

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΑΓΟΡΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΣΕ ΠΕΡΙΟΔΟΥΣ ΥΦΕΣΗΣ

Ένα βασικό «μυστικό» για να πετύχεις στις επενδύσεις, είναι να έχεις το θάρρος να πας κόντρα στο ρεύμα. Σε μια περίοδο που η οικονομία είναι πεσμένη και η ψυχολογία πολύ αρνητική, υπάρχουν πάντα πολύ καλύτερες ευκαιρίες παρά σε μια περίοδο ανάπτυξης και υπερθέρμανσης.

Και όμως, βλέπουμε ότι πολλοί διστάζουν να επενδύσουν τώρα, παρά το ότι διαθέτουν τα απαραίτητα κεφάλαια. Και διερωτάται κανείς τι περιμένουν, μήπως να αυξηθούν οι τιμές;

Επίσης βλέπουμε άεργους, πολλές φορές νέους και προσοντούχους, να συνεχίζουν να ψάχνουν για «μια δουλειά» ενώ με πολύ μικρή επένδυση μπορούν να αποκτήσουν τη δική τους επιχείρηση – και οικονομική ανεξαρτησία.

Ίσως πολλοί διστάζουν να αγοράσουν σε τέτοιες εποχές, διότι φοβούνται ότι η επιχείρηση έχει πρόβλημα. Το πιο σημαντικό είναι **(α)** η επιχείρηση να είναι βιώσιμη & επικερδής, άσχετα αν οι ιδιοκτήτες έχουν οικονομικά προβλήματα και **(β)** να αγοράσετε την επιχείρηση καθαρή από οποιαδήποτε χρέη ή πιστωτές των προηγούμενων ιδιοκτητών.

Οι βασικοί λόγοι γιατί τώρα είναι μια καλή συγκυρία για αγορά επιχείρησης:

1. **Χαμηλότερες τιμές** παρά πριν 2-3 χρόνια. Έχουμε επιχειρήσεις που μείωσαν ήδη λογικές τιμές πώλησης, κατά 20% - 50%.
2. Ακόμη καλύτερα, πολλοί ιδιοκτήτες επιχειρήσεων είναι πρόθυμοι να δεχτούν μικρή προκαταβολή και σταδιακή αποπληρωμή – που σημαίνει ότι, σε μεγάλο βαθμό, η αγορά της επιχείρησης θα χρηματοδοτηθεί από τα μελλοντικά εισοδήματα της ίδιας της επιχείρησης. Η προκαταβολή μπορεί να κυμαίνεται από το 20% - 60% και το υπόλοιπο σε 2-5 χρόνια. Σε μια φάση που οι Τράπεζες δεν παραχωρούν επιχειρηματικά δάνεια τόσο εύκολα, οι **ευκολίες πληρωμής** είναι ακόμη πιο σημαντικές.
3. Πιο εύκολο να βρείτε προσοντούχο και έμπειρο **προσωπικό** με χαμηλότερο μισθό.
4. Πιο εύκολο να πείσετε συγγενείς, φίλους, συνεταιίρους **να επενδύσουν** στην επιχείρησή σας, αφού όλες οι άλλες επενδύσεις (χρηματιστήριο, ακίνητα, χρεώγραφα) δεν αποδίδουν τα αναμενόμενα.
5. Οι **αγορές** πρώτων υλών, εμπορεύματος, προμηθειών θα σας στοιχίσουν λιγότερο, αφού σε μια δύσκολη αγορά όλοι προσπαθούν να βρουν νέους πελάτες. Μπορεί επίσης να εξασφαλίσετε και καλύτερους όρους πληρωμής (πίστωση). Επίσης θα είναι πιο χαμηλά τα έξοδα διαφήμισης και προβολής, αφού όλοι κάνουν «εκπτώσεις».
6. Με λίγο ψάξιμο θα βρείτε **μεταχειρισμένο εξοπλισμό** όλων των ειδών, καθώς και έπιπλα, υπολογιστές κλπ, σε πολύ χαμηλές τιμές.
7. Η **διαφήμιση και προβολή** σας θα είναι πιο αποτελεσματική παρά σε μια περίοδο οικονομικής ανόδου. Σε περιόδους ύφεσης είναι πολύ πιο αξιοσημείωτο το ξεκίνημα μιας επιχείρησης και προσελκύει πολύ περισσότερο ενδιαφέρον.

Η εταιρεία μας προσφέρει τις υπηρεσίες της προς αγοραστές επιχειρήσεων χωρίς καμμία χρέωση. Είμαστε πάντα στη διάθεσή σας για να σας συμβουλευτούμε τι είδους επιχείρηση ταιριάζει στα επαγγελματικά και οικονομικά σας δεδομένα και να σας προσφέρουμε κατάλληλες επιλογές από μεγάλη ποικιλία επιχειρήσεων.