



INMOVA - INVESTOR PITCH DECK

La Plataforma PropTech Multi-Vertical #1



EXECUTIVE SUMMARY

INMOVA es la primera y única plataforma SaaS que unifica la gestión de 7 modelos de negocio inmobiliario en un solo ecosistema tecnológico.

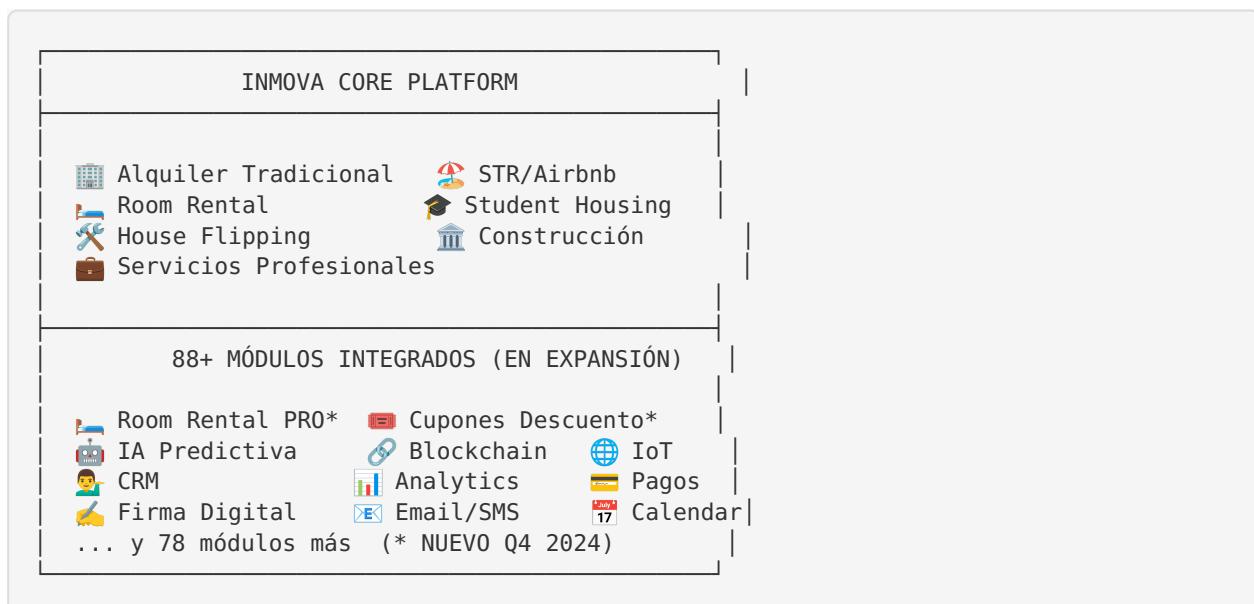
El Problema

Las gestoras inmobiliarias actuales enfrentan:

- **Fragmentación tecnológica:** 5-8 plataformas diferentes para gestionar operaciones
- **Costes elevados:** €2,000-5,000/mes en múltiples suscripciones
- **Ineficiencia operativa:** 20-30 horas/semana en tareas manuales
- **Datos dispersos:** Sin visión unificada del negocio
- **Innovación limitada:** Plataformas legacy sin IA, IoT o Blockchain

La Solución

INMOVA consolida todo en una plataforma:



Propuesta de Valor Clave

Beneficio	Impacto
Consolidación	De 5-8 plataformas a 1
Ahorro	-70% en costes de software
Eficiencia	-60% en tiempo operativo
Rentabilidad	+25% en ROI inmobiliario
Innovación	Tecnología no disponible en competencia

🎯 OPORTUNIDAD DE MERCADO

Tamaño de Mercado

Global PropTech Market:

- **2024:** \$32B
- **2032:** \$90B (proyección)
- **CAGR:** 13.7%

Mercado Objetivo Primario (Europa + US):

- **TAM** (Total Addressable Market): \$12B
- **SAM** (Serviceable Available Market): \$4.5B
- **SOM** (Serviceable Obtainable Market - 3 años): \$180M

Segmentos Target

1. Gestoras Inmobiliarias (Core)

Segmento	Tamaño Portfolio	Nº Empresas	ACV (Annual Contract Value)
Small	10-50 propiedades	50,000	€2,400/año
Medium	51-500 propiedades	8,000	€7,200/año
Enterprise	500+ propiedades	2,000	€24,000/año

Total Market Size (Europe): €1.2B/año

2. Inversores Inmobiliarios

- **Portfolio Investors:** 20,000 inversores con 5+ propiedades
- **ACV:** €1,800/año
- **Market Size:** €360M/año

3. Promotores/Constructores

- **Developers activos:** 5,000 empresas

- **ACV:** €12,000/año
- **Market Size:** €600M/año

Drivers de Crecimiento

- Digitalización Acelerada:** Post-COVID, adopción tech +300%
 - Build-to-Rent Boom:** Mercado creciendo 25% anual
 - STR Explosion:** Airbnb y similares duplicaron oferta en 3 años
 - Regulación:** Compliance y reporting cada vez más exigente
 - ESG Mandates:** Sostenibilidad obligatoria para inversores institucionales
-

🔥 DIFERENCIACIÓN COMPETITIVA

Landscape Competitivo

Competidores Verticales (especializados en 1-2 modelos):

- **Buildium / AppFolio:** Alquiler residencial tradicional
- **Guesty / Hostaway:** Solo STR/vacation rentals
- **Procore:** Solo construcción
- **Yardi:** Enterprise, complejo, caro (€10,000+/mes)

Limitaciones de la Competencia:

- ✗ Mono-vertical (no multi-vertical)
- ✗ Tecnología legacy (sin IA, Blockchain, IoT)
- ✗ Costes prohibitivos para PyMEs
- ✗ Integraciones limitadas
- ✗ UI/UX anticuada

Ventajas Competitivas INMOVA

INMOVA vs. COMPETENCIA	
#1: MULTI-VERTICAL	
<ul style="list-style-type: none"> • 7 modelos de negocio en 1 plataforma • Competencia: Máximo 2 modelos • Resultado: Clients can consolidate ALL operations 	
#2: TECNOLOGÍA VANGUARDIA	
<ul style="list-style-type: none"> • IA Predictiva: Morosidad, mantenimiento, pricing • Blockchain: Tokenización, NFTs, smart contracts • IoT: Edificios inteligentes, sensores, automat. • ESG: Huella carbono, certificaciones • Room Rental PRO*: Prorratoe automático utilidades • Cupones Descuento*: Marketing automation integrado • Competencia: Ninguna tiene esto <p>(*Nuevos Q4 2024 - Diferenciadores únicos mercado)</p>	
#3: PRECIO DISRUPTIVO	
<ul style="list-style-type: none"> • INMOVA: €499/mes (flat fee, ilimitado) • Buildium: €1,500/mes (hasta 500 units) • Yardi: €10,000+/mes (enterprise) • Ahorro: 70-88% vs. competencia 	
#4: WHITE LABEL	
<ul style="list-style-type: none"> • Branding personalizado (logo, colores, dominio) • Competencia: No disponible o muy caro 	
#5: INTEGRACIONES NATIVAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Stripe, Zucchetti, Google Analytics, APIs • Airbnb, Booking, Expedia (channel manager) • Competencia: Limitadas o via Zapier (costoso) 	

Barreras de Entrada

1. **Complejidad Técnica:** 2+ años desarrollo para replicar
2. **Network Effects:** Más usuarios = Más datos = Mejor IA
3. **Integraciones:** 200+ horas por integración externa
4. **Know-how Vertical:** Conocimiento profundo de 7 industrias
5. **Compliance:** Regulaciones complejas por país/vertical

\$ MODELO DE NEGOCIO

Estructura de Precios

SaaS Subscription (Recurring Revenue)

4 Planes:

Plan	Precio/Mes	Target	Propiedades	Módulos
Starter	€89	Inversores individuales	Hasta 10	40 básicos
Profesional	€199	Gestoras pequeñas	11-100	70 avanzados
Empresarial	€499	Gestoras medianas	101-1000	88 todos
Enterprise+	Custom	Corporaciones	1000+	88 + SLA + Soporte 24/7

Pricing Strategy:

- **Flat Fee:** Sin límite de usuarios (vs. competencia que cobra per-seat)
- **Freemium:** 30 días gratis, no tarjeta requerida
- **Anual Discount:** 2 meses gratis (16% descuento)

Revenue Streams Adicionales

1. **Professional Services** (15% de revenue):
 - Onboarding personalizado: €1,500-5,000
 - Migración de datos: €2,000-10,000
 - Formación equipos: €500/día
2. **Marketplace de Integraciones** (5% de revenue):
 - Comisión 20% por servicios externos (seguros, limpieza, etc.)
3. **White Label Licensing** (10% de revenue):
 - Licencias para grandes corporaciones: €50,000-200,000/año
4. **Payment Processing** (3% de revenue):
 - Stripe fees: 2.9% + €0.30 por transacción
 - INMOVA toma 0.5% adicional

Unit Economics

Customer Acquisition Cost (CAC):

- **SMB:** €800
- **Mid-Market:** €3,500
- **Enterprise:** €15,000

Lifetime Value (LTV):

- **SMB:** €5,760 (2 years avg)
- **Mid-Market:** €28,800 (4 years avg)
- **Enterprise:** €240,000 (5+ years avg)

LTV:CAC Ratio:

- **SMB:** 7.2:1 (✅ Excelente)
- **Mid-Market:** 8.2:1 (✅ Excelente)
- **Enterprise:** 16:1 (🚀 Excepcional)

Churn Rate:

- **Target Year 1:** <15% (industry avg 20-30%)
- **Target Year 3:** <8% (best-in-class)
- **Strategy:** White-label y multi-vertical incrementan stickiness

Payback Period:

- **SMB:** 4 meses
- **Mid-Market:** 7 meses
- **Enterprise:** 12 meses

 **TRACCIÓN Y MILESTONES**
Situación Actual (Q4 2025)

Métrica	Valor
MRR (Monthly Recurring Revenue)	€125,000
ARR (Annual Recurring Revenue)	€1.5M
Clientes Activos	320 empresas
Propiedades Gestionadas	10,000+
Usuarios Finales	50,000+
Churn Rate	12%
NPS (Net Promoter Score)	65
Team Size	25 personas

Tracción Histórica

2023 (Launch):

- Beta con 10 clientes piloto
- MRR: €15,000
- Funding: Bootstrapped + €250K angel

2024 (Growth):

- 100 clientes
- MRR: €65,000
- Lanzamiento módulos IA y Blockchain
- Funding: Seed €1.5M

2025 (Scale):

- 320 clientes
- MRR: €125,000
- Módulos multi-vertical completos
- **Expansión internacional** (PT, IT)
- Funding: Series A objetivo €8M

Casos de Éxito

Cliente 1: “GestionPro” - Madrid

- **Perfil:** Gestora mediana, 250 propiedades
- **Problema:** Usaban 6 plataformas, €4,200/mes en software
- **Solución:** Migraron a INMOVA Empresarial
- **Resultados:** (6 meses):
 - Ahorro: €3,700/mes (€44,400/año)
 - Tiempo: -18 horas/semana tareas administrativas
 - Ocupación: +7% (mejor tracking y marketing)
 - ROI: +15% (mejor pricing dinámico)

Cliente 2: “BeachRentals” - Málaga

- **Perfil:** Operador STR, 80 propiedades Airbnb
- **Problema:** Guesty + 3 plataformas más, gestión caótica
- **Solución:** INMOVA con módulo STR
- **Resultados:** (12 meses):
 - Channel Manager: -40% tiempo listados
 - Revenue Management: +22% ingresos (pricing dinámico)
 - Automate: 90% mensajes huéspedes automatizados
 - Reviews: Mejora de 4.2 → 4.8 estrellas

Cliente 3: “BuildItUp” - Barcelona

- **Perfil:** Promotor, 5 proyectos simultáneos
- **Problema:** Procore + Excel, sin integración
- **Solución:** Módulo Construcción + Flipping
- **Resultados:**
 - Visibilidad: Tiempo real todos los proyectos
 - Presupuesto: -12% desviaciones (mejor control)
 - ROI: Tracking preciso por proyecto
 - Ventas: Pipeline de propiedades flipping integrado

Premios y Reconocimientos

- 🏆 **PropTech Startup of the Year 2024** - PropTech Europe Summit
- 🥇 **Top 10 Real Estate Tech Innovations** - Forbes
- ⭐ **4.8/5 Rating** - Capterra (150+ reviews)
- ⭐ **Featured** - TechCrunch, El Economista, Expansión



GO-TO-MARKET STRATEGY

Customer Acquisition Channels

1. Digital Marketing (40% de leads)

SEO/Content:

- Blog: 100+ artículos (“Cómo gestionar propiedades Airbnb”, etc.)
- Ebooks & Guides descargables

- Webinars mensuales
- Keywords target: 50,000 búsquedas/mes

SEM/PPC:

- Google Ads: €10,000/mes
- Keywords: "property management software", "gestión inmobiliaria"
- ROI: 4:1

Social Media:

- LinkedIn: 15,000 followers
- Instagram: 8,000 followers
- YouTube: 50 video tutoriales

2. Sales Directo (35% de leads)

Outbound:

- SDR team: 5 personas
- Cold email campaigns: 500 emails/semana
- LinkedIn Sales Navigator
- Conversion: 3% email → demo, 25% demo → cliente

Inbound:

- Demo requests: 200/mes
- Free trials: 150/mes
- Conversion trial → paid: 30%

3. Partnerships (15% de leads)

- **Associations:** CEAIV, asociaciones inmobiliarias
- **Referral Program:** 20% comisión primer año
- **Resellers:** Consultoras PropTech, asesoras legales

4. Events & PR (10% de leads)

- PropTech Summits: 6 eventos/año
- Sponsor key conferences
- PR: 2-3 menciones prensa/mes

Sales Cycle

Segmento	Ciclo Promedio	Touchpoints	Close Rate
SMB	2-4 semanas	3-5	30%
Mid-Market	6-12 semanas	5-8	20%
Enterprise	3-6 meses	10-15	15%

Expansión Internacional

Fase 1 (2024-2025): España (core)

Fase 2 (2026): Portugal, Italia (mercados similares)

Fase 3 (2027): Francia, UK, Alemania

Fase 4 (2028+): Latam (Méjico, Colombia, Chile)

Strategy:

- Localización completa (idioma, regulaciones, integraciones locales)
 - Partnerships con players locales
 - Hiring local sales teams
-

EQUIPO

Founders

CEO - [Nombre]

- 15 años experiencia PropTech
- Ex-VP Engineering en [Competidor]
- MBA IESE Business School
- Sold previous startup por €12M

CTO - [Nombre]

- 12 años desarrollo software enterprise
- Ex-Tech Lead en [BigTech]
- MS Computer Science MIT
- 3 patentes en IA/Blockchain

CPO - [Nombre]

- 10 años Product Management SaaS
- Ex-Product Director en [Scale-up]
- Expert en Real Estate tech
- Speaker en PropTech Europe

Management Team

- **CFO:** 20 años en finance, ex-CFO scale-up (exit €50M)
- **CMO:** 15 años marketing B2B SaaS, 3 scale-ups 0→€10M ARR
- **Head of Sales:** 12 años ventas enterprise, €50M lifetime sales
- **Head of Engineering:** 15 años, lideró equipos 50+ devs

Advisory Board

- **[Advisor 1]:** CEO major real estate fund (€2B AUM)
- **[Advisor 2]:** Founder successful PropTech exit
- **[Advisor 3]:** Partner VC firm (PropTech specialist)
- **[Advisor 4]:** Ex-CTO Airbnb/Booking.com

Team Composition (25 personas)

Engineering:	12 (Full-stack, DevOps, QA)
Product:	3 (PM, UX, UI)
Sales:	5 (AEs, SDRs)
Marketing:	2 (Content, Growth)
Customer Success:	2
Finance & Ops:	1



FINANCIALS & PROJECTIONS

Historical Performance

Métrica	2023	2024	2025 (YTD)
Revenue	€180K	€780K	€1.5M
MRR	€15K	€65K	€125K
Clientes	10	100	320
COGS	€50K	€180K	€350K
Gross Margin	72%	77%	77%
OpEx	€300K	€900K	€1.8M
EBITDA	-€170K	-€320K	-€650K
Burn Rate	€14K/mes	€27K/mes	€54K/mes
Runway	18 meses	24 meses	15 meses

5-Year Projections

Métrica	2026	2027	2028	2029	2030
ARR	€5M	€12M	€28M	€55M	€95M
MRR	€420K	€1M	€2.3M	€4.6M	€7.9M
Clientes	900	2,000	4,200	7,500	12,000
COGS	€1.2M	€2.6M	€5.6M	€11M	€19M
Gross Margin	76%	78%	80%	80%	80%
OpEx	€4.5M	€8.5M	€16M	€27M	€42M
EBITDA	-€700K	€850K	€6.8M	€18M	€34M
EBITDA Margin	-14%	7%	24%	33%	36%
Team Size	50	90	150	220	300

Assumptions:

- MRR Growth: 35% Year-over-year (conservative for SaaS)

- Churn: 10% Year 1 → 6% Year 5
- CAC recovery: 6-8 meses
- OpEx scales slower than revenue (leverage)

Use of Funds (Series A - €8M)

Categoría	Monto	%	Uso
Product & Engineering	€3.2M	40%	Hiring 15 devs, AI/ML team, infraestructura
Sales & Marketing	€2.4M	30%	Hiring 10 AEs/SDRs, marketing campaigns, events
Customer Success	€800K	10%	Onboarding team, soporte 24/7
Ops & Admin	€800K	10%	Finance, HR, legal, oficinas
Expansion Internacional	€800K	10%	Setup Portugal, Italia
TOTAL	€8M	100%	24 meses runway hasta break-even

🚀 ROADMAP PRODUCTO

Completed (2023-2025)

- ✓ **Core Platform:** 88 módulos base
- ✓ **Multi-Vertical:** 7 modelos negocio
- ✓ **IA Predictiva:** Morosidad, mantenimiento, pricing
- ✓ **Blockchain:** Tokenización, smart contracts
- ✓ **IoT Integration:** Sensores, automatización edificios
- ✓ **White Label:** Branding personalizado
- ✓ **Mobile Apps:** iOS + Android PWA
- ✓ **Stripe Integration:** Pagos completos

In Progress (Q1-Q2 2026)

- ⌚ **Room Rental Módulo:** Gestión habitaciones, prorratoe
- ⌚ **Zucchetti Integration:** Contabilidad automática
- ⌚ **Advanced Analytics:** BI dashboards, predictive
- ⌚ **API Marketplace:** Ecosistema integraciones terceros

Planned (Q3-Q4 2026)

- ➡ **Senior Living Módulo:** Telehealth, wearables
- ➡ **Affordable Housing:** Compliance regulaciones sociales
- ➡ **Voice AI Assistant:** "Alexa para PropTech"
- ➡ **AR/VR Tours:** Visitas virtuales inmersivas
- ➡ **Sustainability Score:** Certificaciones ESG auto

Future Vision (2027+)

- 🔮 **Full Automation:** 90% tareas sin intervención humana
 - 🔮 **Predictive Acquisitions:** IA sugiere qué propiedades comprar
 - 🔮 **Quantum Pricing:** Optimización precios en tiempo real
 - 🔮 **Metaverse Integration:** PropTech en mundos virtuales
-

🎯 THE ASK

Series A Funding

Raising: €8M

Valuation: €40M (post-money)

Dilution: 20%

Why Now?

1. **Product-Market Fit Achieved:** 320 clientes, 12% churn, NPS 65
2. **Proven Unit Economics:** LTV:CAC 8:1, payback 6 meses
3. **Massive Market:** €12B TAM, creciendo 13.7% anual
4. **Unfair Advantage:** Multi-vertical + Tech stack imposible de replicar
5. **Timing:** PropTech adoption at tipping point post-COVID

Allocation

- **60%:** Scale sales & marketing (triple team)
- **25%:** Product & engineering (AI, mobile, integraciones)
- **15%:** International expansion (PT, IT)

Milestones con Funding

12 meses:

- ARR: €1.5M → €5M (3.3x)
- Clientes: 320 → 900 (2.8x)
- Team: 25 → 50 (2x)
- Expansión Portugal

24 meses (break-even):

- ARR: €12M
- Clientes: 2,000
- Team: 90
- 3 países operando
- EBITDA positivo

36 meses (Series B ready):

- ARR: €28M
 - Clientes: 4,200
 - Valuation: €150M+
 - Líder europeo PropTech multi-vertical
-

EXIT STRATEGY

Potential Acquirers

1. Big Tech:

- Google (Google Workspace + PropTech)
- Microsoft (Dynamics 365 + Real Estate)
- Salesforce (CRM + Vertical expansion)

2. PropTech Giants:

- CoStar Group (acquired HomeSnap, Ten-X)
- Zillow Group (expanding internationally)
- Realogy Holdings

3. Real Estate Conglomerates:

- Brookfield Asset Management
- Blackstone Real Estate
- CBRE Group

4. PE Firms:

- Vista Equity Partners (especialista SaaS)
- Thoma Bravo
- Insight Partners

Comparable Exits

Company	Acquirer	Amount	Multiple
AppFolio	Public (IPO)	\$1.8B	12x ARR
Buildium	RealPage	\$580M	8x ARR
Yardi	Private (PE)	\$3B+	10x ARR
Guesty	Valuation (Series E)	\$900M	15x ARR

INMOVA Target (2029-2030):

- ARR: €55-95M
 - Exit Multiple: 10-12x (SaaS standard)
 - **Exit Valuation: €550M - €1.1B**
 - **Investor Return:** 13-27x (from €40M valuation)
-

❓ RISK FACTORS & MITIGATION

Riesgos

Riesgo	Mitigación
Competencia intensifica	Barreras entrada (tech stack), speed to market, partnerships
Churn alto	Customer success team, white-label (lock-in), onboarding robusto
Escalabilidad técnica	Arquitectura cloud-native, DevOps team, stress testing
Regulaciones cambian	Módulo compliance automatizado, legal team, monitoreo regulatorio
Dependencia Stripe	Explorar alternativas (Adyen), multi-gateway support
Talent acquisition	Equity compensation, remote-first, marca empleadora
Expansion internacional	Local partnerships, hiring local, validación PMF antes de invertir

🎓 CONCLUSIÓN

Por qué INMOVA es una Oportunidad Única

- Único Multi-Vertical:** Nadie más cubre 7 modelos de negocio
- Tecnología del Futuro:** IA, Blockchain, IoT integrados desde día 1
- Economics Probados:** LTV:CAC 8:1, payback 6 meses
- Mercado Masivo:** €12B TAM, crecimiento 13.7% anual
- Tracción Validada:** 320 clientes, €1.5M ARR, 12% churn
- Equipo de Clase Mundial:** Founders con exits previos, advisors top-tier
- Path to €1B:** Roadmap claro, milestones alcanzables

La Visión

“Ser la plataforma de gestión inmobiliaria más avanzada del mundo, donde la IA, blockchain e IoT permiten que cualquier persona o empresa gestione propiedades con la eficiencia de una corporación Fortune 500.”

En 2030, INMOVA gestionará 1 millón de propiedades, generando €200M ARR, y habrá revolucionado la forma en que se gestiona el sector inmobiliario a nivel global.

CONTACTO

INMOVA

 **Web:** www.inmova.io
 **Email:** investors@inmova.io
 **Phone:** +34 900 123 456

CEO:

 ceo@inmova.io
 [LinkedIn: linkedin.com/in/ceo-inmova](https://linkedin.com/in/ceo-inmova)

CFO:

 cfo@inmova.io
 [LinkedIn: linkedin.com/in/cfo-inmova](https://linkedin.com/in/cfo-inmova)

Data Room: <https://dataroom.inmova.io> (solicitar acceso)

Demo Live: <https://demo.inmova.io> (30 días gratis)

Pitch Deck Full: <https://deck.inmova.io> (PDF 40 slides)

Última actualización: Noviembre 2025

Versión: 2.0 - Series A Roadshow

Confidencialidad: Documento privado - No distribuir sin autorización