

vastgoedflitsen

1421 | 2 december 2011

VERSCHIJNT WEKELIJKS - 48 NUMMERS PER JAAR - VERSCHIJNT NIET IN WEEK 29, 30, 31 & 52

inhoud

editoriaal

- 1 Geslaagd 12^{de} Vastgoedcongres
- 2 12^{de} Vastgoedcongres CIB Vlaanderen: slottoespraak door Kristien Berkein, voorzitter CIB Vlaanderen

mede-eigendom

- 5 Vraag en antwoord

exclusieve makelaarsopdrachten

- 6 (Frankrijk) Fédérations de l'immobilier et réseaux unis pour défendre le mandat exclusif

woonkredieten

- 6 Ook woonkredieten in de lift

leegstand

- 7 (Nederland) Kamer: tijdelijke verhuur koopwoning simpeler

recht van uitweg

- 7 Erfdienstbaarheden: wees op uw hoede

8, 15 rechtspraak

voordelen van alle aard

- 9 Fiscus moet voordeel én oorzakelijk verband bewijzen, ook bij gratis verkrijging opstellen

winkels in kortrijk

- 14 Kortrijk helpt vastgoedkantoren bij verhuren lege winkelpanden

15 indexcijfer

colofon

verantwoordelijke uitgever

Pol Dermul
Oosthelling 11/13 | 8400 Oostende
pol.dermul@dermul.be

afzender & secretariaat

CIB Kust v.z.w.
Zeedijk 293 | 8430 Middelkerke
t 059 50 52 94 | f 059 31 38 26
cibkust@cib.be

editoriaal

Geslaagd 12^{de} Vastgoedcongres



Jan Jassogne

De voorspelling gedaan in het editoriaal van 18.11 (Vastgoedflitsen 1419 van 18.11.2011) dat het 12^{de} vastgoedcongres een groot succes zou worden bleek volledig juist te zijn.

Op vrijdag 25 november 2011 verzamelden 1.170 deelnemers in het Casino-Kursaal van Oostende voor het 12^{de} Vastgoedcongres met als congressthema "VASTGOEDINFORMATIE - Rechten - Plichten - Lusten - Lasten".

Het aantal deelnemers lag dit jaar alweer 10% hoger dan vorig jaar. Maar veel belangrijker dan deze stijging van het aantal deelnemers is de positieve evaluatie die te horen was bij heel wat congressisten. In de komende weken volgt een grondige evaluatie om elk minpunt op te sporen, te luisteren naar de wensen en opmerkingen van de congressisten en daar dan mee rekening te houden bij de uitwerking van het 13^{de} vastgoedcongres in 2012.

De koffiepauzes, de lunchpauze en de slotreceptie zijn netwerkmomenten bij uitstek, maar ook het uitgelezen moment voor een bezoek aan de vele voor de vastgoedmakelaars nuttige standen. Op de meeste standen was het permanent druk.

Maar de stand die ongetwijfeld het drukst werd bezocht is deze waar, in absolute primeur, de online kadastertoepassing voor de vastgoedmakelaars, werd getoond. De vastgoedmakelaars hebben er lang op gewacht, maar door een intense samenwerking tussen de diensten van de FOD Financiën, het BIV en CIB Vlaanderen, kan elke vastgoedmakelaar nu een kadastraal uitreksel en plan online opvragen en op kantoor uit zijn printer laten rollen.

Dit is meer dan een evolutie, laat dit het begin zijn van het online opvragen en ogenblikkelijk afleveren van nog meer attesten en overheidsinformatie. Het is overigens opmerkelijk dat een zeer oude Federale Overheidsdienst als eerste overheidsdienst op het gebied van elektronische informatiedeling een zo verregaand samenwerkingsakkoord met de vastgoedmakelaars sluit. Laat het een stimulans zijn voor menige jonge overheidsdienst om hun koudwatervrees te overwinnen en dit voorbeeld te volgen.

Alhoewel het niet direct de bedoeling was gingen meerdere vastgoedmakelaars reeds op het congres over tot registratie om zo onmiddellijk toegang te hebben tot de kadastragegevens. De CIB leden hebben er alle belang bij om zich voor de toegang

tot de databank van het kadaster te registreren via het vastgoedloket (www.vastgoedloket.be). De CIB leden die zich via het vastgoedloket registreren ontvangen bovenop de 10 gratis opvragingen aangeboden door het BIV ook nog 20 gratis opvragingen aangeboden door CIB Vlaanderen. De gratis opvragingen moeten voor 1 maart 2012 worden gebruikt, vanaf 1 maart 2012 worden ze dus waardeloos.

De goed gevulde plenaire zitting, waar de informatieverplichting van de vastgoedmakelaar vanuit diverse hoeken werd bekeken en besproken, werd zoals de goede traditie het wilt afgesloten met een toespraak van de voorzitter van CIB Vlaanderen. In haar slottoespraak had voorzitter Kristien Berkein aandacht voor wat CIB Vlaanderen het voorbije jaar voor haar leden realiseerde, maar keek ook uit naar wat het komende jaar 2012 voor de CIB-leden brengt.

Na dit editoriaal is de integrale tekst van de slottoespraak van voorzitter Kristien Berkein te lezen.

> Jan Jassogne,
Afgevaardigd bestuurder CIB Vlaanderen

12^{de} Vastgoedcongres CIB Vlaanderen: slottoespraak door Kristien Berkein, voorzitter CIB Vlaanderen



Kristien Berkein

Dames en heren politici,
Beste genodigden,
Beste CIB-vrienden,

Er zijn nog zekerheden in het leven.

Het filmpje, wat u daarnet zag, opende met 2 ervan:

1. Investeren in vastgoed is een duurzame investering
2. Ook investeren in het lidmaatschap van CIB Vlaanderen geeft een stevige "return on investment".

Ik ben ervan overtuigd dat ik u – na een drukke, maar ook lange dag – niet tot in detail moet ovetuigen van de waarde van deze twee stellingen.

We geloven allen in de toekomst van het vastgoed én we geloven in de toekomst van CIB Vlaanderen.

Deze twee gedachten brengen de meesten van ons hier, jaar na jaar, samen. Ook dit 12^{de} Vastgoedcongres breekt overigens weer alle records. Ruim 1.170 deelnemers passeerden vandaag de onthaalbalie van dit Kursaal.

Geeft u mij toch even de kans om u extra te berichten over CIB Vlaanderen.

De eindejaarsdagen liggen nog even van ons af, maar – u zag het al – met trots bieden we u vandaag een stevige doos "geschenken" aan.

Let wel: het gaat hier niet om vlot ogende niemendalletjes die u wel even weten te charmeren, maar verder niets betekenen. Neen. Het gaat om dagelijkse werkinstrumenten. Om handige hefboomen voor uw werk op kantoor én op het terrein.

Ik som de geschenken nog even op:

Geschenkdoos nummer 1

Vastgoedabc.be

Mijn en uw klanten hebben vragen. Tientallen vragen. Steeds weer. Vaak dezelfde vragen.

Met **vastgoedabc.be** zet CIB Vlaanderen hen meteen goed op weg.

Het vastgoedlexicon op de website is nu al bijzonder omvangrijk; de rubriek “vastgoedvragen” geeft iedere klant vandaag al meteen een stevig fundament van antwoord.

En vooral, we geven open en objectief aan wat wij – professionele dienstverleners bij vastgoedtransacties – voor de koper en de verkoper, voor de huurder en de verhuurder kunnen betekenen.

Vastgoedabc.be brengt de meerwaarde van het werken met een vastgoedmakelaar heel concreet en al even efficiënt in beeld.

En de klant kan ook in één beweging verder ... Een handige zoekmodule geeft hem, al na enkele muisklikken, zicht op een CIB-vastgoedmakelaar bij hem in de buurt.

Geef toe: méér moet dat niet zijn.

Geschenkdoos nummer 2

Covast.be

Specifieke nichemarkten verkennen en innemen is nooit gemakkelijk. Zeker niet op eigen kracht.

Daarom ook dat CIB Vlaanderen de enorm groeiende markt van het vastgoed van overheid en non-profitorganisaties weloverwogen wil aanpakken.

Ons instrument: **COVAST cvba**. Een nieuwe coöperatieve vennootschap, met de steun van CIB Vlaanderen en het Vlaams Studie- en Kenniscentrum voor Vastgoed en Wonen.

COVAST is vooral bedoeld om te bouwen aan een netwerk van vastgoedmakelaars, actief in inkoop en verkoop, dit over gans Vlaanderen van De Panne tot Maaseik.

Eén voor allen, allen voor één. ... COVAST staat voor een gevarieerde en specifieke vastgoedmarkt, van pastorie tot legerkazerne, van bouwgrond tot vakantieappartement.

Begin volgend jaar schiet COVAST definitief uit de startblokken. Wie interesse heeft, kan zich nu alvast informeren en contact nemen.

Geschenkdoos nummer 3

“Kadasterfinder”, de digitale ontsluiting van kadastrale informatie

Wie mij kent, weet dat ik zelden grote woorden gebruik ... Dat hoeft ook niet. Rust en bescheidenheid sieren.

Maar dit keer maak ik een uitzondering.

Vandaag kon u op de stand van ons Beroepsinstituut op de tussenverdieping kennismaken met een IT-ontwikkeling die zal zorgen voor een trendbreuk in vastgoedland.

Eerlijk: de presentatie gebeurde vandaag eigenlijk te bescheiden en verdient steviger tromgeroffel.

Na jaren van zwoegen en zweten, na maanden van onderhandelingen, ... van technisch afstemmen ... en wachten op gunstig advies ... is het vandaag zover.

Met enige trots kondig ik u aan dat wie een kadastraal plan en een kadastrale legger wil, vanaf vandaag vanop het Vastgoedloket van CIB z'n vraag kan lanceren. (www.vastgoedloket.be)

En – geloof me – in géén tijd komt er ook respons. ... Uit uw printer rolt wat u nodig heeft. Zo makkelijk is het nu.

CIB Vlaanderen klaarde deze klus uiteraard niet alleen. En het past dan ook om vandaag onze dank te betuigen aan 2 centrale en cruciale spelers binnen dit project.

Ik wens – en ik ben er zeker van dat ik dit meteen mag doen in naam van u allen – de heer Karel Vanhoecke, administrateur van de Dienst Patrimoniumdocumentatie van de FOD Financiën, en onze past-voorzitter de heer Luc Machon, die in dit dossier volop actief is vanuit zijn huidige functie als voorzitter van het Beroepsinstituut, van harte te bedanken voor hun inzet en engagement.

Vorig jaar gingen beide heren op de Real Estate Awards (dit is de jaarlijkse uitreiking van de Vlaamse vastgoedoscars) al met de prijzen lopen.

En eerlijk: dit was welverdiend ... maar een jaar te vroeg. Want wat ze de afgelopen maanden presteerden, doet hen nog zoveel meer schitteren in de eregalerij van de winnaars van de Pieter Pourbus- en Georges De Wandeleerprijs.

Heren, van harte bedankt voor deze samenwerking.

Geschenkdoo nummer 4

“Investeren in het lidmaatschap van CIB Vlaanderen geeft een stevige return on investment”.

De drie primeurs die we u vandaag meegeven, staan niet alleen. CIB Vlaanderen geeft u een stem en behartigt dagelijks uw belangen.

Dit vastgoedcongres zet de problematiek van de “vastgoedinformatie” nog eens extra op de kaart.

We moeten af van het éézijdige verhaal van rechten en plichten, van lusten en lasten. U hoorde het al in het memorandum: CIB Vlaanderen mikt voluit op het ontwikkelen van synergiën, ook met de overheid.

Willen we de kerntaak van ons beroep – namelijk dienstverlening! – blijven realiseren, ... dan rest er ons geen andere keuze. Verder professionaliseren, nog meer focussen op de klant, op z'n vragen en z'n noden.

Maar dan ... hopelijk wel met professionele middelen en instrumenten die naam waardig. CIB Vlaanderen vraagt dat de overheid straks écht mee het verschil helpt te maken.

Informatie die niet ontsloten raakt, is géén informatie. Informatie die niet geïntegreerd wordt in een totaal kader leidt niet tot inzicht en verzwakt de consument in plaats van hem te versterken. Als je door het bos de bomen niet meer ziet ... dan loopt het echt fout.

Lastenverlaging en administratieve vereenvoudiging horen niet thuis in politieke visienota's, maar in concrete politieke werknota's!

Maar laat ons niet wanhopen of pessimistisch zijn. Wel integendeel.

De sterren staan goed. Geloof me. De vastgoedmakelaardij in Vlaanderen groeit. Zowel in kwantiteit en mede door CIB Vlaanderen in kwaliteit.

CIB Vlaanderen is dan ook ambitieus.

Geeft het Vastgoedloket van CIB u vandaag toegang tot de kadastrale informatie, dan is dit nog maar een beginpunt.

Nu al ligt een nieuw project op tafel. Met de FOD Financiën werken we volop samen om straks ook de huurovereenkomsten eenvoudig, snel en dus digitaal te laten registreren. Ook de ontsluiting van het hypotheekkantoor staat op de planning.

Op Vlaams niveau wordt gekeken richting OVAM voor de verdere ontsluiting van de bodemattesten, en naar VEA, het Vlaams Energieagentschap, voor de EPC-attesten.

Toegegeven, we halen in deze onderhandelingen niet altijd een “Formule 1-snelheid”. En hierbij denken we aan het uitblijven van concrete realisaties inzake de digitalisering van het ‘inlichtingenformulier vastgoed’.

“Tijd” heeft voor de overheid blijkbaar een heel andere betekenis dan voor de ondernemer ...

CIB Vlaanderen organiseert en ... reorganiseert.

Eind september werd tussen Nederlandstaligen en Franstaligen binnen ons Beroepsinstituut BIV een historisch akkoord bereikt. Straks kunnen Nederlands- en Franstaligen ieder eigen accenten leggen.

Het ontwerp van de **nieuwe vastgoedmakelaarswet** moet nog een stevig politiek parcours doorlopen maar de toon is gezet, de blauwdruk ligt er en de weg is duidelijk.

We gaan met een pak nieuwe afspraken over ons beroep en over ons Beroepsinstituut richting 2012. Een verkiezingsbelofte is ingelost.

Beste vrienden,

Investeren in het lidmaatschap van CIB Vlaanderen geeft – zoals ik reeds zei – een stevige “return on investment”.

Het jaarbegin voor 2012 kondigt zich dus al meteen mooi aan:

- 3 nieuwe CIB-projecten,
- een 'nieuw' Beroepsinstituut,
- en tal van nieuwe plannen.

Geloof me: om "werk" en "uitdagingen" zit men bij CIB Vlaanderen nooit verlegen.

Ook het najaar van 2012 kondigt zich overigens als een bijzonder drukke periode aan ... Met de 'zekerheid' van verkiezingen. **BIV-verkiezingen** wel te verstaan.

De stembusslag van 2008, ligt dan precies vier jaar achter ons.

Tijd dus ... om de vastgoedmakelaars opnieuw rechtstreeks inspraak te geven.

Tijd ... voor een evaluatie van wat voorbij is;

Tijd ... voor een evaluatie van wat de toekomstplannen zijn.

CIB Vlaanderen kijkt dan ook met vertrouwen naar deze verkiezingsronde.

Haar verkiezingsengagement van 2008 wordt, maand na maand, hard gemaakt en uitgevoerd.

Het Beroepsinstituut is vandaag in niets nog, wat het de vorige bestuursperiode was. En dat is maar goed ook.

Nieuwe afspraken resulteerden in een nieuwe verstandhouding

en samenwerking. Géén stokken in de wielen, maar een wederzijds gemeente, warme helpende hand, een samenwerking met respect voor elkaars eigenheid.

We rekenen erop dat de Vlaamse vastgoedmakelaar deze resolute ommekeer, deze verandering, zal weten te waarderen. Want CIB Vlaanderen hield en houdt woord.

CIB Vlaanderen staat enkel sterk, omdat haar mandatarissen sterk zijn en omdat haar meer dan 1.300 leden sterke mensen zijn.

Mijn slotwoord is dan ook voor u allen. Ik zei het al: één voor allen, allen voor één. Wat we samen doen en wat we zelf doen, doen we beter.

Ik wens u dan ook te bedanken voor uw vertrouwen, uw inzet en uw steun. Samen maken we het vastgoedlandschap van morgen. Ik wil u allen, en heel in het bijzonder onze gasten en genodigden, bedanken voor uw deelname aan dit 12^{de} Vastgoedcongres.

Straks, op de receptie, heffen we samen het glas:

- op de digitale ontsluiting van kadastrale overheidsinformatie;
- op de toekomst van ons beroep;
- en op de toekomst van onze beroepsfederatie.

Ik groet u hartelijk.

> Kristien Berkein,
voorzitter CIB Vlaanderen

mede-eigendom > Moneytalk, 17/11/2011

Vraag en antwoord

Wij gaan een kustappartement kopen via de techniek van de gesplitste aankoop. Maar wie mag dan eigenlijk stemmen op de algemene vergadering van mede-eigenaars?

Bij een gesplitste aankoop kopen de ouders het vruchtgebruik van een onroerend goed en de kinderen – doorgaans na een bankgift van de ouders – de blote eigendom. Als de ouders overlijden, hoeven de kinderen geen successierechten te betalen op het goed, tenminste als alles juridisch correct wordt afgehandeld. Vaak krijgen de ouders ieder 50% van het vruchtgebruik en wordt de blote eigendom verdeeld over de kinderen. Maar in uw geval kan

er uiteraard maar één persoon aanwezig zijn op de algemene vergadering van de mede-eigenaars en er een stem uitbrengen. U zult dus iemand moeten afvaardigen als lasthebber om uw familie te vertegenwoordigen. Wanneer u de gesplitste aankoop doet, is het raadzaam om die afspraken duidelijk op papier te zetten. Een onderhands document waarin bijvoorbeeld de vader wordt aangesteld als lasthebber voor een bepaalde of onbepaalde duur, volstaat daarvoor.

> Johan Adriaens,
Onafhankelijk vermogensplanner Neven & Partners

exclusieve makelaarsopdrachten > AFP, 22/11/2011

(Frankrijk) Fédérations de l'immobilier et réseaux unis pour défendre le mandat exclusif

Pour une fois unis, les trois fédérations de l'immobilier et les grands réseaux d'agents immobiliers ont décidé de faire front commun contre le projet de loi du secrétaire d'Etat à la Consommation Frédéric Lefebvre pour conserver les avantages du mandat exclusif de vente.

Dans un projet de "lettre ouverte", ces organisations s'opposent au fait que le projet du gouvernement "ne garantit plus au mandataire l'exclusivité de la vente du bien: celui-ci peut être vendu concurrentiellement par le propriétaire lui-même, et ce, sans indemnisation possible des investissements réalisés par l'agence dans le cadre de la promotion du bien et des diverses prestations afférentes", selon le texte dont l'AFP a eu connaissance.

Le 11 octobre, l'Assemblée nationale a adopté en première lecture le projet de loi renforçant les droits, la protection et l'information des consommateurs comportant des modifications de la définition et de la durée du mandat exclusif.

"Sur 10 ventes réalisées par un professionnel, 4 en moyenne le sont en mandat exclusif. La suppression des clauses pénales (frappant les consommateurs vendant par eux mêmes pendant la durée du mandat exclusif, ndlr) fragilisera l'activité de plus

de 30.000 entreprises françaises et mettra en péril plusieurs dizaines de milliers d'emplois", souligne ce texte.

Pour les initiateurs du texte, "les transactions réalisées par les professionnels de l'immobilier drainent plus de 600 millions d'euros de rentrée de TVA chaque année. L'Etat, en cas d'application de cette mesure, doit envisager une baisse des recettes fiscales pouvant atteindre plusieurs centaines de millions d'euros". Les trois fédérations professionnelles (Fnaim, Unis, Snpi) ainsi que les grands acteurs du secteur (Century 21, Era, Foncia, Guy Hoquet, L'Adresse, Laforêt, Orpi) devraient tous signer ce texte, éventuellement amendé.

Un texte similaire, à destination des députés et sénateurs, va être également envoyé vendredi.

"Le mandat exclusif (contrairement au mandat simple pour lequel l'agence a statistiquement seulement 1,5 chance sur dix de parvenir à la vente d'un bien), permet à l'agence de s'investir totalement dans la vente d'un bien et d'assurer un raccourcissement des délais de vente, donc de fluidifier le marché. Cet investissement de l'agent immobilier peut s'assimiler à une garantie de moyens pour le consommateur", plaide ce deuxième texte.

woonkredieten > Het Laatste Nieuws, 24/11/2011

Ook woonkredieten in de lift

Hoewel de stijging van de langetermijnrente een ver-van-mijn-bedshow lijkt, heeft die wel degelijk een invloed voor veel Belgen. Het voornaamste gevolg is dat de rente op woonkredieten stijgt. Die tarieven volgen immers de trend van de langetermijnrente. Dus al wie op zoek is naar een woonkrediet, dreigt een flink stuk meer te moeten betalen dan pakweg een halfjaar geleden. Maar ook wie al beschikt over een woonkrediet met een variabele rente, voelt het effect in de vorm van hogere maandelijkse aflossingen. De meeste banken werken voor de jaarlijks variabele rente wel met plafonds, zodat het effect op termijn

begrensd is. Wie hoopt dat de oplopende rente goed nieuws betekent voor de spaarrekeningen, moeten we teleurstellen. De banken kijken daarvoor vooral naar de basisrente van de ECB. Die ligt op 1,25% en zal eerder dalen dan stijgen. Eigenaars van Belgische staatsobligaties hoeven zich niet meteen zorgen te maken. Wie zijn obligaties aanhoudt tot op de vervaldag, krijgt de afgesproken coupon en zal zijn totale inleg terugkrijgen. Of de NV België zou failliet moeten gaan. Minder goed nieuws is er voor aandeelhouders. De niet-aflatende onzekerheid doet de aandelen al weken kelderen.

(Nederland) Kamer: tijdelijke verhuur koopwoning simpeler

TWEEDE KAMER

Huiseigenaren moeten hun oude woning gemakkelijker kunnen verhuren. De vergunning die zij hiervoor nodig hebben, moet een stuk simpeler of kan zelfs helemaal verdwijnen.

Die wens heeft de Tweede Kamer dinsdag uitgesproken. Huiseigenaren die een nieuwe woning hebben gekocht, kunnen hun vorige huis tijdelijk verhuren, maar zien daar vaak vanaf omdat de procedure te ingewikkeld is. VVD en ChristenUnie hadden voorgesteld die simpeler te maken om de doorstroom op de huizenmarkt te bevorderen.

De Kamer schaarde zich ook achter een voorstel om Verenigingen van Eigenaren (VVE's) niet langer te verplichten zich in te schrijven bij de Kamer van Koophandel. Sinds 2008 is dit verplicht, maar D66 voerde aan dat VVE's geen bedrijven zijn. Het inschrijfgeld noemde D66-Kamerlid Kees Verhoeven een nutteloze lastenverzwaring.

Huiseigenaren vormen met hun burens een VVE, die verantwoordelijk is voor het onderhoud van de woningen.

> John Hermse

recht van uitweg > Moneytalk, 20/10/2011

Erfdienstbaarheden: wees op uw hoede

Als er door uw tuin een pad loopt dat de burens mogen gebruiken, kan het gaan om een zogenoemd recht van uitweg of een recht van doorgang. Een recht van uitweg valt onder de erfdienstbaarheden. Dat kan ook het geval zijn voor een recht van doorgang, maar soms is het een louter persoonlijk recht. In de wet wordt een erfdienstbaarheid gedefinieerd als een zakelijk recht ten laste van een onroerend goed, dat wordt gevestigd ten voordele van een of meer andere onroerende goederen die aan een andere eigenaar toebehoren. Het gaat dus met andere woorden om een last die berust op een bepaald perceel – het 'lijdende erf' – ten voordele van een ander perceel – het 'heersende erf'.

HET RECHT VAN UITWEG

Het kan weleens gebeuren dat een woning – of een 'erf' – ingesloten ligt, doordat de eigenaar geen of onvoldoende toegang heeft tot de openbare weg en hij die toegang niet kan aanleggen zonder hoge kosten of een hoop ongemakken. Voor het normale gebruik van zijn eigendom kan die persoon een uitweg vorderen over de erven van zijn burens – het zogenoemde recht van uitweg.

Hoe die uitweg er concreet uitziet – bijvoorbeeld hoe breed die moet zijn – hangt af van de bestemming van het heersende erf. De voorwaarden van het recht van uitweg kunnen worden

vastgelegd in een overeenkomst. Is er geen minnelijke regeling met de andere eigenaars mogelijk, dan kan de eigenaar of de huurder van het ingesloten erf een procedure starten voor de vrederechter om een oplossing te vinden. De rechter moet bij zijn beslissing altijd de minst schadelijke weg kiezen. Dat hoeft niet noodzakelijk de kortste weg te zijn.

De wet schrijft wel voor dat de eigenaar van het heersende erf eventueel een vergoeding moet betalen aan de eigenaar van het lijdende erf. Die vergoeding moet in verhouding staan tot de schade die de uitweg kan veroorzaken. Raken beide burens het niet eens over de schadevergoeding, dan heeft de rechter daarover het laatste woord. Er bestaan geen wettelijke barema's om het bedrag van de schadevergoeding vast te stellen.

Anders dan bij het recht van doorgang moet het erf bij een recht van uitweg ingesloten liggen. Bovendien is het recht van uitweg een wettelijk recht. Het stopt zodra de uitweg niet meer noodzakelijk is – de eigenaar van het ingesloten perceel heeft bijvoorbeeld een aanpalend perceel bijgekocht, waardoor hij niet meer ingesloten is – of wanneer de uitweg kan worden genomen op een andere plaats. Vindt de eigenaar van het lijdende erf dat die voorwaarden zijn vervuld, dan kan hij zich tot de vrederechter wenden om de afschaffing van de uitweg te eisen.

HET RECHT VAN DOORGANG

Bij een recht van doorgang hoeft het heersende erf dus niet ingesloten te liggen. Hier gaat het om een recht op grond van een contract. In de overeenkomst staan de voorwaarden voor het recht, en of er al dan niet een vergoeding voor verschuldigd is. Is het recht van doorgang verleend ten voordele van een persoon – en niet ten voordele van een erf – dan gaat het mogelijk niet om een erfdiensbaarheid, maar om een louter persoonlijk vorderingsrecht.

OOK NA EEN VERKOOP

Indien een woning of een grond wordt verkocht, gaat de erfdiensbaarheid normaal gezien gewoon verder. De koper van het lijdende erf zal er rekening mee moeten houden, zelfs als hij het recht zelf niet heeft verleend. Ook als de eigenaar van het heersende erf zijn onroerend goed zou verkopen, blijft de erfdiensbaarheid in de regel bestaan. Een erfdiensbaarheid is nu eenmaal gevestigd in het voordeel van een erf, en niet in dat van een persoon.

Er wordt wel een uitzondering gemaakt op die regel als het recht van doorgang een louter persoonlijk recht is, en geen erfdiensbaarheid. In dat geval is de koper daar enkel door gebonden als in de aankoopakte staat dat hij de verplichting om het recht van doorgang te verlenen, moet overnemen.

HOE WEET U OF ER ERFDIENSTBAARHEDEN ZIJN?

Indien er een erfdiensbaarheid berust op een perceel, moet de verkoper of de vastgoedmakelaar dat melden. Normaal ge-

zien, wordt die verplichting opgenomen in de onderhandse verkoopovereenkomst en de notariële verkoopakte. Lees de ontwerpovereenkomsten dan ook grondig na als u een onroerend goed koopt.

Toch doet u er goed aan om zelf op onderzoek uit te gaan. Dat kunt u doen door het perceel grondig te bekijken en na te gaan of er geen paadjes door lopen, er geen hekken of poortjes zijn die leiden tot het perceel van de burens enzovoort. Twijfelt u, praat dan met de burens en vraag hen of ze iets weten over eventuele erfdiensbaarheden. De stedenbouwkundige dienst van uw gemeente kan u op de hoogte brengen van eventuele erfdiensbaarheden van openbaar nut.

WAT DOET U ALS ERFDIENSTBAARHEDEN WORDEN VERZWEGEN?

Verzwijgt de verkoper een erfdiensbaarheid, dan kan de koper de nietigverklaring van de verkoop en/of een schadevergoeding vragen. Maar als de erfdiensbaarheid zichtbaar is, zou de verkoper met succes kunnen inroepen dat de ander had moeten zien dat er een erfdiensbaarheid was. De koper kan ook zijn vastgoedmakelaar aansprakelijk stellen, als die het bestaan van de erfdiensbaarheid niet heeft gemeld.

> Jan Roodhooft

rechtspraak

Rechtskundig Weekblad, 01/10/2011

Woninghuur - overeenkomst van korte duur - beding van vervroegde opzeggingsmogelijkheid - geldigheid

Vrederecht te Westerlo, 16 augustus 2010

Rechter: de h. Carens; Advocaten: mrs. Wouters en Notelteirs

Art. 3, § 6, van de Woninghuurwet, dat bepaalt dat op een woninghuurovereenkomst van korte duur de bepalingen betref-

fende de opzegging van een woninghuurovereenkomst voor negen jaar niet van toepassing zijn, is krachtens art. 12 van deze wet van dwingend recht. Hieruit volgt dat de partijen in een woninghuurovereenkomst van korte duur niet geldig een vervroegde opzeggingsmogelijkheid kunnen bedingen.

bestelcode vfl 1421 - rw 01/10/2011 p.290

Fiscus moet voordeel én oorzakelijk verband bewijzen, ook bij gratis verkrijging opstallen

Als de fiscus een voordeel van alle aard wil belasten, moet hij bewijzen dat (i) er überhaupt een voordeel is toegekend, (ii) dat er een oorzakelijk verband bestaat met de beroepswerkzaamheid en (iii) wat de waarde is van het voordeel. Zoals nu opnieuw blijkt uit de rechtspraak, wordt die bewijslast beter niet te licht opgevat. Zo besloot het hof van beroep te Brussel op 9 september 2010 al dat een gratis verkrijging van opstallen géén voordeel vormt in hoofde van de bestuurder/natuurlijke persoon/grondeigenaar, en wel na een afweging van prestaties (Fisc. Act. 2010, 36/4). Het hof te Gent oordeelt daarentegen dat de grondeigenaar het voordeel slechts kon bedingen omdat hij ook bedrijfsleider van de opstalhouder was. Het hof acht daarom het oorzakelijk verband met de beroepswerkzaamheid bewezen (Gent 21 december 2010, 1004/1498). De Hasseltse rechtbank ziet het anders: volgens de rechtbank heeft de fiscus niet aangetoond dat de bedrijfsleider (tevens enige aandeelhouder) het voordeel niet had gekregen in zijn hoedanigheid van enige aandeelhouder van de verkopende vennootschap. Het oorzakelijk verband met de beroepswerkzaamheid is dus niet bewezen (Rb. Hasselt 24 februari 2011, 1120/0234). Die uitspraken verduidelijken de bewijslast van de fiscus, maar de discussie over de concrete invulling is nog niet ten einde.

In twee van de drie genoemde uitspraken gaat het om een eigenaar/natuurlijke persoon/bedrijfsleider die aan het einde van het opstalrecht gratis de gebouwen verkrijgt die zijn opgericht door de vennootschap. Een opstalovereenkomst houdt een horizontale opsplitsing van het eigendomsrecht op grond in, waarbij de opstalgever de eigendom over de grond behoudt terwijl de opstalhouder een tijdelijk, zakelijk recht heeft om de gebouwen op de grond op te richten en aan te houden. De opstalhouder kan dat eigendomsrecht op de gebouwen niet alleen activeren en afschrijven, maar ook vervreemden of bezwaren met een hypotheek. Dat kan binnen de grenzen van de opstalovereenkomst: op het einde van de opstal (d.i. na de overeengekomen termijn of na maximaal 50 jaar) komen de opstallen van rechtswege toe aan de grondeigenaar/opstalgever. Hoewel de opstalwet al dateert van 1824, worden die overeenkomsten ook vandaag nog vaak toegepast, bv. door bouwpromotoren, in het kader van vastgoedprojecten of in het geval van vastgoedcertificaten.

IS GRATIS VERKRIJGING VOORDEEL VAN ALLE AARD?

Maar de fiscus bekijkt de opstalovereenkomst met argusogen als de opstalgever/ natuurlijke persoon zich in een professionele relatie bevindt met de opstalhouder. Niet alleen het betalen van een vergoeding door de opstalhouder (in casu de vennootschap) tijdens de duur van het opstalrecht, maar ook de betaling van een vergoeding voor de waarde van de opstallen op het einde van de opstalovereenkomst (in casu door de bedrijfsleider), zijn niet van dwingend recht, zodat de partijen er van af kunnen zien. Wordt in een opstalovereenkomst overeengekomen dat de opstalgever op het einde van de overeenkomst de opstalhouder geen vergoeding hoeft te betalen voor de door hem opgerichte gebouwen, ziet de fiscus daarin een belastbaar voordeel van alle aard dat de opstalhouder toekent aan de opstalgever ten belope van de waarde van de door hem opgerichte opstallen, desgevallend verminderd met de door de opstalgever betaalde vergoeding.

In een eerdere bijdrage (Fisc. Act. 2010, 36/4) hebben we al uiteengezet dat de rechtspraak dat standpunt nuanceert en dat het aan de fiscus toekomt te bewijzen dat een voordeel van alle aard is toegekend. Ook voor de gratis verkrijging van opstallen moet de fiscus bewijzen (i) dat er überhaupt een voordeel is toegekend, (ii) dat er een oorzakelijk verband bestaat tussen het voordeel en de beroepswerkzaamheid van de opstalgever, en (iii) wat de waarde is van het verkregen voordeel.

BEWIJS VAN HET VOORDEEL

De eerste voorwaarde om van een voordeel van alle aard te kunnen spreken, is dat de administratie aantoonbaar dat de belastingplichtige überhaupt een voordeel heeft ontvangen. Traditioneel wordt dat voordeel omschreven als de verrijking door de verkrijger zonder adequate en effectieve tegenprestatie (Gent 29 april 1999, Fisc. Act. 1999, 19/6). Daarbij moet rekening gehouden worden met alle prestaties die de verkrijger als tegenprestatie voor het verkregen voordeel heeft geleverd.

Zo is geoordeeld dat een bedrijfsleider die een gebouw aan zijn

vennootschap verkoopt, maar de verkoopprijs niet int noch de interesten claimt, niet belast kan worden op het “voordeel” dat hij verkrijgt doordat hij zonder vergoeding in het gebouw kan wonen. Het hof woog beide prestaties (geen interesten vs. recht van bewoning) af, en besloot dat het kosteloze bewonen van het gebouw geen voordeel was in hoofde van de bedrijfsleider. Die kon dan ook niet belast worden op een voordeel van alle aard (Brussel 18 juni 2008, B 08/0669 www.monkey.be).

Om na te gaan of een adequate en effectieve tegenprestatie geleverd is, moet rekening gehouden worden met alle prestaties die verband houden met het vermeende voordeel waartoe de betrokken partijen zich verbonden hebben. Eens de verschillende (tegen)prestaties geïdentificeerd zijn, worden die tegen elkaar afgewogen. Er moet m.a.w. onderzocht worden of de prestaties die de partijen zijn overeengekomen, abnormaal zijn. Een prestatie zal pas abnormaal zijn als de toekenning, gelet op de economische omstandigheden van het ogenblik, strijdig is met de gewone gang van zaken, met de regel of met de gevestigde handelsgebruiken. Is dat niet het geval, dan is er sprake van een adequate en effectieve tegenprestatie, zodat er geen sprake kan zijn van een voordeel.

Bij een opstal is dat principe al correct toegepast. Zo besliste het Brusselse hof van beroep, na afweging van de bedingen en alle prestaties, dat een gratis verkrijging op het einde van de opstalovereenkomst als tegenprestatie niet abnormaal is. Er was volgens het hof dan ook geen sprake van een voordeel, zodat er geen voordeel van alle aard belast kon worden in hoofde van de bedrijfsleider. Het hof vergeleek de tussen partijen overeengekomen (tegen)prestaties met vergelijkbare opstalovereenkomsten om te besluiten dat er geen prestatie geleverd was die abnormaal was in het kader van opstalovereenkomsten (Fisc. Act. 2010, 36/4).

Het afwegen van prestaties hoeft zich niet te beperken tot een vergelijking met overeenkomsten met hetzelfde voorwerp. Immers, men kan moeilijk volhouden dat het vaak voorkomt dat de bestuurder overeenkomt, na verkoop van gebouwen, koopprijs en interesten niet te claimen van zijn vennootschap en in ruil de gebouwen kosteloos mag bewonen. Een vergelijking tussen verkoopcontracten zou dan slecht uitdraaien voor de belastingplichtige. Toch kan men moeilijk voorhouden dat die overeenkomst in hoofde van de vennootschap abnormaal was. Want het kosteloos afstaan van het recht van bewoning was goedkoper

dan het betalen van interest. Die besparing is dan ook een voor de vennootschap economisch perfect te verklaren motief en is dus zeker niet abnormaal. Nu vaststaat dat de prestatie (de kosteloze bewoning) niet abnormaal is gelet op de tegenprestatie (niet claimen van interesten), kan er geen voordeel in hoofde van de bestuurder belast worden.

Geen “voordeel” als opstal economisch best uitkomt

Toegepast in het kader van een opstalovereenkomst, kan worden onderzocht of het sluiten van de opstalovereenkomst voor de vennootschap economisch gezien een beter alternatief vormt dan een andere, meer gebruikelijke, overeenkomst. Is dat het geval, zullen de erin opgenomen prestaties niet abnormaal zijn.

Zoekt men naar een meer gebruikelijke overeenkomst, ligt huur het meest voor de hand. Bij beide overeenkomsten is de vennootschap immers na afloop van de overeenkomst geen eigenaar (meer) van het onroerend goed (dat de vennootschap tijdens de huur geen zakelijk, hypothekeerbaar recht heeft op het gebouw, en andere verschilpunten laten we in ons voorbeeld buiten beschouwing).

In dat geval moet men berekenen wat de kost zou zijn voor de vennootschap indien zij niet het gebouw zou oprichten maar het enkel zou huren gedurende bv. 15 jaar (een courante termijn voor een opstalovereenkomst). Om de kost vóór het afsluiten van de overeenkomst te kennen, moet men rekening houden met het totaal van de huur over 15 jaar (mét indexering van de huurprijzen) en een actualisatie van de huur, aangezien die niet voor 15 jaar ineens betaald kan worden.

Berekent men bv. de kost voor een vennootschap die in 1996 een gebouw met een geschatte huurwaarde van 2.000 euro nodig heeft voor het uitoefenen van haar beroepsactiviteiten. De totale “kost” van de huur is voor de vennootschap dan (na indexatie en actualisering aan 2%) 352.915,10 euro. Als de vennootschap een gebouw kan bouwen voor een lagere kost op een grond die zij (quasi) gratis ter beschikking krijgt, lijkt het een economisch perfect te verantwoorden beslissing om te opteren voor opstal. Afhankelijk van het geval zal het feit dat de vennootschap achteraf geen vergoeding krijgt voor het onroerend goed, dus geen abnormale prestatie zijn.

Het onbetwiste voordeel van die benadering is dat we aan de hand van een concrete en objectieve berekening (in voorkomend

geval en rekening houdend met een vergoeding voor de opstallen en/of de betaalde opstalvergoeding) vast kunnen stellen of de kosteloze verkrijging van het gebouw op het einde van het recht van opstal een economisch te verantwoorden keuze is voor de vennootschap. Is dat het geval, moet men besluiten dat de geleverde prestaties niet abnormaal zijn en de tegenprestatie voor de gratis verkrijging wel effectief en adequaat is, zodat er in hoofde van de grondeigenaar/natuurlijke persoon/bedrijfsleider geen voordeel belast kan worden.

OOZAKELIJK VERBAND

Indien de administratie kan aantonen dat er een voordeel is toegekend, zal dat slechts belast worden als bezoldiging in hoofde van de ontvanger wanneer het verkregen is uit hoofde van, of naar aanleiding van, het uitoefenen van de beroepswerkzaamheid van de belastingplichtige (art. 31 en 31 WIB 92).

Opdat er sprake zou zijn van voordelen toegekend “uit hoofde van of naar aanleiding van het uitoefenen van de beroepswerkzaamheid”, moet volgens de voorbereidende werken aangetoond worden “dat zij voortspuiten uit de uitoefening van de beroepswerkzaamheid door de verkrijger of dat ze daarin hun oorsprong vinden, dat ze op die werkzaamheid betrekking hebben, dat ze een rechtstreekse of onrechtstreekse, wezenlijke of bijkomstige opbrengst ervan uitmaken”. De administratie leidt daaruit af dat er een oorzakelijk verband moet zijn tussen de uitoefening van de beroepswerkzaamheid en het verkrijgen van de voordelen (verslag Comm. Fin., Parl. St. Kamer 1979-80, nr. 323/47, 22 en Com. IB 92 nr. 25/7). Als het voordeel alleen maar verklaard kan worden door het bestaan van de beroepsrelatie, neemt men aan dat het oorzakelijk verband bewezen is.

Anders gezegd: als de bedrijfsleider kan aantonen dat het voordeel ook zou zijn toegekend aan een derde, is er géén oorzakelijk verband met de beroepswerkzaamheid. Het voordeel moet m.a.w. abnormaal zijn in vergelijking met wat in zulke overeenkomsten gebruikelijk is. Al te vaak beoordeelt men dat aan de hand van de duurtijd van de opstalovereenkomst: als die te kort is om de investering af te schrijven, of in vergelijking met andere opstalovereenkomsten.

Of dat oorzakelijk verband bestaat is een feitenkwestie, die dus in ieder concreet geval afzonderlijk moet worden beoordeeld. Twee recente uitspraken verduidelijken die concrete invulling.

GENT 21.12.2010:

OOZAKELIJK VERBAND BEWEZEN WANT VOORDEEL ENKEL DOOR FUNCTIE BEDRIJFSLEIDER

Het hof van beroep te Gent had recent de gelegenheid zich uit te spreken over de gratis verkrijging van opstallen: een natuurlijke persoon sloot met de vennootschap waarvan hij bedrijfsleider was een opstalovereenkomst, waarbij de vennootschap gedurende 15 jaar het opstalrecht kon genieten van een stuk grond van 3a 36ca. De vennootschap verbond zich er ook toe een feestzaal op de grond op te richten, en kon die, als de opstalgever vooraf uitdrukkelijk toestemming gaf bij authentieke akte, vervreemden of bezwaren met een hypotheek. De vennootschap hoefde daarvoor slechts een opstalvergoeding te betalen van 25 euro per jaar en de gebouwen zouden aan het einde van het opstalrecht zonder vergoeding naar de opstalgever overgaan. De administratie zag daarin een belastbaar voordeel van alle aard ten belope van de actuele waarde van de opstallen, geschat op 50.000 euro.

In eerste aanleg kreeg de fiscus gelijk: de rechtbank vond dat de duur van het recht van opstal (15 jaar) abnormaal kort was in vergelijking met de afschrijvingstermijn van de gebouwen (33 jaar). Het argument van de belastingplichtige dat de verkrijging een vorm van vergoeding was voor de lage opstalvergoeding die in al die jaren was betaald, aanvaardde de rechtbank niet (FJF nr. 2009/161). De fiscus heeft, aldus de eerste rechter, terecht de verkrijging van de gebouwen belast als een voordeel van alle aard in hoofde van de bedrijfsleider/opstalgever.

Het hof van beroep bevestigt dat nu. Het besluit ook dat de bedrijfsleider terecht belast is op een voordeel van alle aard, aangezien hij ten laste van de vennootschap een voordeel kreeg toegekend dat hij enkel kon bedingen omdat hij bedrijfsleider was. Het vond dus zijn oorsprong in de uitoefening van zijn functie van bedrijfsleider van de vennootschap.

Alvorens in te gaan op de hamvraag, stelt het hof vast dat het recht van opstal in het betrokken aanslagjaar beëindigd werd en dat een eventueel voordeel pas in dat jaar werd toegekend. Het standpunt van de belastingplichtige dat het voordeel al was toegekend bij het afsluiten van de overeenkomst, wordt niet gevolgd.

Bestuurder heeft voordeel ontvangen, en dat staat in oorzakelijk verband met de beroepswerkzaamheid

Vervolgens onderzoekt het hof of de belastingplichtige een voor-

deel heeft ontvangen. Het hof stelt vast dat de feestzaal op het ogenblik van de overdracht nog maar 14 jaar in gebruik is, en de belastingplichtige – gelet op de normale afschrijvingstermijn van 33 jaar – nog 19 jaar van de feestzaal genot zal kunnen hebben. Het hof neemt aan dat dat “voordeel” gelijk is aan de door de ontvanger der registratierechten geschatte waarde van 50.000 euro.

Tot slot vindt het hof dat er wel degelijk sprake is van een oorzakelijk verband tussen het verkregen voordeel en de beroepsuitoefening. Het hof is van mening dat de belastingplichtige het voordeel enkel heeft kunnen bedingen omdat hij bedrijfsleider was van de opstalhouder en dat bijgevolg het voordeel zijn oorsprong vindt in de uitoefening van zijn functie als bedrijfsleider. Het hof baseert zijn oordeel onder meer op het feit dat de belastingplichtige, gelet op zijn functie van bedrijfsleider, reeds een “greep” op de nieuwe feestzaal kreeg die moest verzekeren dat hij die zonder vergoeding in eigendom zou verwerven op het einde van de opstal én dat de belastingplichtige de wettelijke bepalingen inzake tegenstrijdigheid van belangen bij het ondertekenen van de opstalovereenkomst niet heeft nageleefd.

RB. HASSELT 24.2.2011:

VERBAND MET BEROEP NIET AANGETOOND WANT IS OOK ENIGE AANDEELHOUDER

In een enigszins andere setting, maar daarom niet minder interessant, gooit de rechtbank van eerste aanleg te Hasselt de discussie over het oorzakelijk verband open.

Een grondeigenaar/natuurlijke persoon/zaakvoerder geeft een grond in opstal aan zijn vennootschap voor 50 jaar, om er een gebouwencomplex op te richten. De zaken blijken echter niet te lopen zoals gehoopt, want onvoldoende appartements, parkings en bergingen raken verkocht. Om de bvba meer ademruimte te geven, koopt de grondeigenaar/zaakvoerder een groot deel van de nog niet verkochte gebouwen. De fiscus meent echter dat o.m. n.a.v. de verkoop, de bvba een voordeel van alle aard heeft toegekend aan haar zaakvoerder ten belope van het verschil tussen de geschatte waarde en de betaalde prijs van de gebouwen.

De belastingplichtige argumenteerde dat hij de gebouwen had gekocht als enige aandeelhouder van de bvba, om die laatste meer ademruimte te geven. Als er al een voordeel is toegekend, is dat hem dus toegekend in zijn hoedanigheid van aandeelhouder

en niet in zijn hoedanigheid van zaakvoerder, zodat het voordeel niet belastbaar is als voordeel van alle aard.

De rechtbank onderzoekt de zaak en stelt dat voor de belastbaarheid van een voordeel van alle aard, de relatie tussen het voordeel en de beroepswerkzaamheid determinerend is, en dat een voordeel slechts belastbaar is indien wordt aangetoond dat het voordeel is verkregen als tegenprestatie voor de door de belastingplichtige als bedrijfsleider uitgeoefende activiteit binnen de vennootschap.

Nog volgens de rechtbank, komt het aan de administratie toe te bewijzen dat het voordeel is toegekend wegens de hoedanigheid van bedrijfsleider, eerder dan vanwege de hoedanigheid van aandeelhouder. Het voordeel is niet belastbaar indien kan worden aangetoond dat het voordeel ook kon worden genoten zonder de werkzaamheden in de schoot van de vennootschap.

De rechtbank besluit dat de administratie niet heeft aangetoond dat eiser het voordeel heeft genoten omdat hij bedrijfsleider was van de vennootschap. Want aangezien de belastingplichtige ook enige aandeelhouder was, had hij op die manier grote zeggenschap in de vennootschap.

BEWIJSLAST OORZAKELIJK VERBAND

Beide uitspraken illustreren duidelijk dat zowel de administratie als de belastingplichtige de bewijslast van het oorzakelijk verband beter niet te licht opvatten. Waar het hof van beroep te Gent van mening is dat onder meer doordat bepaalde vennootschapsrechtelijke bepalingen niet zijn nageleefd, het oorzakelijk verband met de beroepswerkzaamheid vaststaat, verduidelijkt de rechtbank van eerste aanleg te Hasselt dat de administratie ook moet aantonen dat het voordeel niet genoten zou kunnen zijn als (enige) aandeelhouder. Zo moet worden aangetoond dat het voordeel geen andere verklaring heeft dan de functie van bedrijfsleider in de vennootschap. Kan de belastingplichtige aannemelijk maken dat het voordeel een andere oorzaak heeft (bv. doordat hij de verrichting deed als enige aandeelhouder), heeft de administratie haar bewijslast niet voldaan en kan zij geen voordeel van alle aard in hoofde van de ontvanger belasten.

WAARDERING VAN HET VOORDEEL

Heeft de administratie bewezen dat een voordeel van alle aard is toegekend, moet het nog gewaardeerd worden. De regel is dat

een voordeel van alle aard wordt gewaardeerd overeenkomstig de werkelijke waarde bij de verkrijger (art. 36 WIB 92). De administratieve commentaar stelt dat onderzocht moet worden wat het bedrag is dat de verkrijger in normale omstandigheden zou moeten besteden om het voordeel te verkrijgen, desgevallend verminderd met de door de begunstigde betaalde prijs (Com. IB 92 nr. 36/9 en 36/11). Dat is logisch: om de waarde van een “voordeel” te kennen, moet de waarde van wat de belastingplichtige krijgt, op het ogenblik dat hij het krijgt, worden verminderd met wat de belastingplichtige ervoor betaald heeft. Alleen dat verschil maakt een voordeel uit voor de belastingplichtige, en alleen dat gedeelte wordt belast.

Bij een opstalovereenkomst is er dan ook geen reden om geen rekening te houden met wat de opstalgever heeft “betaald”. Daarmee wordt niet alleen de vergoeding bedoeld die de opstalgever op het einde van de overeenkomst voor de opstallen betaalt, maar ook alle andere kosten die hij heeft gedragen of inkomsten die hij niet heeft geïnd in het kader van of door het aangaan van de opstalovereenkomst. Zo moet bij een recht van opstal niet alleen rekening gehouden worden met het feit dat de grondeigenaar een te lage opstalvergoeding gekregen heeft, maar ook met het feit dat de opstalhouder heeft afgezien van een grotere opbrengst van zijn grond.

Als de fiscus een voordeel van alle aard wil belasten als bezoldiging, draagt hij de bewijslast daarvan.

Zo zal de administratie eerst en vooral moeten aantonen dat er überhaupt een voordeel is toegekend: alleen als er geen adequate en effectieve tegenprestatie is door de belastingplichtige of als de door de vennootschap geleverde prestatie vanuit economisch oogpunt abnormaal is, zal dat het geval zijn. Die beoordeling kan rekening houden met economisch evenwaardige alternatieven, bv. huur in het kader van de opstalovereenkomst.

Vervolgens moet de fiscus bewijzen dat er een causaal verband bestaat tussen het verkregen voordeel en de beroepswerkzaamheid. Dat houdt volgens de rechtspraak in dat de fiscus moet aantonen dat het voordeel enkel te verklaren is door het bestaan van de bestuurdersfunctie. Als een derde hetzelfde voordeel kan krijgen onder dezelfde voorwaarden, is er geen sprake van een belastbare bezoldiging. Met “derde” worden alle personen bedoeld die geen bedrijfsleider van de vennootschap zijn, dus ook aandeelhouders. Er is geen oorza-

kelijk verband als de overeenkomst alleen algemeen gangbare bedingen bevat.

Tot slot zal de administratie het voordeel van alle aard moeten waarderen. Daarbij volstaat het niet dat de fiscus rekening houdt met de waarde van de opstallen op het einde van de opstalovereenkomst: hij moet ook rekening houden met alle kosten en minderopbrengsten in hoofde van de bedrijfsleider als gevolg van de opstalovereenkomst. Enkel de waarde van de opstallen verminderd met die kosten of minderopbrengsten, is de werkelijke waarde van het voordeel in hoofde van de verkrijger, zodat enkel dat gedeelte belast kan worden.

De voordelen van alle aard hebben reeds heel wat stof doen opwaaien, maar de wind lijkt nog niet te gaan liggen, zeker niet als het gaat om de gratis verkrijging van opstallen op het einde van een recht van opstal. Omdat duidelijke wettelijke regels specifiek voor opstallen ontbreken, moeten we teruggrijpen naar de algemene regels voor voordelen van alle aard. Zo zijn er regels voor de waardering van de concrete prestaties, wat tot een billijkere belastingheffing leidt.

> Jeroen De Schryver,
advocaat Eubelius

Kortrijk helpt vastgoedkantoren bij verhuren lege winkelpanden

Dertien leegstaande handelspanden telt de Doorniksestraat binnenkort. Geen enkele winkelstraat in Kortrijk doet het slechter. De stad pakt half december met een actieplan uit rond leegstand.

De Doorniksestraat ligt in het centrum van Kortrijk en loopt van de Grote Markt naar de tunnel. Vooral in het stuk tussen de Lange Steenstraat en de tunnel is de leegstand groot. Daar gaan er de eerstkomende maanden nog eens twee kledingzaken dicht. 'De ligging is niet goed', zegt Renée Vanhessche van de kledingzaak voor heren Harry Wilson. 'Daarom gaan we hier in februari weg. Toen we hier drie jaar geleden openden, liep het nog goed. Sinds de komst van K is het met de verkoop zienderogen achteruit gegaan. Wie komt winkelen, wil zo snel mogelijk naar K en neemt daarvoor de Lange Steenstraat. Daardoor komen shoppers niet meer langs onze winkel. En dat voelen we. We hebben wel onze vaste klanten, maar we moeten het toch in de eerste plaats van de passanten hebben die worden aangetrokken door onze aantrekkelijke prijzen.'

Een vergelijkbaar verhaal is te horen bij Belmode, de kledingzaak voor vrouwen tegenover Harry Wilson. De winkel gaat volgende maand dicht. 'De tijd dat we ons voordeel haalden uit de aantrekkingskracht van K is voorbij', zegt verkoopster Karine Lagae. 'De mensen laten dit stukje van de Doorniksestraat nu links liggen.'

Maison Anglaise, een winkel in onder meer decoratie-artikelen en lederwaren, ligt iets dichterbij de Grote Markt. Maar ook die winkel gaat dicht. Eind deze maand is het zover. 'We waren hier altijd tevreden, maar voor ons is het nu tijd om met pensioen te gaan', zeggen Ivan en Chantal De Jonghe. Het handelspand komt te huur, maar een nieuwe uitbater is er nog niet.

HULP VOOR VASTGOEDKANTOREN

De leegstand is ook de stad een doorn in het oog. Daarom komt Kortrijk samen met het handelsdistrict, K in Kortrijk en het SOK (stadsontwikkelingsbedrijf) in actie. Uiterlijk half december wordt er een plan voorgesteld om het probleem van de vele lege winkels aan te pakken.

'Ik kan er nog niet veel over kwijt', vertelt centrummanager Maarten Decramer. 'We willen het probleem van de leegstand

niet langer overlaten aan de vastgoedkantoren alleen. Zij willen een pand zo snel mogelijk verhuren, terwijl wij een kwaliteitsvolle invulling nastreven. Daarmee samenhangend willen we de leegstaande panden zelf aantrekkelijker maken in afwachting van een nieuwe bestemming.'

STEEDS MEER LEGE HANDELSPANDEN

De leegstand blijft toenemen in de winkelwandelstraten in het centrum die worden gerekend tot het handelsdistrict. Het gaat om 24 straten. Alleen voor 2008 zijn de cijfers afkomstig van een erkend studiebureau. In 2009 en dit jaar deden particulieren de tellingen.

In 2008 stonden volgens studiebureau Locatus 65 handelspanden leeg. Het jaar daarop telde de vzw Horecasol 70 lege winkels. Tussen 2009 en nu kwamen daar nog eens twintig panden bij. In 2011 staan 90 winkels in het centrum van de stad leeg, zo blijkt uit een telling van de blog Het Verdriet van Kortrijk.

TOP DRIE

De meeste van die panden liggen in de Doorniksestraat, dertien om precies te zien. Dat zijn er drie meer dan in 2009.

Op de Veemarkt zijn negen winkels op zoek naar een nieuwe uitbater, vijf meer dan in 2009. De Onze-Lieve-Vrouwestraat staat derde in de ranglijst. Daar staan zeven panden leeg, tegenover tien in 2009 en zes in 2008.

> vfb

rechtspraak

Rechtskundig Weekblad, 01/10/2011

Aanneming van werk - woningbouw - woningbouwwet - toepassingsvoorwaarden - verplichting vóór de voltooiing van het gebouw één of meer stortingen te doen - begrip stortingen - ruil van onroerende goederen

Hof van Beroep te Gent - 1e Kamer, 31 januari 2008

Voorzitter: de h. Floren; Raadsheren: de hh. Jocqué en Wylleman; Advocaten: mrs. De Keukelaere en Honoré

Voor de toepasselijkheid van de Woningbouwwet is onder meer vereist dat de koper of de opdrachtgever volgens de overeenkomst verplicht is vóór de voltooiing van het gebouw één of meer stortingen te doen. Het begrip "stortingen" dient ruim te worden geïnterpreteerd, in die zin dat het slaat op elke betaling

of prestatie in welke vorm ook, die de koper of de opdrachtgever vóór de voltooiing van het gebouw dient te verrichten. Daaronder valt ook, zoals in dit geval, de overeenkomst waarbij een perceel grond wordt geruild tegen een nog op te richten appartement en een garagebox.

bestelcode vfl 1421 - rw 01/10/2011 p.275

Wenst u een meer uitgebreide samenvatting van een vonnis?

Stort dan 2,50 euro per vonnis (voor de kosten van kopie en verzending) op rekening 280-0487171-74 van Dermul te Oostende met vermelding van de **bestelcode(s) van het gewenste vonnis**.

indexcijfer

	DE GEZONDHEIDSINDEX SINDS 1994, VOLGENS BASISJAAR, LAATSTE 13 MAANDEN		
	1988 = 100	1996 = 100	2004 = 100
NOVEMBER 2010	155,76	129,19	113,55
DECEMBER 2010	156,15	129,52	113,84
JANUARI 2011	156,90	130,13	114,38
FEBRUARI 2011	157,81	130,89	115,05
MAART 2011	158,28	131,28	115,39
APRIL 2011	158,53	131,48	115,57
MEI 2011	159,09	131,95	115,98
JUNI 2011	159,71	132,46	116,43
JULI 2011	159,95	132,67	116,61
AUGUSTUS 2011	159,79	132,53	116,49
SEPTEMBER 2011	160,12	132,80	116,73
OKTOBER 2011	160,43	133,07	116,96
NOVEMBER 2011	161,04	133,57	117,40

Snel een index zoeken met de Index search kan op de website van FOD Economie:

http://statbel.fgov.be/nl/statistieken/cijfers/economie/consumptieprijzen/index_search/

Gratis* vastgoedopleidingen

PROCEDURES IN MEDE-EIGENDOM (3u)

Steeds meer eigenaars willen een rechtszaak aanspannen tegen huurders als ze te maken krijgen met achterstallige huur of tegen vastgoedpromotoren als er bv. technische gebreken te vinden zijn in hun appartementsgebouw.

De syndicus hoeft geen jurist te zijn, maar is vaak niet voldoende voorbereid op mogelijke procedures (vredegerecht, rechtbank van eerste aanleg, beslagrechter, ...) of uitspraken. Vaak kunnen ze hun klanten daardoor moeilijk raad geven over hoe bepaalde zaken het beste worden aangepakt.

In deze opleiding krijgt u een beknopte toelichting rond een aantal procedures en tendensen in de rechtspraak aan de hand van concrete cases.

WAAR EN WANNEER

Antwerpen op dinsdag 6 december, van 14 tot 17 uur

MAAK VAN UW KLANTEN AMBASSADEURS ... (3u)

'De beste reclame is mond-tot-mond reclame', luidt het cliché. Maar hoe verkrijgt u als vastgoedkantoor dat kopers of verkopers lovend over u praten en u aanbevelen? Wat zijn de basisvoorwaarden om mond-tot-mond reclame in de vastgoedsector te stimuleren en welke technieken kunt u daarvoor gebruiken? En hoe verbetert u de uitstraling van uw kantoor in het straatbeeld, in de etalage en binnen in het kantoor? In deze opleiding leert u de kneepjes aan de hand van concrete voorbeelden. Het verhogen van de klantenbeleving is een prachtig alternatief voor de klassieke reclame die door vastgoedmakelaars steeds kritischer bekeken wordt. Het is immers veel effectiever om je klanten een unieke ervaring te bieden en er vervolgens voor te zorgen dat ze die ervaring delen met anderen. Die vertrouwen steeds meer op elkaars oordeel dan op de boodschappen van degene die hun iets wil verkopen.

In deze opleiding leert u:

- hoe u via klantenbinding en klantenservice een winstgevende klantenrelatie opbouwt
- hoe u via 'customer relations management' klantenrelaties in kaart brengt
- hoe u mond-tot-mond reclame verkrijgt en stimuleert
- hoe u meer présence krijgt buiten, aan en in het kantoor
- de rol van uw persoonlijkheid en die van uw personeel bij klantenservice
- waarom klantenservice een attitude moet worden, en geen doel op zich
- de rol van social media, zoals bv. blogs en forums, bij mond-tot-mond reclame

WAAR EN WANNEER

Brugge op donderdag 15 december, van 14 tot 17 uur

Antwerpen op dinsdag 20 december, van 10 tot 13 uur

ZWEMBADEN IN MEDE-EIGENDOM (3u)

Heel wat appartementsgebouwen beschikken over een zwembad en daar komt wel wat wetgeving (Vlarem 2, legionella-preventie, ...) bij kijken. Hoe moet een zwembad worden onderhouden en wie mag of kan dat het beste doen? Mag chloor zonder meer worden gebruikt en welke zijn de risico's? Wat met staalopnames en chloormetingen? Wat met het gebruik van het zwembad door huurders? En waar ligt de taak van de syndicus in dit alles?

In het eerste deel van de uiteenzetting krijgt u te zien hoe een zwembad functioneert. Daarna krijgt u een kort overzicht van de betreffende wetgeving, leert u hoe dit in de praktijk moet worden omgezet en wat er momenteel op de markt beschikbaar is om in het onderhoud te voorzien. In het laatste deel hoort u wie verantwoordelijk is voor welke taken en of er sancties zijn bij niet-naleving van de voorgeschreven regelgeving.

WAAR EN WANNEER

Oostende op dinsdag 13 december, van 14 tot 17 uur

* **Gratis**

- > voor alle werknemers onder PC323
- > voor werkgevers die één of meer werknemers opleiding laten volgen

* **Bovendien**

- > worden verplaatsingskosten en gederfde arbeidsuren financieel gecompenseerd op uw vraag.