

COURSE PROJECT

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas



Ingeniería de Software

Desarrollo de Aplicaciones Open Source - SV51

Profesor: Mori Paiva

INFORME TRABAJO FINAL

Startup: PropiConnect

Product: InmoShare

Team Members:

Member	Code
Antayhua Castillo Oscar Josué	U20191E414
Del Castillo Bueno Daniel Mateo	U202211212
Poma Espinoza Gustavo Arturo	U20221C138
Sanchez Montero Carlos	U202015274
Ruiz Huisa Daniel Elias	U202210764

AGOSTO 2024

Registro de Versiones del Informe

Version	Fecha	Autor	Descripción de Modificación
---------	-------	-------	-----------------------------

Version	Fecha	Autor	Descripcion de Modificacion
0.0	25/08/2024	Grupo 1	Se crea el documento
1.0	01/09/2024	Daniel Del Castillo	Finaliza el capitulo I
1.1	02/09/2024	Carlos Sanchez	Finaliza el Capitulo II
1.2	05/09/2024	Daniel Ruiz y Oscar Antayhua	Finaliza el capitulo IV
1.3	07/09/2024	Gustavo Poma	Finaliza el Capitulo III
1.4	07/09/2024	Gustavo Poma	Finaliza el Capitulo V

Project Report Collaboration Insights

[URL del repositorio](#)

(Imagenes de los commits cada entrega)

Contenido

[Registro de Versiones del Informe](#)

[Project Report Collaboration Insights](#)

[Student Outcome](#)

[Capítulo I: Introducción](#)

[1.1 Startup Profile](#)

[1.1.1. Descripción de la Startup](#)

[1.1.2. Perfiles de integrantes del equipo](#)

[1.2. Solution Profile](#)

[1.2.1 Antecedentes y problemática](#)

[1.2.2 Lean UX Process.](#)

[1.2.2.1. Lean UX Problem Statements.](#)

[1.2.2.2. Lean UX Assumptions.](#)

[1.2.2.3. Lean UX Hypothesis Statements.](#)

[1.2.2.4. Lean UX Canvas.](#)

[1.3. Segmentos objetivo.](#)

[Capítulo II: Requirements Elicitation & Analysis](#)

[2.1. Competidores](#)

[2.1.1. Análisis competitivo](#)

[2.1.2. Estrategias y tácticas frente a competidores](#)

2.2. Entrevistas
2.2.1. Diseño de entrevistas
2.2.2. Registro de entrevistas
2.2.3. Análisis de entrevistas

2.3. Needfinding
2.3.1. User Personas
2.3.2. User Task Matrix
2.3.3. User Journey Mapping
2.3.4. Empathy Mapping
2.3.5. As-is Scenario Mapping

2.4. Ubiquitous Language

Capítulo III: Requirements Specification

3.1. To-Be Scenario Mapping
3.2. User Stories
3.3. Impact Mapping
3.4. Product Backlog

Capítulo IV: Product Design

4.1. Style Guidelines
4.1.1. General Style Guidelines
4.1.2. Web Style Guidelines

4.2. Information Architecture
4.2.1. Organization Systems
4.2.2. Labeling Systems
4.2.3. SEO Tags and Meta Tag
4.2.4. Searching Systems
4.2.5. Navigation Systems

4.3. Landing Page UI Design
4.3.1. Landing Page Wireframe
4.3.2. Landing Page Mock-up

4.4. Web Applications UX/UI Design
4.4.1. Web Applications Wireframes
4.4.2. Web Applications Wireflow Diagrams
4.4.2. Web Applications Mock-ups
4.4.3. Web Applications User Flow Diagrams

4.5. Web Applications Prototyping

4.6. Domain-Driven Software Architecture
4.6.1. Software Architecture Context Diagram
4.6.2. Software Architecture Container Diagrams
4.6.3. Software Architecture Components Diagrams

4.7. Software Object-Oriented Design

4.7.1. Class Diagrams

4.7.2. Class Dictionary

4.8. Database Design

4.8.1. Database Diagram

Capítulo V: Product Implementation, Validation & Deployment

5.1. Software Configuration Management

5.1.1. Software Development Environment Configuration

5.1.2. Source Code Management

5.1.3. Source Code Style Guide & Conventions

5.1.4. Software Deployment Configuration

5.2. Landing Page, Services & Applications Implementation

5.2.X. Sprint

5.2.X.1. Sprint Planning

5.2.X.2. Sprint Backlog

5.2.X.3. Development Evidence for Sprint Review

5.2.X.4. Testing Suite Evidence for Sprint Review

5.2.X.5. Execution Evidence for Sprint Review

5.2.X.6. Services Documentation Evidence for Sprint Review

5.2.X.7. Software Deployment Evidence for Sprint Review

5.2.X.8. Team Collaboration Insights during Sprint

5.3. Validation Interviews

5.3.1. Diseño de Entrevistas

5.3.2. Registro de Entrevistas

5.3.3. Evaluaciones según heurísticas

5.4. Video About-the-Product

Conclusiones

Conclusiones y recomendaciones

Video About-the-Team

Bibliografía

Anexos

Student Outcome

Criterio Específico	Acciones Realizadas	Conclusiones
---------------------	---------------------	--------------

Criterio Específico	Acciones Realizadas	Conclusiones
Participa en equipos multidisciplinarios con eficacia, eficiencia y objetividad, en el marco de un proyecto en soluciones de ingeniería de software.	<p>Gustavo Arturo Poma Espinoza:</p> <p>TB1: Me encargué de todas las actividades clave:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definición de escenarios de usuario y planificación inicial del backlog. - Estructuración de los criterios de aceptación. - Desglose de historias de usuario complejas en tareas más pequeñas y manejables. - Redacción de epics y priorización de las historias de usuario. - Organización del backlog en formato Markdown. <p>Daniel Del Castillo: TB1:</p> <p>Me encargué de diseñar y seguir la metodología de lean UX, de modo que con ayuda de mi equipo pudimos orientar el producto a la experiencia de usuario apoyandonos mutuamente y logrando una solución idonea</p> <p>Oscar Antayhua: TB1:</p> <p>Fui responsable de la creación de los mockups, wireframes, diagramas de flujo de usuario y el prototipado de aplicaciones web. A través de estas actividades, logré establecer la estructura visual y funcional del producto, facilitando la comprensión de las interfaces por parte del equipo de desarrollo y asegurando una experiencia de usuario intuitiva y centrada en las necesidades del cliente.</p> <p>Carlos Sanchez: TB1:</p> <p>Fui responsable de hacer todo el capítulo 2 el cual abarca el tema de los user persona, journey mapping, competidores, análisis competitivo, análisis swot, los tasks matrix, mapas de empatía y los as-is scenario.</p> <p>Daniel Ruiz: TB1:</p> <p>Fui responsable de hacer la parte orientada a los estilos de diseño que vamos a tomar a lo largo del proyecto, ademas construí los diagramas de contexto, clases contenedores y el modelo de base de datos.</p>	Aunque trabajamos de manera individual, logré abordar todas las áreas críticas del proyecto con eficacia, lo que muestra mi capacidad para cubrir múltiples aspectos en un entorno colaborativo, aún en ausencia de compañeros.

Criterio Específico	Acciones Realizadas	Conclusiones
	<p>Gustavo Arturo Poma Espinoza:</p> <p>TB1: A través del desarrollo de la TB1, adquirí conocimientos específicos del sector inmobiliario. Identifiqué las necesidades de los propietarios e inquilinos, como la administración de propiedades, pagos y contratos, así como la posibilidad de compra compartida de inmuebles.</p> <p>Daniel del Castillo:</p> <p>TB1:</p> <p>Durante la parte teórica del proyecto, logré comprender mejor el sector inmobiliario, mediante entrevistas investigación de mercado, recopilación de testimonios</p>	
Conoce al menos un sector empresarial o dominio de aplicación de soluciones de software.	<p>Oscar Antayhua:</p> <p>TB1:</p> <p>En la TB1, adquirí conocimiento del sector inmobiliario a través del análisis de mercado y la identificación de las principales necesidades de los usuarios. Esto facilitó el desarrollo de soluciones adaptadas a propietarios e inquilinos.</p> <p>Carlos Sanchez:</p> <p>TB1:</p> <p>En la TB1 aprendí a comprender cómo piensa una persona que desea alquilar o comprar un inmueble, además las personas que alquilan o venden inmuebles.</p> <p>Daniel Ruiz: TB1:</p> <p>Comprendí sobre los componentes del diseño en función a la misión y visión del producto. Construí diagramas en base a las proyecciones empresariales y las necesidades esenciales de los diferentes tipos de usuario.</p>	<p>Este conocimiento permitió la correcta planificación del proyecto y la creación de soluciones de software adaptadas a las particularidades del sector, garantizando que la plataforma satisfaga las demandas del mercado.</p>

Capítulo I: Introducción

1.1. Startup Profile

1.1.1. Descripción de la Startup

Dentro del constante cambio del mercado inmobiliario, con propietarios presentando dificultades para conseguir ganancias y personas interesadas en la adquisición de inmuebles siendo sofocados por pésimas

opciones de vivienda, surge una necesidad de establecer un vínculo adecuado para concretar esta transacción.

PropiConnect es una startup diseñada para ser el nexo entre nuestros usuarios, vimos en esta problemática una oportunidad de negocio en la que podemos beneficiar exponencialmente a nuestros usuarios mediante la creación de aplicaciones web dedicadas a conectar nuestro público para que puedan concretar contratos de arrendamiento o venta de propiedades. Nuestra empresa dedicará alma y cuerpo para brindar herramientas útiles para nuestros clientes.

Misión:

Empoderar a propietarios y compradores mediante una plataforma intuitiva y accesible que facilite la compra, venta y alquiler de inmuebles, al tiempo que fomente la inversión colectiva en bienes raíces. Buscamos simplificar el proceso inmobiliario, ofreciendo herramientas avanzadas y oportunidades de inversión para una experiencia inmobiliaria más equitativa y eficiente.

Visión:

Convertirnos en la plataforma líder en el mercado inmobiliario, reconocida por nuestra capacidad para conectar eficientemente a propietarios y compradores, revolucionando la forma en que se gestionan y se invierte en propiedades. Aspiramos a democratizar el acceso al mercado inmobiliario y a proporcionar una solución integral que impulse la transparencia, la colaboración y el éxito en el sector."

1.1.2. Perfiles de integrantes del equipo

Miembros del equipo	Código Estudiante	Carrera	Conocimientos / Habilidades
Daniel Mateo del Castillo Bueno	u202211212	Ingeniería de Software	SQL, Angular, Redis, Python, SpringBoot, React, Arduino

Miembros del equipo	Codigo Estudiante	Carrera	Conocimientos / Habilidades
Oscar Josué Antayhua Castillo	U20191e414	Ingenieria de software	C++, python, Arduino, SQL
			
Gustavo Arturo Poma Espinoza	U20221C138	Ingenieria de software	C++, piton , Java, Angular, SprintBoot, MySql, Mongodb, .Net
			

Miembros del equipo	Codigo Estudiante	Carrera	Conocimientos / Habilidades
Carlos Sanchez Montero	U202015274	Ingenieria de software	C++, C , JavaScript, SQL, Python .etc
			
Daniel Elias Ruiz Huisa	U202210764	Ingenieria de software	C++, Python, SQL
			

1.2. Solution Profile

1.2.1 Antecedentes y problemática

Antecedentes

El proceso de compra, venta y alquiler de propiedades suele ser complejo, el volumen de procesos burocráticos obligatorios para conseguir un inmueble es preoupante. La falta de transparencia puede llevar a posibles compradores o arrendados a ser estafados con una vivienda que no existe o está en litigio.

Este sector cuenta tecnología para comprar y vender propiedades, sin embargo ninguno de estos productos brinda una solución integral, por lo que el mercado está abierto a nuevas propuestas de solución de software.

Problematica

La necesidad de simplificar el proceso inmobiliario y ofrecer mayores oportunidades de inversión es evidente. La falta de herramientas integradas y transparentes genera una gestión fragmentada y procesos ineficaces que afectan la experiencia del usuario y limitan el acceso a oportunidades de inversión para muchos. Esta situación no solo resulta en una experiencia frustrante para los usuarios, sino que también perpetúa desigualdades en el acceso a la inversión inmobiliaria. La plataforma InmoShare aborda directamente estos desafíos al proporcionar una solución integral que facilita la compra, venta y alquiler de propiedades, al tiempo que ofrece oportunidades de inversión colectiva, democratizando el acceso al mercado inmobiliario y mejorando la eficiencia del proceso.

A continuación utilizaremos el método de "5W 2H" para delimitar las funciones y rango de funciones

What?

¿Qué aspectos del proceso de compra y venta de inmuebles buscan mejorar con su solución?

- La compra y arrendamiento de una propiedad
- La venta y alquiler de una propiedad

Why?

¿Por qué es importante una solución como la nuestra en el contexto inmobiliario?

- Es importante una solución integral como la nuestra, ya que además de la confiabilidad de los usuarios inscritos, las funcionalidades de las demás aplicaciones del mercado acaban antes de que te reunas con el dueño del inmueble. Esto será diferente en nuestro producto debido a que acompañaremos a los usuarios durante más etapas del proceso.

Who?

¿Quienes serán nuestros clientes?

- Interesados en una vivienda (compra o venta).
- Vendedores o arrendadores de una vivienda

Where?

¿Dónde se implementará nuestra solución para abordar la problemática?

- Comenzaremos implementando en todo Lima metropolitana.

When?

¿Cúando implementaremos nuestra solución?

- Tan pronto como el mercado inmobiliario decida que necesitan una alternativa nueva a las soluciones que tienen

How? ¿Cómo beneficiamos a los usuarios con nuestra solución?

- Mediante la implementación de herramientas de publicación y gestión de propiedades, búsqueda y filtros avanzados. Estas herramientas específicas unidas en una sola aplicación web resultarán en una solución integral que evitará que los usuarios se encuentren afectados

How Much? ¿Cuanto costará la aplicación?

- Obtendremos recursos mediante una suscripción "Pro" y "Enterprise" ambas opciones cuentan con funcionalidades completas, sin embargo la suscripción de enterprise contará con enfoque de valoración de mercado y generación de reportes del mismo

1.2.2 Lean UX Process.

1.2.2.1. Lean UX Problem Statements.

El estado actual del sector de compra y venta de inmuebles se ha centrado principalmente en el manejo de propiedades de manera superficial, de ese modo permitiendo riesgos de estafa por ambas partes.

Los productos que se encuentran en el mercado no logran solucionar esta problemática, solo limitan la interacción de los usuarios.

Nuestro producto abordará este problema mediante una solución, una aplicación web, que permite a los usuarios llevar un mejor manejo de las propiedades de las que son responsables.

Nuestro enfoque inicial serán los dueños de inmuebles y sus clientes potenciales ya sean arrendadores o compradores.

Sabremos que tenemos éxito cuando veamos un aumento en el número de propiedades contactadas, además de un incremento en los usuarios que participan en las oportunidades de inversión colectiva.

1.2.2.2. Lean UX Assumptions.

Business Assumptions

1. Creo que mis clientes necesitan mayor soporte para que puedan desarrollar su proceso de compra/venta de inmuebles de manera más sencilla.
2. Estas necesidades pueden ser satisfechas con una aplicación web, que ofrece una automatización de pedidos
3. Nuestros clientes iniciales serán vendedores y compradores de inmuebles
4. El aspecto más importante que se buscará en mi producto, es la gestión de inmuebles y de inquilinos
5. Nuestro método de generación de recursos será mediante suscripciones con dos planes.
6. El cliente podrá adquirir beneficios adicionales con la mejora de su suscripción
7. Voy a conseguir mis clientes mediante publicidad dirigida.
8. La competencia en el mercado serán aplicaciones de compra y venta de inmuebles.
9. Nos destacaremos entre la competencia por nuestra solución moderna, robusta, completa y enfocada en las necesidades de nuestros clientes.

10. Nuestro mayor riesgo es ser desestimado por la similitud superficial con respecto a otras soluciones del mercado.
11. Solucionaremos el riesgo mediante la diferenciación del producto.

User Assumptions

12. Nuestros usuarios serán principalmente dueños de inmuebles que busquen obtener recursos a través de venta o alquiler de estos, además de los posibles inquilinos de los mismos.
13. Nuestro producto aborda la necesidad de ambos de nuestros usuarios, por llegar a un acuerdo, mediante nuestra aplicación brindaremos ese vínculo además de encargarnos de las finanzas internas del contrato.
14. El usuario utilizará nuestro producto antes, durante y después del proceso de compra de inmueble.
15. Las características más importantes de nuestro producto son la interfaz accesible y las herramientas hechas a medida para solucionar los problemas.
16. Nuestros clientes deben sentirse atraídos por la apariencia de nuestro producto por ello tendremos una interfaz profesional además de ser completamente funcional.

Business Outcome Assumptions

- Conseguir una tasa de renovación de membresías del 70% mensualmente.
- Aumentar en el número de inmuebles listados en la plataforma en un 50% con respecto al semestre anterior durante el primer año.
- Conseguir una mejora del 30% a los planes "Enterprise" en el segundo semestre del año de lanzamiento.
- Recibir una puntuación sobresaliente en el 100% de las encuestas de satisfacción enviadas a los usuarios finalizado el primer año de lanzamiento

User Outcome Assumptions

- Cumplir las fechas de pagos relacionados a la vivienda
- Disminución en el estrés relacionado a las pocas ofertas recibidas por su inmueble
- Dedicar menos tiempo a la revisión de sus inmuebles
- Obtener una mejor calidad de vida en un mejor inmueble

Features

- Gestión de pagos relacionados a la vivienda
- Gestión nuevos inmuebles
- Gestión de propiedades
- Método de compra compartida

1.2.2.3. Lean UX Hypothesis Statements.

Hypothesis 1:

Creemos que lograremos conseguir una tasa de renovación de membresías del 70% mensualmente

Si los buscadores de propiedades

Logran cumplir con las fechas del pago relacionado a la vivienda como cuotas, o mensualidades para los inquilinos.

Con la gestión de pagos de alquiler de nuestra aplicación web

Hypothesis 2:

Creemos que lograremos Aumentar en el número de inmuebles listados en la plataforma en un 50% con respecto al semestre anterior durante el primer año

Si los propietarios

Logran disminuir el estrés relacionado a las pocas ofertas recibidas por su inmueble

Con la gestión de nuevos inmuebles

Hypothesis 3:

Creemos que lograremos conseguir una mejora del 30% a los planes "Enterprise" en el segundo semestre del año de lanzamiento

Si los propietarios

Logran Dedicar menos tiempo a la revisión de sus inmuebles

Con la gestión de propiedades

Hypothesis 4:

Creemos que lograremos recibir una puntuación sobresaliente en el 100% de las encuestas de satisfacción enviadas a los usuarios

Si los buscadores de propiedades

Logran obtener una mejor calidad de vida en un mejor inmueble

Con método de compra compartida

1.2.2.4. Lean UX Canvas.

<p>1.Business problem</p> <p>What business issue you identified that needs help?</p> <p>El mercado inmobiliario actual presenta varios desafíos, como la falta de transparencia, burocracia excesiva, y una experiencia fragmentada en la compra, venta y alquiler de propiedades. Los propietarios enfrentan dificultades para generar ingresos, mientras que los compradores se encuentran con opciones de vivienda insatisfactorias. El proceso es complejo y propenso a fraudes.</p>	<p>5.Solution ideas</p> <p>What product or service would you offer to your audience to solve the problem they are facing?</p> <p>• Qué soluciones o funcionalidades vamos a construir?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aplicación web para la compra, venta y alquiler de inmuebles. • Funcionalidad de compra compartida, permitiendo que varias personas adquieran una propiedad conjuntamente. • Sistema automatizado de gestión de pagos, contratos y recordatorios. • Interfaz accesible y centrada en el usuario para la gestión eficiente de propiedades. 	<p>2.Business outcomes</p> <p>What changes in customer behavior will indicate you have solved a real problem in a way that's valuable to your business?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aumentar en un 50% el número de inmuebles listados en la plataforma en el primer año. • Alcanzar una tasa de renovación de membresías del 70% mensualmente. • Conseguir una mejora del 30% en las suscripciones al plan "Enterprise" en el segundo semestre del primer año de lanzamiento.
<p>3.Users and customers</p> <p>What types of users and customers should you focus on first?</p> <p>• ¿Quiénes son nuestros usuarios y clientes?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Propietarios de inmuebles <ul style="list-style-type: none"> • Perfil: Hombres y mujeres de 40-60 años. • Ubicación: Lima Metropolitana. • Necesidades: Simplificación en la gestión de alquileres y ventas de propiedades. 2. Buscadores de viviendas <ul style="list-style-type: none"> • Perfil: Jóvenes profesionales de 22-35 años. • Ubicación: Lima Metropolitana. • Necesidades: Encontrar viviendas adecuadas, con menos riesgo de estafas y un proceso transparente. 	<p>4.User benefits</p> <p>What are the goals you currently see or want to achieve? What is motivating them to seek out your solution?</p> <p>• ¿Cómo mejorarán sus vidas los usuarios con nuestro producto?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Simplificación del proceso de compra, venta y alquiler de inmuebles. • Reducción del estrés por la falta de ofertas o por el manejo de múltiples propiedades. • Mejora en la gestión de pagos, contratos y notificaciones. • Acceso a opciones de compra compartida de inmuebles, que antes no estaban disponibles. 	
<p>6.Hypotheses</p> <p>Condense the concepts from 1, 3, & 4 into the following template:</p> <p>Hypothesis statement: "We believe that [our users/demographic] will be [action] if [environment/feature/offer]. From now until [date], we will [measure/observe]."</p> <p>• ¿Qué creemos que es verdad?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Creemos que los propietarios e inquilinos necesitan una plataforma más transparente y accesible para la gestión de propiedades. • Creemos que la compra compartida atraerá a compradores que, de otra manera, no podrían acceder al mercado inmobiliario. • Creemos que la gestión automatizada de pagos y contratos mejorará la experiencia del usuario, reduciendo su estrés y el tiempo dedicado. 	<p>7.What's the most important thing we need to learn...</p> <p>For each hypothesis, identify the main assumption. This is the assumption that will tell us if the hypothesis is right or wrong.</p> <p>• ¿Cuáles son los mayores riesgos?</p> <ul style="list-style-type: none"> • El concepto de compra compartida puede generar desconfianza entre los usuarios. • La plataforma podría ser vista como similar a otras del mercado y no diferenciarse lo suficiente. • La falta de alianzas estratégicas con inmobiliarias y bancos podría limitar el valor de la plataforma para usuarios avanzados. 	<p>8.What's the least amount of work we need to do...</p> <p>Brainstorm the types of experiments you can run to learn whether your hypothesis is true or false.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entrevistas con usuarios potenciales: Este experimento explora la percepción de los usuarios sobre la compra compartida, lo que permite identificar cualquier desconfianza o preocupación. • Ánalisis competitivo en redes sociales: Al comparar el modelo de compra compartida con las opciones tradicionales en una encuesta, es posible obtener una idea clara de si los usuarios ven esta funcionalidad como una ventaja competitiva. • Simulación financiera: Este experimento podría demostrar a usuarios y posibles socios (inmobiliarias y bancos) cómo la compra compartida puede beneficiar a todas las partes involucradas.

1.3. Segmentos objetivo.

Segmento #1:Propietarios de inmuebles

Aspectos demográficos:

- Sexo: Masculino o Femenino.
- Edad: 40-60 años.
- Estado civil: Variado.

Aspectos geográficos:

- Que resida y tenga sus viviendas en Lima metropolitana.

Aspectos psicológicos:

- Intereses: Un comprador honesto con el que pueda llegar a un acuerdo beneficioso para ambos.
- Valores: Puntualidad, Responsabilidad, Paciencia, Humildad, Asertividad.

Segmento #2:Buscadores de viviendas

Aspectos demográficos:

- Sexo: Masculino o Femenino
- Edad: 22-35 años
- Estado civil: Soltero o Casado

Aspectos geográficos:

- Ubicación de vivienda anterior: Cualquier ciudad del Perú.
- Ubicación deseada de proxima vivienda: Lima metropolitana, Perú.

Aspectos psicologicos:

- Intereses: Independizarse o mejorar de su antigua vivienda, trabajo
- Valores: Honestidad, Autosuficiencia, Nula conflictividad, Puntualidad.

Capítulo II: Requirements Elicitation & Analysis

2.1. Competidores

1. AdondeVivir

Adondevivir es una de las plataformas inmobiliarias más grandes y populares en Perú. Permite a los usuarios buscar propiedades en venta y alquiler, incluyendo departamentos, casas, terrenos, oficinas y locales comerciales.

2. Urbania

Urbania es una plataforma líder en el mercado inmobiliario peruano, especializada en la venta y alquiler de inmuebles. Es conocida por su interfaz amigable y su amplia gama de opciones de propiedades.

2.1.1. Análisis competitivo.

Competitive Analysis Landscape

¿Por qué

I llevar a cabo este análisis? El objetivo de este análisis es entender las características que ofrecen las demás empresas que ofrecen servicios similares al nuestro y así poder compararnos de una manera más clara

Competidores	InmoShare	AdondeVivir	Urbania
Perfil	Nuestra empresa se especializa en el desarrollo de una aplicación web revolucionaria diseñada para simplificar la compra y venta de departamentos.	Adondevivir es una plataforma peruana para comprar y alquilar propiedades, destacada por su amplio catálogo y búsqueda avanzada. Ofrece servicios adicionales como cálculo de hipotecas y simulaciones de préstamos.	Urbania es una plataforma inmobiliaria en Perú, parte de Navent Group, que ofrece propiedades en venta y alquiler con una interfaz intuitiva y mapas interactivos. Dispone de opciones premium para agentes inmobiliarios.
Overview	Conectamos compradores y vendedores de manera segura y eficiente, brindando herramientas avanzadas para optimizar cada paso del proceso inmobiliario.		

Ventaja Competitiva	Ofrecemos una variedad de alianzas para ofrecer los mejores inmuebles a los mejores precios, además de la opción de compra entre más de una persona	Ofrece una amplia variedad de propiedades, opciones de publicidad destacada para agentes, herramientas de búsqueda personalizadas y una plataforma consolidada que facilita la conexión rápida entre compradores y vendedores.	Se destaca por su extenso catálogo de propiedades, interfaz fácil de usar, herramientas de búsqueda avanzadas y contenido informativo que atrae a usuarios interesados en comprar o vender inmuebles en Perú.
Estrategias de Marketing	Nuestras estrategias de marketing incluyen campañas en redes sociales, SEO, contenido educativo en blogs, alianzas con inmobiliarias, publicidad segmentada y promociones exclusivas para captar y retener usuarios en nuestra plataforma.	Se enfoca en marketing digital con anuncios en redes sociales y Google Ads. Utiliza contenido informativo sobre el mercado inmobiliario para atraer y educar a los usuarios, además de SEO.	Utiliza marketing digital con publicidad dirigida y optimización SEO, destacando en redes sociales y motores de búsqueda. También ofrece servicios publicitarios y de marketing para aumentar la visibilidad de las propiedades.
Perfil de Marketing	Nuestro mercado objetivo incluye compradores y vendedores de departamentos, tanto nuevos como experimentados, jóvenes profesionales, familias urbanas, inversores inmobiliarios y agentes que buscan una plataforma moderna y eficiente para transacciones inmobiliarias.	Se dirige a personas en Perú interesadas en comprar o alquilar propiedades, incluyendo jóvenes profesionales, familias y empresarios, así como a agentes y desarrolladores inmobiliarios que buscan promocionar sus ofertas.	Apunta a compradores y arrendatarios en Perú que buscan propiedades residenciales y comerciales, así como a agentes inmobiliarios y desarrolladores que necesitan visibilidad para sus anuncios y servicios.
Perfil de Productos y Servicios	Ofrecemos una plataforma Proporciona Ofrece anuncios de		

Producto	Servicios	intuitiva para la compra y venta de departamentos, con herramientas avanzadas como la opción de poder alquilar o comprar un departamento entre 2 a más amigos.	anuncios inmobiliarios, herramientas de búsqueda avanzada, servicios de cálculo hipotecario, y simulaciones de préstamos para compradores y arrendatarios.	venta y alquiler de propiedades, servicios publicitarios premium para agentes, y herramientas de búsqueda avanzada con mapas interactivos.
Precios y Costos	Contamos con opciones de publicación gratuitas así como opciones de pago los cuales ayudan al vendedor a tener publicaciones con mayor visibilidad.	Tiene opciones de publicación gratuitas y de pago, con tarifas para destacar propiedades y servicios adicionales	Ofrece publicaciones gratuitas limitadas y paquetes premium de pago para mayor visibilidad de anuncios.	
Canales de Distribución	Disponible en versión web	Aplicación móvil y aplicación web	Aplicación móvil y web	
Analisis SWOT	Plataforma innovadora que facilita la compra y venta de inmuebles, incluyendo la opción de adquirir propiedades en grupo. Ofrece una experiencia de usuario intuitiva y herramientas avanzadas para la gestión de transacciones.	Amplia variedad de propiedades y fuerte reconocimiento de marca, junto con opciones de publicidad destacada que atraen a agentes y desarrolladores inmobiliarios.	Amplio catálogo de propiedades y herramientas avanzadas de búsqueda que mejoran la experiencia del usuario, consolidando su posición en el mercado inmobiliario peruano.	
Fortalezas	La novedad del modelo de compra compartida puede generar desconfianza. Requiere un desarrollo tecnológico robusto y costoso, y la necesidad de asegurar la protección legal en transacciones compartidas.	Alta dependencia del mercado inmobiliario peruano y costos de mantenimiento tecnológico pueden limitar su capacidad de adaptarse a cambios del mercado.	Competencia intensa y dependencia de la publicidad limitan su crecimiento y capacidad de diferenciación en un mercado saturado de plataformas similares.	
Debilidades				

Oportunidades	Expansión a mercados con alta demanda de bienes raíces y posibilidad de asociarse con agencias y desarrolladores para ofrecer listados exclusivos. Innovación en el mercado inmobiliario y potencial para capturar un segmento nuevo de compradores.	Innovación en servicios digitales y expansión en América Latina, junto con alianzas estratégicas con agencias inmobiliarias para ofrecer propiedades exclusivas.	Expansión a mercados latinoamericanos y adopción de tecnologías innovadoras como realidad virtual para ofrecer recorridos virtuales y listados exclusivos de propiedades.
Amenazas	Competencia de plataformas establecidas y nuevas startups en el mercado inmobiliario. Riesgos asociados con la legalidad y la gestión de propiedad compartida, así como fluctuaciones económicas que afectan la compra de inmuebles.	Creciente competencia de nuevos actores y cambios en las preferencias del consumidor, además de la inestabilidad económica que afecta el mercado de bienes raíces.	Cambios regulatorios y fluctuaciones económicas en el mercado inmobiliario podrían impactar negativamente en su modelo de negocio y rentabilidad.

2.1.2. Estrategias y tácticas frente a competidores.

- **Diferenciación mediante propiedad compartida:** Otorgaremos la opción única de comprar inmuebles entre dos o más personas, un servicio que Urbania y Adondevivir no ofrecen. Desarrollaremos campañas de marketing enfocadas en el beneficio de compartir costos y accesibilidad a propiedades que serían inaccesibles para compradores individuales.
- **Mejora de la experiencia del usuario:** Invertiremos en una interfaz intuitiva y herramientas avanzadas, como recorridos virtuales en 3D y calculadoras de financiamiento compartido. Esto no solo atraerá a usuarios que buscan innovaciones tecnológicas, sino que también mejorará la retención al ofrecer una experiencia superior.
- **Alianzas estratégicas y listados exclusivos:** Colaboraremos con agencias inmobiliarias, desarrolladores, y bancos para obtener listados exclusivos y financiamientos especiales. Ofreceremos incentivos a los agentes para que utilicen la plataforma, diferenciándola por la calidad y exclusividad de las propiedades listadas.

2.2. Entrevistas.

2.2.1. Diseño de entrevistas.

Preguntas generales:

1. ¿Cuál es su nombre?
2. ¿Qué edad tiene?
3. ¿A qué se dedica?

Preguntas para vendedores

1. ¿Cuales son los mayores desafíos que enfrentas al vender propiedades actualmente?
2. ¿Cómo te gustaría que una plataforma digital te ayudara a encontrar y conectar con potenciales compradores?
3. ¿Qué características te harían preferir una nueva aplicación sobre las plataformas que usas actualmente?
4. ¿Qué información adicional te gustaría tener sobre los compradores antes de interactuar con ellos?
5. ¿Qué tan frecuente es la venta de propiedades entre varias personas, y cómo se maneja ese proceso actualmente?
6. ¿Hay algo que consideras que falta en las plataformas inmobiliarias actuales?

Preguntas para compradores

1. ¿Qué características te gustaría ver en una plataforma de compra de inmuebles que te facilitarían la búsqueda y decisión de compra?
2. ¿Qué tan importante es la posibilidad de comprar una propiedad en conjunto con otras personas?
3. ¿Qué tipo de información prefieres tener disponible cuando exploras una propiedad en línea?
4. ¿Qué factores influyen más en tu decisión de comprar una propiedad?
5. ¿Qué problemas has encontrado al utilizar otras plataformas de compra de inmuebles?

2.2.2. Registro de entrevistas.

Segmento Propietario Entrevista 1

Nombre: Yndira Bueno **Edad:** 54 años **Ocupación:** Arquitecta



Segmento Inquilinos

Entrevista 1

Nombre: Mateo Vilchez **Edad:** 19 años **Ocupación:** Estudiante de Ingeniería de Software **URL:**

https://upcedupe-my.sharepoint.com/:g/personal/u202015274_upc_edu_pe/EQdnVII8nNNGisxHQgn-wXMB7hVaug2-vp_JxjA_vVMv3A?e=2prSu4&nav=eyJyZWZlcnJhbEluZm8iOnsicmVmZXJyYWxBcHAIoJTdHJIYW1XZWJBcHAIoJLCJyZWZlcnJhbFZpZXciOjTaGFyZURpYWxvZy1MaW5rliwicmVmZXJyYWxBcHBQbGF0Zm9ybSI6IldlYilsInJlZmVycmFsTW9kZSI6InZpZXcifX0%3D



Entrevista 2

Nombre: Aldair Chuman **Edad:** 22 años **Ocupación:** Ingeniero de Software

URL: https://upcedupe-my.sharepoint.com/:g/personal/u20191e414_upc_edu_pe/ERYcC5TRz7INgGgBlwlfcxgBluAvlZV4BrmAMOJg2IKB8g?e=gdnUAp&nav=eyJyZWZlcnJhbEluZm8iOnsicmVmZXJyYWxBcHAIoJTdHJIYW1XZWJBcHAIoJLCJyZWZlcnJhbFZpZXciOjTaGFyZURpYWxvZy1MaW5rliwicmVmZXJyYWxBcHBQbGF0Zm9ybSI6IldlYilsInJlZmVycmFsTW9kZSI6InZpZXcifX0%3D



2.2.3. Análisis de entrevistas.

Segmento Inquilinos

En las entrevistas realizadas a los inquilinos, surgieron varias sugerencias sobre cómo mejorar la aplicación, así como un gran interés en la función de compra compartida. Los entrevistados, compuestos por jóvenes profesionales y emprendedores, valoraron la interfaz intuitiva de la plataforma, pero expresaron que sería útil contar con más opciones de filtros personalizados para facilitar la búsqueda de propiedades. Por ejemplo, sugirieron añadir filtros que permitan seleccionar inmuebles por cercanía a sus lugares de trabajo, acceso a transporte público, y servicios como supermercados y gimnasios. Además, muchos destacaron la necesidad de recorridos virtuales en 3D más detallados, ya que esto les permitiría evaluar mejor los espacios sin necesidad de visitarlos físicamente. También se mencionó la importancia de agregar herramientas de comparación entre propiedades y calculadoras de financiamiento más avanzadas que incluyan simulaciones de pagos mensuales y distribución de costos.

Los entrevistados también señalaron que la integración de reseñas de otros inquilinos sería muy útil para conocer las experiencias previas en las propiedades, así como la confiabilidad de los propietarios y agentes. Otro punto relevante fue la sugerencia de implementar un chat en vivo dentro de la aplicación, que permita resolver dudas en tiempo real y mejorar la atención al usuario. Respecto a la función de compra compartida, todos coincidieron en que se trata de una característica innovadora y esencial, especialmente para quienes buscan acceder al mercado inmobiliario sin asumir un compromiso financiero individualmente. Para estos inquilinos, la posibilidad de adquirir una propiedad junto a amigos, familiares o socios les abre la puerta a viviendas de mayor valor que de otro modo serían inalcanzables. Esta función no solo les permitiría compartir costos, sino también diversificar sus inversiones y reducir el riesgo financiero. En conclusión, los entrevistados consideran que la compra compartida aporta un valor diferencial significativo a la aplicación, haciéndola más atractiva y accesible para un público joven y dinámico que busca formas alternativas de acceder a la vivienda y al mercado inmobiliario.

Segmento Propietarios:

En las entrevistas con propietarios, surgieron varias sugerencias y comentarios sobre cómo mejorar la aplicación y la relevancia de la función de compra compartida. Los propietarios valoraron la interfaz intuitiva, pero propusieron la integración de opciones de publicidad destacada para aumentar la visibilidad de sus

propiedades y atraer a más inquilinos potenciales. También sugirieron mejoras en las herramientas de gestión, como un sistema para facilitar la comunicación y administración de contratos con los inquilinos, y opciones para evaluar mejor a los posibles arrendatarios.

Respecto a la función de compra compartida, los propietarios la consideraron una adición valiosa, ya que podría atraer a un grupo más amplio de compradores y diversificar sus opciones de venta. Vieron la posibilidad de dividir la compra entre varios compradores como una forma de acceder a un mercado más amplio y acelerar la venta de propiedades que, de otro modo, podrían tardar más en encontrar un comprador. Esta función también podría ofrecerles una ventaja competitiva en el mercado, al permitirles atraer a compradores que buscan compartir costos y reducir su compromiso financiero individual. En resumen, los propietarios valoran las mejoras en la gestión y visibilidad de sus propiedades y consideran la compra compartida como una herramienta innovadora que puede facilitar las transacciones y ampliar su base de clientes potenciales.

2.3. Needfinding.

2.3.1. User Personas.

Segmento Inquilino

NAME

Mateo



Background

Mateo es un profesional joven que trabaja en una startup tecnológica. Vive solo y busca constantemente un equilibrio entre su vida laboral y personal. Cambió de ciudad recientemente y alquila un departamento en Lima para estar más cerca de su trabajo. Le gusta mantenerse activo y disfrutar de la vida urbana.

Demographic

♂ Male 19 years

📍 Surco

Single

Estudiante

Skills

Resolución de problemas

Gestión de proyectos

This persona was built in uxpressia.com

Goals

- Encontrar un departamento moderno y bien ubicado, cerca de su trabajo y áreas de ocio.
- Reducir el tiempo de búsqueda de propiedades, optimizando su proceso de selección.
- Alquilar sin complicaciones, preferiblemente de manera digital y sin trámites extensos.
- Mantener un equilibrio entre costo, calidad y ubicación del alquiler.

Quote

“Quiero un lugar que se ajuste a mi estilo de vida, sin complicaciones y cerca de todo lo que necesito.”

Motivations

- Comodidad y proximidad al trabajo para ahorrar tiempo en desplazamientos.
- Utilizar tecnología para simplificar su vida, como recorridos virtuales y contratos digitales.
- Transparencia en el proceso de alquiler y en la comunicación con propietarios o agentes.
- Poder encontrar un espacio que se sienta como un hogar y refleje su estilo personal.

Frustrations

- Pérdida de tiempo con propiedades que no cumplen las expectativas o que están desactualizadas.
- Falta de respuestas rápidas y claras por parte de agentes o propietarios.
- Procesos burocráticos largos y complicados que retrasan la firma del contrato.
- No encontrar suficientes opciones que ofrezcan la flexibilidad que necesita.

Segmento Propietario

NAME

Ana



Demographic

Female 48 years

Surco

Married

Abogada

Skills

Negociación

Organization

This persona was built in [uxpressia.com](#)

Background

Maria es una empresaria exitosa que ha invertido en varios departamentos como parte de su portafolio de inversiones. Tiene experiencia en el mercado inmobiliario, aunque prefiere delegar la gestión de sus propiedades a través de plataformas confiables. Maria busca maximizar el retorno de sus inversiones sin complicaciones y con el menor esfuerzo posible.

Goals

- Alquilar sus propiedades de manera eficiente y segura a inquilinos confiables.
- Maximizar sus ingresos por alquiler y minimizar los períodos vacíos.
- Utilizar plataformas que faciliten la gestión de sus propiedades, incluyendo la comunicación con inquilinos y la administración de pagos.
- Acceder a opciones de publicidad destacada para atraer más interés a sus inmuebles.

Quote

"Quiero alquilar mis propiedades de manera rápida y segura, sin lidiar con problemas innecesarios."

Motivations

- Incrementar sus ingresos pasivos a través del alquiler de propiedades.
- Mantener sus inmuebles ocupados por buenos inquilinos que cuiden el lugar.
- Aprovechar herramientas digitales que le ahorren tiempo y esfuerzo en la gestión.
- Colaborar con agentes inmobiliarios para agilizar procesos de alquiler y venta.

Frustrations

- Inquilinos que no cumplen con los pagos o cuidan mal la propiedad.
- Procesos lentos y burocráticos al momento de cerrar contratos.
- Falta de visibilidad en el mercado debido a la competencia con otros propietarios.
- Tener que manejar múltiples tareas de gestión y mantenimiento que requieren tiempo.

2.3.2. User Task Matrix.

User Persona: Propietarios

Tarea	Frecuencia	Importancia
Crear perfil	Always	High
Gestionar múltiples listados	Often	High
Recibir notificaciones	Always	High
Filtrar compradores	Sometimes	Medium
Agendar visitas	Always	High
Ver analíticas	Often	High
Ver recomendaciones de precios	Sometimes	Medium
Recibir reseñas	Always	High
Ver historial de transacciones	Always	High

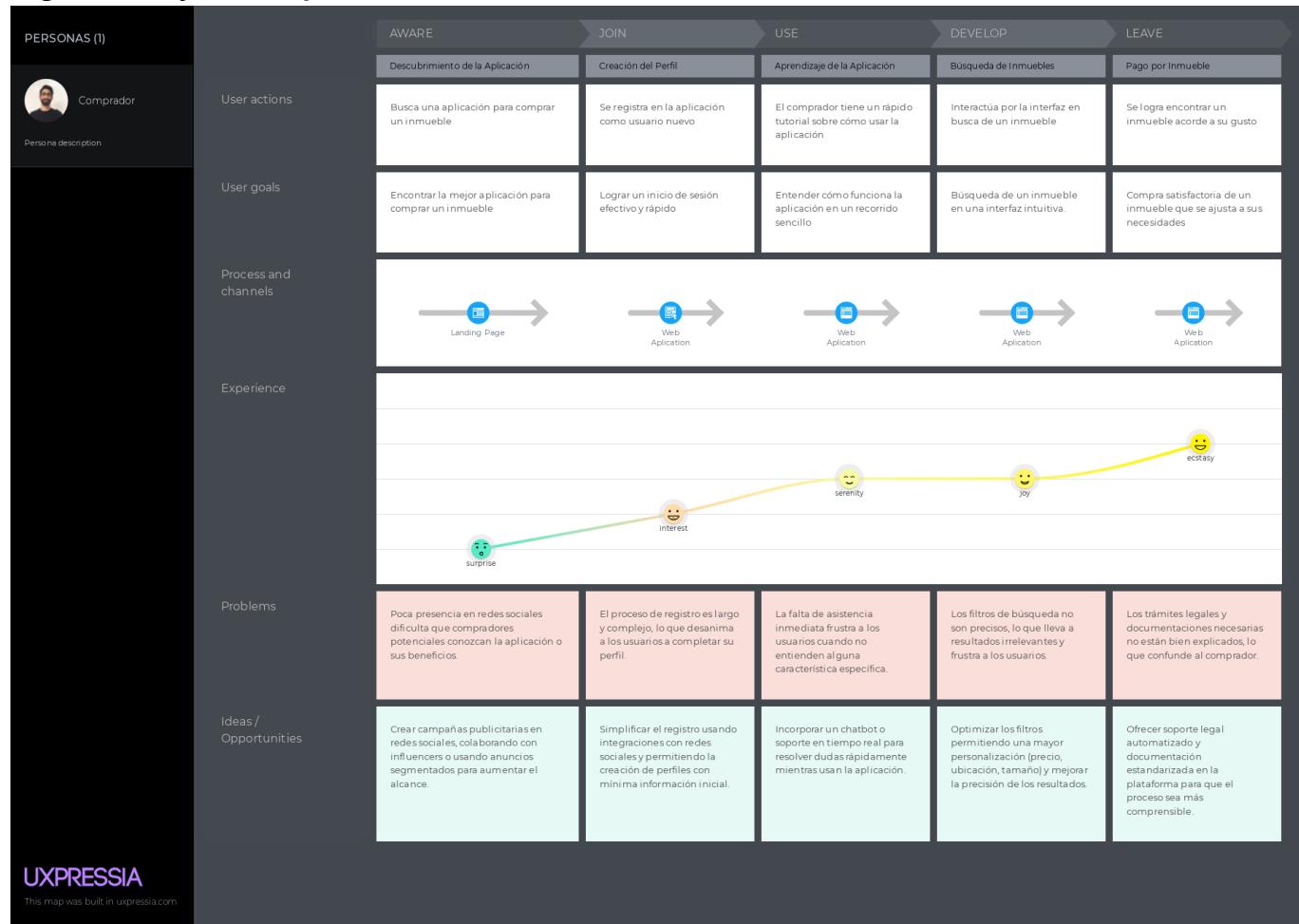
User Persona: Inquilinos

Tarea	Frecuencia	Importancia
Buscar propiedades	Always	High
Guardar propiedades favoritas	Often	Medium
Comparar propiedades	Sometimes	Medium
Calcular financiamiento	Often	Medium
Comprar en grupo	Often	High
Recibir notificaciones	Always	High
Ver recomendaciones personalizadas	Always	High
Gestionar documentos	Sometimes	Medium
Ver historial de búsqueda	Always	Medium

2.3.3. User Journey Mapping.

A continuación, se muestran los User Journey Mapping por cada segmento objetivo.

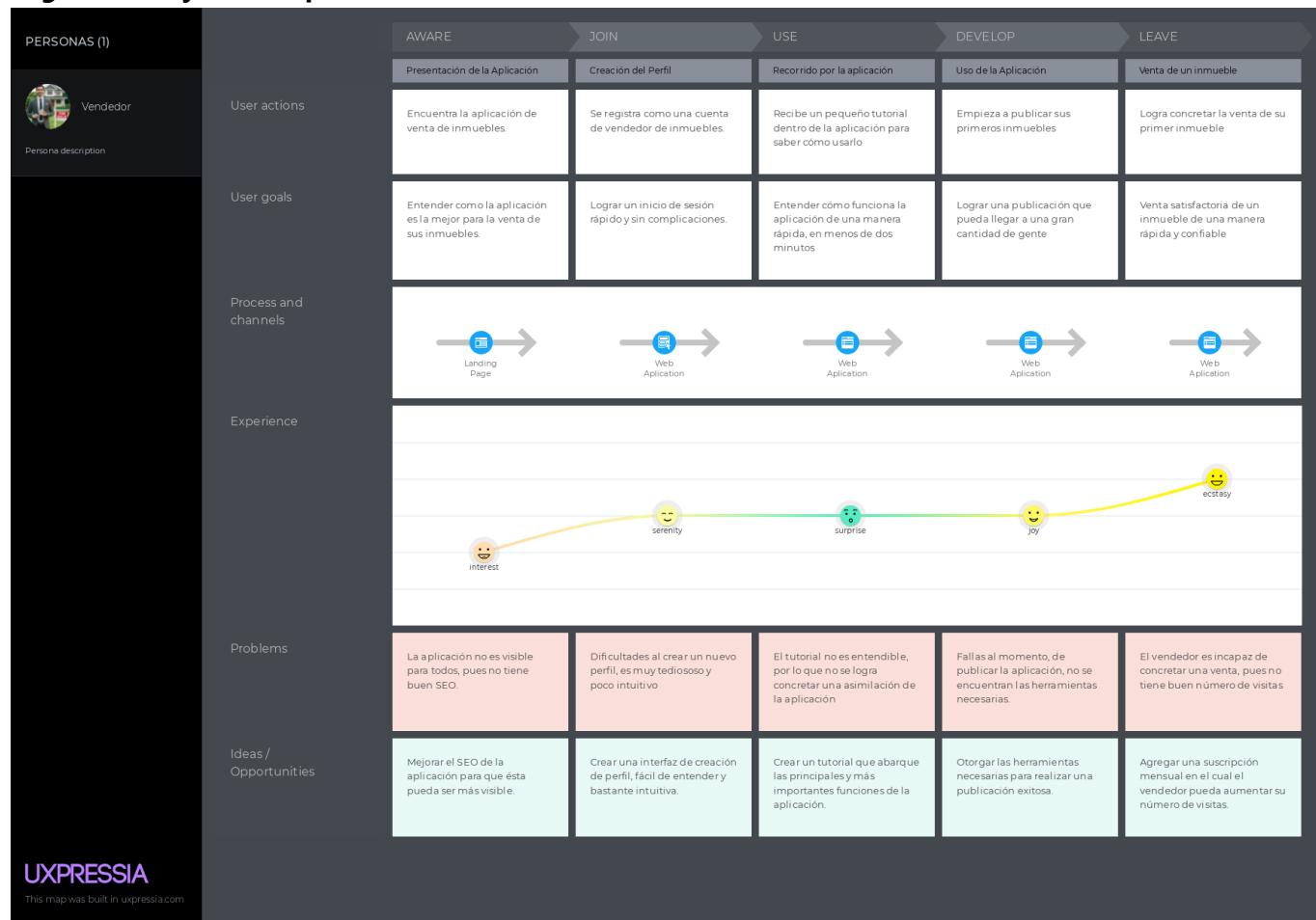
Segmento Objetivo Propietarios



UXPRESSIA

This map was built in uxpressia.com

Segmento Objetivo: Inquilinos



2.3.4. Empathy Mapping.

Segmento: Inquilinos

1.WHO are we empathizing with?

El inquilino empatiza con otros inquilinos que buscan estabilidad, seguridad y flexibilidad en su vida diaria. También se relaciona con amigos, familiares o colegas que han pasado por el mismo proceso de búsqueda, compartiendo sus experiencias y frustraciones en torno al alquiler y las decisiones de vivienda.

6.What do they HEAR?

Recibe consejos de amigos y familiares sobre las mejores zonas para vivir o las plataformas de alquiler más confiables. Está atento a las noticias sobre el mercado de alquiler, como cambios en precios o nuevas regulaciones, y escucha las recomendaciones o advertencias de agentes inmobiliarios o propietarios sobre contratos y condiciones del inmueble.

7.What do they THINK and FEEL?

“El inquilino está preocupado por encontrar un lugar adecuado que se ajuste a su presupuesto y necesidades, así como la estabilidad del contrato de alquiler. Quiere asegurar una buena ubicación y condiciones favorables, pero se siente frustrado por lo difícil que puede ser encontrar opciones disponibles y fiables, y teme que las condiciones del arrendamiento no sean claras.”



2.What do they need to DO?

El inquilino necesita encontrar una vivienda que cumpla con sus requisitos, investigar sobre el mercado de alquiler, comparar opciones, y estar preparado para actuar rápidamente si encuentra una propiedad adecuada. Además, debe asegurarse de entender todas las condiciones del arrendamiento, verificar la legalidad de los documentos, y negociar un acuerdo que se ajuste a sus necesidades financieras y personales.

3.What do they SEE?

El inquilino está rodeado de ofertas de alquiler tanto en línea como en su entorno físico, con anuncios de diferentes plataformas, agentes y propietarios. Nota la competencia con otros posibles inquilinos interesados en los mismos inmuebles, lo que le genera presión y ansiedad por tomar decisiones rápidas.

5.What do they DO?

El inquilino está activamente buscando propiedades en plataformas online, consultando anuncios, visitando inmuebles en persona, y contactando a agentes o propietarios para obtener más información. Compara precios, características y ubicaciones, y si encuentra una propiedad que le convence, realiza los trámites para asegurarla, como enviar solicitudes, completar formularios o negociar condiciones.

PAINS

Se siente abrumado por la falta de opciones disponibles o la competencia por los mejores inmuebles. La falta de información clara sobre las condiciones del arrendamiento, los gastos adicionales y las complicaciones con el papeleo o garantías son problemas recurrentes que afectan su decisión final.

GAINS

El inquilino espera encontrar una vivienda segura y asequible, con condiciones de arrendamiento claras y flexibles. Desea un proceso de alquiler sin complicaciones, con información transparente y sin sorpresas ocultas. También busca una plataforma o experiencia que le facilite la búsqueda y el proceso de arrendamiento, desde la primera consulta hasta la firma del contrato.

4.What do they SAY?

“El inquilino habla con amigos, familiares y colegas sobre sus experiencias de búsqueda, comentando sobre las propiedades que ha visto, los precios y las condiciones de arrendamiento. Expresa frustraciones relacionadas con la falta de opciones asequibles o con las dificultades para encontrar un lugar adecuado. También puede compartir recomendaciones o advertencias basadas en su experiencia con plataformas, agentes o propietarios.”

UXPRESSIA

This persona was built in upressoia.com

Segmento: Propietarios

1.WHO are we empathizing with?

El propietario empatiza con otros propietarios que enfrentan los mismos desafíos de atraer inquilinos confiables y gestionar sus propiedades. También se relaciona con amigos y colegas que han alquilado inmuebles y comparten sus experiencias sobre el mercado de arrendamiento y la gestión de contratos.

7.What do they THINK and FEEL?

“
El propietario está preocupado por encontrar inquilinos confiables y rentabilizar su propiedad de manera eficiente. También siente la presión de mantener su propiedad en buen estado y cumplir con los requisitos legales del arrendamiento. Le frustra el tiempo que puede tomar encontrar un inquilino adecuado y teme enfrentar problemas con pagos o conflictos contractuales.

2.What do they need to DO?

El propietario necesita asegurarse de que su inmueble esté en buen estado y sea atractivo para inquilinos potenciales. Debe investigar el mercado para fijar un precio competitivo, publicar su propiedad en plataformas de alquiler, y gestionar las visitas y negociaciones con los inquilinos. También tiene que asegurarse de cumplir con los trámites legales y asegurar un contrato claro y favorable para ambas partes.

6.What do they HEAR?

Recibe consejos de amigos o familiares sobre las mejores maneras de atraer inquilinos o gestionar contratos de arrendamiento. Escucha recomendaciones de agentes inmobiliarios sobre precios competitivos o cómo mejorar la visibilidad de su propiedad. También está al tanto de cambios en la normativa del mercado de alquiler, lo que puede influir en su forma de operar.



3.What do they SEE?

El propietario observa mucha competencia de otros propietarios en las mismas zonas, lo que le hace ajustar el precio o las condiciones de su inmueble para atraer inquilinos. También ve publicidad y recomendaciones de plataformas de alquiler, así como noticias sobre el mercado inmobiliario y las nuevas regulaciones que le afectan.

5.What do they DO?

El propietario publica su inmueble en diferentes plataformas, responde a consultas de posibles inquilinos, realiza visitas y se encarga de negociar las condiciones del contrato. Además, puede trabajar con agentes inmobiliarios para atraer más interesados y gestionar la documentación legal. También está revisando el estado del inmueble y preparándolo para nuevos inquilinos.

PAINS

El propietario se enfrenta a la incertidumbre de encontrar inquilinos confiables y a la posible morosidad en los pagos. También le preocupa que su propiedad sufra daños o que los trámites legales se vuelvan demasiado complicados. La competencia en el mercado puede hacer que sienta presión para reducir el precio del alquiler.

GAINS

El propietario desea encontrar inquilinos responsables que paguen a tiempo y que cuiden de su propiedad. Espera obtener un proceso de alquiler sencillo y sin complicaciones, con condiciones claras y protección legal. Además, busca rentabilizar su inversión a largo plazo, maximizando el valor del alquiler.

4.What do they SAY?

“
El propietario comenta con su círculo cercano sus preocupaciones sobre encontrar buenos inquilinos y cómo asegurar un ingreso estable con la propiedad. Puede hablar sobre las características de su inmueble, las dificultades de gestionar el alquiler y las decisiones que ha tomado sobre el precio y las condiciones del arrendamiento.

UXPRESSIA

This persona was built in upressoia.com

2.3.5. As-is Scenario Mapping.

Segmento: Inquilino

Inquilino

Steps	Búsqueda de propiedades	Consulta de detalles y contacto con propietarios	Visita a la propiedad	Negociación y evaluación	Firma del contrato y mudanza
Doing	El inquilino navega por plataformas online, filtra propiedades según sus preferencias y revisa fotos y descripciones.	Envía mensajes a propietarios o agentes solicitando más detalles sobre el inmueble.	Coordina la visita a la propiedad, se desplaza hasta la ubicación y la inspecciona.	Evaluá la propiedad y discute condiciones con el propietario.	Firma el contrato de arrendamiento, coordina la mudanza y se establece en la propiedad.
Thinking	¿Este lugar se ajusta a mis necesidades y presupuesto? ¿Habrá opciones mejores?	"Espero que el propietario responda pronto y con información clara."	"¿Cumple con lo que vi en línea? ¿Vale la pena el alquiler?"	"¿Puedo permitirme este alquiler? ¿Podría negociar un mejor precio o condiciones?"	"¿Habré tomado la decisión correcta? ¿Qué pasa si surgen problemas?"
Feeling	Se siente abrumado por la cantidad de opciones y frustrado por la falta de precisión en la información.	Ansiedad por la falta de respuestas rápidas y dudas sobre si obtendrá la información correcta.	Esperanza antes de la visita, pero puede sentirse decepcionado si el inmueble no coincide con las expectativas.	Puede sentirse inseguro sobre las condiciones y preocupado por los términos del acuerdo.	Puede sentirse aliviado de finalizar el proceso, pero también nervioso por posibles complicaciones futuras.

Segmento: Propietario

Steps	Publicación del inmueble	Recepción de consultas y gestión de interesados	Coordinación de visitas	Negociación y cierre del acuerdo	Firma del contrato y administración del alquiler
Doing	Completa formularios, sube fotos y publica su inmueble en diversas plataformas.	Recibe consultas y responde a preguntas sobre la propiedad.	Coordina las visitas al inmueble y recibe a los posibles inquilinos.	Discute términos del contrato con el inquilino, ajusta el precio o condiciones según sea necesario.	Firma el contrato con el inquilino y gestiona los pagos mensuales y el mantenimiento de la propiedad.
Thinking	"Espero que el anuncio atraiga inquilinos rápidamente. ¿Mi precio es competitivo?"	"¿Este interesado será un buen inquilino? ¿Me están contactando suficientes personas?"	"Espero que les guste la propiedad y que la visiten puntualmente."	"¿Debería aceptar esta oferta? ¿El precio es justo para ambas partes?"	"Espero que todo vaya bien y que los pagos sean puntuales."
Feeling	Ansioso por atraer interesados, puede sentirse abrumado por el proceso de publicación.	Frustrado si no recibe suficientes consultas o si las respuestas de los interesados son lentas.	Nervioso por la reacción de los inquilinos y molesto si las visitas se cancelan o no se presentan.	Puede sentirse inseguro durante la negociación, temiendo perder al interesado o tener que comprometer demasiado.	Alivio por haber completado el proceso, pero también preocupado por posibles problemas con el inquilino en el futuro.

2.4. Ubiquitous Language.

1. Propietario: Persona que posee una propiedad y está interesada en vender o alquilar su inmueble. Sus objetivos son maximizar la rentabilidad y minimizar el tiempo de vacancia de la propiedad.

2. Inquilino: Persona que busca alquilar una propiedad para uso residencial o comercial. En nuestro contexto, también se interesa en funciones innovadoras como la compra compartida y recorridos virtuales.

3. Comprador: Usuario que busca adquirir una propiedad, ya sea para habitarla, invertir o compartir la compra con otros. Puede ser un comprador individual o un comprador conjunto.

4. Compra Compartida: Función que permite a dos o más personas adquirir una propiedad juntos, compartiendo los costos de compra y financiamiento, haciendo accesibles propiedades de mayor valor.

5. Agente Inmobiliario: Profesional que facilita el proceso de compra, venta o alquiler de propiedades, actuando como intermediario entre compradores y vendedores. Ofrece servicios de listado, publicidad destacada y asesoría.

6. Plataforma Inmobiliaria: Aplicación o sitio web que conecta a compradores, vendedores, inquilinos y agentes, ofreciendo herramientas avanzadas para la búsqueda, negociación y cierre de transacciones inmobiliarias.

7. Filtro Personalizado: Herramienta en la plataforma que permite a los usuarios ajustar sus criterios de búsqueda, como ubicación, precio, tipo de propiedad y cercanía a servicios, para encontrar la opción que mejor se adapte a sus necesidades.

8. Financiamiento Compartido: Modelo de financiamiento que permite dividir los costos de compra de una propiedad entre múltiples compradores, facilitando el acceso a préstamos y condiciones de pago más flexibles.

Capítulo III: Requirements Specification

3.1. To-Be Scenario Mapping.

Segmento 1:

Fases	Publicar Propiedad	Administrar Propiedades	Crear Contrato de Arrendamiento	Generar Informes Financieros
Doing	Subiendo fotos, ingresando descripción y detalles de la propiedad.	Supervisando pagos, renovaciones, y contratos. Gestionando el mantenimiento de las propiedades.	Redactando y revisando los términos del contrato.	Reuniendo información financiera para análisis y planificación.
Thinking	¿Cómo puedo mostrar mi propiedad de la mejor manera? ¿Será fácil encontrar compradores o arrendatarios?	¿Todo está al día? ¿Necesito tomar alguna acción? ¿Cómo puedo optimizar la gestión de mis propiedades?	¿Este contrato cubre todas las situaciones posibles? ¿Será legalmente válido?	¿Cómo están los ingresos y gastos de mis propiedades? ¿Necesito ajustar mis estrategias de inversión o alquiler?

Fases	Publicar Propiedad	Administrar Propiedades	Crear Contrato de Arrendamiento	Generar Informes Financieros
Feeling	Motivado por las posibilidades de generar ingresos.	Seguro y en control de sus activos. Tranquilo al tener visibilidad completa.	Tranquilo al formalizar el acuerdo con el arrendatario.	Informado y en control de las finanzas. Preocupado si los informes muestran resultados inesperados.

Segmento 2:

Fases	Buscar Propiedad para Alquilar	Comprar Propiedad Colectivamente	Recibir Notificaciones de Pago	Renovar Contrato de Alquiler
Doing	Explorando diferentes propiedades y comparando precios y características.	Evaluando opciones de inversión y calculando retornos potenciales.	Recibiendo y revisando notificaciones, realizando el pago.	Revisando y negociando los términos del nuevo contrato.
Thinking	¿Esta propiedad cumple con mis necesidades? ¿Es el precio justo?	¿Esta inversión será rentable? ¿Puedo confiar en los otros compradores?	¿He recibido la notificación a tiempo? ¿Todo está en orden con los pagos?	¿Los nuevos términos son justos? ¿Quiero seguir alquilando esta propiedad?
Feeling	Emocionado por encontrar un lugar adecuado para vivir.	Confiado al invertir en una propiedad con buenas perspectivas.	Tranquilo al mantenerse al día con los pagos.	Decidido si está satisfecho con los términos. Inseguro si los términos no son favorables.

3.2. User Stories.

Epic/Story ID: EPIC-001 - Gestión de Propiedades

ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
----	--------	-------------	-------------------------	---------------------------

ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
EPIC-001	Gestión de Propiedades	Permitir a los propietarios gestionar sus propiedades, incluyendo el alquiler y la venta.	Given un propietario ha accedido al sistema, when selecciona la opción de gestión de propiedades, then el sistema debe permitirle alquilar o vender la propiedad.	
US-001-001	Alquilar Propiedad	Como propietario, quiero poder alquilar mi propiedad para recibir ingresos regulares.	Given el propietario tiene una propiedad disponible para alquiler, when selecciona la opción de alquilar, then el sistema debe permitirle fijar el precio del alquiler y establecer las condiciones del contrato.	EPIC-001
US-001-002	Vender Propiedad	Como propietario, quiero poder vender mi propiedad.	Given el propietario tiene una propiedad disponible para venta, when selecciona la opción de vender, then el sistema debe permitirle fijar el precio de venta y publicar el anuncio de la propiedad.	EPIC-001
US-001-003	Administrar Pagos de Alquiler	Como propietario, quiero poder verificar si los alquileres se han pagado y recibir recordatorios de pago.	Given el propietario tiene una propiedad en alquiler, when consulta el estado de los pagos, then el sistema debe mostrar los pagos realizados y pendientes, y enviar recordatorios de pago próximos a la fecha.	EPIC-001
US-001-004	Crear Contratos de Alquiler	Como propietario, quiero poder crear contratos para los alquileres de mis propiedades.	Given el propietario ha acordado un alquiler con un inquilino, when crea un contrato, then el sistema debe permitirle generar un contrato que incluya términos de alquiler y condiciones.	EPIC-001
US-001-005	Ver Historial de Contratos	Como propietario, quiero ver el historial de contratos de alquiler para una propiedad.	Given el propietario tiene varios contratos de alquiler, when consulta el historial de contratos, then el sistema debe mostrar una lista de todos los contratos anteriores y sus detalles.	EPIC-001

ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US-001-006	Editar Detalles de Propiedad	Como propietario, quiero editar los detalles de mi propiedad (ej. descripción, fotos) después de publicarla.	Given el propietario tiene una propiedad publicada, when selecciona la opción de editar, then el sistema debe permitirle modificar los detalles de la propiedad y actualizar la información publicada.	EPIC-001
US-001-007	Verificar Disponibilidad de Propiedad	Como propietario, quiero verificar la disponibilidad de mi propiedad para alquilarla o venderla.	Given el propietario ha publicado una propiedad, when consulta su disponibilidad, then el sistema debe mostrar si la propiedad está disponible para alquiler o venta.	EPIC-001

Epic/Story ID: EPIC-002 - Gestión de Inquilinos

ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
EPIC-002	Gestión de Inquilinos	Permitir a los inquilinos gestionar sus alquileres, incluyendo el pago de alquileres y la recepción de notificaciones.	Given un inquilino ha accedido al sistema, when selecciona la opción de gestión de alquiler, then el sistema debe permitirle pagar el alquiler y recibir notificaciones de pago.	
US-002-001	Pagar Alquiler	Como inquilino, quiero poder pagar el alquiler de la propiedad que estoy alquilando.	Given el inquilino tiene un alquiler pendiente, when selecciona la opción de pagar, then el sistema debe permitirle realizar el pago de manera segura y confirmar la transacción.	EPIC-002
US-002-002	Recibir Notificaciones de Pago	Como inquilino, quiero recibir notificaciones cuando se acerque la fecha de pago del alquiler y los servicios.	Given el inquilino tiene una fecha de pago próxima, when se acerca la fecha, then el sistema debe enviar notificaciones recordatorias del pago de alquiler y servicios.	EPIC-002

ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US-002-003	Ver Historial de Pagos	Como inquilino, quiero ver el historial de mis pagos para asegurarme de que todos los pagos han sido realizados correctamente.	Given el inquilino ha realizado varios pagos, when consulta el historial de pagos, then el sistema debe mostrar todos los pagos realizados y su estado.	EPIC-002
US-002-004	Solicitar Mantenimiento	Como inquilino, quiero poder solicitar mantenimiento para problemas en la propiedad que estoy alquilando.	Given el inquilino detecta un problema en la propiedad, when solicita mantenimiento, then el sistema debe permitirle enviar una solicitud que incluya detalles del problema.	EPIC-002
US-002-005	Confirmar Recepción de Solicitud de Mantenimiento	Como inquilino, quiero recibir confirmación de que mi solicitud de mantenimiento ha sido recibida y está siendo gestionada.	Given el inquilino ha enviado una solicitud de mantenimiento, when la solicitud es recibida, then el sistema debe enviar una confirmación al inquilino indicando que la solicitud está en proceso.	EPIC-002

Epic/Story ID: EPIC-003 - Compra Compartida de Propiedad

ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
EPIC-003	Compra Compartida de Propiedad	Permitir a múltiples personas comprar una propiedad en conjunto y compartir los ingresos de alquiler.	Given un grupo de personas quiere comprar una propiedad en conjunto, when deciden la compra, then el sistema debe permitirles establecer porcentajes de propiedad y distribuir las ganancias de alquiler de acuerdo a estos porcentajes.	
US-003-001	Dividir Propiedad para Compra	Como grupo de compradores, queremos dividir la propiedad en porcentajes de propiedad.	Given un grupo ha decidido comprar una propiedad en conjunto, when definen los porcentajes, then el sistema debe registrar estos porcentajes y asociarlos a cada comprador.	EPIC-003

ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US-003-002	Distribuir Ganancias de Alquiler	Como grupo de propietarios compartidos, queremos recibir ganancias de alquiler basadas en nuestros porcentajes de propiedad.	Given la propiedad compartida está alquilada, when se recibe el alquiler, then el sistema debe calcular y distribuir las ganancias según los porcentajes establecidos.	EPIC-003
US-003-003	Ver Historial de Distribución de Ganancias	Como grupo de propietarios compartidos, quiero ver un historial de la distribución de las ganancias de alquiler.	Given el grupo de propietarios ha recibido varias distribuciones de ganancias, when consulta el historial, then el sistema debe mostrar un registro detallado de cada distribución realizada.	EPIC-003
US-003-004	Ajustar Porcentajes de Propiedad	Como grupo de compradores compartidos, queremos ajustar los porcentajes de propiedad si es necesario.	Given el grupo de compradores desea ajustar los porcentajes de propiedad, when realizan el ajuste, then el sistema debe actualizar los porcentajes y recalcular la distribución de ganancias.	EPIC-003

Epic/Story ID: EPIC-004 - Sitio Web Estático

ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
EPIC-004	Sitio Web Estático	Crear una landing page que informe a los visitantes sobre el proyecto y las opciones disponibles.	Given un visitante accede a la landing page, when navega por la página, then debe encontrar información clara sobre la compra, alquiler y gestión de propiedades.	
US-004-001	Información sobre Compra y Alquiler	Como visitante, quiero encontrar información sobre cómo comprar o alquilar una propiedad.	Given un visitante accede a la landing page, when navega por la sección de compra y alquiler, then debe encontrar información detallada sobre cómo proceder con cada opción.	EPIC-004

ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US-004-002	Información de Contacto y Soporte	Como visitante, quiero tener acceso a información de contacto y soporte para resolver dudas.	Given un visitante necesita soporte, when busca información de contacto en la landing page, then debe encontrar datos de contacto y opciones para recibir ayuda.	EPIC-004
US-004-003	Suscripción a Newsletter	Como visitante, quiero suscribirme a un boletín informativo para recibir actualizaciones y noticias sobre propiedades.	Given un visitante quiere recibir actualizaciones, when se suscribe al boletín informativo, then el sistema debe añadir su dirección de correo a la lista de suscriptores y enviar confirmación de la suscripción.	EPIC-004

EPIC-005 - Gestión de Nuevos Inmuebles

ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
EPIC-005	Gestión de Nuevos Inmuebles	Permitir a los usuarios agregar nuevos inmuebles al sistema, gestionar documentos legales, actualizar propietarios y realizar un seguimiento de la valorización.	Given un usuario (administrador o propietario) desea agregar un nuevo inmueble al sistema, when completa el formulario de creación del inmueble, then el sistema debe permitirle ingresar toda la información relevante, cargar documentos legales, actualizar información de propietarios y realizar un seguimiento de la valorización del inmueble.	
US-005-001	Agregar Nuevo Inmueble	Como usuario, quiero agregar un nuevo inmueble al sistema con toda la información relevante.	Given un usuario desea agregar un nuevo inmueble, when completa el formulario de creación del inmueble, then el sistema debe registrar el inmueble con todos los detalles proporcionados, incluyendo dirección, características y fotos.	EPIC-005

ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US-002	Cargar Documentos Legales para Inmueble	Como usuario, quiero cargar documentos legales relacionados con el nuevo inmueble.	Given un usuario ha agregado un nuevo inmueble, when selecciona la opción de cargar documentos legales, then el sistema debe permitirle subir y asociar documentos legales relevantes al inmueble, como escrituras, contratos, etc.	EPIC-005
US-003	Actualizar Información de Propietarios	Como usuario, quiero poder actualizar la información de los propietarios de un inmueble si se vende.	Given un inmueble ha sido vendido y tiene nuevos propietarios, when el usuario actualiza la información de propietarios, then el sistema debe permitir modificar la información de los propietarios y actualizar los registros en el sistema.	EPIC-005
US-004	Seguimiento de Valorización del Inmueble	Como propietario o administrador, quiero realizar un seguimiento de la valorización del inmueble a lo largo del tiempo.	Given un inmueble está registrado en el sistema, when se ingresan datos de valorización periódicos, then el sistema debe calcular y mostrar un historial de valorización y una tendencia de valorización a lo largo del tiempo, incluyendo gráficos y proyecciones futuras.	EPIC-005
US-005	Generar Reportes de Valorización	Como propietario, quiero generar reportes sobre la valorización histórica del inmueble.	Given un propietario o administrador desea ver el historial de valorización, when solicita un reporte, then el sistema debe generar un informe detallado que muestre la valorización histórica del inmueble, incluyendo gráficos y análisis.	EPIC-005
US-006	Notificaciones de Documentación Legal	Como usuario, quiero recibir notificaciones cuando los documentos legales del inmueble necesiten actualización o revisión.	Given documentos legales están asociados a un inmueble, when se acerca la fecha de expiración o revisión de estos documentos, then el sistema debe enviar notificaciones al usuario correspondiente para asegurarse de que se mantengan actualizados.	EPIC-005

3.3. Impact Mapping.

BUSINESS GOALS	PERSONAS	IMPACTS	DELIVERABLES	USER STORIES
Agregar 1,000 propiedades nuevas a la plataforma en los próximos 12 meses	 Propietario	<p>Los propietarios deben tener una forma fácil y rápida de agregar sus propiedades a la plataforma.</p> <p>Los propietarios necesitan cargar documentos legales relacionados con sus propiedades.</p> <p>Los propietarios deben poder actualizar la información de propiedades ya publicadas.</p>	<p>Implementar un formulario intuitivo para agregar propiedades.</p> <p>Permitir la carga de documentos legales para nuevas propiedades.</p> <p>Permitir la actualización de detalles y fotos de propiedades publicadas.</p>	<p>US-005-001: Como usuario, quiero agregar un nuevo inmueble al sistema con toda la información relevante</p> <p>US-005-002: Como usuario, quiero cargar documentos legales relacionados con el nuevo inmueble.</p> <p>US-001-006: Como propietario, quiero editar los detalles de mi propiedad (ej. descripción, fotos) después de publicarla.</p>

BUSINESS GOALS	PERSONAS	IMPACTS	DELIVERABLES	USER STORIES
Reducir el número de cancelaciones de contratos de arrendamiento a menos de 50 al mes durante el próximo año	 Propietario	<p>Los propietarios deben gestionar contratos y pagos de forma eficiente para evitar cancelaciones.</p> <p>Los propietarios deben revisar el historial de contratos y pagos realizados fácilmente.</p>	<p>Mejorar la creación y gestión de contratos de arrendamiento.</p> <p>Permitir la visualización del historial de contratos y pagos realizados.</p>	<p>US-001-004: Como propietario, quiero poder crear contratos para los alquileres de mis propiedades.</p> <p>US-001-005: Como propietario, quiero ver el historial de contratos de alquiler para una propiedad.</p>

BUSINESS GOALS	PERSONAS	IMPACTS	DELIVERABLES	USER STORIES
Reducir el número de cancelaciones de contratos de arrendamiento a menos de 50 al mes durante el próximo año	 Inquilino	<p>Los inquilinos necesitan recibir recordatorios claros y oportunos sobre los pagos para evitar retrasos.</p> <p>Los inquilinos deben poder ver el historial completo de sus pagos realizados para verificar que todo está en orden.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Implementar recordatorios y alertas para pagos. Permitir la visualización del historial de pagos realizados. 	US-002-002: Como inquilino, quiero recibir notificaciones cuando se acerque la fecha de pago del alquiler y los servicios. US-002-003: Como inquilino, quiero ver el historial de mis pagos para asegurarme de que todos los pagos han sido realizados correctamente.
Facilitar la compra colectiva de propiedades para al menos 200 propiedades en los próximos 12 meses	 Propietario	<p>Los compradores compartidos deben dividir y gestionar la propiedad en porcentajes.</p> <p>Los compradores compartidos deben recibir sus ganancias de alquiler basadas en su porcentaje de propiedad.</p> <p>Los compradores compartidos necesitan ver un historial detallado de la distribución de las ganancias.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Permitir la compra compartida de propiedades y la división en porcentajes. Implementar la distribución de ganancias basada en porcentajes de propiedad. Proveer informes sobre la distribución de ganancias entre los propietarios compartidos. 	US-003-001: Como grupo de compradores, queremos dividir la propiedad en porcentajes de propiedad. US-003-002: Como grupo de propietarios compartidos, queremos recibir ganancias de alquiler basadas en nuestros porcentajes de propiedad. US-003-003: Como grupo de propietarios compartidos, quiero ver un historial de la distribución de las ganancias de alquiler.

3.4. Product Backlog.

Product Backlog

#Orden	Epic/Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Story Points
--------	---------------	--------	-------------	-------------------------	--------------

#Orden	Epic/Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Story Points
1	EPIC-001	Gestión de Propiedades	Permitir a los propietarios gestionar sus propiedades, incluyendo el alquiler y la venta.	Given un propietario ha accedido al sistema, when selecciona la opción de gestión de propiedades, then el sistema debe permitirle alquilar o vender la propiedad.	-
2	US-001-001	Alquilar Propiedad	Como propietario, quiero poder alquilar mi propiedad para recibir ingresos regulares.	Given el propietario tiene una propiedad disponible para alquiler, when selecciona la opción de alquilar, then el sistema debe permitirle fijar el precio del alquiler y establecer las condiciones del contrato.	5
3	US-001-002	Vender Propiedad	Como propietario, quiero poder vender mi propiedad.	Given el propietario tiene una propiedad disponible para venta, when selecciona la opción de vender, then el sistema debe permitirle fijar el precio de venta y publicar el anuncio de la propiedad.	3
4	US-001-003	Administrar Pagos de Alquiler	Como propietario, quiero poder verificar si los alquileres se han pagado y recibir recordatorios de pago.	Given el propietario tiene una propiedad en alquiler, when consulta el estado de los pagos, then el sistema debe mostrar los pagos realizados y pendientes, y enviar recordatorios de pago próximos a la fecha.	8
5	US-001-004	Crear Contratos de Alquiler	Como propietario, quiero poder crear contratos para los alquileres de mis propiedades.	Given el propietario ha acordado un alquiler con un inquilino, when crea un contrato, then el sistema debe permitirle generar un contrato que incluya términos de alquiler y condiciones.	5

#Orden	Epic/Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Story Points
6	US-001-005	Ver Historial de Contratos	Como propietario, quiero ver el historial de contratos de alquiler para una propiedad.	Given el propietario tiene varios contratos de alquiler, when consulta el historial de contratos, then el sistema debe mostrar una lista de todos los contratos anteriores y sus detalles.	3
7	US-001-006	Editar Detalles de Propiedad	Como propietario, quiero editar los detalles de mi propiedad (ej. descripción, fotos) después de publicarla.	Given el propietario tiene una propiedad publicada, when selecciona la opción de editar, then el sistema debe permitirle modificar los detalles de la propiedad y actualizar la información publicada.	5
8	US-001-007	Verificar Disponibilidad de Propiedad	Como propietario, quiero verificar la disponibilidad de mi propiedad para alquilarla o venderla.	Given el propietario ha publicado una propiedad, when consulta su disponibilidad, then el sistema debe mostrar si la propiedad está disponible para alquiler o venta.	3
9	EPIC-002	Gestión de Inquilinos	Permitir a los inquilinos gestionar sus alquileres, incluyendo el pago de alquileres y la recepción de notificaciones.	Given un inquilino ha accedido al sistema, when selecciona la opción de gestión de alquiler, then el sistema debe permitirle pagar el alquiler y recibir notificaciones de pago.	-
10	US-002-001	Pagar Alquiler	Como inquilino, quiero poder pagar el alquiler de la propiedad que estoy alquilando.	Given el inquilino tiene un alquiler pendiente, when selecciona la opción de pagar, then el sistema debe permitirle realizar el pago de manera segura y confirmar la transacción.	5

#Orden	Epic/Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Story Points
11	US-002-002	Recibir Notificaciones de Pago	Como inquilino, quiero recibir notificaciones cuando se acerque la fecha de pago del alquiler y los servicios.	Given el inquilino tiene una fecha de pago próxima, when se acerca la fecha, then el sistema debe enviar notificaciones recordatorias del pago de alquiler y servicios.	3
12	US-002-003	Ver Historial de Pagos	Como inquilino, quiero ver el historial de mis pagos para asegurarme de que todos los pagos han sido realizados correctamente.	Given el inquilino ha realizado varios pagos, when consulta el historial de pagos, then el sistema debe mostrar todos los pagos realizados y su estado.	5
13	US-002-004	Solicitar Mantenimiento	Como inquilino, quiero poder solicitar mantenimiento para problemas en la propiedad que estoy alquilando.	Given el inquilino detecta un problema en la propiedad, when solicita mantenimiento, then el sistema debe permitirle enviar una solicitud que incluya detalles del problema.	5
14	US-002-005	Confirmar Recepción de Solicitud de Mantenimiento	Como inquilino, quiero recibir confirmación de que mi solicitud de mantenimiento ha sido recibida y está siendo gestionada.	Given el inquilino ha enviado una solicitud de mantenimiento, when la solicitud es recibida, then el sistema debe enviar una confirmación al inquilino indicando que la solicitud está en proceso.	3

#Orden	Epic/Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Story Points
15	EPIC-003	Compra Compartida de Propiedad	Permitir a múltiples personas comprar una propiedad en conjunto y compartir los ingresos de alquiler.	Given un grupo de personas quiere comprar una propiedad en conjunto, when deciden la compra, then el sistema debe permitirles establecer porcentajes de propiedad y distribuir las ganancias de alquiler de acuerdo a estos porcentajes.	-
16	US-003-001	Dividir Propiedad para Compra	Como grupo de compradores, queremos dividir la propiedad en porcentajes de propiedad.	Given un grupo ha decidido comprar una propiedad en conjunto, when definen los porcentajes, then el sistema debe registrar estos porcentajes y asociarlos a cada comprador.	5
17	US-003-002	Distribuir Ganancias de Alquiler	Como grupo de propietarios compartidos, queremos recibir ganancias de alquiler basadas en nuestros porcentajes de propiedad.	Given la propiedad compartida está alquilada, when se recibe el alquiler, then el sistema debe calcular y distribuir las ganancias según los porcentajes establecidos.	8
18	US-003-003	Ver Historial de Distribución de Ganancias	Como grupo de propietarios compartidos, quiero ver un historial de la distribución de las ganancias de alquiler.	Given el grupo de propietarios ha recibido varias distribuciones de ganancias, when consulta el historial, then el sistema debe mostrar un registro detallado de cada distribución realizada.	5

#Orden	Epic/Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Story Points
19	US-003-004	Ajustar Porcentajes de Propiedad	Como grupo de compradores compartidos, queremos ajustar los porcentajes de propiedad si es necesario.	Given el grupo de compradores desea ajustar los porcentajes de propiedad, when realizan el ajuste, then el sistema debe actualizar los porcentajes y recalcular la distribución de ganancias.	5
20	EPIC-004	Sitio Web Estático	Crear una landing page que informe a los visitantes sobre el proyecto y las opciones disponibles.	Given un visitante accede a la landing page, when navega por la página, then debe encontrar información clara sobre la compra, alquiler y gestión de propiedades.	-
21	US-004-001	Información sobre Compra y Alquiler	Como visitante, quiero encontrar información sobre cómo comprar o alquilar una propiedad.	Given un visitante accede a la landing page, when navega por la sección de compra y alquiler, then debe encontrar información detallada sobre cómo proceder con cada opción.	3
22	US-004-002	Información de Contacto y Soporte	Como visitante, quiero tener acceso a información de contacto y soporte para resolver dudas.	Given un visitante necesita soporte, when busca información de contacto en la landing page, then debe encontrar datos de contacto y opciones para recibir ayuda.	3
23	US-004-003	Suscripción a Newsletter	Como visitante, quiero suscribirme a un boletín informativo para recibir actualizaciones y noticias sobre propiedades.	Given un visitante quiere recibir actualizaciones, when se suscribe al boletín informativo, then el sistema debe añadir su dirección de correo a la lista de suscriptores y enviar confirmación de la suscripción.	3

#Orden	Epic/Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Story Points
24	EPIC-005	Gestión de Nuevos Inmuebles	Permitir a los usuarios agregar nuevos inmuebles al sistema, gestionar documentos legales, actualizar propietarios y realizar un seguimiento de la valorización.	Given un usuario (administrador o propietario) desea agregar un nuevo inmueble al sistema, when completa el formulario de creación del inmueble, then el sistema debe permitirle ingresar toda la información relevante, cargar documentos legales, actualizar información de propietarios y realizar un seguimiento de la valorización del inmueble.	-
25	US-005-001	Agregar Nuevo Inmueble	Como usuario, quiero agregar un nuevo inmueble al sistema con toda la información relevante.	Given el usuario desea agregar un nuevo inmueble, when completa el formulario de creación, then el sistema debe permitirle ingresar detalles como ubicación, características, fotos, y documentos legales.	8
26	US-005-002	Actualizar Información de Propietario	Como usuario, quiero actualizar la información del propietario del inmueble en el sistema.	Given el usuario necesita actualizar información del propietario, when realiza los cambios, then el sistema debe guardar y reflejar los nuevos datos del propietario.	5
27	US-005-003	Gestionar Documentos Legales	Como usuario, quiero gestionar los documentos legales asociados con los inmuebles.	Given el usuario tiene documentos legales para un inmueble, when sube o actualiza estos documentos, then el sistema debe permitirle gestionar y visualizar estos documentos de manera segura.	5

#Orden	Epic/Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Story Points
28	US-005-004	Seguimiento de Valorización	Como usuario, quiero realizar un seguimiento de la valorización de mis inmuebles a lo largo del tiempo.	Given el usuario quiere monitorear la valorización de un inmueble, when consulta el historial de valorización, then el sistema debe mostrar la evolución del valor del inmueble con gráficos e informes.	5

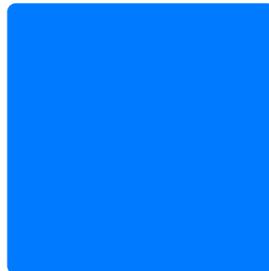
Capítulo IV: Product Design

4.1. Style Guidelines.

4.1.1. General Style Guidelines.

Descripción del porque estos elementos serán importantes

Color: Se escogieron colores en tonalidades azules que buscan representar seguridad y confianza. Estos colores se alinean con el tipo de servicio que brindamos y el tipo de usuario que buscamos.



Primary / 007BFF



Secondary / 0000



Success / 28A7



Error / 092C4C



Secondary / 000055

Tipografía: Montserrat es una fuente que tiene un estilo contemporáneo con formas geométricas suaves, perfecta para proyectos modernos y elegantes. Estos aspectos son perfectos para transmitir confianza en los usuarios sin perder estilo.

Font - Montserrat

Title	Font size	Line Height
Heading 1	56 px	61.6 px
Heading 2	48 px	52.8 px
Heading 3	40 px	44 px
Heading 4	32 px	35.2 px
Heading 5	24 px	26.4 px
Heading 6	20 px	22 px

Body 24 px 40 px

Lorem Ipsum is simply dummy text of the printing and typesetting industry

Lorem Ipsum is simply dummy text of the printing and typesetting industry

Lorem Ipsum is simply dummy text of the printing and typesetting industry

Lorem Ipsum is simply dummy text of the printing and typesetting industry

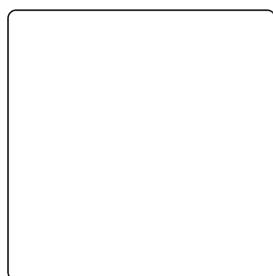
Branding: El nombre del producto es PropiConnect, el cual cuenta con un logo representado por el icono de una vivienda con tonos de azul rodeandola. El color azul busca transmitir confianza y seguridad, por esto mismo, ilumina a la vivienda.



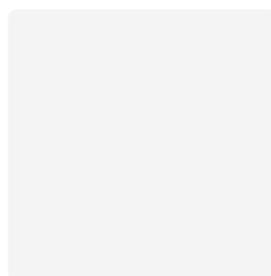
4.1.2. Web Style Guidelines.

Descripción de los elementos que se utilizaran en el web app

Background: Para los colores del fondo optamos por realizar un contraste entre blancos y negros para que nuestros colores azules resulten mas llamativos e intensos.



Primary / FFFFFF



Secondary / F4F4F4



NavBar / 000000

Text Styles:

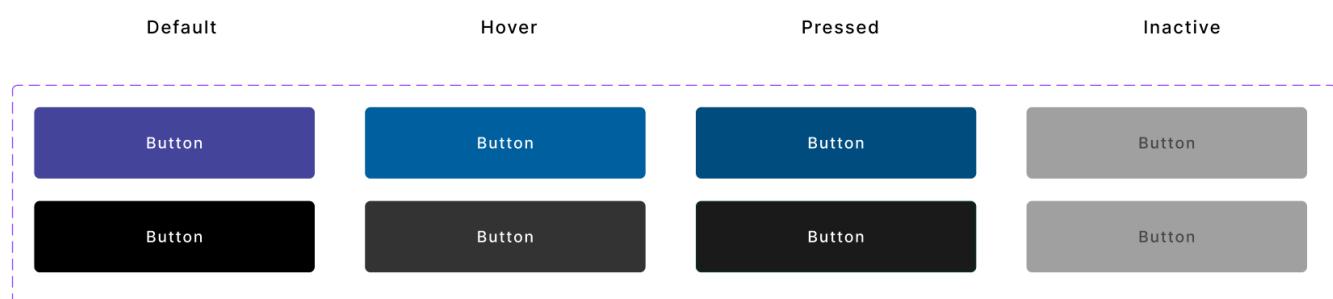
Font - Montserrat

Title	Font size	Line Height
Heading 1	56 px	61.6 px
Heading 2	48 px	52.8 px
Heading 3	40 px	44 px
Heading 4	32 px	35.2 px
Heading 5	24 px	26.4 px
Heading 6	20 px	22 px

Body 24 px 40 px

Lorem Ipsum is simply dummy text of the printing and typesetting industry

Button Styles: Para el estilo de los botones se eligio un azul mas vivo que los demás, que se torna a un tono mas oscuro cuando se mantiene el mouse encima.



Icons: Los iconos a utilizar estan relacionados a elementos interactivos como botones. Esto buscando que los botones y sus funcionalidades sean mas llamativos.



4.2. Information Architecture.

4.2.1. Organization Systems.

El Sistema de Organización planteado tiene como objetivo facilitar la interacción entre el usuario y la aplicación web y garantizar todos los servicios que ofrece PropiConnect. En cuanto a la organización visual del contenido será de forma jerárquica (visual hierarchy). En la landing page se busca destacar elementos claves como el registrar propiedad o el alquilar una.

Además, se utilizarán organización secuencial (step-by-step to accomplish) en procesos como el registro del usuario y configuración del perfil.

En cuanto la organización matricial se aplicará filtros de búsqueda respecto a ubicación geográfica, tipo de propiedad (casa, departamento, etc), costo, cantidad de habitaciones, camas o baños, si tiene cochera o si se encuentra a la venta o para alquilar.

La categorización de audiencias se va a dividir en dos por los roles del usuario como propietario e inquilino.

4.2.2. Labeling Systems.

En PropiConnect, el sistema de etiquetas será diseñado para que los usuarios encuentren fácilmente la información que buscan, haciéndolo muy intuitivo y accesible.

Etiquetas:

Inicio: Botón que te redirige a la página principal en el logo

Servicios: Se muestran los servicios que ofrece el aplicativo

Equipo: Sección que habla del equipo

Planes: Son una suscripción mensual donde te brindan diferentes beneficios según tu tipo de plan

Testimonios: Muestra reseñas y experiencias positivas que los usuarios se han llevado con el servicio

4.2.3. SEO Tags and Meta Tags

En esta sección, se describen las etiquetas SEO y Meta que se utilizarán para identificar y posicionar el sitio web y landing page de ArtCollab de manera única en internet. Estas etiquetas son fundamentales para que el sitio sea fácilmente encontrado por los usuarios a través de los motores de búsqueda como Google, Bing y otros. La optimización de estas etiquetas aumenta la visibilidad del sitio y mejora su posicionamiento en los resultados de búsqueda, lo que puede atraer más visitantes interesados en nuestro aplicativo.

<title>PropiConnect Oficial Landing Page</title>

<meta name="description" content="PropiConnect Landing Page where you can find a presentation of all the main features of our app.">

<meta name="keywords" content="tenant, homeowner, writers, rent, house, department, vacation">

4.2.4. Searching Systems.

Dada la necesidad del usuario a buscar diversas propiedades segun sus preferencias, ya sea ubicacion o precio como las habitaciones que contiene. Al realizar una busqueda, el usuario recibira una lista de opciones que varian segun las magnitudes seleccionadas en su busqueda. De esta forma, el usuario puede visualizar el contenido que ofrece el usuario de forma ordenada sin sentirse saturado. La interfaz de busqueda planteada permite al usuario filtrar la propiedad por sus necesidades de espacio, su ubicacion geografica y su sustento economico.

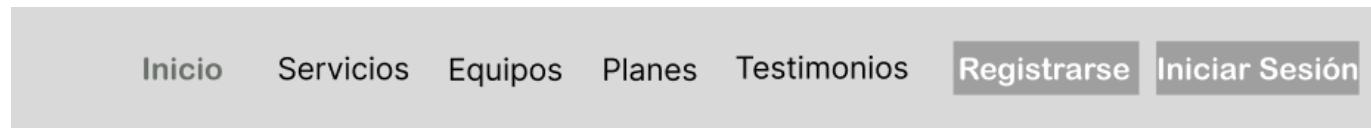
4.2.5. Navigation Systems.

La Navegacion utiliza un Hierarchical Navigation System, que busca hacer las funciones vitales de acceso inmediato. De esta forma el usuario obtendra una respuesta rapida a sus busquedas mas rapidas dentro de la aplicacion, sin perder la oportunidad de utilizar funciones mas complejas.

4.3. Landing Page UI Design.

4.3.1. Landing Page Wireframe.

Inicio



PropiConnect

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Morbi ullamcorper nisi leo, quis dapibus justo porttitor eget. Sed quis sagittis nibh. Suspendisse in ultrices justo, eget aliquam nisl. Pellentesque aliquam pretium dapibus.

Servicios

Nuestros servicios

Service 1
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Morbi ullamcorper nisi leo, quis dapibus justo porttitor eget. Sed quis sagittis nibh. Suspendisse in ultrices justo, eget aliquam nisl. Pellentesque aliquam pretium dapibus.



Service 1
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Morbi ullamcorper nisi leo, quis dapibus justo porttitor eget. Sed quis sagittis nibh. Suspendisse in ultrices justo, eget aliquam nisl. Pellentesque aliquam pretium dapibus.



Service 2
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Morbi ullamcorper nisi leo, quis dapibus justo porttitor eget. Sed quis sagittis nibh. Suspendisse in ultrices justo, eget aliquam nisl. Pellentesque aliquam pretium dapibus.



Service 3
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Morbi ullamcorper nisi leo, quis dapibus justo porttitor eget. Sed quis sagittis nibh. Suspendisse in ultrices justo, eget aliquam nisl. Pellentesque aliquam pretium dapibus.

Equipo

Nuestros Equipo



Team 1
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Morbi ullamcorper nisi leo, quis dapibus justo porttitor eget. Sed quis sagittis nibh. Suspendisse in ultrices justo, eget aliquam nisl. Pellentesque aliquam pretium dapibus.

Planes

Nuestras planes

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Morbi ullamcorper nisi leo, quis dapibus justo porttitor eget. Sed quis sagittis nibh. Suspendisse in ultrices justo, eget aliquam nisl. Pellentesque aliquam pretium dapibus.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Morbi ullamcorper nisi leo, quis dapibus justo porttitor eget. Sed quis sagittis nibh. Suspendisse in ultrices justo, eget aliquam nisl. Pellentesque aliquam pretium dapibus.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Morbi ullamcorper nisi leo, quis dapibus justo porttitor eget. Sed quis sagittis nibh. Suspendisse in ultrices justo, eget aliquam nisl. Pellentesque aliquam pretium dapibus.

4.3.2. Landing Page Mock-up.



Bienvenido a PropiConnect

En PropiConnect, ofrecemos una plataforma integral para la gestión de propiedades. Nuestra misión es simplificar la compra, venta, y alquiler de inmuebles, proporcionando herramientas eficientes para propietarios, inquilinos e inversores. Ya sea que desees alquilar o vender tu propiedad, gestionar pagos y contratos, o participar en la compra compartida de inmuebles, estamos aquí para ayudarte. Descubre cómo nuestra tecnología puede transformar la forma en que gestoras tus propiedades y maximiza tus ingresos.



Nuestros Servicios



Gestión de Propiedades

- Lista propiedades para alquilar o vender.
- Verifica y envía recordatorios de pagos.
- Genera y gestiona contratos de alquiler.
- Modifica detalles de propiedades.
- Consulta disponibilidad de propiedades.



Gestión de Inquilinos

- Realiza pagos de alquiler de forma segura.
- Envía recordatorios de pago.
- Muestra historial de pagos.
- Solicita y confirma mantenimiento.



Compra Compartida

- Divide propiedades en porcentajes.
- Distribuye ganancias de alquiler.
- Muestra distribución de ganancias.
- Ajusta porcentajes de propiedad.



Gestión de Nuevos Inmuebles

- Agrega nuevos inmuebles.
- Carga y asocia documentos legales.
- Actualiza información de propietarios.
- Sigue la valorización del inmueble.
- Genera informes de valorización.
- Envía recordatorios de documentos.



Nuestro Equipo

Nuestro equipo está conformado por ingenieros de software de la UPC, quienes destacan por su inteligencia y dedicación. Nos esforzamos al máximo para asegurar que nuestros usuarios estén completamente satisfechos con nuestros servicios. Con un enfoque en la innovación y la eficiencia, trabajamos día a día para ofrecer soluciones tecnológicas que superen las expectativas y brinden una experiencia excepcional en la gestión de propiedades.

Nuestros Planes

Gratis	Pro	Enterprise
\$0 mensuales	\$50 mensuales	\$150 mensuales
Permite publicar y ver propiedades.	- Administra hasta 10 propiedades. - Inquilinos pueden administrar finanzas. - Subida de documentos de validación. - Compra de inmuebles compartida. - Genera cobranzas desde la app.	- Administra hasta 30 propiedades. - Inquilinos pueden administrar finanzas. - Subida de documentos de validación. - Compra de inmuebles compartida. - Genera cobranzas desde la app. - Estudios de valorización de propiedades. - Generación de reportes de mercado.

Lo que dicen nuestros usuarios

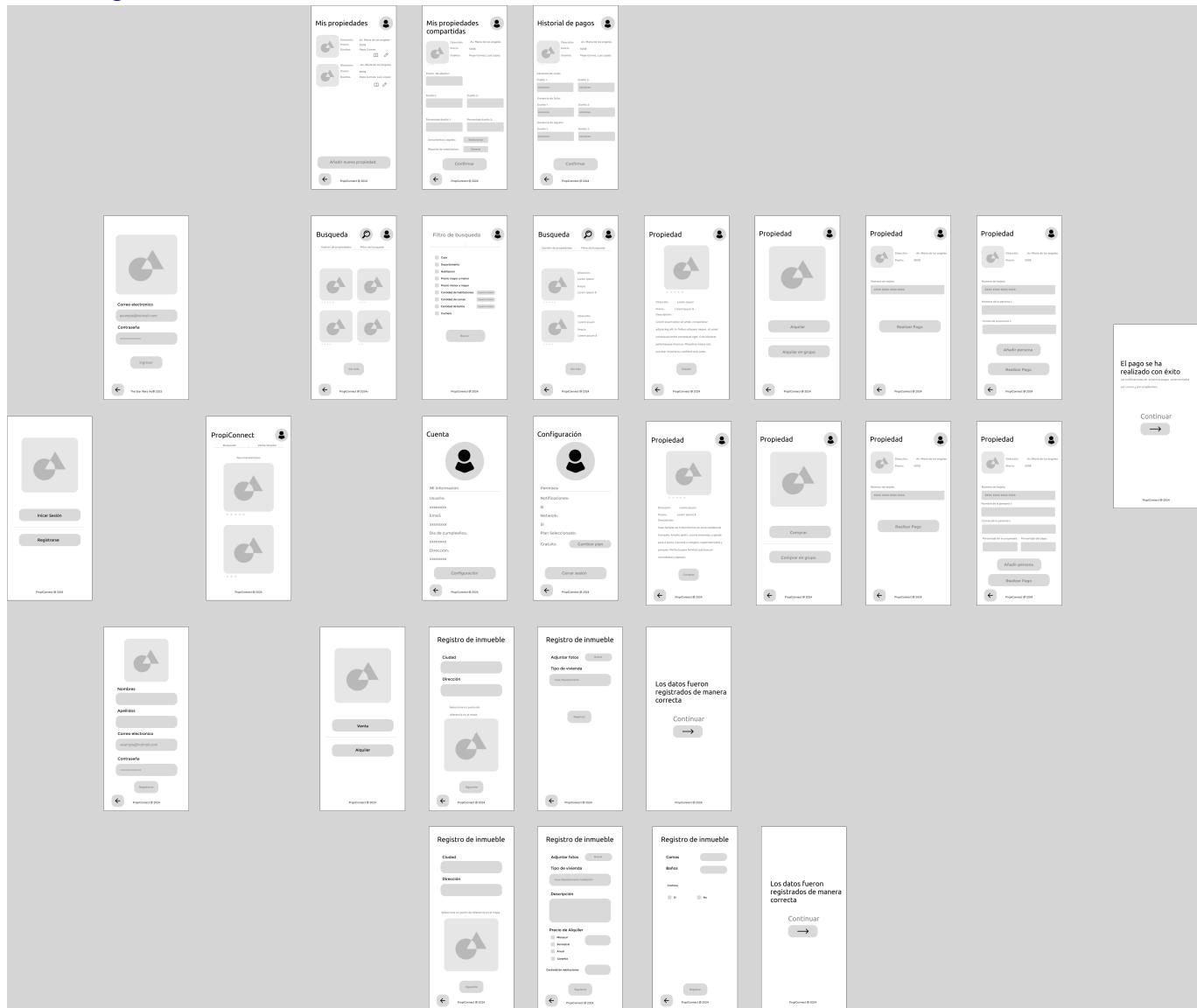
Maria López (Propietaria): ¡Excelente servicio! Pude alquilar mi propiedad rápidamente y gestionar todos los pagos desde la plataforma.	Carlos Ramírez (Inquilino): Me encanta lo fácil que es buscar propiedades y la opción de compra compartida es genial.	Laura Gómez (Propietaria): La mejor plataforma para gestionar mis inmuebles, incluso obtengo reportes de valorización.
Pedro Fernández (Inquilino): El plan Pro me permitió unirme a otros para comprar una propiedad. ¡Ahora soy propietario!	Elena Martínez (Propietaria): El soporte y las funciones de administración son de primera calidad. Totalmente recomendado.	

Correo: PropiConnect@gmail.com | Teléfono: +01 234 567 89

4.4. Web Applications UX/UI Design.

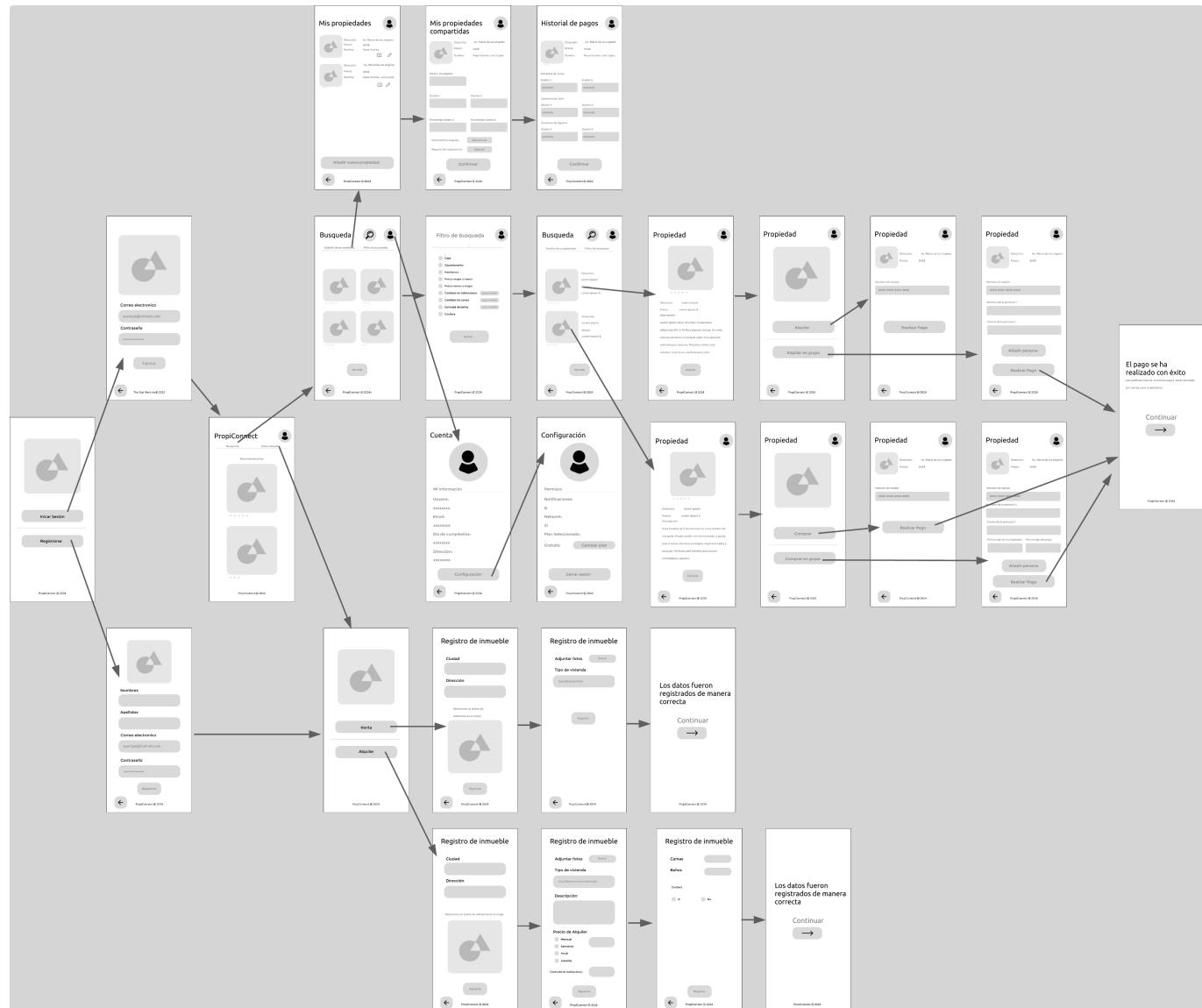
4.4.1. Web Applications Wireframes.

Link del figma



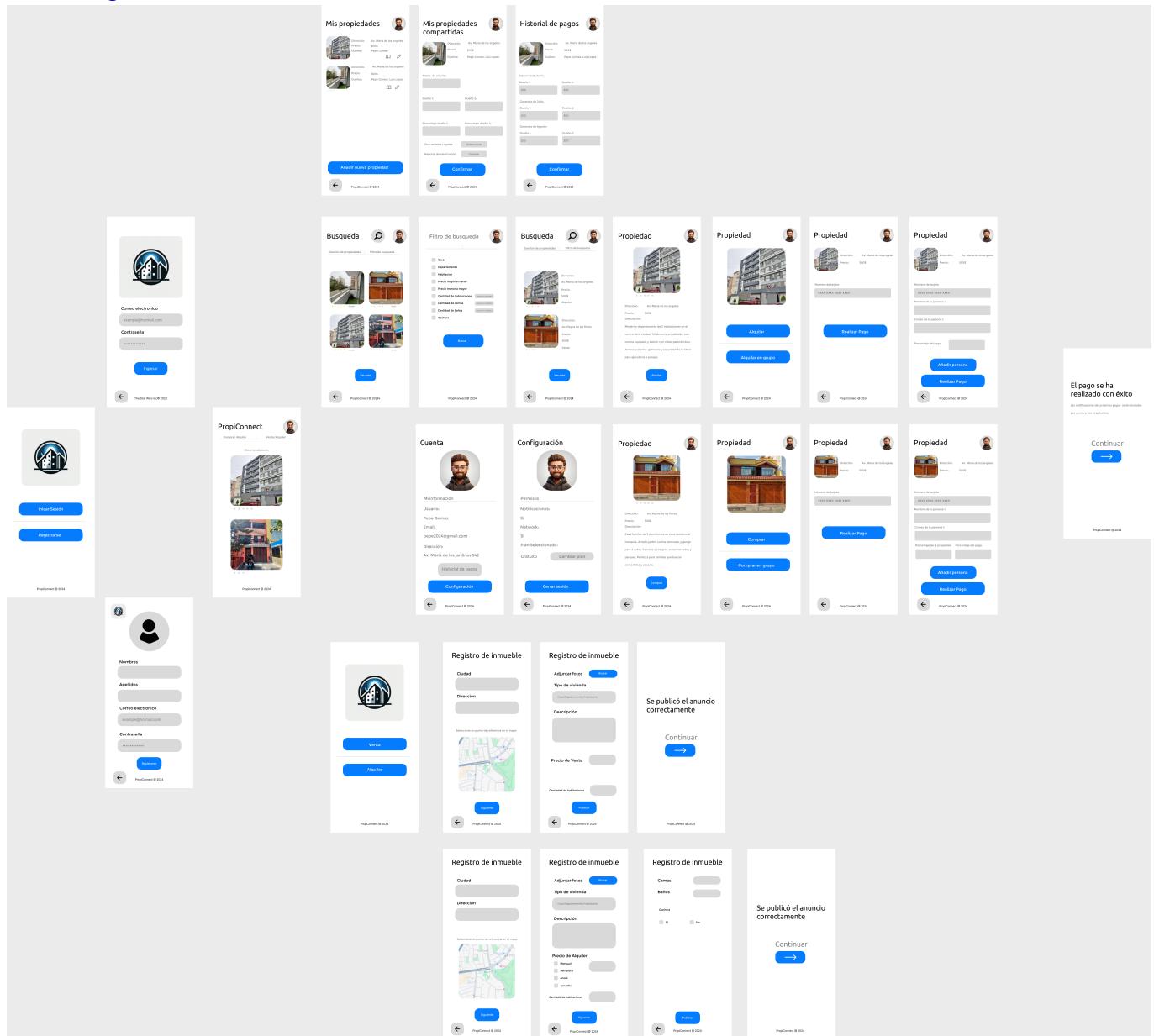
4.4.2. Web Applications Wireflow Diagrams.

Link del LucidChart



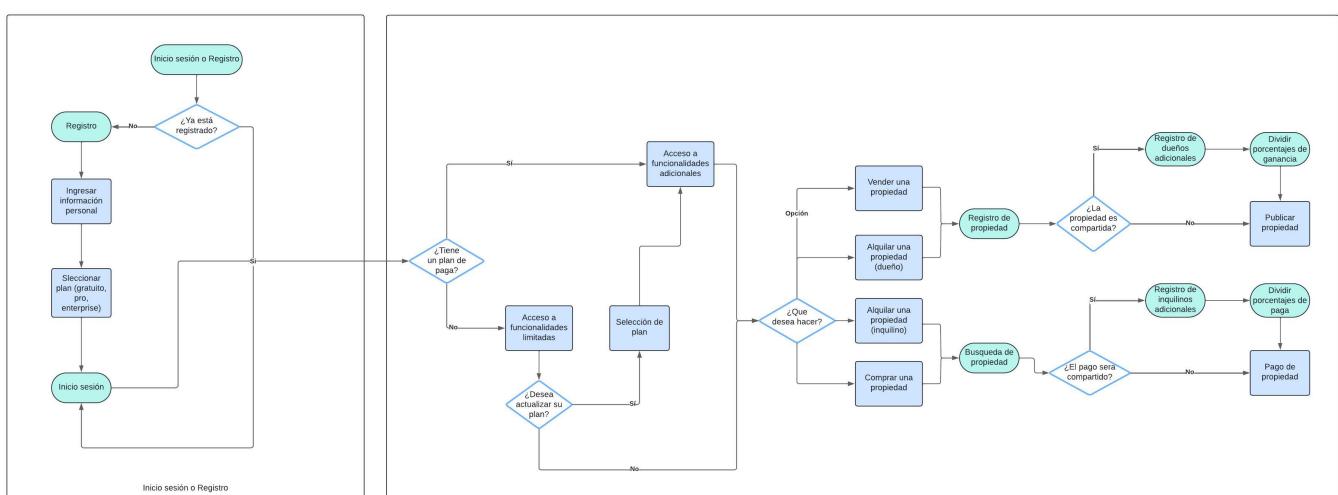
4.4.2. Web Applications Mock-ups.

Link del figma



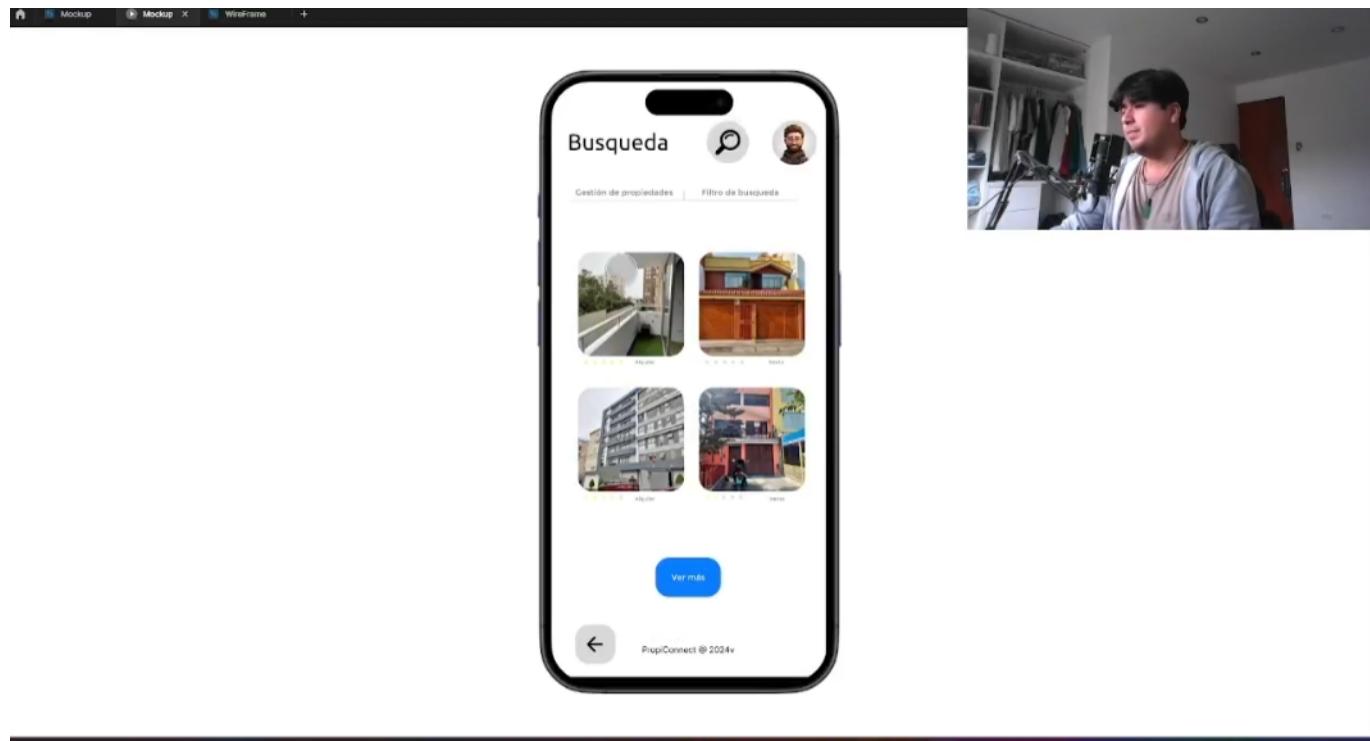
4.4.3. Web Applications User Flow Diagrams.

Link del LucidCharp



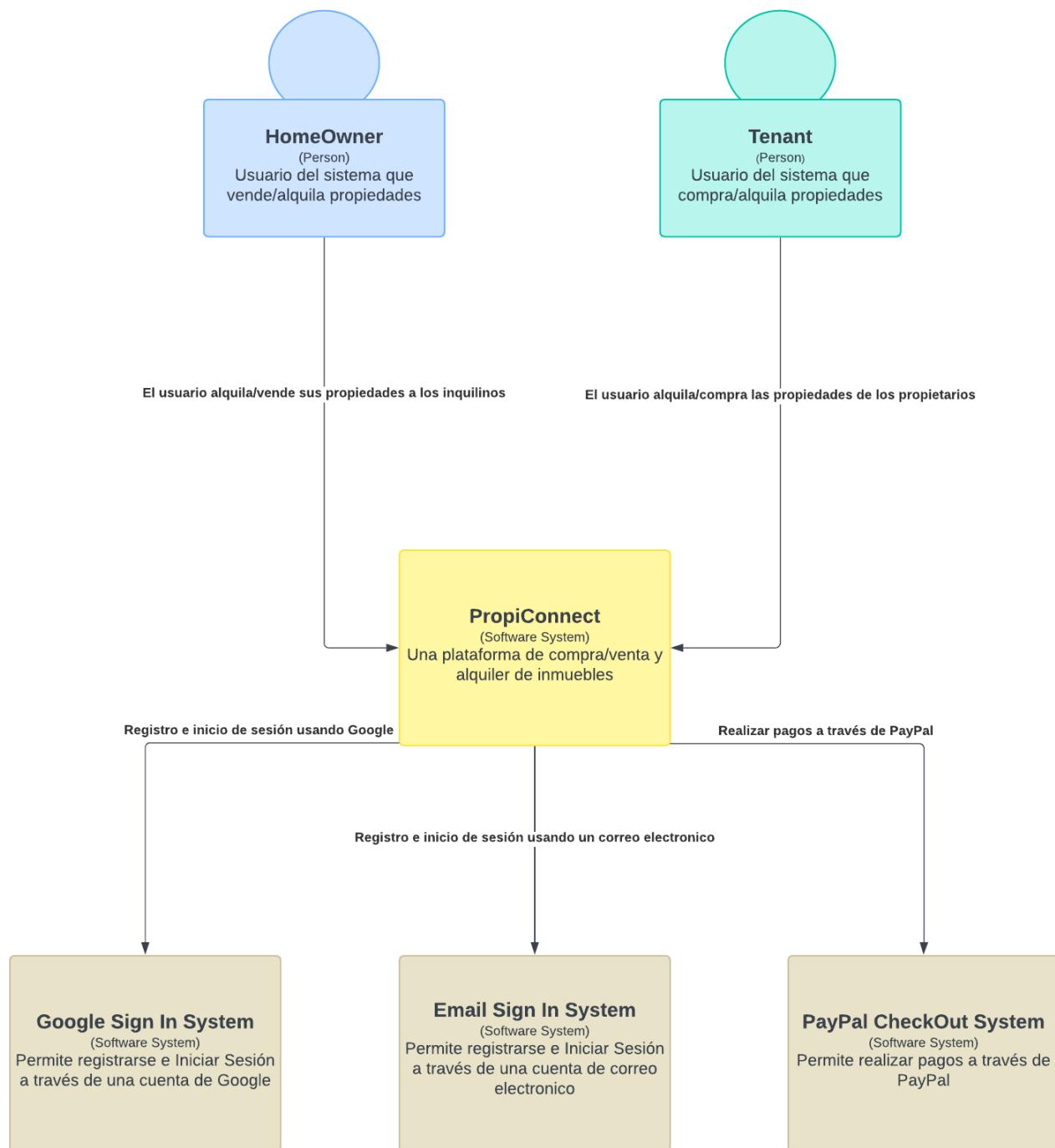
4.5. Web Applications Prototyping.

[URL del Prototipo \(Hecho en figma\)](#) [URL del video demostrativo Propotipo](#) [URL del video demostrativo de la Landing Page](#)

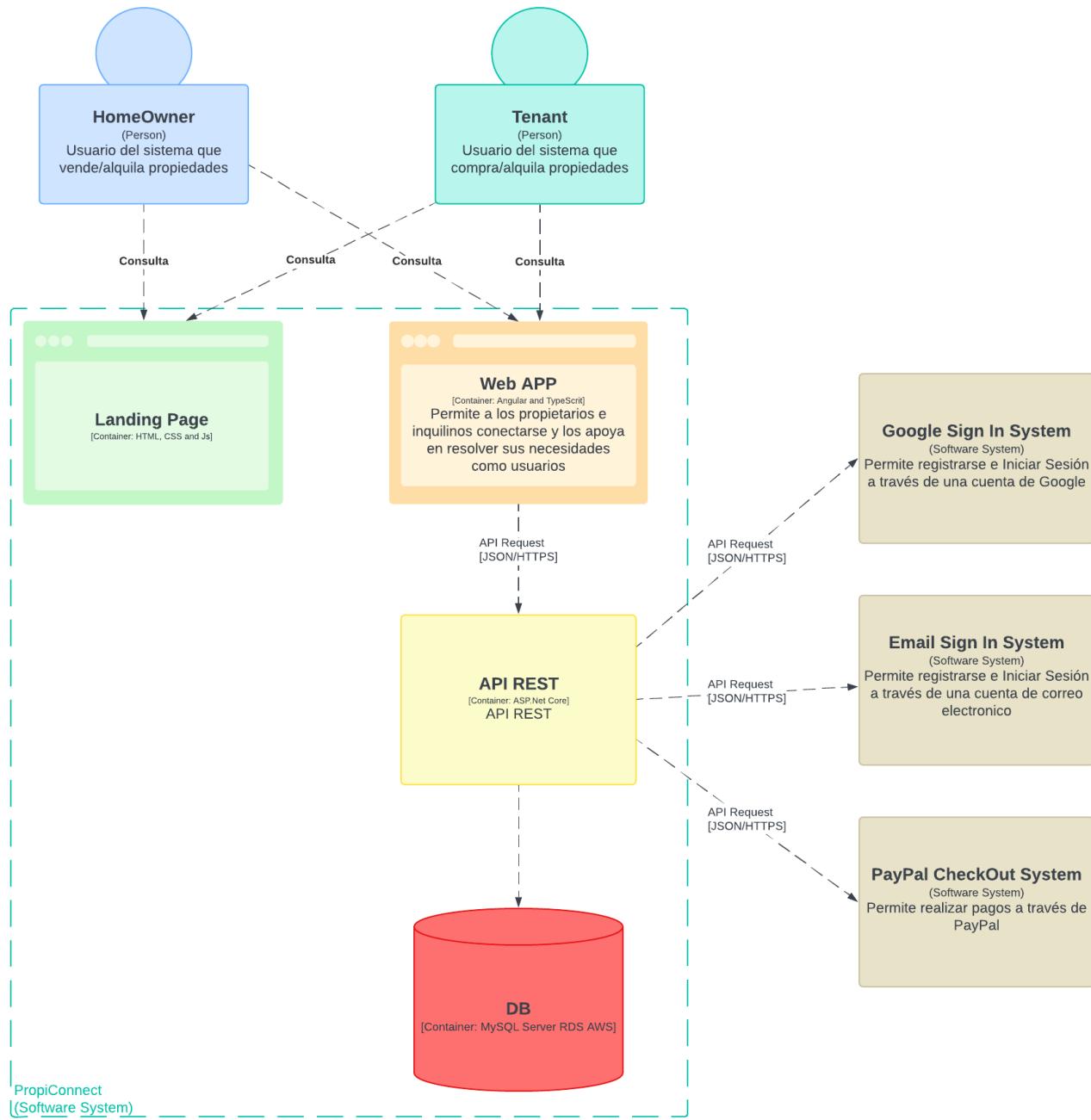


4.6. Domain-Driven Software Architecture.

4.6.1. Software Architecture Context Diagram.

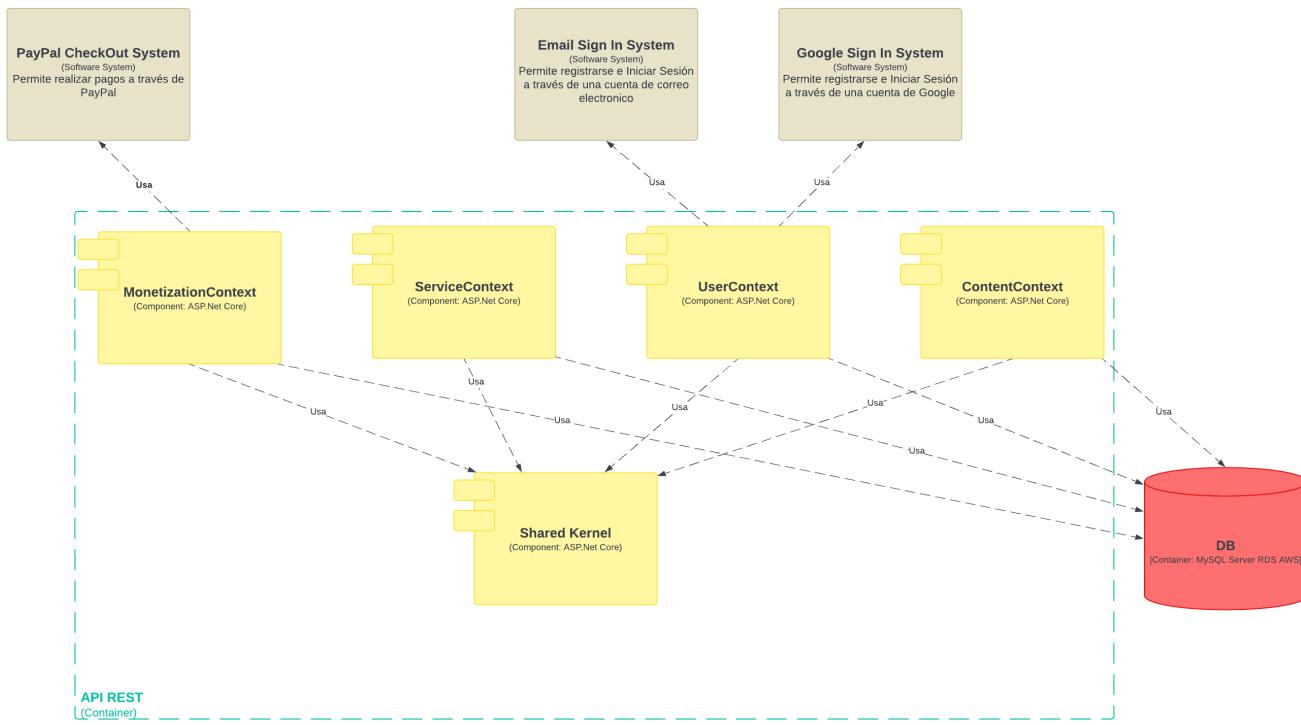


4.6.2. Software Architecture Container Diagram.

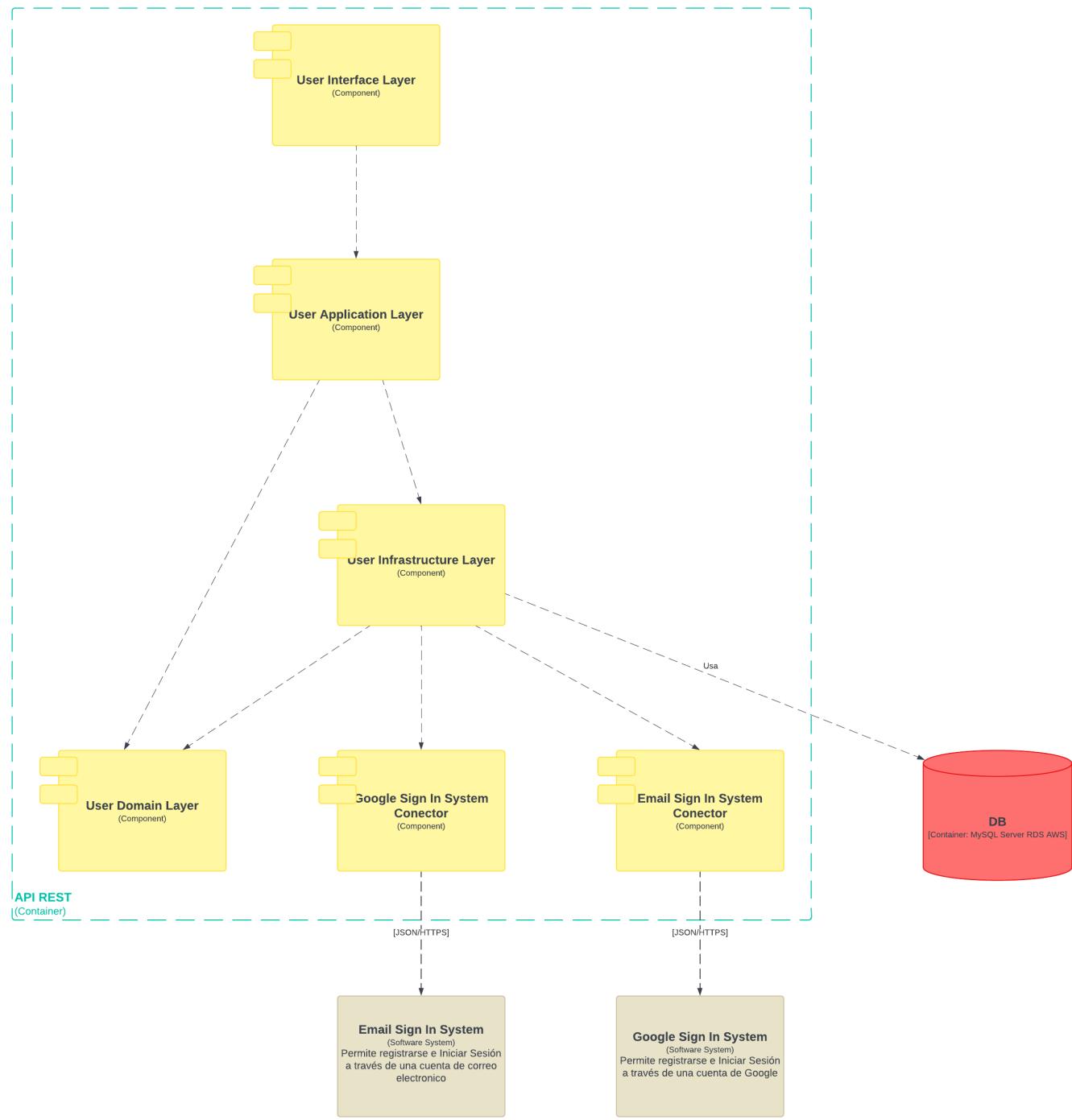


4.6.3. Software Architecture Component Diagram.

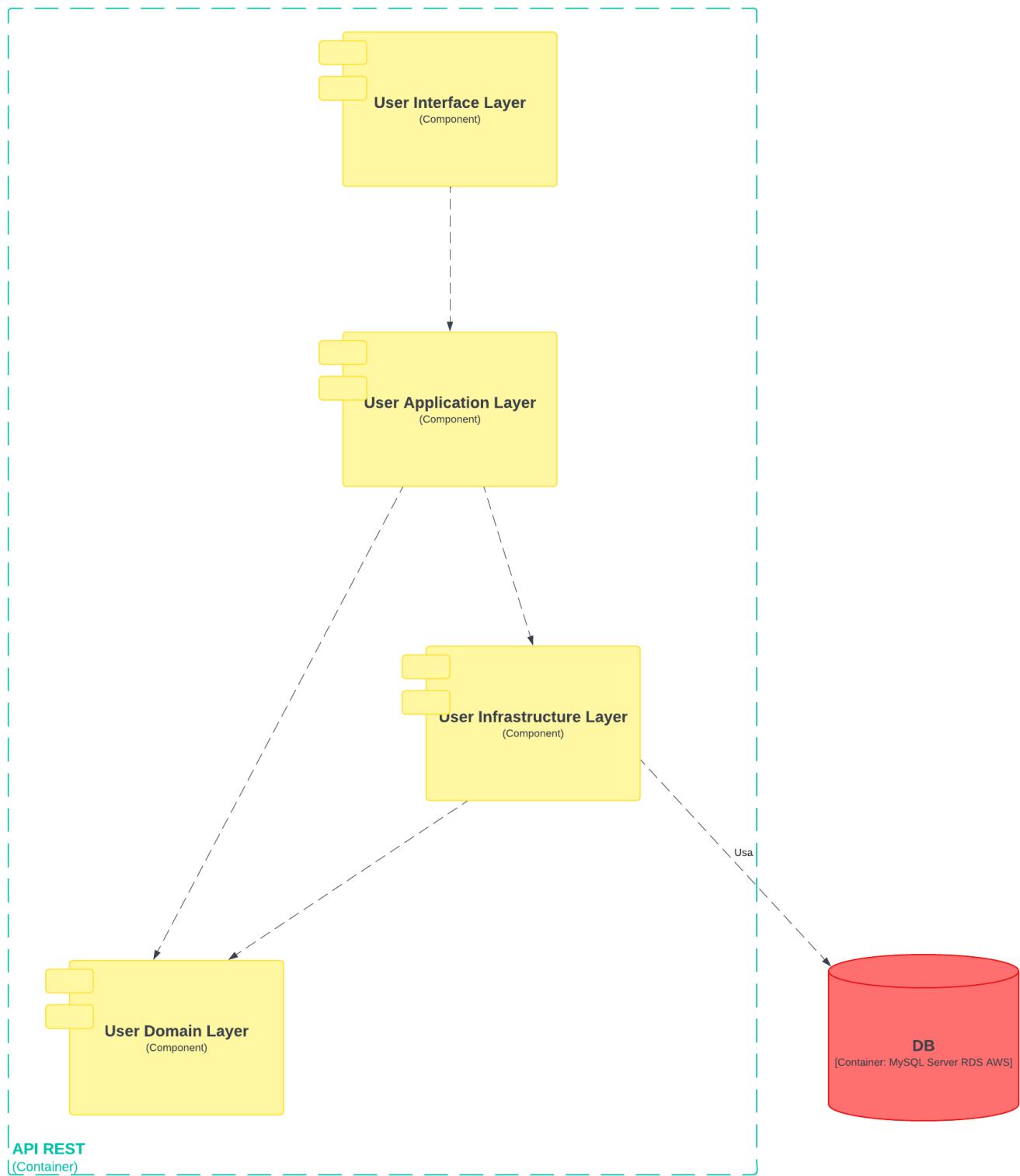
API Rest Component Diagram:



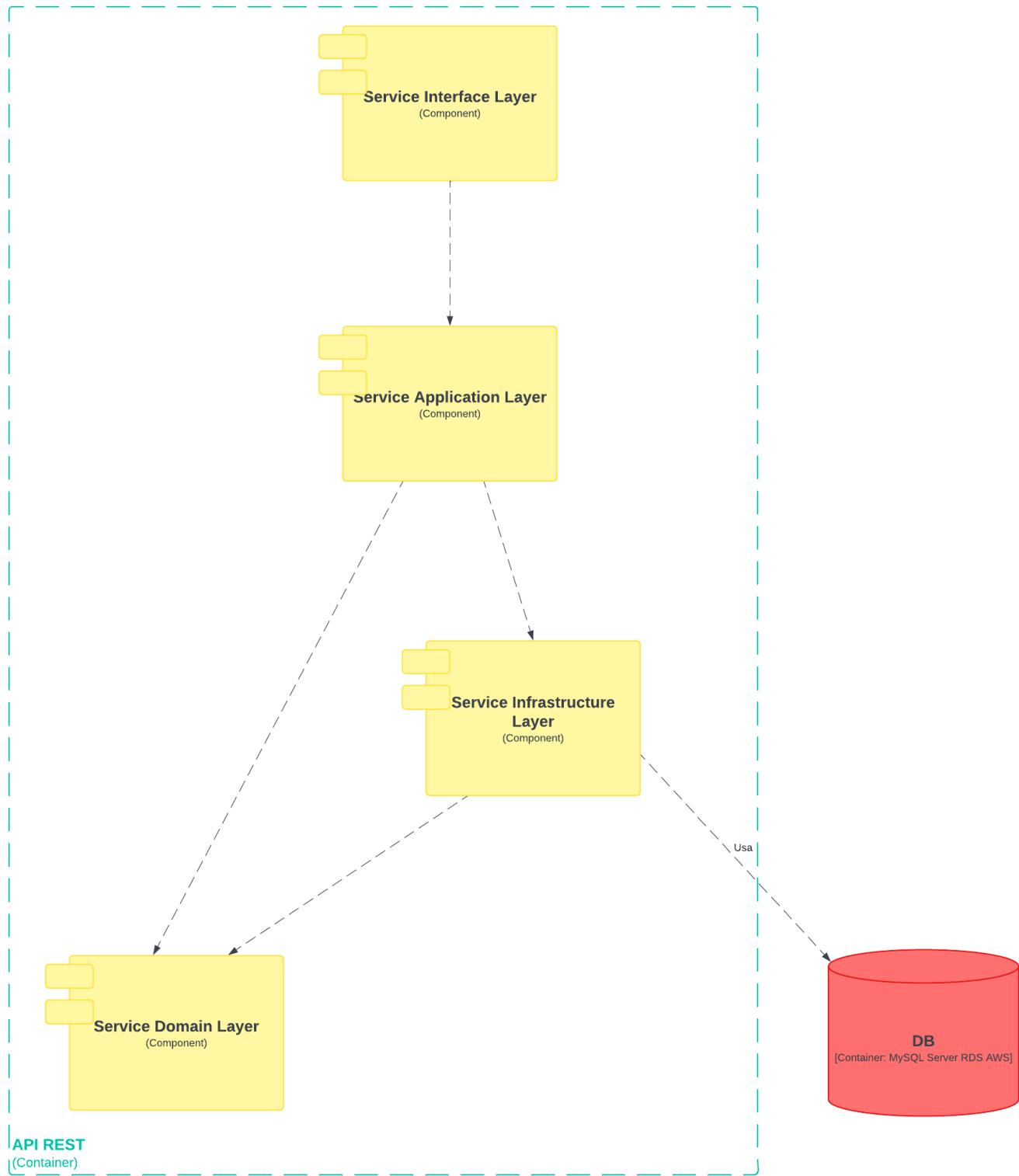
User Bounded Context Component Diagram:



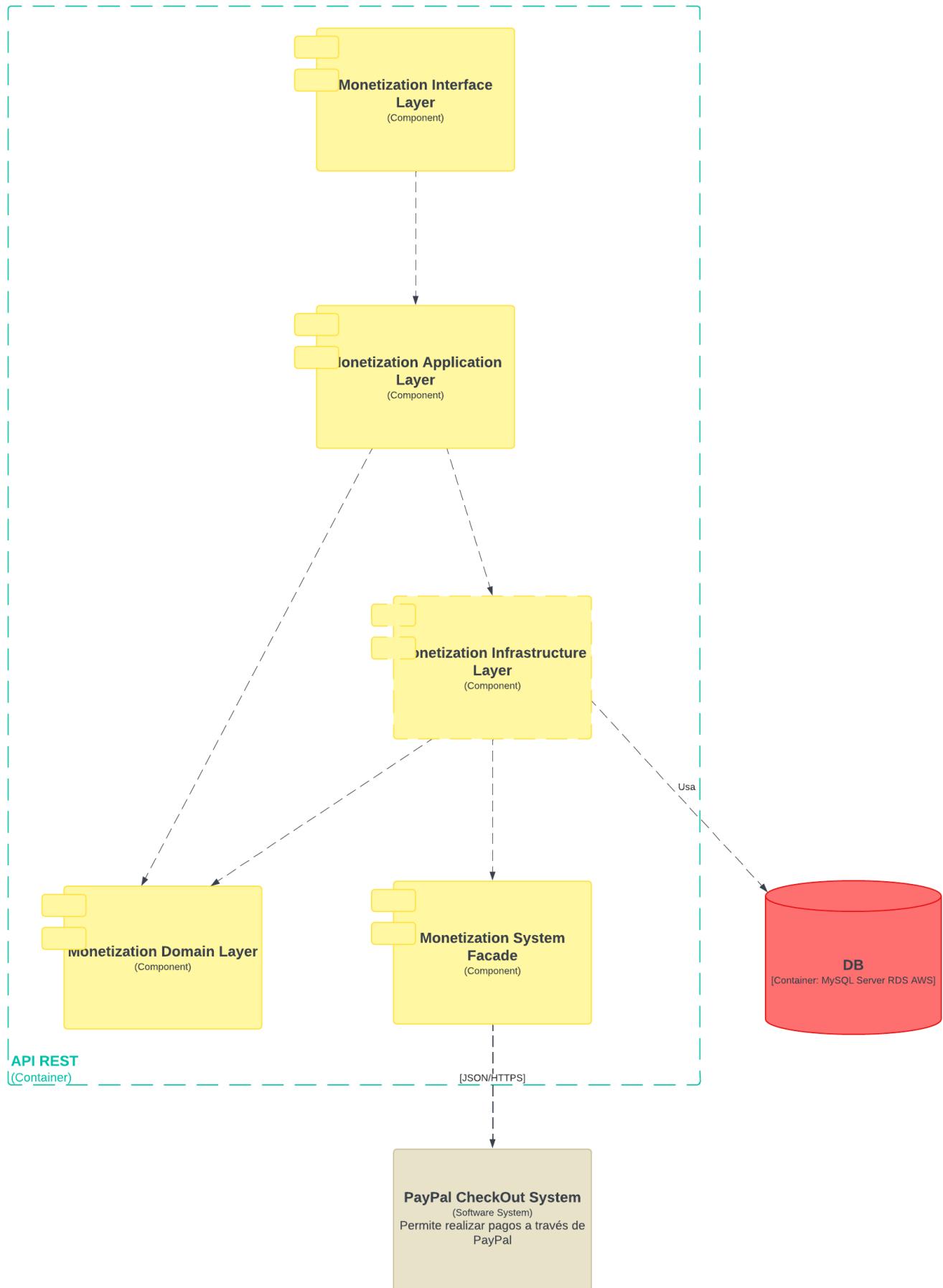
Content Bounded Context Component Diagram:



Service Bounded Context Component Diagram:



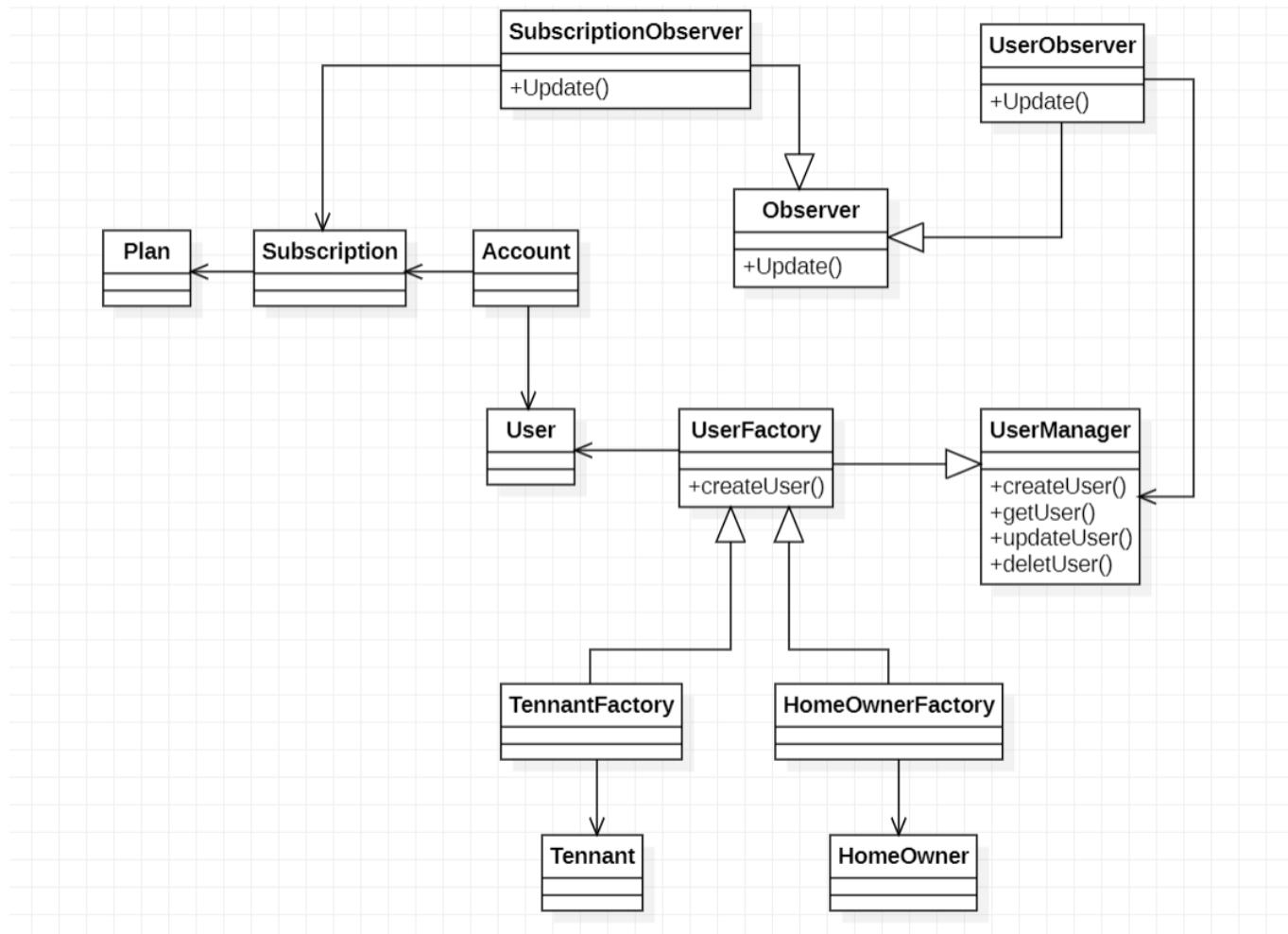
Monetization Bounded Context Component Diagram:



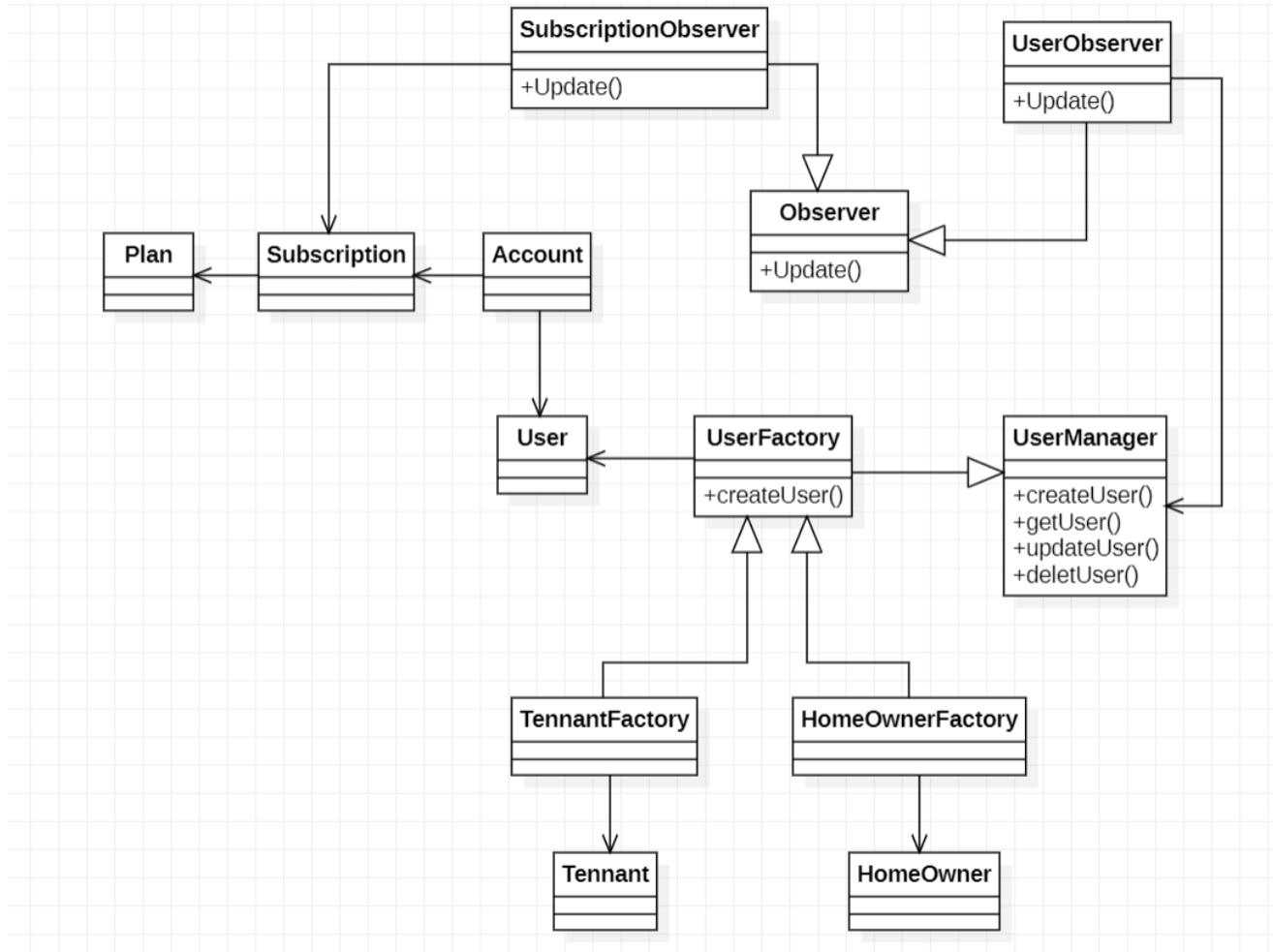
4.7. Software Object-Oriented Design.

4.7.1. Class Diagrams.

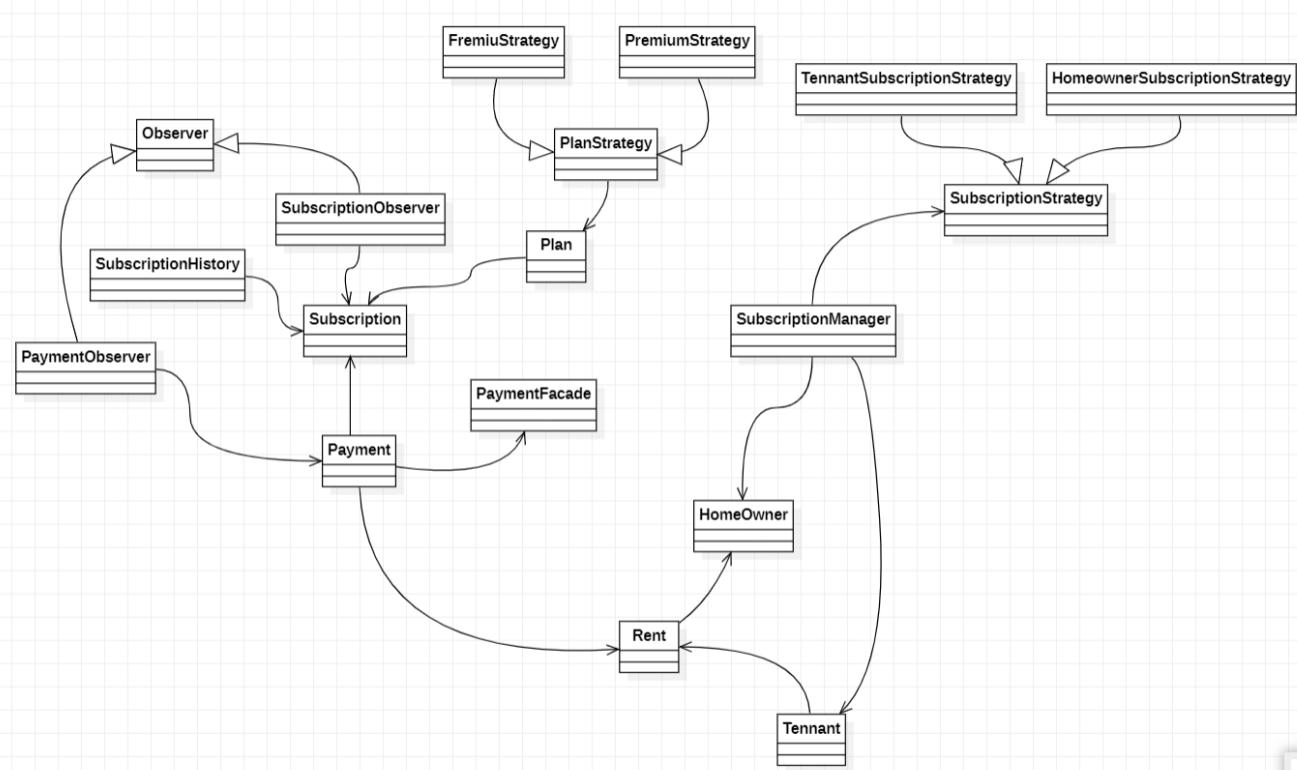
User Bounded Context



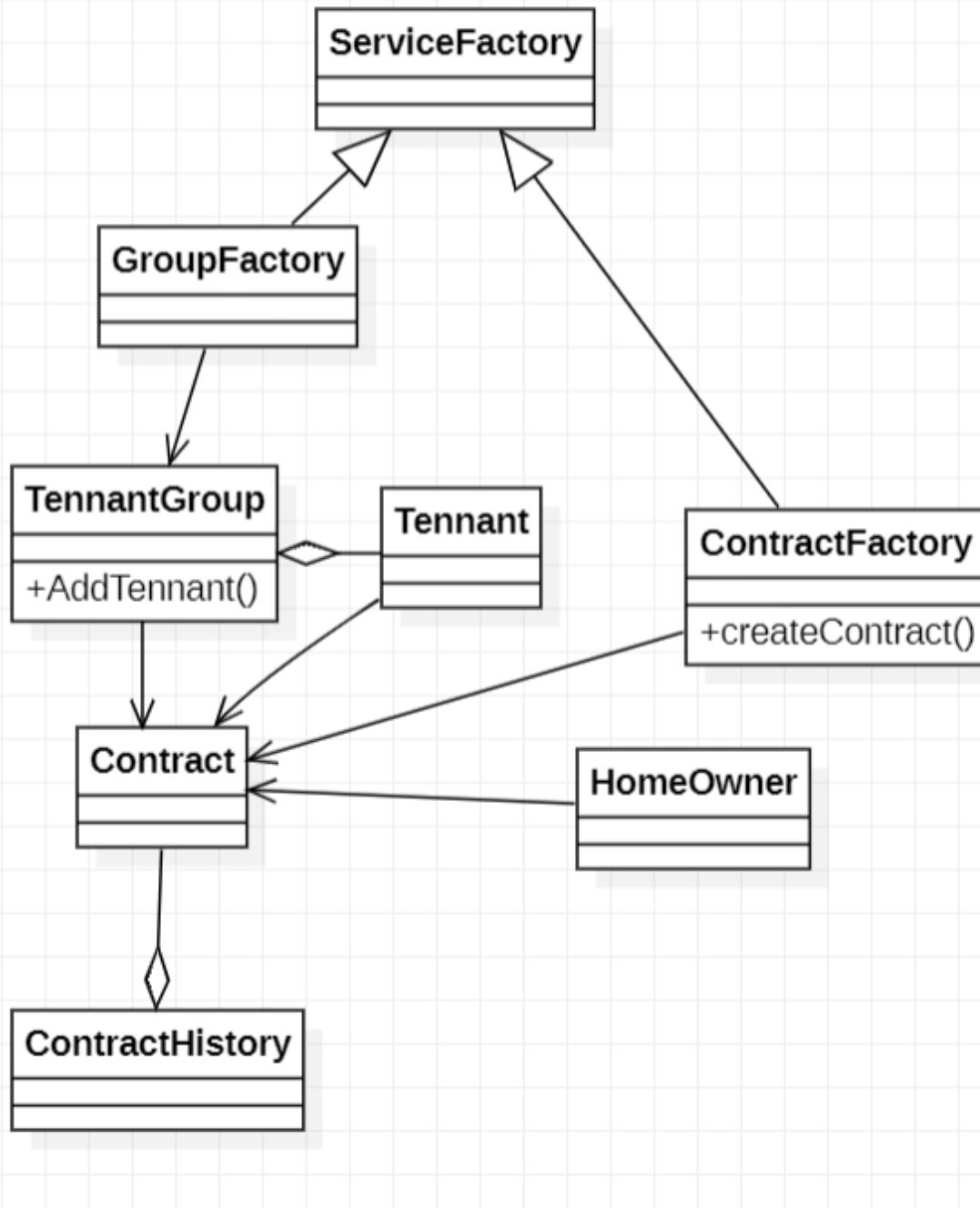
Content Bounded Context



Collaboration Bounded Context



Monetization Bounded Context



4.7.2. Class Dictionary.

User Bounded Context

User
La clase User es una clase abstracta que representa a los usuarios de la aplicación. Tiene una relación de asociación con UserFactory y Account.
HomeOwner

La clase HomeOwner representa a los escritores de la aplicación. Tiene una relación de asociación con HomeOwnerFactory.	
Tenant	
La clase Tenant representa a los inquilinos de la aplicación. Tiene una relación de asociación con TenantFactory.	
UserFactory	
La clase UserFactory es una clase abstracta hija de UserManager. Se encarga de definir la creación de los usuarios del sistema. Tiene una relación de asociación con User.	
Método	Descripción
createUser()	Método que define la creación de nuevos tipos de objetos.
HomeOwnerFactory	
La clase HomeOwnerFactory es una clase hija de UserFactory. Se encarga de la creación de los usuarios propietarios en la aplicación. Tiene una relación de asociación con HomeOwner.	
Método	Descripción
createUser()	Método que crea nuevos objetos de tipo HomeOwner.
TenantFactory	
La clase TenantFactory es una clase hija de UserFactory. Se encarga de la creación de los usuarios inquilinos en la aplicación. Tiene una relación de asociación con Tenant.	
Método	Descripción
createUser()	Método que crea nuevos objetos de tipo Illustrator.
UserManager	
La clase UserManager se encarga de la gestión de los usuarios en el sistema.	
Método	Descripción

createUser()	Método que crea nuevos objetos de tipo User.
getUser()	Método que obtiene el identificador de un usuario.
updateUser()	Método que actualiza los atributos de un usuario.
deleteUser()	Método que elimina a un usuario del sistema.

Account	
	La clase Account representa la cuenta de los usuarios de la aplicación. Tiene una relación de asociación con Subscription y User.
Subscription	
	La clase Subscription representa la suscripción a un plan de la aplicación. Tiene una relación de asociación con Account y Plan.
Plan	
	La clase Plan representa a los planes de suscripción de la aplicación. Tiene una relación de asociación con Subscription.
Observer	
	La clase Observer es una clase abstracta que se encarga de definir el comportamiento de UserObserver y SuscriptionObserver. Tiene una relación de herencia con estas mismas.
Método	Descripción
update()	Método que define el comportamiento cuando ocurren cambios de estado en los sujetos observados.
SuscriptionObserver	
	La clase SuscriptionObserver es una clase hija de Observer. Se encarga de gestionar el estado de las suscripciones del sistema. Se encuentra asociada a Subscription.
Método	Descripción

update()	Método que recibe la notificación y responde al cambio en el estado de Subscription.
UserObserver	
La clase UserObserver es una clase hija de Observer. Se encarga de gestionar los estados de los usuarios en el sistema. Se encuentra en una asociación con UserManager.	
Método	Descripción
update()	Método que recibe la notificación y responde al cambio en el estado de UserManager.

Content Bounded Context

Property	
La clase Property representa las obras que se encuentran en la aplicación. Tiene una relación de asociación con Property Factory, de composición con LegalDocument y Value.	
LegalDocument	
La clase LegalDocument representa los documentos legales relacionados a una Propiedad. Tiene una relación de composición con Property.	
Value	
La clase Value Los valores que toma la propiedad a lo largo del tiempo. Tiene una relación de composición con Property.	
ContentFactory	
La clase ContentFactory es una clase abstracta, padre de PropertyFactory, encargada de definir la creación del contenido de la aplicación.	
Método	Descripción

createContent()	Método que define la creación de objetos de un tipo de contenido.
PropertyFactory	
La clase PropertyFactory es una clase hija de ContentFactory. Se encarga de registrar nuevas propiedades en la plataforma. Tiene una relación de asociación con Property.	
Método	Descripción
createBook()	Método que crea objetos del tipo Property
ViewStrategy	
La clase ViewStrategy es una clase abstracta que define las estrategias para visualizar el contenido de la Web Application. Tiene una relación de generalización con PropertyViewStrategy.	
Método	Descripción
viewContent()	Método que define la estrategia en la que se visualizan las propiedades.
PropertyViewStrategy	
La clase PropertyViewStrategy es una clase hija de ViewStrategy. Es una interfaz que permite visualizar las características de las propiedades mediante estrategias. Tiene una relación de generalización con ListViewStrategy, DetailedViewStrategy y ThumbnailViewStrategy y una de asociación con Property.	
Método	Descripción
viewContent()	Método que define la estrategia en la que se visualizan las propiedades, más no su lógica.
ListViewStrategy	
La clase ListViewStrategy es una clase hija de PropertyViewStrategy. Es una de las estrategias de visualización de las propiedades.	
Método	Descripción

viewContent()	Método que permite ver las propiedades como una lista.
DetailedViewStrategy	
La clase DetailedViewStrategy es una clase hija de PropertyViewStrategy. Es una de las estrategias de visualización de las propiedades.	
Método	Descripción
viewContent()	Método que permite visualizar de manera más detallada las características de una propiedad.
ThumbnailViewStrategy	
La clase ThumbnailViewStrategy es una clase hija de PropertyViewStrategy. Es una de las estrategias de visualización de las propiedades.	
Método	Descripción
viewContent()	Método que permite visualizar en forma de miniaturas la propiedad en cuestión, información suficiente como para llamar la atención pero no demasiada como para saturarse.

ServiceBounded Context

Contract
La clase Contract representa el medio legal de intercambio de derechos de uso de una propiedad.
HomeOwner
La clase HomeOwner representa a los propietarios dentro de la aplicación. Tiene una relación de asociación con Contract.
Tenant
La clase Tenant representa a los inquilinos de la aplicación. Tiene una

relación de asociación con Contract y una de agregación con TenantGroup.	
ContractHistory	
La clase ContractHistory representa el historial de contratos del Usuario. Tiene una relación de agregación con Contract.	
TenantGroup	
La clase TenantGroup es una clase abstracta que Gestiona la funcionalidad de los multiples compradores interesados en una misma propiedad que comparten un porcentaje del gasto total.. Tiene una relación de asociacion con Contract y GroupFactory.	
Método	Descripción
AddTenant()	Método que agrega un comprador a la lista de compradores en el contrato.

ServiceFactory	La clase ServiceFactory es una clase abstracta que define la creación de objetos de colaboración. Tiene una relación de agregación con GroupFactory y ContractFactory.
GroupFactory	La clase GroupFactory es una clase hija de ServiceFactory. Se encarga de la creación de nuevos grupos de compra en la aplicación. Tiene una relación de asociación con TenantGroup.
Método	Descripción
createGroup()	Método que crea objetos de tipo TenantGroup.
ContractFactory	La clase ContractFactory es una clase hija de ServiceFactory. Se encarga de crear los nuevos contratos de propiedad dentro de la aplicación. Tiene una relación de asociación con Contract.
Método	Descripción
createContract()	Método que crea objetos de

tipo Contract.

Monetization Bounded Context

Subscription	La clase Subscription representa la suscripción a un plan de la aplicación. Tiene una relación de asociación con SubscriptionObserver, SubscriptionHistory, Plan y SubscriptionManager
SubscriptionHistory	La clase SubscriptionHistory representa el historial de Subscription. Tiene una relación de asociación con Payment.
Plan	La clase Plan representa los planes de suscripción de la aplicación. Tiene una relación de asociación con Subscription.
Payment	La clase Payment representa la información de los pagos de la aplicación. Tiene una relación de asociación con PaymentObserver, Subscription y PaymentFacade.
PaymentFacade	La clase PaymentFacade facilita la interacción con los componentes y servicios que conforman los pagos en la plataforma.
Observer	La clase Observer es una clase abstracta que define el comportamiento de SubscriptionObserver y PaymentObserver.
SubscriptionObserver	La clase Observer es una clase hija de Observer. Se encarga de observar los cambios de estado de Subscription.

Tiene una relación de asociación con Subscription.
PaymentObserver
La clase Observer es una clase hija de Observer. Se encarga de observar los cambios de estado de Payment. Tiene una relación de asociación con PaymentObserver.
Commission
La clase Commission representa las comisiones que se pueden realizar en la aplicación. Tiene una relación de asociación con Writer, Reader, Illustrator y Payment.
HomeOwner
La clase HomeOwner representa a los propietarios dentro de la aplicación. Tiene una relación de asociación con Rent y SubscriptionManager.
Tennant
La clase Tennant representa a los inquilinos dentro de la aplicación. Tiene una relación de asociación con Rent y SubscriptionManager.
SubscriptionManager
La clase SubscriptionManager realiza la gestión de los objetos tipo Subscription.
SuscriptionStrategy
La clase SuscriptionStrategy es una interfaz la cual permite visualizar las suscripciones por usuario mediante distintas estrategias. Tiene una relación de tipo asociación con SubscriptionManager y tres de generalización con TennantSuscriptionStrategy y HomeOwnerSuscriptionStrategy.
TennantSuscriptionStrategy
La clase TennantSuscriptionStrategy es

una clase hija de SuscriptionStrategy. Es una de las estrategias de visualización de suscripción para los inquilinos.

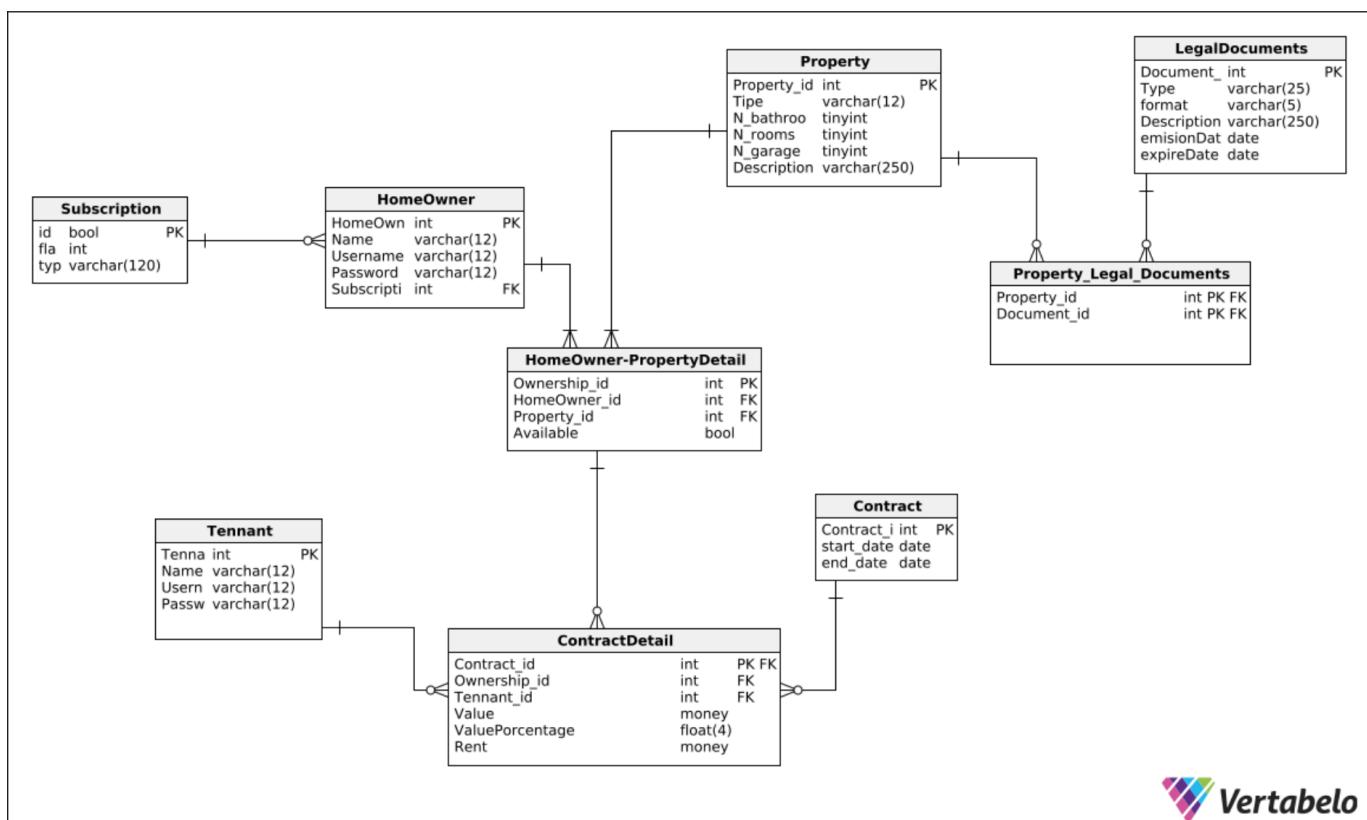
HomeOwnerSuscriptionStrategy

La clase HomeOwnerSuscriptionStrategy es una clase hija de SuscriptionStrategy. Es una de las estrategias de visualización de suscripción para los propietarios.

4.8. Database Design.

4.8.1. Database Diagram.

A continuación se detalla el modelo físico realizado para esta entrega, donde se consideró los requerimientos necesarios para el negocio.



Capítulo V: Product Implementation, Validation & Deployment

5.1. Software Configuration Management.

5.1.1. Software Development Environment Configuration.

A continuación, presentaremos los programas de software que hemos utilizado en el desarrollo de nuestro proyecto.

Project Management

- **Whatsapp:** <https://web.whatsapp.com/>

Se utilizó la plataforma de WhatsApp para organizar las tareas del equipo y proporcionar apoyo mutuo durante el trabajo.

Product UX/UI Design

- **Miro:** <https://miro.com/es/>

Empleamos Miro para desarrollar el Lean UX Canvas.

- **Uxpressia:** <https://uxpressia.com/>

Utilizamos Uxpressia para crear User Personas, Empathy maps y Journey maps.

- **Figma:** <https://www.figma.com>

Figma fue nuestra herramienta principal para diseñar wireframes, wireflows, mockups del landing page y para la creación de prototipos de aplicaciones web.

- **LucidChart:** <https://www.lucidchart.com/pages/>

Para crear los Impact maps

Software Development

- **Landing Page:** Para la creación de nuestra página de inicio, hemos empleado HTML5, CSS y Javascript.

Software Testing

Hemos realizado pruebas de software en el landing page y la aplicación web utilizando las herramientas de desarrollo de los navegadores web como Google Chrome y Brave.

IDE's de desarrollo

- **Webstorm:** <https://www.jetbrains.com/webstorm/>

Utilizamos Webstorm, un IDE centrado en el desarrollo frontend, por su variedad de herramientas que agilizan el proceso de desarrollo.

Software Deployment

- **Github Pages:** <https://pages.github.com/>

Utilizamos Github Pages para desplegar nuestro landing page, vinculando el repositorio de GitHub para que se encargue automáticamente del despliegue.

Software Documentation

- **Google Docs:** <https://docs.google.com/document/u/0/>

Esta plataforma fue utilizada para enviar el progreso de las tareas asignadas. Semanalmente se enviaban las asignaciones de cada integrante para el informe final.

- **Github:** <https://github.com/>

Utilizamos GitHub para la documentación del proyecto y el landing page, aprovechando su capacidad de desarrollo colaborativo y su registro de commits para demostrar la contribución de cada miembro.

- **Visual Paradigm:** Utilizamos Visual Paradigm para crear diagramas C4 de nuestro proyecto.
- **Vertabelo:** <https://vertabelo.com/>

Vertabelo fue utilizado para diseñar la estructura de nuestra base de datos, siendo una aplicación web colaborativa.

5.1.2. Source Code Management

La administración y estructuración de las múltiples modificaciones se realizaron mediante la creación de un repositorio en GitHub para el proyecto. Nuestra organización se estructuró de la siguiente manera:

Organización:

<https://github.com/PropiConnect/Documentation>

LandingPage:

<https://propiconnect.github.io/LandingPage/>

Ramas principales:

Rama “main”: En esta rama se almacenan las versiones oficiales de nuestro repositorio para pasarlas a producción. Rama “develop”: Esta rama se utilizará como punto de integración para las ramas de “feature”. Una vez que el “head” sea estable y el equipo lo considere listo para el lanzamiento, se fusionará con la rama “release”.

Ramas auxiliares:

- **Rama “release”:** La rama “release” se emplea para la preparación del lanzamiento de una nueva versión en la rama “main” ayudando a controlar las versiones de código. Aquí se pueden solucionar errores menores y preparar los datos para la versión. Esta rama permitirá liberar a la rama “develop” de estas tareas preparatorias y evita demoras en el desarrollo mientras se prepara para el lanzamiento.
- **Rama “feature”:** En las ramas “feature” se desarrollan las características generales que se integrarán en la rama “develop”. Estas características son aquellas funcionalidades solicitadas por los usuarios tanto en la página de inicio como en la aplicación web. Por ejemplo, la rama feature/navbar.
- **Rama “hotfix”:** Esta rama se utiliza para corregir urgentemente errores en la última versión de la rama “main” que no pueden esperar hasta el próximo lanzamiento para ser solucionados.

5.1.3. Source Code Style Guide & Conventions

Para garantizar la coherencia y calidad en el desarrollo de nuestra Landing Page y la aplicación web, adoptaremos convenciones específicas para cada uno de los lenguajes y tecnologías utilizados:

HTML

- **Tipo de Documento:** Declararemos el tipo de documento al comienzo de cada archivo HTML usando .
- **Minúsculas en Etiquetas y Atributos:** Todas las etiquetas y atributos se escribirán en minúsculas, como y

- **Cierre de Etiquetas:** Todas las etiquetas deben cerrarse adecuadamente para mantener la estructura del documento.
- **Uso de Comillas:** Utilizaremos comillas en los valores de los atributos para asegurar que sean interpretados correctamente, por ejemplo, .
- **Especificación de Imágenes:** Incluir atributos como alt, width y height en las etiquetas de imagen para mejorar la accesibilidad y el diseño.
- *Evitar Espacios en Atributos:* No se dejarán espacios alrededor del signo igual en los atributos, como en .
- **Elemento**