**DEFINICIÓN DEL PROYECTO**

# IDENTIFICACIÓN

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Proyecto** | | | Aplicación de búsqueda de oportunidades de negocio inmobiliario |
| **Responsables** | | | Laura Alejandra Izquierdo, Yarit Yajanny Villalobos |
| **Historia** | | | |
| **Número** | **Fecha** | **Descripción** | |
| **01a** | S05 | Propuesta inicial | |
| **01b** | S07 | Actualización del entregable considerando:  Cambios en objetivos, alcance-incluye y factores criticos de éxito | |
| **02a** | S11 | Propuesta intermedia | |
| **02b** | S13 | Actualización del entregable considerando:  describir cambios | |
| **03a** | S17 | Propuesta final | |

1. **INTRODUCCIÓN**
   1. **Tema del proyecto**

* Conseguir conectar los actores participantes en un negocio inmobiliario; es decir, una persona que busca un inmueble con características específicas con una persona que pretende negociar un inmueble de dichas características
* Porque se pueden generar oportunidades de negocio utilizando herramientas informáticas logrando llenar un vacío que satisfaga las necesidades de un comercio que permanentemente está en movimiento.
* Nuestras principales fuentes de información serán los clasificados, bien sea en las páginas web: Fincaraiz, metrocuadrado, etc.
* Simular ingresando información recogida sobre deseos de algunos compañeros sobre su ideal de vivienda o empresa para así observar qué opciones arroja la aplicación.

# Organización

* Ecinmuebles
* Compañía dedicada a la intermediación en el sector inmobiliario para obtener lucro a través de comisiones.
* **LOGO**

****

* **MISIÓN.** Facilitar el éxito en la negociación de inmuebles, logrando encontrar un cliente para el dueño del predio y un predio con las características deseadas por el cliente.
* Recursos propios.

# DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

* 1. **Problema**
* Hay muchos inmuebles de características específicas para negociar, pero los medios de promoción que se utilizan se quedan en avisos clasificados tediosos de recorrer por un cliente que requiere agilidad y eficacia en su búsqueda.
* La gran cantidad de negocios que se desarrollan en el país de carácter inmobiliario tienen un tiempo extenso para su ejecución y al final no cuentan con una intermediación, que si se lograse ser eficiente en este ítem, se obtendrán ingresos económicos muy importantes para quien intermediara en estos negocios.

# Objetivos

* Mediante “cruces” de información contenidas en bases de datos se obtengan coincidencias que permitan satisfacer los requerimientos y oferta de actores en el negocio inmobiliario.
* Gracias a la aplicación se facilita un búsqueda en una base de datos muy extensa tanto de clientes como de inmuebles.
* Brindar un espacio de ofertas para divulgar un inmueble con el objetivo de Venta o Arriendo
* Brindar un espacio de búsqueda para tener un panorama de inmuebles en Venta o Arriendo

# Alcance

Excluye:

* La elaboración de documentos tendientes a perfeccionar la operación comercial propiamente dicha.
* No tiene en cuenta factores jurídicos, ni del comprador, ni del vendedor.
* Responsabilidades legales por el manejo de capitales.

Incluye:

* Información de una persona que requiere un inmueble específico frente a la información de un inmueble con características especiales del cual se necesita su comercialización.
* Caracteristicas específicas del inmueble: precio, ubicación,estrato, tipo\_piso, etc.
* Trabajariamos con el número de coincidencias entre las caracteristicas expuestas por el comprador y por el vendedor
* Para asegurar un match y una negociación exitosa, manejarias desde un 70% de coincidencias entre las caracteristicas de: ubicación, percio, area, estrato, tipo de inmueble., etc y demas factores que consideren relevantes las partes.

# Factores críticos de éxito

* Mantener información real, actualizada y completa.
* Obtener el mayor # de caracteristicas coincidentes entre las caracteristicas que se brindan.
* Divulgación de la aplicación. Los resultados esperados y la satisfacción de los participantes dentro del proceso.

# PRINCIPALES HITOS DEL PROYECTO

¿Cuáles son los entregables de este primer semestre? ¿por qué se seleccionaron estas áreas?

|  |  |
| --- | --- |
| **Hito / Entregable** | **Fecha Meta** |
| Modelo conceptual general | S07 |
| Ciclo uno de desarrollo  Indicar el área definida | S13 |
| Ciclo dos de desarrollo  Indicar el área definida | S17 |