



Pagina 16

“ADVISEREN IS TOPSPORT; TRAIN JE BREIN”

Koos Meijer

Inhoud

Pagina 3
Serendipiteit voor adviseurs met ambitie

Pagina 4
Tijdelijke verhuur van (een deel van) de eigen woning en B&B

Pagina 7
Stel met camping gaat scheiden

Pagina 9
Constructie autokostenforfait met youngtimer

Pagina 11
Schenken onderlangs ... zo gek nog niet

Pagina 12
Gedoe bij de tweetrapsmaking

Pagina 14
Problemen bij de startersvrijstelling overdrachtsbelasting

Pagina 16
Adviseren is topsport: train je brein

Het gratis MFAS magazine verschijnt elk kwartaal en is bestemd voor onze gebruikers, prospects en andere relaties.

U kunt zich voor de reminder dat het magazine is verschenen aanmelden op onze website: www.mfas.nl.

Artikelen uit het magazine mogen worden overgenomen mits met bronvermelding.



MFAS/Meijer Fiscale Adviesystemen bv

Postbus 1013 | 2340 BA Oegstgeest

☎ 071 5190064

✉ info@mfas.nl

🌐 www.mfas.nl



Serendipiteit voor adviseurs met ambitie

Toen ik in 1994 op pad ging met mijn adviesprogramma, had ik succes met de verwijzing naar serendipiteit: het doen van ongezochte vondsten. MFAS is in feite een gigantische bak met advies-ideeën en bijbehorende tools. Als je daarin rond neust, stuit je stevast op tips en trucs waar je helemaal niet naar op zoek was, maar die je voor je cliënten heel goed kunt gebruiken. Hier wijkt MFAS af van de fiscale naslagwerken, waar alles keurig op wetsartikel is geordend.

Als je in zo'n naslagwerk bijvoorbeeld kijkt bij art. 35b(4) SW, wordt daarin keurig uitgelegd dat de tegenprestatie voor de berekening van de BOR-vrijstelling buiten beschouwing wordt gelaten. Compleet met parlementaire historie. Te denken valt aan de overbedelingsschuld die het oudste kind op zich neemt voor het volledige aandelenpakket van de erflater. Te denken valt verder aan de onzakelijke koopsom voor een onderneming. Er wordt keurig vermeld dat in HR 12 juli 2013, ECLI:NL:HR:2013:26 is geoordeeld dat de overname van de tot de IB-onderneming behorende schulden niet als een tegenprestatie kan worden aangemerkt.

In MFAS vind je dat deze bepaling er toe kan leiden dat voor het desbetreffende kind een negatieve verkrijging kan ontstaan, waardoor zou kunnen worden overwogen om ook de andere kinderen gedurende vijf jaar nog ondernemingsvermogen

te laten verkrijgen. Ook MFAS vind je de suggestie om op de overbedelingsschuld een hoge rente te hanteren (mezzaninerente). Te denken valt aan percentages van meer dan 10%. Dat pakt namelijk gunstig uit in box 3 voor de erfgenamen die een onderbedelingsvordering krijgen. Dat was waarschijnlijk niet wat je verwachtte te vinden, maar het is zeker aardig mee te nemen bij de advisering van de familie.

Als je bij MFAS zoekt op giftenaftrek, word je op het idee gebracht om giften in geval van dga's door de bv te laten doen. Dat zal zeker populair worden nu de aftrek in de hoogste IB-tariefschijf wordt uitgefaseerd en aftrek bij de bv meer fiscaal voordeel op gaat leveren dan aftrek in privé. Tijdens onze workshops Dga advies is ons gebleken dat dit nog weinig wordt gedaan. Je moet er ook maar op komen!

Met een filosofische term als serendipiteit maak je de blits. Zeker als die term ook nog echt relevant is voor jouw product. Ik heb die term trouwens al lang niet meer gebezigd. Het is me namelijk duidelijk geworden dat MFAS zo niet wordt gebruikt. U wilt het liefst zo snel mogelijk, zonder omwegen vinden waar u naar op zoek bent. Ongezochte vondsten houden alleen maar op! Bij Kluwer en de SDU krijg je honderden treffers op een zoekterm, bij MFAS is dat aantal veel beperkter. En het antwoord staat vaak al bij de eerste vijf treffers. Ik heb mijn presentatie daarop aangepast en ben er mee gaan schermen dat je in MFAS veel sneller de gezochte informatie vindt dan in de fiscale encyclopedieën. Deze houding van adviseurs is ergens wel jammer, want ongezochte vondsten verrijken je. Veel adviseurs hebben een beperkt assortiment aan adviespunten, terwijl er vaak zoveel meer mogelijk is.

Dat was waarschijnlijk niet wat je verwachtte te vinden, maar het is zeker aardig mee te nemen bij de advisering van de familie.

Ik ga die serendipiteit trouwens maar weer eens van stal halen. Het is misschien maar een relatief klein aantal gebruikers dat het op zal pikken, maar dat zijn dan misschien wel de adviseurs met de meeste ambitie.

Henry Meijer



Tijdelijke verhuur van (een deel van) de eigen woning en B&B

U doet IB-aangifte voor een particulier. Vraagt u dan of deze zijn woning tijdens zijn vakantie heeft verhuurd? Dat zou je eigenlijk wel moeten doen. Die opbrengsten zijn namelijk belast. Als de woning tijdelijk wordt verhuurd, blijft in de meeste gevallen de eigenwoningregeling gewoon van toepassing. Er geldt een opslag op het eigenwoningforfait van 70% van de huuropbrengst, art. 3.113 IB.

Sinds de opkomst van platforms als Airbnb is de verhuur aan toeristen voor sommige woningeigenaren een lucratieve bron van inkomen geworden. Dat kun je natuurlijk tijdens je vakantie doen, maar vaker gebeurt dit structureel. Men heeft dan een deel van de woning daarvoor ingericht. Voor woningen in toeristische trekpleisters als Amsterdam, Delft en Leiden kan dat aardig wat opleveren. Fiscaal moet onderscheid worden gemaakt tussen min of meer passieve tijdelijke verhuur enerzijds en bed & breakfast (B&B) of *short stay* met alle noodzakelijke bijkomende dienstverlening van dien anderzijds.

Bij een B&B is de tijdelijke verhuurregeling niet van toepassing. Afhankelijk van de omvang behelst deze zakelijke activiteit ROW of WUO. B&B gaat veel verder dan het passief ter beschikking stellen van woonruimte. Zo moet er bij iedere wissel worden schoongemaakt en moet beddengoed worden vervangen en gewassen. Het ontbijt wordt verzorgd en er moet steeds iemand aanwezig zijn voor de afgifte en ontvangst van de sleutel en het wegwijs maken van de gasten. Waar de grens ligt tussen tijdelijke verhuur en B&B is in de praktijk niet altijd duidelijk. Hetzelfde geldt voor de grens tussen ROW en WUO.

Mia en Martijn hebben beiden een goede baan. Beiden vallen in de hoogste belastingtariefschijf van 49,5%. Via een verhuursite hebben ze huurders gevonden die in de woning willen verblijven tijdens hun vakantie in Italië. De huurders betalen €1.000, dus moeten zij in de aangifte het eigenwoningforfait verhogen met $(70\% \times €1.000 =) €700$, waarover $(49,5\% \times €700 =) €346,50$ IB is verschuldigd.

De afschrijving van het gebruik van de inrichting en de inboedel kan van de huursom worden afgetrokken. Dat geldt ook voor de kosten van gas, water, licht en internet in de verhuurde periode. De waarde van de inboedel zit in box 3, maar als de woning op peildatum 1 januari niet is verhuurd, vloeit daar fiscaal geen bloed uit. Roerende zaken in eigen gebruik zijn vrijgesteld in box 3.

Een echtpaar in het Limburgse Munstergeleen heeft naast hun verbouwde boerderij een schuur verbouwd tot gastenverblijf. Dit verblijf verhuren ze steeds voor periodes variërend van enkele weken tot een jaar. Op jaarbasis genereren ze hiermee een bruto opbrengst van om en nabij €20.000. De accountant had aangegeven dat zij konden volstaan met het verantwoord van het verblijf in box 3. Inmiddels is duidelijk dat ook op de verhuur van een gedeelte van de eigen woning de tijdelijke verhuurregeling van toepassing is. Zie HR 18 september 2020, ECLI:NL:HR:2020:1448. Het gastenverblijf is aanhorig bij de eigen woning. Dit leidt tot een hogere belastingaanslag van ongeveer €5.000 ten opzichte van de eerdere opvatting van de accountant.

Een alleenstaande woningeigenaar in Amsterdam viert het eerste kwartaal van het jaar in Thailand vakantie. Als je het niet te bont maakt, kun je daar met een budget van €8.000 leven als God in Frankrijk. Ondertussen verhuurt hij zijn de woning aan toeristen voor €150 per dag, wat voor aftrek van kosten €12.000 oplevert. Hij heeft buurman Max bereid gevonden om de gasten te ontvangen en te zorgen voor schoonmaken en wassen. Max ontvangt voor iedere wissel €60. Wij houden het erop dat de Thailand-ganger de netto opbrengsten fiscaal als ROW moet verantwoorden. Dat hij de arbeid heeft uitbesteed, doet voor het aanwezig zijn van ROW in beginsel niet ter zake.



De consequentie van ROW of WUO is dat op het desbetreffende woningdeel de eigenwoningregeling niet van toepassing is. Als het desbetreffende deel tot het privévermogen wordt gerekend, valt het in box 3. Hetzelfde geldt voor de daaraan toe te rekenen financiering. De inkomsten worden progressief belast in box 1. Als kosten van ROW of WUO komt het aan desbetreffende bezit toe te rekenen forfaitaire rendement van box 3 in aftrek (gebruiksvergoeding), art. 3.17(1)(c) IB. Er kan ook voor worden geopteerd het woningdeel tot het ROW- of ondernemingsvermogen te rekenen. Bij verkoop is de daaraan toe te rekenen winst dan belast. Als in een partnersituatie geen sprake is van algehele gemeenschap van goederen, komt in geval van privévermogen mogelijk de tbs-regeling in beeld. Dat aspect laten we onbesproken. Het betreft hier best ingewikkelde fiscale problematiek, waar in de praktijk ongetwijfeld bewust of onbewust de nodige fouten mee worden gemaakt.

Een echtpaar in Hillegom heeft naast hun verbouwde boerderij een schuur verbouwd tot gastenverblijf. De gasten melden zich aan via Airbnb en Booking.com. Tijdens de bloei van de bollen is het steevast volle bak. In de zomermaanden trekken ze toeristen die op de Noordzeekust afkomen. Op jaarbasis genereren ze hiermee een omzet van om en nabij €45.000. Zij verantwoorden de opbrengst als WUO. De echtgenoot zal aan het uren criterium voldoen, de echtgenote niet. Hij krijgt de zelfstandigenaftrek. Het gunstige verschil met ROW is de mkb-winstvrijstelling. Het gastenverblijf rekenen ze tot hun privévermogen.

Het betreft hier best ingewikkelde fiscale problematiek, waar in de praktijk ongetwijfeld bewust of onbewust de nodige fouten mee worden gemaakt.



Volledigheidshalve melden we dat je bij short stay ook te maken hebt met btw. Bij toeristische verhuur van de woning is over de opbrengst 9% btw verschuldigd. De btw over de gemaakte kosten wordt daarmee verrekend. Onder de af te trekken btw valt ook die voor de verbouwing tot B&B. Als de omzet uit verhuur lager is dan €20.000 per jaar, kan overigens gebruik worden gemaakt van de kleine-ondernemersregeling. Het nadeel daarvan is echter dat daarbij ook geen recht op aftrek van btw bestaat.

Sinds 1 januari 2021 kunnen gemeenten verhuurders van toeristische objecten verplichten een registratienummer aan te vragen. Dat nummer moet dan worden vermeld in de advertenties op platforms als Airbnb, Booking en Expedia. Zo kan de gemeente niet alleen de afdracht van toeristenbelasting eenvoudiger maken, maar ook controleren of het maximum aantal dagen al is bereikt (zoals in Amsterdam, waar 'short stay'-verhuur is gelimiteerd tot 30 dagen per kalenderjaar). Deze registratie maakt het voor de Belastingdienst eenvoudig om te controleren of de inkomsten correct worden opgegeven.

Stel met camping gaat scheiden

Patrick en Marit zijn 8 jaar geleden in de vorm van een manvrouwirma een camping begonnen. Ze kochten voor een schappelijke prijs een flink stuk land van de ouders van Patrick. Met een lening van de bank en van de ouders van Patrick financierden ze de noodzakelijke investeringen. Na een moeilijke start is de camping goed gaan lopen.

2020 Was dankzij de Covid-epidemie zelfs het beste jaar toe nu toe. Maar alles is relatief. Verdient een voetballer in de eredivisie al gauw €200.000, Patrick en Marit sprokkelen met een werkweek van elk 60 uur op jaarbasis na aftrek van kosten slechts zo'n €80.000 bij elkaar. En dan is een deel van de verdiensten nog nodig voor allerlei verbeteringen. Campinggasten eisen namelijk steeds meer. Het eerste wat ze bij een reservering vragen is of er goede wifi is, soms zelfs privé-sanitair en voor de kinderen is een springkussen wel het minste.

Het harde werken eist zijn tol. Zo is de relatie steeds meer onder druk komen te staan, wat er toe heeft geleid dat Marit wil scheiden. Ze hebben relatie-therapie geprobeerd, maar zonder succes. Het stel is in algehele gemeenschap van goederen gehuwd. Het idee is dat Patrick verder gaat met de camping en Marit haar heil elders zoekt. De boedelscheiding wordt een hele puzzel.

Een gespecialiseerde makelaar heeft de camping op €1.500.000 getaxeerd. Na aftrek van schulden van €600.000 resteert een netto waarde van €900.000. Dat zou betekenen dat Patrick ergens €450.000 vandaan moet halen om Marit uit te kopen. Gezien de bestaan-

de schuldenlast van €600.000 hoeft hij bij de bank niet aan te komen. Ook zijn ouders hebben met de lopende lening hun kruik al verschoten. Patrick biedt aan om Marit €200.000 in 10 termijnen te betalen met 3% rente. Het alternatief is de camping te verkopen. Maar daarmee raakt Patrick zijn bestaan en zijn inkomen kwijt. Zo ver wil Marit ook niet gaan.

Het alternatief is de camping te verkopen. Maar daarmee raakt Patrick zijn bestaan en zijn inkomen kwijt



Dit probleem is bekend in de agrarische praktijk. Moet het boerenbedrijf worden verkocht om de vertrekkende partner zijn of haar deel uit te kunnen betalen? De teneur in de jurisprudentie is dat verkoop niet hoeft. Hiervoor wordt de 'redelijkheid en billijkheid' van ons verbintenissenrecht van stal gehaald. Afgerekend wordt op basis van een juist lonende exploitatie door de voortzetter. Wel pleegt een zogenoemde meerwaardeclausule te worden afgesproken. Het zou natuurlijk bijzonder zuur zijn als Patrick weg kan komen met een afkoopsom van €200.000 en hij de camping een jaar na de scheiding alsnog voor €1.500.000 verkoopt.

Na aftrek van schulden is de camping €900.000 waard. De afkoopsom van €200.000 betekent dat partijen uitgaan van een realiseerbare waarde van €400.000, aldus een waardedruk van €500.000. Voor aftrek van schulden betekent dat een waardering van €1.000.000. Wordt de camping de komende 10 jaar voor meer dan dit bedrag verkocht, dan krijgt Marit daar de helft van. Na 10 jaar hoeft Patrick de verkoopwinst niet meer te delen.

Voor de inkomstenbelasting zou Marit eigenlijk moeten afrekenen over de reële waarde. Omdat ze kiezen voor doorschuiving ex art. 3.63 IB, blijft heffing achterwege. Dit betekent wel dat Patrick er rekening mee moet houden dat hij bij verkoop belasting is verschuldigd over de volledige verkoopwinst. Ook over het deel dat hij op grond van de meerwaardeclausule aan zijn ex moet afdragen. Dat komt door de doorschuiving¹. Daarom is het belangrijk om af te spreken dat het eventueel aan Marit af te dragen bedrag wordt verminderd met de daarover door Patrick verschuldigde belasting.

Moet er wellicht ook nog rekening worden gehouden met schenkbelasting? Je zou kunnen stellen dat Marit aan Patrick een voordeel doet toekomen door akkoord te gaan met een afkoopsom die lager ligt dan de waarde in het economische verkeer van de camping. Civielrechtelijk wordt in deze gevallen in beginsel geen gift in aanmerking genomen. Fiscaal is dat anders. In art. 21(13) SW staat namelijk dat de waarde van een onderneming ten minste wordt gesteld op de

liquidatiewaarde. En die bedraagt €1.500.000 en niet de €1.000.000, waar in de boedelscheiding van wordt uitgegaan. In de praktijk wordt over het verschil niet geheven. Zo nodig kan Patrick een beroep doen op de BOR. In het kader van de BOR is het verschil tussen de liquidatiewaarde en de voortzettingswaarde vrijgesteld, mits de onderneming minimaal 5 jaar wordt voortgezet. De lagere waarde die het stel heeft afgesproken, is feitelijk de voortzettingswaarde. Dit is de waarde die bij een nog juist lonende voortgezette exploitatie kan worden betaald.

De redelijke opstelling van de scheidende partners helpt enorm om er in een gecompliceerde echtscheiding met ondernemingsvermogen uit te komen. Het alternatief is ellenlange procedures en torenhoge rekeningen van adviseurs en advocaten.

¹ [HR 9 april 2004, ECLI:NL:HR:2004:AO7332](#) en [HR 19 maart 2010, ECLI:NL:HR:2010:BL7967](#).





Constructie autokostenforfait met youngtimer

Het privégebruik van een zakenauto is belast voor de LB/IB (de bijtelling). Het beleid van de Belastingdienst is dat bij de beschikbaarheid van meerdere auto's slechts bijtelling is verschuldigd over het aantal auto's dat overeenkomt met het aantal rijbewijzen binnen het gezin. Dit voorkomt dat men voor iedere auto een kilometeradministratie moet bijhouden.

Stel er is beschikbaarheid van drie auto's en er zijn binnen het gezin twee rijbewijzen. Welke auto valt dan buiten de bijtelling? Tot 2021 stond in het Handboek Loonheffingen dat de bijtelling verschuldigd was over de auto met de hoogste cataloguswaarde. Met ingang van 2021 is dit aangepast naar de hoogste bijtelling. De onderstaande truc, die was gebaseerd op het oude beleid, werkt daarom niet meer.

Redelijke toepassing van deze regels betekent dat de bijtelling privégebruik auto bij meerdere ter beschikking gestelde auto's beperkt kan blijven tot 1 auto als de werknemer alleenstaand is of als in zijn gezin 1 persoon een rijbewijs heeft. U houdt alleen rekening met de bijtelling van de auto met de hoogste cataloguswaarde. Als in het gezin van de werknemer 2 personen een rijbewijs hebben, berekent u de bijtelling over 2 auto's. U houdt alleen rekening met de bijtelling van de 2 auto's met de hoogste cataloguswaarde.

Citaat uit Handboek Loonheffingen 2020

Redelijke toepassing van deze regels betekent dat de bijtelling privégebruik auto bij meerdere ter beschikking gestelde auto's beperkt kan blijven tot 1 auto als de werknemer alleenstaand is of als in zijn gezin 1 persoon een rijbewijs heeft. U houdt alleen rekening met de auto met de hoogste bijtelling. Als in het gezin van de werknemer 2 personen een rijbewijs hebben, berekent u de bijtelling over 2 auto's. U houdt alleen rekening met de 2 auto's met de hoogste bijtelling.

Citaat uit Handboek Loonheffingen 2021

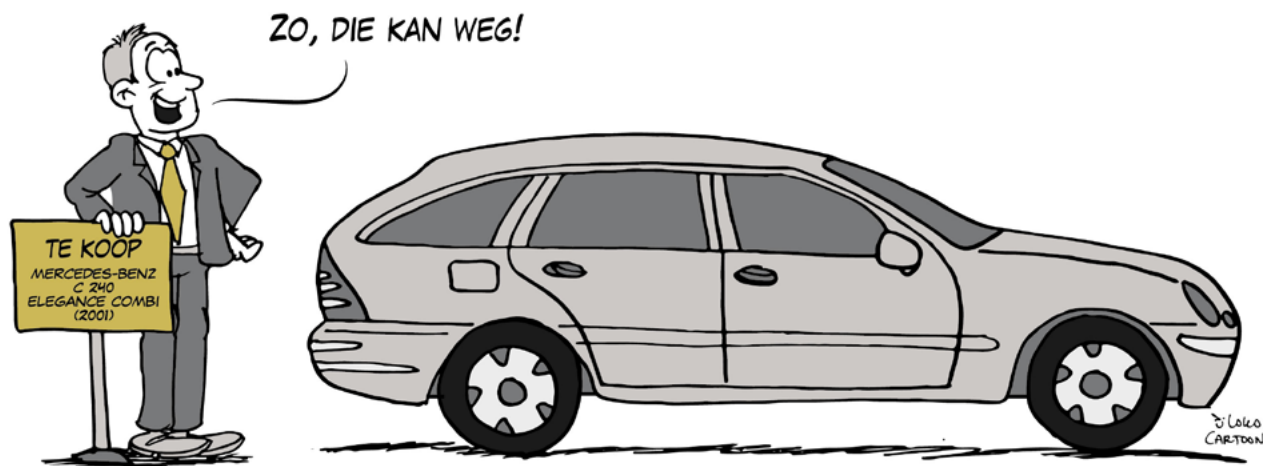
Tot 2021 kon het effectief zijn naast de nieuwe auto een auto aan te schaffen die 15 jaar of ouder was met een cataloguswaarde die hoger was dan die van de nieuwe auto. Bij een auto van 15 jaar of ouder gaat de bijtelling over de actuele waarde. Er geldt dan weliswaar het verhoogde bijtellingspercentage van 35, maar toch. Deze constructie werd in 2019 aan ons voorgelegd. Wij konden toen maar moeilijk geloven dat de fiscus hier echt mee akkoord ging. Maar dat bleek toch het geval. Bijvoorbeeld een 16 jaar oude zeer luxe Mercedes met een cataloguswaarde van €150.000 en een werkelijke waarde van €5.000, terwijl de cataloguswaarde van de BMW7, waar de dga doorgaans in rijdt, €110.000 bedraagt. De bijtelling was 35% over €5.000 (werkelijke waarde), terwijl over de BMW7 geen bijtelling plaatsvond. Deze truc werd ondersteund door de tekst van het handboek, maar door de aanpassing met ingang van 1 januari 2021 gaat deze vlieger niet meer op. Met ingang van 2021 is in zo'n geval de bijtelling 22% over €110.000. De bijtelling gaat in dit voorbeeld van €1.750 naar €24.200. *The devil is in the details*. Dit is trouwens ook een fraaie illustratie van het continue kat en muis spel tussen belastingbetalers en fiscus.

De Belastingdienst had zich blijkbaar niet gerealiseerd dat de regel voor haar ongunstig uitpakte bij auto's van 15 jaar of ouder.

De regel in 2020 dat de bijtelling van toepassing was op de hoogste cataloguswaarde leek logisch. De Belastingdienst had zich blijkbaar niet gerealiseerd dat de regel voor haar ongunstig uitpakte bij auto's van 15 jaar of ouder. Voor zover ons bekend werd deze constructie op bescheiden schaal geadviseerd en toegepast in de dga-praktijk. Veel belastingadviseurs durfden het besparingsmodel echter niet te adviseren vanuit het gevoel dat dit niet de bedoeling kon zijn. Het leek te mooi om waar te kunnen zijn. Het bleek tot dit jaar dus toch echt waar te zijn geweest.

De Belastingdienst staat in haar recht ons deze andere interpretatie voor te schrijven. De hoofdregel is namelijk dat voor alle beschikbare auto's de bijtelling van toepassing is, tenzij tegenbewijs wordt geleverd. De beperking van de bijtelling tot het aantal rijbewijzen in het gezin berust op begunstigend beleid. De Belastingdienst mag hier in beginsel voorwaarden aan verbinden, zolang het beleid per saldo gunstiger is dan de wet.

Tot slot nog dit. Aan het Handboek Loonheffingen mag je vertrouwen ontlenu. De fiscus mag zijn beleid wijzigen, maar niet met terugwerkende kracht. Gezien het pas verschijnen van het Handboek 2021 in maart 2021, rijst de vraag of een belanghebbende nog het eerste kwartaal van 2021 een beroep op vertrouwen ontleend aan het handboek van 2020 kan doen. Wij denken van wel.



Schenken onderlangs ... zo gek nog niet

Bij het schenken van aandelen met toepassing van de BOR wordt in de praktijk bij een holding-structuur standaard gekozen voor splitsing van de holding van de ouder. In de regel is hier sprake van een juridische afsplitsing van het niet-ondernemingsvermogen, terwijl de aandelen van de oude holding met het ondernemingsvermogen worden geschonken. Het voordeel van deze route is dat de ab-claim kan worden doorgeschoven. Een juridische (af)splitsing brengt in de regel aardig wat kosten van accountant en notaris met zich mee. Als het belang minder dan, zeg, 1 miljoen euro is kan wellicht beter worden gekozen voor het zogenoemde schenken onderlangs.

Bij het schenken onderlangs draagt de holding de aandelen van de werkmaatschappij zonder tegenprestatie over aan de holding van het kind. Het lijkt dat niet de aandeelhouder schenkt, maar zijn holding. Fiscaal moet dit echter worden geconstrueerd als een schenking door de aandeelhouder. Dit behelst een technisch dividend van de holding van vader, waar in box 2 over moeten worden afgerekend. Vader onttrekt de werkmaatschappij aan de holding en schenkt deze aan de zoon. De zoon stort de werkmaatschappij als informeel kapitaal in zijn holding. Het nadeel van de box 2-afrekening is echter niet zo groot als het misschien lijkt. Dat komt doordat de ouder in aanmerking komt voor een renteloze betalingsfaciliteit. Op grond daarvan mag de box 2-afrekening in 10 termijnen worden betaald. Voor het technische dividend geldt een vrijstelling van dividendbelasting². De afrekening door de ouder biedt het kind het voordeel van de hoge verkrijgingsprijs ab. Dit stelt hem in staat om deze, door middel van onbelaste terugbetalingen van kapitaal (na statutenwijziging

en vermindering van de nominale waarde), onbelast in privé te ontvangen. Anders gezegd, het ab-nadeel voor de ouder levert een ab-voordeel voor het kind op. Het kind kan zijn (lage) salaris aanvullen met onbelaste terugbetalingen van kapitaal. ³Per saldo is het nadeel voor de familie te overzien.

Het ab-nadeel voor de ouder levert een ab-voordeel voor het kind op

Stel dat de ouder via zijn holding aandelen ter waarde van 1 miljoen euro voor €500.000 verkoopt aan de holding van de zoon. De zoon blijft de €500.000 schuldig. Bij het schenken onderlangs komt deze schuld in de holding van het kind terecht. Via de fiscale eenheid VPB kan de rentelast fiscaal worden verrekend met de winst van de werkmaatschappij. Bij het schenken bovenlangs komt de koopsom in het vermogen van het kind terecht, wat fiscaal gezien minder voordelig is. De fiscale eenheid VPB zal overigens vermoedelijk

DE BELASTINGADVISEUR VRAAGT OF IK BOVENLANGS OF ONDERLANGS WIL SCHENKEN!?



worden vervangen door resultaatpooling, wat feitelijk hetzelfde voordeel biedt.

Het schenken onderlangs vergt civielrechtelijk slechts een aandelenoverdracht. De (notariële) kosten daarvan zijn veel geringer dan van de juridische splitsing.

Voorkom sjabloonadvisering. Zo beschouwd is schenken onderlangs bij niet al te grote belangen zo gek nog niet.

² Voor de betalingsregeling zie art. 25(11) IW en art. 3a Uitv.reg. IW. In Wet DB 1965 is een delegatiebepaling opgenomen op grond waarvan in de onderhavige situatie onder te stellen voorwaarden een vrijstelling van dividendbelasting geldt, art. 4f DB jo art. 1ac Uitv.besch. DB. De aandeelhouder moet vooraf een verzoek indienen en moet schriftelijk jegens de inhoudingsplichtige (de holding) verklaren dat art. 25(11) IW van toepassing is.

³ Terugbetalingen ter realisering van van de verkrijgingsprijs binnen de vijftienjarige termijn leveren geen schending van de voortzettingseis op.

Gedoe bij de tweetrapsmaking

De tweetrapsmaking is in korte tijd populair geworden. We zien deze constructie in situaties waarin de erflater in tweede echt was gehuwd en kinderen had uit zijn eerste huwelijk. De tweede echtgenote is vaak een flink aantal jaren jonger dan de erflater, soms nauwelijks ouder dan de kinderen. Het was de bedoeling dat de nalatenschap van vader naar zijn kinderen ging, maar er moest ook iets voor de echtgenote worden geregeld. Zij verkrijgt als bezwaarde, terwijl de kinderen van dit vermogen de verwachters zijn. Hier ontstaat een immanent belangenconflict. De constructie staat in de praktijk dan ook borg voor veel gedoe.

Niet zelden hebben de nieuwe echtgenote en de stiefkinderen weinig sympathie voor elkaar. We drukken ons diplomatiek uit. De kinderen hopen stilletjes dat de echtgenote het niet lang zal maken om dat vermogen waar zij recht op menen te hebben in handen te krijgen. Verder hopen zij dat het vermogen zoveel mogelijk intact wordt gelaten. God verhoede dat stiefmoeder een nieuwe relatie krijgt en het nieuwe stel het er eens flink van gaat nemen. Onderstaand laten wij enkele aspecten van het belangenconflict de revue passeren.

Administratie en verantwoording

In art. 4:138(2) BW is bepaald dat zoveel mogelijk moet worden aangesloten bij de regels omtrent vruchtgebruik, art. 3:205(4) BW. Deze regels houden een administratie- en verantwoordingsplicht in ten behoeve van de bloot eigenaar. Rechtbank Gelderland heeft beslist dat bij een tweetrapsmaking, analoog aan vruchtgebruik met vervreemdings- en verteringsbevoegdheid, de bezwaarde jaarlijks opgave moet doen aan de verwachter, ook zonder dat de akte daartoe verplicht, [Rechtbank Gelderland 11 oktober 2018, ECLI:NL:RBGEL:2017:6592](#). De rechtbank leidt dit af uit de wetsgeschiedenis. Dit biedt de verwachter een zekere bescherming. Zonder die verantwoording kan het bij het overlijden van de bezwaarde immers lastig zijn vast te stellen op welk vermogen de tweetrap betrekking heeft. Denk hierbij aan zaaksvervanging.

Wij nemen aan dat hier sprake is van regelend recht, waar dus van kan worden afgeweken. Is het raadzaam om de bezwaarde duidelijkheidshalve in het testament te verplichten tot jaarlijkse verantwoording jegens de verwachters? Dan weet je bijna zeker dat de constructie jaarlijks tot spanning en frustratie leidt. Maar zonder zo'n verplichting, is de positie van de verwachters erg zwak. Een dilemma dus.

Intering en vervreemding

Om de bezwaarde in staat te stellen het vermogen aan te kunnen wenden voor haar levensonderhoud, pleegt in het testament interings- en vervreemdingsbevoegdheid te worden toegekend. De vraag kan rijzen of de vervreemdings- en verteringsbevoegdheid betekent dat de bezwaarde primair op het tweetrapsvermogen mag interen en het eigen vermogen zoveel mogelijk intact mag laten. Dat is ons inziens in beginsel het geval, tenzij uiteraard anders bepaald in de akte.

Schenken ten laste van het tweetrapsvermogen

Een geschil kan ook ontstaan over de vraag of ten laste van het tweetrapsvermogen mag worden geschonken. Als de akte hierover niets bepaalt, zou kunnen worden aangenomen dat dit mag. Duidelijk is wel dat dit op gespannen voet staat met doel en strekking van de tweetrapsmaking. Het verdient in z'n algemeenheid aanbeveling de bevoegdheid tot schenken uit te sluiten of op maat te maken/te beperken.

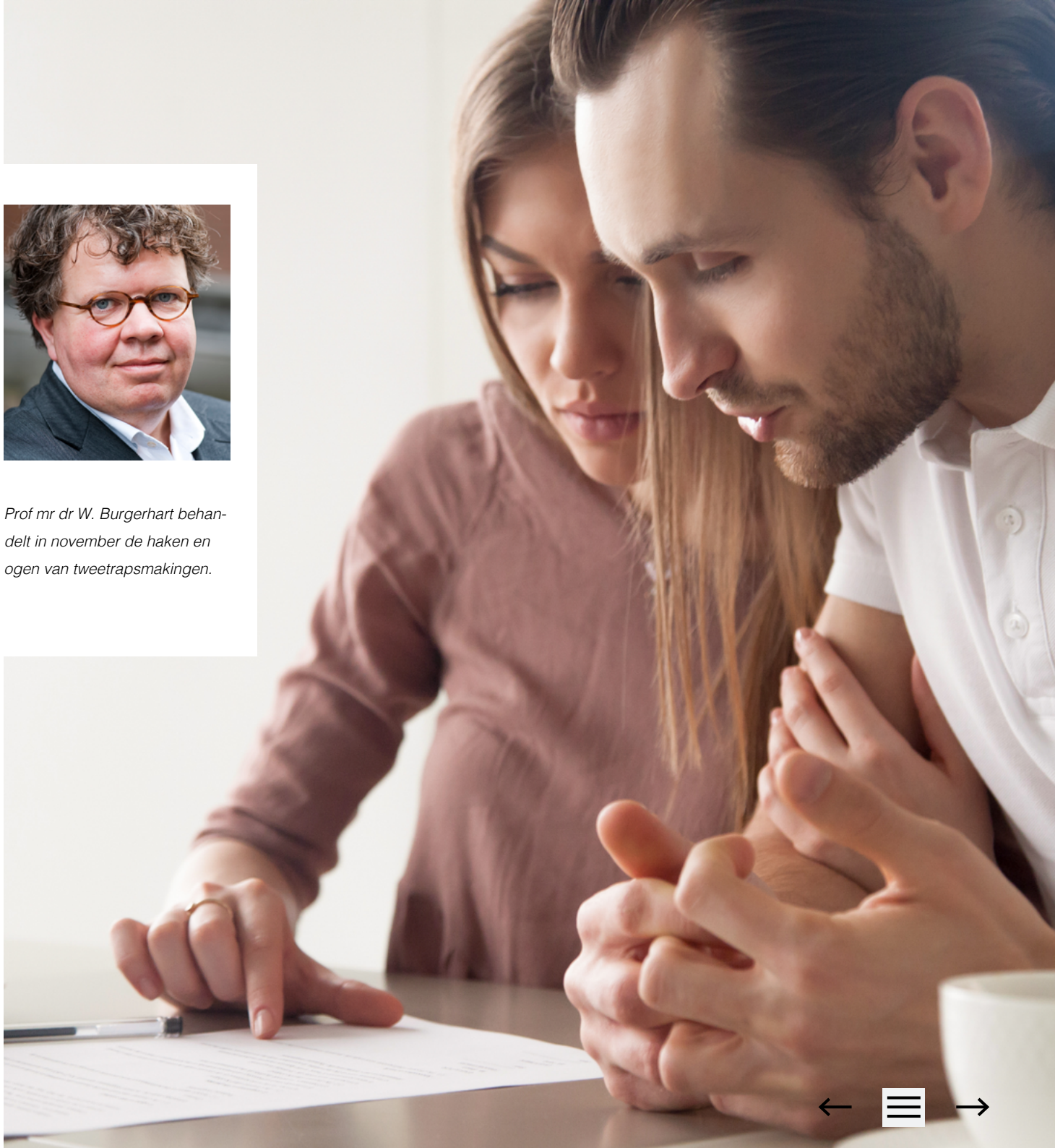
De tweetrapsmaking is op papier een mooi concept, maar is in de praktijk nogal explosief voor de onderlinge verhoudingen. Ons advies is om de bezwaarde alle vrijheid te geven om het desbetreffende vermogen te gebruiken zoals zij wil. In die zienswijze fungeert de tweetrapsmaking slechts als vangnet voor het geval er bij het overlijden van de bezwaarde iets overschiet en dit nog tot het tweetrapsvermogen kan worden herleid. Stel de bezwaarde vrij van administratie en verantwoording jegens de verwachters. Communiceer duidelijk dat de verwachters nergens op moeten rekenen. Bij dit uitgangspunt is het raadzaam om de tweetrapsmaking slechts op een beperkt deel van het vermogen van toepassing te verklaren, bijvoorbeeld alleen de (overwaarde in de) woning en niet de effectenportefeuille. Kent u de slogan 'geniet maar drink met mate'? Dit adviseren we ook voor de tweetrapsmaking. In principe een prima concept, alleen met mate toe te passen.

Tweedaagse cursus Administreren huwelijkse voorwaarden en estate planning

Tot slot nog dit. Het administreren van het tweetrapsvermogen is een van de onderwerpen van de tweedaagse cursus Administreren huwelijkse voorwaarden en estate planning met als docenten prof mr dr Wouter Burgerhart en drs Henry J. Meijer. Deze cursus wordt gegeven op 2 en 16 november 2021. Klik [hier](#) voor meer informatie.



Prof mr dr W. Burgerhart behandelt in november de haken en ogen van tweetrapsmakingen.



Problemen bij de startersvrijstelling overdrachtsbelasting

In 2012 is het 2% OVB-tarief voor woningen ingevoerd. Het was toen niet goed voorstelbaar dat hier veel onduidelijkheid over zou kunnen ontstaan. Iets is een woning of geen woning; hoe moeilijk kan het zijn! Hoe anders bleek de werkelijkheid, getuige de gigantische stroom van jurisprudentie over de kwalificatie van een onroerende zaak. Gezien deze ervaring is afgeraden de startersvrijstelling in te voeren. Dit advies was aan dovenmansoren gericht en sinds 1-1-2021 hebben we die vrijstelling.



De voorwaarden zijn als volgt:

- de verkrijger moet minimaal 18 jaar zijn;
- de verkrijger moet jonger zijn dan 35 jaar;
- er moet een woning of een recht waaraan een woning is onderworpen worden verkregen;
- deze woning moet anders dan tijdelijk als hoofdverblijf gebruikt gaan worden;
- de vrijstelling mag niet al eerder zijn gebruikt;
- de vrijstelling geldt niet als slechts economische eigendom wordt verkregen (art. 15, lid 8 WBR);
- sinds 1 april 2021 geldt de voorwaarde dat het totaal van de waarde van de woning plus aanhorigheden niet meer mag zijn dan €400.000;
- in een schriftelijke verklaring voorafgaand aan de verkrijging, moet de verkrijger stellig en zonder voorbehoud verklaren dat de woning anders dan tijdelijk als hoofdverblijf gebruikt gaat worden. Voor deze verklaring moet het formulier "Verklaring overdrachtsbelasting startersvrijstelling" worden gebruikt.

Het eerste probleem diende zich al snel aan. Een starter koopt een woning en spreekt met de verkoper af dat deze nog een half jaar in de woning blijft. Bijvoorbeeld omdat de woning in aanbouw van laatstgenoemde nog niet af is of dat hij nog geen andere woning heeft gevonden. De Belastingdienst heeft als beleid bekend gemaakt dat de koper binnen een maand de woning moet betrekken of in ieder geval dat de verkoper er binnen een maand uit moet. Dit is in z'n algemeenheid echt een te korte termijn, maar de praktijk zal zich ermee moeten redden.

Nergens in de wet staat een termijn waarbinnen de woning als hoofdverblijf in gebruik moet worden genomen.

Er zullen hier ongetwijfeld procedures over worden gevoerd. Nergens in de wet staat een termijn waarbinnen de woning als hoofdverblijf in gebruik moet worden genomen. Je kan er dus best een procedure aan wagen! De Belastingdienst meldt bij de V&A over de startersvrijstelling en het 2%-tarief dat geen zekerheid vooraf wordt gegeven bij voortgezette bewoning door de verkoper langer dan een maand. Men houdt dus een slag om de arm. Waarom sluit de Belastingdienst niet aan bij de termijn van zes maanden die geldt voor de doorverkoopregeling?

Nu zou je kunnen denken dat voor een starter het woningtarief van 2% niet onoverkomelijk is als de vrijstelling niet geldt. Als de woning niet binnen een maand beschikbaar komt, is in de ogen van de Belastingdienst echter kennelijk sprake van een beleggingsobject, waarvoor het tarief van 8% geldt.

U bent gewaarschuwd!





Adviseren is topsport: train je brein

Koos Meijer van [KM Human Factor Engineering](#) verzorgt voor MFAS/Meijer Fiscale Advies-systemen bv de workshop “Breintraining: slimmer werken en effectiever herstellen”. De training wordt online gegeven. De workshops zijn gepland op 3, 12 en 20 mei (zie [hier](#)) en de belangstelling is boven verwachting.

Van ons bent u vaktechnische workshops gewend. Deze heeft een geheel andere inhoud. Verkeerde gedragspatronen op het gebied van werk en privé leiden tot stress, gevoelens van onbehagen en soms zelfs tot burn-out. Men kan zich door al die slechte gewoontes minder goed concentreren en het kost veel te veel tijd en energie om oplossingen te verzinnen en uit te werken.

Moderne inzichten over het brein kunnen je helpen gezonder, effectiever en fijner te leven en te werken. Zo zal het proactieve adviseren waar wij steeds op hameren, er misschien nog eens van komen. Dat is de reden waarom wij deze bijzondere workshop in ons programma hebben opgenomen. Koos is overigens de jongste zoon van MFAS-oprichters Trudie Hoffman en Henry Meijer. Dat u het maar weet! Wij stelden hem een aantal vragen.

Je bent afgestudeerd in de civiele techniek. Daarna ben je psychologie gaan studeren. Dat lijkt niet erg logisch.

Ik liep tijdens mijn studie civiele techniek aan de Haagse Hogeschool stage op een boorplatform in de Kaspische Zee. Je hebt daar een extreme veiligheids-cultuur, wat logisch is omdat daar grote rampen kunnen gebeuren. Door de ploegendienst had ik zelf last van extreme vermoeidheid en verminderde concentratie. En ik niet alleen. Dat had vooral te maken met slecht slapen door de verstoring van de biologische klok. Die vermoeidheid was een enorm veiligheidsrisico, maar daar werd gek genoeg niets aan gedaan. Via de studie psychologie en uiteindelijk de Master ‘Applied Cognitive Psychology’ aan de Universiteit van Leiden wilde ik inzicht krijgen in methoden om dit aan te pakken.

Je bent begonnen met trainingen gericht op het verbeteren van slaap. Nu richt je je op het brein. Was je uitgekeken op het slapen?

Slaap is een bottleneck voor high performance. Op slaapgebied heb ik veel trainingen gegeven aan onder andere offshore medewerkers, soldaten, topsporters, medici, consultants en advocaten. Goede slaap is essentieel voor het herstel van lichaam en brein. Ik ben daar zeker niet op uitgekeken. De slaapstrategieën zitten ook in de breintraining. Ik trek het nu alleen breder, door ook andere strategieën voor een gezonder en fitter brein te behandelen. Ik krijg hele enthousiaste reacties van de deelnemers. Daar word ik zelf ook super enthousiast van.



Breintraining komt misschien soft over. Een hardloper traint zijn spieren, long- en hartcapaciteit. Wat moeten we ons voorstellen bij de training van het brein?

Het brein is de cruciale tool voor kenniswerkers, zoals belastingadviseurs. Zoals een coureur in de Dakar-rally zijn motor moet kennen, zo moet een kenniswerker zijn brein kennen. Een fitter brein verhoogt vaktechnische key performance indicators (KPI's) zoals focus, geheugen, communicatie en stressbestendigheid.

Veel kennis over effectief slapen en herstellen heb ik van NASA, het leger en vanuit de topsport. Die zijn echt niet soft. De strategieën en thema's die ik in de workshops bespreek, zijn op keiharde wetenschap gebaseerd.

Ons brein is helaas niet gemaakt voor een baan als kenniswerker. Wij zijn evolutionair voorgeprogrammeerd tot overleven. Die evolutionaire overlevingsmechanismen keren ons -paradoxaal genoeg- tegen ons zelf en uiten zich in welvaartsziekten zoals obesitas, stress, burn-out en zelfs dementie. Door bewustwording en gedragsmatige routines kun je daarop ingrijpen. Het gaat om conditioning en gedrag. Niet je mail checken voor het slapen gaan, niet een podcast luisteren of een boek lezen tijdens de pauze, mediteren als dat bij je past etc.

Op jouw site zagen we dat je workshops aan top-advocaten hebt gegeven, maar ook aan medewerkers van ziekenhuizen. Onze doelgroep ligt dichterbij de advocaten denken wij. Merk je een verschil?

In de ziekenhuizen draaien ze ploegendiensten, wat tot slaapproblemen kan leiden. Anders dan advocaten beweegt men in ziekenhuizen best veel. Bij de advocaten bespeur ik vaak extreme ambitie. Het is in die cultuur stoer om extreem veel uren te maken en weinig te slapen. Echt heel slecht voor het brein en uiteindelijk voor de kwaliteit van het werk en het leven. Het is fijn om ook bij hen het kwartje te laten vallen zodat ze hun brein weer centraal zetten tijdens en na hun werk. Net zoals de topsporters hun lichaam centraal zetten. Een echte 'no-brainer'. De trainingen worden erg positief ontvangen. De adviezen slaan daar in als een bom.

Hoe schat je de MFAS-deelnemers in? Denk je dat ze openstaan voor jouw adviezen?

Mensen zijn vaak heel verschillend. De ervaring leert dat iedereen er uit haalt wat voor hem of voor haar van belang is. Zo kan ik me voorstellen dat er bij de grote advieskantoren meer kans op stress en burn-out is dan bij de kleinere kantoren, waar misschien meer ruimte is voor de menselijke maat. Bij de topsporters focus ik op high performance. Daar kan iedereen zich van alles bij voorstellen. Dezelfde tactieken zijn bruikbaar voor adviseurs. Die doen in zekere zin aan topsport op het gebied van cognitie, creativiteit en communicatie. Of je nou super ambitieus bent of wat minder, extreem veel geld wil verdienen of wat minder, voor iedereen is het hard nodig aandacht te besteden aan het brein.



Haarlemmertrekvaart Oegstgeest

Het gratis MFAS magazine verschijnt elk kwartaal en is bestemd voor onze gebruikers, prospects en andere relaties.

U kunt zich voor de reminder dat het magazine is verschenen aanmelden op onze website: www.mfas.nl.

Artikelen uit het magazine mogen worden overgenomen mits met bronvermelding.



MFAS/Meijer Fiscale Adviessystemen bv

Postbus 1013 | 2340 BA Oegstgeest

☎ 071 5190064

✉ info@mfas.nl

🌐 www.mfas.nl

