****

**Academia Tehnica Militara**

**Bucuresti**

**Platforma de imobilare**

**(Proiect interactiune om-calculator)**

**Grupa C114A**

**Studenti:**

* Daia Marius-Andrei
* Chirita Alexandru
* Petre Octavian-Daniel

Cuprins

[1. Sarcini si cerinte 3](#_Toc34387255)

[1.1. Cadrul general al sistemului 3](#_Toc34387256)

[1.2. Utilizatori potentiali 3](#_Toc34387257)

[1.3. Contexte de lucru 3](#_Toc34387258)

[1.4. La ce va fi folosit sistemul avut in vedere 4](#_Toc34387259)

[1.5. Constrangerile sistemului 4](#_Toc34387260)

[2. Exemple de taskuri concrete 4](#_Toc34387261)

[2.1. Ce trebuie facut 4](#_Toc34387262)

[2.2. Exemple din discutia cu agentii imobiliare si cumparatorii de imobile 5](#_Toc34387263)

[2.3. Scenarii 5](#_Toc34387264)

[2.3.1. Scenariul 1 5](#_Toc34387265)

[2.3.2. Scenariul 2 5](#_Toc34387266)

[2.3.3. Scenariul 3 6](#_Toc34387267)

[2.3.4. Scenariul 4 7](#_Toc34387268)

[2.3.5. Scenariul 5 8](#_Toc34387269)

[2.3.6. Scenariul 6 8](#_Toc34387270)

[3. Posibila lista de cerinte 8](#_Toc34387271)

[3.1. Ce trebuie inclus obligatoriu: 8](#_Toc34387272)

[3.2. Ce trebuie inclus: 8](#_Toc34387273)

[3.3. Ce ar putea fi inclus: 8](#_Toc34387274)

[3.4. Exclus: 9](#_Toc34387275)

[4. Prototipul de mica fidelitate 9](#_Toc34387276)

[4.1. Descrierea sarcinii 9](#_Toc34387277)

[4.2. Parcurgerea prototipului 9](#_Toc34387278)

# Sarcini si cerinte

### Cadrul general al sistemului

Fiecare dintre noi, la un moment dat în viață, are o nevoie imobiliară, fie că vorbim despre vânzarea unui imobil, achiziția unei locuințe sau, pur și simplu, o închiriere. De cele mai multe ori, această nevoie imobiliară se transformă într-un proces stresant, așa că este util să înțelegem ce plus valoare ar putea aduce un sistem specializat pentru achizitii imobiliare.

#TODO – de completat

### Utilizatori potentiali

* Clienti – persoane care doresc sa consulte oferta de piata existent la nivelul platformei. Acestia trebuie sa aiba un minim de cunostiinte de utilizare al unui site web (utilizare filtre, cautare etc.)
* Vanzatori persoana fizica – persoane care detin unul sau mai multe imobile pe care doresc sa il vanda sau inchirieze. Acestia trebuie sa aiba un minim de cunostiinte de utilizare al unui site web (create cont, logare in cont, postare anunt, incarcare imagini etc.)
* Vanzatori persoana juridica (agentie, dezvoltator):
  + Agentia imobiliara – firme private care preiau informatii despre imobile de la proprietari, si se ocupa in locul acestora de administrarea anuntului si comunicarea cu potentialii cumparatori. De obicei acestea vor avea un numar ridicat de anunturi postate la nivelul platformei
  + Dezvoltatori – firme private care se ocupa cu construirea de noi imobile
* Administrator al platformei – persoana care se furnizeaza suport tehnic clientilor. Acesta trebuie sa detina un minim de cunostiinte tehnice si de politica unei platform online.

### Contexte de lucru

#REDO – Paragrafele astea nu se prea potrivesc aici

Astfel, acesta platforma isi propune sa furnizeze proprietarilor, agentiilor si dezvoltatorilor de locuinte o metoda eficienta prin care acestia sa isi poata expune oferta si a oferi informatii despre aceasta catre viitorii cumparatori. Este o modalitate facila de a face reclama, in care proprietarul trebuie doar sa inregistreze imobilul de vanzare/inchiriere, cu poze si informatii esentiale despre acesta. El va urma sa fie contactat ulterior, de clientii interesati, pentru detalii suplimentare si/sau vizionari.

Platforma are ca scop eficientizarea si usurarea procesului de vanzare /cumparare/ inchiriere a unui imobil, facilitand atat cumparatorul, prin expunerea ofertelor existente pe piata si indrumarea spre gasirea ofertei potrivite, cat si vanzatorul, prin degrevarea acestuia de procesul de prezentare a ofertei fiecarui client in parte. Astfel, obtinem un scenariu ideal in care clientului ii sunt furnizate suficiente informatii si o gama larga de oferte, iar vanzatorul este contactat doar de clienti cu adevarat interesati.

### La ce va fi folosit sistemul avut in vedere

#REDO – Nici paragrafele astea nu stiu cat se potrivesc la capitolul asta

Platforma va permite incarcarea unui anunt imobiliar de catre orice utilizator care detine un cont, contra unei sume de bani. Taxarea se va face in functie de numarul de anunturi, fiecare anunt va avea un pret fix, in functie de tipul utilizatorului care va posta acel anunt(persoana fizica sau juridical). Din momentul postarii, un anunt va avea ca termen de valabilitate 1 luna. Dupa expirarea acelei perioade, anuntul va intra in starea dezactivat. Anuntul se poate prelungi, pentru fiecare numar de luni fiind necesar achitarea taxei de publicare a anuntului.

Cumparatorii vor putea accesa platforma, si sa consulte oferta de piata. Acestora le vor fi puse la dispozitie anumite functionalitati care sa ii ajute sa gaseasca un imobil potrivit pentru acestia. In momentul gasirii imobilului potrivit, in urma consultarii detaliilor furnizate in anunt , acestora le va fi furnizat numarul de telefon al proprietarului/agentiei care a postat anuntul, pentru mai multe detalii si/sau pentru demararea procesului de vanzare/cumparare.

### Constrangerile sistemului

#TODO

## Exemple de taskuri concrete

### Ce trebuie facut

#TODO

### Exemple din discutia cu agentii imobiliare si cumparatorii de imobile

#TODO – probleme, inconveniente din care rezulta necesitatea unei platform imobiliare

### Scenarii

### Scenariul 1

# filtre, cautare, vizualizare

Ion locuieste in Bucuresti cu chirie de 5 ani. Deoarece acesta s-a casatorit de curand, considera ca este timpul sa renunte la chirie si sa isi achizitioneze o locuinta proprie impreuna cu noua lui sotie. Acesta si-ar dori un apartament cu 3 camere in sectorul 6, deoarece acesta nu doreste sa petreaca prea mult timp in drum spre serviciu. De asemenea, acesta are un buget de maxim 100.000 euro si doreste ca apartamentul sa aiba minim 75mp. Acesta este sfatuit de un prieten sa se uite in primul rand la anunturile postate de agentia X, deoarece si acesta a fost foarte multumit de acestia.

Ion acceseaza platforma si in primul rand cauta agentia X pentru a-i vizualiza anunturile. Acesta observa ca aceasta nu are prea multe oferte, si niciuna nu se potriveste cu ceea ce si-ar dori. Pe urma, acesta doreste sa caute toate anunturile postate in Bucuresti din sectorul 6. El observa ca lista este mult prea lunga, iar in aceasta lista observa atat anunturi de vanzare cat si de inchiriere, atat case cat si apartamente cu un numar diferit camere. Pentru a fi mai eficient, acesta doreste sa aplice niste filtre pentru vanzari, apartamente, cu un numar de 3 camere.

Dupa aplicarea filtrelor, acesta observa ca lista de anunturi s-a modificat, insa observa apartamente ori mult prea scumpe pentru ce isi poate permite, ori mult prea mici pentru necesitatea viitoarei lui familii. Acesta doreste sa modifice filtrele astfel incat sa aiba minim 75mp, iar pretul sa fie intre 80.000 si 100.000 de euro. Dupa aplicarea celui de-al doilea rand de filtre, acesta gaseste anuntul potrivit si il acceseaza. Dupa ce vizualizeaza pozele si detaliile despre imobil, acesta este multumit si preia numarul de telefon pentru a contacta proprietarul pentru programarea unei vizionari.

### Scenariul 2

# resetare parola, postare prin persoana juridical, taxare

Marian este un agent cu experiență care lucrează la o firmă imobiliară populară, cu foarte multe cereri. Acesta se gandește să eficientizeze munca depusă la firmă prin postarea anunțurilor pe o platforma web. Marian alege din baza de date a firmei cele mai aspectuase locuințe pentru a le încărca pe site.

Deoarece a mai publicat anunțuri în trecut, el are deja un cont prin care va putea posta anunțurile pe pagina web. Dar din cauză că a trecut mult timp de la ultima logare, Marian și-a uitat parola. Acesta intră pe site și selectează opțiunea de „am uitat parola”. Prin intermediul adresei sale de email, Marian primește o nouă parolă prin care va putea accesa pagina web.

După o scurtă căutare, agentul se hotărăște să publice trei anunțuri pe site-ul de imobiliare. Pentru a realiza această sarcină, el va trebui să ofere detalii cu privire la fiecare locuință, să specifice dotările de care acestea beneficiază, să menționeze dacă imobilul este pentru vânzare sau pentru închiriere. De asemenea, va trebui să ofere și poze cu fiecare încăpere a imobilelor, să specifice prețul pentru chirie sau cumpărare, în funcție de caz, și să decidă comisionul de care va avea parte firma.

Marian completează aceste date pentru fiecare imobil în parte și la fiecare anunț își va adăuga numărul său de telefon sau numărul firmei pentru posibilitatea contactării în legătură cu anunțurile respective. La sfârșit, după ce a oferit toate informațiile despre un imobil, pentru a putea posta anunțul pe site agnetul va trebui să plătească o taxa fixă pentru fiecare anunț pe care dorește să îl încarce pe pagina web. Deoarece Marian este angajat la o firmă imobiliară, acesta va trebui sa plateasca taxa prevăzută pentru agenții imobiliare.

### Scenariul 3

# persoana fizica care posteaza anunt, creare cont, incarcare poze

Marcel este un om de afaceri foarte înstărit care lucrează până târziu în fiecare zi. Acesta este căsătorit, are doi băieți și urmează să aibă și o fetiță. Deoarece apartamentul lor cu două camere nu va putea să acomodeze cinci membrii, Marcel se hotărăște să cumpere un apartament cu patru camere.

Odată cumpărat apartamentul, Marcel se mută împreună cu familia la noua reședință și lasă fostul apartament vacant. Fiind un om de afaceri iscusit, Marcel știe că nu are de ce să stea pe gânduri prea mult și se decide să scoată fostul apartament la vânzare. Pentru a face acest lucru, el apelează la serviciile unui site de imobiliare pentru a-și răspândi anunțul într-un mod cât mai eficient. (contradictie – zici ca apeleaza la imobiliare dar dupa il posteaza singur, choose one – sugestie: pastreaza faptul ca posteaza singur si schimba contextul initial al persoanei)

Fiind prima dată când scoate la vânzare un apartament, Marcel nu are cont pe site. Așadar, primul lucru pe care îl va face este să își creeze un cont prin intermediul căruia își va posta anunțul. Acesta face poze cu fiecare cameră a apartamentului și le încarcă pe site. Odată încărcate pozele, Marcel trebuie să ofere detaliile imobilului. Acesta specifică faptul că apartamenul are 78 mp, centrală proprie, curent, apă, gaze, acces la internet prin fibră optică, termopane, aer condiționat.(detalii suplimentare)

Odată completate aceste date, Marcel își adaugă numărul de telefon pentru a putea fi contactat de posibili cumpărători și, totodata adaugă și prețul pe care ar dori să îl obțină în urma vânzării imobilului. După completarea tutuor acestor informații, pentru ca anunțul să fie publicat pe site, trebuie plătită o taxă fixă. Deoarece Marcel este proprietarul imobilului ca va urma a fi scos la vânzare, acesta alege să plătească taxa de proprietar, aceasta fiind mai mică decât taxa de agenție imobiliară.

### Scenariul 4

# expirare, stergere anunt, pagina contact, pagina administrator

Dana este o femeie in varsta care are un anunt publicat pe platforma. Aceasta a reusit sa vanda acel apartament inainte ca perioada de valabilitate de 1 luna a anuntului sa expire si aceasta doreste sa stearga acel anunt deoarece nu mai este de actualitate si nu mai doreste sa fie contactata in legatura cu el. Deoarece ea este depasita de tehnologie, nu intuieste sa intre la pagina contului ei si sa apese butonul de stergere al anuntului apartamentului. Astfel aceasta acceseaza pagina de contact, unde gaseste un numar de telefon al administratiei platformei. Aceasta suna la acel numar si vorbeste cu un administrator, care ulterior ii cere cateva date despre aceasta. Dana ii furnizeaza numele, email-ul contului si ii spune ca aceasta doreste sa stearga anuntul X dar nu se descurca singura si are nevoie ajutor.

Matei, administratorul care a raspuns apelului, acceseaza platforma in modul administrator si cauta contul acesteia dupa email si il acceseaza. Acesta observa ca are mai multe anunturi. El gaseste anuntul X specificat si il dezactiveaza.

#TODO

### Scenariul 5

### Scenariul 6

## Posibila lista de cerinte

#REDO – daca mai aveti idei de functionalitati de adaugat

### Ce trebuie inclus obligatoriu:

* Posibilitatea de creare a unui cont pe site
* Existența unui câmp de completat datele necesare pentru publicarea unui imobil
* Funcționalitate de upload de imagini al unui imobil
* Capacitatea de taxare a persoanelor fizice și juridice pentru postarea de anunturi
* Posibilitea schimbării parolei în cazul în care utilizatorul nu își mai amintește parola
* Vizualizarea listei de anunturi
* Posibilitatea de modificare, stergere a unui anunt

### Ce trebuie inclus:

* Functia de filtrare anunturi
* Functia de cautare dupa cuvinte cheie in anunturi
* Posibilitatea adminilor platformei de a administra(cautare, blocare, stergere etc.) utilizatori si anunturi

### Ce ar putea fi inclus:

* Existența unui camp pentru completarea detaliilor suplimentare ale imobilelor
* Adaugarea de informatii suplimentare pentru un cont de utilizator (imagine profil, descriere etc.)

### Exclus:

#TODO – nush ce ar trb aici

# Prototipul de mica fidelitate

#TODO – alegem o sarcina(unul din scenariile de mai sus). Cream in draw.io un model de interfata al site-ului nostrum in care demonstram ducerea la capat a acelei sarcini (bara de navigara, pe ce dam click, ce completam). OBS . scenario cat mai simplu dar sufficient de relevant,esential pentru aplicatia

## Descrierea sarcinii

# redescrierea scenariului

## Parcurgerea prototipului

# poze pas cu pas pentru parcurgere

#salvati schemele facute cu drawio atat cu extensia .drawio cat si cu imagine, pentru cazul in care mai e ceva de adaugat,eliminat