



Статистика государств Запада демонстрирует, что больше 80% абсолютно всех брокерских сделок приобретения - реализации бизнеса протекают с привлечением ссудных средств.

А в Украине приобрести собственное дело на заёмные средства не так просто и не всегда рентабельно...

Бизнес в кредит – приобретение за посторонний счет?

И, вправду, как информирует BizBroker, обыкновенной практикой покупки бизнеса в Европе представляется включение своих средств в диапазоне от 10 до 50%, а за прочими средствами обращаются к кредиторам или инвесторам. Сходственный вариант кредитования – наверное, один из менее экономически подходящих.

Рассмотрим кредит на покупку бизнеса с кредитом на авто. В первоначальном случае – вы потратите средства в систему (работающий отработанный бизнес), и посредством прибыли от бизнеса платите кредит. Поэтому, последняя цена покупки для вас рассчитывается на базе только суммы собственных приложенных средств и диапазону не полностью полученной за период выплаты кредита прибыли. Добавочным плюсом является вдобавок вероятность повышения цены бизнеса в будущем за счет верного управления им. Иначе – вы берете средства у других, отдаёте долг за счет прибыли, и потенциально обладаете возможностью реализовать бизнес в будущем за огромную сумму, нежели покупали его раньше. Конечно, это всего лишь гипотетичная ситуация, потому что практически есть великое множество рисков, способных привести к провалу бизнеса. Однако данные опасности для самого себя обязан решать любой клиент самостоятельно.

А вот в случае покупки машины в кредит – вы вкладываете деньги в средство передвижения, какое с того момента покупки быстро подешевеет. Кроме всего этого, конечная стоимость машины для вас вырастет за счет %. Таким образом – вы малоэффективно употребляете собственной нынешний заработок.

Сие мы тронули вопрос покупки бизнеса в кредит с точки зрения обыкновенного физиологического лица. Для больших же фирм сходственный кредит является одним из более лучших средств расширения бизнеса. Им ведь не доводится выколачивать из оборота свои средства. Кредит в банке дает возможность большим инвесторам сметать маленьких областных соперников и этим достигать всеобщего повышения рентабельности собственного бизнеса за счет результата синергии.

Условия кредитования покупки бизнеса.

Несмотря на добавочную банковскую мобильность и кое-какое оживленность потребительского кредитования в конце 2010 года, по конечным результатам изучения, очерченного профессионалами портала «BizBroker», банки все еще не кредитуют такой вид покупки – как покупка коммерциала, покупка акций либо общих прав.

Это не говорит, что деньги завлечь категорично невозможно – просто для этого приходится очень сильно крутиться и идти на некоторого ухищрения, как со стороны

заемщика, так и со стороны банков. Испробовать это возможно не вставая из-за стола – всего лишь кликаем на веб-сайт банка и выискиваем вслед за тем кнопочку «оферта на кредит он-лайн» - банковские менеджеры свяжутся по подтвержденному номеру и дадут ответы на все вопросы по исходной теме.

Во-1-х, банкиры с удовольствием готовы подать деньги на покупку доброй бизнесменской недвижимости (магазин, ресторанчик или другие иные физические активы), брав ее в задаток в качестве обеспечения возврата.

Во-2-х – банкиры смогут дать кредит уже имеющемуся предприятию на формирование бизнеса, с учетом его нынешних характеристик деловитости.

В другом случае, большая компания, с огромными продажами и белоснежной репутацией уже сможет полагать на приобретение кредита, что не сообщишь о физиологическом лице в качестве заемщика. Для подобных заемщиков остается практически один вид кредита – узкопотребительский, с намного меньшими доходными критериями и твердыми условиями к подтверждаемым заработкам. Если официально кандидат, где бы то ни было, не трудится – то даже присутствие половины от нужной для выполнения сделки суммы, кредита ему не дадут.

Если заемщик - нанятый работник, то его платеж по кредиту не будет выше пятидесяти процентов его оклада. Если кандидат на кредит уже является бизнесменом, то его прибыль обязана как минимум в 1,5-2 раза превышать габарит будущих кредитных платежей. И при всем этом банки сначала принимают к вниманию в качестве средств для погашения кредита только профит, а не финансы. Большим плюсом можно считать если приобретаемый бизнес приносит доход.

А теперь о добавочных минусах. Ставки рефинансирования по подобным кредитам по-прежнему необоснованно высоки – от двадцатый до двадцати пяти % в гривнах, при наличии собственных средств в размере 30-40% от стоимости задатка. Правда еще и часть особенно «лукавых» банков прописывают в своем соглашении, что ставка по кредитам будет видоизменяться каждый год. Поэтому заемщик часто даже не может предсказать траты на сервис подобного кредита.

Тем не менее, несмотря на все вышеупомянутое, в случае покупки доходного бизнеса, все минусы могут быть с успехом нейтрализованы. Необходимо только не сооружать иллюзий и разумно поставить бизнес, какой намечается брать.

Ведь в случае оплошности, вполне может настать подобная ситуация, когда спустя год или полтора после проведения сделки купли-продажи готового бизнеса, новоиспеченный хозяин сам случается принуждён выставить собственную собственность на продажу, при всем этом именно по причине того, что имеющийся кредит поглощает всю прибыль, не оставляя ничто бизнесмену. Какое-никакое время он еще держится, в расчете на то, что ситуация начнет совершенствоваться, однако в конце концов ему докучает трудиться на банковский кредит – и бизнес экспонируют на продажу. Лишь вот продать его впрочем, бы за сумму, позволяющую платить банку, удастся далеко не любому.