

Accountancy & Advisory Actualiteiten

De nieuwsbrief van Deloitte Accountancy voor kmo-bedrijfsleiders

Maart 2018 - Nr. 3

Verschijnt maandelijks (behalve in augustus)

26ste jaargang - Afgiftekantoor: Kortrijk 1-2e Afd.

Duurzame afspraken maken goede vrienden, ook in familiebedrijven

Ondernemingen hebben niet alleen belang bij een op maat gemaakte fiscale, juridische en financiële begeleiding, ook het interrelationele aspect mag niet uit het oog worden verloren. Op die manier wordt de continuïteit van het (familie)bedrijf gevrijwaard.

In een familiebedrijf zijn er steeds delicate kwesties die vragen om tijdige afspraken. Denk bijvoorbeeld aan het niet aanwerven of ontslaan van familieleden, hiërarchische discussies, het bedrijf openstellen voor schoonfamilie, het wel of niet doorbetalen van de wedde aan zieke familieleden, ... Als dat soort emotionele zaken escaleren, kan dit leiden tot een gedwongen verkoop of zelfs tot het verdwijnen van de onderneming. Bovendien kan dit onrust creëren bij medewerkers, klanten en leveranciers. Het is een uitdaging om een rendabel bedrijf te combineren met een gelukkige familie.

Tegenstrijdige opvattingen

Waarom lopen ondernemende families het risico om ongelukkig te worden? Een voorbeeld om dit duidelijk te maken is de vraag wat een correcte wedde voor meewerkende kinderen is.

Sommige families zullen kiezen voor een gelijke en hoge wedde om ze van meet af aan een zekere welstand mee te geven. Andere families geven hun meewerkende kinderen een gelijke maar lage wedde. De redenering is dat ze zich maar moeten bewijzen en dat het bedrijf later toch al van hun zal zijn. Nog anderen verdedigen de keuze dat men familieleden betaalt afhankelijk van de functie.

Toch moet elke familie een keuze maken, wat geen gemakkelijke opgave is. In een familiebedrijf zijn er immers per definitie tegenstrijdige en dus botsende opvattingen. Wat betekent dat een familiebedrijf dreigt instabiel te worden als men dit niet aanpakt. Hoe langer een familie wacht met afspraken maken, hoe lastiger dit zal worden. Er zijn eigenaar-ondernemers die beweren dat ze dit soort van problemen maar oplossen als ze zich voordoet. Of ze maken zich sterk dat dergelijke discussies zich niet zullen stellen in hun familie. Deze aanpak en visie zijn echter niet de juiste manieren om ruzies in ondernemende families te vermijden.



Een kompas voor de familie

Om ruzies in de familie omtrent het bedrijf te vermijden, kan er preventief een familiecharter worden opgesteld. Hierin wordt beschreven hoe u als familie verstandig met uw bedrijf en met elkaar wil omgaan. Bij de opmaak ervan betreft u dan ook alle familieleden en niet alleen de aandeelhouders.

Een familiecharter moet een vlot leesbaar document zijn. Bekijk het als een kompas waar de familie zich op kan richten als ze in de toekomst geconfronteerd wordt met moeilijke familiale situaties. De ideale periode voor deze oefening is als de kinderen twintigers zijn. Het doet er niet toe of ze dan al actief zijn in het bedrijf. Ga met de familieleden samen zitten en spreek af hoe u zal anticiperen als bepaalde situaties zich ooit voordoen. Het mag geen dictaat zijn dat ouders aan de kinderen en schoonkinderen opleggen. Alle familieleden moeten er zich achteraf goed bij voelen. Alleen dan zijn het duurzame afspraken die de familie niet om de haverklap moet wijzigen.

Daarom zijn charters ook nooit hetzelfde omdat elke familie andere accenten legt. Een familiecharter is gezien de inhoud bijna altijd een morele overeenkomst.

Een charter bestaat traditioneel uit een huishoudelijk reglement, met aandacht voor de familiale waarden en de visie op het aandeelhouderschap. Bij het opstellen van dergelijk charter kunnen experts van Deloitte een begeleidende rol spelen waarbij een specifieke methodiek wordt gebruikt. Vooral in grotere families is het niet eenvoudig om alle neuzen in dezelfde richting te zetten. Een reden te meer om er tijdig aan te beginnen en externe begeleiding te vragen.

Guy Jans, gjans@deloitte.com

Een vastgoed gesplitst aankopen via uw vennootschap Strengere fiscale regels



Wanneer uw vennootschap het vruchtgebruik aankoopt van een pand dat minstens voor een deel beroepsmatig wordt gebruikt, en u als bedrijfsleider de blote eigendom van dit pand verwerft, zal de fiscus strenger toekijken op de waardering van het vruchtgebruik.

Bij de constructie van een gesplitste aankoop, waarbij het vruchtgebruik door de vennootschap wordt aangekocht en de blote eigendom door de bedrijfsleider, is het moeilijk om een juist evenwicht te vinden tussen de waarde van het vruchtgebruik en die van de blote eigendom. De neiging bestaat om de vennootschap zoveel mogelijk te laten betalen voor het vruchtgebruik. Hoe meer uw vennootschap immers betaalt voor het vruchtgebruik, hoe minder u als bedrijfsleider privé moet neertellen voor de blote eigendom. Bovendien verkrijgt u in principe op het einde van het vruchtgebruik (bv. na 20 jaar als het vruchtgebruik uitdooft) de volle eigendom zonder hierop belastingen verschuldigd te zijn.

Correcte waardering van het vruchtgebruik

Gesplitste aankopen worden al langer geïmagineerd door de fiscus. Als deze van mening is dat de waardering van het vruchtgebruik economisch niet correct is, dan zal het bedrag dat uw vennootschap te veel heeft betaald en u te weinig, bij u privé belast worden als een voordeel van alle aard. Een correcte waardering van het vruchtgebruik kan dit vermijden.

Sedert 2016 hanteert de rulingcommissie een strengere formule dan de klassieke waarderingstechniek om de waarde van het vruchtgebruik te bepalen. Ook de fiscus volgt nu de methode die door de rulingcommissie naar voren wordt geschoven.

Klassieke waarderingstechniek

De klassieke waarderingstechniek van het vruchtgebruik is de methode Ruyssveldt, die gebaseerd is op de geactualiseerde netto huurwaarde van het pand over de duur van het vruchtgebruik. Als actualisatievoet in die methode wordt gebruik gemaakt van de OLO-rente op tien jaar. Omdat die OLO-rente vandaag de dag zeer laag is, leidt die lagere actualisatievoet vaak tot een hogere waardering van het vruchtgebruik, waardoor u als bedrijfsleider minder betaalt. Concreet is het mogelijk dat de vennootschap in toepassing van deze methode tot 85 procent van de aankoopssom betaalt voor een vruchtgebruik op 20 jaar.

Strengere waardering door rulingcommissie

Volgens de rulingcommissie moet de werkelijke waarde van het vruchtgebruik nog steeds berekend worden op basis van de geactualiseerde verwachte netto huurwaarde van het pand over de looptijd van het vruchtgebruik. De actualisatievoet mag echter niet meer afhangen van de OLO-rente, maar moet gebaseerd zijn op het netto huurrendement. Dit rendement wordt berekend door de netto huurwaarde op jaarbasis (d.i. de brutohuurwaarde verminderd met o.a. de onroerende voorheffing, de kosten van verzekering en onderhoudskosten, ...) te delen door de waarde van de volle eigendom van het onroerend goed. De brutohuurwaarde kan worden geraamd op basis van een vergelijking met de huurprijzen voor gelijkaardige panden in de buurt.

Stel: de brutohuurwaarde van een pand is 25.000 EUR per jaar, de netto huurwaarde bedraagt 20.000 EUR en de waarde van de volle eigendom 450.000 EUR.

De actualisatievoet is dan 4,4 %, nl. 20.000 EUR/450.000 EUR. Deze methode kan ertoe leiden dat het vruchtgebruik op 'slechts' 60 procent (i.p.v. 85 % volgens de methode Ruyssveldt) van de aankoopssom wordt gewaardeerd.

Fiscus volgt rulingcommissie

Recente rechtspraak (arrest van hof van beroep te Gent, 19 december 2017) bevestigt dat de fiscus de zienswijze van de rulingcommissie volgt. Ondertussen werden er door de FOD Financiën richtlijnen uitgestuurd om "erop toe te zien dat de waarde van het vruchtgebruik beantwoordt aan de werkelijke economische waarde".

Conclusie

Het staat vast dat bij toekomstige, nieuwe vruchtgebruikconstructies aandacht wordt besteed aan een correcte waardering van het vruchtgebruik. Een overwaardering van het vruchtgebruik kan immers leiden tot een belastbaar voordeel in hoofde van de bedrijfsleider.

De strengere criteria zullen volgens de fiscus ook van toepassing zijn op vruchtgebruikconstructies die zijn opgezet in inkomstenjaren waarvan de verjaringstermijn nog niet verstreken is. Het is daarbij niet duidelijk of de fiscus ook reeds langer bestaande constructies zal viseren.

Xavier Deschilder, xdeschilder@deloitte.com

Niet (voldoende) voorafbetalen wordt zwaarder belast

Uiterlijk tegen 10 april 2018 kan uw vennootschap haar eerste voorafbetaling doen van de verschuldigde vennootschapsbelasting voor aanslagjaar 2019, tenminste als het boekjaar samenloopt met het kalenderjaar 2018.

Het is niet verplicht om de belasting vooraf te betalen, maar onvoldoende voorafbetalen wordt gesanctioneerd door een belastingvermeerdering.

Kmo-vennootschappen krijgen geen vermeerdering wegens onvoldoende voorafbetalingen voor de eerste drie boekjaren vanaf de oprichting.

Deze vermeerdering is gelijk aan 2,25 maal de 'basisrentevoet', zijnde de interestvoet van de ECB op 1 januari van het belastbare tijdperk. Vanaf aanslagjaar 2019 wordt de basisrentevoet verhoogd tot minimaal 3%. Op die manier is de belastingvermeerdering

bij geen of onvoldoende voorafbetaling gelijk aan minimaal 6,75% (2,25 x 3).

Bovendien wordt de regel afgeschaft die stelt dat een vennootschap geen vermeerdering moet betalen wanneer deze minder bedraagt dan 0,5% van de belasting waarop ze is berekend of (niet-geïndexeerd) 40 EUR.

Nele VanCaeneghem,
nvancaeneghem@deloitte.com



Verscherpte btw-controles

Uit de praktijk blijkt dat de btw-administratie steeds meer gerichte controles uitoefent. Waarover gaat het precies?

Een aantal btw-plichtigen kreeg de vraag om een back-up van hun volledige boekhouding op te leveren. De procedure hiervoor kregen ze trouwens van de controleurs. Via datamining kan de administratie vervolgens heel gericht en grondig gaan controleren.

Ook het volledige bedrijfsproces wordt steeds meer onder de loep genomen: belastingplichtigen moeten de echtheid van een transactie (en dus van de factuur) aantonen op basis van het volledige bedrijfsproces. Bij dergelijke controles vraagt de controleur aan een vennootschap om de interne procedures en acties te beschrijven en aan te tonen dat alle bewijsstukken matchen. Alle mogelijke documenten (bestelbon, orderbevestiging, leveringsnota, paklijsten, vervoersdocumenten, factuur, betaling, ...) die dit proces onderbouwen, moet men voorleggen. De focus ligt dus niet langer enkel en alleen op de aanwezigheid van een conforme factuur.

Het spreekt voor zich dat men bij dergelijke controles, zeker in combinatie met datamining, enorme risico's loopt wanneer bepaalde zaken structureel verkeerd lopen of niet gedocumenteerd kunnen worden.

Luc Heylens, *lheykens@deloitte.com*

Cash for car-regeling goedgekeurd

De invoering van de mobiliteitsvergoeding volgens het 'cash for car-principe' is uiteindelijk goed goedgekeurd in de Kamer. Als de wet in het Belgisch Staatsblad is verschenen, zal de regeling van toepassing zijn met terugwerkende kracht vanaf 1 januari 2018.

Werknemers met een bedrijfswagen die deze ook privé mogen gebruiken, kunnen hun auto dan inruilen voor een extra bedrag in cash met een gunstige sociale en fiscale behandeling. Deze regeling geldt niet voor bedrijfsleiders.

De hoofdlijnen van het cash for car-principe kunnen als volgt worden samengevat:

- het brutobedrag van een mobiliteitsvergoeding is 20% van 6/7de van de cataloguswaarde van de ingeleverde wagen. Dit bedrag wordt met 20% verhoogd voor de tankkaart die verbonden is aan de bedrijfswagen;
- de toekenning van een mobiliteitsbedrag ontslaat de werkgever van de verplichting om nog tussen te komen in de kosten verbonden aan de woon-werkverplaatsingen;
- er zijn geen gewone sociale zekerheidsbijdragen verschuldigd op de mobiliteitsvergoeding. De werkgever moet op de vergoeding wel een solidariteitsbijdrage betalen, gelijk aan de CO₂-bijdrage voor de ingeleverde wagen;
- de werknemer wordt belast op een belastbaar voordeel gelijk aan 4% van 6/7de van de cataloguswaarde, met een minimum van 1.310 EUR;
- voor de werkgever is de betaalde vergoeding aftrekbaar in de vennootschapsbelasting voor 75%. Dit gaat onmiddellijk in voor de milieuvervuulende wagens die momenteel voor een beperkter percentage aftrekbaar zijn. Voor de milieuvriendelijke wagens zal er een stapsgewijze afbouw van het gunstige percentage naar 75% worden doorgevoerd de komende jaren.

De invoering van een mobiliteitsvergoeding is een eerste stap naar een multimodaal mobiliteitsbudget waarbij het vrijgekomen budget kan worden gebruikt in functie van de persoonlijke behoeften van de werknemer. Hierover wordt verder onderhandeld met de sociale partners.

Emilie Ickroth, *eickroth@deloitte.com*

Klanten uitnodigen op een VIP-arrangement bij een wielervedstrijd

Zijn de kosten aftrekbaar?



Nu de voorjaarskoersen zoals de Ronde van Vlaanderen en Luik-Bastenaken-Luik eraan komen, kunt u (goede) klanten een plezier doen door hen uit te nodigen op een VIP-arrangement. Zijn deze kosten fiscaal aftrekbaar voor uw vennootschap en kan de betaalde btw worden gerecupereerd?

De organisatoren van de wielervedstrijden bieden een pakket aan waarmee ondernemingen hun klanten kunnen uitnodigen om de wedstrijd bij te wonen op een groot scherm in een VIP-tent voorzien van spijs en drank. Eén ticket kost al vlug enkele honderden euro's. Hoeveel kan een vennootschap hiervan fiscaal recupereren?

Op het vlak van de inkomstenbelastingen

De fiscus maakt een onderscheid tussen de kosten van toegang tot de VIP-plaatsen en de kosten van ontvangst van de klanten. U zal de factuurkost dus moeten opsplitsen. De toegangskosten zijn 100 % aftrekbaar als uw vennootschap kan aantonen dat de klanten niet alleen worden uitgenodigd om van de wedstrijd te genieten, maar ook om publicitaire redenen. Het gaat dan om zogenaamde kosten van publiciteit. Er moet dus duidelijk zichtbare reclame worden gevoerd voor

de activiteit van uw vennootschap binnen de ruimte waar de ontvangst van de klanten gebeurt. Belangrijk is zoveel mogelijk bewijsmateriaal te verzamelen zoals reclame in programmaboekjes en foto's van reclamepanelen of vlagjes van uw bedrijf in de ontvangstruimte en foto's van het verloop van de dag. Als niet kan worden aangetoond dat het evenement gericht is op het voeren van reclame, zijn de kosten slechts voor 50 % als zogenaamde receptiekosten aftrekbaar. Dit is meer bepaald het geval als u aan klanten toegangskaarten geeft zonder enige vorm van publiciteit.

De factuurkost die betrekking heeft op de ontvangst van uw klanten in de VIP-ruimte is voor slechts 50 % fiscaal aftrekbaar. Het gaat meer bepaald om de kosten van maaltijden, versnaperingen, dranken, bloemen, ... Gaat u voor of na het evenement op restaurant met uw klanten, dan zijn dit restaurantkosten die voor 69 % fiscaal aftrekbaar zijn.

Op het vlak van de btw

Voor de btw dient het onderscheid te worden gemaakt tussen publicitaire kosten (100 % recht op aftrek) en kosten van onthaal (0 % recht op aftrek). Kosten van onthaal hebben het bestendigen of versterken van zakelijke relaties als doel terwijl reclamekosten rechtstreeks het bevorderen van de verkoop van een product of een dienst tot doel heeft (bv. voorstelling nieuwe producten, ...).

Enkel indien het rechtstreeks verkoopbevorderend karakter kan worden aangetoond en kan bewezen worden dat bepaalde concrete inspanningen worden verricht om klanten/prospecten in te lichten over de producten/diensten van uw onderneming om zo de verkoop te verhogen (bv. productpresentatie, ...), kunnen deze kosten als publicitaire kosten worden beschouwd. Dit moet worden aangetoond aan de hand van een gefundeerd 'publiciteitsdossier'. De aankoop van VIP-arrangementen worden doorgaans als kosten van onthaal gekwalificeerd aangezien deze evenementen meestal tot doel hebben om zakelijke relaties te bestendigen.

Claire Kestens, mkestens@deloitte.com

Heeft u een specifieke vraag?

Stuur ze ons door via mail naar info@deloitte-accountancy.be of per post naar: Deloitte Accountancy, Redactie Actualiteiten, Raymonde de Larochelaan 19A, 9051 Gent

Verantwoordelijke uitgever
Henk Hemelaere

Gehele of gedeeltelijke overname uit deze uitgave is slechts toegestaan na uitdrukkelijke toestemming van de redactie. Hoewel wij de grootste zorg besteden aan deze uitgave, kan de redactie geen aansprakelijkheid aanvaarden voor de volstrekte juistheid en volledigheid van de in deze nieuwsbrief opgenomen teksten. Heeft u vragen bij een of meerdere artikels, bel dan 09 393 75 85 of contacteer uw contactpersoon binnen Deloitte.

www.deloitteprivate.be



facebook.com/deloitteaccountancy



[@DeloitteAcc](https://twitter.com/DeloitteAcc)



linkedin.com/company/deloitte-accountancy

© 2018 Deloitte Accountancy
Designed and produced by the
Creative Studio at Deloitte Belgium

Antwerpen - Brugge - Brussel -
Charleroi - Doornik - Gent -
Hasselt - Kortrijk - Leuven - Luik -
Roeselare - Zaventem

