



Inversión Estratégica en Negocio de hostelería con 25 años de Trayectoria en Madrid

Adquisición de un negocio de restauración consolidado y operativo con alta visibilidad contractual en el mercado de Madrid.



Activo estratégico en el sector restauración de Madrid

Oportunidad de adquisición de una unidad productiva en funcionamiento, con una trayectoria consolidada, estructura operativa plenamente implantada y capacidad de generación de ingresos desde el primer día.

Un activo orientado a operadores estratégicos e inversores que buscan acelerar su crecimiento mediante una adquisición inmediata.

Implantación comercial consolidada

Negocio con mas de 25 años de actividad, ubicación de elevada demanda y con base de clientes consolidada.

Proceso de venta competitivo

Posibilidad de mantener el concepto actual o desarrollar un nuevo proyecto aprovechando la infraestructura y la capacidad operativa existente.



Estructura operativa profesional

Organización operativa plenamente implantada, con procesos definidos y un equipo experimentado que facilita una transición eficiente.

Potencial de relanzamiento

Proceso de venta estructurado para garantizar la transparencia, la igualdad de oportunidades y la máxima concurrencia entre inversores.

Resumen ejecutivo: Valor histórico y estabilidad

Un negocio que ha superado ciclos económicos desde principios de siglo, aportando seguridad y recurrencia al inversor.

Legado Comercial

Operativa ininterrumpida desde hace más de veinticinco años), generando un reconocimiento de marca y clientela fiel.

Continuidad Operativa

El negocio se transmite en funcionamiento, con todos los elementos necesarios para mantener la facturación actual.

Entorno Consolidado

Ubicación en una zona urbana de Madrid con flujo constante de público y baja volatilidad.

Eficiencia

Estructura de costes y procesos ya testados por años de actividad profesional.

Perfil de la unidad: Una plataforma de crecimiento

Una plataforma de negocio preparada para su explotación inmediata, que combina capacidad operativa, experiencia sectorial y potencial de crecimiento.



Capacidad de Servicio

Instalaciones preparadas para atender un elevado volumen de actividad tanto en restauración como en eventos y servicios complementarios.



Versatilidad Estratégica

Apto tanto para mantener el concepto actual como para implementar una nueva enseña de un grupo de restauración.



Activos Tangibles

Incluye maquinaria, mobiliario e inventario operativo en buen estado de conservación.



Ubicación Estratégica

Situado en la zona del Paseo de la Castellana, a escasos minutos del centro financiero de Madrid y el estadio Santiago Bernabéu, en un entorno que combina áreas residenciales, empresariales y de ocio. La ubicación registra una elevada afluencia de trabajadores, residentes, familias y visitantes, proporcionando una demanda diversificada, estable y recurrente durante todo el año.

Métricas —

Indicadores clave de rendimiento y escala

Las métricas fundamentales que avalan la solvencia y la masa crítica del negocio.

Trayectoria

Más de 25 años de actividad ininterrumpida.

Operación inmediata

Unidad productiva preparada para continuar la explotación desde el momento de la adquisición.

Facturación recurrente

Volumen de negocio superior a 1.400.000 € anuales durante los últimos ejercicios.

1,45 M ↗

Fuerza Laboral

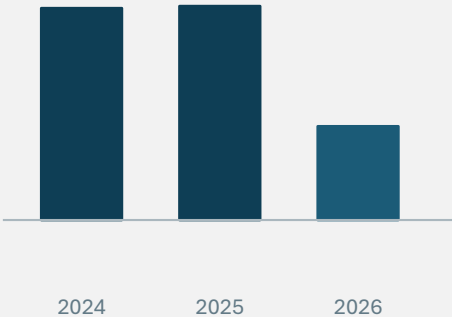
Plantilla estable formada por 24 profesionales con experiencia en la actividad.

24 pers.

Evolución de ventas: Ingresos sostenidos 2024-2026

Análisis del comportamiento de la facturación que demuestra la resiliencia del modelo de negocio.

La evolución de la facturación refleja un negocio consolidado, con un volumen de ingresos recurrente y estabilidad operativa durante los últimos ejercicios, manteniendo una posición competitiva dentro del mercado madrileño.



Periodo	Facturación Total	Observaciones
Ejercicio 2024	1.439.128 €	Cierre de año consolidado
Ejercicio 2025	1.453.128 €	Estabilidad operativa mantenida
H1 2026 (Ene-Jun)	636.680 €	Facturación acumulada en el primer semestre

Equipo

Estructura operativa y capital humano

Un equipo experto y una transición diseñada para minimizar el riesgo operativo.

01

Transición Ordenada

La existencia de un equipo ya implantado evita curvas de aprendizaje y fallos de servicio durante el cambio de propiedad.

02

Compromiso Laboral

Plantilla fija de 24 profesionales, con una media de permanencia que aporta estabilidad al servicio.

03

Capacidad Inmediata

El adquirente puede operar a pleno rendimiento desde el primer día de la subrogación.

04

Seguridad Jurídica

El perímetro exacto de subrogación y el detalle laboral se tratarán bajo estricto NDA en la fase vinculante.

Marco arrendaticio de larga duración hasta 2031

Seguridad jurídica y visibilidad inmobiliaria para proteger la inversión a largo plazo.

Horizonte Contractual

Acuerdo suscrito en 2021 que extiende el derecho de explotación hasta diciembre de 2031.

Visión estratégica

Permite ordenar decisiones de inversión, personal y operaciones con un horizonte extendido.

Valor del Activo

La duración del contrato permite amortizar cualquier inversión de remodelación o rebranding con total seguridad.

Confidencialidad

Las condiciones económicas y cláusulas específicas de la renta se facilitarán tras la firma del NDA.

El proceso de venta: Fases y transparencia

Un proceso competitivo estructurado por Abencys para garantizar la mejor ejecución de la operación.



Requisitos de solvencia y garantías del oferente

Criterios de selección para asegurar la viabilidad de la transmisión y la seriedad de las propuestas.

Caución de Seriedad

Toda oferta deberá acompañarse de una garantía (aval bancario o depósito) para asegurar la firmeza de la propuesta..

Acreditación de Solvencia

Acreditación de fondos o capacidad de financiación para completar la transacción en los plazos previstos.

Experiencia Sectorial

Se valorará positivamente la trayectoria del oferente en el sector restauración para garantizar la continuidad del empleo.

Compromiso de Cierre

Capacidad para ejecutar la operación con agilidad una vez finalizada la fase de selección.

Data Room

Información disponible bajo acuerdo de NDA

Acceso a la información crítica necesaria
para realizar una Due Diligence.

1

Análisis Financiero

Cuentas anuales detalladas y desglose de la evolución de ventas por partidas.

2

Auditoría Laboral

Información de plantilla, costes sociales y perímetro de subrogación legal.

3

Dossier de Inmueble

Contrato arrendamiento, acuerdos de prórroga hasta 2038 y licencias de actividad.

4

Inventario

Detalle de activos afectos a la unidad productiva, maquinaria y equipamiento técnico.

5

Marco Jurídico

Documentación legal adicional relevante para la transmisión de la unidad.

Calendario del proceso y próximos pasos

Ventana de oportunidad limitada para la recepción de manifestaciones de interés y ofertas.
Los interesados en plantear ofertas deberán enviar correo a la siguiente cuenta de correo electrónico:

informacionupa@abencys.com

Desde el 13 de julio

Semana 1

Difusión del teaser y EOI
Recepción de EOI junto con
NDAs firmados.



Cierre de Ofertas

Fecha límite para la
presentación de propuestas
vinculantes.
La fecha de finalización de
Recepción de ofertas
finalizará el 4 de septiembre.



Semana 2-3

Acceso al Data Room.
Acceso para los interesados
calificados y resolución de
Q&A.



Presentación de la oferta

En las primeras semanas
de septiembre se presentará
la oferta elegida para su
formalización.