

TIPS EN ERVARINGEN VAN PEDICURES EEN PRAKTIJKRUIMTE KOPEN

Als je al enkele jaren een praktijkruimte huurt, droom je misschien van het kopen van een eigen pand. Dat kan een prettige én waardevolle investering zijn. **Wat komt er kijken bij het aankopen, financieren en inrichten van een bedrijfspand?** We vroegen het aan jurist Ruud van Domselaar en medisch pedicure Miranda Lantinga vertelt haar persoonlijke aankoopverhaal. "Ik wilde zelf ondernemer worden!"

Een groeiende groep pedicures overweegt een bedrijfspand te kopen of heeft de stap al gezet. Miranda Lantinga tekende op 16 december 2024 het koopcontract voor een voormalige kapsalon aan het Ceresplein in Breezand, in de kop van Noord-Holland. Eind januari ontving ze VoetVak+ in de fraaie, lichte ruimte van negentig vierkante meter, met keukenblok en toiletruimte. Het hoekpand ligt heel handig: naast een slager en bakker en tegenover de parkeerplaats van een supermarkt. Het weidse uitzicht op het kanaal is rustgevend. Miranda heeft het pand inclusief de hele inventaris gekocht en staat nu voor de opgave een praktische inrichting te bedenken.

"HUUR BRENG JE IEDERE MAAND WEG"

Langzamerhand is Miranda naar deze stap toegegroeid. "Ik zat in december 11,5 jaar in het vak, nadat ik de opleiding had gedaan bij de Haarlemse Akademie in Uitgeest. De eerste vijf jaar heb ik alleen ambulante gewerkt, naast mijn baan als assistent fysiotherapie in een verpleegtehuis in Amsterdam. Vervolgens heb ik een mooie plek gehuurd in Noord-Scharwoude. Daar moest ik mijn klantenbestand van de grond af opbouwen, want ik woon zelf in Limmen. Na twee jaar kon ik bij een 'goudmijntje' terecht: een praktijk bij een drukke kapsalon in Zuid-Scharwoude. Dat liep goed en in het voorjaar van 2022 heb ik mijn baan kunnen opzeggen. Ik was toen al

bijna 25 jaar in dienst. Vanaf dat moment ben ik veertig uur in de week als pedicure gaan werken en mijn omzet groeide explosief. Door corona waren veel andere pedicures gestopt en de vraag nam sterk toe. Ik heb altijd gezegd: als de praktijk ooit weer gaat verhuizen, dan wordt het een kooppand. Ik heb een hekel aan huren, want je brengt elke maand een groot bedrag weg. Twee jaar geleden zag ik een prachtig pand in Zuid-Scharwoude en dat zou natuurlijk ideaal zijn. Maar er moest heel veel aan verbouwd worden en de prijs werd te hoog. Daar gaf de bank geen groen licht voor. Het zaadje was nu geplant en we bleven rondkijken. In de zomer van 2024 kregen we een tip van een kameraad van mijn man, een makelaar. Hij had dit pand gezien in Breezand. Nou, ik zei letterlijk: "Breezand? Wat moet ik daar zoeken? Straks sturen jullie mij over de Afsluitdijk heen. Doe even normaal!" Een paar weken later was het prachtig weer en mijn man stelde voor om een stukje te rijden met de cabrio. Voor ik het wist, stond ik hier voor de kapsalon. De deur stond open, het was

'EEN BEDRIJFSPAND KOPEN?
DENK OP TIJD NA OVER JE
TOEKOMST EN JE PENSIËN'

zonnig, de kapper was lekker bezig. Ik kwam binnen, mijn mond viel open en ik zei: "Dit is het gewoon." Omdat wij zelf niet zo bekend waren in Breezand, liep mijn man nog even naar de slager en de bakker met de vraag: "Kan je hier geld verdienen?" Nou, die winkeliers vonden van wel: de mensen hebben voldoende financiële draagkracht en zijn lekker no-nonsens. Perfect dus.

Het was even zoeken naar een hypotheekverstrekker die een bedrijfspand wilde financieren. Ik kreeg de hypotheek op de cijfers van 2023. Toen was corona net voorbij en ging het (weer) goed met mijn inkomsten. Een spaarpot heb je wel nodig als je zo'n beslissing neemt, want ik moet het pand nog laten verbouwen. Er moet een nieuwe stoel komen en een tweede pedicure-unit. Ook heb ik tijdelijk dubbele lasten. Daarom ga ik de komende maanden mijn agenda aanpassen. Op zaterdag ga ik hier een nieuwe klantenkring opbouwen met mensen uit Breezand, Anna Paulowna en de omliggende dorpen. Langzamerhand hoop ik in Zuid-Scharwoude te kunnen afbouwen. Een aantal cliënten heeft al toegezegd mee te gaan. In Zuid-Scharwoude werkte ik heel prettig met de Huisartsen Organisatie Noord-Kennemerland (HONK) voor de ketenzorg. Ik kreeg de verwijzingen via de praktijkondersteuners. In Breezand is dat helaas niet zo, dus ik moet me gaan verdiepen in de podotherapeuten hier."

BLIJF NIET IN DE SCHADUW

Een pand aankopen is een grote stap, maar wel onmisbaar als je écht wil ondernemen, vindt Miranda: "Ga niet in de schaduw zitten! Als pedicure moet je jezelf en je bedrijf laten zien en dat lukt volgens mij niet als je op een slaapkamer blijft werken. De laatste vijf jaar heb ik veel geld gestoken in mijn persoonlijke ontwikkeling en samengewerkt met een ondernemerscoach. Van pedicurecoach Karin Kasius heb ik echt heel veel geleerd om technisch nog beter te worden. Dat geld verdiende ik weer terug, want ik heb mijn behandelprijs ieder jaar omhoog gegoooid. Ondertussen ben ik echt de allerduurste van het dorp, maar als ik weer twee euro omhoog moet, doe ik het gewoon.

Ik heb me helemaal gespecialiseerd in schimmelnagels en ingroeiende nagels. Daarmee ben ik onderscheidend. We kunnen allemaal verschillende voetproblemen behandelen, maar het is krachtiger als je zegt: in die twee aandoeningen ben ik de expert. Ik durf nu echt te zeggen: "Ik ben goed in mijn vak." En dat werkt: de huisarts in Zuid-Scharwoude verwijst veel patiënten met voetproblemen naar me. Wil je iets bereiken, dan moet je ook investeren. Geld natuurlijk, maar ook tijd. Ik lees vaak in Facebookgroepen dat collega's geen uur willen rijden voor een cursus. Maar als jij ondernemer bent en je wil groeien, dan rijd je die afstand, want je gaat weer naar huis met een bak kennis. Ik moet straks drie kwartier rijden van Limmen naar Breezand. Dat is toch prima te doen? Wat ik ook vaak hoor van collega's is dat ze een goed verdienende partner hebben die kostwinner is. Dan pedicuren ze erbij omdat ze een 'paar uurtjes over' hebben. Dat is fijn voor je, maar dat ontslaat je niet van de plicht om te blijven ondernemen. Wil je een salonnetje of wil je écht ondernemen met alle risico's en uitdagingen die erbij horen? Ik wil nu bijvoorbeeld nog meer leren over het begeleiden van stagiaires en het aannemen van personeel. Zijn er collega's die met mij hierover willen meedenken?"



EEN DEEL VERHUREN

Nog voor de zomer hoopt 'Voetspecialist Miranda' in Breezand de eerste klanten te kunnen ontvangen. "Ik heb goed contact met de voormalige huurster, een Poolse die graag terug wil naar haar moederland. Zij had hier in twee jaar tijd een goedlopende kapperszaak opgebouwd. Alles staat er nog, van de leestafel en de kappersstoelen tot de handdoeken en de keukenapparatuur. Als alle meubels weg zijn, willen we beginnen met een mooie PVC vloer. We krijgen hulp van een kennis die meedenkt over de inrichting. Er moet een afscheiding in, want ik wil veertig procent van de ruimte weer verhuren. Dat kan ook prima, want er zijn maar liefst drie ingangen. Met de huurinkomsten hoop ik mijn hypotheekkosten te kunnen dekken. Misschien komt er weer een kapper in, of iemand die wenkbrauwen doet. Of een podoloog? Er komt nu veel op me af, maar in de kern gaat het erom dat ik keuzes kan maken. Mijn man komt uit een echt ondernemersgezin en is zelf ondernemer in auto's. Hij had me al eerder gestimuleerd om als belegging een appartement te kopen. Natuurlijk helpt het als je partner ook ondernemer is en met je meedenkt. Maar ik heb ook beren op de weg

Tips van Miranda voor ondernemende pedicures op weg naar eigen pand

- Het begint met een goede behandelprijs: als je tarief te laag is, doe je jezelf te kort en krijg je ook geen hypotheek.
- Denk op tijd na over je toekomst en je pensioen.
- Neem productverkoop serieus en verkoop alleen producten waar je achter staat.
- Kies een specialisatie. Wat wil je? Wat is jouw kracht?
- Neem rigoureuze afscheid van 'zeikers' onder de klanten zodat je ruimte hebt voor goede.
- Klanten 'lokken' met een lage behandelprijs kan als je net begint, maar zorg dat je tarief heel snel stijgt. Ik ging in een jaar acht euro omhoog.
- Tempo komt vanzelf. Als je begint, is het helemaal niet erg om meer dan een uur over een behandeling te doen. Krijg het vak goed onder de knie en bouw daarna snelheid op.
- Vraag klanten altijd hoe het met de voeten is gegaan sinds de vorige behandeling. Wat is er gebeurd? Hadden ze nog ergens last van?
- Klanten blijven komen als je opgewekt bent en onthouden hebt wat er in hun leven speelt.
- Het 'mag' officieel niet, maar ik verwen klanten met koffie of thee.

Bedrijfsvoering

gezien, hoor. Heel grote beren, die me 's nachts wakker hielden. Tijdens mijn pedicureopleiding was het echt krap, want ik verdiende niet veel in de zorg. Daar heb ik van geleerd. Ondernemen mag je eng vinden, maar je moet op een gegeven moment wel doorpakken. Ik ben van ver gekomen en daar ben ik heel trots op. Alles wat ik geïnvesteerd heb, heb ik zelf verdiend. Niks geen erfenisje, nee ik heb het zelf gedaan. En nu kan ik echt zeggen... dit is van mij. Het is altijd een droom geweest om een eigen koopand te hebben. Nou, ik ben nu 54 en hier zitten wel!"

ADVIES VAN DE JURIST: PRIVÉ OF ZAKELIJK KOPEN

Advocaat Ruud van Domselaar uit Utrecht heeft juridische adviezen voor pedicures die overwegen een bedrijfspand te kopen. "Of je een pand privé koopt of zakelijk hangt af van je persoonlijke situatie en zakelijke plannen.

Koop je het pand privé? Dan ben jij de eigenaar en heb je volledige controle. Jij bepaalt of je het pand verhuurt of verkoopt en het blijft van jou, zelfs als je bedrijf failliet gaat. Je kunt het pand verhuren aan je eigen onderneming of aan anderen, zolang de huurprijs marktconform is. Het voordeel van privébezit is dat het bescherming kan bieden tegen zakelijke schulden of bij een scheiding (afhankelijk van de huwelijksvoorwaarden). Let op: dit geldt niet als je een eenmanszaak of vof hebt. In dat geval ben je namelijk altijd privé aansprakelijk voor de schulden van je bedrijf. Schuld-eisers kunnen dan alsnog aanspraak maken op je privébezit, zelfs als je het pand zakelijk gebruikt.

Koop je het pand via je bedrijf? Dan loop je privé meestal minder risico. Gaat je bedrijf failliet? Dan valt het pand in de failliete boedel en blijft je privévermogen doorgaans beschermd, tenzij je privé borg staat. Dit is vooral gunstig als je een bv of nv hebt, omdat privé en zakelijk vermogen dan netjes gescheiden blijven. Zakelijk kopen kan daarnaast belastingvoordelen opleveren, zoals investeringsaftrek en afschrijving. Daar staat tegenover dat je minder vrijheden hebt. Het pand moet namelijk voornamelijk zakelijk worden gebruikt. Verhuur aan anderen kan fiscale gevolgen hebben, en dit geldt ook als je het pand later privé wilt overnemen. Bovendien betaal je bij verkoop via de onderneming vaak belasting over de winst. Stop je met ondernemen? Dan moet je mogelijk belasting betalen over de waardestijging van het pand. Kortom: wat het slimst is, hangt af van je rechtsvorm, financiële situatie en toekomstplannen. Laat je daarom goed adviseren door een financieel of fiscaal expert, zodat je de beste keuze maakt voor jouw situatie."

GETROUWD? GA IETS REGELEN!

Ben je getrouwd in gemeenschap van goederen en wil je een bedrijfspand kopen? Dan zijn er belangrijke zaken waar je op moet letten, zegt Ruud: "Omdat alle bezittingen en schulden gezamenlijk zijn, heb je toestemming van je partner nodig. Dit geldt zeker als je hiervoor een grote lening afsluit, zoals een hypotheek. Daarnaast is je partner mede-aansprakelijk voor eventuele schulden die uit deze aankoop voortvloeien. Dit kan een risico zijn, vooral als het misgaat met de onderneming. Denk daarom goed na over hoe je het pand wilt kopen: privé of zakelijk. Bij een eenmanszaak vallen alle verplichtingen binnen de gemeenschap. Een bv of holdingstructuur kan



Miranda Lantinga tekent bij de notaris voor de sleuteloverdracht

De ondernemende pedicure

Medisch Pedicure Nanda van Spijker van Vechtdal Voetenzorg in Nieuwleusen is een heel ondernemende pedicure. Zij daagt zichzelf altijd uit om haar praktijk te verbeteren. In een serie blogs op de site van VoetVak+ reis je mee met Nanda, op weg naar haar nieuwe bedrijfspand. Zij vertelt in haar blogs bijvoorbeeld over de aankoop van haar praktijkruimte en de beslissingen die ze moet nemen voordat haar werkplek perfect ingericht is. Nanda schrijft helder en heel enthousiast over haar professionele ontwikkeling. Kijk op onze site of op onze sociale media kanalen en laat je inspireren door haar avonturen!



"De verbouwing is begonnen: van idee naar realiteit"

NANDA VAN SPIJKER, DE ONDERNEMENDE PEDICURE

Vechtdal voetenzorg



'WIL JE IETS BEREIKEN, DAN MOET JE OOK INVESTEREN'

helpen om privé en zakelijk vermogen gescheiden te houden. Kortom: zorg dat je partner akkoord gaat en denk goed na over de juridische en financiële gevolgen. Een notaris en accountant kunnen je helpen om risico's te beperken en de juiste keuzes te maken."

VERHUREN?

Mag je een deel van je bedrijfspand zomaar verhuren? Ja, dat kan zeker, zegt Ruud, maar er zijn wel een paar zaken waar je op moet letten. "Controleer eerst of de verhuur volgens het Omgevingsplan (voorheen bestemmingsplan) is toegestaan. Soms mag je een deel van je pand namelijk niet zomaar verhuren aan een ander bedrijf of voor een andere functie. Blijkt dat dit niet zomaar mag? Dan kun je bij de gemeente informeren of er mogelijkheden zijn om hiervoor een vergunning te verkrijgen. Ook niet onbelangrijk: brandveiligheid. Als je een deel van je pand verhuurt, kan dat invloed hebben op de veiligheidsvoorschriften. Mogelijk moet je extra maatregelen treffen om aan de regels te blijven voldoen. Vergeet daarnaast niet om je verzekeraar op de hoogte te stellen. Verhuur kan namelijk invloed hebben op je polis en de dekking van je verzekering. Door deze zaken goed te regelen, voorkom je problemen en kom je later niet voor onverwachte verrassingen te staan."

TIJDIG JE HUUR OPZEGGEN

Het liefst wil je natuurlijk zo snel mogelijk in je nieuwe pand beginnen, maar als je nog gebonden bent aan een huurovereenkomst voor je bedrijfsruimte, kun je deze meestal niet zomaar tussentijds opzeggen zonder toestemming van de verhuurder. Ruud legt uit: "Vaak zit je vast aan een vaste looptijd, bijvoorbeeld vijf jaar, en kun je pas aan het einde van die periode opzeggen. Houd daarbij ook rekening met de

wettelijke opzegtermijn van minimaal een jaar, die doorgaans van toepassing is op een pedicurepraktijk met een eigen toegang voor publiek. Wil je toch eerder stoppen? Dat kan alleen als er in het huurcontract een speciale regeling is opgenomen of als de verhuurder bereid is mee te werken aan een onderlinge regeling. In dat geval is het verstandig om alle afspraken schriftelijk vast te leggen om latere misverstanden te voorkomen."

DE HYPOTHEEK

Voor een hypotheek moet je je jaarcijfers van de afgelopen drie jaar kunnen laten zien. De meeste banken vereisen dat als een lening wil aanvragen. Als je cijfers tegenvallen (bijvoorbeeld omdat je net flink in apparatuur hebt geïnvesteerd), hoeft dat niet altijd. Bij het aanvragen van een zakelijke hypotheek kan de waarde van het pand de doorslag geven. Die waarde vormt immers het onderpand voor de zakelijke hypothecaire lening. Ruud zegt: "In sommige gevallen is het mogelijk om je hypotheek op je privéwoning te verhogen om een bedrijfspand te kopen. Het is echter verstandig om dit eerst te bespreken met een financieel adviseur. Die kan je helpen inzicht te krijgen in de fiscale gevolgen en je adviseren over de meest geschikte manier om de aankoop te financieren. Zo weet je zeker dat je geen belangrijke financiële aspecten over het hoofd ziet en maak je een keuze die past bij jouw persoonlijke en zakelijke situatie." v



Mr. Ruud van Domselaar is advocaat bij zijn eigen kantoor Van Domselaar Advocatuur in Utrecht. www.vandomselaar-advocatuur.nl