

— БЕСПЛАТНЫЙ МАТЕРИАЛ

Покупка готового бизнеса: проверка за 14 дней

Как за две недели понять, что вы покупаете на самом деле:
настоящую причину продажи, выручку по банку и кассе, чужие
долги и аренду, которая может не перейти. С планом проверки по
дням — от NDA до передачи ключей и доступов.

ДЛЯ КОГО ЭТОТ ДОКУМЕНТ

Тем, кто присмотрел
действующий бизнес на
Авито или у знакомых и
решает: торговаться или
бежать

Тем, кто выбирает между
покупкой готовой точки и
запуском новой — и хочет
сравнить риски в цифрах

Тем, кто уже в сделке: что
проверить до передачи
денег, пока задаток ещё
можно защитить

01 Причина продажи: половина всей проверки

«Переезжаю, продаю любимое дело» — самая частая легенда рынка готового бизнеса. Продавец готовился к продаже месяцами и знает о бизнесе всё; у вас две недели, чтобы сравняться. Начните с причины: честная подтверждается документами и фактами, нечестная — только словами.

Что говорят — и как это проверить

«Переезжаю в другой город»

Просите подтверждение: новая работа, продажа квартиры, семейные обстоятельства. Косвенно: продавец уже вышел из операционки — или по-прежнему сам открывает точку каждое утро?

проверяемо за день

«Устал, выгорел»

Правдоподобно, если бизнесу три года и больше, а цифры стабильны. Подозрительно, если точке год и «усталость» совпала с падением выручки в отчётах.

«Запускаю другой проект»

Попросите показать проект: договор аренды, регистрация юрлица, сайт. Настоящий новый проект оставляет следы, вымышленный — нет.

«Разошлись с партнёром»

Проверьте состав учредителей в ЕГРЮЛ и корпоративные споры в картотеке арбитража. Конфликт — ещё и риск: второй участник может оспорить сделку.

kad.arbitr.ru

01 Причина продажи: половина всей проверки — продолжение

Нечестные причины ищите не в словах, а вокруг точки

☐ **Трафик умирает: стройка, уход якоря, новый конкурент**

2 визита + соседи

Сходите к локации в будни и в выходные, поговорите с соседями-арендаторами, поищите новости района и планы застройки. Плохо: рядом открывается крупный конкурент или ТЦ теряет якорного арендатора — генератор трафика.

☐ **Заканчивается аренда — и продлевать не собираются**

звонок арендодателю

Прямой разговор с арендодателем (с согласия продавца — его отказ сам по себе сигнал): планы на помещение, ставка на следующий год, отношение к смене арендатора.

☐ **Оборудование на последнем издыхании**

осмотр с техником

Возьмите на осмотр профильного техника: остаточный ресурс, стоимость ремонта и замены. Изношенный парк аттракционов или кухня «под замену» — это минус миллионы от цены, а не «мелочи».

☐ **Долги, о которых вы узнаете после сделки**

реестры, бесплатно

Проверьте юрлицо и лично продавца: pb.nalog.ru — налоги, fssp.gov.ru — приставы, kad.arbitr.ru — суды, залоги движимого имущества — реестр уведомлений на сайте Федеральной нотариальной палаты.

02 Цифры: выручка по банку и кассе, а не по словам

Управленческая таблица в Excel — это мнение продавца. Проверяйте по источникам, которые он не может отредактировать задним числом: банковская выписка, данные онлайн-кассы, налоговая отчётность. И сверяйте их между собой.

Шесть проверок выручки

- ☐ **Банковская выписка по расчётному счёту за 12–24 месяца** заверенная выписка

Просите заверенную банком выписку, а не скриншоты интернет-банка. Сверьте поступления с заявленной выручкой. Плохо: «основная выручка наличными, в выписке её нет» — значит, подтверждённой выручки нет.
- ☐ **Данные онлайн-кассы — из кабинета ОФД при вас** выгрузка из ОФД

Пусть продавец при вас откроет личный кабинет оператора фискальных данных и выгрузит ежемесячную выручку по кассе. Это единственный источник по наличным, который нельзя дорисовать.
- ☐ **Налоговая отчётность за два года** декларации, 2 года

Декларации с отметкой о приёме. Если «настоящая» выручка втрое выше задекларированной — вы покупаете бизнес вместе с его налоговыми рисками и без доказуемой доходности для банка и торго.
- ☐ **Сезонность: по месяцам, а не «в среднем за год»** 12+ точек графика

В развлечениях разброс между пиковым и провальным месяцем — в разы. Плохо: вам показывают средний месяц накануне высокого сезона, а сделка приходится на начало низкого — и оборотки на него не заложено.
- ☐ **Зависимость выручки от личности владельца** карта каналов продаж

Кто ведёт соцсети, кто продаёт корпоративы, на ком ключевые клиенты? Хорошо: продажи делает система — сайт, карты, администраторы. Плохо: половина брони приходит в личные сообщения владельцу.
- ☐ **Посчитайте гостей лично** полевые данные

Два-три визита в разное время: количество гостей, средний чек по прайсу — и сверка с заявленной выручкой. Час наблюдения в субботу днём скажет больше, чем вся презентация продавца.

03 Обязательства: что вы покупаете вместе с бизнесом

Готовый бизнес — это не только выручка, но и всё, что он должен: арендодателю, персоналу, поставщикам и клиентам. Часть обязательств не видна ни в одном отчёте — их находят руками и разговорами.

Семь проверок обязательств

☐ Аренда: срок, регистрация, условия

Договор аренды на год и дольше должен быть зарегистрирован в Росреестре. Выясните: остаток срока, индексацию ставки, условия расторжения, долги по аренде. Плохо: договор на 11 месяцев «на автопродлении» — весь бизнес держится на настроении арендодателя.

договор + Росреестр

☐ Согласие арендодателя на нового арендатора

Личная встреча до сделки: подтвердить ставку, срок и готовность переоформить договор на вас. Нет согласия арендодателя — нет сделки, что бы ни обещал продавец.

встреча до сделки

☐ Долги: налоги, приставы, суды

pb.nalog.ru — налоговая задолженность, fssp.gov.ru — исполнительные производства, kad.arbitr.ru — текущие иски. Проверяйте и компанию, и лично продавца: его личное банкротство может привести к оспариванию сделки.

3 реестра, 1 вечер

☐ Персонал: кто останется и сколько им должны

Список сотрудников с официальной и фактической зарплатой, долги по выплатам, ключевые люди. Плохо: продукт держится на одном администраторе или аниматоре, который «не факт, что останется».

штатка + разговоры

☐ Поставщики: договоры или личные связи

Действующие договоры, реальные цены, долги перед поставщиками, сверки взаиморасчётов. Спецусловия «по дружбе» умрут со сменой владельца — в модель закладывайте закупку по рынку.

акты сверки

☐ Предоплаты клиентов — это ваш будущий долг

Депозиты, абонементы, подарочные сертификаты, предоплаченные праздники: после сделки обслуживать их будете вы — бесплатно. Требуйте реестр всех предоплат и вычитайте его сумму из цены бизнеса.

реестр сертификатов

☐ Оборудование: чьё оно и не в залоге ли

Инвентаризация с серийными номерами: что в собственности, что в лизинге, что в аренде. Залоги — в реестре уведомлений о залоге движимого имущества на сайте Федеральной нотариальной палаты.

реестр залогов ФНП

04 Форма сделки: доли ООО или покупка активов

Один и тот же бизнес можно купить двумя способами — и риски различаются радикально. Покупая доли ООО, вы наследуете всю историю компании, включая неизвестную; покупая активы — собираете бизнес заново из проверенных частей.

Доли ООО против покупки активов

Критерий	Покупка долей ООО	Покупка активов (у ИП или ООО)
Что переходит	компания целиком: договоры, лицензии, история, счёт	только перечисленное в договоре: оборудование, ремонт, права
Скрытые долги	переходят все — включая те, о которых продавец «забыл»	не переходят, остаются на прежнем владельце
Договор аренды	остаётся на компании, переоформление не требуется	заключается заново — арендодатель обязателен за столом
Персонал	трудовые договоры сохраняются автоматически	сотрудников нанимаете заново
Оформление	нотариальная сделка купли-продажи долей	договоры купли-продажи и цессии по каждой позиции
Когда выбирать	чистая компания с ценными договорами и лицензиями	почти всегда у ИП — и при любых сомнениях в чистоте

Три юридических минимума

- ☐ **Для долей ООО: нотариус, супруги, устав** нотариальная форма

Сделка — только в нотариальной форме; согласие супруга продавца обязательно; в уставе проверьте преимущественное право других участников. Пропуск любого пункта — оспоримая сделка.
- ☐ **Для активов у ИП: перечень до последнего стула** домен, соцсети, база

ИП «продать бизнес» юридически не может — только активы по описи. Всё, чего нет в договоре, вам не принадлежит: домен, группа VK, номер телефона, база клиентов, карточки на Яндекс Картах и 2ГИС — вписывайте отдельными строками с порядком передачи.
- ☐ **Деньги — через защищённый механизм** аккредитив / эскроу

Аккредитив или счёт эскроу с раскрытием после выполнения условий: переоформлена аренда, переданы активы и доступы, подписаны акты. Наличные «под расписку в день ключей» — способ потерять и деньги, и бизнес.

05 План сделки: 14 дней по шагам

От первого разговора до передачи ключей

- 01 Дни 1–2: договорённости и первичный пакет** **здаток — возвратный**
NDA, соглашение о задатке с условием возврата при выявлении несоответствий, список запрошенных документов: выписки банка, декларации, договор аренды, штатное расписание, реестр предоплат, опись оборудования.
- 02 Дни 3–4: бесплатный скрининг по реестрам** **1 вечер**
ЕГРЮЛ, pb.nalog.ru, fssp.gov.ru, kad.arbitr.ru, реестр залогов — по компании и лично по продавцу. Любая находка — письменный вопрос продавцу до продолжения проверки.
- 03 Дни 5–7: деньги** **3 источника цифр**
Банковские выписки, выгрузка из ОФД при вас, декларации — сверка трёх источников между собой и с объявлением. Параллельно — визиты в точку и личный подсчёт гостей в будни и выходные.
- 04 Дни 8–9: обязательства и люди** **самый плотный этап**
Встреча с арендодателем, инвентаризация с техником, разговоры с ключевыми сотрудниками, сверки с поставщиками, реестр депозитов и сертификатов.
- 05 Дни 10–11: пересчёт цены** **цена — из модели**
Модель на 12 месяцев вперёд по проверенным цифрам: выручка по кассе, аренда по новой ставке, закупки по рынку, минус сумма предоплат клиентов, минус замена изношенного оборудования. Из этой цифры — торг, а не из цены объявления.
- 06 Дни 12–13: структура сделки и договоры** **ст. 431.2 ГК РФ**
Выбор формы (доли или активы) с юристом; заверения об обстоятельствах по ст. 431.2 ГК РФ с ответственностью продавца за скрытые долги; аккредитив или эскроу под условия раскрытия.
- 07 День 14: закрытие** **чек-лист доступов**
Подписание, раскрытие аккредитива после переоформления аренды и передачи активов, акты приёма-передачи и смена всех доступов в один день: банк, касса и ОФД, соцсети, домен, CRM, карточки на картах.

05 План сделки: 14 дней по шагам — продолжение

ЕСЛИ ПРОВЕРКА РАЗВАЛИЛАСЬ — ЭТО НЕ НЕУДАЧА

Сорванная на пятом дне сделка — это сэкономленные миллионы и повод сравнить сценарии. Альтернатива покупке чужой истории — новый развлекательный центр по проверенной модели с открытой выручкой 15 действующих точек: 0 закрытий, инвестиции 5–23 млн руб, окупаемость от 12 месяцев, риски запуска — на команде. Прежде чем подписывать чей-то договор — сравните с моделью, где риски у команды запуска: team-business.ru, +7 977 715-71-18.