

‘WIJ HEBBEN HORECA-DNA’

ADHOC HORECAMAKELAARS
HENK SLUITER,
COMMERCIEEL DIRECTEUR/
PARTNER

Horeca. Geen enkel zichzelf respecterend winkelcentrum noch hippe winkelstraat kan zonder. Dat inzicht is nog niet zo oud. Behalve bij Adhoc. Daar weten ze al veertig jaar alles van horecavastgoed. ‘Horecamakelaardij is echt een vak. Niet iets wat je er zomaar bij doet.’

23 jaar geleden begon **Henk Sluiter** als stagiair van de Hogere Hotelschool bij Adhoc horecamakelaars – en hij ging nooit meer weg. Dat zegt iets over zijn drive. ‘De combinatie horeca en vastgoed past bij mij’, verklaart hij. ‘Het aan elkaar koppelen van mensen en gebouwen in de horecabranche vereist een speciale expertise die goed aansluit bij mijn achtergrond in de hospitality-business. Hier kan ik het zakelijke van vastgoed combineren met de charme, de jeu en de gastvrijheid van de horeca. Als je het goed doet, levert dat mooie dingen op. Het mooiste vind ik het, als ik tien jaar na een transactie langs een pand loop, en ik zie dat de ondernemer er nog steeds zit; dan heb ik het goed gedaan.’

Begonnen als horecabemiddelaar, heeft Adhoc zich daarnaast gespecialiseerd in projectmatige verhuur. Ook taxatie en advies behoren inmiddels tot de expertise. Op de kantoren in Amsterdam en Gouda werken elf medewerkers. Zij behandelen alle ins en outs van horecavastgoed. Dat is een vak apart, verzekert **Sluiter**. ‘Dat inzicht dringt gelukkig steeds meer door. Dat was vroeger wel anders. Als er tien jaar geleden een winkelcentrum gebouwd werd, gingen alle winkels en wat horeca naar één winkelmakelaar. Intussen heeft men ingezien dat dat niet slim is. Een horecaonderneming is iets heel anders dan een winkel, en hoort dus thuis bij een specialist in horecavastgoed.’

PROFESSIONALISERING

Hij heeft veel zien veranderen in zijn vak. Om te beginnen is het belang van horeca enorm toegenomen. ‘Vroeger werd horeca nauwelijks serieus genomen. Tegenwoordig weet iedereen dat het een belangrijke sleutel is voor een



- 1 Coffeelicious
- 2 L'Osteria
- 3 Coffeelicious
- 4 Woodstone

gezonde stad. Goede horeca versterkt een winkelgebied. Het vergroot het shopplezier, verlengt de verblijfsduur en maakt vastgoed aantrekkelijker. Zeker in een tijd dat er steeds meer buiten de deur wordt gegeten, is dat iets om rekening mee te houden.’ Ook de horeca zelf is veranderd. Professioneler geworden. ‘De horeca heeft een professionaliseringsslag doorgemaakt. Vroeger stond de horeca bekend als een rommelbranche. Er werkten veel hobbyisten. En gelukkig werken er nog steeds veel mensen met een passie voor hun vak, maar ze combineren die passie tegenwoordig wel met een zakelijke blik en gedegen vakkennis. Dat heeft de branche echt een upgrade gegeven.’

CHAMPIONS LEAGUE

Sluiter kan die professionalisering wel waarden. ‘De horecabranche is volwassen geworden’, stelt hij, ‘Wij werken tegenwoordig met

Goede horeca versterkt een winkelgebied



professioneel geleide ondernemingen die sturen op data en nadenken over elke component van hun formule. Daarbij richten we ons op het bovenste segment van de markt. Wij spelen in de Champions League. Daar voel ik mij thuis. Het is fijn om met professionals te werken. Dan schakel je op hetzelfde niveau en je kunt mooie dingen neerzetten.’ Zo vertelt hij met trots over het centraal station Utrecht. Daar tekende Adhoc voor de verhuur aan negen horecaformules in het paviljoen tussen Utrecht CS en Hoog Catharijne. ‘Partijen bij elkaar brengen, zorgen voor een goed branchemix, variatie tussen fastfood en verblijfhoreca. Dat was een flinke puzzel, maar heel leuk om te doen. Met toppers werken op een toplocatie is fantastisch!’

⚡ We staan nog net niet zelf in de keuken, maar wij hebben wel horeca-DNA ⚡

INNOVATIE

Een kenmerk van toppers is dat ze zichzelf steeds opnieuw uit weten te vinden. ‘De horeca is één grote innovatie met nieuwe formules. Luxe visrestaurants, Friet 2.0., pizza’s uit authentieke houtgestookte ovens... Daarmee speelt de branche in op de trend dat er steeds meer buiten de deur gegeten wordt, zeker door de jonge generatie. Die wil geen 5 gangen-menu’s, maar fast casual zoals Happy Italy, De Beren Restaurants, Shabu Shabu, Zusje, Spaghetteria, etc.: laagdrempelig, sfeervol en met een goede prijs-kwaliteitverhouding.’ Om de consument tevreden te houden, besteedt de moderne horecaondernemer veel aandacht aan de inrichting van zijn zaak. ‘Horeca is in korte tijd veel kapitaalintensiever geworden’, stelt **Sluiter**. ‘Het is geen uitzondering dat een horecaondernemer 800.000 euro investeert in zijn huurpand. Maar de verwachte omzetten zijn dan ook een stuk hoger geworden. Vijftien jaar geleden was je een toppertje als je 2,5 miljoen euro omzet haalde. Nu knippen we niet meer met onze ogen bij zo’n bedrag. Wij waren in Nederland ook wel heel calvinistisch op horecagebied. Op het armoedige af. Wat dat betreft is het er een stuk leuker op geworden!’

EXPLOITATIE-GEBONDEN VASTGOED

Nu horeca hot is, richten vastgoedkantoren massaal horeca-afdelingen op. Adhoc krijgt er dus concurrentie bij. Maar **Sluiter** ligt daar niet wakker van. ‘Een afdeling erbij doen, is niet



hetzelfde als snappen waar je mee bezig bent’, stelt hij nuchter. ‘Veertig jaar ervaring in deze niche haal je niet zomaar in. Het vinden van een pand voor een horecaondernemer is voor algemene vastgoedmakelaars nog wel te doen. Maar het omgekeerde, het vinden van de juiste huurder voor horecavastgoed, is een ander verhaal. Dat vraagt om specifieke kennis van de horecabranche. Je praat over exploitatie-gebonden onroerend goed: ondernemers moeten met dat gebouw hun boterham kunnen verdienen. Dat betekent dat je als makelaar de vertaalslag moet kunnen maken van een pand naar wat dat pand voor een ondernemer zou kunnen betekenen. Welke omzet je daar kunt realiseren en wat voor huurprijs, pand- en horecaeisen alsmede technische specificaties daarbij horen. Je moet als makelaar echt op de stoel van de ondernemer kunnen zitten en weten in welke wereld hij leeft. Wij sparren de hele dag met horeca-ondernemers. We staan nog net niet zelf in de keuken, maar wij hebben wel horeca-DNA.’

5 en 6 De Beren
7 Paardenburg
8 Stempels



BELEGGINGEN

De opkomst van de horeca heeft nog een gevolg: interesse van beleggers. ‘Vroeger liepen beleggers met een grote boog om horeca heen: veel gedoe en gerommel, dus niet interessant. Dat is tegenwoordig anders. Met de professionaliseringsslag in de horeca is beleggen in horecavastgoed ineens gewild geworden. Er is sprake van behoorlijke rendementen. Ook de teruggelopen “zekerheid” bij beleggen in retailpanden is een reden om serieus naar horecabeleggingen te kijken. Daarnaast kun je horeca niet thuis “beleven”; horeca blijft aan pleinen en in straten. Dit in tegenstelling tot retail, die steeds meer via de laptop/webwinkel wordt beleefd.’

DIVERSITEIT

Punt van zorg is wel de diversiteit in horecavastgoed. ‘We moeten oppassen voor eenheidsworsten’, vindt **Sluiter**. ‘Kijk naar de winkelstraten: die lijken in alle steden op elkaar. Het moet met de horeca niet dezelfde kant opgaan. Dat zou zonde zijn. Couleur locale is een kracht. Juiste de lokaal of regionaal werkende horecaondernemer moet blijven. Zo’n grand café op de hoek waar iedereen zich thuis voelt, zoals de Zalm in Gouda of Scarlatti in Leiden, is goud waard. Daar moeten we zuinig op zijn. En ook de aanpak van Gebroeders Harterink

Henk Sluiter

Welke food- & beverageconcepten verrijken winkelgebieden?
‘Mooie broodconcepten zoals Vlaamsch Broodhuys of Bakker van Maanen, en gezonde concepten zoals SLA, Exki, en koffieconcepten met liefde en gevoel; geen standaardformule met standaardinrichting en standaardassortiment! Daarnaast natuurlijk de lokale lunchrooms en broodjeszaken met zelfgemaakte gerechten

van eerlijke (en regionale) producten en gastvrijheid met hoofdletter G.’
Waar haal jij inspiratie vandaan?
‘Door zelf veel van horeca te genieten in zowel binnen- als buitenland. Ontbijt, lunch, diner, maar vooral ook de wijnspijscombinatie. ‘k Ben gek op wijn.’
Wat is jouw favoriete winkelstad?
‘s Hertogenbosch, de mix van cultuur-historie,

winkelen en horeca is prachtig.’
Waar drink je de lekkerste koffie?
‘Thuis.’
Top 5 beste horecagelegenheden?
‘Persoonlijke voorkeur: Restaurant BREDA Amsterdam, Restaurant Perceel in Capelle aan den IJssel, NRC Café Rotterdam, Café Melief Bender in Rotterdam, Seafood Bar Amsterdam.’

