



“Cafetaria ‘t Centrum”
Sluisweg 2B
9974 RJ Zoutkamp



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

HET OBJECT



OMSCHRIJVING OBJECT

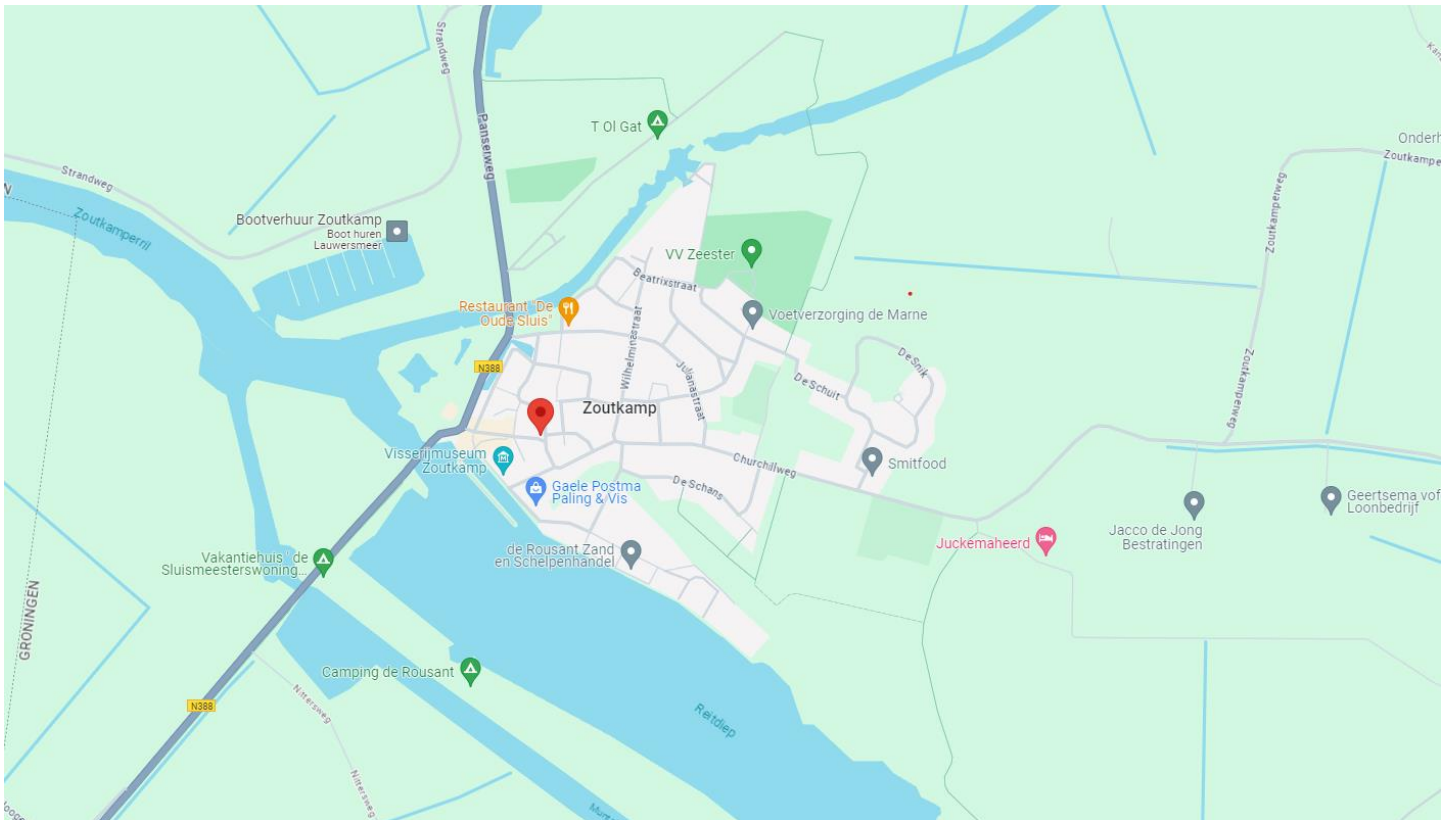
Cafeteria 't Centrum is zoals de naam al zegt, gelegen in het centrum van Zoutkamp. Dit knusse en toeristische dorp is gelegen vlakbij natuurgebieden, vaarwateren en bij Lauwersoog, waar de boot naar Schiermonnikoog vertrekt. Kortom een veelzijdig dorp op een veelzijdige locatie.

Geen dorp is een dorp zonder snackbar. Dat geldt vanzelfsprekend ook voor Zoutkamp. De huidige ondernemers zijn onlangs wegens gezondheidsredenen gestopt met deze zaak, waardoor er een kans is vrijgekomen voor een nieuwe ondernemer om deze volledig ingerichte snackbar voort te zetten. De schappelijke prijs van zowel de huur als de overname van de exploitatie betekent een mooie start voor een exploitant om deze zaak weer nieuw elan te geven.

Zoals benoemd is deze snackbar prima gelegen, midden in het dorp. Zoutkamp is goed bereikbaar via de N361 vanuit oostelijke en westelijke richtingen en vanaf de N388 vanuit het zuiden. Middels het openbaar vervoer is Zoutkamp bereikbaar per bus, waarbij meerdere buslijnen het dorp aandoen. Parkeren is mogelijk direct voor het object op de openbare weg.

EIGENDOM

De exploitatie is in eigendom van de verkopende partij. Het pand wordt gehuurd. De huur bedraagt € 500,- per maand excl. BTW, gedurende de eerste 6 maanden, daarna € 600,- per maand excl. BTW. Het naastgelegen object kan eveneens worden aangehuurd voor € 450,- per maand excl. BTW.



INDELING

De zaak is strategisch gelegen midden in het centrum van Zoutkamp. Het betreft verder een kleine, maar logisch ingedeelde ruimte met verkoopgedeelte en bakwand/keuken en magazijn. De toiletten worden gedeeld met het naastgelegen object.

De oppervlakten van het object zijn als volgt:

Snackbar	±	47	m ²
Magazijn	±	12	m ²
Keuken	±	9	m ²
Toiletten		gedeeld met buurpand	

=====

Totaal	±	68	m ²
--------	---	----	----------------

Er bestaat een mogelijkheid tot het bij huren van het naastgelegen object van ca. 70 m² voor € 450,- per maand excl. BTW

TECHNISCHE GEGEVENS

Het object is gebouwd in 1968 (bron. BAG). De bouwaard van het object is traditioneel met gemetselde gevels en een bitumen gedekte plat dak. Het object betreft een complex appartementen op de verdieping meteen commerciële plint op de begane grond. Aan de voorzijde van het object is een breed voetpad aangelegd met direct tegenover deze locatie enkele parkeerhavens.

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

Krachtstroom	: Ja
Rioolaansluiting	: Ja
CV	: Ja
Afzuig installatie	: Ja
Airconditioning	: Nee
Luchtventilatie	: Ja
Koel- vriescel	: Nee
Koelingen en vriezers	: Ja
Lift	: Nee

VERBOUWINGEN

Er hebben in de afgelopen periode geen verbouwingen plaatsgevonden.



DE EXPLOITATIE

BEDRIJFSCONCEPT

Het bedrijf is momenteel gesloten vanwege gezondheidsredenen. Er zijn meer dan voldoende mogelijkheden om op deze plek een rendabele exploitatie voort te zetten. Deze cafetaria heeft de afgelopen jaren bewezen bestaansrecht te hebben. De overname van dit instapklare bedrijf voor een schappelijke prijs is dan ook een mooie kans om een leuke exploitatie op te zetten met voldoende uitbreidingsmogelijkheden

JURIDISCHE ASPECTEN

BESTEMMING

De bestemming van deze locatie is "Woongebied" met de functieaanduiding "Horeca." Zie voor meer informatie: www.omgevingswet.overheid.nl of informeer bij de gemeente Het Hogeland. Een kandidaat huurder is zelf verantwoordelijk voor een gebruik dat in overeenstemming is met het vigerende bestemmingsplan.

TERRAS

De huidige exploitant beschikt over een terras bestaande uit 4 tafels. Een overnamekandidaat dient zelf een nieuwe vergunning aan te vragen bij de gemeente Het Hogeland.

HUUR & OPLEVERING

- Oplevering in de huidige staat;
- Huurovereenkomst: ROZ- model
- Huurtermijn: 5 jaar
- Verlenging: Telkens met 5 jaar
- Opzegtermijn: 1 jaar
- Waarborgsom: ter grootte van 3 maanden huur, te vermeerderen met BTW.



VERPLICHTINGEN

- Er zijn geen verplichtingen met de brouwerij.
- Er zijn geen verplichtingen met de speelautomaten.
- Er zijn geen verplichtingen met de groothandel.
- Er zijn geen leasecontracten.
- Er zijn geen huurinventaris contracten.
- Er zijn geen personeelsverplichtingen.

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 € 6.000 -- per jaar excl. BTW
Huurprijs naastgelegen object (optioneel) € 5.400 -- per jaar excl. BTW

Vraagprijs Inventaris Goodwill Handelsnaam € 20.000, -- vrij van BTW.

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 onzes 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





