CAELUM

PRIVATE EQUITY

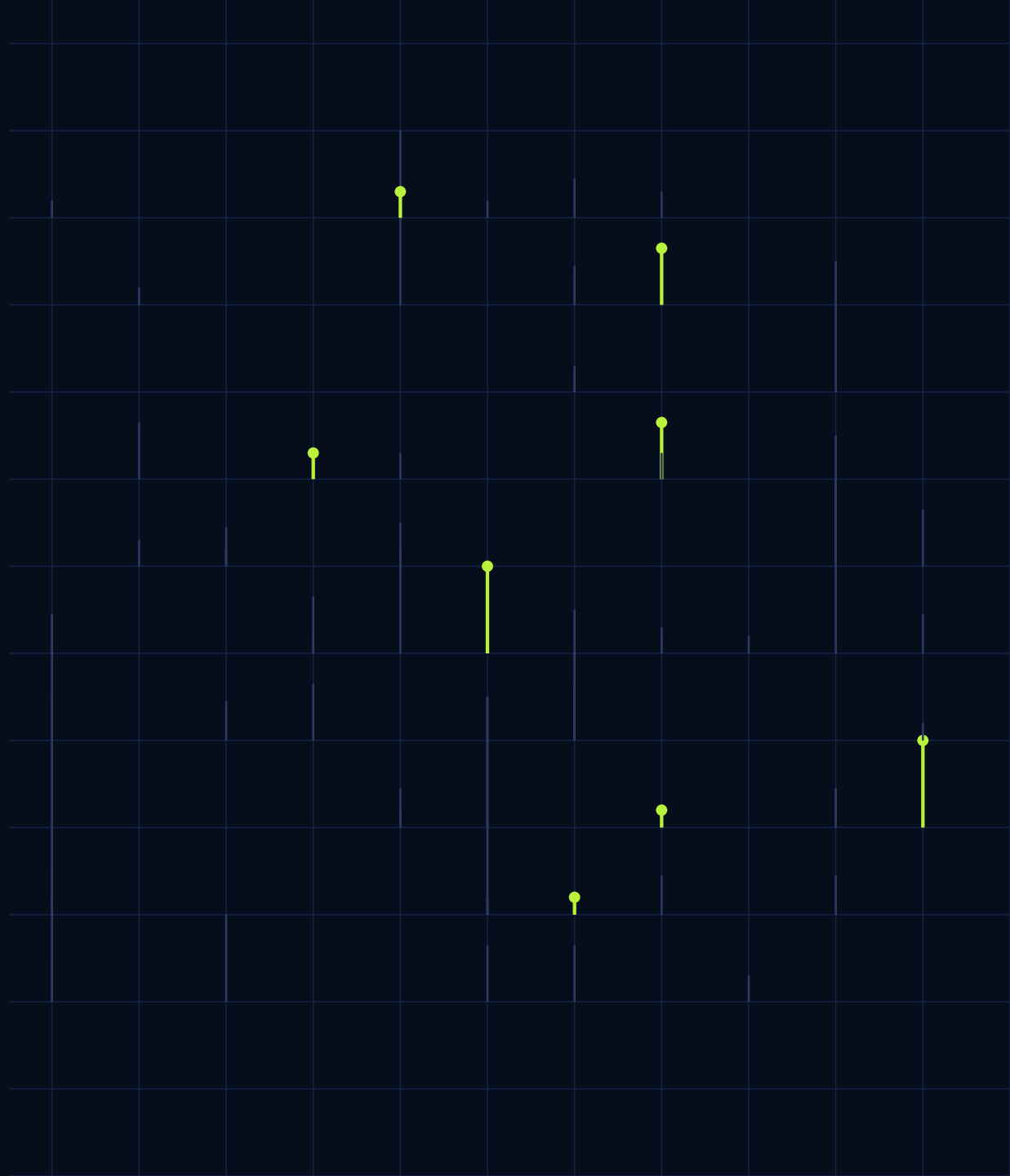
INVESTOR PITCH · OCTUBRE 2026

Preluma

Inteligencia artificial para la captación inmobiliaria anticipada.

Detecta inmuebles con probabilidad de venta antes de que lleguen a los portales y los prioriza para agencias e inversores.

EN DESARROLLO · CIERRE DIC. 2027



Caelum Private Equity S.L.U. · Calle de Velázquez 27, 28001 Madrid · info@cpexs.com

EL PROBLEMA

Cuando un inmueble llega al portal, el propietario ya ha decidido venderlo solo.

01

Conversación tardía

El propietario cree que vender solo es fácil y publica el anuncio. A menudo acaba con un mal trato, y la agencia llega cuando la decisión ya está tomada.

02

Datos dispersos

Catastro, Registro, contexto urbano y señales de mercado viven en fuentes que nadie conecta en una sola vista.

03

Intuición manual

La captación depende de la red personal del agente y de revisiones lentas. No escala sin añadir personas.

Documento informativo. No constituye una oferta de valores. Las fechas y cifras futuras son previsiones.

LA SOLUCIÓN

Tres agentes de IA, una cadena de decisión.

SCOUT

Detecta la intención

Cruza señales públicas y calcula para cada inmueble una puntuación de intención de venta.

DIRECTOR

Decide la ruta

Enruta cada oportunidad hacia el profesional adecuado, siempre condicionado al consentimiento del propietario.

CONSULTOR

Acompaña al agente

Interfaz para el agente humano. Aprende de cada resultado y afina el modelo con su propio feedback.

Documento informativo. No constituye una oferta de valores. Las fechas y cifras futuras son previsiones.

CUMPLIMIENTO POR DISEÑO

El análisis nunca autoriza el contacto. Solo lo hace el propietario.

Señales de análisis	Sirven para analizar y priorizar. Ninguna habilita el contacto directo con el propietario.
Señales de contacto	Requieren consentimiento expreso. Son las únicas que abren la vía de contacto.
AI Act	Obligaciones de transparencia activas desde agosto de 2026. Las de alto riesgo del anexo III se aplazan a diciembre de 2027 con el Digital Omnibus: la misma fecha en que Preluma completa su desarrollo.
Datos	Infraestructura en la Unión Europea, con cifrado y control de acceso por rol.

MODELO DE NEGOCIO

Dos canales de ingreso recurrente.

B2B

SaaS para agencias

Suscripción por niveles según volumen de oportunidades y número de agentes. Integración con el flujo de trabajo de la agencia.

B2C

Dos valoraciones gratis

Después, suscripción mensual por domiciliación bancaria, con titularidad verificada.

DATOS

Efecto de red

Cada resultado que registra el Consultor mejora el scoring. Más uso significa mejores predicciones para todos los clientes.

Documento informativo. No constituye una oferta de valores. Las fechas y cifras futuras son previsiones.

TECNOLOGÍA

Arquitectura propia, lista para escalar en la nube.

IA	Modelos alojados en la Unión Europea, con supervisión humana.
Aplicaciones	Web para agencias y app móvil para propietarios.
Datos	Base de datos geoespacial cifrada, con acceso por rol.
Nube	AWS en Europa, con escalado automático.
Entrega	Despliegue continuo, con pruebas automáticas y auditoría.

Documento informativo. No constituye una oferta de valores. Las fechas y cifras futuras son previsiones.

HOJA DE RUTA

De la investigación a la explotación comercial en diciembre de 2027.

Mar. 2025

INVESTIGACIÓN

Estudio de captación en Madrid con agencias.

Oct. 2025

ARQUITECTURA

Diseño de los tres agentes y del marco de consentimiento.

May. 2026

DESARROLLO

Motor Scout en validación.

Oct. 2026

HOY

Infraestructura AWS y piloto con agencias.

Abr. 2027

PREVISTO

Beta comercial B2B y prueba B2C.

Dic. 2027

OBJETIVO

Desarrollo completado y explotación comercial.

Documento informativo. No constituye una oferta de valores. Las fechas y cifras futuras son previsiones.

SIGUIENTE PASO

Ronda semilla abierta: 250.000 € para cerrar el desarrollo y lanzar Preluma.

Fundador y CEO	Treinta años de desarrollo de negocio internacional en Europa y Latinoamérica (Diageo, Pernod Ricard, JBS, ConAgra Brands, Engel & Völkers). MBA en gestión de empresas de tecnología disruptiva.
Email	info@cpexs.com
Teléfono	+34 645 96 89 09 · 915 75 12 87
Oficina	Calle de Velázquez 27, Club Empresarial 567, 28001 Madrid
Web	www.cpexs.com

Documento informativo. No constituye una oferta de valores. Las fechas y cifras futuras son previsiones.