

DREMPELVREES BIJ BELEGGERS ONTERECHT: 'RELATIEF WEINIG LEEGSTAND IN HORECAVASTGOED'

In tegenstelling tot wat veel mensen denken heeft de horecasector de coronacrisis redelijk goed overleefd, stellen Ingmar Bokma, Directeur en Vastgoedadviseur, en Remco Rijers, Register-Taxateur, beiden bij VDW Horecamakelaars. Het inmiddels ruim 30-jarige bedrijf is een van de weinige in Nederland met de brede expertise die je in huis moet hebben in deze dynamische, maar complexe nichemarkt. De afremmende werking in de markt komt volgens Bokma en Rijers dan ook niet uit de sector maar bij de grootbanken en gemoeide onzekerheid in de wereld vandaan. 'Wij hebben opgeschaald om de opdrachtgever veel breder te kunnen adviseren.'

Nergens in het bedrijfsvastgoed zijn exploitatie en vastgoed zo innig verbonden als in de horecasector. Dat maakt het taxeren en adviseren complex, maar daardoor juist uitdagend en zeer afwisselend, zeggen Ingmar Bokma en Remco Rijers. Het kantoor is werkzaam in het gehele land en heeft met vier vestigingen in alle windstreken (Utrecht, Sneek, Zwolle en onlangs in de herontwikkelde koepelgevangenis in Haarlem) zowel landelijke dekking als veel lokale kennis en know-how in huis. Ingmar: 'Wij kennen de grote landelijke spelers én de regionale horecaondernemers. Onze opdrachtgevers zijn vaak de verhuurder of verkoper. Daarbij gaat het zowel om horecaondernemers die hun exploitatie willen verkopen als de pandeigenaren, de beleggers die een nieuwe invulling zoeken voor het vastgoed. Daarnaast zoeken we namens – en zijn we de aankoopmakelaar van – diverse grote horecaketens zoals Fat Phill's en Fletcher hotels.'

De diepte in

De makelaars en taxateurs van VDW begeleiden de processen van A tot Z bij aankoop, verkoop, taxatie en huur

of verhuur. Met die brede advisering wordt de klant volledig ontzorgd. De opdrachtgevers voor de taxatie-tak van het bedrijf zijn heel divers, zegt Remco. 'Een deel bestaat uit beleggers die hun pand verhuren aan horecabedrijven, maar we bedienen ook veel eigenaars-gebruikers. De vraagstelling verschilt per object en kan alles zijn in de combinatie van bedrijfsexploitatie en vastgoed. Wat het vastgoed betreft gaan we wel verder de diepte in dan de gemiddelde bedrijfstaxateur. Zo kijken we naar het potentieel omzetniveau van een locatie, wat voor kostenstructuur erbij hoort en of iemand een vastgestelde markthuur vanuit de exploitatie kan dragen. We doen tussen de 350 en 400 taxaties per jaar, we hebben dus een gedegen database waaruit we kunnen putten.'

Horecaondernemer gedreven en loyaal

Meer nog dan bij retail is de horecaondernemer afhankelijk van het gebouw en de locatie. Bij het vaststellen van het omzetniveau wordt dan ook verder gekeken. Remco: 'Wij kijken naast locatie en grootte naar indeling, hoe geschikt zijn de ruimtes voor een

restaurant? Een bar, keuken, dienstruimte, toiletblokken: allemaal ruimtes die je voor de exploitatie nodig hebt, plus de installaties. Daarnaast kijken we naar zaken als terrasmogelijkheden, en hoe dicht is de keuken bij het terras? Uiteindelijk kun je het plat slaan in een prijs per vierkante meter maar de nuance achter onze taxaties is behoorlijk complex.' De nauwe relatie tussen exploitatie en vastgoed heeft voor de belegger een groot voordeel, zegt Ingmar. 'De horecaondernemer is behalve heel gedreven vaak ook heel loyaal. Hij heeft veel geïnvesteerd, in de zaak en in het pand, en zegt echt niet zo snel de huur op. Ze zijn bovendien heel afhankelijk van de locatie. Er is relatief weinig leegstand in horecapanden.'

Crowdfunding

Tijdens corona maakten de banken 'terugtrekkende bewegingen' bij horeca en ook nu nog staat de financierbaarheid onder druk, stelt Ingmar. 'De deur staat slechts op een kier en dan vaak nog alleen voor bestaande relaties. Er is natuurlijk nog steeds veel onzekerheid in de wereld, dat helpt absoluut niet mee voor onze



Team VDW met Ingmar Bokma (zittend op zwarte kruk, midden voor) en Remco Rijers (6e van links op de achterste rij)



Het Kadehuis Arnhem, waar we de commerciële units op de begane grond (8 stuks) gaan verhuren

markt. De banken waren altijd al streng. Maar de eigen inbreng die je nu mee moet nemen verdien je als chefkok niet bij elkaar. Toch kunnen we nog steeds deals sluiten, bijvoorbeeld met behulp van particulier vermogen, via crowdfunding en vanuit de brouwerijen en groothandels. We zien ook steeds meer dat verkopers van een exploitatie een vendor loan in de zaak laten wat

door de koper afgelost mag worden. Zo kan hij toch tot een verkoop komen.' De reden om te stoppen is overigens maar voor een klein deel financieel. Het is zeker niet zo dat horecaondernemers na corona op grote schaal op omvallen staan. Ingmar: 'We hebben nu 150 objecten in de verkoop, waarvan het met 5 tot 10 procent niet goed gaat. Dat zijn voor ons bekende percentages.'

Uitdagende markt

VDW zelf is de afgelopen twee jaar flink gegroeid, onder meer door een overname, met een dynamisch en jong team van inmiddels 17 medewerkers. De markt is na corona wel veel uitdagender geworden zeggen ze. Ingmar: 'Wat we vooral zien is dat de grotere restaurantketens het nu rustiger aan doen. Die zetten hun uitbreiding even on hold vanwege de hoge bouwkosten, lastige financierbaarheid en aanhoudende personeelskrapte. Wat het nu heel goed doet zijn de kleinere locaties op goede plekken in de steden en de hotellerie in het algemeen. De ketens die dit zoeken, zoals Vegitalian, groeien hard door.' Remco verwacht geen grote waardedalingen, hoewel de prijzen zeker onder druk staan door onder meer de gestegen rentes. 'We zien nu nog geen terugval in transacties.' Horeca blijft dan ook onverminderd populair, stellen ze. 'Horeca is een onmisbaar onderdeel van het stedelijk leven geworden, vooral voor de jongere generaties, die leven in de horeca!'