

# Bakermat

 **BAKER TILLY  
BELGIUM**

accounting - auditing - consulting

magazine over accountancy, fiscaliteit,  
audit en juridisch advies

Driemaandelijks magazine, editie 8, april-mei-juni 2014



## Philippe Serraes van Eurospar Kalken “INTENSIEVE BEGELEIDING QUA CIJFERS & ADVIES”

Samenwerking tussen zelfstandige en grootdistributeur  
(Tweede) verblijf onder de Spaanse zon  
Niet langer btw op verre reizen  
Voordelen van alle aard : opgelet voor fiscale gevolgen



## Bakermat

Een uitgave van Baker Tilly Belgium.

V.u. : Wim Waeterloos  
Collegebaan 2C, 9090 Melle  
Kareelstraat 120-124, 9300 Aalst  
Kerkveld 17, 9290 Berlare  
Rue de la Clef 39, 4633 Soumagne  
[www.bakertillybelgium.be](http://www.bakertillybelgium.be)

Concept, vormgeving, interviews & coördinatie : [www.demarketeer.be](http://www.demarketeer.be)  
Artikels : redactieteam Baker Tilly Belgium  
Drukwerk & mailhandling : Ryhove vzw  
Foto's : Foto-atelier Jo De Rammelaere, Dreamstime & 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

**Niet langer btw  
op verre reizen**

2

**Samenwerking  
tussen zelfstandige  
en grootdistributeur**

3

**Philippe Serraes van  
Eurospar Kalken :  
testimonial**

4

**Voordelen van alle  
aard : opgelet voor  
fiscale gevolgen**

6

**(Tweede) verblijf  
onder de Spaanse  
zon**

7

# Niet langer btw op verre reizen

Vanaf 1 mei 2014 dienen Belgische reisbureaus niet langer btw aan te rekenen op reizen naar bestemmingen buiten de EU. België sluit zich hiermee na vele jaren aan bij de rest van Europa. Goed nieuws dus indien u voor uw volgende zomervakantie bijvoorbeeld Turkije of de Caraïben in gedachten heeft, tenzij u deze reis reeds volledig zou hebben betaald.

Wat de reizen betreft die vóór de maand mei werden besteld en die nog moeten plaatsvinden hangt de al dan niet verschuldigdheid van de btw af van wat reeds werd betaald. Werd de prijs al volledig betaald vóór 1 mei 2014, dan is en blijft hierop nog steeds btw verschuldigd, dit ongeacht de periode waarin de reizen plaatsvinden. Hetzelfde geldt voor reizen aangeboden aan ondernemingen, waarvoor nog geen volledige betaling werd verricht maar die werden beëindigd vóór 1 mei 2014. Werd vóór 1 mei 2014 slechts een voorschot betaald, dan geldt een administratieve tolerantie waarbij over het betaalde voorschot geen btw dient te worden aangerekend. Ook voor de touroperators zelf betekent deze nieuwe regeling alvast een concurrentiële meevaller ten opzichte van de andere spelers in Europa en daarbuiten.

■ **Wim De Pelsmaeker - VAT Partner**



**De zelfstandige die een samenwerking wenst aan te gaan met een grootdistributeur, bijvoorbeeld in de voedingssector, heeft er baat bij om zo snel mogelijk de gesprekken over de inhoud van de samenwerking op te starten. De grootdistributeur zal dan kenbaar maken wat het productassortiment inhoudt, wat de aankoopvoorwaarden zijn, en welke voorraad moet worden aangehouden.**

**Tijdens de besprekingen moet ook duidelijk worden wat de marketingverplichtingen zijn van de zelfstandige en op welke manier dit financieel wordt ingevuld. In vele gevallen wordt van de zelfstandige verwacht dat hij zware investeringen doet aan het bedrijfsgebouw om het aan te passen aan het concept van de grootdistributeur.**

Veel van deze aspecten komen soms maar naar voor op het ogenblik dat de grootdistributeur het voorstel van samenwerkingsovereenkomst overmaakt. In het belang van de zelfstandige laat hij zich dus best reeds in een vroeg stadium van de besprekingen bijstaan door een adviseur met kennis van zaken. De adviseur zal hem wijzen op de elementen waarmee hij rekening moet houden en mee met hem de risico's detecteren.

Op die manier krijgt de ondernemer zicht op de financiële gevolgen, de haalbaarheid van het contractvoorstel en de gewenste aanpassingen.

Zo is het voor vele zelfstandigen van cruciaal belang dat de grootdistributeur in een straal van en-

kele kilometers geen gelijkaardige samenwerking aangaat met een concurrent van de zelfstandige. De vraag naar een dergelijk engagement vanwege de grootdistributeur maakt vaak deel uit van de onderhandelingen. Ook de eis dat, zeker bij zware investeringen door de ondernemer aan het bedrijfsgebouw, de samenwerkingsovereenkomst slechts om zwaarwichtige redenen kan beëindigd worden door de grootdistributeur, is in vele gevallen het voorwerp van de besprekingen.

Bovendien moet de ondernemer vaak het bedrijfsgebouw huren. Het is dus van belang dat er nauw op wordt toegezien dat de inhoud van de huurovereenkomst afgestemd is op de rechten en plichten van de samenwerkingsovereenkomst. Dit is ook zo voor alle andere gerelateerde overeenkomsten, zoals bijvoorbeeld financieringsovereenkomsten en borgstellingen. **Met de bijstand van een adviseur krijgt de ondernemer een klare kijk op het geheel van zijn rechten en plichten in zijn relatie met de grootdistributeur en kan worden bijgestuurd,** ook al is de onderhandelingsmarge vaak klein.

Dergelijke bijstand is trouwens aan te raden in alle verhoudingen van een zelfstandige ten opzichte van een machtigere partij. Het is belangrijk voor de kleine ondernemer om te weten waar hij aan begint, en samen met zijn adviseur te streven naar duidelijke en haalbare afspraken met zijn contractspartij.

**Anne Roucourt (Legal Partner)  
& Ann Gobien (Senior Legal Counsel) ■**

**Samenwerking tussen zelfstandige  
en grootdistributeur**

**Start met duidelijke  
en haalbare  
afspraken**



## Philippe Serraes van Eurospar Kalken over samenwerking met Baker Tilly Belgium

# “Intensieve begeleiding qua cijfers en advies”

*In tijden waarin bepaalde grote supermarkketens moeten herstructureren, boeren supermarkten die door zelfstandigen uitgebuit worden nog meer dan goed. De koppige gedrevenheid van die zelfstandige, maar ook zijn lokale verankering én het inzicht om op de juiste manier met alle betrokkenen om te gaan, is daar niet vreemd aan. Als die ondernemer zich dan ook nog eens slim laat begeleiden op het vlak van boekhouding en fiscaal en juridisch advies, dan zijn de fundamenten van een succesvolle zaak gelegd. Philippe Serraes en zijn vrouw, van de Eurospar supermarkt in Kalken, zijn hier een mooi voorbeeld van.*

8 jaar geleden begonnen Philippe Serraes en zijn vrouw met de winkel in Kalken. “We zijn eerst bij mijn schoonfamilie in supermarkten actief geweest, maar we wilden iets voor onszelf. We hebben een aantal opportuniteiten onderzocht, waarbij Baker Tilly Belgium ons geholpen heeft. Op een bepaald moment kwam de overname van een winkel in het vizier, maar die bleek na onderzoek van Baker Tilly Belgium niet rendabel genoeg.”

“De locatie is voor een supermarkt van groot belang. Op een bepaald moment liet de Spar-keten (van de Colruyt-groep) ons weten dat de locatie in Kalken leeg stond. Zo’n opportuniteit is normaal moeilijk te vinden.

Deze locatie had absoluut onze voorkeur en we gingen voluit voor dit droomproject. Baker Tilly Belgium heeft ons toen intensief begeleid. Dany De Decker controleerde de cijfers en Anne Roucourt gaf juridisch advies, zodat de samenwerkingsovereenkomst met Spar helemaal in orde was en geen verrassingen inhield. Het betreft een franchisingcontract, wat toch een specifieke materie is.”

“Mijn vrouw doet de boekhouding en de administratie van de winkel. Hilde Wille van Baker Tilly Belgium komt één maal per maand langs om de boekhouding te controleren, af te werken en de btw te regelen. De cijfers worden dan doorgenomen en vergeleken met vorige jaren. We bespreken de stand van zaken en wat er dient te gebeuren. We willen altijd kort op de bal spelen. Dany De Decker zorgt voor het advies als er ingrepen nodig zijn,” legt Philippe Serraes uit.

“Met Baker Tilly Belgium hebben we een vertrouwensrelatie opgebouwd. De samenwerking draait niet alleen om de cijfers, ook de menselijke band is belangrijk.”

“Toekomstgericht willen we de winkel volledig vernieuwen. Ook dit project verloopt in overleg met Baker Tilly Belgium want we willen voorzichtig blijven en dus is risicospreiding van belang.” ■





# Respect voor consumenten, buurtbewoners en medewerkers

De Eurospar-winkel in Kalken is 750 m<sup>2</sup> groot en biedt aan zijn klanten een 100-tal parkeerplaatsen. 20 medewerkers zorgen dagelijks voor een onberispelijke service.

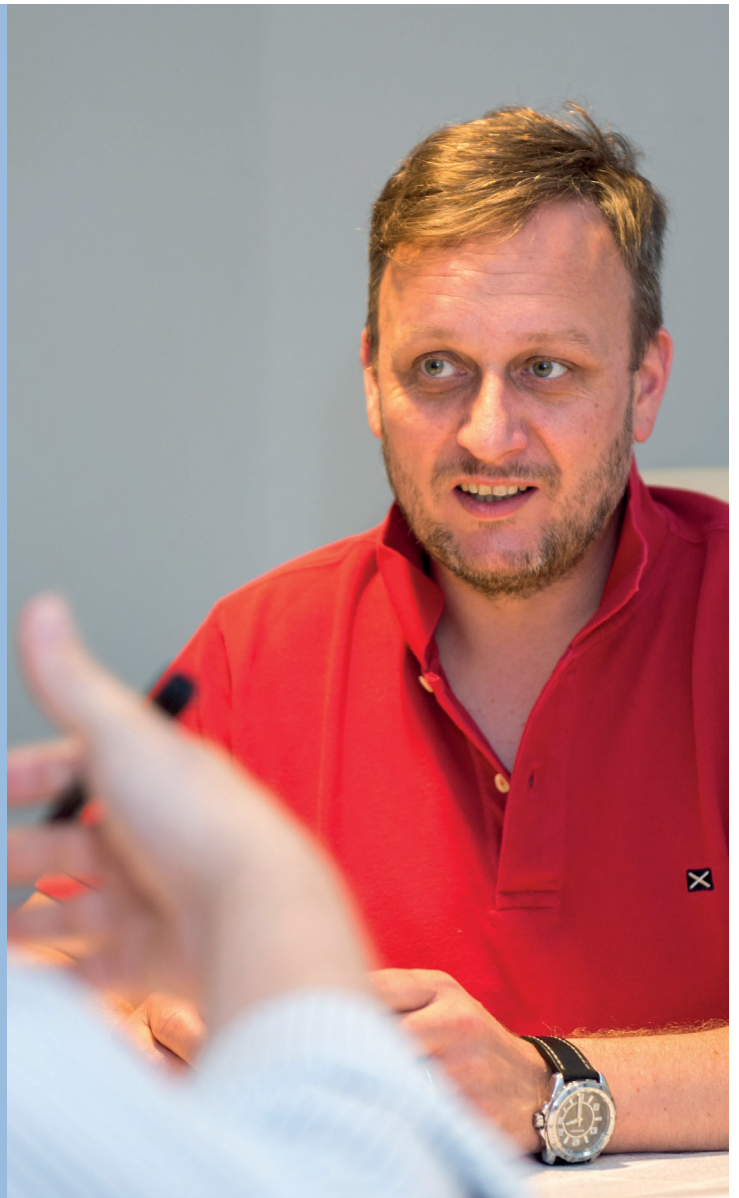
Philippe Serraes is ook nauw betrokken bij de Spar-organisatie in België. Hij maakt deel uit van de zogenaamde 'engagementen'-groep waar ook andere franchisenemers inzitten om de basisregels op te maken hoe men met de stakeholders (consumenten, buurtbewoners en medewerkers) moet omgaan.

"De sponsoring van lokale verenigingen in Kalken is een bewust engagement," zegt Serraes. "We hebben daarvoor een eigen systeem uitgewerkt."

"Met onze medewerkers willen we respectvol omgaan. Ze zijn dan ook echte medewerkers in plaats van zomaar 'personeel'. Hun service wordt gewaardeerd door de klanten."

"In 8 jaar tijd hebben we met onze supermarkt een grote groei doorgemaakt. We zijn begonnen met 13 medewerkers, en dat zijn er ondertussen 20. Ondanks de crisis, waardoor consumenten ook letten op hun aankoop van voeding, houden we goed stand," aldus Serraes.

[www.eurosparkalken.be](http://www.eurosparkalken.be)





# Voordelen van alle aard Opgelet voor de fiscale gevolgen

**Wie zijn beroep uitoefent binnen een vennootschapsstructuur, zal alle investeringen of uitgaven die verband houden met dat beroep organiseren vanuit de vennootschap. In de praktijk is het echter niet altijd makkelijk om beroepskosten en privé gebruik strikt gescheiden te houden, zelfs wanneer men probeert om professionele uitgaven (in de vennootschap) en privé uitgaven strikt gescheiden te houden. Het meest gekende voorbeeld is wellicht het privé gebruik van een bedrijfswagen, en het belaste voordeel waarin dit privé gebruik resulteert. De fiscus controleert strenger op het bestaan van deze "voordelen van alle aard" om tot belasting in hoofde van de genietter te kunnen overgaan. En gaat hierin vaak verder dan gedacht...**

Privé gebruik van vennootschapsgoederen wordt door de fiscus nauwgezet in de gaten gehouden, omdat dit gebruik een voordeel

in normale omstandigheden zou moeten besteden om een gelijkaardig voordeel te verkrijgen. Soms wordt het voordeel ook forfaitair bepaald in de wet, ongeacht de werkelijke waarde. Zo wordt bijvoorbeeld het voordeel van het gratis ter beschikking hebben van een woning van de vennootschap of gratis gebruik van elektriciteit en verwarming reeds jaren op forfaitaire wijze bepaald. Een volledig overzicht van de meest courante forfaitaire voordelen van alle aard vindt u in de tabel op onze website ([www.bakertillybelgium.be/VAA2014.cms](http://www.bakertillybelgium.be/VAA2014.cms)).

## Wat als... de genietter van het voordeel geen werknemer of bedrijfsleider is?

Voordelen die worden toegekend aan andere personen dan de werknemer of bedrijfsleider, kunnen in beginsel geen belastbare beroepsinkomsten zijn voor deze genietters omdat zij geen rechtstreekse beroepsmatige band hebben met de vennootschap. Behalve wanneer deze voordelen worden toegekend aan de

van de vennootschap belast worden als een verleend abnormaal of goedgunstig voordeel.

## Wat met de eigen bijdrage?

Als de genietter van het voordeel van alle aard een tussenkomst betaalt, wordt dit in mindering gebracht van het bedrag van het voordeel waarop hij wordt belast. Dit principe geldt ook wanneer dit verloopt via een boeking op rekening courant op voorwaarde dat deze boeking consequent gebeurt in het jaar waarin het voordeel werd verleend en niet naar aanleiding van een belastingcontrole.

## Ficheverplichting

Het is belangrijk om het voordeel van alle aard op te nemen op de individuele fiche 281.10 (voor loontrekkenden) of 281.20 (voor bedrijfsleiders), en te vermelden in de aangifte personenbelasting.

Wordt de ficheverplichting niet nageleefd, dan riskeert de vennootschap de geheime commissielonenaanslag van 309%.

Momenteel mag deze aanslag enkel nog worden toegepast indien het voordelen van alle aard betreft :

- waarvoor geen fiches werden opgemaakt door de vennootschap, en
- die door de genietters niet werden opgenomen in hun aangifte personenbelasting, en
- waarvoor de vennootschap de genietters niet wil identificeren of wanneer in hoofde van de verkrijger geen definitieve aanslag meer kan gevestigd worden in de personenbelasting.

Na de commotie van vorig jaar over de voordelen van alle aard en de geheime commissielonenaanslag is de storm dus wat geluwd, maar blijven de basisregels van toepassing : privé gebruik moet dus nog steeds worden belast bij de genietter. ■



inhoudt voor de genietter. Elk voordeel dat een persoon ontvangt van een vennootschap waarmee hij een beroepsmatige band heeft (als werknemer, bedrijfsleider, ...) maakt een zogenaamd "voordeel van alle aard" uit dat moet worden belast als een beroepsinkomen. Het bepalen van de waarde van het voordeel is niet altijd eenvoudig, maar het principe is dat het bedrag waarop de genietter wordt belast, overeenkomt met de waarde van het voordeel van alle aard. Dit is het bedrag dat de verkrijger

echtgeno(o)t(e)/partner van de bedrijfsleider of werknemer : dan oordeelt de fiscus dat er een onrechtstreekse (via de bedrijfsleider of werknemer) band is met de beroepswerkzaamheid en zal dit gerealiseerde vermogensvoordeel voor de echtgeno(o)t(e)/partner toch een voordeel van alle aard uitmaken en als beroepsinkomen belast worden. Is er geen enkele professionele relatie tussen de vennootschap en de genietter, dan kan de genietter ook niet belast worden op het voordeel, en zal dit in hoofde



Tanja De Decker  
Tax Partner



# Laat u fiscaal en juridisch begeleiden Een (tweede) verblijf onder de Spaanse zon

Met de vakantie in aantocht kijken velen wellicht reikhalzend uit naar de verdiende rust onder een blauwe hemel, stralend zonnetje en koele zeebries. De evolutie van de onroerend goed prijzen in Spanje heeft er tevens voor gezorgd dat bij steeds meer Belgen de interesse is gewekt om niet enkel de vakantie door te brengen onder de Spaanse zon maar ook uit te kijken naar de aankoop van een vakantiewoning of tweede verblijf aan een van de prachtige Costa's of, wie de rust genegen is, in een charmant, idyllisch dorpje dat wat meer landinwaarts is gelegen. Het gezin kan dan ten volle genieten van de vakantie of een verlengd weekend (Spanje ligt immers in onze spreekwoordelijke achtertuin nu de wereld een dorp is geworden) in zijn eigen stekje in het Zuiden.



Steeds meer merken we dat onroerend goed in Spanje ook louter als **investeringsobject** wordt aangekocht met het oog op de verhuur en, als de gelegenheid zich voordoet, op termijn opnieuw te verkopen met enige meerwaarde. Vaak maakt men de combinatie van beide, in die zin dat men de woning zelf gebruikt tijdens de vakanties en tijdens bepaalde periodes van het jaar te huur stelt. De huurgelden zijn dan voldoende om de jaarlijkse kosten te dekken en eventueel ook een deel van de lening mee terug te betalen. Het goede klimaat en de mobiliteit zorgen er tevens voor dat de babyboomers die stilaan van een welverdiend (al dan niet vervroegd) pensioen kunnen genieten Spanje als een tweede thuis ervaren en besluiten om zich definitief in Spanje te vestigen.

Tot slot merken we dat ook steeds meer Belgische ondernemers Spanje leren ontdekken. De loonkost in België, de eindeloze zoektocht naar geschikt personeel en niet op zijn minst het gebrek aan een gunstig ondernemersklimaat in eigen land is hier wellicht niet vreemd aan.

## Specifieke regelgeving

Zon, zee, strand, gastronomie en de zuiderse gastvrijheid (Spanje heeft trouwens nog heel veel meer te bieden) : het doet wat met een mens. **In al zijn enthousiasme vergeet men dan te vaak dat een aankoop**

**van een tweede verblijf, de verhuis of het opstarten of uitbreiden van een activiteit in Spanje geen copy-paste is van de Belgische situatie maar men rekening dient te houden met een fiscale en juridische regelgeving die specifiek is voor Spanje. Komt daarbij dat elke regio in Spanje in een afwijkende regeling kan voorzien. Bovendien zijn de verantwoordelijkheden van de verschillende actoren niet vergelijkbaar met deze die ze in België krijgen toegemeten.** Denken we maar aan de beperkte rol van de notaris in Spanje die geenszins te vergelijken is met het takenpakket en de ermee gepaard gaande verantwoordelijkheid van een Belgische notaris.

## Successieplanning en erfrecht

**Ook inzake successieplanning en erfrecht komt er heel wat om de hoek kijken waar men best bij aanvang rekening kan mee houden.** Al was het maar om te vermijden dat men in beide landen belastingen of rechten is verschuldigd of de bescherming van de partner, die men nu juist zo goed had geregeld, komt weg te vallen. Eens men de nationale grenzen overschrijdt dient men immers rekening te houden met het Internationaal Privaat Recht (kortweg IPR) dat de nationale wetten van de verschillende landen "overheerst".

**Baker Tilly Belgium heeft sinds jaren de nodige ervaring om u bij dergelijk proces te begeleiden en te adviseren zowel op fiscaal als juridisch vlak. Deze begeleiding en ondersteuning bieden wij zowel in België als lokaal in Spanje met een eigen kantoor en eigen medewerkers in de regio Alicante.**

Voor meer informatie omtrent onze activiteiten in België en in Spanje verwijzen wij graag naar onze website meer bepaald de rubriek "Advies voor Belgen in Spanje", waar u de nodige toelichtingen kan vinden over onze dienstverlening in en rond Spanje.

Voor meer specifieke informatie kan u terecht bij Dany De Decker en Natalie Meersman. ■



**Dany De Decker**  
Partner

**Natalie Meersman**  
Tax Counsel /  
Estate Planner



De consulting-afdeling van Baker Tilly Belgium levert fiscaal en juridisch advies. We begeleiden u bij uw fiscale vragen en zijn de gids die u helpt uw activiteiten uit te bouwen op een fiscaalvriendelijke manier. We adviseren u inzake vennootschapsbelasting, BTW, personenbelasting en transfer pricing.

Het juridisch advies omvat diverse rechtsvormen, o.a. vennootschaps- en verenigingsrecht, economisch- en handelsrecht, verbintenissen- en overeenkomstenrecht, zakenrecht, arbeidsrecht, administratief recht, milieurecht en financieel recht. Onze specialisten werken samen in multidisciplinaire teams. Zij adviseren u gericht over onderwerpen zoals reorganisaties en overnames, belastingvriendelijke bezoldigingstechnieken (personal tax consulting), starten als ondernemer, vrije beroepen, private equity, vermogensplanning en successieplanning, subsidies.

**complexe uitdagingen**

**stevige  
oplossingen**