

HorecaKas



Nieuw of allang in de horeca business? Of u nu plannen hebt om een horecazaak te starten of er juist eentje wilt verkopen, Adri Kas begeleidt u in het gehele proces. Van een goed plan tot aan de daadwerkelijke aankoop, verkoop, huur of verhuur.

TEKST ANDER[S] / FOTO: BURO70.NL

Wanneer u een pand wilt aankopen of huren om er een horecagelegenheid in te vestigen, komt daar heel wat bij kijken. Logisch dat u dan voor de 'lastige' zaken een expert inschakelt die alle ins en outs van de horecawereld door en door kent. Adri Kas van HorecaKas is al bijna 14 jaar actief als aan- en verkoopmakelaar in West-Brabant. Adri Kas: "Een potentiële ondernemer die een horecazaak wil beginnen, dient de Verklaring Sociale Hygiëne (SVH) te bezitten en verder (eigen) geld én kennis van en feeling met de branche. Als al deze zaken op orde zijn, moet er vervolgens een goed doordacht plan liggen. Kijk, en daar kom ik om de hoek kijken."

HET BELANG VAN EEN ONDERNEMINGSPLAN

Wat verstaat Adri Kas onder een 'goed doordacht plan'? "Kijk, om te beginnen moet je een goede formule hebben waardoor je onderscheidend bent van je directe concurrenten. Zorg dat je formule aansluit bij de locatie en onderzoek of de doelgroep die je wilt bedienen zich ook inderdaad op die locatie bevindt. Ik adviseer mijn opdrachtgevers om altijd een ondernemingsplan te maken, ook als je geen externe financiering nodig hebt. Het is gewoon de basis van het kunnen slagen van je onderneming. Ik beoordeel het ondernemings-

Begeleiding en advies op maat bij aan- en verkoop

plan graag voordat tot koop of huur wordt overgegaan. Wat betreft het financiële deel daarvan doe ik dat altijd in overleg met de accountant van mijn opdrachtgever of die waar ik mee samenwerk."

JURIDISCHE ASPECTEN

Oké, aan alle bovenstaande voorwaarden is voldaan en dan nu de koop of huur. Ook daar begeleidt HorecaKas de klant helemaal in. "Ik adviseer bij de onderhandelingen en beoordeel de concept-overeenkomst met de verkoper of verhuurder", licht Adri toe. "Daarbij kijk ik – indien nodig in overleg met mijn jurist – naar alle juridische aspecten en dus ook naar de 'kleine lettertjes' die de opdrachtgever wellicht anders over het hoofd zou zien.

Tot slot kijken we ook voor de zekerheid nog naar het bestemmingsplan, maar dat levert meestal geen problemen op; zeker niet als er al een horecabestemming is voor die locatie. Waar de potentiële koper of huurder nog wel zelf wat werk aan heeft, zijn de vergunningaanvragen. Dat kan weleens wat langer duren. Maar als je dossier goed op orde is, kan het snel gaan."

LANGETERMIJNOPLOSSINGEN

Bij verkoop of verhuur van een pand komen in wezen dezelfde aspecten kijken als bij koop of huur. Uiteraard begeleidt en adviseert HorecaKas dan de verkoper of verhuurder, maar Adri kan ook dan een koper of huurder van advies dienen. "Je zou kunnen zeggen dat ik dan een soort 'light advies' kan geven aan de koper of huurder. Voorop staat dat ik ga voor een langetermijnoplossing die voor alle partijen het beste is. Een verhuurder is immers gebaat bij een goede huurder!"

HorecaKas
Overakkerstraat 7, 4834 XH Breda
Mob. 06-4911 1649
info@horecakas.nl
www.horecakas.nl