БНК ИНВЕСТ · КАЗАНЬ · С 2015 ГОДА

Купите бизнес без сюрпризов после сделки

Подбор объекта под ваш бюджет и комплексная проверка Due Diligence — от практиков рынка M&A с 2015 года



Цена ошибки при покупке — не только деньги

60%

сделок купли-продажи бизнеса скрывают «сюрпризы», которые всплывают после перехода прав и стоят миллионы

К цене ошибки добавляются потраченное время, нервы и упущенные возможности

01 Скрытые долги и обязательства, о которых продавец «забыл» упомянуть

02 Завышенная цена: выручка «нарисована», реальная доходность не подтверждается

03 Проблемы с арендой: договор не переходит к новому владельцу, ставка взлетает

04 Уход ключевых сотрудников и клиентов сразу после смены собственника

05 Судебные споры, залоги и претензии, переходящие к новому владельцу

Две задачи, которые мы решаем для покупателя

01

Подбираем бизнес

Под ваш бюджет, нишу и цели инвестирования

— 150+ актуальных объектов ежемесячно
— консультация и подбор — 0 ₽
— организуем осмотры объектов
— присутствуем на переговорах с продавцом
— отбор по отрасли, форме, цене и другим критериям

Доступ к закрытым объектам — через канал MAX и базу агентства

02

Проверяем перед покупкой

Комплексная проверка Due Diligence

— проверка по 5 направлениям рисков
— отчёт с матрицей рисков
— экономическое обоснование для торга
— условия и гарантии для договора

Проверяем и объекты из нашего каталога, и найденные вами

Проверка по пяти направлениям рисков

01	**Финансовые риски**	Реальная доходность и движение денег, скрытые долги, кредитная нагрузка, дебиторская и кредиторская задолженности
02	**Юридические риски**	Чистота юридического лица, договоры аренды и с контрагентами, судебные споры, права на интеллектуальную собственность
03	**Операционные риски**	Бизнес-процессы, квалификация и лояльность ключевого персонала, зависимость от владельца, надёжность поставщиков и клиентской базы
04	**Репутационные риски**	История и отзывы в открытых источниках, репутация бренда у клиентов и партнёров, скрытые конфликты
05	**Коммерческие риски**	Положение на рынке, перспективы ниши, уровень конкуренции, адекватность маркетинговой стратегии

Что вы получаете по итогам проверки

Детальный отчёт с «матрицей рисков»

Каждый риск оценён по вероятности и серьёзности последствий — вы видите полную картину до сделки

Обоснование для торга

Чёткое экономическое обоснование снижения цены — снижение часто многократно окупает стоимость проверки

Условия для договора купли-продажи

Какие гарантии и заверения об обстоятельствах прописать в договоре, чтобы обезопасить себя

План действий на первые 100 дней

Что сделать сразу после покупки, чтобы минимизировать выявленные риски и стабилизировать бизнес



Как мы работаем с покупателем

01

Звонок · 0 ₽

Консультация и подбор объектов под ваш бюджет

02

Осмотр

Организуем визит, присутствуем при переговорах

03

NDA и меморандум

Получаете полный инвестиционный меморандум объекта

04

Due Diligence

Проверка документов по чек-листу вместе с юристом

05

Сделка

Структура сделки, банковская ячейка или эскроу, регистрация

Комиссию с двух сторон не берём принципиально. Оплата — только за поиск объекта вне нашего каталога и сопровождение сделки.

Сколько стоит безопасность сделки

Стоимость приобретаемого бизнеса	Стоимость Due Diligence
до 2 млн ₽	100 000 ₽
от 2 до 20 млн ₽	5% / или 50% от суммы торга
свыше 20 млн ₽	3% / или 30% от суммы торга

Стоимость фиксируется в договоре на момент заключения и не меняется в процессе проверки. Оплата — только при необходимости поиска объекта вне каталога или сопровождения сделки.

3–5%

от стоимости сделки — цена проверки. Экономия на торге и выявленных рисках окупает её многократно

Потратьте 3–5% сейчас — чтобы не потерять 100% вложений позже

Что запросить у продавца до сделки

1 · Финансы

Управленческая отчётность за 1–2 года, банковские выписки и данные онлайн-кассы — подтверждение выручки

2 · Аренда и помещение

Договор аренды: срок, ставка, индексация. Согласие арендодателя на переход договора к новому владельцу

3 · Активы

Инвентаризационная опись оборудования, подтверждающие документы, товарные остатки, лицензии и товарные знаки

4 · Юридическая чистота

Свежая выписка ЕГРЮЛ, отсутствие арбитражных дел и исполнительных производств, залогов и поручительств

5 · Клиенты и маркетинг

Клиентская база и доля повторных визитов, отзывы и рейтинги, договоры с ключевыми поставщиками

6 · Вопросы на встрече

Причина продажи, личная вовлечённость собственника, неучтённые расходы, ключевые сотрудники

Полный чек-лист из 30+ пунктов вышлем бесплатно — запросите по телефону +7 967 366-56-50

Почему покупатели работают с нами

01 **Мы практики, а не аудиторы.** 11 лет проверяем бизнесы перед реальными сделками — знаем, что важно на практике

02 **600+ проведённых сделок.** Видели все схемы «причёсывания» отчётности и скрытых обязательств

03 **Не берём комиссию с двух сторон.** Принципиально: наши интересы совпадают только с вашими

04 **Сопровождаем до перехода прав.** Структура сделки, эскроу или банковская ячейка, регистрация — всё под контролем наших юристов

05 **Доступ к закрытым объектам.** Канал MAX и база агентства — предложения, которых нет в открытой продаже

С вами работают лично

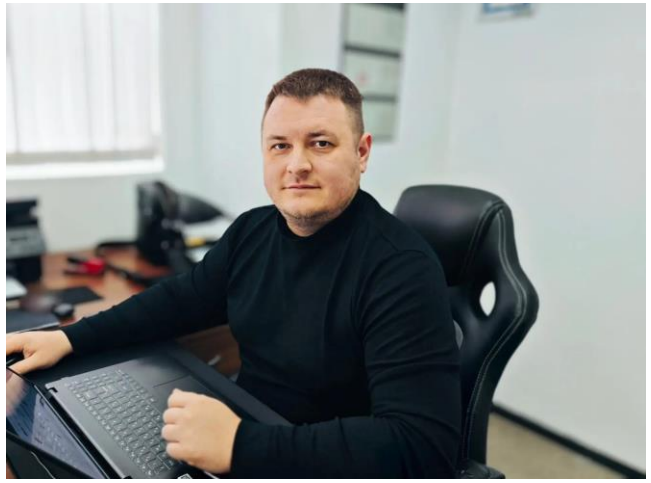


Рустем Рахматуллин

Основатель · генеральный директор

+7 987 225-05-59

rust-21@yandex.ru



Артур Рахматуллин

Руководитель отдела продаж

+7 967 366-56-50

Покупка бизнеса должна приносить доход, а не проблемы

Михаил

Согласование условий

+7 967 366-56-00

БНК ИНВЕСТ · СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Due Diligence — не расход, а самая разумная инвестиция в вашу сделку

Получите бесплатную консультацию — расскажем, как пройдёт проверка именно вашего потенциального бизнеса, и подберём объекты под бюджет

+7 967 366-56-50

Артур Рахматуллин — руководитель отдела продаж

bnk-invest.ru · max.ru/channel_bnkinvest · ООО «БНК Инвест» · Казань

Канал MAX — эксклюзивные объекты, которых нет в открытой продаже

