





PROPUESTA DE VALOR

2,8 millones son las personas que lidian con una vida disfuncional en silla de ruedas en España, sin contar con las personas que necesitan soluciones específicas ya sea por falta de alguna extremidad, tamaño, discapacidad visual o auditiva, etc.

No nos damos cuenta de lo cómodo y fácil que realizamos las tareas del día a día en nuestro propio hogar hasta que observamos de cerca los casos que no lo tienen tan fácil en cosas tan básicas como tener autonomía en tu propio hogar.

Por eso, nuestra propuesta de valor se basa en ofrecer una experiencia completamente personalizada y accesible para personas con diversidad funcional, asegurándonos de que puedan encontrar y disfrutar de una vivienda que no solo se adapte a sus gustos, sino también a sus necesidades específicas. Queremos que cada cliente se sienta acompañado y seguro durante todo el proceso, porque entendemos que su hogar debe ser un lugar cómodo, funcional y lleno de vida.

En Inmobiadapt estamos especializados en la adaptación de viviendas a todas las necesidades específicas de nuestros usuarios, ofrecemos una búsqueda personalizada de viviendas, coordinamos todo el proceso de obras y reformas para transformar la vivienda trabajando con profesionales especializados en garantizar calidad y seguridad, ofrecemos planos personalizados, maquetas, personales de gestión y financiación y oportunidades de inversión participando en concursos y generando rentabilidad a través de la venta de las viviendas que transformamos.

Nuestro objetivo es que cada cliente viva una experiencia cercana, profesional y llena de confianza. No solo ofrecemos un servicio, sino que brindamos soluciones reales que hacen la diferencia en la vida de las personas. Queremos demostrar que un hogar adaptado puede ser mucho más que funcional: puede ser bonito, personalizado y accesible.

Creemos firmemente que todos tienen derecho a disfrutar de una vivienda que les haga sentir bien, y estamos aquí para hacerlo posible con entusiasmo, compromiso y un enfoque totalmente humanizado. ¡Juntos transformamos hogares y vidas!



¿QUE NOS DIFERENCIA SOBRE EL RESTO?

Como empresa nueva, tenemos la ventaja de ofrecer soluciones innovadoras que no solo abordan las necesidades de accesibilidad, sino que van más allá de lo que el mercado actual ofrece.

La personalización individual que ofrecemos es clave para hacer sentir a nuestros clientes que estamos entendiendo y atendiendo sus necesidades específicas.

Todo esto lo llevamos a cabo con asesorías personalizadas, adaptaciones de viviendas a medida, servicios integrales como la gestión, financiación, mudanzas, etc. Y la instalación de equipamiento accesible que facilite la transición del cliente en este proceso.

Ofrecemos al cliente la opción de una ayuda de financiación llevando a venta de la casa a un concurso de inversión posicionándonos como empresa de llave en mano, le proporcionamos al cliente todo solucionado y gestionado para hacer el proceso cómodo y ligero.

También hemos creado canales de difusión en redes donde subimos contenido para nuestros clientes en los que hacemos presentaciones y tutoriales de reformas low cost adaptadas para que nuestros clientes las puedan hacer por su cuenta y darle un toque más personal, también va para las personas que no se pueden permitir unas reformas tan grandes

PROBLEMA/SOLUCIÓN

Debemos de ser conscientes de lo complicada que es la vida sin comodidad, y esto solo se puede conseguir observando y empatizando.



[Noticias que lo demuestran](#)

Nuestra empresa ofrece una solución integral y personalizada. No solo ayudamos a nuestros clientes a encontrar la vivienda que desean, sino que la adaptamos a sus necesidades específicas, asegurando la máxima accesibilidad, comodidad y funcionalidad. Además, gestionamos la venta o alquiler de sus viviendas previas, eliminando la carga de tener que hacerlo por sí mismos.



ANÁLISIS DAFO

DEBILIDADES

- **Dependencia de financiación externa:** Nuestra empresa necesita inversores para su viabilidad económica.
- **Costes iniciales elevados:** Gastos en alquiler, adecuación del local, permisos y constitución de la empresa pueden suponer una carga financiera significativa en la fase inicial.
- **Competencia establecida:** Empresas inmobiliarias consolidadas ya ofrecen servicios similares, lo que puede dificultar la captación de clientes.

AMENAZAS

- **Competencia del mercado tradicional:** Grandes plataformas inmobiliarias (Idealista, Fotocasa) y empresas especializadas pueden ofrecer servicios similares con mayor alcance y reputación.
- **Cambios en la normativa legal:** La actividad inmobiliaria está sujeta a regulaciones que pueden cambiar y afectar la viabilidad del negocio.
- **Fluctuaciones económicas:** Factores como el aumento de los tipos de interés, inflación o crisis económicas pueden afectar la demanda de viviendas adaptadas.
- **Baja demanda inicial:** La concienciación sobre la accesibilidad es creciente, pero aún puede haber resistencia por parte de los compradores tradicionales.
- **Dependencia de proveedores:** La colaboración con empresas como Porcelanosa, Vitra o Ikea implica riesgos relacionados con costos y disponibilidad de productos.

FORTALEZAS

- **Propuesta de valor diferenciada:** Enfoque especializado en viviendas adaptadas para personas con diversidad funcional, un nicho poco explotado.



- **Solución integral:** La empresa ofrece tanto la compra, venta y alquiler de viviendas, como su adaptación personalizada, lo que aporta comodidad al cliente.
- **Compromiso social e inclusión:** La misión de mejorar la calidad de vida de las personas con diversidad funcional puede atraer clientes y apoyo institucional.
- **Red de colaboradores especializados:** Colaboraciones con empresas de mobiliario y diseño reconocidas aportan valor y calidad al servicio.
- **Flexibilidad en opciones de inversión:** Diversas alternativas de financiación (fondos, inversores, crowdfunding) pueden ayudar a mitigar riesgos financieros.

OPORTUNIDADES

- **Crecimiento de la demanda de accesibilidad:** Aumento de la población envejecida y mayor concienciación sobre la inclusión puede generar un mercado en expansión.
- **Tendencia hacia viviendas adaptadas:** La creciente normativa de accesibilidad podría impulsar la necesidad de viviendas adaptadas.
- **Apoyo gubernamental y subvenciones:** Posibilidad de obtener ayudas y subvenciones para proyectos de accesibilidad e inclusión.
- **Posicionamiento como empresa socialmente responsable:** Puede atraer inversores y clientes que valoren la inclusión y el impacto social positivo.

El análisis DAFO puede ayudarnos a identificar las áreas clave en las que debemos enfocarnos para potenciar las fortalezas y oportunidades mientras minimizamos las debilidades y amenazas.