

ЧЕК-ЛИСТ ПОКУПАТЕЛЯ

Покупка бизнеса в Испании (traspaso)

45 вопросов продавцу и документы, которые нужно получить до задатка

Как пользоваться

1. Задайте вопросы продавцу до того, как подпишете договор задатка (arras) и заплатите. После задатка торг и выход из сделки обходятся дорого.
2. На каждый ответ просите документ из правой колонки. Ответ без документа отмечайте как «не подтверждено».
3. Чек-лист — ориентир для разговора с продавцом. Договор и структуру сделки проверяют юрист (abogado) и налоговый консультант.

Почему продаёт

	ВОПРОС ПРОДАВЦУ	ЧТО ПОПРОСИТЬ	✓
1	Почему вы продаёте бизнес и почему сейчас?	Устное объяснение — сверьте с цифрами ниже	☐
2	Сколько лет бизнес работает у вас и кто владел им раньше?	Дата открытия, прежние владельцы	☐
3	Были ли другие покупатели и почему сделка не состоялась?	—	☐
4	Готовы ли вы поработать с новым владельцем после сделки?	Срок и условия передачи дел	☐

Выручка и прибыль

	ВОПРОС ПРОДАВЦУ	ЧТО ПОПРОСИТЬ	✓
5	Какая выручка по месяцам за последние 2–3 года?	Выписки банка, декларации IVA (modelo 303 и 390)	☐
6	Как выручка проходит через кассу и терминал?	Отчёты кассы и терминала за 12 месяцев	☐
7	Какая прибыль после всех расходов?	Налоговые декларации за 2–3 года	☐
8	Вы платите налоги по модулям (estimación objetiva)?	Если да — реальной выручки в декларациях нет, только касса и банк	☐
9	Есть ли выручка, которая не проходит по документам?	Её не докажешь и в цену не включают	☐
10	Как выручка меняется по сезонам?	Помесячные данные зимой и летом	☐
11	Какие основные расходы: аренда, персонал, закупки, коммунальные?	Счета и договоры за 12 месяцев	☐

Аренда помещения

	ВОПРОС ПРОДАВЦУ	ЧТО ПОПРОСИТЬ	✓
12	Какой срок договора аренды и сколько осталось?	Договор аренды целиком	☐
13	Разрешает ли договор уступку (cesión)?	Пункт об уступке; по ст. 32 LAU арендодатель вправе поднять аренду на 20 %, договор может запрещать уступку	☐
14	Как и когда повышается аренда?	Пункт об индексации, история повышений	☐
15	Кому достаётся залог (fianza) и гарантии?	Сумма залога, банковская гарантия	☐
16	Есть ли долги по аренде и коммунальным?	Справка или переписка с арендодателем	☐
17	Знает ли арендодатель о продаже и согласен ли на новую деятельность или ремонт?	Письмо арендодателя	☐

Лицензии и помещение

	ВОПРОС ПРОДАВЦУ	ЧТО ПОПРОСИТЬ	✓
18	На кого записана лицензия и на какую деятельность?	Лицензия или декларация (declaración responsable)	☐
19	Совпадают ли с лицензией площадь, вместимость и то, чем бизнес занимается?	Проект и план помещения	☐
20	Есть ли разрешение на террасу и до какого срока?	Разрешение муниципалитета	☐
21	Узаконены ли вытяжка, вывоз отходов, экологические требования?	Документы по вытяжке и отходам	☐
22	Были ли проверки, предписания, штрафы, жалобы соседей?	Акты и переписка с муниципалитетом	☐
23	Как оформляется смена владельца лицензии?	Порядок муниципалитета, кто подписывает	☐

Долги, налоги, Seguridad Social

	ВОПРОС ПРОДАВЦУ	ЧТО ПОПРОСИТЬ	✓
24	Согласны ли вы, чтобы я запросил справку Налоговой о долгах по бизнесу?	Справка AEAT (ст. 175.2 LGT): без неё покупатель отвечает по налоговым долгам продавца (ст. 42.1.c LGT)	☐
25	Есть ли долги перед Seguridad Social?	Справка об отсутствии долгов: покупатель отвечает по ним (ст. 168.2 LGSS)	☐
26	Есть ли долги перед поставщиками, банками, по лизингу?	Список обязательств с суммами	☐
27	Есть ли судебные споры или претензии?	Документы по спорам	☐
28	Как будет оформлена сделка: бизнес целиком или отдельное имущество?	Бизнес целиком — без IVA (ст. 7.1 LIVA), отдельные вещи — обычно с IVA 21 %: решить с налоговым юристом	☐

Персонал

	ВОПРОС ПРОДАВЦУ	ЧТО ПОПРОСИТЬ	✓
29	Сколько работников, какие договоры, зарплаты и стаж?	Договоры, расчётные листки, ТС2	☐
30	Знаете ли вы, что работники переходят к покупателю со всеми правами?	Ст. 44 ЕТ: 3 года продавец и покупатель вместе отвечают по зарплатным долгам	☐
31	Есть ли невыплаченные зарплаты, отпуска, трудовые споры?	Справка и переписка	☐
32	Кто из ключевых людей останется после сделки?	Разговор с сотрудниками до сделки	☐

Оборудование и имущество

	ВОПРОС ПРОДАВЦУ	ЧТО ПОПРОСИТЬ	✓
33	Что входит в цену: оборудование, мебель, запасы?	Опись с годом выпуска и состоянием	☐
34	Что в собственности, а что в лизинге или ренте?	Договоры лизинга и ренты	☐
35	Когда оборудование обслуживалось, есть ли гарантии?	Сервисные акты, гарантии	☐
36	Сколько запасов будет на дату сделки и как их оценят?	Инвентаризация в день передачи	☐
37	Что из имущества не входит в цену?	Список исключений	☐

Клиенты, поставщики, онлайн

	ВОПРОС ПРОДАВЦУ	ЧТО ПОПРОСИТЬ	✓
38	Переходят ли договоры с поставщиками и на каких условиях?	Договоры с поставщиками	☐
39	Передаются ли отзывы, рейтинги и аккаунты: Google, Booking, соцсети, сайт?	Список аккаунтов и порядок передачи	☐
40	Кто основные клиенты и какая у них доля в выручке?	Выручка по клиентам	☐
41	Кто главные конкуренты рядом и что изменилось за последний год?	Пройдитесь по району сами	☐

Цена и условия сделки

	ВОПРОС ПРОДАВЦУ	ЧТО ПОПРОСИТЬ	✓
42	Как вы рассчитали цену?	Сравните с выручкой, прибылью и месячной арендой	☐
43	Какую часть цены можно удержать до проверок и подтверждения цифр?	Удержание (holdback) в договоре	☐
44	Какие условия задатка (arras) и когда он возвращается?	Проект договора задатка	☐
45	Какие гарантии вы готовы дать в договоре?	Гарантии продавца: долги, лицензии, выручка	☐

Красные флаги

- Нет выписок банка и деклараций — только «прибыль на словах».
- Продавец не соглашается на справку Налоговой о долгах.
- Договор аренды заканчивается или запрещает уступку.
- Лицензия выдана не на ту деятельность или не на этого владельца.
- Продавец торопит с задатком.

Проверим бизнес до задатка

Finetic Consulting проверяет готовый бизнес в Испании до покупки: выручку и прибыль по документам, долги, аренду, лицензии и персонал. Итог — решение «покупать / торговаться / отказаться» и диапазон справедливой цены. Проверку ведёт лично Владислав Панченко, основатель Finetic Consulting.

Контакты Finetic Consulting

Вопрос по материалу или нужна помощь с проектом — напишите или запишитесь на бесплатную встречу-знакомство на 15–30 минут.

Сайт	finetic.consulting
Записаться на встречу	finetic.consulting/kontakty
E-mail	hello@finetic.consulting
Телефон и WhatsApp	+34 604 47 00 91
Telegram	@Pan_Vladis
Канал Владислава Панченко	t.me/panchenko_mnenie
LinkedIn	linkedin.com/company/finetic-consulting
Facebook	facebook.com/finetic.consulting
YouTube	youtube.com/@fineticconsulting
Офис	Av. dels Mariners de la Vila Joiosa, 1, 03570 Villajoyosa (Alicante)