



餐馆购买过程中的常见法律风险解析

我们之前讨论了收购商业资产的两种主要方式，接下来，我们将结合实务工作中的经验，谈谈在餐馆的购买过程中可能遇到的法律风险问题。

现在，越来越多的创业者在积累了一定的原始资金之后，选择用购买商业资产的形式，购买一些已经稳定运行的餐馆。一家已经稳定运行的餐馆，往往已经具备了稳定的客源，有一个默契的运营团队和自己的特色菜品。通过直接购买这类餐馆来进行创业，虽然前期投入可能相对大一些，但不失为一种比较稳妥的投资方式，能较为有效地规避创业过程中的很多风险。创业者在购买餐馆之后，在前人的基础上进行优化改革，锦上添花，比较容易获得稳定的利润，在可以预期时间内回收投资。

与通过收购公司股份而获得餐馆经营权的收购方式相比，直接收购商业资产能够在很大程度上规避转让过程中的法律风险。不过尽管如此，我们仍然建议商业资产的购买者，在接收商业资产的过程中应多咨询律师，尽可能全面了解所购买的商业资产的情况，否则依然有可能遭受重大损失。

我们认为在购买商业资产过程中存在的法律风险主要有三大类：1，尽职调查不到位造成的损失；2，交易过程中采取明暗钱交易的交易方式造成的损失；3，忽视或拖延办理书面材料而造成的损失。

1，尽职调查不到位

在实务案例中我们观察到，很多纠纷和经济损失的造成是由于没有进行全面的尽职调查造成的。如果能聘请专业人士进行尽职调查，通常就可以避免纠纷的产生。正是因为很多商业资产购买者在购买商业资产的过程中没有聘请专业人员进行尽职调查，导致了对所要购买的商业资产了解不全面甚至误解，最后遭受了大额经济损失。

我们举一个实际的案例。王先生看中了一处餐馆，经过实地考察决定购买，并与卖家谈好了 20 万价格。买下来之后才发现这个餐馆虽然装有烟道，但是该烟道的安装本身是违反共同物业协议的，买家一完成过户，就被物业管理委员会和物业公司找上门要求改造，生意也因此一落千丈。

就此问题而言，如果买家让自己聘请的律师来做尽职调查，那么他的律师应该通过审阅过户材料发现违法安装的排烟设备，并且对买家提出预警。这样，买家在购买的时候就能够了解到，餐馆中的排烟设备并不能满足自己的实际经营需求。对将要购买的餐馆商业资产有充分了解之后，买家可以重新考虑自己对该商业资产的购买意向。买家既可以选择放弃此处商业资产的购买，也可以选择利用已知商业资产包含的缺陷来促使卖家在价格上做出妥协，完成购买。

然而不幸的是，案例中由于买家没有聘请专业律师进行尽职调查，直到物业管理委员会和物业公司找上门，他才知道自己购买的商业资产存在的瑕疵。而这时，转让协议早已签字生效，

Maître Jing QIAO
Avocat inscrit au Barreau de Paris
新桥律师事务所



商业资产的所有权已经转移，买家只能向商业资产的卖方提起诉讼，来维护自己的权益。雪上加霜的是，该商业资产的卖家在出售该商业资产后就向商事法院申请了注销，导致买家最终赢得了诉讼但是却始终无法执行判决书。执行的对象不复存在，让来之不易的胜诉判决书变成了一纸空文。

另一个案例中，李先生准备开一家冷餐馆来实现自己的创业梦想。他对于自己的餐馆有很大的期望，因而在确定地段的问题上进行了反复研究。他实地考察了几个比较理想的地段，并确定了一处选址。这个地址本来是一家时装店，李先生的计划是通过简单的装修改造把这个时装店改成一家高档冷餐馆。他当时认为，整个小型街区之内，有服装店、理发店和水果店等各个商店，唯独没有餐馆。李先生认为如果自己在这个街区内开一家冷餐馆，一定能够起到优先占有市场的作用。好在李先生非常谨慎，在商业资产的买卖过程中，坚持聘请一位律师，并在签字的最后关头委托自己的律师对关键材料进行审查。结果律师的尽职调查表明，这个选址所涉及的集体物业协议和之前已经存在的商业租约都明确约定不得将该物业用于餐饮行业。

原来，这个街区之所以没有餐馆，并不是大家都没有发现这一商机，而是由于该地物业协议都约定物业的商业用途不得用于经营餐馆。于是，李先生根据律师的建议，及时终止了购买商业资产的进程。不难想象，假如李先生没有请自己的律师对商业资产做尽职调查，他将遭受巨大的损失。因为如果他花了大额资金买下原来的服装店的商业资产，却发现根据各项协议不能按照自己的预期进行改造，这份商业资产对他毫无意义。

就购买餐馆这一类的商业资产而言，请专业人士进行尽职调查十分必要。律师在商业资产买卖的过程中受买方的委托进行尽职调查后，会要求卖方提供关于商业资产的全部书面文件，了解这些文件的约定并对客户做详尽解释，以确保该商业资产的真实状况符合双方的预期。华人在法国进行投资，收购法国本土的商业资产，在一定程度上还存在语言障碍。而由专业人士主导的尽职调查，能够最大限度减少不必要的损失。

2、交易过程中采取明暗钱交易的方式造成的损失

在一些商业资产买卖实践中，我们发现卖家和买家会自行商定，以所谓一部分明钱一部分暗钱的方式完成交易，达到减少账面上商业资产价值，从而少交税款的目的。

法国商业资产买卖税率表

商业资产的价值在 23000 欧元到 20 万欧元之间	总计需向税务局缴纳商业资产百分之三的税金
商业资产的价值在 20 万欧元以上	总计需向税务局缴纳商业资产百分之五的税金

实际上，这种明暗钱交易的方式，是一种典型的偷税漏税行为，律师绝不建议如此行事。正是这种听起来十分实惠的明暗钱交易的行为，让原本光明正大的商业资产转让带上了偷税漏

Maître Jing QIAO
Avocat inscrit au Barreau de Paris
新桥律师事务所



税的影子，从而凭空增加了法律风险。同时这种明暗钱的交易方式除了带来税务违法的责任之外，还会给当事人双方的交易安全带来其他隐患。

对于卖家而言，交易的过程中约定一部分商业资产的价款用暗钱支付，是完全没有法律保障的。一旦签署商业资产转让协议，如果买家拒绝支付暗钱的部分，卖家没有任何法律途径来保障自己权益。

再者，对于买家而言，在交易过程中支付的暗钱部分是不被法律认可的。这意味着，一方面如果买家日后希望能够再出手同一处商业资产，他无法主张当初自己支付的暗钱部分的价值。并且，如果过户之后发现购买的商业资产存在问题，买家需要向卖家索赔，其能够主张的额度也不能包含暗钱的部分。

3， 忽视书面文件办理而造成的损失。

在长期的法律实践中，我们注意到，在法国的部分华人同胞因为语言的问题，更喜欢以口头君子协定的方式来完成合作承诺，而没有签署书面的合伙协议或者股份转让协议。由于法律程序的限制，在必须办手续的时候，往往容易因为自身工作繁忙而忽视了书面材料的办理。

在这里，我们建议大家在进行商业活动的过程中不要忽视书面文件的重要性。实际操作中，有些纠纷的产生就是因为合作双方没有书面协议，本来强强结合的良好局面演变为两强对抗的尴尬境地。

以实际案例来说明：张先生和赵先生本来打算合伙来经营一家地段优越的新餐馆，双方口头约定利润平分，由张先生负责向银行贷款和日常经营，赵先生以对餐馆的重新装修来进行投资。双方在合作初期对于未来的餐馆做了很好的规划。

半年之后，新餐馆生意兴隆，但是当时亲密合作的双方却不得不对簿公堂。原来，他们在口头确立合作意向之后就开始了工作，并没有通过书面的方式约定双方的投资额度及权利义务范围。餐馆顺利开张之后，很多新的情况接踵而来，赵先生在给餐馆进行装修的时候不计成本，张先生为了保持餐馆初期的运营也不断加大投入，双方在新餐馆上的实际投入已经远远超过当初约定时的预期。等到餐馆顺利运营一年半之后，双方才开始考虑办理手续，进行股份分配，而这个时候餐馆的实际运营状况和双方实际的投入都已经与口头约定的时候完全不同。并且，由于书面材料的缺失，各自都无法有效举证自己对餐馆的投入，所以也就不能简单按照当初的君子协定一人一半来分配股份。最终，双方因为对新餐馆的持股比例争执不下，不得不以司法程序来解决争端。而实际上，如果双方在合作的过程中，重视书面文件和法律程序，这样的纠纷完全可以避免。