Montar una lavandería de autoservicio

10 cosas antes de poner un euro

El local puede parecer perfecto. Las cuentas tienen que decir lo mismo.

Soy Mario González. Llevo más de 20 años asesorando a hosteleros y emprendedores desde MRA Hostelería Profesional, en Alcalá de Guadaíra, Sevilla. Si estás dándole vueltas a una lavandería, empieza por aquí.

Primero, el local. Después, las cuentas. Y entonces, las máquinas. En estas páginas vas a ordenar lo que necesitas saber antes de comprar. Sin promesas de ingresos ni una fecha mágica para recuperar tu inversión.

Cuaderno de apertura · Edición 2026

01–03 · Tú y el local

04–07 · Las cuentas y el equipo

08–10 · Los papeles, los errores y tu siguiente paso

1. ¿Este negocio encaja contigo?

Una máquina puede cobrar sin que estés delante. El negocio sigue necesitando a alguien detrás.

¿Quién limpiará el local? ¿Quién atenderá una incidencia? ¿Quién revisará los cobros y organizará el mantenimiento? Si la respuesta siempre es «ya veré», todavía falta una parte del plan.

Puedes querer combinarlo con otra actividad. Bien. Pon por escrito qué tareas asumirás tú y cuáles tendrás que contratar. Esas tareas también entran en las cuentas.

> **Antes de mirar máquinas, escribe qué tiempo puedes dedicar al negocio. El autoservicio no elimina la gestión.**

2. El alquiler no te cuenta quién va a entrar

Un local barato puede salir caro si nadie lo usa.

Antes de elegirlo, sal a mirar el barrio. Busca señales, no una excusa para quedarte con el local que ya te gusta:

- **Necesidad.** Habla con posibles usuarios. ¿Qué ropa llevarían y por qué no la lavan en casa?
- **Acceso.** Recorre el camino con la idea de llevar una bolsa de ropa. Mira la visibilidad, la entrada y el aparcamiento.
- **Alternativas.** Visita otras lavanderías de la zona. Anota qué ofrecen y qué preguntas quedan sin resolver.

Estudiantes, viviendas pequeñas o alojamientos cercanos pueden ser pistas. No son clientes asegurados.

> **Llévate una tarea: anota qué has visto y qué solo estás suponiendo. No pesan lo mismo al decidir.**

3. El local, antes de firmar

Que la máquina quepa en el plano no significa que se pueda instalar.

Lleva el plano y los modelos que estás valorando a un técnico. Pídele que revise el conjunto:

- **Electricidad.** Potencia disponible y alimentación que necesita cada equipo.
- **Agua y desagüe.** Tomas, presión, caudal y evacuación según la instalación prevista.
- **Aire.** Salida de vahos y ventilación que exige el modelo elegido.
- **Suelo y acceso.** Apoyos o anclajes, recorrido de entrada, apertura de puertas y espacio para mantenimiento.

Para hacerte una idea del tamaño: la secadora **DEB-11 HPi EXCELLENCE** mide **785 × 1.040 × 1.694 mm**. Es la medida del equipo, no el hueco completo que necesita instalado.

El fabricante indica que este modelo no necesita salida de vahos exterior; eso no sustituye la revisión del local.

> **Mándanos el plano y los datos que tengas. Te ayudamos a elegir el equipo; la viabilidad de las instalaciones debe revisarla el técnico antes de firmar.**

4. Elige un conjunto, no máquinas sueltas

Imagina que el lavado termina y no hay dónde secar. La lavadora funciona. El conjunto, no.

Empieza por la ropa que esperas recibir y por cómo se usará el local. Una colada diaria y una carga de ropa de cama no plantean lo mismo.

- **Capacidades.** No llenes el plano con máquinas iguales por comodidad. Decide qué cargas necesitas atender.
- **Equilibrio.** Revisa lavado y secado juntos: capacidad, duración de los programas y uso previsto.
- **Centrifugado.** Compara también la humedad que queda en la ropa antes de secarla. No elijas solo por el precio de compra.



Lavadora profesional de alta velocidad Primer



Secadora de bomba de calor Primer

Las familias **LS** y **RS** de Primer son de alta y baja velocidad, respectivamente. No son versiones equivalentes con distinto precio.

Fotos de las gamas, no identificación de una variante concreta.

> **Pide que te expliquen por qué encaja cada máquina y qué pasa cuando coinciden varios usuarios. Si falta esa explicación, falta parte de la propuesta.**

5. Lo que cuestan las máquinas

Aquí tienes referencias concretas para empezar a comparar. Son los PVP del catálogo de mayo de 2026, sin IVA, descuentos ni redondeos. No son una oferta ni el coste de abrir tu lavandería.

Lavado y secado

Modelo y variante	PVP sin IVA
RS-11 T2 E	**5.805 €**
LS-11 T2 E	**7.140 €**
RS-18 T2 E	**8.045 €**
LS-22 T2 E	**13.945 €**
DL-11 E P	**4.290 €**
DEB-11 HPi EXCELLENCE	**14.770 €**

PVP sin IVA · catálogo Primer mayo 2026

RS y LS son lavadoras; DL es secadora de resistencia y DEB HPi, de bomba de calor. La letra E identifica la variante eléctrica en las filas que la llevan.

Cobro y otras opciones

Modelo y variante	PVP sin IVA
PRIMER LAUNDRY KIOSK 12" - ES	**3.680 €**
PRIMER LAUNDRY KIOSK 32" - ES	**4.535 €**
ARMARIO OZONO O-CAB 300	**3.525 €**
PRIMERLAUNDRY BOX	**32.975 €**

PVP sin IVA · catálogo Primer mayo 2026

No necesitas todo lo que aparece aquí. El BOX es un módulo equipado: su base viene preparada para conectar una central de pagos, pero el kiosco se ofrece aparte. No equivale a tener el negocio abierto.

Los accesorios y opciones se presupuestan según la configuración.

> **Pide una propuesta para tu caso. Añade local, adecuación, instalaciones, trámites y puesta en marcha. Sumar máquinas no da la inversión completa.**

6. Cobrar es una parte. Gestionar es otra

Ponte en el lugar de quien entra con la ropa. Tiene que entender qué máquina elegir, cómo pagar y qué hacer si algo no sale bien.

Antes de decidir el sistema, pide que te enseñen el recorrido completo:

- **Pago.** Qué medios admite exactamente la configuración que vas a comprar.
- **Compatibilidad.** Cómo se conecta con tus máquinas y qué accesorios requiere.
- **Gestión.** Qué puedes consultar o cambiar a distancia y qué necesita conexión a internet.
- **Incidencias.** Cómo se atiende un pago fallido o una máquina que no arranca.

El PRIMER LAUNDRY KIOSK describe pago contactless con tarjeta o dispositivo inteligente y gestión mediante PRIMERLINK. No des por incluido cualquier medio de pago por ver la palabra «kiosco».

Las funciones y opciones deben comprobarse para el equipo elegido.

> **Pide una demostración antes de elegir. Y deja visible cómo puede pedir ayuda quien esté en el local.**

7. La luz: compara el uso, no solo los kW

Dos secadoras pueden pedir distinta potencia y tardar distinto tiempo. Mirar solo un número deja la cuenta a medias.

Potencia declarada por el fabricante

Modelo	Potencia eléctrica total	Fuente
DL-11 E P, resistencia	**12,67 kW**	Catálogo Primer mayo 2026
DEB-11 HPi EXCELLENCE, bomba de calor	**2,74 kW**	Catálogo Primer mayo 2026

Potencia no es consumo por ciclo. Para comparar el gasto necesitas los kWh por programa, la carga, el tiempo de secado, el uso previsto y tu tarifa eléctrica. Pide esos datos para unas condiciones comparables.

Tampoco tomes «11» como una capacidad idéntica. Para la DEB-11 el catálogo declara **11,7 kg a relación 1:18 y 10,5 kg a 1:20**: dos criterios de carga de un mismo tambor. La tabla de la DL-11 de autoservicio declara **12 y 11 kg**, respectivamente.

No se deduce de estas potencias un ahorro ni un plazo de recuperación.

> **La bomba de calor merece una cuenta, no una promesa. Compara compra, instalación, uso y mantenimiento con datos de tu proyecto.**

8. Los papeles también van antes de abrir

No des por hecho que un local admite la actividad porque antes hubiera otro negocio.

Lleva tu idea al ayuntamiento y a un técnico. Esta es una lista de preguntas para esa revisión, no una lista de permisos válida para todos los municipios:

- ¿Es compatible esta actividad con el local?
- ¿Qué procedimiento y documentación corresponden para abrir y, si hace falta, hacer obras?
- ¿Qué requisitos afectan a las instalaciones, la accesibilidad, la ventilación y los desagües?
- ¿Qué límites de ruido y horarios debes contemplar?
- ¿Qué seguro y qué medidas de seguridad necesita tu proyecto?

Pide que te concreten el coste, quién se encarga y en qué orden se hace. Lleva esas respuestas al presupuesto y al calendario.

> **La fecha de apertura se decide con estas respuestas encima de la mesa. No solo con la fecha de entrega de las máquinas.**

9. Seis errores caros

Repasa esta página antes de comprometer el dinero. Si algo sigue sin respuesta, ya sabes por dónde continuar.

01. **Un alquiler barato. Un local sin clientes.**
Mira necesidad, acceso y alternativas. El precio del alquiler no demuestra que haya demanda.

02. **Comprar sin pensar en quién la repara.**
Aclara quién presta el servicio técnico en tu zona, qué cubre y cómo se atienden las incidencias. No confundas garantía de piezas con reparación completa.

03. **Lavadoras libres. Cola para secar.**
Revisa capacidades y programas del conjunto. No elijas el secado cuando ya hayas ocupado todo el plano con lavadoras.

04. **Acordarte de la luz cuando llega la factura.**
Pide datos de uso comparables. Una potencia menor, por sí sola, no te dice cuánto ahorrarás.

05. **No mirar qué pasa con el agua.**
Estudia el consumo previsto y si encaja un sistema de recuperación. Comprueba compatibilidad, instalación y mantenimiento antes de contar con un ahorro.

06. **Buenas máquinas. Mal conjunto.**
Pide una propuesta que conecte local, cargas, lavado, secado y cobro. Una lista de equipos no es ese plan.

La gama SAVETANK permite recuperar agua. Su existencia no demuestra que compense en tu local.

No tienes que saberlo todo hoy. Sí necesitas saber qué falta por comprobar.

10. Pon tu idea sobre la mesa

No hace falta que tengas elegido el local. Cuéntame en qué punto estás y empezamos por lo que puedas aportar.

- **Tu fase.** Solo es una idea, buscas local, vas a abrir o ya tienes una lavandería.
- **La zona.** Ciudad y ubicación que estás valorando.
- **El local.** Plano, medidas o fotos, si ya lo tienes visto.
- **Tu duda.** Qué necesitas aclarar antes de dar el siguiente paso.

En MRA vendemos maquinaria Primer bajo consulta y te ayudamos a dimensionar el conjunto gratis, sin compromiso. Sin franquicia. El equipo se elige con los datos de tu proyecto.

Te escribo y vemos tu caso. Primero, las preguntas que faltan. Después, una propuesta con modelos y condiciones claros.

WhatsApp: 674 622 281

Volver a la página de la guía

mrahosteleria.es

Garantía del fabricante Primer: 5 años en mueble, cuba y envolvente, eje y bastidor en lavadoras de carga frontal y de barrera, y en tambor, conjunto eje-radio y bastidor en secadoras. 12 meses en el resto de componentes.
La garantía cubre piezas, no mano de obra ni desplazamiento. Se excluyen las piezas eléctricas y los cristales, las compuertas, las correas y el filtro de pelusas de las secadoras de bomba de calor, el mal uso, la manipulación incorrecta, la falta de mantenimiento y los daños externos (agua, golpes o sobretensión).

Condiciones de garantía: catálogo Primer mayo 2026 y política comercial de MRA vigente al revisar esta guía, noviembre de 2026. Los precios de las tablas corresponden al catálogo fechado que se cita, no a una tarifa nueva.

Mario González

MRA Hostelería Profesional · Alcalá de Guadaíra, Sevilla