

Fiscaal veilig de grens over



Een buitenlands buitenverblijf: gemakkelijk gekocht, duur vererfd

In het enthousiasme van de aankoop van een buitenlands buitenverblijf vergeet men nogal eens een passende fiscale planning uit te zetten. Bij de verwerving zullen registratierechten, vermogensbelasting en andere lokale taken van tel zijn. Maar daarnaast is het ook aangewezen de aankoopwijze goed te overwegen: wenst u alleen aan te kopen of samen met uw echtgeno(o)t(e), of samen met uw kinderen, privé of met een buitenlandse of Belgische vennootschap, in volle eigendom, of in verhouding vruchtgebruik – blote eigendom. Uw keuze zal voornamelijk bepaald worden door het land van investering. Het is immers de fiscale regelgeving van het land van ligging dat bij de verwerving van toepassing zal zijn.

Maar wat gebeurt er met uw buitenlandse vastgoed bij overlijden? In dat geval bepaalt het buitenlands erfrecht hoe het vastgoed zal vererven. Bovendien zullen in het buitenland successierechten verschuldigd zijn op de waarde van dit vastgoed. Maar ook België is bevoegd om successierechten te heffen op dat buitenlands onroerend goed. Bijgevolg kan een situatie van “dubbele belasting” ontstaan. Ons land voorziet hiervoor een “belastingkrediet”, maar dit blijkt doorgaans duurder te zijn dan het goed zelf (vooraf) uit de belastbare grondslag te halen via een passende planning.

Wat als één van uw kinderen zelf in buitenland woont? Afhankelijk van het land, is het risico reëel dat er sprake is van “dubbele belasting”. De nalatenschap van een Belgisch rijksinwoner wordt onderworpen aan Belgische successierechten. Verschillende landen, bv. Spanje en Frankrijk heffen successierechten op basis van de woonplaats van de erfgenaam. Bijgevolg kunnen zowel Belgische als buitenlandse successierechten verschuldigd zijn op het erfdeel dat toekomt aan uw kind in het buitenland.

“Bezint eer ge begint”. Mits de nodige voorbereiding, biedt België een waaier aan planningstechnieken die kunnen afgestemd worden op uw familiale, financiële en fiscale verwachtingen. (GC)

Grensoverschrijdend werken op een fiscaal correcte manier

Een motiverend nettoloon tegen een aanvaardbare kostprijs, het blijft een belangrijke uitdaging voor elke ondernemer. In het huidig economisch en fiscaal klimaat is de vraag naar alternatieve verloningsvormen actueler dan ooit. Als een werknemer grensoverschrijdend werkt, komt een salary split al snel op tafel.

Het principe is eenvoudig: het loon wordt gesplitst over verschillende landen in functie van de prestaties die men er uitoefent, waarbij ook de belastingheffing wordt verdeeld tussen de betrokken landen. Op die manier komt de betrokkene in de verschillende landen in de laagste belastingschijven terecht. Dit resulteert doorgaans in een significante stijging van het nettoloon bij een gelijkblijvende loonkost. Een gesplitste belastingheffing is in principe geen keuzestelsel, maar een rechtstreeks gevolg van de plaats waar iemand zijn job uitoefent. Dit vormt dan ook meteen de minimumvoorwaarde



voor implementatie: de salary split dient overeen te stemmen met de arbeidsrealiteit. Dat wordt actief gecontroleerd. Bewijzen bijhouden van de aanwezigheid in het buitenland is dan ook essentieel. Zo niet, riskeert de belastingplichtige dubbele taxatie: een eerste keer in het buitenland en daarna nog eens in België.

Een salary split beperkt zich niet tot het brutoloon. Ook de extralegale voordelen (wagen, groepsverzekering, kosten eigen aan de werkgever, ...) dienen gesplitst te worden. Voor een werkdag belast in het buitenland, kan bijvoorbeeld geen Belgische maaltijdcheque worden uitbetaald. En wat in België aanvaard wordt als een belastingvrije terugbetaling van kosten eigen aan de werkgever, is misschien een belastbare bezoldiging in Nederland.

Het is bovendien geen louter fiscaal verhaal. De plaats waar de werkzaamheden worden uitgeoefend, bepaalt ook mee het land waar men sociaal verzekerd is en dus sociale bijdragen moet betalen. Binnen Europa is dit uniform geregeld, zodat men slechts in één land sociaal verzekerd is. De gevolgen op sociaal vlak bepalen mee de wenselijkheid en het financiële voordeel verbonden aan de split. Ook dwingende bepalingen van buitenlands arbeidsrecht (vb. op vlak van ontslagrecht, vakantiedagen, ...) kunnen de relatie met de werknemer beïnvloeden.

Een grondige voorafgaandelijke analyse van alle relevante aspecten vormt dus een absolute voorwaarde voor een geslaagde split. (17)

Een buitenlands onroerend goed: eens per jaar geen fiscaal paradijs

Wie overweegt om te investeren in een buitenlandse vakantiewoning doet er goed aan zich te informeren over de fiscale gevolgen van zijn belegging op het vlak van personenbelasting.

Zowel België als het land waar de investering gebeurt, kunnen een wettelijke basis hebben om de (zelfs fictieve) inkomsten te belasten. Alleen een goede structurering kan deze "dubbele boeking" van de betrokken belastingautoriteiten vermijden.

Een belastingvrijstelling die toch tot belasting kan leiden

Als algemeen principe geldt dat het land waarin het onroerend goed gelegen is, de (eventueel fictieve) inkomsten ervan mag belasten. België mag in principe geen inkomstenbelasting heffen op uw buitenverblijf in het buitenland.

Toch moet u ook in uw Belgische aangifte personenbelasting de ontvangen huur (voor de verhuurde periodes) en de theoretische huurwaarde (voor de niet-verhuurde periodes) aangeven. Als u nog niet aan de hoogste schijven in de personenbelasting onderhevig bent, kan het bezit van een buitenlandse vakantiewoning toch tot een (beperkte) belastingheffing leiden.

Uiteraard weet de Belgische fiscale administratie door die aangifteplicht dat u eigenaar bent van een buitenlands onroerend goed. Hoe u dat verworven heeft, kan haar bijzonder interesseren. Bij latere verkoop van het onroerend goed zal u in België geen belasting betalen, maar helaas in het buitenland meestal wel.

Investering via een vennootschap beter?

Wordt het onroerend goed aangehouden via een Belgische vennootschap, dan wordt dit goed en alle eraan verbonden uitgaven en opbrengsten in de Belgische jaarrekening geregistreerd. Ook hier geldt dat de Belgische vennootschap vrijgesteld is van Belgische vennootschapsbelasting, maar uiteraard niet van belasting in het buitenland.

Vergeet ook niet dat u als bestuurder van die vennootschap ook een belastbaar voordeel voor bewoning kan aangemeten krijgen. Om deze en andere redenen is het vaak wenselijk om te zien of er in het buitenland geen betere alternatieve (vennootschaps)structuren bestaan. (XD)



Griet Ceenaeme
gceenaeme@deloitte.com

Inge Timmerman
itimmerman@deloitte.com

Xavier Deschilder
xdeschilder@deloitte.com

Stéphane Coppens
scoppens@deloitte.com



De Desk Franco-Belge van Deloitte: samenwerking over de grenzen heen

De Desk Franco-Belge, een samenwerking tussen Deloitte Fiduciaire en In Extenso, de afdeling binnen Deloitte France die zich richt op kmo's, kadert perfect in de multisectoriële, multifunctionele, multidisciplinaire en gezamenlijke aanpak van de verschillende kantoren van het Deloitte-netwerk. We spraken met Stéphane Coppens van Deloitte Fiduciaire en Guy Boddaert van In Extenso.

Waarom een Desk Franco-Belge?

Een ander land, zelfs een buurland, is steeds onbekend terrein en wie er zich wil gaan vestigen heeft vaak tal van vragen. Bedrijfsleiders, of ze nu Belgisch of Frans zijn, willen de laatste jaren steeds vaker één enkel aanspreekpunt voor zaken zoals boekhouding, loonberekening, bedrijfsopvolging, onroerende goederen, fiscaliteit, handelsrecht, enz. Om onze klanten nog beter van dienst te zijn, hebben we bij Deloitte een Desk Franco-Belge opgericht die oplossingen op maat biedt.

Een wirwar van verschillende fiscale wetgevingen ...

Bedrijfsleiders worden tegenwoordig steeds vaker geconfronteerd met complexe wetgevingen en eindeloze formaliteiten die verschillen van land tot land en die een belangrijke impact kunnen hebben op de business. Uniforme wetgevingen zijn voorlopig nog 'wishful thinking' ...

Door het onstabiele fiscale klimaat in Frankrijk de laatste jaren en de negatieve kijk op goed ondernemerssucces hebben tal van Franse bedrijfsleiders zich in België gevestigd om de kosten van de vermogensbelasting en successierechten te beperken. Belgische bedrijfsleiders verwelkomen op hun beurt graag de tientallen miljoenen Franse consumenten om zo hun bedrijfsactiviteiten te kunnen uitbreiden via overnames of het vestigen van filialen of bijkantoren.

Onze expertise?

Onze aanpak is multidisciplinair en bundelt onze expertise, servicekwaliteit, betrouwbaarheid en flexibiliteit in de volgende domeinen: boekhouding, opstellen van jaarrekeningen, opstellen van belastingaangiften, juridische en fiscale consulting, vermogensplanning, externe groei, opzetten van vastgoedoperaties, enz.

En de grensoverschrijdende dialoog?

De dialoog is uitstekend. Omwille van diverse redenen - zowel historisch als cultureel - en de hiermee gepaard gaande geografische nabijheid, zijn Belgische bedrijven op natuurlijke wijze aangetrokken tot de Franse markt en talrijke particulieren kiezen om er te investeren. Een vaak complexe problematiek dringt zich echter op: de recente actualiteit toont aan dat de Belgische en Franse wetgeving in sneltempo wijzigt, vooral vanuit fiscaal oogpunt. Op elk ogenblik is het essentieel om op een adequate manier elk project te structureren, zowel professioneel als privé, waarbij elke structuur kan en moet evolueren via een nauwgezette opvolging. Dat is onze rol en de drijfveer van onze professionele aanpak.

Testimonial: Dominique Verbaere

Verbaere Invest BVBA

Dominique Verbaere, voorzitter van de Verbaere Automobiles-groep in de regio rond Rijsel, is momenteel concessiehouder van wel 10 merken (Alfa Romeo, Subaru, Peugeot, Lotus, Suzuki, Honda, enz.). De groep werd in 1950 opgericht door de vader van Dominique en het zijn nu de 2de en 3de generatie die samen aan de kar trekken om van deze groep nog een hechter familiebedrijf te maken.

Dominique Verbaere hecht belang aan een middellange- tot langetermijnvisie en wil vooral het voortbestaan van de groep veiligstellen. Daarom nam hij contact op met In Extenso, zijn vertrouwenspartner sinds jaren. Aangezien het Belgisch juridisch kader meer mogelijkheden biedt voor de activa van het bedrijf, zowel in België als in Frankrijk, heeft In Extenso contact opgenomen met de Desk Franco-Belge van Deloitte Fiduciaire. "Er werd een vergadering georganiseerd en al snel hebben we de beslissing genomen om een grensoverschrijdende structuur op te richten, met ondersteuning van Deloitte Fiduciaire op fiscaal, juridisch en administratief vlak".



Desk Franco-Belge
www.franco-belge.eu

Stéphane Coppens
scoppens@deloitte.com

Guy Boddaert
guy.boddaert@inextenso.fr

