Marta · traspaso de tu bar-restaurante en Chamberí (Madrid)

EJEMPLO · DATOS FICTICIOS

Lo que hablamos el jueves, puesto en orden · confidencial · solo para ti

Hola, Marta. Esto es lo que vimos el jueves, puesto en orden: dónde estás, qué se hace primero y qué no toca todavía. Tenlo a mano cada vez que hables con el casero o con el comprador.

01 · DÓNDE ESTÁS

TU OPERACIÓN
Pides 72.000 € por el bar-restaurante (135 m², cocina con salida de humos, 4 empleados). Tienes un comprador con oferta de 60.000 € por WhatsApp, sin plazo ni condiciones.

LO QUE HAY FIRMADO
Nada: ni reserva, ni arras, ni encargo con agencia. Eso es bueno: todavía puedes ordenar la operación como debe ser.

EL PUNTO DÉBIL
El casero no sabe que traspasas. Tu contrato vence el 30/4/2028, sin prórroga, y la cláusula de traspaso le da el 10 % del precio y un 15 % más de renta. Quien compra va a querer saberlo antes de pagar.

02 · LO PRIMERO, ESTA SEMANA

> **Habla con el casero antes de contestar a la oferta.** Hasta que no sepas si da contrato nuevo a nombre del comprador (10 años, renta actual), no tienes nada que vender con seguridad, y cualquier cifra que aceptes ahora la vas a tener que volver a tocar. Al comprador le dices que estás ordenando el contrato y que le contestas en una semana: eso no te quita seriedad, te la da.

03 · LOS PASOS, EN ORDEN

1. **Cita con el casero (esta semana).** Le cuentas que dejas el negocio y que hay una persona seria para quedárselo; le pides contrato nuevo a su nombre, 10 años, renta actual. Si prefiere la cesión del contrato de ahora, que te diga por escrito si aplicará el 10 % y el 15 % de la cláusula.
   No le dices el precio del traspaso ni el nombre del comprador todavía.
2. **Reúne tus papeles (10 días).** Los de la lista del punto 04. Con eso en la mano, el precio se defiende solo.
3. **Contesta a la oferta (cuando tengas respuesta del casero).** Tu número de salida: **68.000 €** con contrato nuevo, inventario incluido y la plantilla que se queda. Puedes bajar hasta 64.000 si firma arras en 15 días. Por debajo, no: por lo que facturas y lo que deja, 60.000 es poco.
4. **Arras con condiciones, no una «reserva».** Señal del 10 % (6.400–6.800 €) con regla de devolución escrita; condición de que el casero firme el contrato nuevo; fecha límite de firma; anexo con el inventario y los datos de la plantilla.
   Si te pide firmar «algo rápido» para reservar, ese algo son estas arras.
5. **Se lo cuentas a tu plantilla después de las arras y antes de la firma.** Los cuatro se quedan con su antigüedad por ley (artículo 44 del Estatuto de los Trabajadores); les pagas tú lo devengado hasta el día de la entrega (paga extra y vacaciones).
6. **Firma y entrega.** Traspaso y contrato nuevo de alquiler el mismo día; cobro completo antes de dar las llaves; acta de entrega con lecturas; cambio de titularidad de suministros y licencia.

04 · DOCUMENTOS QUE TIENES QUE PREPARAR

- ✓ Modelos 303 de 2025 (los 4) y los de 2026 que tengas presentados.
- ✓ Licencia de bar con cocina, a tu nombre.
- ✓ Contrato de alquiler completo y recibo de la fianza (2 meses).
- ✓ Contratos y últimas nóminas de tus cuatro empleados.
- ✓ Inventario de cocina, barra y sala, con fotos.
- ✓ Certificados de estar al corriente (Hacienda y Seguridad Social): 5 minutos en la sede electrónica, y te los van a pedir.

05 · RIESGOS QUE VIGILAR

- ! **Que el casero diga que no.** Entonces el traspaso vale mucho menos (solo la cesión hasta abril de 2028, con el 10 % y el 15 % de la cláusula) y hay que replantear el precio; no firmes nada hasta saberlo.
- ! **Que el comprador presione con «otro local».** El que tiene prisa suele ser el que más necesita el tuyo. Mantén tu plazo.
- ! **Hablar del precio con el casero.** Si sabe cuánto cobras, el 10 % de la cláusula se convierte en «una parte del traspaso». No lo necesita saber.

06 · QUÉ DECIR Y QUÉ NO

A QUIÉN	SÍ	NO
Al casero	Que te vas, que hay una persona seria y quieres dejarle un buen inquilino; que prefieres contrato nuevo.	El precio del traspaso. El nombre del comprador. Que «ya está todo hecho».
Al comprador	Que te interesa su oferta y le contestas con el contrato ordenado; qué incluye el precio; que firmarás arras con condiciones, no una reserva.	Que tienes prisa, que el casero no lo sabe, cuánto contrato te queda.
A tu plantilla	Después de las arras: que el negocio sigue, que ellos siguen con su antigüedad, y quién será el nuevo jefe.	Nada antes de las arras: un empleado nervioso se lo cuenta a los clientes.

Esta consulta no revisa contratos enteros, no habla con el casero ni con el comprador y no es asesoramiento jurídico: lo que firmes, que lo lea tu asesor. Esto es el orden en el que conviene hacerlo.

TU SIGUIENTE PASO

Antes del viernes 20: cita con el casero. Cuando tengas su respuesta, contestas al comprador con el paso 3. Si el casero dice que no o el comprador cambia las condiciones, escríbenos desde tu zona y lo reordenamos.