

# Vandelanotte *news*

## BTW IN DE BOUWSECTOR

Wat brengt 2025?

## STAPPEN NAAR DE DEAL VAN JE LEVEN

Je bedrijf overlaten

## AI IN DE JURIDISCHE CONSULTANCY

Innovatief en efficiënt



## INHOUD

VANDELANOTTE NEWS  
JAARGANG 11 • EDITIE 3  
NOVEMBER 2024

07

BTW in de bouwsector:  
wat brengt 2025?

08

Stappenplan naar  
de deal van je leven

14

Wat betekent het Vlaamse regeer-  
akkoord voor jou als ondernemer?

17

CSRD: the time is near  
Maak duurzaamheid een prioriteit

19

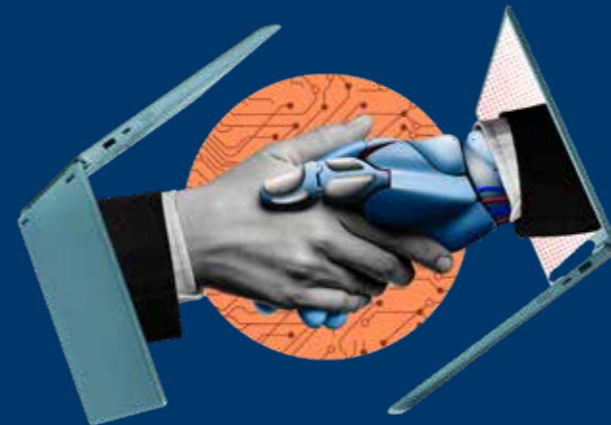
Agenda & contact



04

### Interview

Philippe De Craene verkocht  
zijn Porsche-dealership



AI in de juridische consultancy:  
innovatie en efficiëntie  
voor ons én voor jou

10

16

Wijzigingen in het  
'micro-régime' voor  
verhuur van vastgoed  
in Frankrijk



# Vooruitblik 2025: Nog geen fiscale duidelijkheid

Op het moment dat ik dit voorwoord schrijf voor de nieuwste editie van ons magazine, is er helaas nog geen duidelijkheid over waar de nieuwe federale regering op fiscaal en ondernemersvlak heen wil. De laatste versie van de zogenaamde 'Supernota' van de heer De Wever is recent opnieuw afgewezen, waardoor verdere onderhandelingen noodzakelijk zijn. Wel zijn er inmiddels regionale regeringen gevormd, zowel in Vlaanderen als Wallonië, al ontbreekt er nog steeds een definitieve regeling in Brussel.

In deze editie van ons magazine besteden we aandacht aan de fiscale plannen van de nieuwe Vlaamse regering. Zo zijn er wijzigingen voorzien op het gebied van schenkings- en successierechten, en worden er aanpassingen gedaan in het fiscale regime voor elektrische wagens en dienstencheques.

Hoewel er op federaal niveau nog veel onzekerheid heerst, is de kans groot dat het regime van de 6% btw op afbraak en verbouwingen opnieuw geëvalueerd zal worden. In dit nummer werpen we alvast een blik op de mogelijke gevolgen hiervan.

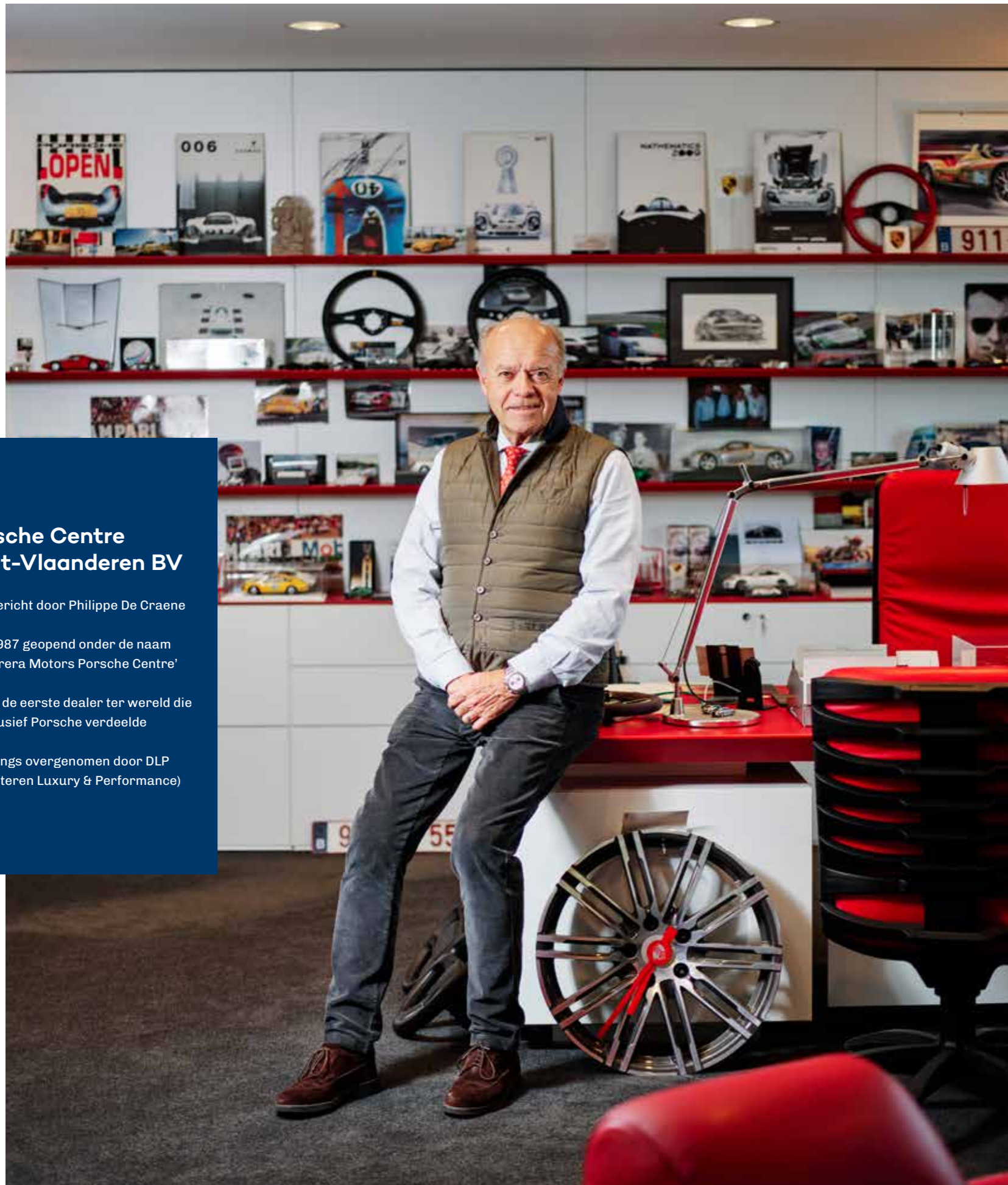
Daarnaast zien we fiscale veranderingen niet enkel in België, maar ook bij onze zuiderburen. In Frankrijk wordt er gewerkt aan aanpassingen binnen het zogenaamde "micro-régime" voor de verhuur van vastgoed. Dit kan een aanzienlijke impact hebben op eigenaars van tweede verblijven die hun eigendom regelmatig als vakantiewoning verhuren.

Naast de effecten van nieuwe wetgeving als gevolg van verkiezingen, zijn er ook fundamentele trends die bedrijven in de gaten moeten houden. Zo vereist de strijd tegen klimaatverandering dat vanaf 2026 veel grote Europese ondernemingen expliciet over ESG-criteria rapporteren in hun jaarverslag. Om tijdig aan deze vereisten te voldoen, is het essentieel om reeds in 2025 te beginnen met het meten van de benodigde gegevens.

Een andere belangrijke ontwikkeling is de snelle doorbraak van Artificiële Intelligentie (AI). Als Vandelanotte zijn we er trots op hierin een voortrekkersrol te vervullen. Via ons digitale ondernemersplatform myVandelanotte heb je toegang tot jouw eigen digitale jurist, die helpt bij het opstellen en verifiëren van diverse basisovereenkomsten. Meer hierover lees je verderop in deze editie.

Ik wens je veel leesplezier toe!  
**Nikolas Vandelanotte**





## Porsche Centre Oost-Vlaanderen BV

- » Ogericht door Philippe De Craene
- » In 1987 geopend onder de naam 'Carrera Motors Porsche Centre'
- » Was de eerste dealer ter wereld die exclusief Porsche verdeelde
- » Onlangs overgenomen door DLP (D'Ieteren Luxury & Performance)

“DE BEGELEIDING VAN VANDELANOTTE WAS GOUD WAARD”

# Porsche-aficionado Philippe De Craene verkocht zijn Porsche-dealership

*Al sinds zijn dertiende is Philippe De Craene gefascineerd door auto's, en dan vooral door Porsches. Midden de jaren 80 zette hij zijn droom van een eigen Porsche-garage om in de realiteit. Vanuit de Kortrijksesteenweg in Sint-Martens-Latem schreef hij een prachtig groeiverhaal. Nu hij 69 geworden is, heeft hij zijn Porsche Centre Oost-Vlaanderen overgelaten aan D'Ieteren – met de begeleiding van Vandelanotte.*

Philippe De Craene vertelt het verhaal van 'zijn' Porsche Centre vol passie. Hoe die passie precies ontstaan is, weet hij nog goed. “Mijn begeestering is begonnen op mijn dertiende, in juni 1969 om precies te zijn”, vertelt hij. “Jacky Ickx won toen met zijn GT40 de 24 uur van Le Mans met twaalf seconden voorsprong op de Porsche 908 van Hans Hermann. Een moment dat ik nooit vergeet. Enkele jaren later, op mijn achttiende, heb ik mijn eerste Porsche gekocht – tweedehands natuurlijk. Na mijn legerdienst ben ik in het bedrijf van mijn vader beginnen werken, in de tandheelkundige sector. Maar na een jaar of zeven ben ik daarmee gestopt om een Porsche-garage te beginnen. Het bloed kruipt waar het niet gaan kan. Mijn vader heeft me daarin enorm gesteund en spoorde me aan een financieel plan uit te schrijven. Ik werkte mijn

idee uit, en uit mijn marktstudie bleek dat er in 1986 in heel België 278 Porsches verkocht waren. De twintig verkooppunten waren allen VW-Audi-dealers die Porsche 'erbij namen'. De volumes waren erg klein: zo waren er in 1986 in Gent zeventien Porsche-wagens verkocht, in Aalst drie, in Oostende één. Toch wou ik énkél Porsche verdelen. Ik kwam dan wel niet uit de automobielsector, maar was sinds 1977 lid van de Belgische Porsche Club en diens raad van bestuur, waardoor ik goede contacten had met de invoerder. Mijn plan werd via die weg naar de Porsche-fabriek gestuurd. Gelukkig wist ik op dat moment niet dat het merk eigenlijk niet in de beste papieren zat. Na maanden wachten mocht ik mijn idee gaan verdedigen in Ludwigsburg. Een jonge gast die zich wou inzetten voor Porsche, dat vonden ze fantastisch. Ze geloofden in mij en ik kon starten. Zo heb ik het geluk gehad om van mijn passie mijn werk te kunnen maken.”

Philippe kreeg zelfs de goedkeuring om voor de duur van zijn exploitatie de naam 'Carrera Motors' toe te voegen

**“IK HEB MET VANDELANOTTE  
ALTIJD EEN ZEER AANGENAME  
EN PROFESSIONELE  
VERSTANDHOUDING GEHAD.”**



aan de officiële naam 'Porsche Centre East-Flanders'. Hij begon met de bouw van zijn garage in Sint-Martens-Latem. "Ik kreeg daarvoor carte blanche; er waren toen nog geen richtlijnen. Het was het eerste dealership in de wereld dat enkel Porsche verdeelde. In 1987 stond ik op het Autosalon en verkocht daar zeventien auto's – evenveel als mijn voorganger in Gent in een heel jaar." In het volledige eerste jaar verkocht hij 37 wagens. Ter vergelijking: in 2023 waren dat er bijna 520.

Een indrukwekkend groeiverhaal dus, dat mee te verklaren is door de evolutie van het merk. "De eerste jaren had Porsche maar drie modellen, allemaal sportwagens. Het merk beseftte dat er heel wat potentieel zat in de markt van de SUV's, zowel naar bestaande klanten als naar nieuw cliënteel. In 2003 werd de Cayenne gelanceerd en die was meteen een gigantisch succes. Later zijn er nog heel wat nieuwe modellen gevolgd: de Boxster, de Panamera, de Macan, de hybride wagens en de elektrische modellen. Die ontwikkelingen zijn te danken aan het R&D-center van Porsche, wellicht het grootste van de hele automobielwereld."

Een groeiverhaal, ja, maar wel eentje met vallen en opstaan, benadrukt Philippe. "Er waren natuurlijk ook uitdagingen. In 2003 kwamen er voor het eerst specifieke richtlijnen over de identiteit van het agentschap. Ik had net een verbouwing gepland, maar moest die aanpassen aan die nieuwe richtlijnen. Ook in 2013 én 2023 hebben we verbouwd volgens de normen van Porsche. In de laatste vijftien à twintig jaar is zowat de helft van de garages in ons land verdwenen. En de laatste tien jaar zien we de trend dat garages allemaal tot grote groepen gaan behoren. Van twintig Porsche-dealers in 1986 blijven er vandaag in België nog negen over."

#### Lean and clean

Philippe kreeg de laatste jaren het gevoel zijn autonomie te verliezen



en begon na te denken over de toekomst. Twee jaar geleden nam hij een nieuwe CEO aan. Intussen begon hij uit te kijken naar een mogelijke overnemer. "Ik was al vaak benaderd door grote buitenlandse groepen, maar een verkoop was op dat moment nog niet aan de orde. Ik moest nog wennen aan het idee. Tot ik in 2021 in Portugal samen zat met de mensen van D'Ieteren. Zij polsten of ik aan hen wilde denken bij een eventuele verkoop. In november 2022 hebben we de eerste 'letter of intent' getekend. De overname is in augustus 2024 gefinaliseerd, na het akkoord van de Mededingingsautoriteit."

Hij blikt met een goed gevoel terug op het onderhandelings- en verkoopproces, mede dankzij de professionele ondersteuning van Vandelanotte. "Ik was al een jaar of tien klant bij Vandelanotte. Met mijn contactpersoon, Wim Dewulf, heb ik altijd een fantastische band gehad. Hij is helaas dit jaar overleden; ik heb het daar nog moeilijk mee. Zijn motto was 'lean and clean'. Het is onder meer dankzij die aanpak dat ik een goede credibiliteit verwierf met banken en leveranciers, en dat was natuurlijk ook een meerwaarde tijdens het onderhandelingsproces. Ook Isabelle Semetier, die nu onze fiscaliteit behartigt, doet dat top. Ze kent ons dossier door en door en is een zeer gewaardeerde hulp."

Vandelanotte begeleidde Philippe bij elke stap van het verkoopproces: van onderhandelingsgesprekken tot

juridisch advies en de administratieve afwikkeling. Om de hele transactie in professionele banen te leiden, kon Philippe rekenen op Veerle Buyl en enkele collega's uit het M&A-team. "Elk betrokken team heeft de juiste knowhow en expertise. Het hele proces verliep transparant, op alle vragen waren er antwoorden en dat creëerde een rustig en aangenaam verloop. Daardoor is de overname een win-win-win geworden: voor mij, voor de overnemer én voor het personeel en de klanten."

Als hij een tip mag geven aan andere ondernemers, is het dan ook om te werken met adviseurs die de besten zijn in hun vak. "Fiscaliteit en boekhouding vormen de ruggengraat van elk bedrijf; je mag dat belang niet onderschatten. Vertrouwen is cruciaal in de samenwerking. Ik heb met Vandelanotte altijd een zeer goede verstandhouding gehad. Mijn buikgevoel en hun cijfers vulden elkaar aan."

Philippe's Porsche-verhaal is nog niet uitgeschreven. "Ik ga me de komende jaren onder de naam 'Carrera Motors' focussen op Porsche Exclusive Manufaktur (waarmee maatwerk mogelijk is) en Porsche Classics, samen met één van mijn twee zonen en enkele medewerkers. Dat doe ik met de goedkeuring van Porsche AG en van DLP. Dankzij mijn jarenlange ervaring heb ik uitstekende banden met hen en beschouwen ze me als brand ambassador. De navelstreng wordt dus niet doorgesneden."

## BTW in de bouwsector: wat brengt 2025?

*Het verlaagde btw-tarief van 6% in de bouwsector is inmiddels uitgegroeid tot een complex en moeilijk te doorgronden systeem, vooral voor wie er niet dagelijks mee te maken heeft. Dat geldt in het bijzonder voor de regelgeving rond afbraak en heropbouw, waar frequente wijzigingen en tijdelijke maatregelen voor verwarring zorgen. De bouwsector zou dan ook gebaat zijn bij meer wetgevende stabiliteit.*

### 1 Nieuwe plannen in de 'supernota' van formateur De Wever

In de zogeheten 'supernota' van formateur Bart De Wever zijn enkele belangrijke wijzigingen voor de btw-tarieven in de bouw aangekondigd. Een van de meest ingrijpende voorstellen is het afschaffen van de huidige verlaagde tarieven van 6% en 12%, die zouden worden vervangen door één uniform tarief van 9%. Dat zou concreet betekenen dat zowel renovatieprojecten als afbraak- en heropbouwprojecten onder het nieuwe btw-tarief van 9% vallen, wat neerkomt op een lastenverhoging voor die categorieën.

### 3 Voorwaarden blijven ongewijzigd

Hoewel het btw-tarief zelf mogelijk verandert, blijven de voorwaarden voor toepassing van het verlaagde tarief grotendeels ongewijzigd. Zo moet de koper een natuurlijke persoon zijn voor wie de woning de enige en eigen woning is. Daarnaast mag de bewoonbare oppervlakte van de woning niet groter zijn dan 200 m<sup>2</sup> (exclusief ruimtes zoals garages, badkamers, toiletten en bergingen). Een tweede woning komt alleen in aanmerking voor het verlaagde tarief als ze bestemd is voor permanente verhuur aan iemand die er zijn domicilie vestigt.

### 2 Uitbreiding voor afbraak en heropbouw

Voor afbraak- en heropbouwprojecten zou er wel een belangrijke uitbreiding komen in het toepassingsgebied. Die houdt in dat projectontwikkelaars opnieuw woningen en appartementen aan het verlaagde tarief zouden kunnen verkopen. In 2024 viel deze categorie buiten de regeling, behalve voor projecten waarvoor de omgevingsvergunning vóór 1 juli 2023 was ingediend. Een permanente uitbreiding van het verlaagde tarief voor verkopen door projectontwikkelaars is een positieve ontwikkeling. Het huidige tarief van 6% (of eventueel 9% in de toekomst) enkel voorbehouden voor personen die zelf bouwheer zijn van hun eigen woning en voor verhuurders, blijkt onvoldoende om de vraag naar moderne, energiezuinige woningen te vervullen.



—Dries Torreelle

Je bedrijf overlaten

# Stappenplan naar de deal van je leven

## De beste koper kiezen

Het maximaliseren van de verkoopprijs lijkt vaak het belangrijkste, maar de hoogste bieder is niet altijd de beste koper. Elementen zoals gedeelde visie, bedrijfscontinuïteit en respect voor de bedrijfscultuur spelen steeds meer een rol naarmate het proces vordert.

### 1 De juiste timing

Het juiste moment om je bedrijf te verkopen hangt af van **strategische belangen, economische omstandigheden** en **persoonlijke drijfveren**, niet alleen van leeftijd. Goede timing is cruciaal voor een succesvolle deal.

### 2 Waardebepaling

Hoeveel is je bedrijf waard? Dat wordt bepaald door een combinatie van **historische jaarcijfers** en een **analyse van de toekomstige kasstromen**. Daarbij wordt ook rekening gehouden met bijvoorbeeld investeringsplannen voor de komende jaren.

### 4 Potentiële kopers benaderen

Het benaderen van kopers vereist **maatwerk** en een **zorgvuldige voorbereiding**. Er zijn verschillende soorten kopers met uiteenlopende motieven, wat een **gedegen aanpak** vraagt.

### 3 InformatieMemorandum

Om potentiële kopers te informeren, wordt een **InformatieMemorandum (IM)** opgesteld. Afhankelijk van de situatie wordt zowel binnen als buiten België naar geschikte kopers gezocht. In dat geval is een **overnamespecialist** met een internationaal netwerk onmisbaar.

5

### Gesprekken

Dit is een **spannende fase**: je gaat aan tafel zitten met potentiële kopers. Samen met je overnameadviseur bereid je de belangrijkste vragen voor en bespreek je de strategie.

6

### Letter of intent

Als een koper serieus interesse toont, volgt de opstelling van een Letter of Intent (LOI). Daarmee **verklaren beide partijen de intentie om tot een deal te komen** en verlenen ze exclusiviteit aan elkaar. Hoewel het meer zekerheid biedt, is er nog geen sprake van een definitieve overeenkomst.

7

### Due Diligence

Na de ondertekening van de LOI volgt eerst nog een **uitgebreid boekenonderzoek (Due Diligence)**.

9

### Overdracht

**In deze fase beslis je of je zelf nog aan boord blijft**, vaak als minderheidsaandeelhouder, of het bedrijf **na een transitieperiode volledig verlaat**. Ook dat vereist zorgvuldige planning en duidelijke afspraken.

8

### Afronding

Is het Due Diligence-onderzoek succesvol afgerond, dan kan de koper **verder met de transactie en het regelen van de nodige financiering**. Deze fase vindt ongeveer **negen maanden tot een jaar na de start van het proces** plaats.

Het M&A team van Vandelanotte is een gedreven en gespecialiseerd team van ervaren overnameadviseurs actief in:

- het begeleiden van de onderneming en ondernemer bij een overdracht (Sale-Mandaten);
- het (helpen) zoeken naar gepaste overnametargets (Buy-side-mandaten);
- het zoeken naar bijkomende financiële middelen (Debt & Equity funding).

Dit artikel is de korte versie van een whitepaper die binnenkort beschikbaar is op onze website. Voor meer info, contacteer [chris.vanhoorde@vdl.be](mailto:chris.vanhoorde@vdl.be) of [kelly.goelens@vdl.be](mailto:kelly.goelens@vdl.be).



—Chris van Hoorde & Kelly Goelens



## AI in de juridische consultancy:

*innovatie en efficiëntie voor ons én voor jou*

De opkomst van artificiële intelligentie (AI) heeft een blijvende impact op talloze sectoren, en ook de juridische wereld blijft niet achter. Sinds 2023 maken onze juristen steeds meer gebruik van AI om juridische documenten efficiënter te schrijven en na te lezen. Deze innovatieve technologie helpt ons niet alleen om repetitieve taken te versnellen, maar ook om de kwaliteit en nauwkeurigheid van contracten te verbeteren. Je zag het recent misschien al voorbijkomen op onze kanalen: we lanceren nu ook een interessante rechtstreekse gebruiksmogelijkheid voor jou als klant.

**“AI IS EEN WAARDEVOL HULPMIDDEL, MAAR HET KAN NOOIT DE ERVARING, CREATIVITEIT EN STRATEGISCHE INZICHTEN VAN EEN MENSELIJKE JURIST VERVANGEN.”**

### AI IN JURIDISCH WERK

Contracten nalezen met AI  
AI-tools kunnen automatisch wettelijke ontoelaatbaarheden in bestaande documenten signaleren en suggesties doen voor aanpassingen. Hoewel we niet kunnen garanderen dat alle nodige opmerkingen zullen worden gegeven, biedt het een sterke basis. Onze juristen zorgen vervolgens voor de kritische en menselijke toets, waarbij we AI-aanbevelingen controleren en aanvullen. Daarnaast maakt AI het doorzoeken van teksten veel efficiënter dan de traditionele methode.

Contracten schrijven met AI  
Naast het nalezen, gebruiken we AI ook voor het opstellen van juridische documenten. Of het nu gaat om repetitieve taken of het genereren van inspiratie voor specifieke clausules, AI



**“MET DE NIEUWE TOOL KUN JE ZELF CONTRACTEN LATEN NAKIJKEN, EFFICIËNT DOORZOEKEN OF ZELFS VOLLEDIG OPSTELLEN – 24 UUR OP 24, 7 DAGEN OP 7.”**

helpt ons om consistente en foutloze contracten op te stellen. Hoewel creatief en kritisch denken nog steeds essentieel blijft, zorgt AI voor kortere doorlooptijden en kwalitatief betere documenten.

**JOUW TOEGANG TOT DE DIGITALE JURIST**

We wilden de voordelen van AI-ondersteunde juridische tools niet alleen intern gebruiken, maar ook beschikbaar maken voor jou als klant. Daarom hebben we op 16 september 2024 op ons platform myVandelanotte de functies ‘opstellen’ en ‘beoordelen’ gelanceerd, ontwikkeld in samenwerking met de Gentse start-up LegalFly. Hiermee is de digitale Vandelanotte-jurist geboren, en we zijn verheugd om te zien dat die door onze klanten enthousiast wordt ontvangen. Met de tool kun je zelf contracten laten nakijken, efficiënt doorzoeken of zelfs volledig opstellen – 24 uur op 24, 7 dagen op 7. De veiligheid van je gegevens is daarbij gegarandeerd, zodat je zonder zorgen kunt werken aan je juridische documenten.

**ZO WERKT DE TOOL**

We hebben de tool zo ontwikkeld dat hij eenvoudig in gebruik is, zelfs voor wie geen uitgebreide juridische achtergrond heeft. De AI fungeert als jouw ‘copiloot’ en biedt ondersteuning bij het opstellen en aanpassen van juridische teksten. Je kunt kiezen uit een aantal voorgeprogrammeerde prompts of opdrachten, en de tool biedt suggesties voor verdere aanpassingen.

Om het gebruik te optimaliseren, geven we hiernaast graag enkele tips mee. Onze digitale jurist is al voorzien van een stevig kader, waardoor veel van deze elementen automatisch worden opgevangen.

**VERVANGT AI DE MENSELIJKE JURIST?**

Ons antwoord is simpel: nee. AI is een waardevol hulpmiddel, maar het kan nooit de ervaring, creativiteit en strategische inzichten van een menselijke jurist vervangen. Wel geloven we dat juristen die geen gebruik maken van AI in de toekomst achterop zullen raken. Dankzij AI kunnen wij onze tijd efficiënter indelen, zodat we ons kunnen focussen op het leveren van hoogwaardig juridisch advies en op maat gemaakte overeenkomsten voor jouw specifieke situatie.



**TIP**

**Gebruik eenvoudige taal.**

**Geef duidelijk aan wat je wilt, voor wie en met welk doel.**

**Wees specifiek.**

**Geef de nodige context mee.**

**Maak gebruik van de mogelijkheid tot open vragen en opdrachten.**

**Stuur voorstellen bij waar nodig met nieuwe opdrachten.**



**VRAAG NIET**

Voorzie een gepaste veiligheidsmaatregel opdat de contractant zich te allen tijde conformeert aan de bepalingen zoals gestipuleerd in de clausules van deze overeenkomst.

Schrijf een clause over de verantwoordelijkheden.

Beschrijf huurvoorwaarden.

Voeg een clause toe over huisdieren.

/

/



**VRAAG WEL**

Stel een veiligheidsmaatregel voor zodat de huurder zich houdt aan de regels in dit contract.

Schrijf een clause m.b.t. de verantwoordelijkheid van de huurder om schade aan het pand te voorkomen.

Beschrijf de huurvoorwaarden m.b.t. de vergoeding: o.a. de huurprijs, betalingsdata en eventuele boetes voor laattijdige betalingen.

Huisdieren zijn toegestaan mits voorafgaandelijke bespreking met de verhuurder en een bijkomende borg. Schrijf hier een clause voor uit.

Heb je nog suggesties tot verbetering of aanvulling van deze overeenkomst?

/



—Mathieu Roelens

# Wat betekent het Vlaamse regeerakkoord voor jou als ondernemer?

Het Vlaamse regeerakkoord 2024-2029 brengt enkele belangrijke fiscale wijzigingen met zich mee. Denk aan de verlaging van de registratierechten voor de enige woning, de verlenging van de verdachte periode van schenkingen en de afbouw van fiscale voordelen voor elektrische wagens. Daarnaast zou er een versoepeling van de renovatieplicht komen. Hieronder zetten we de belangrijkste veranderingen voor jou op een rij.

## VERLAGING REGISTRATIERECHTEN

Om betaalbaar wonen te bevorderen, wordt het verlaagde tarief van 3% registratierechten voor de eigen en enige woning teruggebracht naar 2%. In 2022 werd het tarief al verlaagd van 6% naar 3%, en die trend zet zich nu voort. Het nieuwe tarief geldt voor aktes die worden verleden vanaf 1 januari 2025. Aan de andere kant stijgen de registratierechten voor de aankoop en verkoop van onroerend goed door beroepsverkoopers van 4% naar 6%.

## VERLENGING VERDACHTE PERIODE

De verdachte periode voor niet-geregistreerde schenkingen wordt verlengd van drie naar vijf jaar, zoals al het geval is in het Waals Gewest. Bank- en handgiften hoeven op vandaag niet geregistreerd te worden, waardoor je niet verplicht bent om er schenkbelasting op te betalen. Als de schenker echter binnen drie jaar na de niet-geregistreerde gift overlijdt, bestaat het risico dat de schenking opgenomen wordt in diens nalatenschap en belast wordt met erfbelasting (verschuldigd door de

begiftigden), die vaak hoger is dan de schenkbelasting. De termijn van drie jaar wordt nu verlengd naar vijf jaar. Hoewel de exacte datum van inwerkingtreding nog niet is bekend, zal de wijziging waarschijnlijk ingaan voor schenkingen vanaf 1 januari 2025. Het lijkt alvast een logische stap om mensen aan te sporen registratiebelasting (schenkelasting) te betalen op de gift. Er zijn echter ook alternatieven, zoals het verzekeren van het risico op overlijden binnen de verdachte periode, wat vaak voordeliger is dan het betalen van schenkbelasting.

## ALGEMENE VERLAGING SUCCESSIERECHTEN

De Vlaamse regering wil in het algemeen ook de erfbelasting verlagen, zowel voor familieleden in rechte lijn (afstammelingen of echtgenoten) als voor familie in zijlijn (broers, zussen, neven, nichten, ...). De focus ligt wel op kleine en middelgrote erfenissen, en er zullen specifieke maatregelen komen voor mensen zonder afstammelingen in rechte lijn. Verder wil men ook 'onrechtmatige achterpoortjes' sluiten,



**“DE VLAAMSE REGERING WIL DE ERFBELASTING VERLAGEN, ZOWEL VOOR FAMILIELEDEN IN RECHTE LIJN ALS VOOR FAMILIE IN ZIJLIJN. DE FOCUS LIGT OP KLEINE EN MIDDELGROTE ERFENISSEN.”**

om misbruik te voorkomen. Op een concrete invulling van de maatregelen is het echter nog even wachten.

## EINDE VAN VRIJSTELLING VOOR ELEKTRISCHE WAGENS

Door het elektrificeren van wagenparken op grote schaal, voelt de regering zich genoodzaakt om de vrijstelling BIV (belasting inverkeerstelling) en verkeersbelasting af te schaffen voor nul-emissie voertuigen. De beleidsmakers omschrijven het als 'een erosie van inkomsten vermijden'. Het gunstregime zal enkel verdwijnen voor nieuw ingeschreven elektrische wagens; bestaande voertuigen behouden hun vrijstelling. Voor leasingwagens wordt er nog een regeling getroffen, maar de regering wil daarover eerst in overleg met de andere gewesten. De exacte datum van inwerkingtreding is nog niet bekend.

## DUURDERE DIENSTENCHEQUES EN EINDE FISCAAL VOORDEEL

De prijs van dienstencheques stijgt van 9 euro naar 10 euro per cheque. Daarnaast zal de belastingvermindering voor dienstencheques, waarmee men 20% van de aankoopprijs kon recupereren via de personenbelasting, worden afgeschaft. Daardoor betaal je voortaan de volledige prijs van 10 euro

## We blijven je informeren!

Hoewel veel details nog verder uitgewerkt moeten worden, is het verstandig om deze aangekondigde maatregelen alvast in het achterhoofd te houden. Wij blijven de ontwikkelingen voor je volgen. Hou zeker onze website in de gaten voor verdere updates.

per cheque, in plaats van 7,20 euro. Dat betekent een flinke verhoging voor de gebruikers van dienstencheques. Ook hier is de exacte ingangsdatum nog niet bekend.

## VERSOEPELING RENOVATIEPLICHT

Sinds 1 januari 2023 zijn kopers van een appartement of huis (residentiële woning) met EPC-label E of F verplicht om binnen de vijf jaar te renoveren tot minimum een EPC-label D. Vanaf 2028 zou dan minimum EPC-label C verplicht zijn, vanaf 2035 B en uiteindelijk vanaf 2045 A. Het regeerakkoord versoepelt die regel: de renovatieplicht zal beperkt blijven tot het niveau van EPC-label D en de renovatietermijn wordt verlengd tot zes jaar.



—Simon Boon en Wannes Gardin



Ook in Frankrijk beweegt er wat...

# Wijzigingen in het 'micro-régime' voor verhuur van vastgoed

De Franse begrotingswet voor 2024 bracht belangrijke veranderingen met zich mee voor eigenaren van vastgoed die hun onroerend goed in Frankrijk verhuren. Vooral het belastingstelsel voor de verhuur van 'gemeubileerde vakantieverblijven' werd grondig herzien.

**“DE IMPACT VAN DE WIJZIGINGEN IS VOORAL GROOT VOOR VERHUURDERS VAN NIET-GECLASSIFICEERDE ACCOMMODATIES.”**

Een gemeubileerd vakantieverblijf omvat een villa, appartement of studio, volledig ingericht en beschikbaar voor exclusief gebruik door de huurder. Het wordt verhuurd aan tijdelijk verblijvende klanten die er niet permanent wonen. Dit type verhuur gebeurt vaak op basis van dag-, week- of maandcontracten.

## Belangrijke formaliteiten

Voordat je je onroerend goed als vakantieverblijf kunt verhuren, moet je voldoen aan een aantal formaliteiten. Naast het verkrijgen van een SIRET-nummer, vereist de Franse wet dat elke gemeubileerde toeristische accommodatie, ongeacht of ze is geclassificeerd, wordt aangemeld bij de gemeente. In bepaalde gemeenten wordt dit vergezeld van een registratienummer.

## Het micro-régime

Voor de inkomstenbelasting biedt Frankrijk het zogenaamde micro-régime aan, onder bepaalde voorwaarden. Het stelsel is populair vanwege de eenvoudige administratie: er hoeft geen gedetailleerde boekhouding te worden bijgehouden. In plaats daarvan worden de aftrekbare kosten forfaitair bepaald. Dat kan aantrekkelijk zijn voor verhuurders die eenvoud prefereren boven complexere fiscale rapportages.

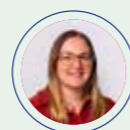
## Gewijzigde drempelwaarden en forfaitaire kostenpercentages in 2024

Om in aanmerking te komen voor het micro-régime, mogen de jaarlijkse huurinkomsten bepaalde drempelbedragen niet overschrijden. De hoogte van deze drempels hangt af van de classificatie van het vakantieverblijf. Wanneer de inkomsten deze drempels overschrijden, kunnen verhuurders geen gebruik meer maken van het micro-régime. Ze moeten dan overstappen naar het 'reëel' regime, waarbij een gedetailleerde boekhouding vereist is.

De Franse begrotingswet voor 2024 introduceerde een verlaging van de drempelwaarden en een verlaging van het kostenforfait, met ingang van inkomstenjaar 2023.

De impact van de wijzigingen is vooral groot voor verhuurders van niet-geclassificeerde accommodaties. De drempelwaarde voor jaarlijkse inkomsten daalt van 77.700 euro naar slechts 15.000 euro, terwijl het kostenforfait zakt van 50% naar 30%. Dat betekent dat veel verhuurders niet langer gebruik kunnen maken van het voordelige micro-regime en mogelijk verplicht worden om over te stappen naar het reële regime.

TYPE ACCOMMODATIE	MAXIMALE DREMPEL JAARLIJKSE INKOMSTEN -MICRO BIC*	KOSTENFORFAIT
Niet-geclassificeerde accommodatie	15.000 EUR	30%
Klassieke verhuur	77.700 EUR	50%
Geclassificeerde accommodatie	30.000 EUR	30%
Geclassificeerde accommodatie in een zeer dunbevolkt gebied	50.000 EUR	71%
Bed & breakfasts	188.700 EUR	71%



—Mégane Mullebrouck

*CSRD: the time is near*

## Maak duurzaamheid een prioriteit

De Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) is een belangrijke stap richting meer transparantie en duurzaamheid binnen het bedrijfsleven. Grote niet-beursgenoteerde bedrijven dienen vanaf 2026 verplicht te rapporteren over hun duurzaamheidsinspanningen van het voorafgaande jaar. Hoewel dat nog ver kan lijken, is het cruciaal om op tijd te starten met de voorbereidingen. De implementatie van de vereiste processen en systemen kost namelijk meer tijd en planning dan vaak wordt verwacht.

### Wat houdt de CSRD in?

De CSRD is een Europese richtlijn die bedrijven verplicht om gedetailleerde rapportages te verstrekken over hun duurzaamheidsbeleid en -prestaties. Die omvatten niet alleen milieukwesties, maar ook sociale en governance-aspecten. De CSRD gaat verder dan eerdere wetgeving door hogere eisen te stellen aan de transparantie en nauwkeurigheid van de rapportages.

Het vroegtijdig omarmen van de CSRD biedt meer dan alleen juridische compliance. Er zijn ook strategische voordelen aan verbonden:

- Transparante rapportages over duurzaamheidsinspanningen verhogen het vertrouwen van klanten, investeerders en andere belanghebbenden. Een bedrijf dat duurzaam en verantwoord opereert, bouwt een sterke reputatie op, wat kan leiden tot klantloyaliteit en positieve merkassociaties.
- Investeerders hechten steeds meer waarde aan duurzaamheid. Bedrijven die voldoen aan de CSRD-eisen worden vaak als minder risicovol beschouwd, wat kan leiden tot gunstiger financieringsvoorwaarden en een grotere aantrekkingskracht op kapitaalverstrekkers.
- Door tijdig te voldoen aan de nieuwe rapportagestandaarden, kunnen bedrijven zich onderscheiden van concurrenten die achterblijven. Dat kan nieuwe marktkansen creëren en helpen marktaandeel te vergroten.
- Duurzaamheidsinitiatieven leiden vaak tot een efficiënter (en innovatiever) gebruik van middelen, wat kan resulteren in lagere operationele kosten. Daarnaast kunnen interne processen verbeteren door de invoering van de vereiste monitoring- en rapportagesystemen.

Kortom: het tijdig starten met CSRD-verplichtingen is niet alleen een wettelijke noodzaak, maar biedt ook tal van strategische voordelen. Bedrijven die nu de nodige voorbereidingen treffen, zullen in staat zijn om soepel over te schakelen naar de nieuwe rapportageverplichtingen. Wie te lang wacht, loopt echter het risico niet tijdig compliant te zijn, met alle negatieve gevolgen van dien.



—Anneleen Wydooghe

## VANDELANOTTE IN DE KIJKER



### Verhuis kantoor Antwerpen

Onze kantoren in Antwerpen zijn verhuisd naar een nieuwe locatie! Sinds 30 september kan je ons terugvinden in het One Roof-gebouw (Grotesteenweg 214/9, 2600 Antwerpen). Dat geldt zowel voor Vandelanotte, Callens Vandelanotte als Le Doux & Mortelmans. Deze verhuis markeert een nieuw hoofdstuk in ons groeiverhaal, en we zijn overtuigd dat we jou van hieruit nog beter van dienst kunnen zijn. Een volledig overzicht van onze kantoren is te vinden op onze website.

### We verwelkomen Le Doux & Mortelmans binnen onze groep

Le Doux & Mortelmans is een onafhankelijk verzekeringsmakelaar, gespecialiseerd in verzekeringsoplossingen voor zelfstandigen en ondernemingen. Het team adviseert en begeleidt klanten bij het vinden van de meest geschikte bescherming voor hun persoonlijke en professionele situatie, zonder gebonden te zijn aan een specifieke maatschappij. We werkten al langer nauw samen met Le Doux & Mortelmans en zijn verheugd om hen nu officieel te verwelkomen binnen de Vandelanotte Group. Onze dienstverlening wordt zo verder uitgebreid. Voor meer info over Le Doux & Mortelmans kan je terecht op [www.ld-m.be](http://www.ld-m.be).

### E-facturatie via myVandelanotte vanaf 1 januari 2025

Vanaf 1 januari 2026 zullen Belgische btw-plichtigen binnen een B2B-context verplicht gebruik moeten maken van gestructureerde elektronische facturen (via het Peppol-netwerk). Dit betekent het einde van de pdf-facturen die per mail verstuurd worden. Dankzij ons digitaal platform myVandelanotte hoeft je echter geen zorgen te maken over de nieuwe facturatieregels. We nemen een voorsprong op de officiële deadline, en zorgen ervoor dat je vanaf 1 januari 2025 al helemaal Peppol-proof aan de slag kunt! Nog niet actief op myVandelanotte? Contacteer jouw accountmanager voor meer info.

## AGENDA

### 20 november 2024

Btw-aangifte (en eventuele btw-betaling) en IC-listing over de maand oktober.

### 13 december 2024

Uiterste indieningsdatum voor de aanvraag van de vrijstellingsregeling voor kleine ondernemingen, die vanaf 1 januari 2025 van toepassing wordt.

### 20 december 2024

- Btw-aangifte (en eventuele btw-betaling) en IC-listing over de maand november.
- Voorafbetalingen om een belastingvermeerdering te vermijden (VA 4 indien boekjaar volgens kalenderjaar).

### 20 januari 2025

Btw-aangifte (en eventuele btw-betaling) en IC-listing over de maand december.

### 25 januari 2025

Btw-aangifte (en eventuele btw-betaling) en IC-listing over het vierde kwartaal 2024 (nieuwe wetgeving vanaf 1 januari 2025 voor kwartaalaangevers).

### 20 februari 2025

Btw-aangifte (en eventuele btw-betaling) en IC-listing over de maand januari.

## ALTIJD EEN KANTOOR BIJ JOU IN DE BUURT



### Colofon

'Vandelanotte News' is een magazine van Vandelanotte.  
Ontwerp en realisatie: Capone.be  
Interview: Capone.be  
Fotografie: Reiner Van Wonterghem  
Druk: INNI  
Verantwoordelijke uitgever:  
Nikolas Vandelanotte,  
Vandelanotte, Pres. Kennedypark 1A,  
8500 Kortrijk

Nog meer weten over Vandelanotte?  
Surf naar onze website  
[www.vandelanotte.be](http://www.vandelanotte.be).

Alle rechten voorbehouden.  
Niets uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt worden door middel van druk, fotokopie, online publicatie of op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande toestemming van de uitgever.

✉ [contact@vdl.be](mailto:contact@vdl.be)

🌐 [www.vandelanotte.be](http://www.vandelanotte.be)

☎ +32 56 43 80 60

📘 [facebook.com/vandelanotteacc](https://facebook.com/vandelanotteacc)

🌐 [linkedin.com/company/vandelanotte](https://linkedin.com/company/vandelanotte)

📷 [instagram.com/vandelanotte.be](https://instagram.com/vandelanotte.be)

