HOME INSPECTORS

PROYECTO FIN DE MÁSTER – RESUMEN EJECUTIVO

Año de realización: 2017-2018

Grupo 1

Integrantes:

Andrés Luis Moreno Díaz

Guillermo San José Pérez

Jorge García Galera

Miguel Muñoz Martínez

HOME INSPECTORS – RESUMEN EJECUTIVO

Contenido

1. ¿Qué problema - necesidad hemos detectado? 3
2. ¿En qué consiste el proyecto? 3
3. ¿Cuál es nuestro valor diferencial? 3
4. Misión, visión y valores 4
5. ¿Dónde está el negocio? 4
6. ¿Cuál es el mercado? 4
7. Validación del modelo con los usuarios 5
8. ¿Cuál es la competencia? 5
9. ¿Qué tipos de servicios se ofrecerán? 6
10. ¿Cómo llegaremos a los clientes? 8
11. ¿Cuánta inversión es necesaria realizar? 9
12. ¿En cuánto tiempo se llegará al punto de equilibrio? 9
13. ¿Qué resultados económicos se obtendrán? 9
14. ¿Qué equipo lo llevará a cabo? 10
15. ¿Por qué Home Inspectors es una iniciativa viable? 10

Andrés Luis Moreno Díaz.
Guillermo San José Pérez
Jorge García Galera
Miguel Muñoz Martínez

1. ¿Qué problema - necesidad hemos detectado?

Actualmente el problema reside en la falta de información veraz y objetiva analizada por un agente independiente sobre el estado de una vivienda cuando se compra, vende o hereda y, como consecuencia, la falta de protección que sufre el potencial comprador, que no puede saber si el precio que le piden es el correcto, si van a aparecer "sorpresas" relacionadas con el estado que le harán incurrir en unos gastos no contemplados o si el coste de mantenimiento del inmueble hará que la inversión no sea atractiva, además de posibles problemas legales encubiertos que pueden afectar a su futura vivienda.

Por otro lado, heredar una vivienda hoy en día supone un coste debido a la fiscalidad que conllevan estas transacciones. Es por ello que, muchas veces, la conveniencia o no de heredar un inmueble puede depender del estado real del inmueble que se pretende heredar.

En el mercado inmobiliario se observa que las agencias, tal como ocurre en otras tantas industrias, necesitan diferenciarse de sus competidores. Qué mejor manera de hacerlo que posicionándose con un enfoque en el cliente a través de la transparencia y la calidad, proporcionando información veraz e independiente sobre el estado de sus inmuebles a la venta.

2. ¿En qué consiste el proyecto?

Propuesta de valor para clientes particulares

Home Inspectors proporciona a los clientes particulares seguridad, reduciendo su incertidumbre y ayudando a tomar mejores decisiones a través de la realización de una inspección profesional y la posterior elaboración de un informe homologado por un colegio oficial de arquitectos sobre el estado de la vivienda unifamiliar que pretenden comprar, heredar o vender.

Propuesta de valor para las agencias inmobiliarias

Home Inspectors ayuda a las agencias inmobiliarias a diferenciarse y posicionarse en el mercado, dando un mejor servicio a sus clientes y mayor transparencia. Inspeccionamos sus viviendas unifamiliares a la venta y en caso de que cumplan unos requisitos de buen estado en una serie de puntos clave, les dotamos de un sello homologado por un colegio oficial de arquitectos que acredite el óptimo estado del inmueble en cuestión. Al mismo tiempo se les proporciona el obligatorio certificado de eficiencia energética.

3. ¿Cuál es nuestro valor diferencial?

- **Nuestro servicio es integral**. Las inspecciones oficiales existentes son parciales.
- **Nos centramos en viviendas unifamiliares**. Somos especialistas, lo que nos da consistencia en el servicio e integridad. Además, algunas inspecciones oficiales no abarcan viviendas unifamiliares (IEE, por ejemplo).
- **Elaboración del informe**. Mantenemos el control sobre el producto que se entrega al cliente.

- **Homologación**. Nuestros informes están homologados por el Colegio de Arquitectos de Valencia, lo que da credibilidad.
- **Servicio personalizado**. Diferentes niveles de inspección según las necesidades del cliente.

4. Misión, visión y valores

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

5. ¿Dónde está el negocio?

En la venta de la inspección–informe para los clientes particulares y de la inspección–acreditación (sello) más el certificado de eficiencia energética para las inmobiliarias.

En un futuro, una vez que la iniciativa escale y se disponga de un número de usuarios e inspecciones suficiente, el modelo de negocio permitirá también la explotación de los datos de las inspecciones realizadas, cediéndolos a terceros (diseñadores, aseguradoras, contratistas, etc.).

6. ¿Cuál es el mercado?

Comenzamos la implantación en la Comunidad Valencia al tener un pre-acuerdo con el Colegio Oficial de Arquitectos y tratarse de una región con una gran actividad de compra-venta de viviendas unifamiliares tanto por nacionales como por extranjeros.

TAM (Total Available Market): 93.100 viviendas unifamiliares vendidas en 2017 en España

SAM (Service Available Market): 12.600 viviendas unifamiliares vendidas en la Comunidad Valenciana.

SOM (Service Obtainable Market): 10% del mercado actual en Valencia y 5% del nacional en 2022; 4655 inspecciones.

7. Validación del modelo con los usuarios

A través de encuestas y entrevistas tanto telefónicas como presenciales se ha tratado de averiguar la importancia que dan los compradores de viviendas al estado de las mismas; qué acciones toman para conocer dicho estado y el grado de aceptación de un servicio como el que propone Home Inspectors.

En cuanto a las inmobiliarias, se ha tratado de averiguar cuál es el grado de interés que muestran sus clientes en relación a la inspección de los inmuebles que pretenden adquirir y el valor percibido de un sello certificador del estado de sus inmuebles a la venta por parte de una firma externa.

Las conclusiones que se obtienen son las siguientes:

- Desprotección del comprador en España, ya que una mayoría no indaga en el estado del inmueble que piensa adquirir, dejándose llevar por percepciones superficiales (92% de la muestra, entrevistas personales).
- Valor añadido para inmobiliarias. Consideran que el servicio de Home Inspectors añadiría valor a su oferta como herramienta de venta (60% de la muestra, entrevistas a inmobiliarias), si bien se observa que hay todavía recorrido para apostar por la transparencia en este sector.
- Mismos problemas en los inmuebles. Los problemas que presentan los inmuebles suelen ser repetitivos y están relacionados con el paso del tiempo y/o ausencia de mantenimiento correcto, de acuerdo a las entrevistas personales: 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%).
- Sensibilidad al precio. El precio aparece como una variable clave para contratar el servicio, sobre todo en primeros compradores. 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€.
- Buena aceptación. 6 de cada 10 entrevistados de inmobiliarias valoran positivamente este tipo de informe. En el caso de clientes particulares, la demanda es aún mayor: 91,11% en compradores de viviendas unifamiliares, 66,67% en compradores de bienes inmuebles en general (fuente: encuestas).

En definitiva, se observa una demanda y unos clientes potenciales dispuestos a contratar el servicio que ofrece Home Inspectors.

8. ¿Cuál es la competencia?

No se observa competencia directa a día de hoy en un servicio integral como el que propone Home Inspectors, si bien hay diversos actores que por su naturaleza pueden convertirse en competidores directos en un futuro próximo.

Análisis de la competencia

Home Inspectors	Certicalia	Informe de evaluación.es	Arquitectos / Arquitectos Técnicos	Inspectores extranjeros
	certicalia			
Informes de inspección firmados por un arquitecto	Todo tipo de informes pero sin especialización	Plataforma que pone en contacto oferta y demanda de IEE	Capacidad de hacer informes pero no hacen marketing proactivo	No se les considera competencia en la actualidad
Para los **vendedores**: Facilita la venta	No propone una inspección integral del inmueble. Se centra en informes parciales	El IEE no aplica a viviendas unifamiliares por lo que no son competencia directa	Zona de influencia limitada	Conocen la industria en sus países. Podrían entrar en España aprovechando la existencia de clientes de sus respectivos países.
Para los **compradores**: reduce la inseguridad e incertidumbre		Tienen la plataforma e infraestructura para poder convertirse en potenciales competidores	Poseen el Know-how para competir pero no la infraestructura	
Para los **APIs** (1) Aporta valor a su oferta			Acompañan a algunos compradores pero sin inspeccionar en profundidad	

(1) API – Agente de la Propiedad Inmobiliaria

Matriz de competencia

CARACTERÍSTICAS	Home Inspectors	Certicalia	Informe de evaluación.es	Arquitectos/ Técnicos	Inspectores extranjeros
Inspección de viviendas unifamiliares	✓	✓	-	✓	?
Informe personalizado	✓	-	-	✓	?
Informe homologado por un Colegio de Arquitectos	✓	-	-	✓	?
Incluye valoración energética	✓	✓	✓	✓	?
Informe integral y detallado	✓	-	-	-	?
Valor añadido para comprador, vendedor y APIs	✓	-	-	-	?
Servicio a nivel Nacional	✓	✓	✓	-	?

9. ¿Qué tipos de servicios se ofrecerán?

Se ofrecen 3 tipos de inspección:

Básica: Enfocada principalmente a las **inmobiliarias** donde se inspeccionan de forma visual una serie de puntos básicos y se emite un **sello certificador**. Incluye el certificado de eficiencia energética. Precio: 290€. Margen (precio-costes arquitecto y colegio): 175,50 € (60,5%).

		Estado
Cimentación y estructura		✔
Humedades		✔
Instalación eléctrica, fontanería y gas		●
Cubierta		✔
Ventanas y paredes		✔
Calefacción / Climatización		✔
Certificado de eficiencia energética		B

Premium: Destinada a **particulares**, donde se inspecciona en profundidad el inmueble y se elabora un **informe de inspección** con los resultados obtenidos y el asesoramiento correspondiente. Precio: 380€. Margen (precio-costes arquitecto y colegio): 241 € (63,42%).

Personalizada: Destinada a **particulares**. En función de las necesidades del cliente se añaden **módulos de inspección** adicionales a la Inspección Premium. Precio: 380 € + 75 € / módulo adicional. Margen (precio-costes arquitecto y colegio): 241 € + 36,25 € / módulo (63,42% + 48,33%).

Informe de Inspección (particulares)

Contenido

A Introducción al informe
B Sobre la inspección
C Información 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

Dirección: Urbanización Tosalet 5, 03739 Javea (Alicante)
Nombre del cliente: Michael Brand
Fecha de la inspección: 23 enero 2018

Home Inspectors
CTAVCOLEGIO TERRITORIAL DEARQUITECTOS DEVALÈNCIA

Estos precios aplican a viviendas situadas en capital de provincia y de superficie útil igual o inferior a 200 m^2. El desplazamiento se facturará a 0,60 €/km, distancia oficial entre localidades, contando un solo trayecto. El precio por superficie adicional será de 1€/m2 en el informe básico, 2€/m2 en el premium y 0,4€/m2 por cada módulo en el personalizado.

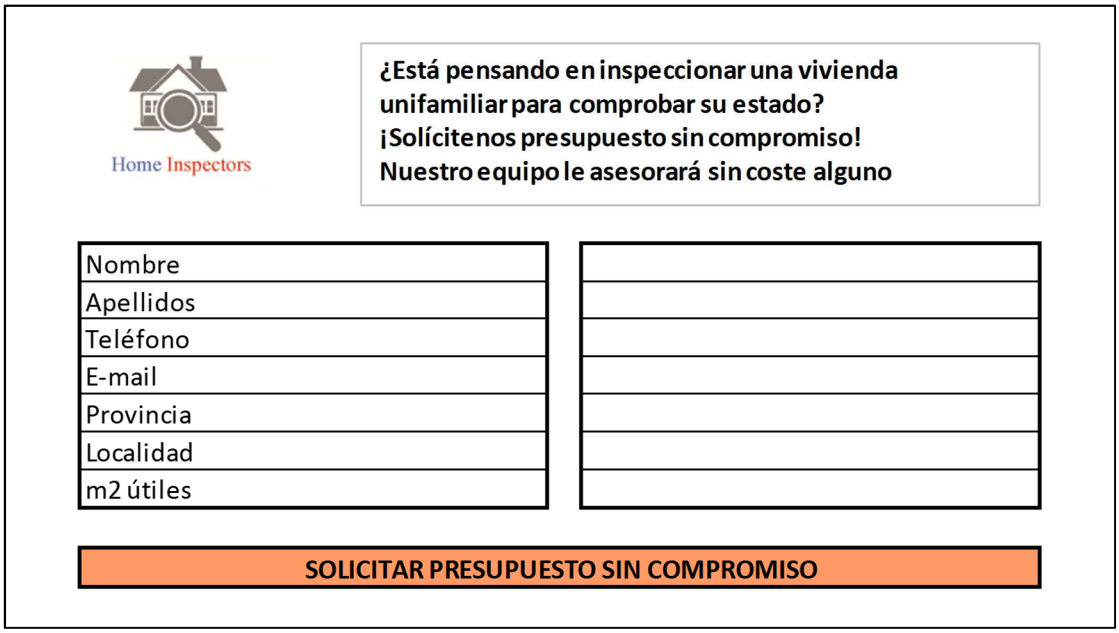
10. ¿Cómo llegaremos a los clientes?

Con el objetivo de obtener rápidamente una cuota mínima de mercado, se hará una fuerte inversión en marketing desde el inicio de la actividad.

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 electrónicos, 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 cliente particular podrá rellenar un sencillo formulario en la página web y serán nuestros comerciales los que contacten con ellos.



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

11. ¿Cuánta inversión es necesaria realizar?

Debido a la inversión necesaria en el desarrollo web y en las acciones publicitarias, el capital social necesario para no sufrir problemas de patrimonio neto en el peor mes del escenario pesimista es de 300.000 euros. Con esa aportación de capital social y un préstamo de 100.000 euros no habrá problemas de caja.

12. ¿En cuánto tiempo se llegará al punto de equilibrio?

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.

En el mes 27, agosto de 2020 si la actividad comienza en junio de 2018, tanto el resultado bruto como el neto de explotación, EBITDA y EBIT, serán positivos. Se trata por tanto de dos años y tres meses.

13. ¿Qué resultados económicos se obtendrán?

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 42.000 euros. Es por tanto una inversión rentable para el inversor (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.

Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias:

	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 €

14. ¿Qué equipo lo llevará a cabo?

Home Inspectors contará con un director general, un equipo de ventas y un equipo administrativo, que irán creciendo conforme vayan haciéndolo las ventas. El director coordinará todas las actividades, los comerciales contactarán con los clientes y coordinarán con los arquitectos las visitas y aprobarán la emisión de los informes que realizarán los administrativos a partir de los datos técnicos recogidos por los arquitectos. Todo el equipo cuidará en especial de los clientes y las relaciones con arquitectos y colegios, nuestros socios más importantes. La empresa será muy cuidadosa en sus procesos de selección, garantizando que los profesionales encajen en la cultura de la empresa, y pondrá a disposición de los empleados un sistema de formación continua. Las labores de asesoría contable y fiscal, informática y telecomunicaciones, etc. se encontrarán externalizadas, aunque será supervisado por los profesionales de Home Inspectors.

15. ¿Por qué Home Inspectors es una iniciativa viable?

- 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**.
- La **actividad** es atractiva y **rentable** para el inversor (TIR 22%, VAN 42.000 €, ROE 60% y beneficio después de impuestos del 14% de las ventas en el cuarto y quinto ejercicio).
- 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.