

Verzet tegen een belastingaanslag

Stephan Janssens

Senior Consultants,

Ernst & Young Tax Consultants

Eigenlijk is de term 'verzet' die we hierboven in de titel gebruiken, niet de correcte term. In fiscale zaken spreken we van 'een bezwaar tegen een aanslag'. Wie niet akkoord gaat met de belastingberekening die hij kreeg, moet bezwaar aantekenen bij de gewestelijk directeur. De procedure die hij daarbij moet volgen wijzigde onlangs grondig.

Een aanslagjaar

Vooraleer we de wijzigingen aanpakken wil ik toch even een goed beeld geven van de inwerkingtreding van de nieuwe procedure.

Het begrip 'aanslagjaar' staat daarbij centraal. In personenbelasting is het aanslagjaar, onder normale omstandigheden, het jaar dat volgt op het inkomstenjaar. Inkomsten van het jaar 1997 vallen onder aanslagjaar 1998. U heeft ze aangegeven in 1998 en de 'afrekening' is wellicht al in uw brievenbus gevallen.

In vennootschapsbelasting ligt de zaak ietsjes anders. Daar kijken we naar de afsluitdatum van de boekhouding. Als de boekhouding afsluit op 31 december, dan is het aanslagjaar, het jaar volgend op het boekjaar. In alle andere gevallen is het aanslagjaar, het jaar waarin de boekhouding wordt afgesloten. Dus :

| Afsluiting boekjaar | Aanslagjaar |
|---------------------|-------------|
| 30 december 1997 | 1997 |
| 31 december 1997 | 1998 |
| 1 januari 1998 | 1998 |

En dan nu naar de fiscale procedure.

Het bezwaar van aanslagjaar 1998

Als u niet akkoord gaat met de aangifte die u recent ontving (dus met betrekking tot aanslagjaar 1998), dan moet u bezwaar indie-

nen bij de gewestelijk directeur. U heeft daar tijd voor tot 30 april van het jaar volgend op het jaar waarin de belasting werd gevestigd, met een minimum van zes maanden. Als uw belasting werd ingekohierd op 3 januari 1999, dan heeft u tijd tot 30 april 2000 om bezwaar in te dienen tegen de aanslag.

De gewestelijke directeur treedt op als een administratieve rechtbank. Hij heeft geen bijzondere termijnen waarbinnen hij zijn beslissingen moet nemen.

Als u niet akkoord gaat met de beslissing van de gewestelijke directeur, dan moet u naar de rechtbank van eerste aanleg. Deze stap is nieuw en werd ingevoerd met ingang van 1 maart 1999. U kan niet rechtstreeks naar de rechtbank. U moet altijd eerst bezwaar indienen bij de gewestelijk directeur.

De regel dat u naar de rechtbank van eerste aanleg moet stappen geldt ook voor hangende bezwaarschriften. Met andere woorden, als u op dit ogenblik een bezwaarschrift heeft lopen voor aanslagjaar 1997 of zelfs vroeger, dan moet u naar de rechtbank van eerste aanleg als u niet akkoord gaat met de uitspraak van de directeur.

Het bezwaar van aanslagjaar 1999

We blikken al even vooruit naar volgend jaar : u bent niet akkoord met de aanslag over inkomsten 1998.

U heeft slechts drie maanden tijd om te reageren en een bezwaar in te dienen (nog steeds bij de gewestelijk directeur). Dat is heel wat minder dan de minimumtermijn van zes maanden die u nu heeft.

In geval van een negatieve beslissing van de directeur gaat u naar de rechtbank van eerste aanleg.

In principe heeft de directeur nog steeds niet de verplichting om zijn beslissing te nemen binnen

een bepaalde termijn. Maar u heeft nu wel een drukkingsmiddel achter de hand. U moet namelijk niet wachten tot de gewestelijk directeur zich heeft uitgesproken over de zaak, om naar de rechtbank te stappen. U kan al na zes maanden na het toekomen van het bezwaarschrift bij de directeur, een beroep aantekenen bij de rechtbank. Die termijn is negen maanden als de aanslag waartegen u in bezwaar gaat, een aanslag van ambtswege is (bijvoorbeeld omdat u geen aangifte heeft ingediend).

Dit drukkingsmiddel heeft u dus niet voor aanslagjaar 1998 en vroeger. Tenminste, u heeft dat niet tot 31 maart 2001. Als u op dat ogenblik nog steeds geen uitspraak heeft over het bezwaarschrift, speelt de regel wel.

Na de rechtbank komt een hof

Als ook de rechtbank van eerste aanleg u niet gunstig gezind is, kunt u terecht bij het Hof van Beroep. U heeft één maand om beroep aan te tekenen tegen de uitspraak van de rechtbank.

Snelrecht

De achterstand in de behandeling van bezwaarschriften was schrijnend. De behandeling van een bezwaarschrift neemt al gauw een jaar in beslag. Termijnen van vijf jaar en meer, zijn bekend. De toestroom is ook vrij groot.

Eén van de doelstellingen van de hervorming is om de afhandeling van bezwaarschriften te versnellen : de evidente bezwaren worden onmiddellijk afgehandeld door de directeur. De moeilijkere gevallen komen voor de rechtbank.

Het is echter volstrekt onduidelijk of deze moeilijkere gevallen daar sneller zullen behandeld worden.

Wellicht speculeerde de wetgever bij deze hervorming meer op het feit dat de drempel naar de rechtbank voor heel wat belastingplichtigen tamelijk hoog is. Voor een rechtbank kan u zich enkel laten vertegenwoordigen door een advocaat zodat de kostprijs van de procedure de hoogte wordt ingejaagd.

Een hervorming met voor- en nadelen dus.

| Aanslagjaar | Bezwaartermijn | Termijn om in beroep te gaan |
|------------------|------------------------------|--|
| 1998 en vorige | 30 april en min. zes maanden | drie maanden na kennisgeving van de beslissing van de directeur (vanaf 31 maart 2001, zes maanden of negen maanden na ontvangst van bezwaar) |
| 1999 en volgende | drie maanden | drie maanden na kennisgeving van de beslissing van de directeur of zes maanden (negen maanden) na ontvangst van bezwaar |



VOORUITDENKEN IS
U DE MIDDELEN
GEVEN OM NIEUWE
HORIZONTEN
TE VERKENNEN.

Als ondernemer bent u voortdurend op zoek naar kansen om uw bedrijf verder te ontwikkelen. Om een meerwaarde te creëren ten opzichte van de concurrentie. Kortom, om te **GROEIEN**. Daarbij is vooruitdenken van essentieel belang. Tijdig de trends met toekomstpotentieel opsporen. Overinvestering vermijden en de risico's van export evalueren. In een wereld waarin alles steeds sneller verandert, kunt u dat niet altijd alleen. U hebt een bank nodig die **VOORUITDENKT**. Die u informeert, adviseert en ondersteunt. De BBL verbindt zich daartoe. Door al haar kennis en kracht in te zetten om uw projecten te **BEGELEIDEN** en te doen slagen. Met adviezen en producten op maat van uw ambitie. De enige manier om de toekomst van uw bedrijf alle kansen te geven.

BBL

WIJ GEVEN DE TOEKOMST ALLE KANSSEN