

Bremers Beauty Bar

Venta de salón de belleza en Parque Lefevre Ciudad de Panamá

US\$28.500 negociables | Equipo completo y adecuación del local incluidos

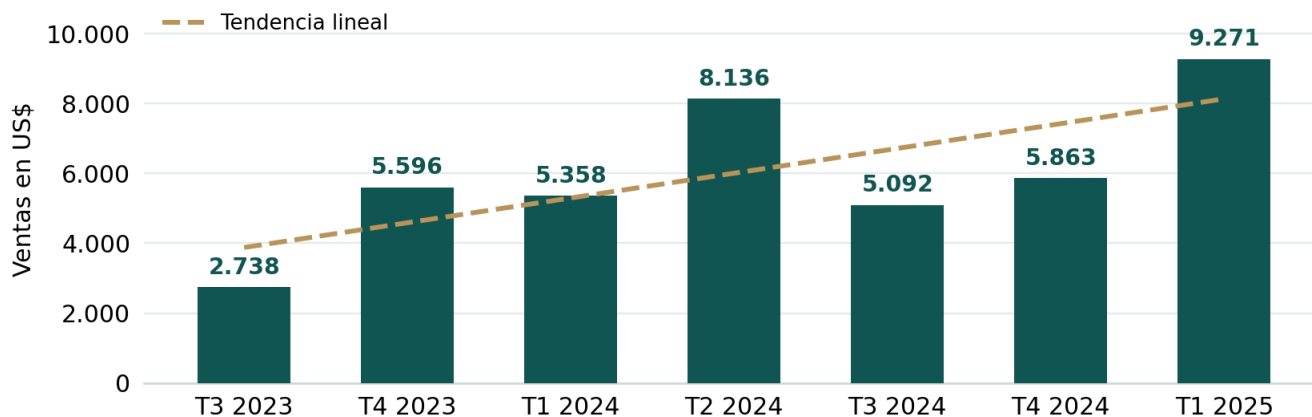
Bremers Beauty Bar ofrece la oportunidad de adquirir un salón en operación, con una sólida base de clientes. Sus ventas históricas muestran capacidad para generar demanda, mientras que los resultados recientes reflejan una recuperación comercial. La venta responde a la mudanza del propietario a Penonomé.

El negocio comenzó en Coco del Mar. Tras el cierre de esa ubicación, se trasladó a su local actual en Parque Lefevre. Para el comprador, la clientela existente ofrecen una base sobre la cual consolidar la operación.



Imágenes de la ubicación anterior en Coco del Mar.

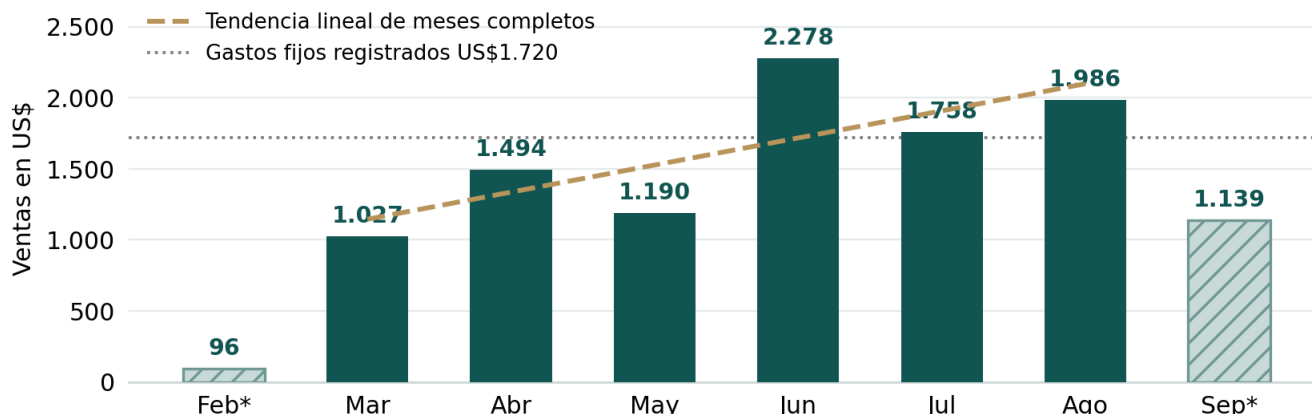
Ventas trimestrales históricas de 2023 a 2025



T3 de 2023 a T1 de 2025. La línea representa un ajuste lineal a las ventas registradas.

El primer trimestre de 2025 alcanzó US\$9.271, el mayor nivel de la serie: un 73,0% más que el primer trimestre de 2024 y un 238,6% más que el tercer trimestre de 2023. Las transacciones aumentaron de 304 a 465 frente al mismo trimestre del año anterior, un 53,0%. El ticket promedio pasó de US\$17,63 a US\$19,94. El crecimiento combina más visitas con un mayor ingreso por transacción, aunque hubo fluctuaciones entre trimestres.

Ventas actuales y trayectoria de recuperación en 2026



* Febrero cubre del 24 al 28 y septiembre del 1 al 19; son meses parciales. La tendencia se calcula únicamente con marzo a agosto, los seis meses completos, y no constituye una proyección.

Las ventas promedio de junio a agosto fueron de US\$2.007,27 mensuales, un 62,3% por encima de los US\$1.236,74 de marzo a mayo. Agosto registró US\$1.985,79, un 13,0% más que julio y un 93,4% más que marzo. La tendencia lineal de los meses completos es ascendente y respalda una lectura de recuperación.

Rentabilidad reciente y oportunidad de gestión

Los gastos fijos registrados suman US\$1.720 al mes, incluidos US\$790 de alquiler y US\$600 de personal fijo. Junio, julio y agosto cubrieron esos gastos y generaron un excedente acumulado de US\$861,80, equivalente al 14,3% de las ventas de esos tres meses, antes de costos variables e impuestos.

En los seis meses completos de marzo a agosto, las ventas promediaron US\$1.622,01 y el resultado promedio antes de costos variables e impuestos fue de -US\$98,00 mensuales. La mejora reciente es un atractivo para el comprador; la utilidad neta debe confirmarse incorporando personal eventual, consumibles adicionales, comisiones de cobro y demás costos no registrados.

Cientela y desarrollo comercial

La base de clientes existente permite trabajar sobre relaciones ya establecidas. Reprogramar la siguiente cita, reactivar clientes y promover recomendaciones podría aumentar la frecuencia de visita. Una gestión cercana de la agenda y de los márgenes por servicio puede ayudar a consolidar la recuperación.

Precio de venta y alcance de la adquisición

El precio de venta es de US\$28.500 y es negociable. Incluye todo el equipo y la adecuación completa del local actual. El comprador dispone así de una instalación ya acondicionada para dar continuidad al salón, con la oportunidad de aprovechar la trayectoria de la marca y desarrollar su clientela.

La visita al salón permitirá revisar el estado del equipo, las instalaciones y el inventario incluido. El alcance del traspaso de marca, cuenta de Instagram, arrendamiento y relaciones comerciales se acordará en la negociación. Los registros de ventas y costos permitirán evaluar la operación y concretar la oferta.

Instagram [instagram.com/bremerbeautybar](https://www.instagram.com/bremerbeautybar)