

ABENCYCS

# Inversión Estratégica en Negocio de hostelería con 40 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 más de cuatro décadas de actividad, desarrollado en una ubicación de elevada demanda y con una 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**

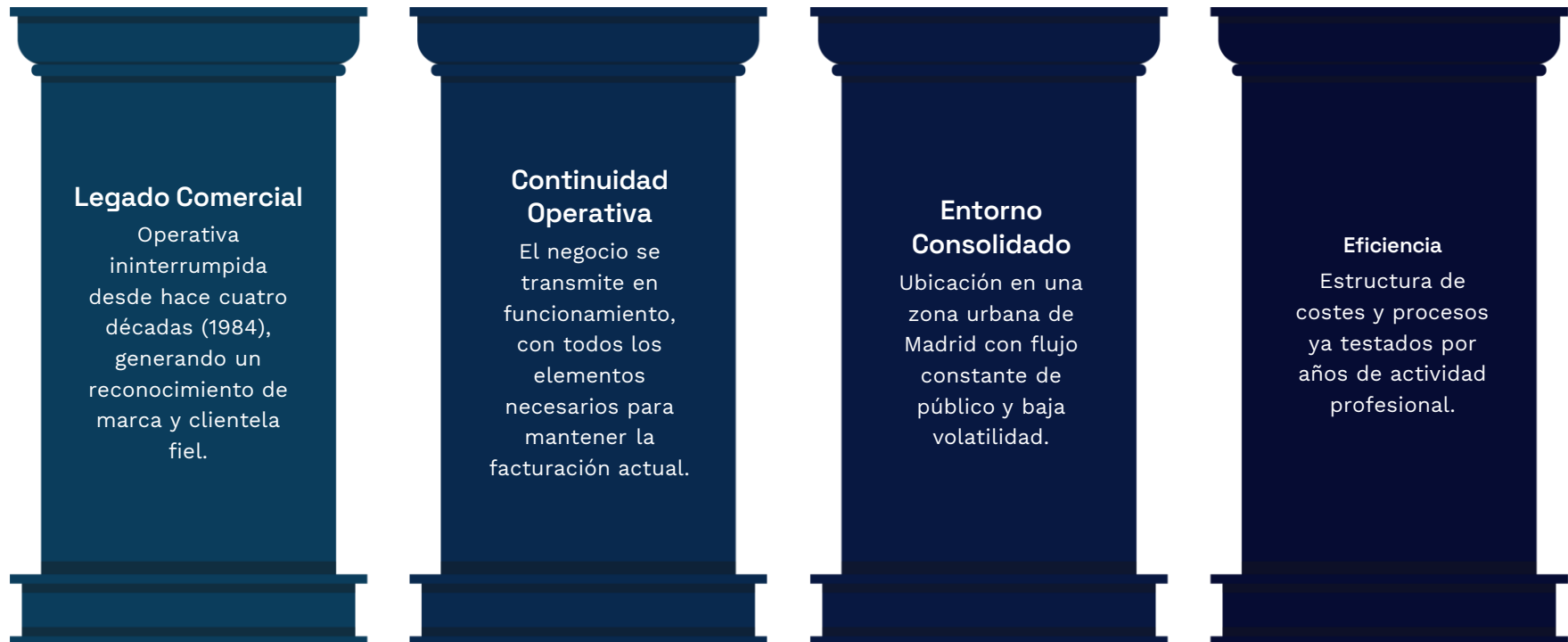
Organización operativa plenamente implantada, con procesos definidos y un equipo experimentado que facilita una transición eficiente.

## **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 1984, aportando seguridad y recurrencia al inversor.



# 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**

Situada en el distrito de Tetuán, a escasos minutos del Paseo de la Castellana, AZCA y el estadio Santiago Bernabéu, una de las zonas con mayor actividad económica y comercial de Madrid. La ubicación combina una elevada afluencia de trabajadores, residentes y visitantes, proporcionando una demanda diversificada 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 40 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 850.000 € anuales durante los últimos ejercicios.

**800K** ↗

### Fuerza Laboral

Plantilla estable formada por 16 profesionales con experiencia en la actividad.

**16 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	881.645 €	Cierre de año consolidado
Ejercicio 2025	857.650 €	Estabilidad operativa mantenida
H1 2026 (Ene-Jun)	352.010 €	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 16 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 2038

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

## Horizonte Contractual

Acuerdo suscrito en 2026 que extiende el derecho de explotación hasta diciembre de 2038.

## Prórroga Asegurada

Supera la prórroga inicial de 2028, eliminando riesgos de desahucio o renegociaciones al alza a corto plazo.

## 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](mailto:informacionupa@abencys.com)**

Desde el 3 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 28 de julio.



## 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.