



TAKE OVER

SERVICES FOR
ACQUISITION OF HOTELS



Take Over is een handelsnaam van NV New Homes, dat sinds 1973 actief is als handelaar en promotor van eigen residentieel vastgoed. New Homes koopt gronden om te verkavelen en te ontwikkelen, om ze daarna door te verkopen of te verhuren.



Hotel



**TAKE
OVER**

SERVICES FOR
ACQUISITION OF HOTELS



Als onafhankelijk familiaal bedrijf verstaan wij de taal van de hotelier. We fungeren niet als tussenpersoon, maar werken 100 % voor de opdrachtgever. U kan bij Take Over rekenen op een overnamebegeleiding van A tot Z.



SERVICES FOR ACQUISITION OF HOTELS

U hebt ondernemen in het bloed en wenst één of meerdere hotels over te nemen? Dan heeft u professioneel overnameadvies en -bemiddeling nodig om de hotelacquisitie in goede banen te leiden. Take Over neemt u deze zorg volledig uit handen. Als expert in de aankoop en overname van hotels, adviseren en begeleiden we u tijdens het ganse aankoopproces.

Take Over is géén makelaar, maar staat volledig aan uw zijde. Hierdoor kan u alles met betrekking tot uw wensen voor de aankoop en acquisitie van een hotel aan ons toevertrouwen. Take Over betreft u bij elke stap tijdens het acquisitie/aankoopproces. Het vinden van een kandidaat verkoper en het juiste contact leggen tussen verkoper en overnemer om het hotel tegen de beste voorwaarden aan te kopen, blijft het uiteindelijke doel.

De bedrijfsnaam Take Over heeft dan ook een dubbele betekenis. We zorgen niet alleen voor de acquisitie, maar willen ook de zorgen en lasten van de aankoop van een hotel voor u overnemen.

Search



UNIEKE AANPAK

- 🕒 Take Over onderscheidt zich door haar unieke aanpak. In tegenstelling tot andere spelers, staan wij volledig aan uw zijde. We hebben alleen het belang van de koper voor ogen en kunnen hierdoor streven naar de beste deal.
- 🕒 Bij de acquisitie van een hotel komt heel wat kijken. Expertise en ervaring in de hotelsector is een must. We focussen uitsluitend op advies voor de aankoop en acquisitie van hotels. Take Over kent uw noden en kan u hierdoor maximaal begeleiden en ontzorgen voor, tijdens en na het acquisitie-aankoopproces.
- 🕒 We nemen geen afwachtende houding aan, maar gaan pro-actief op zoek naar kandidaat-verkopers. Door de jarenlange ervaring in de hotelsector, beschikken we over een uitgebreid netwerk van hotels. Door deze pro-actieve aanpak, is er meer kans op slagen voor de aankoop van een hotel.
- 🕒 Een hotel overnemen is vaak de oplossing voor een bedrijf om extern te groeien, de activiteiten uit te breiden, te diversifiëren en schaalvoordelen te bereiken. Maar dat zorgt ervoor dat de aankoop van een hotel zeer complex is. Bovendien zijn de belangen van kandidaat-kopers vaak erg divers. Hotelketens hebben nu eenmaal andere noden dan familiale hoteliers. Take Over peilt daarom naar de verwachtingen van de kandidaat-koper en past zijn aankoopstrategie en advies hier op aan.
- 🕒 Take Over maakt zich sterk om de kandidaat-koper en investeerder te betrekken bij elke belangrijke stap tijdens het verloop van de aankoop. Daarom werken we met een stappenplan. De eerste stappen van de aankoopstrategie (met name het opstellen van het acquisitieprofiel en de bepaling van de overnamemarkt) zijn gratis. Vanaf het benaderen van geselecteerde kandidaten worden fees in rekening gebracht. Als de aankoop van een hotel wordt gerealiseerd, volgt er een success fee, waarbij de voorafgaande fees in mindering worden gebracht.

ONZE WAARDEN

- Beogen om voortdurend een kwaliteitsvolle service te verlenen
- Met kennis van zaken spreken en handelen
- Engagements steevast respecteren
- Vriendelijk, discreet, authentiek, resultaatgericht en ambitieus zijn
- Efficiënt omgaan met tijd en middelen





WAT KAN DE HOTELIER VAN TAKE OVER CONCREET VERWACHTEN?

Take Over zorgt voor overnameadvies en -begeleiding van A tot Z. Concreet voorzien we in een stappenplan om het overnameproces tot een goed einde te brengen.

1/ VOORBEREIDINGSFASE

Acquisitieprofiel opstellen

U heeft besloten dat u een hotel wenst over te nemen. We stellen samen met u een profiel op waaraan hotel overnamekandidaten en/of vastgoed voor u moeten voldoen.

De overnamemarkt bepalen

Vervolgens maken we een selectie van hotels of vastgoed dat overeenkomt met dit profiel. Afhankelijk van uw criteria en wensen bestaan er diverse mogelijkheden om potentiële verkopers te vinden of te benaderen. We kunnen onder meer gebruik maken van ons zeer uitgebreid netwerk van hoteliers.

Pro-actief kandidaten benaderen

Na afstemming met u, worden acquisitiekandidaten zorgvuldig en discreet benaderd. We toetsen vervolgens de eigenaar of aandeelhouders van de overnamekandidaat af om een eventuele verkoop van het hotel of vastgoed in overweging te willen nemen.

Koper en geselecteerde kandidaat-verkoper met elkaar in contact brengen

Wanneer een overnamekandidaat inderdaad een verkoop overweegt, plannen we een oriëntatiegesprek tussen beide partijen. Het doel van deze gesprekken is wederzijds aftasten en het uitwisselen van verwachtingen van de betrokken partijen. Als deze uitslag aan beide zijden positief uitvalt, gaan we verder naar de volgende fase.



2/ VOORBEREIDING KOOP-EN ONDERHANDELINGSFASE



Analyse

We maken eerst een uitgebreide analyse van de overnamekandidaat. Na deze analyse heeft u een goed beeld van de voorwaarden van de overnamekandidaat.

Referentiewaarde bepalen

In de praktijk worden veel waarderingmethoden gehanteerd. Centraal bij de waardebeoordeling staan de verwachte toekomstige geldstromen van het hotel en het bijbehorende risicoprofiel. Een waardebeoordeling van een hotel is een complex geheel, waarin diverse variabelen een rol spelen. Dit vereist ervaring, kennis en expertise. We maken een inschatting van de haalbaarheid van de financiering en geven aan binnen welke prijsrange we de transactie mogelijk achten.

Transactiestructuur bepalen

Na de analyse en waardebeoordeling kunnen we u adviseren over de wijze van overname, de transactiestructuur. Over het algemeen worden de aandelen van een hotel overgenomen, met inbegrip van vastgoed. Het kan echter in sommige situaties wenselijk zijn om niet de aandelen over te nemen, maar juist

enkel bepaalde activa/passiva.

Verder zijn nog van toepassing op de transactiestructuur:

- de wijze van financiering;
- of er sprake is van een volledige overname of overname in delen.

Bemiddelen bij onderhandelingen

Wanneer de transactiestructuur helder is, kunnen we starten met onderhandelen. Dat is een belangrijk onderdeel, dat voor een groot deel de mate van succes bepaalt. Take Over helpt met dit soort onderhandelingen.

3/ KOOPFASE

Opstellen intentieverklaring

Met de verkoper heeft u overeenstemming bereikt over de transactievoorwaarden en de intentieverklaring kan worden opgesteld. Dit wordt bij voorkeur gedaan door een advocaat die hierin gespecialiseerd is. Take Over coördineert dit traject.

Bijstand verlenen bij due diligence-onderzoek

Nadat de intentieverklaring door beide partijen ondertekend is, mag u een due diligence-onderzoek uitvoeren. In overleg met de verkopende partij en u bepalen we de aard en de diepgang van dit onderzoek. Wij kunnen dit onderzoek, in overleg met u, uw accountant en juridisch adviseur coördineren.

Bijstand verlenen bij financiering

De financiering van een bedrijfsovername kan een dealbreker worden. Wij kunnen u begeleiden bij de overnamefinanciering. Wij adviseren u over de wijze waarop de financieringsbehoefte kan worden ingevuld. Hierin is relevante informatie opgenomen voor financiers en/of investeerders. Verder kunnen we u begeleiden bij de beoordeling van de voorstellen van en de contractuele afwikkeling met de financiers.

Koopovereenkomst opstellen

Wanneer het due diligence-onderzoek niet voor onaangename verrassingen zorgt, kan de koopovereenkomst worden opgesteld. Het opstellen van deze en eventueel andere overeenkomsten gebeurt door de advocaat. De intentieverklaring dient als basis. Daarnaast kan nog onderhandeld worden over bijvoorbeeld garanties, een concurrentiebeding, etc. Naast de koopovereenkomst kan nog sprake zijn van andere overeenkomsten zoals:

- een management- of arbeidsovereenkomst;
- een huurovereenkomst voor het hotel;
- een geldlening-overeenkomst voor eventueel door de verkoper te verstrekken financiering.

Opvolging na investering

Na de ondertekening van de koopovereenkomst en de verkoop, kunnen zich nog bepaalde zaken voordoen tussen koper en verkoper. Ook dan blijft Take Over ter beschikking voor hulp en professioneel advies.



Take Over is een ondernemend bedrijf, met als zaakvoerder Marco Aerts, die reeds 25 jaar actief is in de hotelsector. Als bedrijfsleider van diverse bedrijven in de hotelsector, kan hij een ruime ervaring in de hotelmarkt voorleggen. Marco Aerts beschikt over een uitgebreid netwerk van hotels, waardoor een geschikt hotel of verkoper snel gevonden kan worden. Als onafhankelijk familiaal bedrijf verstaat Take Over de taal van de hoteliers en investeerders. Take Over fungeert niet als tussenpersoon, maar werkt 100 % als adviseur voor de opdrachtgever. U kan bij Take Over rekenen op een acquisitiebegeleiding van A tot Z.

ONZE VISIE

Take Over wil partijen die een hotel willen kopen of overnemen met advies bijstaan, en dit met respect voor hun wensen. Doordat we ons 100 % focussen op de opdrachtgever, bereiken we de hoogste slaagkansen in de aankoop. Door actief op zoek te gaan naar kandidaat-verkopers wil Take Over hotels overnemen tegen de beste voorwaarden voor de koper. Het doel van Take Over is om in de toekomst het referentiekader te worden voor belanghebbenden en investeerders die hotels willen kopen of overnemen.



TAKE OVER

SERVICES FOR
ACQUISITION OF HOTELS



Schalmei 15
B-2970 Schilde
T +32 (0)478 42 95 43
info@takeoverservices.com

www.takeoverservices.com