

mulderij e dichtbij

informatie en tips



herfst
2021

Heeft u van de Belastingdienst het formulier 'Registratie doorlopende machtiging intermediair goedkeuren' ontvangen? Vergeet niet dit bij ons af te geven of aan ons toe te sturen. Dit kan per post of per mail.



Zes tips bij negatieve rente

Veel banken hebben een negatieve rente ingevoerd als u hun spaargeldlimiet overschrijdt. Aan welke mogelijkheden kunt u denken om het rendement op dit vermogen te verbeteren?

1. Spreiden van spaargeld...

... over verschillende rekeningen en verschillende banken.

2. Spaargeld overhevelen naar oudedag

Het is mogelijk om spaargeld over te hevelen naar inkomen voor het pensioen. Dit biedt rentevoordeel, belastinguitstel en vaak een lager IB-tarief. En een hoger pensioen!

3. Schulden aflossen

Lenen kost geld, sparen nu ook. Mogelijk kunnen beide kostenposten verlaagd worden door schulden af te lossen met spaargeld. Bijvoorbeeld op de hypotheek of op een lening van de bv.

4. Schenken/uitlenen van geld

Lees meer over schenken op de achterzijde van deze nieuwsbrief.

5. Box 3-vrijstelling maatschappelijke beleggingen benutten

In box 3 is er vanaf 1 januari 2022 een vrijstelling van € 50.650 per persoon voor spaargeld/beleggingen. Er is echter nog een andere vrijstelling van € 60.429 per persoon voor "groene" beleggingen. Dit betekent dat u als fiscaal paar ruim € 220.000 fiscaal vrij in box 3 kunt onderbrengen.

6. Andere mogelijkheden

Er zijn uiteraard nog meer mogelijkheden. Denk aan investeren in vastgoed of beleggen/sparen op lange termijn. Voor alle mogelijkheden geldt dat er financiële risico's aan verbonden zijn.

"Het demissionaire kabinet presenteerde op Prinsjesdag 2021 de plannen voor de komende periode. Hierbij zitten nauwelijks ingrijpende wijzigingen. Een paar belangrijke plannen zijn:

- Een thuiswerkvergoeding van € 2 kan vanaf 1 januari onbelast gegeven worden;
 - De eerste schijf van de vennootschapsbelasting wordt in 2022 verhoogd van € 245.000 naar € 395.000;
 - De Milieu-investeringsaftrek wordt verhoogd;
 - De aanschaf van emissievrije auto's wordt gestimuleerd.
- Kijk op onze website om meer over de kabinetsplannen te lezen."



Jan Mulderij

advies nodig?
neem contact
op met uw
relatiebeheerder



Apart verder om kleinschalige zorg te kunnen blijven bieden

Na jaren in de zorg te hebben gewerkt, besloten Jacqueline Smit en Meta Kroon in 2011 een eigen zorgonderneming voor ouderen te starten. Meta: "Er kwam in ons werk steeds meer de nadruk te liggen op administratie en processen. Jacqueline en ik wilden het anders doen. Onze wens was om kleinschalige zorg te bieden met meer handen aan het bed."

Jacqueline: "We zijn aan de slag gegaan met een ondernemingsplan en met de gemeente in gesprek gegaan. Zij stonden positief tegenover onze plannen. In Kerkenveld stond op dat moment het pand leeg waar daarvoor de Markies van Karabas gevestigd was. Onze zoektocht viel samen met de wens van het Plaatselijk Belang van Alteveer-Kerkenveld om een zorglocatie aan te kunnen bieden. Daarmee is onze eerste vestiging van de grond gekomen." Meta: "Het was natuurlijk heel spannend of we als nieuwe partij wel bewoners zouden kunnen vinden. We zijn druk aan de slag gegaan met netwerken en het leggen van contacten met bijvoorbeeld huisartsen. Binnen zes weken waren onze 12 appartementen gevuld. In het begin waren we dag en nacht zelf aan de bak, alles moest natuurlijk ook nog ontwikkeld en uitgezocht worden." "Al snel kwam de mogelijkheid op ons pad om een nieuwe vestiging te starten in Ansen", vertelt Meta. "Hoewel we nog niet met uitbreiding bezig waren, hebben we toch gekeken. En het begon wel te kriebelen om daar wat mee te gaan doen." Jacqueline: "Zo ging dat vervolgens ook

met onze vestigingen in Fort en Havelte. Beide mogelijkheden kwamen ongeveer tegelijkertijd op ons pad. We hebben eerst onze vestiging geopend in Havelte, in 2016, en vervolgens in 2018 in Fort. Zo hebben we elke plek de aandacht kunnen geven die het nodig had." Jacqueline en Meta zijn nooit hun oorspronkelijke doel uit het oog verloren. Alle zorglocaties liggen in dorpskernen en zijn kleinschalig opgezet. Dat zorgt voor een huiselijke sfeer waar mensen uit de buurt zich thuis voelen. "Het is leuk om te merken hoe verschillend de bewonersgroepen per gebied zijn. Alle huizen hebben een heel eigen sfeer. Ook qua inrichting en indeling zijn de woningen verschillend. Met de jaren hebben we ervaren wat meer en minder goed werkt en daar onze bouwplannen op aangepast.", zegt Meta. De administratieve druk blijft wel een uitdaging. Jacqueline: "We moeten altijd kritisch kijken wat we wel en niet doen, onder andere qua regelgeving, scholing en administratie. Als je wilt kun je daar dag en nacht mee bezig zijn. Maar het belangrijkste blijft de zorg zelf, daar zijn we altijd alert op geweest."



"Wij denken niet te lang over dingen na"

Tinus Schonewille en Jeroen Zwart waren al jaren actief in de verkoop van bouwmaterialen, toen ze in 2016 besloten voor zichzelf te beginnen. Tinus: "Mensen noemen dat weleens dapper of stoer. Maar zo voelt dat voor ons helemaal niet. We bedenken iets en gaan het dan gewoon doen."



Tinus Schonewille (links) en Jeroen Zwart beslissen veel samen, waarbij Tinus meer de commerciële strateeg is en Jeroen het technische brein.

Dat betekent niet dat Tinus en Jeroen geen goed doordachte keuzes maken. "De keuze om ons in Beilen te vestigen is geen toeval. Beilen was nog een blinde vlek; een goede locatie om dealerschappen te kunnen verkrijgen. Dat hebben we onder andere voor de merken Hörmann, Theuma en HBI, maar bijvoorbeeld ook voor Ytong separatiemuren van Xella. Toen onze accountant Jeffrey in 2016 de verwachting uitsprak dat we in no time op minimaal vijf personeelsleden zouden zitten, lachten we hem uit. Maar hij had wel gelijk; we zijn nu zijn zessen, een hartstikke mooi team. En we werken samen met een aantal zzp'ers, echte vakmensen."

vernieuwde showroom, waarin we veel opties kunnen laten zien. Daar kunnen klanten kijken wat de mogelijkheden zijn qua deuren, deurbeslag, kozijnen, enzovoort. Zodat ze precies weten waarvoor ze kiezen. Die volledig persoonlijke aanpak en het maatwerk dat wij bieden, onderscheidt ons. Wij zijn geen dozenschuivers. We bieden een totaalpakket, waarbij we ook zorgen voor het inmeten en de montage."



Het nieuwbouwproject tegenover het pand van Mulderij & Partners is één van de projecten waarvoor HDC Beilen actief is.

Werk is er meer dan genoeg, maar Tinus en Jeroen willen stap voor stap groeien. Jeroen: "De relaties die wij hebben met onder andere onze aannemers willen we goed houden. Je kunt je volvreten met werk, maar dan gaat het aan de achterkant niet goed. We moeten het qua planning en afhandeling wel kunnen blijven bolwerken. Dat is best een uitdaging met de drukte in de bouwwereld en de lange levertijden van producten waar we nu soms mee te maken krijgen." Tinus vult aan: "We willen een belangrijke speler blijven in het noorden op het gebied van kozijnen en deuren. Maar de kwaliteit van ons werk en onze bestaande relaties staan voorop. We hebben 10 werkplekken op kantoor, dat is voorlopig wel genoeg."

"Je kunt je als bedrijf volvreten, maar dan gaat het aan de achterkant niet goed"

Het doel van HDC Beilen is het projectmatig ontzorgen van aannemers. Jeroen: "Dat doen we door een totaalconcept van wanden, kozijnen en deuren aan te bieden. In overleg met de aannemer bepalen we bijvoorbeeld bij een nieuwbouwproject het standaardaanbod en de verschillende keuzemogelijkheden die hun klanten krijgen. We hebben net een volledig



2021: SPLITSING

Eind vorig jaar ontstond het idee om de Berkenhof te splitsen. Meta: "Anders was het naar verwachting in de toekomst een keer aan de orde gekomen, maar we vonden dit een goed moment. Het geeft ons de mogelijkheid elk op onze eigen manier en met voldoende aandacht onze vestigingen te kunnen blijven runnen. We waren het ook snel eens over de verdeling." Jacqueline: "Het proces van splitsen was wel een ingewikkeld en langdurig proces. Je bent voor een groot deel afhankelijk van derden, zoals de KvK, Belastingdienst en notaris. Ook onze accountant Jeffrey is erg druk geweest met de splitsing en heeft ons intensief begeleid. Hij heeft de splitsing deskundig en objectief aangepakt. Mede hierdoor gaan Meta en ik allebei met een goed gevoel verder. Het is fijn dat de financiële splitsing nu grotendeels achter de rug is, zodat we weer vooruit kunnen kijken."

WOONZORG SANNIEK



Sanniek is de naam voor de vestigingen in Ansen en Havelte. Jacqueline: "Het is een combinatie van de namen van mijn kinderen, Sander en Anniek. Daarbij betekent het ook nog 'beschermers van het volk'. Ik ben momenteel bezig met een derde vestiging, hopelijk kunnen we daar binnenkort mee aan de slag."

WOONZORG DE BREMHOEVE



Meta is met de vestigingen Kerkenveld en Fort verder gegaan als De Bremhoeve. "We hebben bewoners gevraagd om met suggesties te komen. De Bremhoeve bleef hangen, vanwege de plant, maar ook omdat mijn meisjesnaam Bremer is."

Weetje: HDC Beilen heeft ook De Berkenhof ondersteund met deuren en kozijnen

WAT IS VOOR UW BEDRIJF DE JUISTE RECHTSVORM?

Veruit de meeste bedrijven starten als eenmanszaak. Als een bedrijf zich ontwikkelt, kan het een goed idee zijn te wisselen van rechtsvorm. Een reden om te wisselen van rechtsvorm kan zijn, dat dit fiscaal interessanter is. Daarnaast is vaak de mate van aansprakelijkheid een belangrijke motivatie om de rechtsvorm op een bepaald punt te willen wijzigen.

In het mkb is de rechtsvorm bv erg populair, onder andere vanwege de beperkte aansprakelijkheid die u hebt als dga. In zijn algemeenheid kan gesteld worden dat vanaf een structurele winst vanaf ongeveer € 150.000, het verstandig is een overstap naar bv te overwegen.

Welke keuze het best bij u past, is ook afhankelijk van uw wensen en toekomstplannen. Wij hebben veel ervaring in het begeleiden bij het maken van de juiste rechtsvormkeuze en kunnen u hier goed bij helpen.

www.hdcbeilen.nl

"Jeffrey Zomer heeft ons onder andere geholpen met de keuze van de rechtsvorm van onze onderneming. Hij heeft in beeld gebracht wat voor ons, onder andere fiscaal gezien, de meest interessante optie was. Om die reden zijn we in 2016 gestart als vof en in 2019 is deze ingebracht in een bv-structuur."

Schenken kan forse besparing opleveren

“Er zijn steeds meer signalen dat de mogelijkheden om belastingvrij te schenken, zullen worden ingeperkt. Reden dus om er nu goed over na te denken.”

Mr. Laura de Waard is fiscalist en adviseert ondernemers en particulieren met uiteenlopende fiscale vraagstukken. “Vaak kiezen mensen ervoor aan kinderen te schenken, om hen te helpen met bijvoorbeeld de aanschaf van een nieuwe woning en onnodige belasting te besparen. Maar er zijn nog veel meer mogelijkheden.” Ook Naushad Ishaak GPFM houdt zich bezig met advisering op fiscaal gebied. “Over het doen van grote schenkingen moet je normaal gesproken belasting betalen. Er zijn echter verschillende situaties waarin het mogelijk is om belastingvrij te schenken. Ook richting de toekomst is het handig om tijdens je leven al te schenken, als je dat vermogen niet nodig hebt. Zo bespaar je behoorlijk wat erfbelasting.”

Hoeveel belasting betaalt u normaal gesproken over schenkingen?

In 2021 gelden onderstaande belastingtarieven:

Deel van bedrag	Partners en kinderen	Kleinkinderen	Overige verkrijgers
€ 0 tot € 128.750	10%	18%	30%
€ 128.751 en hoger	20%	36%	40%

Hoeveel mag u belastingvrij schenken en aan wie?

Niet alleen aan kinderen mag belastingvrij geschonken worden. Belastingvrij schenken mag ook aan partners, kleinkinderen of anderen. Er zijn twee soorten vrijstellingen: voor bedragen die jaarlijks belastingvrij mogen worden geschonken en (hogere) bedragen die eenmalig belastingvrij mogen worden geschonken.

Jaarlijkse vrijstellingen

Er gelden in 2021 twee jaarlijkse vrijstellingen, waarop elk jaar een beroep kan worden gedaan:

- aan (pleeg/stief)kind: maximaal € 6.604;
- aan overige verkrijgers: maximaal € 3.244.

Beide bedragen worden in 2022 waarschijnlijk met € 1.000 verlaagd.

Vrijstellingen voor eenmalige schenkingen

Eenmalig houdt in dat de ontvanger slechts één keer in zijn leven recht heeft op één van de genoemde vrijstellingen van dezelfde schenker (zie volgende tabel). Hierbij worden partners (en bij ouders ook ex-partners) als één schenker gezien. Als schenker kunt u dus wel vrijgestelde eenmalige schenkingen doen aan verschillende personen, als zij nog niet eerder van u een dergelijke schenking hebben ontvangen. Voorwaarde is dat de ontvanger of diens fiscale partner tussen 18 en 40 jaar oud is.



Dit betreffen onderstaande soorten schenkingen:

Wie schenkt aan wie?	Doel van besteding	Vrijgesteld bedrag
Ouder(s) aan (pleeg/stief)kind	Vrije keus	€ 26.881
	Een dure studie	€ 51.996
	Een eigen woning	€ 105.302
Alle anderen	Een eigen woning	€ 105.302

Elke situatie vraagt om een eigen benadering

Er is heel veel te zeggen over schenkbelasting. Er bestaat bijvoorbeeld een verschil tussen daadwerkelijk schenken en schenken ‘op papier’, met weer specifieke voorwaarden. Ook iets om rekening mee te houden is dat de vrijstellingen betrekking hebben op het schenken van bedragen. Als u bijvoorbeeld een woning of stuk grond koopt en dat aan uw kind wilt schenken, krijgt u met andere belastingregels te maken dan wanneer u het geld zou schenken. Laat u altijd goed informeren om de voor u meest passende keuze te maken.

REKENVOORBEELD

Stel, een alleenstaande ouder heeft een vermogen van € 500.000. Er zijn 2 kinderen. Er is geen testament.

Scenario 1: geen belastingvrije schenking gedaan

Als de ouder overlijdt, erven beide kinderen € 250.000. Voor de kinderen geldt een vrijstelling van ongeveer € 21.000. Daarboven betalen zij 10 tot 20% belasting. Erfbelasting per kind: bijna € 33.000. De totale erfbelasting is dan € 66.000.

Scenario 2: wel belastingvrije schenking gedaan

Als de ouder ieder van de kinderen voor hun 40e verjaardag € 105.000 geschonken voor de eigen woning, was die schenking belastingvrij geweest. Er is in dat geval nog € 290.000 vermogen over om te verdelen bij het overlijden. Erfbelasting per kind: ruim € 12.000. De totale erfbelasting is dan € 24.000.

Conclusie:

Als in dit voorbeeld tijdig gebruik is gemaakt van de belastingvrije schenking van € 105.000 per kind, zou dit ruim € 42.000 erfbelasting besparen!

