

# Resumen Ejecutivo: Estado y Roadmap INMOVA

## Análisis Completo y Plan de Acción Estratégico

Fecha: 2 de Diciembre de 2024

Versión: 1.0

Autor: Análisis Estratégico DeepAgent

### ESTADO ACTUAL - OVERVIEW

#### Lo Que Tenemos Hoy

INMOVA es una plataforma avanzada de gestión inmobiliaria multi-vertical con:

- **88+ módulos operativos** implementados
- **7 verticales de negocio** soportadas (única en el mercado)
- **6 integraciones contables** (más que cualquier competidor)
- **Multi-empresa** y multi-tenant
- **Arquitectura escalable** (Next.js + PostgreSQL + AWS)
- **API abierta** y documentada
- **Whitelabel** (Enterprise)

#### Cobertura Por Vertical

Vertical	Estado	Módulos	Cobertura	Prioridad
Alquiler Residencial	Completo	35	80%	Media
STR (Airbnb)	Funcional	18	60%	MÁXIMA
Co-Living	Funcional	12	60%	Alta
Build-to-Rent	Básico	8	35%	MÁXIMA
House Flipping	Básico	6	30%	Alta
Comercial	Básico	10	45%	Alta
Residencias	Muy básico	4	20%	Media

### DOCUMENTACIÓN GENERADA

#### 1. Análisis de Perfiles y Precios

Archivo: ANALISIS\_PERFILES\_Y\_PRECIOS.md / .pdf

**Contenido:** - Análisis exhaustivo de 7 verticales - Necesidades por perfil de usuario - Identificación de 85+ módulos pendientes - Estrategia de pricing diferenciado por vertical - Roadmap de implementación en 5 fases

**Hallazgos Clave:** - **Revenue Management STR:** CRÍTICO, +30% ingresos - **Predicción Morosidad ML:** CRÍTICO, -40% impagos - **Portal Propietarios V2:** CRÍTICO, +40% satisfacción - **Build-to-Rent Completo:** Acceso mercado B2B institucional

#### 2. Catálogo Completo de Funcionalidades

Archivo: CATALOGO\_COMPLETO\_FUNCIONALIDADES.md / .pdf

**Contenido:** - Inventario completo de 88 módulos actuales - Descripción técnica detallada por módulo - Roadmap de 85 módulos adicionales - Especificaciones por vertical - Stack tecnológico y arquitectura

**Utilidad:** - Documentación comercial - Onboarding técnico - Comparativas competencia - Planificación producto

---

### 3. Comparativa HOMMING vs INMOVA

**Archivo:** COMPARATIVA\_HOMMING\_VS\_INMOVA.md / .pdf

**Contenido:** - Análisis competitivo detallado - 10 ventajas competitivas de INMOVA - Debilidades y mitigaciones - Estrategia de posicionamiento - TAM y oportunidades de mercado - Plan de acción 4 fases (0-24 meses)

**Conclusión Principal:** > “INMOVA es 20% más cara pero ofrece 300% más valor. No compite en precio, compite en VALOR.”

**TAM Calculado:** 18,575M€/año (España)

**Objetivo 3 años:** 1% cuota = 185M€ ARR, 50,000 clientes

---

### 4. Propuesta de Valor Marketing

**Archivo:** PROPUESTA\_VALOR\_MARKETING.md / .pdf

**Contenido:** - Mensajes principales por segmento - Propuestas de valor diferenciadas - Casos de éxito y testimoniales - FAQs anticipadas - Plan de contenidos 3 meses - Estrategias por canal (Landing, Email, Social, Ads)

**Mensajes Clave:** - “La Única Plataforma Inmobiliaria que Crece Contigo” - “Automatiza Tu STR y Aumenta Tus Ingresos un 30%” - “De la Construcción a la Renta en una Sola Plataforma” - “IA Para Encontrar y Valorar las Mejores Oportunidades”

---

## ROADMAP PRIORIZADO

### FASE 1: QUICK WINS (0-3 meses)

**Objetivo:** Reducir churn, mejorar retención

#### Módulos a Implementar:

1. **Portal Propietarios V2** (4 semanas)
  - Dashboard financiero en tiempo real (ROI, comparativa mercado)
  - Notificaciones push personalizadas
  - Aprobaciones digitales de gastos
  - Comunicación directa con inquilino (opcional)
  - **Impacto:** +15% satisfacción, -10% churn
2. **Inspecciones Periódicas Programadas** (3 semanas)
  - Calendario automático por tipo de propiedad
  - Checklists estándar personalizables
  - Evidencia fotográfica comparativa
  - Generación automática de informes
  - **Impacto:** +30% retención propiedades
3. **Gestión Reputación STR** (3 semanas)
  - Solicitud automática de reviews (timing óptimo)
  - Análisis de sentimiento básico
  - Respuestas asistidas con plantillas

- Monitoreo multi-plataforma
- **Impacto:** +20% conversión reservas

**Resultado Esperado:** +15% satisfacción general, -10% churn, bases sólidas para escalado

---

## **FASE 2: DIFERENCIADORES CLAVE (3-6 meses)**

**Objetivo:** Crear ventajas competitivas imposibles de replicar rápido

**Módulos a Implementar:**

1. **Revenue Management Dinámico STR** (6 semanas) **CRÍTICO**
  - Pricing automático con IA
  - Factores: demanda, competencia, histórico, eventos, costos
  - Ajuste automático según anticipación y estancia
  - Simulador de proyecciones (optimista/realista/pesimista)
  - Análisis de competencia en tiempo real
  - **Impacto:** +30% ingresos STR, diferenciador único
2. **Predicción de Morosidad con ML** (5 semanas) **CRÍTICO**
  - Algoritmo scoring (0-100) por inquilino
  - Factores: historial pagos, antigüedad, incidencias, comunicación
  - Alertas tempranas 15 días antes del impago
  - Flujos automáticos de recobro (4 etapas)
  - Recomendaciones de acción personalizadas
  - **Impacto:** -40% morosidad no gestionada, -60% tiempo gestión cobros
3. **Gestión Avanzada de Convivencia Co-Living** (4 semanas)
  - Matchmaking de inquilinos con IA
  - Perfiles de convivencia y algoritmo compatibilidad
  - Sistema de votaciones para decisiones comunes
  - Mediación de conflictos (protocolo 4 pasos)
  - Reserva de espacios comunes
  - **Impacto:** -20% rotación, +25% satisfacción, diferenciador único

**Resultado Esperado:** +25% ingresos en verticales clave, diferenciación tecnológica máxima

---

## **FASE 3: EXPANSIÓN VERTICAL (6-9 meses)**

**Objetivo:** Acceder a nuevos segmentos de mercado B2B

**Módulos a Implementar:**

1. **Build-to-Rent Ciclo Completo** (8 semanas)
  - Estudio de mercado pre-construcción (análisis demanda, ROI)
  - Control avanzado presupuesto y cronograma (Gantt, critical path)
  - Gestión de calidad y certificaciones (LEED, BREEAM)
  - CRM inversor específico con reporting automático
  - Transición perfecta a operación
  - **Impacto:** Acceso mercado institucional, ticket 899€/mes
2. **Contratos Comerciales Especializados** (5 semanas)
  - Renta variable automatizada (% sobre ventas)
  - Actualizaciones complejas (IPC, IPRI, escalonada)
  - Gestión de obras tenant y licencias
  - Certificaciones obligatorias tracking

- Períodos de carencia, garantías múltiples
  - **Impacto:** Acceso mercado B2B comercial, ticket 699€/mes
3. **Análisis Flipping con IA** (6 semanas)
- Evaluación automática de propiedades (comps, reforma, ROI)
  - Score de oportunidad (1-100)
  - Marketplace de oportunidades con alertas
  - Análisis de riesgos (estructural, legal, mercado, financiero)
  - Simulación financiera completa (múltiples escenarios)
  - **Impacto:** -50% errores inversión, diferenciador tecnológico

**Resultado Esperado:** +30% nuevos clientes B2B, +50% ticket medio

---

#### **FASE 4: AUTOMATIZACIÓN AVANZADA (9-12 meses)**

**Objetivo:** Reducir costos operativos de clientes

**Módulos a Implementar:**

1. **Automatización STR Completa** (4 semanas)
  - Integración proveedores limpieza (Turno, Properly)
  - Asignación automática con criterios inteligentes
  - Integración smart locks (Yale, August, Nuki)
  - Check-in/out completamente automatizado
  - Gestión de incidencias 24h con escalado
  - **Impacto:** -40% costos operativos STR
2. **Gestión Legal de Garantías** (4 semanas)
  - Depósito legal automatizado (integración organismos)
  - Gestión de desperfectos con inventario comparativo
  - Cálculo automático de deducciones (desgaste normal vs daños)
  - Integración seguros de impago (Solunion, Mapfre)
  - **Impacto:** -60% litigios, cumplimiento legal garantizado
3. **Reporting Avanzado para Inversores** (3 semanas)
  - KPIs automáticos (WAULT, Yield, Cap Rate, ROI)
  - Informes trimestrales automáticos (ejecutivo, operativo, financiero)
  - Proyecciones y análisis de riesgos
  - Benchmarking contra mercado
  - **Impacto:** Atracción fondos institucionales

**Resultado Esperado:** -35% tiempo gestión, +40% escalabilidad clientes

---

#### **FASE 5: ESPECIALIZACIÓN EXTREMA (12-24 meses)**

**Objetivo:** Dominar nichos específicos y preparar expansión internacional

**Módulos a Implementar:**

1. **Residencias de Mayores Completo** (10 semanas)
  - Perfil socio-sanitario completo del residente
  - Planificación de cuidados personalizada
  - Portal familiar con informes automáticos
  - Cumplimiento normativo específico
  - Gestión personal sanitario
  - **Impacto:** Nueva vertical especializada, ticket 799€/mes

2. **Marketplace de Servicios** (5 semanas)
  - Limpieza, smart locks, seguros, reformas
  - Integración partners certificados
  - Comisiones automáticas
  - Reviews integradas
  - **Impacto:** Ingresos adicionales por comisiones
3. **Analytics Predictivos para SuperAdmin** (6 semanas)
  - Churn prediction con ML
  - Health score por empresa
  - Diagnóstico remoto avanzado
  - Alertas proactivas
  - **Impacto:** -30% churn plataforma
4. **App Móvil Nativa** (8 semanas)
  - iOS + Android
  - Funcionalidades offline
  - Push notifications
  - Biometría (FaceID, TouchID)
  - **Impacto:** +40% engagement usuarios

**Resultado Esperado:** +3 nuevas verticales/features, preparación expansión LATAM/Europa

---

## ESTRATEGIA DE PRICING

### Precios Actuales vs Propuestos

#### Alquiler Residencial Tradicional

- **Básico:** 149€/mes (hasta 10 propiedades) OK
- **Profesional:** 299€/mes (hasta 50 propiedades) OK
- **Enterprise:** 599€/mes (ilimitado) OK

#### STR (Short-Term Rental) - NUEVO PRICING

- **STR Básico:** 349€/mes fijo
  - O bien: 49€/propiedad/mes
  - Incluye: Channel Manager, Pricing básico, Automatización mensajes
- **STR Profesional:** 599€/mes flat
  - Propiedades ilimitadas
  - Reservas ilimitadas
  - **Revenue Management IA**
  - Automatización limpieza
  - Smart locks
  - Gestión reputación avanzada

#### Co-Living - NUEVO PRICING

- **Plan Co-Living:** 249€/mes (hasta 20 habitaciones)
  - +8€/habitación adicional
  - Incluye: Gestión individual habitaciones, prorrateo automático, rotación limpieza, matchmaking, votaciones

#### Build-to-Rent - NUEVO PRICING

- **Plan Desarrollador:** 899€/mes
  - O bien: 1,500€ setup + 12 mensualidades mínimo

- Incluye: Ciclo completo construcción, reporting inversores, comercialización

### House Flipping - NUEVO PRICING

- **Plan Flipper:** 399€/mes
  - Hasta 10 proyectos simultáneos
  - Incluye: **Análisis IA** , marketplace oportunidades, simulaciones ROI

### Comercial - NUEVO PRICING

- **Plan Comercial:** 699€/mes
  - Hasta 30 activos o 10,000 m2
  - Incluye: Contratos especializados, renta variable, certificaciones, reporting inversores

### Residencias - NUEVO PRICING

- **Plan Residencias:** 799€/mes (hasta 100 residentes)
  - +5€/residente adicional
  - Incluye: Gestión socio-sanitaria, planificación cuidados, portal familiar

### Módulos a la Carta

- **Revenue Management IA:** +99€/mes
- **Predicción Morosidad ML:** +79€/mes
- **Análisis Oportunidades IA:** +149€/mes
- **Chatbot IA Avanzado:** +59€/mes
- **Integración ERP adicional:** +49€/mes
- **Smart Locks:** +29€/mes
- **Soporte Prioritario 24/7:** +199€/mes
- **Consultor Dedicado:** +499€/mes

---

## POSICIONAMIENTO COMPETITIVO

### INMOVA vs HOMMING

Aspecto	HOMMING	INMOVA	Ganador
Precio base	99€/mes	149€/mes	HOMMING
Verticales	1	7	INMOVA
Módulos	~40	88+ (173 road)	INMOVA
IA/ML		3 módulos	INMOVA
Integraciones contab.	2	6	INMOVA
API abierta	Limitada	Completa	INMOVA
Multi-empresa			INMOVA
Whitelabel		Enterprise	INMOVA

**Conclusión:** INMOVA es 50% más cara pero ofrece 300% más funcionalidades.

### Segmentos Target Diferenciados

**HOMMING** → Propietarios pequeños (1-10 unidades), precio-sensibles, solo residencial

**INMOVA** → Gestores profesionales multi-vertical, property managers STR, promotores, flippers, grandes propietarios comerciales

## Mensaje de Diferenciación

“HOMMING es para propietarios que buscan algo simple y barato. INMOVA es para gestores profesionales que quieren escalar sin límites con tecnología avanzada.”

---

## OPORTUNIDAD DE MERCADO

### TAM (Total Addressable Market) - España

Vertical	Propiedades	Ticket Medio	TAM Anual
Alquiler Residencial	3,500,000	299€/mes	12,564M€
STR	350,000	349€/mes	1,464M€
Co-Living	20,000	249€/mes	60M€
Build-to-Rent	5,000	899€/mes	54M€
House Flipping	50,000	399€/mes	239M€
Comercial	500,000	699€/mes	4,194M€
<b>TOTAL</b>	<b>4,425,000</b>	-	<b>18,575M€</b>

### Objetivos Cuota de Mercado

**3 años:** 1% TAM = 185M€ ARR, ~50,000 clientes

**Desglose por Vertical:** - Residencial: 30,000 clientes → 107M€/año - STR: 3,500 clientes → 14.6M€/año - Co-Living: 200 clientes → 0.6M€/año - Build-to-Rent: 50 clientes → 0.5M€/año - Flipping: 500 clientes → 2.4M€/año - Comercial: 5,000 clientes → 42M€/año

---

## ACCIONES INMEDIATAS (PRÓXIMAS 2 SEMANAS)

### Producto

1. **Priorizar Q1 2025:** Revenue Management STR, Portal Propietarios V2, Predicción Morosidad
2. **Formar equipo:** 2 developers full-time en estos 3 módulos
3. **Beta testers:** Reclutar 10 clientes para cada módulo (descuento 50%)

### Marketing

1. **Actualizar website:** Nuevas páginas por vertical con pricing específico
2. **Crear comparativa:** Landing “INMOVA vs HOMMING” SEO-optimizada
3. **Casos de éxito:** Producir 3 testimoniales en video (STR, Residencial, Flipping)
4. **Plan contenidos:** Blog posts semanales durante 3 meses

### Ventas

1. **Actualizar pitch deck:** Incorporar análisis competitivo y TAM
2. **Segmentación:** Crear listas de leads por vertical (LinkedIn Sales Navigator)
3. **Outreach:** Campaña email personalizada a 100 gestores target
4. **Webinars:** Programar 1 webinar/mes por vertical

### Customer Success

1. **Onboarding mejorado:** Guías interactivas por vertical
2. **NPS tracking:** Implementar encuestas post-30 días y post-90 días

3. **Churn analysis:** Identificar causas de cancelación y crear plan de retención
  4. **Community:** Crear Slack/Discord para usuarios INMOVA
- 

## MÉTRICAS DE ÉXITO (KPIs)

### Corto Plazo (3 meses)

- **Nuevos clientes:** 25/mes
- **Churn:** <5% mensual
- **NPS:** >60
- **Trial → Paid:** >25%
- **MRR growth:** +15%/mes

### Medio Plazo (6 meses)

- **Nuevos clientes:** 50/mes
- **Churn:** <3% mensual
- **NPS:** >70
- **Clientes B2B:** 10/mes
- **Ticket medio:** +30%
- **MRR:** 500K€

### Largo Plazo (12 meses)

- **Cuota mercado:** 0.5%
  - **Clientes totales:** 5,000
  - **ARR:** 18M€
  - **Países:** 3 (España, México, Colombia)
  - **Empleados:** 25
- 

## RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS FINALES

### 1. NO COMPETIR EN PRECIO

- INMOVA es premium, debe posicionarse como tal
- Enfatizar ROI, no precio absoluto
- Comparar con el costo de NO tener INMOVA (tiempo perdido, errores, oportunidades perdidas)

### 2. APOSTAR POR IA COMO DIFERENCIADOR

- Revenue Management, Predicción Morosidad, Análisis Oportunidades = barreras de entrada altísimas
- Marketing intensivo de estas capacidades
- Casos de éxito medibles (+30% ingresos, -40% morosidad)

### 3. VERTICALES COMO ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

- No intentar ser todo para todos desde día 1
- Dominar 1 vertical a la vez: STR → Build-to-Rent → Flipping → Comercial
- Crear comunidades específicas por vertical

### 4. PARTNERSHIPS ESTRATÉGICOS

- Smart locks (Yale, Nuki)
- Limpiezas (Turno, Properly)



- Seguros (Mapfre, Solunion)
- ERPs adicionales (SAP, Navision)
- Portales inmobiliarios (Idealista, Fotocasa) → Generar ecosystem, ingresos adicionales por comisiones

## 5. INTERNACIONALIZACIÓN PLANIFICADA

- **Fase 1 (2025)**: Consolidación España
- **Fase 2 (2026)**: LATAM (México, Colombia, Chile)
- **Fase 3 (2027)**: Europa (Portugal, Italia, Francia)
- Adaptar producto a regulaciones locales por anticipado

---

## CONTACTO Y SEGUIMIENTO

**Para implementación de este roadmap:** desarrollo@inmova.app  
<https://inmova.app>  
 +34 900 123 456

**Para consultoría estratégica:** estrategia@inmova.app

**Próxima revisión:** 15 de Enero de 2025 (Revisión Q1 2025)

---

## DOCUMENTOS DE REFERENCIA

Todos los documentos están disponibles en formato Markdown y PDF:

1. **ANALISIS\_PERFILES\_Y\_PRECIOS** - Análisis exhaustivo de 7 verticales
  2. **CATALOGO\_COMPLETO\_FUNCIONALIDADES** - Inventario de 88+ módulos actuales y 85 módulos roadmap
  3. **COMPARATIVA\_HOMMING\_VS\_INMOVA** - Análisis competitivo detallado
  4. **PROPUESTA\_VALOR\_MARKETING** - Mensajes, estrategias y contenidos por canal
- 

## CHECKLIST IMPLEMENTACIÓN INMEDIATA

### Producto (Próximos 30 días)

- ☐ Asignar developers a los 3 módulos prioritarios
- ☐ Crear backlog detallado (user stories, criterios aceptación)
- ☐ Reclutar 10 beta testers por módulo
- ☐ Iniciar desarrollo Revenue Management STR
- ☐ Iniciar desarrollo Portal Propietarios V2
- ☐ Iniciar desarrollo Predicción Morosidad ML

### Marketing (Próximos 30 días)

- ☐ Actualizar website con pricing por vertical
- ☐ Crear landing “INMOVA vs HOMMING”
- ☐ Producir 3 testimoniales en video
- ☐ Publicar 4 blog posts (1/semana)
- ☐ Lanzar Google Ads campaña multi-vertical
- ☐ Lanzar LinkedIn Ads targeting gestores

### **Ventas (Próximos 30 días)**

- ☐ Actualizar pitch deck
- ☐ Crear listas de leads por vertical (500 total)
- ☐ Campaña email personalizada (100 envíos)
- ☐ Programar 2 webinars (STR + Build-to-Rent)
- ☐ Configurar CRM con pipeline por vertical
- ☐ Entrenar equipo ventas en nuevos mensajes

### **Customer Success (Próximos 30 días)**

- ☐ Crear guías onboarding por vertical
- ☐ Implementar NPS tracking automático
- ☐ Analizar churn últimos 3 meses
- ☐ Crear plan de retención
- ☐ Lanzar comunidad Slack/Discord
- ☐ Webinar mensual de formación

---

### **INMOVA - La plataforma que crece contigo**

*“No vendemos software, vendemos crecimiento profesional y libertad para escalar.”*

---

**Fin del Resumen Ejecutivo Completo**  
**Diciembre 2024**