

Hoeveel is mijn zaak waard ?

Elke handelaar droomt ervan om zijn zaak te kunnen overlaten de dag dat hij stopt. Welke mooie prijs mag hij als appeltje voor de dorst verwachten ?

We bekijken dit voor de kleinhandel. In een volgend nummer hebben we aandacht voor andere sectoren. Het bepalen van de waarde van een zaak of bedrijf is geen sinecure. In feite is dit werk voor een "bedrijfsrevisor". De praktijk leert ons echter dat er zoveel waardebepalingen zijn als er bedrijfsrevisoren zijn. Dat is ook normaal. De waardebepaling van een zaak is immers zeer subjectief. Met "waarde" wordt bedoeld de prijs die een "normaal" geïnteresseerde koper in normale omstandigheden bereid is te betalen. Vaak blijkt echter de dag van verkoop de situatie niet "normaal" te zijn. "Waarde" en "prijs" kunnen dus merklijk van elkaar verschillen.

Als er meerdere kandidaten zijn voor uw in een autovrije winkelstraat gelegen zaak, kan de prijs een veelvoud van de waarde zijn. De situatie is omgekeerd wanneer uw zaak in een verouderde buurt ligt.

In de gespecialiseerde literatuur worden er diverse waarderingsmethoden naar voren gebracht. We kunnen ze opdelen in twee groepen. Vooreerst zijn er deze waarbij vertrokken wordt van uw boekhoudkundige cijfers met de nodige correcties in plus en in min (de zgn. intrinsieke waardebenadering). Daarnaast kennen we de zgn. rendementsbenadering die gesteund is op het te verwachten rendement. In één van onze volgende nummers komen we hier uitgebreid op terug.

Naast deze tamelijk ingewikkelde methoden bestaan er ook globale vuistregels. Deze vuistregels hebben het nadeel algemeen te zijn. Maar ze geven u toch op een eenvoudige manier een

idee van wat u zou kunnen vragen.

De berekening gebeurt op basis van uw jaarlijks gemiddeld omzetcijfer van b.v. de laatste 3 of 5 jaar. Een overzicht per sector :

algemene voeding	25 tot 50 %	antiquair	100 tot 150 %
bakkerij	70 tot 90 %	bloemenwinkel	70 tot 90 %
dagbladen en tijds.	40 tot 60 %	decoratie	60 tot 70 %
drogistij	35 tot 55 %	elekt. toestellen	25 tot 40 %
ijzerwaren	30 tot 60 %	kapper	75 tot 110 %
kleding	45 tot 75 %	lederwaren	70 tot 90 %
meubilerij	15 tot 25 %	parfumerie	70 tot 90 %
platenwinkel	25 tot 35 %	schoenen	40 tot 70 %
slagerij	25 tot 60 %	vis	30 tot 40 %

Belangrijk is uiteraard ook hoe u de kandidaat-koper kunt overtuigen van wat uw jaarlijkse omzet is. Ideaal is natuurlijk uw belastingaangifte. Maar naar het schijnt durft menige Belg als eens iets vergeten aan te geven. Best houdt men dit ook wat in zijn achterhoofd de laatste jaren dat men werkt. **Let op !** In zijn drift om bij een verkoop een mooie prijs te krijgen, worden er soms stukken hovengehaald waaruit moet blijken dat de werkelijke omzet toch "iets" hoger ligt. Een recente rechterlijke uitspraak bewijst dat men toch altijd voorzichtig moet zijn. Tijdens de onderhandelingen over een overlating had een handelaar aan een kandidaat-koper allerlei documenten bezorgd met een detail van zijn "werkelijke" omzet. Het zaakje ging helaas niet door, tot grote spijt van de kandidaat-koper die er niet beter op vond deze mooie bekentenis door te spelen aan de Belastingen. Op basis hiervan kreeg de overlater een gepeperde belastingfactuur gepresenteerd. En volgens de rechter was het geldig dat de Belastingen zich hierop baseerden om de handelaar bijkomende aanslagen te bezorgen.