

PROYECTO 04

Intermediación comercial de construcción y reformas

Conecta obras con profesionales



Inversión inicial orientativa: 1.000–4.000 €

Horizonte de lanzamiento: 4–8 semanas para validar red de profesionales y demanda

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

Captar solicitudes de propietarios y empresas, ordenar necesidades, localizar profesionales y empresas adecuadas, coordinar visitas y presupuestos y hacer seguimiento comercial. No ejecutar obras ni asumir dirección facultativa salvo habilitación y contrato específico.

Cliente objetivo: Propietarios, comunidades, administradores de fincas, pequeños promotores, empresas constructoras y profesionales de oficios.

Modelo de ingresos: Tarifa por captación cualificada, honorario de coordinación comercial o comisión pactada con empresa ejecutora. Informar al cliente de quién contrata y quién responde por la obra.

Costes que debes contemplar: Web y CRM, visitas, teléfono, desplazamientos, publicidad local, seguros y asesoría.

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 · Delimitar servicio

Decidir si se cobra por lead, por visita coordinada o por gestión comercial. No mezclar intermediación con ejecución técnica.

Semana 2 · Crear red

Verificar 10–15 empresas y autónomos: actividad, referencias, seguros, habilitaciones cuando procedan, zona y capacidad.

Semana 3 · Documentación

Preparar ficha de solicitud, autorización para compartir datos, reglas de derivación y acuerdo de honorarios.

Semana 4 · Captar demanda

Contactar administradores, inmobiliarias, comercios y comunidades; publicar ejemplos de trabajos y servicios.

Semanas 5–6 · Ejecutar pilotos

Gestionar 5 solicitudes reales; medir tiempo de respuesta, visitas, presupuestos y satisfacción.

Semanas 7–8 · Afinar red

Retirar colaboradores que incumplen; ampliar especialidades y crear protocolo de incidencias.

4. Economía del proyecto

Inversión orientativa: 1.000–4.000 €. El importe depende de si se trabaja desde casa, se subcontratan tareas, se dispone de equipo propio y del territorio atendido.

Ingresos: Tarifa por captación cualificada, honorario de coordinación comercial o comisión pactada con empresa ejecutora. Informar al cliente de quién contrata y quién responde por la obra.

Costes: Web y CRM, visitas, teléfono, desplazamientos, publicidad local, seguros y asesoría.

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

Responsabilidad por recomendaciones, defectos de obra, licencias, prevención de riesgos, consumidores y protección de datos. No ofrecer informes técnicos ni dirección de obra sin la titulación y cobertura exigibles.

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

Los GTC pueden captar solicitudes y profesionales, pero la selección debe seguir criterios documentados. La empresa contratista debe presupuestar, contratar, ejecutar y responder de su trabajo, salvo que el modelo contractual establezca otra cosa legalmente válida.

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

Solicitudes cualificadas; profesionales verificados; visitas; presupuestos; contratos cerrados; tiempo de respuesta; reclamaciones; ingresos por operación.

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 analista de negocio especializado en construcción y reformas en España. Evalúa una empresa de intermediación comercial en [PROVINCIA]. Investiga demanda, competencia, canales de captación y normativa aplicable. Distingue intermediación, coordinación y ejecución técnica. Diseña protocolo de verificación de contratistas, contratos y consentimientos necesarios, modelo de honorarios, seguros y tratamiento de reclamaciones. Crea plan de 60 días, presupuesto, previsión de caja y escenarios. Señala qué funciones requieren profesionales habilitados. Cita fuentes oficiales actuales.

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.