

ADHOC: 'ELKE HORECA-TRANSACTIE IS MAATWERK'

Adhoc horecamakelaars geldt als dé horecamakelaar in Nederland. Dankzij de uitgebreide kennis van het onroerend goed en een volledig inzicht in de horecabranche kent Adhoc een unieke positie in de makelaardij. Daarom is het altijd interessant om direct van Henk Sluiter RM, directeur en partner, in dienst sinds 1995- beëdigd in 1998 en partner sinds 2003- te vernemen hoe de vlag erbij hangt op deze specifieke markt. 'We gunnen iedereen de kans te starten.'

Adhoc werkt veel voor horecaondernemers, bijna alle horecaketens en horecaformules van Nederland. Daarnaast zijn vastgoedbedrijven en projectontwikkelaars er kind aan huis en verwijst Koninklijke Horeca Nederland niet voor niets vaak naar Adhoc door.

De makelaars hebben naast vakkennis ook dat unieke gastvrijheids- en servicegevoel waar je gediplomeerden van de Hogere Hotelschool aan herkent. Dat is namelijk een voorwaarde om er te komen werken. 'Wij helpen u graag bij de aankoop, verkoop, huur, verhuur of taxatie van uw horecabedrijf of horecavastgoed, al méér dan 45 jaar!', staat trots op de website.

HOE GAAT HET MET ADHOC EN OP DE HORECAMARKT?

'Het gaat goed, door de bank genomen. Het is drukker, mede ook door de toename van leegstand. Er zijn horecaondernemers die er mee stoppen, daar zit extra werk in. Als je als vastgoed-eigenaar met zoiets zit, bel ons want wij lossen het snel op.'

HOE WERKT DAT DAN ONGEVEER BIJ EEN LEEG PAND?

'We kijken in de eerste plaats naar het object zelf. Van casco naar horecaklaar maken kost

gemiddeld zo'n 2K per m². Zijn er zaken zoals een goede luchtbehandeling, een keukenafzuiging of bijvoorbeeld goede vloer die kunnen blijven? Als er dergelijke zaken achterblijven kunnen we wellicht sleutelgeld vragen. Of we adviseren om de hele unit "kaal te maken" omdat de indeling niet klopt of de routing beter kan dan is een lege doos de oplossing. Kortom we praten over maatwerk. Vervolgens analyseren we welke potentie de locatie heeft. Dan ramen we wat de huurprijs zou moeten zijn. Wij komen met een advies. Heeft de verhuurder er een idee bij? Dan bepaal je samen de uitgangspunten.'

MOOI ALS ALLE INFRA ER IS VOOR EEN (HER)OPENING. MAAR DAT IS NIET ALTIJD HET GEVAL, BEGREP IK?

'Inderdaad, vooral voldoende capaciteit elektraansluiting kan tegenwoordig lastig zijn. Mooi enerzijds dat iedereen van het gas afgaat, in nieuwbouw worden er überhaupt geen gasaansluitingen meer opgeleverd, maar ja zonder elektriciteit of gas kan je niet open. Een keuken, zeker zonder gasaansluiting, heeft veel energie nodig. Ook verwarmen en koelen kost veel stroom. De totale capaciteit moet wel voldoende zijn en/of



op tijd beschikbaar zijn. Daar maken we ons wel zorgen over. Uiteindelijk bepaalt dus de capaciteit van de energie-aansluiting ook het gebruik/de gebruiksmogelijkheden van het pand; een groot pand met een kleinere elektra-aansluiting is voor heel weinig horeca geschikt en zal daardoor soms een lagere vierkante meterprijs kennen. Ons advies aan vastgoedeigenaren/ontwikkelaars is derhalve: begin op tijd met de aanvraag van je energie-aansluiting of de aanvraag van je verzwaaring'

Adhoc horecamakelaars is dé horecamakelaar in de Randstad, gespecialiseerd in onroerend goed voor de horeca. Ons kantoor is aangesloten is bij de NVM, afdeling Business. Wij werken in heel Nederland. Al onze makelaars hebben een opleiding aan de Hogere Hotelschool gevolgd en hebben

zich daarnaast gespecialiseerd in de makelaardij. Dankzij onze uitgebreide kennis van onroerend goed en een volledig inzicht in de horecabranche hebben wij een unieke positie in de makelaardij.

Meer info:
[adhoc-horecamakelaars.nl](https://www.adhoc-horecamakelaars.nl)



‘HET HELE PROCES KUNNEN WIJ DESGEWENST BEGELEIDEN’



ZIJN ER OPLOSSINGEN?

‘Beperkt, maar we zien ze wel. Bij KFC en Tacobell werkt men tegenwoordig soms met een batterijpakket. Dat laden ze op een rustig moment bij, om op pieken genoeg stroom te hebben. Dit gaat in de toekomst wel vaker gebeuren denk ik. Echter, waar je over 3x 80 ampère beschikt en er 3x250 nodig hebt, wordt dat met batterijen vermoedelijk nog steeds een flinke uitdaging.’

HELDER. IN GESPREK MET U NEMEN WE TRADITIONEEL OOK GRAAG DE NIEUWE HORECATRENDS DOOR. VERTEL!

‘We zien een groeiende invloed uit Aziatische keukens. De Hotpot is in opkomst, we zien formules met de Korean BBQ groeien en ook de

Indiase keuken wint terrein. Buitenlandse formules: dat blijft gaan. Maar als Adhoc staren we ons daar niet blind op, niet iedere keten groeit immers eindeloos door, sommigen consolideren nu. En vergeet niet dat ook iedere keten ooit met een eerste vestiging begon. Daarom hebben we ook oog voor local heroes, die het heel goed kunnen doen. We gunnen iedereen de kans te starten.’

OP LINKEDIN LAZEN WE RECENT OVER HET ‘MAKELAARSSTAFJE’ DAT U IN ONTVANGST MOCHT NEMEN (ZIE KADER, RED.). VEREERD?

‘Uiteraard, al ben ik er bescheiden over. Als symbool heeft de NVM deze traditie voortgezet, die dateert uit de gildetijd. De melding leidde tot 240 Likes en 13.000 views op LinkedIn. Dat is wel super.’

‘ZONDER ELEKTRICITEIT OF GAS KAN JE NIET OPEN’



EVEN TERUG NAAR DE HORECA-CONJUNCTUUR. HOE ZOU U DIE DEZE ZOMER VAN 2024 TAXEREN?

‘De investeringen komen langzaam weer op gang. De vraagprijzen van verhuurd horecavastgoed dalen iets, vastgoedeigenaren worden realistischer. Ondanks de Box 3 ontwikkelingen blijft horeca een interessante belegging. Waarom? Doordat veel horecaondernemers hun zaak verkopen en via een zogenaamde “in-de-plaats-stelling” een nieuw huurder aandragen kennen we weinig leegstand in horecavastgoed. Ook is er geen online-bedreiging zoals bij retail; horeca kun je immers niet online “genieten”.’

TOT SLOT NOG EEN AANDACHTSPUNT UIT DE HORECAVASTGOED-BUSINESS DAT U WILT TOEVOEGEN?

‘Om leegstand te voorkomen, is er ook een “fase voor leegstand”. Wanneer de horecaondernemer in zwaar weer zit of dreigt te geraken, is het verstandig dat hij -al dan niet in samenspraak met verhuurder-contact met ons opneemt. Vaak kunnen wij zijn onderneming “vlot” verkopen. Je hebt het dan over de gehele inrichting/verbouwing/inventaris. Voor veel horecaondernemers of horecaketens kan het overnemen van een bestaande zaak interessant zijn. Omdat je niet vanaf casco hoeft te verbouwen, kun je kosten besparen. Met de hoge afbouwprijzen van nu is dat dus een goed alternatief. Vanzelfsprekend zorgen wij er wel voor dat de koper “van goede naam en faam” is, zodat met de verkoop van de onderneming en een huur-in-de-plaats-stelling ook de verhuurder geholpen is.’



HENK SLUITER
directeur en partner
ADHOC HORECAMAKELAARS

WAT WAS VOOR JOU EEN BESLISSEND MOMENT IN JE LEVEN?

Mijn eerste stagedag bij Adhoc horecamakelaars

WELKE WAARDEN WIL JE UITSTRALEN?

Kwaliteit, eerlijkheid, waarmaken wat je belooft

WAT MAAKT JOU NIEUWSGIERIG?

Nieuwe horecaformules, horecatrends en ontwikkelingen. De horeca blijft altijd in beweging en in ontwikkeling. Wij willen als eerst op de hoogte zijn hiervan

WAAR KOM JIJ ‘S OCHTENDS JE BED VOOR UIT?

Mijn werk, ons bedrijf met fijne collega’s

HOE GA JIJ OM MET UITDAGINGEN?

Ik probeer uitdaging/problemen zoveel mogelijk “in stukjes te knippen” zodat er behapbare delen overblijven. Die kun je dan stap voor stap aanpakken en/of verdelen

WAT MOTIVEERT JOU?

Blijven werken aan de kwaliteit en continuïteit van ons bedrijf

WAAR SPREEK JE AF MET VRIENDEN EN WAAROM?

Bij voorkeur aan de eettafel met mooie gerechten en dito wijnen

WELKE VITAMINES SLIK JE DAGELIJKS?

Niks, gewoon gezond en gevarieerd eten

WAAR KOM JE TOT RUST?

Zeker thuis maar ook vakanties/reizen/skiën/duiken/sporten geven een vorm van rust

WAT IS JE FAVORIETE UITWAALPLEK?

De Reeuwijkse Plassen
HOEVEEL UUR SPORT JE PER WEEK?

2 uur PT, 1 à 2 uur tennis
WELK BOEK LEES JE NU?

Ik ben gek op geschiedenis. Ik heb “een kleine geschiedenis van Amsterdam” van Geert Mak net uit

25 JAAR NVM MAKELAAR BEZEGELD MET OVERHANDIGING MAKELAARSSTAFJE

Op 6 februari 2024 ontving Adhoc-directeur Henk Sluiter uit handen van Edwin van Kesteren van NVM Business de oorkonde en het zogenoemde makelaarsstafje. De NVM (Nederlandse Vereniging van Makelaars) biedt haar leden dit stafje en een oorkonde aan na een periode van 25 jaar werkzaam te zijn als beëdigd makelaar in onroerend goed, met een goede en onberispelijke staat van dienst.

‘De historie van het makelaarsstafje gaat terug tot het jaar 1636. Alleen de makelaars die lid waren van het makelaarsgilde mochten als bewijs van bekwaamheid, vakmanschap en bevoegdheid het houten makelaarsstafje met op de zilveren uiteinden het stadswapen dragen, waarmee contracten werden “bezegeld”. Bij elke (ver) kooptransactie was de makelaar verplicht het stafje te tonen om zich als erkend makelaar te identificeren. De makelaarsstafjes zijn tot ver in de 18e eeuw in gebruik gebleven’, aldus Adhoc.