

AUDITORÍA TÉCNICA Y PROPUESTAS DE MEJORA - INMOVA

Fecha: 5 de diciembre de 2025

Realizada por: Consultor Estratégico



RESUMEN EJECUTIVO

✗ PROBLEMAS CRÍTICOS IDENTIFICADOS

1. **Publicidad engañosa:** Se anuncian 88 módulos pero solo existen 56 módulos reales
2. **Pricing confuso:** Falta lógica de economía de escala
3. **Desalineación estratégica:** Módulos no vinculados claramente con verticales de negocio
4. **Complejidad excesiva:** 4 planes con diferencias poco claras



ANÁLISIS DETALLADO

1. ALINEACIÓN MÓDULOS vs. VERTICALES DE NEGOCIO

VERTICALES DE NEGOCIO DEFINIDOS

- 1. Alquiler Tradicional (Residencial de largo plazo)
- 2. STR Vacacional (Short-Term Rentals / Airbnb)
- 3. Coliving (Espacios compartidos)
- 4. Construcción (Obra nueva / Rehabilitación)
- 5. Flipping (Compra-venta / Inversión)
- 6. Servicios Profesionales (Consultoras, gestoras)
- 7. Mixto (Combinación de varios)

MÓDULOS EXISTENTES (56 REALES)

MÓDULOS CORE (9): dashboard, edificios, unidades, inquilinos, contratos, pagos, mantenimiento, chat, calendario

GESTIÓN BÁSICA (4): documentos, proveedores, gastos, notificaciones

FINANCIEROS (4): reportes, contabilidad, analytics, bi

COMUNICACIÓN (2): sms, (+ notificaciones ya contado)

AVANZADOS (13): crm, legal, marketplace, mantenimiento_pro, valoraciones, publicaciones, screening, energia, y más...

COMUNITARIOS (6): incidencias, votaciones, anuncios, reuniones, reservas, galerias

PORTALES (3): portal_inquilino, portal_propietario, portal_proveedor

VERTICALES ESPECÍFICOS (15): str_, coliving_, flipping_, construcion_, etc.

TOTAL REAL: 56 módulos

⚠ DESALINEACIÓN CRÍTICA

PUBLICADO EN LANDING:

- Plan Starter: 30 módulos (factible)
- Plan Profesional: 60 módulos (imposible, solo hay 56)
- Plan Empresarial: 88 módulos (FALSO - solo hay 56)
- Enterprise+: 88+ módulos (FALSO)

COMPARATIVA CON COMPETENCIA:

Landing menciona:

"88 módulos incluidos en todos los planes" ← FALSO
"€3.32 por módulo vs €6.96 de Buildium" ← CÁLCULO BASADO EN DATOS FALSOS

2. ANÁLISIS DEL PRICING ACTUAL

PRICING PUBLICADO

Plan	Precio/mes	Módulos	€/módulo	Propiedades	Usuarios
Starter	€89	30	€2.97	Hasta 25	3
Profesional	€149	60	€2.48	26-50	5
Empresarial	€349	88	€3.97	51-200	15
Enterprise+	€899	88+	Custom	+200	∞

✗ PROBLEMAS DEL PRICING ACTUAL

1. Falsa economía de escala:

- Profesional: €2.48/módulo (MEJOR precio)
- Empresarial: €3.97/módulo (PEOR precio) ← Contradice lógica comercial

2. Números imposibles:

- Profesional y Empresarial anuncian más módulos de los que existen

3. Confusión del mercado:

- "88 módulos en todos los planes" pero los precios base son diferentes
- ¿Por qué pagar €89 si "todos" tienen los mismos 88 módulos?

4. Falta claridad de valor:

- No está claro qué diferencia un plan de otro
- Propiedades como límite es válido, pero se mezcla con módulos

5. Complejidad innecesaria:

- 4 planes diferentes
- Métricas mezcladas (módulos + propiedades + usuarios)

✓ PROPUESTAS DE SOLUCIÓN

OPCIÓN A: PRICING POR PROPIEDADES (RECOMENDADO)

ESTRATEGIA: Eliminar la confusión de módulos, usar propiedades como métrica principal

NUEVO MODELO DE PRICING

TODOS LOS PLANES INCLUYEN ACCESO A TODOS LOS 56 MÓDULOS
El precio se basa en NÚMERO DE PROPIEDADES

Plan	Precio/mes	Propiedades	Usuarios	Características
Starter	€99	Hasta 25	3	<ul style="list-style-type: none"> Todos los 56 módulos Soporte email 48h Onboarding básico
Profesional	€199	26-100	10	<ul style="list-style-type: none"> Todos los 56 módulos Portales inquilino/propietario Soporte chat 24h Account Manager
Enterprise	€499	101-300	30	<ul style="list-style-type: none"> Todos los 56 módulos White Label Integraciones ERP SLA 99.9% Infraestructura dedicada
Corporate	A medida	+300	∞	<ul style="list-style-type: none"> Todo Enterprise+ Multi-región SLA 99.95% Desarrollo custom

MENSAJERÍA CLAVE:

- "Una sola plataforma, todo incluido"
- "No pagues por módulos, paga por propiedades"
- "Escala tu negocio sin sorpresas en facturación"

OPCIÓN B: PRICING POR VERTICALES

ESTRATEGIA: Ofrecer paquetes especializados por línea de negocio

PAQUETES ESPECIALIZADOS

ELIGE EL PAQUETE DISEÑADO PARA TU LÍNEA DE NEGOCIO

Vertical	Precio/mes	Módulos incluidos	Para quién
Alquiler Tradicional	€149	35 módulos core + residencial	Gestoras residenciales
Vacacional (STR)	€199	42 módulos + channel manager	Airbnb, vacacionales
Coliving & BTR	€179	38 módulos + comunidad	Operadores coliving
Construcción	€169	36 módulos + obra	Promotoras
Flipping	€159	34 módulos + inversión	Inversores
Todo Incluido	€299	Todos los 56 módulos	Multi-vertical

VENTAJAS:

- Cliente paga solo por lo que necesita
- Posicionamiento claro por segmento
- Precio alineado con valor percibido

DESVENTAJAS:

- Más complejo de mantener
- Puede crear fricción al querer cambiar de vertical

OPCIÓN C: FREEMIUM + PRICING SIMPLE

ESTRATEGIA: Democratizar acceso, monetizar por volumen y soporte

MODELO FREEMIUM

Plan	Precio/mes	Propiedades	Módulos	Soporte
Free	€0	Hasta 5	20 módulos core	Comunidad
Pro	€149	Hasta 100	56 módulos completos	Email 48h
Enterprise	€499	Ilimitadas	56 módulos + custom	24/7 + AM

VENTAJAS:

- Barrera de entrada cero
- Viral growth potencial
- Claridad extrema

DESVENTAJAS:

- Requiere infraestructura escalable
- Riesgo de canibalización de planes pagos

🎯 RECOMENDACIÓN FINAL

OPCIÓN A (Pricing por Propiedades) ES LA MEJOR

RAZONES:

1. **Simplicidad:** Un solo criterio de precio (propiedades)
2. **Honestidad:** No mentimos sobre número de módulos
3. **Escalabilidad:** Cliente crece sin cambiar de plan constantemente
4. **Competitivo:** Diferenciación clara vs Buildium/Homming (que cobran por módulo)
5. **Predictibilidad:** Cliente sabe exactamente qué pagará al crecer

NUEVO POSICIONAMIENTO DE MARCA

"TODO INCLUIDO. SIN SORPRESAS."

A diferencia de otras plataformas que cobran por módulo,
en INMOVA pagas solo por el número de propiedades.

56 Módulos. Una Plataforma. Un Precio.

AUDITORÍA TÉCNICA

PROBLEMA DE DEPLOYMENT

DIAGNOSTICADO: Proyecto con memoria insuficiente en compilación TypeScript

CAUSA: El proyecto es grande (181 archivos) y requiere más memoria heap

SOLUCIÓN APLICADA:

```
NODE_OPTIONS="--max-old-space-size=4096" yarn build
```

ESTADO:  Listo para deployment

PROBLEMA DE LOGIN ADMINISTRADOR

NECESITA VERIFICACIÓN: Probar credenciales de administrador en base de datos

PRÓXIMOS PASOS:

1. Verificar que existe usuario admin en DB
2. Verificar hash de contraseña
3. Verificar que campo `activo` está en true
4. Verificar role `ADMIN`

ROLES DISPONIBLES:

```
enum UserRole {
  admin
  gestor
  usuario
}
```

SISTEMA DE PERMISOS

ESTRUCTURA ACTUAL:

-  Roles definidos (admin, gestor, usuario)
-  Multi-tenancy por `companyId`
-  Campo `activo` para desactivar usuarios
-  Tabla `UserCompanyAccess` para acceso multi-empresa
-  `businessVertical` en User para especialización

RECOMENDACIONES:

- Implementar RBAC (Role-Based Access Control) más granular
- Cada módulo debería tener permisos (view, create, edit, delete)
- Crear tabla `ModulePermissions` para flexibilidad



PLAN DE IMPLEMENTACIÓN

FASE 1: CORRECCIÓN INMEDIATA (Hoy)

- [] Corregir landing page con números reales (56 módulos)
- [] Implementar nuevo pricing por propiedades
- [] Eliminar referencias a “88 módulos”
- [] Actualizar tabla comparativa con competencia

FASE 2: OPTIMIZACIÓN (Esta semana)

- [] Crear página de comparación de planes detallada
- [] Añadir calculadora de ROI actualizada
- [] Verificar y corregir login de administrador
- [] Documentar mapeo vertical → módulos recomendados

FASE 3: MEJORA ESTRATÉGICA (Próximo mes)

- [] Implementar sistema de activación de módulos por vertical
 - [] Dashboard personalizado por línea de negocio
 - [] Analytics de uso de módulos para optimizar catálogo
 - [] Sistema de recomendación de módulos
-



IMPACTO FINANCIERO PROYECTADO

Con el nuevo pricing:

ESCENARIO CONSERVADOR

Starter (€99 x 1000 clientes):	€99,000/mes
Profesional (€199 x 300):	€59,700/mes
Enterprise (€499 x 50):	€24,950/mes
<hr/>	
Total MRR:	€183,650/mes
ARR:	€2,203,800/año

COMPARACIÓN CON PRICING ACTUAL

Pricing anterior (promedio €200/cliente x 1350):	
ARR Anterior:	€3,240,000/año
<hr/>	
Pricing nuevo (promedio €136/cliente x 1350):	
ARR Nuevo:	€2,203,800/año
<hr/>	
DIFERENCIA:	-€1,036,200/año (-32%)

⚠ NOTA: La reducción se compensa con:

1. Mayor conversión (simplicidad)
2. Menor churn (honestidad)
3. Mejor posicionamiento de marca
4. Facilidad de venta



CONCLUSIONES

1. **Hay una desalineación crítica** entre el marketing (88 módulos) y el producto real (56 módulos)
 2. **El pricing actual es confuso** y contradictorio en su lógica de economía de escala
 3. **La complejidad perjudica las ventas** - 4 planes con métricas mezcladas confunden al cliente
 4. **Recomendación clara:** Pricing por propiedades, todos los módulos incluidos
 5. **La honestidad vende más** que los números inflados
-

Preparado por: Equipo de Estrategia

Revisión: Pendiente de aprobación

Implementación: Inmediata tras aprobación