



“Café Salud”
Carolieweg 31
9711 LR Groningen



helder

erkend lid van

vastgoedpro



Wij verzoeken u vriendelijk om deze informatie zeer discreet te behandelen.

HET OBJECT



OMSCHRIJVING OBJECT

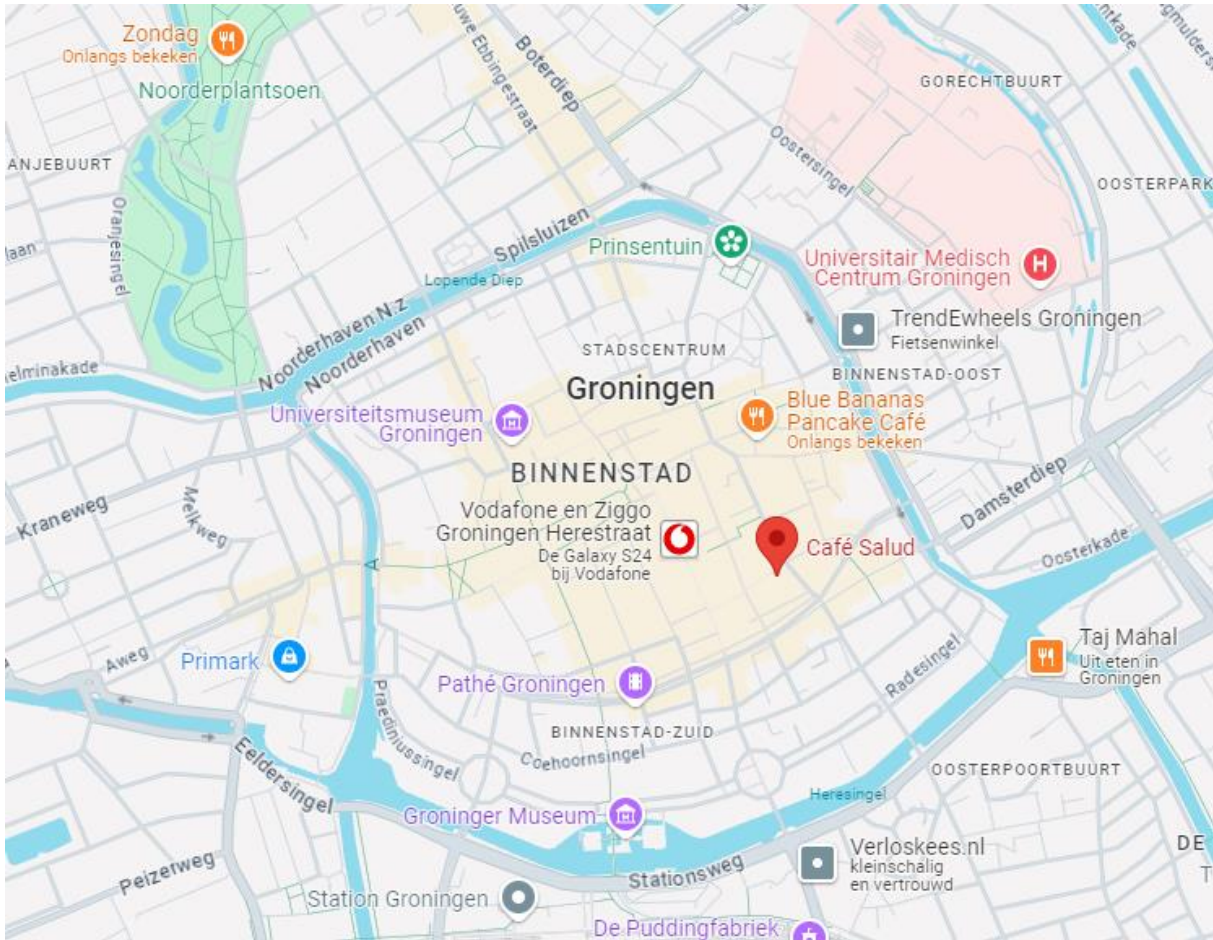
Optimaal ingericht. Door geringe afmetingen altijd gezellig. Gelegen op een toplocatie. Zomaar enkele mooie quotes die van toepassing zijn op dit gemoedelijke horecabedrijf. De huidige exploitant heeft recent het café grotendeels verbouwd en aangepast van restaurant naar café. Zo is bijvoorbeeld de gehele tap- en leidingtechniek vernieuwd en eigendom van de verkoper.

Het was de bedoeling in dit café een traditioneel concept, zonder al te veel poespas neer te zetten. Dat ging een driekwart jaar meer dan prima. Tot er helaas gezondheidsproblemen zijn ontstaan bij de verkoper, waardoor deze nu genoodzaakt is zijn mooie café van de hand te doen.

Een nieuwe exploitant koopt daarom voor een scherpe prijs een volledig geoutilleerd café, dat prima zonder personeel geëxploiteerd kan worden. Afgelopen jaar is het café fors onder handen genomen, vernieuwd en verbeterd. De huidige exploitant heeft in het afgelopen jaar vrijwel uitsluitend positieve reacties gekregen op zijn leuke concept. Kortom, een turn-key exploitatie op een toplocatie.

EIGENDOM

De exploitatie is in volle eigendom van de verkopende partij. De exploitatie wordt verkocht, het pand wordt gehuurd.



INDELING

Het bedrijf bestaat uit een knus café, met een mooie vide, vanwaar men toch een ruimtelijk gevoel heeft. De centraal ingebouwde bar biedt een uitstekend uitzicht over het gehele café, dat met meerdere hoekjes en zitjes optimaal is ingedeeld. Gezien de beperkte oppervlakte is dat ook noodzakelijk. Wel zorgt dit ervoor dat het direct gezellig is in het café. Achter in de zaak bevinden zich toiletgroepen en het geheel wordt onderkelderd door een kelder die goed bruikbaar is voor de nodige opslag.

De oppervlakten van het object zijn als volgt:

Café	±	33	m ²
Vide	±	9	m ²
Toiletten	±	4	m ²
Opslag/kelder	±	20	m ²
=====			
Totaal	±	66	m ²

Terras De huidige ondernemer heeft een terrasvergunning gekregen voor een gevelterras van 6,75 m². Een overnamekandidaat dient deze vergunning opnieuw aan te vragen en wordt opnieuw beoordeeld door de gemeente Groningen.

TECHNISCHE GEGEVENS

Het object is gebouwd in 1907. (Bron: BAG). De bouwaard van het object is traditioneel, het object betreft een gemeentelijk monument. Opvallend zijn de schilderachtige versieringen op de gevel.

Hieronder staat een overzicht van de installaties die in het object te vinden zijn:

Vetvangput	: Nee
Krachtstroom	: Nee
Rioolaansluiting	: Ja
CV	: Nee, het object is gasloos
Boiler	: Ja, 10 liter voor warm water.
Afzuig installatie	: Ja
Airconditioning	: Ja
Luchtventilatie	: Ja
Koel- vriescel	: Nee
Precarioheffing terras	: Ja



DE EXPLOITATIE

De huidige ondernemer is eind 2023 begonnen met het verbouwen van het toenmalig restaurant naar dit sfeervolle café. Het concept van een traditioneel bruincafé, met een goede kastelein achter de bar is tegenwoordig minder zichtbaar in het "horeca" landschap en dat biedt kansen. Deze ondernemer heeft dat door zijn lange ervaring gezien en met succes. Vrijwel onafgebroken positieve reacties van gasten waarbij vooral de ongedwongen sfeer en gezelligheid worden geroemd. Juist daarom is het extra spijtig dat men zich genoodzaakt ziet de zaak van de hand te doen, wegens gezondheidsproblemen. De ondernemer hoopt van harte dat iemand zijn droom kan voortzetten.

De exploitatie was direct succesvol bij verschillende groepen gasten. Met name richt men zich op een publiek van boven de 30, maar ook studenten weten deze zaak te vinden. De kaart is typisch voor een dergelijk café, met bijvoorbeeld een gekookt ei op de kaart. Ook de ruime keuze aan bieren en gedistilleerd typeert dergelijke zaken. De openingstijden zijn voor een café wellicht iets anders dan men is gewend. De ondernemer kiest duidelijk voor de gezelligheid van de avond, waarbij hij de nacht aan andere overlaat. Gezien dit concept lijkt dat een prima keuze te zijn.

De mogelijkheden zijn legio voor deze zaak, de meest waarschijnlijke is een voortzetting van het huidige concept. Het afgelopen half jaar heeft men laten zien dat daar zeker vraag naar is.



JURIDISCHE ASPECTEN

VERPLICHTINGEN

- Er zijn geen verplichtingen met de brouwerij. De huidige exploitant heeft Alfa op de tap, waar sommige mensen een omweg voor maken. Er zijn geen verplichtingen en alle nieuw aangelegde taptechniek is eigendom van de exploitant, en behoort derhalve toe aan de overname van de inventaris.
- Er zijn geen verplichtingen met de speelautomaten. Exploitant heeft een tweetal automaten staan, deze zijn geen eigendom. Overname kan, maar is geen verplichting.
- Er zijn geen verplichtingen met de groothandel.
- Er zijn wel leasecontracten, dit betreffen twee coca cola koelingen.
- Er is geen sprake van een kettingbeding.
- Er zijn geen personeelsverplichtingen.

HUUROVEREENKOMST

Er is sprake van een 5+5 huurovereenkomst, deze is ingegaan op 15 november 2023. De huurovereenkomst wordt opgesteld conform het model "Hurovereenkomst winkelruimte en andere bedrijfsruimte in de zin van artikel 7:290 BW". Deze huurovereenkomst wordt jaarlijks geïndexeerd op basis van de wijziging van het maandindexcijfers volgens de consumentenprijsindex (CPI).

PUBLIEKRECHTELIJKE BEPALINGEN

De exploitatie is volgens vigerend bestemmingsplan.

Het bedrijf voldoet aan de gestelde inrichtingseisen voor gebruik.

Het bedrijf voldoet aan alle door de overheid gestelde eisen bij het huidige gebruik.

Het object voldoet aan de eisen ten aanzien van de brandveiligheid.



INVESTERINGSPROFIEL

Huurprijs	€	1.390,-- per maand excl. BTW
Vraagprijs Inventaris Goodwill Handelsnaam	€	54.500,--

Er dient rekening gehouden te worden met een waarborgsom c.q. bankgarantie van ca. 3 maanden van de huur.

Er is wel sprake van voorraad overname, de kosten worden verrekend op het moment van overname.



OVERIGE INFORMATIE

ALGEMEEN

Wij stellen het op prijs wanneer u ons op de hoogte houdt van uw interesse, ook wanneer u niet verder wilt met dit object. Wellicht hebben we een andere passende oplossing voor u.

Bovenstaande gegevens zijn met zorg samengesteld en naar ons inziens juist vermeld. De informatie is deels door de opdrachtgever verstrekt, wij gaan er van uit dat deze informatie correct is. De aanbieding is informatief. Door ons wordt geen aansprakelijkheid aanvaard omtrent de inhoud van deze presentatie. Belanghebbenden kunnen geen rechten aan deze gegevens ontleen.

9 VRAGEN OVER ONDERHANDELING EN KOOP

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U kunt niet afdwingen dat u in onderhandeling bent. U bent pas in onderhandeling als de verkoper reageert op uw bod. Dus: als de verkoper een tegenbod doet. Ook kan de verkopende makelaar uitdrukkelijk aangeven dat hij met u in onderhandeling is. U bent *niet* in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal overleggen.

2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?

Dat mag, een onderhandeling hoeft nog niet tot verkoop te leiden. De verkoper kan daarnaast wellicht graag willen weten of er meer belangstelling is. De eerste bieder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. Vaak zal de verkopende makelaar aan de belangstellende vertellen dat hij, zoals dat heet, onder bod is. Een belangstellende mag dan wel een bod uitbrengen, maar krijgt daar geen antwoord op tot de onderhandelingen met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De makelaar zal geen mededelingen doen over de hoogte van de biedingen. Dit zou het overbieden kunnen uitlokken.

3. Kan verkoper de prijs van een bedrijf tijdens de onderhandelingen verhogen?

Het antwoord is ja. Als de vraagprijs alleen een uitnodiging is tot het doen van een bod (zoals beschreven onder 'Word ik koper als ik de vraagprijs bied?'), dan kan de verkoper ook besluiten de vraagprijs te verlagen of te verhogen. Tijdens een onderhandeling doen partijen vaak over en weer biedingen. Als de verkopende partij een bod aanvaardt, dan is er sprake van een koop. Als de verkoper een tegenbod doet, kan de koper door dit te aanvaarden de koop tot stand brengen. Andersom kan dat ook. Als de potentiële koper een tegenbod doet dat afwijkt van het bod dat de verkopende partij eerder heeft gedaan, dan vervalt het eerdere bod van de verkopende partij. Dus ook als de partijen naar elkaar toekomen in het biedingsproces kan de verkoper ineens besluiten om zijn tegenbod weer te verhogen en de koper om zijn bod weer te verlagen.

4. Wanneer komt de koop tot stand?

Als de verkoper en koper het mondeling eens worden over de voor het belangrijkste zaken bij de koop (dat zijn meestal de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarde), dan is er een koop. De verkopende makelaar legt deze koop schriftelijk vast en maakt een koopovereenkomst. Daarin moet staan wat de partijen mondeling hebben afgesproken. Meestal worden er nog een aantal afspraken vastgelegd in een koopakte. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de boeteclausule. Dergelijke aanvullende afspraken gelden pas zodra de koopakte door beide partijen is getekend of van tevoren mondeling akkoord is bevonden. Een ontbindende voorwaarde is overigens een belangrijk onderwerp. Hierover moeten de partijen het eens zijn vóór de mondelinge koop. Let op: u krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor de financiering. Bij uw bod moet u melden dat dit onder voorbehoud financiering is.

5. Word ik koper als ik de vraagprijs bied?

Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtscollege, de Hoge Raad, heeft namelijk in een vonnis bepaald dat de vraagprijs van een bedrijf een uitnodiging is tot het doen van een bod.

Als u de vraagprijs uit een advertentie of woongids biedt, dan doet u een bod. De verkoper kan dan nog beslissen of hij uw bod wel of niet aanvaardt of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

6. Mag een makelaar tijdens de onderhandelingen het systeem van verkoop wijzigen?

Dat mag. Een van de partijen mag de onderhandelingen beëindigen. Soms zijn er zoveel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk te bepalen is wie de beste koper is. In dit geval kan de verkopende makelaar, natuurlijk in overleg met de verkoper, besluiten de lopende onderhandelingen af te breken en de biedprocedure te wijzigen. Uiteraard dient hij eerst eventuele gedane toezeggingen na te komen (zie ook vraag 8 en 9). De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.

7. Wat is een optie?

Een optie in juridische zin geeft een partij de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij te sluiten. Partijen zijn het dan al wel eens over de voorwaarden van de koop, maar de koper krijgt bijvoorbeeld nog een week bedenktijd. Bij een aankoop van een nieuwbouwbedrijf is zo'n optie nog wel gebruikelijk. Bij het aankopen van een bestaand bedrijf wordt vaak ten onrechte het begrip optie gebruikt. Dan heeft het de betekening van bepaalde toezeggingen die een verkopende makelaar kan doen aan een belangstellende koper tijdens het onderhandelingsproces. Zo'n toezegging kan bijvoorbeeld inhouden dat een belangstellende koper een paar dagen de tijd krijgt om na te denken over een bod. De makelaar zal in de tussentijd niet met een andere partij in onderhandeling gaan. De belangstellende koper kan deze tijd gebruiken om een beter inzicht te krijgen in zijn financiering of in de gebruiksopties van het bedrijf. Een optie kunt u niet eisen; de verkoper en de verkopende makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

8. Als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging, als ik de eerste ben die het bedrijf bezichtigt of als ik de eerste ben die een bod uitbrengt, moet de makelaar in deze gevallen ook het eerste met mij in onderhandeling gaan ?

Op deze drie vragen is het antwoord nee. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. De verkopende makelaar heeft wel de verplichting u daarover te informeren. Het is verstandig als u serieus belangstelling heeft de makelaar te vragen wat uw positie is. Doet de makelaar u een toezegging, dan dient hij deze na te komen.

9. Zit de makelaarscourtage in de kosten koper ?

Neen. Voor rekening van koper komen de kosten die de overheid hangt aan de overdracht van een bedrijfspand. Dat is de overdrachtsbelasting (6%) en de kosten van de notaris voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven daarvan in de registers. Als de verkoper een makelaar inschakelt om zijn bedrijfspand te verkopen, dan moet hij ook zelf met de makelaar afrekenen voor deze dienst (makelaarscourtage). De makelaar dient bij de verkoop vooral het belang van de verkoper, dus niet dat van de koper. Het is voor de koper van belang zijn eigen makelaar in te schakelen.

BOD

Indien u een bod wilt uitbrengen doet u dit bij voorkeur, schriftelijk, per e-mail. Een bieding dient tenminste te bevatten:

- uw NAW-gegevens
- de geboden koopsom
- de datum van de aanvaarding/levering
- eventuele overname van andere goederen
- eventuele ontbindende voorwaarden

Indien de bieder een ontbindende voorwaarde voor de financiering wenst op te nemen, dient hij aan te geven tot welk bedrag (maximaal 110%) een hypotheek nodig is. Hierover moeten de partijen het eens zijn vóór de mondelinge koop.

**Inlichtingen of een eventuele bezichtiging uitsluitend in overleg met HELDER Makelaardij.
Verkoop onder voorbehoud gunning verkoper.**

CONTACT

HELDER Makelaardij is gespecialiseerd in horeca en Leisure. We zijn actief in verkoop, verhuur en taxaties van horecapanden en exploitaties. Ons werkgebied voor verkoop en verhuur is Groningen, Drenthe en Friesland. Ons werkgebied voor taxaties is geheel Nederland.

De contactpersoon van dit object:

Kiek Busquet

050 – 200 35 44

06 - 200 609 69

info@helderinhoreca.nl

www.helderinhoreca.nl









