

Aquí tienes el resumen ejecutivo estructurado bajo la visión de un Product Manager, fundamentado estrictamente en las fuentes proporcionadas.

Resumen Ejecutivo: Plataforma de Inteligencia y Gestión de Inversión Inmobiliaria (PropTech)

1. Los 3 Principales Problemas del Inversor (Pain Points)

El análisis del mercado actual revela tres fricciones críticas que impiden la toma de decisiones eficiente y aumentan el riesgo para el inversor:

- **Opacidad del Dato y Discrepancia de Precios (Listing vs. Closing):** Existe una brecha significativa entre el "precio de oferta" (lo que el vendedor pide en portales) y el "precio de cierre" (la realidad notarial). Los inversores a menudo basan sus cálculos en precios inflados por las aspiraciones del vendedor, cometiendo errores de sobrevaloración 1, 2. Las fuentes indican que en mercados maduros esta sobrevaloración oscila entre un 7% y un 10%, y la falta de acceso a datos reales del Registro de la Propiedad es una barrera crítica 1, 2.
- **Incertidumbre en los Costes de Reforma (CAPEX oculto):** Muchos inversores descartan oportunidades rentables por incapacidad para estimar el presupuesto de obra o el potencial de revalorización tras la reforma 3. El mercado de segunda mano requiere a menudo actualizaciones para maximizar la rentabilidad, pero el inversor carece de herramientas ágiles para calcular el coste de partidas (albañilería, fontanería) y el retorno de esa inversión específica (Flip inmobiliario) 4, 5.
- **Complejidad Regulatoria y Fiscal:** La fiscalidad (IVA, ITP, IBI, IRNR) y la nueva Ley de Vivienda (zonas tensionadas, límites al alquiler) impactan drásticamente en la rentabilidad final, reduciendo el beneficio real frente al bruto estimado 6, 7. El inversor se enfrenta a un escenario de inseguridad jurídica donde ignorar el impacto fiscal o la normativa de zonas tensionadas puede reducir la rentabilidad neta proyectada en más de dos puntos porcentuales o bloquear la subida de rentas 8, 9.

2. Soluciones de IA y Big Data para Resolverlos (Value Proposition)

Para mitigar estos riesgos, las fuentes validan el uso de las siguientes tecnologías:

- **Normalización de Datos y Valoración con IA (AVM):**
- Utilización de algoritmos de **Machine Learning** para limpiar bases de datos, eliminando duplicados y detectando valores atípicos (*outliers*) 1, 10.
- Integración de **datos de cierre reales** (Registro de la Propiedad/MVI) combinados con la oferta actual para entrenar modelos de valoración automática (AVM) que ofrezcan un precio de mercado fiable y ajustado, no una mera media de anuncios 11, 12.
- Uso de redes neuronales para fijar porcentajes de negociación probables 13.
- **Algoritmos de Estimación de Reformas y Revalorización:**
- Implementación de calculadoras que, mediante datos catastrales y algoritmos de costes de construcción actualizados, estimen el presupuesto de una reforma (integral o parcial) y proyecten el incremento de valor de la propiedad (Plusvalía) post-obra 1, 3, 14.

- Uso de **visión artificial** para reconocer características y estado de conservación desde las imágenes de los anuncios 10.
- **Visualización Geoespacial y Predictiva (Location Intelligence):**
- Despliegue de **Mapas de Calor (Heatmaps)** para visualizar zonas de alta demanda, rentabilidad (yield) y absorción del mercado 15, 16.
- Modelos predictivos que analicen tendencias demográficas, renta por hogar y saturación de servicios para identificar "micro-mercados" emergentes o zonas en riesgo de regulación 11, 17.

3. Métricas Imprescindibles para el Usuario (Key Performance Indicators)

Para que la aplicación aporte valor real y transparencia, el *dashboard* del inversor debe mostrar obligatoriamente:

1. **Rentabilidad Neta (Net Yield):** No basta con la bruta. El sistema debe calcular: $(\text{Ingresos Anuales} - \text{Gastos Operativos} - \text{Impuestos}) / \text{Inversión Total}$. Esto incluye deducir IBI, seguros, comunidad y aplicar las reducciones fiscales vigentes (ej. 50%-90% en IRPF según la Ley de Vivienda) 18, 19, 20.
2. **ROI (Return on Investment) y ROE (Return on Equity):** Es vital diferenciar el retorno sobre el coste total del retorno sobre el capital aportado, especialmente si hay financiación hipotecaria. Esta métrica debe integrar todos los flujos de caja proyectados 21, 18.
3. **Plusvalía Potencial / Revalorización:** Estimación del incremento del valor del activo tras una reforma o por la tendencia del mercado a largo plazo. Las fuentes cifran la revalorización por reforma en torno a un 24-33% en ciertas plazas, un dato clave para estrategias de *Flipping* 1, 4.
4. **Días en el Mercado (DOM) y Tasa de Absorción:** Indicadores de liquidez. Un DOM bajo (<45 días) y una absorción alta (>20%) señalan un mercado líquido y "caliente", fundamental para evaluar el riesgo de vacancia o la facilidad de desinversión 22, 23.

Conclusión del PM: La oportunidad de mercado reside en construir una herramienta que no sea un simple agregador de anuncios, sino un **auditor de inversiones**. La ventaja competitiva se logrará cruzando el "dato de cierre" (realidad) con la "capa fiscal" (regulación), ofreciendo una visión de la **Rentabilidad Neta Real**, que es la métrica final que busca el inversor sofisticado.