HOME INSPECTORS

PROYECTO FIN DE MÁSTER – MODELO DE NEGOCIO

Año de realización: 2017-2018

Grupo 1

Integrantes:

Andrés Luis Moreno Díaz

Guillermo San José Pérez

Jorge García Galera

Miguel Muñoz Martínez

Contenido

0. RESUMEN DEL MODELO DE NEGOCIO: HOME INSPECTORS 4
1. Descripción de la necesidad y solución 6
¿Cuál es la necesidad? 6
¿Qué solución se plantea? 6
¿En qué aspectos somos diferenciales? 7
Business Model Canvas 8
Lean Canvas 9
2. Análisis de mercado 10
Competencia 12
Tipología de Clientes 16
Entrevistas y encuestas realizadas 16
Conclusiones finales 21
3. Análisis Interno 23
Cadena de valor 23
Matriz de recursos y capacidades. Ventajas y debilidades estratégicas 23
4. Análisis externo 25
Análisis de la situación y acciones a tomar: matrices DAFO y CAME 25
Análisis de estrategia producto-mercado: matriz de Ansoff 28
Matriz BCG 28
Matriz McKinsey 29
5. Misión, visión, valores de la compañía 31
Misión 31
Visión 31
Valores 31
6. Mapa estratégico 32
7. Plan de marketing 34
Servicios y segmento de clientes 34
Posicionamiento (para cada segmento de clientes) 35
Previsión y política de ventas 35
Cadena de distribución 38
Fuerza de ventas 39
Comunicación 40
8. Plan de operaciones 43

Descripción del tipo de servicio y como es la relación con el cliente 43
Descripción del tipo de informe 51
Red de inspectores 53
9. RRHH 56
Organigrama Corporativo 56
Definición de cargos y perfiles 58
Externalizaciones 61
10. Cuadro de Mando integral (indicadores de seguimiento) 62
11. Análisis de riesgos 63
12. Análisis económico financiero 66
Introducción 66
Estados financieros 66
Flujos de caja e inversión 71
Ratios financieros 74
13. Conclusiones 76
14. Anexos 77
Anexo 1: resultado de las encuestas 77
Anexo 2: ejemplo de entrevista personal 82
Anexo 3: estudio de previsión de ventas 83
Anexo 4: Estructura del informe 105

0. RESUMEN DEL MODELO DE NEGOCIO: HOME INSPECTORS

La necesidad identificada

El modelo de negocio de *Home Inspectors* se fundamenta en una **necesidad** real observada en el mercado y comprobada en estudios previos: **la falta de información veraz sobre el estado de una vivienda** cuando se compra, vende o hereda, a nivel estructural, de humedades, instalaciones, etc. Esta falta de información se traduce en desprotección para el comprador, que carece de herramientas para evaluar la que es en muchos casos la mayor inversión de su vida.

Propuesta de valor

Home Inspectors ofrece una **inspección técnica integral y objetiva de la vivienda unifamiliar**, **con diferente nivel de detalle según las necesidades del cliente**, para que un profesional cualificado y colegiado (arquitecto técnico) analice las posibles deficiencias que pudiera presentar la vivienda. Lo hace a través de una interfaz amigable con el cliente, aplicación móvil y página web propios, ofreciendo posteriormente un servicio personalizado a través de sus comerciales. El producto es por tanto un informe técnico para el cliente particular o un sello certificador para la inmobiliaria. Por motivos de integridad en la edificación, Home Inspectors se centra exclusivamente en viviendas unifamiliares, ofreciendo tres servicios: inspección básica, inspección premium e inspección personalizada (con módulos adicionales), en función del nivel de detalle de inspección.

Mercado. Clientes.

El producto va dirigido tanto a particulares (compradores, herederos o propietarios de viviendas unifamiliares) **como a agentes de la propiedad inmobiliaria de perfil medio-alto**. Los primeros dispondrán de una evaluación profesional externa que proporcione seguridad a la hora de comprar o heredar, o que ponga en valor el buen estado de la vivienda que quieren vender. Las inmobiliarias dispondrán de un sello certificador externo que atestigüe el buen estado de la vivienda, ofreciendo un valor diferencial respecto a sus competidores en un mercado tan competitivo y sensible al margen como el inmobiliario. Todo ello, a un coste no muy superior al de la certificación energética obligatoria, que también se incluye.

Además, se opera por tanto en un mercado inmobiliario en crecimiento, con buenas perspectivas durante los próximos años, y en el que **los compradores extranjeros, habituados a este tipo de inspecciones, constituyen uno de nuestros principales segmentos de clientes**. Además, el estudio de mercado ha dejado patente la importancia del visado del informe por un colegio profesional. Por tanto, el gran número de compradores extranjeros en la Comunidad Valenciana y el acuerdo alcanzado con su colegio de arquitectos, hacen de esta comunidad la idónea para el arranque de la actividad de *Home Inspectors*.

Análisis Interno. Operaciones. Recursos Humanos

Home Inspectors contará con medios propios para las actividades de captación y trato con los clientes, redacción de informes y relación con los socios clave: arquitectos y colegios de arquitectos, que son los que generan una mayor ventaja competitiva. Las actividades de apoyo serán externalizadas, como por ejemplo la asesoría financiera, IT, etc. aunque serán supervisadas por los profesionales propios.

Home Inspectors contará con un director y un número creciente con las ventas de comerciales y administrativos, cuya formación continua será de gran relevancia para mantener los altos niveles de satisfacción de socios y clientes que se requieren. Se mantendrá una política de remuneración fija justa y un variable atractivo para hacer partícipes a los empleados de la buena marcha de la compañía.

Análisis Externo. Competencia. Fortalezas y Debilidades. Riesgos. Marketing.

Actualmente, no existen en el mercado español competidores directos que ofrezcan este tipo de servicio integral, si bien la mayor competencia podría originarse de grandes plataformas como Certicalia o de arquitectos a nivel local. Los primeros, disponen ya de una red de clientes a los que podrían ofrecer nuestro producto una vez Home Inspectors coseche éxitos. Los segundos, podrían ser un impedimento a la expansión en las áreas en las que operaran, aunque no contaran con los medios auxiliares (desarrollo web, aplicación móvil, automatización de tareas, acuerdos con colegios, etc.).

Para mitigar los riesgos de la aparición de ambos competidores, Home Inspectors ha previsto una intensa campaña de marketing durante los 5 años, concatenando lanzamientos en diferentes provincias, con el objetivo de hacerse con una cuota de mercado nacional de compra de viviendas unifamiliares del 5%. Se contratará una agencia externa especializada y se combinarán acciones publicitarias "online" (facebook, twitter, influencers) con medios tradicionales (radio, prensa especializada).

Previsión de Ventas. Análisis Económico-Financiero. Conclusiones

De acuerdo a las estimaciones, la irrupción de Home Inspectors con una oferta atractiva y un plan de marketing ambicioso harán crecer las ventas anuales, aunque con fluctuaciones periódicas por la estacionalidad de las actividades y la naturaleza propia de empresa nueva. Con un capital social inicial necesario de 300.000 euros, se prevén pérdidas en los dos primeros años y ganancias a partir del tercer ejercicio con un TIR del 22% y un VAN superior a los 45.000 euros. Es por tanto una inversión rentable para el accionista (ROE en torno al 60% en el cuarto y quinto ejercicio), con bajo endeudamiento, gran liquidez y un resultado después de impuestos superior al 14% de las ventas, una vez superada la etapa inicial de crecimiento.

	Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21	Jn21-My22	Jn22-My23
A) ACTIVO NO CORRIENTE	43.083,33 €	33.987,78 €	22.747,78 €	13.666,67 €	3.540,00 €
B) ACTIVO CORRIENTE	205.412,59 €	146.854,68 €	224.694,73 €	422.470,87 €	719.623,58 €
TOTAL ACTIVO	248.495,92 €	180.842,46 €	247.442,50 €	436.137,53 €	723.163,58 €
A) PATRIMONIO NETO	154.258,29 €	99.568,99 €	179.787,54 €	318.025,58 €	386.300,26 €
B) PASIVO NO CORRIENTE	67.505,37 €	47.134,70 €	25.338,08 €	2.015,70 €	- €
C) PASIVO CORRIENTE	26.732,25 €	34.138,77 €	42.316,88 €	116.096,26 €	336.863,32 €
TOTAL PASIVO	248.495,92 €	180.842,46 €	247.442,50 €	436.137,53 €	723.163,58 €

	Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21	Jn21-My22	Jn22-My23
1.-Importe neto de la cifra de negocio	205.761,25 €	502.076,15 €	923.405,55 €	1.310.914,35 €	1.701.213,55 €
2.-Trabajos realizados por la empresa para su activo	200,00 €	- €	- €	- €	- €
3.- Gastos Externos y de la Explotación	- 335.909,72 €	- 540.690,40 €	- 828.107,70 €	- 1.091.179,41 €	- 1.363.598,46 €
I) RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACIÓN EBITDA	- 129.948,47 €	- 38.614,25 €	95.297,85 €	219.734,94 €	337.615,09 €
Dotaciones para las Amortizaciones	10.516,67 €	10.895,56 €	11.240,00 €	11.281,11 €	11.626,67 €
II) RESULTADO NETO DE EXPLOTACIÓN EBIT	- 140.465,13 €	- 49.509,80 €	84.057,85 €	208.453,83 €	325.988,42 €
Gastos Financieros	5.276,58 €	5.179,49 €	3.839,30 €	2.405,29 €	870,90 €
IV) RESULTADO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	- 145.741,71 €	- 54.689,30 €	80.218,55 €	206.048,54 €	325.117,52 €
V) RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS EBT	- 145.741,71 €	- 54.689,30 €	80.218,55 €	206.048,54 €	325.117,52 €
Impuesto de Sociedades	- €	- €	- €	21.459,02 €	81.279,38 €
VI) RESULTADO DESPUES DE IMPUESTOS	- 145.741,71 €	- 54.689,30 €	80.218,55 €	184.589,52 €	243.838,14 €

1. Descripción de la necesidad y solución

¿Cuál es la necesidad?

En muchas ocasiones se compran casas sin la información suficiente sobre el estado físico de las mismas, lo que agrega un componente de incertidumbre e inseguridad en la compra, y en ocasiones, gastos futuros que no estaban contemplados a la hora de valorar el precio de compra. Es decir, existe un componente de desprotección para el comprador, ya que a simple vista es imposible conocer de forma fehaciente el estado real de un inmueble.

Existen otras situaciones, no solo a la hora de comprar una casa, donde esta falta de información puede tener un impacto importante, como a la hora de decidir si se acepta una herencia o no.

Igualmente, un propietario de un inmueble que quiera ponerlo a punto ya sea para habitarlo o para alquilarlo o venderlo, puede necesitar conocer cuál es el estado real del mismo y qué actuaciones son necesarias para solventar todos los problemas que presente.

Incluso un propietario que fije un precio de venta para su inmueble más elevado que el de otros similares debido su excelente estado, puede requerir de una inspección y posterior informe profesional para acreditar el valor añadido que otorga el buen estado de la vivienda que pretende vender.

Por otra parte, las inmobiliarias que buscan diferenciarse en el mercado apostando por la transparencia, la calidad y el enfoque en el cliente pueden hacerlo dando seguridad a los potenciales compradores informando sobre el estado de los inmuebles que tienen en oferta.

En suma, existe una necesidad de reducir el riesgo y la incertidumbre en las transacciones que implican la compra-venta de viviendas, permitiendo a su vez realizar una estimación del precio más justa, una vez descontados los costes asociados a las actuaciones que se necesitan realizar en la casa en cuestión.

En esa necesidad se basa la solución que se plantea en el siguiente plan de negocio: cómo reducir el riesgo y la incertidumbre de manera atractiva al mercado y que permita la viabilidad de nuestra empresa.

¿Qué solución se plantea?

La solución que se plantea para satisfacer esta necesidad es la realización de una inspección profesional de viviendas unifamiliares, elaborando el informe de inspección que dé la información suficiente al interesado sobre el estado real de la vivienda que pretende comprar, vender o heredar junto con los consejos correspondientes acerca de las acciones a tomar para solventar los problemas encontrados y/o sobre el mantenimiento futuro, unido al coste asociado a todo este proceso.

¿En qué aspectos somos diferenciales?

Damos un servicio integral de inspección centrándonos en las viviendas unifamiliares.

Actualmente, las inspecciones oficiales existentes (certificado energético, obligatoria en todas las viviendas, inspección de edificios, etc.) son parciales y, cuando se trata de edificios, el estado de la vivienda muchas veces depende de la estructura general o del estado de las viviendas de los vecinos. Por ello nos especializamos en viviendas unifamiliares, para poder garantizar la consistencia e integridad del informe de inspección, el cual ofrece un análisis mucho más profundo y detallado que la certificación energética

Nuestros arquitectos técnicos asociados realizan la inspección, pero nosotros mantenemos el control sobre el producto que se entrega al cliente, elaboramos los informes.

Nuestros informes están homologados por el Colegio de Arquitectos de Valencia.

Además, tenemos especial interés en poner el foco en los compradores extranjeros de vivienda en España, al ser estos, a priori, los que más inseguridad e incertidumbre pueden tener a la hora de realizar la transacción. Por otra parte, este segmento es el que está ya familiarizado con este tipo de informe que, en muchos casos, es habitual o incluso obligatorio en sus países de origen, como el ámbito anglosajón.

Business Model Canvas

Socios Clave

- **Colegio de arquitectos**: homologarán nuestros informes de inspección y a cambio recibirán una comisión por cada informe emitido.
- **Arquitectos técnicos** que formarán nuestra red de inspectores a nivel nacional y pasarán a ser nuestros socios.
- **Agencias inmobiliarias,** es un cliente y también socio clave para llegar a nuevos clientes.

Actividades Clave

- Inspección de inmuebles y producción de informes.
- Desarrollo de alianzas con el colegio de arquitectos, arquitectos técnicos e inmobiliarias.
- **Marketing** para captar clientes y para la afiliación de arquitectos técnicos.
- **Redes sociales**: cuentas de twitter, bloggers, cuentas de Facebook para promoción mutua.

Recursos Clave

- La **homologación** ("sello del colegio de Arquitectos")
- **BBDD Clientes**
- **BBDD Arquitectos técnicos**
- **Comerciales**: cierran la venta con los clientes particulares y llegan a acuerdos con Inmobiliarias.

Propuesta de Valor

Una inspección técnica de inmuebles homologada por el colegio de arquitectos que reduzca el riesgo y la incertidumbre a la hora de adquirir un inmueble.

Inmobiliarias. Pueden diferenciarse en el mercado ofreciendo seguridad, información y transparencia a sus clientes acerca de los inmuebles que tienen en oferta, a través de un sello certificador en unos puntos básicos de calidad (estado).
Los compradores particulares por lo general compran los inmuebles 'a ciegas' sin contar con toda la información necesaria acerca del estado de un inmueble. La percepción visual no es suficiente para conocer el estado integral de una vivienda.
Además, el informe básico incluye la certificación energética obligatoria.

Clientes particulares. Les ofrecemos la posibilidad de comprar una casa de forma segura, conociendo el estado real de la misma y por lo tanto su valor más justo en base a posibles reformas y tareas de mantenimiento que el inmueble va a requerir.

En suma, vendemos seguridad y reducimos la incertidumbre a través de un servicio basado en:

- Una inspección y un informe fácil de entender.
- Tips de mantenimiento.
- Comodidad. Una inspección integral de una vez.
- Accesibilidad. Poder pedir presupuesto a golpe de click.
- Adaptabilidad. Poder 'customizar' el informe en áreas determinadas.

Nuestro trabajo está basado en la consistencia, calidad, transparencia, rigor y honestidad.

Relación con el Cliente

En el caso de los clientes particulares una mezcla de automatización y asistencia personal para conocer cuáles son sus necesidades.
Los clientes particulares (tanto nacionales como extranjeros) deberán contactar inicialmente dando unos datos mínimos a través de la web o app, donde son redirigidos gracias a acciones de marketing. Se realizará el contacto posterior por teléfono para iniciar una relación más próxima y conocer más detalles y el tipo de inspección que requiere.
En el caso de las inmobiliarias se establecerá una asistencia personal exclusiva.
Predominancia del marketing digital en la promoción penetrando en distintas comunidades en las redes sociales y utilizando la creación colectiva a través de la colaboración de los propios clientes.
Se pedirá al cliente su *feedback* sobre el servicio y que indique su grado de satisfacción a través de diferentes canales.
Se estará a su disposición una vez realizada la inspección a través del servicio postventa:

- Aclaración de dudas sobre el informe.
- Re-compra: Ampliación de la inspección ya realizada (siempre que sea posible).

Canales

¿Cómo nos damos a conocer?
A los clientes particulares, a través de nuestra página web y app publicitándonos en redes sociales, revistas, web inmobiliarias y blogs. Presencia selectiva en medios de comunicación.
Posicionamiento en buscadores (SEO y SEM).
A las agencias inmobiliarias a través de contacto y posterior visita comercial.
Las acciones de marketing estarán adaptadas a cada zona geográfica y a los recursos disponibles.

¿Cómo ayudamos a nuestros clientes a evaluar nuestra propuesta de valor?
Posibilitando la valoración de la app y página web.
Abriendo un contacto para sugerencias y opiniones.
Net promoter score.
Encuesta de satisfacción tras la contratación del servicio.
Herramienta de valoración online (ej: opiniones verificadas).

¿Cómo pueden comprar nuestros clientes?
Accediendo a la web o app podrán solicitar un presupuesto para la inspección básica, y serán nuestros comerciales los que llamen a los posibles clientes para conocer sus necesidades y adaptar a ellas el tipo de informe. El pago se realizará a través de la web o plataforma una vez se contrate el servicio.
También podrán solicitar y activar la contratación vía telefónica o a través de un servicio de chat. En este caso se les enviará un e-mail con el contrato y deberán aceptarlo telemáticamente y proceder al pago igualmente.
Las formas de pago serán: con tarjeta bancaria, por transferencia o ingreso bancario y a través de paypal.
En cuanto a las agencias inmobiliarias se firmará un contrato por el cual se establece un importe por inspección pudiendo introducir variables en función del número de inmuebles inspeccionados etc.

¿Cómo entregamos nuestro servicio?
El informe de inspección se puede enviar tanto por correo electrónico en formato PDF como por correo postal, a elección del cliente. Por motivos medioambientales, se ofrecerá por defecto la versión en PDF.

Servicio Postventa
Aclaración de dudas sobre el informe.
Re-compra: Ampliación de la inspección ya realizada (siempre que sea posible).

Segmentos de Clientes

- Inmobiliarias alto standing
- Clientes particulares
  - Potenciales compradores
  - Propietarios
  - Herederos

  Especial énfasis en compradores extranjeros.

Estructura de Costes

- **Costes fijos**: Los salarios del personal fijo (dirección, administración y ventas), el mantenimiento de web y app, el pago fijo al colegio de arquitectos y los costes de las asesorías externas. Seguros.
- **Costes variables**: pago al arquitecto por cada inspección y al colegio de arquitectos por la homologación de cada informe, marketing, alianzas, futuros desarrollos de las plataformas digitales.

Estructura de Ingresos

Clientes particulares: Venta de informes de inspección
Inmobiliarias: Cuota por uso. Servicio de auditoría externa con el consiguiente sello.
Corretaje: intermediación con profesionales y empresas de reformas.
Fijación de precios
La elaboración de los informes *básico* -diseñado para inmobiliarias- y premium -para particulares en principio- tiene un precio fijo para cada tipo. El precio del informe personalizado dependerá de los servicios contratados.
Habrá promociones como se describe en el plan de marketing.

Lean Canvas

Home Inspectors

Problema	Solución	Propuesta de valor diferencial	Ventaja injusta	Segmentos de clientes
Falta de información sobre el estado de la vivienda que resulta en incertidumbre, inseguridad y decisiones erroneas.	Una inspección técnica sobre el estado del inmueble con su consiguiente informe **Métricas clave** • Nº de inspecciones realizadas • Nº recomendaciones de clientes • Facturación	Realizamos una inspección integral del inmueble, homologada por el colegio de arquitectos. Nuestro objetivo no es la mera inspección sino poder asesorar al cliente en su decision. Nos especializamos en casas unifamiliares.	Tenemos el control sobre el informe que emana de la inspección, que es realmente el producto que se lleva el cliente. **Canales** • Web, app. • contactos comerciales físicos y telefónicos.	• Compradores potenciales de casas unifamiliares. • Herederos. • Propietarios • Inmobiliarias

Estructura de costes	Flujo de ingresos
• Captación de clientes (posicionamiento, publicidad) • Inspectores asociados • Web y app. Desarrollo y mantenimiento. • Personal propio (comercial, elaboración de informes) • Costes administrativos: gestoría y asesoría	Particulares: pago por inspección + informe Inmobiliarias: Acuerdo comercial para pago por sello (en función del número de inmuebles inspeccionados)

2. Análisis de mercado

El mercado inmobiliario español, después de la ralentización producida tras las crisis que comenzó en 2008 empieza a recuperarse con fuerza. Por tanto, se trata de un mercado en crecimiento.

Un análisis más profundo del mercado arroja los siguientes datos:

- El año 2016 finalizó con 458.000 viviendas vendidas según los datos de la Agencia Notarial de Certificación y de 404.000 según el Colegio Oficial de Registradores. Esto supone un incremento interanual del 14,1% y del 13,7% respectivamente.

- De estas cifras el 90% corresponden a vivienda de segunda mano según los notarios y el 82% según los registradores.

- Las viviendas unifamiliares suponen el 21,3% de todas las transacciones de vivienda libre realizadas en 2016 y se mantienen en torno al 20% en los últimos diez años.

- Las previsiones para el 2017, según el Colegio de Registradores será de un crecimiento del 15,2%, es decir, 465.500 viviendas.

Por otra parte, se considera que la demanda continuará al alza debido a los siguientes factores:

- Aumento de los índices de confianza de los hogares, que se traduce en una mayor percepción de estabilidad laboral, un aumento de los ingresos de los hogares y provoca un mayor interés en la adquisición de viviendas.

- La mayor concesión de préstamos hipotecarios por parte de la banca debido a la mejora de los criterios de solvencia de los posibles compradores.

- Aumento de la demanda de compra de vivienda como inversión, tanto en la demanda nacional como internacional.

Respecto al precio de compra, según datos del Ministerio de Fomento, el 71% de las viviendas tienen un coste inferior a 150.000€ y solamente el 7,9% supera los 300.000€. El precio medio de compra para extranjeros no residentes es un 10% superior al precio medio de todas las operaciones.

En lo que concierne a las edades de los potenciales compradores, si hablamos de vivienda habitual la edad media se sitúa entre los 36 y 45 años mientras que en vivienda vacacional aumenta hasta la franja de 46 a 55 años.

Si nos centramos en nuestro segmento de clientes prioritario el volumen de viviendas en España compradas por un ciudadano extranjero fue de 78.382 en 2016, lo que conlleva un incremento del 13% respecto al 2015. Este volumen supone un 17,1% de la totalidad de las operaciones. Como se ha dicho con anterioridad, el segmento de extranjeros no residentes compra viviendas con un precio superior en un 10% a la media.

Del total de operaciones, el 94,8% son realizadas por extranjeros residentes y el 5,2% por extranjeros no residentes.

El 83% de las compras realizadas por extranjeros se producen en 6 provincias (Alicante, Málaga, Almería, Baleares, Murcia y Las Palmas), destacando Alicante donde se producen el 29,3% de las compras por extranjeros y Málaga con el 26,4% (a resaltar que en Alicante, las compras por extranjeros supusieron el 49,7% del total de compraventas que se produjeron en 2016 y el 33,5% si contamos toda la Comunidad Valenciana).

Respecto a nacionalidades, los británicos suponen casi el 20% de los compradores, aunque el Brexit puede afectar a las compras futuras, seguidos de los franceses, alemanes, suecos y belgas, donde todos están entre el 5 y el 8% de compras.

Centrándonos en la Comunidad Valenciana, con cuyo colegio de arquitectos ya se ha llegado a un preacuerdo para visar los proyectos y darles oficialidad y este es uno de los principales motivos por el que comenzamos la actividad en esta región, se produjeron 57.961 compraventas en 2016, un 11,9% más que en 2015 y se estima un aumento del 8,7% para el 2017 hasta llegar a unas 63.000 transacciones.

El valor medio de las compraventas en la Comunidad Valenciana ha sido de 110.000€ en 2016 y una previsión para 2017 de 113.400€ con un crecimiento del 2,7%.

A destacar la existencia de unas 113.000 viviendas en stock de obra nueva, que se ha reducido un 5% respecto al 2015 y se estima que se quedará en unas 101.000 viviendas en 2017 con una reducción del 10,6%. Esta reducción es mucho más acusada en Valencia capital donde el stock es prácticamente inexistente y en su corona metropolitana, aunque en menor medida.

Por tanto, en la Comunidad Valenciana se reúnen las siguientes condiciones, que favorecen el establecimiento de *Home Inspectors* en esta comunidad, centrándose en el mercado de extranjeros:

- Es muy alta la proporción de viviendas de segunda mano.
- Hay un gran número de operaciones realizadas por extranjeros.
- Ya tenemos un preacuerdo con el colegio de arquitectos.

Competencia

Certicalia.com

Realiza todo tipo de certificados oficiales, desde certificado energético, ITE, hasta IEE, licencias urbanísticas, inspecciones técnicas, informes periciales, legalización de obras, proyectos de reformas, hasta labores inmobiliarias de compraventa.

No ofrece un servicio de inspección integral de una vivienda enfocado a conocer el estado de la misma, en la línea que plantea *Home Inspectors*, sino más bien actuaciones aisladas.

Arquitectos y Arquitectos técnicos

Hoy en día, algunos compradores de viviendas acuden acompañados de uno de estos profesionales para que les asesore sobre cuestiones técnicas relacionadas con la vivienda. Sin embargo, estos siguen siendo una minoría de acuerdo según las inmobiliarias consultadas y las encuestas y entrevistas. *Home Inspectors* contará con estos profesionales como socios, pero esto no elimina su potencial como competidores al poder firmar un informe de inspección.

Inspectores de viviendas extranjeros

Debido a que la inspección de viviendas es una actividad muy extendida en algunos países, en particular los anglosajones, no es descartable la competencia de estas empresas en concreto cuando se trata de compradores de vivienda extranjeros.

Informedeevaluacion.es

Es una plataforma que pone en contacto a los demandantes de Informes de Evaluación de Edificios (IEE) con técnicos de su zona para llevarlo a cabo. Si bien el IEE no aplica a viviendas unifamiliares, y por lo tanto no es nuestra competencia directa, esta empresa cuenta con un modelo de negocio que es perfectamente escalable al *core business* de *Home Inspectors*.

Normalmente sólo realizan estos informes para peritajes ante una demanda de algún tipo, por defectos de construcción o algún siniestro.

IEE

El Informe de Evaluación de los Edificios (IEE) es un documento oficial que acredita la situación en la que se encuentra un edificio residencial colectivo (no un piso individual, y tampoco entran las residencias unifamiliares, ya sean individuales o adosadas) respecto a estado de conservación, accesibilidad y eficiencia energética.

No incluye pisos individuales ni viviendas unifamiliares, ya sean individuales o adosadas. Por lo tanto, no es competencia directa nuestra si bien hay que tener en cuenta que empresas que realizan a día de hoy Informes de Evaluación de Edificios podrían entrar en nuestro mercado.

Cuadro de análisis de Competencia de *Home Inspectors*					
Home Inspectors	Certicalia.com	Arquitectos y Arquitectos Técnicos	Inspectores Extranjeros	Informedeevaluacion.es	IEE
- Informes oficiales sellados por un arquitecto colegiado. **- Para los vendedores: mejora la imagen ante los posibles compradores.** **- Para los compradores: se aseguran del buen estado de la vivienda.** **- Servicio añadido para los API´s que consiguen una imagen de profesionalidad. Además, incluimos el certificado de eficiencia energética y evitamos una gestión al vendedor.**	- Realización de todo tipo de informes pero sin una especialización en un tipo concreto. - No propone una inspección integral del edificio, se centra en informes estándar.	- Los estudios de arquitectura pueden realizar informes sobre el estado de un inmueble pero no hacen marketing proactivo. - Se centran en su zona de influencia, sin capacidad ni intención de ampliar mercado fuera de esa zona. - Posibles competidores en un futuro porque tienen el know-how, pero no la infraestructura. - Algunos compradores son acompañados por arquitectos para una revisión pero no suele ser en profundidad y no se podría considerar competencia directa.	- No se les puede considerar competidores en la actualidad. - Tienen el conocimiento del producto en su mercado y podrían exportarlo si ven nicho de mercado en otros países.	- Plataforma que pone en contacto a oferta y demanda del IEE. - El IEE no se aplica a viviendas unifamiliares por lo que no serían competencia directa. - Tienen la plataforma e infraestructura por lo que no tendrían barrera de entrada en nuestro negocio.	- El IEE solo se aplica a edificios residenciales colectivos por lo que no sería competencia directa. - Podrían ser futuros competidores porque poseen equipos de arquitectos para los informes.

Nota: Agentes de la Propiedad Inmobiliaria – API –

Matriz de Competencia						
Características	Home Inspectors	Certicalia.com	Arquitectos y Arquitectos Técnicos	Inspectores Extranjeros	Informedeevaluacion.es	IEE
Estudio a Viviendas Unifamiliares	**Sí**	Sí	Sí	Desconocido	No	No
Informe personalizado	**Sí**	No (Servicios estandarizados)	Sí (Si se encarga a un estudio de arquitectura)	Desconocido	No	No
Informe Certificado por un Colegio de Arquitectos	**Sí**	No	No (solamente por el arquitecto que realiza el informe, en caso de ser oficial)	Desconocido	No	No
Incluye Certificado de Eficiencia Energética	**Sí**	Sí, como un elemento independiente	Sí	Desconocido	Sí	Sí
Informe Detallado (aislamiento, sistema eléctrico, fontanería…)	**Sí**	No	No	Desconocido	No	No
Valor añadido para vendedor, comprador y API´s	**Sí**	No	No	Desconocido	No	No
Servicio a Nivel Nacional	**Sí**	Sí	No	Desconocido	Sí	Sí (aunque legislación diferente según cada Comunidad Autónoma)

Nota: API – Agente de la Propiedad Inmobiliaria

Tipología de Clientes

Nuestros principales segmentos de clientes serían:

1. Clientes particulares. En este caso podemos tener varias tipologías de clientes particulares:

   - **Compradores extranjeros**, son los más familiarizados con este tipo de informes, ya que son muy solicitados en sus países de origen y por tanto el acceso sería más sencillo y los esfuerzos de captación de estos clientes más bajos.

   - **Potenciales compradores de vivienda**: sobre todo viviendas de segunda mano y unifamiliares, aunque sin descartar viviendas de obra nueva debido al gran stock existente que pueden tener varios años de construcción, sobre todo en la costa.

   - **Propietarios de vivienda** que tenga intención de venderla y quieran dar un valor añadido al estado de su vivienda y tener un mayor poder de negociación.

   - **Herederos que quieran conocer el estado de la vivienda antes de la venta**.

2. Agentes de la Propiedad Inmobiliaria: centrándonos en API´s de alto standing, como por ejemplo Gilmar o Engel & Volkers.

Entrevistas y encuestas realizadas

Con objeto de validar las hipótesis de partida del modelo de negocio, se han llevado a cabo una serie de entrevistas personales a particulares y a gerentes de inmobiliarias, así como dos encuestas a través de internet dirigidas a particulares.

A continuación, se resumen las metodologías, los objetivos a los que van dirigidos y las conclusiones de ambos estudios.

Entrevistas a Inmobiliarias

Perfil: un *mix* de inmobiliarias de alto *standing*, con gran oferta de casas unifamiliares, tanto de Madrid como de zonas costeras con alta actividad de compra por parte de extranjeros. Entre otras: Mikeli, HQ Realty, Calpe Home Group, Presidence, Taylor Wimpey, Promora, McVeigh Estates, Engel & Völkers, Remax, Arthectonic.

Muestra: 11 entrevistados.

Metodología: Entrevista telefónica con gerentes y responsables de venta. Los objetivos de la misma son:

- Conocer si los compradores de unifamiliares les solicitan algún tipo de inspección en el inmueble, si es habitual o algo esporádico, y cómo lo resuelven en caso de existir esa petición.
- Saber si el hecho de incluir un sello por parte de una firma externa que certifique que las viviendas unifamiliares se encuentran en un estado óptimo en una serie de puntos clave es percibido como algo que daría valor a su oferta. En particular, para aquellas de alto perfil (las más caras).

Conclusiones: Los entrevistados inciden en que los inmuebles se compran sin pruebas fehacientes del estado interno de las instalaciones (el 100% de las inmobiliarias refieren que es lo habitual en los clientes) y que, salvo excepciones, éstos realizan un acto de fé sobre el estado de la vivienda confiando en lo que el agente inmobiliario les cuenta y en su percepción visual.

Cuatro inmobiliarias afirman que aquellos clientes que traen su propio arquitecto suelen ser los que tienen más experiencia (no es el primer inmueble que compran) y/o compran una casa con la idea de reformarla y es la propia empresa de reformas la que visita el inmueble para hacer una estimación del coste que supondrá la obra.

La única documentación que la inmobiliaria puede aportar es la solicitada por ley para la firma (certificado de eficiencia energética).

Respecto a la posibilidad de inspeccionar sus viviendas a la venta para poder contar con un sello de una firma externa que acredite el buen estado de las mismas, el 60% opina que les parece importante y que daría mucho valor a la oferta, no solamente para viviendas de lujo sino para cualquier tipo de vivienda. Para el comprador sería siempre una ventaja porque compraría con más información y seguridad y podría hacer una estimación de la inversión económica que podría hacer falta para poner la casa a punto. De cara al vendedor creen que habría dos situaciones: si la vivienda está en buenas condiciones daría valor a la misma y le permitiría obtener un mayor precio por ella y si la vivienda tiene deficiencias le preocuparía que el comprador empleara las mismas de cara a una negociación.

En general son conscientes de que este servicio está a la orden del día en otros países y que en España está poco estructurado y hay margen para crear mercado como un servicio que añada valor en las transacciones inmobiliarias.

Entrevistas Personales

Perfil: residentes españoles con edades comprendidas entre 26 y 55 años y que hayan participado en una operación de compraventa de una casa unifamiliar en los últimos 10 años o tengan intención de participar en un futuro próximo, con precios de compra de viviendas entre 250.000€ y 750.000€.

Muestra: más de 30 entrevistados.

Metodología: entrevista personal. El objetivo es conocer la siguiente información:

1. Cuántas veces visitan y qué miran en las casas cuando pretenden hacer una compra.
2. En caso de mencionar el estado del inmueble, qué es y cómo lo resuelven o cómo lo piensan resolver.
3. Si han tenido algún imprevisto en la vivienda sobre algo de lo que no eran conscientes a la hora de comprarla tales como gastos excesivos de mantenimiento, fallos, obras, etc.
4. Si contratarían una inspección para obtener un informe integral sobre el estado del inmueble antes de comprarlo, o no, y en caso afirmativo cuánto habrían estado dispuestos a pagar o cuánto pagarían por este informe.
5. Precio de la vivienda.
6. Estimación de edad, sexo, provincia.

Se adjunta un ejemplo en el Anexo 1.

Conclusiones: en general y en respuesta a la pregunta de qué suelen verificar cuando van a adquirir una vivienda el 100% de los entrevistados manifiesta mirar la distribución de la vivienda, su tamaño, el número de habitaciones, la distribución y si tiene espacios comunes (piscina, espacios recreativos, espacios deportivos, etc.). El 92% reconoce que no miran otros aspectos como posibles problemas de estructura, estado de los equipamientos y suministros, insonorización y existencia de humedades más allá de la percepción visual que se llevan a la hora de visitarla. Algún entrevistado manifiesta expresamente fiarse de la vendedora. En ese 8% que sí revisa los referidos aspectos, se observa relación del entrevistado con un familiar directo constructor o arquitecto, en cuyo caso confía en él la inspección técnica de la vivienda el día de la visita.

Visitan la vivienda que quieren comprar una media de tres veces (nunca menos de dos veces). En las primeras visitas se fijan en los aspectos mencionados anteriormente mientras que la última visita suele ser para analizar como ubicarían muebles en concreto y realizar medidas para poder 'verse' viviendo dentro, así como solventar algunas dudas particulares sobre un espacio o aspecto concretos.

Respecto a los problemas encontrados en la vivienda con posterioridad a la compra, los entrevistados refieren los siguientes:

- Viviendas de segunda mano:
  - Fugas o roturas en radiadores (42%)
  - Problemas de fontanería (24%)
  - Humedades en ventanas y techos (casi siempre por tratamiento incorrecto de la fachada, 18%)
  - Problemas eléctricos (16%)
- En vivienda nueva, se refieren problemas de remates y discusiones con la constructora para corregirlos.

A la pregunta de si contratarían una inspección para obtener un informe sobre la vivienda, se obtuvo respuesta afirmativa por parte de todos aquellos que encontraron problemas con posterioridad a la compra, algunos incluso aun no habiendo tenido problemas (50% de aquellos), y ninguno con familiar directo arquitecto y/o constructor. Sin embargo, aquellos interesados admiten que en su momento solo habrían accedido en caso de que el precio fuera bajo. **El precio, por lo tanto, aparece como una variable fundamental a la hora de contratar este servicio**, siendo más influyente cuando se trata de primeros compradores que en aquellos con más experiencia. También se observa una relación directamente proporcional entre el precio dispuesto a pagar y el importe de compra del inmueble, estando las respuestas comprendidas entre 80€ y 1000€, con precios mayores en aquellos casos que han sufrido problemas.

Encuestas

Perfil: Se han realizado dos encuestas por internet. La primera, se refiere a operaciones con bienes inmuebles en general y la segunda única y exclusivamente a viviendas unifamiliares.

Muestra: más de 300 encuestados.

Metodología: encuesta a través de internet con el esquema detallado en el anexo 1.

Conclusiones: el detalle de los resultados se encuentra en el anexo 1. De ellos se pueden deducir las afirmaciones siguientes:

- **El informe técnico adquiere claramente más valor para los compradores, y especialmente para el caso de viviendas unifamiliares**. Herederos, vendedores, arrendatarios y arrendadores, en orden decreciente de interés, están menos dispuestos a asumir el coste. El resultado es consecuente con el hecho de que los compradores, o herederos en su caso, son los que asumirían el coste de las reparaciones y, éstas, son más costosas en el caso de viviendas unifamiliares donde los gastos de fachada y cubierta, por ejemplo, son asumidos por un solo propietario y no por una comunidad.
  Nota: en el siguiente gráfico B.I. hace referencia a la encuesta de bienes inmuebles en general.

Dispuestos a contratar el servicio	**Sí**	**No**
B.I. – compradores	66,67%	33,33%
B.I. – herederos	48,08%	51,92%
B.I. – vendedores	39,29%	60,71%
B.I. – arrendadores	27,17%	72,83%
B.I. – arrendatarios	23,53%	76,47%
Compradores de viviendas unifamiliares	91,11%	8,89%

- **Se confirma la importancia de que el informe esté visado por el colegio de ingenieros.** Para una cantidad significativa de los entrevistados es cuanto menos valorable, y en algún caso el número de encuestados que lo considera imprescindible no es despreciable.
  En el caso de bienes inmuebles en general y desde el punto de vista del comprador, el 66,67% de los encuestados pagaría por el informe y de ellos el 45,24% sólo lo haría si el informe estuviera visado.
  En cambio, en el caso de viviendas unifamiliares el 57,78% considera valorable el informe y el 38,89% imprescindible. Es decir, **del total de encuestados, hay mayor número de ellos que consideran imprescindible el sello del colegio en el caso de viviendas unifamiliares**, que es nuestro mercado.

Consideran que el informe esté visado por el colegio de arquitectos como algo:	**Viviendas unifamiliares**	**Consideran la inspección técnica**	**Bienes inmuebles en general - Como compradores**
Innecesario	3,33%	No hace falta o lo aceptarían sin coste	33,33%
Valorable pero no imprescindible	57,78%	Estarían dispuestos a pagar	36,51%

Imprescindible	38,89%	Sólo pagarían si estuviera visado por el colegio de arquitectos	30,16%

- El mercado inmobiliario está activo, más de un 40% de los encuestados tiene pensado realizar una operación en el próximo año y un 40% lo ha hecho en el último año.

- La vivienda unifamiliar corresponde al 22% de las operaciones, dato que cuadra con el estudio general del mercado inmobiliario.

Conclusiones finales

De los cuatro estudios anteriores: mercado inmobiliario, entrevistas a inmobiliarias, entrevistas personales y encuestas por internet, se pueden deducir las siguientes conclusiones generales:

- El comprador en España está bastante desprotegido en la medida en que no indaga mucho sobre el estado del inmueble que compra, dejándose llevar en general por percepciones superficiales y confiando en el agente inmobiliario en cuestión (92% de la muestra, entrevistas personales).

- Solamente aquellos con familiares cercanos arquitectos o constructores suelen pedir ayuda a ellos (8% de la muestra, entrevistas personales), o aquellos con más experiencia pueden ir acompañados de su arquitecto de confianza para valorar el inmueble (entrevistas a inmobiliarias).

- Las inmobiliarias consideran que el servicio ofrecido podría agregar valor a su oferta y lo ven con buenos ojos (60% de la muestra, entrevistas a inmobiliarias) si bien enfatizan que no tendría cabida en los inmuebles que no se encuentren en buen estado. Concluimos que el sector no apuesta por la transparencia realmente y aquí hay campo para crecer ya que un informe que muestre realmente las actuaciones que requiere el inmueble y que tenga un precio ajustado a su estado aumentaría sus posibilidades de venta, en nuestra opinión, a la par que mejoraría la reputación de la inmobiliaria en cuestión al apostar por la transparencia y el buen trato a los clientes.

- Por otro lado, no hemos encontrado sorpresas en los problemas que aparecen en las casas, ya que son bastante repetitivos y suelen coincidir con aquellos aspectos que sufren con el paso del tiempo y los que son consecuencia de una mala conservación y tratamiento, como, por ejemplo, los problemas de humedades.

- Finalmente, el precio aparece como una variable clave a la hora de contratar el servicio, sobre todo en primeros compradores. Esto sugiere que puede ser necesario poder ofrecer una inspección básica a bajo precio para penetrar mercado y ‘educarlo’ y luego poder realizar inspecciones más exhaustivas o de aspectos más complejos del inmueble, a un precio mayor, dirigido a otro tipo de clientes más expertos y/o que se disponen a comprar una casa más cara.

Por todo lo expuesto con anterioridad, consideramos que las hipótesis de la página 3 de este documento parecen ciertas con los datos de mercado disponibles. **Existe una demanda y unos clientes potenciales dispuestos a contratar el servicio** (91,11% en compradores de viviendas unifamiliares, 66,67% en compradores de bienes inmuebles en general. Fuente: Encuestas).

3. Análisis Interno

En el presente capítulo se lleva a cabo el análisis interno: la cadena de valor, la matriz de recursos y capacidades y las ventajas y debilidades estratégicas.

Cadena de valor

Siguiendo el modelo de Michael Porter, que describe el desarrollo de las actividades de una organización generando valor al cliente final, podríamos clasificar las actividades de *Home Inspectors* en dos categorías: actividades primarias y actividades de apoyo.

En *Home Inspectors*, será imprescindible contar con medios propios para las actividades de captación de clientes, redacción de informes y relación con los arquitectos, dado que estas son las actividades claves que generan una ventaja competitiva: la relación con socios clave (arquitectos, colegios de arquitectos, agencias inmobiliarias, etc.) y el propio informe. Sin embargo, se podrán subcontratar los servicios de asesoría financiera y legal, y contabilidad.

Matriz de recursos y capacidades. Ventajas y debilidades estratégicas

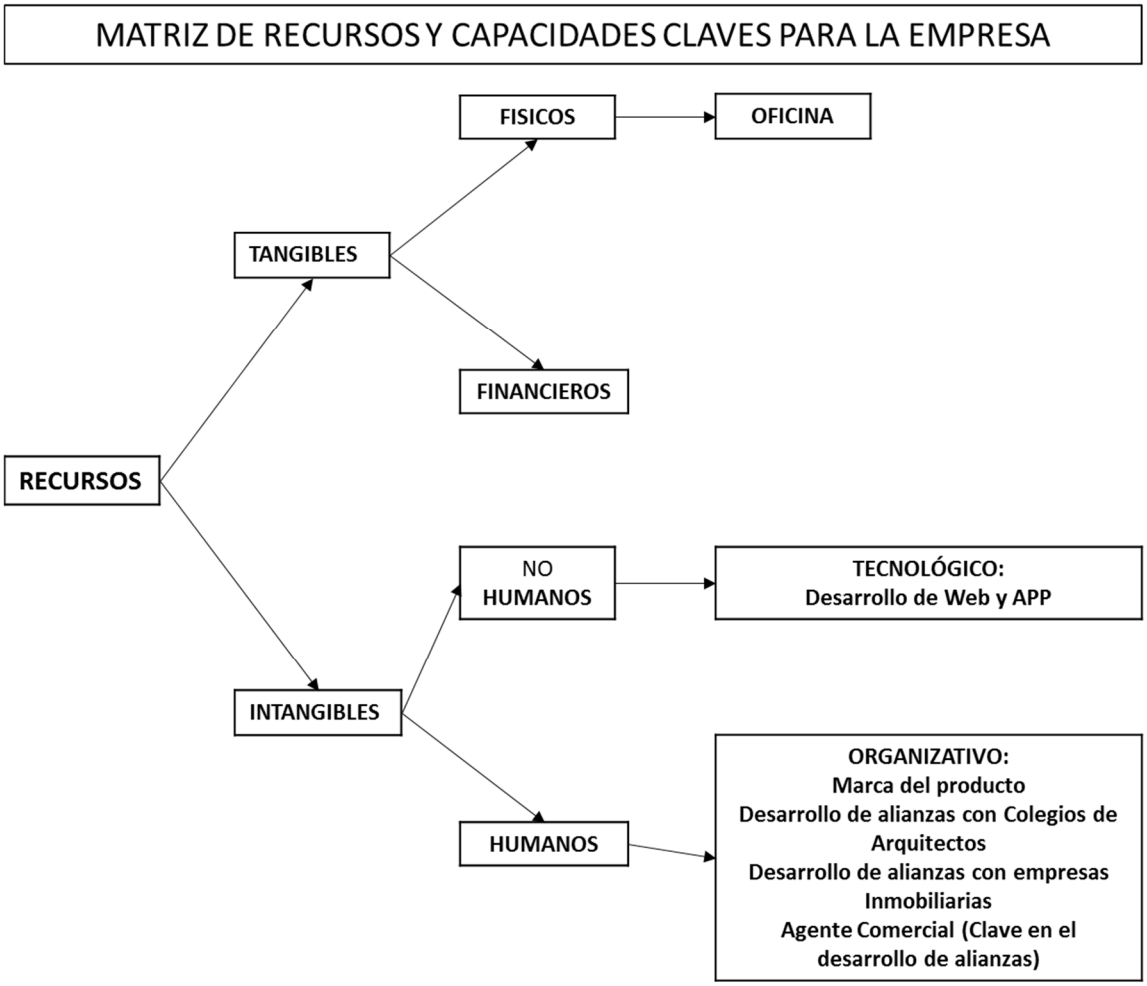
El análisis de recursos y capacidades lleva a las siguientes conclusiones:

- La oficina y los recursos administrativos y financieros son necesarios y aportan valor, pero no proporcionan ninguna ventaja competitiva.

- Los recursos tecnológicos, como la página web o la aplicación móvil pueden constituir una ventaja competitiva si son correctamente desarrollados.

- Las alianzas con colegios y con inmobiliarias, que en sí constituyen ventajas competitivas, son susceptibles de ser imitadas. Será importante por tanto tratar el último aspecto, el comercial, de manera prioritaria en el arranque de la actividad para hacerse con cuanta cuota de mercado sea posible antes de que el modelo sea copiado por terceros.

RECURSOS	VALOR	INIMITABLE	IMPLICACIÓN ESTRATÉGICA
Oficina	Sí	No	Paridad competitiva. Ni suma ni resta
Financieros	Sí	No	Paridad competitiva. Ni suma ni resta
Tecnológicos. App. Web	Sí	No	Ventaja competitiva por explotar
Desarrollo de alianzas con Colegios	Sí	No	Ventaja competitiva esencial para dar valor a nuestra idea de negocio
Desarrollo de alianzas con inmobiliarias	Sí	No	Ventaja competitiva esencial para dar valor a nuestra idea de negocio
Comercial	Sí	No	Ventaja competitiva por explotar



4. Análisis externo

Análisis de la situación y acciones a tomar: matrices DAFO y CAME

El análisis de debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades (DAFO) evalúa en formato matricial las oportunidades y amenazas del entorno y los puntos fuertes y débiles de *Home Inspectors* en comparación con sus competidores. Por su parte, el análisis CAME (Corregir, Afrontar, Mantener, Explotar) trata de ir un paso más allá y de definir las acciones a tomar en función de los resultados del análisis DAFO.

De la figura de la página siguiente, se puede deducir que *Home Inspectors* puede aprovechar el mercado de extranjeros buscando vivienda en España para obtener mejores resultados. Por otra parte, hay otra oportunidad que se puede aprovechar dado que la competencia en el mercado actual, si bien existe, no es muy alta. El hecho de que el mercado inmobiliario en España esté en crecimiento, se ve frenado en nuestra cuenta de resultados por la realidad de que no tenemos cartera de clientes. Por tanto, para explotar las oportunidades nuestras acciones deben ser las siguientes:

- Mantener las fortalezas
    - La idea es novedosa y es un producto que no se publicita de forma masiva. Una de nuestras fortalezas es la novedad y, para mantenerla, debemos salir al mercado ya, de manera rápida y efectiva para crear un efecto de marca que sea imborrable.
    - Mantener los acuerdos con los colegios de arquitectos y que, especialmente en la fase temprana de expansión, cuando la marca no esté aún consolidada, proporcionaran a *Home Inspectors* una credibilidad adicional.
- Corregir nuestras debilidades
    - Obtener de manera rápida una red de posibles clientes: usuarios de nuestra página web y aplicación móvil, así como inmobiliarias con acuerdos de colaboración. De nuevo se impone una acción comercial rápida.

En relación con las amenazas presentes en el mercado, se deberá mantener una estructura de costes fijos reducidos para ser flexibles y adaptarse a las inevitables oscilaciones del mercado inmobiliario. Las otras dos amenazas, la posible competencia con redes de clientes ya asentadas y la mentalidad a cambiar, serán contrarrestadas con el mantenimiento de nuestras fortalezas y la rápida acción de marketing y comercial para hacernos con una parte del mercado de potenciales clientes en el menor tiempo posible.

FORTALEZAS

- Producto innovador que responde a una demanda creciente
- Informe visado por el Colegio de Arquitectos
- Conocimientos del mercado de extranjeros no residentes

DEBILIDADES

- Dependencia de un socio exterior: arquitectos
- Compañía de reciente creación con necesidad de llegada a potenciales clientes.
- Necesaria fuerte inversión en marketing

OPORTUNIDADES

- Primeros en ofrecer una solución integral a nivel nacional
- No hay excesiva competencia actualmente
- Mercado inmobiliario en crecimiento en España
- Mercado consolidado en el extranjero y extrapolable a clentes extranjeros en España
- Mayor sensibilidad a este tipo de servicios
- Aspectos legales: incentivos a extranjeros por la compra de viviendas
- Brexit: doble nacionalidad
- Posible futura obligatoriedad

AMENAZAS

- Bajas barreras de entrada, negocio replicable por arquitectos o agencias con mayor red de clientes. Ejemplo: Certicalia, Idealista.
- Mercado inmobiliario fuertemente dependiente de los ciclos económicos
- Mentalidad española difícil de cambiar.
- La aceptación del producto tiene una fuerte dependencia de la variable precio

		Primeros en ofrecer una solución integral a nivel nacional	No hay excesiva competencia actualmente	Mercado inmobiliario en crecimiento en España	Mercado consolidado en el extranjero y extrapolable a cliente extranjero en España	Mayor sensibilidad a este tipo de servicios	Aspectos legales: incentivos a extranjeros por la compra de viviendas	Brexit: doble nacionalidad	Posible futura obligatoriedad	Bajas barreras de entrada, negocio replicable por arquitectos o agencias con mayor red de clientes. Ejemplo: Certicalia, Idealista	Mercado inmobiliario fuertemente dependiente de los ciclos económicos	Mentalidad española difícil de cambiar	La aceptación del producto tiene una fuerte dependencia de la variable precio
		O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8	A1	A2	A3	A4
F1	Producto innovador que responde a una demanda creciente	2	2	1	0	2	0	0	0	1	0	-2	-1
F2	Informes visados por el colegio de arquitectos	1	1	0	1	1	1	1	2	1	0	1	2
F3	Conocimiento del mercado de extranjeros no residentes	1	0	0	1	0	1	2	2	1	0	0	0
D1	Dependencia de un socio exterior: arquitectos	-1	-1	0	0	-1	0	0	-2	-1	0	0	-1
D2	Compañía de reciente creación con necesidad de llegada a potenciales clientes	-1	-1	-1	-1	0	-1	0	-1	-2	0	-1	-1
D3	Es necesaria una fuerte inversión en marketing	0	0	0	0	-1	0	-1	0	0	0	1	-1
		2	**1**	**0**	**1**	**1**	**1**	**2**	**1**	**0**	**0**	**-1**	**-2**

Análisis de estrategia producto-mercado: matriz de Ansoff

La matriz de Ansoff o producto-mercado ayuda a definir la estrategia de crecimiento de una empresa, relacionando los productos con los mercados y determinando cuatro posibles estrategias a seguir: penetración de mercados, desarrollo de nuevos productos, estrategia de desarrollo de nuevos mercados o estrategia de diversificación.

En el caso de *Home Inspectors*, el producto no es realmente nuevo, aunque el informe que se propone tenga unas características concretas y tenga un enfoque algo diferente, la inspección de viviendas ya es una realidad en el mercado inmobiliario español; aunque no sea obligatorio ni sistemático, ya hay inmobiliarias y estudios de arquitectura que la ofrecen. Por otra parte, es un producto perfectamente conocido en otros mercados inmobiliarios extranjeros y que las inmobiliarias españolas ofrecen en algunos casos a clientes extranjeros. Por tanto, nuestra estrategia es el desarrollo de nuevos mercados, al pretender normalizar en España lo que es una práctica habitual en otros países.

Por todo lo expuesto anteriormente, para desarrollar un mercado existente, el plan de marketing adquiere gran relevancia.

Matriz BCG

De acuerdo al análisis matricial de Boston Consulting Group, el informe técnico que ofrece *Home Inspectors* se trata de un producto estrella. El atractivo del mercado se ha estudiado en el apartado 2 del presente documento y se ha constatado que el volumen del mercado inmobiliario es alto, que es creciente, y que hay interés por parte de los posibles clientes en contratar un servicio así. En cuanto a la cuota relativa, dada la escasa competencia y la novedad del producto, se contará con una alta cuota del mercado desde el lanzamiento.

Matriz McKinsey

Como ya se ha referido con anterioridad, el atractivo del mercado es alto, entre otros, por los siguientes factores:

1. Se trata de un mercado con un alto volumen de operaciones y en crecimiento
2. Es un mercado que necesita digitalizarse
3. El mercado tiene altas rentabilidades
4. Es un mercado apoyado por aspectos legales, como el incentivo a los compradores extranjeros.

Por otra parte, del análisis DAFO puede deducirse que las fortalezas dan cierta ventaja competitiva a *Home Inspectors* por los siguientes motivos:

1. Conocimiento del mercado de extranjeros haciendo operaciones en España.
2. Acuerdos con colegios de arquitectos.
3. Se presenta un producto novedoso en el mercado español.

Lo que impide ahora mismo tener una mayor ventaja competitiva es el acceso a clientes, por lo que nuestras acciones se centrarán en ello: el marketing.

Atractivo del mercado	9									
	8				Home Inspectors					
	7									
	6									
	5									
	4									
	3									
	2									
	1									
		9	8	7	6	5	4	3	2	1
		Posición competitiva								

5. Misión, visión, valores de la compañía

Home Inspectors nace como una empresa española de ámbito nacional con la siguiente filosofía:

Misión

Nuestra misión es proporcionar información real, veraz, transparente y rigurosa acerca del estado de las viviendas unifamiliares, reduciendo así la incertidumbre e inseguridad a la que se enfrentan los futuros compradores y ayudando a los propietarios a poder tomar las mejores decisiones sobre sus inmuebles.

Visión

Queremos ser el líder nacional en la inspección técnica de viviendas unifamiliares contribuyendo a crear un mercado inmobiliario más transparente, objetivo, profesional, de mayor calidad y más enfocado en el servicio al cliente, gracias al trabajo de nuestros profesionales, de nuestra red de inspectores y de los colegios profesionales colaboradores que ayudaran a que nuestro modelo de inspección se convierta en un estándar de facto y referente en el mercado nacional

Valores

- Objetividad
- Profesionalidad
- Rigurosidad
- Calidad
- Transparencia
- Seguridad y fiabilidad
- Orientación al cliente

6. Mapa estratégico

Los primeros activos intangibles sobre los que asienta la estrategia de la empresa son el capital humano, el modelo organizativo y la información. Los tres deben estar orientados a crear una cultura de satisfacción del cliente, y no hay mejor forma de llegar a ello, que orientándose también a los propios profesionales.

Adquiere por tanto una gran relevancia la selección de profesionales alineados e involucrados con la estrategia de la empresa, comprometidos con la calidad y el servicio al cliente y con un alto grado de autonomía. Por supuesto, una vez seleccionados, *Home Inspectors* debe continuar formando a sus profesionales, aumentando la retención con una política de incentivos y compensaciones acorde con la excelencia que se persigue.

Estos profesionales serán parte activa y elementos clave en la cultura de la empresa para el fomento y desarrollo de los valores Home Inspectors y, junto con el correspondiente sistema de gestión de la información que proporcionan los clientes y usuarios de aplicación móvil y página web, serán la base sobre la que se asienten los procesos internos. Estos últimos, tendrán que centrarse sobre todo en los siguientes objetivos:

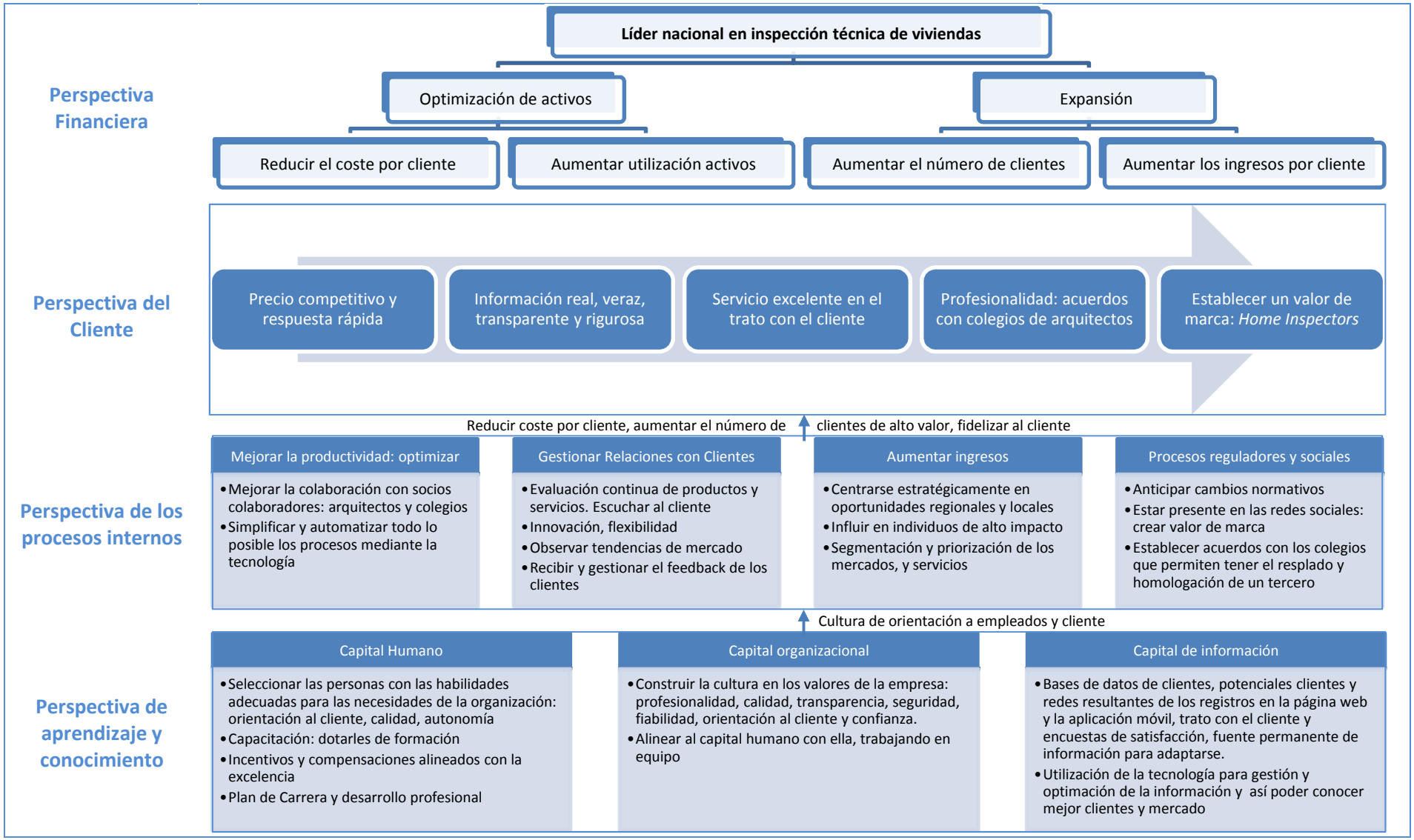
1) Mejorar la productividad, facilitando las relaciones con arquitectos y sobre todo automatizando todo lo posible los procesos internos, proporcionando rapidez de respuesta al cliente.
2) Gestionar las relaciones con los clientes, escuchándoles, evaluando de manera sistemática y continua nuestros productos y servicios, siendo flexibles para adaptarlos cuando sea necesario y observando tendencias del mercado.
3) Aumentar los ingresos optimizando esfuerzos: segmentar y priorizar los clientes, centrarse en oportunidades regionales e influir en individuos de alto impacto. En nuestro caso, más allá de actividades publicitarias, aquellos que tienen carteras de clientes que incluyen a los nuestros, es decir, los portales de compra-venta de inmuebles y las inmobiliarias, más allá de que estas sean clientes en sí mismas.
4) Procesos reguladores y sociales: estar presentes en las redes sociales y crear valor de marca, incrementando las homologaciones de los diferentes colegios de ámbitos territoriales.

El objetivo de estos procesos internos, será crear valor al cliente, de manera que perciba a *Home Inspectors* como:

- Fuente de información real, veraz, transparente y rigurosa.
- Servicio a precio competitivo y de respuesta rápida.
- Excelente en el trato con el cliente.
- Profesional: visado por un colegio de arquitectos.

Creando con todo ello una imagen de marca de *Home Inspectors* como referente en el mercado.

Finalmente, por supuesto, la perspectiva financiera no es otra que crear valor a largo plazo para el accionista, estableciéndose como líder nacional en inspección técnica de viviendas, expandiendo las actividades y optimizando los activos.


Líder nacional en inspección técnica de viviendas
Perspectiva Financiera
Optimización de activos
Expansión
Reducir el coste por cliente
Aumentar utilización activos
Aumentar el número de clientes
Aumentar los ingresos por cliente
Perspectiva del Cliente
Precio competitivo y respuesta rápida
Información real, veraz, transparente y rigurosa
Servicio excelente en el trato con el cliente
Profesionalidad: acuerdos con colegios de arquitectos
Establecer un valor de marca: Home Inspectors
Reducir coste por cliente, aumentar el número de clientes de alto valor, fidelizar al cliente
Perspectiva de los procesos internos
Mejorar la productividad: optimizar
• Mejorar la colaboración con socios colaboradores: arquitectos y colegios
• Simplificar y automatizar todo lo posible los procesos mediante la tecnología
Gestionar Relaciones con Clientes
• Evaluación continua de productos y servicios. Escuchar al cliente
• Innovación, flexibilidad
• Observar tendencias de mercado
• Recibir y gestionar el feedback de los clientes
Aumentar ingresos
• Centrarse estratégicamente en oportunidades regionales y locales
• Influir en individuos de alto impacto
• Segmentación y priorización de los mercados, y servicios
Procesos reguladores y sociales
• Anticipar cambios normativos
• Estar presente en las redes sociales: crear valor de marca
• Establecer acuerdos con los colegios que permiten tener el resplado y homologación de un tercero
Cultura de orientación a empleados y cliente
Perspectiva de aprendizaje y conocimiento
Capital Humano
• Seleccionar las personas con las habilidades adecuadas para las necesidades de la organización: orientación al cliente, calidad, autonomía
• Capacitación: dotarles de formación
• Incentivos y compensaciones alineados con la excelencia
• Plan de Carrera y desarrollo profesional
Capital organizacional
• Construir la cultura en los valores de la empresa: profesionalidad, calidad, transparencia, seguridad, fiabilidad, orientación al cliente y confianza.
• Alinear al capital humano con ella, trabajando en equipo
Capital de información
• Bases de datos de clientes, potenciales clientes y redes resultantes de los registros en la página web y la aplicación móvil, trato con el cliente y encuestas de satisfacción, fuente permanente de información para adaptarse.
• Utilización de la tecnología para gestión y optimación de la información y así poder conocer mejor clientes y mercado

7. Plan de marketing

En el Plan de Marketing se diferencian dos posicionamientos, uno a corto plazo como campaña de lanzamiento (un año) que lleve a Home Inspectors a aumentar el conocimiento de la empresa en el mercado de manera rápida y otro a largo plazo (tres-cinco años) para fijar unos objetivos de crecimiento y ventas.

Servicios y segmento de clientes

Nuestro servicio se distingue en dar la información necesaria, precisa y completa a los distintos intervinientes en la compraventa de una vivienda unifamiliar, para poder tomar las decisiones más adecuadas a cada uno, mediante la elaboración de un informe analizando el estado de la vivienda.

Contamos con tres tipos de informes:

- Inspección Básica (destinada en principio a los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria - API´s) en la que se inspeccionan una serie de puntos básicos de forma visual para poder valorar el estado general del inmueble y poder usar esa información como referencia comercial. Además, incluimos el certificado de eficiencia energética que permite ofrecer un servicio que es obligatorio a la hora de vender la vivienda y generar valor añadido al API.
- Inspección *Premium* (destinada en principio a particulares, tanto compradores como vendedores) en la que la inspección será más en profundidad, incluyendo estado del sistema eléctrico, fontanería, aislamientos, humedades, necesidades de reforma, coste de las mismas, consejos de mantenimiento, etc.
- Inspección personalizada (puede adaptarse a cualquier perfil de cliente): la inspección se realiza en función de las necesidades del cliente, añadiendo a la inspección *Premium* los apartados de interés (ya sea por dudas especificas en el estado de un elemento concreto o porque la inspección *Premium* no sea suficiente para el objetivo del cliente).

Los segmentos de clientes, ya desarrollados en la tipología de clientes, son los siguientes:

1) **Clientes particulares**, que se agrupan en tres segmentos:
   a) **Compradores extranjeros**: son nuestro principal segmento de clientes debido a la adaptación que tienen a este tipo de servicios en sus países de origen. En términos cuantitativos se trataría de aproximadamente 4.500 potenciales compradores extranjeros de vivienda unifamiliar en la Comunidad Valenciana según las estadísticas y con crecimientos en torno al 15% anual (es nuestro target inicial).
   b) **Futuros compradores de vivienda unifamiliar en general:** que mediante la labor de marketing encuentren valor a la propuesta de Home Inspectors y quieran reducir riesgos a la hora de comprar su vivienda. Este mercado de viviendas unifamiliares estaría situado en torno a 80.000 inmuebles comprados durante 2017.
   c) **Propietarios de vivienda que quieren vender**: con el aumento del poder de negociación presentando un informe del buen estado de la vivienda. El tamaño del mercado es similar al de los compradores.

Los distintos segmentos de clientes particulares tienen el punto en común de ser clientes de poder adquisitivo alto debido a que ofrecemos un servicio de valor añadido y que es más valorado en viviendas de precio elevado.

2) **Agentes de la Propiedad Inmobiliaria** -API's- que quieran proporcionar un servicio adicional a sus clientes mejorando la imagen de la vivienda a la venta. Home Inspectors se centrará en API´s de perfil alto como Gilmar o Engel & Volkers, muy especializados en inmuebles de lujo y centrados en la costa en un mercado extranjero de alto standing. Además, el negocio está en expansión lo que está permitiendo la apertura de nuevas franquicias de forma rápida, por lo que es más difícil el control sobre el número de API´s al que podemos dirigirnos a día de hoy, pero supone a la vez una oportunidad de crecimiento.
   Por estimar un tamaño de mercado, si se observan las cifras del anuario de la Asociación Española de Franquiciadores de 2016, el número de franquicias inmobiliarias asciende a 1.200 en 2016. La cifra supone un incremento del 13% frente a las algo más de 1.000 de 2015 y un 30% más respecto a los datos de 2014, cuando había 850 franquicias. Todos los expertos coinciden en que la tendencia al alza ha continuado a lo largo de 2017. La cifra total del mercado es todavía más alta porque habría que sumar a las agencias particulares, esas que no están dentro de una red de franquicias, y los agentes que también operan en el mercado. Como referencia, el número de empresas con actividades inmobiliarias por cuenta de terceros se situaba en unas 46.000 en enero de 2016.

Posicionamiento (para cada segmento de clientes)

Nuestro posicionamiento será convertirnos en la empresa de confianza, cercana y con credibilidad de compradores de viviendas de precio elevado en territorio nacional.

1. **Compradores extranjeros**: El posicionamiento que tendríamos con este segmento sería generar credibilidad y confianza en clientes, generalmente, ya acostumbrados a este tipo de informes en sus países de origen.

2. **Futuros compradores de vivienda en general**: En los compradores de vivienda el posicionamiento es el de generar credibilidad y cercanía en los clientes que nos permita acceder a este público.

3. **Propietarios de vivienda**: El posicionamiento sería el mismo que en el caso de los compradores de vivienda.

4. **Agentes de la Propiedad Inmobiliaria:** El posicionamiento en el caso de los API´s sería la cercanía y la credibilidad que nos sitúe como un complemento perfecto a su negocio para ofrecer un valor añadido en un mercado tan competitivo donde la diferenciación se realiza fundamentalmente en temas relacionadas con el precio y las comisiones. Además, ofrecemos ese valor añadido a un coste adicional muy bajo para la inmobiliaria, al incluir la certificación energética obligatoria en el informe básico.

Previsión y política de ventas

Los precios con los que se van a comercializar los productos y los costes asociados de arquitectos y colegios se incluyen en el anexo 3, *estudio de previsión de ventas*:

TIPO DE INFORME	BÁSICO	PREMIUM	PERSONALIZADO
PRECIO DE VENTA (sin iva)	290 €	380 €	380 + 75 € / módulo adicional
CONDICIONES	Vivienda en capital de provincia Superficie útil no superior a 200 m2	Vivienda en capital de provincia Superficie útil no superior a 200 m2	Vivienda en capital de provincia Superficie útil no superior a 200 m2
SUPERFICIE ADICIONAL	1 €/m2	2 €/m2	2 €/m2 premium + 0,4 €/m2 y módulo
TRANSPORTE*	0,60 €/km (medido un solo trayecto)	0,60 €/km (medido un solo trayecto)	0,60 €/km (medido un solo trayecto)
COSTES ARQUITECTO	100 €	120 €	120 € + 35 €/módulo adicional
CÁLCULOS ARQUITECTO	Traslado 30€ + 1h y 10 min 70€	Traslado 30€ + 1,5 horas 90€	Premium + 35 min/módulo 35 €
COMISIÓN COLEGIO	14,5 € (5% precio venta)	19 € (5% precio venta)	Premium + 3,75 € (5% precio venta)
MARGEN BRUTO (INGRESOS - COSTES VARIABLES EXTERNOS: € y % sobre precio venta)	175,50 €	241,00 €	241,00 € + 36,25 € / módulo
	60,5%	63,42%	63,42% + 48,33% / módulo

*El coste del transporte se traslada íntegramente al arquitecto, es para sufragar los gastos del viaje

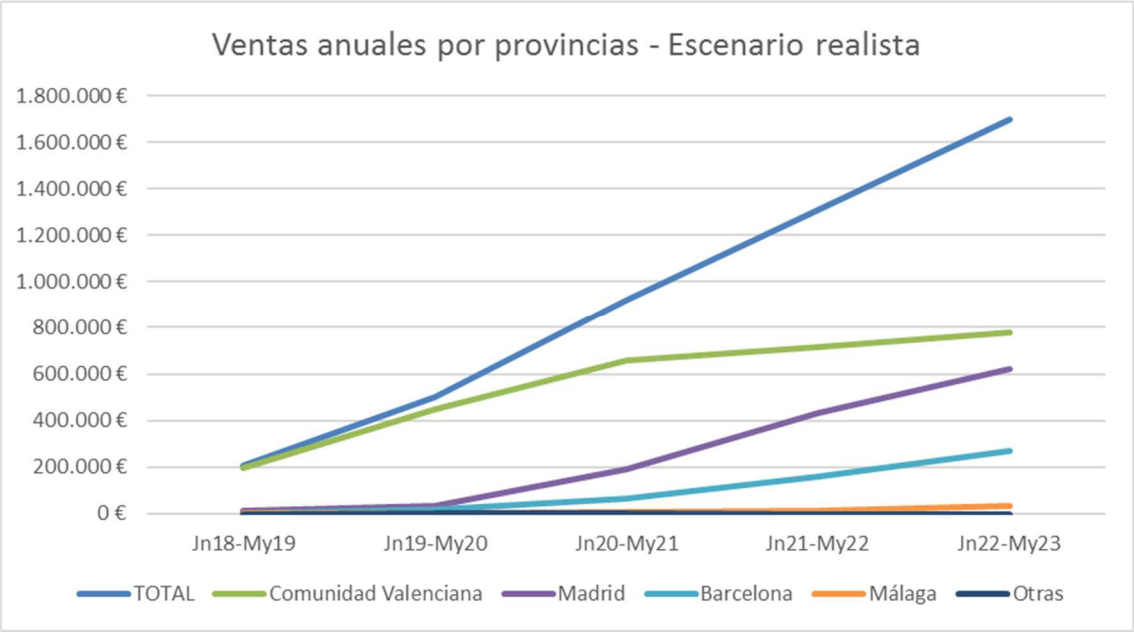
Tendremos una promoción a los API´s en función del volumen de ventas del Informe Básico, que consistirá en:

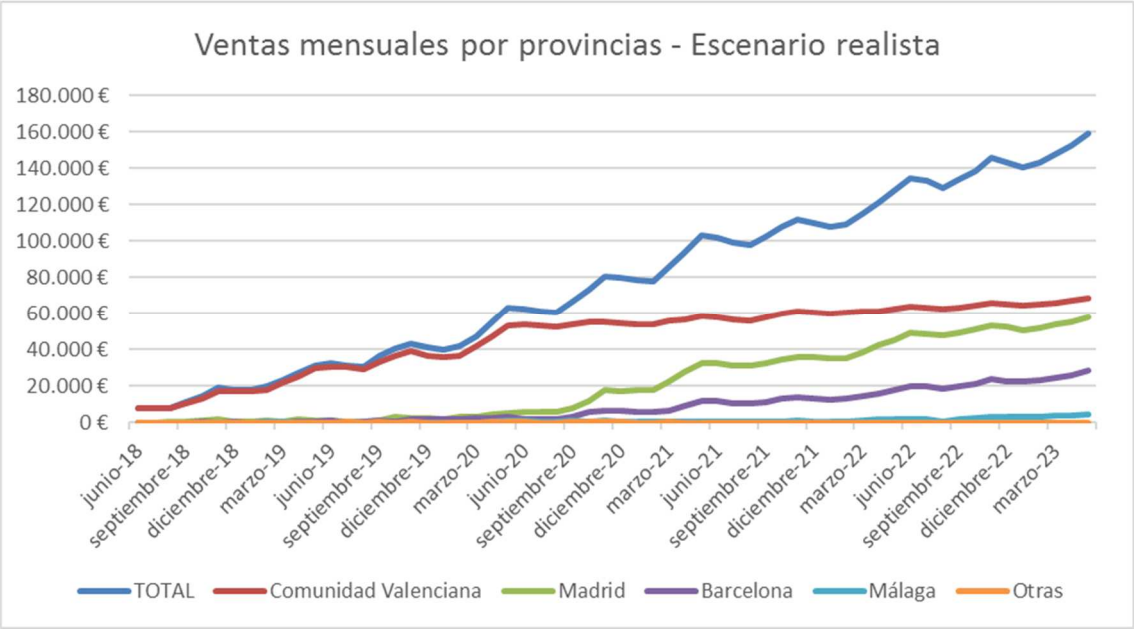
- Entre 6 y 10 unidades al mes: descuento del 10% sobre el precio básico ➔ 261€
- Más de 10 unidades al mes: descuento del 20% sobre el precio básico ➔ 232€

En cuanto a la previsión de ventas, considerando un crecimiento moderado en los comienzos, una aceleración después (*early adopters*) y una desaceleración posterior, teniendo en cuenta la estacionalidad de la venta de viviendas (mayores cifras en primavera y otoño en general) y las inversiones en marketing se han estimado unas ventas que permitan **alcanzar el 5% de cuota de mercado en transacciones de viviendas unifamiliares tras 5 ejercicios**, aunque el objetivo podría ser más ambicioso. A esta situación, se le denomina “escenario realista”.

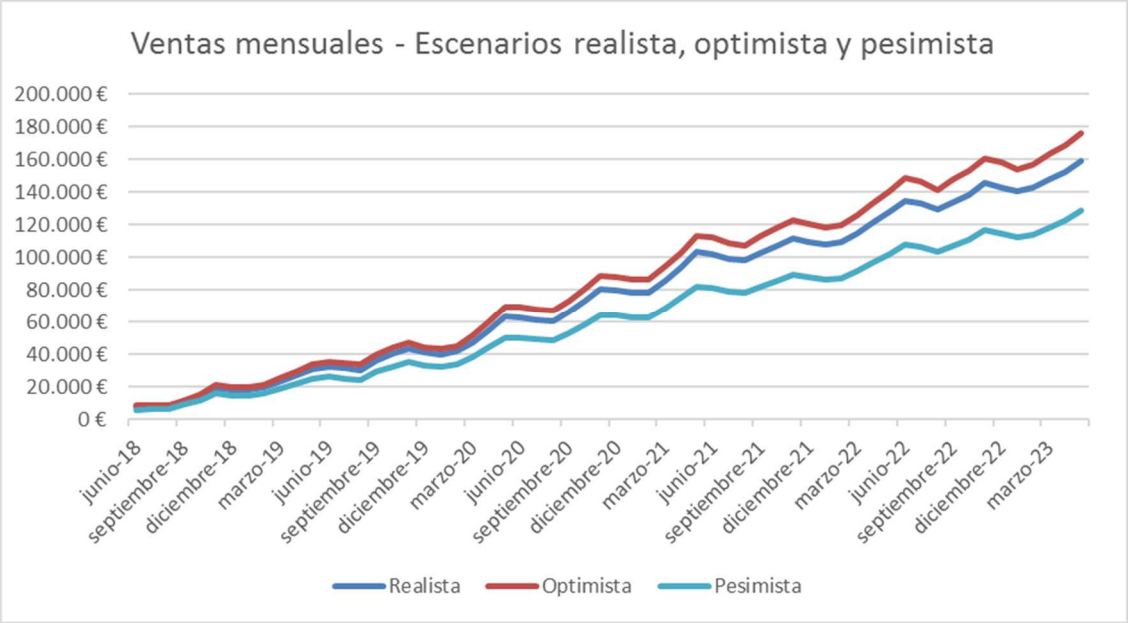
Dado que los estudios pronostican un crecimiento del mercado inmobiliario sostenido hasta finales de 2020, hemos supuesto una desaceleración en otoño de 2021. Para un estudio pormenorizado de las ventas, véase el anexo 3.

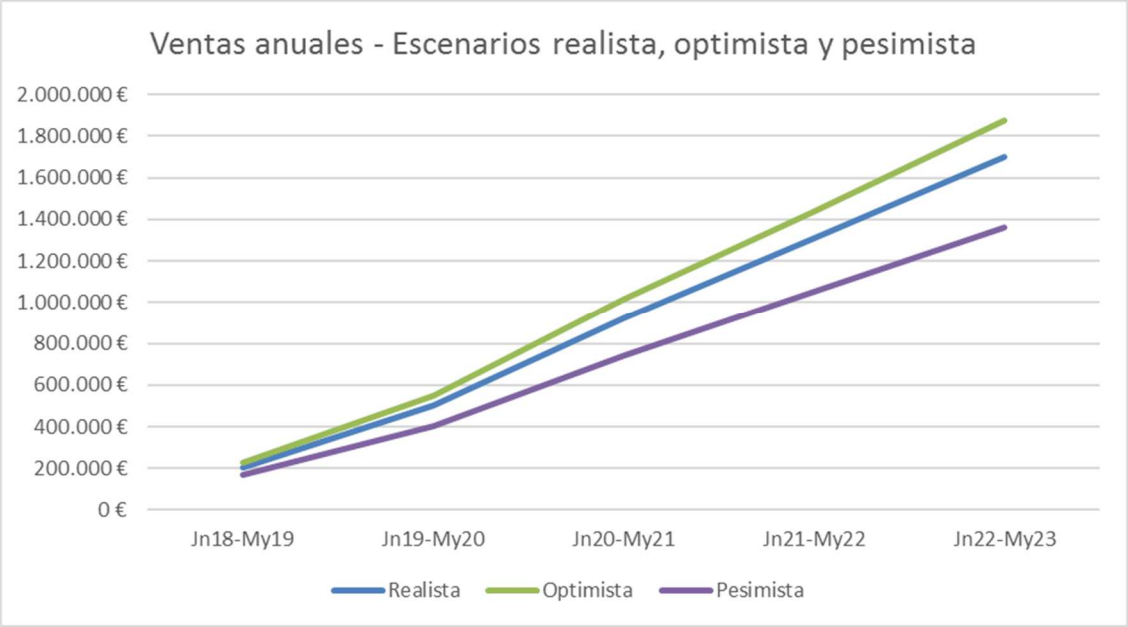
	Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21	Jn21-My22	Jn22-My23	TOTAL
TOTAL	205.761 €	502.076 €	923.406 €	1.310.914 €	1.701.214 €	4.643.371 €
Comunidad Valenciana	193.776 €	448.986 €	656.099 €	714.897 €	779.619 €	2.793.376 €
Madrid	9.294 €	29.792 €	191.576 €	429.610 €	619.039 €	1.279.310 €
Barcelona	1.821 €	18.982 €	66.095 €	157.541 €	269.134 €	513.573 €
Málaga	870 €	1.630 €	7.470 €	8.867 €	33.422 €	52.260 €
Otras	0 €	2.685 €	2.165 €	0 €	0 €	4.851 €





Se manejan dos escenarios adicionales, el “optimista”, con unas ventas un 10% superiores al realista y el “pesimista”, con unas ventas un 20% inferiores al realista.





Cadena de distribución

Al ser un servicio nuestra cadena de distribución es más limitada y depende mucho del número de comerciales y de fuerza de ventas que se contrate. Con lo que sí contamos es con los API´s como prescriptores para sus clientes, permitiéndoles ofrecer un servicio de valor añadido que da seguridad tanto a sus vendedores como a sus compradores. Tenemos más acceso y capilaridad a posibles clientes, en cambio debemos considerar que para este segmento de clientes las condiciones de contratación son peores, ya que se tendrá un mayor volumen de ventas, pero en cambio el margen será más bajo que en el caso de clientes individuales.

Por lo tanto, es una asociación beneficiosa tanto para ellos como para nosotros, en la que ambas parten ganan.

Nuestra forma de llegar a los clientes es vía web y vía app donde realizan las solicitudes, y la otra forma de captar los clientes es a través del agente de ventas realiza los contactos con los API´s que le realizan las solicitudes directamente al agente.

El agente de ventas/director tendrá un objetivo de visitas a las inmobiliarias de 5 al día al comienzo de la actividad.

Una vez obtenida la solicitud, nos ponemos en contacto con el arquitecto asignado a esa zona para que realice la visita y obtener los datos para la realización del informe lo antes posible.

El plazo para la entrega del informe no debe sobrepasar los 5 días hábiles desde que se recibe la solicitud del cliente (siempre que la visita no se retrase por causas de los propietarios).

Fuerza de ventas

Nuestra fuerza de ventas consiste en un director y un agente de ventas, aunque inicialmente será el director el que realice ambas tareas de acuerdo al plan de crecimiento del capítulo 9 de recursos humanos.

El director, desde el punto de vista del Plan de Marketing, se encargará de planificar y coordinar la gestión de venta y apoyo al Agente.

El agente de ventas será el encargado de la gestión final con los distintos segmentos de clientes, diferenciando entre clientes particulares y API´s.

El agente, al principio de la actividad, basará su actividad en la visita de las inmobiliarias de la zona para establecer contactos para dar a conocer el producto y tratar de cerrar acuerdos comerciales que nos permitan abrir vías de negocio, posicionamiento en el sector y tener mayor capilaridad y acceso a clientes.

Como argumentario de ventas del agente tenemos:

- **Producto innovador** y que permite aumentar el poder de negociación, según el estado del inmueble, tanto a vendedores como a compradores.
- A los API´s permite ofrecer transparencia, calidad y servicio añadido, por un pequeño coste adicional sobre el informe de eficiencia energético obligatorio.
- Como comprador de una vivienda de alto coste permite afrontar la transacción reduciendo las incertidumbres que suele llevar aparejada una operación de compraventa.
- Se reciben consejos de las posibles reformas necesarias antes de habitar la vivienda y que eviten futuras molestas reformas una vez que ya se está viviendo en la casa.
- Homologación por el colegio de arquitectos, que aporta mayor credibilidad.

Nuestro objetivo es ir ampliando la plantilla de agentes de ventas según vayamos expandiéndonos territorialmente, con base en ciudades grandes y que tengan movilidad a por las zonas de alrededor.

El primer agente se contrataría para la zona de la costa de Valencia, con influencia en toda la Comunidad Valenciana y posteriormente los agentes se irían distribuyendo en Madrid, Barcelona y Málaga (para la costa de Andalucía) como zonas con más posibilidades de expansión de nuestro servicio, en función de los resultados obtenidos en Valencia.

La previsión en los primeros cinco años de vida del proyecto sería llegar a 5 agentes, ampliando agentes según el plan incluido en el capítulo 9 de recursos humanos.

Comunicación

El contacto entre *Home Inspectors* y el cliente se producirá en los dos sentidos, de manera diferente para cada segmento de clientes:

1. Hay una primera comunicación en la que el receptor será el posible cliente:
    a. Inmobiliarias y agentes de la propiedad en general: acción comercial directa de *Home Inspectors*, mediante nuestro agente de ventas principalmente, buscando acuerdos comerciales primeramente con llamadas telefónicas y correos electrónicas, y finalmente en reuniones presenciales.
    b. Clientes particulares: publicidad. La publicidad para llegar a los clientes se realizará en redes sociales, radios locales, páginas webs de portales inmobiliarios e *influencers*, así como posicionamiento en buscadores, que lleven a los posibles clientes a nuestra página web propia y/o aplicación móvil. Para potenciales clientes registrados en la web no se descarta en un futuro el contacto telefónico directo a través de la fuerza de ventas, aunque este medio se empleará en principio con inmobiliarias.
2. De igual forma, *Home Inspectors* será el receptor de la comunicación al facilitar al potencial cliente una página web y una aplicación móvil, ambas propias, así como un teléfono de contacto.

El dominio www.homeinspectors.es ya está registrado por nosotros.

Presencia Offline

La presencia offline se realizará mediante cuñas de 10´ en radios locales, centrándonos en la Cadena Ser en el programa Hoy por Hoy y en Onda Cero en el programa Mas de Uno, ambos programas que se emiten de lunes a viernes de 7:00 a 10:00.

La cuña se centrará en promocionar nuestra marca Home Inspector para que suene al gran público y se asocie con un servicio destinado a reducir los riesgos a la hora de comprar una vivienda.

Presencia Online

Respecto a redes sociales, se trabajará en Facebook e Instagram, que son las redes donde nuestro público objetivo se mueve de manera más habitual y permite una mayor segmentación de público objetivo. En principio, la política que se plantea es una publicación diaria (días laborables que es cuando la gente dedica más tiempo a las redes sociales) en cada red, alternando publicaciones meramente comerciales con otras que cuenten historias o hechos reales que conecten más con el cliente, atendiendo al segmento que se observe que es más susceptible de ser clientes. Se buscará impacto, atendiendo a la diferente tipología de

cada red, con una visión de más alto impacto den Facebook y más visual en Instagram. El coste se estima en 2,5 euros al día en cada red para publicidad local segmentada.

También se pondría publicidad en las principales webs inmobiliarias: Idealista y FotoCasa. Un banner lateral tiene un coste de 20€ por cada 1.000 impactos y aquí la promoción sería diaria y lineal.

Se trabajará de igual forma con Google adWords para una seria de palabras clave, con un coste de 15 euros/día, aunque es variable en función de las palabras elegidas y los clicks conseguidos.

Por último, se recurría a *influencers* para dar notoriedad a producto y darlo a conocer, como es el caso de Carlos Rentalo (@Carlosrentalo) que es experto en marketing inmobiliario, Sergi Verge (@carbasses) que es agente inmobiliario y bloguero o Jesús Encinar (@JesusEncinar) que es fundador de Idealista. Se estudiará el influencer en particular para cada segmento de clientes. El coste asociado a un post se estima en 100 euros.

En el caso de la presencia online la agencia Porter Novelli se encargará de gestión de contenido en medios, contactos con medios para publicar notas de prensa y contactos con los influencers, y el coste supone 500€/mes.

	Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21	Jn21-My22	Jn22-My23	TOTAL
Gastos Marketing	109.552 €	121.802 €	132.812 €	134.441 €	135.256 €	633.864 €
Generales	7.200 €	7.200 €	7.200 €	7.200 €	7.200 €	36.000 €
Valencia	29.430 €	25.444 €	31.423 €	31.551 €	32.086 €	149.933 €
Madrid	27.621 €	25.643 €	29.364 €	29.863 €	29.954 €	142.446 €
Barcelona	22.812 €	28.903 €	29.364 €	29.863 €	29.954 €	140.896 €
Malaga	16.490 €	28.527 €	29.364 €	29.863 €	29.954 €	134.198 €
Agencias	6.000 €	6.084 €	6.096 €	6.102 €	6.108 €	30.390 €

El coste total del plan de marketing del primer año sería de 109.552€ y anualmente irá aumentado según vayamos añadiendo mercados.

Nuestra campaña consistiría en introducir nuestro producto en base a nuestro posicionamiento de confianza, cercanía y credibilidad, hacer ver la poca información que tenemos cuando los clientes realizan la mayor inversión de su vida y como *Home Inspectors* colaboraría para reducir esa incertidumbre por un módico precio.

El plan de marketing comienza en junio de 2018 para el lanzamiento en Valencia con 16 cuñas en radio al mes para dar a conocer el producto. A su vez presencia 5 días a la semana en redes sociales y en motores de búsqueda y 2 post de influencers para dar a conocer el producto.

La presencia en Facebook e Instagram es muy importante para la campaña puesto que pueden segmentar por zonas y por gustos o búsquedas de los clientes, incluido apps instaladas para conocer los intereses del cliente final.

Las campañas de radio reducen su presencia en los meses de agosto y septiembre por la reducción del mercado inmobiliario, así como los meses de invierno (noviembre, diciembre y enero).

En redes sociales y Google AdWords mantenemos la presencia lineal para acercarnos de la manera más directa posible a nuestro público objetivo.

En cada apertura de nueva sede mantenemos durante 2/3 meses alta presencia en radio para dar a conocer el producto de forma local y las redes sociales y los buscadores para atraer clientes a nuestra página web o app para conseguir presupuestos.

Por supuesto, consideramos el plan de marketing flexible y en función de los resultados observados en los distintos medios adaptaremos el plan para incidir donde consigamos un éxito mayor.

8. Plan de operaciones

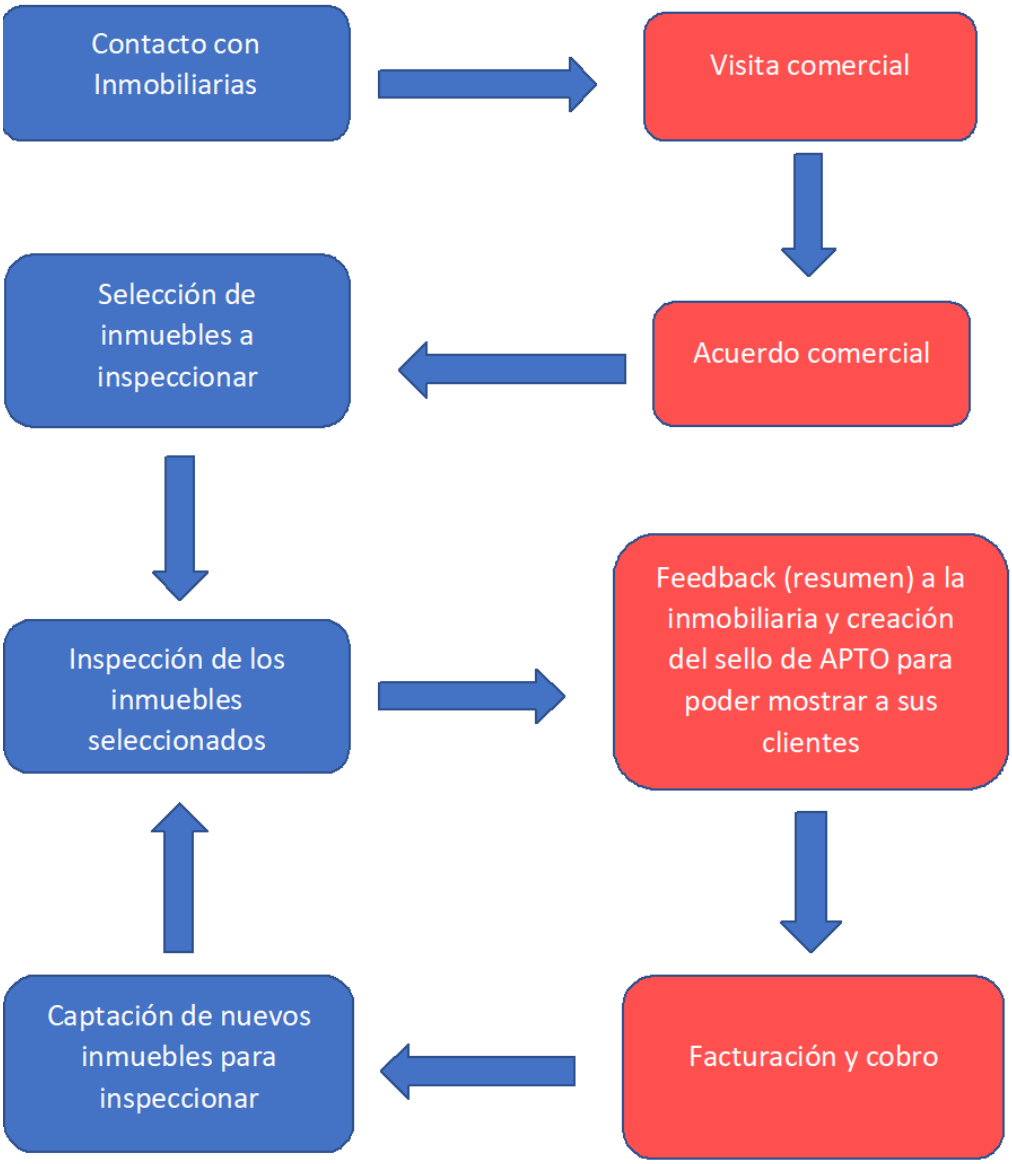
Descripción del tipo de servicio y como es la relación con el cliente

En este apartado se pretende describir el diagrama de flujo del proceso productivo. Dado que la empresa no cuenta con una actividad de fabricación propiamente dicha, aquí se describe el proceso mediante al cual se capta al cliente y se satisface su necesidad, ya sea el caso de una inmobiliaria o de un cliente particular, propietario o potencial comprador de una casa unifamiliar. Se contempla en el proceso tanto las acciones y flujos de información por parte de personas o departamentos y otros provenientes del entorno de la empresa.

Captación: Flujo con inmobiliarias

Se establecerá contacto comercial con las inmobiliarias, para dar a conocer nuestra empresa y el servicio ofrecido, a través de nuestro personal propio (agente de ventas). Una vez despertado el interés se acordará una visita comercial y se tratará de cerrar un acuerdo de colaboración para una relación comercial continua en el tiempo, a través de la cual Home Inspectors se compromete a inspeccionar las viviendas unifamiliares que indique la Inmobiliaria y a otorgarles un sello positivo de garantía si el estado de la vivienda es óptimo en una serie de puntos clave y un descuento en función del volumen de las inspecciones realizadas.

Flujo de operaciones con las inmobiliarias



Ejemplo de sello de Home Inspectors para un inmueble comercializado por una inmobiliaria

Criterios para obtener el sello de 'aprobado' de Home Inspectors

Existen tres posibles evaluaciones para los elementos inspeccionados: Verde (buen estado); amarillo (presenta anomalías pero no requieren acción inmediata o son de fácil solución y/o poco costosas); y rojo (necesitan acción inmediata y/o son de alta gravedad y coste).

Para obtener el sello de aprobado es necesario que el inmueble objeto de inspección posea todos los elementos en verde con la excepción de las instalaciones (electricidad, fontanería y gas) y la calefacción y climatización, que podrían mostrar un nivel amarillo, quedando así reflejados en el propio sello, como en se muestra en la imagen anterior.

Criterios para otorgar los diferentes niveles de estado de los elementos incluidos en el sello para inmobiliarias

	🟢	🟡	🔴
Cimentación y estructura	no se observan deficiencias importantes	grietas menores de 0,5 cm	grietas de más de 0,5 cm
Humedades	No se observan	Manchas, moho, olores de pequeña intensidad	Manchas, moho, olores de gran intensidad
Instalación eléctrica, fontanería y gas	no se observan deficiencias	falta de presión, toma de tierra deficiente, pérdida de aislamiento en cableado eléctrico	Caldera sin revisión oficial, mala combustión, anomalía en salida de humos, no traga el desagüe, deficiencia en fusibles para evitar sobrecargas, otras deficiencias con peligro para la seguridad
Cubierta	no se observan deficiencias importantes	Mala fijación (tejas levantadas)	canalones obstruidos, mala evacuación, humedades, agujeros
Ventanas y paredes	no se observan deficiencias	cristales rotos	humedades por condensación cerca de las ventanas, madera muy deteriorada
Calefacción/climatización	no se observan deficiencias	fallos en funcionamiento leves	fallos en funcionamiento con problemas para la seguridad

Certificado Eficiencia Energética.

La calificación no afecta para la obtención del aprobado si bien se muestra como información relevante para el cliente.

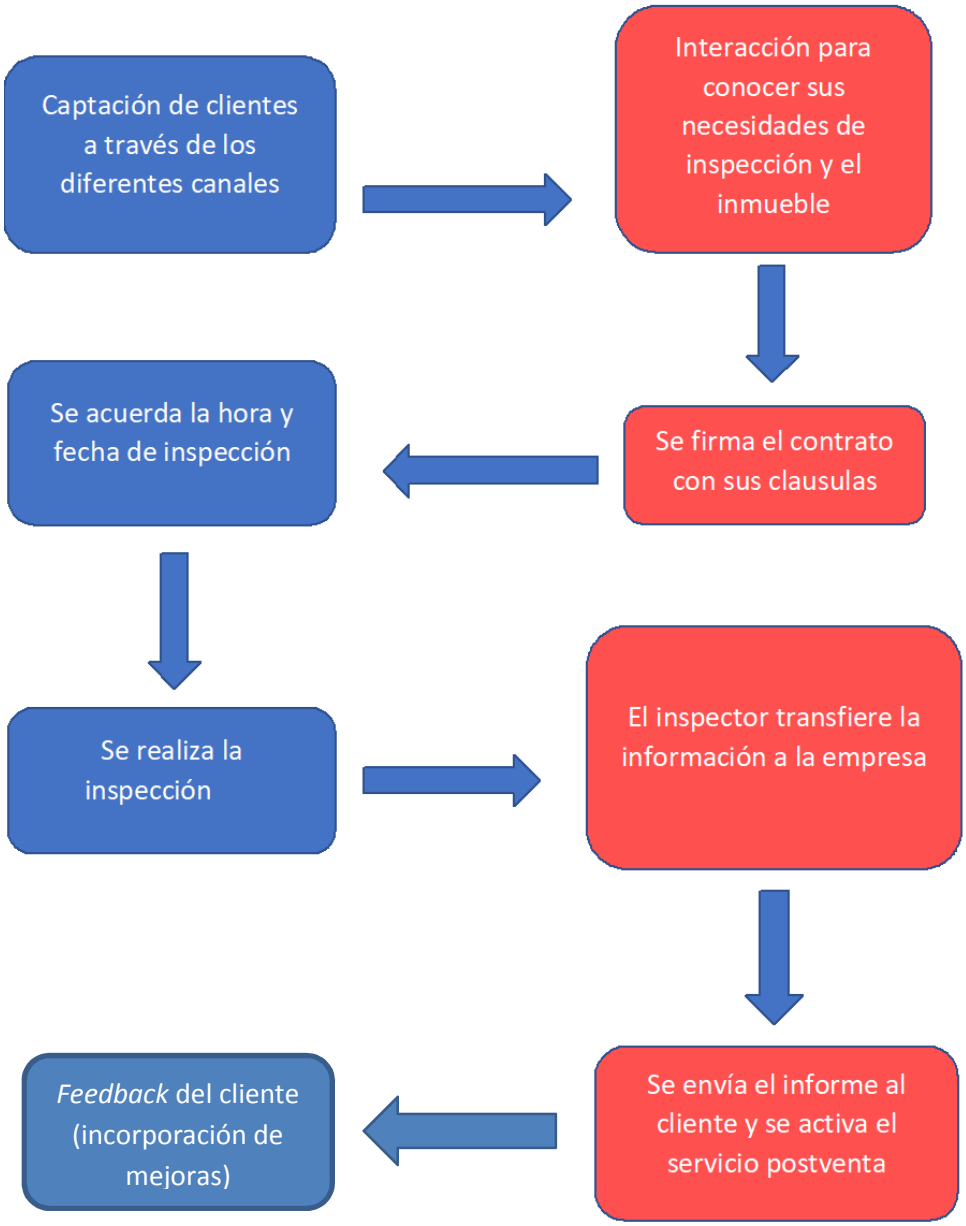
Escala de calificación energética

Captación: Flujo con los clientes particulares

Una vez captado el interés del cliente por medio de acciones publicitarias o de marketing, se ofrecerá al interesado rellenar un formulario a través de la aplicación móvil o de la página web, en el que deberán dejar sus datos de contactos y una breve descripción de su vivienda. El sistema generará un mensaje similar al que se muestra más abajo, ofreciendo al cliente un presupuesto estimado para la inspección básica y generando una alerta en el agente de ventas. Éste contactará vía telefónica preferiblemente, si no lo ha hecho el cliente, para tratar de indagar más en sus necesidades y aportarle vía telefónica o e-mail información que pueda requerir acerca de nuestro servicio. También podremos interactuar con los clientes a través de las redes sociales, del propio e-mail o de una aplicación de chat en nuestra página web. Para todo ello, el agente de ventas tendrá una Tablet con conexión a internet desde la que podrá responder de cualquier lugar.

Es básico conocer cuáles son las necesidades del cliente para saber si le puede encajar nuestra inspección estándar básica, premium o necesita una personalizada. Una vez conocida esta información y aceptada la propuesta por parte del cliente mediante la firma de un contrato vía telemática, será el agente de ventas el que coordine con el administrativo la fecha de la inspección según la disponibilidad de nuestros inspectores y del propio cliente. Finalmente, una vez realizada la inspección y la elaboración del correspondiente informe se buscará el *feedback* de los clientes para incorporar las mejoras de valor comentadas por estos.

Flujo de operaciones con los clientes particulares



Formulario de recogida de datos a través de la aplicación móvil y/o página web

Home Inspectors

¿Está pensando en inspeccionar una vivienda unifamiliar para comprobar su estado?
¡Solícitenos presupuesto sin compromiso!
Nuestro equipo le asesorará sin coste alguno

Nombre	
Apellidos	
Teléfono	
E-mail	
Provincia	
Localidad	
m2 útiles	

SOLICITAR PRESUPUESTO SIN COMPROMISO

Respuesta automática tras la recogida de datos

Home Inspectors

¿Está pensando en inspeccionar una vivienda para comprobar su estado?
¡Solícitenos presupuesto sin compromiso!
Nuestro equipo le asesorará sin coste alguno

El coste medio de una Inspección Básica para una vivienda de sus características y zona se estima en

321,2 euros

iva no incluido

MUCHAS GRACIAS POR SU SOLICITUD. NUESTRO EQUIPO CONTACTARÁ CON USTED A LA MAYOR BREVEDAD POSIBLE

Inspección, emisión del informe y servicio post-venta

Una vez esté cerrada la fecha de la visita, el agente de ventas la confirmará a través de la aplicación y ésta generará automáticamente un aviso en la aplicación y en el medio elegido por el cliente y el arquitecto, respectivamente, ya sea por e-mail o SMS. La confirmación por el agente de ventas a través de la aplicación permitirá dejar comentarios de manera selectiva; siendo accesibles las notas correspondientes para cada uno, arquitecto y administrativo. El arquitecto sólo verá las suyas y el administrativo verá las dirigidas a él y al arquitecto, una vez le llegue la recogida de datos, no en este momento.

El arquitecto acudirá a la inspección con un dispositivo móvil, preferiblemente Tablet, para rellenar in situ los campos del informe y generar automáticamente el formulario de recogida de datos que le llegará al agente de ventas y al administrativo por aviso y e-mail. De igual manera, la aplicación permitirá al cliente dar parte de cualquier incidencia acontecida durante la visita y pedirá una valoración del arquitecto que acudió, generando ya el primer *feedback*. Esto permitirá al agente de ventas confirmar que la inspección se ha realizado físicamente y a la aplicación generar estadísticas de valoraciones de los arquitectos, que serán de gran utilidad al agente de ventas y al director para corregir posibles deficiencias en el servicio.

Tan pronto llegue la recogida de datos por el arquitecto al administrativo, éste elaborará el informe. Al haberse hecho la recogida de forma informática, el informe estará pre-formado, lo que permitirá al administrativo una mayor productividad. De igual manera, para personalizar éste en ciertos aspectos de acuerdo a los gustos del cliente, tendrá a su disposición los comentarios del agente de ventas, dirigidos a arquitecto y dirigidos únicamente al administrador, y los comentarios del arquitecto del día de la inspección. Por supuesto, para cualquier duda, el administrador podrá contactar con agente de ventas o arquitecto.

Al finalizar el informe, el administrador dará su aprobación y será enviada una alerta al agente de ventas y al director para certificar su conformidad. La conformidad del agente de ventas o del director, generará automáticamente el sello del colegio con el que previamente se ha llegado a un acuerdo, eliminará la alerta en la aplicación del empleado que no ha aprobado (director/agente de ventas) y emitirá el informe de manera oficial por aplicación y e-mail, llegando éste al cliente y ofreciendo una llamada de resolución de posibles dudas sobre la inspección y una extensión de la inspección a puntos no contratados con anterioridad o a un tipo de informe superior (premium si era básico o paquetes adicionales si era premium). La misma alerta permitirá al cliente valorar y comentar el informe y la atención recibida por el agente de ventas.

Descripción del tipo de informe

Se contemplan tres tipos de inspección: una básica, en principio diseñada para inmobiliarias, otra premium prevista para particulares y, por último, una inspección personalizada para aquellos clientes que requieren una solución customizada, que añade a la inspección premium aquellos puntos en los que el cliente necesita una inspección más exhaustiva. La estructura completa del informe puede consultarse en el anexo 4.

ELEMENTOS CONSTRUCTIVOS, PATOLOGÍAS Y OTROS	DESCRIPCIÓN	BÁSICA	PREMIUM	PERSONALIZADA
Cimentación y estructura	Comprobación de fisuras, grietas, asentamientos de la cimentación y desplomes, arranque de muros.	✓	✓	✓
Cimentación y estructura (II)	Colocación de testigos de yeso sobre fisuras para verificar problemas estructurales.			✓
Humedades	Comprobación de existencia de humedades o eflorescencias en paredes, suelos, muros, garaje y sótanos, humedades por condensación por mal aislamiento, moho.	✓	✓	✓
Humedades (II)	Comprobación de la red de saneamiento con tinturas y de la fontanería con pruebas de presión, focos de olores, sifones.		✓	✓
Humedades (III)	Verificación de impermeabilidades e identificación de patologías a través de ensayo intrusivo.			✓
Instalación eléctrica	Revisión de cuadro, toma de tierra, diferenciales.	✓	✓	✓
Instalación eléctrica (II)	Verificación de la resistencia de la puesta a tierra (ohmios), control de PLC para verificar sobreconsumos.		✓	✓
Fontanería y gas	Toma general de agua y puntos de consumo. Verificación de presiones y funcionamiento. Llaves de cierre. Prueba de agua caliente por gas.	✓	✓	✓

Fontanería y gas (II)	Comprobación de los materiales de la red de saneamiento.		✓	✓
Cubierta	Tipo y estado. Verificar estado de los desagües y sumideros.	✓	✓	✓
Cubierta (II)	Nivel de fijación e identificación de patologías.		✓	✓
Ventanas y espesores de paredes	Inspección de calidades y aislamiento térmico y acústico.	✓	✓	✓
Red de climatización (agua o gas)	Identificación de posibles fugas.	✓	✓	✓
Calefacción	Inspección de la instalación y funcionamiento.	✓	✓	✓
Acabados	Revestimientos, solados y alicatados, carpintería interior, equipamiento.		✓	✓
Contra-informe de eficiencia energética	Con termografía para cotejar con el presentado por el propietario.			✓
Informe escrito de inspección para el cliente	Donde se detallan todos los hallazgos y se describe el estado del inmueble en todas las áreas inspeccionadas.		✓	✓
Consejos de mantenimiento en base a los hallazgos			✓	✓
Presupuestar reformas y arreglos propuestos				✓
Disciplina Urbanística	Estudio de la calificación y clasificación, licencia de ocupación, alta en servicios, declaración de ruina, fuera de ordenación, cesiones, cargas urbanización, reparcelación, equipamiento y régimen de protección patrimonial.			✓
Estudio sobre la localización	Entorno, accesos, urbanización, servicios, dotaciones, servidumbres, equipamientos, datos demográficos y sociológicos sobre la zona.			✓

Red de inspectores

Se contará con una red de inspectores a nivel nacional, divididos por regiones. De inicio contaremos con 2 inspectores por provincia e iremos incrementando el número según aumenta la demanda de nuestro servicio. Por tanto, de inicio se buscarán dos inspectores de la comunidad valenciana: uno con residencia en Valencia o alrededores y otro en Alicante o alrededores.

La relación contractual con los inspectores será de tipo mercantil (pago por inspección + desplazamiento) y se requerirá un perfil de arquitecto o arquitecto técnico con capacidad para realizar evaluaciones visuales y analizar y testear todas las instalaciones de una vivienda unifamiliar. También deberán estos contar con las herramientas y equipamiento necesario para la inspección.

Se fija a través de unas tablas el tiempo que se requiere para cada elemento (ver anexo 3, estudio de previsión de ventas) que compone la inspección de forma que tanto la empresa como los inspectores puedan estimar el coste de antemano y de forma consistente y establecer así una relación mercantil transparente y con el menor número posible de incidencias.

La red de inspectores, deberá crecer a la vez que lo hacen las ventas, obteniendo unos rendimientos medios estimados por inspector de, como referencia, 2 inspecciones diarias, 10 semanales, 40 mensuales. Como se evalúa en el capítulo de riesgos, se tendrán en cuenta las obligaciones en materia de seguridad social si un autónomo consigue más del 75% de su facturación con un solo cliente, *Home Inspectors* en este caso. Se tendrá que valorar en ese caso, si la situación lo requiere y como última solución, contar con él como empleado.

TIPO DE INFORME	BÁSICO	PREMIUM	PERSONALIZADO
PRECIO DE VENTA (sin iva)	290 €	380 €	380 + 75 € / módulo adicional
CONDICIONES	Vivienda en capital de provincia Superficie útil no superior a 200 m2	Vivienda en capital de provincia Superficie útil no superior a 200 m2	Vivienda en capital de provincia Superficie útil no superior a 200 m2
SUPERFICIE ADICIONAL	1 €/m2	2 €/m2	2 €/m2 premium + 0,4 €/m2 y módulo
TRANSPORTE*	0,60 €/km (medido un solo trayecto)	0,60 €/km (medido un solo trayecto)	0,60 €/km (medido un solo trayecto)
COSTES ARQUITECTO	100 €	120 €	120 € + 35 €/módulo adicional
CÁLCULOS ARQUITECTO	Traslado 30€ + 1h y 10 min 70€	Traslado 30€ + 1,5 horas 90€	Premium + 35 min/módulo 35 €

*El coste del transporte se traslada íntegramente al arquitecto, es para sufragar los gastos del viaje

En la última columna de la siguiente figura se observa aproximadamente cómo crecerá la red de inspectores mínima para contar con un servicio de calidad y un tiempo de respuesta adecuada. Son cifras de referencia calculadas a partir de rendimientos y al comienzo, serán dos inspectores como mínimo.

Mes	Escenario Realista				Escenario Optimista				Escenario Pesimista			
	Bás.	Pre.	Pers.	Arquitectos	Bás.	Pre.	Pers.	Arquitectos	Bás.	Pre.	Pers.	Arquitectos
jun-18	11	8	3	0,55	12	9	3	0,60	9	6	2	0,43
jul-18	12	8	3	0,58	13	9	3	0,63	10	6	2	0,45
ago-18	11	10	2	0,58	12	11	2	0,63	9	8	2	0,48
sep-18	15	13	4	0,80	16	14	4	0,85	12	11	3	0,65
oct-18	20	16	5	1,03	22	18	5	1,13	16	13	4	0,83
nov-18	25	22	7	1,35	27	24	8	1,48	20	18	6	1,10
dic-18	24	21	6	1,28	26	23	7	1,40	19	17	5	1,03
ene-19	24	21	6	1,28	26	23	7	1,40	19	17	5	1,03
feb-19	25	23	7	1,38	27	25	8	1,50	21	19	6	1,15
mar-19	31	27	8	1,65	34	30	9	1,83	25	22	7	1,35
abr-19	36	32	9	1,93	39	35	10	2,10	29	26	7	1,55
may-19	41	37	10	2,20	45	41	11	2,43	33	30	8	1,78
jun-19	43	39	10	2,30	47	43	11	2,53	35	32	8	1,88
jul-19	42	39	9	2,25	46	43	10	2,48	34	31	7	1,80
ago-19	40	38	9	2,18	44	42	10	2,40	32	31	7	1,75
sep-19	46	43	13	2,55	50	47	14	2,78	37	35	11	2,08
oct-19	54	45	15	2,85	59	49	16	3,10	43	36	12	2,28
nov-19	61	44	17	3,05	67	48	19	3,35	49	36	14	2,48
dic-19	59	41	16	2,90	64	45	17	3,15	47	33	14	2,35
ene-20	57	41	15	2,83	62	45	16	3,08	46	33	13	2,30
feb-20	59	43	16	2,95	64	47	17	3,20	47	34	14	2,38
mar-20	67	49	18	3,35	73	53	20	3,65	53	39	15	2,68
abr-20	75	57	22	3,85	83	62	24	4,23	60	46	18	3,10
may-20	86	65	26	4,43	95	71	28	4,85	69	51	21	3,53
jun-20	88	64	25	4,43	97	70	28	4,88	71	51	20	3,55
jul-20	87	62	24	4,33	96	68	27	4,78	70	50	19	3,48
ago-20	85	62	24	4,28	94	68	27	4,73	69	50	19	3,45
sep-20	91	68	27	4,65	100	75	30	5,13	72	55	22	3,73
oct-20	99	76	30	5,13	109	83	33	5,63	80	61	23	4,10
nov-20	109	87	31	5,68	120	96	34	6,25	87	71	24	4,55
dic-20	111	86	29	5,65	122	95	32	6,23	89	70	23	4,55
ene-21	109	85	28	5,55	120	94	31	6,13	88	68	23	4,48
feb-21	107	86	28	5,53	118	95	31	6,10	86	69	23	4,45
mar-21	118	95	30	6,08	130	105	33	6,70	95	76	24	4,88
abr-21	129	106	32	6,68	141	116	35	7,30	104	85	25	5,35
may-21	140	118	35	7,33	154	130	38	8,05	112	94	28	5,85
jun-21	138	118	34	7,25	152	130	37	7,98	110	94	27	5,78
jul-21	136	116	31	7,08	150	128	34	7,80	109	92	25	5,65
ago-21	134	115	31	7,00	147	126	34	7,68	107	91	25	5,58
sep-21	140	120	33	7,33	154	132	36	8,05	112	96	26	5,85

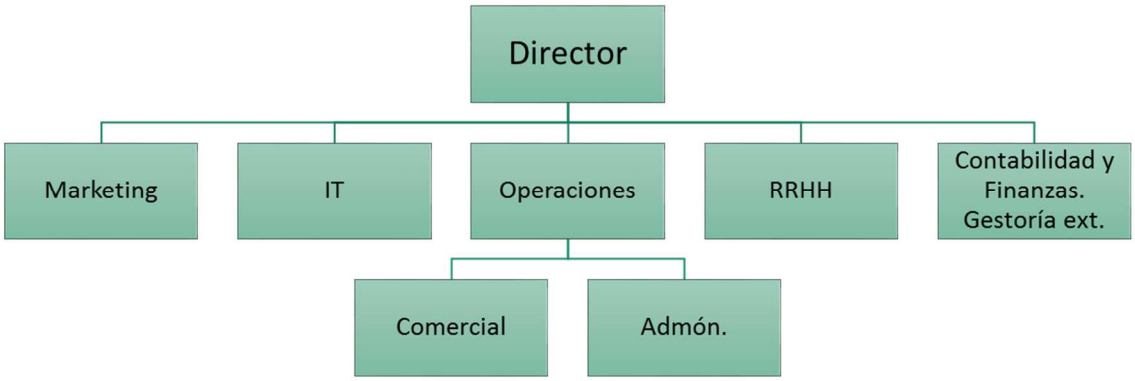
Mes	Escenario Realista				Escenario Optimista				Escenario Pesimista			
	Bás.	Pre.	Pers.	Arquitectos	Bás.	Pre.	Pers.	Arquitectos	Bás.	Pre.	Pers.	Arquitectos
oct-21	145	126	35	7,65	159	139	38	8,40	116	101	28	6,13
nov-21	146	133	37	7,90	160	147	40	8,68	116	107	30	6,33
dic-21	143	131	36	7,75	157	145	39	8,53	115	105	29	6,23
ene-22	142	129	35	7,65	156	142	38	8,40	115	103	28	6,15
feb-22	143	130	36	7,73	157	143	39	8,48	115	104	29	6,20
mar-22	151	138	37	8,15	166	152	40	8,95	120	110	30	6,50
abr-22	158	146	39	8,58	174	160	43	9,43	126	118	31	6,88
may-22	165	157	40	9,05	181	173	44	9,95	132	126	32	7,25
jun-22	171	169	41	9,53	188	186	46	10,50	137	135	33	7,63
jul-22	170	168	40	9,45	187	185	44	10,40	136	134	32	7,55
ago-22	166	164	38	9,20	182	180	41	10,08	133	132	30	7,38
sep-22	169	169	41	9,48	185	186	46	10,43	135	135	33	7,58
oct-22	174	176	42	9,80	192	194	47	10,83	140	140	34	7,85
nov-22	182	187	44	10,33	201	205	49	11,38	145	149	36	8,25
dic-22	180	184	42	10,15	199	202	47	11,20	144	147	34	8,13
ene-23	178	183	39	10,00	195	201	43	10,98	142	147	31	8,00
feb-23	181	186	40	10,18	200	204	44	11,20	144	148	32	8,10
mar-23	187	191	42	10,50	207	210	47	11,60	150	153	34	8,43
abr-23	194	196	44	10,85	214	216	49	11,98	155	157	36	8,70
may-23	201	206	46	11,33	222	227	51	12,50	161	165	38	9,10

9. RRHH

Se define a continuación el organigrama para el arranque de la actividad de *Home Inspectors*. Se entiende que las posiciones son individuales pero que el crecimiento de la empresa conllevará a un aumento de las posiciones y por tanto a la formación de departamentos (ventas, administración) que hagan frente a la creciente demanda de nuestros servicios, tal y como se detalla en el primer apartado del presente capítulo.

Por otra parte, hay una serie de actividades de asesoría en contabilidad, finanzas y legal, o la propia actividad de los arquitectos o los técnicos involucrados en la inspección, que están externalizadas. Por tanto, no requieren de posiciones dedicadas en la estructura de *Home Inspectors* y será el director el que los supervise.

Organigrama Corporativo



De acuerdo con la carga de tareas asignadas a cada profesional, se estima que la actividad arrancará con un administrativo y un director, haciendo este último la labor comercial del agente de ventas, hasta alcanzar un mínimo en las mismas. De acuerdo a la previsión de ventas se detalla en la siguiente figura en qué momentos se procederá a contratar un agente de ventas o un administrativo más (celdas en amarillo), para atender a la creciente demanda y expandir las actividades a diferentes provincias.

Para picos de trabajo que demanden temporalmente más actividad comercial, se ha previsto que el director absorba parte del trabajo de los agentes de ventas.

Los rendimientos previstos son los siguientes:

- Administrativo – 6 informes generados al día
- Agente de ventas – trabajo de captación, coordinación con arquitectos, aprobación de informes y servicio post-venta que genere 4,5 informes al día

Mes	Escenario Realista					
	Bás.	Pre.	Pers.	Administrativos	Agentes de ventas	Contrataciones
jun-18	11	8	3	1	0	-
jul-18	12	8	3	1	0	-
ago-18	11	10	2	1	0	-
sep-18	15	13	4	1	0	-
oct-18	20	16	5	1	0	-
nov-18	25	22	7	1	0	-
dic-18	24	21	6	1	0	-
ene-19	24	21	6	1	0	-
feb-19	25	23	7	1	0	-
mar-19	31	27	8	1	1	Agente de ventas
abr-19	36	32	9	1	1	-
may-19	41	37	10	1	1	-
jun-19	43	39	10	1	1	-
jul-19	42	39	9	1	1	-
ago-19	40	38	9	1	1	-
sep-19	46	43	13	1	1	-
oct-19	54	45	15	1	1	-
nov-19	61	44	17	1	1	-
dic-19	59	41	16	1	1	-
ene-20	57	41	15	1	1	-
feb-20	59	43	16	1	1	-
mar-20	67	49	18	2	1	Administrativo
abr-20	75	57	22	2	2	Agente de ventas
may-20	86	65	26	2	2	-
jun-20	88	64	25	2	2	-
jul-20	87	62	24	2	2	-
ago-20	85	62	24	2	2	-
sep-20	91	68	27	2	2	-
oct-20	99	76	30	2	2	-
nov-20	109	87	31	2	2	-
dic-20	111	86	29	2	2	-
ene-21	109	85	28	2	2	-
feb-21	107	86	28	2	2	-
mar-21	118	95	30	2	2	-
abr-21	129	106	32	3	3	Administrativo y Agente de ventas
may-21	140	118	35	3	3	-
jun-21	138	118	34	3	3	-
jul-21	136	116	31	3	3	-
ago-21	134	115	31	3	3	-
sep-21	140	120	33	3	3	-

Mes	Escenario Realista					
	Bás.	Pre.	Pers.	Administrativos	Agentes de ventas	Contrataciones
oct-21	145	126	35	3	3	-
nov-21	146	133	37	3	3	-
dic-21	143	131	36	3	3	-
ene-22	142	129	35	3	3	-
feb-22	143	130	36	3	3	-
mar-22	151	138	37	3	3	-
abr-22	158	146	39	3	4	Agente de ventas
may-22	165	157	40	3	4	-
jun-22	171	169	41	4	4	Administrativo
jul-22	170	168	40	4	4	-
ago-22	166	164	38	4	4	-
sep-22	169	169	41	4	4	-
oct-22	174	176	42	4	4	-
nov-22	182	187	44	4	4	-
dic-22	180	184	42	4	4	-
ene-23	178	183	39	4	4	-
feb-23	181	186	40	4	4	-
mar-23	187	191	42	4	4	-
abr-23	194	196	44	4	5	Agente de ventas
may-23	201	206	46	4	5	-

Definición de cargos y perfiles

DIRECTOR
• Administrar y controlar los recursos humanos, materiales y económicos de la empresa con el fin de alcanzar los objetivos definidos. • Control y gestión contable y financiera. Elaboración de KPIs • Planificar y coordinar la gestión de venta, apoyando continuamente al agente de venta en su gestión comercial. Hacer sus funciones al inicio de la actividad. • Al inicio de la actividad, contactar y visitar a inmobiliarias. • Desarrollar estrategias para el cumplimiento de las metas de venta. • Mantener las alianzas necesarias tanto con los técnicos como con los colegios profesionales. • Proponer e implantar campañas de marketing que incentiven las ventas. • Conformar los informes finales a los clientes antes de su envío.

- Control y supervisión de la gestoría contable y financiera. Comprobación de datos y control de desviaciones.
- Control y supervisión de las agencias para servicios online y offline necesarios.

AGENTE DE VENTAS (COMERCIAL)

- Captación y seguimiento de nuevos clientes potenciales: Contactar y visitar a las inmobiliarias. Búsqueda de acuerdos.
- Canalizar y gestionar las necesidades del cliente.
- Elaborar los cálculos necesarios y presentar presupuestos a los clientes.
- Contactar con los clientes particulares registrados en web. Acordar con los clientes condiciones de venta: Tiempo de entrega del informe, tipo de informe, condiciones de pago, validez de la oferta, etc.
- Coordinar con el administrativo, el técnico inspector y el cliente, la fecha de la visita al inmueble.
- Recibir los datos de la inspección realizada por el técnico. Recibir feedback del cliente y cualquier incidencia acontecida durante la inspección. Confirmación de que la visita se ha realizado.
- Conformar los informes finales a los clientes antes de su envío.
- Obtención de información de mercado. Control de la competencia

ADMINISTRATIVO

- Contestar el teléfono, gestionar el correo y servir de puente entre el potencial cliente y nuestro agente de ventas
- Servir de soporte administrativo al agente de ventas y al Director.
- Gestionar las compras necesarias para la marcha del negocio. (consumibles)
- Recibir los datos de la inspección realizada por el técnico inspector.
- Elaboración, con los datos referidos tanto por el técnico como por el agente de ventas, del informe final al cliente. Contacto directo tanto con el cliente como con el comercial para solventar posibles dudas.

PERFIL REQUERIDO DEL DIRECTOR
• Deberá contar con habilidades para organizar y mantener el equipo de trabajo motivado y orientado hacia los objetivos establecidos. • En su conducta deberán estar reflejados los valores de la empresa. Será el líder y el espejo donde el resto de la plantilla se vea reflejado. • Experiencia de 5 a 10 años en el sector inmobiliario. • Licenciado superior. • Profundo conocimiento financiero y contable. Amplia visión del negocio. Alto nivel de interlocución y de conocimiento del mercado. Elevada capacidad para las relaciones públicas. • Persona metódica, proactiva, con dotes de liderazgo y organización, carácter abierto y flexible y con alta capacidad de negociación tanto interna como externa. • Remuneración anual ofrecida: Mínima…….40.000€ Media…….45.000€ Máxima…….50.000€ Variable + 10% en función de objetivos de ventas

PERFIL REQUERIDO DEL AGENTE DE VENTAS
• Formación superior. Preferiblemente en empresariales o marketing. • Mínimo de cinco años de experiencia de trabajo en el sector inmobiliario. • Aportará un conocimiento del mercado inmobiliario a todos los niveles. Sólida experiencia en la gestión y una elevada capacidad para las relaciones públicas. • Imprescindible dominio del inglés ya que gran parte de nuestros potenciales clientes serán extranjeros. • Persona autónoma, proactiva y totalmente orientada al cliente, con capacidades de negociación, liderazgo y análisis. • Remuneración anual ofrecida: Mínima…….30.000€ Media…….35.000€ Máxima…….40.000€ Variable + 10% en función de objetivos de ventas

PERFIL REQUERIDO DEL ADMINISTRATIVO
• Formación superior. Preferiblemente en empresariales o marketing. • Mínimo de dos años de experiencia de trabajo en funciones administrativas, preferiblemente en empresas del sector inmobiliario. • Imprescindible conocimientos informáticos avanzados y dominio de gestión de páginas web. • Persona autónoma, proactiva, totalmente orientada al cliente y capacitada para el trabajo en equipo. • Remuneración anual ofrecida: Mínima…….20.000€ Media…….25.000€ Máxima…….30.000€ Variable + 5% en función de objetivos de ventas

Externalizaciones

Como se ha comentado antes, las actividades básicas de asesoría en contabilidad, finanzas y legal, los servicios informáticos y la propia actividad de los arquitectos o los técnicos involucrados en la inspección, estarán externalizadas. El director será el encargado de la supervisión de estos servicios, si bien podrá delegar parte de ella, la de menos importancia, en algún administrativo, cuando las cargas de trabajo lo requieran.

El perfil de los arquitectos, el número requerido y su crecimiento en los cinco primeros años se han detallado en el apartado “red de inspectores” del capítulo 8.

La empresa retiene el valor diferencial de Home Inspectors: el trato con clientes particulares e inmobiliaria a través del director y agentes comerciales, la interacción mediante la página web y la aplicación móvil y la funcionalidad de éstas, y la producción del propio informe realizado por los administrativos, con ayuda de las herramientas web y móvil que permiten obtener altos rendimientos.

10. Cuadro de Mando integral (indicadores de seguimiento)

CUADRO DE MANDO INTEGRAL

PERSPECTIVA FINANCIERA						
Objetivos	Indicadores	Metas			Responsables	Iniciativas
		Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21		
*Incrementar el valor de la empresa *Incrementar las utilidades	*Margen neto s/ventas *Crecimiento de ingresos	*Pérdidas menores 69% * Ventas 200 000 €	*Pérdidas menores 10% * Ventas 500 000 €	*9% Margen neto mínimo * Ventas 900 000 €	*Director *Vendedor *Administrativo	*Análisis de estados financieros * Revisión mensual de resultados

PERSPECTIVA DEL CLIENTE						
Objetivos	Indicadores	Metas			Responsables	Iniciativas
		Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21		
*Ganar nuevos clientes *Conservar la fidelidad de los clientes ganados *Establecer la marca "Home Inspector"	*Clientes captados *Índice de satisfacción del cliente *Porcentaje de reclamaciones *Tiempo de entrega del informe	*Nº de clientes captados * 80% de satisfacción *Menos de 15% reclamaciones *Menos de 15 días	*25%Nuevos clientes captados * 85% de satisfacción *Menos de 10% reclamaciones *Menos de 10 días	*30%Nuevos clientes captados * 90% de satisfacción *Menos de 8% reclamaciones *Menos de 7 días	*Director *Vendedor *Administrativo	*Análisis trimestral de indicadores * Realizar encuesta de satisfacción por cada servicio * Análisis semestral de la encuesta de satisfacción

PERSPECTIVA INTERNA						
Objetivos	Indicadores	Metas			Responsables	Iniciativas
		Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21		
*Mejorar la colaboración con técnicos y colegios. *Simplificar y automatizar todo lo posible los procesos.	*Nº de técnicos *% de informes a tiempo (de técnicos) *Nº incidencias y reclamaciones por colegios o arquitectos *Nº colaboraciones	*Más de 2 *95% * Menor del 5% del nº de colaboraciones *Objetivo: 550	* Más de 5 *98% * Menor del 3,5% del nº de colaboraciones *Objetivo: 1377	* Más de 10 *99% * Menor del 1 % del nº de colaboraciones *Objetivo: 2545	*Director *Vendedor *Administrativo	*Análisis trimestral de indicadores *Implementación de sistema online de recogida de pedidos por web y aplicación móvil

PERSPECTIVA DE APRENDIZAJE Y SEGUIMIENTO						
Objetivos	Indicadores	Metas			Responsables	Iniciativas
		Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21		
*Invertir en formación de nuestros profesionales: propios y asociados *Mejorar en los informes a los clientes mediante *feedback* continuo	*% de profesionales que reciben formación *Satisfacción plantilla (encuesta 360) *Nº nuevas ideas profesionales	*100% plantilla formada *Mayor del 70% satisfacción *Mín una nueva idea por profesional	*100% plantilla formación continua *Mayor del 80% satisfacción *Más de una idea por profesional	*100% plantilla formación continua *100% satisfacción *Más de dos ideas por profesional	*Director *Vendedor *Administrativo	*Realizar anualmente un estudio de clima laboral *Implementación de programa de formación personalizado

11. Análisis de riesgos

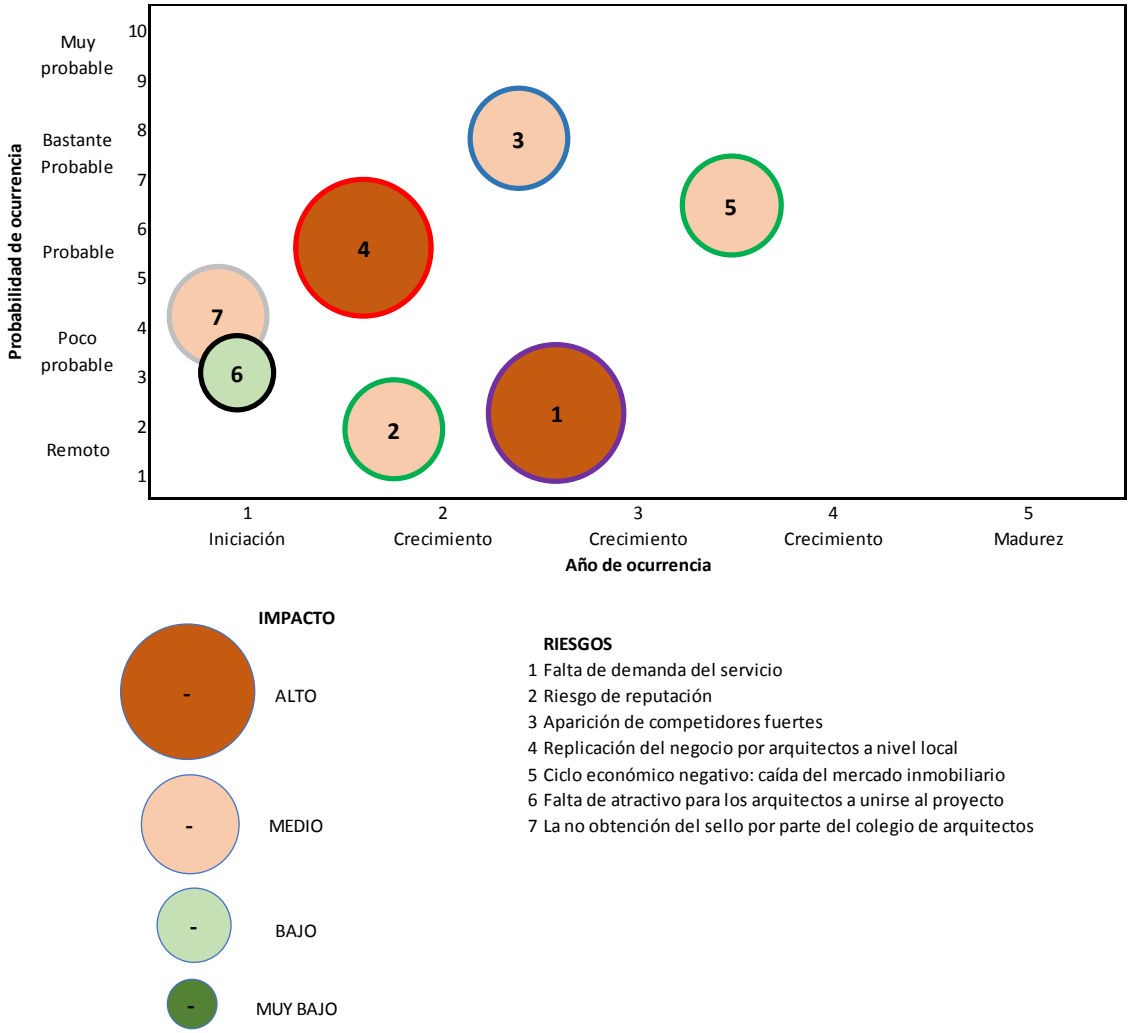
El riesgo de negocio desde un punto de vista estratégico es inherente a la definición del "core business" de *Home Inspectors*: la inspección técnica de viviendas ¿Qué puede hacer que el plan de negocio salga mal?

En el mapa de riesgos se evalúan los riesgos desde las perspectivas del impacto financiero que pueden tener, la probabilidad de ocurrencia. El Plan de acción detalla las actuaciones a llevar a cabo para mitigar el impacto.

Mapa de riesgos

Se consideran en general los siguientes riesgos estratégicos:

1. Falta de demanda del servicio,
2. Riesgo de reputación
3. Aparición de competidores fuertes
4. Replicación del negocio por arquitectos a nivel local
5. Ciclo económico negativo: caída del mercado inmobiliario
6. La falta de atractivo para los arquitectos a unirse al proyecto
7. La no obtención del sello por parte del colegio de arquitectos



Plan de acción

Id.	Descripción del riesgo	Impacto	Acciones preventivas	Responsable	Calendario
1	Falta de demanda del servicio	Alto. Al ser más probable en una etapa de crecimiento podría impedir alcanzar el punto muerto	Estudio de mercado realizado Encuestas periódicas. Percepción de los comerciales	Agente de ventas Director	Evaluación mensual
2	Riesgo de reputación	Medio. Más probable en una etapa de iniciación, podría afectar a la imagen de marca que se quiere construir	Acuerdos con colegios Selección cuidadosa de empleados y arquitectos. Escucha activa, *feedback* de clientes. Servicio post-venta Aparición en medios para ser una marca reconocida en el mercado por los clientes principalmente por los B2C	Director Agente de ventas	Observación diaria Evaluación semanal/mensual
3	Aparición de competidores fuertes	Bajo, dado que la aparición de competidores fuertes con cuota de mercado o redes de potenciales clientes es muy probable pero no en las etapas iniciales sino cuando la empresa alcance cierto tamaño, y entonces será bastante probable	Fuerte inversión en marketing para ganar cuota de mercado. Observación del mercado para anticiparse. Si se produce al inicio, buscar un socio más fuerta con cartera de clientes y que participe en el capital social. Dirigir el marketing a la imagen del sello Home Inspector. Vigilar los costes. Tratar de evitar una guerra de precios	Director Agente de ventas	Evaluación mensual
4	Replicación del negocio por arquitectos a nivel local	Alto al inicio cuando Home Inspectors no tenga imagen de marca en ciertas áreas o segmentos, aunque a priori no dispondrán inmediatamente de la misma inversión en marketing ni en medios	Tratar bien a los arquitectos y a los colegios. Dar cabida a muchos. Mantener el valor diferencial: el trato con el cliente, el sistema informático y la estructura del informe. Atacar nichos de mercado no abordables por arquitectos (ámbito local o regional). Intentar copar el mercado que haga que no se atractivo para ellos iniciarse por si solo en esta actividad con las dos siguientes acciones Generación imagen de marca Establecer acuerdos con agencias	Director Agente de ventas	Evaluación mensual
5	Ciclo económico negativo: caída del mercado inmobiliario	Medio, de acuerdo a todas las previsiones cuando llegue la caída del mercado inmobiliario Home Inspectors habrá crecido lo suficiente	Observación de las previsiones económicas y del mercado inmobiliario. Promociones y marketing para mantener las ventas y aumentar la cuota de mercado	Agente de ventas Director	Evaluación trimestral
6	Falta de atractivo para los arquitectos a unirse al proyecto	Medio, aunque es más probable al inicio cuando no se conozca el producto. Se podrían contratar directamente arquitectos	Tratar bien a los arquitectos y a los colegios. Mantener buenas relaciones. Remuneración justa	Director Agente de ventas	Observación diaria Evaluación mensual
7	La no obtención del sello por parte del colegio de arquitectos	Medio, más probable al inicio por desconocimiento del producto y de la marca Home Inspectors	Vender a los colegios el sello como una fuente nueva de ingresos recurrente para ellos con un riesgo muy bajo y mínimo coste Convertir los pre-acuerdos existentes en contratos antes de lanzar el proyecto. Vender bien las ventajas del proyecto para los colegios. Tratar bien a los arquitectos y a los colegios. Mantener buenas relaciones. Pagar una comisión justa y viable	Director Agente de ventas	Evaluación trimestral

Oportunidades

Se han identificado dos oportunidades futuras para hacer de este proyecto un negocio escalable una vez realizado todo el crecimiento territorial previsto y aumentado la base de clientes:

- **Realizar las reformas que los inmuebles necesitan**
  No solo realizar el diagnóstico y aconsejar la solución sino ser los autores materiales de la solución, realizando las reformas que el inmueble necesita.
- **Venta de datos a compañías de seguros**
  Aprovechando la información detallada que tenemos sobre el estado de los inmuebles inspeccionados, ahorramos a las compañías de seguros el peritaje de los mismos para su valoración a la hora de vender un seguro y además esta línea de ingresos no requiere ninguna inversión extra.

12. Análisis económico financiero

Introducción

La actividad de Home Inspectors se demuestra rentable, como se demostrará en los capítulos posteriores, pero requiere de financiación propia para empezar sus actividades y poder hacer frente a los gastos de marketing y personal para incrementar las ventas por encima del punto muerto.

Estados financieros

Si se observan los estados financieros de los primeros cinco años, la sociedad comienza su actividad con un capital social de 300.000€ y un préstamo de 100.000€ que se amortiza en cinco años.

Las distintas masas patrimoniales se analizarán en profundidad mediante las ratios, pero podemos destacar del balance el fuerte incremento del patrimonio neto a partir del tercer año, así como los incrementos de activo y pasivo corriente acorde con el aumento de ventas propio de la consolidación de la actividad.

Respecto a la cuenta de pérdidas y ganancias cabe destacar en primer lugar la entrada en beneficios a partir del tercer año y el rápido incremento de las ventas a lo largo de los cinco años.

Además, destacamos que los beneficios suponen un 14% de las ventas el cuarto y quinto año, lo que indica una buena rentabilidad respecto al total de ventas.

En el apartado de gastos el mayor peso recae sobre los apartados de suministros, personal y marketing. Suministros se mantiene en torno al 40% de las ventas todos los años debido a su relación directa con las mismas, dado que recoge los pagos a arquitectos y colegios profesionales derivados de la actividad. Los gastos de personal y marketing van reduciendo su proporción a medida que las ventas aumentan, como es propio de una actividad que comienza con pérdidas y poco a poco alcanza y supera el punto muerto.

BALANCE ACTIVO	Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21	Jn21-My22	Jn22-My23
A) ACTIVO NO CORRIENTE	**43.083**	**33.988**	**22.748**	**13.667**	**3.540**
I. Inmovilizac. inmateriales	**40.000**	**30.000**	**20.000**	**10.000**	**-**
1.- Aplicaciones informáticas	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Inmovilizac. Inmateriales brutas	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
8.- Amortizaciones	- 10.000	- 20.000	- 30.000	- 40.000	- 50.000
II. Inmovilizac. materiales	**3.083**	**3.988**	**2.748**	**3.667**	**3.540**
1.- Equipos Informáticos	3.600	5.400	5.400	7.600	9.100
Inmovilizac. materiales brutas	3.600	5.400	5.400	7.600	9.100
7.- Amortizaciones	- 517	- 1.412	- 2.652	- 3.933	- 5.560
B) ACTIVO CORRIENTE	**205.413**	**146.855**	**224.695**	**422.471**	**719.624**
I. Deudores	**39.650**	**51.693**	**86.369**	**103.707**	**126.824**
1.- Cli. por ventas y pr serv	24.723	51.693	86.369	103.707	126.824
2.- Iva soportado	-	-	-	-	-
3.- Hacienda pública deudor IVA	14.927	-	-	-	-
II. Tesoreria	**165.763**	**95.162**	**138.326**	**318.764**	**592.800**
1.- Caja operativa	16.576	9.516	13.833	31.876	59.280
2.- Caja no operativa	149.187	85.646	124.493	240.536	311.605
3.- Caja no operativa (Pay Out)	-	-	-	46.351	221.915
TOTAL ACTIVO	**248.496**	**180.842**	**247.443**	**436.138**	**723.164**

BALANCE PASIVO	diciembre-16	diciembre-17	diciembre-18	diciembre-19	diciembre-20
A) PATRIMONIO NETO	**154.258**	**99.569**	**179.788**	**318.026**	**386.300**
	-	-	-	-	-
I. Capital suscrito	**300.000**	**300.000**	**300.000**	**300.000**	**300.000**
1.- Aportación dineraria	**300.000**	**300.000**	**300.000**	**300.000**	**300.000**
2.- Aportacion no dineraria	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
II. Reservas	**-**	**-**	**-**	**18.026**	**86.300**
1.- Reserva legal	-	-	-	6.438	30.822
2.- Otras reservas	-	-	-	11.588	55.479
3.- Reservas (Pay Out)	-	-	-	-	-
III. Pérdidas y ganancias	**- 145.742**	**- 200.431**	**- 120.212**	**-**	**-**
Pérdidas Acumuladas	-	- 145.742	- 200.431	-	-
Resultado del ejercicio	- 145.742	- 54.689	80.219	-	-
B) PASIVO NO CORRIENTE	**67.505**	**47.135**	**25.338**	**2.016**	**-**
I. Otros acreedores	**67.505**	**47.135**	**25.338**	**2.016**	**-**
1.- Préstamos y otras deudas	67.505	47.135	25.338	2.016	-
C) PASIVO CORRIENTE	**26.732**	**34.139**	**42.317**	**116.096**	**336.863**
I. Deudas con ent. de crédito	**17.500**	**18.725**	**20.036**	**21.439**	**- 0**
1.- Préstamos y otras deudas	17.500	18.725	20.036	21.439	- 0
II. Deudas a corto plazo	**-**	**-**	**-**	**46.351**	**221.915**
1.- Dividendos a pagar	-	-	-	46.351	221.915
III.- Acreedores comerciales	**1.875**	**3.827**	**6.241**	**7.722**	**9.646**
1.- Acre.por compras	1.875	3.827	6.241	7.722	9.646
2.- Proveedores de IM	-	-	-	-	-
IV.- Otras deudas no comerc.	**7.357**	**11.587**	**16.039**	**40.584**	**105.302**
1.- Iva Repercutido	-	-	-	-	-
2.- Administraciones públicas IRPF	3.730	5.781	7.969	9.592	12.064
3.- Administraciones públicas IS	-	-	-	21.459	81.279
4.- Administraciones públicas SS	3.628	5.806	8.070	9.533	11.958
5.- Hacienda acreedor IVA	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO	**248.496**	**180.842**	**247.443**	**436.138**	**723.164**

BALANCE

	Balance 0	Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21	Jn21-My22	Jn22-My23
A) ACTIVO NO CORRIENTE	50.932,22 €	43.083,33 €	33.987,78 €	22.747,78 €	13.666,67 €	3.540,00 €
B) ACTIVO CORRIENTE	241.221,84 €	205.412,59 €	146.854,68 €	224.694,73 €	422.470,87 €	719.623,58 €
TOTAL ACTIVO	292.154,07 €	248.495,92 €	180.842,46 €	247.442,50 €	436.137,53 €	723.163,58 €
A) PATRIMONIO NETO	288.032,45 €	154.258,29 €	99.568,99 €	179.787,54 €	318.025,58 €	386.300,26 €
B) PASIVO NO CORRIENTE	- €	67.505,37 €	47.134,70 €	25.338,08 €	2.015,70 €	- €
C) PASIVO CORRIENTE	4.121,62 €	26.732,25 €	34.138,77 €	42.316,88 €	116.096,26 €	336.863,32 €
TOTAL PASIVO	292.154,07 €	248.495,92 €	180.842,46 €	247.442,50 €	436.137,53 €	723.163,58 €

Análisis Horizontal				
Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21	Jn21-My22	Jn22-My23
	-21%	-33%	-40%	-74%
	-29%	53%	88%	70%
	-27%	37%	76%	66%
	-35%	81%	77%	21%
	-30%	-46%	-92%	-100%
	28%	24%	174%	190%
	-27%	37%	76%	66%

	Análisis vertical					
	Balance 0	Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21	Jn21-My22	Jn22-My23
ACTIVO	17%	17%	19%	9%	3%	0%
	83%	83%	81%	91%	97%	100%
	99%	62%	55%	73%	73%	53%
PASIVO	0%	27%	26%	10%	0%	0%
	1%	11%	19%	17%	27%	47%

PERDIDAS Y GANANCIAS	Jn18-My19	%	Jn19-My20	%	Jn20-My21	%	Jn21-My22	%	Jn22-My23	%
1.-Importe neto de la cifra de negocio	205.761	100,0%	502.076	100,0%	923.406	100,0%	1.310.914	100,0%	1.701.214	100,0%
Ventas Productos	205.761	100,0%	502.076	100,0%	923.406	100,0%	1.310.914	100,0%	1.701.214	100,0%
2.-Trabajos realizados por la empresa para su activo	200	0,1%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
3.- Gastos Externos y de la Explotación	-335.910	-163,3%	-540.690	-107,7%	-828.108	-89,7%	-1.091.179	-83,2%	-1.363.598	-80,2%
Gastos de Personal	87.355	42,5%	132.059	26,3%	200.747	21,7%	269.448	20,6%	346.288	20,4%
Cargas sociales	27.320	13,3%	41.528	8,3%	63.187	6,8%	84.953	6,5%	109.080	6,4%
Tributos y tasas	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Suministros	82.638	40,2%	201.970	40,2%	371.377	40,2%	523.951	40,0%	676.497	39,8%
Transportes	7.950	3,9%	13.780	2,7%	20.140	2,2%	26.500	2,0%	32.860	1,9%
Publicidad, Propaganda y RRPP	109.552	53,2%	121.802	24,3%	132.812	14,4%	134.441	10,3%	135.256	8,0%
Servicios Bancarios y Similares	514	0,3%	1.255	0,3%	2.309	0,3%	3.277	0,3%	4.253	0,3%
Primas de Seguro	3.000	1,5%	3.060	0,6%	3.121	0,3%	3.184	0,2%	3.247	0,2%
Mantenimiento y reparación	2.400	1,2%	2.448	0,5%	2.497	0,3%	2.547	0,2%	2.598	0,2%
Arrendamientos	6.240	3,0%	8.320	1,7%	11.420	1,2%	16.350	1,2%	20.960	1,2%
Otros gastos	1.440	0,7%	1.469	0,3%	1.498	0,2%	1.528	0,1%	1.559	0,1%
Gastos comerciales	7.500	3,6%	13.000	2,6%	19.000	2,1%	25.000	1,9%	31.000	1,8%
I) RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACIÓN	-129.948	-63,2%	-38.614	-7,7%	95.298	10,3%	219.735	16,8%	337.615	19,8%
	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Amortización Inmov. Inmaterial	10.000	4,9%	10.000	2,0%	10.000	1,1%	10.000	0,8%	10.000	0,6%
Amortización Inmov. Material	517	0,3%	896	0,2%	1.240	0,1%	1.281	0,1%	1.627	0,1%
Dotaciones para las Amortizaciones	10.517	5,1%	10.896	2,2%	11.240	1,2%	11.281	0,9%	11.627	0,7%
	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
II) RESULTADO NETO DE EXPLOTACIÓN	-140.465	-68,3%	-49.510	-9,9%	84.058	9,1%	208.454	15,9%	325.988	19,2%
	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Ingresos Financieros	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Ingresos Financieros	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Gastos Financieros	5.277	2,6%	5.179	1,0%	3.839	0,4%	2.405	0,2%	871	0,1%
Gastos Financieros	5.277	2,6%	5.179	1,0%	3.839	0,4%	2.405	0,2%	871	0,1%
	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
IV) RESULTADO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	-145.742	-70,8%	-54.689	-10,9%	80.219	8,7%	206.049	15,7%	325.118	19,1%
	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Beneficios proc Inmoviliz e Ing Exce	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Beneficios proc Inmov e Ing Excepciona	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Perdidas procedentes del inmovilizad	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Pérdidas proc Inmov y Gastos Excepcion	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
V) RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS	-145.742	-70,8%	-54.689	-10,9%	80.219	8,7%	206.049	15,7%	325.118	19,1%
	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Impuesto sobre Beneficios	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	21.459	1,6%	81.279	4,8%
Impuesto de Sociedades	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
VI) RESULTADO DESPUES DE IMPUESTOS	**-145.742**	**-70,8%**	**-54.689**	**-10,9%**	**80.219**	**8,7%**	**184.590**	**14,1%**	**243.838**	**14,3%**

PYG

	Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21	Jn21-My22	Jn22-My23
1.-Importe neto de la cifra de negocio	205.761,25 €	502.076,15 €	923.405,55 €	1.310.914,35 €	1.701.213,55 €
2.-Trabajos realizados por la empresa para su activo	200,00 €	- €	- €	- €	- €
3.- Gastos Externos y de la Explotación	- 335.909,72 €	- 540.690,40 €	- 828.107,70 €	- 1.091.179,41 €	- 1.363.598,46 €
I) RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACIÓN EBITDA	- 129.948,47 €	- 38.614,25 €	95.297,85 €	219.734,94 €	337.615,09 €
Dotaciones para las Amortizaciones	10.516,67 €	10.895,56 €	11.240,00 €	11.281,11 €	11.626,67 €
II) RESULTADO NETO DE EXPLOTACIÓN EBIT	- 140.465,13 €	- 49.509,80 €	84.057,85 €	208.453,83 €	325.988,42 €
Gastos Financieros	5.276,58 €	5.179,49 €	3.839,30 €	2.405,29 €	870,90 €
IV) RESULTADO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	- 145.741,71 €	- 54.689,30 €	80.218,55 €	206.048,54 €	325.117,52 €
V) RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS EBT	- 145.741,71 €	- 54.689,30 €	80.218,55 €	206.048,54 €	325.117,52 €
Impuesto de Sociedades	- €	- €	- €	21.459,02 €	81.279,38 €
VI) RESULTADO DESPUES DE IMPUESTOS	- 145.741,71 €	- 54.689,30 €	80.218,55 €	184.589,52 €	243.838,14 €

Análisis Horizontal				
Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21	Jn21-My22	Jn22-My23
	144,0%	83,9%	42,0%	29,8%
	61,0%	53,2%	31,8%	25,0%
	-70,3%	-346,8%	130,6%	53,6%
	-62,5%	-246,7%	130,1%	32,1%

	Análisis Vertical				
	Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21	Jn21-My22	Jn22-My23
EBIT	-68,3%	-9,9%	9,1%	15,9%	19,2%

Flujos de caja e inversión

El análisis de los flujos de caja permite destacar que a partir del tercer año los flujos de caja pasan a ser positivos en el caso de los flujos para la empresa y el accionista; y para los acreedores es positivo desde el primer año.

El cálculo de los flujos de caja libre pasa a ser positivo a partir del segundo año. El VAN de la inversión es de 42.318,54€ y la TIR es de 22%, tanto el VAN positivo como una TIR muy superior al activo libre de riesgo que podamos tomar como referencia nos indican la viabilidad y sostenibilidad de la inversión realizada.

Además el Payback de la inversión sería en febrero de 2022, momento en el cual recuperaríamos la inversión inicial, sin llegar a consumir los primeros cinco años de vida de la compañía.

FLUJOS CAJA EMPRESA

	Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21	Jn21-My22	Jn22-My23
FLUJO DE CAJA PARA LA EMPRESA (FCF):	- 129.948,47 €	- 54.142,81 €	63.172,84 €	186.719,50 €	270.957,03 €
FLUJO DE CAJA PARA LOS ACREEDORES (FCFD'):	3.957,43 €	23.030,28 €	23.365,33 €	23.723,83 €	24.107,43 €
FLUJO DE CAJA PARA EL ACCIONISTA (FCFE)	- 135.225,04 €	- 78.467,96 €	38.847,69 €	162.394,35 €	246.631,88 €

FLUJO DE CAJA PARA LA EMPRESA (FCF):

	Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21	Jn21-My22	Jn22-My23
EBITDA Rdo Bruto de Explotacion	- 129.948,47 €	- 38.614,25 €	95.297,85 €	219.734,94 €	337.615,09 €
Amortización	- 10.516,67 €	- 10.895,56 €	- 11.240,00 €	- 11.281,11 €	- 11.626,67 €
EBIT	- 140.465,13 €	- 49.509,80 €	84.057,85 €	208.453,83 €	325.988,42 €
Impuestos Ajustado	- €	- €	- €	21.459,02 €	81.279,38 €
NOPLAT (Rdo neto de Explotacion despues Impues)	- 140.465,13 €	- 49.509,80 €	84.057,85 €	186.994,81 €	244.709,04 €
Amortización	10.516,67 €	10.895,56 €	11.240,00 €	11.281,11 €	11.626,67 €
CAPEX Inversiones	- €	- 1.800,00 €	- €	- 2.200,00 €	- 1.500,00 €
+-NOF		- 13.728,56 €	- 32.125,00 €	- 9.356,42 €	16.121,32 €
Necesidades operativas	*32.066,95 €*	*45.795,51 €*	*77.920,52 €*	*87.276,93 €*	*71.155,61 €*
Activo Operativo (NOF)	*41.298,96 €*	*61.209,02 €*	*100.201,37 €*	*135.583,15 €*	*186.103,99 €*
Pasivo Operativo (NOF)	*9.232,01 €*	*15.413,50 €*	*22.280,85 €*	*48.306,22 €*	*114.948,38 €*
FCF Flujo de caja Libre	- 129.948,47 €	- 54.142,81 €	63.172,84 €	186.719,50 €	270.957,03 €
Valor residual compañía	- 649.742,33 €	- 270.714,04 €	315.864,22 €	933.597,52 €	1.354.785,15 €

FLUJO DE CAJA PARA LOS ACREEDORES (FCFD'):

	Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21	Jn21-My22	Jn22-My23
Gastos Financieros	5.276,58 €	5.179,49 €	3.839,30 €	2.405,29 €	870,90 €
Ingresos Financieros					
Saldo coste financiero	5.276,58 €	5.179,49 €	3.839,30 €	2.405,29 €	870,90 €
Impuestos financieros	1.319,14 €	1.294,87 €	959,82 €	601,32 €	217,72 €
Saldo coste financiero despues de impuestos	3.957,43 €	3.884,62 €	2.879,47 €	1.803,97 €	653,17 €
Saldo deuda financiera	85.005,62 €	65.859,96 €	45.374,11 €	23.454,25 €	- 0,00 €
Variacion deuda financiera		19.145,66 €	20.485,85 €	21.919,86 €	23.454,25 €
FCFD'	3.957,43 €	23.030,28 €	23.365,33 €	23.723,83 €	24.107,43 €

FLUJO DE CAJA PARA EL ACCIONISTA (FCFE)

	Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21	Jn21-My22	Jn22-My23
BENEFICIO NETO	- 145.741,71 €	- 54.689,30 €	80.218,55 €	184.589,52 €	243.838,14 €
Amortización	10.516,67 €	10.895,56 €	11.240,00 €	11.281,11 €	11.626,67 €
CAPEX	- €	- 1.800,00 €	- €	- 2.200,00 €	- 1.500,00 €
NOF	- €	- 13.728,56 €	- 32.125,00 €	- 9.356,42 €	16.121,32 €
Var. Deuda	- €	- 19.145,66 €	- 20.485,85 €	- 21.919,86 €	- 23.454,25 €
FCFE	- 135.225,04 €	- 78.467,96 €	38.847,69 €	162.394,35 €	246.631,88 €

WACC	20,57%

	AÑO 0	Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21	Jn21-My22	Jn22-My23
Inversion inicial	- 300.000,00 €					
Activo fijo		53.600 €	55.400 €	55.400 €	57.600 €	59.100 €
Activo circulante		205.413 €	146.855 €	224.695 €	422.471 €	719.624 €
Financiación espontanea		9.232 €	15.414 €	22.281 €	48.306 €	114.948 €
Evolucion circulante		- 196.181 €	- 131.441 €	- 202.414 €	- 374.165 €	- 604.675 €
Costes operativos		- 335.910 €	- 540.690 €	- 828.108 €	- 1.091.179 €	- 1.363.598 €
Ingresos		205.761 €	502.076 €	923.406 €	1.310.914 €	1.701.214 €
Amortizaciones		10.517 €	10.896 €	11.240 €	11.281 €	11.627 €

	AÑO 0	Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21	Jn21-My22	Jn22-My23
Capital inicial	- 300.000,00 €					
Inversiones en fijo		- 53.600 €	- 1.800 €	- €	- 2.200 €	- 1.500 €
Evolucion NOF		- 196.181 €	64.739 €	- 70.973 €	- 171.751 €	- 230.511 €
Free Cashflow x 5 + NOF						1.538.273 €
FONDOS ABSORBIDOS(sin liquidac	- 300.000,00 €	- 249.780,58 €	62.939,40 €	- 70.972,70 €	- 173.950,77 €	- 232.010,56 €

	AÑO 0	Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21	Jn21-My22	Jn22-My23
Ventas		205.961,25 €	502.076,15 €	923.405,55 €	1.310.914,35 €	1.701.213,55 €
Costes operativos		- 335.909,72 €	- 540.690,40 €	- 828.107,70 €	- 1.091.179,41 €	- 1.363.598,46 €
Beneficio antes de Impuestos		- 129.948,47 €	- 38.614,25 €	95.297,85 €	219.734,94 €	337.615,09 €
Impuesto sobre beneficios		- €	- €	- 23.824,46 €	- 54.933,74 €	- 84.403,77 €
Beneficio neto		- 129.948,47 €	- 38.614,25 €	71.473,39 €	164.801,21 €	253.211,31 €
Amortizaciones		10.516,67 €	10.895,56 €	11.240,00 €	11.281,11 €	11.626,67 €
FONDOS GENERADOS (Bº+Amort)		- 119.431,80 €	- 27.718,69 €	82.713,39 €	176.082,32 €	264.837,98 €

FCF - Escenario 1	- 300.000,00 €	- 369.212,38 €	35.220,71 €	11.740,69 €	2.131,55 €	1.571.100,15 €

	VAN	TIR
Escenario 1	42.318,54 €	22%

PAYBACK	01/02/2022	3 años y 8 meses

Ratios financieros

El análisis de los ratios revela un fondo de maniobra positivo en los cinco años, lo que nos indica la fiabilidad y solvencia de la empresa para poder resolver los pagos a corto plazo. Asimismo, junto al ratio de liquidez, éste permite valorar el buen nivel de tesorería existente. Además, el ratio de liquidez va descendiendo progresivamente optimizando la rentabilidad de los recursos, pero manteniéndose en niveles que demuestran buena salud económica.

La ROE comienza siendo negativo los dos primeros años debido a las perdidas soportadas, pero a partir del tercer año se sitúa en valores crecientes del 45% al 63%, demostrando la alta rentabilidad de la inversión para los accionistas.

El endeudamiento va descendiendo a lo largo de los cinco años llegando a ser cero en el último ejercicio porque conseguimos financiarnos con los propios ingresos producidos.

El margen sobre ventas va aumentado a medida que consolidamos nuestra posición en el mercado y conseguimos llegar a un 19% en el quinto año. Como no tenemos competidores directos no es posible comparar por benchmarking, pero en cualquier caso es un claro indicados de la rentabilidad y solidez de la actividad.

La ROA demuestra la buena rentabilidad de nuestros activos, y como en la mayoría de ratios aumenta casi todos los años entrando en terreno positivo a partir del tercer año y siendo superior a partir de ese año al coste medio de la deuda. Con el nivel de rentabilidad económica alcanzado a partir del tercer año las inversiones financiadas con recursos ajenos mejorarán nuestra rentabilidad financiera.

	Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21	Jn21-My22	Jn22-My23
Rentabilidad financiera ROE	-94%	-55%	45%	58%	63%
Beneficio neto	- 145.741,71 €	- 54.689,30 €	80.218,55 €	184.589,52 €	243.838,14 €
Patrimonio neto	154.258,29 €	99.568,99 €	179.787,54 €	318.025,58 €	386.300,26 €
Endeudamiento	55%	66%	25%	7%	0%
Deuda	85.005,62 €	65.859,96 €	45.374,11 €	23.454,25 €	- 0,00 €
Patrimonio neto	154.258,29 €	99.568,99 €	179.787,54 €	318.025,58 €	386.300,26 €
Margen sobre ventas	-68%	-10%	9%	16%	19%
EBIT	- 140.465,13 €	- 49.509,80 €	84.057,85 €	208.453,83 €	325.988,42 €
Ingresos ventas	205.761,25 €	502.076,15 €	923.405,55 €	1.310.914,35 €	1.701.213,55 €
Rotación activo	0,83	2,78	3,73	3,01	2,352460214
Ingreso ventas	205.761,25 €	502.076,15 €	923.405,55 €	1.310.914,35 €	1.701.213,55 €
Activo	248.495,92 €	180.842,46 €	247.442,50 €	436.137,53 €	723.163,58 €
Rentabilidad económica ROA	-57%	-27%	34%	48%	45%
Margen ventas	-68%	-10%	9%	16%	19%
Rotación activo	0,83	2,78	3,73	3,01	2,35
Efecto apalancamiento	1,67	2,01	1,31	1,36	1,87
EBT	- 145.741,71 €	- 54.689,30 €	80.218,55 €	206.048,54 €	325.117,52 €
EBIT	- 140.465,13 €	- 49.509,80 €	84.057,85 €	208.453,83 €	325.988,42 €
Patrimonio neto	154.258,29 €	99.568,99 €	179.787,54 €	318.025,58 €	386.300,26 €
Activo	248.495,92 €	180.842,46 €	247.442,50 €	436.137,53 €	723.163,58 €
Cobertura de intereses	-27,62	-10,56	20,89	85,66	373,31
EBIT	- 145.741,71 €	- 54.689,30 €	80.218,55 €	206.048,54 €	325.117,52 €
Gastos financieros	5.276,58 €	5.179,49 €	3.839,30 €	2.405,29 €	870,90 €
Coste medio deuda	6,21%	7,86%	8,46%	10,26%	0,00%
Gastos financieros	5.276,58 €	5.179,49 €	3.839,30 €	2.405,29 €	870,90 €
Deuda	85.005,62 €	65.859,96 €	45.374,11 €	23.454,25 €	- 0,00 €
Fondo de Maniobra	178.680,33 €	112.715,92 €	182.377,84 €	306.374,61 €	382.760,26 €
Activo Corriente	205.412,59 €	146.854,68 €	224.694,73 €	422.470,87 €	719.623,58 €
Pasivo Corriente	26.732,25 €	34.138,77 €	42.316,88 €	116.096,26 €	336.863,32 €
Liquidez	7,68	4,30	5,31	3,64	2,14
Activo Corriente	205.412,59 €	146.854,68 €	224.694,73 €	422.470,87 €	719.623,58 €
Pasivo Corriente	26.732,25 €	34.138,77 €	42.316,88 €	116.096,26 €	336.863,32 €

13. Conclusiones

El modelo de negocio de Home Inspectors será viable por los siguientes motivos:

- Se trata de un **producto innovador** en España, pero que funciona en otros países de la Unión Europea de cultura cercana a la nuestra.
- Se ha constatado en el estudio de mercado que **existe demanda** para ese producto.
- El producto se va a introducir en un **mercado conocido, con un gran volumen** de transacciones y que se encuentra en crecimiento, con escasos competidores para nuestro producto.
- Contamos con la **homologación** del colegio de arquitectos de Valencia, lo que ayudará a aumentar la credibilidad y el establecimiento de una sólida **imagen de marca**.
- Los **aspectos técnicos** han sido definidos por nuestro equipo consultando directamente a los propios arquitectos que realizarán las inspecciones.
- El **plan de marketing** se ha trazado contando con agencias especializadas y los medios adecuados para llegar a nuestro público objetivo.
- El **interfaz** con el cliente (página web/aplicación móvil) es **sencillo, intuitivo y rápido**.
- El proceso productivo se ha automatizado al máximo para **optimizar** los **recursos**, manteniendo los recursos clave en Home Inspectors y a la vez permitiendo la personalización de acuerdo a las **expectativas** de nuestros **clientes**.
- Los tres productos ofrecidos tienen un **margen** frente a los costes de arquitectos y colegio del **60,5%** en el informe básico, **63,42%** en el premium y el **48,33%** en cada módulo adicional del personalizado, por lo que una vez se alcanza el punto muerto la **rentabilidad** es **muy alta**.
- **La actividad es atractiva y rentable para el inversor, con un TIR del 22% y un VAN superior a los 45.000 euros**, ROE en torno al 60% en el cuarto y quinto ejercicio, con bajo endeudamiento, gran liquidez y un resultado después de impuestos superior al 14% de las ventas, una vez superada la etapa inicial de crecimiento.
- Se han estudiado los riesgos y las medidas para mitigarlos.

En definitiva, se trata de una buena solución a un problema real en un mercado grande y en expansión, y están muy claros los objetivos y el plan de acción para alcanzarlos.

14. Anexos

Anexo 1: resultado de las encuestas

Operaciones con bienes inmuebles

1. ¿Está usted interesado en realizar en el próximo año o ha realizado en el año anterior alguna operación, incluyendo posibles herencias, con algún bien inmueble? Por favor responda el número de veces que aplique en su caso.	
1. Operación	
Comprar	37,80%
Vender	10,98%
Alquilar (arrendador)	9,76%
Alquilar (arrendatario)	7,32%
Heredar	7,32%
Ninguno	26,83%
2. Bien inmueble	
Vivienda unifamiliar	22,39%
Piso	59,70%
Local	0,00%
Ninguno	17,91%
3. Realizada en	
Último año	32,31%
Últimos 6 meses	7,69%
Próximos 6 meses	1,54%
Próximo año	40,00%
Ninguno	18,46%
4. Provincia	
Madrid	45,90%
Barcelona	1,64%
Toledo	1,64%
Santa Cruz de Tenerife	34,43%
Badajoz	1,64%
Cádiz	1,64%
Ciudad Real	1,64%
Pontevedra	1,64%
Sevilla	1,64%
Orense	1,64%
Navarra	4,92%
Ávila	1,64%
5. Tipo de localidad	
Más de 200.000 habitantes	56,67%
Menos de 200.000 habitantes	38,33%
Ámbito rural	5,00%

6. Interés	
Primera vivienda	54,72%
Segunda vivienda / vacacional	9,43%
Inversión para vender	7,55%
Inversión para alquilar	15,09%
Otro	13,21%
2. Si le ofrecieran realizar una inspección técnica del inmueble a nivel de fontanería, electricidad, cerramientos, aislamiento, humedades, etc. para conocer el estado interno real del mismo:	
2.1 Como comprador	
No me hace falta	4,76%
Lo aceptaría si no tuviera coste	28,57%
Estaría dispuesto a pagar por el informe	36,51%
Estaría dispuesto a pagar sólo si está visado por el colegio de arquitectos	30,16%
2.2 Como vendedor	
No me hace falta	16,07%
Lo aceptaría si no tuviera coste	44,64%
Estaría dispuesto a pagar por el informe	21,43%
Estaría dispuesto a pagar sólo si está visado por el colegio de arquitectos	17,86%
2.3 Como arrendador	
No me hace falta	20,00%
Lo aceptaría si no tuviera coste	52,73%
Estaría dispuesto a pagar por el informe	9,09%
Estaría dispuesto a pagar sólo si está visado por el colegio de arquitectos	18,18%
2.4 Como arrendatario	
No me hace falta	19,61%
Lo aceptaría si no tuviera coste	56,86%
Estaría dispuesto a pagar por el informe	7,84%
Estaría dispuesto a pagar sólo si está visado por el colegio de arquitectos	15,69%
2.5 Como heredero	
No me hace falta	23,08%
Lo aceptaría si no tuviera coste	28,85%
Estaría dispuesto a pagar por el informe	28,85%
Estaría dispuesto a pagar sólo si está visado por el colegio de arquitectos	19,23%
3. ¿Cuál es su procedencia?	
España	94,44%
Otro país de la UE	4,17%
Resto de Europa	0,00%
África	0,00%

América	1,39%
Asia	0,00%
Oceanía	0,00%
4. ¿Dónde reside usted?	
Madrid	50,00%
Barcelona	1,39%
Valencia	0,00%
Otra ciudad	38,89%
Localidad de menos de 200.000 habitantes	9,72%
Ámbito rural	0,00%
Fuera de España	0,00%
5. ¿Qué edad tiene?	
<25	0,00%
26-35	15,28%
36-45	43,06%
46-55	25,00%
56-65	11,11%
>65	5,56%
6. Sexo	
Hombre	59,72%
Mujer	40,28%
7. ¿Cuántos miembros tiene su unidad familiar?	
1	18,00%
2	14,00%
3	26,00%
4	28,00%
5	10,00%
Más de 5	4,00%

Compra de viviendas unifamiliares

1. ¿Está usted interesado en realizar o ha realizado en los últimos diez años alguna compra de vivienda unifamiliar? Por favor responda el número de veces que aplique en su caso.	
1.1. Operación	
He comprado en los últimos 10 años	34,91%
Tengo intención de comprar en los próximos 10 años	33,96%
Otro	31,13%
1.2. Provincia	
Madrid	41,49%
Barcelona	2,13%
Toledo	0,00%
Santa Cruz de Tenerife	31,91%
Las Palmas	6,38%
Badajoz	0,00%
Cádiz	1,06%
Ciudad Real	2,13%
Pontevedra	2,13%
Sevilla	1,06%
Orense	0,00%
Navarra	0,00%
Murcia	6,38%
Ávila	0,00%
Alicante	2,13%
Asturias	1,06%
Granada	1,06%
Cantabria	1,06%
1.3. Tipo de localidad	
Más de 200.000 habitantes	55,17%
Menos de 200.000 habitantes	35,63%
Ámbito rural	9,20%
1.4. Interés	
Primera vivienda	59,76%
Segunda vivienda / vacacional	15,85%
Inversión para vender	0,00%
Inversión para alquilar	13,41%
Otro	10,98%
2. Si le ofrecieran realizar una inspección técnica del inmueble a nivel de estructura, fontanería, electricidad, cerramientos, aislamiento, humedades, etc. para conocer el estado interno real del mismo, antes de la compra:	
No lo considero necesario	8,89%
Estaría dispuesto a contratar este servicio	91,11%
3. ¿Qué valor le daría a que esa inspección fuera homologada por un colegio de arquitectos?	
No lo considero necesario	3,33%

Lo valoro, pero no es imprescindible	57,78%
Es imprescindible	38,89%
4. ¿Cuál es su procedencia?	
España	93,18%
Otro país de la UE	4,55%
Resto de Europa	0,00%
África	0,00%
América	2,27%
Asia	0,00%
Oceanía	0,00%
5. ¿Dónde reside usted?	
Madrid	44,32%
Barcelona	1,14%
Valencia	0,00%
Otra ciudad	38,64%
Localidad de menos de 200.000 habitantes	12,50%
Ámbito rural	2,27%
Fuera de España	1,14%
6. ¿Qué edad tiene?	
<25	0,00%
26-35	21,59%
36-45	35,23%
46-55	29,55%
56-65	9,09%
>65	4,55%
7. Sexo	
Hombre	64,77%
Mujer	35,23%

Anexo 2: ejemplo de entrevista personal

ANTONIO, DE MADRID

1 En el proceso de compra de la casa, ¿Cuántas veces la visitas?, ¿Qué es lo que miras para ver si es la casa que quieres?

Sólo fuimos dos veces. A mi mujer le gustaba mucho y confiamos en la vendedora porque la conocíamos.

2 (Si mencionan algo del estado del inmueble) ¿Qué te preocupa en concreto? ¿Cómo lo resolviste o planteas resolver?

3 ¿Has tenido algún imprevisto en la vivienda sobre algo de lo que no eras consciente a la hora de comprarla tales como gastos excesivos de mantenimiento, fallos, obras, etc.?

Nada más entrar vimos que uno de los baños no estaba bien rematado y que la cocina tenía fallos y muebles rotos. Nos quejamos a la constructora y nos fue, poco a poco y con muchas reticencias cambiando todo, aunque quedaron cosas que ya cambiamos y pagamos nosotros porque estábamos hartos de esperar y pelear con la constructora.

4 ¿Contratarías una inspección para obtener un informe integral sobre el estado del inmueble antes de comprarlo?

Sin dudarlo. Me hubiera evitado problemas antes de mudarme.

5 ¿Cuánto habrías estado dispuesto a pagar por este informe (o cuánto estarías a dispuesto a pagar en tu compra futura)?

Creo que hasta 300€ sería un buen precio.

6 ¿Cuánto te costó la casa? (¿O cuánto te va a costar la casa?)

Me costó alrededor de 400 mil euros.

7 Estimamos y anotamos edad, sexo, provincia

55 años, hombre y residente en Madrid.

Anexo 3: estudio de previsión de ventas

TIPO DE INFORME	BÁSICO	PREMIUM	PERSONALIZADO
PRECIO DE VENTA (sin iva)	290 €	380 €	380 + 75 € / módulo adicional
CONDICIONES	Vivienda en capital de provincia Superficie útil no superior a 200 m2	Vivienda en capital de provincia Superficie útil no superior a 200 m2	Vivienda en capital de provincia Superficie útil no superior a 200 m2
SUPERFICIE ADICIONAL	1 €/m2	2 €/m2	2 €/m2 premium + 0,4 €/m2 y módulo
TRANSPORTE*	0,60 €/km (medido un solo trayecto)	0,60 €/km (medido un solo trayecto)	0,60 €/km (medido un solo trayecto)
COSTES ARQUITECTO	100 €	120 €	120 € + 35 €/módulo adicional
CÁLCULOS ARQUITECTO	Traslado 30€ + 1h y 10 min 70€	Traslado 30€ + 1,5 horas 90€	Premium + 35 min/módulo 35 €
COMISIÓN COLEGIO	14,5 € (5% precio venta)	19 € (5% precio venta)	Premium + 3,75 € (5% precio venta)
MARGEN BRUTO (INGRESOS - COSTES VARIABLES EXTERNOS: € y % sobre precio venta)	175,50 €	241,00 €	241,00 € + 36,25 € / módulo
	60,5%	63,42%	63,42% + 48,33% / módulo

*El coste del transporte se traslada íntegramente al arquitecto, es para sufragar los gastos del viaje

Escenario Realista

	junio-18	julio-18	agosto-18	septiembre-18	octubre-18	noviembre-18	diciembre-18	enero-19	febrero-19	marzo-19	abril-19	mayo-19
TOTAL	7.774 €	8.039 €	7.929 €	11.340 €	14.412 €	19.229 €	17.978 €	17.978 €	19.609 €	23.326 €	27.158 €	30.989 €
Comunidad Valenciana	7.773,85 €	8.039,20 €	7.548,85 €	10.694,90 €	13.276,30 €	17.333,05 €	16.953,05 €	17.333,05 €	18.052,70 €	22.075,50 €	24.881,90 €	29.813,30 €
Madrid	- €	- €	380,00 €	645,35 €	870,35 €	1.895,70 €	380,00 €	645,35 €	1.025,35 €	645,35 €	1.895,70 €	910,70 €
Barcelona	- €	- €	- €	- €	265,35 €	- €	645,35 €	- €	265,35 €	- €	380,00 €	265,35 €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	265,35 €	605,00 €	- €	- €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Básica	2.919 €	3.184 €	2.919 €	3.980 €	5.307 €	6.634 €	6.368 €	6.368 €	6.634 €	8.226 €	9.553 €	10.879 €
Comunidad Valenciana	2.918,85 €	3.184,20 €	2.918,85 €	3.714,90 €	4.776,30 €	6.103,05 €	6.103,05 €	6.103,05 €	5.837,70 €	7.960,50 €	9.021,90 €	10.083,30 €
Madrid	- €	- €	- €	265,35 €	265,35 €	530,70 €	- €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	530,70 €	530,70 €
Barcelona	- €	- €	- €	- €	265,35 €	- €	265,35 €	- €	265,35 €	- €	- €	265,35 €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	265,35 €	- €	- €	- €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Premium	3.040 €	3.040 €	3.800 €	4.940 €	6.080 €	8.360 €	7.980 €	7.980 €	8.740 €	10.260 €	12.160 €	14.060 €
Comunidad Valenciana	3.040,00 €	3.040,00 €	3.420,00 €	4.560,00 €	6.080,00 €	7.600,00 €	7.220,00 €	7.600,00 €	7.980,00 €	9.880,00 €	11.020,00 €	13.680,00 €
Madrid	- €	- €	380,00 €	380,00 €	- €	760,00 €	380,00 €	380,00 €	760,00 €	380,00 €	760,00 €	380,00 €
Barcelona	- €	- €	- €	- €	- €	- €	380,00 €	- €	- €	- €	380,00 €	- €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Personalizada	1.815 €	1.815 €	1.210 €	2.420 €	3.025 €	4.235 €	3.630 €	3.630 €	4.235 €	4.840 €	5.445 €	6.050 €
Comunidad Valenciana	1.815,00 €	1.815,00 €	1.210,00 €	2.420,00 €	2.420,00 €	3.630,00 €	3.630,00 €	3.630,00 €	4.235,00 €	4.235,00 €	4.840,00 €	6.050,00 €
Madrid	- €	- €	- €	- €	605,00 €	605,00 €	- €	- €	- €	- €	605,00 €	- €
Barcelona	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	605,00 €	- €	- €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Nº TOTAL INSPECCIONES	22,00	23,00	23,00	32,00	41,00	54,00	51,00	51,00	55,00	66,00	77,00	88,00
Inspección Básica	11,00	12,00	11,00	15,00	20,00	25,00	24,00	24,00	25,00	31,00	36,00	41,00
Comunidad Valenciana	11,00	12,00	11,00	14,00	18,00	23,00	23,00	23,00	22,00	30,00	34,00	38,00
Madrid	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	2,00	0,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00
Barcelona	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	1,00	0,00	1,00	0,00	0,00	1,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Premium	8,00	8,00	10,00	13,00	16,00	22,00	21,00	21,00	23,00	27,00	32,00	37,00
Comunidad Valenciana	8,00	8,00	9,00	12,00	16,00	20,00	19,00	20,00	21,00	26,00	29,00	36,00
Madrid	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	2,00	1,00	1,00	2,00	1,00	2,00	1,00
Barcelona	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Personalizada	3,00	3,00	2,00	4,00	5,00	7,00	6,00	6,00	7,00	8,00	9,00	10,00
Comunidad Valenciana	3,00	3,00	2,00	4,00	4,00	6,00	6,00	6,00	7,00	7,00	8,00	10,00
Madrid	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00
Barcelona	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

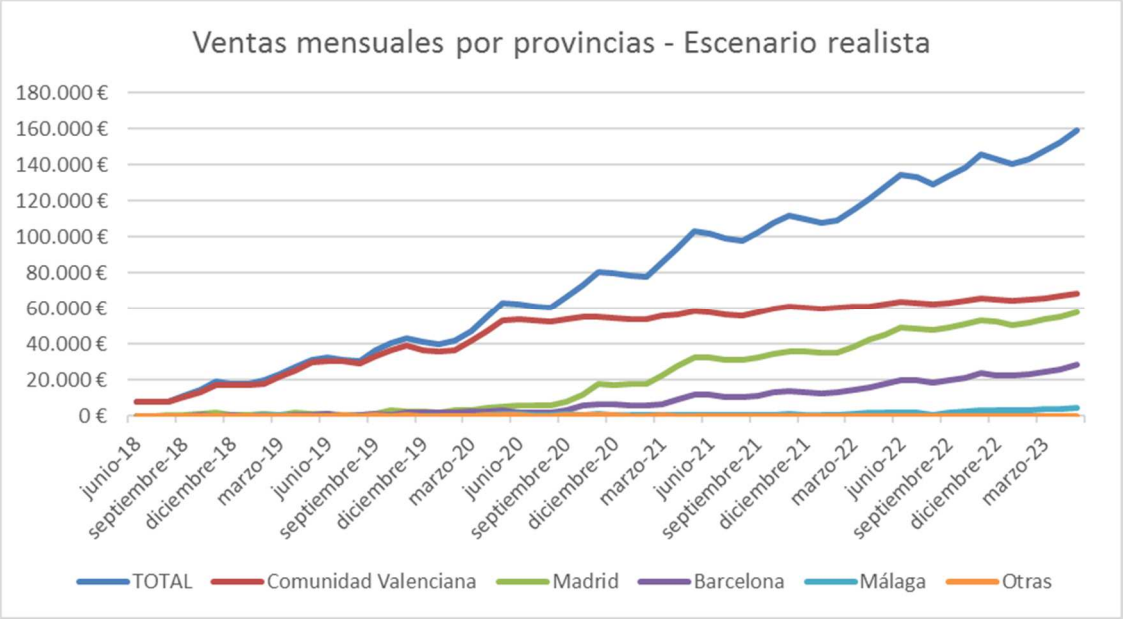
	junio-19	julio-19	agosto-19	septiembre-19	octubre-19	noviembre-19	diciembre-19	enero-20	febrero-20	marzo-20	abril-20	mayo-20
TOTAL	32.280 €	31.410 €	30.499 €	36.411 €	40.504 €	43.191 €	40.916 €	39.780 €	41.676 €	47.288 €	54.871 €	63.250 €
Comunidad Valenciana	30.384,35 €	30.159,35 €	29.473,65 €	33.265,05 €	36.447,15 €	39.249,25 €	36.408,90 €	35.538,55 €	36.408,90 €	41.716,00 €	46.838,45 €	53.096,60 €
Madrid	1.025,35 €	645,35 €	645,35 €	1.290,70 €	3.411,40 €	2.161,05 €	2.766,05 €	2.120,70 €	3.146,05 €	3.411,40 €	4.281,75 €	4.886,75 €
Barcelona	870,35 €	- €	380,00 €	1.250,35 €	645,35 €	1.515,70 €	1.740,70 €	2.120,70 €	2.120,70 €	2.161,05 €	2.766,05 €	3.411,40 €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	380,00 €	1.250,35 €
Otras	- €	605,00 €	- €	605,00 €	- €	265,35 €	- €	- €	- €	- €	605,00 €	605,00 €
Inspección Básica	11.410 €	11.145 €	10.614 €	12.206 €	14.329 €	16.186 €	15.656 €	15.125 €	15.656 €	17.778 €	19.901 €	22.820 €
Comunidad Valenciana	10.879,35 €	10.879,35 €	10.348,65 €	11.410,05 €	13.002,15 €	14.594,25 €	14.328,90 €	14.063,55 €	14.328,90 €	15.921,00 €	17.778,45 €	20.166,60 €
Madrid	265,35 €	265,35 €	265,35 €	530,70 €	1.061,40 €	796,05 €	796,05 €	530,70 €	796,05 €	1.061,40 €	1.326,75 €	1.326,75 €
Barcelona	265,35 €	- €	- €	265,35 €	265,35 €	530,70 €	530,70 €	530,70 €	530,70 €	796,05 €	796,05 €	1.061,40 €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	265,35 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	265,35 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Premium	14.820 €	14.820 €	14.440 €	16.340 €	17.100 €	16.720 €	15.580 €	15.580 €	16.340 €	18.620 €	21.660 €	24.700 €
Comunidad Valenciana	14.060,00 €	14.440,00 €	13.680,00 €	15.200,00 €	15.580,00 €	15.580,00 €	14.820,00 €	14.820,00 €	14.820,00 €	16.720,00 €	19.380,00 €	22.040,00 €
Madrid	760,00 €	380,00 €	380,00 €	760,00 €	1.140,00 €	760,00 €	760,00 €	380,00 €	1.140,00 €	1.140,00 €	1.140,00 €	1.140,00 €
Barcelona	- €	- €	380,00 €	380,00 €	380,00 €	380,00 €	- €	380,00 €	380,00 €	760,00 €	760,00 €	1.140,00 €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	380,00 €	380,00 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Personalizada	6.050 €	5.445 €	5.445 €	7.865 €	9.075 €	10.285 €	9.680 €	9.075 €	9.680 €	10.890 €	13.310 €	15.730 €
Comunidad Valenciana	5.445,00 €	4.840,00 €	5.445,00 €	6.655,00 €	7.865,00 €	9.075,00 €	7.260,00 €	6.655,00 €	7.260,00 €	9.075,00 €	9.680,00 €	10.890,00 €
Madrid	- €	- €	- €	- €	1.210,00 €	605,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.815,00 €	2.420,00 €
Barcelona	605,00 €	- €	- €	605,00 €	- €	605,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	605,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	605,00 €
Otras	- €	605,00 €	- €	605,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	605,00 €	605,00 €
Nº TOTAL INSPECCIONES	92,00	90,00	87,00	102,00	114,00	122,00	116,00	113,00	118,00	134,00	154,00	177,00
Inspección Básica	43,00	42,00	40,00	46,00	54,00	61,00	59,00	57,00	59,00	67,00	75,00	86,00
Comunidad Valenciana	41,00	41,00	39,00	43,00	49,00	55,00	54,00	53,00	54,00	60,00	67,00	76,00
Madrid	1,00	1,00	1,00	2,00	4,00	3,00	3,00	2,00	3,00	4,00	5,00	5,00
Barcelona	1,00	0,00	0,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00	3,00	4,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Premium	39,00	39,00	38,00	43,00	45,00	44,00	41,00	41,00	43,00	49,00	57,00	65,00
Comunidad Valenciana	37,00	38,00	36,00	40,00	41,00	41,00	39,00	39,00	39,00	44,00	51,00	58,00
Madrid	2,00	1,00	1,00	2,00	3,00	2,00	2,00	1,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Barcelona	0,00	0,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	1,00	1,00	2,00	2,00	3,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Personalizada	10,00	9,00	9,00	13,00	15,00	17,00	16,00	15,00	16,00	18,00	22,00	26,00
Comunidad Valenciana	9,00	8,00	9,00	11,00	13,00	15,00	12,00	11,00	12,00	15,00	16,00	18,00
Madrid	0,00	0,00	0,00	0,00	2,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00	4,00
Barcelona	1,00	0,00	0,00	1,00	0,00	1,00	2,00	2,00	2,00	1,00	2,00	2,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00
Otras	0,00	1,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00

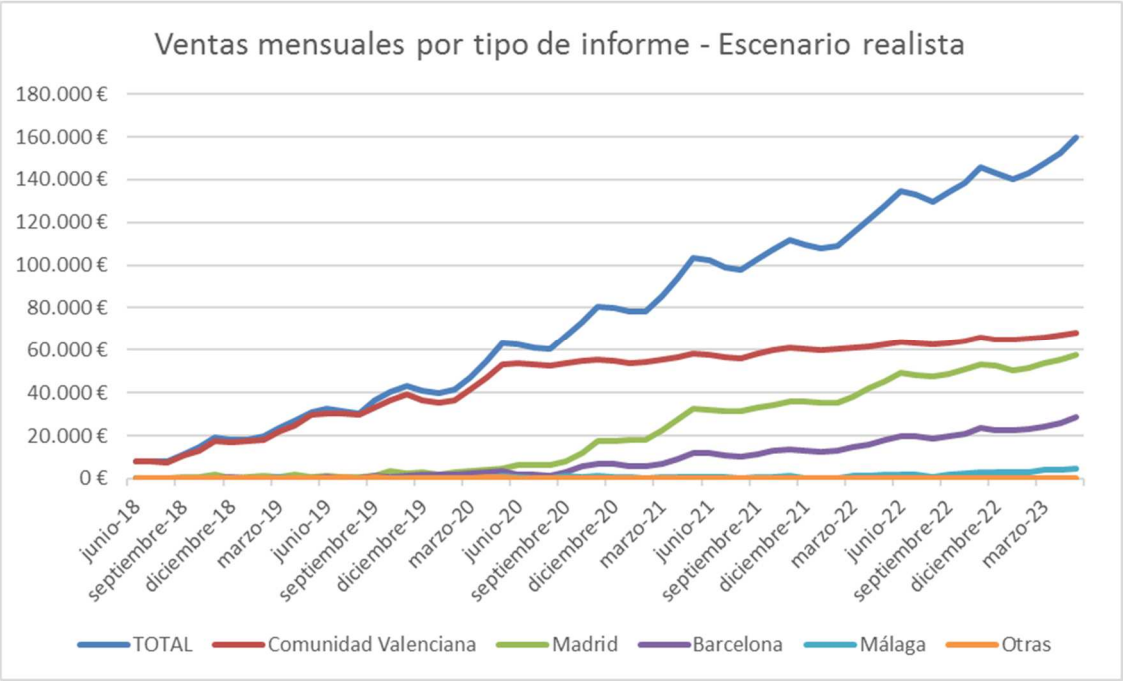
	junio-20	julio-20	agosto-20	septiembre-20	octubre-20	noviembre-20	diciembre-20	enero-21	febrero-21	marzo-21	abril-21	mayo-21
TOTAL	62.796 €	61.165 €	60.635 €	66.322 €	73.300 €	80.738 €	79.679 €	78.163 €	78.012 €	85.561 €	93.870 €	103.164 €
Comunidad Valenciana	53.741,95 €	52.981,95 €	52.716,60 €	53.627,30 €	54.918,00 €	55.183,35 €	54.578,35 €	53.933,00 €	54.047,65 €	55.563,35 €	56.588,70 €	58.219,05 €
Madrid	6.137,10 €	6.137,10 €	6.137,10 €	8.032,80 €	11.824,20 €	17.551,65 €	17.477,35 €	17.857,35 €	17.972,00 €	22.449,10 €	27.571,55 €	32.428,65 €
Barcelona	1.781,05 €	1.781,05 €	1.515,70 €	3.031,40 €	5.532,10 €	6.597,80 €	6.597,80 €	5.727,45 €	5.727,45 €	6.638,15 €	9.179,20 €	11.985,60 €
Málaga	870,35 €	265,35 €	265,35 €	1.250,35 €	645,35 €	1.025,35 €	645,35 €	645,35 €	265,35 €	530,70 €	530,70 €	530,70 €
Otras	265,35 €	- €	- €	380,00 €	380,00 €	380,00 €	380,00 €	- €	- €	380,00 €	- €	- €
Inspección Básica	23.351 €	23.085 €	22.555 €	24.147 €	26.270 €	28.923 €	29.454 €	28.923 €	28.392 €	31.311 €	34.230 €	37.149 €
Comunidad Valenciana	20.431,95 €	20.431,95 €	20.166,60 €	20.697,30 €	21.228,00 €	21.493,35 €	21.493,35 €	21.228,00 €	20.962,65 €	21.493,35 €	21.758,70 €	22.024,05 €
Madrid	1.592,10 €	1.592,10 €	1.592,10 €	2.122,80 €	3.184,20 €	5.041,65 €	5.572,35 €	5.572,35 €	5.307,00 €	6.899,10 €	8.756,55 €	10.348,65 €
Barcelona	796,05 €	796,05 €	530,70 €	1.061,40 €	1.592,10 €	2.122,80 €	2.122,80 €	1.857,45 €	1.857,45 €	2.388,15 €	3.184,20 €	4.245,60 €
Málaga	265,35 €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	530,70 €	530,70 €	530,70 €
Otras	265,35 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Premium	24.320 €	23.560 €	23.560 €	25.840 €	28.880 €	33.060 €	32.680 €	32.300 €	32.680 €	36.100 €	40.280 €	44.840 €
Comunidad Valenciana	22.420,00 €	21.660,00 €	21.660,00 €	22.040,00 €	22.800,00 €	22.800,00 €	22.800,00 €	22.420,00 €	22.800,00 €	23.180,00 €	23.940,00 €	24.700,00 €
Madrid	1.520,00 €	1.520,00 €	1.520,00 €	2.280,00 €	3.800,00 €	6.460,00 €	6.460,00 €	6.840,00 €	7.220,00 €	9.500,00 €	12.160,00 €	14.820,00 €
Barcelona	380,00 €	380,00 €	380,00 €	760,00 €	1.520,00 €	2.660,00 €	2.660,00 €	2.660,00 €	2.660,00 €	3.040,00 €	4.180,00 €	5.320,00 €
Málaga	- €	- €	- €	380,00 €	380,00 €	760,00 €	380,00 €	380,00 €	- €	- €	- €	- €
Otras	- €	- €	- €	380,00 €	380,00 €	380,00 €	380,00 €	- €	- €	380,00 €	- €	- €
Inspección Personalizada	15.125 €	14.520 €	14.520 €	16.335 €	18.150 €	18.755 €	17.545 €	16.940 €	16.940 €	18.150 €	19.360 €	21.175 €
Comunidad Valenciana	10.890,00 €	10.890,00 €	10.890,00 €	10.890,00 €	10.890,00 €	10.890,00 €	10.285,00 €	10.285,00 €	10.285,00 €	10.890,00 €	10.890,00 €	11.495,00 €
Madrid	3.025,00 €	3.025,00 €	3.025,00 €	3.630,00 €	4.840,00 €	6.050,00 €	5.445,00 €	5.445,00 €	5.445,00 €	6.050,00 €	6.655,00 €	7.260,00 €
Barcelona	605,00 €	605,00 €	605,00 €	1.210,00 €	2.420,00 €	1.815,00 €	1.815,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.815,00 €	2.420,00 €
Málaga	605,00 €	- €	- €	605,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Nº TOTAL INSPECCIONES	177,00	173,00	171,00	186,00	205,00	227,00	226,00	222,00	221,00	243,00	267,00	293,00
Inspección Básica	88,00	87,00	85,00	91,00	99,00	109,00	111,00	109,00	107,00	118,00	129,00	140,00
Comunidad Valenciana	77,00	77,00	76,00	78,00	80,00	81,00	81,00	80,00	79,00	81,00	82,00	83,00
Madrid	6,00	6,00	6,00	8,00	12,00	19,00	21,00	21,00	20,00	26,00	33,00	39,00
Barcelona	3,00	3,00	2,00	4,00	6,00	8,00	8,00	7,00	7,00	9,00	12,00	16,00
Málaga	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00
Otras	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Premium	64,00	62,00	62,00	68,00	76,00	87,00	86,00	85,00	86,00	95,00	106,00	118,00
Comunidad Valenciana	59,00	57,00	57,00	58,00	60,00	60,00	60,00	59,00	60,00	61,00	63,00	65,00
Madrid	4,00	4,00	4,00	6,00	10,00	17,00	17,00	18,00	19,00	25,00	32,00	39,00
Barcelona	1,00	1,00	1,00	2,00	4,00	7,00	7,00	7,00	7,00	8,00	11,00	14,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otras	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00
Inspección Personalizada	25,00	24,00	24,00	27,00	30,00	31,00	29,00	28,00	28,00	30,00	32,00	35,00
Comunidad Valenciana	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	17,00	17,00	17,00	18,00	18,00	19,00
Madrid	5,00	5,00	5,00	6,00	8,00	10,00	9,00	9,00	9,00	10,00	11,00	12,00
Barcelona	1,00	1,00	1,00	2,00	4,00	3,00	3,00	2,00	2,00	2,00	3,00	4,00
Málaga	1,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

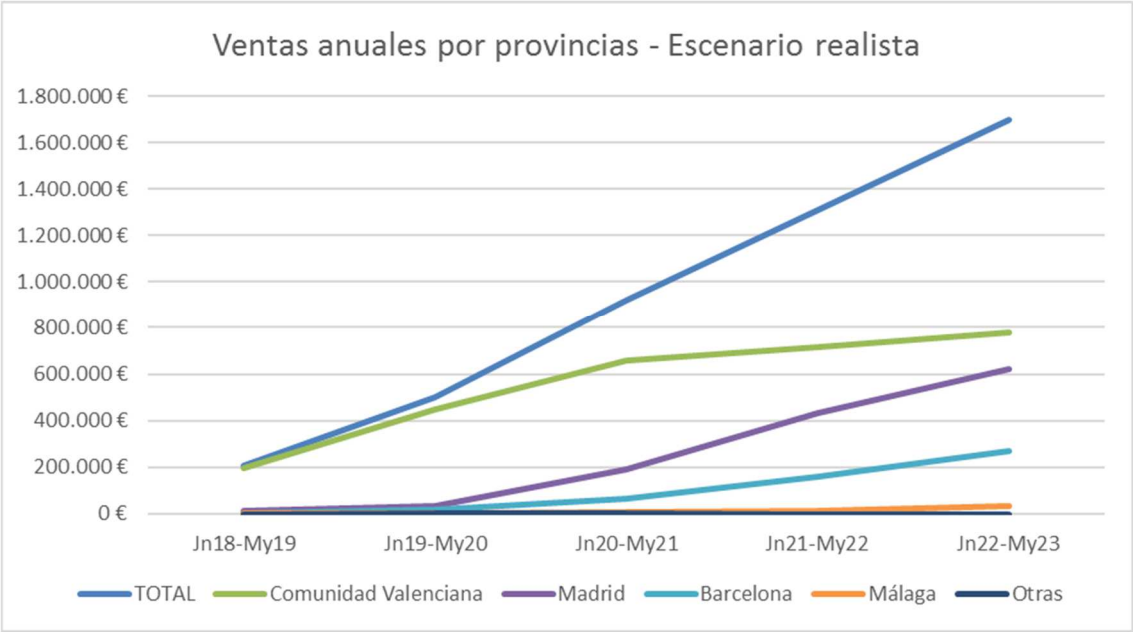
	junio-21	julio-21	agosto-21	septiembre-21	octubre-21	noviembre-21	diciembre-21	enero-22	febrero-22	marzo-22	abril-22	mayo-22
TOTAL	102.028 €	98.923 €	98.012 €	102.714 €	107.531 €	111.666 €	109.505 €	107.875 €	109.125 €	114.893 €	121.000 €	127.643 €
Comunidad Valenciana	57.614,05 €	56.478,35 €	56.098,35 €	57.994,05 €	59.739,05 €	61.104,05 €	60.458,70 €	59.853,70 €	60.458,70 €	61.104,05 €	61.484,05 €	62.509,40 €
Madrid	32.163,30 €	31.178,30 €	31.178,30 €	32.808,65 €	34.364,70 €	35.770,05 €	35.770,05 €	35.124,70 €	35.390,05 €	38.236,80 €	42.219,25 €	45.405,65 €
Barcelona	11.720,25 €	10.735,25 €	10.469,90 €	11.380,60 €	12.896,30 €	13.656,30 €	13.010,95 €	12.630,95 €	13.010,95 €	14.416,30 €	15.781,30 €	17.832,00 €
Málaga	530,70 €	530,70 €	265,35 €	530,70 €	530,70 €	1.135,70 €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	1.135,70 €	1.515,70 €	1.895,70 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Básica	36.618 €	36.088 €	35.557 €	37.149 €	38.476 €	38.741 €	37.945 €	37.680 €	37.945 €	40.068 €	41.925 €	43.783 €
Comunidad Valenciana	22.024,05 €	21.493,35 €	21.493,35 €	22.024,05 €	22.024,05 €	22.024,05 €	21.758,70 €	21.758,70 €	21.758,70 €	22.024,05 €	22.024,05 €	22.289,40 €
Madrid	10.083,30 €	10.083,30 €	10.083,30 €	10.348,65 €	11.144,70 €	11.410,05 €	11.410,05 €	11.144,70 €	11.410,05 €	12.736,80 €	14.594,25 €	15.655,65 €
Barcelona	3.980,25 €	3.980,25 €	3.714,90 €	4.245,60 €	4.776,30 €	4.776,30 €	4.510,95 €	4.510,95 €	4.510,95 €	4.776,30 €	4.776,30 €	5.307,00 €
Málaga	530,70 €	530,70 €	265,35 €	530,70 €	530,70 €	530,70 €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	530,70 €	530,70 €	530,70 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Premium	44.840 €	44.080 €	43.700 €	45.600 €	47.880 €	50.540 €	49.780 €	49.020 €	49.400 €	52.440 €	55.480 €	59.660 €
Comunidad Valenciana	24.700,00 €	24.700,00 €	24.320,00 €	25.080,00 €	26.220,00 €	26.980,00 €	26.600,00 €	26.600,00 €	26.600,00 €	26.980,00 €	27.360,00 €	28.120,00 €
Madrid	14.820,00 €	14.440,00 €	14.440,00 €	15.200,00 €	15.960,00 €	17.100,00 €	17.100,00 €	16.720,00 €	16.720,00 €	18.240,00 €	19.760,00 €	21.280,00 €
Barcelona	5.320,00 €	4.940,00 €	4.940,00 €	5.320,00 €	5.700,00 €	6.460,00 €	6.080,00 €	5.700,00 €	6.080,00 €	7.220,00 €	7.980,00 €	9.500,00 €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	380,00 €	760,00 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Personalizada	20.570 €	18.755 €	18.755 €	19.965 €	21.175 €	22.385 €	21.780 €	21.175 €	21.780 €	22.385 €	23.595 €	24.200 €
Comunidad Valenciana	10.890,00 €	10.285,00 €	10.285,00 €	10.890,00 €	11.495,00 €	12.100,00 €	12.100,00 €	11.495,00 €	12.100,00 €	12.100,00 €	12.100,00 €	12.100,00 €
Madrid	7.260,00 €	6.655,00 €	6.655,00 €	7.260,00 €	7.260,00 €	7.260,00 €	7.260,00 €	7.260,00 €	7.260,00 €	7.260,00 €	7.865,00 €	8.470,00 €
Barcelona	2.420,00 €	1.815,00 €	1.815,00 €	1.815,00 €	2.420,00 €	2.420,00 €	2.420,00 €	2.420,00 €	2.420,00 €	2.420,00 €	3.025,00 €	3.025,00 €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	605,00 €	- €	- €	- €	605,00 €	605,00 €	605,00 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Nº TOTAL INSPECCIONES	290,00	283,00	280,00	293,00	306,00	316,00	310,00	306,00	309,00	326,00	343,00	362,00
Inspección Básica	138,00	136,00	134,00	140,00	145,00	146,00	143,00	142,00	143,00	151,00	158,00	165,00
Comunidad Valenciana	83,00	81,00	81,00	83,00	83,00	83,00	82,00	82,00	82,00	83,00	83,00	84,00
Madrid	38,00	38,00	38,00	39,00	42,00	43,00	43,00	42,00	43,00	48,00	55,00	59,00
Barcelona	15,00	15,00	14,00	16,00	18,00	18,00	17,00	17,00	17,00	18,00	18,00	20,00
Málaga	2,00	2,00	1,00	2,00	2,00	2,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Premium	118,00	116,00	115,00	120,00	126,00	133,00	131,00	129,00	130,00	138,00	146,00	157,00
Comunidad Valenciana	65,00	65,00	64,00	66,00	69,00	71,00	70,00	70,00	70,00	71,00	72,00	74,00
Madrid	39,00	38,00	38,00	40,00	42,00	45,00	45,00	44,00	44,00	48,00	52,00	56,00
Barcelona	14,00	13,00	13,00	14,00	15,00	17,00	16,00	15,00	16,00	19,00	21,00	25,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	2,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Personalizada	34,00	31,00	31,00	33,00	35,00	37,00	36,00	35,00	36,00	37,00	39,00	40,00
Comunidad Valenciana	18,00	17,00	17,00	18,00	19,00	20,00	20,00	19,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Madrid	12,00	11,00	11,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	13,00	14,00
Barcelona	4,00	3,00	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	1,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

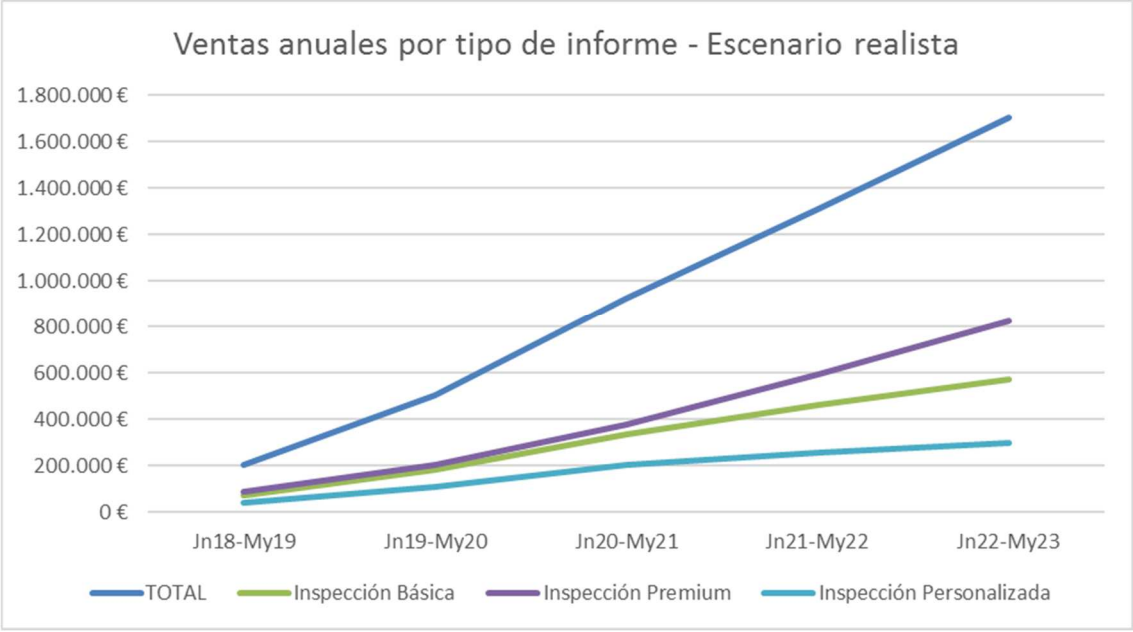
	junio-22	julio-22	agosto-22	septiembre-22	octubre-22	noviembre-22	diciembre-22	enero-23	febrero-23	marzo-23	abril-23	mayo-23
TOTAL	134.400 €	133.150 €	129.358 €	133.869 €	138.461 €	145.974 €	143.093 €	140.367 €	142.908 €	147.610 €	152.578 €	159.445 €
Comunidad Valenciana	63.534,75 €	63.154,75 €	62.509,40 €	63.269,40 €	64.294,75 €	66.039,75 €	65.054,75 €	64.789,40 €	65.434,75 €	65.814,75 €	67.215,80 €	68.506,50 €
Madrid	49.086,70 €	48.216,35 €	47.571,00 €	48.821,35 €	50.831,70 €	53.147,75 €	52.767,75 €	50.307,40 €	51.557,75 €	53.793,10 €	55.198,45 €	57.739,50 €
Barcelona	19.768,05 €	19.768,05 €	18.517,70 €	19.768,05 €	21.058,75 €	23.599,80 €	22.349,45 €	22.349,45 €	22.994,80 €	24.170,85 €	26.066,55 €	28.722,25 €
Málaga	2.010,35 €	2.010,35 €	760,00 €	2.010,35 €	2.275,70 €	3.186,40 €	2.921,05 €	2.921,05 €	2.921,05 €	3.831,75 €	4.097,10 €	4.477,10 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Básica	45.375 €	45.110 €	44.048 €	44.844 €	46.171 €	48.294 €	47.763 €	47.232 €	48.028 €	49.620 €	51.478 €	53.335 €
Comunidad Valenciana	22.554,75 €	22.554,75 €	22.289,40 €	22.289,40 €	22.554,75 €	22.554,75 €	22.554,75 €	22.289,40 €	22.554,75 €	22.554,75 €	23.350,80 €	23.881,50 €
Madrid	16.451,70 €	16.186,35 €	15.921,00 €	16.186,35 €	16.451,70 €	17.247,75 €	17.247,75 €	16.982,40 €	17.247,75 €	17.513,10 €	17.778,45 €	18.574,50 €
Barcelona	6.103,05 €	6.103,05 €	5.837,70 €	6.103,05 €	6.633,75 €	7.429,80 €	7.164,45 €	7.164,45 €	7.429,80 €	8.225,85 €	8.756,55 €	9.287,25 €
Málaga	265,35 €	265,35 €	- €	265,35 €	530,70 €	1.061,40 €	796,05 €	796,05 €	796,05 €	1.326,75 €	1.592,10 €	1.592,10 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Premium	64.220 €	63.840 €	62.320 €	64.220 €	66.880 €	71.060 €	69.920 €	69.540 €	70.680 €	72.580 €	74.480 €	78.280 €
Comunidad Valenciana	28.880,00 €	28.500,00 €	28.120,00 €	28.880,00 €	29.640,00 €	30.780,00 €	30.400,00 €	30.400,00 €	30.780,00 €	31.160,00 €	31.160,00 €	31.920,00 €
Madrid	23.560,00 €	23.560,00 €	23.180,00 €	23.560,00 €	24.700,00 €	26.220,00 €	25.840,00 €	25.460,00 €	25.840,00 €	26.600,00 €	27.740,00 €	28.880,00 €
Barcelona	10.640,00 €	10.640,00 €	10.260,00 €	10.640,00 €	11.400,00 €	12.540,00 €	12.160,00 €	12.160,00 €	12.540,00 €	12.920,00 €	13.680,00 €	15.200,00 €
Málaga	1.140,00 €	1.140,00 €	760,00 €	1.140,00 €	1.140,00 €	1.520,00 €	1.520,00 €	1.520,00 €	1.520,00 €	1.900,00 €	1.900,00 €	2.280,00 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Personalizada	24.805 €	24.200 €	22.990 €	24.805 €	25.410 €	26.620 €	25.410 €	23.595 €	24.200 €	25.410 €	26.620 €	27.830 €
Comunidad Valenciana	12.100,00 €	12.100,00 €	12.100,00 €	12.100,00 €	12.100,00 €	12.705,00 €	12.100,00 €	12.100,00 €	12.100,00 €	12.100,00 €	12.705,00 €	12.705,00 €
Madrid	9.075,00 €	8.470,00 €	8.470,00 €	9.075,00 €	9.680,00 €	9.680,00 €	9.680,00 €	7.865,00 €	8.470,00 €	9.680,00 €	9.680,00 €	10.285,00 €
Barcelona	3.025,00 €	3.025,00 €	2.420,00 €	3.025,00 €	3.025,00 €	3.630,00 €	3.025,00 €	3.025,00 €	3.025,00 €	3.025,00 €	3.630,00 €	4.235,00 €
Málaga	605,00 €	605,00 €	- €	605,00 €	605,00 €	605,00 €	605,00 €	605,00 €	605,00 €	605,00 €	605,00 €	605,00 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Nº TOTAL INSPECCIONES	381,00	378,00	368,00	379,00	392,00	413,00	406,00	400,00	407,00	420,00	434,00	453,00
Inspección Básica	171,00	170,00	166,00	169,00	174,00	182,00	180,00	178,00	181,00	187,00	194,00	201,00
Comunidad Valenciana	85,00	85,00	84,00	84,00	85,00	85,00	85,00	84,00	85,00	85,00	88,00	90,00
Madrid	62,00	61,00	60,00	61,00	62,00	65,00	65,00	64,00	65,00	66,00	67,00	70,00
Barcelona	23,00	23,00	22,00	23,00	25,00	28,00	27,00	27,00	28,00	31,00	33,00	35,00
Málaga	1,00	1,00	0,00	1,00	2,00	4,00	3,00	3,00	3,00	5,00	6,00	6,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Premium	169,00	168,00	164,00	169,00	176,00	187,00	184,00	183,00	186,00	191,00	196,00	206,00
Comunidad Valenciana	76,00	75,00	74,00	76,00	78,00	81,00	80,00	80,00	81,00	82,00	82,00	84,00
Madrid	62,00	62,00	61,00	62,00	65,00	69,00	68,00	67,00	68,00	70,00	73,00	76,00
Barcelona	28,00	28,00	27,00	28,00	30,00	33,00	32,00	32,00	33,00	34,00	36,00	40,00
Málaga	3,00	3,00	2,00	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	6,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Personalizada	41,00	40,00	38,00	41,00	42,00	44,00	42,00	39,00	40,00	42,00	44,00	46,00
Comunidad Valenciana	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	21,00	20,00	20,00	20,00	20,00	21,00	21,00
Madrid	15,00	14,00	14,00	15,00	16,00	16,00	16,00	13,00	14,00	16,00	16,00	17,00
Barcelona	5,00	5,00	4,00	5,00	5,00	6,00	5,00	5,00	5,00	5,00	6,00	7,00
Málaga	1,00	1,00	0,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

	Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21	Jn21-My22	Jn22-My23	TOTAL
TOTAL	205.761 €	502.076 €	923.406 €	1.310.914 €	1.701.214 €	4.643.371 €
Comunidad Valenciana	193.776 €	448.986 €	656.099 €	714.897 €	779.619 €	2.793.376 €
Madrid	9.294 €	29.792 €	191.576 €	429.610 €	619.039 €	1.279.310 €
Barcelona	1.821 €	18.982 €	66.095 €	157.541 €	269.134 €	513.573 €
Málaga	870 €	1.630 €	7.470 €	8.867 €	33.422 €	52.260 €
Otras	0 €	2.685 €	2.165 €	0 €	0 €	4.851 €
Inspección Básica	72.971 €	182.826 €	337.791 €	461.974 €	571.299 €	1.626.861 €
Comunidad Valenciana	68.726 €	167.701 €	253.409 €	262.697 €	271.984 €	1.024.516 €
Madrid	2.919 €	9.022 €	57.581 €	140.105 €	203.789 €	413.415 €
Barcelona	1.061 €	5.572 €	22.555 €	53.866 €	86.239 €	169.293 €
Málaga	265 €	265 €	3.980 €	5.307 €	9.287 €	19.105 €
Otras	0 €	265 €	265 €	0 €	0 €	531 €
Inspección Premium	90.440 €	206.720 €	378.100 €	592.420 €	828.020 €	2.095.700 €
Comunidad Valenciana	85.120 €	191.140 €	273.220 €	314.260 €	360.620 €	1.224.360 €
Madrid	4.560 €	9.880 €	74.100 €	201.780 €	305.140 €	595.460 €
Barcelona	760 €	4.940 €	26.600 €	75.240 €	144.780 €	252.320 €
Málaga	0 €	760 €	2.280 €	1.140 €	17.480 €	21.660 €
Otras	0 €	0 €	1.900 €	0 €	0 €	1.900 €
Inspección Personalizada	42.350 €	112.530 €	207.515 €	256.520 €	301.895 €	920.810 €
Comunidad Valenciana	39.930 €	90.145 €	129.470 €	137.940 €	147.015 €	544.500 €
Madrid	1.815 €	10.890 €	59.895 €	87.725 €	110.110 €	270.435 €
Barcelona	0 €	8.470 €	16.940 €	28.435 €	38.115 €	91.960 €
Málaga	605 €	605 €	1.210 €	2.420 €	6.655 €	11.495 €
Otras	0 €	2.420 €	0 €	0 €	0 €	2.420 €
Nº TOTAL INSPECCIONES	550	1377	2545	3482	4306	12260
Inspección Básica	275	689	1273	1741	2153	6131
Comunidad Valenciana	259	632	955	990	1025	3861
Madrid	11	34	217	528	768	1558
Barcelona	4	21	85	203	325	638
Málaga	1	1	15	20	35	72
Otras	0	1	1	0	0	2
Inspección Premium	238	544	995	1559	2179	5515
Comunidad Valenciana	224	503	719	827	949	3222
Madrid	12	26	195	531	803	1567
Barcelona	2	13	70	198	381	664
Málaga	0	2	6	3	46	57
Otras	0	0	5	0	0	5
Inspección Personalizada	70	186	343	424	499	1522
Comunidad Valenciana	66	149	214	228	243	900
Madrid	3	18	99	145	182	447
Barcelona	0	14	28	47	63	152
Málaga	1	1	2	4	11	19
Otras	0	4	0	0	0	4


Ventas mensuales por provincias - Escenario realista
180.000 €
160.000 €
140.000 €
120.000 €
100.000 €
80.000 €
60.000 €
40.000 €
20.000 €
0 €
junio-18
septiembre-18
diciembre-18
marzo-19
junio-19
septiembre-19
diciembre-19
marzo-20
junio-20
septiembre-20
diciembre-20
marzo-21
junio-21
septiembre-21
diciembre-21
marzo-22
junio-22
septiembre-22
diciembre-22
marzo-23
TOTAL
Comunidad Valenciana
Madrid
Barcelona
Málaga
Otras


Ventas mensuales por tipo de informe - Escenario realista
180.000 €
160.000 €
140.000 €
120.000 €
100.000 €
80.000 €
60.000 €
40.000 €
20.000 €
0 €
junio-18
septiembre-18
diciembre-18
marzo-19
junio-19
septiembre-19
diciembre-19
marzo-20
junio-20
septiembre-20
diciembre-20
marzo-21
junio-21
septiembre-21
diciembre-21
marzo-22
junio-22
septiembre-22
diciembre-22
marzo-23
TOTAL
Comunidad Valenciana
Madrid
Barcelona
Málaga
Otras


Ventas anuales por provincias - Escenario realista
1.800.000 €
1.600.000 €
1.400.000 €
1.200.000 €
1.000.000 €
800.000 €
600.000 €
400.000 €
200.000 €
0 €
Jn18-My19
Jn19-My20
Jn20-My21
Jn21-My22
Jn22-My23
TOTAL
Comunidad Valenciana
Madrid
Barcelona
Málaga
Otras


Ventas anuales por tipo de informe - Escenario realista
1.800.000 €
1.600.000 €
1.400.000 €
1.200.000 €
1.000.000 €
800.000 €
600.000 €
400.000 €
200.000 €
0 €
Jn18-My19
Jn19-My20
Jn20-My21
Jn21-My22
Jn22-My23
TOTAL
Inspección Básica
Inspección Premium
Inspección Personalizada

Escenario Optimista

	junio-18	julio-18	agosto-18	septiembre-18	octubre-18	noviembre-18	diciembre-18	enero-19	febrero-19	marzo-19	abril-19	mayo-19
TOTAL OPTIMISTA	8.419 €	8.685 €	8.574 €	11.986 €	15.703 €	21.124 €	19.874 €	19.874 €	21.504 €	25.867 €	29.699 €	34.176 €
Comunidad Valenciana	8.419,20 €	8.684,55 €	8.194,20 €	11.340,25 €	14.567,00 €	19.228,75 €	18.848,75 €	19.228,75 €	19.948,40 €	24.616,55 €	27.422,95 €	32.999,70 €
Madrid	- €	- €	380,00 €	645,35 €	870,35 €	1.895,70 €	380,00 €	645,35 €	1.025,35 €	645,35 €	1.895,70 €	910,70 €
Barcelona	- €	- €	- €	- €	265,35 €	- €	645,35 €	- €	265,35 €	- €	380,00 €	265,35 €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	265,35 €	605,00 €	- €	- €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Básica OPT	3.184 €	3.450 €	3.184 €	4.246 €	5.838 €	7.164 €	6.899 €	6.899 €	7.164 €	9.022 €	10.349 €	11.941 €
Comunidad Valenciana	3.184,20 €	3.449,55 €	3.184,20 €	3.980,25 €	5.307,00 €	6.633,75 €	6.633,75 €	6.633,75 €	6.368,40 €	8.756,55 €	9.817,95 €	11.144,70 €
Madrid	- €	- €	- €	265,35 €	265,35 €	530,70 €	- €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	530,70 €	530,70 €
Barcelona	- €	- €	- €	- €	265,35 €	- €	265,35 €	- €	265,35 €	- €	- €	265,35 €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	265,35 €	- €	- €	- €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Premium OPT	3.420 €	3.420 €	4.180 €	5.320 €	6.840 €	9.120 €	8.740 €	8.740 €	9.500 €	11.400 €	13.300 €	15.580 €
Comunidad Valenciana	3.420,00 €	3.420,00 €	3.800,00 €	4.940,00 €	6.840,00 €	8.360,00 €	7.980,00 €	8.360,00 €	8.740,00 €	11.020,00 €	12.160,00 €	15.200,00 €
Madrid	- €	- €	380,00 €	380,00 €	- €	760,00 €	380,00 €	380,00 €	760,00 €	380,00 €	760,00 €	380,00 €
Barcelona	- €	- €	- €	- €	- €	- €	380,00 €	- €	- €	- €	380,00 €	- €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Personalizada OPT	1.815 €	1.815 €	1.210 €	2.420 €	3.025 €	4.840 €	4.235 €	4.235 €	4.840 €	5.445 €	6.050 €	6.655 €
Comunidad Valenciana	1.815,00 €	1.815,00 €	1.210,00 €	2.420,00 €	2.420,00 €	4.235,00 €	4.235,00 €	4.235,00 €	4.840,00 €	4.840,00 €	5.445,00 €	6.655,00 €
Madrid	- €	- €	- €	- €	605,00 €	605,00 €	- €	- €	- €	- €	605,00 €	- €
Barcelona	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	605,00 €	- €	- €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Nº TOTAL INSPECCIONES OPT	24,00	25,00	25,00	34,00	45,00	59,00	56,00	56,00	60,00	73,00	84,00	97,00
Inspección Básica OPT	12,00	13,00	12,00	16,00	22,00	27,00	26,00	26,00	27,00	34,00	39,00	45,00
Comunidad Valenciana	12,00	13,00	12,00	15,00	20,00	25,00	25,00	25,00	24,00	33,00	37,00	42,00
Madrid	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	2,00	0,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00
Barcelona	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	1,00	0,00	1,00	0,00	0,00	1,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Premium OPT	9,00	9,00	11,00	14,00	18,00	24,00	23,00	23,00	25,00	30,00	35,00	41,00
Comunidad Valenciana	9,00	9,00	10,00	13,00	18,00	22,00	21,00	22,00	23,00	29,00	32,00	40,00
Madrid	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	2,00	1,00	1,00	2,00	1,00	2,00	1,00
Barcelona	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Personalizada OPT	3,00	3,00	2,00	4,00	5,00	8,00	7,00	7,00	8,00	9,00	10,00	11,00
Comunidad Valenciana	3,00	3,00	2,00	4,00	4,00	7,00	7,00	7,00	8,00	8,00	9,00	11,00
Madrid	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00
Barcelona	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

	junio-19	julio-19	agosto-19	septiembre-19	octubre-19	noviembre-19	diciembre-19	enero-20	febrero-20	marzo-20	abril-20	mayo-20
TOTAL OPTIMISTA	35.466 €	34.596 €	33.685 €	39.598 €	43.956 €	47.513 €	44.367 €	43.232 €	45.127 €	51.611 €	60.104 €	69.128 €
Comunidad Valenciana	33.570,75 €	33.345,75 €	32.660,05 €	36.451,45 €	39.898,90 €	43.571,35 €	39.860,65 €	38.990,30 €	39.860,65 €	46.038,10 €	51.805,90 €	58.709,40 €
Madrid	1.025,35 €	645,35 €	645,35 €	1.290,70 €	3.411,40 €	2.161,05 €	2.766,05 €	2.120,70 €	3.146,05 €	3.411,40 €	4.547,10 €	5.152,10 €
Barcelona	870,35 €	- €	380,00 €	1.250,35 €	645,35 €	1.515,70 €	1.740,70 €	2.120,70 €	2.120,70 €	2.161,05 €	2.766,05 €	3.411,40 €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	380,00 €	1.250,35 €
Otras	- €	605,00 €	- €	605,00 €	- €	265,35 €	- €	- €	- €	- €	605,00 €	605,00 €
Inspección Básica OPT	12.471 €	12.206 €	11.675 €	13.268 €	15.656 €	17.778 €	16.982 €	16.452 €	16.982 €	19.371 €	22.024 €	25.208 €
Comunidad Valenciana	11.940,75 €	11.940,75 €	11.410,05 €	12.471,45 €	14.328,90 €	16.186,35 €	15.655,65 €	15.390,30 €	15.655,65 €	17.513,10 €	19.635,90 €	22.289,40 €
Madrid	265,35 €	265,35 €	265,35 €	530,70 €	1.061,40 €	796,05 €	796,05 €	530,70 €	796,05 €	1.061,40 €	1.592,10 €	1.592,10 €
Barcelona	265,35 €	- €	- €	265,35 €	265,35 €	530,70 €	530,70 €	530,70 €	530,70 €	796,05 €	796,05 €	1.061,40 €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	265,35 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	265,35 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Premium OPT	16.340 €	16.340 €	15.960 €	17.860 €	18.620 €	18.240 €	17.100 €	17.100 €	17.860 €	20.140 €	23.560 €	26.980 €
Comunidad Valenciana	15.580,00 €	15.960,00 €	15.200,00 €	16.720,00 €	17.100,00 €	17.100,00 €	16.340,00 €	16.340,00 €	16.340,00 €	18.240,00 €	21.280,00 €	24.320,00 €
Madrid	760,00 €	380,00 €	380,00 €	760,00 €	1.140,00 €	760,00 €	760,00 €	380,00 €	1.140,00 €	1.140,00 €	1.140,00 €	1.140,00 €
Barcelona	- €	- €	380,00 €	380,00 €	380,00 €	380,00 €	- €	380,00 €	380,00 €	760,00 €	760,00 €	1.140,00 €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	380,00 €	380,00 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Personalizada OPT	6.655 €	6.050 €	6.050 €	8.470 €	9.680 €	11.495 €	10.285 €	9.680 €	10.285 €	12.100 €	14.520 €	16.940 €
Comunidad Valenciana	6.050,00 €	5.445,00 €	6.050,00 €	7.260,00 €	8.470,00 €	10.285,00 €	7.865,00 €	7.260,00 €	7.865,00 €	10.285,00 €	10.890,00 €	12.100,00 €
Madrid	- €	- €	- €	- €	1.210,00 €	605,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.815,00 €	2.420,00 €
Barcelona	605,00 €	- €	- €	605,00 €	- €	605,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	605,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	605,00 €
Otras	- €	605,00 €	- €	605,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	605,00 €	605,00 €
Nº TOTAL INSPECCIONES OPT	101,00	99,00	96,00	111,00	124,00	134,00	126,00	123,00	128,00	146,00	169,00	194,00
Inspección Básica OPT	47,00	46,00	44,00	50,00	59,00	67,00	64,00	62,00	64,00	73,00	83,00	95,00
Comunidad Valenciana	45,00	45,00	43,00	47,00	54,00	61,00	59,00	58,00	59,00	66,00	74,00	84,00
Madrid	1,00	1,00	1,00	2,00	4,00	3,00	3,00	2,00	3,00	4,00	6,00	6,00
Barcelona	1,00	0,00	0,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00	3,00	4,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Premium OPT	43,00	43,00	42,00	47,00	49,00	48,00	45,00	45,00	47,00	53,00	62,00	71,00
Comunidad Valenciana	41,00	42,00	40,00	44,00	45,00	45,00	43,00	43,00	43,00	48,00	56,00	64,00
Madrid	2,00	1,00	1,00	2,00	3,00	2,00	2,00	1,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Barcelona	0,00	0,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	1,00	1,00	2,00	2,00	3,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Personalizada OPT	11,00	10,00	10,00	14,00	16,00	19,00	17,00	16,00	17,00	20,00	24,00	28,00
Comunidad Valenciana	10,00	9,00	10,00	12,00	14,00	17,00	13,00	12,00	13,00	17,00	18,00	20,00
Madrid	0,00	0,00	0,00	0,00	2,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00	4,00
Barcelona	1,00	0,00	0,00	1,00	0,00	1,00	2,00	2,00	2,00	1,00	2,00	2,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00
Otras	0,00	1,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00

	junio-20	julio-20	agosto-20	septiembre-20	octubre-20	noviembre-20	diciembre-20	enero-21	febrero-21	marzo-21	abril-21	mayo-21
TOTAL OPTIMISTA	69.279 €	67.649 €	67.118 €	73.185 €	80.428 €	88.892 €	87.833 €	86.317 €	86.166 €	94.361 €	102.669 €	113.254 €
Comunidad Valenciana	59.354,75 €	58.594,75 €	58.329,40 €	59.240,10 €	60.530,80 €	60.796,15 €	60.191,15 €	59.545,80 €	59.660,45 €	61.176,15 €	62.201,50 €	64.211,85 €
Madrid	7.007,45 €	7.007,45 €	7.007,45 €	9.283,15 €	13.074,55 €	19.447,35 €	19.373,05 €	19.753,05 €	19.867,70 €	24.990,15 €	30.112,60 €	35.615,05 €
Barcelona	1.781,05 €	1.781,05 €	1.515,70 €	3.031,40 €	5.797,45 €	7.243,15 €	7.243,15 €	6.372,80 €	6.372,80 €	7.283,50 €	9.824,55 €	12.896,30 €
Málaga	870,35 €	265,35 €	265,35 €	1.250,35 €	645,35 €	1.025,35 €	645,35 €	645,35 €	265,35 €	530,70 €	530,70 €	530,70 €
Otras	265,35 €	- €	- €	380,00 €	380,00 €	380,00 €	380,00 €	- €	- €	380,00 €	- €	- €
Inspección Básica OPT	25.739 €	25.474 €	24.943 €	26.535 €	28.923 €	31.842 €	32.373 €	31.842 €	31.311 €	34.496 €	37.414 €	40.864 €
Comunidad Valenciana	22.554,75 €	22.554,75 €	22.289,40 €	22.820,10 €	23.350,80 €	23.616,15 €	23.616,15 €	23.350,80 €	23.085,45 €	23.616,15 €	23.881,50 €	24.146,85 €
Madrid	1.857,45 €	1.857,45 €	1.857,45 €	2.388,15 €	3.449,55 €	5.572,35 €	6.103,05 €	6.103,05 €	5.837,70 €	7.695,15 €	9.552,60 €	11.410,05 €
Barcelona	796,05 €	796,05 €	530,70 €	1.061,40 €	1.857,45 €	2.388,15 €	2.388,15 €	2.122,80 €	2.122,80 €	2.653,50 €	3.449,55 €	4.776,30 €
Málaga	265,35 €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	530,70 €	530,70 €	530,70 €
Otras	265,35 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Premium OPT	26.600 €	25.840 €	25.840 €	28.500 €	31.540 €	36.480 €	36.100 €	35.720 €	36.100 €	39.900 €	44.080 €	49.400 €
Comunidad Valenciana	24.700,00 €	23.940,00 €	23.940,00 €	24.320,00 €	25.080,00 €	25.080,00 €	25.080,00 €	24.700,00 €	25.080,00 €	25.460,00 €	26.220,00 €	27.360,00 €
Madrid	1.520,00 €	1.520,00 €	1.520,00 €	2.660,00 €	4.180,00 €	7.220,00 €	7.220,00 €	7.600,00 €	7.980,00 €	10.640,00 €	13.300,00 €	16.340,00 €
Barcelona	380,00 €	380,00 €	380,00 €	760,00 €	1.520,00 €	3.040,00 €	3.040,00 €	3.040,00 €	3.040,00 €	3.420,00 €	4.560,00 €	5.700,00 €
Málaga	- €	- €	- €	380,00 €	380,00 €	760,00 €	380,00 €	380,00 €	- €	- €	- €	- €
Otras	- €	- €	- €	380,00 €	380,00 €	380,00 €	380,00 €	- €	- €	380,00 €	- €	- €
Inspección Personalizada OPT	16.940 €	16.335 €	16.335 €	18.150 €	19.965 €	20.570 €	19.360 €	18.755 €	18.755 €	19.965 €	21.175 €	22.990 €
Comunidad Valenciana	12.100,00 €	12.100,00 €	12.100,00 €	12.100,00 €	12.100,00 €	12.100,00 €	11.495,00 €	11.495,00 €	11.495,00 €	12.100,00 €	12.100,00 €	12.705,00 €
Madrid	3.630,00 €	3.630,00 €	3.630,00 €	4.235,00 €	5.445,00 €	6.655,00 €	6.050,00 €	6.050,00 €	6.050,00 €	6.655,00 €	7.260,00 €	7.865,00 €
Barcelona	605,00 €	605,00 €	605,00 €	1.210,00 €	2.420,00 €	1.815,00 €	1.815,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.815,00 €	2.420,00 €
Málaga	605,00 €	- €	- €	605,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Nº TOTAL INSPECCIONES OPT	195,00	191,00	189,00	205,00	225,00	250,00	249,00	245,00	244,00	268,00	292,00	322,00
Inspección Básica OPT	97,00	96,00	94,00	100,00	109,00	120,00	122,00	120,00	118,00	130,00	141,00	154,00
Comunidad Valenciana	85,00	85,00	84,00	86,00	88,00	89,00	89,00	88,00	87,00	89,00	90,00	91,00
Madrid	7,00	7,00	7,00	9,00	13,00	21,00	23,00	23,00	22,00	29,00	36,00	43,00
Barcelona	3,00	3,00	2,00	4,00	7,00	9,00	9,00	8,00	8,00	10,00	13,00	18,00
Málaga	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00
Otras	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Premium OPT	70,00	68,00	68,00	75,00	83,00	96,00	95,00	94,00	95,00	105,00	116,00	130,00
Comunidad Valenciana	65,00	63,00	63,00	64,00	66,00	66,00	66,00	65,00	66,00	67,00	69,00	72,00
Madrid	4,00	4,00	4,00	7,00	11,00	19,00	19,00	20,00	21,00	28,00	35,00	43,00
Barcelona	1,00	1,00	1,00	2,00	4,00	8,00	8,00	8,00	8,00	9,00	12,00	15,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otras	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00
Inspección Personalizada OPT	28,00	27,00	27,00	30,00	33,00	34,00	32,00	31,00	31,00	33,00	35,00	38,00
Comunidad Valenciana	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	19,00	19,00	19,00	20,00	20,00	21,00
Madrid	6,00	6,00	6,00	7,00	9,00	11,00	10,00	10,00	10,00	11,00	12,00	13,00
Barcelona	1,00	1,00	1,00	2,00	4,00	3,00	3,00	2,00	2,00	2,00	3,00	4,00
Málaga	1,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

	junio-21	julio-21	agosto-21	septiembre-21	octubre-21	noviembre-21	diciembre-21	enero-22	febrero-22	marzo-22	abril-22	mayo-22
TOTAL OPTIMISTA	112.118 €	109.013 €	107.456 €	112.804 €	118.001 €	122.516 €	120.355 €	118.345 €	119.595 €	126.008 €	132.986 €	140.388 €
Comunidad Valenciana	63.606,85 €	62.471,15 €	61.711,15 €	63.986,85 €	65.731,85 €	67.096,85 €	66.451,50 €	65.846,50 €	66.451,50 €	67.096,85 €	67.476,85 €	68.502,20 €
Madrid	35.349,70 €	34.364,70 €	34.364,70 €	35.995,05 €	37.551,10 €	39.336,45 €	39.336,45 €	38.311,10 €	38.576,45 €	42.068,55 €	46.316,35 €	49.882,75 €
Barcelona	12.630,95 €	11.645,95 €	11.115,25 €	12.291,30 €	14.187,00 €	14.947,00 €	14.301,65 €	13.921,65 €	14.301,65 €	15.707,00 €	17.677,00 €	20.107,70 €
Málaga	530,70 €	530,70 €	265,35 €	530,70 €	530,70 €	1.135,70 €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	1.135,70 €	1.515,70 €	1.895,70 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Básica OPT	40.333 €	39.803 €	39.006 €	40.864 €	42.191 €	42.456 €	41.660 €	41.395 €	41.660 €	44.048 €	46.171 €	48.028 €
Comunidad Valenciana	24.146,85 €	23.616,15 €	23.616,15 €	24.146,85 €	24.146,85 €	24.146,85 €	23.881,50 €	23.881,50 €	23.881,50 €	24.146,85 €	24.146,85 €	24.412,20 €
Madrid	11.144,70 €	11.144,70 €	11.144,70 €	11.410,05 €	12.206,10 €	12.471,45 €	12.471,45 €	12.206,10 €	12.471,45 €	14.063,55 €	16.186,35 €	17.247,75 €
Barcelona	4.510,95 €	4.510,95 €	3.980,25 €	4.776,30 €	5.307,00 €	5.307,00 €	5.041,65 €	5.041,65 €	5.041,65 €	5.307,00 €	5.307,00 €	5.837,70 €
Málaga	530,70 €	530,70 €	265,35 €	530,70 €	530,70 €	530,70 €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	530,70 €	530,70 €	530,70 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Premium OPT	49.400 €	48.640 €	47.880 €	50.160 €	52.820 €	55.860 €	55.100 €	53.960 €	54.340 €	57.760 €	60.800 €	65.740 €
Comunidad Valenciana	27.360,00 €	27.360,00 €	26.600,00 €	27.740,00 €	28.880,00 €	29.640,00 €	29.260,00 €	29.260,00 €	29.260,00 €	29.640,00 €	30.020,00 €	30.780,00 €
Madrid	16.340,00 €	15.960,00 €	15.960,00 €	16.720,00 €	17.480,00 €	19.000,00 €	19.000,00 €	18.240,00 €	18.240,00 €	20.140,00 €	21.660,00 €	23.560,00 €
Barcelona	5.700,00 €	5.320,00 €	5.320,00 €	5.700,00 €	6.460,00 €	7.220,00 €	6.840,00 €	6.460,00 €	6.840,00 €	7.980,00 €	8.740,00 €	10.640,00 €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	380,00 €	760,00 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Personalizada OPT	22.385 €	20.570 €	20.570 €	21.780 €	22.990 €	24.200 €	23.595 €	22.990 €	23.595 €	24.200 €	26.015 €	26.620 €
Comunidad Valenciana	12.100,00 €	11.495,00 €	11.495,00 €	12.100,00 €	12.705,00 €	13.310,00 €	13.310,00 €	12.705,00 €	13.310,00 €	13.310,00 €	13.310,00 €	13.310,00 €
Madrid	7.865,00 €	7.260,00 €	7.260,00 €	7.865,00 €	7.865,00 €	7.865,00 €	7.865,00 €	7.865,00 €	7.865,00 €	7.865,00 €	8.470,00 €	9.075,00 €
Barcelona	2.420,00 €	1.815,00 €	1.815,00 €	1.815,00 €	2.420,00 €	2.420,00 €	2.420,00 €	2.420,00 €	2.420,00 €	2.420,00 €	3.630,00 €	3.630,00 €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	605,00 €	- €	- €	- €	605,00 €	605,00 €	605,00 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Nº TOTAL INSPECCIONES OPT	319,00	312,00	307,00	322,00	336,00	347,00	341,00	336,00	339,00	358,00	377,00	398,00
Inspección Básica OPT	152,00	150,00	147,00	154,00	159,00	160,00	157,00	156,00	157,00	166,00	174,00	181,00
Comunidad Valenciana	91,00	89,00	89,00	91,00	91,00	91,00	90,00	90,00	90,00	91,00	91,00	92,00
Madrid	42,00	42,00	42,00	43,00	46,00	47,00	47,00	46,00	47,00	53,00	61,00	65,00
Barcelona	17,00	17,00	15,00	18,00	20,00	20,00	19,00	19,00	19,00	20,00	20,00	22,00
Málaga	2,00	2,00	1,00	2,00	2,00	2,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Premium OPT	130,00	128,00	126,00	132,00	139,00	147,00	145,00	142,00	143,00	152,00	160,00	173,00
Comunidad Valenciana	72,00	72,00	70,00	73,00	76,00	78,00	77,00	77,00	77,00	78,00	79,00	81,00
Madrid	43,00	42,00	42,00	44,00	46,00	50,00	50,00	48,00	48,00	53,00	57,00	62,00
Barcelona	15,00	14,00	14,00	15,00	17,00	19,00	18,00	17,00	18,00	21,00	23,00	28,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	2,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Personalizada OPT	37,00	34,00	34,00	36,00	38,00	40,00	39,00	38,00	39,00	40,00	43,00	44,00
Comunidad Valenciana	20,00	19,00	19,00	20,00	21,00	22,00	22,00	21,00	22,00	22,00	22,00	22,00
Madrid	13,00	12,00	12,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	14,00	15,00
Barcelona	4,00	3,00	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	6,00	6,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	1,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

	junio-22	julio-22	agosto-22	septiembre-22	octubre-22	noviembre-22	diciembre-22	enero-23	febrero-23	marzo-23	abril-23	mayo-23
TOTAL OPTIMISTA	148.396 €	146.540 €	141.499 €	147.600 €	153.102 €	160.880 €	158.000 €	154.138 €	157.210 €	163.162 €	168.510 €	176.023 €
Comunidad Valenciana	70.172,90 €	69.792,90 €	68.502,20 €	69.642,20 €	70.932,90 €	72.677,90 €	71.692,90 €	71.162,20 €	72.072,90 €	72.452,90 €	73.853,95 €	75.144,65 €
Madrid	54.168,80 €	52.693,45 €	52.048,10 €	53.903,45 €	56.293,80 €	58.875,20 €	58.495,20 €	55.164,50 €	56.680,20 €	59.520,55 €	60.925,90 €	63.846,95 €
Barcelona	22.043,75 €	22.043,75 €	20.188,40 €	22.043,75 €	23.599,80 €	26.140,85 €	24.890,50 €	24.890,50 €	25.535,85 €	26.711,90 €	28.987,60 €	31.908,65 €
Málaga	2.010,35 €	2.010,35 €	760,00 €	2.010,35 €	2.275,70 €	3.186,40 €	2.921,05 €	2.921,05 €	2.921,05 €	4.477,10 €	4.742,45 €	5.122,45 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Básica OPT	49.886 €	49.620 €	48.294 €	49.090 €	50.947 €	53.335 €	52.805 €	51.743 €	53.070 €	54.927 €	56.785 €	58.908 €
Comunidad Valenciana	24.942,90 €	24.942,90 €	24.412,20 €	24.412,20 €	24.942,90 €	24.942,90 €	24.942,90 €	24.412,20 €	24.942,90 €	24.942,90 €	25.738,95 €	26.269,65 €
Madrid	18.043,80 €	17.778,45 €	17.513,10 €	17.778,45 €	18.043,80 €	19.105,20 €	19.105,20 €	18.574,50 €	19.105,20 €	19.370,55 €	19.635,90 €	20.431,95 €
Barcelona	6.633,75 €	6.633,75 €	6.368,40 €	6.633,75 €	7.429,80 €	8.225,85 €	7.960,50 €	7.960,50 €	8.225,85 €	9.021,90 €	9.552,60 €	10.348,65 €
Málaga	265,35 €	265,35 €	- €	265,35 €	530,70 €	1.061,40 €	796,05 €	796,05 €	796,05 €	1.592,10 €	1.857,45 €	1.857,45 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Premium OPT	70.680 €	70.300 €	68.400 €	70.680 €	73.720 €	77.900 €	76.760 €	76.380 €	77.520 €	79.800 €	82.080 €	86.260 €
Comunidad Valenciana	31.920,00 €	31.540,00 €	30.780,00 €	31.920,00 €	32.680,00 €	33.820,00 €	33.440,00 €	33.440,00 €	33.820,00 €	34.200,00 €	34.200,00 €	34.960,00 €
Madrid	25.840,00 €	25.840,00 €	25.460,00 €	25.840,00 €	27.360,00 €	28.880,00 €	28.500,00 €	28.120,00 €	28.500,00 €	29.260,00 €	30.400,00 €	31.920,00 €
Barcelona	11.780,00 €	11.780,00 €	11.400,00 €	11.780,00 €	12.540,00 €	13.680,00 €	13.300,00 €	13.300,00 €	13.680,00 €	14.060,00 €	15.200,00 €	16.720,00 €
Málaga	1.140,00 €	1.140,00 €	760,00 €	1.140,00 €	1.140,00 €	1.520,00 €	1.520,00 €	1.520,00 €	1.520,00 €	2.280,00 €	2.280,00 €	2.660,00 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Personalizada OPT	27.830 €	26.620 €	24.805 €	27.830 €	28.435 €	29.645 €	28.435 €	26.015 €	26.620 €	28.435 €	29.645 €	30.855 €
Comunidad Valenciana	13.310,00 €	13.310,00 €	13.310,00 €	13.310,00 €	13.310,00 €	13.915,00 €	13.310,00 €	13.310,00 €	13.310,00 €	13.310,00 €	13.915,00 €	13.915,00 €
Madrid	10.285,00 €	9.075,00 €	9.075,00 €	10.285,00 €	10.890,00 €	10.890,00 €	10.890,00 €	8.470,00 €	9.075,00 €	10.890,00 €	10.890,00 €	11.495,00 €
Barcelona	3.630,00 €	3.630,00 €	2.420,00 €	3.630,00 €	3.630,00 €	4.235,00 €	3.630,00 €	3.630,00 €	3.630,00 €	3.630,00 €	4.235,00 €	4.840,00 €
Málaga	605,00 €	605,00 €	- €	605,00 €	605,00 €	605,00 €	605,00 €	605,00 €	605,00 €	605,00 €	605,00 €	605,00 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Nº TOTAL INSPECCIONES OPT	420,00	416,00	403,00	417,00	433,00	455,00	448,00	439,00	448,00	464,00	479,00	500,00
Inspección Básica OPT	188,00	187,00	182,00	185,00	192,00	201,00	199,00	195,00	200,00	207,00	214,00	222,00
Comunidad Valenciana	94,00	94,00	92,00	92,00	94,00	94,00	94,00	92,00	94,00	94,00	97,00	99,00
Madrid	68,00	67,00	66,00	67,00	68,00	72,00	72,00	70,00	72,00	73,00	74,00	77,00
Barcelona	25,00	25,00	24,00	25,00	28,00	31,00	30,00	30,00	31,00	34,00	36,00	39,00
Málaga	1,00	1,00	0,00	1,00	2,00	4,00	3,00	3,00	3,00	6,00	7,00	7,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Premium OPT	186,00	185,00	180,00	186,00	194,00	205,00	202,00	201,00	204,00	210,00	216,00	227,00
Comunidad Valenciana	84,00	83,00	81,00	84,00	86,00	89,00	88,00	88,00	89,00	90,00	90,00	92,00
Madrid	68,00	68,00	67,00	68,00	72,00	76,00	75,00	74,00	75,00	77,00	80,00	84,00
Barcelona	31,00	31,00	30,00	31,00	33,00	36,00	35,00	35,00	36,00	37,00	40,00	44,00
Málaga	3,00	3,00	2,00	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	6,00	6,00	7,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Personalizada OPT	46,00	44,00	41,00	46,00	47,00	49,00	47,00	43,00	44,00	47,00	49,00	51,00
Comunidad Valenciana	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	23,00	22,00	22,00	22,00	22,00	23,00	23,00
Madrid	17,00	15,00	15,00	17,00	18,00	18,00	18,00	14,00	15,00	18,00	18,00	19,00
Barcelona	6,00	6,00	4,00	6,00	6,00	7,00	6,00	6,00	6,00	6,00	7,00	8,00
Málaga	1,00	1,00	0,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

	Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21	Jn21-My22	Jn22-My23	TOTAL
TOTAL OPTIMISTA	225.485 €	548.384 €	1.017.150 €	1.439.585 €	1.875.060 €	5.105.664 €
Comunidad Valenciana	213.499 €	494.763 €	723.833 €	786.430 €	858.101 €	3.076.626 €
Madrid	9.294 €	30.323 €	212.539 €	471.453 €	682.616 €	1.406.225 €
Barcelona	1.821 €	18.982 €	71.143 €	172.834 €	298.985 €	563.766 €
Málaga	870 €	1.630 €	7.470 €	8.867 €	35.358 €	54.196 €
Otras	0 €	2.685 €	2.165 €	0 €	0 €	4.851 €
Inspección Básica OPT	79.340 €	200.074 €	371.755 €	507.615 €	629.410 €	1.788.194 €
Comunidad Valenciana	75.094 €	184.418 €	278.883 €	288.170 €	299.846 €	1.126.411 €
Madrid	2.919 €	9.553 €	63.684 €	154.168 €	224.486 €	454.810 €
Barcelona	1.061 €	5.572 €	24.943 €	59.969 €	94.995 €	186.541 €
Málaga	265 €	265 €	3.980 €	5.307 €	10.083 €	19.901 €
Otras	0 €	265 €	265 €	0 €	0 €	531 €
Inspección Premium OPT	99.560 €	226.100 €	416.100 €	652.460 €	910.480 €	2.304.700 €
Comunidad Valenciana	94.240 €	210.520 €	300.960 €	345.800 €	396.720 €	1.348.240 €
Madrid	4.560 €	9.880 €	81.700 €	222.300 €	335.920 €	654.360 €
Barcelona	760 €	4.940 €	29.260 €	83.220 €	159.220 €	277.400 €
Málaga	0 €	760 €	2.280 €	1.140 €	18.620 €	22.800 €
Otras	0 €	0 €	1.900 €	0 €	0 €	1.900 €
Inspección Personalizada OPT	46.585 €	122.210 €	229.295 €	279.510 €	335.170 €	1.012.770 €
Comunidad Valenciana	44.165 €	99.825 €	143.990 €	152.460 €	161.535 €	601.975 €
Madrid	1.815 €	10.890 €	67.155 €	94.985 €	122.210 €	297.055 €
Barcelona	0 €	8.470 €	16.940 €	29.645 €	44.770 €	99.825 €
Málaga	605 €	605 €	1.210 €	2.420 €	6.655 €	11.495 €
Otras	0 €	2.420 €	0 €	0 €	0 €	2.420 €
Nº TOTAL INSPECCIONES OPT	598	1507	2801	3826	4744	13476
Inspección Básica OPT	299	754	1401	1913	2372	6739
Comunidad Valenciana	283	695	1051	1086	1130	4245
Madrid	11	36	240	581	846	1714
Barcelona	4	21	94	226	358	703
Málaga	1	1	15	20	38	75
Otras	0	1	1	0	0	2
Inspección Premium OPT	262	595	1095	1717	2396	6065
Comunidad Valenciana	248	554	792	910	1044	3548
Madrid	12	26	215	585	884	1722
Barcelona	2	13	77	219	419	730
Málaga	0	2	6	3	49	60
Otras	0	0	5	0	0	5
Inspección Personalizada OPT	77	202	379	462	554	1674
Comunidad Valenciana	73	165	238	252	267	995
Madrid	3	18	111	157	202	491
Barcelona	0	14	28	49	74	165
Málaga	1	1	2	4	11	19
Otras	0	4	0	0	0	4

Escenario pesimista

	junio-18	julio-18	agosto-18	septiembre-18	octubre-18	noviembre-18	diciembre-18	enero-19	febrero-19	marzo-19	abril-19	mayo-19
TOTAL PESIMISTA	5.878 €	6.144 €	6.638 €	9.179 €	11.606 €	15.777 €	14.527 €	14.527 €	16.422 €	19.229 €	21.810 €	24.997 €
Comunidad Valenciana	5.878,15 €	6.143,50 €	6.258,15 €	8.533,85 €	10.469,90 €	13.881,30 €	13.501,30 €	13.881,30 €	14.866,30 €	17.978,40 €	19.534,45 €	23.820,50 €
Madrid	- €	- €	380,00 €	645,35 €	870,35 €	1.895,70 €	380,00 €	645,35 €	1.025,35 €	645,35 €	1.895,70 €	910,70 €
Barcelona	- €	- €	- €	- €	265,35 €	- €	645,35 €	- €	265,35 €	- €	380,00 €	265,35 €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	265,35 €	605,00 €	- €	- €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Básica PES	2.388 €	2.654 €	2.388 €	3.184 €	4.246 €	5.307 €	5.042 €	5.042 €	5.572 €	6.634 €	7.695 €	8.757 €
Comunidad Valenciana	2.388,15 €	2.653,50 €	2.388,15 €	2.918,85 €	3.714,90 €	4.776,30 €	4.776,30 €	4.776,30 €	4.776,30 €	6.368,40 €	7.164,45 €	7.960,50 €
Madrid	- €	- €	- €	265,35 €	265,35 €	530,70 €	- €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	530,70 €	530,70 €
Barcelona	- €	- €	- €	- €	265,35 €	- €	265,35 €	- €	265,35 €	- €	- €	265,35 €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	265,35 €	- €	- €	- €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Premium PES	2.280 €	2.280 €	3.040 €	4.180 €	4.940 €	6.840 €	6.460 €	6.460 €	7.220 €	8.360 €	9.880 €	11.400 €
Comunidad Valenciana	2.280,00 €	2.280,00 €	2.660,00 €	3.800,00 €	4.940,00 €	6.080,00 €	5.700,00 €	6.080,00 €	6.460,00 €	7.980,00 €	8.740,00 €	11.020,00 €
Madrid	- €	- €	380,00 €	380,00 €	- €	760,00 €	380,00 €	380,00 €	760,00 €	380,00 €	760,00 €	380,00 €
Barcelona	- €	- €	- €	- €	- €	- €	380,00 €	- €	- €	- €	380,00 €	- €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Personalizada PES	1.210 €	1.210 €	1.210 €	1.815 €	2.420 €	3.630 €	3.025 €	3.025 €	3.630 €	4.235 €	4.235 €	4.840 €
Comunidad Valenciana	1.210,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.815,00 €	1.815,00 €	3.025,00 €	3.025,00 €	3.025,00 €	3.630,00 €	3.630,00 €	3.630,00 €	4.840,00 €
Madrid	- €	- €	- €	- €	605,00 €	605,00 €	- €	- €	- €	- €	605,00 €	- €
Barcelona	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	605,00 €	- €	- €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Nº TOTAL INSPECCIONES PES	17,00	18,00	19,00	26,00	33,00	44,00	41,00	41,00	46,00	54,00	62,00	71,00
Inspección Básica PES	9,00	10,00	9,00	12,00	16,00	20,00	19,00	19,00	21,00	25,00	29,00	33,00
Comunidad Valenciana	9,00	10,00	9,00	11,00	14,00	18,00	18,00	18,00	18,00	24,00	27,00	30,00
Madrid	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	2,00	0,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00
Barcelona	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	1,00	0,00	1,00	0,00	0,00	1,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Premium PES	6,00	6,00	8,00	11,00	13,00	18,00	17,00	17,00	19,00	22,00	26,00	30,00
Comunidad Valenciana	6,00	6,00	7,00	10,00	13,00	16,00	15,00	16,00	17,00	21,00	23,00	29,00
Madrid	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	2,00	1,00	1,00	2,00	1,00	2,00	1,00
Barcelona	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Personalizada PES	2,00	2,00	2,00	3,00	4,00	6,00	5,00	5,00	6,00	7,00	7,00	8,00
Comunidad Valenciana	2,00	2,00	2,00	3,00	3,00	5,00	5,00	5,00	6,00	6,00	6,00	8,00
Madrid	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00
Barcelona	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

	junio-19	julio-19	agosto-19	septiembre-19	octubre-19	noviembre-19	diciembre-19	enero-20	febrero-20	marzo-20	abril-20	mayo-20
TOTAL PESIMISTA	26.287 €	25.037 €	24.506 €	29.773 €	32.350 €	35.152 €	33.481 €	32.611 €	33.861 €	37.959 €	44.291 €	50.394 €
Comunidad Valenciana	24.391,55 €	23.786,55 €	23.480,85 €	26.626,90 €	28.938,65 €	31.475,40 €	29.240,05 €	28.369,70 €	29.240,05 €	33.296,80 €	37.773,90 €	42.136,35 €
Madrid	1.025,35 €	645,35 €	645,35 €	1.290,70 €	2.766,05 €	1.895,70 €	2.500,70 €	2.120,70 €	2.500,70 €	2.766,05 €	3.031,40 €	3.636,40 €
Barcelona	870,35 €	- €	380,00 €	1.250,35 €	645,35 €	1.515,70 €	1.740,70 €	2.120,70 €	2.120,70 €	1.895,70 €	2.500,70 €	2.766,05 €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	380,00 €	1.250,35 €
Otras	- €	605,00 €	- €	605,00 €	- €	265,35 €	- €	- €	- €	- €	605,00 €	605,00 €
Inspección Básica PES	9.287 €	9.022 €	8.491 €	9.818 €	11.410 €	13.002 €	12.471 €	12.206 €	12.471 €	14.064 €	15.921 €	18.309 €
Comunidad Valenciana	8.756,55 €	8.756,55 €	8.225,85 €	9.021,90 €	10.348,65 €	11.675,40 €	11.410,05 €	11.144,70 €	11.410,05 €	12.736,80 €	14.328,90 €	16.186,35 €
Madrid	265,35 €	265,35 €	265,35 €	530,70 €	796,05 €	530,70 €	530,70 €	530,70 €	530,70 €	796,05 €	1.061,40 €	1.061,40 €
Barcelona	265,35 €	- €	- €	265,35 €	265,35 €	530,70 €	530,70 €	530,70 €	530,70 €	530,70 €	530,70 €	796,05 €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	265,35 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	265,35 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Premium PES	12.160 €	11.780 €	11.780 €	13.300 €	13.680 €	13.680 €	12.540 €	12.540 €	12.920 €	14.820 €	17.480 €	19.380 €
Comunidad Valenciana	11.400,00 €	11.400,00 €	11.020,00 €	12.160,00 €	12.540,00 €	12.540,00 €	11.780,00 €	11.780,00 €	11.780,00 €	13.300,00 €	15.580,00 €	17.480,00 €
Madrid	760,00 €	380,00 €	380,00 €	760,00 €	760,00 €	760,00 €	760,00 €	380,00 €	760,00 €	760,00 €	760,00 €	760,00 €
Barcelona	- €	- €	380,00 €	380,00 €	380,00 €	380,00 €	- €	380,00 €	380,00 €	760,00 €	760,00 €	760,00 €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	380,00 €	380,00 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Personalizada PES	4.840 €	4.235 €	4.235 €	6.655 €	7.260 €	8.470 €	8.470 €	7.865 €	8.470 €	9.075 €	10.890 €	12.705 €
Comunidad Valenciana	4.235,00 €	3.630,00 €	4.235,00 €	5.445,00 €	6.050,00 €	7.260,00 €	6.050,00 €	5.445,00 €	6.050,00 €	7.260,00 €	7.865,00 €	8.470,00 €
Madrid	- €	- €	- €	- €	1.210,00 €	605,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.815,00 €
Barcelona	605,00 €	- €	- €	605,00 €	- €	605,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	605,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	605,00 €
Otras	- €	605,00 €	- €	605,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	605,00 €	605,00 €
Nº TOTAL INSPECCIONES PES	75,00	72,00	70,00	83,00	91,00	99,00	94,00	92,00	95,00	107,00	124,00	141,00
Inspección Básica PES	35,00	34,00	32,00	37,00	43,00	49,00	47,00	46,00	47,00	53,00	60,00	69,00
Comunidad Valenciana	33,00	33,00	31,00	34,00	39,00	44,00	43,00	42,00	43,00	48,00	54,00	61,00
Madrid	1,00	1,00	1,00	2,00	3,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00	4,00	4,00
Barcelona	1,00	0,00	0,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Premium PES	32,00	31,00	31,00	35,00	36,00	36,00	33,00	33,00	34,00	39,00	46,00	51,00
Comunidad Valenciana	30,00	30,00	29,00	32,00	33,00	33,00	31,00	31,00	31,00	35,00	41,00	46,00
Madrid	2,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00
Barcelona	0,00	0,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Personalizada PES	8,00	7,00	7,00	11,00	12,00	14,00	14,00	13,00	14,00	15,00	18,00	21,00
Comunidad Valenciana	7,00	6,00	7,00	9,00	10,00	12,00	10,00	9,00	10,00	12,00	13,00	14,00
Madrid	0,00	0,00	0,00	0,00	2,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00
Barcelona	1,00	0,00	0,00	1,00	0,00	1,00	2,00	2,00	2,00	1,00	2,00	2,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00
Otras	0,00	1,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00

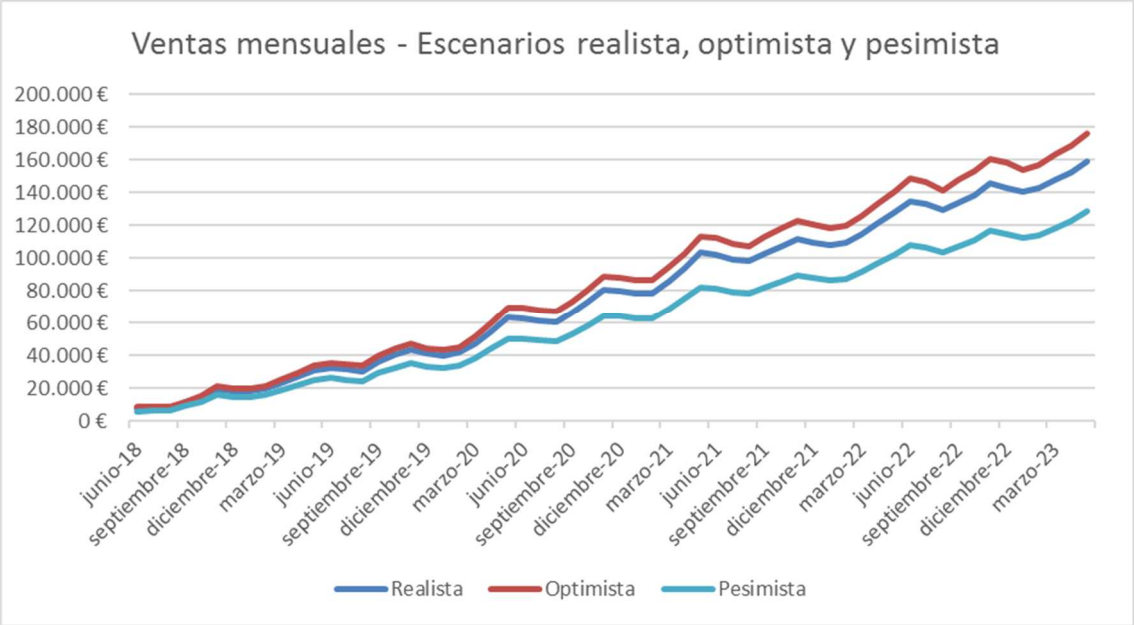
	junio-20	julio-20	agosto-20	septiembre-20	octubre-20	noviembre-20	diciembre-20	enero-21	febrero-21	marzo-21	abril-21	mayo-21
TOTAL PESIMISTA	50.320 €	49.070 €	48.804 €	53.315 €	58.323 €	64.585 €	64.131 €	63.106 €	62.955 €	68.608 €	75.021 €	82.379 €
Comunidad Valenciana	42.781,70 €	42.401,70 €	42.136,35 €	42.401,70 €	43.692,40 €	43.957,75 €	43.957,75 €	43.312,40 €	43.427,05 €	44.337,75 €	44.983,10 €	46.348,10 €
Madrid	4.886,75 €	4.886,75 €	4.886,75 €	6.517,10 €	9.323,50 €	14.140,25 €	14.065,95 €	14.065,95 €	14.180,60 €	18.012,35 €	22.224,10 €	26.055,85 €
Barcelona	1.515,70 €	1.515,70 €	1.515,70 €	2.766,05 €	4.281,75 €	5.082,10 €	5.082,10 €	5.082,10 €	5.082,10 €	5.347,45 €	7.283,50 €	9.444,55 €
Málaga	870,35 €	265,35 €	265,35 €	1.250,35 €	645,35 €	1.025,35 €	645,35 €	645,35 €	265,35 €	530,70 €	530,70 €	530,70 €
Otras	265,35 €	- €	- €	380,00 €	380,00 €	380,00 €	380,00 €	- €	- €	380,00 €	- €	- €
Inspección Básica PES	18.840 €	18.575 €	18.309 €	19.105 €	21.228 €	23.085 €	23.616 €	23.351 €	22.820 €	25.208 €	27.596 €	29.719 €
Comunidad Valenciana	16.451,70 €	16.451,70 €	16.186,35 €	16.451,70 €	16.982,40 €	17.247,75 €	17.247,75 €	16.982,40 €	16.717,05 €	17.247,75 €	17.513,10 €	17.513,10 €
Madrid	1.326,75 €	1.326,75 €	1.326,75 €	1.592,10 €	2.653,50 €	3.980,25 €	4.510,95 €	4.510,95 €	4.245,60 €	5.572,35 €	6.899,10 €	8.225,85 €
Barcelona	530,70 €	530,70 €	530,70 €	796,05 €	1.326,75 €	1.592,10 €	1.592,10 €	1.592,10 €	1.592,10 €	1.857,45 €	2.653,50 €	3.449,55 €
Málaga	265,35 €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	530,70 €	530,70 €	530,70 €
Otras	265,35 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Premium PES	19.380 €	19.000 €	19.000 €	20.900 €	23.180 €	26.980 €	26.600 €	25.840 €	26.220 €	28.880 €	32.300 €	35.720 €
Comunidad Valenciana	17.860,00 €	17.480,00 €	17.480,00 €	17.480,00 €	18.240,00 €	18.240,00 €	18.240,00 €	17.860,00 €	18.240,00 €	18.620,00 €	19.000,00 €	19.760,00 €
Madrid	1.140,00 €	1.140,00 €	1.140,00 €	1.900,00 €	3.040,00 €	5.320,00 €	5.320,00 €	5.320,00 €	5.700,00 €	7.600,00 €	9.880,00 €	11.780,00 €
Barcelona	380,00 €	380,00 €	380,00 €	760,00 €	1.140,00 €	2.280,00 €	2.280,00 €	2.280,00 €	2.280,00 €	2.280,00 €	3.420,00 €	4.180,00 €
Málaga	- €	- €	- €	380,00 €	380,00 €	760,00 €	380,00 €	380,00 €	- €	- €	- €	- €
Otras	- €	- €	- €	380,00 €	380,00 €	380,00 €	380,00 €	- €	- €	380,00 €	- €	- €
Inspección Personalizada PES	12.100 €	11.495 €	11.495 €	13.310 €	13.915 €	14.520 €	13.915 €	13.915 €	13.915 €	14.520 €	15.125 €	16.940 €
Comunidad Valenciana	8.470,00 €	8.470,00 €	8.470,00 €	8.470,00 €	8.470,00 €	8.470,00 €	8.470,00 €	8.470,00 €	8.470,00 €	8.470,00 €	8.470,00 €	9.075,00 €
Madrid	2.420,00 €	2.420,00 €	2.420,00 €	3.025,00 €	3.630,00 €	4.840,00 €	4.235,00 €	4.235,00 €	4.235,00 €	4.840,00 €	5.445,00 €	6.050,00 €
Barcelona	605,00 €	605,00 €	605,00 €	1.210,00 €	1.815,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.815,00 €
Málaga	605,00 €	- €	- €	605,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Nº TOTAL INSPECCIONES PES	142,00	139,00	138,00	149,00	164,00	182,00	182,00	179,00	178,00	195,00	214,00	234,00
Inspección Básica PES	71,00	70,00	69,00	72,00	80,00	87,00	89,00	88,00	86,00	95,00	104,00	112,00
Comunidad Valenciana	62,00	62,00	61,00	62,00	64,00	65,00	65,00	64,00	63,00	65,00	66,00	66,00
Madrid	5,00	5,00	5,00	6,00	10,00	15,00	17,00	17,00	16,00	21,00	26,00	31,00
Barcelona	2,00	2,00	2,00	3,00	5,00	6,00	6,00	6,00	6,00	7,00	10,00	13,00
Málaga	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00
Otras	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Premium PES	51,00	50,00	50,00	55,00	61,00	71,00	70,00	68,00	69,00	76,00	85,00	94,00
Comunidad Valenciana	47,00	46,00	46,00	46,00	48,00	48,00	48,00	47,00	48,00	49,00	50,00	52,00
Madrid	3,00	3,00	3,00	5,00	8,00	14,00	14,00	14,00	15,00	20,00	26,00	31,00
Barcelona	1,00	1,00	1,00	2,00	3,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	9,00	11,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otras	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00
Inspección Personalizada PES	20,00	19,00	19,00	22,00	23,00	24,00	23,00	23,00	23,00	24,00	25,00	28,00
Comunidad Valenciana	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	15,00
Madrid	4,00	4,00	4,00	5,00	6,00	8,00	7,00	7,00	7,00	8,00	9,00	10,00
Barcelona	1,00	1,00	1,00	2,00	3,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00
Málaga	1,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

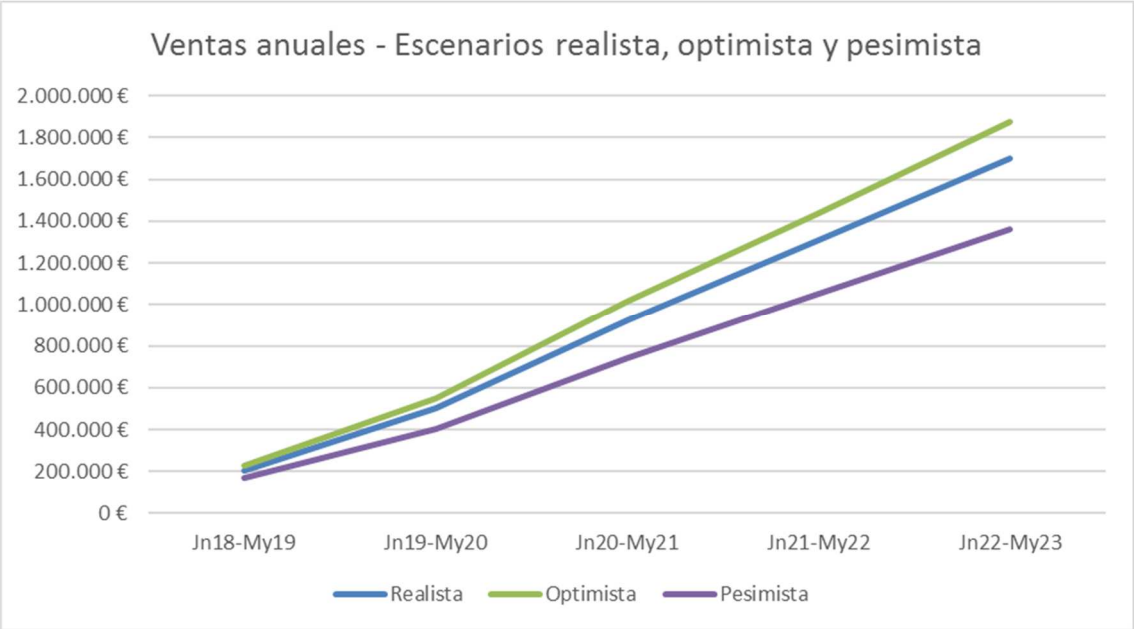
	junio-21	julio-21	agosto-21	septiembre-21	octubre-21	noviembre-21	diciembre-21	enero-22	febrero-22	marzo-22	abril-22	mayo-22
TOTAL PESIMISTA	81.244 €	79.008 €	78.097 €	81.929 €	86.101 €	89.591 €	87.960 €	86.595 €	87.580 €	91.792 €	97.029 €	102.266 €
Comunidad Valenciana	45.743,10 €	45.477,75 €	45.097,75 €	46.123,10 €	47.488,10 €	48.853,10 €	48.473,10 €	47.868,10 €	48.473,10 €	48.853,10 €	49.233,10 €	49.878,45 €
Madrid	25.790,50 €	24.805,50 €	24.805,50 €	26.435,85 €	27.991,90 €	28.751,90 €	28.751,90 €	28.371,90 €	28.371,90 €	30.573,30 €	33.685,40 €	36.226,45 €
Barcelona	9.179,20 €	8.194,20 €	7.928,85 €	8.839,55 €	10.089,90 €	10.849,90 €	10.469,90 €	10.089,90 €	10.469,90 €	11.229,90 €	12.594,90 €	14.265,60 €
Málaga	530,70 €	530,70 €	265,35 €	530,70 €	530,70 €	1.135,70 €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	1.135,70 €	1.515,70 €	1.895,70 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Básica PES	29.189 €	28.923 €	28.392 €	29.719 €	30.781 €	30.781 €	30.515 €	30.515 €	30.515 €	31.842 €	33.434 €	35.026 €
Comunidad Valenciana	17.513,10 €	17.247,75 €	17.247,75 €	17.513,10 €	17.513,10 €	17.513,10 €	17.513,10 €	17.513,10 €	17.513,10 €	17.513,10 €	17.513,10 €	17.778,45 €
Madrid	7.960,50 €	7.960,50 €	7.960,50 €	8.225,85 €	9.021,90 €	9.021,90 €	9.021,90 €	9.021,90 €	9.021,90 €	10.083,30 €	11.675,40 €	12.471,45 €
Barcelona	3.184,20 €	3.184,20 €	2.918,85 €	3.449,55 €	3.714,90 €	3.714,90 €	3.714,90 €	3.714,90 €	3.714,90 €	3.714,90 €	3.714,90 €	4.245,60 €
Málaga	530,70 €	530,70 €	265,35 €	530,70 €	530,70 €	530,70 €	265,35 €	265,35 €	265,35 €	530,70 €	530,70 €	530,70 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Premium PES	35.720 €	34.960 €	34.580 €	36.480 €	38.380 €	40.660 €	39.900 €	39.140 €	39.520 €	41.800 €	44.840 €	47.880 €
Comunidad Valenciana	19.760,00 €	19.760,00 €	19.380,00 €	20.140,00 €	20.900,00 €	21.660,00 €	21.280,00 €	21.280,00 €	21.280,00 €	21.660,00 €	22.040,00 €	22.420,00 €
Madrid	11.780,00 €	11.400,00 €	11.400,00 €	12.160,00 €	12.920,00 €	13.680,00 €	13.680,00 €	13.300,00 €	13.300,00 €	14.440,00 €	15.960,00 €	17.100,00 €
Barcelona	4.180,00 €	3.800,00 €	3.800,00 €	4.180,00 €	4.560,00 €	5.320,00 €	4.940,00 €	4.560,00 €	4.940,00 €	5.700,00 €	6.460,00 €	7.600,00 €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	380,00 €	760,00 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Personalizada PES	16.335 €	15.125 €	15.125 €	15.730 €	16.940 €	18.150 €	17.545 €	16.940 €	17.545 €	18.150 €	18.755 €	19.360 €
Comunidad Valenciana	8.470,00 €	8.470,00 €	8.470,00 €	8.470,00 €	9.075,00 €	9.680,00 €	9.680,00 €	9.075,00 €	9.680,00 €	9.680,00 €	9.680,00 €	9.680,00 €
Madrid	6.050,00 €	5.445,00 €	5.445,00 €	6.050,00 €	6.050,00 €	6.050,00 €	6.050,00 €	6.050,00 €	6.050,00 €	6.050,00 €	6.050,00 €	6.655,00 €
Barcelona	1.815,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.210,00 €	1.815,00 €	1.815,00 €	1.815,00 €	1.815,00 €	1.815,00 €	1.815,00 €	2.420,00 €	2.420,00 €
Málaga	- €	- €	- €	- €	- €	605,00 €	- €	- €	- €	605,00 €	605,00 €	605,00 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Nº TOTAL INSPECCIONES PES	231,00	226,00	223,00	234,00	245,00	253,00	249,00	246,00	248,00	260,00	275,00	290,00
Inspección Básica PES	110,00	109,00	107,00	112,00	116,00	116,00	115,00	115,00	115,00	120,00	126,00	132,00
Comunidad Valenciana	66,00	65,00	65,00	66,00	66,00	66,00	66,00	66,00	66,00	66,00	66,00	67,00
Madrid	30,00	30,00	30,00	31,00	34,00	34,00	34,00	34,00	34,00	38,00	44,00	47,00
Barcelona	12,00	12,00	11,00	13,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	16,00
Málaga	2,00	2,00	1,00	2,00	2,00	2,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Premium PES	94,00	92,00	91,00	96,00	101,00	107,00	105,00	103,00	104,00	110,00	118,00	126,00
Comunidad Valenciana	52,00	52,00	51,00	53,00	55,00	57,00	56,00	56,00	56,00	57,00	58,00	59,00
Madrid	31,00	30,00	30,00	32,00	34,00	36,00	36,00	35,00	35,00	38,00	42,00	45,00
Barcelona	11,00	10,00	10,00	11,00	12,00	14,00	13,00	12,00	13,00	15,00	17,00	20,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	2,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Personalizada PES	27,00	25,00	25,00	26,00	28,00	30,00	29,00	28,00	29,00	30,00	31,00	32,00
Comunidad Valenciana	14,00	14,00	14,00	14,00	15,00	16,00	16,00	15,00	16,00	16,00	16,00	16,00
Madrid	10,00	9,00	9,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	11,00
Barcelona	3,00	2,00	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	4,00	4,00
Málaga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	1,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

	junio-22	julio-22	agosto-22	septiembre-22	octubre-22	noviembre-22	diciembre-22	enero-23	febrero-23	marzo-23	abril-23	mayo-23
TOTAL PESIMISTA	107.618 €	106.368 €	103.602 €	107.087 €	110.919 €	116.876 €	114.640 €	112.295 €	113.810 €	118.513 €	122.569 €	128.411 €
Comunidad Valenciana	50.903,80 €	50.523,80 €	49.878,45 €	50.638,45 €	51.283,80 €	53.028,80 €	52.043,80 €	51.778,45 €	52.423,80 €	52.803,80 €	53.939,50 €	54.850,20 €
Madrid	39.527,50 €	38.657,15 €	38.011,80 €	39.262,15 €	40.892,50 €	42.563,20 €	42.183,20 €	40.102,85 €	40.973,20 €	43.208,55 €	44.233,90 €	46.509,60 €
Barcelona	15.556,30 €	15.556,30 €	14.951,30 €	15.556,30 €	16.847,00 €	18.742,70 €	18.137,70 €	18.137,70 €	18.137,70 €	19.313,75 €	20.944,10 €	23.219,80 €
Málaga	1.630,35 €	1.630,35 €	760,00 €	1.630,35 €	1.895,70 €	2.541,05 €	2.275,70 €	2.275,70 €	2.275,70 €	3.186,40 €	3.451,75 €	3.831,75 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Básica PES	36.353 €	36.088 €	35.292 €	35.822 €	37.149 €	38.476 €	38.210 €	37.680 €	38.210 €	39.803 €	41.129 €	42.721 €
Comunidad Valenciana	18.043,80 €	18.043,80 €	17.778,45 €	17.778,45 €	18.043,80 €	18.043,80 €	18.043,80 €	17.778,45 €	18.043,80 €	18.043,80 €	18.574,50 €	19.105,20 €
Madrid	13.267,50 €	13.002,15 €	12.736,80 €	13.002,15 €	13.267,50 €	13.798,20 €	13.798,20 €	13.532,85 €	13.798,20 €	14.063,55 €	14.328,90 €	14.859,60 €
Barcelona	4.776,30 €	4.776,30 €	4.776,30 €	4.776,30 €	5.307,00 €	5.837,70 €	5.837,70 €	5.837,70 €	5.837,70 €	6.633,75 €	6.899,10 €	7.429,80 €
Málaga	265,35 €	265,35 €	- €	265,35 €	530,70 €	796,05 €	530,70 €	530,70 €	530,70 €	1.061,40 €	1.326,75 €	1.326,75 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Premium PES	51.300 €	50.920 €	50.160 €	51.300 €	53.200 €	56.620 €	55.860 €	55.860 €	56.240 €	58.140 €	59.660 €	62.700 €
Comunidad Valenciana	23.180,00 €	22.800,00 €	22.420,00 €	23.180,00 €	23.560,00 €	24.700,00 €	24.320,00 €	24.320,00 €	24.700,00 €	25.080,00 €	25.080,00 €	25.460,00 €
Madrid	19.000,00 €	19.000,00 €	18.620,00 €	19.000,00 €	19.760,00 €	20.900,00 €	20.520,00 €	20.520,00 €	20.520,00 €	21.280,00 €	22.040,00 €	23.180,00 €
Barcelona	8.360,00 €	8.360,00 €	8.360,00 €	8.360,00 €	9.120,00 €	9.880,00 €	9.880,00 €	9.880,00 €	9.880,00 €	10.260,00 €	11.020,00 €	12.160,00 €
Málaga	760,00 €	760,00 €	760,00 €	760,00 €	760,00 €	1.140,00 €	1.140,00 €	1.140,00 €	1.140,00 €	1.520,00 €	1.520,00 €	1.900,00 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inspección Personalizada PES	19.965 €	19.360 €	18.150 €	19.965 €	20.570 €	21.780 €	20.570 €	18.755 €	19.360 €	20.570 €	21.780 €	22.990 €
Comunidad Valenciana	9.680,00 €	9.680,00 €	9.680,00 €	9.680,00 €	9.680,00 €	10.285,00 €	9.680,00 €	9.680,00 €	9.680,00 €	9.680,00 €	10.285,00 €	10.285,00 €
Madrid	7.260,00 €	6.655,00 €	6.655,00 €	7.260,00 €	7.865,00 €	7.865,00 €	7.865,00 €	6.050,00 €	6.655,00 €	7.865,00 €	7.865,00 €	8.470,00 €
Barcelona	2.420,00 €	2.420,00 €	1.815,00 €	2.420,00 €	2.420,00 €	3.025,00 €	2.420,00 €	2.420,00 €	2.420,00 €	2.420,00 €	3.025,00 €	3.630,00 €
Málaga	605,00 €	605,00 €	- €	605,00 €	605,00 €	605,00 €	605,00 €	605,00 €	605,00 €	605,00 €	605,00 €	605,00 €
Otras	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Nº TOTAL INSPECCIONES PES	305,00	302,00	295,00	303,00	314,00	330,00	325,00	320,00	324,00	337,00	348,00	364,00
Inspección Básica PES	137,00	136,00	133,00	135,00	140,00	145,00	144,00	142,00	144,00	150,00	155,00	161,00
Comunidad Valenciana	68,00	68,00	67,00	67,00	68,00	68,00	68,00	67,00	68,00	68,00	70,00	72,00
Madrid	50,00	49,00	48,00	49,00	50,00	52,00	52,00	51,00	52,00	53,00	54,00	56,00
Barcelona	18,00	18,00	18,00	18,00	20,00	22,00	22,00	22,00	22,00	25,00	26,00	28,00
Málaga	1,00	1,00	0,00	1,00	2,00	3,00	2,00	2,00	2,00	4,00	5,00	5,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Premium PES	135,00	134,00	132,00	135,00	140,00	149,00	147,00	147,00	148,00	153,00	157,00	165,00
Comunidad Valenciana	61,00	60,00	59,00	61,00	62,00	65,00	64,00	64,00	65,00	66,00	66,00	67,00
Madrid	50,00	50,00	49,00	50,00	52,00	55,00	54,00	54,00	54,00	56,00	58,00	61,00
Barcelona	22,00	22,00	22,00	22,00	24,00	26,00	26,00	26,00	26,00	27,00	29,00	32,00
Málaga	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	4,00	4,00	5,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inspección Personalizada PES	33,00	32,00	30,00	33,00	34,00	36,00	34,00	31,00	32,00	34,00	36,00	38,00
Comunidad Valenciana	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	17,00	16,00	16,00	16,00	16,00	17,00	17,00
Madrid	12,00	11,00	11,00	12,00	13,00	13,00	13,00	10,00	11,00	13,00	13,00	14,00
Barcelona	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	6,00
Málaga	1,00	1,00	0,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

	Jn18-My19	Jn19-My20	Jn20-My21	Jn21-My22	Jn22-My23	TOTAL
TOTAL PESIMISTA	166.733 €	405.703 €	740.618 €	1.049.193 €	1.362.708 €	3.724.954 €
Comunidad Valenciana	154.747 €	358.757 €	523.738 €	571.562 €	624.097 €	2.232.900 €
Madrid	9.294 €	24.824 €	153.246 €	344.562 €	496.126 €	1.028.052 €
Barcelona	1.821 €	17.806 €	53.999 €	124.202 €	215.101 €	412.929 €
Málaga	870 €	1.630 €	7.470 €	8.867 €	27.385 €	46.223 €
Otras	0 €	2.685 €	2.165 €	0 €	0 €	4.851 €
Inspección Básica PES	58.908 €	146.473 €	271.453 €	369.633 €	456.933 €	1.303.399 €
Comunidad Valenciana	54.662 €	134.002 €	202.993 €	209.892 €	217.322 €	818.870 €
Madrid	2.919 €	7.164 €	46.171 €	111.447 €	163.456 €	331.157 €
Barcelona	1.061 €	4.776 €	18.044 €	42.987 €	68.726 €	135.594 €
Málaga	265 €	265 €	3.980 €	5.307 €	7.430 €	17.248 €
Otras	0 €	265 €	265 €	0 €	0 €	531 €
Inspección Premium PES	73.340 €	166.060 €	304.000 €	473.860 €	661.960 €	1.679.220 €
Comunidad Valenciana	68.020 €	152.760 €	218.500 €	251.560 €	288.800 €	979.640 €
Madrid	4.560 €	7.980 €	59.280 €	161.120 €	244.340 €	477.280 €
Barcelona	760 €	4.560 €	22.040 €	60.040 €	115.520 €	202.920 €
Málaga	0 €	760 €	2.280 €	1.140 €	13.300 €	17.480 €
Otras	0 €	0 €	1.900 €	0 €	0 €	1.900 €
Inspección Personalizada PES	34.485 €	93.170 €	165.165 €	205.700 €	243.815 €	742.335 €
Comunidad Valenciana	32.065 €	71.995 €	102.245 €	110.110 €	117.975 €	434.390 €
Madrid	1.815 €	9.680 €	47.795 €	71.995 €	88.330 €	219.615 €
Barcelona	0 €	8.470 €	13.915 €	21.175 €	30.855 €	74.415 €
Málaga	605 €	605 €	1.210 €	2.420 €	6.655 €	11.495 €
Otras	0 €	2.420 €	0 €	0 €	0 €	2.420 €
Nº TOTAL INSPECCIONES PES	444	1103	2045	2786	3444	9822
Inspección Básica PES	222	552	1023	1393	1722	4912
Comunidad Valenciana	206	505	765	791	819	3086
Madrid	11	27	174	420	616	1248
Barcelona	4	18	68	162	259	511
Málaga	1	1	15	20	28	65
Otras	0	1	1	0	0	2
Inspección Premium PES	193	437	800	1247	1742	4419
Comunidad Valenciana	179	402	575	662	760	2578
Madrid	12	21	156	424	643	1256
Barcelona	2	12	58	158	304	534
Málaga	0	2	6	3	35	46
Otras	0	0	5	0	0	5
Inspección Personalizada PES	57	154	273	340	403	1227
Comunidad Valenciana	53	119	169	182	195	718
Madrid	3	16	79	119	146	363
Barcelona	0	14	23	35	51	123
Málaga	1	1	2	4	11	19
Otras	0	4	0	0	0	4

Comparativa de ventas de los tres escenarios: realista, optimista y pesimista





Anexo 4: Estructura del informe

A) Introducción
B) Sobre la inspección
C) Opinión general y definición de los ratings de estado
D) Sobre el inmueble
E) El inmueble por fuera
F) El inmueble por dentro
G) Instalaciones
H) Suelos, patios, jardines y parcelas
I) Asuntos de interés desde el punto de vista legal
J) Riesgos
K) Declaración y firma del inspector
L) Estimación presupuestaria para solucionar los defectos identificados
M) Qué hacer ahora
N) Consejos de mantenimiento

A) Introducción

En la introducción se explica que el informe está basado en los datos recogidos por un Arquitecto Técnico colegiado y que es responsabilidad del destinatario de dicho informe tomar decisiones en base a la información contenida en el informe.

Se indica en qué aspectos pretende ayudar el informe al cliente:

- Disminuir la incertidumbre e inseguridad, proporcionando información que ayude en la toma de decisiones en relación al inmueble inspeccionado.
- Ayudar en la estimación por parte del cliente de lo que es un precio justo del inmueble en cuestión.
- Informar sobre las reformas o arreglos que puede necesitar el inmueble.
- Aconsejar sobre otros pasos a tomar.
- Recibir consejos de mantenimiento.

B) Sobre la inspección

Se indican los siguientes datos:

- Nombre del inspector
- Número de colegiado
- Fecha de la inspección
- Número de referencia de la inspección
- Dirección del inmueble inspeccionado
- Condiciones climatológicas el día de la inspección
- Situación del inmueble a la hora de la inspección (ocupado, vacío, amueblado, en obras, etc.)

También se indica el tipo de inspección que se ha hecho, si ha sido visual o intrusiva, si se ha hecho algún tipo de test o cata.

Por otro lado, se explica en este apartado que para facilitar la descripción del estado del inmueble se establecen **ratings de estado** en los principales elementos constructivos, el garaje y algunos elementos exteriores.

Se definen los ratings de estado de la siguiente manera:

3 Defectos que son serios y/o necesitan reparación, ser sustituidos o investigados en profundidad urgentemente.

2 Defectos que necesitan reparación o sustitución, pero no se consideran serios o urgentes.

1 No se necesita reparación. Se encuentra en correcto estado.

NI No inspeccionado

Se incluye una nota importante sobre los ***elementos no inspeccionados*** en los casos en los que el inspector solo realiza una inspección visual y por lo tanto no puede inspeccionar un elemento en concreto. No se mueven alfombras, ni muebles ni se alteran partes de los armarios. Tampoco se quitan paneles de seguridad o se alteran instalaciones eléctricas.

Se inspeccionan los tejados, chimeneas y otras superficies exteriores del inmueble desde el nivel del suelo y, si fuera necesario, desde otras partes con ayuda de prismáticos.

Se inspecciona la estructura del techo desde el interior si hay acceso al mismo (aunque no movemos ni subimos material de aislamiento, bienes almacenados y otros elementos). Examinamos las superficies del suelo y bajo suelo siempre que el acceso a los mismos sea seguro, sin necesidad de tener que mover o quitar muebles y otros elementos. No podemos establecer la condición del interior de una chimenea.

En caso de que por alguna razón no se pueda inspeccionar una parte del inmueble que normalmente debería ser inspeccionada, lo haremos notar en el informe. Si consideramos que es algo de vital importancia y tenemos dudas sobre el estado de dicho elemento, indicaremos la necesidad de realizar una investigación detallada sobre ese elemento.

Los costes estimados que se indican para reparar daños encontrados son una aproximación en base a los precios de mercado y no garantizamos su exactitud.

C) Opinión general y definición de los *ratings* de estado

Este apartado se da una opinión sobre el estado general del inmueble e indica los *ratings* (1 2 ó 3) de estado de sus diferentes elementos.

Para asegurar que el cliente obtiene una impresión equilibrada del estado del inmueble, recomendamos leer todas las secciones del informe, en concreto la sección de "*qué hacer ahora".*

Ejemplo:

3

Sección del informe	Nº del elemento	Nombre del elemento
E: Fuera del inmueble	E1	Pilares de la chimenea
	E4	Paredes principales
F: Dentro de la propiedad	F3	Paredes y particiones
	F9	Otros
G: Servicios	G1	Electricidad
	G2	Gas/gasoil
	G4	Calefacción
H: Patios		

2

E: Fuera del inmueble	E2	Cubiertas de techo
	E3	Tubos de agua de lluvia y canaletas
F: Dentro del inmueble	F1	Estructura del tejado
	F2	Techos
	F4	Suelos
	F5	Chimeneas
	F7	Carpintería
G: Servicios	G6	Drenaje
H: Patios		

1

E: Fuera del inmueble	E5	Ventanas
	E6	Puertas exteriores
	E8	revestimientos y acabados
F: Dentro del inmueble	F6	Built in fittings
		Bathroom fittings
G: Servicios	G3	Agua
	G5	Caldera
H: patios	H2	Otros

D) Sobre el inmueble

Se describe el inmueble:

- Tamaño
- Orientaciones
- Materiales
- Reformas efectuadas
- Año de construcción
- Año de ampliación / reforma
- Distribución
- Certificado de eficiencia energética
- Tipo de climatización/calefacción
- Otras fuentes de energía, otras
- Otras instalaciones
- Tipología de patios/jardines

- Localización del inmueble
- Transporte y equipamientos en el área,
- Cuestiones medioambientales en el área
- Aspectos demográficos del área en cuestión
- Otros puntos de interés.

Ejemplo de secciones a inspeccionar:

SECCIÓN	APARTADO	SUBAPARTADO	ELEMENTO A INSPECCIÓNAR
Fuera del Inmueble	E	E.1	Chimenea
		E.2	Antenas
		E.3	Tejados y cubiertas
		E.4	Canalones y desagües
		E.5	Paredes
		E.6	Ventanas
		E.7	Carpintería y acabados
		E.8	Patios y jardines
Dentro del inmueble	F	F.1	Estructura del tejado
		F.2	Techos
		F.3	Paredes y tabiques
		F.4	Suelos
		F.5	Chimeneas
		F.6	Carpintería
		F.7	Cocina y baños
		F.8	Seguridad (prevención contra incendios, alarmas)
Instalaciones y Servicios	G	G.1	Electricidad
		G.2	Gas, gasoil
		G.3	Agua, fontanería
		G.4	Calefacción
		G.5	Caldera
		G.6	Desagües
Garajes, patios y jardines	H	H.1	Garajes
		H.2	Patios
		H.3	Jardines
		H.4	Huertas y arbolados
		H.5	Piscinas y solarium
		H.6	Otro tipo de terrenos y parcelas.

E) Fuera del inmueble

Limitaciones a la inspección

Se indican si han existido limitaciones (climatológicas, de configuración física del propio inmueble, pasos cerrados, obras en curso etc.) para efectuar la inspección de algún elemento

exterior en concreto y se avisa sobre la influencia que dicha limitación pudiera tener en la valoración del estado del elemento en cuestión.

Descripción

Se describe el estado encontrado en los siguientes puntos:

- Chimeneas
- Antenas
- Tejados y cubiertas
- Canalones y desagües
- Paredes
- Ventanas
- Carpintería y acabados

Riesgos y recomendaciones

Se indican los riesgos asociados al estado de los elementos inspeccionados y se emiten recomendaciones al respecto.

F) El inmueble por dentro

Limitaciones a la inspección

Se indica si han existido limitaciones para inspeccionar algún elemento y se avisa sobre el alcance que esa limitación y cualquier efecto que pueda tener en el resultado de la inspección

Descripción

Se describe el estado encontrado en los siguientes puntos:

- Estructura del tejado
- Techos
- Paredes y tabiques
- Suelos
- Chimeneas (suelo, salida de humos, campana)
- Carpintería
- Cocinas y baños
- Seguridad, prevención contra incendios y alarmas

Riesgos y recomendaciones

Se indican los riesgos asociados al estado de los elementos inspeccionados y se emiten recomendaciones al respecto.

G) Instalaciones y servicios

Limitaciones a la inspección

Se indica si han existido limitaciones para inspeccionar algún elemento y se avisa sobre el alcance que esa limitación y cualquier efecto que pueda tener en el resultado de la inspección. Se detalla la imposibilidad de realizar determinados tests y catas profesionales para llegar a determinados lugares de las instalaciones.

Descripción

Se describe el estado encontrado en los siguientes puntos:

- Electricidad

- Gas / gasoil
- Agua, fontanería
- Calefacción
- Caldera
- Desagüe

Riesgos y recomendaciones

Se indican los riesgos asociados al estado de los elementos inspeccionados y se emiten recomendaciones al respecto.

H) Garajes, patios y jardines

Limitaciones a la inspección

Poco probables, pero se detallarán en caso de existir.

Descripción

Se describe el estado encontrado en los siguientes puntos:

- Garajes
- Patios
- Jardines
- Huertas y arbolados
- Otro tipo de terrenos y parcelas

Riesgos y recomendaciones

Se indican los riesgos asociados al estado de los elementos inspeccionados y se emiten recomendaciones al respecto.

I) Asuntos de interés desde el punto de vista legal

No actuamos como asesores legales ni comentamos sobre ningún documento legal pero si durante la inspección encontramos áreas donde los asesores legales del cliente puedan investigar, lo haremos constar en el informe.

Estas menciones pueden abarcar lo siguiente: regulaciones, garantías, certificados, autorizaciones y otros asuntos (existencias de cargas en el inmueble, tipo de suelo, planes urbanísticos o de otra índole en el área que puedan afectar a la vivienda).

Regulaciones: existencia de certificados obligatorios (eficiencia energética, revisión de calderas y otras instalaciones); autorizaciones para extensiones y otras obras en la vivienda, etc.

J) Riesgos

Se indican los riesgos y defectos encontrados que pueden suponer una amenaza para la integridad del inmueble o de las personas.

Estos pueden haber sido ya identificados y propuesta una solución o pueden ser de naturaleza más general, habiendo existido durante un tiempo y pudiendo no ser solventados fácilmente.

Riesgos en el inmueble
Riesgos en los patios/jardines
Riesgos para las personas
Otros

K) Declaración y firma del inspector

"Confirmo que he inspeccionado la propiedad y recogido los datos en los que está basado este informe"

- (Nombre, apellidos y número de colegiado del inspector)
- Datos de *Home Inspectors*
- Cláusulas de exención de responsabilidad y de protección de datos.

L) Estimación presupuestaria para solucionar los defectos encontrados

Se indica el coste estimado para cada una de las reparaciones sugeridas en base a precios de mercado.

M) Qué hacer ahora

Se aconseja al cliente sobre los pasos a tomar:

- Valorar el precio del inmueble en función de los defectos, daños o anomalías identificados y el coste asociado a su subsanación.
- En las áreas donde se identifiquen daños críticos (por ejemplo, que puedan causar daños a las personas) aconsejar una investigación más detallada por parte de un especialista como paso previo a la adquisición del inmueble.
- Pedir al menos dos presupuestos por escrito para los trabajos necesarios sobre los puntos indicados en el informe de inspección.
- Asegurarse que los trabajos a realizar podrán contar con las autorizaciones pertinentes.
- Se pueden aconsejar nuevas inspecciones a cargo de especialistas cuando hay fuertes sospechas sobre el estado de algún punto que no ha podido ser analizado al haber encontrado el inspector limitaciones.
- ¿Cuándo realizar los trabajos de reparación?
  Se indicará que las anomalías englobadas en el *rating 2* requieren una pronta solución, pero no son extremadamente urgentes. En este caso hay tiempo para solicitar varios presupuestos.
  Sin embargo, en las anomalías englobadas en el *rating 3,* se requiere con urgencia su reparación pudiendo estar hablando de días e incluso horas.

N) Consejos de mantenimiento

Se dan consejos de aplicación general para viviendas unifamiliares, los cuales pueden ser de utilidad para problemas que no existen a día de hoy, pero pudieran surgir en el futuro.

Igualmente se dan consejos más concretos relacionados con el inmueble inspeccionado y el estado encontrado.