



“Café de Bridge”
Hoofdweg 165
9421 PC Bovensmilde



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

HET OBJECT

Unieke Kans voor Ondernemende Creatievelingen: “The Bridge” in Bovensmilde

Altijd al gedroomd van een eigen horecagelegenheid met karakter én potentie? In het hart van Bovensmilde wacht een unieke locatie op een nieuwe uitbater die het bruisende middelpunt van het dorp nieuw leven inblaast.

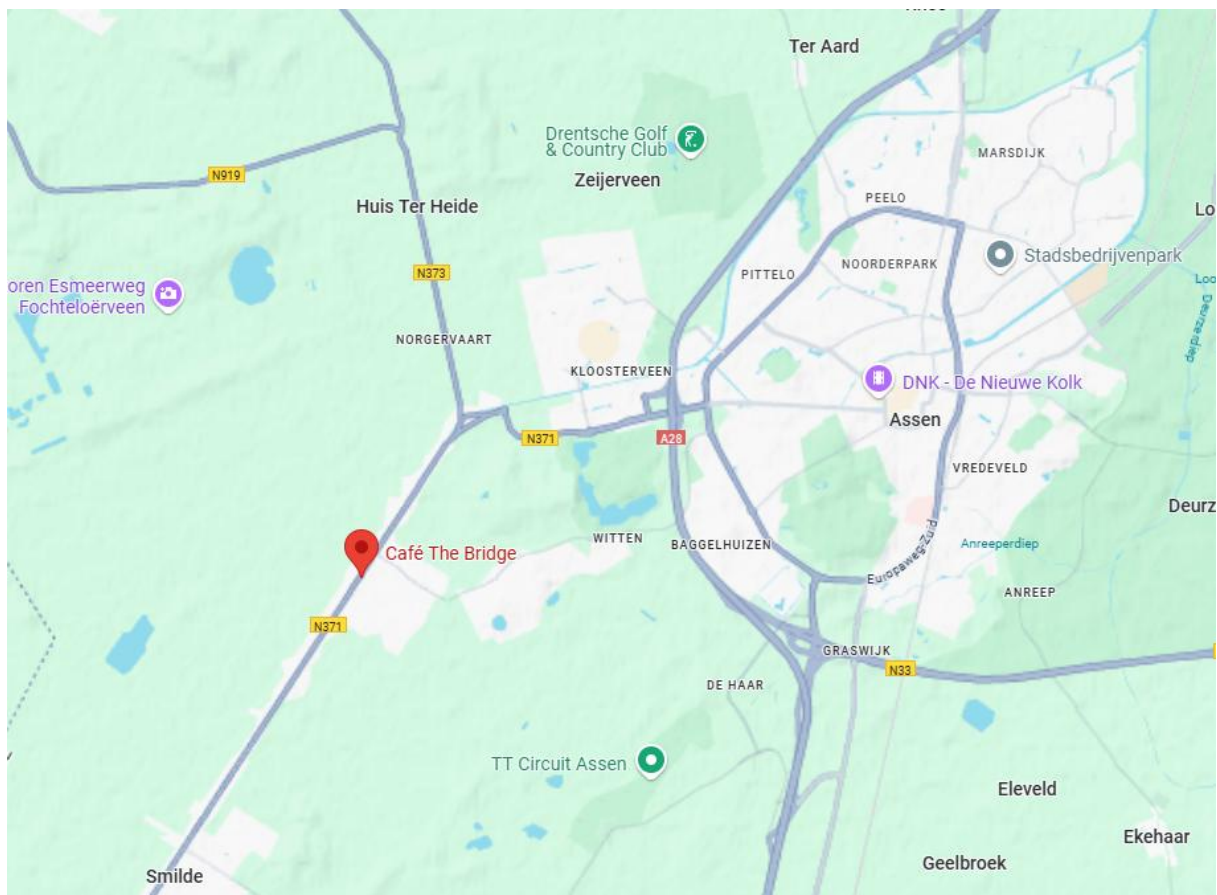
“The Bridge” beschikt over een royale zaal, sfeervol café, goedlopende cafetaria én een riant terras met maar liefst 60 zitplaatsen. Binnen is er ruimte voor ruim 150 gasten, verdeeld over verschillende sfeervolle ruimtes. Van café-biljart tot discotheek: dit pand ademt gezelligheid en mogelijkheden.

Deze locatie is ideaal voor een ondernemend koppel of creatieve ondernemer met een passie voor gastvrijheid, evenementen en lekker eten. Organiseer thema-avonden, feesten, biljarttoernooien of bouw een lokale ontmoetingsplek uit tot hét sociale hart van het dorp.

Locatie

Bovensmilde, gelegen in de gemeente Midden-Drenthe, telt ca. 3.370 inwoners. Het dorp ligt strategisch aan de N371 en de Drentse Hoofdvaart. De perfecte uitvalsbasis voor zowel lokale bewoners als toeristen. De stad Assen is op steenworp afstand gelegen, wat het verzorgingsgebied aanzienlijk vergroot.

Ben jij die creatieve ondernemer met lef en visie? Dan ligt jouw toekomst misschien wel bij “The Bridge”.



EIGENDOM

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

INDELING

De indeling van het object is als volgt: Entree naar café-zalencentrum met daarnaast een cafetaria. Verder naar achteren vindt met de keuken/spoelkeuken, kantoor en toiletgroepen. Op de verdieping bevindt zich een (nog verder te verbouwen) woning met een zolder. Rondom is een zeer ruim terras aangelegd.

De oppervlakten van het object zijn als volgt:

Café	±	52	m ²
Zalen	±	119	m ²
Cafetaria	±	23	m ²
Keuken	±	12	m ²
Spoelkeuken	±	25	m ²
Kantoor	±	22	m ²
Kelder	±	20	m ²
Overig BG	±	33	m ²
Woning verdieping	±	45	m ²
Zolder	±	32	m ²
=====			
Totaal	±	383	m ²
Terras	±	315	m ²

TECHNISCHE GEGEVENS

Het object is gebouwd in 1932 (bron. BAG). De bouwaard van het object is traditioneel met gemetselde gevels en een pannen gedekte schilddak. De huidige exploitant heeft veel van de huidige charmante details van het pand bewaard, zodat het pand aan de binnenzijde al snel een warme sfeer met zich meedraagt.

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
Beveiligingsinstallatie	: Ja
Lift	: Nee

DE EXPLOITATIE



BEDRIJFSCONCEPT

Pluspunten op een rij:

- Ruime horecalocatie met multifunctionele indeling;
- Terras met 60 zitplaatsen, binnen capaciteit voor ca. 150 gasten
- Cafetaria met sterke potentie voor lunch en afhaal
- Mogelijkheid tot het realiseren van een woning op de bovenverdieping (na verbouwing)
- Gelegen aan de Drentse Hoofdvaart, langs de N371 tussen Smilde en Assen

OPENINGSTIJDEN

Maandag	: gesloten
Dinsdag	: gesloten
Woensdag	: 16.00 uur – 20.00 uur
Donderdag	: 16.00 uur – 20.00 uur
Vrijdag	: 11.00 uur – 21.00 uur
Zaterdag	: 11.30 uur – 21.00 uur
Zondag	: 16.00 uur – 20.00 uur



JURIDISCHE ASPECTEN

VERPLICHTINGEN

Er zijn wel verplichtingen met de brouwerij, zo zijn de biertanks van Heineken.

Er zijn wel verplichtingen met de speelautomaten.

Er zijn geen verplichtingen met de groothandel.

Er zijn wel leasecontracten, dit betreft de kassa.

Het energiecontract is maandelijks op te zeggen.

Er zijn wel personeelsverplichtingen, het betreft 5 – 6 personeelsleden, deze kunnen mee over als ze willen.

HUUROVEREENKOMST

Verkopers willen het pand graag verhuren, er zal dan sprake zijn van een 5+5 huurovereenkomst. 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.

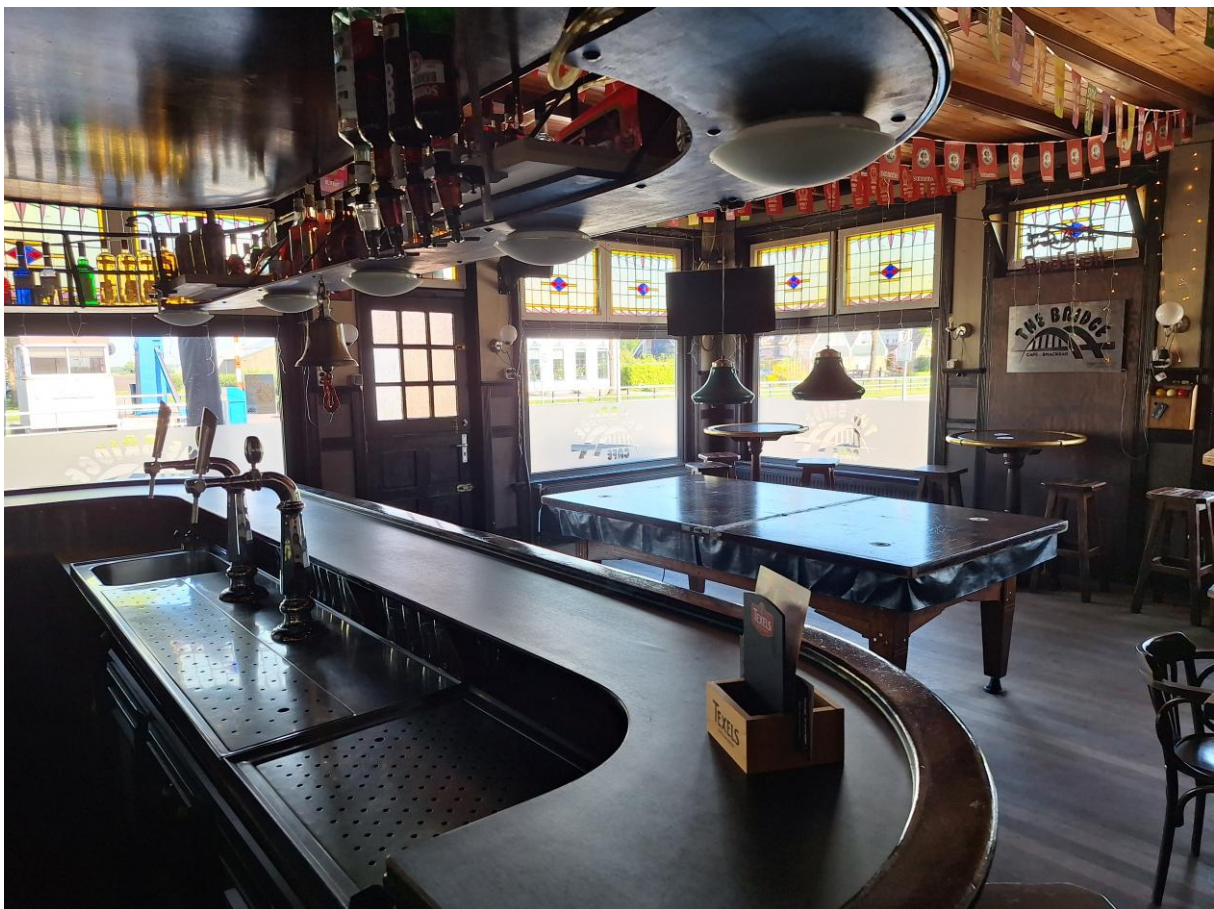


INVESTERINGSPROFIEL

Huurprijs	€ 2.750, -- per maand excl. BTW
Vraagprijs Inventaris Goodwill Handelsnaam	€ 55.000, --

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















