

Prof. mr. dr. M.M.W.D. Merkx
Mr. H. Mezouar
Mr. dr. S.J. Mol-Verver
Mr. T. El Ouardi
Prof. mr. dr. A.W. Schep
Mr. Z. Zalmai LL.M

Belastingheffing in de deeleconomie

Belasting heffen van kleine ondernemers en zelfstandigen

INHOUDSOPGAVE

HOOFDSTUK 1

Inleiding / 1

- 1.1 Inleiding / 1
- 1.2 Deeleconomie / 1
 - 1.2.1 Het begrip 'deeleconomie' / 1
 - 1.2.2 Het belang van platforms binnen de deeleconomie / 4
 - 1.2.3 Vraagstukken op het gebied van regelgeving / 8
- 1.3 Opzet van dit boek en leeswijzer / 10

HOOFDSTUK 2

Inkomstenbelasting / 11

- 2.1 Inleiding / 11
- 2.2 Bron van inkomen / 12
 - 2.2.1 De bronvraag / 12
 - 2.2.1.1 Deelname aan het economisch verkeer / 14
 - 2.2.1.2 Het (subjectieve) oogmerk om voordeel te behalen / 15
 - 2.2.1.3 De (objectieve) verwachting dat het voordeel redelijkerwijs te verwachten is / 16
 - 2.2.2 Wanneer ontstaat een bron van inkomen? / 17
- 2.3 Inkomenscategorieën en het boxenstelsel / 18
- 2.4 Belastbare winst uit onderneming / 19
 - 2.4.1 Het ondernemingsbegrip / 19
 - 2.4.1.1 Duurzaamheid van werkzaamheden / 21
 - 2.4.1.2 Omvang van werkzaamheden en beschikbare tijd / 22
 - 2.4.1.3 Grootte van brutobaten en winstverwachting / 23
 - 2.4.1.4 Aanwezigheid van ondernemersrisico / 23
 - 2.4.1.5 Aantal opdrachten en opdrachtgevers en mate waarin de werkzaamheden zelfstandig worden verricht / 24
 - 2.4.1.6 Spraakgebruik, bekendheid naar buiten toe, deskundigheid van de belastingplichtige en omvang van investeringen / 25
 - 2.4.2 Recapitulatie ondernemingsbegrip en deeleconomie-activiteiten / 26
 - 2.4.3 Het ondernemerschap / 26

2.4.4	Overige aspecten bij belastbare winst uit onderneming in relatie tot de deeleconomie / 28
2.4.4.1	Winstbepaling / 28
2.4.4.2	Vermogensetikettering / 29
2.4.4.3	Ondernemersfaciliteiten en het urencriterium / 30
2.4.4.4	Al bestaande onderneming en deeleconomie-activiteiten / 30
2.5	Belastbaar loon / 30
2.6	Belastbaar resultaat uit overige werkzaamheden / 32
2.6.1	Het arbeidsvereiste in relatie tot diensten in de deeleconomie / 33
2.6.2	Het arbeidsvereiste in relatie tot vermogensbestanddelen in de deeleconomie / 33
2.6.3	Overige aspecten bij belastbaar resultaat uit overige werkzaamheden in relatie tot de deeleconomie / 35
2.6.3.1	Resultaatbepaling / 35
2.6.3.2	Uitgroei van werkzaamheden naar een onderneming / 35
2.7	Belastbare inkomsten uit eigen woning / 36
2.8	Belastbare inkomsten uit sparen en beleggen / 38
2.8.1	Het huidige box 3-stelsel anno 2024 / 38
2.8.2	Het toekomstige box 3-stelsel / 39
2.9	Formele inkomstenbelastingaspecten / 40
2.9.1	Wijze van heffing / 41
2.9.2	Informatie- en administratieverplichtingen ten dienste van de belastingheffing / 43
2.9.2.1	De verplichtingen van de particulier in de deeleconomie / 43
2.9.2.2	De verplichtingen van de platforms in de deeleconomie / 44
2.9.3	Sancties / 45
2.9.3.1	Omkering en verzwaring van de bewijslast / 45
2.9.3.2	Boetes en strafvervolgning / 46
2.9.4	Rechtsbescherming / 47
2.10	Conclusie / 48

HOOFDSTUK 3

Omzetbelasting / 51

3.1	Inleiding / 51
3.2	Ondernemerschap / 51
3.2.1	Vooraf / 51
3.2.2	Het begrip 'ieder' / 52
3.2.3	Zelfstandig / 53
3.2.4	Economische activiteit / 56
3.2.4.1	Algemeen / 56
3.2.4.2	Het opbrengstcriterium / 57
3.2.4.3	Het regelmaatcriterium / 58
3.2.4.4	Het professionaliteitscriterium / 59
3.2.4.5	Het marktcriterium en de deeleconomie / 61
3.2.5	Handelen als belastingplichtige / 61

3.3	Belastbare feiten in de btw / 62
3.3.1	Vooraf / 62
3.3.2	Levering van goederen / 62
3.3.3	Diensten / 63
3.3.4	Intracommunautaire verwerving / 64
3.3.5	Invoer / 65
3.3.6	Samengestelde prestaties / 65
3.3.7	Tussenpersonen en platforms / 67
3.3.7.1	Algemeen / 67
3.3.7.2	Platform handelt op eigen naam en voor eigen rekening / 68
3.3.7.3	Commissionair / 68
3.3.7.4	Toepassing ficties / 69
3.3.7.5	Platform verricht diensten / 75
3.4	De plaats van de prestatie / 76
3.4.1	Inleiding / 76
3.4.2	Plaats van levering / 76
3.4.3	Plaats van dienst / 78
3.4.3.1	Algemeen / 78
3.4.3.2	B2B-hoofdregel / 79
3.4.3.3	B2C-hoofdregel / 80
3.4.3.4	B2B-uitzondering / 80
3.4.3.5	B2B- en B2C-uitzonderingen / 81
3.4.3.6	B2C-uitzonderingen / 81
3.4.3.7	Werkelijk gebruik en werkelijke exploitatie / 83
3.5	Vrijstellingen / 84
3.5.1	Inleiding / 84
3.5.2	Verhuur van onroerend goed / 85
3.5.3	Medische dienstverlening / 86
3.5.4	Financiële dienstverlening en verzekeringen / 87
3.5.5	Onderwijs en voordrachten / 89
3.5.6	Opvang van kinderen of gastouderopvang / 91
3.6	Maatstaf van heffing en tarief / 92
3.6.1	Vooraf / 92
3.6.2	Maatstaf van heffing / 92
3.6.3	Tarief / 92
3.7	Verschuldigdheid / 93
3.7.1	Vooraf / 93
3.7.2	Persoon die de btw is verschuldigd / 93
3.7.3	Moment van verschuldigdheid / 94
3.8	Aftrek van voorbelasting / 94
3.8.1	Vooraf / 94
3.8.2	Welke btw is aftrekbaar? / 95
3.8.3	In welke situaties is btw aftrekbaar? / 96
3.8.4	Bepalen van de mate van aftrek / 99

- 3.9 Kleineondernemersregeling / 100
 - 3.9.1 Inleiding / 100
 - 3.9.2 Huidige kleineondernemersregeling / 101
 - 3.9.3 Toekomst van de kleineondernemersregeling / 103
 - 3.9.4 Kleineondernemersregeling – ongewenste beperking? / 104
- 3.10 Formele aspecten van de omzetbelasting / 106
 - 3.10.1 Vooraf / 106
 - 3.10.2 Aangifteplicht / 106
 - 3.10.3 Factureringsplicht / 107
 - 3.10.4 Administratieve verplichtingen / 109
 - 3.10.5 Naheffing / 110
 - 3.10.6 Ambtshalve teruggaven / 111
 - 3.10.7 Suppletieplicht / 111
 - 3.10.8 Verzamelen data door betaaldienstaanbieders en platforms / 112
- 3.11 Stappenplan btw-verplichtingen / 118

HOOFDSTUK 4

Loonbelasting en premieheffing sociale zekerheid / 121

- 4.1 Inleiding / 121
- 4.2 Loonheffingen / 122
 - 4.2.1 Loonbelasting / 123
 - 4.2.2 Premieheffing sociale zekerheid / 124
 - 4.2.2.1 Premie volksverzekeringen / 124
 - 4.2.2.2 Premies werknemersverzekeringen / 125
 - 4.2.2.3 Bijdrage Zorgverzekeringswet / 126
- 4.3 Werknemer / 127
 - 4.3.1 Dienstbetrekking / 127
 - 4.3.2 Arbeidsovereenkomst / 128
 - 4.3.2.1 De verplichting van de werknemer om gedurende zekere tijd persoonlijk arbeid te verrichten / 128
 - 4.3.2.2 De verplichting van de werkgever om loon te betalen / 130
 - 4.3.2.3 De bevoegdheid van de werkgever om gezag uit te oefenen over de arbeid van de werknemer / 130
 - 4.3.3 Overeenkomst van opdracht / 132
 - 4.3.4 Rol bedoeling van partijen / 134
 - 4.3.5 Holistische benadering / 135
 - 4.3.6 Toename jurisprudentie / 136
- 4.4 Gevolgen voor platformarbeid binnen de kluseconomie / 137
 - 4.4.1 Inleiding / 137
 - 4.4.2 Recente civiele jurisprudentie platformarbeid / 139
 - 4.4.2.1 Deliveroo I / 140
 - 4.4.2.2 Deliveroo II – eerste aanleg / 140
 - 4.4.2.3 Deliveroo II – tweede aanleg / 142
 - 4.4.2.4 Deliveroo II – Hoge Raad / 143

	4.4.2.5	Uber / 144
	4.4.2.6	Uber – tweede aanleg / 146
	4.4.2.7	Helpling / 147
4.5		Fictieve dienstbetrekkingen / 149
	4.5.1	Achtergrond / 149
	4.5.2	Relevantie voor platformarbeid / 150
	4.5.2.1	Bemiddeling / 151
	4.5.2.2	Verlenen van tussenkomst / 151
4.6		Administratieplicht- en informatieplicht / 153
	4.6.1	Administratieve verplichtingen / 153
4.7		Stand van zaken zzp-dossier anno 2023 / 154
	4.7.1	Stand van zaken anno 2023 / 154
	4.7.2	Oplossing langs drie lijnen / 156
	4.7.2.1	De inzet op een gelijk spelveld voor contractvormen met betrekking tot het arbeidsrecht, sociale zekerheid en fiscali- teit / 157
	4.7.2.2	Meer duidelijkheid over de beoordeling van arbeidsrelaties / 158
	4.7.2.3	De handhaving op schijnzelfstandigheid verbeteren / 162

HOOFDSTUK 5

Vakantieverhuur aan toeristen via digitale platforms: toeristenbelastingheffing en regulering door gemeenten / 163

5.1		Inleiding / 163
5.2		De gemeentelijke verblijfsbelastingen / 164
	5.2.1	Inleiding / 164
	5.2.2	De toeristenbelasting / 164
	5.2.2.1	Inleiding / 164
	5.2.2.2	Belastingplichtigen / 164
	5.2.2.3	Nachttoeristen- dagtoeristen- en watertoeristenbelasting / 164
	5.2.2.4	Aard en karakter van de toeristenbelasting / 165
	5.2.2.5	Doel, aard en duur van het verblijf / 165
	5.2.2.6	Geen toeristenbelasting voor verblijf in ‘inrichting tot verma- kelijkheid’ / 166
	5.2.2.7	Belastingobject: verblijfsaccommodaties / 166
	5.2.2.8	Heffingsmaatstaf en tarief / 166
	5.2.3	De forensenbelasting / 167
	5.2.4	De vermakelijkhedenretributie / 168
5.3		Omvang toeristische verhuur via deelplatforms in Nederland en bedrijfsmodel Airbnb / 168
	5.3.1	Cijfers / 168
	5.3.2	Bedrijfsmodel en algemene voorwaarden van Airbnb / 169
5.4		Heffing van toeristenbelasting bij toeristische verhuur van woonruimten via een digitaal deelplatform / 170
	5.4.1	Inleiding / 170

5.4.2	Belastingplicht voor de toeristenbelasting van een verblijfbieder / 170
5.4.2.1	Inleiding / 170
5.4.2.2	Criteria voor de belastingplicht voor de toeristenbelasting van een verblijfbieder / 171
5.4.3	Belastingplicht voor de toeristenbelasting van tussenpersonen zoals een digitaal deelplatform / 173
5.4.3.1	Digitaal deelplatform als tussenpersonen tussen verblijfbieder en toerist / 173
5.4.3.2	Belastingplicht van sleutelbedrijven / 174
5.4.3.3	Tussenpersonen en de uitvoering van de heffing en inning van toeristenbelasting door gemeenten / 175
5.4.4	Tussenpersonen en informatieplicht voor de toeristenbelasting / 176
5.4.5	Fiscale vaststellingsovereenkomsten met platforms / 178
5.5	Regulering van toeristische verhuur van woonruimten via deelplatforms / 179
5.5.1	Inleiding / 179
5.5.2	Mogelijkheden van gemeenten om onttrekking van woonruimte te bestrijden vóór 2021 / 179
5.5.3	Wet toeristische verhuur van woonruimte: totstandkoming / 180
5.5.4	Vergunning toeristische verhuur van woonruimte / 181
5.5.5	Registratieplicht en melding registratienummer bij aanbod via platform / 182
5.5.6	Maximumaantal verhuurbare dagen en meldingsplicht bij verhuur van woonruimte via platform / 182
5.5.7	Onderling verband instrumentarium en last onder dwangsom / 182
5.5.8	Verplichtingen gesteld aan het deelplatform / 183
5.5.9	Gebruik van gegevens van registratie en melding voor de heffing en inning van toeristenbelasting / 183
5.6	Formele aspecten van heffing van toeristenbelasting en deeleconomie / 185
5.7	Conclusies en stappenplan / 186
5.7.1	Conclusies / 186

HOOFDSTUK 6

DAC7 / 189

6.1	Inleiding / 189
6.2	Implementatie DAC7 in Nederland / 191
6.3	Rapportageverplichting platformexploitanten / 192
6.4	Switch off-mechanisme / 198
6.5	Sancties / 199
6.6	Samenloop met OESO rapportageverplichtingen / 200
6.7	Samenloop met btw-verplichtingen / 201

HOOFDSTUK 7

Samenvatting en conclusie / 203

- 7.1 Inleiding / 203
- 7.2 Inkomstenbelasting / 203
- 7.3 Omzetbelasting / 204
- 7.4 Loonbelasting en premieheffing sociale zekerheid / 205
- 7.5 Toeristenbelasting / 207
- 7.6 DAC7 / 210
- 7.7 Conclusie / 210

Jurisprudentieregister / 213

Trefwoordenregister / 223

HOOFDSTUK 1

Inleiding

1.1 Inleiding

Het aantal zelfstandigen is de afgelopen tien jaar sterk gegroeid. Sinds 2013 is bijvoorbeeld het aantal zzp'ers volgens het CBS toegenomen met 184.000 personen. Het aantal zelfstandigen met personeel steeg in diezelfde periode met 27.000 personen.¹ In de digitale economie is daarnaast de zogeheten deeleconomie ontstaan, waar ook Nederlanders als aanbieder van goederen of diensten aan deelnemen. Deze deeleconomie kan een belangrijke bijdrage leveren aan verduurzaming.²

Door deze ontwikkelingen is het aantal mensen dat een kleine onderneming heeft of (naast een bestaande baan) als zelfstandige werkzaamheden verricht toegenomen. Deze groep kent een eigen fiscale problematiek en vraagstukken, zowel wanneer het gaat om toepassing van het materiële belastingrecht, als wanneer het gaat om naleving/compliance en handhaving. Dit boek beoogt deze fiscale problematiek in kaart te brengen en te belichten.³ Het is geschikt voor eenieder die met deze problematiek werkt in relatie tot de personen die werkzaam zijn binnen deze deeleconomie of een kleine zelfstandige zijn. Het biedt een inzicht in alle relevante belastingmiddelen.

In deze inleiding volgt eerst een beschouwing van het begrip 'deeleconomie', de rol die platforms spelen binnen deze deeleconomie en de vraagstukken op het gebied van regelgeving die de deeleconomie met zich brengt. Wij beperken ons daarbij tot een algemene beschouwing. De specifieke problematiek van zzp'ers ten aanzien van de loonheffingen wordt besproken in paragraaf 4.6.

1.2 Deeleconomie

1.2.1 *Het begrip 'deeleconomie'*

Het eerste probleem dat iemand die geïnteresseerd is in het onderzoeken van het fenomeen deeleconomie tegenkomt, is dat veel onduidelijkheid bestaat over de definitie ervan. Er

1 <https://www.cbs.nl/nl-nl/dossier/dossier-zzp/ontwikkelingen-zzp#:~:text=In%202021%20waren%20er%201,367%20duizend%20in%202021.> Geraadpleegd op 9 juli 2022.

2 Share NL in opdracht van het Ministerie van Infrastructuur en Milieu, 'Milieu-impact en -kansen deeleconomie', 2015, p. 6.

3 Het is gebaseerd op eerder onderzoek van de commissie Deeleconomie van de Vereniging voor Belastingwetenschap, waar een groot aantal van de auteurs deel van uitmaakte. Vereniging voor belastingwetenschap, 'Fiscale aspecten van de deeleconomie', geschrift nr. 261, 2021.

is zelfs niet veel consistentie in de terminologie die wordt gebruikt om het belangrijkste fenomeen te beschrijven. De deeleconomie wordt vaak aangeduid als 'sharing economy', 'trust economy', 'collaborative economy', 'peer-to-peer economy', 'on-demand economy', '1099 economy', 'gig economy' of 'access economy'. Volgens de OESO wordt het begrip 'sharing economy' meer in verband gebracht met het delen van bezit en het begrip 'gig economy' met het aanbieden van diensten.⁴

De Europese Commissie definieert het begrip 'deeleconomie' als 'business models where activities are facilitated by collaborative platforms that create an open marketplace for the temporary usage of goods or services often provided by private individuals'.⁵ Het Australian Taxation Office (ATO) beschouwt de deeleconomie als een omgeving die kopers (gebruikers) en verkopers (aanbieders) verbindt via een facilitator die meestal een app of een website exploiteert.⁶ Volgens HMRC betreft de deeleconomie 'economic activity facilitated by the internet, through digital platforms and applications (apps) that enable people or businesses to share, sell, or rent property, resources, time or skills'.⁷ Katz definieert het bedrijfsmodel voor delen als een online tussenpersoon die fungeert als een markt voor peer-to-peer-diensten en die uitwisselingen vergemakkelijkt door transactiekosten te verlagen.⁸ Volgens Erickson bestaat de deeleconomie uit een overeenkomst tussen deelnemers om met een eigen middel (arbeid, goederen, creatieve expressie) bij te dragen aan een gemeenschappelijke pool waaruit anderen kunnen putten, al dan niet met een commerciële transactie.⁹ Matofska beschrijft de deeleconomie als een sociaaleconomisch ecosysteem dat is opgebouwd rond het delen van menselijke, fysieke en intellectuele hulpbronnen die de gedeelde creatie, productie, distributie, handel en consumptie van goederen en diensten door verschillende mensen en organisaties omvat.¹⁰ Er zijn ook tal van publicaties over de deeleconomie die geen definitie van dit fenomeen geven, maar een aantal voorbeelden of sectoren vermelden.

Uit alle bovenstaande definities komt naar voren dat de kern van de deeleconomie het idee is dat individuen de niet-gebruikte capaciteit van persoonlijk bezit, zoals auto's, kamers of vaardigheden, kunnen gebruiken in ruil voor geldelijke of niet-geldelijke voordelen. Economische winst door delen wordt gerealiseerd wanneer voorheen onderbenutte particuliere goederen beschikbaar worden gesteld aan meer consumenten. Het bedrijfsmodel van de deeleconomie is dus niet fundamenteel nieuw. Het lijkt sterk op ruilhandel die dateert van vóór het tijdperk van het internet. De informatietechnologie van de 21ste eeuw heeft echter de manier waarop deze transacties worden uitgevoerd, veranderd.¹¹

4 OECD, *The Sharing and Gig Economy: Effective Taxation of Platform Sellers: Forum on Tax Administration*, Paris: OECD Publishing 2019, p. 15.

5 European Commission, *A European agenda for the collaborative economy* (2 June 2016).

6 ATO, *The sharing economy and tax*, <https://www.ato.gov.au/General/The-sharing-economy-and-tax/>.

7 HMRC, *Research on the Sharing Economy*, 2017, https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/658728/HMRC_Report_453_Sharing_Economy.pdf.

8 V. Katz, 'Regulating the Sharing Economy', *30 Berkeley Technology Law Journal* 4 (2015), <http://scholarship.law.berkeley.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2083&context=btjl>.

9 <https://policyreview.info/articles/analysis/regulating-sharing-economy>.

10 <http://www.thepeoplewhoshare.com/blog/what-is-the-sharing-economy/>.

11 Zie ook: Deutscher Bundestag 12.04.2016, WD 5-3000-027/16, p. 6.

Het heeft mensen in staat gesteld om op grotere schaal met elkaar in contact te komen en met elkaar te communiceren, ongeacht hun geografische locatie en ongeacht of zij elkaar voordien al kenden. De meest voorkomende soorten transacties die plaatsvinden binnen de deeleconomie zijn handelstransacties (dat wil zeggen traditionele valutatransacties waarbij goederen of diensten worden geruild tegen geld), leningen, huur, donaties, kostendeling en ruilhandel. Een groot deel van de deeleconomie is gebaseerd op lokale dienstverlening, zoals ridesharing en bezorgingsdiensten. Grensoverschrijdende dienstverlening binnen de deeleconomie is wel groeiende, bijvoorbeeld door gebruikmaking van remote working platforms.¹² Zo kunnen wij ons bijvoorbeeld voorstellen dat bepaalde diensten worden aangeboden via platforms als Taskrabbit die op afstand kunnen worden verricht. We denken daarbij bijvoorbeeld aan het doen van belastingaangifte voor een ander of het ontwikkelen van een website voor een ander. In geval van grensoverschrijdende dienstverlening doet zich de problematiek van het voorkomen van dubbele belastingheffing voor. Dit boek concentreert zich echter op de belastingheffing in Nederland.

El Sawy en Pereira onderscheiden vier drijvende krachten achter het ontstaan van de deeleconomie:

1. Technologie: zoals in de vorige alinea reeds aangegeven is het delen, verhuren en ruilen niet nieuw, maar door internet en mobiele technologie is dit in een stroomversnelling terechtgekomen.
2. Zorgen rondom het milieu en duurzaamheid. Doordat onbenutte middelen gebruikt worden en sprake is van een verschuiving van bezit naar gebruik, hoeft niet iedereen hetzelfde middel meer aan te schaffen. Mensen die gebruikmaken van de deeleconomie zien hun keuze als beter voor het milieu.
3. Wereldwijde recessie. Een van de belangrijke voordelen van de deeleconomie is dat mensen geld kunnen besparen. Zo hoeven ze zelf geen middelen aan te schaffen, maar kunnen ze die van anderen (tegen vergoeding) gebruiken.
4. Gemeenschap. De deeleconomie creëert een gemeenschap. Doordat mensen online met elkaar in contact komen met elkaar wordt offline delen gefaciliteerd waardoor er direct contact ontstaat tussen mensen die in hetzelfde gebied wonen, maar elkaar niet kennen.¹³

De deeleconomie groeit. Het heeft sectoren, zoals de hotelsector en de automotive industry, verstoord door consumenten gemakkelijke en kostenefficiënte toegang tot middelen te bieden en hen in staat te stellen geld te verdienen met onderbenutte activa. In 2015 verdubbelde de omzet van deeleconomiebedrijven in de Europese Unie ten opzichte van 2014 en kwam zij uit op € 28 miljard.¹⁴ Uit onderzoek van PwC volgt dat de verkoopopbrengsten van deeleconomiebedrijven in 2013 15 miljard dollar bedragen. De verwachting is dat dit

12 Aqib Aslam & Alpa Shah, 'Taxation and the Peer-to-Peer Economy', IMF Working Paper WP 17/187, p. 22.

13 O.A. El Sawy & F. Pereira, *Business Modelling in the Dynamic Digital Space – An Ecosystem Approach*, Chapter 2, 'New Forms of Economies: Sharing Economy, Collaborative Consumption, Peer-to-Peer Economy', 2013 XIV, ISBN: 978-3-642-31764-4, p. 16.

14 European Commission, *A Fact Sheet – European Agenda for the Collaborative Economy*, 2016.

toeneemt tot 335 miljard dollar in 2025. Hierdoor is de helft van de opbrengsten binnen de vijf belangrijkste sectoren binnen de deeleconomie afkomstig van die deeleconomie.¹⁵

De deeleconomie gaat gepaard met een tweetal belangrijke ontwikkelingen die juridisch uitdagingen geven:

- verschuiving van bezit (eigendom) naar gebruik (bv. huur);
- verschuiving van consument naar producent.¹⁶

Met name de tweede ontwikkeling is vanuit fiscaal oogpunt interessant. Dat de deeleconomie zo'n enorme vlucht heeft genomen is grotendeels te danken aan platforms. Zij hebben de kring van personen met wie kan worden gedeeld aanzienlijk vergroot.

1.2.2 *Het belang van platforms binnen de deeleconomie*

De deeleconomie is een complex fenomeen vanwege het feit dat zij een veelvoud aan verschillende deelnemers, bedrijfsmodellen en transacties omvat. Ook omvat het verschillende sectoren die elk hun eigen marktkenmerken bezitten.¹⁷ Wat deelnemers betreft, brengt de deeleconomie consumenten, producenten, dienstverleners en tussenpersonen samen. Ongeacht de sector waarin partijen zich begeven is het gemeenschappelijke doel om ongebruikte middelen en arbeid te gebruiken ten behoeve van economische voordelen.¹⁸ Een belangrijke rol is neergelegd voor de platforms.

Platforms in de deeleconomie zijn aan te duiden als meerzijdige marktplaatsen, zogenoemde multisided platforms. Een multisided platform is een marktplaats waar een ondernemer twee verschillende producten of diensten verkoopt aan twee verschillende groepen afnemers. Hierbij zijn beslissingen van deelnemers aan de ene kant van de markt van invloed op de uitkomsten aan de andere kant van de markt.¹⁹ De vraag van de verschillende groepen is dus afhankelijk van elkaar.²⁰ Die invloed wordt ook wel aangeduid als netwerkeffect. Deze netwerkeffecten kunnen positief zijn. In dat geval stijgt de waarde van de marktplaats voor een bepaalde groep gebruikers wanneer het aantal afnemers (en daarmee de vraag) van de andere groep toeneemt. De waarde van een heteroseksuele datingclub neemt toe voor mannen wanneer meer vrouwen naar de club toegaan. Vice versa geldt hetzelfde voor vrouwen. Netwerkeffecten kunnen ook negatief zijn. In dat geval neemt de waarde voor een bepaalde groep afnemers af als het aantal afnemers van de andere groep (en daarmee de vraag) toeneemt. Een voorbeeld doet zich voor binnen de tv-markt. Een platform in die sector heeft meer waarde voor adverteerders als er veel kijkers zijn. Aan de andere kant

15 PwC, 'Sharing or paring? Growth of the sharing economy', 2015, <https://www.pwc.com/hu/en/kiadvanyok/assets/pdf/sharing-economy-en.pdf>, p. 5.

16 *Kamerstukken II* 2015/16, 33 009, nr. 12, p. 4.

17 Georgios Petropoulos, 'An economic review of the collaborative economy', Policy Contribution Issue No 5, 2017, p. 1.

18 Georgios Petropoulos, a.w., p. 1.

19 Vgl. Aqib Aslam & Alpa Shah, a.w., p. 10 en Lapo Filistrucchi, Damien Geradin & Eric van Damme, 'Identifying Two-Sided Markets', TILEC Discussion paper, DP 2012-008, p. 2.

20 David S. Evans, 'Multisided Platforms, Dynamic Competition and the Assessment of Market Power for Internet-Based Firms', Chicago Coase-Sandor Institute for Law and Economics, Working Paper No. 753, March 2016, p. 2.

hebben kijkers een hekel aan advertenties. Een toename van het aantal adverteerders en advertenties laat dus de waarde van het platform voor de kijkers afnemen (negatief netwerkeffect). Andersom neemt de waarde van het platform toe voor adverteerders wanneer er meer kijkers zijn (positief netwerkeffect). Deze netwerkeffecten worden aangeduid als externaliteiten. Dat wil zeggen dat de afnemers met deze effecten bij hun individuele beslissingen geen rekening houden.²¹ Multisided platforms moeten om goed te kunnen functioneren beide kanten van de markt aan boord krijgen in een juiste verhouding.²² Door de prijs aan één kant van de markt te verlagen, kan het aantal deelnemers (en de vraag) toenemen, mits sprake is van een positief netwerkeffect.²³ Het kan zelfs zijn dat een van de groepen niets betaalt om toegang te krijgen tot het platform of dat ze zelfs worden gesubsidieerd.²⁴ Ook de kwaliteit die wordt geboden door de ene groep is van invloed op de vraag van de andere groep. Een afname in de kwaliteit van het aanbod van de ene groep kan ertoe leiden dat er minder deelnemers zijn vanuit de andere groep.²⁵

Multisided online platforms brengen over het algemeen partijen bij elkaar. Ze zorgen ervoor dat deze partijen elkaar kunnen vinden, contact met elkaar kunnen hebben en waarde kunnen uitwisselen. Ook bieden zij diensten als betalingsdiensten en creëren ze vertrouwen door bijvoorbeeld bepaalde garanties af te geven.²⁶ Online platforms, waaronder platforms binnen de deeleconomie, kunnen verschillend zijn. Volgens Evans hebben zij echter een aantal gemeenschappelijke kenmerken. Daarvan zijn naar onze mening de volgende van groot belang:

1. De marginale kosten per gebruiker zijn voor platforms die opereren 'in the cloud' bijna nul. Hierdoor is het ook mogelijk dat ze gebruikers toegang geven tot het platform zonder dat zij hiervoor hoeven te betalen.
2. De concurrentie is aanzienlijker voor online platforms. Door technologie is het goedkoper geworden om een platform te starten. Doordat zij zijn gebaseerd op software is het ook makkelijker om nieuwe producten en diensten te leveren in concurrentie met andere platforms.
3. De concurrentie is ook aanzienlijker omdat deelnemers aan het platform lagere kosten hebben voor het wisselen van platforms.²⁷

Onder deze marktomstandigheden is het voor platforms van belang om continu te innoveren, zodat zij een voordeel boven hun concurrenten hebben. Ook zijn ze onderworpen aan frequente disruptieve innovatie, waardoor nieuwe of ogenschijnlijke andere ondernemingen hun afnemers aantrekken.²⁸

In de literatuur worden platforms gecategoriseerd door onderscheid te maken tussen platforms die winst beogen en platforms die geen winst beogen. Daarnaast kunnen ze

21 Vgl. Filistrucchi, Geradin & Van Damme, a.w., p. 4 en 5.

22 Evans a.w., p. 7 en 8 en Andrei Hagiu & Julian Wright, 'Marketplace or reseller', Harvard Business School Working Paper 13-092, January 31, 2014, p. 3.

23 Vgl. Filistrucchi, Geradin & Van Damme, a.w., p. 6.

24 Evans, a.w., p. 3.

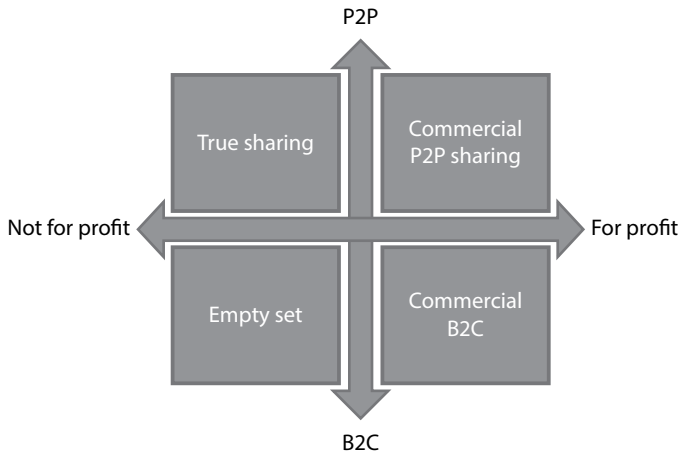
25 Evans, a.w., p. 3.

26 Evans, a.w., p. 6.

27 Evans, a.w., p. 16.

28 Evans, a.w., p. 3.

worden gecategoriseerd naar gelang zij Business to Consumer (B2C)- of peer-to-peer (P2P of C2C)-transacties faciliteren. Dit resulteert in onderstaand model:



Het kwadrant linksonder wordt gezien als een 'empty set' omdat in het model wordt aangenomen dat bij B2C-transacties sprake is van een winststreven van de betrokken ondernemers.²⁹ Wij achten dit over het algemeen ook aannemelijk. Overigens achten wij het mogelijk dat platforms zowel B2C als peer-to-peer-transacties faciliteren. Daarin wordt in het model geen specifieke aandacht besteed. Een platform kan zich overigens in eerste instantie richten op peer-to-peer-transacties waarbij op enig moment ook marktdeelnemers die B2C-transacties verrichten tot het platform toetreden en vice versa.³⁰

Volgens Botsman bevatten platforms in de deeleconomie een vijftal hoofdkenmerken:

1. Hun hoofdactiviteit bestaat eruit om mogelijkheden te openen om gebruik te maken van ongebruikte middelen.
2. Ze hebben een duidelijk waardegedreven missie. Ze zijn gebaseerd op belangrijke principes als transparantie en autoriteit die worden gebruikt om strategische beslissingen op korte en lange termijn te nemen.
3. Ze zetten in op het makkelijker maken van het leven van aanbieders. Deze aanbieders moeten worden gewaardeerd, gerespecteerd en in staat worden gesteld hun diensten aan te bieden.
4. De afnemers moeten profiteren van de toegang tot goederen en diensten op een efficiënte manier. Zij betalen voor gebruik in plaats van eigendom.

²⁹ Georgios Petroupolos, a.w., p. 2 en 5.

³⁰ Zie ook: Aqib Aslam & Alpa Shah, 'Taxation and the Peer-to-Peer Economy', IMF Working Paper WP 17/187, p. 10.

5. De onderneming wordt gebouwd op gedistribueerde marktplaatsen en gedecentraliseerde netwerken. Deze creëren een gevoel van gemeenschap, collectieve verantwoordelijkheid en wederzijds voordeel.³¹

Door het gebruik van informatietechnologie kunnen platforms de onderliggende voorkeuren en kenmerken van potentiële aanbieders en gebruikers analyseren en gebruiken om op een efficiënte wijze vraag en aanbod te 'matchen'.³² Platforms creëren mogelijkheden voor gebruikers om elkaar te vertrouwen door bijvoorbeeld ratings.³³ De greep die platforms hebben op hun gebruikers verschilt per platform. Op de meeste platforms zijn verkopers niet beperkt in hun toegang en kunnen ze zichzelf vermarkten en zelf hun prijzen vaststellen. Deze platforms focussen zich met name op het verbeteren van hun zoek-, match- en marketingactiviteiten en feedbackfuncties voor hun gebruikers. Andere platforms screenen en kiezen aanbieders, bepalen de prijzen voor diensten die worden verricht en leggen gedragsregels op aan aanbieders. Een voorbeeld van die laatste zijn 'ride-sharing platforms' die gebruikmaken van semiautomatische algoritmen.³⁴ Zo vraagt Uber chauffeurs om een lage annuleringsgraad (bijvoorbeeld 5%) te hanteren en een hoge acceptatiegraad (bijvoorbeeld 80% of 90%). De prijs van een rit wordt bepaald door het door Uber toegepaste algoritme en chauffeurs moeten een bepaalde rating hebben van passagiers om op het platform actief te blijven.³⁵

Platforms gebruiken voor het generen van hun inkomsten een van de volgende soorten modellen:

1. Reclame-inkomstenmodel. Hierbij ontvangt het platform vergoedingen van andere bedrijven die advertenties plaatsen op het platform.
2. Abonnementsmodel. Hierbij ontvangt het bedrijf abonnementsgeld voor toegang tot zijn online aanbod of voor toegang tot extra diensten.
3. Transactiemodel. Hierbij ontvangt het platform een vergoeding voor het inschakelen of uitvoeren van een transactie.

Platforms zijn met name actief binnen de volgende sectoren:

1. Accommodatie. De grootste platforms binnen deze sector zijn Airbnb en Homeaway.
2. Transport. Hierbij kan het gaan om het verhuren van voertuigen. Platforms die dit soort diensten faciliteren zijn bijvoorbeeld Zipcar, Easycar en Car2go. Een andere categorie die binnen deze sector valt is het aanbieden van vervoersdiensten. De grootste platforms langs welke dit soort diensten worden aangeboden zijn BlaBlaCar, Uber en Lyft.

31 R. Botsman, 'Defining the Sharing Economy: What is Collaborative consumption and What isn't?', fastcoexist.com, 2015, <https://www.fastcompany.com/3046119/defining-the-sharing-economy-what-is-collaborative-consumption-and-what-isnt>.

32 Georgios Petropoulos, a.w., p. 3 en 4.

33 Alan Carter, 'Sharing about Sharing: Tax Impacts and administrative potions in the "collaborative" economy', part of Intra-European Organisation of Tax Administrations, 'Disruptive Business Models. Challenges and Opportunities for Tax Administrations', www.iota-tax.org, p. 26.

34 Aqib Aslam & Alpa Shah, 'Taxation and the Peer-to-Peer Economy', IMF Working Paper WP 17/187, p. 6.

35 Alex Rosenblat & Luke Stark, 'Algorithmic Laboar and Information Asymmetries: A Case Study of Uber's Drivers', *International Journal of Communication* 10 (2016), p. 3758-3784.

3. Online arbeidsmarkten, zoals 'on demand household services' en 'on demand professional services'. Voorbeelden van platforms langs welke dit soort diensten worden aangeboden zijn Amazon Mechanical, Tusk, Taskrabbit en Clickworker.
4. Financiële dienstverlening. Hieronder vallen crowdfunding en peer to peer lending platforms.³⁶
5. Goederenleveringen. Bekende platforms zijn eBay, Amazon en Etsy. Zij richten zich zowel op C2C- als B2C-transacties.³⁷ In Nederland zijn Marktplaats en bol.com bekende platforms.

Europa loopt achter ten aanzien van het aantal platforms en hun marktaandeel wanneer we dit vergelijken met de Verenigde Staten en Azië.³⁸

De fiscale positie van platforms staat in dit boek niet centraal. Deze zal slechts worden besproken voor zover deze van invloed is op de fiscale positie van degene die zijn of haar producten of diensten aanbiedt via een platform. Dit geldt voor bijvoorbeeld de platformficties in de btw (zie paragraaf 3.3.7) waardoor niet de eigenlijke dienstverrichter of leverancier, maar het platform verantwoordelijk wordt voor de btw-voldoening op de B2C-transactie.

1.2.3 *Vraagstukken op het gebied van regelgeving*

Het is belangrijk dat men zich realiseert dat de deeleconomie niet alleen de fiscaliteit voor uitdagingen plaatst, maar dat er ook belangrijke maatschappelijke gevolgen en uitdagingen uit dit fenomeen naar voren komen. De fiscaliteit hoeft dus niet leidend te zijn bij het creëren van regels voor de deeleconomie. Een goed voorbeeld hiervan zijn de in hoofdstuk 5 te bespreken gevolgen van het via platforms als Airbnb verhuren van onroerende zaken.

Binnen de deeleconomie is er een aantal vraagstukken op het gebied van regelgeving. Wij noemen met name:

1. Arbeid. Door de deeleconomie vervaagt de grens tussen dienstverlening die beroeps- of bedrijfsmatig plaatsvindt (door zzp'ers en ondernemers) en dienstverlening die door particulieren plaatsvindt. Tevens wordt arbeid meer flexibel.³⁹ In de volgende paragraaf besteden we kort aandacht aan platformarbeid. Daarbij rijst de vraag of aanbieders binnen de deeleconomie in dienst zijn bij het platform en kwalificeren als werknemer. Dit heeft tot gevolg dat andere regelgeving op hen van toepassing is dan wanneer zij als zelfstandige moeten worden aangemerkt. Een daaraan gekoppelde vraag is of het het platform of de aanbieder is die een bepaald product of dienst levert aan de afnemer. Platforms hebben een zekere bemoeienis met de wijze waarop diensten

³⁶ Georgios Petropoulos, a.w., p. 4.

³⁷ OECD, *The Sharing and Gig Economy: Effective Taxation of Platform Sellers: Forum on Tax Administration*, Paris: OECD Publishing 2019, p. 17.

³⁸ Georgios Petropoulos, a.w., p. 12.

³⁹ Brief van de Staatssecretaris van Financiën van 4 april 2019, 2019-0000057531.

- worden verleend via het platform. Aan de andere kant hebben aanbieders de flexibiliteit om te kiezen wanneer ze hun diensten aanbieden en hoe lang ze werken.⁴⁰
2. Belastingheffing. Momenteel moeten bestaande regels worden toegepast op nieuwe verschijnselen. Ook de handhaving van de regels is een belangrijke uitdaging.
 3. Data en privacyregelgeving. Platforms maken gebruik van data en algoritmen om aanbieders en afnemers met elkaar in contact te brengen. Het verzamelen van veel data en het gebruik van gepersonaliseerde algoritmen brengt verschillende vragen met zich.⁴¹
 4. Aansprakelijkheidsvraagstukken bij bijvoorbeeld schade.
 5. Woning- en huisvestingsproblematiek. Bijvoorbeeld in Amsterdam speelt deze problematiek in verband met de populariteit van Airbnb. Daarom is het voor sommigen moeilijk een woning te krijgen in onze hoofdstad. Wij verwijzen verder naar hoofdstuk 5.
 6. Concurrentievervalsing. Aanbieders binnen de deeleconomie kunnen in directe concurrentie treden met bedrijven, waardoor het verdienmodel van bedrijven onder druk komt te staan. Als aanbieders binnen de deeleconomie te maken hebben met minder regulering, dan staan die bedrijven nog meer onder druk. Uit onderzoek blijkt dat voor aanbieders binnen de deeleconomie inderdaad minder regels gelden.⁴² Om dit gelijk te trekken zou men de regulering voor bedrijven kunnen verminderen. Een andere oplossing is om voor werkzaamheden die plaatsvinden binnen de deeleconomie juist extra regels te maken om een activiteit in de deeleconomie in te kaderen en hanteerbaar te maken.⁴³

Er bestaat momenteel geen gecoördineerde aanpak om de uitdagingen die de deeleconomie op dit soort gebieden met zich brengt te adresseren. Het gevolg hiervan is dat elk land of zelfs elke stad de problemen op een eigen manier aanpakt. Dit leidt tot een gedifferentieerde aanpak. Uit ontstane conflicten met bijvoorbeeld aanbieders als Airbnb en Uber volgt wel dat de deeleconomie een niet omkeerbaar verschijnsel is. Burgers raken gewend aan het gemak dat diensten die via deze platforms worden aangeboden bieden. Deze platforms hebben hun business significant zien toenemen op dit vlak.⁴⁴

ING Economisch Bureau constateerde in zijn rapport dat de technologie en de regelgeving zullen bepalen in welke mate platforms, en daarmee ook het aantal zelfstandigen zonder

40 Georgios Petropoulos, a.w., p. 12. Zie ook Rb. Amsterdam 13 september 2021, 8937120 CV EXPL 20-22882, ECLI:NL:RBAMS:2021:5029.

41 Zie ook Georgios Petropoulos, a.w., p. 12 en 13. Hij noemt ook nog de optimale timing van het moment waarop de regelgever actie onderneemt als belangrijk punt van aandacht. Dit is in onze visie niet zozeer een specifiek punt waarop de regelgeving aandacht vraagt, maar een overkoepelend thema bij het introduceren van nieuwe regelgeving. Wij besteden in het hoofdstuk over handhaving specifiek aandacht aan dit onderwerp in relatie tot belastingheffing. O.A. El Sawy & F. Pereira, *Business Modelling in the Dynamic Digital Space – An Ecosystem Approach*, Chapter 2, 'New Forms of Economies: Sharing Economy, Collaborative Consumption, Peer-to-Peer Economy', 2013 XIV, ISBN:978-3-642-31764-4, p. 20 noemen eveneens problemen op het gebied van belastingen en arbeidsmarkt.

42 Zie Sira Consulting B.V., 'De klus- en deeleconomie als aanleiding voor moderniseren van regelgeving. Kunnen verschillen in de regelgeving voor de klus- en deeleconomie aanleiding zijn om regelgeving voor de traditionele economie te vereenvoudigen', 29 oktober 2018,

43 Brief van de Staatssecretaris van Economische Zaken en Klimaat aan de voorzitter van de Tweede Kamer der Staten-Generaal van 23 april 2019, 33009 (Innovatiebeleid), nr. 69.

44 O.A. El Sawy en F. Pereira, a.w., p. 21 en 22.

personeel, zullen groeien.⁴⁵ Platforms faciliteren immers het werken als zelfstandigen met hun technologische oplossingen. Hoe deze groei zal verlopen, is afhankelijk van de regulering van platformarbeid door de wetgever alsmede de sterkte van de financiële prikkels om als zelfstandige te werken. Zo wordt ook gesteld dat platforms de prijzen goed weten te bepalen door de sterke concurrentie tussen platforms. Zo kunnen de platforms de kosten aan gebruikers laag houden.⁴⁶ Wanneer de overheid platforms niet reguleert, houdt dat in dat zij meer ruimte hebben om de dienst die zij verlenen zo financieel aantrekkelijk mogelijk in te richten. Zij kunnen dan personen tewerk blijven stellen als zelfstandige. Hierbij zijn de personen zelf vaak slechter af door de lage uurlonen en het feit dat zij vaak ook niet in aanmerking komen voor fiscale ondernemersfaciliteiten. Dit omdat zij niet aan de daaraan gestelde voorwaarden voldoen, zoals het urencriterium.⁴⁷

1.3 Opzet van dit boek en leeswijzer

Dit boek gaat in op de fiscale positie van de kleine zelfstandige die, al dan niet via een platform, zijn diensten of producten aanbiedt. Daarbij hanteren wij geen beperking ten aanzien van de soort activiteiten die worden verricht. Dat kan dus zowel gaan om goederenleveringen als diensten en zowel om diensten waar veel arbeid bij komt kijken als die waar dat niet het geval is. Ook kan het gaan om zowel standaardwerk als niet-standaardwerk.⁴⁸ In hoofdstuk 2 en 3 gaan we in op de twee belangrijkste belastingen waar deze kleine ondernemer mee te maken krijgt: de inkomstenbelasting respectievelijk de omzetbelasting. In deze hoofdstukken komen de belangrijkste onderwerpen aan bod die voor een dergelijke ondernemer van belang zijn. Specifiek aan deze belastingen gerelateerde formele aspecten worden ook in die hoofdstukken behandeld. In hoofdstuk 4 komt de loonbelasting en premieheffing sociale zekerheid aan de orde. Daarbij gaan wij ook in op de zzp-problematiek. Vervolgens wordt in hoofdstuk 5 specifiek ingegaan op de toeristenbelasting. In hoofdstuk 6 worden vervolgens de verplichtingen besproken van platforms om informatie te verzamelen over platformverkopers en die te verstrekken onder DAC7. Hoewel deze verplichtingen niet op de aanbieder binnen de deeleconomie van toepassing zijn, is het voor hem/haar en zijn of haar adviseur wel van belang om kennis te nemen van de verplichting die het platform heeft. Dit kan voor hem/haar verklaren waarom het platform om bepaalde informatie vraagt. Hij/zij weet dan ook welke informatie het platform doorgeeft aan de Belastingdienst en over welke informatie de Belastingdienst beschikt.

⁴⁵ *Platformen kunnen arbeidsmarkt drastisch veranderen*, Amsterdam: ING Economisch bureau 2018.

⁴⁶ *Platformen kunnen arbeidsmarkt drastisch veranderen*, Amsterdam: ING Economisch bureau 2018.

⁴⁷ Hierbij verwijzen wij naar hoofdstuk 2 met betrekking tot de inkomstenbelasting.

⁴⁸ Binnen de niet-gestandaardiseerde klussen is vaak sprake van omvangrijkere en complexere klussen waarbij professionele dienstverlening wordt ingezet. Niet-gestandaardiseerde klussen kenmerken zich door niet routinematig en vraagafhankelijk te zijn. Men kan daarbij denken aan werk uitgevoerd door vakmannen, bijvoorbeeld de verbouwing van een huis, waarbij de te betalen vergoeding afhankelijk is van de tijdsdruk of specifieke vaardigheden. SEO Economisch Onderzoek, *De opkomst en groei van de kluseconomie in Nederland* (in opdracht van het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid), 2018, seo.nl, p. 9.