

PROYECTO 05

Gestión de mantenimiento de viviendas y comunidades

Gestiona el mantenimiento, no las incidencias



Inversión inicial orientativa: 1.000–5.000 €

Horizonte de lanzamiento: 5–8 semanas para construir red y captar los primeros contratos

Documento de trabajo para estudiar, validar y poner a prueba una oportunidad empresarial. Las cifras son hipótesis orientativas, no ofertas ni garantías de rentabilidad.

1. Resumen ejecutivo

Coordinar mantenimiento preventivo y correctivo: fontanería, electricidad, pintura, limpieza, jardinería, cerrajería y pequeñas reparaciones mediante profesionales externos verificados.

Cliente objetivo: Comunidades de propietarios, propietarios de varias viviendas, pequeños alojamientos, administradores de fincas y comercios.

Modelo de ingresos: Cuota mensual de coordinación, tarifa por intervención o contrato de mantenimiento con alcance, tiempos y exclusiones definidos. Separar honorarios de gestión del coste del técnico.

Costes que debes contemplar: Teléfono de incidencias, software de tickets, visitas, desplazamientos, seguros, marketing, administración y posible guardia externa.

2. Propuesta comercial y validación

La primera meta no es montar una estructura grande: es comprobar que existe un cliente concreto dispuesto a pagar por una solución delimitada. Antes de invertir, realiza entrevistas, ofrece un piloto y registra resultados.

Oferta mínima: define por escrito qué incluye, qué no incluye, plazo, precio, entregables, responsabilidades y condiciones de cancelación.

Prueba de demanda: contacta al menos a 10–20 prospectos adecuados; busca 2–3 pilotos pagados o compromisos verificables antes de ampliar gastos.

3. Programación de puesta en marcha

Semana 1 · Diseñar alcance

Elegir zona y tipo de inmueble. Definir qué incidencias se atienden, horarios, urgencias y qué queda fuera.

Semana 2 · Red técnica

Seleccionar profesionales por oficio, comprobar documentación, seguros, referencias, disponibilidad y tarifas.

Semana 3 · Protocolos

Crear ficha de inmueble, inventario, calendario preventivo, registro fotográfico autorizado y circuito de aprobación de gastos.

Semana 4 · Paquetes

Diseñar planes básicos y completos con número de revisiones, tiempos objetivo y límites. No prometer disponibilidad 24/7 sin cobertura real.

Semanas 5–6 · Piloto

Conseguir 1–2 comunidades o propietarios piloto. Registrar incidencias, tiempos, costes y satisfacción.

Semanas 7–8 · Ajustar

Calcular horas de coordinación por inmueble y margen. Establecer suplencias y acuerdos de nivel de servicio.

4. Economía del proyecto

Inversión orientativa: 1.000–5.000 €. El importe depende de si se trabaja desde casa, se subcontratan tareas, se dispone de equipo propio y del territorio atendido.

Ingresos: Cuota mensual de coordinación, tarifa por intervención o contrato de mantenimiento con alcance, tiempos y exclusiones definidos. Separar honorarios de gestión del coste del técnico.

Costes: Teléfono de incidencias, software de tickets, visitas, desplazamientos, seguros, marketing, administración y posible guardia externa.

Cómo calcular el margen: ingresos cobrados − costes directos − herramientas − desplazamientos − comisiones − seguros − administración − coste del tiempo de trabajo. Después calcula impuestos y tesorería por separado.

No confundas facturación con beneficio. Haz tres escenarios (prudente, central y favorable) y no uses el favorable para comprometer gastos fijos.

5. Captación y operación

Empieza por un segmento, una zona y una promesa concreta. Prepara una ficha comercial de una página, un ejemplo demostrativo y una lista de prospectos. Registra cada contacto y su siguiente acción. Revisa semanalmente qué canal genera reuniones y clientes que pagan.

Secuencia sugerida: identificar prospecto → contactar → entender necesidad → presentar propuesta → acordar alcance y precio → entregar → revisar satisfacción → renovar o pedir recomendación.

6. Riesgos y controles

Emergencias fuera de horario, daños, acceso a viviendas, llaves, responsabilidad civil, subcontratación y profesionales sin habilitación. Contratos y seguros adecuados son esenciales.

Antes de operar, confirma con asesoría competente las obligaciones fiscales, mercantiles, laborales, de consumo, seguros, licencias y protección de datos que correspondan a la actividad y al municipio.

7. Papel de Anuncia-te y de los GTC

El GTC puede captar comunidades y propietarios, hacer inventario comercial y coordinar la red. El profesional ejecutor debe asumir las obligaciones técnicas de su oficio y facturar según el circuito contractual establecido.

Anuncia-te puede servir como espacio de presentación, catálogo y fuente organizada de información sobre la oferta. La presencia en la plataforma no equivale por sí misma a tráfico, posicionamiento, contactos ni ventas: esos resultados deben medirse y trabajarse comercialmente.

8. Indicadores para decidir si continuar

Inmuebles contratados; incidencias por inmueble; tiempo de respuesta; coste medio; repetición; satisfacción; horas de coordinación; margen por contrato.

Regla de decisión: continuar si hay demanda pagada, margen positivo y capacidad de cumplir; corregir si hay interés pero no conversión; detener o rediseñar si no aparece disposición real de pago o el coste de servir supera los ingresos.

9. Prompt para pedir ayuda a otras IA

Copia el siguiente texto en otra IA y completa los campos entre corchetes. Pide que contraste la información con fuentes actuales y que señale incertidumbres.

> Actúa como consultor de operaciones de mantenimiento inmobiliario en España. Diseña un servicio para [TIPO DE CLIENTE] en [LOCALIDAD]. Propón paquetes, alcance, exclusiones, SLA realistas, protocolo de urgencias, selección y control de proveedores, gestión de llaves y datos, seguros y contratos. Calcula plantilla/red necesaria, capacidad por coordinador, costes, tarifas y punto de equilibrio. Crea plan piloto de 8 semanas y cuadro de mando. Verifica normativa local y sectorial con fuentes oficiales.

10. Lista de comprobación antes de invertir

- ☐ He hablado con clientes potenciales y documentado necesidades reales.
- ☐ Tengo al menos un piloto, pedido o compromiso verificable.
- ☐ He definido quién contrata, quién factura y quién responde ante el cliente.
- ☐ He comprobado licencias, normativa, seguros y obligaciones fiscales aplicables.
- ☐ He calculado costes, horas de trabajo, margen y tesorería.
- ☐ Puedo prestar el servicio con calidad sin depender de promesas o supuestos no verificados.
- ☐ He definido cómo mediré resultados y cuándo pararé o cambiaré el modelo.

Nota de alcance: Este documento es una guía de planificación empresarial, no asesoramiento financiero, jurídico, fiscal, técnico ni una garantía de ingresos. Verifica precios, normativa y condiciones en el momento de iniciar la actividad.