

Bakermat

magazine over accountancy, fiscaliteit,
audit en juridisch advies

 **BAKER TILLY
BELGIUM**

accounting - auditing - consulting
corporate finance



Driemaandelijks magazine, editie 12, april - mei - juni 2015

Steve & Sven Goffaux (Lightpoint)

“PERSOONLIJKE & PROFESSIONELE AANPAK”

**Bijzondere liquidatiereserve - Compromis aankoop onroerend goed
Btw op publicitaire cateringkosten - Factuurfraude
Schenken van onroerende goederen in Vlaanderen**

INTRO

Beste relatie,

Met ons magazine 'Bakermat' informeren wij u over actuele onderwerpen in onze vakgebieden. Aan de hand van interviews met onze klanten lichten wij u graag onze uitgebreide dienstverlening toe.

Wenst u meer informatie over één van de onderwerpen? Contacteer dan uw dossierbeheerder.

Bent u nog geen klant? Kom eens met ons praten. Misschien kunnen we u meer inzicht geven in uw bedrijf.

Accounting, auditing, consulting en corporate finance :
het is meer dan zomaar cijfers.

Tot snel,

het team van Baker Tilly Belgium.



Interview met

Lightpoint Europe NV

**Compromis
aankoop
onroerend goed**

6

**Btw op
publicitaire
cateringkosten**

8

Factuurfraude

9

**Schenken
van
onroerende
goederen**

10

**Corporate
Finance**

11

Bakermat

Een uitgave van Baker Tilly Belgium.
V.u. : Wim Waeterloos
Collegebaan 2C, 9090 Melle
Kerkveld 17, 9290 Berlare
Keizer Karellaan 584, 1082 Brussel
Rue de la Clef 39, 4633 Soumagne
www.bakertillybelgium.be

Concept, vormgeving, interviews &
productiecoördinatie : www.demarketeer.be
Artikels : redactieteam Baker Tilly Belgium
Mailhandling : Ryhove vzw
Foto's : Foto-atelier Jo De Rammelaere &
Shutterstock

Disclaimer :

Aan de samenstelling van dit magazine wordt door de redactie veel zorg besteed. Niettemin kan geen aansprakelijkheid worden aanvaard voor mogelijke onjuistheden. De opgenomen teksten hebben een informatief karakter en zijn niet bedoeld als beroepsmatig advies.

Contacteer uw dossierbeheerder voor advies op maat. Overname van artikels is toegestaan, mits integraal en met bronvermelding.



**BAKER TILLY
BELGIUM**

accounting - auditing - consulting
corporate finance

Voor winsten van aanslagjaren 2013 en 2014

Invoering van bijzondere liquidatiereserve

Op 1 juni jl. heeft de regering het ontwerp van nieuwe programmawet ingediend bij de Kamer (Doc. 54 1125/001). Naast een aantal andere fiscale maatregelen (zoals de Kaaimantaks, fiscale tegemoetkomingen voor startende ondernemingen, investeringsaftrek voor digitale investeringen en de karaattaks voor de diamantsector) bevat het ontwerp ook een luik betreffende het vastklikken aan 10% belasting van belaste reserves van aanslagjaren 2013 en 2014, dit ter aanvulling van het nieuwe regime van de liquidatiereserve toepasselijk vanaf aanslagjaar 2015.

Sedert aanslagjaar 2015 is het voor 'kleine' vennootschappen in de zin van artikel 15 W. Venn. mogelijk om hun boekhoudkundige winst na vennootschapsbelasting (code 9905 "Te bestemmen winst van het boekjaar"), geheel of gedeeltelijk over te boeken naar een of meer afzonderlijke rekeningen van het passief om er blijvend een liquidatiereserve te vormen.

De bedoeling is dat door betaling van een 10% afzonderlijke (anticipatieve) aanslag op deze reserves deze later bij een liquidatie onbelast kunnen uitgekeerd worden, dan wel tot grondslag kunnen dienen voor een dividenduitkering,

waarop de belasting na 5 jaar beperkt kan blijven tot 5% (15% belasting in totaal).

Nieuw is dat de wetgever dit regime nu ook gaat uitbreiden tot de belaste winst van de boekjaren verbonden aan aanslagjaren 2013 en 2014, welke dreigden tussen twee stoelen te vallen, nl. niet geïndiceerd door het éénmalig vastklikstelsel met kapitaalverhoging van 2013 en ook niet door het eind 2014 ingevoerde stelsel van de gewone liquidatiereserve.

*“De aanslagjaren
2013 en 2014
dreigden tussen 2 stoelen
te vallen”*

In tegenstelling tot de gewone regeling, bevat deze 'bijzondere' liquidatiereserve echter een aantal afwijkende kenmerken, m.n.

(i) de bijzondere aanslag van 10% voor belaste winst van aanslagjaren 2013 en 2014 dient vrijwillig betaald te worden respectievelijk ten

laatste op 30 november 2015 en 30 november 2016, welke meteen ook de einddata zijn voor het indienen van de bijzondere aangifte aangaande deze aanslag;

(ii) de liquidatiereserve zelf dient geboekt te worden ten laatste op de afsluitdatum van het boekjaar waarin de betaling van de relevante bijzondere aanslag dient te geschieden, d.i. bij een boekjaar gelijk aan het kalenderjaar ten laatste op 31 december 2015 en 31 december 2016, eventueel in combinatie met de gewone liquidatiereserve voor de jaarwinst van deze boekjaren;

(iii) de bijzondere aangifte vermeld in (i) dient als bijlage gevoegd te worden bij de aangifte in de vennootschapsbelasting voor het betrokken boekjaar waarin de aanslag werd betaald.

Tenslotte dient nog opgemerkt dat de bijzondere liquidatiereserve maar kan gevormd worden voor de bedragen die nog in reserves zijn geboekt bij het begin van het belastbaar tijdperk waarin de 10% aanslag wordt betaald en voor zover de jaarrekeningen voor de betrokken boekjaren neergelegd zijn bij de Nationale Bank uiterlijk op 30 maart 2015, behalve voor de vennootschapsvormen (zoals VOF, Comm. V. en CVOA) die geen jaarrekening dienen neer te leggen.

Voor verdere toelichting, gelieve zich te wenden tot Marc De Munter (Tax Partner) of de andere leden van de Consulting-afdeling van Baker Tilly Belgium. ■



Marc De Munter
Tax Partner

Sven en Steve Goffaux van verlichtingsgroothandel Lightpoint over samenwerking met Baker Tilly Belgium

“Persoonlijke & professionele aanpak”

“Wat wij goed vinden aan onze samenwerking met Baker Tilly Belgium? Hun persoonlijke en professionele aanpak. Zowel voor de ‘gewone’ accountancy, als voor complexe fiscaal-juridische dossiers.” De broers Sven en Steve Goffaux van de verlichtingsgroothandel Lightpoint Europe NV zijn erg tevreden over de dienstverlening van Baker Tilly Belgium.

“We werken in blind vertrouwen samen, al 15 jaar lang,” zegt Sven Goffaux. “Al die tijd is onze vaste contactpersoon Jos Aelbrecht, één van de vennoten van Baker Tilly Belgium. Ondanks de voortdurende groei van zijn bedrijf is Jos ons een persoonlijke service blijven geven. Die persoonlijke aanpak is voor ons het belangrijkste. Dat geeft ons een goed gevoel.”

Accountancy

Steve Goffaux : “We hebben een eigen boekhouder in dienst, en doen de btw-aangiftes zelf. Maar Baker Tilly Belgium zorgt voor de supervisie en de afsluitingen. We hebben daarvoor een aantal vaste contactmomenten in onze vestiging in Gent, maar ook ‘op afstand’ via een terminalservers wordt er veel werk verricht door hun medewerkers.”

Ook voor complexe fiscaal-juridische dossiers

“Ook voor complexe fiscaal-juridische dossiers is Baker Tilly Belgium onze partner,” licht Sven toe. “Toen ik samen met mijn broer in 2002 de zaak heb overgenomen van onze ouders, heeft Jos Aelbrecht, toen nog

onder de vlag van Acos Berk, die overgang goed begeleid. Hij haalt er steeds de juiste medewerkers bij, volgens de specialisaties die nodig zijn. Het zijn allemaal professionele mensen die hun job meer dan goed doen.”

“Na 30 jaar barstte onze vestiging in Gent uit zijn voegen. Recent werd een extra vestiging in Oudenaarde geopend. Een investering van 2,5 miljoen euro. Dit was op fiscaal-juridisch vlak een complexe uitdaging, met o.a. erfpacht, rulings en een businessplan voor het kredietdossier. Liesbet Uyttenhove, één van de juristen van Baker Tilly Belgium, heeft ons daarin samen met andere specialisten efficiënt geholpen. In amper 6 maand tijd kwam alles perfect op z’n pootjes terecht. Kortom, een professionele aanpak,” aldus Steve Goffaux. ■



“Ze halen er steeds de juiste medewerkers bij, volgens de specialisaties die nodig zijn.”

Verlichtingsgroothandel Lightpoint : van 1 naar 6 miljoen euro omzet

Lightpoint Europe NV is een groothandel voor binnen- en buitenverlichting. U kunt er terecht voor persoonlijk advies, én voor een uitgebreide professionele lichtstudie op basis van 30 jaar expertise. Het bedrijf heeft 2 toonzalen en ruime voorraden die een snelle levering toelaten.

Lightpoint Europe NV is een typisch Vlaams familiebedrijf. De ouders van de huidige eigenaars Steve en Sven Goffaux begonnen in de jaren '80 een 'lustrerie' op de Steendam te Gent. Toen nog onder de noemer 'Lichtpuntje'. De verlichtingssector maakte een grote evolutie door, en de zaak groeide mee. Een zaak met gedreven mensen, die respect hebben voor elkaar.

Sinds de overname door de huidige generatie in 2002 steeg de omzet van 1 miljoen euro naar 6 miljoen euro.

Vestigingen in Gent en Oudenaarde

Vandaag heeft het bedrijf 2 vestigingen, waarin elk 8 mensen tewerkgesteld worden. Naast de winkel in Gent werd in het voorjaar een extra vestiging in Oudenaarde geopend, langs de Westerring. Gent werd met 400 m² letterlijk te klein, en in Oudenaarde werd naast een showroom geïnvesteerd in een magazijn en logistiek op een oppervlakte van 3000 m². Ongeveer 1300 m² ligt momenteel klaar om verder uit te breiden. De broers denken zelfs aan de verhuur van kantoorruimtes aan o.a. interieurarchitecten, om een community te bouwen rond Lightpoint.

De investering in Oudenaarde is een bewuste keuze om de professionele klanten van Lightpoint zoals elektriciens beter te kunnen bedienen. In een grote 'nachtluik' kunnen ook 's nachts bestellingen opgehaald worden zodat de professionele klanten overdag geen tijd verliezen. Het magazijn en de logistiek worden als even belangrijk beschouwd als de showroom. Dit maakt Lightpoint uniek als verlichtingsgroothandel.

www.lightpoint.be



Geen vrijblijvend document!

Het compromis bij de aankoop van onroerend goed

Een belangrijk document bij de aankoop van onroerend goed is de voorlopige of onderhandse verkoopovereenkomst, ook wel "compromis" genoemd. In tegenstelling tot wat velen denken gaat het geenszins om vrijblijvende afspraken waar partijen weer makkelijk onderuit kunnen.

Integendeel, een compromis geldt als een volwaardige verkoop als het de identiteit van de partijen vermeldt, de aard en een beschrijving van het onroerend goed en de prijs en dit in een door beide partijen ondertekend document.

Overeenkomstig het Belgische recht is een koop immers een overeenkomst waarbij een persoon (de verkoper) zich verbindt om een zaak te leveren en een andere persoon (de koper) die daarvoor een prijs betaalt. De eigendom van de zaak gaat over van de verkoper naar de koper zodra er overeenkomst is over de zaak en de prijs, ook al is de zaak nog niet geleverd en de prijs nog niet betaald.

In principe kan een dergelijke overeenkomst zelfs mondeling worden gesloten, al is het in dergelijk geval natuurlijk moeilijker om het bewijs van de overeenkomst te leveren.

Maar in werkelijkheid wordt een compromis zelden of nooit gesloten zonder enig voorbehoud. Vaak heeft de kandidaat-koper nog geen zekerheid omtrent de financiering van de aankoop of beschikt de verkoper nog niet over alle noodzakelijke attesten en certificaten.

Opschortende voorwaarden

In dergelijk geval worden er in het compromis een of meerdere opschortende voorwaarden opgenomen. Koper en verkoper laten hun akkoord in dat geval nog afhangen van de vervulling van deze voorwaarde(n).

Het is belangrijk dat dergelijke opschortende voorwaarden klaar en duidelijk worden geformuleerd. Om alle discussie te vermijden, is het aangewezen gedetailleerd te omschrijven wat



“Klaar en duidelijk formuleren.”

precies wel of niet moet gerealiseerd worden en binnen welke termijn. Ook de wijze en termijn van kennisgeving van de realisatie van de opschortende voorwaarden wordt veiligheids-halve nauwkeurig omschreven.

Dit geldt trouwens voor alle bepalingen van een compromis gezien deze dient als basis voor de notariële akte. Er kunnen bij het opstellen van een compromis immers heel wat problemen opduiken: is degene die zich voordoet als verkoper wel de (enige) eigenaar van het →

→ onroerend goed? Zijn alle eigenaars meerderjarig? Is het onroerend goed voldoende duidelijk omschreven? Is het onroerend goed nog belast met hypothecaire leningen? Wordt het onroerend goed verhuurd en zo ja, wat zijn de modaliteiten van deze huurovereenkomst? Zijn alle vereiste atesten en certificaten aanwezig? Gelden er geen voorkeuren? Is er sprake van stedenbouwkundige overtredingen? Enzovoort.

De notaris is gebonden door de bepalingen van de onderhandse overeenkomst. Dus hoe vollediger en duidelijker het compromis, hoe kleiner de kans dat er alsnog discussie ontstaat tussen de partijen over de voorwaarden en modaliteiten van hun overeenkomst. Hoe completer, hoe beter dus.



Maar stel, u heeft een compromis ondertekend. U heeft zich echter bedacht en wil het desbetreffend onroerend goed dan toch niet aan- of verkopen. Kan de overeenkomst toch nog op de een of andere manier ongedaan gemaakt worden?

Ontbinden

Het is natuurlijk altijd mogelijk dat een of meerdere opschortende voorwaarden zich niet (tijdig) realiseren zodat de verkoop niet tot stand komt. Maar wat als dit niet het geval is? Een compromis is een voor de partijen bindende overeenkomst. Eenzijdige verbreking is derhalve niet mogelijk. Doet u dit toch, dan zal u een schadevergoeding verschuldigd zijn.

Mogelijks werd er in het compromis echter een uitdrukkelijk ontbindend beding opgenomen. Dat beding moet ervoor zorgen dat als één van de partijen zijn verplichtingen uit hoofde van de overeenkomst niet nakomt,

de andere partij de overeenkomst als ontbonden kan beschouwen (zonder daarvoor eerst naar de rechtbank te moeten stappen). Bovendien zal in dat geval vaak een schadevergoeding verschuldigd zijn door de in gebreke blijvende partij.

Om zich op dergelijk beding te kunnen beroepen, is uiteraard vereist dat de andere partij haar verbintenissen niet nakomt. Ook hier is het weer van belang dit beding zo nauwkeurig en duidelijk mogelijk te omschrijven. Werd het beding zeer ruim geformuleerd en kan u zich er op beroepen in geval van niet-naleving van elke verbintenis of heeft het beding enkel betrekking op de niet-naleving van welbepaalde en welomschreven verbintenissen?

“Hoe kan het compromis toch ongedaan gemaakt worden?”

U dient er ook rekening mee te houden dat, hoewel u niet naar de rechtbank moet stappen om het compromis te ontbinden, u de andere partij wel voorafgaand in gebreke moet stellen. Dit gebeurt bij voorkeur per aangetekende brief. Het is uiteraard ook altijd mogelijk dat de andere partij de ontbinding betwist en alsnog de uitvoering van het compromis of minstens een schadevergoeding vordert voor de rechtbank.

Een laatste mogelijkheid om het compromis te ontbinden is de ontbinding in onderling overleg, waarbij beide partijen akkoord gaan om de overeenkomst te verbreken. Deze ontbindingsovereenkomst moet ook schriftelijk worden opgesteld en samen met het compromis ter registratie worden aangeboden.

Het mag duidelijk zijn, een compromis is een allesbehalve vrijblijvend document. “Bezint dus eer ge begint!” Het loont bovendien zeker de moeite om vooraf professioneel advies in te winnen. ■



Liesbet Uyttenhove
Legal Counsel

Niet langer een indigestie...

Btw op 'publicitaire' cateringkosten

Na jaren te hebben dwarsgelegen aanvaardt de btw-administratie voortaan de btw-af trek op kosten voor spijzen en dranken welke werden gemaakt in het kader van een evenement. De kosten moeten hoofdzakelijk en rechtstreeks tot doel hebben de verkoop van welbepaalde producten of diensten te bevorderen. Dit creëert positieve gevolgen, ook voor het verleden.

Btw-af trek op kosten van spijzen en dranken... de Processie van Echternach

"Waar is dat feestje...?". Alleszins niet waar de btw-administratie langskwam. Die indruk kreeg men alvast als men keek naar de vastberadenheid waarmee zij zich de laatste jaren bleef verzetten tegen de btw-af trek op 'publicitaire' kosten van spijzen en dranken.

De problematiek is genoegzaam bekend. Btw op kosten van onthaal is niet aftrekbaar. Btw op publiciteitskosten is dat wel. Maar wat met de btw op kosten voor spijzen en dranken geserveerd tijdens een publicitair evenement?

De btw-administratie kon zich tot voor kort maar niet neerleggen bij de btw-af trek op spijzen en dranken geserveerd op dergelijke evenementen met publicitair doel. Volgens haar was een dergelijke btw-af trek sowieso uitgesloten wegens het bestaan van een afzonderlijke aftrekbeperking die slaat op cateringkosten.

Vijf jaar geleden had het Hof van Cassatie al eens eerder een poging ondernomen om duidelijkheid te scheppen door te stellen dat kosten voor spijzen en dranken gemaakt in het kader van een feestelijke bijeenkomst met een publicitair doel dienen te worden aangemerkt als kosten van publiciteit, waarvan de btw mag worden afgetrokken.

Einde van de discussie, zo werd toen gedacht. De verbazing was dan ook groot toen anderhalf jaar later de btw-administratie te kennen gaf niet akkoord te willen gaan met deze uitspraak. In 2012 werd de btw-administratie door het Hof van Cassatie nogmaals in het ongelijk gesteld. Maar nog ging de btw-administratie niet akkoord... tot voor kort.

Btw-administratie gooit de handdoek

In een recente beslissing van 13 maart 2015 schikt de btw-administratie zich naar de rechtspraak van het Hof van Cassatie.

Hierbij aanvaardt zij de btw-af trek van kosten gemaakt in het kader van een evenement dat wordt georganiseerd voor bestaande of potentiële klanten en dat hoofdzakelijk en rechtstreeks tot doel heeft de verkoop van welbepaalde producten of diensten te bevorderen. Deze kosten wor-



den in die omstandigheden niet aangemerkt als kosten van logies, spijzen en dranken, noch als kosten van onthaal. In dergelijk geval worden deze kosten aangemerkt als publiciteitskosten met een professioneel karakter.

Niet enkel de btw op de kosten van het event zelf, maar ook deze op de spijzen en dranken die hiermee gepaard gaan zijn bijgevolg aftrekbaar.

Hiermee komt een einde aan een jarenlange discussie met btw-controleurs die zich tot recent strikt vasthielden aan het oude administratieve standpunt.

Wel is het zo dat indien u voortaan dergelijke btw wenst af te trekken u zelf geval per geval het publicitair karakter zal moeten (kunnen) aantonen. Anders dreigt alsnog de btw-af trek verloren te gaan.

Wat met het verleden?

Het nieuwe standpunt van de administratie schept ook mogelijkheden om bepaalde kosten uit het verleden te (her)bekijken. Hierbij kan terug worden gegaan tot de btw waarvoor het recht op aftrek is ontstaan vanaf 1 januari 2012. ■



Wim De Pelsmaeker
VAT Partner

Hoe kunt u een onterecht betaald bedrag recupereren?

Factuurfraude

U heeft er wellicht reeds over gehoord, mogelijks bent u er zelf reeds mee geconfronteerd: factuurfraude. Oplichters onderscheppen facturen uit de post en maken nieuwe facturen op die er net hetzelfde uitzien, op één detail na: het rekeningnummer. Het gevolg laat zich raden: u betaalt op een verkeerd rekeningnummer en het geld verdwijnt kort nadien.

In de praktijk blijkt dat deze oplichters zelfs nog een stapje verder gaan. Niet alleen facturen die per post worden verzonden, worden onderschept; ook facturen die per mail worden verstuurd ontsnappen niet aan dergelijke fraude. Hackers onderscheppen de bewuste emails, wijzigen het rekeningnummer op de factuur in bijlage en de klant betaalt nietsvermoedend op het verkeerde rekeningnummer. Vaak wordt dergelijke fraude pas ontdekt op het moment dat men wordt aangesproken wegens niet betaling van de desbetreffende factuur.

De vraag die zich op dat moment stelt, is uiteraard: hoe kan ik dat onterecht betaalde bedrag recupereren? Bij het beantwoorden van deze vraag gaan we uit van de goede trouw van uw leverancier: het correcte rekeningnummer werd vermeld op diens factuur.

In principe kan men zich bij betaling op een verkeerd rekeningnummer beroepen op de leer van de onverschuldigde betaling. Wanneer iemand bij vergissing of met zijn medeweten iets heeft ontvangen dat hem niet verschuldigd was, is deze verplicht het terug te geven aan degene van wie hij het heeft ontvangen. Is de ontvanger te kwader trouw, hetgeen in casu het geval zal zijn, dan dient hij het onterecht ontvangen bedrag terug te betalen, vermeerderd met de interesten te rekenen vanaf de dag van de onverschuldigde betaling.

In de praktijk zal een dergelijke vordering echter nauwelijks een kans op slagen hebben: het geld zal niet alleen vrijwel onmiddellijk met de noorderzon verdwenen zijn, maar het zal ook moeilijk, zo niet onmogelijk zijn om te achterhalen wie het zich ten onrechte heeft toegeëigend.

“U moet een tweede keer betalen.”

Kan men zich dan tot de bank richten om het onterecht betaalde bedrag terug te vorderen? De Wet Betalingsdiensten is daaromtrent zeer duidelijk: de bank kan nooit aansprakelijk gesteld worden wanneer zij een betaalopdracht uitvoert op het aan haar meegedeelde rekeningnummer, ook al blijkt dit achteraf een verkeerd rekeningnummer te zijn. Ook wanneer u additionele informatie geeft, zoals de naam en het adres van de begunstigde, is de bank er niet toe gehouden om de overeenstemming tussen deze gegevens en het rekeningnummer te controleren.

Bent u er dan toe gehouden om een tweede keer te betalen? Deze vraag moet helaas bevestigend worden beantwoord.

Het Hof van Cassatie oordeelde op 30 januari 2001 dat een betaling langs girale weg pas voltrokken is en dat u als schuldenaar uw betalingsverplichting maar heeft voldaan wanneer de rekening van de begunstigde, in dit geval uw leverancier, gecrediteerd is met het verschuldigde bedrag. Er kan dan ook pas van een effectieve betaling sprake zijn wanneer uw leverancier daadwerkelijk ziet dat het verschuldigde bedrag op zijn rekeningnummer is gestort en hij er vrij kan over beschikken. Het risico van niet betaling ligt in dergelijk geval dus bij u als betaler. Een tweede betaling zal noodzakelijk zijn. Mogelijks bent u zelfs interesten en/of een schadevergoeding verschuldigd wegens laattijdige betaling.



Hoe moet u dan handelen wanneer u op een dergelijke manier werd opgelicht? Contacteer in ieder geval uw bank. Hoewel de kans klein is, slaagt zij er misschien toch nog in om de betaling te annuleren. Neem ook onmiddellijk contact op met de politie en dien een strafklacht in.

Om te vermijden dat u in de toekomst het slachtoffer wordt van een dergelijke factuurfraude is het uiteraard aangewezen altijd tweemaal het rekeningnummer te controleren waarop u moet betalen. Vergelijk het met het nummer op de vorige facturen en als blijkt dat het niet klopt, neem dan contact met uw leverancier via een gekend vast nummer.

Ook wanneer op de factuur duidelijk vermeld staat dat het nummer gewijzigd is en gevraagd wordt om geld over te schrijven op een ander nummer dan datgene waarop u gebruikelijk betaalt, moet u bijzonder alert zijn. Ook hier kan een fraudeur aan het werk zijn. Neem ook in dat geval contact met uw leverancier. ■



Liesbet Uyttenhove
Legal Counsel

In Vlaanderen stuk goedkoper

Schenken van onroerende goederen

Het schenken van roerende goederen is sinds mensenheugenis heel wat eenvoudiger en goedkoper dan het schenken van onroerende goederen. Sinds enkele jaren biedt Vlaanderen zelfs de mogelijkheid om “in extremis” nog een schenking van roerende goederen uit te voeren zodat bij een plots overlijden geen erfbelasting (sinds 1 januari 2015 spreekt men in Vlaanderen niet langer van successierechten maar van erfbelasting) meer verschuldigd is.

Het volstaat dan om voor het overlijden een schenking uit te voeren aan een tarief van 3% voor schenkingen van roerende goederen in rechte lijn en tussen partners of 7% voor schenkingen aan andere personen. Ook voor het schenken van een bouwgrond kan men, onder bepaalde voorwaarden, in Vlaanderen reeds genieten van een gunsttarief.

De Vlaamse regering heeft nu ook plannen om het schenken van andere onroerende goederen dan bouwgronden een stuk aantrekkelijker te maken. Vooral de schenkbelasting (sinds 1 januari 2015 spreekt men in Vlaanderen niet langer van schenkingsrechten maar van schenkbelasting) voor onroerende goederen aan anderen dan niet verwanten in rechte lijn of aan partners wordt aanzienlijk verlaagd. Bovendien is er een extra korting voorzien indien binnen een welbepaalde periode bepaalde energiebesparende renovatiewerken worden uitgevoerd.

“Less is more” is het wondermiddel dat ertoe moet leiden dat zowel de belastingplichtige als de schatkest er beter van worden. Ze rekenen er immers op dat het verlagen van de tarieven ertoe zal aanzetten om vlugger onroerend goed te schenken waardoor zij op korte termijn meer middelen in de schatkest zullen krijgen. Het voordeel voor de belastingplichtige komt pas bij het overlijden van de schenker. Op dat ogenblik zullen immers minder erfbelastingen verschuldigd zijn.

Het nieuwe plaatje bij schenking van onroerende goederen (uitgezonderd de specifieke regeling voor het schenken van bouwgronden) zou er als volgt uitzien :

| Schijven | Rechte lijn | Rechte lijn - energierenovatie | Niet rechte lijn | Niet rechte lijn - energierenovatie |
|-----------------------------|-------------|--------------------------------|------------------|-------------------------------------|
| € 0 – € 150.000,00 | 3% | 3% | 10% | 9% |
| € 150.000,01 – € 250.000,01 | 9% | 6% | 20% | 17% |
| € 250.000,01 – € 450.000,00 | 18% | 12% | 30% | 24% |
| > € 450.000,00 | 27% | 18% | 40% | 31% |

Het blijft maatwerk!

Ook na deze verlaging van de schenkbelasting blijft een goede planning, waartoe het schenken van (on)roerende goederen een deel van de oplossing kan zijn, maatwerk. Vandaar dat we tot slot nog enkele bedenkingen willen meegeven.

- Schuiven met onroerend geld blijft, ondanks de verlaagde schenkbelasting, een dure aangelegenheid. Dit is een belangrijke overweging die u best reeds kan maken bij de aankoop van een onroerend goed.

- Successierechten vermijden is één ding. Zich goed voelen in een bepaalde situatie is wellicht nog belangrijker. Hou derhalve in eerste instantie rekening met uw persoonlijke wensen en verlangens. Bescherming van de langstlevende partner, het behoud van (beperkte) controle, het behoud van een inkomen uit het onroerend goed voor de schenker zijn slechts enkele van de modaliteiten die ertoe kunnen bijdragen dat u dit evenwicht kan realiseren.



Dany De Decker
Partner

Natalie Meersman
Tax Counsel /
Estate Planner

Naar verluidt zouden deze verlaagde tarieven ten laatste ingaan voor schenkingen vanaf 1 juli '15. ■

Guy Neukermans : de nieuwe M&A partner van Baker Tilly Belgium

“Overnemer vinden voor bedrijf van onze klanten is nu volwaardige dienstverlening”

Baker Tilly Belgium blijft zijn rangen versterken. De consultancy-afdeling verwelkomt als nieuwe Partner Guy Neukermans, die het team vervoegt als M&A Partner (fusies & overnames). Guy Neukermans zal als M&A Partner de eigenaars en bedrijfsleiders van KMO's persoonlijk adviseren en begeleiden bij de verkoop van hun onderneming, vanaf de beslissing tot verkoop, tot en met de realisatie van de gewenste transactie; of bij de overname (aankoop) van een andere onderneming; of bij het verder uitwerken en de realisatie van hun groeistrategie. Hiermee biedt Baker Tilly Belgium een volwaardige Corporate Finance dienstverlening aan.

Guy Neukermans heeft een ruime ervaring in de begeleiding van de KMO en het familiebedrijf in alle aspecten van hun bestaan, vanaf de oprichting van de vennootschap tot en met de regeling van de opvolging of overdracht, mogelijke fusies of overnames en het opzetten van financieringsstructuren voor investeringsprojecten. Guy zal actief zijn binnen het multidisciplinaire team (juristen, fiscalisten, revisoren, waarderingsexperten, ...) van Baker Tilly Belgium.

Guy is Master in Financieel Management van Ondernemingen en heeft meer dan 35 jaar ervaring in de financiële sector bij de Generale bank, Fortis en BNP Paribas Fortis, waar hij diverse functies uitoefende en projecten stuurde waarbij de financiële link naar de bedrijfswereld telkens erg nauw was.

Waarom start Baker Tilly Belgium een M&A departement op?

Guy Neukermans : “Baker Tilly Belgium is aanwezig bij alle belangrijke momenten in het leven van het bedrijf en zijn bedrijfsleider-aandeelhouder. Van bij de opstart tot en met de beslissing om het over te laten, zij het binnen de familie of de overdracht naar derden. Baker Tilly Belgium is al decennia lang erkend door zijn klanten, de bedrijfswereld én de financiële wereld als een bijzonder competente organisatie op alle vlakken, weze het accountancy, revisoraat, audit, consultancy, tax, legal en waardering. De opstart van dit M&A departement maakt de cirkel rond en zal er nu voor zorgen dat ook de zoektocht naar een potentiële overnemer van de vennootschap van onze klanten een volwaardig aspect van de globale dienstverlening van Baker Tilly Belgium wordt.”

Welke rol speelt een deal advisor van Baker Tilly Belgium bij een overname?

“Elke overdracht is een project van lange duur, waarin heel wat partijen een rol spelen: de aandeelhouders, het management, gespecialiseerde advocaten, boekhouders en revisoren, kandidaat-kopers en hun adviseurs, en ga zo maar door. Ik wil eerst en vooral nog eens onderstrepen dat een klant die een beroep doet op Baker Tilly Belgium al de nodige

know how in één organisatie terugvindt : boekhoudkundig, fiscaal, juridisch, revisoraat, waardering, enz. Dit is een enorm voordeel voor de verkoper. Het is mijn taak ervoor te zorgen dat alles te coördineren, te zoeken naar de juiste potentiële koper(s) en te zorgen dat dit proces vlot verloopt en voor de klant uitmondt in een optimale deal,” legt Guy Neukermans uit.

Wat houdt uw toegevoegde waarde concreet in?

Neukermans : “In de eerste plaats kritisch en strategisch meedenken met de klant, te beginnen bij de ratio achter de beslissing én tegelijk te ondervinden in hoeverre het emotionele speelt. Ik wil een aantal pertinente vragen aan hem of haar voorleggen. Deze vragen beantwoorden is lang niet altijd vanzelfsprekend. Onze klant-verkoper zal hier in mij een challenger vinden om deze vragen te beantwoorden. Daarna starten we het verkooptraject op.”

“In een eerste fase verzamelen we alle relevante data over de onderneming: cijfers, contracten met leveranciers en klanten, werknemers, fiscale gegevens, enz. Die bundelen we in een uitvoerig informatiepakket, dat voor een kandidaat-koper alle noodzakelijke gegevens bevat om een investeringsbeslissing te kunnen nemen. Dit is een heel belangrijke fase én een heel belangrijk document want het zal de potentiële koper ook een inzicht geven in de realistische prognoses voor de komende jaren. Daarmee gaan we potentiële kopers benaderen. Het bewaken van de confidentialiteit is hierbij essentieel. Zo verlopen alle initiële contacten op basis van een anoniem bedrijfsprofiel, en laten we geïnteresseerde partijen een vertrouwelijkheidsverbindelement ondertekenen vóór ze het informatiepakket ontvangen.”

“Baker Tilly Belgium maakt deel uit van een groot internationaal netwerk en kan dus ook, indien nodig en/of door u gewenst, buiten België kijken. Iedereen werkt volgens de strikte normen en waarden die Baker Tilly International kenmerken,” besluit Guy Neukermans. ■



Corporate Finance

De geschikte overnemer vinden voor het bedrijf van onze klanten
is nieuwe dienstverlening van Baker Tilly Belgium

