

Accountancy & Advisory Actualiteiten

De nieuwsbrief van Deloitte Accountancy voor kmo-bedrijfsleiders

Februari 2019 - Nr. 2

Verschijnt maandelijks (behalve in augustus)

27ste jaargang - Afgiftekantoor: Kortrijk 1-2e Afd.

De generatiewissel is een gevaar voor familiebedrijven

Ondernemende families moeten bij een generatiewissel erg moeilijke keuzes maken. Vaak komt zelfs de continuïteit van het familiebedrijf in het gedrang. De ondersteuning vanuit een **Succession Roadmap** is daarom meer dan welkom.

Eigenaar-ondernemers staan op dit scharniermoment voor fundamentele vragen. Gaan ze het bedrijf doorschuiven naar alle of een deel van de kinderen? Of verkopen ze de onderneming aan derden?

Een dergelijke beslissing is emotioneel gekleurd en geeft daarom aanleiding tot uitstelgedrag en zelfs familiaal crisismanagement. Het is begrijpelijk dat de pater of mater familias zolang mogelijk alle opties wil openhouden, maar het is naïef om te hopen dat in de toekomst alles vanzelf duidelijk wordt.

Niemand kan in de toekomst kijken. Daarom is het moeilijk om jaren vóór de effectieve bedrijfsoverdracht al concrete plannen te maken. Ook al is er veel onduidelijkheid, het mag geen beletsel zijn om tijdig een overdrachtsplan op te stellen.

Hoe maak je een Roadmap?

Het is niet iets wat een familie elke dag doet en het gaat tenslotte over het

levenswerk van de eigenaar-ondernemer. Binnen ons team Family Governance hebben we daarom specialisten die de dynamieken in een ondernemende familie goed kennen. Tijdens een serie gesprekken wordt gepeild naar opvattingen en verwachtingen. Samen met andere informatie levert dit een puzzel op. Soms zijn de puzzelstukken duidelijk en passen ze zelfs in elkaar, soms ook niet. In dit laatste geval moet de familie dit in de toekomst actief zien uit te klaren.

Een eerste versie van de Roadmap is gebaseerd op deze puzzelstukken en wordt door onze specialisten opgesteld, samen met de ouders en de kinderen.

Waarom een Roadmap?

Tijdens de implementatie wordt het familiebedrijf een testlaboratorium. Uitproberen vergt echter behoorlijk wat tijd. De familie doorloopt een periode van actief observeren en oriënteren. Zo komt ze na verloop van tijd tot verstandige



keuzes over de toekomstige overdracht van leiding en eigendom. Dit is trouwens ook zeer motiverend voor de inkomende generatie.

Hoe ziet een Roadmap er concreet uit?

Het is een concrete stappentabel over een periode van meestal 5 tot 7 jaar. Het geeft finaal een antwoord op alle fundamentele overdrachtsvragen. Wie volgt wie op? Wanneer trekt de eigenaar-ondernemer zich definitief terug? Kunnen we als familie door één deur? Hoe ziet het nieuwe organigram eruit? Wie neemt de leiding en wat wordt de rol van andere familieleden? Enz.

Een Roadmap is altijd een dynamisch plan. Het voortschrijdend inzicht geeft doorlopend aanleiding tot kleine of grote aanpassingen. Daarom bieden wij tijdens de uitrol objectiverende assistentie aan als 'trusted advisor'.

Soms is de uitkomst van deze oefening dat er beter geen overdracht is binnen de familie. In dat geval beschrijft de Roadmap de stappen om het bedrijf klaar te maken voor de toekomstige verkoop aan derden.

Wat is het beste moment om een Roadmap op te stellen?

De familie begint er het liefst aan vanaf het 55ste levensjaar van de eigenaar-ondernemer. De eventuele opvolgers zijn dan meestal dertigers en wensen duidelijkheid over hun toekomst.

Kan een familiebedrijf daarvoor subsidies krijgen?

De Vlaamse overheid is heel bezorgd over een ordentelijke overdracht van familiebedrijven tussen generaties of naar derden. Via de KMO-portefeuille geeft ze daarom subsidies.

Guy Jans, gjans@deloitte.com

Interestvoeten op kredieten nog steeds historisch laag



Interestvoeten op kredieten aan ondernemingen in België, zowel op korte, middellange als lange termijn, staan vandaag nog steeds historisch laag. De vraag stelt zich dus: hoelang nog?

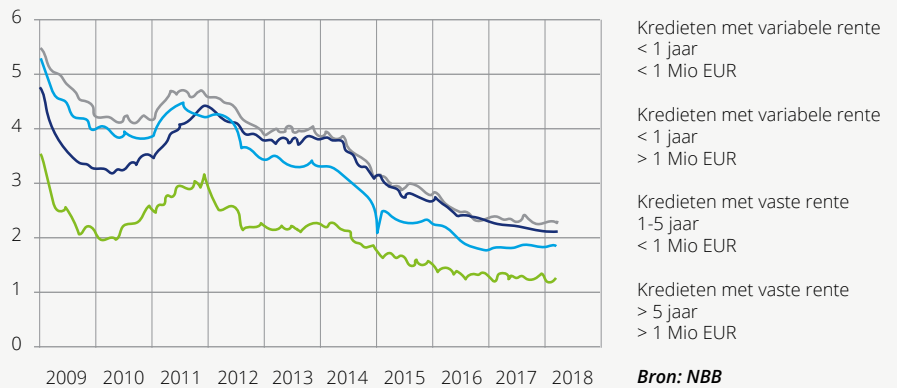
Momenteel bedraagt de Euribor 3 maand voor de kortetermijninterestvoeten -0.308 % (01/18/2019). De bancaire sector verwacht dat de Euribor 3 maand pas begin 2020 boven 0 % zal uitstijgen. Dit wordt bovendien ondersteund door de beslissing van de ECB (Europese Centrale Bank) om minstens tot en met de zomer van 2019 de ECB-rente niet te verhogen. De eerste renteverhoging komt dus op zijn vroegst in de herfst van dit jaar.

Scenario stijgende interesten: impact rentabiliteit onroerend goed-projecten

Alhoewel een mogelijke stijging van de interestvoeten niet meteen voorzien wordt, is het nooit te vroeg inlichtingen te vragen over mogelijke financiële indekkingsproducten. We hebben namelijk één zekerheid, interesten kunnen enkel stijgen. Indekkingen tegen Euriborstijgingen kunnen opgevangen worden door het aangaan van een indekkingscontract (Interest Rate Swap) of het betalen van een premie (CAP-premie). Gezien de actuele negatieve Euribor, is het niet opportuun om deze indekkingen met onmiddellijke ingang te activeren. Een optie kan zijn om deze uitgesteld te activeren, bijvoorbeeld begin 2020. Men spreekt dan van een delayed IRS-contract. Opgelet, tot moment van activeren blijft u onderhevig aan mogelijke Euriborstijgingen.

Stel: u bent projectontwikkelaar die zich voornamelijk richt op residentiële projecten, die hoofdzakelijk worden gefinancierd via een straight loan (vast voorschot). Door het onvoorspelbaar karakter van de opname van het krediet (zowel voor opbouw als afbouw) en timing van de projectfinanciering, lijkt een klassieke 1 op 1

Rente op nieuwe kredieten aan ondernemingen - Eurogebied



combinatie straight loan – IRS-contract met een vaste termijn moeilijk verenigbaar. Dit gezien het IRS-contract niet met zekerheid afgesteld kan worden op het opgenomen kredietbedrag doorheen de tijd. De indekking dient immers bij voorkeur het achterliggend krediet 100 % te dekken over de volledige looptijd van het krediet.

Wanneer projectgronden niet onmiddellijk worden ontwikkeld omwille van vergunningsissues of speculatieve rendementsredenen is een 1 op 1 indekking wel een mogelijke optie. Dit gezien het opgenomen kredietbedrag voor gronden duidelijk is over de gehele periode tot start van bouwfase. Omwille van de eenvoud kan een bullet-financiering (lening waarbij enkel periodisch interesten worden betaald) met vaste interestvoet eventueel ook een optie zijn. Mogelijke indekkingsoplossingen dienen dus case by case te worden geëvalueerd op hun bancaire haalbaarheid en nut.

Niet-financiële oplossingen

Niet-financiële oplossingen moeten worden gezocht bij de voorcalculatie van uw project. We stellen vast dat bij langlopende projecten de actuele lage interestvoeten worden verrekend over de volledige looptijd van het project, dit terwijl het duidelijk is dat een stijging van de Euribor niet te vermijden is. Het niet correct verwerken van de stijgende interestlast resulteert bijgevolg

in een overschatting van het rendement op uw project.

Stijgende langetermijninterestvoeten kunnen op hun beurt een impact hebben op de investeringsappetijt van uw huidige investeerders, met mogelijk druk op uw verkoopprijzen als gevolg. Toegegeven dat de toename van de inflatie (als oorzaak van toenemende interestvoet) ook de huurprijzen kan omhoogduwen. Dat maakt het investeren dan weer interessanter. Aldus een moeilijk voorspelbaar krachtspel. Misschien duurt het ook wat langer om de laatste units verkocht te krijgen omwille van wijzigingen in het investeringsklimaat als gevolg van stijgende interestvoeten. Ook hier is het nuttig om de impact op de marge van een eventuele prijzendruk in combinatie met een toename van de doorlooptijd in kaart te brengen. Vergeet zeker ook niet de steeds langere vergunningsfase binnen het proces.

Toenemende leningskost, mogelijke druk op de verkoopprijzen en toenemende doorlooptijd (zowel binnen de vergunnings- als verkoopfase) van langlopende onroerend goed projecten kunnen beter worden geïntegreerd in uw voorcalculatie. Dit laat toe om tijdig bij te sturen bij het uittekenen van het project. Voorbereid zijn is dus de boodschap.

Bruno Degrande, bdegrande@deloitte.com

Voorafbetalingen

Wijziging rekeningnummer en procedure

Recent zijn de regels voor voorafbetalingen gewijzigd. Naast het gewijzigde rekeningnummer, wordt een nieuwe procedure voorzien voor de verzoeken tot terugbetaling of overdracht. Natuurlijke personen en zelfstandigen dienen tevens rekening te houden met een gewijzigde gestructureerde mededeling.



De FOD Financiën communiceert dat de voorafbetalingen voor het aanslagjaar 2020 (inkomsten 2019) zowel door ondernemingen, zelfstandigen als particulieren gestort moeten worden op het **nieuw rekeningnummer** BE61 6792 0022 9117 van het Inningscentrum – Dienst Voorafbetalingen.

Voor ondernemingen die een boekhouding voeren per kalenderjaar gaat deze wijziging onmiddellijk in. Ondernemingen wiens boekjaar niet samenvalt met het kalenderjaar, moeten blijven storten op het bestaand rekeningnummer BE20 6792 0023 3056 voor de voorafbetalingen van aanslagjaar 2019, uitgevoerd na 31/12. Het nieuw rekeningnummer geldt voor hen pas voor de eerste voorafbetaling van aanslagjaar 2020.

Vanaf maart 2019 zullen de belastingplichtigen de **toestand van de voorafbetalingen kunnen raadplegen** via MyMinfin en er ook rechtzettingen, terugbetalingen of overdrachten kunnen aanvragen. De termijn waarbinnen dit moet gebeuren wordt voortaan gebracht op 3 maanden vanaf het einde van het belastbaar tijdperk.

Voor natuurlijke personen en zelfstandigen wordt de **gestructureerde mededeling** gewijzigd voor het aanslagjaar 2020. De nieuwe mededeling zal vermeld staan op de betaaluitnodiging die vanaf aanslagjaar 2020 verstuurd wordt. Voor vennootschappen verandert er niets aan de mededeling.

Birgit Rassaert, brassaert@deloitte.com

Uw vennootschap stelt een onroerend goed ter beschikking

Zo bepaalt u het voordeel

Wanneer uw vennootschap u kosteloos een woning ter beschikking stelt, bepaalt de wet het voordeel van alle aard dat moet in rekening gebracht worden. De terbeschikkingstelling van een woning vormt immers een belastbare bezoldiging in natura.

Voorheen werd een onderscheid gemaakt naargelang de terbeschikkingstelling gebeurde door een natuurlijke persoon dan wel door een rechtspersoon. Dit onderscheid werd in het voorjaar van 2018 als discriminatoir en ongrondwettig bevonden. Sindsdien geldt een administratieve tolerantie die stelt dat het voordeel vastgesteld wordt volgens onderstaande formule:

Belastbaar voordeel = geïndexeerd KI van de woning x 5/3 x 1

Sinds 27 december 2018 verschaft een Koninklijk Besluit definitief duidelijkheid. Met ingang van 1 januari 2019 gaat een kosteloze terbeschikkingstelling gepaard met de toekenning van een voordeel aan de werknemer of bedrijfsleider, dat als volgt dient berekend te worden:

Geïndexeerd KI van de woning x 5/3 x 2

Wanneer er sprake is van de terbeschikkingstelling van een gemeubeld onroerend goed, wordt het hierboven belastbaar voordeel nogmaals vermenigvuldigd met 5/3.

Met het Koninklijk Besluit is geen aanpassing aangebracht aan de berekeningsformule voor kalenderjaar 2018 (aanslagjaar 2019). Factor 1 in de formule kan in kalenderjaar 2018 dus nog toegepast worden.

Karel Van De Steene, kvandesteene@deloitte.com



Sociale flitscontroles 2019

In 2019 staan er enkele sociale flitscontroles op de agenda van de sociale inspectiediensten. Tijdens deze controles komen verschillende inspectiediensten samen over de vloer (RSZ, FOD WASO, RVA). Ondernemingen in (fraudegevoelige) sectoren kunnen zich op onderstaande data mogelijk aan een controle verwachten. Concreet betreft het de *elektrotechnische en bouwsector* (21 maart), *taxi- en vervoerssector* (17 mei), *horeca* (6 juli), *land- en tuinbouwsector* (24 september) en de *carwashsector* (22 november). Deze data worden op voorhand gecommuniceerd zodat de werkgevers zich voorafgaand kunnen confirmeren naar de sociale wetgeving.

Zich goed (en tijdig) informeren en documenteren is dus de boodschap. Op de website van SIOD is een checklist per sector opgenomen met concrete aandachtspunten. Zo kan de inspectie allerhande documenten opvragen en heeft ze het recht om werknemers te bevragen.

Marlise Debeuckelaere, mdebeuckelaere@deloitte.com

Hoe erfbelasting besparen zonder te schenken aan de kinderen?

Wanneer kinderen nog jong zijn, zijn schenkingen meestal niet aangewezen.

Dat hoeft evenwel niet te betekenen dat het spoor doodloopt. De ouders kunnen onderling een planning uitwerken dat het risico op erfbelasting bij een onverwacht overlijden sterk inperkt.



Voor wie **gehuwd is onder het stelsel van scheiding van goederen** kan dit doordat de echtgenoten (herroepbaar) aan elkaar schenken of door een aanwasovereenkomst.

Voor wie **gehuwd is onder het wettelijk stelsel** vormt de combinatie van een doordacht huwelijkscontract en een testament de oplossing. Het laat toe optimaal gebruik te maken van de gunstregimes in de erfbelasting (gezinswoning en familiale ondernemingen).

Wat betreft de gezinswoning geldt in elk gewest een volledige vrijstelling tussen echtgenoten. Wat betreft familiale ondernemingen hanteren Vlaanderen en Brussel een flat rate van 3 %. In Wallonië is er een volledige vrijstelling.

Het bevoegde gewest wordt beoordeeld aan de hand van de woonplaats van de overledene.

Hoe werkt deze planningstechniek?

Het huwelijkscontract laat de langstlevende toe om zelf de goederen aan te duiden die zijn helft van de huwgemeenschap vormen. Alle andere goederen vallen dan in de nalatenschap die in principe (zonder testament) toekomt aan de kinderen voor de blote eigendom en de langstlevende voor het vruchtgebruik.

In afwijking van deze wettelijke vererving kan in een testament worden voorzien dat bepaalde goederen in volle eigendom toekomen aan de langstlevende.

Ter illustratie

Marc overlijdt en laat zijn vrouw Els en drie kinderen na. Het koppel bezit hun gezinswoning van 500.000 EUR en 500.000 EUR aan beleggingen. Op basis van het huwelijkscontract duidt Els de 500.000 EUR aan beleggingen aan als haar helft van de huwgemeenschap. De gezinswoning valt dan integraal in de nalatenschap van Marc, die in zijn testament heeft opgenomen dat zijn aandeel in de gezinswoning toekomt aan Els. Door de uitwerking van dit testament gaat de integrale gezinswoning naar Els, zonder enige erfbelasting aangezien er een vrijstelling geldt. Resultaat: Els bekomt het volledig vermogen zonder erfbelasting.

Thomas Storme, tstorme@deloitte.com

GDPR

Wenst u onze nieuwsbrief niet langer meer te ontvangen, stuur dan een mail naar lvangucht@deloitte.com of een bericht 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](https://facebook.com/deloitteaccountancy)



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



[linkedin.com/company/
deloitte-accountancy](https://linkedin.com/company/deloitte-accountancy)

© 2019 Deloitte Accountancy
Designed and produced by the
Creative Studio at Deloitte Belgium

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

