

CORONA INTERESSE IN HORECAPANDEN

NEEMT TOE



► Job Oosting moest door de lockdown zijn bakkerscafé sluiten.

FOTO MARK ZEILSTRA

Restaurants en kroegen hebben het zwaar, maar de animo om een horecazaak te kopen is er niet minder op geworden. En zelfs in een lockdown valt het aanbod tegen: vorig jaar stonden minder zaken te koop dan voor corona.

Natasja de Groot
Leiden

Voor horecaondernemer Beau Artist (30) was het een kans die hij en zijn compagnon niet konden laten lopen. Ze kregen een belletje dat in hun stad Leiden Vooraf en Toe te koop stond en of zij interesse hadden om de horecazaak over te nemen.

Daarover hoefden de twee, eigenaars van Bar Lokaal in Leiden, niet lang na te denken. Artist: „Het is een begrip in Leiden, het ligt op een A-locatie en heeft in de lockdowns een aardige boterham weten te verdienen met takeaway.”

Dat het coronatijd is én Nederland in de zoveelste lockdown zit, maakt Artist kennelijk niet uit. „Het heeft ons natuurlijk wel wat langer doen nadenken, maar we gaan ervan uit dat de horeca uiteindelijk weer volledig open kan. En we hebben gezien hoe goed alles dan weer draait.”

Intussen is de nieuwe eigenaar druk met de verbouwing van de nieuwe aanwinst. De zaak krijgt een nieuwe keuken en nieuw interieur. Hij hoopt in februari open te

kunnen, als het kabinet dan groen licht geeft. „Een voordeel is wel: de lockdown is het goedkoopste moment om te verbouwen.”

Of de overname een koopje was? Wat hij ervoor heeft neergeteld, wil de ondernemer niet kwijt, maar volgens hem hebben ze er de ‘normale prijs’ voor betaald. „De vorige ondernemers zijn niet gestopt uit financiële nood, maar ze vonden het na ruim twintig jaar wel welletjes. En wij dachten niet ‘oh nu gaan we voor een koopje’, zo stonden we er niet in.”

Animo

Als deze twee horecaondernemers er niet voor waren gegaan, dan waren er genoeg andere gegadigden, zegt Bram Stokman van Adhoc, het grootste horecamakelaarskantoor van Nederland. „De animo om te kopen is er in coronatijd niet minder op geworden.”

Zo berichtte Funda Business begin november al over een groeiende interesse in horecapanden. In september was er zelfs een piek in zoekopdrachten te zien. Waarom iemand wil kopen in deze onzekere tijd? Volgens Stokman zijn er genoeg kapitaalcrachtige investeerders die al voor corona uitbrei-

dingsplannen hadden, zoals Restaurant Company Europe (RCE), de restaurantgroep met bekende formules als Happy Italy en Loetje.

Daarnaast is er veel interesse bij ondernemers die willen uitbreiden of starters die al langer dromen van een eigen horecazaak en dit als een mooi moment zien om iets over te nemen.

Maar zo eenvoudig blijkt het vinden van een zaak nog niet. Het aanbod van horecazaken die te koop staan is in coronatijd behoorlijk gedaald. Volgens schattingen van Adhoc, op basis van data van makelaarsclub NVM, stond er in 2021 gemiddeld een kwart minder

“
We hebben gezien hoe goed alles weer draait als de horeca weer open kan

– Beau Artist, horecaondernemer

te koop dan voor corona, in 2019. Verrassend wel, beaamt Stokman. „We horen ook van veel partijen dat ze dat niet verwacht hadden.”

Het illustreert volgens Adhoc vooral de vechtlust van horecaondernemers: zij blijven stug doorgaan. Toch komen er bij de horecamakelaar de laatste tijd wel signalen binnen dat ondernemers twijfelen over stoppen of doorgaan. „Ze hinken op twee gedachten. Als de horeca weer mag, gaat

het weer goed. Maar de nieuwste maatregelen vallen ze financieel en mentaal zwaar. En de vraag is hoeveel lockdowns er nog komen.”

Dat de twijfel groeit, merkt ook bierbrouwer Swinkels Family Brewers (waar onder meer Bavaria en La Trappe onder vallen), die veel contact heeft met horecaondernemers. „We merken dat het sentiment veranderd is ten opzichte van zes of twaalf maanden geleden. De belangrijkste reden is het gebrek aan perspectief. Ondernemers hebben geen idee wat ze nog kunnen verwachten”, merkt Rinske van den Bos, woordvoerder bij Swinkels.

Bruine kroegen

Toch ziet de bierbrouwer niet op eens meer wisselingen van eigenaren of faillissementen in de horeca. „We zien wel dat ondernemers iets vaker vrijwillig stoppen. Dat speelt met name in dorpen buiten de Randstad. Dan moet je denken aan oude bruine kroegen, waar de eigenaren al langer van plan waren om te stoppen.”

Wat volgens Van den Bos wel opvalt is dat er de laatste tijd veel nieuwe horecazaken zijn gekomen, vaak van bestaande horecaondernemers. Vooral in de grote steden trekt het volgens haar aan, zo bevestigen de laatste cijfers van de Kamer van Koophandel. Er waren afgelopen jaar in de hele horeca (daar vallen ook catering, hotels en kampeerterrinen onder) 10.858 starters tegenover 6937 stoppers. In 2020 waren er 9529 starters

Lockdown: goed moment om een café te beginnen



► Beau Artist nam een horecazaak in Leiden over.

FOTO MARLIES WESSELS

tegenover 7250 stoppers, pre-corona waren er 11323 starters en 6872 stoppers. Onder de streep daalde het aantal cafés, maar steeg het aantal restaurants en bijvoorbeeld fastfoodrestaurants, ijssalons en eetkramen.

Job Oosting valt zowel in de categorie starter als stopper. Met zijn compagnon Robert Sassen had hij begin 2020 een pand gevonden voor een bakkerscafé op de Wallen in Amsterdam. Ze dachten rond maart te kunnen starten,

maar de eerste lockdown gooide roet in het eten. „We hebben daarna lang getwijfeld of we moesten doorzetten en uiteindelijk besloten we dat te doen.”

Op 9 oktober 2020 gingen ze open, een week voor de tweede lockdown. „We zijn zes dagen open geweest, daarna acht maanden op slot geweest. En omdat we starters waren, hebben we geen enkele steun ontvangen. Pijnlijk kan het bijna niet.”

In mei vorig jaar besloten ze om

de zaak gesloten te houden. „Er waren geen toeristen en we hadden geen terras. Het was wel duidelijk: dit wordt niks.”

Oosting heeft nog wel een andere horecazaak, de bekende Koffieschenkerij in Amsterdam, waar hij overigens op het moment ook bijzonder weinig inkomsten van heeft. „We hebben gelukkig afgelopen oktober de beste maand ooit gedraaid. Met die buffer kunnen we het wel weer even uitzingen.”