

Aan: Het College van B&W en de gemeenteraad van Krimpenerwaard
Mail: info@krimpenerwaard.nl / griffie@krimpenerwaard.nl

Betreft: **Toeristenbelasting: tarieven en communicatie**

Krimpenerwaard, 4 maart 2019

Geacht college, geachte gemeenteraad,

Namens RECRON, die de belangen behartigt van professionele recreatiebedrijven in Nederland in de dag- en verblijfsrecreatie, willen wij middels deze brief graag onze kennis en voorstellen delen voor de toeristenbelasting binnen uw gemeente.

Extreme verhoging

Recreatieondernemers in uw gemeente zijn in januari nogal verrast door de kennisgeving in het aanslagbiljet 2018, dat voor 2019 het tarief voor de toeristenbelasting is verhoogd van € 1,15 naar € 1,75 p.p.p.n. Het is bijzonder dat over een dergelijke extreme belastingverhoging van maar liefst 52% niet actief gecommuniceerd is. Wij vinden dit buitengewoon onzorgvuldig, temeer een dergelijke verhoging fors ingrijpt in onze markt.

Extreme verhogingen die behoorlijk ingrijpen in de markt behoren onderdeel te zijn van tijdige aankondiging en bij voorkeur ook overleg met de sector. Brochures voor het nieuwe seizoen worden in september/oktober al voorbereid en of zelfs gedrukt. Veel boekingen vinden een jaar van tevoren plaats. Diverse ondernemers zijn verrast door het plotselinge tarief en leiden schade op boekingen die al zijn bevestigd. Dat is een forse schadepost!

Dit soort situaties moeten we voorkomen en dat kan ook heel goed. Veel collega-gemeenten hebben tal van oplossingen hiervoor:

- Voorstellen over belastingtarieven worden bij de voorjaarsnota (mei/juni) al behandeld;
- De begroting wordt opgesteld tijdens de zomermaanden, na vaststelling door het college (september) worden ondernemers geïnformeerd over het voorstel m.b.t. de toeristenbelasting aan de raad, per nieuwsbrief of bericht van de afdeling belastingen;
- Voorstellen maken onderdeel uit van een regulier overleg met de sector.

Maar los van het gegeven dat de communicatie echt anders moet en kan (u weet precies welke verblijfsrecreatieve ondernemers belastingplichtig zijn), zijn de nieuwe tarieven van een dusdanige hoogte, dat ondernemers in uw gemeente zich zorgen maken over de impact hiervan op hun bedrijfsvoering. Een populaire kustgemeente als Ouddorp kent een tarief van € 0,96. Een Europese toplocatie als Texel kent een tarief van € 1,85 (maar dit bedrag is gemaximeerd tot maximaal 7 aaneengesloten dagen!), dus als mensen meer dan 7 dagen verblijven bent u zelfs duurder dan Texel.

Sectorbeeld

Alvorens wij verder ingaan op de impact van de belastingtarieven, is het misschien ook goed om aan te geven dat de kampeersector te kenmerken is als een sector die traditioneel kapitaalintensief is met relatief lage rendementsmarges. Daarnaast is zeker de markt van de verblijfsrecreatie grotendeels te kenschetsen als een verdringingsmarkt. Ondernemers moeten dus investeren om in de gratie van de recreant te blijven, die steeds meer luxe, privacy en beleving wenst om maar enkele trends te benoemen.

Ook de nodige investeringen rond verduurzaming en de energietransitie komen op onze ondernemers af. Daarnaast is de recreant inmiddels behoorlijk prijsbewust geworden. Vanuit dit algemene beeld van de sector schetsen wij graag verder de impact van een tariefsverhoging van de toeristenbelasting.

Lastendruk

In toenemende mate zien we dat de kosten van het verblijfsproduct structureel en meer dan trendmatig worden belast. De stijging van ozb, toeristenbelasting, energieheffingen, ongebreidelde prijsstijgingen van rechtenorganisaties als Videma en Sena, BTW (van 6 naar 9%), om maar enkele factoren te noemen, belasten ons product en doen rendementsmarges verder verkrappen. Minder rendement is dus ook minder investeringsruimte. Al die stijgingen doorberekenen in de eindprijs lukt steeds moeilijker in een competitieve markt, mede onder invloed van marktpartijen met campingcards (zoals ACSI) die vaste prijzen hanteren. Door al deze ontwikkelingen verkrappen rendementsmarges en daarmee ook de ruimte voor vervangings- en nieuwe investeringen.

Recreant steeds prijsbewuster

Steeds meer reserveringen en boekingen vinden via internet plaats, waarbij ook prijsvergelijkingsites worden gebruikt. Een forse verhoging van de toeristenbelasting werkt daarmee negatief door op dit soort vergelijkingsites en heeft een behoorlijke invloed op de keuze van de toerist. Hij past zijn boekingsgedrag daarop aan.

Aan toeristische producten kleven prijsplafonds. De tarieven voor kampeerplaatsen kunnen niet ongebreideld stijgen, zonder dat de kwaliteit toeneemt. Consumenten wijken dan uit naar campings in gemeenten waar nog geen toeristenbelasting wordt geheven of vliegen letterlijk weg naar buitenlandse oorden. Weliswaar hebben veel campings een goed 2018 gedraaid door onrust in het buitenland en het uitzonderlijke goede weer in Nederland. Maar juist deze omstandigheden zijn door ons niet te beïnvloeden en kunnen van jaar tot jaar sterk verschillen.

Toeristenbelasting belangrijk onderdeel van de totaalprijs

Het is een misverstand te denken dat een verhoging van de toeristenbelasting geen effect heeft op het aantal overnachtingen. De toerist is zoals reeds opgemerkt steeds prijsbewuster en kijkt naar het eindbedrag, inclusief de toeristenbelasting. Daarbij beschouwt hij toeristenbelasting als onderdeel van de totaalprijs, niet als een gemeentelijke belasting. Voor een gezin met twee kinderen dat twee weken kampeert (bij een tarief van € 1,75 p.p.p.n.) komt het totale bedrag aan toeristenbelasting neer op een bedrag van € 98,00.

Met name voor campings bepaalt de toeristenbelasting reeds een groot percentage van de overnachtingsprijs. Zo kost een overnachting met een kampeermiddel voor 2 volwassenen en 2 kinderen ongeveer € 26 euro per nacht en dus € 7,00 toeristenbelasting. De tarieven verschillen natuurlijk iets per camping maar de toeristenbelasting is hier dus al gauw tussen de 25 en 30% van de overnachtingsprijs! Dit terwijl dit bij een 2-persoonshotelkamer (€ 3,50 toeristenbelasting) in uw gemeente met een kamerprijs zo tussen de € 80 en € 120 euro per nacht tussen de 3 en 4% zal liggen.

Er dient daarom een realistische verhouding te blijven tussen de verblijfsprijs en de belasting, omdat de prijselasticiteit van het kampeerproduct uiterst gering is! Met andere woorden: een belastingverhoging, werkt bij een product met een lage prijs al snel 'zichtbaar' door in de consumentenprijs, met vraaguitval en vraaguitwijk tot gevolg in een competitieve markt gedomineerd door boekings- en vergelijkingswebsites.

Gelet op het bovenstaande adviseren u dringend binnen uw toeristenbelastingverordening een tariefsdifferentiatie toe te passen, zodat er een eerlijke verhouding blijft tussen de overnachtingsprijs en de mate waarin dit wordt belast.

Samenvattend

Rekening houdend met de genoemde omstandigheden stellen wij voor om voor 2020:

- Een tariefsdifferentiatie in te voeren.
- Besluitvorming en/of communicatie over voorstellen en besluiten naar voren te halen, conform de suggesties zoals in onze brief verwoord.

Graag blijven wij met u in gesprek!

Met vriendelijke groet,



Arthur Helling
Regiomanager Noord-Holland, Zuid-Holland en Flevoland

M: helling@recron.nl

T: (06) 53 77 89 77