

## **Administratiekantoor Van den Dungen B.V. Nieuwsbrief 2016, 5<sup>e</sup> jaargang, 11<sup>e</sup> editie**

### **Inhoud**

1. Van VAR naar modelovereenkomst
2. Auto 'van de zaak': ouder dan 15 jaar?
3. Weer schenkingsvrijstelling van € 100.000.- per 01-01-2017
4. Schuiven met de BTW...

## 1. Van VAR naar modelovereenkomst

Per 1 mei 2016 is de VAR definitief verdwenen. In eerdere nieuwsbrieven hebben wij hier al over geïnformeerd. Zekerheid vooraf over het al dan niet inhouden van loonheffing en premies werknemersverzekeringen kan nu worden verkregen door te werken middels modelovereenkomsten. Deze zijn door de belastingdienst goedgekeurd. Hoe hier nu mee om te gaan?

Waar vroeger de opdrachtgever aan de opdrachtnemer om een geldige VAR-verklaring kon vragen kan dat nu dus niet meer. Partijen zullen hun samenwerking nu gezamenlijk moeten beoordelen en bepalen of de samenwerking kan worden bekrachtigd met een modelovereenkomst. De modelovereenkomsten zijn hier te vinden:

[http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/ondernemen/zzp\\_ers/modelovereenkomsten\\_ipv\\_var/modelovereenkomst\\_zoeken/](http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/ondernemen/zzp_ers/modelovereenkomsten_ipv_var/modelovereenkomst_zoeken/)

Als de samenwerking past binnen één van de modelovereenkomsten is het dus mogelijk om over te gaan tot samenwerking waarbij er geen sprake is van inhouding van loonheffing en premies werknemersverzekeringen. Belangrijk aandachtspunt hierbij is dat de werkzaamheden zoals ze worden uitgevoerd in de praktijk wel aansluiten bij de afspraken zoals omschreven in de overeenkomst. Alleen dan biedt de overeenkomst zekerheid! Lukt het niet om de werkzaamheden te ondervangen in een al goedgekeurde modelovereenkomst, dan kan er ook voor gekozen worden een eigen overeenkomst voor te leggen aan de belastingdienst.

Het is overigens **niet verplicht** om met een modelovereenkomst te werken, het geeft alleen zekerheid vooraf. Als aan één van de volgende voorwaarden wordt voldaan dan hoort een opdrachtnemer in principe niet in loondienst:

- Er is geen gezagsverhouding: er mogen wel aanwijzingen worden gegeven, maar die mogen niet gaan over de inhoudelijke uitvoering. Er is feitelijk alleen resultaatverplichting.
- Er is sprake van vrije vervanging: de opdrachtnemer is vrij om iemand anders te sturen om de opdracht uit te voeren. Wel moet het hier gaan om iemand met dezelfde kwaliteiten en moet deze eventuele vervanger vooraf in principe niet bekend zijn bij de opdrachtgever.

De opdrachtgever en opdrachtnemer zullen samen zelf dan moeten bepalen of aan één van deze voorwaarden wordt voldaan. Hoe meer factoren van ondernemerschap bij de opdrachtnemer spelen, hoe eerder er geen loonheffing en premies werknemersverzekeringen ingehouden zullen hoeven worden. Zaken als reclame maken, betalingsrisico lopen, meerdere opdrachtgevers hebben, duur van de opdracht, collega's die bij een opdrachtgever hetzelfde werk in loondienst uitvoeren kunnen dan bijvoorbeeld ook een rol spelen.

In sommige gevallen is het overduidelijk dat een modelovereenkomst niet nodig is. De schilder die steeds een ander huis schildert zal in de basis nooit in loondienst zijn. Dit geldt ook voor de grafisch ontwerper die regelmatig een andere klus bij een andere opdrachtgever heeft. Vooral voor zzp-ers die voor de wat langere termijn (een termijn is moeilijk aan te geven, maar gedacht kan worden aan minimaal 3 maanden) voor één opdrachtgever werken, doen er goed aan een modelovereenkomst te gebruiken.

Er geldt nu een overgangsregeling voor de modelovereenkomsten van 1 mei 2016 tot 1 mei 2017. Er zullen dan geen naheffingsaanslagen en/of boetes worden opgelegd bij een eventuele controle. Daarvoor moet wel worden voldaan aan de volgende voorwaarden:

- Er is geen sprake van fraude, opzet of grove schuld.
- Er is niet al door de belastingdienst aangekondigd dat er maatregelen genomen zullen worden betreffende de arbeidsrelatie.
- De opdrachtgever en –nemer spannen zich aantoonbaar in om de implementatie van de nieuwe wetgeving door te voeren.

Al met al heerst er toch nog wel wat onduidelijkheid op dit gebied. Vandaar ook dat er een overgangsregeling is bepaald. Tot 1 mei 2017 is de kans op naheffingsaanslagen en/of boetes daarmee zeer gering. Echter adviseren wij zeker om toch al met de modelovereenkomsten aan de slag te gaan. Dit om discussies te voorkomen en goed voorbereid te zijn op de regeling die per 1 mei 2017 geldt en vanaf dan ook strenger gecontroleerd kan worden.

Belangrijk punt bij dit alles is dat de modelovereenkomst alleen wat zegt over het al dan niet inhouden van loonheffing en premies werknemersverzekeringen. Het zegt niets over het feit of de opdrachtnemer al dan niet als ondernemer voor de inkomstenbelasting wordt gezien. Dat ondernemerschap wordt nog steeds bepaald door de daarvoor geldende voorwaarden en omstandigheden.

Het werken met modelovereenkomsten is een ingrijpende verandering met best wat haken en ogen. Wij adviseren een ieder die hiermee te maken heeft dit goed te bespreken met de andere partij. Wij adviseren onze cliënten contact met ons op te nemen als er vragen zijn. Elke situatie is anders en wij kunnen alleen meedenken als wij op de hoogte zijn van de specifieke situatie van de cliënt!

## 2. Auto 'van de zaak': ouder dan 15 jaar?

Een veel voorkomende vraag is of het verstandig is de auto 'op de zaak' te zetten. Wat houdt dit nu precies in wat zijn de mogelijkheden?

Een auto op de zaak betekent formeel dat de auto tot het 'bedrijfsvermogen' wordt gerekend. Dit betekent feitelijk dat de kosten van de auto en alles wat ermee samenhangt binnen de onderneming als kostenpost opgevoerd kan worden. Dit is dus fiscaal interessant. Hier tegenover staat dat er voor het eventuele privégebruik van de auto wel weer een deel bij het inkomen geteld moet worden. En hierin schuilt het nadeel van deze regeling. De mogelijkheden worden in principe bepaald door de auto óf privé aan te houden óf op de zaak en of de auto al dan niet ouder is dan 15 jaar. Hieronder de mogelijkheden.

### Auto jonger dan 15 jaar

Als een auto jonger is dan 15 jaar, vindt de genoemde bijtelling plaats over de oorspronkelijke cataloguswaarde. Dit betekent dat als het een tweedehands auto betreft van bijvoorbeeld 10 jaar oud en € 5.000.-, de bijtelling alsnog plaatsvindt over de oorspronkelijke cataloguswaarde van bijvoorbeeld € 25.000.-. (de bijtelling is momenteel aan veel verandering onderhevig, dat laten we in dit stuk even buiten beschouwing) De afschrijving van de auto en de kosten zoals wegenbelasting, verzekering, brandstof en onderhoud kunnen binnen de onderneming afgetrokken worden. Echter de bijtelling over de oorspronkelijke cataloguswaarde doet deze kosten waarschijnlijk allemaal teniet. Feitelijk vindt er dan geen kostenaftrek meer plaats. Derhalve is het bij een tweedehands auto van jonger dan 15 jaar vaak fiscaal gunstiger om de auto als privévermogen te beschouwen en de zakelijke kilometers tegen € 0,19 per kilometer zakelijk op te voeren. Alleen bij de aanschaf van een nieuwe auto loont het vaak weer wel deze als zakelijk te bestempelen. Dit door een mogelijke flinke BTW teruggaaf bij de aanschaf en het feit dat een nieuwe auto fiscaal nog veel mogelijkheden tot afschrijving kent.

### Auto ouder dan 15 jaar

Als een auto ouder is dan 15 jaar treedt er een interessante regel in werking. In de basis werkt één en ander hetzelfde zoals hierboven beschreven. Echter geldt in dit geval geen bijtelling meer over de oorspronkelijke cataloguswaarde, maar een bijtelling van 35% over de dagwaarde. In dit geval zal het zo zijn dat alle autokosten de bijtelling zullen overstijgen en er fiscaal voordeel optreedt. Zeker in het geval er vooral privé met de auto gereden wordt is dit erg gunstig. Een voorbeeld:

- Aanschaf auto van € 3.000.-.
- Verzekering: € 600.- per jaar.
- Wegenbelasting: € 600.- per jaar.
- Onderhoud: € 1.000.- per jaar (let op, bij wat oudere auto's kan dit oplopen...)
- Brandstof: € 1.200.- per jaar (volledig afhankelijk van aantal kilometers)
- Overige autokosten: € 300.- per jaar.

Als we werken met een kleine restwaarde kunnen we de auto met € 500.- per jaar afschrijven ten laste van de winst. Alle andere kosten meegerekend, kost de auto dan € 4.200.- per jaar. De bijtelling echter is nu maar 35% van € 3.000.- is € 1.050.- per jaar. Een effectieve kostenpost binnen de onderneming dus van € 3.150.-. Fiscaal interessant!

Hetgeen hierboven beschreven staat richt zich vooral op de vraag of een auto ouder dan 15 jaar interessant kan zijn. Auto's gaan steeds langer mee, dus dit kan best actueel worden. Echter spelen meer zaken een rol, zoals de genoemde bijtelling bij jonge/nieuwe auto's, de BTW en de verhouding tussen zakelijk en privé gereden kilometers. Wij raden aan bij een beslissing op dit gebied altijd aan de eigen specifieke situatie aan ons voor te leggen om de fiscaal meest interessante beslissing te kunnen nemen!

### **3. Weer schenkingsvrijstelling van € 100.000.- per 01-01-2017**

Zoals de zaken er nu voorstaan is het vanaf 2017 weer mogelijk om belastingvrij € 100.000.- te schenken, mits dit door de ontvanger wordt aangewend ten behoeve van de eigen woning. Hoe werkt het en waarom moet worden gelet?

De hoge vrijstelling geldt voor schenkingen die vervolgens bestemd zijn voor aankoop of verbetering van de eigen woning of voor het aflossen van de hypotheeklening die op de eigen woning rust. Dit wijkt niet af van de eerdere regeling zoals die gold tussen 01-10-2013 t/m 31-12-2014. Nieuw is dat de ontvanger de leeftijd moet hebben van 18 jaar tot maximaal 39 jaar. De ontvanger moet jonger dan 40 jaar zijn dus. Ook is nieuw dat de vrijstelling in drie opeenvolgende jaren benut kan worden, spreiding is dus mogelijk. Op zich redelijk te overzien, is er echter in eerdere jaren al van vrijstelling gebruik gemaakt, dan is het wel goed opletten!

We gaan ervan uit dat het om een schenking aan een eigen kind gaat. Dit is namelijk verreweg de meest voorkomende schenking. Naast de jaarlijkse vrijstelling voor een schenking aan een kind (2016: € 5.304.-), bestaat ook de eenmalig verhoogde vrijstelling (2016: € 22.760.-). Deze schenkingen kennen geen voorwaarden voor wat betreft de besteding van het ontvangen geld. Ook is er sinds 2010 al een aparte categorie die de eenmalige vrijstelling verhoogt tot € 50.000.-. Bij deze schenking moet het geld wel weer ten behoeve van de eigen woning worden benut. Dus aankoop of verbetering van de eigen woning of voor het aflossen van de hypotheeklening die op de eigen woning rust. En nu dus per 2017 weer de extra vrijstelling tot aan € 100.000.-, welke al eerder tussen 01-10-2013 en 31-12-2014 gold.

Al met al inmiddels dus heel wat regelingen die gedeeltelijk ook door elkaar heen kunnen lopen. In het makkelijkste geval is er nog nooit gebruik gemaakt van de verhoogde vrijstelling en kan deze volledig worden benut in 2017. Is er tussen 01-10-2013 en 31-12-2014 volledig gebruik van gemaakt, dan kan hetzelfde kind nu niet nogmaals een vrijgestelde verhoogde schenking krijgen. In 2015 en 2016 gold alleen de (reguliere) verhoogde vrijstelling tot € 50.000.-. Is daarvan gebruik gemaakt dan kan deze in 2017 worden aangevuld tot € 100.000.-. Sowieso kan de vrijstelling nu worden verspreid over drie jaar, dus een totale schenking van bijvoorbeeld € 100.000.- verdeeld over 2017, 2018 en 2019.

Per 01-01-2017 dus weer een mooie mogelijkheid om belastingvrij te schenken. Echter wel eentje om vooraf goed te beoordelen, aangezien eerdere vrijstellingen van invloed kunnen zijn op deze vrijstelling. Hier staan nog niet eens alle mogelijkheden en uitzonderingen beschreven! Wij adviseren daarom om altijd met een adviseur of met ons kort te sluiten of in een bepaalde situatie de gehele vrijstelling kan worden aangesproken of dat er sprake is van een uitzondering. Want schenken met de gedachte dat het belastingvrij is en achteraf alsnog schenkbelasting betalen is niet wenselijk!

## 4. Schuiven met de BTW

Veel ondernemers komen er een keer mee in aanraking, net even te weinig liquiditeit om de BTW van de afgelopen periode correct aan te geven en te kunnen betalen aan de belastingdienst. Even de aangifte aanpassen om tot een lagere afdracht te komen is dan snel gedaan. Dit in de veronderstelling dat dit de volgende periode wel weer wordt recht getrokken. Meestal lukt dit ook wel. Echter formeel gezien mag dit niet!

De belastingdienst heeft inmiddels kenbaar gemaakt dat het op deze manier schuiven met de BTW dus niet mag, maar dat het inmiddels ook een speerpunt is geworden van de belastingdienst om dit beter en strenger te gaan controleren. Dit gebeurt hoofdzakelijk automatisch, waarbij afwijkingen in het patroon van de aangiftes van de ondernemer geconstateerd kunnen worden. Hiermee wil de belastingdienst hier korter op zitten. Buiten het feit dat dit gewoon niet mag, is de kans namelijk ook nog eens aanwezig dat het schuiven in een later stadium niet meer gecorrigeerd wordt. Dit kan onbewust gebeuren, maar ook bewust wanneer de ondernemer in toekomstige periodes toch niet genoeg liquiditeit blijkt te hebben. En dan ontstaat er een probleem waar niemand op zit te wachten.

Hoe kan je nu voorkomen dat dit probleem zich niet voordoet. Ondanks dat het bij een ondernemer wel eens tegen kan zitten, zijn er toch mogelijkheden voor.

- Probeer bij het versturen van een factuur dan wel bij de ontvangst ervan, direct het BTW-bedrag opzij te zetten. Doe dit bijvoorbeeld op een zakelijke spaarrekening. Op het moment dat de BTW dan betaald moet worden, staat het saldo in principe altijd gereserveerd op deze rekening.
- Zorg voor een niet te hoog oplopend debiteurensaldo. Een oorzaak van de lage liquiditeit kan zijn dat er nog facturen betaald dienen te worden. In sommige gevallen moet hiervan wel al de BTW afgedragen worden. Hierdoor kan een liquiditeitstekort ontstaan, wat door het goed in de gaten houden van debiteuren voorkomen kan worden.
- Veel ondernemers hebben te maken met een aangifte voor de BTW per kwartaal. Een factuur met datum 28 juni moet dus in de aangifte over het 2<sup>e</sup> kwartaal opgegeven worden, welke eind juli uiterlijk betaald moet zijn. Wordt deze factuur echter op 1 juli of iets later verstuurd, dan volgt de aangifte pas in het 3<sup>ee</sup> kwartaal en de betaling pas uiterlijk eind oktober. Door hiermee te 'spelen' kan dus ook liquiditeit gecreëerd worden. Let wel op inzake de vereisten voor het moment van het versturen van een factuur! Dit moet formeel uiterlijk op de 15<sup>e</sup> dag van de maand volgend op de maand waarin de prestatie is verricht!

Met enkele eenvoudige trucjes kan voorkomen worden dat er te weinig liquiditeit is om de BTW af te kunnen dragen. Lukt dit nog steeds niet dan is aangifte doen, niet betalen en vervolgens een betalingsregeling aanvragen de enige andere optie. Dit is een hoop papierwerk, door goed op bovenstaande zaken te letten, zou het mogelijk moeten zijn om dit te voorkomen!