

Jouw horecaonderneming verkopen in 6 stappen

Overweeg je om je horecaonderneming te verkopen?

We geven je graag een op maat gemaakt advies.

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

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

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

1. Introductie & oriëntatie
2. Inventarisatie & verkoopstrategie
3. Bezichtiging & onderhandelingen
4. Overeenkomsten
5. Bedrijfsoverdracht
6. Nazorg

1. Introductie en oriëntatie

Tijdens een eerste en vrijblijvend (kennismakings-)gesprek, bij voorkeur bij jou op de zaak, informeren we je graag over onze werkwijze en tarieven. We bespreken de meest gepaste verkoopwijze voor jouw bedrijf en helpen je inzage te krijgen in lopende contractuele plichten en een marktconforme waardebeoordeling.

2. Bedrijfsinventarisatie en verkoopstrategie

Voor ons is het een eer je bij dit traject te mogen begeleiden.

Voor de verkoop van het bedrijf inventariseren we samen met jou belangrijke documenten, zoals het huurcontract, jaarcijfers, vergunningen, kwaliteitsrapporten en verplichtingen naar leveranciers en personeel.

We maken professionele foto's van jouw bedrijf voor de beste presentatie via diverse kanalen (o.a. onze eigen website) en verkoopbrochure.

3. Bezichtiging en onderhandelingen

We plannen bezichtigingen op locatie of, indien discreet gewenst, een gesprek bij ons op kantoor met de potentiële koper(s).

Signatuur Horecamakelaars beschikt over de juiste vaardigheden om je bedrijf vakkundig aan de potentiële koper(s) te presenteren. Hierbij maken we gebruik van ons uitgebreide netwerk en bestaande klantenbestand.

Een succesvolle verkoop is meer dan alleen de hoogste opbrengst. We hebben ook oog voor alle belangrijke details en factoren, zoals de overname van het personeel, lopende contracten, vergunningen en eventuele voorbehouden zoals financiering en huurrechten.

Signatuur Horecamakelaars voert namens jou de onderhandelingen met de potentiële koper(s) op professionele en slagvaardige wijze. Alles uiteraard in overleg.

4. Overeenkomsten

Na het bereiken van een overeenstemming worden de gemaakte afspraken vastgelegd in een gedetailleerde koop- of huurovereenkomst.

Indien gewenst, nemen wij, zodra de koopovereenkomst is getekend, contact op met de verhuurder van het pand, om een indeplaatsstellingsverzoek in te dienen. Wij introduceren de koper aan de verhuurder en dienen het verzoek in om de huurrechten van het pand te verkrijgen.

5. Bedrijfsoverdracht

De overdracht zal door Signatuur Horecamakelaars worden begeleid.

6. Nazorg

Signatuur Horecamakelaars zal na de bedrijfsovername de verkoop met je evalueren. Indien er nazorg gewenst is zullen we je hierbij uiteraard ondersteunen.