****

**VISIÓN Y ALCANCE DEL SISTEMA**

***“InmobiliariaUPO”***

**CONTROL Y REGISTRO DE CAMBIO DEL DOCUMENTO**

|  |  |
| --- | --- |
| **CONTROL** | |
| **Proyecto** | Gestión de inmuebles o alquileres de viviendas |
| **Denominación** | Inmobiliaria UPO |
| **Fecha** | 8/10/2023 |
| **Edición** | 1 |
| **Grupo** | 1 |
| **Autores** | *José Antonio Gutiérrez Inurria*  *Sergio Parejo Muñoz*  *Pablo Blanco Arcos*  *Antonio Real Cuesta* |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **REGISTRO DE CAMBIOS** | | |
| **VERSIÓN** | **DESCRIPCIÓN DEL CAMBIO** | **FECHA DEL CAMBIO** |
| v0.0.1 | Generación del análisis y documento del proyecto | 08/10/23 |

**CONTENIDO**

[1 OPORTUNIDAD DE NEGOCIO 7](#_Toc29762948)

[2 DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA 9](#_Toc29762949)

[3 OBJETIVOS DEL SISTEMA 10](#_Toc29762950)

[4 IDENTIFICACIÓN DE OBLIGACIONES 14](#_Toc29762951)

[5 STAKEHOLDERS - USUARIOS PARTICIPANTES Y FINALES 17](#_Toc29762952)

[6 FECHAS DE ENTREGA 18](#_Toc29762953)

ANEXO: Modelo UML / Diagrama E-R

# 1 OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

Explicación detallada sobre el proyecto sin entrar en detalles técnicos.

**Pequeño boceto e ideas descritas**

*En la era actual, el mercado de alquileres de viviendas e inmuebles es desde un simple mercado para satisfacer un placer, como unas vacaciones, hasta una necesidad obligatoria a la que se enfrentas miles y miles de personas en diferentes situaciones, por lo que se encuentra en constante crecimiento debido a cambios demográficos, movilidad laboral, necesidad para formación y la preferencia por opciones de vivienda más cómodas o flexibles. Esta tendencia presenta una oportunidad significativa para desarrollar una plataforma integral de gestión de inmuebles y alquileres que simplifique y optimice todo el proceso, la era digital ha permitido que este sector al igual que muchos otros amplíen su horizonte, sus formas de trabajo, modalidades y estrategias, que abarcan desde la publicación de anuncios hasta la firma de contratos y la administración de propiedades.*

*Aun siendo**un sector que se encuentra alza e influye a un elemento tan importante como es tener una vivienda, se puede observar o hallar flaquezas y problemas que rodean al sector sin previo aviso, situaciones que se enfrentan los usuarios cualquier tipo de usuario que se aventura de una forma u otro en el mercado. El mercado de alquileres de viviendas es altamente divido, separado, fragmentado, con múltiples actores, incluidos propietarios individuales, agencias inmobiliarias y plataformas en línea, clientes, etc. Esta fragmentación dificulta la búsqueda eficiente de propiedades y la gestión de alquileres. Tanto los propietarios como los inquilinos a menudo enfrentan procesos manuales y burocráticos para la firma de contratos, la verificación de antecedentes y la gestión de pagos. Esto conduce a retrasos, errores y falta de transparencia. La falta de información y transparencia en el mercado de alquileres a menudo lleva a malentendidos y desconfianza entre las partes involucradas. Los propietarios enfrentan desafíos en la gestión de múltiples propiedades, incluida la programación de mantenimiento, la recolección de alquileres y la comunicación con inquilinos. Encontrar inquilinos confiables y calificados puede ser un desafío, y la falta de herramientas para evaluar a los inquilinos puede resultar en problemas de pago o daños a la propiedad. Además, factores extremos, externos o emergentes sin previo aviso como lo que supuso la reciente pandemia unos años atrás de Covid, que supuso un cambio o una situación de alarma, donde los propios inquilinos, arrendadores, inmobiliarias, etc., tuvieron que adaptarse de forma rápida y lo más eficaz a una situación sin precedentes dado el cambio que supondrían en las vidas de todas las personas, aunque fuese un tiempo limitado.*

*Podemos englobar o conjuntar lo que radica en desarrollar una plataforma integral de gestión de inmuebles y alquileres que aborde estos problemas. La plataforma podría ofrecer ayuda de forma sencilla, fácil y sin que haya necesidad ayuda las diferentes herramientas para que se lleve a cabo una primera puesta en marcha de un alquiler, luego gracias a digitalización de diferentes servicios y procesos, se permite de forma fácil llevar a cabo documentación y gestión relevante acorde a lo necesario gracias a las herramientas diversas, al igual que la información u opiniones de todo usuario.*

*La oportunidad de negocio en la gestión de inmuebles y alquileres es significativa debido a la creciente demanda y la necesidad de soluciones eficientes en un mercado tradicionalmente fragmentado y manual. La tecnología desempeña ya y puede desempeñar aún más un papel fundamental en la mejora de la experiencia tanto para propietarios como para inquilinos, lo que hace que esta propuesta sea atractiva y con un gran potencial de crecimiento.*

# 2 DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA

Finalidad y objetivos relativos al sistema (revisar ideas con el grupo)

***Publicación y búsqueda eficiente:*** *Una interfaz de usuario fácil, intuitiva para propietarios y buscadores que simplifique la búsqueda, publicación y navegación por la plataforma de anuncios.*

***Procesos digitales:*** *Automatización, incluida la firma electrónica de contratos, verificación de datos y historial de pagos en línea o movimiento monetario, reducir la burocracia y mejorar la eficiencia.*

***Transparencia:*** *Un sistema transparente y claro, que permita a los usuarios localizar, publicar información y reseñas para propiedades y arrendatarios que aumente la confianza entre las partes.*

***Gestión de propiedades simplificada:*** *Herramientas para propietarios que faciliten la administración de propiedades, programación de mantenimiento, seguimiento de pagos, actualidad de la vivienda, gestión eficaz y rápida.*

***Evaluación de usuarios:*** *Incorporación de verificaciones de información sobre antecedentes y herramientas de evaluación justa de inquilinos para reducir el riesgo de impagos y daños a la propiedad o falacias y engaños sobre propiedades.*

# 3 OBJETIVOS DEL SISTEMA

|  |  |
| --- | --- |
| **OBJ–001** |  |
| **Versión** |  |
| **Autores** |  |
| **Descripción** |  |
| **Importancia** |  |
| **Estado** |  |
| **Comentarios** |  |

# 4 IDENTIFICACIÓN DE OBLIGACIONES

Tras la reunión con el cliente, se han identificado los siguientes requisitos no funcionales:

|  |  |
| --- | --- |
| **RNF–001** |  |
| **Versión** |  |
| **Autores** |  |
| **Descripción** |  |
| **Importancia** |  |
| **Estado** |  |
| **Comentarios** |  |

# 5 STAKEHOLDERS - USUARIOS PARTICIPANTES Y FINALES

*Principales (¿?)*

* *Usuarios que quieran incluir su vivienda al mercado.*
* *Usuarios que busquen arrendar una vivienda.*

*Secundarios (¿?)*

* *Empresas destinadas a este sector como inmobiliarias.*

# 6 FECHAS DE ENTREGA

Definición de las fechas de entrega y material que se entrega, así como, comentarios relacionados con las entregas.

**ANEXO: Modelo UML / Diagrama E-R**