarief, op basis van toeristenbelastingtarieven voor hotels. De directeur van Coelo, hoogleraar Economie van decentrale overheden, gaf Sluis mee: "*Het nadeel van het gemiddelde is echter dat de uitersten in de verdeling daarop een grote invloed kunnen hebben. Zo ook in dit [Sluise – red] geval: enkele gemeenten hanteren een zeer hoog tarief vergeleken met de rest. Dit trekt het gemiddelde omhoog, terwijl deze gemeenten (met de hoge tarieven) niet representatief zijn – het gaat om bijvoorbeeld Amsterdam, Haarlemmermeer (met Schiphol), Rotterdam en Utrecht. In dit geval geeft het mediane tarief een beter beeld van wat andere gemeenten aan toeristenbelasting heffen. In 2023 bedraagt dit volgens onze gegevens 1,60 euro. Dat is aanzienlijk lager dan het gemiddelde tarief (3,27).* "

Zelfs dit mediane tarief, de middelste waarde in een reeks van waarden voor hotels, werd door uw gemeente in 2023 met het huidig tarief al flink overschreden, terwijl u niet alleen hotelgast heeft.

Ten derde, daarmee en met de huidige regionale verschillen is het risico van uitval van de vraag reëel. Het lijkt maar te gaan om een paar dubbeltjes, maar die tellen voor een gezin met en smalle beurs door het aantal personen van het gezelschap voor het aantal nachten van hun totale verblijf, flink door.

Het moge zo zijn dat niet hard te maken is dat mensen met een smallere beurs op campings overnachten en niet in andere soorten accommodaties. Maar we kunnen wél zeggen dat als mensen met een smalle beurs boeken bij een luxere accommodatie dat dat een vrije, bewuste keuze is. Terwijl 'niet differentiëren' met zich mee zou brengen dat als je bewust kiest om met de tent te gaan er geen keus is voor een lager tarief. Althans niet anders dan 'blijf weg uit de Krimpenerwaard'.

Dan de prijselasticiteit of de uitval van de vraag. Dit is geen 'slimme argumentatieve vondst' van mij. Dit blijkt uit het rapport 'Stapeling van lasten voor recreatieondernemers' van ZKA, thans Ginder uit 2019. Daaruit citeer ik: "*Uit een studie van Nyfer in opdracht van RECRON, bleek dat de prijselasticiteit van verblijfsrecreatie -0,79 is. Dat betekent dat een prijsverhoging van 5% leidt tot een afname van de vraag van circa 4% in dat jaar*."

Samenvattend: Verdeel de last over meerdere belastingengrondslagen (bijv. forensen-, parkeer- , OZ belasting). En verder: differentieer, differentieer, differentieer en wel rond de mediaan. En niet naar 1,92 maar juist naar beneden.