

В настоящее время риск потерь по кредитованию бизнеса очень велик, поэтому банки не охотно соглашаются кредитовать, тем более, если этот бизнес только начинает развиваться. Поэтому и требования банков очень суровы, начиная от требований о ликвидности, предлагаемого предмета залога, при этом сумма выданного кредита не может превышать 50% от оценочной стоимости такого залога, и он изначально должен быть им интересен. Очень осторожно банки относятся и к списку необходимых документов, тщательно изучают финансовые отчеты, балансы, дабы оценить финансовое положение предприятия, его прибыльность и прозрачность самого бизнеса. Ставки по таким кредитам велики и не каждый предприниматель может себе позволить такое удовольствие.

Самому владельцу бизнеса очень сложно определиться с банком, которому можно довериться и выбрать самые оптимальные условия, не попасть на подводные камни, т.е. скрытые комиссии и дополнительные расходы, которые подтянутся за заключением договора кредитования. Тут на помощь могут прийти различные посредники, консалтинговые и брокерские компании. Они бывают разные: одни выступают кредитными брокерами, в этом случае за услуги с вас возьмут от 5% до 10%, и свободные агенты банков, в этом случае услуги для Вас будут бесплатными.

И те и другие смогут для Вас подготовить рейтинг кредитных ставок от банков-партнеров с учетом скрытых ежемесячных и разовых комиссий. Так же в их функции входит помочь вам правильно собрать полный пакет нужных для решения кредитного комитета документов, это поможет избежать Вам отказа в кредите из-за глупой мелочи (отсутствие печати на документе или отсутствие самого документа).

Такую ошибку обнаружить самостоятельно Вы не сможете или это окажется для Вас сложным. Решение о выборе банка остается за Вами, но только среди банков-партнеров, с которыми у такой компании заключены договора о сотрудничестве. Так же такой посредник может некоторым образом лоббировать Ваши интересы перед банком, т.е. дать предварительное решение в короткий срок и с минимумом документов. Но Вы, по-прежнему, рассчитываете на кредит в тех же банках, на тех же условиях.

Есть еще одна альтернатива. Почувяв лакомый кусок рынка кредитования, как грибы выросли частные кредиторы. Это, в основном, физические лица, обладающие крупными активами и готовые инвестировать свои денежные ресурсы с целью прибыли.

Условия более чем суровые: это ставка от 4 % до 7% в месяц, сроки кредита один год с

возможной пролонгацией, что составляет 48-84% в год, что очень отпугивает. Сумма кредита может быть от 30% до 70% от оценочной стоимости предмета залога.

Но есть и плюсы такого частного инвестирования – это кратчайший срок принятия решения, иногда на протяжении часа, после ознакомления с документами на предмет залога (а залоги они выбирают интересные, ликвидные), а выдача денежных средств происходит в срок от 1 до 3 дней. Нет расходов на страхование, но так как сделка происходит у нотариуса и оформляется договор ипотеки, а имущество служит залогом возврата кредита, Вам придется оплатить услуги нотариуса и 1% от оценочной стоимости данного имущества государству.

Как правило, такие инвесторы предпочитают оставаться инкогнито, а работают через представителя, поэтому Вам придется заплатить и ему от 2% до 7% от суммы кредита, иногда даже наличными. В принципе частные инвесторы очень гибки в условиях, поэтому с ними возможен торг.

Вывод прост: нужно быть очень состоятельным бизнесменом, иметь очень рентабельный бизнес, чтобы воспользоваться кредитом на развитие бизнеса.

21.12.2009

Автор: Жанна Коломиец