ADARK · BORRADOR v1 / DRAFT v1 · 4 NOV 2026

SOFRA

Meze en Plaza Mayor · Meze on Plaza Mayor · Meze an der Plaza Mayor

«La mesa se comparte.»

“The table is shared.” · „Der Tisch wird geteilt.“

Business plan · Edición trilingüe ES / EN / DE

sofra.adark.es

Parte I: Español (p. 2) · Part II: English · Teil III: Deutsch

[F] sourced · [D] confirmed by Daniel · [S] assumption · [EST-Llums] Llums estimate · N/D not available. Amounts ex-VAT unless “VAT incl.”

PARTE I · ESPAÑOL

⚠ ALERTA BLOQUEANTE · OBRA «ÁGORA»
[F] Cort aprobó el 28/10/2026 la expropiación de las galerías (4,47 M€) y mantiene inicio de obras en 1T 2027; contrato de 46 meses; restauradores esperan ~2 años de obra sin calendario ni fases. 80 de 105 plazas (76 %) son terraza. Afectación a terrazas: **N/D**.
[S] Base con −35 % cubiertos → EBITDA año 1 **87.968 €** (vs 252.854 €). Con renta −35 % y carencia 6 m: **109.798 €**.
Decisión: firmar solo con protecciones Ágora — calendario escrito de Cort, OVP transmisible, cláusulas §Negociación. Cero gasto en marca/marketing hasta firmar.

1. Resumen ejecutivo

Meyhane contemporánea de meze turco para compartir, brasa (ocakbaşı) y pan al momento, gama media-alta. 105 plazas (80 terraza + 25 interior) [D]. Apertura 15/02/2027, soft open 11–13/02.

Inversión base	Ventas Y1 base	EBITDA base
192.300 €	**1,37 M€**	**252.854 €**
rango 140–273k	44.755 cub.	18,5 % · sin obra

Punto muerto
70–85
cub./día a 32 €

Año 1 (€ sin IVA)	Low (conservador)	Base	High (optimista)
Cubiertos	33.560	44.755	53.706
Ticket IVA incl.	28 €	32 €	35 €
Ventas netas	879.880	1.367.062	1.845.535
Coste producto	281.563	410.117	516.747
Personal	361.033	474.075	580.411
Alquiler	57.655	52.155	46.655
Opex variable + fijo	132.612	177.858	230.504
Tasa terraza	N/D	N/D	N/D
EBITDA (sin Ágora)	**47.020 (5,3 %)**	**252.854 (18,5 %)**	**471.213 (25,5 %)**
Caja acumulada positiva	no en Y1	Sep-27	—

2. Concepto y posicionamiento

SOFRA (turco: la mesa servida). Meze fríos y calientes al centro, brasa, pide y lavaş al momento, rakı y vino turco junto a vino mallorquín, té/café turco y baklava. Carta corta. Fuera de marca: döner en sala, paella-sangría, fotos en carta, captador en puerta. Posición: por encima del techo de la plaza (30 €/pax), por debajo de alta cocina. Público: mediodía turista/crucerista · tardeo meze + rakı · cena residente [EST-Llums]. Idiomas ES/EN/DE.

3. Local y aforo

Soportal de 3 arcos con terraza delante. 80 terraza + 25 interior [D]; terraza = 76 % de capacidad. Cocina apta [D]; brasa/salida de humos y horno de pide: N/D. Take away por salida trasera [D]. N/D: m², aforo legal, horario de terraza.

4. Mercado

[F] IBESTAT: 302.144 turistas en Mallorca en feb 2026 vs 2.057.142 en ago 2025 (~6,8×) → febrero es rodaje, no caja. Competencia en plaza: Café Paris 2,3★, Los Arcos 3,8★ (cierra 18:30), Fonda Espanya 1,3★, Mesón Teresa 4,1★, Pino 4,0★, Bodega Mayor 4,2★ (rival directo). Turco en Palma: solo kebab/ casual. **Huecos:** cocina turca inexistente en la plaza, terraza de calidad, cena (varios cierran ≤22 h), formato compartir, take away. Conteo peatonal: N/D.

5. Oferta y ticket

Bloque	Ejemplos	PVP IVA incl. [S]
Meze fríos	hummus, ezme, haydari, babaganoush, muhammara	7–10 €
Meze calientes	sigara böreği, içli köfte, hellim, karides güveç	9–14 €
Pan al momento	pide, lavaş, lahmacun	4–12 €
Brasa	adana, tavuk şiş, cordero, pescado del día	18–26 €
Postres	künefe, baklava, sütlaç	6–8 €
Mediodía	Meze tasting: 3 meze + pan + bebida	22–26 €

Ticket: cena 35–42 €, mediodía/tardeo 22–28 €, **media anual ~32 € IVA incl.** (~29,1 € sin IVA). Alerta si baja de 28 € dos semanas seguidas. Take away 3/5/8 % de sala; sin delivery desde sala.

6. Inversión inicial

Partida	Bajo	Base	Alto	Origen
Traspaso (piden 40k; objetivo 30k)	30.000	30.000	40.000	[D]
Mobiliario terraza 80 plazas	22.000	32.000	45.000	[S]
Interior 25 plazas + iluminación	8.000	13.000	20.000	[S]
Equipamiento no cocina	10.000	18.000	30.000	[S]
Vajilla/menaje meze	6.000	9.000	13.000	[S]
TPV, IT, wifi, cámaras	3.000	4.500	6.000	[S]
Obra mínima	10.000	20.000	35.000	[S]
Marca + marketing preapertura	14.000	18.000	23.000	[EST-Llums]
Stock inicial	8.000	10.000	13.000	[S]
Personal preapertura	9.000	13.000	17.000	[S]
Fianza legal (2 meses, art. 36 LAU)	11.000	11.000	11.000	[F]
Contingencia 10 %	9.000	13.800	20.200	[S]
Total	**140.000**	**192.300**	**273.200**	
Licencias, tasa OVP, aval adicional	N/D	N/D	N/D	

Colchón recomendado 3 meses de fijos de invierno ≈ 102.750 € → **necesidad de caja base ~295.050 €**. Renta 5.500 €/mes [D]; carencia ofrecida 4 m, objetivo 5–6 m.

7. P&L mensual base y estrés Ágora

Mes	Cub./día	Ventas	EBITDA	Caja acum.
Feb-27	60	21.993	-3.276	-195.576
Mar-27	80	63.535	8.982	-186.594
Abr-27	125	114.545	28.185	-158.409
May-27	155	146.771	31.307	-127.102
Jun-27	175	160.364	35.127	-91.975
Jul-27	185	175.178	39.292	-52.683
Ago-27	185	175.178	39.292	-13.391
Sep-27	175	160.364	35.127	21.736
Oct-27	140	132.567	27.314	49.050
Nov-27	85	64.909	5.416	54.466
Dic-27	95	78.349	12.074	66.540
Ene-28	60	47.651	-5.131	61.409
Feb-28	70	25.658	-855	60.554

Estrés [S]	Ventas Y1	EBITDA Y1
Base sin obra	1.367.062	252.854
Base + Ágora (−35 % cub.), renta íntegra	896.477	87.968
Base + Ágora, renta −35 %	896.477	106.223
Base + Ágora, cláusula + carencia 6 m	896.477	109.798
Conservador + Ágora, renta íntegra	575.673	-68.162
Base con personal tipo L'Ambigú (41,6 %)	1.367.062	149.693

8. Punto muerto: 70–85 cubiertos/día

Base de cálculo	Fijos/mes	€/día IVA incl.	Cub./día
EBITDA invierno (26 días, renta + 9 FTE + fijos)	34.250	2.371	**71**
+ terraza 1.000 €/mes + amortización	38.105	2.638	**79**
Llums/Mia (10 FTE, terraza 1.500, amort. 2.500)	~43.000	—	**~85**

Sensibilidad al ticket: 25 € → 100 · 28 € → 90 · 32 € → 79 · 35 € → 72 · 38 € → 66 cub./día. **No bajar a precio de turista.**

9. Calendario y marketing hasta mediados de febrero

0 € en marca/marketing hasta firmar. Marketing primeras 12 semanas 7–11k € [EST-Llums], en P&L (3.000 €/mes feb–abr).

Semana	Fechas	Hitos
S1–S2	9–22 nov	Due diligence Ágora, licencias, OVP, humos. Negociación. **Sin gasto.**
S3–S4	23 nov–6 dic	Firma (supuesto 1/12). Chef. Arranca marca: OEPM/EUIPO, sofra.adark.es, @handles.
S5–S6	7–20 dic	Pedido mobiliario (6–10 sem.). Cambio titularidad. Obra mínima.
S7–S8	21 dic–3 ene	Pruebas de carta, escandallos ≤30 %, proveedores.
S9	4–10 ene	Google Business «próxima apertura», teaser Instagram ES/EN/DE.
S10–S11	11–24 ene	Contratación 9 FTE, fotos de producto; Sant Sebastià: cartel «próximamente».
S12	25–31 ene	Mobiliario, motor de reservas, web sofra.adark.es en línea, creadores.
S13–S14	1–14 feb	Formación, simulacros, soft open 11–13 feb, San Valentín.
S15	15 feb	**Apertura.** Paid local, protocolo reseñas, KPI semanales.

Ruta crítica: firma después del 15/12 pone en riesgo la apertura del 15/02.

10. Checklist de negociación

☐	Cláusula	Posición
☐	Calendario de fases Ágora por escrito (Cort)	Antes de firmar
☐	Traspaso	Ofrecer 25k, cerrar ≤30k; parte a entrega de licencia de terraza
☐	Carencia	5–6 meses, desde apertura o licencia (no firma)
☐	Renta durante obra	−30/−40 % mientras la obra afecte a la terraza
☐	Salida	Sin penalización si se pierde >30 % de terraza (a negociar)
☐	OVP transmisible	Condición suspensiva del traspaso
☐	Licencia brasa / humos	Verificar antes de firmar
☐	Duración, IPC, garantías	N/D — definir en contrato

11. Riesgos clave

1 Obra Ágora · 2 Pérdida/tasa de terraza (N/D) · 3 Personal >35 % (L'Ambigú 41,6 %) · 4 Invierno nov–feb con caja negativa · 5 Ticket a nivel de plaza (PM 90–100 cub./día) · 6 Licencia sin brasa · 7 Marca no registrable (OEPM/EUIPO clase 43).

12. Próximos pasos y N/D pendientes

Cort (fases Ágora) · contraoferta a propiedad · gestoría/arquitecto (licencias, OVP, tasa) · presupuestos reales mobiliario/obra · conteo peatonal noviembre · chef valida carta y 32 € · Mia registra SOFRA (cero gasto hasta firmar) · plan de personal ≤35 % · financiación ~295.050 € (N/D).

N/D: m² y aforo legal, tasa OVP, licencias, duración de contrato, impacto real Ágora, flujo peatonal, coste real convenio hostelería Baleares.

PART II · ENGLISH

⚠ BLOCKING ALERT · "ÁGORA" WORKS
[F] Palma City Council (Cort) approved on 28/10/2026 the expropriation of the underground galleries (€4.47M) and keeps works starting in Q1 2027; 46-month contract; restaurateurs expect ~2 years of works with no schedule or phases. 80 of 105 seats (76 %) are terrace. Impact on terraces: **N/D**.
[S] Base with −35 % covers → Year-1 EBITDA **€87,968** (vs €252,854). With rent −35 % and 6-month rent-free: **€109,798**.
Decision: sign only with Ágora protections — written schedule from Cort, transferable terrace permit (OVP), clauses in §Negotiation. Zero brand/marketing spend until signing.

1. Executive summary

Contemporary meyhane: Turkish meze to share, charcoal grill (ocakbaşı) and fresh-baked bread, mid-upper range. 105 seats (80 terrace + 25 indoor) [D]. Opening 15/02/2027, soft open 11–13/02.

Base investment	Y1 sales base	Base EBITDA
€192,300	**€1.37M**	**€252,854**
range €140–273k	44,755 covers	18.5 % · no works

Break-even
70–85
covers/day at €32

Year 1 (€ ex-VAT)	Low (conservative)	Base	High (optimistic)
Covers	33,560	44,755	53,706
Ticket VAT incl.	€28	€32	€35
Net sales	879,880	1,367,062	1,845,535
Cost of goods	281,563	410,117	516,747
Staff	361,033	474,075	580,411
Rent	57,655	52,155	46,655
Variable + fixed opex	132,612	177,858	230,504
Terrace fee	N/D	N/D	N/D
EBITDA (no Ágora)	**47,020 (5.3 %)**	**252,854 (18.5 %)**	**471,213 (25.5 %)**
Cumulative cash positive	not in Y1	Sep-27	—

2. Concept and positioning

SOFRA (Turkish: the laid table). Cold and hot meze to the centre, grill, pide and lavaş baked to order, rakı and Turkish wine alongside Mallorcan wine, Turkish tea/coffee and baklava. Short menu. Off-brand: döner in the dining room, paella-sangria, photo menus, street touts. Positioned above the square's ceiling (€30/pax), below fine dining. Audience: lunch tourist/cruise · afternoon meze + rakı · dinner residents [EST-Llums]. Languages ES/EN/DE.

3. Premises and capacity

Arcade with 3 arches and terrace in front. 80 terrace + 25 indoor [D]; terrace = 76 % of capacity. Kitchen suitable [D]; charcoal grill/smoke extraction and pide oven: N/D. Take-away via rear exit [D]. N/D: m², legal capacity, terrace hours.

4. Market

[F] IBESTAT: 302,144 tourists in Mallorca in Feb 2026 vs 2,057,142 in Aug 2025 (~6.8×) → February is a run-in, not cash. Competition on the square: Café Paris 2.3★, Los Arcos 3.8★ (closes 18:30), Fonda Espanya 1.3★, Mesón Teresa 4.1★, Pino 4.0★, Bodega Mayor 4.2★ (direct rival). Turkish food in Palma: kebab/casual only. **Gaps:** no Turkish cuisine on the square, quality terrace, dinner (several close ≤22:00), sharing format, take-away. Footfall counts: N/D.

5. Menu and ticket

Block	Examples	Price VAT incl. [S]
Cold meze	hummus, ezme, haydari, babaganoush, muhammara	€7–10
Hot meze	sigara böreği, içli köfte, hellim, karides güveç	€9–14
Fresh bread	pide, lavaş, lahmacun	€4–12
Grill	adana, tavuk şiş, lamb, catch of the day	€18–26
Desserts	künefe, baklava, sütlaç	€6–8
Lunch	Meze tasting: 3 meze + bread + drink	€22–26

Ticket: dinner €35–42, lunch/afternoon €22–28, **annual average ~€32 VAT incl.** (~€29.1 ex-VAT). Alert if below €28 two weeks in a row. Take-away 3/5/8 % of dining sales; no delivery from the dining room.

6. Initial investment

Item	Low	Base	High	Source
Key money (asking 40k; target 30k)	30,000	30,000	40,000	[D]
Terrace furniture, 80 seats	22,000	32,000	45,000	[S]
Indoor 25 seats + lighting	8,000	13,000	20,000	[S]
Non-kitchen equipment	10,000	18,000	30,000	[S]
Meze tableware	6,000	9,000	13,000	[S]
POS, IT, wifi, cameras	3,000	4,500	6,000	[S]
Minimum works	10,000	20,000	35,000	[S]
Brand + pre-opening marketing	14,000	18,000	23,000	[EST-Llums]
Opening stock	8,000	10,000	13,000	[S]
Pre-opening staff	9,000	13,000	17,000	[S]
Legal deposit (2 months, LAU art. 36)	11,000	11,000	11,000	[F]
Contingency 10 %	9,000	13,800	20,200	[S]
Total	**140,000**	**192,300**	**273,200**	
Licences, OVP fee, extra guarantee	N/D	N/D	N/D	

Recommended buffer of 3 months of winter fixed costs ≈ €102,750 → **base cash need ~€295,050**. Rent €5,500/month [D]; rent-free offered 4 months, target 5–6.

7. Monthly P&L (base) and Ágora stress

Month	Covers/day	Sales	EBITDA	Cum. cash
Feb-27	60	21,993	-3,276	-195,576
Mar-27	80	63,535	8,982	-186,594
Apr-27	125	114,545	28,185	-158,409
May-27	155	146,771	31,307	-127,102
Jun-27	175	160,364	35,127	-91,975
Jul-27	185	175,178	39,292	-52,683
Aug-27	185	175,178	39,292	-13,391
Sep-27	175	160,364	35,127	21,736
Oct-27	140	132,567	27,314	49,050
Nov-27	85	64,909	5,416	54,466
Dec-27	95	78,349	12,074	66,540
Jan-28	60	47,651	-5,131	61,409
Feb-28	70	25,658	-855	60,554

Stress [S]	Y1 sales	Y1 EBITDA
Base, no works	1,367,062	252,854
Base + Ágora (−35 % covers), full rent	896,477	87,968
Base + Ágora, rent −35 %	896,477	106,223
Base + Ágora, clause + 6-month rent-free	896,477	109,798
Conservative + Ágora, full rent	575,673	-68,162
Base with L'Ambigú-type staffing (41.6 %)	1,367,062	149,693

8. Break-even: 70–85 covers/day

Basis	Fixed/month	€/day VAT incl.	Covers/day
EBITDA winter (26 days, rent + 9 FTE + fixed)	34,250	2,371	**71**
+ terrace €1,000/month + depreciation	38,105	2,638	**79**
Llums/Mia (10 FTE, terrace 1,500, depr. 2,500)	~43,000	—	**~85**

Ticket sensitivity: €25 → 100 · €28 → 90 · €32 → 79 · €35 → 72 · €38 → 66 covers/day. **Do not drop to tourist pricing.**

9. Timeline and marketing to mid-February

€0 on brand/marketing until signing. Marketing for the first 12 weeks €7–11k [EST-Llums], in the P&L (€3,000/month Feb–Apr).

Week	Dates	Milestones
W1–W2	9–22 Nov	Due diligence: Ágora, licences, OVP, smoke extraction. Negotiation. **No spend.**
W3–W4	23 Nov–6 Dec	Signing (assumed 1/12). Chef. Brand starts: OEPM/EUIPO, sofra.adark.es, @handles.
W5–W6	7–20 Dec	Furniture order (6–10 wks). Change of licence holder. Minimum works.
W7–W8	21 Dec–3 Jan	Menu trials, recipe costing ≤30 %, suppliers.
W9	4–10 Jan	Google Business “opening soon”, Instagram teaser ES/EN/DE.
W10–W11	11–24 Jan	Hiring 9 FTE, product photos; Sant Sebastià: “coming soon” sign.
W12	25–31 Jan	Furniture arrives, booking engine, sofra.adark.es live, creators.
W13–W14	1–14 Feb	Training, mock services, soft open 11–13 Feb, Valentine's.
W15	15 Feb	**Opening.** Local paid ads, review protocol, weekly KPIs.

Critical path: signing after 15/12 puts the 15/02 opening at risk.

10. Negotiation checklist

☐	Clause	Position
☐	Ágora phase schedule in writing (Cort)	Before signing
☐	Key money	Offer 25k, close ≤30k; part on delivery of terrace licence
☐	Rent-free period	5–6 months, from opening or licence (not signing)
☐	Rent during works	−30/−40 % while works affect the terrace
☐	Exit	No penalty if >30 % of terrace is lost (to negotiate)
☐	Transferable OVP	Condition precedent to the key money
☐	Grill / smoke licence	Verify before signing
☐	Term, CPI, guarantees	N/D — define in contract

11. Key risks

1 Ágora works · 2 Loss of terrace / fee (N/D) · 3 Staff >35 % (L'Ambigú 41.6 %) · 4 Winter Nov–Feb negative cash · 5 Ticket at square level (break-even 90–100 covers/day) · 6 Licence without grill · 7 Brand not registrable (OEPM/EUIPO class 43).

12. Next steps and open N/D items

Cort (Ágora phases) · counter-offer to landlord · agency/architect (licences, OVP, fee) · real quotes for furniture/works · November footfall count · chef validates menu and €32 · Mia registers SOFRA (zero spend until signing) · staffing plan ≤35 % · financing ~€295,050 (N/D).

N/D: m² and legal capacity, OVP fee, licences, lease term, real Ágora impact, footfall, real cost under the Balearic hospitality agreement.

TEIL III · DEUTSCH

⚠ BLOCKIERENDE WARNUNG · BAUPROJEKT „ÁGORA“
[F] Die Stadt Palma (Cort) genehmigte am 28.10.2026 die Enteignung der unterirdischen Galerien (4,47 Mio. €) und hält am Baubeginn im 1. Quartal 2027 fest; Vertrag über 46 Monate; die Gastronomen erwarten ~2 Jahre Bauarbeiten ohne Zeitplan oder Phasen. 80 von 105 Plätzen (76 %) sind Terrasse. Auswirkung auf Terrassen: **N/D**.
[S] Basis mit −35 % Gedecken → EBITDA Jahr 1 **87.968 €** (statt 252.854 €). Mit Miete −35 % und 6 Monaten mietfrei: **109.798 €**.
Entscheidung: nur mit Ágora-Schutzklauseln unterschreiben — schriftlicher Zeitplan der Stadt, übertragbare Terrassengenehmigung (OVP), Klauseln laut §Verhandlung. Null Ausgaben für Marke/Marketing bis zur Unterschrift.

1. Zusammenfassung

Zeitgemäße Meyhane: türkische Meze zum Teilen, Holzkohlegrill (ocakbaşı) und frisch gebackenes Brot, gehobene Mittelklasse. 105 Plätze (80 Terrasse + 25 innen) [D]. Eröffnung 15.02.2027, Soft Opening 11.–13.02.

Investition Basis	Umsatz J1 Basis	EBITDA Basis	Break-even
192.300 €	**1,37 Mio. €**	**252.854 €**	**70–85**
Spanne 140–273 Tsd. €	44.755 Gedecke	18,5 % · ohne Bau	Gedecke/Tag bei 32 €

Jahr 1 (€ netto)	Low (konservativ)	Basis	High (optimistisch)
Gedecke	33.560	44.755	53.706
Bon inkl. MwSt.	28 €	32 €	35 €
Nettoumsatz	879.880	1.367.062	1.845.535
Wareneinsatz	281.563	410.117	516.747
Personal	361.033	474.075	580.411
Miete	57.655	52.155	46.655
Variable + fixe Betriebskosten	132.612	177.858	230.504
Terrassengebühr	N/D	N/D	N/D
EBITDA (ohne Ágora)	**47.020 (5,3 %)**	**252.854 (18,5 %)**	**471.213 (25,5 %)**
Kumulierte Kasse positiv	nicht in J1	Sep-27	—

2. Konzept und Positionierung

SOFRA (türkisch: der gedeckte Tisch). Kalte und warme Meze in die Tischmitte, Grill, Pide und Lavaş frisch gebacken, Rakı und türkischer Wein neben mallorquinischem Wein, türkischer Tee/Kaffee und Baklava. Kurze Karte. Nicht zur Marke passend: Döner im Gastraum, Paella-Sangría, Fotokarten,

Anwerber an der Tür. Positionierung über der Preisobergrenze des Platzes (30 €/Person), unter Spitzengastronomie. Zielgruppe: mittags Touristen/Kreuzfahrer · nachmittags Meze + Rakı · abends Einheimische [EST-Llums]. Sprachen ES/EN/DE.

3. Lokal und Kapazität

Arkade mit 3 Bögen und Terrasse davor. 80 Terrasse + 25 innen [D]; Terrasse = 76 % der Kapazität. Küche geeignet [D]; Holzkohlegrill/Abluft und Pide-Ofen: N/D. Take-away über Hinterausgang [D]. N/D: m², zulässige Kapazität, Terrassenzeiten.

4. Markt

[F] IBESTAT: 302.144 Touristen auf Mallorca im Feb. 2026 vs. 2.057.142 im Aug. 2025 (~6,8×) → Februar dient dem Einlaufen, nicht dem Cashflow. Wettbewerb am Platz: Café Paris 2,3★, Los Arcos 3,8★ (schließt 18:30), Fonda Espanya 1,3★, Mesón Teresa 4,1★, Pino 4,0★, Bodega Mayor 4,2★ (direkter Rivale). Türkische Küche in Palma: nur Kebab/Casual. **Lücken:** keine türkische Küche am Platz, Qualitätsterrasse, Abendessen (mehrere schließen ≤22 Uhr), Teilen-Format, Take-away. Passantenzählung: N/D.

5. Angebot und Bon

Block	Beispiele	Preis inkl. MwSt. [S]
Kalte Meze	Hummus, Ezme, Haydari, Babaganoush, Muhammara	7–10 €
Warme Meze	Sigara böreği, İçli köfte, Hellim, Karides güveç	9–14 €
Frisches Brot	Pide, Lavaş, Lahmacun	4–12 €
Grill	Adana, Tavuk şiş, Lamm, Tagesfisch	18–26 €
Desserts	Künefe, Baklava, Sütlaç	6–8 €
Mittag	Meze-Tasting: 3 Meze + Brot + Getränk	22–26 €

Bon: abends 35–42 €, mittags/nachmittags 22–28 €, **Jahresdurchschnitt ~32 € inkl. MwSt.** (~29,1 € netto). Warnung, wenn zwei Wochen in Folge unter 28 €. Take-away 3/5/8 % des Gastraumumsatzes; keine Lieferung aus dem Gastraum.

6. Anfangsinvestition

Posten	Niedrig	Basis	Hoch	Quelle
Ablöse (gefordert 40 Tsd.; Ziel 30 Tsd.)	30.000	30.000	40.000	[D]
Terrassenmöbel 80 Plätze	22.000	32.000	45.000	[S]
Innen 25 Plätze + Beleuchtung	8.000	13.000	20.000	[S]
Ausstattung (ohne Küche)	10.000	18.000	30.000	[S]
Meze-Geschirr	6.000	9.000	13.000	[S]
Kasse, IT, WLAN, Kameras	3.000	4.500	6.000	[S]
Minimale Umbauarbeiten	10.000	20.000	35.000	[S]
Marke + Pre-Opening-Marketing	14.000	18.000	23.000	[EST-Llums]
Anfangsbestand	8.000	10.000	13.000	[S]
Personal vor Eröffnung	9.000	13.000	17.000	[S]
Gesetzliche Kaution (2 Monate, Art. 36 LAU)	11.000	11.000	11.000	[F]
Reserve 10 %	9.000	13.800	20.200	[S]
Gesamt	**140.000**	**192.300**	**273.200**	
Lizenzen, OVP-Gebühr, Zusatzbürgschaft	N/D	N/D	N/D	

Empfohlener Puffer: 3 Monate Winterfixkosten ≈ 102.750 € → **Liquiditätsbedarf Basis ~295.050 €**. Miete 5.500 €/Monat [D]; angeboten 4 mietfreie Monate, Ziel 5–6.

7. Monatliche GuV (Basis) und Ágora-Stresstest

Monat	Gedecke/Tag	Umsatz	EBITDA	Kum. Kasse
Feb-27	60	21.993	-3.276	-195.576
Mär-27	80	63.535	8.982	-186.594
Apr-27	125	114.545	28.185	-158.409
Mai-27	155	146.771	31.307	-127.102
Jun-27	175	160.364	35.127	-91.975
Jul-27	185	175.178	39.292	-52.683
Aug-27	185	175.178	39.292	-13.391
Sep-27	175	160.364	35.127	21.736
Okt-27	140	132.567	27.314	49.050
Nov-27	85	64.909	5.416	54.466
Dez-27	95	78.349	12.074	66.540
Jan-28	60	47.651	-5.131	61.409
Feb-28	70	25.658	-855	60.554

Stresstest [S]	Umsatz J1	EBITDA J1
Basis ohne Bau	1.367.062	252.854
Basis + Ágora (−35 % Gedecke), volle Miete	896.477	87.968
Basis + Ágora, Miete −35 %	896.477	106.223
Basis + Ágora, Klausel + 6 Monate mietfrei	896.477	109.798
Konservativ + Ágora, volle Miete	575.673	-68.162
Basis mit Personal wie L'Ambigú (41,6 %)	1.367.062	149.693

8. Break-even: 70–85 Gedecke/Tag

Berechnungsbasis	Fix/Monat	€/Tag inkl. MwSt.	Gedecke/Tag
EBITDA Winter (26 Tage, Miete + 9 VZÄ + Fixkosten)	34.250	2.371	**71**
+ Terrasse 1.000 €/Monat + Abschreibung	38.105	2.638	**79**
Llums/Mia (10 VZÄ, Terrasse 1.500, AfA 2.500)	~43.000	—	**~85**

Sensitivität Bon: 25 € → 100 · 28 € → 90 · 32 € → 79 · 35 € → 72 · 38 € → 66 Gedecke/Tag. **Nicht auf Touristenpreise senken.**

9. Zeitplan und Marketing bis Mitte Februar

0 € für Marke/Marketing bis zur Unterschrift. Marketing der ersten 12 Wochen 7–11 Tsd. € [EST-Llums], in der GuV (3.000 €/Monat Feb–Apr).

Woche	Daten	Meilensteine
W1–W2	9.–22. Nov	Due Diligence: Ágora, Lizenzen, OVP, Abluft. Verhandlung. **Keine Ausgaben.**
W3–W4	23. Nov–6. Dez	Unterschrift (Annahme 1.12.). Küchenchef. Markenstart: OEPM/EUIPO, sofra.adark.es, @handles.
W5–W6	7.–20. Dez	Möbelbestellung (6–10 Wo.). Lizenzübertragung. Minimale Umbauarbeiten.
W7–W8	21. Dez–3. Jan	Menütests, Kalkulation ≤30 %, Lieferanten.
W9	4.–10. Jan	Google Business „Eröffnung demnächst“, Instagram-Teaser ES/EN/DE.
W10–W11	11.–24. Jan	Einstellung 9 VZÄ, Produktfotos; Sant Sebastià: Schild „demnächst“.
W12	25.–31. Jan	Möbellieferung, Reservierungssystem, sofra.adark.es online, Creator.
W13–W14	1.–14. Feb	Schulung, Probeservices, Soft Opening 11.–13. Feb, Valentinstag.
W15	15. Feb	**Eröffnung.** Lokale Paid Ads, Bewertungsprotokoll, wöchentliche KPIs.

Kritischer Pfad: Unterschrift nach dem 15.12. gefährdet die Eröffnung am 15.02.

10. Verhandlungs-Checkliste

☐	Klausel	Position
☐	Schriftlicher Ágora-Phasenplan (Stadt)	Vor der Unterschrift
☐	Ablöse	25 Tsd. anbieten, ≤30 Tsd. abschließen; Teil bei Übergabe der Terrassenlizenz
☐	Mietfreie Zeit	5–6 Monate, ab Eröffnung oder Lizenz (nicht ab Unterschrift)
☐	Miete während der Bauarbeiten	−30/−40 %, solange die Terrasse betroffen ist
☐	Ausstieg	Ohne Vertragsstrafe bei Verlust von >30 % der Terrasse (verhandelbar)
☐	Übertragbare OVP	Aufschiebende Bedingung der Ablöse
☐	Lizenz Grill / Abluft	Vor der Unterschrift prüfen
☐	Laufzeit, Indexierung, Garantien	N/D — im Vertrag festlegen

11. Hauptrisiken

1 Ágora-Bauarbeiten · 2 Verlust der Terrasse / Gebühr (N/D) · 3 Personal >35 % (L'Ambigú 41,6 %) · 4 Winter Nov–Feb mit negativem Cashflow · 5 Bon auf Platzniveau (Break-even 90–100 Gedecke/Tag) · 6 Lizenz ohne Grill · 7 Marke nicht eintragbar (OEPM/EUIPO Klasse 43).

12. Nächste Schritte und offene N/D-Punkte

Stadt (Ágora-Phasen) · Gegenangebot an Eigentümer · Gestoría/Architekt (Lizenzen, OVP, Gebühr) · echte Angebote für Möbel/Umbau · Passantenzählung im November · Küchenchef validiert Karte und 32 € · Mia registriert SOFRA (null Ausgaben bis zur Unterschrift) · Personalplan ≤35 % · Finanzierung ~295.050 € (N/D).

N/D: m² und zulässige Kapazität, OVP-Gebühr, Lizenzen, Mietdauer, tatsächliche Ágora-Auswirkung, Passantenfrequenz, reale Kosten nach balearischem Gastronomie-Tarifvertrag.

Ada - Agente de Adark de GDP · 4 nov 2026 · Mia marca + mercado · Modell: modelo.py / numeros_sofra.json