

VALMORE MANAGEMENT & STAFFING

The 67 Million Dollar Blind Spot

What happens when no one is watching your estate

Prepared for

Mario J Panizza

Valmore Management & Staffing Inc

September 2026

ENGLISH AND SPANISH EDITIONS

PUBLICATION READY ENGLISH EDITION

The 67 Million Dollar Blind Spot

What happens when no one is watching your estate

By Mario J Panizza | Valmore Management & Staffing

Most principals do not leave a second home unprotected. They leave it armed, cooled, connected and monitored. Yet a camera can show a quiet room while missing a slow leak behind custom millwork. A thermostat can report 74°F while humidity rises in a guest wing. An alarm can confirm that a door is closed, but it cannot tell you that a roof drain is blocked, an ice maker line is seeping or a pool system has stopped circulating.

That distinction matters more than ever for ultra high net worth families. Altrata reports that UHNW individuals, defined as people with net worth above \$30 million, own an average of three known luxury residences. Miami now ranks as the world's leading second home city for this group. The risk is therefore not simply owning a valuable home. It is the time a small failure can remain invisible while the owner is living somewhere else.

A luxury residence is not protected because it is connected. It is protected when someone is accountable for what the technology cannot see.

What ten years of Valmore reports reveal

Over the last decade, Valmore reviewed Home Watch findings from more than 350 residences across six countries: the United States, Spain, Uruguay, Argentina, Brazil and Portugal. The homes ranged in value from approximately \$4 million to \$40 million, and the review also included properties housing collector car collections. Across those field reports, the conditions detected were associated with approximately \$67 million in documented repair exposure and corrective work. This is not a claim that Valmore “saved” every dollar. It is a measure of the financial scale of the conditions its inspections brought into view.

The distribution is as important as the total. Valmore’s four level classification of recorded detections shows that 17 percent reached the most severe level, 25 percent fell into the second highest level, 32 percent into the third level and the remaining 26 percent into the minimum level.

Risk level	Detections	Meaning for the owner
Level 4 Most severe	17%	Immediate escalation and intervention; delay can materially increase loss and disruption.
Level 3 High	25%	Prompt corrective action and active follow through are required.
Level 2 Elevated	32%	A developing condition that should be corrected before it compounds.
Level 1 Minimum	26%	An early or limited exception that can be documented and managed.

Nearly three out of four detections were more than minimal. Forty two percent reached the two most serious levels.

That is the warning owners should not ignore. A minimum level observation is not a failure of the service; it is the moment at which prevention is still inexpensive and orderly. The purpose of Home Watch is to identify the exception while there is still

time to choose the response, rather than letting the property choose it through an emergency.

The first 24 to 48 hours are the economic turning point

The Environmental Protection Agency recommends drying wet or damp materials within 24 to 48 hours to reduce the likelihood of mold growth. It also recommends keeping indoor relative humidity below 60 percent, ideally between 30 and 50 percent. In South Florida, where heat and moisture amplify each other, that is not a housekeeping detail. It is an asset protection standard.

National insurance data show why the issue deserves boardroom attention. Water damage and freezing represented 22.6 percent of homeowners property claims in 2023, and the average water or freezing loss across 2019 to 2023 was \$15,400. Those figures reflect the broad housing market, not a residence with imported stone, custom cabinetry, integrated lighting, private art, climate controlled storage or sophisticated home automation. In a high value home, the national average is a floor for perspective, not a ceiling for exposure.

Chubb identifies water damage as the leading source of loss in unoccupied properties and recommends at least weekly inspections for vacant or unoccupied assets. Chubb's personal risk data also identify non weather water losses as the number one source of property damage and report an average three month displacement when additional living expense coverage is activated. The real cost of a loss is therefore not limited to remediation. It can include interrupted use, emergency travel, vendor coordination, collection exposure and months of disruption.

The honest mathematics of a 250 dollar weekly baseline

At a starting rate of \$250 per week, 52 weekly touchpoints equal \$13,000 per year, not \$12,000. The true average is approximately \$1,083 per calendar month. That distinction may appear small, but precision matters when the service itself is built around documentation and accountability.

Is \$13,000 a significant annual expense? Yes. Is it expensive in relation to the asset being protected? That depends on the residence, its replacement cost, its systems, its contents and the family's tolerance for disruption. Home Watch should never be sold through an exaggerated promise that every unattended leak will become a six figure disaster. It should be evaluated as a recurring control designed to shorten detection time, document condition and activate the right response before a manageable exception becomes a major loss.

Square footage matters but systems matter more

A 7,000 square foot residence should not be inspected as if it were a 2,500 square foot home. The larger route takes longer, but time is only the visible difference. The deeper issue is the number of failure points and the distance between them.

- A compact residence may have fewer climate zones, wet rooms, electrical panels, exterior openings and remote mechanical spaces.
- At approximately 5,000 square feet, multiple HVAC zones, additional bathrooms, secondary kitchens, larger roof areas and more exterior transitions often increase inspection complexity.
- At 7,000 square feet and above, detached guest areas, service corridors, elevators, generators, water treatment, pool equipment, smart home infrastructure and rarely used rooms can create several independent risk environments inside one address.

This is why square footage should be treated as a practical pricing proxy, not a scientific risk multiplier. There is no credible universal statistic showing that moving from 2,500 to 7,000 square feet creates exactly 300 percent more risk. A professional assessment should count actual systems and exposures: HVAC zones, water sources, wet rooms, electrical panels, roof sections, exterior openings, automation dependencies, collections and the replacement complexity of finishes.

An illustrative size based operating model

Residence	Published band	Weekly baseline	Gross annual	Operational interpretation
2,500 sq ft	Up to 5,000 sq ft	\$250	\$13,000	Shorter route, but scope still depends on actual systems, water sources and finishes.
5,000 sq ft	Up to 5,000 sq ft	\$250	\$13,000	Upper edge of the entry band; onboarding should verify whether system complexity requires added time.
7,000 sq ft	5,001 to 10,000 sq ft	\$350	\$18,200	More zones and remote spaces justify a broader checklist, longer visit and stronger escalation plan.

Illustrative gross list rate based on weekly service, before term discounts, coverage fees, travel, add ons, taxes or a property specific scope. Current pricing must be confirmed before publication or client quotation.

Insurance compliance requires precision not slogans

There is no universal 14 day rule that applies to every luxury residence or every insurer. Policy definitions of vacant and unoccupied, inspection requirements, notice obligations, water shutoff provisions and protective safeguards vary by carrier, form, endorsement and jurisdiction. The National Association of Insurance Commissioners notes that policies may require reasonable preventive measures when a home is

vacant, such as maintaining heat or shutting off the water supply. A weekly Home Watch log can support evidence of responsible stewardship, but it does not create coverage or guarantee that a claim will be paid.

Before leaving a residence, a principal or family office should ask the broker five direct questions:

- How does this policy define vacant and unoccupied?
- Is a specific inspection cadence required, and must it be documented?
- Are automatic water shutoff devices, temperature monitoring or leak sensors required?
- Must the carrier be notified when the residence will be unoccupied for an extended period?
- What exclusions or reduced coverages apply after a stated period of vacancy or non occupancy?

The wrong estate manager can become the risk

One of the greatest risks does not begin with a mechanical failure. It begins with selecting an estate management or Home Watch company without verifying the people behind it. A provider may receive authorized access to gates, alarm codes, camera systems, smart home platforms, staff schedules, vendor lists, floor plans and records describing the location or value of art, jewelry, wine, vehicles and other high value assets.

When that access is given to personnel with unverified credentials or little to no experience with high net worth assets, a preventive service can create a second exposure: security, privacy, operational continuity and reputation. Discretion is not simply a promise. It is an access control discipline supported by screening, limited permissions, secure information handling and immediate revocation when a role ends.

Before authorizing access, the principal or family office should require clear answers to five questions:

- Exactly who will enter the property, and how have identity, background, references and relevant experience been verified?
- Which security credentials and asset details are genuinely necessary for each person to perform the assignment?
- How are alarm codes, photographs, inspection reports and asset values stored, transmitted, retained and deleted?
- What documented experience does the provider have with multi residence families, household staff, valuable collections and high consequence emergencies?

- How quickly are physical keys, digital permissions and system access revoked after a staffing, vendor or device change?

The person watching the estate should reduce the family's exposure, not become part of it.

What an UHNW family is actually buying

At this level, Home Watch is not someone walking through a house with a checklist. The family is buying an operating control: a named accountable party, a repeatable inspection standard, timestamped evidence, trend readings, exception reporting, an escalation protocol and qualified vendor coordination. That control protects not only the residence, but also the valuable contents and collector vehicles kept within it. Technology strengthens the control through sensors and automatic shutoffs, but it does not replace physical verification. The strongest model combines both.

After working across 17 countries and overseeing complex assets and projects, I have learned that serious losses rarely begin as dramatic events. They begin as ordinary exceptions that nobody owned: a small stain, a drifting humidity reading, an unfamiliar alarm, a contractor who did not return or a room that was not opened for several weeks.

The relevant question is not “What does Home Watch cost?” The relevant question is: “If a loss begins today, who will know, how quickly, and what happens next?”

For a multi residence family, the answer should never depend on luck, a neighbor's availability or a camera notification that someone happens to notice. A well designed Home Watch program protects more than a building. It protects continuity, evidence, time and the quiet enjoyment of ownership.

Ten years of reports, more than 350 residences valued from approximately \$4 million to \$40 million and approximately \$67 million in repair exposure point to one conclusion: risk becomes expensive while no one is looking. The most valuable visit is often the one that finds a small exception early enough to keep it small.

Explore Valmore Home Watch

valmoremanagement.com/services/home-watch | [Request a private consultation](#)

Where Discretion Meets Mastery

VERSIÓN PROFESIONAL EN ESPAÑOL

El Punto Ciego de 67 Millones de Dólares

Qué ocurre cuando nadie supervisa su residencia

Por Mario J Panizza | Valmore Management & Staffing

La mayoría de los propietarios no deja una segunda residencia sin protección. La deja con alarma, aire acondicionado, cámaras y sistemas conectados. Sin embargo, una cámara puede mostrar una habitación en perfecto silencio y no detectar una pérdida lenta detrás de una carpintería hecha a medida. Un termostato puede marcar 74°F mientras la humedad aumenta en el ala de huéspedes. Una alarma puede confirmar que una puerta está cerrada, pero no puede advertir que un desagüe de techo está obstruido, que la línea de agua de una máquina de hielo pierde o que el sistema de la piscina dejó de circular.

Para las familias de patrimonio ultra alto, esa diferencia es decisiva. Altrata informa que las personas UHNW, definidas como aquellas con un patrimonio superior a \$30 millones, poseen en promedio tres residencias de lujo conocidas. Miami es hoy la principal ciudad del mundo para segundas residencias de este grupo. El riesgo, entonces, no consiste solamente en poseer una propiedad valiosa. Consiste en cuánto tiempo puede permanecer invisible una falla pequeña mientras su propietario vive en otro lugar.

Una residencia de lujo no está protegida porque está conectada. Está protegida cuando alguien responde por aquello que la tecnología no puede ver.

Lo que revelan diez años de reportes Valmore

Durante la última década, Valmore analizó hallazgos de Home Watch en más de 350 residencias distribuidas en seis países: Estados Unidos, España, Uruguay, Argentina, Brasil y Portugal. Las propiedades tenían valores aproximados de entre \$4 millones y \$40 millones, y el análisis también incluyó residencias que albergaban colecciones de automóviles de colección. En conjunto, las condiciones detectadas estuvieron asociadas con aproximadamente \$67 millones en exposición documentada de reparaciones y trabajos correctivos. Esto no significa que Valmore “ahorró” cada uno de esos dólares. Significa que sus inspecciones hicieron visible la dimensión financiera de situaciones que exigían atención.

La distribución es tan importante como la cifra total. La clasificación de cuatro niveles aplicada a las detecciones registradas muestra que el 17 por ciento alcanzó el nivel más severo, el 25 por ciento quedó en el segundo nivel, el 32 por ciento en el tercero y el 26 por ciento restante en el nivel mínimo.

Nivel de riesgo	Detecciones	Significado para el propietario
Nivel 4 Más severo	17%	Escalamiento e intervención inmediatos; la demora puede aumentar la pérdida y la interrupción.
Nivel 3 Alto	25%	Requiere corrección rápida y seguimiento activo hasta su resolución.
Nivel 2 Elevado	32%	Condición en desarrollo que debe corregirse antes de que se agrave.
Nivel 1 Mínimo	26%	Excepción temprana o limitada que puede documentarse y gestionarse.

Casi tres de cada cuatro detecciones superaron el nivel mínimo. El 42 por ciento llegó a los dos niveles más severos.

Esa es la alerta que ningún propietario debería ignorar. Un hallazgo de nivel mínimo no demuestra que el servicio fuera innecesario; representa el momento en que prevenir todavía es ordenado y comparativamente económico. La función de Home Watch es descubrir la excepción cuando aún existe la posibilidad de elegir la respuesta, en vez de permitir que una emergencia decida por el propietario.

Las primeras 24 a 48 horas definen el costo

La Agencia de Protección Ambiental de Estados Unidos recomienda secar los materiales húmedos dentro de las primeras 24 a 48 horas para reducir la posibilidad de crecimiento de moho. También aconseja mantener la humedad relativa interior por debajo del 60 por ciento e idealmente entre 30 y 50 por ciento. En el sur de Florida, donde el calor y la humedad se potencian mutuamente, esto no es un detalle de mantenimiento. Es una norma básica de protección patrimonial.

Los datos del sector asegurador muestran por qué el tema merece atención ejecutiva. Los daños por agua y congelamiento representaron el 22.6 por ciento de los reclamos de propiedad residencial en 2023, y la pérdida promedio por ese tipo de siniestro entre 2019 y 2023 fue de \$15,400. Estas cifras corresponden al mercado residencial general, no a propiedades con mármol importado, carpintería personalizada, iluminación integrada, obras de arte, depósitos climatizados o automatización avanzada. En una residencia de alto valor, el promedio nacional sirve como referencia mínima, no como límite de exposición.

Chubb identifica el daño por agua como la principal fuente de pérdidas en propiedades desocupadas y recomienda inspecciones por lo menos semanales. Sus datos de riesgo personal también señalan que las pérdidas de agua no relacionadas con el clima son la principal causa de daño material y que, cuando se activa la cobertura de gastos adicionales de vivienda, el desplazamiento promedio alcanza tres meses. El costo real no se limita a la reparación. Puede incluir interrupción del uso, viajes de emergencia, coordinación de proveedores, exposición de colecciones y meses de inconvenientes.

La matemática real de una base semanal de 250 dólares

A una tarifa inicial de \$250 por semana, 52 visitas semanales equivalen a \$13,000 al año, no \$12,000. El promedio real es de aproximadamente \$1,083 por mes calendario. La diferencia puede parecer menor, pero la precisión es indispensable cuando el propio servicio se fundamenta en documentación y rendición de cuentas.

¿Es \$13,000 un gasto anual importante? Sí. ¿Es costoso frente al activo protegido? Depende de la residencia, su costo de reposición, sus sistemas, sus contenidos y la

tolerancia de la familia a una interrupción. Home Watch no debe venderse exagerando que toda fuga desatendida terminará necesariamente en una pérdida de seis cifras. Debe evaluarse como un control recurrente destinado a reducir el tiempo de detección, documentar el estado de la propiedad y activar la respuesta correcta antes de que una excepción manejable se convierta en un siniestro mayor.

El metraje importa pero los sistemas importan más

Una residencia de 7,000 pies cuadrados no puede inspeccionarse como una vivienda de 2,500. El recorrido es más largo, pero el tiempo es apenas la diferencia visible. La cuestión de fondo es la cantidad de puntos de falla y la distancia entre ellos.

- Una residencia compacta puede tener menos zonas de climatización, áreas húmedas, tableros eléctricos, accesos exteriores y espacios mecánicos alejados.
- Alrededor de los 5,000 pies cuadrados suelen aumentar la complejidad por la presencia de varias zonas HVAC, más baños, cocinas secundarias, mayor superficie de cubierta y más transiciones con el exterior.
- En propiedades de 7,000 pies cuadrados o más, las áreas de huéspedes, corredores de servicio, elevadores, generadores, tratamiento de agua, equipos de piscina, domótica y habitaciones de uso esporádico pueden crear varios entornos de riesgo independientes dentro de una misma dirección.

Por eso, el metraje debe utilizarse como una referencia práctica de precio y no como un multiplicador científico de riesgo. No existe una estadística universal y defendible que demuestre que pasar de 2,500 a 7,000 pies cuadrados aumenta exactamente 300 por ciento el riesgo. Una evaluación profesional debe contar los sistemas reales: zonas HVAC, fuentes de agua, baños y cocinas, tableros, secciones de techo, aberturas exteriores, dependencias de automatización, colecciones y complejidad de reposición de los acabados.

Modelo operativo ilustrativo según tamaño

Residencia	Banda publicada	Base semanal	Bruto anual	Interpretación operativa
2,500 ft ²	Hasta 5,000 ft ²	\$250	\$13,000	Recorrido menor, pero el alcance depende de sistemas, fuentes de

Residencia	Banda publicada	Base semanal	Bruto anual	Interpretación operativa
				agua y acabados reales.
5,000 ft²	Hasta 5,000 ft ²	\$250	\$13,000	Límite superior de la banda; el diagnóstico inicial debe confirmar si la complejidad exige más tiempo.
7,000 ft²	5,001 a 10,000 ft ²	\$350	\$18,200	Más zonas y espacios remotos justifican una lista ampliada y un protocolo de escalamiento más sólido.

Comparación ilustrativa de tarifa bruta para servicio semanal, antes de descuentos por plazo, coberturas, traslados, adicionales, impuestos o alcance específico. Los precios deben confirmarse antes de publicar o cotizar.

El cumplimiento con el seguro exige precisión y no eslóganes

No existe una regla universal de 14 días aplicable a todas las residencias de lujo ni a todas las aseguradoras. Las definiciones de propiedad vacante o desocupada, la frecuencia de inspección, las obligaciones de notificación, el cierre de agua y otras salvaguardas dependen de la compañía, la póliza, los endosos y la jurisdicción. La Asociación Nacional de Comisionados de Seguros señala que una póliza puede exigir medidas preventivas razonables cuando una vivienda queda vacía, como mantener la calefacción o cerrar el suministro de agua. Un registro semanal puede respaldar la evidencia de una gestión responsable, pero no crea cobertura ni garantiza el pago de un reclamo.

Antes de ausentarse, el propietario o su family office debería formular cinco preguntas concretas al corredor:

- ¿Cómo define esta póliza una propiedad vacante y una propiedad desocupada?
- ¿Exige una frecuencia específica de inspección y debe quedar documentada?
- ¿Requiere cierre automático de agua, monitoreo de temperatura o sensores de fugas?
- ¿Debe notificarse a la aseguradora cuando la residencia permanecerá desocupada por un período prolongado?
- ¿Qué exclusiones o reducciones de cobertura se activan después de un período determinado?

La empresa equivocada puede convertirse en el riesgo

Uno de los mayores riesgos no comienza con una falla mecánica. Comienza al seleccionar una empresa de estate management o Home Watch sin verificar a las personas que la integran. El proveedor puede recibir acceso autorizado a portones, códigos de alarma, cámaras, plataformas de domótica, horarios del personal, listas de proveedores, planos y registros que describen la ubicación o el valor de obras de arte, joyas, vinos, vehículos y otros activos de alto valor.

Cuando ese acceso se entrega a personas con credenciales no verificadas o con poca o ninguna experiencia en activos de alto patrimonio, un servicio preventivo puede crear una segunda exposición: seguridad, privacidad, continuidad operativa y reputación. La discreción no es solamente una promesa. Es una disciplina de control de acceso respaldada por verificación, permisos limitados, manejo seguro de la información y revocación inmediata cuando una función termina.

Antes de autorizar el acceso, el propietario o su family office debería exigir respuestas claras a cinco preguntas:

- ¿Quiénes ingresarán exactamente a la propiedad y cómo se verificaron su identidad, antecedentes, referencias y experiencia relevante?
- ¿Qué credenciales de seguridad y datos sobre los activos necesita realmente cada persona para cumplir su función?
- ¿Cómo se almacenan, transmiten, conservan y eliminan los códigos de alarma, fotografías, reportes y valores de los activos?
- ¿Qué experiencia documentada tiene el proveedor con familias que poseen varias residencias, personal doméstico, colecciones valiosas y emergencias de alta consecuencia?

- ¿Con qué rapidez se revocan las llaves físicas, los permisos digitales y los accesos a sistemas después de un cambio de personal, proveedor o dispositivo?

La persona encargada de vigilar la residencia debe reducir la exposición de la familia, no convertirse en parte de ella.

Lo que realmente compra una familia UHNW

A este nivel, Home Watch no es simplemente una persona recorriendo la casa con una lista. La familia compra un control operativo: un responsable identificado, un estándar repetible de inspección, evidencia con fecha y hora, lecturas comparables, reporte de excepciones, un protocolo de escalamiento y coordinación de proveedores calificados. Ese control protege no solo la residencia, sino también los contenidos de valor y los automóviles de colección que se conservan dentro de ella. La tecnología fortalece el control mediante sensores y válvulas automáticas, pero no reemplaza la verificación física. El modelo más sólido integra ambos componentes.

Después de trabajar en 17 países y supervisar activos y proyectos complejos, aprendí que las pérdidas importantes rara vez comienzan como hechos dramáticos. Comienzan como excepciones ordinarias sin dueño: una pequeña mancha, una lectura de humedad que cambia, una alarma desconocida, un proveedor que no regresó o una habitación que nadie abrió durante varias semanas.

La pregunta importante no es “¿Cuánto cuesta Home Watch?” La pregunta es: “Si una pérdida comienza hoy, ¿quién lo sabrá, con qué rapidez y qué ocurrirá después?”

Para una familia con varias residencias, la respuesta nunca debería depender de la suerte, de la disponibilidad de un vecino o de una notificación que alguien tal vez vea. Un programa bien diseñado protege más que un edificio. Protege continuidad, evidencia, tiempo y el disfrute tranquilo de la propiedad.

Diez años de reportes, más de 350 residencias valoradas aproximadamente entre \$4 millones y \$40 millones y cerca de \$67 millones en exposición de reparaciones conducen a una conclusión: el riesgo se vuelve costoso mientras nadie observa. La visita de mayor valor suele ser aquella que detecta una excepción suficientemente temprano para mantenerla pequeña.

Conozca Valmore Home Watch

valmoremanagement.com/services/home-watch | [Solicite una consulta privada](#)

Where Discretion Meets Mastery