



## Spoor A1:

**Deelproject: evaluatie van de hervorming van de schenkingsrechten op roerende goederen en bouwgronden.**

Deelrapport 1.

Resultaten van het kwalitatief onderzoek.

**Dr. C. Smolders  
A. Cottyn**

Hogeschool Gent  
Departement Handelswetenschappen en Bestuurskunde  
**Juli 2007**

**Algemeen Secretariaat – Steunpunt Beleidsrelevant Onderzoek  
Fiscaliteit & Begroting**

VOSKENSLAAN 270 – 9000 GENT – BELGIE

Tel: 0032 (0)9 248 88 35 – E-mail: [vanessa.bombeek@hogent.be](mailto:vanessa.bombeek@hogent.be)



---

## **SBOV Fiscaliteit en Begroting**

### **SPOOR A1**

Deelproject: evaluatie van de hervorming van de  
schenkingsrechten op roerende goederen en bouwgronden

#### **Resultaten van het kwalitatief onderzoek**

A.Cottyn & dr.C. Smolders

Hogeschool Gent

Departement Handelswetenschappen en Bestuurskunde

*Juli 2007*

---

1.	INLEIDING .....	3
	<i>Doelstelling onderzoek</i> .....	3
	<i>Methodologie</i> .....	5
2.	RESULTATEN KWALITATIEF ONDERZOEK .....	6
2.1.	<i>Profiel schenker</i> .....	6
2.2.	<i>Relatie schenker-begunstigde</i> .....	9
2.3.	<i>Doelstelling schenker</i> .....	10
2.4.	<i>Planningsvehikels</i> .....	11
2.5.	<i>Awareness en appreciatie overdrachtsbelasting</i> .....	12
2.6.	<i>Effecten hervorming schenkingsrechten</i> .....	13
2.7.	<i>Opmerkingen</i> .....	16
3.	CONCLUSIE .....	22
	BIJLAGE 1: DEELNEMERS .....	24
	<i>Advocaten</i> .....	24
	<i>Private Bankers</i> .....	24
	<i>Notarissen</i> .....	24
	BIJLAGE 2: VRAGENLIJST DIEPTE-INTERVIEW EXPERTEN .....	25
	BIJLAGE 3: LEXICON .....	27
	<i>Burgelijke Maatschap</i> .....	27
	<i>Europese Spaarrichtlijn</i> .....	27
	<i>STAK (Nederlandse Stichting Administratie-kantoor)</i> .....	28
	<i>Voogdijwet</i> .....	28
	<i>Wet Valkeniers</i> .....	29

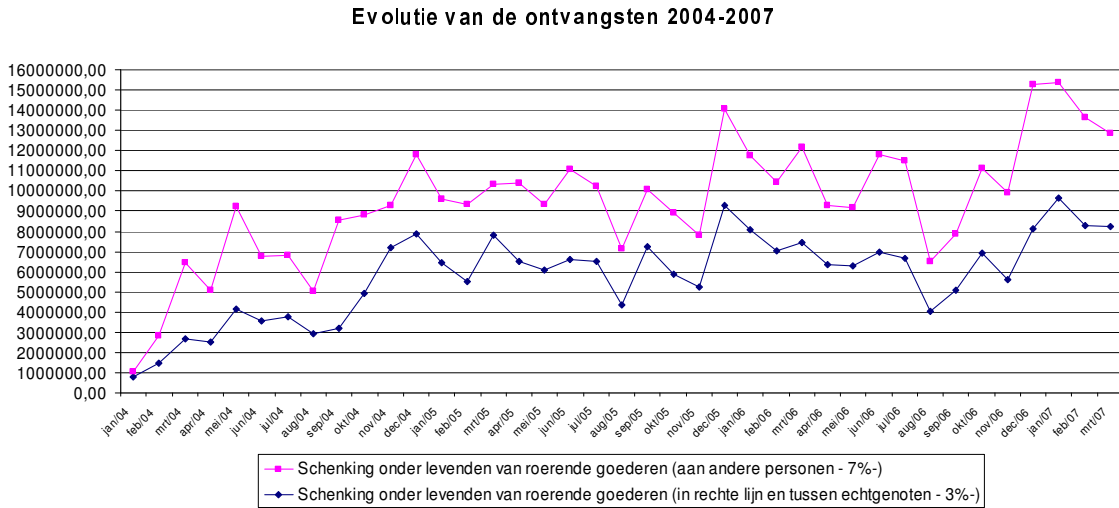
## ***1. Inleiding***

### ***Doelstelling onderzoek***

Dit deeltraject van spoor A1 bestudeert specifiek de effecten van de hervorming van 1 januari 2004 die betrekking heeft op de verlaagde schenkingsrechten op roerende giften. Voor schenkingen van roerende goederen in rechte lijn en tussen echtgenoten betalen schenkers nog slechts 3% op de overgedragen waarde, voor schenkingen van roerende goederen in zijlijn werd het tarief verlaagd tot 7%. Dit betekent een substantiële verlaging van de fiscale lasten op roerende intergenerationele overdrachten. Ook de verlaagde tarieven voor de schenking van bouwgronden en ondernemingen worden belicht. Vanaf 1 januari 2003 werd tijdelijk een verlaagd tarief ingevoerd voor schenkingen van *bouwgronden (intussen verlengd tot 31 december 2009)*. De verlaagde schenkingsrechten tussen echtgenoten, samenwonenden en bloedverwanten in rechte lijn bedragen 2 procentpunt minder dan het gewone tarief voor de schijven tot 150.000€. De schenkingsrechten bedragen 10% voor schenkingen tussen broers, zussen, neven voor de eerste schijf van 150.000€. Vanaf 1 juli 2003 werd ook het voordeeltarief bij *schenkingen van ondernemingen* verlaagd van 3 % naar 2 % en werden de voorwaarden aanzienlijk versoepeld.

Onderstaande grafieken geven de evolutie van de ontvangsten van de Vlaamse overheid uit deze schenkingsrechten op roerende goederen in rechte lijn/tussen echtgenoten en in zijlijn weer.

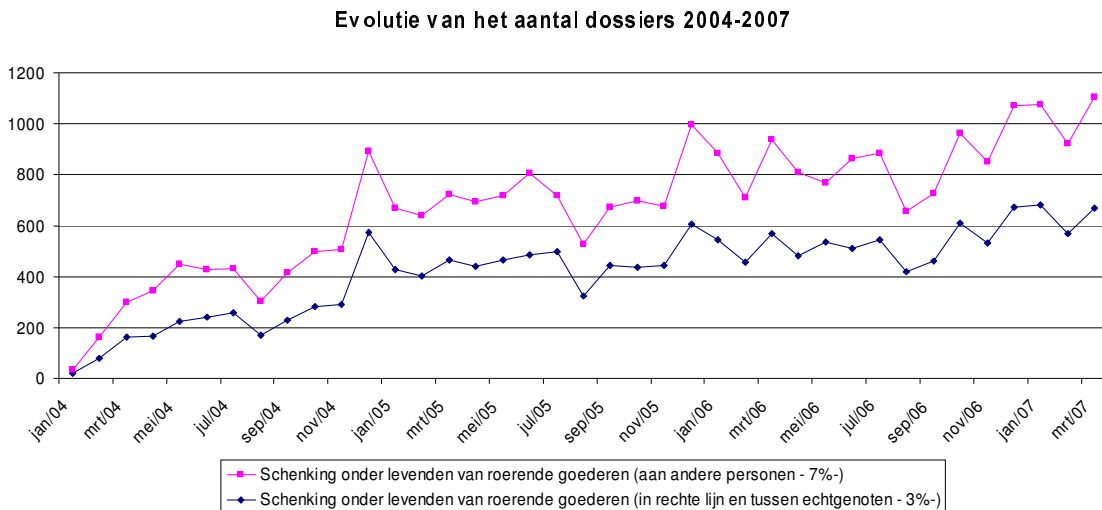
FIGUUR 1: EVOLUTIE VAN DE ONTVANGSTEN UIT SCHENKINGSRECHTEN OP ROERENDE GOEDEREN (2004-2007; MAANDBASIS; EURO)



BRON: ABAFIN

Figuur 1 geeft aan dat sinds de invoering van de maatregel de ontvangsten sterk zijn toegenomen. De opbrengsten uit de schenkingen onderhevig aan het 3%-tarief stegen in 2006 met 74% in vergelijking met de ontvangsten uit 2004. De ontvangsten onder het 7%-tarief stegen met 32% ten opzichte van 2004.

FIGUUR 2: EVOLUTIE VAN HET AANTAL SCHENKINGEN VAN ROERENDE GOEDEREN (2004-2006; MAANDBASIS; EURO)



BRON: ABAFIN

Na de hervorming nam ook het aantal dossier sterk toe. In 2004 werden 2698 dossiers in rechte lijn/tussen echtgenoten behandeld. In 2006 was dit aantal gestegen tot 6337 – een stijging met 135%. Voor de schenkingen in zijlijn is over dezelfde periode een stijging met 84% te constateren (i.e. van 2060 dossiers naar 3798).

Kunnen deze evoluties uitsluitend aan de tariefverlaging worden toegeschreven? Wie heeft sindsdien gebruik gemaakt van deze mogelijkheid tot schenken bij leven van roerende goederen? Dit onderzoek wil een eerste inzicht verwerven in de volgende aspecten:

- het socio-economische profiel van de schenkers en begunstigen
- de doelstellingen van de schenkers
- de invloed van de hervorming op de timingbeslissing (schenken vs. erflaten)
- de omvang van de intergenerationale overdracht
- de bekendheid van de hervorming bij de belastingplichtigen
- de aanvaardingsgraad van de overdrachtsbelasting

### ***Methodologie***

In deze verkennende fase wordt geopteerd voor een *kwantitatieve* onderzoeks aanpak. Specifiek werden diepte-interviews<sup>1</sup> afgenomen bij :

- 5 associates van advocatenkantoren gespecialiseerd in de materie
- 11 bevoorrechte getuigen uit de banksector die betrokken zijn bij private banking, vermogensplanning of tax consultancy
- 1 notaris<sup>2</sup>

---

1 De gehanteerde vragenlijst kan geraadpleegd worden in bijlage 2.

2 Tevens bleken 6 notarissen bereid een schriftelijke vragenlijst in te vullen, die via de Koninklijke Federatie van Notarissen verspreid werd. Voor een overzicht van de experts die aan het onderzoek meewerkten wordt verwezen we naar bijlage 1.

## 2. Resultaten kwalitatief onderzoek

### 2.1. Profiel schenker<sup>3</sup>

Een eerste aspect dat centraal stond in de gesprekken met experts, betrof het profiel van de schenkers. Specifiek werd tijdens de interviews gepeild naar de leeftijd en naar het geslacht van de schenkers. Ook de gezondheidstoestand en de omvang van het gezin werden aan de experts voorgelegd. De interviews met de bevoorrechte getuigen leverden volgende inzichten op:

- Het geslacht van de schenker blijkt weinig relevant. Eén en ander hangt uiteraard af van wie het vermogen bezit, maar de meeste schenkingen gebeuren door koppels en vanuit het gemeenschappelijk vermogen. Hier en daar viel de opmerking dat het vaak de man is die het grootste vermogen bezit. Ook zou de vader zich dikwijls minder weerhoudend opstellen ten opzichte van een schenking dan de moeder. Mogelijke verklaringen zijn de verschillende opleidingsniveaus van vrouwen en mannen binnen de oudere generaties, de langere levensverwachting van vrouwen, een minder zakelijke instelling etc..
- Het overgrote deel van de schenkers heeft kinderen en schenkt dan ook in rechte lijn. Het aantal kinderen heeft an sich weinig invloed op het profiel van de schenker, maar het is wel zo dat iemand die meer kinderen heeft gezien de progressieve statutaire tarieven en de splitsing in erfdelen sowieso een groter vermogen kan aanhouden zonder in de hoogste schijven te vallen.
- De meeste mensen beginnen te schenken vanaf hun *zestigste à vijftenzestigste*. Dit heeft verschillende redenen. Deze hebben niet

---

<sup>3</sup> Een inleidende kanttekening m.b.t. de representativiteit van het profiel van de gemiddelde schenker is hier niet onbelangrijk. Gezien het cliënteel van de bevroegde experts gaat het sowieso om mensen met een aanzienlijk vermogen. De geciteerde bedragen bij de banken variëren tussen de 500.000€ en 1.000.000€ belegbaar roerend vermogen bij de respectievelijke bank zelf. De bij de advocaten aangehaalde cijfers liggen zelfs nog hoger. De notarissen zouden een gevarieerder publiek hebben (dus ook schenkers met een middeninkomen). Dergelijk vermogende mensen worden uiteraard geconfronteerd met hoge successierechten mochten zij bij leven niets ondernemen. Plannen in het algemeen en schenken in het bijzonder zijn hier dus de boodschap. Gezien het inkomen en het vermogen kan gesteld worden dat deze schenkers eerder hoog opgeleid en goed geïnformeerd (kunnen) zijn.

enkel te maken met de eigen leeftijd, maar in belangrijke mate ook met de leeftijd van de kinderen.

- ❖ Vóór de leeftijd van vijftenzestig is het – afhankelijk van de gezondheidstoestand - goedkoper schenkingen aan 0% te doen (inclusief schenkingen voor buitenlandse notaris) en zich in te dekken tegen het risico op overlijden binnen de driejarenperiode via een *overlijdensverzekering* ten belope van de successiedruk. Deze mogelijkheid wordt meestal voorgesteld door de banken, maar niet iedereen gaat daar op in. Sommige schenkers verkeren in goede gezondheid en nemen het risico – bij een dalende gezondheid kunnen de niet-geregistreerde schenkingen nog altijd ter registratie worden aangeboden. Deze verzekeringstechniek kan ook gebruikt worden als de ouders ‘tijd willen kopen’ alvorens ze daadwerkelijk tot schenken overgaan.
- ❖ Een alternatief is een *ongevallenverzekering* te nemen. Gezien het beperkte risico op een ongeval liggen de premies erg laag – al viel de opmerking dat sinds de aanslag op de WTC-torens de prijs-kwaliteitverhouding van een volledige overlijdensdekking veel aantrekkelijker wordt, zeker voor jonge mensen. Sommige donors verzekeren zich ook niet net omdat de kansberekening van het risico ingecalculeerd zit in de beslissing al dan niet te schenken aan 0%.
- ❖ Ook het feit dat zestigplussers ondertussen volwassen kinderen hebben vergemakkelijkt de schenkingsbeslissing. Ouders willen het hun kroost immers niet al te gemakkelijk maken. Ze zullen – opvoedingstechnisch – ook verborgen houden hoeveel geld ze effectief bezitten. ‘Geld doodt talent’, zoals een geïnterviewde het treffend verwoordde. Ouders wachten met schenken tot de begunstigde zich bewezen heeft, zich gesetteld heeft en wat stabiliteit aan de dag kan leggen zodat ze geruster kunnen zijn dat hun met hard werken opgebouwde patrimonium niet door deuren en ramen gegooid wordt.



- ❖ Volgens de experts starten sommige mensen eerder met schenken, maar dat heeft dan vaak te maken met een kwakkelende gezondheid, een ongeluk, een echtscheiding, de grootte en de aard van het vermogen etc.. Een vaak voorkomende uitzondering zijn ook de *occasionele schenkingen*. Het betreft hier doelgerichte schenkingen aan kinderen die net afgestudeerd zijn, een zaak willen opstarten, huwen, een huis kopen/bouwen, de geboorte van een kleinkind etc.. Zeker wanneer de kinderen willen investeren in een gezinswoning blijken de ouders erg welwillig hun duit in het zakje te doen. Hierbij vermelden de experts vaak de exuberante prijzen op de vastgoedmarkt die een duwtje in de rug vanwege de ouders onontbeerlijk, zonet erg welkom maken. Ouders blijken erg gevoelig voor dit feit. Het gaat hier dus duidelijk niet om schenkingen met het oog op planning, maar om schenkingen als steun. De eigenschappen en modaliteiten van beide categorieën schenkingen zijn dan ook fundamenteel verschillend. Occasionele schenkingen betreffen kleinere bedragen die meestal in volle eigendom geschonken worden – ze dienen immers een specifiek doel - en daarom heel vaak met een hand- of bankgift gebeuren.
- Mensen zonder kinderen schenken typisch later. Ook tachtigplussers zouden moeilijk te overtuigen zijn te schenken - dit uiteraard tot er zich gezondheidsproblemen voordoen.
- Omwille van bovenstaande redenering wordt dus vooral geschonken aan meerderjarigen (25 à 40 jaar). Ook het bestaan van de voogdijwet\* die de mensen afremt te schenken aan minderjarige kinderen vormt een deel van de verklaring. Immers, deze wet impliceert dat elke beslissing m.b.t. de geschonken gelden langs de vrederechter gaat.
- Het allergrootste deel van de mensen zou bij goede gezondheid schenken. Er zijn uiteraard gevallen van sterfbedschenkingen, maar die blijven beperkt.
- De kans op schenken zou een positieve functie zijn van zowel het opleidingsniveau van de schenker als dat van de begunstigde.

## 2.2. Relatie schenker-begunstigde

- Acht à negen op de tien schenkingen gebeuren in rechte lijn. Dat een overgrote meerderheid van de ouders het vermogen nalaat aan de kinderen zou een continentaal gegeven zijn. Volgens enkele getuigen is er een duidelijk verschil met het erflaatgedrag van Angelsaksische cliënten. Zeker Engelsen en Amerikanen met een groot vermogen zouden een duidelijke wil hebben om hun kinderen wel een deel van het vermogen na te laten, maar niet meer dan nodig om comfortabel te kunnen leven en een vlotte doorstart te hebben. De rest van het vermogen – soms het grootste deel – willen ze nalaten aan goede doelen of wetenschappelijk onderzoek e.d. (*zie verder bij reserve*).
- Het aantal schenkingen in zijlijn is beperkt. Niet-getrouwde en/of kinderloze donors werken naar verluidt vaker met een testament of met duo-legaten. De verklaringen zijn legio. Mensen zijn terughoudender om te schenken als het niet aan hun eigen vlees en bloed is. Vooreerst willen ze zich niet blootgeven aan 'vreemden'. Verder zijn schenkingen onherroepelijk. Menselijke relaties zijn dat nauwelijks. De favoriete begunstigde van vandaag is niet persé die van morgen. Ten slotte, op wie kunnen kinderloze mensen terugvallen mocht op een bepaald moment blijken dat ze zich te snel hebben uitgeteerd? 7%-schenkingen behelzen dan ook typisch meer modaliteiten. Ze zijn dan ook eerder bedoeld als planningsvehikel dan als occasionele schenking. Deze erflaters staan immers voor de keuze: de staat of een persoon naar keuze als erfgenaam? Volgens een expert zou het vertrouwen in wat de bevoegde overheid met de geïnde belasting verricht een impact kunnen hebben op deze keuze.
- De experten raden aan niet te schenken als de relatie met de kinderen vertroebeld is. Bovendien gaan ouders pas over tot schenken als ze het gevoel hebben dat de kinderen min of meer gesetteld en gestabiliseerd

zijn (*zie hoger*). Als de vrees er is dat er onverantwoorde zaken zouden gebeuren met de geschonken gelden, zullen ouders afzien van een schenking of wordt het kind tegen zichzelf beschermd door middel van controlemechanismen. Zo'n controlestructuur is sowieso meestal aanwezig als het gaat om grotere bedragen met planningsdoeleinden.

- Weinig ouders diversifiëren de schenkingen of erfdelen per kind, zelfs indien de respectievelijke relaties met de kinderen uiteenlopen. In het geval van een extreem slechte relatie met een kind, wordt vaak geopteerd voor generation-skipping. Als er om welke reden dan ook een kind via schenking bevoordeeld wordt, wordt dit later via het legaat rechtgetrokken.

### **2.3. Doelstelling schenker**

- Mensen schenken om *planningsdoeleinden*, t.t.z. om de hoogste schijf van 27% successierechten te ontwijken. Er wordt een inventaris opgemaakt van het patrimonium van de cliënt uitgesplitst naar roerend en onroerend vermogen. Bijgevolg wordt een beeld verkregen van welke erfdelen boven de 250.000€ uitkomen. Het geldende principe is dus daar te (beginnen) plannen waar erfdelen in de 27%-schijf vallen. De gigantisch grote vermogens kunnen eventueel verder gaan dan de 27%-schijf omdat zij kunnen overleven op de lasten en/of opbrengsten verbonden aan de geschonken roerende goederen.
- Deze schenkingen i.f.v. planningen gaan systematisch gepaard met controlestructuren. Het is zelden de bedoeling van ouders om geld te géven. Ze willen fiscale optimalisatie combineren met comfort en zekerheid. De modaliteiten en controlemechanismen dienen drie doelstellingen.
  - Donors willen via het opleggen van lasten of het behoud van de vruchten hun *eigen comfort* veilig stellen. Ook de optimale bescherming van de langstlevende is van primordiaal belang bij het

uitstippelen van de planningstrategie. Dit geldt des te meer voor kinderloze koppels.

- Donors willen ten alle prijze voorkomen dat de kinderen het kapitaal verpatsen. Zeker in het geval van schenking van aandelen van het familiebedrijf gaat het frequent om een 'proefschenking'. Via inzagerecht krijgen de begunstigen een 'opleiding' alvorens ze bij het overlijden van de ouders het bedrijf integraal in handen krijgen.
- Een andere belangrijke motivatie om zorgvuldig te plannen en modaliteiten op te nemen in een akte is te vermijden dat de schoonfamilie de hand legt op het vermogen. Om dit te vermijden wordt al eens rechtstreeks naar de kleinkinderen geschonken.

#### ***2.4. Planningsvehikels***

- Gezien de stroomversnelling in het aantal nieuwe maatregelen m.b.t. vermogensbeheer wordt vermogensplanning een complexe materie. Ergo, er is een vergaande professionalisering aan de gang binnen de sector. Ook de opvolging van dossiers wordt derhalve een erg belangrijke taak voor de vermogensplanner.
- Het meest gebruikte planningsvehikel is de schenking gekoppeld aan een controle als het behoud van vruchtgebruik, schenking met last, conventionele terugkeer... Schenkingen in het kader van een planning gaan zo goed als altijd gepaard met één of andere vorm van controle.
- De schenking voor buitenlandse notaris is nog altijd enorm populair dankzij de combinatie van het nultarief, het officiële karakter, de mogelijkheid afdwingbare modaliteiten op te nemen én de opportuniteit tot registratie binnen de drie jaar indien nodig. Vooral jongere mensen, ondernemers en vrije beroepen zouden deze weg op gaan volgens de deskundigen. Het zou gaan om de grotere vermogens. Ook kinderloze donors schenken vaker voor een buitenlandse notaris (of opteren voor een hand/bankgift aan 0%). Sommigen wachten echter zodanig lang met

schenken dat er weinig anders op zit dan te registreren en de 7% te betalen.

- Recentelijk is het – nochtans eeuwenoude – vehikel van de Burgerlijke Maatschap\* (BM) opnieuw erg populair. Voordelen zijn dat het discreet is, fiscaal transparant en eenvoudig. Het moet gezegd dat hier en daar grote vraagtekens gezet worden bij het veelvuldig gebruik van de BM. In vele gevallen kan die evengoed vervangen worden door een schenking met vruchtgebruik. Zeker voor mensen die nooit eerder een onderneming van dichtbij zagen is de verplichting tot het jaarlijks bijeenroepen van een algemene vergadering niet evident. Voorts zou het gebruik van de BM leiden tot improductieve kapitalen: de ouders zijn te oud om iets met het vermogen te doen, de kinderen kunnen er niet vrij over beschikken.
- Voor grotere vermogens kan STAK\* gebruikt worden. STAK is niet voor de doorsneeklant en wordt vooral aangewend door beursgenoteerde familiebedrijven. Het principe is hetzelfde als bij de BM: de economische eigendomstructuur wordt losgekoppeld van de controlestructuur. Op deze manier komt de controle van het vermogen in capabele handen zonder dat de erfgenamen ongelijk bedeed worden.
- De experts wezen op het belang van het huwelijkscontractregime bij vermogensplanning. Eens de 'langst leeft-al heeft' clause\* geschrapt wordt, is planning in bepaalde gevallen zelfs niet meer aan de orde.

## ***2.5. Awareness en appreciatie overdrachtsbelasting***

- De meeste cliënten zijn goed op de hoogte van de inhoud van de hervorming. Dit heeft voor een stuk te maken met het socio-demografisch profiel van het cliënteel. Gezien hun grotere vermogens en hun over het algemeen hogere opleiding zijn ze vaak beter geïnformeerd en/of zullen ze zich sneller informeren. Ze hebben ook een betere toegang tot eersterangsinformatie via fiscale en financiële adviseurs.
- De overheid heeft goed werk geleverd m.b.t. de communicatie van de maatregel. Het onderwerp werd ook uitvoerig verslaan in

gespecialiseerde en meer populaire media. Niettemin blijkt er een belangrijk en sociaal minder aanvaardbaar lacune in de kennis van de maatregel bij de lagere inkomens. Het is de taak van de overheid deze burgers te bereiken en informeren. Hier en daar viel ook te horen dat 7%-regel minder gekend is, vooral bij oudere mensen zonder kinderen. Deze hadden zich vaak al neergelegd bij de onoverkomelijke 65% en waren bijgevolg niet meer actief bezig met plannen. Ook de nieuwe regeling inzake de vererving van de gezinswoning door de langstlevende wordt vaker wel dan niet verkeerd begrepen. Dit geldt evenzeer voor de regeling aangaande de overdracht van ondernemingen.

- De meeste cliënten plannen om het tarief van 27% te vermijden. Dit tarief vinden de meesten totaal onaanvaardbaar hoog. Het 65%-tarief in zijlijn wordt gezien als regelrechte confiscatie. Vooral de belasting op de overgang van niet-geërfd vermogen zou op de maag liggen. Mits planning is de gemiddelde successiedruk in rechte lijn 7.8%, dit wordt als verteerbaar beschouwd.
- Dit valt echter niet te interpreteren als zou de overdrachtsbelasting aanzien worden als een 'rechtvaardige' belasting. Het is en blijft in de ogen van de mensen een belasting op 'netto-vermogen', immers het werd reeds belast onder de inkomstenbelasting, roerende voorheffing, BTW, etc..
- De hervormde tarieven – 3% en 7% - worden op gejuich onthaald, maar voor sommigen blijft de belasting in absolute bedragen te hoog. Ook blijft 3% relatief erg duur t.o.v. de verzekeringspremies voor een overlijdensdekking of ongevalverzekering.

## ***2.6. Effecten hervorming schenkingsrechten***

- De effecten van de hervorming van de schenkingsrechten op roerende goederen laten zich op twee vlakken zien: enerzijds wordt er sneller beslist m.a.w. het rijpingsproces gebeurt versneld, anderzijds is er een verschuiving van handgiften naar geregistreerde aktes.

De stijging in het aantal schenkingen is onmiskenbaar. De experts zijn evenwel niet eenduidig over de *omvang* van de schenking. Sommigen stellen dat er niet méér geschonken wordt, maar dat schenkers het alleen sneller doen. Het fiscale gunstregime zelf is hier niet de prikkel of aanleiding voor een schenking. De vlaktarieven hebben gezorgd voor een popularisering en vulgarisering van de schenkingen en hebben dus drempelverlagend gewerkt. Anderen getuigen dat ook de omvang van een schenking spectaculair is toegenomen.

- Door de hervorming is er een duidelijke *verschuiving* opgetreden van niet-officiële schenkingen naar geregistreerde aktes. Sommige getuigen zien ook een stijging van het aantal bankgiften, anderen dan weer niet. Vaak worden ook deze onrechtstreekse giften onmiddellijk geregistreerd. Het gebruik van de handgift is sterk geslonken. Occasionele schenkingen gebeuren wel nog met handgiften, maar steeds vaker met bankgiften. Meestal gaat het hier dan ook om 'kleine' bedragen die in volle eigendom geschonken worden. Het opstellen van een akte is gezien de afwezigheid van modaliteiten minder aantrekkelijk. Het dalende gebruik van de handgift kadert niet alleen in de hervorming van de schenkingsrechten. Deze kentering werd reeds ingezet sinds de ministeriële erkenning en dus de juridische zekerheid van de bankgift. Ook de dematerialisatie speelt hier een belangrijke rol. Alles wordt meer en meer op rekeningen gezet en met de aangekondigde afschaffing van de effecten aan toonder zullen deze in de toekomst zelfs niet meer fysiek leverbaar zijn. Dit is een beweging die reeds ingezet werd vóór de hervorming. De keuze tussen een geregistreerde en een niet-geregistreerde schenking hangt dus af van met de gewenste modaliteiten, de aard van de geschonken zaak, het risicoprofiel en de leeftijd van de schenker.
- Een ander duidelijk effect van de hervorming is de *versnelling* van het 'rijpingsproces', mensen gaan sneller over tot het schenken. Zeker wanneer ouders een negatieve medische diagnose krijgen,

brengt de mogelijkheid te schenken aan 3% het beslissingsproces in een stroomversnelling. Deze versnelling blijkt ook pertinent voor de schenkingen in zijlijn, m.a.w. de 7%-dossiers naar neven, nichten, broers, zussen. De mogelijkheid te schenken aan 7% in zijlijn is dus meegenomen, maar vormt ook hier an sich niet de reden voor de schenking. Bepaalde getuigen nuanceren dit effect van de hervorming. Volgens hen zou het vroeger doorschenken een trend zijn die reeds lang vóór de hervorming werd ingezet. Dit zou te maken hebben met het ontstaan van een breed scala aan modaliteiten die ervoor zorgen dat de ouders kunnen schenken zonder effectief afstand te doen van het vermogen.

- Bovenstaande heeft als gevolg dat de hervorming zeker een invloed gehad heeft op de timing. Zeker roerende goederen worden volgens de geïnterviewden zoveel mogelijk bij leven doorgegeven. Schenkingen worden dus meer en meer gebruikt als planningsinstrument. Sowieso is er in de meeste gevallen sprake van een combinatie van schenkingen en legaten. Mensen zijn terughoudend om alles weg te schenken. Ze willen zich niet uitkleden voor het slapengaan en houden bijgevolg een bepaald deel van hun vermogen aan uit voorzorg, als buffer. Ook de gezinswoning duikt uiterst zelden op in een planning. Het is dus erg belangrijk op te merken dat de verhouding schenken/erflaten niet enkel gebaseerd is op fiscale overwegingen. Het burgerrechtelijk aspect is even belangrijk, zeker als het aankomt op de bescherming van de langstlevende.
- De hervorming van de schenkingsrechten heeft een impact gehad op het aantal schenkingen voor buitenlandse notaris. Dankzij het 3%-tarief overwegen bijv. oudere mensen sneller een schenking voor Belgische notaris dan voorheen. Ook mensen zonder directe erfgenamen – die vaker schonken voor buitenlandse notaris - zouden dankzij de mogelijkheid te schenken aan 7% minder druk voelen snel te schenken waardoor ook hier het aantal schenkingen voor buitenlandse notaris daalt.



- De bevoorrechte getuigen verwachten door de band dat de *stijgende trend* van de ontvangsten in schenkingsrechten zich waarschijnlijk zal *voortzetten*, al lijkt het effect van de hervorming na drie jaar wellicht uitgewerkt. De vermogens blijven groeien en er zit nog veel geld in het buitenland, dus er zal automatisch meer geschonken moeten worden om de hoogste belastingsschijven te vermijden. Ook de vergrijzing van de bevolking zal zijn uitwerking op de ontvangsten niet missen. Evenzo kan de afschaffing van de effecten aan toonder een boom in het aantal en/of de omvang van het aantal schenkingen beïnvloeden al is er geen unanimiteit dienaangaande. Sommige experts verwachten een sterke stijging, anderen gaan ervan uit dat er op vandaag al geanticipeerd wordt op de afschaffing. Middels een actieve politiek van de kant van de adviseurs werd/wordt al volop geanticipeerd op de nieuwe wetgeving. Andere experts verwachten een stagnatie van de ontvangsten op het hogere huidige niveau of zelfs een daling. De opmerking viel dat de overheid vandaag mogelijk aan het interen is op toekomstige ontvangsten. Immers, de oudste generaties hebben reeds geschonken – deze zouden de eerste zijn die op de kar sprongen in 2004 - en ook de zestigplussers zijn vervroegd overgegaan tot schenking. Een verdere verjonging van de gemiddelde schenker en het feit dat steeds jongere mensen almaar grotere vermogens vergaren zou deze trend evenwel kunnen counteren.

## **2.7. Opmerkingen**

- EBA  
Volgens de experts was de timing van de hervorming van de schenkingsrechten in Vlaanderen perfect omdat ook EBA net gelanceerd werd. Het succes van de hervorming en die van de Eenmalige Bevrijdende Aangifte zouden elkaar wederzijds versterkt hebben. Veel burgers zouden geregulariseerd hebben met het oog op een schenking. Dit wordt bevestigd door de vaststelling dat in het Waals en Brussels

Hoofdstedelijk Gewest – waar de regionale overheden de verlaging van de schenkingsrechten niet rond gekregen hebben tegen 2004 – de schenkingen aan een inhaalbeweging bezig zijn. Ook het feit dat het Vlaamse systeem eenvoudig is en dat de definitie van ‘roerende goederen’ erg breed werd gehouden is een pluspunt. De mensen die afhaakten op EBA zouden dat vooral gedaan hebben uit een diep ingebakken vrees voor een vermogensbelasting. Ook zouden sommige burgers in een zijstroom van EBA kleinere zwarte kapitalen teruggebracht hebben die door de kinderen gemakkelijk witgewassen konden worden in de vernieuwingsmarkt met de gekende explosie van de vastgoedprijzen tot gevolg.

- **TRANSPARANTIE**

Alle getuigen signaleren een stijgende wil tot transparantie bij de burger – dit zeker bij de jongere generaties die op hun beurt de ouders aansporen boven tafel te komen met hun vermogen. Ouders beseffen dat de begunstigde met een zwart vermogen een vergiftigd cadeau in handen krijgt. Dit zou eerder een maatschappelijke, dan een fiscale trend zijn die dateert van een stuk voor de hervorming. Burgers beseffen dat voor fiscaal ontduiken een hoge prijs betaald zal worden (erelonen adviseurs, stress...). Een fiscaal gezien legaal vermogen en een zuiver geweten worden volgens de experts door de jongere generaties meer op prijs gesteld. Bijkomende maatregelen als EBA en EBA bis, de aangekondigde afschaffing van de effecten aan toonder, ontwikkelingen in de Europese spaarfiscaliteit\* en de verlaging van de schenkingstarieven werken deze mentaliteitswijziging nog meer in de hand.

- **SUCCESSIERECHTEN**

- Schenkingen zijn en blijven per definitie onherroepelijk. Schenkers vrezen te verarmen na een schenking en willen het gros van hun vermogen zo lang als mogelijk aanhouden. De experts waren er dan ook van overtuigd dat mocht een regering bereid zijn om de

successierechten naar beneden te halen en die op een redelijk niveau te brengen (+/-10%), er een belangrijke shift in timing zou plaatsvinden. Een groot deel van de structurele schenkingen zou dus verdwijnen. Uitzonderingen blijven de occasionele schenkingen en de aanzienlijke vermogens. Mensen met een zeer groot patrimonium zullen de overdracht altijd op een bepaalde manier willen plannen via professionele beheersstructuren over generaties heen. Dit willen ze regelen bij leven en niet laten afhangen van de wettelijke devolutie. Controle en continuïteit primeren hier boven het fiscale.

- Aan de andere kant zijn de experts overtuigd van het feit dat schenkers de hoogte van de successierechten vaak overschatten. Veel mensen staren zich blind op de verlaagde tarieven inzake schenkingsrechten. Deze percepties leiden ertoe dat sommigen te snel tot schenken overgaan. De experts pleiten ervoor dat de overheid zou voorzien in een simulatietool voor successierechtendruk voor het grote publiek.

- **ONROERENDE GOEDEREN**

Roerende goederen worden meer geschonken dan onroerende. Dit zal weinig verwondering wekken gezien de respectievelijke schenkingstarieven. De interesse voor de verlaging van de schenking van bouwgronden is opmerkelijk mager. Dit zou verschillende redenen hebben. Ten eerste zou een beperkte daling met 2% geen invloed hebben op het gedrag van de burger. Ten tweede lijkt de maatregel gebrekkig gecommuniceerd en te specifiek. Tegen het moment dat de potentiële schenker op de hoogte was van het hoe en het waarom van de maatregel, liep de termijn af. De verlenging ervan ging dan weer gepaard met een moeilijk liggende bouwverplichting: de begunstigde v moet binnen de drie jaar na de schenking een bouw dossier indienen bij de gemeente. Voorts omvatten de patrimonien van het cliënteel zelden bouwgrond. Ook lijkt de tijd dat bouwgrond een rendementvolle investering was voorbij. Vroeger werd overal landbouwgrond opgekocht

die ooit wel eens omgezet zou worden in bouwgrond en zo erg in waarde steeg.

Dat de problematiek van de planning van onroerende patrimonía niet leeft is echter een foutieve conclusie. Door de aanhoudende hausse op de vastgoedmarkten, maken onroerende goederen vaak een enorm vermogen uit. Deze onroerende vermogens vallen niet zelden in de hoogste tariefschijven van de successierechten. Zelfs d.m.v. doorschenken aan kinderen en kleinkinderen met tussenpozen van drie jaar raakt een groot deel van de activa niet overgedragen bij leven. Vaak zit er voor de bezitter niets anders op dan verkopen aan derden. Kinderen zouden immers niet happig zijn op de overname van het vastgoed inclusief de terugkerende mankementjes, de 'vervelende' huurders etc.. Het is dan ook de mening van verschillende experts dat er iets moet gebeuren op het vlak van de generatietransfer van onroerende goederen. Onroerende goederen zijn in aard al statisch, de fiscaliteit (overdrachtsbelastingen én registratierechten) maakt ze nog meer immobiel. Dit heeft bovendien gevolgen voor de interregionale tewerkstelling.

- **MIDDENKLASSE**

Successierechten worden door de experts gepercipieerd als een onrechtvaardige belasting. Volgens deze bevoorrechte getuigen staat het modale gezin met loontrekkende ouders en twee kinderen in voor het gros van de overheidsontvangsten. Ze stellen dat de grote vermogens nagenoeg geen successierechten betalen, via allerlei legale planningsconstructies. De verlaging van de tarieven zou er wel voor gezorgd hebben dat de rijken tegenwoordig toch vaker overdrachtsbelastingen betalen. Een meerderheid van de ondervraagde experts stelt dat de overheid nog meer inspanningen zou moeten doen om de middenklasse te informeren over de mogelijkheden m.b.t. schenken en successieplanning.

- FISCALE OMGEVING

- De belastingplichtigen met erg grote vermogens vrezen vaak dat EBA en de hervorming van de schenkingsrechten kaderen in de voorbereidende fase van de invoering van een vermogensbelasting. Sommige getuigen zouden het een goede zaak vinden als de overheid duidelijkheid en zekerheid hieromtrent zou verschaffen. Er zit volgens hen immers nog erg veel vermogen in het buitenland. Volgens een expert zou een – voor de rijkere burgers overigens aanvaardbaar – alternatief er in bestaan dat de belasting op passief kapitaal opgetrokken wordt van 15 naar 20%. Deze verhoging van de roerende voorheffing op spaargelden zou zelfs min of meer geanticipeerd worden. Ze zou wel gepaard moeten gaan met een goede regeling m.b.t. discretie. Een perfecte timing hiervoor zou het optrekken zijn van de woonstaathetffing naar 35% vanaf 1 juli 2011. De discrepantie tussen de tarieven op passief en risicokapitaal zijn een verkeerd signaal in een land dat ondernemerschap wil stimuleren.
- Het aantrekkelijk maken/houden van het fiscaal regime voor ondernemers (geen meerwaardebelasting op aandelen, behoud investeringsaftrek etc.) zou volgens een getuige veel buitenlanders naar Vlaanderen lokken voor het oprichten van een onderneming. Zodoende zouden hier grote vermogens geschonken worden en openvallen – dit ten voordele van de regionale staatskas.

- BURGERRECHTERLIJKE PROBLEMATIEKEN

- Verschillende experts voeren een pleidooi voor de afschaffing van de (vooroorlogse) reserveregeling. Donors nemen het niet meer dat ze niet zelf kunnen/mogen beslissen wat ze met hun vermogen doen. De introductie van andere samenlevingsvormen en het gewijzigde concept van de kernfamilie liggen hier aan de basis. De reserveregeling wordt ook gecontesteerd omwille van het feit dat het de donaties aan goede doelen en fundamenteel onderzoek begrenst. De reserveregeling verhindert de investeringsmogelijkheden van overgedragen

familiebedrijven wanneer niet-geïnteresseerde erfgenamen uitgekocht willen worden. In het geval het overgrote deel van het patrimonium bestaat uit het bedrijf zelf en er daarnaast geen roerende middelen zijn gaat dit uitkopen ten koste van ondernemingsmiddelen.

- Het burgerlijk recht zorgt voor een onevenwicht op lange termijn. Al krijgt elke erfgenaam initieel evenveel via schenking, de aard van het goed kan leiden tot een onevenwicht op het moment van overlijden door de verschillende tijdstippen van waardering.
- De problematiek van de nieuw-samengestelde gezinnen vormt een heet hangijzer binnen vermogensplanning. Het is een complexe materie waar de Wet Valkeniers\* een positieve, maar ontoereikende rol in speelt.
- De erg hoge tarieven in zijlijn vormen een discriminatie voor mensen die tegen wil en dank geen kinderen hebben. Schenken ligt voor deze mensen al erg moeilijk en gezien de tarieven voor erflaten staan ze met de rug tegen de muur.

### ***3. Conclusie***

Het kwalitatief onderzoek leverde - *op de beroep-, persoon- en kantoor specifieke nuances na* - een consistent geheel aan opinies op.

De gemiddelde schenker blijkt een bemiddeld(e), gehuwd(e), gezond(e) man/koppel van 60+ met volwassen kinderen. Hij/zij schenk(t)(en) in rechte lijn waarbij generation-skipping op een groeiende populariteit kan rekenen. Op deze leeftijd schenkt de donor substantiële bedragen door met het oog op planning. Deze schenking gaat dan ook meestal gepaard met een notariële akte waarin verschillende modaliteiten opgenomen worden. De andere belangrijke categorie schenkingen is niet gericht op vermogensbeheer, maar is doelgericht en occasioneel. Deze transfers gebeuren typisch op iets vroegere leeftijd. Het merendeel van deze occasionele schenkingen is bedoeld als steun aan de kinderen bij het opstarten van een praktijk en vooral bij het verwerven van een gezinswoning. De hausse op de vastgoedmarkten zou een belangrijk element zijn bij dergelijke schenkingen. Deze schenkingen gebeuren voor de volle eigendom en gaan derhalve zelden gepaard met een geregistreerde akte, maar gebeuren eerder via hand- of bankgift. Enkele fiscale, economische en maatschappelijke fenomenen als de uitbreiding van het scala aan modaliteiten, de verlaging van de schenkingsrechten, de groeiende vermogens (bij steeds jongere mensen) etc. zouden de gemiddelde leeftijd van de schenker verder doen dalen. Mensen zonder directe erfgenamen schenken typisch later en voornamelijk uit fiscale overwegingen.

De trigger om tot schenken over te gaan is fiscaal geïnspireerd. De burger wil het exuberante tarief van 27% (en nog hoger in zijlijn) vermijden. Niettemin is de burgerrechterlijke overweging – vooral voor de erg grote familiale vermogens – van even groot belang. Belangrijke doelstellingen voor de schenker/planner zijn de bescherming van het patrimonium

(kapitaalbehoud), de bescherming van de langstlevende echtgenoot, het afschermen van het vermogen tegen de schoonfamilie etc..

Het meest gebruikte planningsvehikel is de gewone schenking met modaliteiten als last, vruchtgebruik en terugkeer. Ook na de hervorming boet de buitenlandse notaris slechts gedeeltelijk in aan populariteit. De burgerlijke maatschap is aan een opmars bezig. Familiebedrijven opteren eerder voor een STAK. Voor kleinere vermogens maakt het aanpassen van een huwelijkscontract van vóór '76 plannen vaak overbodig.

De vlaktarieven voor schenken hebben enkele verschuivingen teweeggebracht al zijn deze niet integraal toe te schrijven aan de gewijzigde fiscaliteit. Sinds 2004 zou het aantal schenkingen stijgen en zouden donors sneller overgaan tot schenken (mede dankzij de EBA). Ook zou er een verschuiving zijn in het schenkingsmechanisme: het aantal notariële akten neemt toe ten koste van de handgift. De dalende trend in het gebruik van de handgift zou mede ingezet zijn door de dematerialisatie en de juridische zekerheid omtrent de bankgift. M.b.t. de timingbeslissing kan men dus concluderen dat – zeker wat betreft roerende goederen – meer en meer inter vivos wordt doorgegeven.

De hervorming is volgens de experts goed doorgedrongen tot de burger al zou de overheid een extra inspanning moeten doen in haar communicatie m.b.t. het overdragen van een onderneming en de regeling voor de gezinswoning. Ook naar de middenklasse toe wacht de Vlaamse overheid een belangrijke taak. De getuigen verwachten dat minstens het huidige, hoge niveau van schenkingen zal bereikt worden in de toekomst – dit mede dankzij de vergrijzing en de stijgende vermogens. Niettemin wordt gewaarschuwd voor het interen op toekomstige ontvangsten.



## ***Bijlage 1: Deelnemers***

### ***Advocaten***

Hoffströssler, Patrick (Advocaat-vennoot, Eubelius)

Labeeuw, Nathalie (Associate, Tiberghien)

Van Breedam, Sofie (Associate, Tiberghien)

Vannoote, Liesbeth (senior Associate, Laga)

Verhulst, Isabelle (Senior Associate, Laga)

### ***Private Bankers***

Baervoets, Philippe (Director/Head of Tax/Consulting, Deutsche Bank)

Bocquet, Xavier (Director Wealth Analysis and Planning, ING Private Banking)

Claeysoone, Niklaas (Jurist Patrimoniaal advies, Bank Delen)

De Troyer, Hilde (Directeur O-VI, Fortis Private Banking)

Fransen, Tim (Jurist Patrimoniaal advies, Bank Delen)

Laleman, Pieter (Managing Director, Fortis Private Banking)

Muyldermans, Chris (Kantoordirecteur Mechelen, KBC Private Banking)

Rooseleer, Nathalie (Kantoordirecteur Gent, KBC Private Banking)

Van Belleghem, Olivier (Directeur Vermogensplanning, Degroof)

Verdonck, Katrien (Legal Counsel, Dexia)

Verhelst, Boudewijn (Senior Wealth Structuring Officer, Fortis Private Banking)

### ***Notarissen***

Deckers, Eric (Deckers, De Graeve, Sledsens & Van Den Bergh)

## ***Bijlage 2: Vragenlijst diepte-interview experts***

1. Wat is het socio-economische profiel van de gemiddelde schenker? Ziet u een verschuiving in dit profiel naar aanleiding van de recente hervorming van de schenkingsrechten (*daling tarieven schenking roerende goederen en bouwgronden*)?
  - (geslacht)
  - leeftijd
  - burgerlijke staat
  - aantal kinderen + leeftijd
  - gezondheidstaat
  - opleiding
  - inkomen + vermogen (omvang en samenstelling)
2. Hoe ziet de gemiddelde schenking eruit? Ziet u een verschuiving hierin naar aanleiding van de recente hervorming van de schenkingsrechten?
  - mechanisme: handgift, notariële akte, bankgift, onrechtstreekse schenking etc.
  - voorwerp schenking: roerend/onroerend, aandelen, bedrijven etc.
  - relatie schenker/begunstigde
  - aantal en omvang
  - doel?
3. Op basis van welke overwegingen of factoren maakt de schenker/erflater de keuze/verdeling tussen schenken en/of erflaten? Ziet u een verschuiving hierin naar aanleiding van de recente hervorming van de schenkingsrechten?
4. Is de bedoeling en de inhoud van de hervorming van de schenkingsrechten goed doorgedrongen tot de burger? Wordt er vaak naar geïnformeerd? Is het effect van de hervorming volledig uitgewerkt of verwacht u nog een verdere stijging van het aantal dossiers dankzij de hervorming?
5. Hoe ervaart de burger de overdrachtsbelasting? Wordt ze aanvaard of wordt ze gepercipieerd als de zoveelste belasting op noeste arbeid? Hoe wordt de hervorming onthaald?
6. Samenhangend met de vorige vraag: wordt er vaak geïnformeerd naar vermogensplanningsvehikels met als doel fiscale optimalisatie? Welk zijn de meest gebruikte constructies voor vermogensplanning? Wat is het profiel van de planner of is elke burger bewust bezig met plannen?

7. Is er een wil aanwezig om te schenken? Maw zijn mensen bewust bezig met het opbouwen van een familiaal vermogen om dat later via schenking en/of erfenis door te kunnen geven? Wat motiveert de gemiddelde klant om te schenken en/of te erflaten? Zijn deze motivaties verschillend voor schenkers en erflaters?

## ***Bijlage 3: Lexicon***

### ***Burgelijke Maatschap***

De burgerlijke maatschap is de nieuwe term voor het eeuwenoude vehikel van de Burgerlijke Vennootschap – een vennootschap met een burgerlijk of handelsdoel die geen rechtspersoonlijkheid bezit (*W.Venn, art.46*). De BM is in feite een gesofisticeerde en contractueel georganiseerde onverdeeldeheid die na of voor een schenking opgericht wordt tussen schenker(s) en begunstigde(n) opdat de schenker controle én inkomsten kan behouden op het geschonken goed. Doorgaans schenken ouders een bepaald deel van hun vermogen aan de kinderen die op hun beurt de geschonken goederen inbrengen in de maatschap. Ook de ouders brengen een deel vermogen in en worden aangesteld als –quasi onafzetbare - statutaire zaakvoerder. De BM is dus in de eerste plaats een controlemechanisme. De inkomsten worden belast onder de bevrijdende roerende voorheffing, er zijn geen vennootschapsbelastingen verschuldigd. Jaarlijks moet een algemene vergadering ingericht worden. De oprichtingsakte moet niet gepubliceerd worden. De duur van de maatschap is vrij te bepalen bij contract. Op deze manier kan de continuïteit gegarandeerd worden en vermijden worden dat vennoten uitgekocht moeten worden. Courant is dat de duur bepaald wordt door de levensduur van de ouders-schenkers. Bij overlijden van de ouders worden enkel successierechten geheven op hun aandeel in de maatschap, het vruchtgebruik dooft automatisch uit. De populariteit van het vehikel kan dus verklaard worden door de fiscale transparantie, de discretie, de eenvoud, de mogelijkheid de controlestructuur af te scheiden van de eigendomstructuur en de lage oprichtings- en onderhoudskosten.<sup>4</sup>

### ***Europese Spaarrichtlijn***

De Europese Spaarrichtlijn van juni 2003 (van kracht vanaf juli 2005) houdt in dat de lidstaten van de EU voortaan automatisch onderling informatie zullen uitwisselen m.b.t. de spaargelden van hun respectievelijke burgers.

---

<sup>4</sup> Spruyt, E., Ruysseveldt J. & Dons P., Praktijkgids successierecht en –planning, Editie 2003, blz. 766-793

Uitbetaalde rentes op deze spaarcenten worden voorts belast overeenkomstig het nationaal recht in de staat van de belegger. O.a. België, Oostenrijk en Luxemburg heffen gedurende een overgangperiode een bronheffing op de uitgekeerde rentes van 15% gedurende de eerste drie jaar, 20% vanaf juli 2008 en 35% vanaf juli 2011 – de woonstaatheffing. In deze overgangperiode is er geen informatie-uitwisseling.

### ***STAK (Nederlandse Stichting Administratie-kantoor)***

Een stichting wordt vooral gebruikt in het kader van de successieplanning van familiebedrijven. Via een stichting worden de aandelen van het bedrijf gecertificeerd waardoor het zeggenschap en de controle bij de stichting komen te liggen en de economische eigendom bij de certificaathouders. De stichting is de emittent van de certificaten. De aandeelhouders dragen de volledige juridische eigendom van hun aandelen over in ruil voor certificaten en delen in de winst via dividenden. Sinds 2002 is er een Belgisch alternatief voor STAK.<sup>5</sup>

### ***Voogdijwet***

De Voogdijwet van 29 april 2001 herdefinieerde het statuut van het minderjarig kind ingrijpend. Zo valt een minderjarig kind onder het ouderlijk gezag zolang minstens één van beide ouders in leven is. Als de voogdij openvalt duidt de vredesrechter een voogd aan. Ook de ouders kunnen een testamentaire voogd aanduiden.

De Voogdijwet leidde eveneens tot aanpassingen bij het opzetten van een successieplanning naar minderjarige kinderen. Ouders hebben een machtiging nodig van de vredesrechter willen ze een schenking doen aan hun minderjarig kind – ook andere bloedverwanten in opgaande lijn kunnen echter de schenking aanvaarden in naam van het kind. In bepaalde gevallen kan er ook gekruiste aanvaarding plaatsvinden: de vader accepteert de schenking van de moeder in naam van het kind en vice versa.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Idem, blz. 794-835

<sup>6</sup> Idem, blz. 643-645

## ***Wet Valkeniers***

De Wet Valkeniers is de Wet van 22 april 2003 tot wijziging van enkele bepalingen van het Burgerlijk Wetboek i.v.m. het erfrecht van de langstlevende echtgenoot. De Wet van 14 mei 1981 op het erfrecht van de langstlevende maakte geen onderscheid tussen een eerste en volgende huwelijken. In de praktijk leidde het erfrecht van de langstlevende echtgenoot tot problemen met de kinderen uit een eerste huwelijk. Dankzij de Wet Valkeniers kunnen echtgenoten bij huwelijkscontract een regeling treffen over de rechten die de ene echtgenoot uitoefent in de nalatenschap van de andere. Dit betekent concreet dat echtgenoten geheel of ten dele, eenzijdig of wederkerig kunnen afzien van het wettelijk erfrecht via een verzakingsclausule. Zo krijgen de ouders de mogelijkheid kinderen uit een vorig huwelijk niet te benadelen. De Wet vormt echter maar een beperkte garantie voor die kinderen. Immers, de verzakingsclausule verhindert noch dat echtgenoten via schenking of testament elkaar kunnen begunstigen noch dat de langstlevende het vruchtgebruik krijgt op de gezinswoning.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Idem, blz. 61



Het **spoor A1** 'Optimalisatie en evaluatie van de huidige Vlaamse fiscaliteit' van het **Steunpunt Fiscaliteit & Begroting** wordt uitgevoerd aan de Hogeschool Gent. Voor dit deeltraject bestudeert A. Cottyn onder leiding van dr. C. Smolders de effecten van de hervorming van de schenkingsrechten op roerende giften en op bouwgronden. In dit deelrapport wordt ingegaan op de visies van experts uit de fiscale planningssector. Diepte-interviews met advocaten, private bankers en notarissen en een aanvullende reeks schriftelijke enquêtes bij notarissen geven een eerste beeld van het profiel van de schenkers, de invloed van de hervorming op de timing en de omvang van de schenking en de gehanteerde planningsconstructies.