



SPANJE
Kansen voor wie
de stap aandurft.

FISCAAL BUREAU TIPT BELGISCHE ONDERNEMERS IN SPANJE

Slimme zaakjes aan de costa's

“De fiscale maatregelen van de regering-Di Rupo demotiveren Belgische ondernemers. In Spanje daarentegen liggen de kansen nu voor het grijpen”, zegt Dany De Decker van Afyse. Hij geeft fiscaal en juridisch advies aan Belgen die hun kans wagen in Spanje. “Verkoop uw woning in België voor u naar het zuiden trekt.” Die tip is gratis. **JOHAN DE CROM**

Wie in Spanje woont maar nog onroerende inkomsten heeft in België, moet daarop aan de Spaanse fiscus belastingen betalen die hoger liggen dan bij ons. Dus valt het te overwegen om het huis dat je in België verhuurt, toch maar te verkopen. Dat doe je dan ook het best vóór je naar Spanje vertrekt, want de Spaanse fiscus rekent een meerwaardebelasting aan op onroerend goed.”

Fiscalist Dany De Decker weet hoe u geld kunt besparen. Hij is al jarenlang partner bij het consultancybureau Baker Tilly Belgium en richtte in de groep het

gespecialiseerde bureau Afyse op. Dat geeft sinds mei dit jaar advies aan Belgische ondernemers die activiteiten in Spanje hebben of daar ernstig over denken. Het bureau heeft Belgische kantoren in Melle en Berlare en Spaanse afdelingen in Alicante, Calpe, Cuenca en Madrid. Het heeft vijftien kleine tot middelgrote ondernemers in portefeuille.

Afyse is gegroeid uit een persoonlijke interesse van De Decker. “Enkele familieleden hadden een zaak in Spanje en ze kampten met een heleboel vragen over belastingen, sociale zekerheid of successierechten. Op vakantie ginder heb ik een en ander uitgeplozen. Ik stelde vast

dat er geen dienstverlener was die zich specifiek richtte op Belgische ondernemers in Spanje”, legt De Decker uit. “Ik besloot dat dan maar zelf aan te bieden. Ik deed in al mijn vrije weekenden aan zelfstudie en volgde een opleiding fiscaliteit in Valencia. Daar heb ik mijn Spaanse venoot Francisco leren kennen. Afyse is de naam van het boekhoudkantoor dat hij toen al tien jaar runde.”

Geld besparen

De meerwaarde van Afyse is voor Dany De Decker duidelijk: “Wij zijn specialist in zowel de Belgische als de Spaanse fiscaliteit en wetgeving en we kunnen tege-

lijk de klanten in het Nederlands helpen en in het Spaans met de lokale overheden communiceren. We kennen ook de typische vragen waarmee Belgische ondernemers in Spanje te kampen hebben en die volslagen vreemd klinken voor de zuiver Spaanse adviesbureaus.”

“In België zijn bijvoorbeeld de successierechten een heel stuk hoger dan in Spanje. Belgen hebben daarom de gewoonte op tijd aan successieplanning te doen, maar als zij dat in Spanje aan een adviseur zouden vragen, zal die vreemd opkijken. Dat is daar helemaal niet de gewoonte.” De fiscalist raadt aan een testament op te maken voor het vertrek naar Spanje of om het huwelijkscontract aan te passen. “Je laat het best bij de notaris opnemen dat je voor het Belgische huwelijksvermogensrecht of het Belgische erfrecht kiest, zodat bijvoorbeeld de bescherming van de langstlevende gegarandeerd is. In Spanje is die bescherming minder gebruikelijk.”

De Afyse-vennoot heeft heel wat tips om geld te besparen. Uit de verschillen tussen het Belgische en het Spaanse belastingstelsel en in de successierechten kunnen zijn klanten perfect voordeel halen. “Naar Belgisch recht betaal je successierechten op roerend vermogen in het land waar de erflater overleden is. Het Spaanse recht plaatst de erfgenamen centraal: die betalen slechts successierechten als ze in Spanje wonen. Een Belgische ondernemer die in Spanje gedomicilieerd is en wiens kinderen in België blijven wonen, valt volledig tussen de plooiën”, glimlacht De Decker ondeugend.

Het is ook oppassen geblazen met aandelen, weet de specialist: “In België is de meerwaarde op aandelen in beginsel belastingvrij. Als een ondernemer zijn aandelen verkoopt op het moment dat hij al resident is in Spanje, dan moet hij daar belastingen betalen op de verkoop van zijn Belgische aandelen. Het tarief bedraagt 25 procent.”

Iberisch ondernemen

Is Spanje wel een fiscaal gunstig land om activiteiten te ontplooiën? “De lasten op arbeid zijn er lager dan bij ons”, stelt

De Decker, “maar op onroerende inkomsten of aandelen zijn ze dan weer hoger. Je moet met die verschillen vooral slim omgaan. En je moet een hart hebben voor Spanje. Het is beslist voordeliger om in Bulgarije of Azië te investeren, maar er zijn nu eenmaal minder Belgen die daar zin in hebben. Spanje is prachtig en al bij al niet ver.”

Een bedrijf starten is op het Iberisch schiereiland een fluitje van een cent, weet De Decker: “Binnenkort begeleid ik een ondernemer die ginds start. We gaan in



Alicante langs een lokaal bureau voor een buitenlands ondernemingsnummer. Dan lopen we naar de bank en storten 3005 euro als wettelijk beginkapitaal. In België is dat liefst 18.550 euro. Bij de notaris stellen we dan de statuten op, met vermelding van het doel van de vennootschap en de aandeelhouders. We vragen elektronisch een btw-nummer aan. Een financieel plan is niet verplicht.”

3005

EURO

is het wettelijke beginkapitaal in Spanje. In België is dat 18.550 euro

“Er zijn wel wat gelijkenissen tussen het Spaanse en het Belgische regime”, vervolgt De Decker. “Net zoals bij ons is in Spanje de fiscale amnestie geïntroduceerd en de roerende voorheffing verhoogd. Onze klanten ervaren als voornaamste verschil dat de Spaanse overheid het ondernemen stimuleert, terwijl de Belgische het ontmoedigt. Sinds Di Rupo aan de macht is, krijgen wij meer vragen over een verhuizing. De nieuwe belastingregeling voor bedrijfswagens ervaren ondernemers echt als een pestertij. Velen zijn de rechtsonzekerheid beu en willen weg voor er nieuwe onaangename verrassingen opduiken.”

“Spanje neemt concrete maatregelen om ondernemen te stimuleren. De inkomsten van dubieuze debiteuren kan je makkelijker uit de winst halen. Als je een investering doet waardoor je meer personeel kan aanwerven, dan mag je die investering in één keer fiscaal inbrengen, in plaats van ze te moeten afschrijven over verscheidene jaren”, stelt De Decker. “Aan de andere kant probeert Spanje in deze crisistijd zo weinig mogelijk inkomsten te missen. Er zijn bijvoorbeeld meer controles op tweede woningen.”

Twee keer prijs

Volgens De Decker is het nu het uitgelezen moment om zaken te doen in Spanje. “Er zijn veel *high potentials* op de arbeidsmarkt die niet aan de bak geraken. Belgische bedrijven hebben over het algemeen een hogere kwaliteitsstandaard in productie en woningbouw, dus kunnen zij hun knowhow ter beschikking stellen van dat onbenutte talent”, stelt de Afyse-fiscalist. “Belgen kunnen nu profiteren van de lage investeringskosten. Dat de Spanjaard niet zoveel middelen meer heeft om te consumeren, hoeft niet per se een probleem te zijn. Belgen leggen gemakkelijk internationale contacten, veel meer dan de Spaanse ondernemer, die op zichzelf is gericht. Je hoeft je producten die je goedkoop en met gekwalificeerd personeel vervaardigt, dus niet in Spanje aan de man te brengen. Je kan die in België of internationaal aanbieden. Zo combineer je het beste van twee werelden.” ©