

Een horecaonderneming aankopen in 6 stappen

Overweeg je om een horecaonderneming te kopen?

Wij helpen je graag met deze aankoop.

Wil je eerst meer weten over wat er allemaal komt kijken bij de aankoop van een horecagelegenheid?

Ben je misschien op zoek naar nog een vestiging voor een bestaande onderneming of heb je een bestaande onderneming op het oog?

Of, wil je eerst weten wat Signatuur Horecamakelaars voor je kan betekenen? Neem dan vrijblijvend contact met ons op.

Als specialist in de horecabranche weten wij wat er allemaal komt kijken bij het aankopen van een horecabedrijf.

Samen met jou bewandelen wij van A tot Z dit traject.

Globaal hanteren wij de volgende 6 stappen om tot een succesvolle koop van een horecaonderneming te komen:

1. Interesse in een horecabedrijf?
2. Onderzoek
3. Onderhandelingen
4. Koopovereenkomsten
5. Bedrijfsoverdracht
6. Nazorg

1: Introductie en interesse in een horecabedrijf?

Tijdens een eerste en vrijblijvend (kennismakings-)gesprek informeren we je graag over onze werkwijze en tarieven.

Heb je het (mogelijk) ideale horecabedrijf nog niet gevonden? Wellicht hebben wij een passend horecabedrijf in ons "geheime bestand".

Signatuur Horecamakelaars kan ook namens jou op zoek gaan naar een geschikt bedrijf.

Gevonden? Dan is het tijd om een bezichtiging in te plannen en samen met één van onze makelaars de locatie te bezoeken. De makelaar geeft je tijdens de bezichtiging antwoord op eventuele vragen. Hij geeft je een scherp beeld van het bedrijf en/of de bedrijfsruimte en de verschillende gebruiksmogelijkheden. Daarnaast heb je de mogelijkheid om de staat van de inventaris, installaties, apparatuur, etc. te beoordelen.

2: Onderzoek

Heb je de eerste bezichtiging gedaan en ben je na afloop echt geïnteresseerd in het bedrijf. Tijdens en na de bezichtiging voorzien wij je van alle relevante bedrijfsinformatie om je een goed beeld te geven van het bedrijf en de toekomstige mogelijkheden.

3: Onderhandelingen

Natuurlijk is het aankoopbedrag een belangrijke en essentiële factor bij een succesvolle overname. Maar vergeet de voorgaande stappen niet. Samen onderzoeken we eerst de zaken die later van belang zijn, zoals de huurovereenkomst, de bestemming, vergunningen, leveranciersverplichtingen, arbeidscontracten, etc. voordat je de onderhandelingen ingaat. Hebben we al deze factoren duidelijk in beeld? Dan kan één van onze makelaars namens jou een openingsbod doen.

Tijdens de onderhandelingen blijven we nauw betrokken bij de voortgang en bespreken samen met jou de volgende stappen. Signatuur Horecamakelaars adviseert je gedurende het hele proces en bespreekt ook zaken als de geplande overdrachtsdatum en de ontbindende voorwaarden als je overgaat tot definitieve aankoop.

4: Koopovereenkomsten

Zodra er mondelinge overeenkomst is bereikt wordt er een concept koopovereenkomst opgesteld. Samen nemen wij deze overeenkomst door en zetten de laatste puntjes op de “i”. Je dient nu alleen nog de benodigde vergunningen aan te vragen. Signatuur Horecamakelaars levert ook hierbij ondersteuning.

Na de aanbetaling en het ondertekenen van de definitieve overeenkomst is de koop officieel gesloten. Gefeliciteerd!

Zodra de ontbindende voorwaarden van het contract niet meer van kracht zijn en de koop definitief is, wordt de onderneming op de geplande overdrachtsdatum aan jou overgedragen.

5: Bedrijfsoverdracht

Na de overdracht ben je de nieuwe eigenaar van het bedrijf en kun je van start met jouw horecaonderneming. Nogmaals gefeliciteerd en veel succes!

6: Nazorg

Signatuur Horecamakelaars zal na de bedrijfsovername de aankoop en het gehele proces met jou evalueren. Indien er nazorg gewenst is zullen we je hierbij uiteraard ondersteunen.