KROWN
BY KEVIN BRICEÑO



SALÓN PREMIUM · MADRID

Un espacio con visión.

Una nueva dirección. Una implantación ya construida.
Un lugar preparado para su siguiente etapa.

REVISTA COMERCIAL DE TRASPASO

01 / UNA HISTORIA PERSONAL

Hola, soy Kevin Briceño.

Quiero darte la bienvenida al espacio que he creado y compartir contigo lo que significa para mí.

Creé KROWN desde mi manera de entender la belleza: con atención al detalle, criterio profesional y una experiencia que hiciera sentir cuidada a cada persona. El diseño del salón, sus áreas de trabajo y su ambiente forman parte de esa intención.

Este lugar también me permitió crecer como creador y desarrollar propuestas propias, como Luxury Glow y Luxury Turban. Las comparto como parte de mi recorrido y como ejemplo de lo que he podido construir desde aquí.

Hoy presento su traspaso con el deseo de que otra persona pueda reconocer esa base y darle continuidad desde su propia visión. En las siguientes páginas conocerás el espacio, lo que ya está construido y cómo se plantea la operación.

Kevin Briceño

UNA HISTORIA QUE SE VE EN CADA DETALLE





El activo, en una mirada.

100 m²
SUPERFICIE APROXIMADA

7
PUESTOS DE PELUQUERÍA

2
LAVACABEZAS

1
CABINA DE ESTÉTICA

PRECIO OFICIAL DE VENTA

85.000 €

Traspaso de la estructura operativa. La propuesta y su perímetro se desarrollan en las páginas 12 a 14.

1.500 € + IVA / mes

Renta indicada en el dossier de origen. Condiciones y vigencia a contrastar con el contrato actual.

02 / FRANCISCO SILVELA, 19

Una dirección.
Un contexto.



Francisco Silvela, 19 · Madrid

El dossier sitúa el establecimiento en el entorno Salamanca / Lista y destaca su proximidad a Diego de León, Manuel Becerra y José Ortega y Gasset. Una ubicación urbana que permite plantear una propuesta de belleza de proximidad y servicios con cita.

También se comunica un acuerdo con un parking privado cercano. Su continuidad, condiciones y posible uso por el nuevo operador se concretarán durante la negociación.

ESPACIO



LUZ · MATERIA · EXPERIENCIA

El detalle hace el lugar.

Superficies claras, contraste negro, iluminación y vegetación componen una experiencia visual reconocible.

La arquitectura del servicio.

Aproximadamente 100 m² que reúnen atención, trabajo técnico y servicios complementarios dentro de una misma implantación.





UNA DISTRIBUCIÓN MULTIÁREA

01 **Peluquería y color**

Tres puestos principales de estilismo y corte, cuatro adicionales de colorimetría y dos lavacabezas, según la distribución descrita en el dossier.

02 **Servicios complementarios**

Cabina de estética y zona de manicura y pedicura: espacios que permiten valorar una propuesta de servicios más amplia.

03 **Atención y apoyo**

Recepción, espera, retail, área fotográfica o de contenido, baño, office y zonas auxiliares de apoyo a la actividad.

03 / EL TRABAJO PROFESIONAL

Color y precisión.





El oficio también necesita estructura.

La zona de color integra puestos de trabajo y organización del material técnico. Su disposición forma parte de una infraestructura pensada para la actividad profesional y para la atención personalizada.

La trayectoria de KROWN se ha desarrollado alrededor de French Balayage, color personalizado y corte de autor. Esa especialización aporta contexto al proyecto; la formación, los protocolos y el acompañamiento del fundador podrán definirse como una prestación adicional.

La experiencia continúa.





LAVADO Y ESTÉTICA

Dos lavacabezas profesionales y una cabina de estética completan el recorrido del salón y permiten valorar servicios que acompañen la propuesta capilar.

La combinación de áreas ofrece flexibilidad al nuevo operador. La oferta final, el equipo necesario y la capacidad de atención dependerán de su modelo de explotación y de las condiciones de actividad aplicables.

04 / LO QUE YA ESTÁ HECHO

Un espacio diseñado a medida.





REFORMA E INSTALACIONES

La adecuación del local y el sistema eléctrico se diseñaron a medida para la actividad del salón, integrando las necesidades de trabajo con la distribución y la iluminación del espacio.

MOBILIARIO PIETRANERA

El mobiliario de la firma italiana Pietranera aporta diseño y presencia a las áreas de servicio. Su elección forma parte del cuidado puesto en la experiencia del salón.

El cuadro imponente del área de espera, los contrastes, la iluminación y los acabados decorativos aportan identidad. Una base donde diseño, funcionalidad y atención al detalle se encuentran.

Una trayectoria que deja huella.

KROWN ha construido una propuesta de belleza vinculada al cuidado de la experiencia, la personalización técnica y una identidad visual propia.



31.100+

SEGUIDORES EN INSTAGRAM

4,9 / 5

GOOGLE · 324 RESEÑAS

1.650

PERFILES HISTÓRICOS APROX.

Cifras históricas recogidas en el dossier de origen; no representan una comprobación actual ni una cartera de clientes activos garantizada.

El documento también menciona relaciones profesionales con L'Oréal Professionnel, Kérastase, Shu Uemura, René Furterer y Termix. Son antecedentes de trayectoria, sin presumir la cesión de acuerdos, acreditaciones o representaciones.

Marca, web y redes quedan fuera del precio base; su posible incorporación se valoraría mediante un acuerdo independiente. La base de datos también tiene un tratamiento separado.

05 / CONDICIONES DE PARTIDA

Continuidad con condiciones claras.

1.500 €

+ IVA / MES



01 Arrendamiento

El dossier indica un contrato de diez años, con aproximadamente cinco pendientes en la fecha de su elaboración, y comunidad e IBI a cargo de la propiedad.

02 Horizonte contractual

El informe de valoración aportado menciona abril de 2031 como vencimiento. La fecha, renta actual, revisiones y condiciones de cesión deben contrastarse con el contrato y sus anexos vigentes.

03 Licencias y permisos

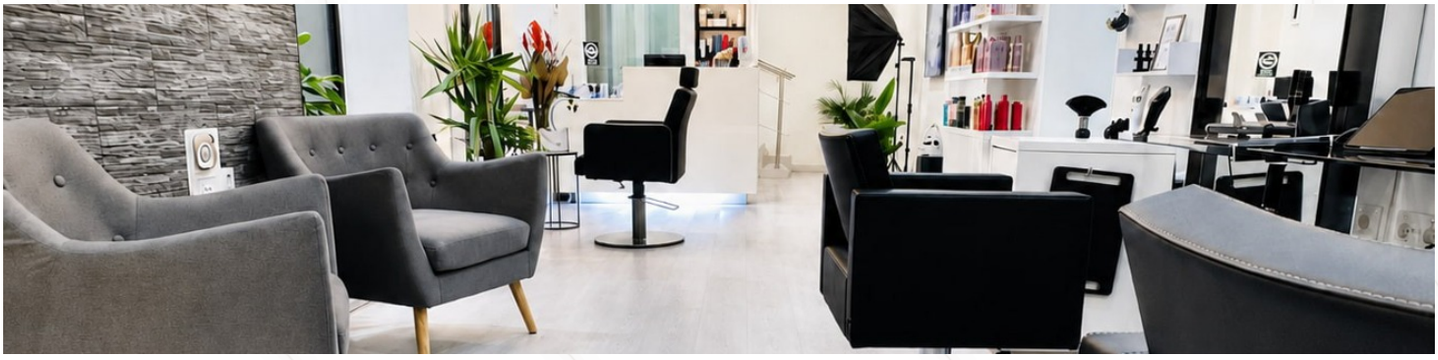
Se comunica cobertura para peluquería, barbería, estética, manicura y pedicura. La documentación y los trámites de continuidad o cambio de titular se concretarán antes de formalizar.

La renta comunicada supone una base de costes a valorar desde el primer mes. Junto con la implantación existente, puede favorecer el margen operativo a corto plazo; el beneficio efectivo dependerá de las ventas y del conjunto de gastos.

06 / EL NÚCLEO DE LA OPERACIÓN

Lo que cambia de manos.

La propuesta base se centra en la implantación física y operativa del establecimiento.



Espacio acondicionado

La adecuación funcional del local y las instalaciones vinculadas a las áreas de servicio descritas en esta revista.

Mobiliario y equipamiento

Puestos, sillones, lavacabezas, recepción, laboratorio y mobiliario auxiliar que se identifiquen en el inventario acordado.

Implantación y ambiente

La configuración de trabajo, iluminación y elementos decorativos expresamente incluidos en el acuerdo.

Marco de continuidad

La posición arrendaticia y la documentación de actividad, en los términos de cesión y tramitación que resulten aplicables y se formalicen.

El inventario y el acuerdo definitivo delimitarán los bienes, derechos y condiciones transmitidos. La presencia de un producto o marca en las fotografías no implica su inclusión.

07 / UNA BASE PARA CRECER

Un lugar para seguir creando.

KROWN ha sido también el punto de partida para desarrollar ideas que van más allá del servicio en el salón.

01

Luxury Glow · Cuidado con identidad

Mi línea propia de cuidado reúne Shampoo, Acondicionador, tratamiento postlavado en spray y aceite seco para piel y cabello. Su creación forma parte de la evolución de mi proyecto hacia una experiencia de belleza más amplia.

02

Luxury Turban · Una propuesta propia

Luxury Turban forma parte de ese mismo recorrido creativo. Junto con Luxury Glow, muestra cómo desde este espacio he podido desarrollar propuestas con identidad y ampliar el universo de mi marca.

03

La siguiente visión será la tuya

La combinación de peluquería, color, estética y área de exposición ofrece una base para que el nuevo operador estudie servicios complementarios, su selección de productos o sus propias ideas. El desarrollo dependerá de su estrategia y ejecución.

Luxury Glow y Luxury Turban se presentan como ejemplos de la trayectoria creativa de Kevin Briceño y del desarrollo de su proyecto. No forman parte del traspaso ni se ofrecen en negociación en esta revista.

08 / PROPUESTA ECONÓMICA

85.000 €

PRECIO OFICIAL DE VENTA

El precio oficial de venta del traspaso es 85.000 €. El alcance de la operación se documentará con los correspondientes soportes.

Un precio oficial, con su alcance.

El precio oficial de venta del traspaso es exclusivamente 85.000 €. Esta revista no establece precios alternativos, rangos económicos ni márgenes de negociación. El perímetro de la operación se detalla en las páginas correspondientes y en la documentación de respaldo.

Una base para tu nueva etapa.

La propuesta reúne un espacio acondicionado, mobiliario profesional y áreas de servicio ya organizadas. Esa implantación permite al nuevo operador centrar su planificación en la atención, el equipo y el desarrollo comercial.

La visita y la revisión del inventario permitirán valorar cómo encaja esta estructura en tu proyecto. El alcance final de la operación se concretará entre las partes, sobre una base clara y compartida.

El acuerdo definitivo recogerá el precio oficial de 85.000 €, el perímetro, la fiscalidad y los gastos de la operación.

Una visita. Una decisión informada.



El siguiente paso es conocer el espacio, revisar el alcance y contrastar la documentación.

01 Conocer el activo

Visita concertada con el titular para recorrer las áreas, observar el estado del equipamiento y valorar su encaje con el proyecto del interesado.

02 Revisar los documentos

Contrato y anexos de arrendamiento; licencias y permisos; inventario y titularidad de los bienes; soportes de inversión; informe de valoración e información económica reciente.

03 Definir la propuesta

Recoger el precio oficial de 85.000 € y concretar calendario, condiciones y activos opcionales. La transmisión quedará delimitada en la documentación contractual que acuerden las partes.

Para solicitar la visita o el acceso a documentación, responde a la persona que te ha facilitado esta revista.

Fuentes de esta edición: dossier comercial y documento de valoración aportados por el titular, junto con fotografías facilitadas del establecimiento. Edición editorial: 28 de octubre de 2026. Datos históricos según dichas fuentes, salvo indicación expresa.

09 / UN RECORRIDO EN IMÁGENES

La primera impresión.





LLEGAR Y SENTIR EL ESPACIO

La entrada, el área de exposición y los detalles de espera introducen el carácter del salón antes de comenzar el servicio.

Materiales, vegetación y elementos decorativos forman un recorrido visual que acompaña la experiencia.



ESTILISMO · DISEÑO · PRESENCIA

Espacio para el oficio.

Puestos, espejos e iluminación componen el área principal de trabajo y su identidad visual.

EL DETALLE TAMBIÉN CONSTRUYE VALOR

El color tiene su lugar.





TRABAJO Y TRAYECTORIA

El área técnica muestra la organización del espacio de color y el diálogo entre los puestos de trabajo y las piezas decorativas.

Los reconocimientos y acreditaciones expuestos forman parte de la trayectoria del proyecto y de la atención dedicada a su presentación.

LA ZONA DE LAVADO

El cuidado, en detalle.



Dos lavacabezas, una zona de apoyo central y una selección de detalles que acompañan el momento del lavado.

Vista frontal del área de lavado.



FRANCISCO SILVELA, 19 · MADRID

El siguiente capítulo empieza aquí.

Un espacio construido con intención.
Una base real para una nueva dirección.

KROWN
BY KEVIN BRICEÑO