

Número de perfil

110696

Líder del mercado regional en vida al aire libre de alta gama en el sur de España.**Establecido en**

España

Datos personales**Sector**

Venta al por menor no alimenticia

Tipo empresa

Otros

Entidad legal:

Sociedad de Capital

Tipo de transacción

Acciones

Fase de vida de la empresa

Expandiendo

Número de empleados

< 5

Tipo Comprador:

- Adquisición estratégica
- Inversor

Información financiera**Facturación en el último ejercicio**

€ 1.000.000 - € 2.500.000

Precio de venta

A convenir

Ganancias antes de impuestos

€ 250.000 - € 500.000

Historia y antecedentes de la empresa

La empresa completa, forma legal: S.L.U. española.

La empresa ha existido por más de 15 años y ha crecido significativamente, particularmente en los últimos años. Se espera que continúe creciendo fuertemente en los próximos años. Existen muchas oportunidades en el segmento B2B, incluyendo hoteles, restaurantes, clubes de playa y comunidades residenciales. A pesar de este

potencial de crecimiento, el propietario ha decidido vender la empresa. Debido a su edad, desea tomar diferentes decisiones para la siguiente etapa de su vida.

Una tienda de experiencias outdoor de gran escala, rentable y con una posición dominante en el mercado del sur de España. La empresa está especializada en el segmento de outdoor living de alta gama, ofreciendo una sólida cartera de productos que incluye mobiliario de jardín de lujo, cocinas exteriores, hornos para pizza y accesorios premium.

Puntos de venta únicos

Marcas A y entrega inmediata:

La empresa comercializa exclusivamente marcas reconocidas y mantiene el stock completamente bajo su propio control. Esto garantiza un servicio rápido en un mercado donde los largos tiempos de espera son habituales.

Ventaja en compras:

Gracias a relaciones de compra directas y de larga duración en Asia, la empresa consigue márgenes muy por encima de la media del mercado.

Instalaciones inmobiliarias premium:

Las operaciones se gestionan desde unas instalaciones modernas y muy amplias, diseñadas específicamente para recibir a una clientela internacional, incluyendo una amplia capacidad de aparcamiento cubierto y descubierta.

Otros

Público objetivo y oportunidades de crecimiento:

La región se beneficia de una dinámica demográfica única. La tradicional población expatriada está siendo complementada rápidamente por una nueva generación de europeos acomodados del norte y oeste de Europa (familias y emprendedores). Para este grupo financieramente sólido, optimizar el espacio exterior alrededor de su villa o apartamento de lujo es una prioridad. La empresa se encuentra en el centro de este ecosistema y actúa como un referente clave para este público objetivo.

Sinergia estratégica:

Se trata de una excelente oportunidad para una empresa o inversor que busque un “flying start” inmediato en una región con un enorme potencial de crecimiento. La combinación de un modelo de aprovisionamiento probado, una base de clientes fiel y la escala de las instalaciones físicas convierte esta operación en una oportunidad de inversión muy sólida.