INVERSALE
CONSULTORES

EJEMPLO · DATOS FICTICIOS



INFORME DE VALORACIÓN DEL TRASPASO

¿Cuánto vale tu negocio?

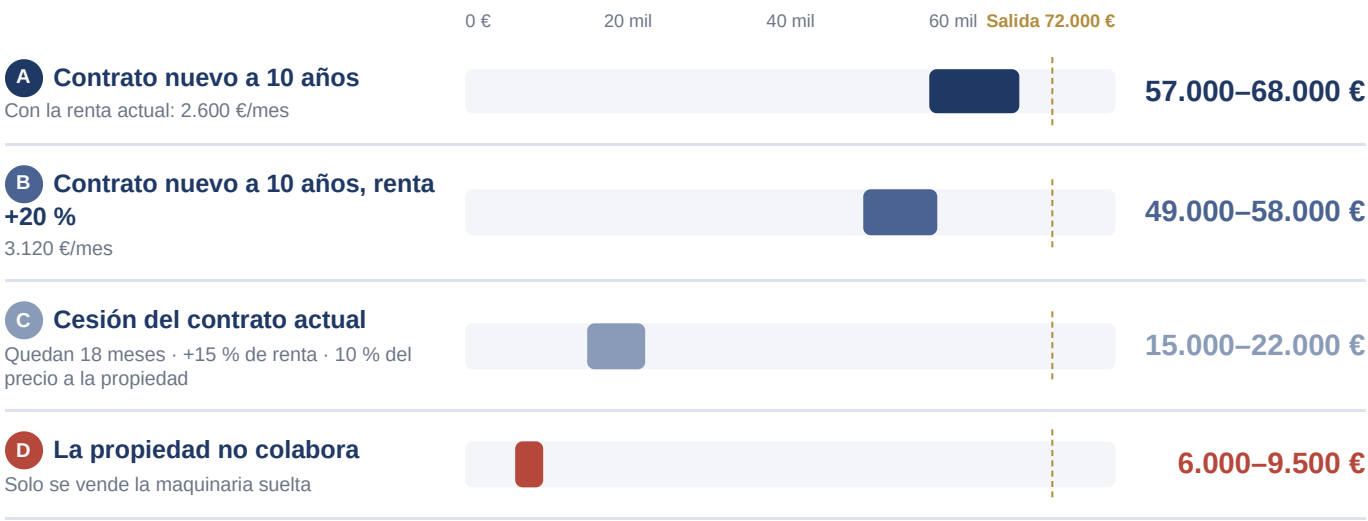
«Casa Lumbre» · Bar-restaurante con cocina · 135 m² · Chamberí, Madrid
Ref. EJ-0001 · Noviembre 2026

CON CONTRATO NUEVO A 10 AÑOS	PRECIO DE SALIDA	VENTAS DECLARADAS 2025
57.000 – 68.000 €	**72.000 €**	**245.962 €**

TU VALORACIÓN EN 1 MINUTO

Con contrato nuevo, tu negocio vale 57.000–68.000 €. Sin él, mucho menos.

Un traspaso vale dinero si el que entra puede quedarse en el local. Por eso te damos cuatro escenarios, según lo que acepte la propiedad. Los puedes ver antes de hablar con ella.



Entre vender con contrato nuevo y vender sin la propiedad hay unos 50.000 € de diferencia. Lo primero es el contrato; después, el precio.

Cómo se forma el escenario A

LA INSTALACIÓN
30–35 mil €
Maquinaria y mobiliario a precio de segunda mano + salida de humos y licencia

+

EL NEGOCIO
27–33 mil €
21.800 € al año que le quedan al comprador × 1,25–1,5

=

VALOR DEL TRASPASO
57–68 mil €
La horquilla que defendemos con números delante de cualquier comprador

→

PRECIO DE SALIDA
72.000 €
Deja margen para negociar sin bajar de la horquilla

Lo que suma

- **Cocina completa con salida de humos** y licencia de bar con cocina: lo más difícil de conseguir hoy en el centro.
- **Ventas estables** en torno a 250.000 € al año, declaradas en IVA y Sociedades.
- **Local reformado**: 35.000 € de obra ya hecha, 16 mesas y 50 plazas.
- **Zona en su mejor momento**: Chamberí se reforma y Madrid bate récords de visitantes.

Lo que resta

- **Contrato hasta abril de 2028 sin prórroga**: sin contrato nuevo, el negocio pierde casi todo su valor.
- **Cláusula de traspaso**: 10 % del precio para la propiedad y +15 % de renta.
- **Ventas a la baja** en el primer semestre: −4,6 % en 2025 y −11,4 % en 2026.
- **Personal alto**: 44 % de las ventas; el resultado fiscal de 2025 fue de −14.300 €.

Nuestra recomendación: defendemos el escenario A y salimos a 72.000 €. Antes de publicar hablamos con la propiedad para cerrar un contrato nuevo a 10 años. Si pide subir la renta, el escenario B te dice cuánto cuesta: unos 9.000 € de precio por un 20 % más de renta.

EL NEGOCIO

Un bar-restaurante con cocina de verdad, en pleno Chamberí.

Esto es lo que ve un comprador cuando entra por la puerta y lo que encontrará cuando lea los papeles.







FICHA TÉCNICA

Actividad	**Bar-restaurante con cocina**
Licencia	Bar con cocina, sin música
Superficie	135,45 m²
Zona	Chamberí · Madrid, a 5 min de Alonso Martínez
Aforo	16 mesas · 50 sillas · 6 taburetes
Renta	2.600 €/mes + IVA (19,2 €/m²)
Contrato	Hasta el 30/04/2028, sin prórroga
Plantilla	3,7 personas de media (2025)
Ventas	2024: 251.489 € · 2025: 245.962 €
Obra hecha	34.986 € (según balance)

~674 €
VENTA MEDIA POR DÍA DEL AÑO

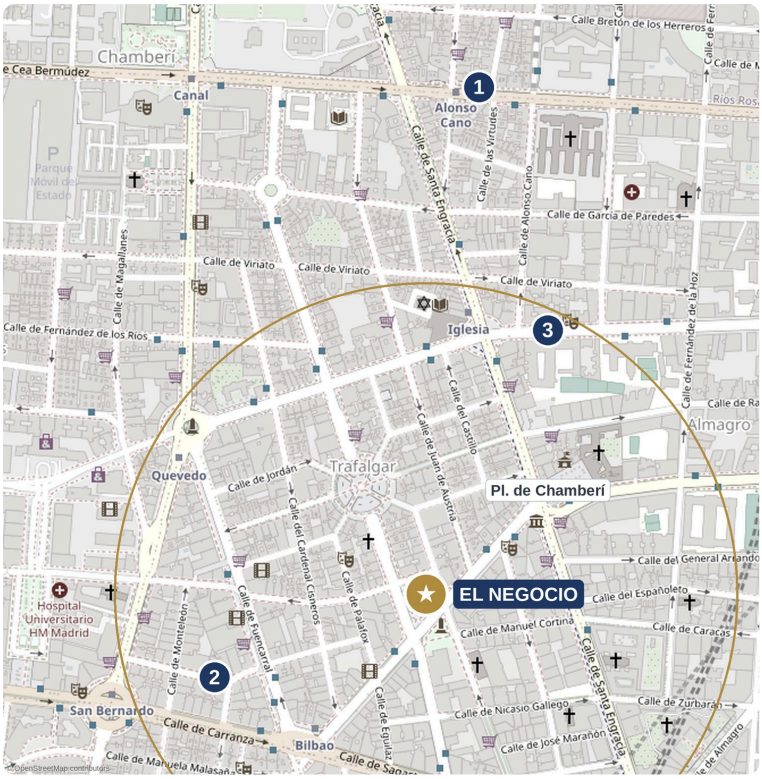
1.816 €
VENTAS POR M² AL AÑO

12,7 %
RENTA SOBRE VENTAS

La renta ideal en hostelería está por debajo del 10–12 % de las ventas. Aquí estamos justo en el límite: por eso la renta pesa tanto en el precio (pág. 10).

LA ZONA

A 5 minutos de Alonso Martínez, en el barrio que más se reforma.



● Zona del negocio (aproximada en este ejemplo; en tu informe, la ubicación exacta)
1 Traspasos anunciados en portales (pág. 5)

Qué está pasando alrededor

JUNIO 2026 · URBANISMO

Alonso Cano se reforma: aceras más anchas y 120 árboles

Más de 4 millones de inversión y 1.200 m² más para el peatón entre José Abascal y Raimundo Fernández Villaverde, obras hasta el verano de 2027.

Fuente: Ayuntamiento de Madrid

OCTUBRE 2025 · URBANISMO

Plaza de Chamberí, nueva de arriba abajo

2,3 millones para renovar la plaza: pavimento, fuente, templete y zonas verdes. Obras hasta el verano de 2026.

Fuente: Ayuntamiento de Madrid

ENERO 2026 · TURISMO

Madrid cierra 2025 con 10,4 millones de visitantes

21,5 millones de pernoctaciones hoteleras, máximo histórico de la ciudad.

Fuente: Observatorio Económico, Ayuntamiento de Madrid

AGOSTO 2025 · GASTO

8.934 millones de gasto turístico internacional en medio año

Un 10,7 % más que en el primer semestre de 2024. El visitante que llega a Madrid gasta más cada año.

Fuente: Ayuntamiento de Madrid

> **Lo que significa para ti:** la demanda de locales con cocina en Chamberí está en máximos y el barrio se está reformando con dinero público. El comprador no viene a apostar por la zona: la zona ya funciona.

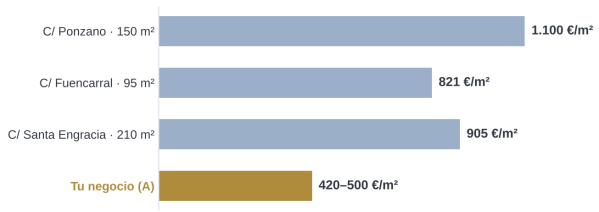
COMPARABLES

Lo que se pide por traspasos a menos de 1 km.

Traspasos de hostelería anunciados en portales públicos cerca de tu local. Son precios pedidos, no cerrados: sirven para saber dónde está el mercado, no lo que se acaba pagando.

	UBICACIÓN	DISTANCIA	M²	RENTA/MES	PRECIO PEDIDO	€/M² DE TRASPASO
1	C/ Ponzano	820 m	150	3.100 €	165.000 €	1.100 €
2	C/ Fuencarral	450 m	95	1.900 €	78.000 €	821 €
3	C/ Santa Engracia	470 m	210	4.200 €	190.000 €	905 €
★	**Tu negocio · escenario A**	**—**	**135**	**2.600 €**	**57–68 mil €**	**420–500 €**

Precio de traspaso por m²



Renta por m²



Lo que nos dicen

- Alrededor se piden **800–1.100 € por m²** de traspaso. Tu escenario A sale a **420–500 €/m²**: un precio que se puede defender y que deja recorrido.
- Tu renta (**19 €/m²**) está en la media de la zona; lo que pesa es que se come el **12,7 % de tus ventas**. Eso frena el precio más que la ubicación.
- Los anuncios son de locales más grandes: comparamos por m², no por precio total.

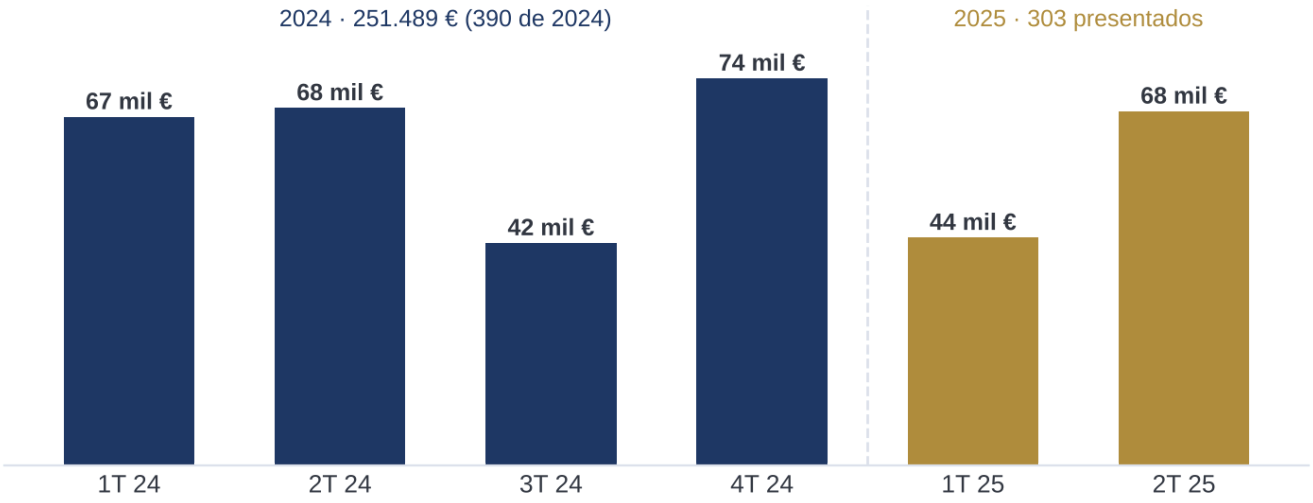
Tus datos no salen de aquí. Los comparables son siempre anuncios públicos. Nunca usamos ni enseñamos datos de las operaciones de otros clientes, igual que nunca enseñaremos los tuyos.

LOS NÚMEROS

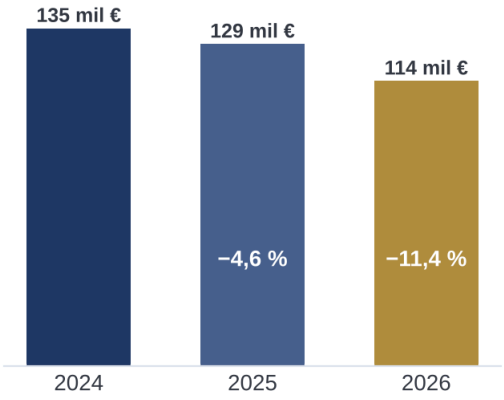
Vende unos 250.000 € al año. Este año, algo menos.

Solo usamos cifras que un comprador y su banco pueden comprobar: los modelos 303 y 390 de IVA, el Impuesto de Sociedades y la contabilidad. Lo que no tiene soporte fiscal, no entra en la valoración.

Ventas por trimestre (base imponible del IVA)



Primer semestre, año a año



Contabilidad de enero a junio de cada año.

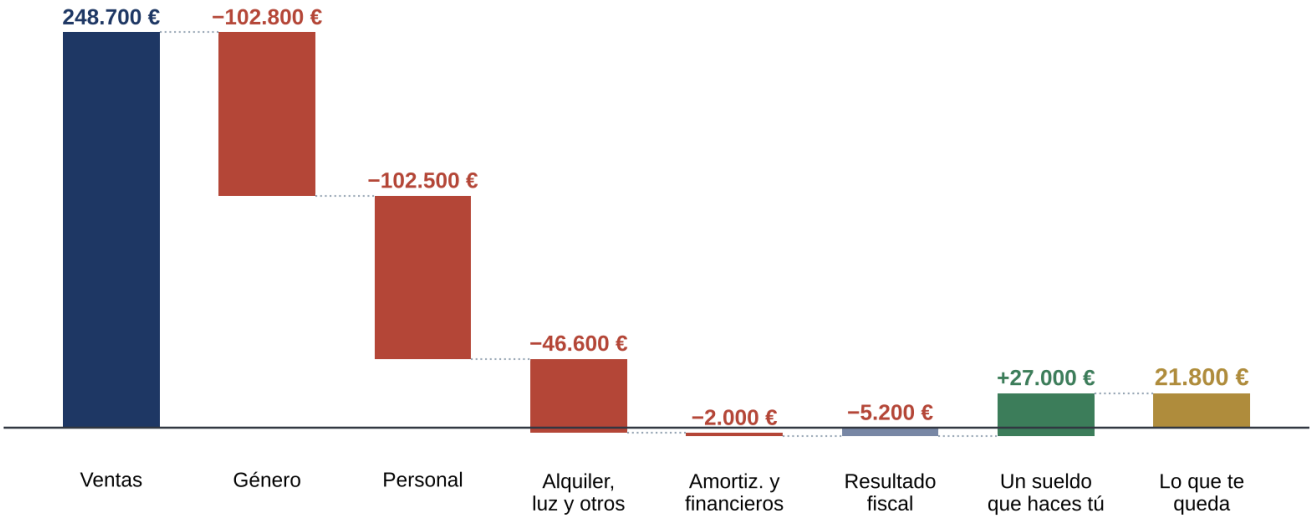
Comprobamos cada cifra

CUADRA	Los cuatro 303 de 2024 suman **251.489 €**, igual que el resumen anual 390.
CUADRA	Sociedades 2025: **245.962 €** de ventas, un −2,2 % frente a 2024. Coherente.
ACLARAR	1.º semestre 2025: los 303 declaran **111.234 €** y la contabilidad **128.725 €**. Pedimos a la gestoría que explique los 17.491 € de diferencia.
ACLARAR	Personal 2026: solo **29.346 €** en la contabilidad hasta septiembre (107.838 € en todo 2025). Pedimos nóminas y seguros sociales.
NO SE USA	El cuadro de ingresos del propietario habla de **458.255 €** en 2025. No tiene respaldo fiscal y un comprador no lo aceptará.

LA CUENTA DEL COMPRADOR

La pregunta no es cuánto vende, sino cuánto le queda al que entra.

Media de 2024 y 2025. Casi todos los compradores de un negocio así trabajan dentro: el sueldo que hoy se paga a un empleado se lo quedan ellos. Por eso lo sumamos.



	2024	2025	% SOBRE VENTAS
Ventas	251.489 €	245.962 €	100 %
Género (compras)	−103.782 €	−101.833 €	41 %
Personal	−97.158 €	−107.838 €	39–44 %
Alquiler, suministros y otros gastos	−44.347 €	−48.869 €	18–20 %
Resultado fiscal (Impuesto de Sociedades)	3.869 €	−14.300 €	
+ Un sueldo que hace el comprador	27.000 €	27.000 €	
Lo que le queda al comprador	**30.869 €**	**12.700 €**	**Media: 21.800 €**

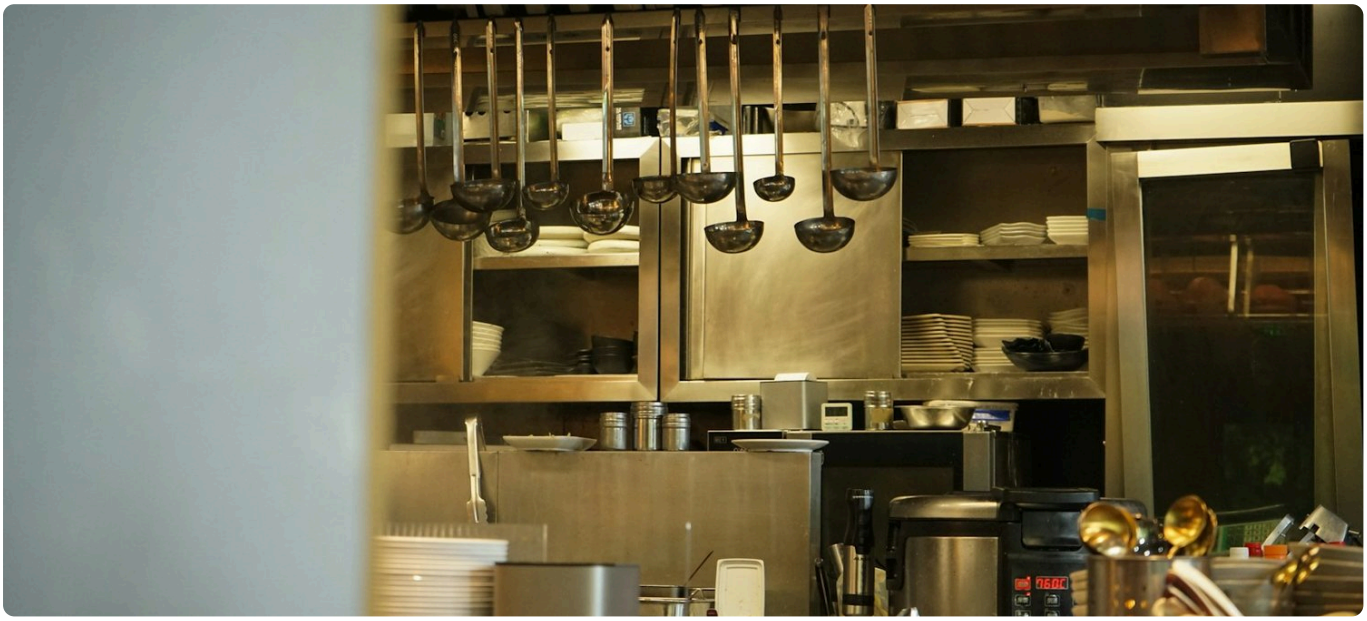
El margen de mejora es real. En un restaurante bien llevado el género ronda el 30–35 % de las ventas. Aquí está en el 41 %. Con 6 puntos menos, el comprador ganaría unos **15.000 € más al año**.

Ojo con el 303: la diferencia entre lo que se cobra con IVA y lo que se paga con IVA es un margen, no un beneficio. El sueldo del personal, los seguros sociales y parte de los gastos no llevan IVA y hay que restarlos aparte. Es el error más habitual al valorar un bar.

LA INSTALACIÓN

Hemos revisado la cocina pieza a pieza.

A partir de tus fotos identificamos cada equipo, le ponemos precio de nuevo y calculamos lo que vale hoy de segunda mano. En tu informe, cada número va marcado sobre tus propias fotos; aquí, las fotos son ilustrativas.







1. Campana mural en L con motor
2. Cocina de gas de 6 fuegos con horno
3. Fry-top a gas con soporte
4. Horno de convección
5. Envasadora al vacío
6. Armario frigorífico 4 puertas
7. Armario refrigerado de cristal
8. Congelador vertical
9. Arcones congeladores
10. Mesas de trabajo inox
11. Robot, microondas y pequeño equipo

Con fotos de las placas, afinamos. Marca, modelo y año de cada equipo nos permiten pasar de una estimación por tipo a un precio por modelo. Cuantas más fotos nos mandes, más fino el número.

Cómo lo calculamos
Precio de mercado del equipo nuevo equivalente × 55–65 % según edad y estado. La salida de humos y la licencia no son maquinaria: se valoran aparte, en la instalación (pág. 10).

INVENTARIO VALORADO

Comprarlo nuevo: 51.610 €. Lo que vale hoy: 28.400–33.500 €.

EQUIPO	NUEVO	HOY (55–65 %)
COCINA		
1 Campana en L con motor y salida de humos	6.000 €	3.300–3.900 €
2 Cocina de gas 6 fuegos con horno	3.500 €	1.930–2.280 €
3 Fry-top a gas con mueble soporte	1.500 €	830–980 €
4 Horno de convección	2.500 €	1.380–1.620 €
5 Envasadora al vacío profesional	1.800 €	990–1.170 €
6 Armario frigorífico inox 4 puertas	2.800 €	1.540–1.820 €
7 Armario refrigerado puerta de cristal	1.200 €	660–780 €
8 Congelador vertical	800 €	440–520 €
9 2 arcones congeladores	900 €	500–580 €
10 5 mesas de trabajo inox	1.750 €	960–1.140 €
11 Robot, microondas y pequeño equipo	1.800 €	990–1.170 €
Estanterías y almacenaje	400 €	220–260 €
Lavavajillas industrial CONFIRMAR	2.500 €	1.380–1.620 €
BARRA Y SALA		
Barra de madera con bajo barra refrigerado	3.300 €	1.820–2.140 €
Vitrina refrigerada de tapas	1.200 €	660–780 €
Cafetera de 2 grupos y molinillo ¿PROVEEDOR?	4.000 €	2.200–2.600 €
16 mesas, 50 sillas y 6 taburetes	5.460 €	3.000–3.550 €
Iluminación, decoración y vinoteca	2.500 €	1.380–1.620 €
Climatización CONFIRMAR	4.000 €	2.200–2.600 €
TPV, caja y equipo informático	1.200 €	660–780 €
Menaje, vajilla, cristalería y paelleras	2.500 €	1.380–1.620 €
Total	**51.610 €**	**28.400–33.500 €**

51.610 €
TODO NUEVO HOY

28.400–33.500 €
VALOR DE SEGUNDA MANO (55–65 %)

34.689 €
LO QUE COSTÓ SEGÚN BALANCE

~131.600 €
MONTARLO DESDE CERO (EQUIPO + 80.000 € DE OBRA Y LICENCIAS)

> **Con contrato, este es tu suelo:** la instalación vale lo que costaría reponerla usada. **Sin contrato**, solo lo que pague alguien por llevársela: 6.000–9.500 €. Por eso el contrato es lo primero.

Precios de reposición de equipamiento de hostelería nuevo estimados por Inversale. Antes de publicar confirmamos qué equipos son tuyos y cuáles de proveedores (cafetera, lavavajillas, máquina de hielo…). El inventario firmado irá como anexo al contrato de traspaso.

NUESTRA VALORACIÓN

Cómo llegamos a la cifra, escenario por escenario.

1 La instalación: con contrato o sin él

30–35 mil €
CON CONTRATO

Con contrato, la maquinaria vale lo que costaría reponerla usada (28.400–33.500 €), más la salida de humos y la licencia en regla: 30.000–35.000 €. Sin contrato, solo vale lo que pagaría alguien por llevársela: 20–30 % de su precio nuevo, sin la campana, la barra ni la climatización, que no se pueden sacar.

2 El negocio: lo que le queda al comprador × años

21.800 €
AL AÑO

21.800 € al año de media con la renta actual. El multiplicador depende del plazo: 1,25–1,5 con 10 años (la parte baja de nuestro rango habitual de 1,25–2,5, porque las ventas bajan y el personal pesa mucho) y 0,5–0,75 si solo quedan 18 meses.

3 La subida de renta se resta del beneficio

–6.240 €
AL AÑO CON +20 %

Cada euro de subida es un euro menos para el comprador cada año. Con +20 % (520 € más al mes) le quedan 15.500 € al año; con el +15 % de la cláusula actual (390 € más), 17.100 €.

Los cuatro escenarios, con todos los números

ESCENARIO	RENTA/MES	PLAZO	QUEDA/AÑO	×	INSTALACIÓN	NEGOCIO	VALOR	TE LLEGA
A · Nuevo, renta actual	2.600 €	10 años	21.784 €	1,25–1,5	30–35 mil	27–33 mil	**57–68 mil €**	57–68 mil €
B · Nuevo, renta +20 %	3.120 €	10 años	15.544 €	1,25–1,5	30–35 mil	19–23 mil	**49–58 mil €**	49–58 mil €
C · Cesión del actual	2.990 €	18 meses	17.104 €	0,5–0,75	6–9,5 mil	9–13 mil	**15–22 mil €**	13,5–20 mil €*
D · Sin la propiedad	—	—	—	—	6–9,5 mil	0	**6–9,5 mil €**	6–9,5 mil €**

* Descontado el 10 % del precio que la cláusula 13 reserva a la propiedad. ** Antes de los gastos de desmontar y dejar el local vacío. En A y B el contrato nuevo sustituye al actual, así que no aplicamos la cláusula 13.

72.000 €
precio de salida: algo por encima del escenario A para negociar sin bajar de la horquilla.

~9.000 €
es lo que te cuesta en precio que la propiedad suba la renta un 20 % (de A a B).

~50.000 €
separan vender con contrato nuevo (A) de vender sin la propiedad (D).

RIESGOS Y CÓMO LOS RESOLVEMOS

Lo que preguntará el comprador, resuelto antes de que lo pregunte.

Cada punto débil que se descubre en la negociación cuesta dinero. Si lo resolvemos antes de publicar, no resta.

RIESGO	QUÉ SIGNIFICA	CÓMO LO RESOLVEMOS	IMPACTO
Contrato sin prórroga	Vence el 30/04/2028. Ningún comprador paga 60.000 € por 18 meses: sin contrato nuevo, el valor cae a 15.000–22.000 €.	Negociamos con la propiedad un contrato nuevo a 10 años para el comprador antes de firmar las arras.	ALTO
Cláusula de traspaso	10 % del precio para la propiedad y +15 % de renta.	Lo incluimos en el precio desde el principio y proponemos a la propiedad cambiar la subida por el contrato largo.	ALTO
Ventas a la baja	−4,6 % y −11,4 % en los primeros semestres de 2025 y 2026.	Lo explicamos con datos (personal, horario) y mostramos el margen de mejora en el género.	MEDIO
Personal alto	44 % de las ventas en 2025; el resultado fiscal fue negativo.	Presentamos la cuenta del comprador que trabaja dentro (pág. 7): 21.800 € al año.	MEDIO
Cifras que no cuadran	303 frente a contabilidad en 2025 y cuadro de ingresos sin respaldo.	Pedimos a tu gestoría la conciliación. En el dossier solo aparecen cifras oficiales.	MEDIO
Equipos de terceros	La cafetera, el lavavajillas o la máquina de hielo pueden ser del proveedor.	Inventario firmado como anexo al contrato; lo que no sea tuyo, fuera del precio.	BAJO

2
riesgos altos, los dos en manos de la propiedad: por eso hablamos con ella **antes** de publicar.

~50.000 €
es lo que separa vender con contrato nuevo de vender sin la propiedad (pág. 10).

0
sorpresas para el comprador: todo lo que sabemos va en el dossier, con su solución.

SIGUIENTES PASOS

De este informe a la firma, en 8–12 semanas.

1

SEMANA 1

Aclarar cifras

Conciliación con la gestoría e inventario confirmado

2

SEMANAS 1–3

Hablar con la propiedad

Contrato nuevo para el comprador y cláusula de traspaso

3

SEMANA 3

Publicar a 72.000 €

Dossier, fotos, portales y compradores interesados

4

SEMANAS 4–8

Visitas filtradas

Solo compradores con fondos acreditados y confidencialidad firmada

5

SEMANAS 8–12

Arras y traspaso

Arras con condición del contrato nuevo y firma ante la propiedad

Lo que necesitamos de ti

- Explicación de la gestoría sobre la diferencia del 1.º semestre 2025.
- Nóminas y seguros sociales de 2026.
- Qué equipos son de proveedores (cafetera, lavavajillas, hielo).
- Tu OK para hablar con la propiedad en tu nombre.

Nuestro compromiso

Esta valoración la defendemos con números delante de cualquier comprador. No inflamos el precio para conseguir el encargo: un precio que no se sostiene solo sirve para tener el negocio meses anunciado.

Si algo de este informe no te encaja, lo hablamos. Para eso está.

Iosu Rodríguez

Revisado y firmado personalmente · Inversale Consultores · Gesco ATC 2002 S.L.

Alicante, noviembre de 2026

Informe válido 90 días o hasta cambio de datos

Iosu Rodríguez
660 51 93 58 · info@inversale.es
inversale.es