



Restaurant
"De Oude Sluis"
Hunsingokade 3
9974 SP Zoutkamp



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



OMSCHRIJVING OBJECT

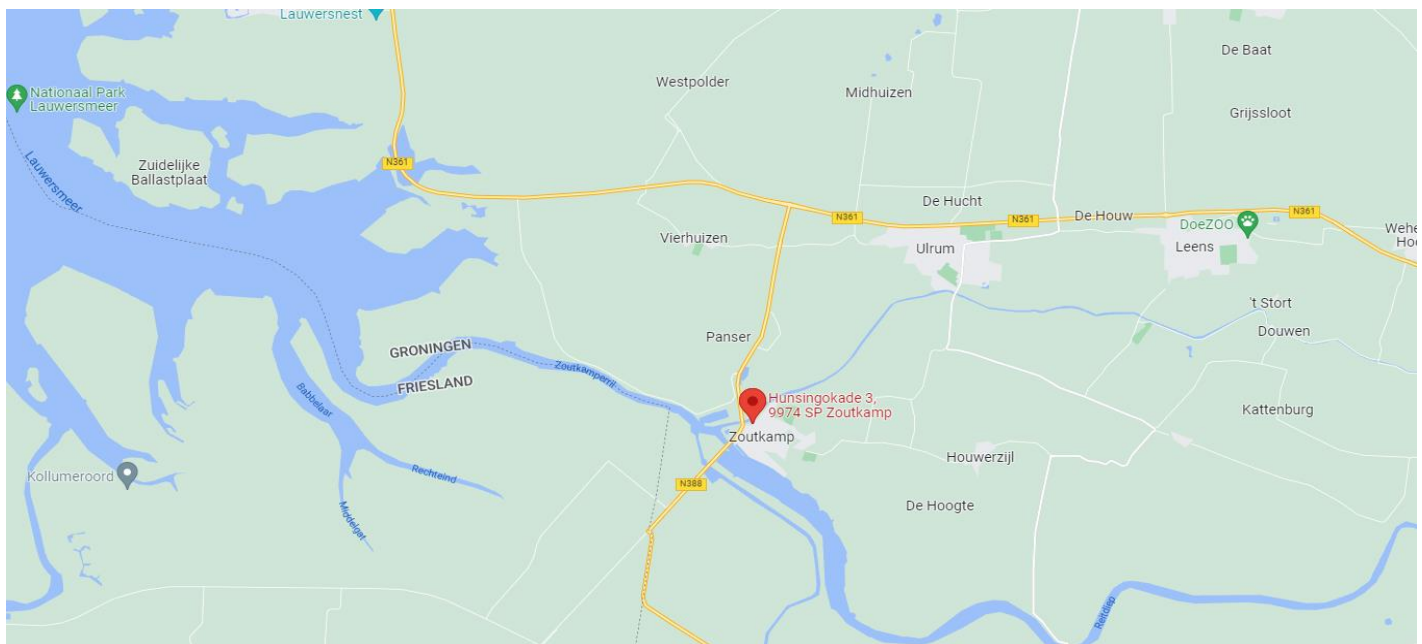
Restaurant de Oude Sluis, is strategische gelegen aan de entree van het idyllische dorp Zoutkamp. Dit kleine vissersplaatsje is de laatste jaren meer een meer een plaatsje geworden waar de toerist die deze omgeving bezoekt even halt houdt. Met verschillende natuurgebieden, bos, veel water en de toegang tot het Waddeneiland Schiermonnikoog, heeft het Lauwersmeergebied waar Zoutkamp onderdeel van uit maakt, zich de afgelopen periode meer toeristisch ontwikkeld. Meerdere vakantieparken in deze omgeving zijn daar een bewijs van.

De horeca in Zoutkamp kan hiervan profiteren. Momenteel kan restaurant “de Oude Sluis” worden ingedeeld in de hogere segmenten van de horeca, echter met deze locatie en deze inrichting zijn de mogelijkheden legio. Van eetcafé tot lunchlocatie, van restaurant tot fine dining, het is allemaal mogelijk. De huidige ondernemers laten een keurig onderhouden bedrijf achter met dito naam.

Het restaurant is prima bereikbaar, parkeren is ruim voor handen direct voor de ingang. Zoutkamp is het laatste dorp waar men langs rijdt als men richting de boot naar Schiermonnikoog gaat. Daarom een prima uitvalsbasis om voorafgaand een goede maaltijd te nuttigen.

EIGENDOM

De exploitatie is in eigendom van de verkopende partij. Het object wordt gehuurd.



INDELING

Het bedrijf is gelegen op de begane grond van een appartementencomplex. De indeling is speels en sfeervol te noemen. Via de entree komt men in het restaurantgedeelte met ruime en lichte serre, bar en toegang tot de half open keuken, voorzien van alle benodigdheden. Tot slot beschikt het restaurant over een opslaruimte ne toiletgroepen.

De oppervlakten van het object zijn als volgt:

Bar	±	12	m ²
Restaurant	±	56	m ²
Serre	±	29	m ²
Garderobe	±	5	m ²
Keuken	±	14	m ²
Spoelkeuken	±	11	m ²
Toiletten	±	4	m ²
Opslag	±	12	m ²
Kleedruimte + toilet	±	3	m ²
=====			
Totaal	±	146	m ²

Er bevindt zich nog een extern magazijn op steenworp afstand van het restaurant.

Het terras betreft een gevelterras langs de voorzijde.

TECHNISCHE GEGEVENS

Het object is gebouwd in 2006. De bouwaard van het object betreft nieuwbouw van een appartementencomplex. Het complex bestaat uit 2 tot 3 lagen met een commerciële plint op de begane grond en aan deze zijde van het complex, met verder wonen. De VVE zorgt verder voor een goed onderhouden complex.

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

Vetvangput	: Nee
Krachtstroom	: Ja
Rioolaansluiting	: Ja
CV	: Ja
Boiler	: Ja
Afzuig installatie	: Ja
Airconditioning	: Nee
Luchtventilatie	: Ja
Koel- vriescel	: Nee
Precarioheffing terras	: Nee

VERBOUWINGEN

Het betreft een nieuwbouwcomplex, grootschalige verbouwingen hebben niet plaatsgevonden. Wel is de serre later aangebouwd. Daarnaast is het onderhoud van de aankleding en de inventaris op orde.



DE EXPLOITATIE

BEDRIJFSCONCEPT & MOGELIJKHEDEN

Restaurant de Oude Sluis is een zorgvuldig opgebouwde exploitatie, waar alles tot in de puntjes is verzorgd. En dat is te zien aan bijvoorbeeld de keurig onderhouden inventaris en de sfeervolle aankleding van dit bedrijf.

Het fijne aan deze locatie en ook aan deze inrichting is dat de mogelijkheden groot zijn. Zo zijn er verschillende restaurant vormen prima passend op deze locatie, eventueel zelfs met een lunch gecombineerd. De makelaar vertelt u er tijdens een bezichtiging graag meer over. Met een acceptabele huur zoals deze hier wordt gevraagd, heeft een nieuwe exploitant ook even de tijd om de mogelijkheden te ontdekken.

OPENINGSTIJDEN

Maandag	: gesloten
Dinsdag	: gesloten
Woensdag	: gesloten
Donderdag	: vanaf 17.30 uur
Vrijdag	: vanaf 17.30 uur
Zaterdag	: vanaf 17.30 uur
Zondag	: vanaf 17.30 uur



JURIDISCHE ASPECTEN

VERPLICHTINGEN

Er zijn geen verplichtingen met de brouwerij. De taptechniek is wel van de brouwer.

Er zijn geen verplichtingen met de speelautomaten.

Er zijn geen verplichtingen met de groothandel.

Er zijn enkele leasecontracten.

Er zijn geen huurinventaris contracten.

Er zijn is geen sprake van een kettingbeding.

Het succes van een horecaconcept, wordt mede bepaald door het personeel. Bij serieuze interesse brengen wij u graag op de hoogte van het huidige personeelsbestand.

HUUROVEREENKOMST

Er is sprake van een 5+5 huurovereenkomst, de huidige huurovereenkomst is ingegaan op 01-01-2015. De huurovereenkomst is opgesteld conform het model "Huurovereenkomst 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	€	1.600,-- per maand
Vraagprijs Inventaris Goodwill Handelsnaam	€	75.000,--

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 bidder 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





De plattegronden en 3D-impressies zijn uitsluitend ter indicatie en geproduceerd voor promotionele doeleinden en geven slechts een indruk van de werkelijkheid. Het betreft hier uitdrukkelijk geen NEN-meting. Aan de plattegronden kunnen op geen enkele manier rechten worden ontleend. Eventueel vermelde oppervlakten en afmetingen zijn uitsluitend bedoeld als aanduiding en dienen te worden gecontroleerd.











