Parte 1 :

¿No les ha pasado que cuando quieren adquirir una propiedad raíz se sienten perdidos, confundidos y se convierte en una tarea complicada por la cantidad innumerable de opciones en páginas web que son en ocasiones poco informativas y repetidas?

**Introducción:** ¿Quién eres y por qué estás aquí?

Somos una empresa que se encarga de recopilar información sobre la compra de inmuebles por medio de un sitio web llamado FrancaPaisa®, indagando en diferentes páginas para que el usuario logre una comunicación con servicios inmobiliarios de manera más sencilla a través de filtros interactivos; centrándonos en el área metropolitana del Valle de Aburrá.

**Equipo:** ¿Quiénes están detrás de la idea y cuál es su función?

Nuestra empresa al igual que nuestra aplicación, se llama FRANCA PAISA, y hacemos parte de un grupo de estudiantes de la Universidad Nacional de Colombia Sede Medellín y les presentamos nuestra aplicación, cuya función es desarrollar una solución de software que permita a un usuario encontrar un inmueble que esté disponible para la venta, el equipo de trabajo se dividió en 2 roles, los cuales serán back end, que se refiere a la capa de acceso de datos, y front end: la capa de presentación

**Problema:** ¿Qué problema resolverás?, ¿es realmente un problema?

El problema para solucionar es la pérdida de tiempo al estar ingresando en diversas páginas usando los mismos filtros una y otra vez. Al ingresar en nuestra página web el usuario podrá encontrar un compendio de información de varias páginas sobre compra de inmuebles, al mismo tiempo ayudando así a que él mismo pueda ahorrar tiempo que podrá dedicar a otros campos del proceso para la compra de un inmueble.

**Ventajas:** ¿Por qué tu solución es especial?, ¿qué la hace distinta a las otras?

La aplicación obtiene el ruido que hay en la zona escogida por el cliente, se puede filtrar por localizaciones específicas de los lugares más visitados por él, ya sea trabajo, vivienda, etc. También puede agregar el radio que quiere para recibir otras ofertas que le puedan interesar.

Parte 2:

**Solución:** ¿Cómo piensan resolver el problema?

El aplicativo estará montado sobre una página web. La aplicación compara los precios de venta de los inmuebles que tengan características iguales o similares a las buscadas en el sector requerido por el usuario.

Los filtros utilizados para la sugerencia de los inmuebles proporcionado por el usuario serán: Tipo de inmueble (Apartamento, casa, oficina,...), nuevo o usado, ubicación, precio, area(m2), y aspectos característicos de los inmuebles como el número de habitaciones, baños, etc.

**Producto:** ¿Cómo funciona tu producto o servicio? Muestra algunos ejemplos.

El sistema busca, analiza, clasifica y sugiere los inmuebles según las especificaciones requeridas en la búsqueda hecha por el usuario…..

Cuando el usuario ingresa al aplicativo podrá realizar una búsqueda de inmuebles que estén a la venta proporcionando todas o algunas de las características antes mencionadas, les diré un ejemplo puntual, el cual servirá para describir un caso de uso

El usuario está interesado en la compra de un apartamento usado o nuevo en el sector de Chagualo y cuenta con un presupuesto máximo de 150.000.000$. El aplicativo procede a realizar su función para la sugerencia de los inmuebles.

Como lo hace: mediante técnicas de web scraping. el aplicativo realiza búsquedas en metrocuadrado.com, fincaraiz.com, ….. relacionando las características proporcionadas por el usuario con los inmuebles alojados en estas páginas web, y finalmente sugerirá al usuario una lista de inmuebles en los que pueda estar interesado. Además si hay pocos o nulos resultados el sistema sugerirá inmuebles que cumplan con características proporcionadas y en sectores adyacentes al proporcionado.

Si no hay inmuebles en el sector del Chagualo, este procederá a realizar la búsqueda en sectores adyacentes a este como Universidad Nacional, Universidad de Antioquia, Caribe, Sevilla, Jesús Nazareno, Prado, etc, que están a X distancia del sector requerido.

Bueno, esta caracterización se realiza buscando, analizando, clasificando y sugiriendo en tiempo real información alojada en otros portales que permitan realizar filtrados de búsqueda según las necesidades y deseos de cada cliente, adicionalmente con inteligencia artificial pretendemos dar un valor agregado que permita analizar la información provista vía imágenes y logre refinar la caracterización de los inmuebles.

Parte 3 :

**Tracción:** Tracción significa que cuentas con clientes que demuestran potencial.

El público objetivo serán personas con estabilidad económica, que puedan darse la comodidad de comprar un inmueble.

**Mercado:** Conocer, o por lo menos intentar predecir, el tamaño del mercado que impactaras.

La aplicación estará enfocada en un principio en los diez municipios del Área Metropolitana del Valle de Aburrá (Barbosa, Girardota, Copacabana, Bello, Medellín, Itagüí, Envigado, La Estrella, Sabaneta y Caldas)

Censo poblacional 4’055.296, el rango de edad de los clientes estará ubicado principalmente entre 28-65 años.

En Medellín el 53,43% de los hogares tienen vivienda propia, totalmente pagada, siendo el resto potenciales clientes así como los que estén en búsqueda de una segunda vivienda. (Es del 2011)

En el año 2019 en Colombia se vendieron más de 120.000 unidades en el país, moviendo más de 26,2 billones de pesos. Este es un mercado en constante movimiento y crecimiento, el cual requiere un sistema masivo que simplifique la experiencia del usuario.

**Competencia:** ¿Cuáles son las soluciones alternativas al problema que planteas?

Nuestro mayor competidor serian los motores de búsqueda, sobre todo Google al ser tan conocido y eficiente,

**Modelo de negocio:** ¿Cómo harás dinero? Presenta un calendario en el que muestres cuándo esperas obtener retornos de la inversión.

Nuestra meta es impactar al 1% de los procesos de ventas anuales del país directamente en nuestra plataforma, se preguntarán ¿cómo será la monetización del aplicativo? Inicialmente se implementará un sistema de publicidad no muy agresivo, y además de ello la posibilidad de destacar determinadas publicaciones por un periodo determinado.

¿Qué queremos? Venimos por una inversión de 490 millones de pesos a cambio del 13% de las acciones de la empresa. Con este dinero queremos iniciar estudios de expansión para llegar a impactar el mercado de compra de inmuebles a nivel latinoamericano.  
  
**Contacto:** Deja tus datos al cliente y hazle saber a la gente cómo pueden contactarte.