

---

**Glosario  
términos  
CDM  
REOs**

---



REAL  
ESTATE

## Consideraciones Generales

El Cuadro de Mando REOs contiene información correspondiente a los años 2016 y 2017 \* y 2018

Sólo se consideran aquellos Activos Inmobiliarios de tipo:

- ✓ REOs
- ✓ Tipología Residencial ,Residencial (Activos Singulares) y Singulares
- ✓ Gestora: Haya
- ✓ No se consideran las Ofertas Provenientes del Mediador «Canal Web Haya»
- ✓ Se han normalizado los canales provenientes de los distintos orígenes, agrupándose de la siguiente manera:
  - Sucursal: oficina Bankia, oficina Cajamar, sucursal, ofi, oficina
  - Mediador: mediador, med, api
  - Portal Haya: web haya, fuerza de venta, portal Haya, fvd, HRE
  - Otros Portales Web: otros portales web
- ✓ No se tiene detalle de las fases de Pipeline para el cliente Cajamar

\* Solo se dispone de información de objetivos del año 2017 para los clientes Bankia, Cajamar y Sareb y a los siguientes niveles:

- Objetivos a nivel de Equipo, en Importe y Unidades
- Objetivos a nivel de Gestor, en Importe y Unidades
- Objetivos a nivel de Gestor, para los Canales: Portal Haya y Mediador
- Objetivos a nivel de Cliente, para canales: Sucursal y Mediador, en Importe

## Resumen

**Previsión de Ventas [M€]:** muestra la suma en importe de ventas + pipeline, en aquellos meses en los que exista pipeline (a futuro)

**Presupuesto de Ventas [M€]:** muestra la suma en importe del presupuesto

**%Cumplimiento Previsto:** calculado como Importe de ventas + importe pipeline entre los objetivos.

**Activos en Precio:** KPI no disponible actualmente

**Time to Close (días):** media del número de días que tarda un activo en venderse desde la Fecha de Aprobación de la Oferta, hasta la fecha de venta

**Rotación Stock:** número de activos que se han vendido en los últimos 12 meses, respecto al stock de activos existentes y publicados al inicio del periodo. Este KPI no es móvil, es decir no variará en función de la selección temporal que se realice. Siempre mostrará el % de Rotación del Stock actual, no a pasado.

**Stock Ofertas Aprobadas [M€]:** **Consideraciones:**

**Para Tipología Residencial y Residencial (Activos Singulares):** la suma e Importe de Oferta Aprobada, de aquellas ofertas que se encuentren en fase “Aprobada” (Fase 1) y que no han sido anuladas .

**Para Tipología Singular:** la suma e Importe de Oferta Aprobada, de aquellas ofertas que se encuentren en fase “” (Fase 2) y que no han sido anuladas

**Stock Reservas [M€]:** **Consideraciones:**

**Para Tipología Residencial y Residencial (Activos Singulares):** muestra la suma de **Importe de Oferta Aprobada** de aquellas ofertas que se encuentran en fase de Reserva (Fase 2,3 y 4) y que no han sido anuladas.

**Para Tipología Singular:** no existe



## Resumen

**Stock Publicado:** % de activos inmobiliarios en stock con estado de publicación “Público Visible”, respecto al total de activos inmobiliarios en Stock. Este KPI no es móvil, es decir no variará en función de la selección temporal que se realice. Siempre mostrará el % de Rotación del Stock actual, no a pasado.

**Visitas Solicitadas [#]:** número de visitas que se han solicitado

**Visitas Realizadas [#]:** número de visitas cuyo estado es “Realizado”

**Ofertas Generadas [#]/[M€]:** en [#] cuenta del número de lotes de ofertas ; en [M€] suma de importe de Ofertas

**Ofertas Aprobadas [#]/[M€]:** en [#] cuenta del número de lotes de ofertas que se han aprobado; en [M€] suma de importe de Ofertas Aprobadas. Se muestran todas las Ofertas aprobadas, independientemente de si posteriormente se han anulado o no.

**Reservas [#]:** cuenta del número de lotes de ofertas que se han reservado (es decir, que tienen una fecha de reserva asociada). Se muestran todas las reservas independientemente de si se han anulado o no.

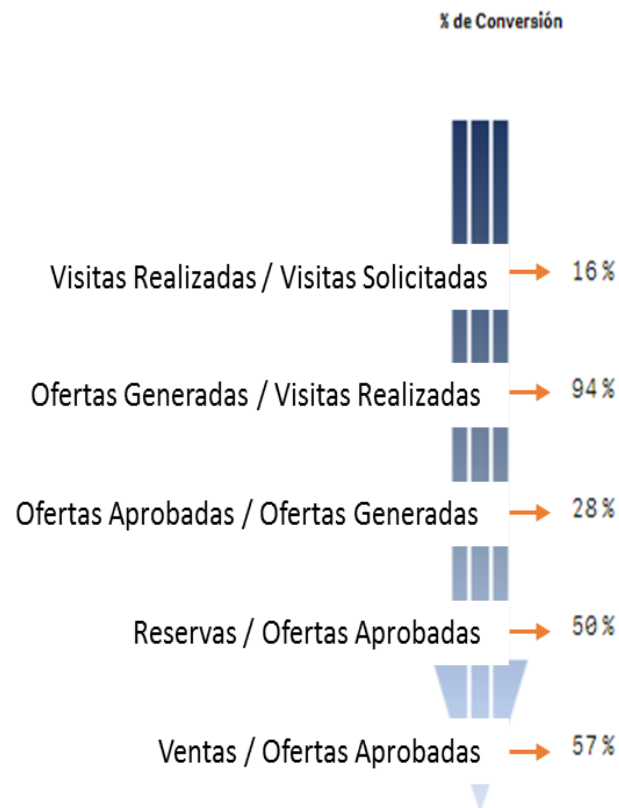
**Reservas [M€]:** suma de importe de Ofertas Aprobadas que se han reservado (es decir, que tienen fecha de reserva asociada). Se muestran todas las reservas independientemente de si se han anulado o no.

**Fuerza de Ventas por Canal:** distribución de ventas por canal respecto al Importe de Venta



## Resumen

A continuación se describen cada uno de los % de conversión del funnel de la pantalla resumen:



## Seguimiento comercial



## Resumen

Funcionamiento de los botones: para hacer uso de los **botones MTD, LTM y L3M**, el usuario debe seleccionar el año y mes sobre el que desea hacer la consulta, y únicamente del año para el botón **YTD**.

2016	2017	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	MTD	YTD	LTM	L3M
------	------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

**MTD (Month to date):** muestra los datos de los meses seleccionados.

**YTD (Year to date):** muestra los datos acumulados del año, en función de la selección de mes que el usuario haya realizado

**LTM (Last Twelve Months):** muestra los datos acumulados de los últimos doce meses, en función del mes máximo que se haya seleccionado.

**L3M (Last Three Months):** muestra los datos acumulados de los últimos tres meses, en función del mes máximo que se haya seleccionado.

**Nota:** estos botones sólo tienen efecto en la pantalla resumen del Cuadro de mando.

**Gráfico ventas evolutivo:** mostrará para el período seleccionado, las ventas, presupuesto y un indicador llamado «Ratio» que se podrá seleccionar del desplegable ubicado en la parte superior y entre los que se podrá escoger:

**% cumplimiento:** calculado como importe de ventas y pipeline o unidades ventas y pipeline respecto al objetivo correspondiente.

**PV/VR:** calculado como Importe de venta / Valor de Referencia.

**Ticket Medio:** calculado como Importe de venta / número de unidades vendidas. Para el cálculo del ticket medio no se tienen en cuenta los activos como lotes.

**Nota:** sólo se muestran cumplimientos para el año 2017 y 2018

**Ventas + Pipeline [M€]:** suma de importe de ventas y pipeline.

**Ventas + Pipeline [#]:** suma de unidades de ventas y pipeline.

**Ticket Medio [€]:** calculado como Importe de venta / número de unidades vendidas. Para el cálculo del ticket medio no se tienen en cuenta los activos como lotes.

**% Portal Haya:** % de Importe de ventas cuyo canal de origen sea el canal Portal Haya, respecto al total en Importe de Ventas.

**Time to Close (días):** media del número de días que tarda un activo en venderse desde la Fecha de Aprobación de la Oferta, hasta la fecha de venta.

**Rotación Stock:** calculado como el número de activos que se han vendido en los últimos 12 meses, respecto al stock de Activos Publicados existentes al inicio del periodo.

**Fuerza de Ventas por Canal:** distribución de ventas por canal respecto al importe de venta.

**Ventas/Ofertas aprob (m-2):** el gráfico representa la evolución del % de ventas respecto al número de ofertas que se aprobaron dos meses antes. Nota: Para el cálculo de este gráfico se consideran tanto las ventas como las ofertas en lotes.





**Time to close (días):** media del número de días que tarda un activo en venderse desde la Aprobación de una Oferta.

**% Ventas < 60 días:** número de ventas respecto al total que se han realizado en menos de 60 días desde la Fecha de Aprobación de la Oferta.

**Vol [M€] Reserva:** cantidad en importe previsto de activos en pipeline en Fase 2 (Reserva).

**Vol [M€] Financiación y PBC:** suma en importe, de activos pipeline en fase (Financiación y PBC).

**Vol [M€] Fecha en Notaría:** suma en importe, de activos pipeline en fase 4 (con Fecha en Notaría).

**Antigüedad Stock Pipeline (días) por Fases:** la tabla muestra el número de activos por Equipo/Gestor o por Canal/Gestor que:

Llevan más de 7 días en fase de Aprobación de Oferta

Llevan más de 45 días en fase de Reserva

Llevan más de 45 días desde la aprobación de la oferta y hasta la Financiación y PBC

**Time to Close (días):** la gráfica muestra el % de activos que se han vendido en menos días que el indicado en la casilla ubicada justo en la parte superior derecha del gráfico, por defecto está configurado a 60 días, sin embargo, el número indicado en dicha casilla es editable por el usuario por lo tanto la gráfica cambiará en función del valor indicado.





# 4

## T I M E T O C L O S E

**Time to Close en días (Fases):** la gráfica de barras muestra la media de días que pasan los activos en cada fase, por equipo.

**Evolución cambios de Fases Time to Close (días):** la gráfica muestra de forma evolutiva, la media de días que pasan los activos en cada fase.

Si no se ha seleccionado ninguna fase, mostrará la media de todas las fases pero si se selecciona una fase en concreto, muestra la media de días para esa fase o fases seleccionadas.

Consideraciones a tener en cuenta sobre filtros para este gráfico.

**Aprobación Oferta:** esta selección no devuelve ningún resultado (no se tienen en cuenta los días entre la entrada del activo en perímetro y la aprobación de la oferta).

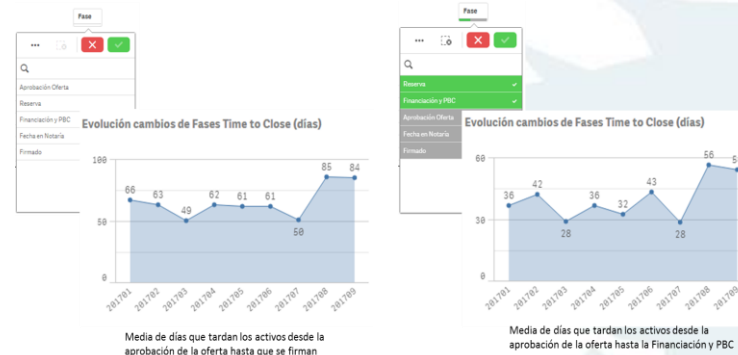
**Selección de Reserva:** mostraría la media del número de días que tardan los activos **en pasar de la aprobación de oferta hasta la reserva.**

**Financiación y PBC:** mostraría la media del número de días que tardan los activos **en pasar de la Reserva de oferta hasta la Financiación y PBC.**

**Fecha en Notaría:** mostraría la media del número de días que tardan los activos **en pasar de la Financiación y PBC hasta la fecha de firma.**

**Firmado:** mostraría la media del número de días que tardan los **activos en pasar de la Fecha en Notaría hasta la Firma.**

En caso de seleccionar Reserva + Financiación y PBC + Fecha en Notaría + Firmado, la gráfica mostraría la media de días que pasan los activos desde la aprobación de la oferta y hasta la fecha de firma.



## R E S E R V A S

**Reservas Generadas [#]:** cuenta del número de lotes de ofertas con fecha de reserva en el periodo seleccionado

**Reservas Generadas [M€]:** suma de Importe de Oferta Aprobada en el periodo seleccionado

**Reservas Anuladas [#]:** número de lotes de Reservas que se han anulado en el periodo seleccionado

**% Reservas Anuladas:** % de Lotes de Reservas que se han anulado respecto al total de lotes de reservas del periodo

**Ventas sin Reserva previa:** relación de nº de ventas realizadas sin una reserva respecto al total de ventas realizadas.

**Ventas con Reserva previa:** relación nº de ventas realizadas cuyos activos han tenido reserva respecto al total de ventas realizadas

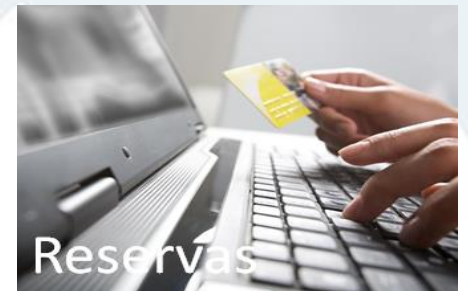
**Mapa:** mostrará, según la opción seleccionada, cómo se distribuyen las Reservas Generadas y las Reservas Anuladas por Provincia. A través del Botón «Municipio», se podrá navegar a una pestaña específica para ver el detalle de estos indicadores a este nivel.

Se recomienda al usuario, para un mejor desempeño de la herramienta, que antes de navegar la Pestaña Municipio, se seleccione el Municipio correspondiente del que se desea ver la información.

**Reservas Generadas vs % Reservas Anuladas:**

El tamaño de la burbuja representa el Importe de Reserva

Se muestran en color verde aquellos Clientes / Equipos / Gestores cuyo % de Reservas Anuladas sea superior al 20%



**Ofertas Generadas [#]:** muestra del número de lotes de ofertas.

**Ofertas Aprobadas [#]:** muestra el número de lotes de ofertas que han sido aprobadas, es decir, que tienen asociada una fecha de aprobación.

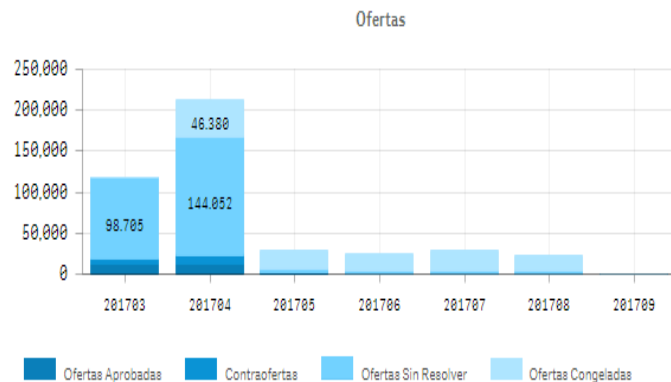
**Ofertas anuladas tras aprobación [#]:** muestra el número de lotes de ofertas que fueron aprobadas, es decir que tienen asociada una fecha de aprobación y que han sido anuladas.

**Ofertas Denegadas [#]:** muestra el número de lotes de ofertas que se encuentran en Fase “Denegada”.

**Ofertas Reservadas Anuladas [#]:** muestra el número de lotes de ofertas que fueron reservadas, es decir, que tienen asociada una fecha de reserva y que han sido anuladas.

**Ofertas generadas por canal:** muestra la distribución por cantidad de lotes de ofertas en función del canal que tenga asociada la misma

**Gráfico Stock Ofertas:** muestra históricamente cómo ha sido la distribución de las Ofertas según el estado en que se encontraban en cada momento.



**Ofertas Aprobadas:** muestra el número de ofertas aceptadas no anuladas.

**Ofertas sin Resolver:** muestra el número de Ofertas que se encuentran en Estado de Oferta = “Pendiente”.

**Contraofertas:** muestra el número de ofertas Aceptadas y con Fase de Oferta = “Contraoferta”

**Ofertas Congeladas:** muestra el número de ofertas que tienen Estado de Oferta = “Congelada”





## V I S I T A S

**Visitas Realizadas [#]:** muestra de acuerdo a la fecha de cierre, el número de visitas con estado “Realizado”

**Visitas Realizadas / Visitas Solicitadas:** muestra el % de visitas que se han realizado, respecto a las que se han solicitado.

**Ventas/Visitas Realizadas (m-2):** muestra la relación de número de ventas respecto al número de visitas realizadas dos meses atrás.

**Visitas Realizadas por Canal:** muestra la distribución de visitas de acuerdo al canal de la misma.

**Mapa:** mostrará, según la opción seleccionada, cómo se distribuyen las visitas solicitadas y cómo se distribuyen las visitas realizadas. A través del Botón «Municipio», se podrá navegar a una pestaña específica para ver el detalle de estos indicadores a este nivel.

Se recomienda al usuario, para un mejor desempeño de la herramienta, que antes de navegar la Pestaña Municipio, se seleccione el Municipio correspondiente del que se desea ver la información.

### **Relación Ventas vs Visitas Realizadas. Gráfico de Dispersión:**

El tamaño de la burbuja representa el número de ventas.

Se muestran en color verde aquellos Clientes / Equipos / Gestores en los que al menos un 10% de las Visitas realizadas, se traducen en Ventas .



- **Stock Total [#]:** muestra el número de activos en stock, independientemente del estado de publicación de los mismos.
- **Stock Publicado [#]:** muestra el número de activos en Stock con estado de “Publicación Público Visible”. **Al ser Stock, este indicador es independiente de la selección temporal que realice el usuario.**
- **Stock Publicado [%]:** representa el stock de Activos publicados con estado de Publicación Público Visible respecto al total de activos en Stock. **Al ser Stock, ese indicador es independiente de la selección temporal que realice el usuario.**
- **Ofertas Aprobadas:** muestra el stock de ofertas que encuentran con Fase Oferta = Aprobado y que no han sido anuladas.
- **Reservas:** muestra el stock de ofertas que se encuentran con Fase Oferta = Reservado y que no han sido anuladas.

## Stock Ofertas Aprobadas [M€]: **Consideraciones:**

**Para Tipología Residencial y Residencial (Activos Singulares):** la suma e Importe de Oferta Aprobada, de aquellas ofertas que se encuentren en fase “Aprobada” (Fase 1) y que no han sido anuladas .

**Para Tipología Singular:** la suma e Importe de Oferta Aprobada, de aquellas ofertas que se encuentren en fase “” (Fase 2) y que no han sido anuladas

## Stock Reservas [M€]: **Consideraciones:**

**Para Tipología Residencial y Residencial (Activos Singulares):** muestra la suma de **Importe de Oferta Aprobada** de aquellas ofertas que se encuentran **en fase de Reserva (Fase 2,3 y 4) y que no han sido anuladas.**

**Para Tipología Singular:** no existe



## S T O C K

- **Ofertas Aprobadas Vivas + Reservas [M€]:** este gráfico evolutivo representa el stock de ofertas con Fase Oferta Aprobado y el stock de ofertas con Fase Oferta Reservado.

- **Situación Comercial REOs Publicados:**

En visión #, muestra el número de activos en Stock que se encuentran en las distintas Situaciones Comerciales mostradas, en visión %, muestra el reparto de los activos en Stock de acuerdo a su Situación Comercial.

El ticket Medio está calculado como el Importe de Oferta Medio de aquellas Ofertas que se encuentran en estado Aprobado y Reservado.

- **Ofertas Aprobadas Vivas + Reservas [M€]:** muestra temporalmente el Importe de Oferta Aprobada de aquellas Ofertas que se encuentran en Fase “Aprobado” y que no han sido anuladas, así como el Importe de Oferta Aprobada de aquellas Ofertas que se encuentren en fase de “Reserva” y que no han sido anuladas.



- **Total Cartera:** muestra el total de activos en stock que tiene el gestor asociados
- **Publicados:** muestra el total de activos en stock con estado de publicación 'Público Visible', asociados al gestor.
- **Ventas + Pipeline Acum. Año:** muestra las ventas y pipeline (<Fase 5) acumulados del año hasta el mes actual, independientemente de la selección temporal que se tenga en el cuadro de mando
- **Objetivos Año:** muestra los objetivos acumulados del año hasta el mes actual, independientemente de la selección temporal que se tenga en el cuadro de mando
- **% Cumplimiento Año:** muestra el % de cumplimiento acumulado del año, hasta el mes actual, independientemente de la selección temporal que se tenga en el cuadro de mando
- **Ventas + Pipeline Acum. Mes:** muestra los objetivos del mes actual, independientemente de la selección temporal que se tenga en el cuadro de mando.
- **Objetivo Mes:** muestra los objetivos del mes actual
- **%Cumplimiento Mes:** muestra el % de cumplimiento en el mes actual. Independientemente de la selección temporal que se tenga en el cuadro de mando

NOTA: El año actual, Mes actual, y semana actual vienen se refieren a la **fecha de carga de los datos de la aplicación** la cual aparece en la parte superior izquierda de las ventanas.





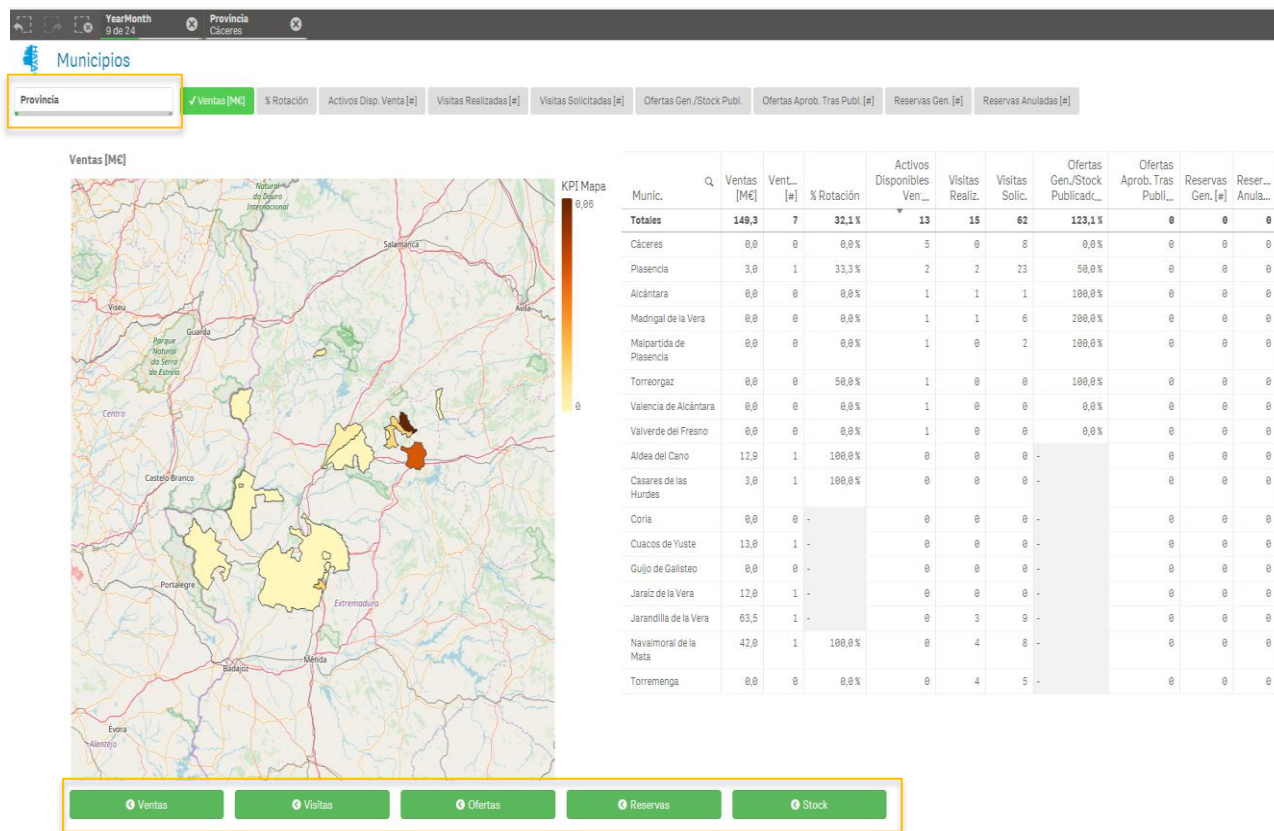
- **Ventas + Pipeline Acum. Semana:** muestra los objetivos de la semana actual, independientemente de la selección temporal que se tenga en el cuadro de mando.
- **Objetivos Semana:** muestra los objetivos de la semana actual
- **Reservas Generadas:** muestra el **Importe de Ofertas con fecha de reserva o el lote de ofertas con fecha de reserva**, este KPI si tiene en cuenta la **selección temporal realizada por el usuario**.
- **Reservas Acum. Año:** muestra el importe de reservas realizadas o bien, el número de lotes reservados en el año actual, independientemente de la selección temporal que tenga aplica
- **Ofertas Aprobadas:** muestra el importe de Ofertas aprobadas o bien, el número de lotes de ofertas que se han aprobado. **Este KPI si tiene en cuenta la selección temporal realizada por el usuario**.
- **Ofertas Aprobadas Año:** muestra las ofertas aprobadas del año en curso en importe o lotes, independientemente de la selección temporal que tenga aplicada el usuario.
- **Ofertas Aprobadas Semana:** muestra las ofertas aprobadas de la semana en curso en importe de oferta aprobada o lotes, independientemente de la selección temporal que tenga aplicada el usuario.

NOTA: El año actual, Mes actual, y semana actual vienen se refieren a la **fecha de carga de los datos de la aplicación** la cual aparece en la parte superior izquierda de las ventanas.



Esta pantalla muestra el detalle a nivel Municipio del indicador que se tenga seleccionado.

Desde el filtro de Provincia ubicado en la parte superior izquierda de la pantalla, se puede cambiar la selección de Provincia, así como del indicador.



La tabla detalle muestra a nivel de Municipio los distintos indicadores mostrados en esta pantalla.



Desde los botones ubicados en la parte inferior se podrá navegar directamente a las distintas pestañas de la aplicación.

## DETALLE

Este apartado engloba todas las tablas con información detallada de Ventas, Visitas, Ofertas, Reservas, AAlls, Stock, Time to Close.

**Nota:** Los campos y medidas que se muestran en cada una de las tablas vienen ya predefinidos.

Por defecto, cada una de ellas viene con algunos de los campos seleccionados por defecto, pero el usuario siempre podrá seleccionar o quitar aquellos campos que no le interesen, en función del nivel de agregación con el que quiere visualizar la información.

**Tablas detalle que puede seleccionar el usuario**

**Data Sets**

- Ofertas Detalle
- Reservas Detalle
- Stock Detalle
- Time to Close Detalle
- Ventas Detalle
- Visitas Detalle

**Data Sets**

Ofertas Detalle

**Ofertas Detalle**

☒ ID Activo Cliente
 ☒ ID AAll
 ☒ ID Oferta
 ☒ Cliente
 ☒ Equipo
 ☒ Gestor
 ☒ Estado Oferta
 ☒ Importe Oferta Aprobada
 ☒ Importe Oferta Inicial

ID Activo Cliente	ID AAll	ID Oferta	Cliente	Equipo	Gestor	Estado Oferta
68662	6520960	5003391555	Cajamar	Centro-Norte	Mercedes Sanchez Fernandez	Aceptad
24691773	6344499	5003400384	Bankia	Centro-Norte	Patricia Sanz Marin	Aceptad
572071	150063	5003544452	Sareb	-	-	Aceptad
13196537	5937020	5003696073	Bankia	Centro-Norte	Patricia Sanz Marin	Aceptad
5653196	5962880	5003764335	Bankia	-	-	Rechaza
10152654	5944169	5003803810	Bankia	Centro-Norte	Patricia Sanz Marin	Aceptad
6761463	5959292	5003816018	Bankia	-	-	Aceptad
22140247	6061721	5003816110	Bankia	Centro-Norte	Karin Claudine Steiert Plaza	Aceptad
6385450	5948441	5003820792	Bankia	Centro-Norte	Karin Claudine Steiert Plaza	Aceptad
29954567	6831339	5003824752	Otras Carteras	-	-	Aceptad
29956760	6831346	5003826786	Otras Carteras	-	-	Aceptad
29955245	6831373	5003828607	Otras Carteras	-	-	Aceptad
29953304	6831419	5003836345	Otras Carteras	-	-	Aceptad
29960095	6831387	5003836355	Otras Carteras	-	-	Aceptad
12961563	5929184	5003836522	Bankia	Centro-Norte	Patricia Sanz Marin	Rechaza
12961563	5929184	5003836522	Bankia	-	-	Rechaza
29957321	6831391	5003838739	Otras Carteras	-	-	Aceptad
29953772	6831349	5003838742	Otras Carteras	-	-	Aceptad
16744753	5933862	5003838773	Bankia	-	-	Rechaza
29960950	6831365	5003840354	Otras Carteras	Centro-Norte	GESTOR_M_C	Aceptad
29960950	6831365	5003840354	Otras Carteras	-	-	Aceptad
29961142	6831395	5003840360	Otras Carteras	Centro-Norte	GESTOR_M_C	Aceptad

**Dimensiones**

- Canal
- Cliente
- Equipo
- Estado Oferta
- Gestor
- Google StreetView
- ID AAll
- ID Activo Cliente
- ID Lote Oferta

**Medidas**

- Importe Oferta Aprobada
- Importe Oferta Inicial

Información que no se muestra en la tabla pero que el usuario puede seleccionar para poder visualizarla.