

Voor spelersmakelaars en adviseurs



Voetbaltransfers naar het buitenland

Leo Hooghwerff,
voetballiefhebber:
“Het is alsof ik
je hoor praten.
Prachtig! ”

Fiscale ellende die je spelers moet besparen
Bekeken vanuit het buitenland

Bonus: Fiscaal draaiboek

Voor snel schakelen bij een transfer naar het buitenland

Barcelona, Jeroen Oskam, EuroEconomics

Voor spelersmakelaars en adviseurs

Laat spelers focussen op sport en

voorkom fiscale ellende met de buitenlandse fiscus

Geslachttoffert door de Spaanse fiscus o.a.

Messi (Argentijn), **Cristiano** (Portugees),
Neymar (Braziliaan), **Iniesta** (Spanjaard)
en **Mourinho** (Bijzonder)

Spelers zullen dankbaar zijn :-)

Artikelen, verhalen & anekdotes

van een fiscalist die al ruim 15 jaar Nederlandse topsporters fiscaal begeleidt in Spanje



Jeroen Oskam met Max Wöber tijdens tekenen contract. Transfer Ajax-Sevilla. Agent Forza Sports Group

Gewerkt en werkzaam voor onder andere

**Frank Rijkaard, Johan Neeskens, Lieke Martens, Luuk de Jong,
Maurits Hendriks, NOC*NSF en ja, zelfs Johan Crujff :-)**

*Tot op heden hebben onze relaties tijdens onze werkzaamheden
geen ellende met de Spaanse fiscus gehad.*

Inhoud voetbaltransfers naar het buitenland

Van valkuilen naar draaiboek

VOORAF

I love Spain (Really?)	8
Belastingen onder de zon	10
De Spaanse droom	11

DEEL 1

DE SPAANSE FISCUS HOUDT VAN VOETBAL	13
De vlammenwerper	14
Jagen in de dierentuin	17
Formele speerpunten Spaanse fiscus	20
Yes, in de pers!	23
Conclusies	29
<i>Leuke anekdote tussendoor: Johan Crujff</i>	30
<i>“Oh, leuk, is het goed gegaan?”</i>	

DEEL 2

BUITENLANDSE VALKUILEN VOOR NEDERLANDERS 35

Spanje Nederland een stapje voor? Kan niet! 36

Waarom Nederlandse fiscalisten ons niet geloven 40

Over BV's en paddestoelen 47

Conclusies 49

*Nog een anekdote: **Frank Rijkaard** 50*

Het ontstaan van "de jongen van de papieren"

DEEL 3

WAT WE NIET WILLEN VOOR ONZE SPELERS 54

De inspectie die we niet willen 55

Het land uit! 59

Disclaimer 63

Conclusies 64

*Anekdote over mijn Barcelona idool: **Johan Neeskens** 65*

"Held van Barcelona"

DEEL 4

OPLOSSINGEN EN RICHTLIJN 70

Fiscale residentie	71
De moderne rol van de fiscalist	78
Spaar tijd, geld en frustraties	83
Pleidooi	88
Richtlijn topsporter centraal	91
Conclusies	93

DEEL 5

FISCAAL DRAAIBOEK

VOETBALTRANSFER NAAR HET BUITENLAND 94

Club in beeld	98
Tijdens onderhandelingen	100
Na sluiten van de transfer	102
Tijdens contractperiode	104
Tussentijdse aanpassingen	106
Ontslag	107
Vrijwillig vertrek	108
Samenvatting	110

TIPS VOOR DE ZAAKWAARNEMER **113**

Wie betaalt de commissie? Club of speler? 114

Spaanse fiscus 115

Zaakwaarnemer wint 116

Samenvatting 119

DEEL 6

VERANTWOORDING & AFSLUITING 120

Vakinhoudelijk 121

Verhalen achter de foto's 122

*Verhaaltje ter afsluiting: **wie is Jeroen Oskam*** 124

Snel zoeken

Trefwoorden

15% regeling (niet meer toegestaan)	25
183 dagen regeling (Spaans criterium)	75
Automatische gegevensuitwisseling (Spanje voorop)	38
Beckhamregeling (afgeschaft)	24, 25, 104
Belastingfraude (sneller dan je denkt)	22, 63
Belastingparadijzen (uit de mode)	20, 21, 22, 36
Belastingverdragen (komt nauw)	73, 84, 98, 108
Bruto-netto berekeningen (nodig)	12
BTW (Spanje beetje ouderwets)	59, 60, 61, 117
Emigratie (fiscaal moment suprême)	76, 98
Imagerechten BV (in buitenland anders)	20, 22, 72
Inspectie (wat te doen)	10, 14, 17, 20, 23, 25, 27, 29, 45, 55, 58
Inspectiemolen (wil je niet)	59
Intelligent tools (Spanje modern)	39
Leningen (zakelijk)	86
Marktconformiteit (essentieel)	49
Onderpand (huis)	57
Resident, fiscaal (soms lastig)	20, 71, 98
Strekking versus letterlijk (valkuil)	44
Trusts (komen in beeld)	22
Wanbetalers, lijst fiscus (openbaar)	28
Woonplaatsverklaring (voor residentie)	77

I love Spain

Really?

Dit boek is geschreven vanuit een stukje Nederlands sporthistorie in Spanje: **Barcelona**.

Maar als je dit boek leest met alle opmerkingen over de Spaanse fiscus zou je je bijna afvragen waarom ik eigenlijk in Spanje woon.

Met al die fiscale ellende ga je toch het liefst direct weg?

Het zit anders:

I love Spain, alleen is het net zo als met vrijwel alles wat je lief is.

Of het nou je werk, hobby of kinderen zijn, er is altijd wel wat. Het hoort er als het ware gewoon bij.

In elk geweldig pakket zit wel iets dat je graag anders zou zien. Dat geldt bij mij ook voor Spanje.

Concreet is dat voor mij de insteek van de Spaanse fiscus, die is conflictief.

Dit vinden Spaanse fiscalistenverenigingen zelf ook (in een open brief aan de Spaanse fiscus in 2018) en het blijkt zelfs uit een Europees onderzoek (Deloitte, 2014).

De Spaanse fiscus stimuleert de sport niet, maar pakt die juist aan.

Dit leidt tot veel ellende.

Ik werk vanuit Spanje al ruim 15 jaar samen met Nederlandse zaak-
waarnemers, sportfiscalisten en sportinstituten. Dit gaat geweldig
goed, alleen merk ik ook bij hen vaak (terecht) onbegrip over de
opstelling en insteek van de Spaanse fiscus.

Ik deel in dit boek graag mijn ervaringen zodat Nederlandse
spelers, makelaars en adviseurs conflicten en ellende met de
Spaanse fiscus kunnen voorkomen.

Dit boek is geschreven vanuit Spanje, met als strekking:

**“Hoe Nederlandse adviseurs en fiscalisten vanuit Nederland naar
het buitenland kijken. Van valkuilen naar fiscaal draaiboek”.**

Lees, vrees, lach, en check s.v.p. de situatie van je spelers.

Als je de fiscale zaken voor spelers in Spanje goed geregeld hebt,
heb je hier “alles onder de zon” om van te genieten

Want, ook voor mij, Spanje is verder een fantastisch land.

Really!

Belastingen onder de zon

“Spain, everything under the sun”

Ook belastingen. Maar hier laat Spanje het niet bij.

De Spaanse fiscus is bezig met een inhaalslag om grip te krijgen op de enorme belastingfraude en het vele zwarte geld dat er in het land omgaat. Er is wel eens gesteld dat de helft van het totale aantal biljetten van 500 euro in Europa zich in Spanje bevonden.

Deze inhaalslag gaat gepaard met een reeks aan maatregelen.

En deze hebben niet de insteek van ‘samen positief het land gezond maken’. Eerder van ‘inspecties, boetes en geen begrip voor de situatie van de belastingbetaler’. En helaas al helemaal niet voor de buitenlandse belastingbetaler.

Ik moet zeggen dat de Spaanse belastingbetaler het daar ook wel naar gemaakt heeft.

Maar wel vervelend dat de goedbedoelende buitenlander zich bijna een crimineel voelt als de Spaanse inspecteur zich meldt.

Voor sporters gaat het nog verder:

De Spaanse fiscus heeft sport als een inspectietarget opgenomen in het beleid ter bestrijding van fraude.

Hoe je hier toch sportief doorheen kan komen lees je in dit boek.

De Spaanse droom

Financieel walhalla, sportieve magneet

Tennis, wielrennen, motorracen, Formule 1, sporten waar veel geld in omgaat, en **Spanje staat in de top**. Niet alleen met sportprestaties, ook financieel.

Helemaal met voetbal.

Ik vind dat indrukwekkend.

Op het moment van schrijven is Real Madrid net Manchester United weer voorbij gegaan als **rijkste club ter wereld**. De waarde van Real wordt geschat op ruim 1,6 miljard euro. Barcelona is derde met 1,4 miljard euro.

In de top 3 van de wereld staan 2 clubs uit Spanje.

Deze bedragen zijn nog indrukwekkender als we in ogenschouw nemen dat in Nederland de waarde van alle eredivisieclubs bij elkaar met moeite de 1,0 miljard euro aantikt.

De totale inkomsten van de clubs in Spanje bedragen 4,5 miljard euro, waarvan 1,5 miljard (!) aan televisierechten.

De **best verdienende voetballer ter wereld**: Leo Messi, met 98 miljoen euro, eveneens Spanje.

Ik kan nog wel even doorgaan.

Je zou bijna vergeten dat **Madrid ook nog de meeste Champions Leagues ooit** heeft gewonnen (13), en Barcelona nummer 4 is door sinds Crujff in ‘no time’ van 0 naar 5 grote oren te gaan.

Spanje is een financieel walhalla en sportieve droom voor sporters geworden.

Waarom werkt de Spaanse fiscus dit zo tegen?

De voorzitter van de Spaanse Liga, Javier Tebas, heeft zich hier zelf openlijk over beklagd met een open brief in de financiële pers.

Tebas noemt Spanje fiscaal het duurste voetballand dat er is. Aangevuld met “we kunnen zo niet doorgaan als we het merk Spanje willen behouden”.

Voor de spelersagent is het belangrijk om bij een aanstaande transfer van een speler naar het buitenland, of dit nu Spanje is of een ander land, bruto-netto berekeningen te laten maken.

Het zou zo maar kunnen dat een hoger bruto salaris in Spanje, netto lager is dan een lager bruto salaris in een ander land.

Daarom worden in afspraken doorgaans netto bedragen genoemd, maar in contracten moeten bruto bedragen worden opgenomen. Wij kunnen de bruto-netto berekeningen uiteraard controleren.

En gelukkig kunnen de grote Spaanse clubs in de regel dermate hoge bruto salarissen betalen, dat het wel goed zit met dat netto.

Zo blijft Spanje een financiële voetbaldroom.

Deel 1

De Spaanse fiscus houdt van voetbal. En van penalties.

De warme belangstelling van de Spaanse fiscus valt niet altijd geheel in goede aarde

Zo ga je niet naar een feestje

De vlammenwerper

Zo begint de inspecteur zijn feestje

De Spaanse fiscus neemt graag het zekere voor het onzekere. Wat het onderwerp van inspectie ook is, je krijgt een pakket binnen van minimaal 6 pagina's met wat op het eerste gezicht oorlogstaal lijkt.

Je twijfelt of dit echt waar is, en je kijkt even naar buiten of ze je misschien met zwaailichten komen halen.

Soms gaan die 6 pagina's over slechts één verkeerd ingevuld fiscaal nummer op een belastingaangifte.

Maar dat zie je op het eerste gezicht niet.

Als agent of sporter stuur je die brief gelijk door naar je fiscalist, haar/hem in stilte verwijtende over de enorme fout die blijkbaar gemaakt is. Anders zou er immers niet zo'n enorme brief aan gewijd worden.

Die fiscalist zou ik bijvoorbeeld kunnen zijn :-). Wij sturen dan een brief met het goede nummer naar de fiscus en daarmee is de zaak afgehandeld.

Niets aan de hand.

Maar ondertussen had je wel bijna een hartstilstand.

Zo'n brief van de fiscus noem ik daarom een vlammenwerper.

Ik vergelijk de enorme overdrevenheid van de impact van de brief wel met het aansteken van een sigaret.

Ik rook zelf niet, maar ik begrijp dat of je een sigaret nu aansteekt met een aansteker of een vlammenwerper: het doel is dat de sigaret aangaat.

Met een aansteker gaat dat wat eleganter, nauwkeuriger en breng je geen onnodige schade toe aan de sigaret.

De Spaanse fiscus schakelt gelijk over op de vlammenwerper.

“Zo, die is aan.”

Ik moet toegeven dat het er ook mee te maken heeft dat wij in Nederland zulke lange formele brieven niet gewend zijn (gelukkig), en dat er Spaans vakjargon wordt gebruikt dat de gemiddelde Nederlander niet kent, zelfs al woon je vrij lang in Spanje.

Je wordt in zo'n brief namelijk eigenlijk ook keurig op de aanleiding gewezen, de betreffende regelgeving, wanneer en hoe je moet antwoorden en er zit zelfs een volmachtvoorbeeld bij als je iemand anders voor je wilt laten gaan (bijvoorbeeld je fiscalist).

Je zou ze bijna een bloemetje sturen, zo netjes.

Maar het kan ook een aankondiging zijn dat je bedrijf binnenste-buiten zal worden gekeerd of dat je belastingaangifte van A tot Z zal worden nagelopen.

Als fiscalist weet je dan dat je een beroep op je communicatie skills zal moeten gaan doen.

Dit wordt namelijk geen gezellig feestje.

De Spaanse fiscus zal doorgaan totdat het doel is bereikt en dat is iets vinden wat jij eigenlijk niet wilt of niet verwacht.

Als adviseur kan een negatief traject alleen worden voorkomen door belastingaangiften zo goed, strikt en compleet mogelijk in te dienen.

Jagen in de dierentuin

Zo kiest de inspecteur zijn feestje

Ik heb deze hoofdstuktitel niet zelf verzonnen. Het is een vertaling van een boeiende open brief aan de Spaanse fiscus die relevant is voor ons relatiebestand. Hier het verhaal:

De Spaanse vereniging van fiscalisten heeft een open brief aan de fiscus gepresenteerd in de Spaanse pers, dat **het belastingmodel van Spanje 'niet rechtvaardig noch effectief'** is.

“Het moet veranderd worden.”

De Vereniging wijst er op, net als Deloitte concludeerde in een Europees onderzoek, dat het beleid van de Spaanse fiscus conflicten in de hand werkt.

“In tegenstelling tot andere landen, die initiatieven nemen om over en weer tot vertrouwen te komen.”

De fiscalistenvereniging somt punten op die als onrechtvaardig beschouwd worden, en komt dan met het volgende:

“Hay que dicen que es como ir a cazar al zoo”

“Er zijn er die zeggen dat het is als jagen in de dierentuin”

Ik vond dit een prachtig en terecht voorbeeld. Er werd als volgt naar toegewerkt:

Het 'jagen in de diertuin' zou er volgens de vereniging het gevolg van zijn dat er te weinig inspecteurs zijn om de hoge financiële doelstellingen te halen.

De inspecteurs worden zo gedwongen om inspecties te starten met een grote kans op een hoge opbrengst.

En dan kan je beter jagen in de diertuin dan op de prairie.

Dat zijn de grote bedrijven, vermogende particulieren en ja, ook beroepssporters.

Het onrechtvaardige is, zo ging de open brief verder, dat volgens de fiscalisten het wild op de prairie gewoon zijn gang kan blijven gaan.

Met andere woorden: kleine belastingbetalers, zoals zelfstandige kleine bedrijven in de bekende sectoren waar in Spanje veel zwart geld omgaat, denk aan de bouw en horeca, blijven buiten schot.

Ons relatiebestand bestaat voornamelijk uit financieel sterke bedrijven, vermogende buitenlanders, topsporters en artiesten.

Heerlijk schieten voor de inspecteurs.

Altijd prijs.

Het inspecteren van een goed betaalde buitenlandse voetballer is als jagen in de dierentuin.

Er wordt nogal eens fiscaal ingewikkeld gedaan met transfers, imagerechten, fiscale residenties en investeringen; de Spaanse fiscus ontrafelt ze één voor één.

Een beetje dierentuin zorgt er voor dat de jagers buiten het hek blijven.

En als ze toch binnenkomen dat ze dan niets vinden om op te schieten.

Dat is wat wij voor onze relaties proberen.

Speerpunten Spaanse fiscus

De sporter nadrukkelijk in beeld met 6 speerpunten

De Spaanse fiscus inspecteert zowel sporters als artiesten op een agressieve wijze en zoekt hierbij veelvuldig de pers. Achter deze inspecties zit een beleid.

De Spaanse fiscus publiceert jaarlijks een lijst met speerpunten voor controles. De 6 speerpunten die relevant zijn voor sporters van de gemiddeld 16 punten die stevast op de lijst staan zijn:

- **Sporters, artiesten en speciale beroepen:** onderzoek naar vennootschapsstructuren voor uitbetalen van vergoedingen.
- **Buitenlandse bezittingen:** controle of buitenlandse bezittingen zijn gedeclareerd en, indien opgegeven, of dit correct is gedaan.
- **Belastingparadijzen:** transakties met belastingparadijzen zullen worden gecontroleerd.
- **Internationale vennootschapsstructuren:** maatregelen om de fiscale planning waarbij belastingen buiten Spanje vallen te controleren.
- **Buitenlandse sporters, artiesten en speciale beroepen:** controle bij niet-residenten.
- **Bijzondere beroepen en artiesten:** controles of alle inkomsten worden opgegeven.

De drie punten waar sporters, artiesten en speciale beroepen worden genoemd wijzen voor zich. Het correct opgeven van bezittingen die een sporter nog buiten Spanje heeft ook.

De twee overige licht ik hier verder toe:

Internationale vennootschapsstructuren

In geval van **actieve voetballers** nog vaak vennootschappen waar imagerecten in zijn ondergebracht maar ook investeringen die zij vooral in het thuisland hebben gedaan.

In geval van **gestopte voetballers** vaak vennootschappen waarin onder andere de imago opbrengsten tot een leuke spaarpot hebben geleid. Hiermee wordt dan bijvoorbeeld in vastgoed geïnvesteerd of een vakantiewoning gekocht.

Dat laatste met regelmaat in Spanje :-)

Ik benadruk steeds dat goed gekeken dient te worden naar de opzet en zakelijke structuur van de imagerechten BV's. Spanje kijkt hier totaal anders tegenaan dan in Nederland.

Als er buitenlandse BV's zijn, laat ons dan beoordelen hoe deze in de Spaanse belastingaangiften opgenomen dienen te worden.

Belastingparadijzen

Belastingparadijzen zijn uit de mode. Althans in Spanje.

We zien ze nog wel eens bij oud-voetballers, uit de tijden dat vennootschappen op belastingparadijzen nog relatief normaal en gebruikelijk waren.

We zien ze ook bij spelers die uit andere delen van de wereld komen. Daar loopt de financiële begeleiding van spelers zowiezo anders.

De gewone vennootschappen of trusts in belastingparadijzen werden en worden voornamelijk gebruikt voor het fiscaal vriendelijk structureren van imagorechten.

Een land als Spanje accepteert dat niet en beschouwt het niet opgeven als van imagorechten als persoonlijke inkomsten als belastingfraude.

Als deze 'fraude' het bedrag van 120.000 euro te boven gaat, valt dat onder het strafrecht. De speler krijgt dan een strafblad en er kan een veroordeling komen tot gevangenisstraf.

Voor Nederlandse sporters zien we ze gelukkig ook bijna niet meer.

Samengevat:

Sport staat overduidelijk in de focus van de Spaanse fiscus. Zorg dat de inspecteur zijn speer niet op jouw speler richt.

Yes, in de pers!

Van voetballer naar fraudeur in één dag

Zo 'liked' de inspecteur jouw feestje.

Leo Messi, Cristiano Ronaldo & Neymar

Neymar wordt alleen maar met zijn voornaam genoemd. Soms wel met de aanduiding Jr. (junior), maar niet met zijn volledige naam Neymar da Silva Santos Júnior. Op zich niet zo relevant hier, maar meer ter volledigheid voor de kritische lezer :-)

Wat hebben zij gemeen?

Drie wereld topspelers, alle drie in de top 5 gestaan van meest verdienende voetballers ter wereld, en vooral:

Alle drie door de Spaanse fiscus aangepakt met inspecties en strafzaken die zijn 'uitgelekt' naar de pers.

Alle drie dit keer zonder dat ze zichzelf bewust waren van deze nieuwswaarde.

En alle drie vanwege financiële en fiscale structuren om belasting te besparen. Waar ze zich ook niet bewust van waren.

De lijst van bekende sporters en artiesten is vele malen groter, maar deze namen zijn hier genoeg om een statement te maken:

De Spaanse fiscus zoekt zaken die maximale publiciteit halen.

Hoe anders was dat eigenlijk nog maar kort geleden.

Het was 2005, de Spaanse introduceerde fiscale faciliteiten die voor Europese begrippen vooruitstrevend waren.

Zo kwam er een regeling, in de vorm van een vast verlaagd belastingtarief, die het aantrekken van buitenlands talent naar Spanje moest bevorderen.

Dit was eigenlijk bedoeld voor talenten in het bedrijfsleven, maar **Real Madrid was één van de eerste die deze regeling toepaste**. Te weten voor het binnenhalen van David Beckham.

Sindsdien staat deze regeling bekend als '**de Beckham regeling**'.

Een stukje geschiedenis

De Lehmann Brothers kredietcrisis sloeg wereldwijd toe.

Spanje was net al in een enorme vastgoedbubbel crisis beland. De kredietcrisis was voor Spanje de mokerslag.

De crisis die ontstond kende zijn weerga niet. En in plaats van de economie te reactiveren, deed Spanje een stapje terug:

Geen stimulering van de economie maar 'gewoon' meer belasting innen bij de belastingbetaler. En fiscale regelingen terugdraaien, waaronder de beckhamregeling.

Als je dit aan de Spaanse fiscus vraagt, hebben ze vast een gelikte presentatie met initiatieven die ze juist wél hebben ondernomen en de successen die ze hebben geboekt. Ik heb daar in de praktijk in ieder geval helaas niets van gemerkt.

Zo werd na een succes van 10 jaar, de beckhamregeling in 2015 ironisch genoeg teruggedraaid specifiek voor beroepssporters.

Het werd erger:

Sport werd een prioriteit voor de Spaanse fiscus.

Ook de jarenlange oogluikend toegestane aftrek van 15% van het inkomen voor imagerecten was voorbij.

Er werd gecontroleerd of er daadwerkelijk substantie was zoals commerciële activiteiten en contracten die het percentage voor aftrek van de imagerecten rechtvaardigde. Op zich is hier niets mis mee en lijkt het zelfs rechtvaardig, alleen gebeurt dat dan met terugwerkende kracht, waardoor er naheffingen en boetes tot vier jaar terug kunnen worden opgelegd.

Daar waar Spanje op sportgebied net enigszins de status had bereikt dat het een aantrekkelijk land voor buitenlandse sporters was, werd dit nu rigoureuus teruggedraaid.

De zorgen die hierover zijn uitgesproken door de Spaanse voorzitter van La Liga heb ik eerder al vermeld.

Dat het nog erger kon bleek al snel, de Spaanse fiscus pakte gelijk en voortvarend grote namen aan en zocht de pers op.

Inspecties lekten zogenaamd uit en namen van sporters kwamen groot in de krant.

What's happening in Spain?

Terug naar de sporter

Ik durf met redelijke zekerheid te stellen dat de sporters zich niet bewust waren van wat er allemaal voor hen werd geregeld.

Het is ook geen kwade wil van de betrokken fiscalisten en zaakwaarnemers.

Maar het is buiten het dagelijkse leven van de sporter om. Die wil en moet zich volledig op zijn sport richten om in de top mee te kunnen blijven draaien.

Dit soort zaken worden door zijn/haar vertrouwenspersonen geregeld. Hij/zij luistert, gelooft en tekent.

Ik vind eigenlijk niet dat sporters aansprakelijk zijn.

De fiscus denkt daar anders over.

De sporter vertrouwt zijn adviseurs. En zij doen hun werk ook met goede bedoelingen. Uitzonderingen heb je overal, maar daar heb ik het hier niet over.

Het probleem is plat gezegd dat dat de Spaanse fiscus een worst is. Die kijkt hier anders tegenaan, en pakt dit keihard aan.

En zo komt het dat de namen van vele artiesten en sporters in Spanje in de pers verschijnen omdat zij, zo wordt dan gelijk gesteld, 'fraude' hebben gepleegd.

In Spanje worden er elke dag vier nationale en diverse regionale sportkranten volgeschreven. Die moeten elke dag verkocht worden en zoals we allemaal weten: slecht nieuws verkoopt goed.

In geval van inspecties valt steevast de verklaring van de sporter te lezen dat hij nog nooit problemen met de fiscus heeft gehad, dat hij ten goede trouw is geweest, dat hij een adviseur had die alles goed voor hem regelde. Ik geloof dat.

Ik heb inmiddels zoveel gesprekken met sporters, artiesten en BN'ers gehad, dat ik weet dat zij deze zaken aan hun adviseurs overlaten. Logisch zelfs.

En de adviseurs en vertrouwenspersonen doen in die situaties uiteraard ook niets anders dan hopen dat hun naam niet in de pers gepubliceerd wordt. Negatieve pers is killing.

Zowel voor de voetballer als voor de zaakwaarnemer.

Recent:

De Spaanse fiscus publiceert jaarlijks een lijst met wanbetalers die gedurende minimaal een bepaalde tijd een bepaalde schuld hebben aan de fiscus.

Er is hier veel over te doen omdat er ook in Spanje strenge regelgeving met betrekking tot privacy van toepassing is.

Ook daar schijnt de fiscus aan voorbij te mogen gaan.

Op deze lijst staan betrekkelijk veel sporters en artiesten. Die worden met naam en toenaam genoemd.

Het kan dan om geschillen gaan die jaren lopen en die daarom niet betaald worden.

Ook op deze lijst willen we onze spelersrelaties absoluut niet op vermeld hebben.

Het voorgaande is weer een voorbeeld voor wat naar mijn mening eigenlijk niet bij de overheid hoort:

De Spaanse fiscus zoekt graag de pers en noemt betrokkenen bij naam en toenaam.

Ik zie het als een taak voor makelaars en adviseurs, waaronder met name fiscalisten, om er voor te zorgen dat dit type publiciteit 'onze spelers' bespaard blijft.

Conclusies

De Spaanse c.q. buitenlandse fiscus is anders

- De Spaanse fiscus stimuleert sport niet, maar ziet sport juist als een bron voor extra (inspectie-) inkomsten.
- **Veel verdienende sporters, vaak buitenlanders, zijn een ideale prooi voor inspecties.**
- In Spanje zijn er 6 formele inspectie prioriteiten ('speerpunten') van toepassing op sporters.
- Onterechte belastingbesparing is volgens de Spaanse fiscus 'fraude' en komt in de pers.
- Wat nu oogluikend wordt toegestaan, wordt morgen als fraude bestempeld, en met terugwerkende kracht -tot 4 jaar- beboet.
- Goede bedoelingen, andere cultuur, brandschoon verleden en geen kwade wil tellen niet. Spanje kent geen pardon.
- **'Fraude' van meer dan 120.000 euro** is in Spanje **strafrecht** en kan resulteren in een strafblad en gevangenisstraf.

Belangrijkst

De buitenlandse fiscus kan haaks staan op de fiscale regelgeving en gebruiken van Nederland.

Hier niet voor open staan, of dit niet checken, is de bron voor fiscale **ellende voor de speler.**

Leuke anekdote 1

Johan Cruijff

Ook fiscalisten maken in de praktijk leuke dingen mee :-)

Misschien geen Hollywood, maar wel authentiek

En zo stond ik ineens voor Johan Cruijff, zoals wereldwijd bekend ‘de verlosser’ van Barcelona

Johan Cruijff was al gesetteld in Barcelona voor het bestaan van EuroEconomics (1996). Later kwamen we betrekkelijk onverwacht toch in beeld voor de Cruijff Sportzaak in Barcelona. Wat een eer.

Johan Cruijff, Verlosser

Opening sportzaak Johan Cruijff in Barcelona

Wij hadden met EuroEconomics de oprichting van de Spaanse vennootschap verzorgd voor de **'Cruyff Classics Flagship Store'**. Met wij bedoel ik vooral mijn collega Fred van Wieringen.

We werden uitgenodigd voor de VIP opening, wat een eer!

Ik zei tegen Fred, daar gaan we heen met Cruijff schoenen!

Aktieplan: “Bel effe of de winkel open is, dan gaan we er gelijk heen om Cruijff sportschoenen kopen voor vanavond.”

Leuk detail: In veel bedrijven in Nederland krijgen medewerkers voor zover ik weet auto's van de zaak (bij ons niet), wij hadden hier voor het eerst **schoenen van de zaak**.

Maar wel schoenen van Johan Cruijff, “verlosser van Barcelona”.

Voor velen is 'JC' degene die een onwaarschijnlijk belangrijke bijdrage aan eigenwaarde en vertrouwen heeft gegeven aan Barcelona. Johan Cruijff heeft FC Barcelona op de wereldkaart gezet als een wereldwijde referentie voor fantastisch voetbal met een successenreeks zoals Barcelona die nog nooit eerder had meegemaakt.

Mijn collega Fred kreeg telefonisch te horen van “nou we zijn eigenlijk nog niet open, maar kom maar even langs dan helpen we jullie wel even”.

Dus wij, Fred en ik, snel met een taxi naar de winkel.

De deur zat op slot, wij aanbellen. Er werd open gedaan met “sssst!, we zijn net met televisie opnamen bezig”.

Wij naar binnen en wat we zagen was de opname van een televisie interview met Johan Cruijff. **Johan Cruijff himself!** Er waren drie cameramensen, de directeur van Cruyff Classics Ferenc van der Vlies, een andere collega en wij. Verder niemand.

Wij even naar de opnamen gekeken, en toen schoenen uitkiezen.

Ineens zag ik vanuit een ooghoek dat de tv opnames afgelopen waren en dat de cameramensen handtekeningen gingen vragen.

Ik had Johan Cruijff nog nooit persoonlijk ontmoet, en ik vroeg aan de Nederlandse directeur van Cruijff Sport, Ferenc van der Vlies, of ik ook een handtekening mocht vragen.

“Tuurlijk”, zei Ferenc. “Kom, ik zal je gelijk even voorstellen.”

Ik griste een paar sportschoenen uit het rek liep samen met Ferenc naar Johan Cruijff. Ferenc zei:

“Dit is Jeroen Oskam, de directeur van EuroEconomics, zij hebben de oprichting van de vennootschap gedaan.”

Mijn collega Fred stond nog doodleuk rustig naar de schoenen te kijken en zag niet eens wat er zich afspeelde.

Johan Cruijff:

“Oh, leuk, en is het allemaal een beetje goed gegaan?”

Hij vroeg het zo oprecht zo heerlijk normaal, ik weet eigenlijk niet eens wat ik geantwoord heb.

Volgens mij stond ik er een beetje onhandig bij :-)

Johan vroeg: “Wat zal ik op de schoen zetten? ‘Voor Jeroen’ of een handtekening?”

Ik vroeg een handtekening.

Daarna riep ik gelijk naar Fred, die nog steeds op zijn gemak schoenen stond te kijken: “Fred, maak effe een foto!”

Voordat de Cruijff winkel open was had ik al een paar schoenen met de handtekening van ‘El Salvador’ himself erop, en een foto met het Nederlandse Symbool in Barcelona

Dat is zelfs voor een fiscalist een geweldig resultaat :-)

De Cruijff Schoenen mét handtekening staan op een ereplek in ons kantoor.

Est. 1979 Barcelona, Spain



Invitation VIP

With great pleasure we invite you
to the official opening of the Cruyff
Classics Flagship Store Barcelona.

*We look forward to seeing
you at the opening!*

Date: 10- 4- 2014

Time: 19.30 hrs.

Location: Plaça Commercial 3, Barcelona

Deel 2

Buitenlandse valkuilen voor Nederlandse adviseurs

Die de speler veel geld kosten

Lees hier de goedbedoelde oorzaken en hoe dit makkelijk te voorkomen is

Spanje ons een stapje voor?

Kan niet

Dat Spanje op fiscaal gebied een stapje voorloopt op Nederland is voor ons als Nederlanders enigzins moeilijk te bevatten.

Wij Nederlanders lopen immers op alle gebieden een stapje voor :-)

Zeker op Spanje.

De reden dat Spanje ons 'm dat toch heeft geflikt, heeft eigenlijk twee oorzaken. Mijn Spaanse collega's zullen dit erg kort door de bocht vinden, maar anders wordt het verhaal te lang:

1. Geld in het buitenland buiten het zicht van de fiscus

Aan de ene kant zijn er veel Spanjaarden die geld op rekeningen buiten Spanje zetten. **Denk aan Andorra, Gibraltar en Zwitserland**, maar het kan om vele andere landen gaan.

Vroeger keek de Spaanse fiscus de grens niet over. Dat was te moeilijk en de Spaanse fiscus liep achter met automatisering.

Er werd bijvoorbeeld wel bij de grens gekeken van Andorra of je niet te veel sigaretten invoerde ('smokkelde'). Dat stelde in het grote gebeuren weinig voor en dat was voor vele Spanjaarden als

een sport met anekdotes die op borrels en verjaardagen veel succes hadden.

Maar tijden zijn veranderd. De Spaanse fiscus heeft een enorme inhaalslag gemaakt, juist op het gebied van automatisering.

2. Buitenlanders die naar Spanje komen maar niet opgeven

Aan de andere kant komen er in Spanje steeds meer buitenlanders wonen. Zowel voor werk als om te rentenieren.

Veel van deze buitenlanders houden bezittingen en beleggingen aan in eigen land, waarvan zij niet altijd geheel de noodzaak zien om dat in Spanje op te geven: **“Dat gaat Spanje helemaal niks aan, dat heb ik in Nederland verdiend”**. (Ja, ook Nederlanders :-)

Kortom, **de Spaanse fiscus liep miljarden mis** met alles dat met het buitenland te maken had.

Bovendien werd het crisis, de belastinginkomsten namen af, de druk vanuit Europa voor een gezonde begroting nam toe.

Spanje moest iets doen. En dat hebben ze gedaan.

Op vele gebieden en dit is de clou van dit artikel.

Spanje automatiseert en Spanje internationaliseert.

Om het voorgaande op te lossen is **Spanje één van de vijf landen** geweest **die volledige internationale automatische uitwisseling van gegevens** heeft geïnitieerd.

De andere landen waren Duitsland, Frankrijk, Italië en Engeland. Inmiddels hebben zich hier **ruim vijftig landen** bij aangesloten, waaronder **Nederland**.

Spanje was hier dus een van de landen die de eerste stap heeft gezet. En ja, eerder dan Nederland.

Hier blijft het niet bij, de Spaanse fiscus is inmiddels één van de meest geautomatiseerde belastingdiensten ter wereld.

Waarom is dit van belang?

Veel Nederlanders leiden een internationaal bestaan.

Het kan zijn dat zij in verschillende landen bedrijven hebben, in verschillende landen hebben gewoond, of vanwege andere (legale) redenen bankrekeningen of bezittingen in andere landen hebben.

Het is van belang om te weten dat de Spaanse fiscus al deze gegevens tegenwoordig eenvoudig boven krijgt.

De Spaanse fiscus heeft geautomatiseerde ‘intelligent tools’, die op basis van al deze gegevens risicoprofielen maken die vervolgens de hoogste kans op inspectie krijgen.

Veel van deze Nederlanders, ook sporters, komen zo eenvoudig snel in beeld bij de Spaanse fiscus.

Onderschat de Spaanse fiscus niet. Zorg dat alles piekfijn op orde is en probeer zeker geen zaken buiten de aangifte te houden.

Fiscalisten geloven ons niet

Waarom Nederlandse fiscalisten ons niet geloven

Nederlandse fiscalisten en juristen kunnen soms hun oren niet geloven als het om Spanje gaat. Ik som dan een rijtje op van praktijkvoorbeelden en verkeerd gelopen inspecties in Spanje, maar het ongeloof blijft.

“Dat kan toch gewoon niet Jeroen”

Het is voor mij enorm lastig. Ik weet dat het goed bekend staande Nederlandse kantoren, fiscalisten en juristen zijn, die met dure structuren, voorstellen en contracten komen waar goed over is nagedacht, en tóch moet ik zeggen dat dat in Spanje niet kan.

“Mijn gevoel zegt dat je er naast zit Jeroen”

Hoewel ‘gevoel’ inderdaad een goede reden kan zijn om aan een standpunt vast te houden, vind ik het in deze context toch wel apart. Vooral omdat er zoveel kraakheldere voorbeelden zijn.

Maar, de opsomming van gelijke zaken is blijkbaar niet voldoende.

Het zit veel dieper.

Het gaat om:

- De verschillende drive tussen onze landen (geen grap).
- Strekking versus de letterlijke zin van het woord (serieus).

Ik voer vooraf ter verdediging op dat ik al 25 jaar dagelijks met Nederland en Spanje te maken heb op fiscaal en juridisch gebied, en ook al zo'n 20 jaar vaktechnisch met de Spaanse fiscus.

En eerlijk gezegd niet voor de minste relaties :-)

Het zijn redenen en verhalen waar je het heerlijk over oneens kunt zijn op verjaardagen en aan de bar (en als ik iets gezellig vindt ...).

Reden 1: De verschillende drive tussen Nederland en Spanje.

Ik geef hier een vrije samenvatting van iets dat geweldig boeiend wordt verwoord in de wereldwijde bestseller "**Sapiens, een kleine geschiedenis van de mensheid**" van Yuval Noah Harari. Zie pagina 343 van de Nederlandse versie.

Nederland is een "economisch gedreven land", het zit in ons DNA. Nederland is een *handelsland*. Nederland was ook het eerste land waar een aandeel vrij verhandelbaar werd. Dat van de VOC, in 1602 (gevolgd door de eerste luchtbelcrisis ter wereld, dat dan ook weer wel, te weten de tulpencrisis in 1637).

Hoe dan ook, Nederland was al vroeg een handelsnatie met veel en internationaal initiatief vanuit het bedrijfsleven.

En dat werd weer relatief goed door regelgeving beschermd tegen eventuele kuren en grillen van onze koningen.

Spanje bezat vrijwel de halve nieuwe wereld, te weten grote delen van Midden- en Zuid Amerika, en bestuurd dat vanuit diverse steden in Spanje. En die dienden verantwoording af te leggen aan de koning van Spanje. Spanje was meer een *bezitnatie*, en in belangrijke mate overgeleverd aan de grillen van de koningen (zie het boek Sapiens) waaraan met de rug tegen de muur belasting afgedragen diende te worden om o.a. oorlogen te financieren.

Ik weet zeker dat een aantal mensen boos worden als ze het voorgaande gelezen hebben. Sorry! En ook ik heb gelezen en begrepen dat wij Nederlanders barbaren waren, huursoldaten en erger.

Maar ik wil hier een parallel trekken met de fiscus.

Met de Nederlandse fiscus kan redelijk overlegd en onderhandeld worden, denk aan de rulings die er in Nederland mogelijk zijn. Nederland trekt enorm veel buitenlandse bedrijven aan die via Nederland Europa in willen.

De Nederlandse overheid stimuleert dat en de Nederlandse fiscus lijkt dat te begrijpen c.q. zit op één lijn.

De Spaanse fiscus daarentegen is betrekkelijk conflictief in de relatie met de belastingbetaler. Dit wordt onderschreven in een internationaal onderzoek dat gedaan is in Europa door Deloitte en door de eigen Spaanse vakverenigingen van fiscalisten.

Documentatie en bronnen uiteraard beschikbaar.

Het doel waarmee een Spaanse inspecteur een inspectie begint is wezenlijk anders dan in Nederland.

De Spaanse inspecteur komt niet om te praten, zaken uit te leggen, te verbeteren of om economische belangen te dienen.

De Spaanse inspecteur wil euros scoren waarover hij commissie krijgt. En onze relaties worden overduidelijk beschouwd als nummers en belastingbetalers.

Als ik tegenover zo'n inspecteur zit denk ik, om mezelf in te houden, dat hij waarschijnlijk 's avonds wel een leuke echtgenoot of ouder is, en dat hij/zij er écht geen weet van heeft dat hij zonder met z'n ogen te knippen een bedrijf failliet kan laten gaan omdat dat bedrijf nooit de boetes kan betalen die al zo out of the blue overkomen (en soms later ook onterecht blijken te zijn, maar dat is dan vier jaar later en dan is het kwaad al geschied).

De reactie van een inspecteur toen ik dat een keer vroeg, over de impact van wat aan onze kant van de tafel zo onredelijk leek: "Och zoveel belasting betaalt dat bedrijf nou ook weer niet". Met andere woorden, wat kan mij het als vertegenwoordiger van Spanje schelen als dat bedrijf failliet gaat of naar het buitenland vertrekt" (en later bleek deze inspecteur het nog verkeerd te hebben ook, maar zoals gezegd, dat maakte haar - het was in deze zaak een vrouw - waarschijnlijk toch niet uit).

Dit is waar gebeurd. Het bedrijf is niet failliet gegaan, maar wel naar een ander land gegaan. Bovendien werd de betreffende zaak na vier jaar alsnog gewonnen van de Spaanse fiscus. Vijf medewerkers in Spanje kwamen op straat te staan en/of moesten ander werk zoeken.

Het lijkt alsof het de inspecteur een worst zal wezen.

Het betrof een voetbalmakelaar die na vier jaar alsnog gelijk kreeg. Ik heb die belastinginspecteur jammer genoeg niet meer kunnen spreken.

Het tweede punt is iets meer met beide voeten op de grond, en zal ik wat korter houden:

Reden 2: Strekking versus de letterlijke zin van het woord.

Ik weet niet precies waar dat vandaan komt, ik kan er helaas geen mooi verhaal bij vertellen, maar het is een feit. En de nachtmerrie van iedereen die, ondanks de modernisering en automatisering, iets aan moet vragen bij een overheidsinstantie in Spanje.

In het algemeen is het het best uit te leggen met een voorbeeld:

Als je in Nederland met je bedrijf iemand een volmacht wil geven voor je bankrekening voor bijvoorbeeld 5.000 euro, dan ga je naar de bank en geef je diegene een volmacht voor 5.000 euro en dan kan diegene daarna handelingen verrichten tot 5.000 euro.

Klinkt makkelijk en logisch, en je kan je weer op je werk focussen.

Ik zeg niet dat het goed of beter is, maar zo is het als het ongeveer in Nederland werkt. En het werkt.

Als je in Spanje daarentegen met je bedrijf een bankvolmacht aan je vertrouwenspersoon wil geven voor 5.000 euro moet je eerst naar te notaris en precies aangeven wat je vertrouwenspersoon dan mag doen:

“Bankoverboekingen, geld opnemen, geld storten, geld pinnen, leningen afsluiten, euros voor dollars wisselen, facturen betalen, belastingen betalen, enz.”

De notariële volmacht dient vervolgens te worden ingeschreven in het handelsregister.

En als je dan ineens een keer een cheque ontvangt (ja, ze bestaan nog) en die wil laten bijschrijven, dan zegt de bank “Sorry, staat niet in de volmacht”.

Moraal van het verhaal?

Wij zien Nederlandse structuren met BV's, aandeelhouders en andere betrokkenen, waar de contracten zijn opgesteld volgens de strekking van de afspraken die volgens Nederlandse begrippen mogelijk marktconform zijn. Maar deze kunnen worden ook regelmatig in Spanje als 'te dun' en 'niet zakelijk' beschouwd.

Voorbeelden zijn aflossingsvrije leningen zonder zekerheden en zonder harde aflossingsverplichtingen. Spanje erkent deze niet.

Als mij structuren worden gepresenteerd die volgens Nederlandse fiscalisten daadwerkelijk een economisch doel hebben, wat zij ook echt geloven, gebaseerd op de Nederlandse drive, de Nederlandse DNA en de Nederlandse interpretatie naar strekking, ga ik dit hoofdstuk toesturen om proberen helder te maken dat de Spaanse fiscus hier helaas totaal anders in staat.

De structuur wordt als fictief beschouwd en naheffingen en boetes volgen.

De onderliggende goed bedoelde gedachte sluit niet aan op de Spaanse zienswijze en maakt de Spaanse fiscus niet uit.

Over BV's en paddestoelen

Nederlandse romantiek

Ze zeggen wel eens dat landen veel woorden en beschrijvingen hebben waar hun hart naar uitgaat of waar ze gewoonweg veel mee te maken hebben.

Zo schijnen Eskimo's tientallen woorden voor sneeuw te hebben. Russen en Amerikanen voor raketten (meen ik me te herinneren), Duitsers voor humor (grapje) en Fransen - wat mooi - voor zoenen (het kan ook voor matraises geweest zijn, het is al even geleden dat ik dit gelezen heb).

Wij Nederlanders hebben - hoe romantisch – tientallen woorden voor BV's, meer dan welk ander land ook:

Werk BV's, Holding BV's, Vastgoed BV's, Management BV's, Lease BV's, Pensioen BV's, en dan nog de Staks's, verschillende aandelenseries, en toen ik nog in Nederland woonde had je ook nog de sandwich (Holding BV, Tussenholding BV, Vastgoed BV), de dubbele sandwich, enz.

In Spanje heb je veel woorden voor van alles dat met eten te maken heeft. Maar ik wordt er nogal mee om de oren geslagen dat ik alles wat op een paddestoel vind lijken een paddestoel noem (in het Spaans een 'champignon'). Wat wordt ik uitgelachen.

Omdat ik nog een Nederlander ken die om precies hetzelfde wordt uitgelachen, gebruik ik dit even als voorbeeld. Ik had ook paella, sangria of siesta kunnen gebruiken (zoals al eerder gezegd, I love Spain!).

Clou is dat Spanje helemaal niets heeft met al die verschillende Nederlandse BV's en hier direct wantrouwig tegenover staat.

De Spaanse fiscus stelt gewoon dat de BV een verlengde is van jouzelf. Alle argumenten gaan het ene oor in en het andere uit. Het is gewoon een BV zonder toegevoegde waarde.

“Simulatie meneer.”

De bewijslast wordt omgedraaid.

“Leg jij maar uit waar die BV zakelijk voor nodig is, wij beoordelen het later op basis van de Spaanse regelgeving.”

En die regelgeving is niet afgestemd op de Nederlandse BV's, ondanks dat die met de beste bedoelingen ter wereld zijn opgezet.

Noodzaak:

Laat bedrijfs- en beleggingsstructuren, zeker imagerechten BV's, beoordelen door ervaren fiscalisten in het land van bestemming.

Conclusies

Buitenlandse valkuilen voor Nederlanders

- De Spaanse fiscus loopt voor op het gebied van automatisering en gegevensuitwisseling.
- De Spaanse fiscus hanteert tools waar profielen mee gemaakt worden: ‘hoge scoringskans voor de inspecteur’.
- Ook sporters zijn nadrukkelijk een target voor de fiscus.
- De Spaanse inspecteur denkt niet mee maar wil scoren.
- Contracten moeten marktconform en zakelijk van aard zijn. Er wordt niet gekeken naar de strekking, maar bureaucratisch naar ‘de letter van de wet en contracten’.
- Spanje heeft niets met BV’s. Spanje beschouwt BV structuren al snel als ‘simulatie’ (fraude). Hier is belangrijke jurisprudentie over. **Nederlandse regelgeving is in het buitenland niet heilig.**

Belangrijkst

Inkomsten of bezittingen buiten de aangifte in Spanje houden omdat de gedachte is dat die in Nederland belast dienen te worden, zonder Spaanse fiscalisten te raadplegen is funest. Ik vind het ongelooflijk maar het komt nog steeds voor. **Spanje wordt onderschat.** Wellicht vanwege de romantische ‘mañana mañana’ gedachte? De Spaanse fiscus achterhaalt alles. De ellende die daaruit kan voortvloeien moeten we onze klanten besparen.

Leuke anekdote 2

Frank Rijkaard

Meervoudig landskampioen met FC Barcelona

Winnaar Champions League met FC Barcelona

Uitgeroepen tot beste trainer ter wereld

Over mij: ‘de jongen van de papieren’ :-)

Voor Frank hebben wij zijn contractverlenging en verbetering begeleidt bij FC Barcelona, zijn fiscale en juridische zaken in Spanje, en de financieel-fiscale zaken bij zijn vertrek van FC Barcelona.

Papieren en Abogados

Mijn collega Noëlle kwam binnenlopen

“Jeroen, nemen we nog steeds geen particulieren aan?”

Het was een contact dat ze blijkbaar zelf had geregeld. Uiteraard hou ik van collega's die op eigen initiatief leads genereren.

Maar op dit moment trokken we het niet, we zaten vol.

Ik was in mijn hoofd een antwoord aan het formuleren, wel aardig voor mijn supergewaardeerde Noëlle, maar ook iets in de trend van:

“Voor de 100ste keer”, we zitten vol en het gaat gewoon even niet, toen Noëlle me al voor was en zei:

“Ja nou het zit zo”

“Ik heb Monique van Frank Rijkaard aan de telefoon of ze een afspraak kunnen maken”

Dat veranderde de zaak enigszins.

“Uiteraard kan dat” Het was meer ‘Sport’ maakte ik mezelf wijs :-)

We hadden op dat moment al wel sportrelaties, maar we begonnen pas net een beetje naam te maken en we hadden nog niemand bij FC Barcelona.

En dan ineens de coach van Barcelona, en niemand minder dan Frank Rijkaard – wow!

We hebben sinds toen jarenlang van alles voor Frank en Monique mogen verzorgen, waaronder de contractverlenging van Frank bij Barcelona.

Ik kwam dan ook af en toe in contact met Joan Laporte, destijds de voorzitter van FC Barcelona.

Laporte wist niet eens hoe ik heette, of hij herinnerde het zich gewoon niet.

Hij noemde mij dan '**el abogado**', de advocaat.

Dat ben ik helemaal niet, ik ben eigenlijk bedrijfseconoom (met fiscaal en recht, dat dan weer wel :-)

Maar er waren enkele punten in het nieuwe contract van Frank nogal veranderd en daar waren dan gesprekken over met de juristen van FC Barcelona.

Een specifiek punt was nogal belangrijk, en het bereiken van overeenstemming ging tot aan Laporte toe. En die noemde mij dan dus '**el abogado**'. Ik kon er wel om lachen.

Het werken voor Frank en Monique ging geweldig.

Het leuke verhaaltje is dat een vriend van Frank, Peter de Bos, destijds werkzaam voor de Sport Entertainment Group en begeleider van Nederlandse basketballers in Spanje (wat ook via ons liep), toen Frank een keer iemand nodig had om iets bureacratisch te regelen, zei:

Dan moet je **“de jongen van de papieren”** even bellen.

Ik denk dat ook Peter even mijn naam was vergeten.

Dat was ik :-)

Sindsdien is mijn functie omschrijving ‘de jongen van de papieren’.

Fantastisch.

Deel 3

Wat we niet willen voor onze spelers

Ik vind het jammer dat ik dit hoofdstuk moet schrijven

Daarom maar twee stukjes en een disclaimer

De Spaanse fiscus kan het werken en leven in Spanje zelfs voor goed bedoelende bedrijven, burgers en sporters onmogelijk maken

De inspectie

Nu betalen, over 4 jaar (niet) terugkrijgen

Als je in Spanje een inspectie krijgt kan die in principe:

- Gunstig aflopen, je hoeft niets te betalen (theoretisch mogelijk).
- Verkeerd aflopen, je krijgt naheffingen en boetes (auw).
- Je leven veranderen.

In dit verhaal laat de fiscus ons lijden.

Ik heb het overigens over goed bedoelende belastingbetalers. Niet over belastingontduikers en fraudeurs. Als die aangepakt worden kan ik dat alleen maar toejuichen.

Als je een goedbedoelende veelverdiener bent met een goed draaiend bedrijf, een superbaan hebt of topvoetballer bent, dan loop je de hoogste financiële risico's bij inspecties. Zeker in Spanje.

De naheffingen zijn in absolute bedragen hoger, en ook de boetes.

En de inspecteur scoort graag. Daar krijgt hij/zij commissies over.

Het is goed mogelijk dat je het absoluut niet met bepaalde naheffingen en boetes eens bent. En daar achteraf nog gelijk in blijkt te hebben ook. Maar daar ligt de inspecteur niet wakker van:

“Dan gaat u maar procederen.”

In een notendop:

Een inspectie mag maximaal 18 maanden duren. Je kan zelf een paar keer uitstel aanvragen, voor bijvoorbeeld het aanleveren van informatie. Het maximum is 60 dagen. De maximale doorlooptijd is dan 20 maanden. Dit kan op moment van lezen weer anders zijn.

De inspectie kan dan dus resulteren in naheffingen en boetes waar je het niet mee eens bent.

Je kan om een herbeoordeling vragen. Maar dat is binnen dezelfde inspectie-eenheid. De kans op een gunstige uitspraak is minimaal.

Dit wordt meer gedaan om wat tijd te winnen, want zolang de zaak in behandeling is, hoef je de naheffingen en boetes niet te betalen.

De **herbeoordeling** dient in principe binnen één maand gedaan te zijn, maar dit duurt in de praktijk **met regelmaat 6 maanden**.

Je gaat in beroep.

Dat kan en dat mag. Maarrr, je moet toch wel eerst de naheffingen betalen. Voor de boetes kan je wel uitstel aanvragen.

Met betrekking tot de naheffingen. Al ben je het er nog zo mee oneens, lijkt het nog zo onterecht, en zijn de bedragen zo hoog dat ze niet op te brengen zijn: dan geef je je huis maar als onderpand.

De instantie die het vervolgens beroep in behandeling neemt, is een orgaan van het ministerie van belastingen zelf.

Afhankelijk van vooral de belastingbedragen, regionaal (TEAR) of centraal (TEAC).

Toegegeven, de uitspraken worden uitgebreid onderbouwd en er wordt ook in het voordeel van de belastingplichtige besloten. Het kan dus wel.

Het blijft echter overkomen als een bedrijf dat de klacht van een klant zelf beoordeelt. Dat zal af en toe best objectief zijn, maar bij negatieve uitkomsten zal dat toch een rare smaak geven.

Maar stel dat je je gelijk inderdaad alsnog krijgt, je kan inmiddels met gemak **vier jaar (!) verder** zijn.

Nu maar hopen dat je de onterecht betaalde belasting wel snel terugkrijgt.

In totaal hebben we het dan al, inclusief het inspectietraject van 18 maanden en een eventuele herbeoordeling van 6 maanden, over een periode van **zes jaar**.

En vier jaar geleden, na het inspectie en herbeoordelingstraject, hebben we de belasting al moeten betalen ('voorschieten').

Bij een ongunstig resultaat, kan de stap naar het hooggerechtshof nog genomen worden. Dat zal vaak niet meer worden gedaan. De zes jaren hebben lang geduurd, negatieve energie gekost, en je moet wel erg overtuigd zijn dat de uitgebreid onderbouwde uitspraak de plank mislaat om te besluiten om door te gaan.

Maar stel, de strekking van dit artikel, dat je wint en dat je dan dus ein-de-lijk-je-geld-terug-krijgt en weer verder kan met je leven.

Dat is te vroeg gejuigd.

De terugbetalingen moeten geformaliseerd worden middels weer een bureaucratisch traject. Wij hebben voor onze relaties te maken gehad met **terugbetalingen die een jaar hebben geduurd**.

De periode van de aankondiging van een inspectie tot terugbetaling heeft zo **zeven jaar** geduurd.

Dit kan killing zijn. Hierover in het volgende verhaal meer.

Het land uit!

Stevige titel. Maar hier komt het wel op neer.

De laatste jaren heb ik gezien dat zelfs bedrijven en particulieren die volledig te goeder trouw werken en alles correct aan de fiscus op willen geven, het zaken doen in Spanje onmogelijk is gemaakt.

Omdat dit onwerkelijk klinkt geef ik 2 voorbeelden (we hebben er uiteraard meer, maar het is zo negatief, dat ik het graag bij 2 hou):

1: Een grote Nederlandse winkelketen “bestaat niet”.

Een grote Nederlandse winkelketen opent een winkel in Spanje en vestigt zich fiscaal op ons kantooradres. Dit is vrij gebruikelijk. Zo komt belangrijke post van o.a. de fiscus direct bij specialisten terecht en kan deze niet zoek kan raken in de winkel (nu gaat alles elektronisch, tot voor kort per aangetekende post).

Dit wordt zo gedaan omdat als je belastingpost niet binnen 10 dagen beantwoordt, je in de inspectiemolen komt.

Enfin, de inspecteur komt kijken, ziet geen naambordje op de deur en constateert dat er geen kantoormedewerkers van de keten zijn.

Wij laten de website zien, jaarstukken, foto's van de winkel en de groeiplannen, maar de inspecteur stelt vast dat er **geen sprake van een bedrijf** is en geeft geen internationaal BTW-nummer.

In de tijd dat je met een laptop vanuit de bar een website opstart en wereldwijd je producten verkoopt aan klanten die je nooit ziet, worden er in Spanje inspecteurs gestuurd om te kijken of er vaste werkplekken en er naambordjes naast de deur zijn.

Apple en Google zouden in Spanje niet hebben kunnen beginnen.

De winkelketen kon zo niet BTW verlegd importeren. Per saldo kon de BTW niet afgetrokken worden.

En aangezien het BTW tarief hoger was dan de marge, draaide het filiaal zo per definitie verlies.

De Spaanse vestiging had op deze wijze geen bestaansrecht.

Hier hebben we dit op kunnen lossen door het fiscaal adres naar een ander kantoor van ons (EuroEconomics) te verplaatsen. In die regio werd wel een internationaal BTW nummer afgegeven. Zo bleef de schade tot enkele maanden beperkt.

Ik heb geen plaatsnamen genoemd, omdat het de volgende keer andersom kan zijn. Het komt over als totale willekeur.

De Spaanse fiscus is niet bereid om even verder te kijken omdat sluiting het verlies van arbeidsplaatsen gaat geven.

Dit in een land met nog altijd één van de hoogste werkeloosheidspercentages van de EU.

Het maakt niet uit.

2. Voetbalmakelaar wordt als testcase gebruikt

Het zal je maar overkomen als voetbalmakelaar in Spanje. Je factureert jarenlang, net als zovelen in de sector, je commissies over transfers aan de club.

In geval van internationale transfers en facturatie aan clubs in andere EU landen, is dat dan met de BTW verlegd, uiteraard goed gedocumenteerd en keurig opgegeven in de belastingaangiften.

En ineens vindt de fiscus dat je eigenlijk niet voor de club werkt, maar voor de speler. Je had als makelaar dan aan de speler dienen te declareren, met BTW en die BTW af dienen te dragen in Spanje.

Dit terwijl de Spaanse fiscus jaren eerder in een inspectie het tegendeel had gesteld, namelijk dat de makelaar die destijds werd geïnspecteerd juist voor de club werkte en niet voor de speler.

Schijnbaar kwam dat toen beter uit, en nu het tegenovergestelde.

De Spaanse fiscus begint een testcase, en “jij” bent het slachtoffer.

De uitkomst van de inspectie heeft **4 jaar (!)** op zich laten wachten. In het vorige verhaal is het inspectietraject globaal beschreven.

In de tussentijd wist deze makelaar niet hoe te factureren.

Als hij het ene deed en de Spaanse fiscus het andere besloot, welke kant het ook op zou zijn, zou hij alles na dienen te betalen.

Hij zou zaken bij clubs en spelers terug dienen te draaien, die mogelijk boekjaren al hadden afgesloten of misschien al geen klant meer zouden zijn.

Dit ging om honderduizenden euros aan belastingen per jaar. Ook voor een succesvolle voetbalmakelaar nog steeds veel geld.

Kortom, de makelaar wist niet hoe hij zijn omzet moest factureren en heeft zijn bedrijf naar een ander land verhuisd.

Vier jaar later werd zijn oorspronkelijke werk- en facturatiwijze goedgekeurd.

De makelaar was **voor niets met zijn bedrijf en gezin naar een ander land verhuisd.**

Het had niet gehoeven.

Met dank aan de Spaanse fiscus.

Disclaimer

Om misverstanden te voorkomen

Ik juich het toe dat de Spaanse fiscus inspecties uitvoert en probeert fraude en belastingontduiking te voorkomen.

Het land zou een stuk beter functioneren als de fiscus meer grip op de fraude krijgt in het land.

Het lijkt er op dat de stortvloed aan maatregelen en investeringen in automatisering vruchten afwerpen.

Perfect.

Ik pleit er alleen graag voor, dat de automatisering niet alleen wordt gebruikt om de belastingontduiker sneller en beter in het vizier te hebben, maar ook **om de belastingbetaler te goeder trouw niet het leven en zaken doen onmogelijk te maken**.

Als buitenlandse bedrijven of privé personen naar Spanje komen, en een document vanuit een ander EU land kunnen overleggen dat zij een brandschoon fiscaal verleden hebben (wat de Spaanse fiscus overigens ook zo zelf na kan gaan), dan zou een wat minder agressieve - zelfs 'mildere' - opstelling mogelijk moeten zijn.

Conclusies

Dit móeten we voorkomen

- **Inspecties kunnen in het buitenland extreem lang duren.** In Spanje kan het **tot 7 jaar** duren voor je gelijk krijgt. En dan moet je de vooruit betaalde belasting nog terug zien te krijgen.
- Belastingdiensten in andere landen, waaronder ook Spanje, kunnen je het leven zo lastig maken met inspecties, dat dat de reden op zich kan zijn om naar een ander land te gaan.
- Ook in de sport worden inspecties gedaan die als testcases worden beschouwd om daarna de **hele bedrijfstak** aan te pakken. Zorg voor zo weinig mogelijk alerts richting jouw speler.
- Dit is een **reden dat de contacten die je in andere landen hebt gespecialiseerd dienen te zijn in sport.** Ze dienen op de hoogte te zijn van testcases en trends, zodat 'jouw voetballers' niet met regelingen en structuren gaan werken die in dat land schijnbaar onder vuur komen te liggen.

Belangrijkst

Belastinginspecties kosten tijd en energie. De doorloop kan jaren zijn. Dit leidt daarmee ook tot torenhoge kosten voor je fiscalist. Allemaal zaken die we willen voorkomen. Werk in het buitenland met fiscalisten en juristen die gespecialiseerd zijn in sport, die op de hoogte zijn van fiscale trends en van de laatste ontwikkelingen.

Leuke anekdote 3

Johan Neeskens

Held van FC Barcelona

Para siempre (*forever*)

Wij hebben voor Johan Neeskens en zijn Zwitserse vrouw Marlis mogen werken tijdens zijn periode als assistent coach van Frank Rijkaard.

Neeskens naar Barcelona!

Neeskens terug bij Barcelona, het staat in de krant!

Maar eerst:

Toen ik een jaar of zeven was heb ik FC Barcelona voor het eerst zien voetballen. Mét Johan Neeskens.

Het was tijdens een Amsterdam toernooi. Daar speelden jaarlijks Ajax, AZ en twee aansprekende buitenlandse clubs. Dat jaar dus ook Barcelona. Ik weet het exacte jaar niet meer, maar:

Ik zag het shirt van FC Barcelona en ik was gelijk fan.

Vele jaren later woonde ik in Barcelona, had mijn eigen bedrijf EuroEconomics en al klanten bij FC Barcelona.

En ik las dat Johan Neeskens de assistent coach van Frank Rijkaard zou worden.

Uiteraard had ik mijn contacten kunnen benaderen om te vragen om mij met 'Johan twee' in contact te brengen (Johan Crujff was eerder in Barcelona en alleen daardoor al 'Johan één'), maar op de een of andere manier deed ik dat toen niet.

We zijn nu een paar jaar verder en eigenlijk vind ik dat wel merkwaardig, volgens mij zou ik dat nu wel doen. Maar toen nog niet.

Ik keek naar de krant en zei tegen mezelf “ik weet nog niet hoe, linksom of rechtsom, maar ik wil voor Johan Neeskens werken”.

Johan Cruijff wordt in Barcelona de verlosser genoemd (logisch!) maar voor velen is **Johan Neeskens “de held van Barcelona”**. Ook voor mij.

Er is een foto van Johan Neeskens hoe hij spelend voor Barcelona een speler van een andere club aanspreekt.

De mentaliteit van Johan Neeskens spat van die foto af.

Ik heb die foto aan het eind van dit verhaal geplaatst.

De telefoon ging een paar dagen later. Marlis, de vrouw van Johan, had mijn gegevens van Monique van Frank Rijkaard gehad, en ik had een afspraak. Yes!

Het ging er even om of het woensdag of donderdag zou zijn en om drie uur of vier uur, dat soort zaken. Ik was happy op voorhand.

Ik was denk ik iets te happy, want ik had **donderdag** in mijn agenda staan, en toen Johan en Marlis zich **woensdag** precies op tijd meldden **zat ik op een cursus buiten kantoor**.

Mijn collega's belden me en **ik zat binnen 10 seconden in een taxi**, ik weet het nog goed, en kon zo de wachttijd van Johan en Marlis tot ongeveer 20 minuten beperken.

Ik weet na al die jaren nog steeds niet wat de reden is, maar **het bezoeken van een fiscalist staat op de één of andere manier voor topsporters niet in de top 10 favorietenlijst :-)**

Wachten op het kantoor van een fiscalist die zich in de dag vergist nog minder.

Ik schaamde me dood en heb verschillende duizenden malen mijn excuses aangeboden.

Johan was echter minder hard dan in het veld :-) Het gesprek werd het begin van een geweldig goede relatie met Johan en Marlis.

Wij hebben van het begin tot het eind van zijn periode als coach bij Barcelona voor Johan mogen werken.

Johan Neeskens

Held van Barcelona



Deel 4

Oplossingen en richtlijn

Het is eigenlijk zo makkelijk

Fiscale residentie

Breng dit direct in kaart, leg dossier aan

Omdat het merendeel van de **internationale voetbaltransfers** tussen het einde van het oude seizoen en het begin van het nieuwe seizoen plaatsvindt, en contracten in Spanje bijvoorbeeld **vaak per 1 juli** ingaan, is dit precies halverwege het kalenderjaar.

In welk land zal de speler uiteindelijk fiscaal resident zijn?

En inderdaad, afhankelijk van de ingangsdatum van het contract bij de nieuwe club, ingangsdatum huurcontract van de woning in het nieuwe land, de feitelijke verhuizing, de datum dat eventuele partner of kinderen overkomen, andere fiscale regelgeving of referentiedata in het land van vertrek (zoals Engeland) is **elke situatie anders** en dient hier goed naar gekeken te worden.

In het oude land dient er goed afgesloten te worden, en in het nieuwe land mag er geen foute start gemaakt worden.

Wat je voor je speler moet voorkomen

Het is geen onderwerp waar je makkelijk overheen kunt stappen. De Spaanse fiscus neemt dit serieus. Zelfs **‘voetbalvrouw’ Shakira** heeft dit ondervonden.

De wereldberoemde zangeres, nog bekender dan haar man Gerard Piqué, één van de belangrijkste spelers van FC Barcelona en international voor Spanje (en beboet voor 'simulatie' met een imager rechten BV), is recentelijk **beboet met 12 miljoen** euro omdat zij dacht (beter gezegd: 'haar fiscalisten dachten') niet resident te zijn in Spanje.

Maar de Spaanse fiscus heeft op eigen wijze - en dat kunnen ze goed - aangetoond van wel.

Ik ben zo happy ;-)

De Spaanse fiscus gebruikt hiervoor alles, zelfs foto's en artikelen uit de roddelpers. Zoals 'ik ben zo happy in mijn fantastische woning in Spanje'.

Voor zaakwaarnemers van voetballers, en in geval van Spanje in toenemende mate ook voetbalsters, is het zaak om geen risico te nemen en in het jaar van overgang direct een waterdicht dossier te hebben.

Basisregelgeving

Hierna de basisregelgeving uit het belastingverdrag tussen Spanje en Nederland. Deze tekst is eerder gepubliceerd in mijn boek '**Topsport Spanje, fiscaal belicht**'. Dit boek is op te vragen via:

topsportspanje@euroeconomics.com.

Belastingverdrag Nederland - Spanje

Het belastingverdrag bepaalt in artikel 4.3 dat:

- 1) Een natuurlijk persoon wordt geacht inwoner te zijn van de Staat waar hij een **duurzaam tehuis** tot zijn beschikking heeft.

Indien hij in beide Staten een duurzaam tehuis heeft, wordt hij geacht inwoner te zijn van de Staat waarmee zijn **persoonlijke en economische betrekkingen** het nauwst zijn (middelpunt van de levensbelangen).

[Opmerking: deze bepaling is met name **van belang in het jaar van aankomst.**]

- 2) Indien ten aanzien van de betreffende persoon niet kan worden vastgesteld in welke Staat hij het middelpunt van zijn levensbelangen heeft, of hij in geen van de Staten een duurzaam tehuis tot zijn beschikking heeft, wordt hij geacht inwoner te zijn van de Staat **waar hij gewoonlijk verblijft**.
- 3) Indien de betreffende persoon in beide Staten of in geen van beide gewoonlijk verblijft, wordt hij geacht inwoner te zijn van de Staat waarvan hij **onderdaan** is.
- 4) Ten slotte, indien hij onderdaan is van beide Staten of van geen van beide, regelen de autoriteiten van de Staten de aangelegenheid in onderlinge **overeenstemming**.

Opmerkingen

In de regel zal residentiebepaling plaats (kunnen) vinden op basis van het 'duurzame tehuis' criterium: de normale vaste woon- en verblijfplaats, zijnde een **koop- of huurwoning**, waar de sporter, indien van toepassing met zijn gezin, woont.

Het volgende criterium, als de speler in beide landen een woning ter beschikking heeft, is het 'middenpunt van de levensbelangen'.

Hierbij spelen factoren mee als waar de speler lid is van clubs, abonnementen heeft, waar hij diens telefoon het meest gebruikt, waar hij diens **creditcards** het meest gebruikt, enzovoorts.

Het is hier vooral belangrijk waar het gezin verblijft. Hier wordt later nog op ingegaan.

Het '183 dagen criterium' wat doorgaans als eerste wordt genoemd, komt in het Verdrag weliswaar wel voor (artikel 16.3.a), maar bepaalt hier dat als een werknemer door een Nederlands bedrijf in Spanje te werk wordt gesteld, dat Spanje pas loonbelasting mag heffen als er sprake is (naast twee andere voorwaarden) van een termijn van meer dan 183 dagen. Dit staat echter los van het feit of uiteindelijk zal worden gesteld dat de medewerker fiscaal resident is in het ene land (Nederland) of het andere (Spanje).

Nationale regelgeving

Andere landen, zoals ook Spanje, kunnen wel hebben opgenomen in hun nationale regelgeving dat zij vinden dat als iemand (hier de speler) meer dan **183 dagen** in dat land verblijft, dat zij dan stellen dat die persoon dan in dat land - in dit geval Spanje - resident is.

Bij twijfel of meningsverschillen tussen de betrokken landen wordt het belastingverdrag geraadpleegd.

Het **belastingverdrag is leidend** boven de nationale regelgeving.

Bijzonder: jaar van aankomst

In het jaar van emigratie naar Spanje is het van belang voor de bepaling van de fiscale residentie (en daarmee voor het verzorgen van correcte aangiften) wanneer het '**levenscentrum**' geacht wordt naar Spanje te zijn verhuisd.

Uit jurisprudentie blijkt dat indien een belastingplichtige in april naar Spanje verhuist en daar gaat werken, doch regelmatig naar diens gezin in Nederland reist dat nog niet mee verhuist vanwege bijvoorbeeld schoolgaande kinderen, en dat diens gezin pas in september overkomt (begin van het nieuwe schooljaar), dat er in dat jaar sprake is van fiscale residentie in Nederland.

Dit omdat het middelpunt der levensbelangen (gezin) zich het grootste deel van het jaar in Nederland bevond.

Dit ondanks dat de belastingplichtige zelf dat jaar meer dan 183 dagen in Spanje is verbleven en diens economische belang het grootste deel in Spanje heeft gehad.

Dit voorbeeld geeft aan hoe specifieke **gezinssituaties** mee kunnen spelen.

Transfer in juni, juli of augustus

Zeker indien een speler in juni, juli of augustus naar een club in een ander land gaat, dient het fiscaal residentschap beoordeeld en vastgelegd te worden.

Bouw gelijk je dossier op

Om de zaken voor de speler goed op orde te hebben dient je dossier de volgende documenten te bevatten:

- Een **opinie van de Nederlandse fiscalist** dat de speler in het overgangsjaar ‘nog wel’ of ‘niet meer’ resident in Nederland was of een ander land waar de speler gecontracteerd was, en wat de praktische consequenties zijn voor de belastingaangiften die nog gedaan dienen te worden.
- Een aansluitende **opinie van de fiscalist in het nieuwe land** dat de speler daar in het overgangsjaar ‘wel’ of ‘nog niet’ fiscaal resident zal zijn, wat de consequenties daarvan zijn en wat de praktische planning van de belastingaangiften zal zijn.

- In het land waar volgens de fiscalisten in het overgangsjaar sprake zal zijn van fiscale residentie, en waar op die basis belastingaangifte gedaan zal worden, dient indien mogelijk vervolgens een **woonplaatsverklaring** aangevraagd dienen te worden. Een dergelijke verklaring telt mee, en in het voordeel van de speler, om een eventuele inspectie vroegtijdig te kunnen stoppen en om zo een langdurige en kostbare inspectie te voorkomen.

De moderne rol van de fiscalist

Het leven kan zo mooi zijn

Ik vind dat een fiscalist er best aan kan bijdragen om het leven van klanten mooi en leuk te maken.

Ik ben zelfs van mening dat de rol van fiscalisten soms doorslaggevend kan zijn.

Het kwartje kan in de praktijk zowel negatief als positief uitvallen. Maar als we niet uitkijken, vaker negatief dan positief.

Ik denk dat er fiscalisten zijn die zich daar niet zo van bewust zijn, ook zullen er fiscalisten zijn die mijn filosofie niet nieuw vinden en al lang zo werken, en uiteraard zullen er zijn die het niet met mij eens zijn.

No problem.

Wij hebben met EuroEconomics zowel internationale bedrijven, vermogende particulieren als topsporters als klant.

Onze bedrijfsklanten willen dat alles klopt, willen geen gedoe met de fiscus, maar willen wel graag binnen de wettelijke grenzen zo min mogelijk belasting betalen.

“Logisch”, zou Johan zeggen.

Als er structuren, fiscale mogelijkheden of subsidies zijn, wordt er door bedrijven aan het rekenen geslagen: 'wat moet er gebeuren, wat zijn de kosten, en wat levert het op'.

Bij een positieve uitkomst gaat er gebeuren wat er gebeuren moet, al is dat het verplaatsen van een fabriek naar een ander land, als er maar meer geld overblijft voor de aandeelhouders.

Het is immers een bedrijf.

Nou lijken voetballers soms inderdaad ook wel een bedrijf met alle belangen, bedragen en adviseurs die er op hen afkomen.

Maar de aandeelhoudersstructuur is anders.

Dat heb ik ook met vermogende particulieren die klant bij ons zijn.

Het gaat niet om een bedrijf wat anders in te richten om wat meer opbrengst te geven, **het is hun eigen leven** dat anders ingericht moet worden.

Het gaat niet om het verplaatsen van een fabriek, maar om zelf ergens anders te gaan wonen of om bepaalde leuke dingen níet of vervelende dingen wél te doen.

Uiteraard willen zij ook geen gedoe met de fiscus en willen zij ook gewoon en legaal binnen de wettelijke mogelijkheden zo weinig mogelijk belasting betalen.

Maar ik merk regelmatig dat als fiscaliteiten belangrijker of zelfs leidend gaan worden bij het plannen van de toekomst, dat mensen hier niet gelukkiger van worden. Integendeel.

Het gaat een last en een druk worden.

In plaats van aan de rand van het zwembad, zitten zij dan aan de vergadertafel van de boehouder en fiscalist. Wij merken dat vooral bij gepensioneerde relaties. En dat was de bedoeling niet :-)

Ik vind - persoonlijke mening - dat fiscalisten geen geforceerde structuren of adviezen dienen te geven die niet in de lijn van het leven liggen van de klant. Steeds meer fiscalisten werken zo.

Uiteraard heeft de klant daar zelf ook een mening over. Met enige regelmaat wordt mij zelfs gezegd 'als scheiden fiscaal gunstig is dan wil ik dat weten, als ik maar minder belasting betaal'.

Vaak met een lach, soms zelfs met een wens :-), maar het geeft aan hoe ver mensen willen gaan om minder belasting te betalen.

En dan is alles opgezet, of dan ben je uit elkaar, en dan komt er ineens een speciale aftrek voor mensen die langer dan 10 jaar bij elkaar blijven (ik zeg maar wat).

Ik ben het er uiteraard mee eens dat toekomstige regelgeving niet te voorspellen is (hoewel er trends zijn), en dat je toch ergens van uit moet gaan.

Maar we moeten het ook relativëren. Fiscaliteiten vormen niet de basis van het geluk, ze staan het bij verkeerd gebruik eerder in de weg.

Belasting betalen wordt vrijwel altijd als iets negatiefs gezien, iets wat ten koste van wat het kost voorkomen dient te worden.

Het woord belasting is op zich negatief. Het is ook een bijdrage aan de ontwikkeling van een land, van de jeugd (onderwijs), gezondheidszorg, veiligheid en alles wat we graag willen.

Ik heb al vaak gelezen dat we het woord beter kunnen veranderen in 'bijdrage'. Geen idee of dat zal helpen. Maar nu ervaar ik dat er een afkeer tegen belastingen is alsof het rechtstreeks in de zakken van corrupte politici gaat (en dan hebben we in Spanje inderdaad een vervelende geschiedenis).

Maar die fobie en afkeer schiet naar mijn mening te ver door. Fiscalisten weten dat. Ik vind dat we onze klanten beter moeten informeren.

Natuurlijk laten we onze klanten niet teveel belasting betalen. Maar we moeten ook niet overdrijven.

Fiscaliteit is niet leidend, het is hooguit een van de zaken die we voor het welzijn van onze klanten in acht moeten nemen.

Ik vind dat we het geluk van onze klanten moeten volgen.

En toen ik dit zo aan het schrijven was, dacht ik van ik ga een 'happiness fiscalist' worden. Het is zelfs even de concept titel van dit artikel geweest: '**De Happiness Fiscalist**' :-), maar dat sloeg weer te ver door en dekte de lading ook weer niet.

Het is wel een leuke titel voor nieuwe kaartjes.

Een vriend van me, advocaat, heeft na onderlinge 'brainstorming' kaartjes laten drukken met als titel 'legal artist'.

Op het moment van schrijven geeft google geen resultaten op 'happiness fiscalist' :-)

Ik heb de kaartjes nog niet laten drukken, maar ik ga wel graag voor het geluk van onze klanten.

Spaar tijd, geld en frustraties

Hou het simpel

Het komt nog steeds voor dat er vennootschapstructuren worden opgezet om de uiteindelijke belanghebbende, ook **topsporters**, buiten beeld te houden.

Dit kan zowel vanwege privacy redenen (zit wat in) als fiscale redenen (gaat niet meer).

Privacy redenen

De privacy reden is dat als een sporter zaken op zijn naam heeft staan, een woning wil kopen of bijvoorbeeld wil investeren in een bedrijf, dit interessant voor de pers kan zijn (in Spanje wel).

Ik kan het me voorstellen dat sporters of BN'ers soms ook enigszins buiten beeld willen blijven.

Financiële planning

Een andere reden kan zijn dat de sporter naar het buitenland gaat, bijvoorbeeld Spanje, en het wenselijk wordt geacht om de **beleggingen en sponsorcontracten** vanuit Nederland te blijven beheren.

Hier kan dan een BV voor worden opgericht in Nederland. De zaken van de BV kunnen behartigd worden door de agent, die bemiddelt doorgaans ook bij de sponsorcontracten.

Vanuit Nederlandse oogpunt lijkt deze stap vrij logisch.

Op belastinggebied zijn landen echter concurrenten.

Ieder land wil het maximale belastinggeld uit zijn belastingbetaler halen. Ieder land vindt ook vanwege zijn eigen bepaalde redenen dat hij recht heeft op de belasting van de belastingbetaler.

Om dit voor de belastingbetaler enigszins redelijk te houden zijn er door veel landen verdragen ter voorkoming van dubbele belastingheffing afgesloten. Ook tussen Nederland en Spanje.

Dat wil echter niet zeggen dat daarmee de problemen uit de wereld zijn.

Integendeel, vanwege verschillende nationale regelgeving en andere drijfveren, bestaan er nog steeds conflicten tussen landen, waarbij de betrokken landen allen recht denken te hebben op de belastingcenten van de belastingbetaler, in dit geval de sporter.

En denk niet dat landen hier terughoudend in zijn. Een land als Spanje is bijvoorbeeld zelfs vrij agressief.

En wat de Spaanse fiscus zeker niet leuk vind, is als het er schijn van heeft dat de sporter inkomsten of bezittingen buiten het oog van de Spaanse fiscus wil houden.

Diepgewortelde afkeer

Een van de zaken waar de Spaanse fiscus een diepgewortelde afkeer voor heeft, zijn vennootschappen die volgens de Spaanse fiscus geen zakelijke insteek hebben, maar alleen een fiscale.

Deze beoordeling ligt in Spanje heel anders dan in Nederland.

Spanje vindt al snel dat een vennootschap er alleen is om geld buiten Spanje te houden, bijvoorbeeld in Nederland.

Spanje beschouwd dat soort vennootschappen niet als bedrijven, maar als fiscale **‘simulatie-instrumenten’** en bestempelt deze vervolgens als transparant.

Zeker als het nieuwe vennootschappen zijn, zonder personeel, de bestuurder een familielid is zonder relevant zakelijk verleden, die bijvoorbeeld de imagorechten van de sporter gaat exploiteren, en niet voor die imagorechten heeft hoeven te betalen.

De BV wordt gewoon van tafel geveegd, inclusief de afgetrokken kosten.

Dit houdt in dat Spanje dwars door de structuur van die vennootschappen heen kijkt, en de omzet van die vennootschap toekent aan het inkomen van de sporter.

Wat in Nederland wordt opgezet op basis van Nederlandse regelgeving, kan in Spanje tot problemen voor de sporter leiden.

Een ander voorbeeld is het **'lenen uit de BV'** in plaats van het opnemen van een hoog salaris of dividend.

Dit gebeurt vooral bij oud-voetballers om bijvoorbeeld een woning te kopen, bijvoorbeeld aan de Spaanse kust.

De Spaanse fiscus zou kunnen stellen dat er geen sprake is van een lening maar van dividend of inkomen.

Afhankelijk van in welk land de BV gevestigd is en wat voor belastingverdrag er met dat land is, gaat de Spaanse fiscus kijken wat de maximale score zou kunnen worden.

Wij hebben dure structuren gezien, waarbij leningen met leningen werden verlengd, waarvan de contracten wellicht voor de Nederlandse inspecteur voldoende waren, maar die door de Spaanse inspecteur als niet-zakelijk werden bestempeld.

De Spaanse inspecteur beschouwde de leningen als inkomsten, waar geen belasting over was betaald, en legde - vanzelfsprekend - naheffingen en boetes op.

Dit had eenvoudig voorkomen kunnen worden door de contracten aan Spaanse fiscalisten of juristen voor te leggen.

Spaar tijd, geld en frustraties

Voorkom deze verrassingen, spaar tijd geld en frustraties, en laat de bedrijven en structuren van de sporter vooraf of direct bij aankomst in Spanje beoordelen door een Spaanse fiscalist.

Pleidooi

Het is zo simpel en het leven is zo mooi

Mijn pleidooi voor de belangen van de speler

Ik vind dat fiscalisten een rol hebben om de speler én de agent te beschermen.

Wij schieten de bal niet in de kruising ('hun vak'), terwijl we enorme sportliefhebbers kunnen zijn, maar, ik herhaal, het is niet ons vak.

Als we mooi voetbal willen zien, gaan we naar het stadion. En op verjaardagen en borrels vertellen we over die mooie wedstrijd.

Verjaardagen en borrels zijn ook voor fiscalisten het probleem :-)

Voetballers én makelaars vertellen op de een of andere manier graag, dat ze de beste regelingen en fiscalisten hebben.

En dat zijn degenen die het slimste zijn. Die anderen en vooral de fiscus te slim af zijn.

En zolang er geen controle is, is elke structuur te beste.

Het is de mens eigen om anderen te slim af te willen zijn, en wij Nederlanders hebben daar ook nogal last van :-)

Het is een als een sport.

Totdat de inspectie komt.

Mijn pleidooi is om niet de slimste te willen zijn, maar om de profsporters én de makelaars het beste te willen beschermen.

Wij doen dat eigenlijk al sinds het begin (1996), eerst enigzins onbewust op gevoel, en later als ons beleid. And it feels good, really!

Voetballers en andere profsporters willen zich uiteindelijk ook op hun sport concentreren.

Adviseurs dienen sporters en agenten te beschermen tegen borrelpraat.

Wij dienen er voor te zorgen dat sporters niet van hun concentratie worden afgeleid door risico's te nemen om een paar procentjes aan belasting te besparen.

Procentjes die ze in hun levenskwaliteit niet eens merken, maar die ze kunnen vertellen op verjaardagen.

Laat de voetballer voetballen en de agent zich focussen op zaken die zich er toe doen.

Wij, fiscalisten, moeten ervoor waken dat iedereen lekker slaapt.

En dan kunnen “zij en wij” allemaal in onze vrije tijd doen waar we zin in hebben.

In Spanje zie ik dat zo:

's Ochtends een koffie, 's middags een biertje en 's avonds een wijntje.

Het leven is zo mooi :-)

Richtlijn topsporter centraal

Fiscale planning vanuit het buitenland bekeken

In de reeks verhalen over Voetbaltransfers naar het Buitenland is dit het slotverhaal.

Het is een kort verhaal, gebaseerd op de voorgaande verhalen, die weer het resultaat zijn van vele bronnen en ruim 20 jaar ervaring.

Ik weet ook niet zo zeer of het een richtlijn is (wat mooi en krachtig klinkt) of meer een boodschap is (een 'wens', wat meer bij me past, en eigenlijk ook vriendelijker klinkt - maar vreemd klinkt als titel? Misschien toch een volgende versie? :-)

Wat belangrijk is, is dat ik vanzelfsprekend niet op de stoel ga zitten van de Nederlandse fiscalist die de lange termijn planning voor de sporter maakt.

Ik hoop uiteraard wél, dat de planningen lange termijn zijn.

Datgene dat ik hier aan toe wil voegen is dat de sporter en diens zaakwaarnemer kenbaar gemaakt dient te worden dat:

"Structuren afhankelijk van de landen waar gevoetbald zal gaan worden, 'korte termijn' op standby gesteld kunnen gaan worden, en mogelijk minder voordelen kunnen bieden gedurende de perioden dat er in andere landen gevoetbald gaat worden."

Ik zie dat de structuren die de minst negatieve impact hebben, (wat nog altijd een andere aanduiding is dan een positieve impact), de structuren zijn die straight forward in Nederland zijn opgezet.

Afstemming met andere landen, bijvoorbeeld Spanje, kan lastig zijn, maar dient in het belang van de sporter gedaan te worden.

Niet het scherpst van de snede

Dat is fiscaal niet het scherpst van de snede. Dat geeft niet, sporters willen dat niet eens als de risico's worden uitgelegd, en het sluit het best aan op de werkelijkheid.

Dit draagt tevens, zoals ook in een eerder verhaal onderbouwd, het meest bij aan het geluk van de sporter.

Ons 'Fiscaal draaiboek transfer naar het buitenland' is hier op gebaseerd.

En andersom, dit voorkomt de situaties die we absoluut niet willen waarvan in dit e-boek eerder diverse voorbeelden zijn gegeven.

Ik wens de lezer van dit e-boek, waarschijnlijk een zaakwaarnemer of fiscalist, veel happiness toe voor zichzelf én de voetballers die worden vertegenwoordigd.

Heb je vragen? Mail me, ik antwoord graag:

jeroen.oskam@euroeconomics.com

Conclusies

Maak het leven van de voetballer mooi

- Fiscalisten hebben een belangrijkere rol op het geluk van iemands leven dan je op het eerste gezicht verwacht. Voordat je het weet verbieden 'we' ze leuke dingen en stellen 'we' ze minder leuke dingen voor.
- Het wordt gevaarlijk als fiscaliteiten leidend worden. Voetballers lijken wel een bedrijf gezien de vele belangen, maar ze zijn het niet. Als het er op aankomt zijn het net mensen :-)
- De sporter dient beschermt te worden tegen borrelpraat. Het is soms moeilijk, maar dit is cruciaal.
- Op belastinggebied zijn landen elkaars concurrenten. Ze willen allemaal vangen. Dure structuren van het ene land, bijvoorbeeld Nederland, kunnen in het buitenland zo van tafel geveegd worden, bijvoorbeeld in Spanje.
- Attendeer sporters er op, dat structuren in bepaalde landen (en wellicht precies de droomlanden), mogelijk tijdelijk op inactief dienen te komen staan. Misschien is de structuur daardoor niet eens meer interessant.
- Voorkom verrassingen, spaar tijd, geld en energie, en laat bedrijven en structuren van de sporter vooraf of bij aankomst in het andere land door een gespecialiseerde lokale fiscalist.
- Zie ons Fiscaal Draaiboek voor transfers naar het buitenland.

Deel 5

Fiscaal draaiboek

Voetbaltransfer naar het buitenland

Voor spelersmakelaars en adviseurs

Voor spelersmakelaars en adviseurs

Fiscaal draaiboek voetbaltransfer naar het buitenland

Barcelona, Jeroen Oskam, EuroEconomics.com

De voornaamste reden voor het opstellen van dit draaiboek is dat wij naar onze mening te vaak pas in fase 3 'na sluiten transfer' worden benaderd.

Er kan juist geld verdiend worden voor de speler in fase 1 'club in beeld' of fase 2 'onderhandelingen'.

***Bij onze laatste 5 dossiers hebben wij
500.000 euro aan fiscale fouten ten nadele
van de spelers gedecteerd.***

Gemiddeld 100.000 euro per dossier.

4 van de 5 dossiers bevatte fiscale fouten.

Onze tijdsbesteding is gemiddeld minder
dan 12 uur per dossier geweest.

Fiscaal draaiboek

Voetbaltransfer naar het buitenland

VOETBALLER NAAR HET BUITENLAND

1. Club in beeld
2. Tijdens onderhandelingen
3. Na sluiten transfer
4. Tijdens contractperiode
5. Tussentijdse aanpassingen
6. Ontslag
7. Vrijwillig vertrek

Samenvatting

TIPS VOOR DE ZAAKWAARNEMER

1. Rol internationaal fiscaal belicht
2. Poging Spaanse fiscus
3. Makelaar gewonnen

Samenvatting

1. Club in ander land in beeld

Het moment dat een club uit het buitenland belangstelling toont, is vanuit fiscaal oogpunt het **belangrijkste moment**:

- Hier kan het spoor direct goed gelegd worden.
- En er kunnen ook gelijk de grootste fouten gemaakt worden.

Als spelersmakelaar heb je uiteraard in je netwerk fiscalisten en juristen. Deze dienen **ervaring** te hebben met **internationale voetbaltransfers** en kennis te hebben van **belastingverdragen** en **residentievraagstukken**.

Dit laatste is met name van belang in het jaar van **emigratie**.

Het lijkt een understatement, maar hoe meer ervaring hoe beter. **Elke transfer is anders**. Er moet snel geschakeld kunnen worden en ervaring helpt om zaken snel te interpreteren.

Op het moment dat er een club in een ander land in beeld komt, en dit is **essentieel**, dient er door de makelaar direct contact te worden gezocht met een **fiscalist en advocaat in dat land**.

De zaakwaarnemer is de spil.

Hij dient de fiscalisten en juristen aan elkaar te koppelen zodat die snel kunnen schakelen, onderling vragen kunnen stellen en zaken internationaal af kunnen stemmen in financieel belang van de transfer en de speler.

De fiscalisten en juristen dienen in combinatie aan de volgende **vereisten** te voldoen:

- Internationale ervaring.
- Kennis van het belastingverdrag met Nederland.
- Recente ervaring met voetbaltransfers.
- Kennis van speciale contract issues in dat land.
- Actuele kennis van fiscale regelingen.
- Op de hoogte te zijn van recente jurisprudentie.
- Op de hoogte te zijn van fiscale trends.
- Over en weer samen kunnen werken.

Het laatste is een belangrijk punt.

Er bestaat nogal eens concurrentie tussen verschillende kantoren en alles wat de snelheid en kwaliteit van een transfer in gevaar kan brengen moet vermeden worden.

Dit gaat specifiek spelen bij de volgende fase die als het goed is snel in zal gaan.

Bij de fiscalisten en juristen in het nieuwe land dient gelijk geïnformeerd te worden of er fiscaal-juridische bijzonderheden zijn in het nieuwe land.

Dat kunnen bijvoorbeeld zijn:

- Gunstige regelingen.
- Recentelijke wijzigingen.
- En vooral verschillen met Nederland die van belang zijn.

Dit is elke keer weer belangrijk. Ook al zijn er eerder transfers naar het betreffende land gedaan. **Regelgeving kan snel veranderen.**

Spanje is daar een voorbeeld van, zowel de insteek als regelgeving is daar in enkele jaren totaal veranderd.

2. Tijdens de onderhandelingen

Het best is het samenwerken met een **fiscalist en jurist binnen één kantoor.**

Op het moment dat er snel geschakeld moet worden en er oneffenheden zijn, en die zijn er bij internationale transfers vrijwel altijd, kan het anders gebeuren dat de een naar de ander gaat wijzen in plaats van gezamenlijk naar het doel te streven.

Als dat in sommige landen niet snel te vinden is, of er contacten bij verschillende kantoren zijn, dient vooraf gevraagd te worden of jurist X en fiscalist Y **goed met elkaar door een deur** kunnen en misschien eerder al hebben samengewerkt.

Nederlanders in den buitenland kennen elkaar vaak, en jammer genoeg is helaas niet alles rozegeur en maneschijn. Dit mag niet tot vertraging leiden. Er moet snel geschakeld kunnen worden.

Op grote lijnen kan overeenstemming snel bereikt zijn. Er wordt dan **vaak een scherpe streefdatum** bepaald. Bij het uitwerken van details kunnen de contracten in hoog tempo over en weer gaan.

Bij een internationale transfer zijn er meer schakels dan bij een nationale transfer. Vanwege fiscaal-juridische verschillen en vertalingen is een internationaal traject intensiever en het **duurt vrijwel per definitie langer**. Elke dag (elk uur!) vertraging is ongewenst.

Er zijn dan juristen van de nieuwe club in overleg met de makelaar. Correspondentie gaat doorgaans in het Engels, maar de contracten kunnen nog in de **lokale taal** zijn. Zeker bij kleinere clubs.

De juristen en fiscalisten dienen steeds de aangepaste clausules te controleren en deze te vertalen.

Indien **netto afsraken** worden gemaakt, dienen de verwoording en de berekeningen naar bruto bedragen in het contract te worden gecontroleerd door lokale fiscalisten.

Bruto bedragen die in het contract worden genoemd dienen vanzelfsprekend te worden teruggerekend naar netto bedragen.

Als de **beloningen van de makelaar** worden omgeslagen over het salaris van de speler, dient de fiscale impact in kaart gebracht te worden. En mogelijk moet deze impact geneutraliseerd worden.

De makelaar moet juist hier de controle houden of de resultaten van zijn onderhandelingen allemaal opgenomen worden.

Het contract móet juist financieel goed zijn en dat kan alleen nú.

3. Na het sluiten van de transfer

Als de transfer rond is dient bekeken te worden of de fiscalisten en juristen die bij de transfer betrokken waren ook het meest geschikt zijn voor de komende doorlopende werkzaamheden in het nieuwe land.

Meestal zal dit zo zijn, maar **niet alle fiscalisten hebben zelf een aangiftepraktijk**. Dat besteden zij dan uit. Met als nadeel dat er dan geen directe contacten zijn en dat kan tot ruis leiden.

Het kan ook zo zijn dat de fiscalisten **tarieven** hanteren die zijn afgestemd op complexe urgente werkzaamheden, en daardoor te hoog zijn voor de beter in te plannen en wat eenvoudigere (maar niet minder belangrijke) normale jaarlijkse belastingaangiften.

De **werkzaamheden na de transfer zijn anders**, zowel op fiscaal als juridisch gebied.

Hebben de betreffende fiscalisten en juristen de benodigde kennis en ervaring? Prima. Twijfel je hieraan? Even verder zoeken. Dat is in het belang van de speler en dat staat voorop.

Als de lokale fiscalisten bekend zijn, dient er **volledige openheid** te worden aangehouden.

De fiscalisten dienen volledig op de hoogte gesteld te worden van de financiële en fiscale situatie van de speler.

Dat is best wel een dingetje. Want de eerste keer ken je elkaar pas net en deze informatie is vaak juist extreem vertrouwelijk.

Er kan overwogen worden om vertrouwelijkheidsverklaringen te vragen. Anderzijds zijn fiscalisten bij uitstek gewend om informatie met vertrouwen te behandelen.

Fiscalisten die dit niet respecteren riskeren daarmee hun goede naam. En zij hebben om goed hun werk te kunnen doen volledig inzicht nodig.

Belastingaangiften dienen te worden overlegd en als er **bedrijven of investeringen** zijn, **balansen en resultatenrekeningen**.

Eventuele **bijzonderheden dienen te worden gemeld**.

4. Tijdens de contractperiode

Er zal aan de verplichtingen in het nieuwe land te worden gedaan.

Tijdens de contractperiode zal de **speler fiscaal resident zijn in het land van de voetbalclub**.

Er kunnen **uitzonderingen of speciale regelingen voor sporters** zijn die, als ze gunstig zijn, benut dienen te worden.

Zo kende Spanje de Beckhamregeling waardoor een speler 5 jaar als niet-resident kon worden beschouwd. Daardoor werd het inkomen tegen een vast laag tarief belast, in plaats van tegen het progressieve toptarief.

Maar die regeling is ironisch genoeg specifiek voor sporters niet meer toepasbaar.

Het is mogelijk dat er onderwerpen zijn, waarover bij de fiscale planning in Nederland goed is nagedacht, maar die in het buitenland toch wrijving oplopen.

De opwelling kan ontstaan om zaken voor de zekerheid maar niet op te geven om zo te voorkomen dat er meer belasting betaald dient te worden dan vooraf verwacht werd.

Dit komt, zo merken wij, ook bij Nederlanders nog steeds voor :-)

Ook nog steeds met de gedachte dat de achterlopende Spaanse fiscus in het land van 'mañana' hier toch niet achterkomt. Dit is een cruciale denkfout, **onderschat de buitenlandse fiscus niet**.

En dat Spanje eigenlijk ook niets te maken heeft met geld dat eerder in Nederland is verdiend (daar lijkt wat in te zitten, maar Nederland doet dat ook, en daarom zijn er belastingverdragen).

Hier dient de fiscalist de klant te beschermen.

Ik vind dit tegenwoordig belangrijker dan **slimmigheden** te vinden. Die zijn misschien leuk, en doen het goed op verjaardagen, maar **maken niet het verschil**.

Belasting ontduiken is fraude, en fraude is in veel landen al snel strafrecht.

In Spanje kun je als de belastingontduiking de 120.000 euro te boven gaat tot gevangenisstraf veroordeeld worden.

Met de bedragen die in Spanje in het voetbal omgaan wordt deze grens al snel bereikt.

Om de speler goed te kunnen begeleiden en adviseren is volledig inzicht nodig in diens financiële situatie.

De makelaar of financieel adviseurs dienen hiervoor te zorgen.

5. Tussentijdse aanpassingen

Er zijn **verschillende soorten** van tussentijdse aanpassingen:

- Salarisverbetering.
- Contractverlenging.
- Huur kan worden omgezet in een daadwerkelijke transfer.
- Er kan uitgeleend worden.
- Clubs kunnen de wens hebben om nieuwe algemene clausules toe te voegen.
- Enzovoorts.

Het kan zijn dat er **aparte bijlagen** aan het bestaande contract worden toegevoegd. Dit is de eenvoudige variant.

De bijlagen dienen uiteraard gecontroleerd te worden op de financiële en fiscale impact.

De wat meer uitgebreide variant is als de club is overgegaan op een **nieuw contractmodel**, en de afgesproken aanpassingen wil benutten om gelijk het nieuwe contractmodel in te voeren.

Dit kan zijn om voor alle spelers dezelfde verplichtingen vast te leggen in verband met bijvoorbeeld de overdracht van image rechten, of om hoe zich te gedragen in de social media, maar uiteraard ook om geheel andere zaken.

In dat geval dienen juristen het oude en **nieuwe contract volledig door te nemen**, want de club maakt zich er vaak het liefst enigszins makkelijk vanaf met als enig doel om bijvoorbeeld richting sponsors alle spelers met dezelfde nieuwe imager rechten clausules te hebben (dat onderhandelt makkelijker met sponsors).

De rol van juristen is in deze situatie zwaarder. Fiscalisten dienen steeds de financiële en fiscale impact te controleren.

6. Ontslag

Bij ontslag dient bekeken te worden hoe de eventuele **afkoopsom** wordt belast. In sommige landen zijn deze deels onbelast of kunnen er speciale regelingen van toepassing zijn.

Ook is van belang of de **residentiesituatie** verandert, bijvoorbeeld door terugkeer naar Nederland of vertrek naar een ander land.

Het kan interessant zijn als het ontslag plaatsvindt rondom data die voor fiscale residentie van belang zijn, om niet direct te vertrekken maar om de **verhuisdatum met fiscaal verstand** te plannen.

Ik ben geen fiscalist die vind dat fiscale regelingen het leven moeten leiden. Eerst leven en sporten waar je wilt, en vervolgens fiscaal optimaliseren. Maar als er zonder al te veel moeite voordelen te behalen zijn, dan moeten fiscalisten zaakwaarnemers en spelers hier uiteraard op attenderen.

Interessant kan het worden, als het ontslag in het voorjaar plaatsvindt, er terug naar Nederland gegaan wordt tijdens de periode dat er een nieuwe club gezocht wordt, dat de nieuwe club in weer een ander land is, en dat het contract daar na 1 juli ingaat.

Of als **afkoopsommen in termijnen** betaald gaan worden en van voorwaarden afhankelijk zijn. De voetballer kan inmiddels al wel in meerdere andere landen hebben gespeeld.

Hier dienen de betrokken **belastingverdragen** bekeken te worden.

Dit is interessante materie voor fiscalisten en de uitkomst zal steeds van specifieke details afhangen.

7. Vrijwillig vertrek

Voor vertrek geldt in principe **hetzelfde als bij ontslag**.

Alleen zal de speler hier geen ontslagvergoeding krijgen, maar mogelijk **tekengeld** krijgen.

Dit zal de speler uiteraard van de nieuwe club krijgen en dit zal dan uitbetaald worden in het nieuwe land.

Het is echter mogelijk dat het tekengeld weliswaar in het nieuwe land wordt uitbetaald, maar in een jaar dat de speler per saldo nog als fiscaal resident beschouwd wordt in het land waar hij vanuit vertrekt.

Hier zal het belastingverdrag tussen de betrokken landen gecheckt dienen te worden om te bezien hoe dit belast wordt.

Het is ook mogelijk dat de voetballer nog **bonussen** of andere vergoedingen zal ontvangen van de club bij wie hij vertrekt. Terwijl er geen arbeidsverhouding meer is met die club en hij al in het land van zijn nieuwe club woont.

Het oude land zal doorgaans nog wel inhouden, aangezien de rechten tijdens dienstverband in dat land zijn ontstaan.

Hier dienen **belastingverdragen** te worden gecheckt of het nieuwe land de vergoedingen wellicht niet mag belasten, bijvoorbeeld op basis van de clausule ‘artiesten en sportbeoefenaars’.

En in feite gaan we hier weer terug naar de eerste stap:

“Club in ander land in beeld”

Samenvatting

Fiscaal draaiboek voetbaltransfer naar het buitenland

1. Club in ander land in beeld

- Fiscaal bezien het **belangrijkste moment**: zaken kunnen hier direct goed maar vooral ook direct fout gaan.
- Zoek **direct contact met fiscalisten en juristen in dat land** om problemen in een later stadium te voorkomen.
- Deze dienen aan **8 vereisten** van kennis en samenwerken te voldoen, waaronder recente ervaring met voetbaltransfers.
- Check direct of er relevante **afwijkende fiscale regelgeving** is.

2. Tijdens de onderhandelingen

- **Om vertraging te voorkomen**, is het het best om in het andere land een fiscalist en jurist **binnen één kantoor** te hebben.
- Is dat niet mogelijk, **check** dan of de jurist en fiscalist goed met elkaar overweg kunnen en al eerder hebben samengewerkt.
- **Reken bruto bedragen om naar netto** en laat ook eventuele netto afspraken doorrekenen naar bruto door lokale fiscalisten.
- Als de **commissie** van de makelaar wordt omgeslagen over het salaris van de speler, controleer dan de **netto impact**.

3. Na sluiten transfer

- **Evalueer** of de bij de transfer betrokken fiscalist ook degene is die de na de emigratie de belastingaangiften dient te verzorgen. Let onder andere op **specialisatie en tarieven**.
- Aan de geselecteerde fiscalist dient **volledige openheid** gegeven te worden.
- Gevraagde documentatie over **financiën en belastingen** dienen te worden overlegd en **bijzonderheden** te worden vermeld.

4. Tijdens de contractperiode

- Check en **benut eventuele bijzondere regelingen**.
- Met nadruk: **onderschat de buitenlandse fiscus niet**, probeer ze niet te slim af te zijn.
- **Risico nemen is niet de moeite waard**.
- Voldoe strikt aan de verplichtingen, hiervoor heb je als het goed is de juiste fiscalisten geselecteerd.
- Focus niet op belastingen maar op de sport :-)

5. Tussentijdse aanpassingen

- Fiscalisten dienen **financiële aanpassingen door te rekenen** van bruto naar netto en te controleren op andere fiscale aspecten.
- De rol van juristen zal bij tussentijdse aanpassingen in de regel zwaarder zijn.

6. Ontslag

- Er dient bekeken te worden hoe de eventuele **afkoopsom** wordt belast.
- Indien afkoopsommen in termijnen worden betaald, dienen **belastingverdragen** met nieuwe landen te worden gecheckt.
- Het kan raadzaam zijn om vanwege **belastingresidentie** een **verhuizing** naar een ander land **met fiscaal verstand** te plannen.

7. Vrijwillig vertrek

- In principe hetzelfde als bij ontslag.
- Als de speler **tekengeld** krijgt, zal dit doorgaans belast worden in het nieuwe land. Er kunnen **uitzonderingen** zijn omdat dit in het jaar van wijziging van residentie valt. **Raadpleeg fiscalisten.**
- Hetzelfde geldt voor **bonussen** waar nog recht op bestaat. Check hoe dit belast zal gaan worden om verrassingen te voorkomen.
- Zie verder de eerste stap: **“Club in ander land in beeld”**.

Tips voor de Zaakwaarnemer

Bij voetbaltransfers naar
het buitenland

Barcelona, Jeroen Oskam, EuroEconomics

1. Wie betaalt de commissie? Club of speler?

Er wordt in verschillende landen anders tegen de rol en beloning van de agent aangekeken.

De FIFA bepaalt dat de agent óf de speler óf de club kan vertegenwoordigen, maar niet beide.

In sommige landen dient bij het tekenen van de transfer op het 'transfer-begeleidingsformulier' te worden ingevuld of de speler of de club wordt vertegenwoordigd.

Dit wordt in de praktijk veelal geïnterpreteerd als '**wie betaalt de commissie**' c.q. aan wie wordt de factuur gestuurd.

Het zal vaak de voorkeur hebben van de agent om de speler zo min mogelijk lastig te vallen met commissietrajecten.

De commissie zal dan, indien mogelijk, aan de kopende club gefactureerd worden.

In de regel gaat dit goed.

De buitenlandse fiscus kan echter verrassend uit de hoek komen.

De Spaanse fiscus heeft recentelijk een inspectie gestart met als insteek dat als de makelaar geen vertegenwoordigingscontract had met de club maar wel met de speler, en dat er dan derhalve van wordt uitgegaan dat de makelaar de speler vertegenwoordigt.

Contracten (c.q. 'niet zorgvuldig opgestelde contracten') tussen de makelaar en de club van enkele dagen voorafgaand aan de transferdatum of in de praktijk vaak zelfs van de dag zelf kunnen door de fiscus als simulatie worden beschouwd.

Dat houdt op basis van die insteek in dat de speler de agent dient te betalen.

En als de club de agent al betaald heeft, zo stelde de Spaanse fiscus, dan heeft de club uit hoofde van de speler betaald.

Dat heeft fiscaal gezien, als hier niet op is geanticipeerd, een irritante impact.

Dat houdt namelijk in dat de betaling van de commissie aan de agent door de club als loon in natura voor de speler wordt beschouwd.

De speler dient dit dan als loon in natura op te geven en hier inkomstenbelasting over te betalen.

Als dit oorspronkelijk niet gedaan is, en pas bij een inspectie bovenkomt, dan is het de speler die belastingnaheffingen en boetes kan krijgen omdat zijn aangifte niet correct is.

Het kan ook zo zijn dat de verantwoordelijkheid bij de club wordt gelegd. Die heeft de plicht om de betaling van de commissie aan de agent in de loonstrook van de speler te verwerken als loon in natura en hier loonbelasting over in te houden.

In geval er jaarcertificaten worden afgegeven had de club het 'loon in natura' op het certificaat had dienen te vermelden. Indien dit niet gedaan is, kan de speler van 'schuld' gevrijwaard blijven.

Voor de agent kan het de impact hebben dat hij de factuur aan de club dient te crediteren (in dit voorbeeld in een ander land), dit bij de speler 'in rekening dient te brengen' en dan alsnog BTW af dient te dragen.

Hoe dan ook, er ontstaat een papierwerk en chaos die je niet hebben wilt.

Los van het feit dat er uiteraard belangrijke bedragen aan de fiscus betaald dienen te worden.

Niemand had hier op gerekend, niemand had hier zin in, wie gaat dit betalen? Hierover bij je speler aankloppen na al die jaren is ook geen optie. 'Prettige wedstrijd' zei een klant dan als verwoording van zijn gevoel tegen me.

2. De Spaanse fiscus, een absurd verhaal

Hoe absurd dit kan gaan hebben wij meegemaakt met de Spaanse fiscus.

Die heeft al het voorgaande geprobeerd en in gang gesteld.

De fiscus stelde dat de makelaar **per definitie voor de speler** werkt.

Ondanks dat de Spaanse fiscus zelf eerder een zaak tegen een makelaar had aangespannen waarbij de fiscus BTW wilde vorderen omdat gesteld werd dat de makelaar juist **per definitie voor de club** werkte.

En inderdaad, de zaak werd destijds als zodanig afgehandeld dat de makelaar voor de club werkte.

Er moest BTW afgedragen worden.

Wellicht gaat het over een paar jaar vanwege redenen waarvan we nu nog geen weet hebben weer de andere kant op.

Spain, everything under the sun ...

Maar dat kan wel voor meer landen gelden.

3. De zaakwaarnemer wint

Wij hebben onze zaak in Spanje uiteindelijk gewonnen ten gunste van de speler en de makelaar. De makelaar had zijn zaken goed voor elkaar en zijn facturen aan de club waren gegrond.

Maar het kan best zijn dat dit in andere landen anders ligt.

Landen volgen niet per definitie de stellingen van de FIFA over “wiens belangen er behartigd worden en mogelijkheden met betrekking tot commissiebetalingen”.

“De FIFA kan wel zoveel stellen en willen” denkt de fiscus van een land als zij naar hun gevoel belastingen mislopen.

Dit is een belangrijk punt om voor het tekenen van de transfer te checken. Dit kan immers het contract of de documentatie beïnvloeden die nodig is voor de commissie van de agent.

Het is gelijk een goede check om te kijken of de fiscalist in het betreffende buitenland van de actuele sportfiscaliteiten op de hoogte is.

Om fiscale misverstanden voor de makelaar zelf zoveel mogelijk te voorkomen, dient er een zakelijk goed opgesteld contract te zijn met de partij die de commissie betaalt.

Samenvatting

Tip voor de agent bij transfers naar het buitenland

Er zijn Europees gezien nog steeds veel verschillen.

Check bij je lokale fiscalist wat de stand van zaken is ten aanzien van het factureren van de commissie aan de club of speler.

En als er aan de club gefactureerd kan worden, of dit vervolgens dan wel of niet wordt beschouwd als **loon in natura voor de speler**.

Wij zien in Spanje nog beiden (zowel facturatie aan de club als aan de speler), maar met een trend naar facturering aan en betaling door de speler.

Wij zijn Spanje specialist, maar in de regel kunnen we je ook aan contacten helpen in andere landen.

Bel naar ons kantoor in Barcelona: 0034 93 215 12 23, of mail mij rechtstreeks naar:

jeroen.oskam@euroeconomics.com.

Deel 6

Slotverhalen

Vakinhoudelijke verantwoording

Verhalen achter de foto's

Wie is ...

Verantwoording

De inhoud van dit boek is voornamelijk gebaseerd op ruim 20 jaar werkervaring in Spanje en betrokkenheid bij voetbaltransfers, het fiscaal begeleiden van beroepsporters en het samenwerken met Nederlandse fiscalisten, zaakwaarnemers en sportinstituten.

Verhalen zijn zelf meegemaakt, de vakinhoudelijke input komt uit de Spaanse financiële pers (met name het Spaanse financieel dagblad 'Expansión'), uit vakliteratuur, berichten en artikelen van grote Spaanse advocaten- en fiscalistenkantoren met specialisaties op sport, met name Garrigues en Cuatrecasas.

Tevens hebben wij zware en intensieve belastinginspecties op sportgebied begeleid, waar we voor onze relaties indrukwekkende resultaten hebben behaald.

Dit boek is weliswaar geschreven vanuit Spaans oogpunt, maar vooral 'vanuit het buitenland bekeken' voor Nederlanders. Wij treden zelf niet op als fiscalist in Nederland. Voor vakinhoudelijke zaken hebben wij wel regelmatig overleg met Nederlandse fiscalisten. Met name met Patrice van Oostaaijen van Maguire en Pieter Asjes van Asjes Bisseling, auteur van Sport en Fiscus.

Versie 1.1 is geschreven juni-september 2019. Deze versie 1.2 heeft met name betrekking op de verwerking van spelfouten en opmerkingen in november 2019.

Foto's

De verhalen achter de foto's

Foto voorpagina: Nederlanders in het buitenland

De foto van de voorpagina heb ik van internet gehaald en is voor zover ik na kan gaan zonder rechten. Mocht dit anders zijn hoor ik dat graag. Ik weet dat er een exemplaar is met de handtekeningen van de beide Johan's. Die is ooit geveild. **Had ik 'm maar ...**

Wat ik mooi en **symbolisch** vind aan deze foto is dat het twee **Nederlanders in het buitenland** zijn (ook nog in 'mijn stad'), die overduidelijk de anderen (Spanjaarden, Catalanen) laten zien hoe het moet. Het is niet eens arrogantie, het gaat gewoon zo. Het is hun vak en ze weten het beter. Dit is best wel Nederlanders eigen heb ik in de loop der tijd ervaren (ik ben zelf ook Nederlander :-).

Alleen hebben de twee heren op de foto zich allebei wel aangepast aan de lokale cultuur. Johan Crujff is na zijn voetbalcarrière zelfs in Barcelona blijven wonen. Fantastische foto.

Foto pagina 2: geweldige energie tijdens het tekenen

Foto pagina 2 ter ondersteuning van '**verhalen uit de praktijk**'. Dit is een foto die is gemaakt tijdens het tekenen van de transfer van Max Wöber (Oostenrijker) van Ajax naar Sevilla. Het was de typische bestuurskamer vol met voetbalhistorie, prachtig.

In het sportreferentieboekje van EuroEconomics schrijf ik hierover:

“Een Stilleven in de Wereld van de Topsport”

De **President van Sevilla** tekent de contracten (in zesvoud). De **Directeur Voetbal** van Sevilla (zwarte colbert) praat met de jurist van Sevilla, met wie slechts enkele minuten geleden nog laatste wijzigingen zijn doorgevoerd. Ik (Jeroen Oskam), informeer **Max Wöber** over deze laatste details. De agent van Max, **Revien Kanhai** van **Forza Sports Group**, heeft een intensieve job gehad en houdt alles in de gaten. Links nog een jurist van Sevilla. **Niet op de foto**, op een bank achter Max, zijn ouders en Oostenrijkse ontdekker.

Prachtige energie bij het tekenen van een voetbaltransfer.

Foto bij de anekdote over Johan Crujff

Dit was de uitnodiging die wij ontvingen voor de opening. Johan opende de winkel door een bal de deur in te schieten. De video staat nog op Youtube: Official Opening Cruyff Classics Flagship Store Barcelona. Mijn collega Fred en ik komen ook nog voorbij :-)

Foto bij de anekdote over Johan Neeskens

Ik zocht een foto waar de mentaliteit van afspatte waarom Johan Neeskens zo geliefd is in Barcelona. Ik vond deze op internet. Het lijkt of Johan de tegenstander net even op zijn Johan's het balletje heeft afgepakt, en 'm nu vriendelijk uitnodigt voor de koffie :-)

Curriculum Vitae

Wie is ...

De Jongen van de Papieren

Over de schrijver van het boek

Voetbaltransfers naar het buitenland

Jeroen Oskam, Barcelona

Oprichter en directeur EuroEconomics

Curriculum Vitae

“De jongen van de papieren”

Jeroen Oskam, Barcelona

FC Barcelona

Toen ik 7 was zag ik **Johan Neeskens** voetballen in een Amsterdam toernooi met **FC Barcelona**. Wat een mooi shirt, ik was gelijk fan.

Eerste werkervaring

Mijn vader was Makelaar in Assurantiën en deed in verzekeringen, bankzaken en beleggingen.

Ik stopte aan het eind van de dag de brieven in enveloppen en plakte de postzegels (die had je toen nog). Dat was vanaf dat ik 10 was mijn bijbaantje. Elke dag woog ik de enveloppen zodat er niet teveel geld aan postzegels werd geplakt. Brieven in het dorp bracht ik zelf. Dan kreeg ik 30 cent van mijn vader: de prijs van de postzegel min de belastingen, alles scherp uitgerekend :-)

Spanje in beeld

Toen ik 19 was ging ik op feestvakantie naar Blanes aan de Costa Brava, viel in love op een Spaanse schone uit Barcelona en droomde ervan om in Spanje te gaan wonen.

Studie

Ik moest nog wel studeren. Dat werd bedrijfseconomie aan de Erasmus Universiteit, met o.a. handelsrecht en belastingrecht. Ik wilde later graag voor mezelf beginnen en deze studie leek me wel handig. Ook veel gebiljart en gedart, een geweldige tijd.

EuroEconomics

Na mijn afstuderen ging ik direct naar Barcelona en begon ik gelijk EuroEconomics vanuit het kleinste slaapkamertje in het al zo kleine appartement (maar met terras!). Ik weet nog dat ik de naam EuroEconomics verzon. En ook dat ik mijn studentencomputer als enige activa installeerde. Zie de foto op de volgende pagina :-)

Sportrelaties

EuroEconomics begon te draaien, we kregen superklanten, zelfs **Johan Neeskens** werd klant. **De bal was voor mij rond.**

Ik deed op een gegeven moment - naar mijn eigen gevoel - alles wat je als sporter van je fiscaal-jurist kon verwachten. Naar mijn mening ging het heerlijk en ik was op de hoogte van fiscale complexiteiten en regelde al die zaken voor 'mijn relaties' met 'mijn FC Barcelona'.

Ik was best wel trots eigenlijk, het was me nogal niet wat.

Frank Rijkaard hierover: **'Oh ja, die jongen van de papieren' :-)**

Jeroen Oskam, Barcelona, 1996



EuroEconomics, letterlijk vanaf de grond begonnen :-)

Tegenwoordig

EuroEconomics is een leuk en dynamisch bedrijf geworden, of beter gezegd, gebleven :-)

Met **dank aan iedereen die ons werk gegund heeft** hebben we nu zes kantoren in Spanje en ruim zestig medewerkers.

We hebben inmiddels onnoemelijk **veel relaties in de sport**. Wij behartigen graag de belangen in Spanje.

Wil je meer informatie?

Contact me via LinkedIn (Jeroen Oskam, EuroEconomics) of bezoek onze website EuroEconomics.com.

Of mail me direct:

jeroen.oskam@euroeconomics.com