INVERSALE
CONSULTORES

INVERSALE CONSULTORES · TRASPASOS DESDE 2018

Guía Traspásalo Tú

El método de más de 250 operaciones de traspaso, explicado para que traspases tu negocio tú mismo: sin agencia, sin comisión y, si quieres, sin que se entere nadie.

Los 7 pasos · el casero · el anuncio · los interesados · la visita · la oferta · los contratos · el cierre · tu ayudante con IA

Edición 2026 · Material con licencia de uso personal para el comprador. No difundir. www.inversale.es · info@inversale.es · 660 51 93 58

PASO 2 · TU PRECIO

¿Cuánto vale tu negocio? De qué depende el precio

El error más caro de un traspaso es salir con un precio equivocado: caro, no llama nadie y el anuncio se quema; barato, regalas años de trabajo. Aquí tienes en qué se fija un comprador serio, para que salgas con los pies en el suelo.

INVERSALE CONSULTORES

> ★ **Un traspaso se paga por lo que el negocio gana de verdad, no por lo que factura ni por lo que te costó montarlo.**

1 Lo que necesitas tener delante

- ✓ Tus últimas cuatro declaraciones trimestrales de IVA (modelo 303) o la anual (390), o las cuentas si eres sociedad.
- ✓ Lo que pagas de personal al año (nóminas + Seguridad Social), tus seguros, comisiones de TPV, tasas municipales y tu cuota de autónomo.
- ✓ Tu contrato de alquiler: renta y años que te quedan de verdad.
- ✓ Tu licencia de actividad y la lista de maquinaria y mobiliario, con lo que costó y cuántos años tiene.

2 Lo que mira un comprador serio, en este orden

1. **Lo que vendes de verdad.** No lo que cuentas en la barra: lo que declaras en tus 303 o en tu 390. Si hay diferencia, el comprador paga por lo declarado, que es lo único que puede comprobar y financiar.
2. **Lo que le queda limpio.** Las ventas menos las compras, y menos lo que no lleva IVA: personal con su Seguridad Social, tu autónomo, seguros, comisiones del TPV y tasas. Ese beneficio real es lo que de verdad se paga en un traspaso, no la facturación.
3. **Lo que le da seguridad.** Los años de contrato que quedan, si permite la cesión, una renta razonable para lo que vendes, una licencia en regla para lo que hay montado y si la plantilla pasa con el negocio. Cada punto flojo baja el precio; cada punto fuerte lo sostiene.
4. **Lo que costaría montarlo de cero.** La maquinaria a precio real de segunda mano, la obra, la licencia y los meses de rodaje. Es tu suelo: por debajo de eso no tiene sentido vender.

> € **Dos bares que facturan lo mismo no valen lo mismo.** Si a uno le quedan ocho años de contrato con la cesión permitida y al otro dos años y el casero no se ha pronunciado, el primero vale bastante más. El precio no sale de la caja: sale de la caja, del contrato y de los papeles juntos.

3 Tres avisos

- ⚠ **No pongas el precio por lo que te costó montarlo ni por lo que necesitas sacar.** Al comprador eso no le cuenta: paga por lo que el negocio le va a dejar.
- ⚠ **Mira tres o cuatro anuncios de negocios parecidos en tu ciudad** (Idealista, filtro «traspaso»). Te dicen por cuánto salen otros, no por cuánto se cierran; si tu precio está muy por encima de todos, tendrás que poder explicarlo con papeles.
- ⚠ **Sal con una horquilla, no con una cifra.** Precio de salida en la parte alta razonable; tu límite, en la parte baja. La Guía 6 te dice cómo moverte entre los dos.

★ **Si prefieres que la cifra la pongamos nosotros:** la Valoración (390 € + IVA) la hacemos con tus 303, tu contrato, tu licencia y las fotos del local y de la maquinaria, y te decimos por qué vale lo que vale: precio de salida, mínimo razonable y qué mejorar antes de vender. El informe, en 5 días laborables. En el Kit Traspásalo Tú va incluida con todo lo demás. Es el motivo número uno por el que la gente pasa de la guía al kit.

IA **Con IA:** «Estas son mis ventas y mi casilla 28 de los últimos 4 trimestres: [cifras]. Tengo [N] empleados a jornada completa, pago [X] de autónomo y [Y] de seguros. Calcula cuánto me queda limpio al año y dime qué puntos de mi negocio (contrato, renta, licencia, personal) vería un comprador como fuertes y cuáles como flojos.» No le pidas el precio: la IA no conoce tu zona ni tus papeles.

PASO 2 · TU DOSSIER Y TU ANUNCIO

Tu dossier y tu anuncio

El anuncio hace que te escriban. El dossier hace que quieran ver el local. Los dos se escriben para un comprador con dinero y poco tiempo: claros, con cifras y sin adornos.

Un dossier no vende: informa tan bien que el que va en serio no necesita preguntar nada para decidir la visita.

1 El dossier: dos versiones

CONFIDENCIAL

Dossier confidencial (el que se manda a quien pasa el filtro): sin nombre, sin dirección exacta (solo zona), sin fotos que identifiquen. Con todo lo demás.

ABIERTO

Dossier completo (solo a quien se ha identificado): con nombre, dirección, fachada y fotos completas. En el camino abierto puedes usar solo el completo.

Qué lleva, en este orden (4-6 páginas, en PDF, con tus fotos):

1. **Portada:** tipo de negocio, zona, superficie, precio de traspaso y renta. Una foto buena.
2. **El negocio en diez líneas:** qué es, desde cuándo, tipo de cliente, horario, qué lo hace especial. Sin adjetivos que no puedas demostrar.
3. **Las cifras:** ventas del último año y del anterior, margen, personal (número y coste), renta. Redondeadas, verdaderas, y con la frase «se acredita con las declaraciones en la visita».
4. **El local:** superficie, distribución, salida de humos, terraza (mesas autorizadas), instalación, estado, obras hechas y cuándo. Años de contrato que quedan y si permite la cesión.
5. **Qué se incluye:** maquinaria y mobiliario principales (y qué está en renting), licencia, marca y redes si las hay.
6. **Condiciones:** precio de traspaso, si el género va aparte, motivo del traspaso (el corto y verdadero), y cómo contactar.

2 El anuncio (Idealista)

Título (menos de 60 caracteres)

Tipo de negocio + zona + un dato que importe: «Cafetería con terraza en zona universitaria, 90 m²», «Restaurante 120 m² con salida de humos, centro». Nada de «oportunidad única» ni mayúsculas.

Texto (un solo párrafo, 120-180 palabras)

Qué es, dónde (zona, no calle), superficie, terraza, humos, contrato (años), qué se incluye, motivo corto, y cómo funciona el negocio en dos frases verdaderas. Termina con: «Más información y cifras a interesados que se identifiquen». Sin el nombre ni la calle si es confidencial.

Lo que nunca va

Cifras de facturación exactas (van en el dossier), el nombre del negocio (confidencial), «urge», «negociable», «por motivos de salud», y fotos con gente o con el rótulo.

En el Kit Traspásalo Tú el dossier (las dos versiones) y el anuncio los redactamos nosotros con tus datos y tus fotos, con el diseño que usamos en nuestras operaciones. Tú solo lo pegas.

Con IA: «Escribe la descripción de un anuncio de traspaso para Idealista, en un solo párrafo de 150 palabras, sin decir el nombre ni la calle, con estos datos: [tipo, zona, m², terraza, humos, años de contrato, qué se incluye, motivo]. Tono directo, sin adjetivos vacíos, y termina pidiendo que los interesados se identifiquen.» Revisa que no haya inventado nada.