



Proyecto EW0352

DESARROLLO SISTEMA ADMINISTRACIÓN
DE PROPIEDADES

Propuesta de Levantamiento y Desarrollo

Santiago, abril de 2018

Señor
Pablo Jiménez

Santiago

De mi consideración:

Mediante el presente documento tengo el agrado de entregar a usted la Propuesta Comercial por los servicios de desarrollo de su sistema informático de inmobiliaria.

Espero que esta propuesta se ajuste a sus necesidades y con el objeto de iniciar las gestiones para la pronta puesta en marcha del desarrollo, le agradezco me envíe la información y documentación necesaria.

Sin otro particular y dispuesto a responder cualquier inquietud al respecto, se despide atentamente,

Fernando Angulo

Ingeniero en Software

Jefe de Proyectos

REGISTRO DE REVISIONES

Versión	Descripción	Autor	Revisado por	Mail	Fecha
1.0	Versión Inicial	Edison Carrizo	Fernando Angulo		29/04/2018
2.0	Incorporación de soluciones	Fernando Angulo	Edison Carrizo		01/05/2018
3.0	Valorización	Edison Carrizo	Fernando Angulo		01/05/2018
5.0	Reunión de levantamiento y requerimientos	Fernando Angulo	Edison Carrizo		05/05/2018
Final v1	Toma de Requerimientos Captación	Fernando Angulo	Edison Carrizo		09/05/2018
Final v1	Toma de Requerimientos Administración	Fernando Angulo	Edison Carrizo		10/05/2018
Final v2	Toma de Requerimientos Post Venta	Fernando Angulo	Edison Carrizo		11/05/2018
Final v3	Toma de Requerimientos Cierre de Contratos	Fernando Angulo	Edison Carrizo		14/05/2018

Contenido

1. DATOS GENERALES DEL PROYECTO	5
2. INTRODUCCIÓN	5
3. IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES.....	5
4. OBJETIVOS – SITUACIÓN ACTUAL	6
5. PROPUESTA DE SOLUCIÓN	9
a. Plan de Actividades	9
b. Propuesta técnica y tiempo de desarrollo	25
c. Presupuesto	26
d. Entregables.....	27
6. SOPORTE Y MANTENCIÓN.....	28
7. GARANTIAS.....	28
8. CONDICIONES COMERCIALES.....	29
9. ALCANCES Y CONDICIONES	29
10. Fuera de Alcance del Proyecto.....	29
11. Anexos	30

1. DATOS GENERALES DEL PROYECTO

Cliente	Grupo Baquedano
Jefe de Proyecto	Fernando Angulo Cea
Materia Específica	Administración de Propiedades

2. INTRODUCCIÓN

En EsquemaWeb hacemos que la vida de las personas sea más simple a través de nuestras soluciones amigables, entregando soluciones innovadoras en cada uno de los desafíos que asumimos. Nuestro principal foco es trabajo colaborativo, flexible y cercano con nuestros clientes, nuestro foco principal es Entregar tecnología de primer nivel y que genere valor al negocio de nuestros clientes.

3. IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES

Grupo Baquedano, Requiere el desarrollo a medida de una aplicación para la administración de propiedades, generando valor agregado a sus labores como administrador, se deben considerar las variables que maneja el cliente, y poder llevar todo esto a un Backend de administración y dos FrontEnd para sus clientes.

4. OBJETIVOS – SITUACIÓN ACTUAL

OBJ-01	Generar un sistema para la administración de propiedades. SITUACIÓN ACTUAL
Descripción	<p>El sistema debe considerar ayudar y/o automatizar los procesos que cuenta el administrador principal y vistas de información para sus clientes, según el siguiente detalle.</p> <ul style="list-style-type: none">- Proceso de Captación Se divide en 2 tipos Arrendatario y propietario<ul style="list-style-type: none">○ Revisión manual de los portales web inmobiliarios, tales como:<ul style="list-style-type: none">▪ https://www.portalinmobiliario.com/▪ https://www.toctoc.com/▪ https://rastro.com/▪ http://www.vivastreet.cl/▪ https://www.mercadolibre.cl/○ Envío manual de correos a personas que buscan arriendo.○ Interacción con interesados.○ No se realizan reenvíos de propuestas.○ Al concretar el interés del cliente, se envía la oferta, se indican valores, contratos y condiciones.○ Al concretar la venta del servicio pasa al proceso administrativo de contratos y formas de pagos.- Proceso de Administración<ul style="list-style-type: none">○ Cierre Venta Arrendatario<ul style="list-style-type: none">▪ Agenda visitas a los departamentos.▪ Se realiza reserva de \$50.000.-▪ Se solicitan documentos:<ul style="list-style-type: none">• Pasaportes• Cedula de identidad• Contratos▪ Se crea contrato considerando:<ul style="list-style-type: none">• Valor del arriendo de la propiedad.• Cláusulas del servicio.• Formas de pago del servicio<ul style="list-style-type: none">○ 50% de la renta por cobro de servicio.○ 2 meses de renta como garantía.

	<ul style="list-style-type: none"> ○ Pago de 30 días de ingreso. • Se flexibiliza el pago de la garantía a 1 renta al día y ½ renta al siguiente mes y ½ renta al subsiguiente mes. ▪ Se gestiona contrato con Notario Publico ▪ El dinero se entrega al momento de firmar. ▪ Se realiza checkin de arrendatario, que dura 5 días. ○ Cierre Venta propietario <ul style="list-style-type: none"> ▪ Se crea contrato considerando: <ul style="list-style-type: none"> • Se evalúa un contrato diferente si solicita garantía, en caso contrario, contrato tipo. • Formas de pago del servicio <ul style="list-style-type: none"> ○ 1 renta + Iva ○ Pie 42% Redondeado + 11 Cuotas del 7% • Se reajusta cada 6 meses o 12 meses • Valor del arriendo ▪ Se gestiona contrato con Notario Publico ▪ CheckIn en donde se obtienen fotos de departamento y lectura de medidores. ▪ Registra comprobantes de pago de servicios. - Proceso Post Atención <ul style="list-style-type: none"> ○ Cuadratura de cuentas a través de los ID de clientes. ○ Recepciones comprobantes de depósitos y transferencia de pagos: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Comprobantes de Luz, Agua, Gas, Gasto Común. ▪ Comprobantes Pago renta ▪ Comprobantes transferencia o deposito Pago acuerdos de comisiones ○ Revisión de departamento cada 3 meses ○ Gestión de multas por no pago de renta del 2% diario luego del plazo del 5 de cada mes. ○ En caso de no pago se hace efectiva la garantía. ○ Al final del año se hace cuadratura de gastos de garantías. ○ Reajuste del IPC cada 3 meses. ○ Si el pago de servicios los realiza el cliente, se descuentan del pago de la renta. ○ Si registra problemas al departamento, se gestiona con los propietarios y se negocia las reparaciones, si son pequeñas se realizan cambios inmediatos. ○ Por restricciones bancarias los pagos a los propietarios se realizan parcializados, los días 4/5/6/7 de cada mes. ○ Solicitud de contratos de trabajos, información de estadía y extranjería. ○ Verificación de subarrendatarios.
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> - Proceso de termino de contrato con el arrendatario. <ul style="list-style-type: none"> ○ Se negocia 60 días antes del término de contrato. ○ Se crea un nuevo proceso, si bien mantiene el historial, es un proceso desde cero. ○ Se crea un anexo de contrato, ya que se negocia el arriendo y se suma el IPC. ○ Este sujeto a restricciones de comportamientos. ○ Se cuadran garantías. ○ Se cuadran gastos (Servicios básicos, gastos comunes) ○ Se realiza validación versus el checkin, condiciones del departamento. - Proceso de termino de contrato con el propietario. <ul style="list-style-type: none"> ○ Se informa al arrendatario 60 días hábiles. ○ Se puede negociar el traslado del arrendatario, como un nuevo proceso. ○ Se debe cuadrar montos con el propietario y el arrendatario. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Se cuadran garantías. ▪ Se cuadran gastos (Servicios básicos, gastos comunes) - Proceso Financiero <ul style="list-style-type: none"> ○ Cuadratura del ingreso versus egresos por dirección. ○ Cuadratura de comisiones. ○ Cálculos de rentabilidad. ○ Administración de fondos de garantías. ○ Identificación de casos especiales, donde se arrienda por separado el estacionamiento y el departamento. ○ Administración de facturas por concepto de comisión.
--	---

5. PROPUESTA DE SOLUCIÓN

a. Plan de Actividades

Módulos identificados
Módulo de control de acceso
Módulo Core (Mantenedores)
Módulo de captación (Captación de propietarios y arrendatarios)
Módulo Administración (controla, administra, gestiona la venta de servicios)
Sub Módulo – Cierre arrendatario
Sub Módulo – Cierre propietario
Módulo Post Atención (entrega los servicios de administración operacionalmente)
Módulo Término de contrato
Sub Módulo término de contrato con el arrendatario
Sub Módulo término de contrato con el propietario
Módulo Financiero (Permite cuadrar ingresos y egresos.)
Módulo Reportes
Módulo DashBoard Arrendatario
Módulo DashBoard Propietario

ACT-01	Módulo de control de acceso
Objetivos Asociados	Desarrollo de una plataforma segura que permita logearse
<ul style="list-style-type: none"> • Generar niveles de seguridad y acceso • Módulo de administración y gestión de usuarios (Generar, Modificar y Desactivar Usuarios) • Definición de la información a desplegar dependiendo del perfil. • Pruebas de ambiente 	

ACT-02	Módulo de CORE
Objetivos Asociados	Capturar y gestionar toda la información imprescindible para el funcionamiento del sistema
<ul style="list-style-type: none"> • Control de acceso según perfil de usuario. • Mantenedor de Arrendatarios • Mantenedor de Parámetros Globales • Mantenedor de Empleados y asignación de cargos • Mantenedor de Cargos • Mantenedor de Inmuebles • Mantenedor de Propietarios • Mantenedor Unión • Mantenedor de nombres de estados • Mantenedor de contratos • Mantenedor de Clausulas de servicios • Mantenedor de Comisiones • Mantenedor de formas de pagos • Mantenedor de Flexibilidad de pagos • Mantenedor de Notarias • Mantenedor de Clientes (Arrendatario/Propietario) Personas • Mantenedor de Tipos de Multas. • Mantenedor de Prestación y Precios de Servicios. • Mantenedor de Portales 	

ACT-03	Módulo de captación
Objetivos Asociados	Capturar y gestionar información de posibles clientes a través de sitios webs
<ul style="list-style-type: none"> • Control de acceso según perfil de usuario. • Interfaz de búsqueda por Arrendatario/Propietario/Contrato/Dirección • El sistema debe permitir incorporar a los captadores, los anuncios de propiedades que aparecen en los distintos portales inmobiliarios del mercado. • El sistema al momento de incorporar una dirección debe autocompletar para verificar si los registros existen o se trata de un nuevo arriendo. • El sistema debe mantener en una base global todos los anuncios y almacenarlos. • El sistema debe poder traspasar de ser un anuncio a un presunto cliente. • El sistema debe alertar en su pantalla principal de captación, temas importantes a considerar para la captación diaria, ya sea reintentos de envíos de correos, verificación de datos de presuntos clientes etc. • El sistema debe alertar en la pantalla principal, cuando hay más de una propiedad a una misma persona, verificando igualdad de Mail, Fono y Nombre, en caso de encontrar registros debe marcarlos como posible "Corredor de Propiedades" o como "Propietario de varias propiedades". • El sistema debe mostrar un listado de anuncios ingresados al sistema y debe poder ordenarlos o agruparlos por Nombre, Dirección, Email, Portal, Fecha etc. • El sistema debe permitir en la interfaz principal, buscar registros, ya sea por Teléfonos, direcciones, nombres, correos etc. • El Sistema debe catalogar mediante estados cuando el contacto inicial es una respuesta positiva pasando a ser "Posible Cliente", una "Respuesta Negativa" o "Sin Respuesta". • El sistema debe administrar y gestionar todos los anuncios incorporados al sistema, en un comienzo debe ser ingresado masivamente (Información histórica) y luego el ingreso es 1 a 1, actividad realizada por los captadores. • El administrador principal de anuncios, debe desplegar la URL de anuncio para una verificación de disponibilidad del anuncio o se encuentra expirado. (REPORTES) • El resultado del administrador de anuncios debe exportarse a Excel. • El sistema debe permitir ingresar manualmente el mensaje enviado al propietario a través del portal donde se encuentra el anuncio. Lo anterior, debido a que no cuenta con un correo electrónico. • En la interfaz principal de los anuncios, debe haber un botón que permita pasar de anuncio a presunto cliente, incorporando la información de respaldo de dicha acción, ya sea llamado, correo por portal u otro medio. (PROCESO DE ADM CONTRATO) • El Sistema debe poder dar seguimiento a toda interacción realizada por los captadores para efectuar la venta, ya sea comunicación WhatsApp, mail, teléfono o en persona, • El sistema debe permitir enviar documentos adjuntos a las propuestas enviadas vía sistema. (NO SE PUEDE, YA QUE DEBE INDIVIDUALIZAR ENVIO Y ES PISSHING) • El sistema debe poder seleccionar los anuncios que no han sido respondidos y que cuenten con un correo electrónico ingresado, enviar un segundo correo de reintento, quedando con un estado final de "Masivo 1". <i>(Restricción técnica hasta 250 envíos diarios por hosting, evaluar servicio envío de correo)</i> • El sistema debe permitir parametrizar los reenvíos de correos masivos. (NO SERÁ POSIBLE POR QUEDAR EN SPAM) 	

- El sistema debe permitir parametrizar cuando un anuncio expira.
- El sistema debe almacenar cada correo enviados a los propietarios, ya sea automáticamente por el sistema o manualmente por el captador.
- Administrar y gestionar la recepción de las respuestas enviadas por los clientes.

Se abre en 2 sub Procesos

- SubProceso - Respuesta de clientes interesados:

- El sistema deberá poder enviar un correo con una *oferta más personalizada* y cambiará al estado "Interacción 1".
- El sistema debe cambia a estado "Interesado" al momento de ingresar una respuesta positiva.
- El sistema debe cambia a estado "NO Interesado" al momento de ingresar una respuesta negativa. (CAMBIADOS LOS ESTADOS POR PABLO)

Se abre 2 sub procesos sobre la respuesta de los clientes:

- Obtiene respuesta exitosa del cliente.
 - El sistema debe permitir enviar el plan de pago (Personalizables).
 - Al recepcionar el interese del posible cliente, El sistema debe permitir enviar una solicitud de datos esenciales para generar el borrador de contrato.
 - El sistema de permitir ingresar dicha información.
 - El sistema debe permitir crear el contrato borrador, según solicitudes del propietario, para luego dejar a estado de "Contrato Borrador".
 - El sistema debe permitir personalizar el contrato especificando:
 - Valor del arriendo.
 - Cláusulas de servicios
 - Seleccionar tipos de formas de pagos.
 - Seleccionar tipo y valor de la comisión.
 - Seleccionar tipos de flexibilidad de pagos.
 - Seleccionar días de pago
 - El sistema debe permitir crear un contrato especial para los propietarios que soliciten garantías.
 - El sistema debe permitir adjuntar archivos que verifican el estado "legal" de la propiedad.
 - El sistema debe permitir subir imágenes que comprueban el estado físico de la propiedad.
 - El sistema deberá permitir ingresar la respuesta donde el cliente acepta la venta de servicio y pasa a estado "Captación Exitosa".
- No obtiene respuesta.
 - El sistema debe permitir configurar tiempo de reenvío de propuesta al no recepcionar respuesta del cliente.
 - El sistema reenvía propuesta al no recepcionar respuesta del cliente.
 - El sistema debe permitir ingresar una respuesta positiva y pasa al estado " Captación Exitosa".

- El sistema debe permitir configurar tiempo de expiración de la propuesta al no recepcionar respuesta del posible cliente. (PENDIENTE)
 - El sistema debe permitir calcular el tiempo configurado de expiración y si no logra la venta luego de un tiempo, se cambiará a un estado final **"Captación No concretada"**
- **SubProceso - Sin Respuesta de clientes:**
 - El sistema debe permitir configurar tiempo de reenvío de propuesta.
 - El sistema genera un listado de clientes para realizar un reenvío de propuestas previa validación del captador y cambia estado a **"Masivo 2"**.
 - El sistema debe permitir configurar X reintentos quedando en el estado del cliente **"Masivo X"**
 - El sistema debe permitir ingresar una respuesta del cliente y cambiar el estado a **"Interacción 1".(PROCESO MANUAL POR EVITAR QUEDAR EN REGISTRO SPAM 10 REGISTROS)**
- Proceso de almacenamiento de información provenientes de sistemas Externos:
 - El sistema debe permitir ingresar una propiedad en arriendo o en venta, realizadas por un corredor en terreno o una captación individual realizada a través de un portar.
 - El sistema debe poder cambiar el estado **"Captación Terreno"**.
 - El sistema debe permitir almacenar las gestiones realizadas por el corredor.
 - El sistema debe permitir editar el registro e ingresar los datos entregados por el sistema Dicom, SII, Rutificador, TransUnion, Tesorería, etc., ya sea datos de la propiedad, rol y datos del propietario.
- Sub Proceso de Captación de Arrendatarios
 - El sistema debe contar con una interfaz donde se ingresen los arrendatarios y catalogarlos en estados, ya sea, "En espera", "En Proceso", "Disponible"
 - El sistema debe permitir adjuntar información de la ficha de presunto arrendatario
 - El sistema debe poder agendar la visita para los corredores terrenos
 - El sistema debe permitir adjuntar archivos de validación
 - El sistema debe permitir enviar correos a los presuntos arrendatarios por propiedades disponibles.

ACT-04	Módulo Administración Sub Módulo – Cierre arrendatario
Objetivos Asociados	Permite cerrar el proceso captación y controla, administra, gestiona la venta de servicios al arrendatario
<ul style="list-style-type: none"> • Control de acceso según perfil de usuario. • El sistema desplegara una interfaz principal donde aparecen clientes y propiedades que se encuentren en estado "Captación Exitosa de Arrendatario" para iniciar el ciclo. • El Sistema debe permitir realizar una pre-selección con los documentos enviados • El sistema debe permitir ingresar el estado de Dicom 	

- El sistema debe poder editar información del propietario dejando como estado **“En Proceso Arrendatario”**.
- El sistema debe permitir seleccionar y reservar la propiedad y permitir el registro del monto de reserva. (Configurable)
- El sistema debe permitir registrar el soporte de la transferencia de la reserva.
- El sistema cambia de estado del departamento de **“Disponible”** a **“Reservado”**.
- El sistema debe poder registrar la devolución de la reserva, en caso de que las condiciones pactadas no se cumplan.
- El sistema debe permitir ingresar cuales fueron esas condiciones no cumplidas.
- El sistema debe permitir ingresar y retirar montos por concepto de reserva a través de la administración.
- El sistema debe permitir registrar la pérdida de reserva, debido a no concretar arriendo por parte del posible arrendatario.
- El sistema debe permitir adicionar la reserva al momento de cancelar el pago del arriendo.
- El sistema debe permitir calcular la liquidación inicial de Garantías (1 o 2), Arriendo (Puede ser proporcional), Comisión + Iva de comisión.
- El sistema debe permitir pagar garantías parcializadas y reflejar deudas en las liquidaciones mensuales.
- El sistema debe permitir gestionar y controlar el pago de la renta antes del 5 cada mes, alertar para agregar multa del 2% diario.
- El sistema debe realizar cálculos automáticos por días de mora.
- El sistema debe permitir completar la ficha del cliente, adjuntando información e imágenes de Pasaportes, Cédulas de identidad, Contratos y otros documentos.
- El sistema debe permitir crear un contrato tipo y/o personalizado asociando al cliente con la dirección del departamento con identificador único.
- El sistema debe permitir personalizar el contrato especificando:
 - Valor del arriendo.
 - Cláusulas de servicios
 - Seleccionar tipos de formas de pagos en garantías.
 - Seleccionar tipo y valor de la comisión.
 - Seleccionar tipos de flexibilidad de pagos.
 - Seleccionar tipos de multas.
 - Seleccionar día de pago.
- El sistema debe calcular las liquidaciones automáticamente y acuerdos de pagos mensuales.
- El sistema debe permitir realizar conversión a pesos según UF del día.
- El sistema debe permitir registrar los acuerdos informales de pagos y condiciones entre Baquedano y arrendatario y Baquedano y Propietario.
- El sistema debe permitir realizar reajustes según IPC cada 3 meses (Configurable).
- El sistema debe calcular y almacenar los días proporcionales para ser considerados en cuadraturas.
- El sistema debe considerar término de contrato el día anterior a la fecha de inicio.
- El sistema debe permitir emitir en PDF el contrato final para ser firmado.

- El sistema debe permitir poder subir al sistema el documento digitalizado con las firmas correspondiente y validación notarial.
- El sistema al firmar el contrato debe permitir enviar documentación informática por correo.
- El sistema debe registrar los datos del notario y/o dirección del notario donde se realizó el contrato.
- El sistema debe permitir subir digitalmente el comprobante de ingreso del monto pagado por el arrendatario en concepto de notaria.
- El sistema debe permitir emitir un checklist para el arrendatario.
- El sistema debe permitir subir digitalmente el checklist como concepto de checkin de recepción de estado del departamento dentro 5 días una vez iniciado el contrato.
- El sistema debe permitir subir las fotos de checkin de recepción de la propiedad.
- Alertar si al subir el checkin al sistema se venció el plazo.
- El sistema debe enviar recordatorios que cuenta con plazo hasta el quinto día para que ingrese su checkin.
- El sistema debe enviar una alerta a través de correo al arrendatario, antes del vencimiento de checkin.
- El sistema debe enviar correos de recordatorio de pagos.
- El sistema debe permitir emitir liquidación mensual (tipo boleta) donde se informe con detalle los gastos mensuales a pagar.
- El sistema debe notificar a la administración que contratos deben aplicar reajuste.
- El sistema debe permitir ingresar los pagos parcializados realizados a los propietarios.
- El sistema debe permitir ingresar los comprobantes de pagos realizados a propietarios.
- El sistema debe permitir categorizar al arrendatario como Cliente “Nuevo”, “Neutro”, “Bueno”, “Riesgo” y “Muy Riesgoso”.
- El sistema debe permitir cambiar le estado a “**CLIENTE ARRENDATARIO**” una vez que firme el contrato y el estado del departamento a “**ARRENDADO**”.

ACT-05	Módulo Administración Sub Módulo – Cierre propietario
Objetivos Asociados	Permite cerrar el proceso captación y controla, administra, gestiona la venta de servicios al propietario
<ul style="list-style-type: none"> • Control de acceso según perfil de usuario. • El sistema desplegara una interfaz principal donde aparecen clientes y propiedades que se encuentren en estado “Captación Exitosa” para iniciar el ciclo. • El sistema debe poder editar información del propietario dejando como estado “En Proceso”. • El sistema debe poder coordinar visita de corredor para inspeccionar la propiedad. • El sistema debe poder ingresar el resultado de dicha inspección, ya sea imágenes y datos relevantes. • El sistema debe permitir subir digitalmente el checklist como concepto de checkin de recepción de estado del departamento. • EL sistema debe permitir adecuarse a tres escenarios realizados por el corredor: <ul style="list-style-type: none"> ○ Departamentos con detalles y propietarios solicita presupuesto de reparaciones. 	

- Cuando el propietario solicita el presupuesto, se inicia sub proceso de post atención **“Presupuesto de Reparaciones”**
 - Departamentos con detalles y propietarios se compromete a realizar reparaciones.
 - Inicia sub proceso de post atención **“Evaluaciones de Reparaciones”** y en espera a ser habitado.
 - Departamento en condiciones óptimas para ser habitado.
- El sistema debe permitir completar la ficha del propietario, adjuntando información e imágenes de Cédulas de identidad y otros documentos.
- El sistema debe permitir modificar el contrato borrador realizado en el proceso de captación, según solicitudes del propietario, para luego dejar a estado de **“Contrato Definitivo”**.
- El sistema debe permitir aprobar y/o personalizar el contrato especificando:
 - Valor del arriendo.
 - Cláusulas de servicios
 - Seleccionar tipos de formas de pagos.
 - Seleccionar tipo y valor de la comisión.
 - Seleccionar tipos de flexibilidad de pagos.
 - Seleccionar días de pago
- El sistema debe permitir al firmar contrato, realizar cálculos e insertar al sistema cada registro de pago.
- El sistema debe permitir realizar conversión a pesos según UF del día.
- El sistema debe además calcular los días proporcionales. Entre el primer mes y ultimo.
- El contrato debe considera 2 fechas, Fecha de firma del contrato y la fecha de inicio de servicio.
- El sistema debe calcular la fecha de fin de contrato y poder editarlo.
- El sistema debe considerar la fecha de término de contrato, el día anterior hasta 23:59:59.
- El sistema debe permitir realizar descuentos del pago inicial, por concepto de Arreglos, Deudas, Servicios etc.
- El sistema debe permitir registra el soporte de la autorización del propietario y los pagos realizados.
- El sistema debe permitir modificar un contrato especial para los propietarios que soliciten garantías.
- El sistema debe permitir emitir en PDF el contrato final para ser firmado.
- El sistema debe permitir subir el documento digitalizado con las firmas correspondiente y validación notarial.
- El sistema debe permitir dejar la propiedad como **“Disponible”**
- El sistema debe registrar los datos del notario y/o dirección del notario donde se realizó el contrato.
- El sistema debe permitir registrar las solicitudes de garantías y respaldar con comprobantes de transferencias y/o imágenes de los cheques involucrados.
- El sistema debe permitir registrar pagos de arriendo al propietario y respaldos en imágenes de comprobantes de la transacción.
- El sistema debe reajustar los valores cada 6 meses según IPC o 12 meses según IPC y solicitud de valor del cliente.
- El sistema debe permitir crear un nuevo proceso de Captación, si los cambios de precios del propietario no son compartidos por el arrendatario.

- El sistema debe permitir informar los montos faltantes o sobrantes y se notifique y alerte la disponibilidad del dicho departamento.
- El sistema debe permitir informar los montos proporcionales de gastos básicos entre el propietario y el inicio de contrato del arrendatario.
- El sistema debe informar los montos faltantes o sobrantes por departamento y general.
- El sistema debe permitir subir digitalmente los documentos de pago de servicios y lectura de medidores.
- El sistema debe permitir alertar que durante 15 días firmado el contrato, elaborar el informe final del inmueble con los checklist, Fotografías, deudas detectadas de servicios básicos y gastos comunes.
- Al momento de registrar el contrato, el sistema cambia el estado del cliente a “**CLIENTE PROPIETARIO**”.
- El sistema debe poder emitir un resumen mensual de pagos.
- El sistema debe alertar lo siguiente:
 - Alertar días de pago, Configurable días antes.
 - Alertar cuando el Propietario autorizo el descuento y que NO se haya realizado el pago.
 - Alertar días antes que un contrato expire.

ACT-06	Módulo Post Atención
Objetivos Asociados	Permite cerrar el proceso de venta y entrega los servicios de administración operacionalmente
<ul style="list-style-type: none"> • Control de acceso según perfil de usuario. • El proceso inicia una vez que el propietario firma el contrato. • El proceso inicia una vez que el arrendatario firma el contrato. • A diferencia de ambos sub procesos, el check in del arrendatario es 5 días luego firma el contrato y 15 días al propietario. • Arrendatario: <ul style="list-style-type: none"> ○ El sistema debe permitir registrar y gestionar solicitudes de servicios: <ul style="list-style-type: none"> ▪ El sistema debe asignar la solicitud. ▪ El sistema debe catalogar la solicitud por tipo (Gasto Común, Reparaciones etc.). ▪ El sistema debe catalogar la solicitud por estado, ya sea “Revisado”, “Sin Revisar”, “Cerrado” ▪ El sistema debe priorizar la solicitud (Urgente, Media, Leve, Baja) ▪ El sistema debe almacenar las gestionar realizadas. ○ El sistema debe permitir realizar seguimiento de cuentas, registrar las boletas con sus montos mensuales de cada prestador de servicios básicos. • Propietario: <ul style="list-style-type: none"> ○ El sistema debe permitir desplegar los registros que inician como proceso de Post Atención. ○ El sistema debe permitir editar el registro y almacenar la siguiente información: 	

- Fotos de recepción y quien las realiza.
- Información de deudas de servicios.
 - Gasto común
 - Metrogas
 - Aguas
 - Luz
 - Internet
 - Otras deudas
 - Rieles
 - Focos
- Fecha de inicio / Termino de contrato arrendatario
- Fecha de inicio / Termino contrato propietario
- Calculo automáticos de liquidación mensual para arrendatario y propietario.
- Calculo automático de días proporcionales en base a las fechas.
- El sistema debe permitir realizar cuadratura para saldos anteriores de servicios proporcionales del mes actual y asignar dicho costo a propietario y arrendatario según sea su responsabilidad.
- El sistema debe poder almacenar los números de clientes de cada prestador de servicios, ya sea Enel, Metrogas, Aguas Andinas y Administración del edificio.
- El sistema debe registrar los datos de información de la administración del condominio.
- El sistema debe permitir generar una cotización o presupuesto por la instalación o reparación de rieles o focos.
- El sistema debe permitir utilizar las características del departamento para generar la cotización de rieles o focos.
- Información registrada en el sistema permitirá elaborar un informe final de la recepción de la propiedad, información tales como: Servicios, Reparaciones pendientes. Etc. Detalle:
 - Información de la propiedad.
 - Fechas asociadas al informe.
 - Datos del propietario
 - Motivo de inspección
 - Observaciones
 - Fotos del departamento
 - Recibos de deudas
- Se envía al propietario antes de los 15 días.
- El sistema debe permitir ingresar montos de consumos de agua, luz, gas y gastos comunes asociados a un contrato.
- El sistema debe permitir registrar los pagos realizados por el arrendatario, ya que es este ultimo quien es el responsable del pago de servicios básicos y gastos comunes.

- El sistema debe permitir como caso especial que el propietario se asegure del pago del gasto común y además debe contar con la plataforma de envío del comprobante de pago.
- El sistema debe permitir adjuntar imágenes de los chequeos con las empresas de servicios.
- El sistema debe permitir adjuntar imágenes de comprobantes de pagos de renta, servicios, gastos comunes y pagos de acuerdos de comisiones.
- El sistema debe permitir generar una **solicitud interna de pago de servicios** de parte del arrendatario o propietario y enviarlo al proceso de administración para que se descuente de la renta mensual.
- El sistema debe permitir identificar los servicios que generaron la solicitud de “Pago de servicios” y realizar cuadratura, cuando hay pagos que corresponden al propietario o al arrendatario.
- El sistema debe permitir alertar y catalogar los estados de las **“solicitudes de servicios de administración”**.
- EL sistema debe permitir registrar el soporte cuando el arrendatario y propietario pagan sus proporcionales y alertar al departamento de administración.
- El sistema debe permitir registrar y alertar a administración cuando los pagos debe ser descontados del pago del arriendo mensual.
- El sistema debe permitir entonces realizar las siguientes acciones:
 - Descontar de la renta mensual
 - Cuadrar el monto registrado y almacenar el registro de pago realizado por el propietario.
 - En el caso del arrendatario, el sistema debe permitir registrar la solicitud de monto proporcional que corresponde según el pago de servicios.
 - Se deposita lo que corresponde o se efectúa el pago total del recibo para luego ser cuadrado en su liquidación mensual.
 - EL sistema debe permitir informar y ajustar los días proporcionales de gastos de servicios con responsabilidad de Baquedano renta.
- Alertar a la administración que debe realizar cuadratura de montos asociados a pagos de servicios en el canon de arriendo.
- El sistema debe permitir gestionar y controlar revisiones de departamentos periódicas por checklist y fotos de los estados de departamentos.
- El sistema debe permitir pagar el mes liquidando la garantía.
- El sistema debe contar con una especie de cuenta corriente del contrato del arrendatario de montos de garantías y montos a favor (Monto de reserva), para cubrir costos no pagados del arrendatario.
- El sistema debe permitir realizar cuadratura anual con Garantías, Pagos de renta, Pagos de servicios y Pagos de comisiones.
- El sistema debe permitir registrar los problemas con el departamento e ingresar acuerdos y gastos realizados.
- El sistema debe permitir actualizar la información de los arrendatarios.
- El sistema debe permitir ingresar información de controles de verificación de subarrendatarios.
- El sistema debe agendar y programar las visitas periódicas de chequeo de departamento.
- El sistema debe cerrar la atención “Post Atención” cuando hay termino de contrato, ya sea arrendatario y/o propietario.

ACT-07	Módulo Término de contrato Sub Módulo término de contrato con el arrendatario
Objetivos Asociados	Permite cerrar definitivamente contrato con arrendatario o iniciar un nuevo proceso de venta de servicio.
<ul style="list-style-type: none"> • Control de acceso según perfil de usuario. • El sistema debe alertar 65 días antes para iniciar término de contrato por tiempo. • El sistema debe estar abierto a cerrar contrato por plazo, término de contrato de propietario o no cumplimiento de acuerdos. • El sistema debe permitir registrar las acciones en caso de no cumplimiento de acuerdos. • El sistema debe permitir informar el remanente de las garantías. • El sistema debe permitir registrar e informar los montos faltantes para las reparaciones, asumiendo el costo en Baquedano. • El sistema debe permitir informar y alertar los montos faltantes y sobrantes en cada uno de los procesos, con el fin de recuperar las pérdidas. • El sistema no debe perder el historial del contrato al renovar. • El sistema debe considerar 2 flujos al terminar el contrato: <ul style="list-style-type: none"> ○ Renovación con el mismo departamento. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Si el canon de arriendo aumenta, el sistema debe permitir, ingresar la diferencia de la garantía. ▪ El sistema debe considerar proporcionales entre el canon de arriendo antiguo y nuevo ▪ El sistema no debe permitir solicitar al arrendatario una comisión. ▪ El sistema debe generar un anexo de contrato. ▪ El sistema debe permitir cambiar el estado del contrato a “Contrato por Renovación” y almacenar el historial del cliente. ○ Renovar el contrato con el arrendatario, pero en otra propiedad. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Si el canon de arriendo aumenta, el sistema debe permitir, ingresar la diferencia de la garantía. ▪ El sistema debe considerar proporcionales entre el canon de arriendo antiguo y nuevo ▪ El sistema debe permitir aplicar al arrendatario una comisión anual (Nuevo Contrato). ▪ El sistema debe permitir realizar una cuadratura de garantía, gastos básicos, daños ocasionado al departamento y gastos comunes. ▪ El sistema debe permitir realizar un presupuesto por los daños ocasionados al departamento que debe pagar el arrendatario y se descuenta de la garantía. 	

<ul style="list-style-type: none"> ▪ EL sistema debe permitir alertar que dentro de 45 días debe gestionar los procesos de devolución de garantía. ▪ El sistema debe permitir cambiar el estado del contrato a “Contrato Nuevo” y almacenar el historial de la propiedad antigua y del cliente.
<ul style="list-style-type: none"> • El sistema debe permitir un nuevo anexo de contrato con las nuevas condiciones y reajustes. • El sistema debe alertar comportamientos negativos e indicar categoría de cliente (Hoja de vida del cliente). • El sistema debe permitir realizar una verificación del estado del departamento versus el checkin realizado al comienzo. • El sistema debe permitir enviar mensajes al arrendatario que deben ser visualizados en su correo electrónico y la interfaz dashboard del arrendatario. • <u>Envío de información al área de administración:</u> • El sistema debe permitir enviar la información a los “procesos de administración” cuando hay una devolución de garantía y la unidad de administración cuadre dichos montos. • El sistema debe permitir al área de administración cerrar el contrato con la devolución de las garantías cuando termina finalmente el contrato termina entre el arrendatario y baquedano. • El sistema debe permitir enviar al área de administración “Modificaciones de las garantías” cuando el contrato sea por renovación. • El sistema debe permitir enviar al área de administración “Modificaciones de las garantías” cuando el arrendatario se cambia de departamento la diferencia de la garantía debe pasar al nuevo departamento y cuadrar montos faltantes.

ACT-08	Módulo Término de contrato
	Sub Módulo término de contrato con el propietario
Objetivos Asociados	Permite cerrar definitivamente contrato con propietario.
<ul style="list-style-type: none"> • Control de acceso según perfil de usuario. • El sistema debe alertar 65 días antes para iniciar término de contrato por tiempo. • Re alertar por un tiempo definido en caso de no tener respuesta del Propietario / Arrendatario • Administración: <ul style="list-style-type: none"> ○ El sistema debe permitir enviar o registrar correo donde se consulta si continuara con los servicios de Baquedano. ○ Respuesta Negativa: <ul style="list-style-type: none"> ▪ El sistema debe permitir elaborar el término del contrato. ▪ Cuadratura de devolución de garantía. ▪ Adjuntar el soporte de los documentos firmados. ▪ El sistema debe permitir ingresar el proceso de traslado de arrendatario 60 días antes, según acuerdos contractuales. 	

- El sistema debe permitir cerrar el contrato del arrendatario cambiando a estado “Cerrado por Cierre Propietario” y abrir un nuevo contrato por concepto de traslado de arrendatario.
 - El sistema debe permitir realizar traspaso de garantía para el arrendatario.
 - El sistema debe permitir realizar la cuadratura de los gastos básicos, gastos comunes y reparaciones.
 - El sistema debe permitir iniciar el proceso de cierre de arrendatario por termino de contrato.
- Respuesta Positiva:
 - El sistema debe permitir elaborar una nueva propuesta de pago.
 - El sistema debe permitir la negociación del nuevo canon de arriendo.
 - Enviar por correo una vez aprobado.
 - La renovación puede ser enviado por correo a través del sistema.
 - El sistema debe permitir reajustar el nuevo canon y generar automáticamente los nuevos detalles de pago hasta la fecha del término.
- El sistema debe permitir ejecutar cuadratura de propietario y arrendatario, ya sea garantías, gastos de servicios y rentas.
- El sistema debe permitir registrar la recepción y/o entrega del departamento.
- El sistema debe permitir generar, y registrar el checklist de entrega de departamento.
- El sistema debe permitir generar un informe de entrega de departamento.
- El sistema debe permitir registrar la coordinación de devolución del departamento.
- El sistema debe permitir registrar las inconformidades del propietario cuando detecta anomalías con el departamento.
- El sistema debe permitir realizar la cuadratura final al ingresar las boletas de servicio básicos y gastos comunes hasta la fecha del día que se entrega el departamento y cuadrar dichos montos.
- Una vez realizadas las cuadraturas el contrato pasa a estado “**Cerrado**”
- El sistema debe permitir enviar mensajes al arrendatario que deben ser visualizados en su correo electrónico y la interfaz dashboard del propietario.

ACT-09	Módulo Financiero
Objetivos Asociados	Permite cuadrar ingresos y egresos.
<ul style="list-style-type: none"> • Control de acceso según perfil de usuario. • El sistema debe permitir realizar cuadratura del ingreso versus egresos por dirección. • El sistema debe permitir realizar cuadratura de comisiones a nivel general por periodo de tiempo. • El sistema debe permitir realizar cálculos de rentabilidad y cobrabilidad. • El sistema debe permitir administrar los fondos de garantías. • El sistema debe permitir identificar y marcar como casos especiales aquellas direcciones que cuentan con doble ingreso como un departamento con estacionamiento. • El sistema debe permitir administrar las facturas emitidas por concepto de comisiones. 	

ACT-10	Módulo Reportes
Objetivos Asociados	Permite emitir reportes
<ul style="list-style-type: none"> • Control de acceso según perfil de usuario. • Reporte de Arriendos disponibles. • Reporte de los corredores detectados. • Reporte de Direcciones contratadas. • Reporte de contratos activos. • Reporte de contratos terminados. • Reporte de Checkin enviados. • Reporte de clientes arrendatarios activos. • Reporte de pagos de servicios (Básicos y Gastos comunes) mensuales. • Reporte de los descuentos realizados a propietarios. • Reporte de los descuentos realizados a arrendatarios. • Reporte de clientes propietarios activos. • Reporte de presuntos clientes (por estados y fechas). • Reporte de arrendatarios categorizados. • Reporte cuadratura por dirección. • Reporte cuadratura por contrato. • Reporte Diario / Mensuales de captaciones. • Reporte de montos por pago diario de cada mes. • Reporte de Utilización de Garantías de Arrendatario vs Garantías del Propietario y lo restante para devoluciones de las garantías, Marcando los registros diferencias, ya sea positivas y negativas, por departamento semanales o mensuales y generales. • Reporte por comisiones, por arrendatario y propietario, para el pago de comisiones de los corredores. 	

ACT-11	Módulo DashBoard Arrendatario
Objetivos Asociados	Permite al arrendatario contar con una interfaz que visualice su gastos y contratos.
<ul style="list-style-type: none"> • Control de acceso según perfil de usuario. • El sistema permitirá actualizar sus datos personales. • El sistema debe permitir ingresar información de los integrantes que vivirán en el inmueble. • El sistema permitirá subir documentos digitales para actualizar su información, tales como contratos de trabajos, documentos de identificación. • El sistema permitirá desplegar su última liquidación de pago mensual y su estado, en caso de estar pagada. • El sistema permitirá desplegar el historial de las liquidaciones mensuales. • El sistema permitirá ver el detalle de sus liquidaciones mensuales. • El sistema permitirá visualizar gráficos de gastos. • El sistema permitirá desplegar mensajes del ejecutivo “Post Atención” • El sistema debe permitir enviar mensaje a ejecutivo “Post Atención”. • El sistema debe permitir subir imágenes de checkin de arrendatario y completarlo en línea. • El sistema debe permitir subir imágenes de pagos y transferencias. • El sistema debe permitir visualizar sus contratos. 	

ACT-12	Módulo DashBoard Propietario
Objetivos Asociados	Permite al propietario contar con una interfaz que visualice su pagos y contratos.
<ul style="list-style-type: none"> • Control de acceso según perfil de usuario. • El sistema permitirá actualizar sus datos personales. • El sistema permitirá subir documentos digitales para actualizar su información, tales como contratos de trabajos, documentos de identificación. • El sistema permitirá desplegar su última liquidación de pago mensual y su estado. • El sistema permitirá desplegar el historial de las liquidaciones mensuales. • El sistema permitirá ver el detalle de sus liquidaciones mensuales. • El sistema permitirá visualizar gráficos de pagos. • El sistema permitirá desplegar mensajes del ejecutivo “Post Atención” • El sistema debe permitir enviar mensaje a ejecutivo “Post Atención”. • El sistema debe permitir visualizar imágenes transferencias. • El sistema debe permitir visualizar sus contratos. 	

b. Propuesta técnica y tiempo de desarrollo

Esta propuesta se incluye un tiempo estimado de desarrollo que puede cambiar luego de la fase de planificación y acuerdos que se realizará una vez iniciado el proyecto. Se estima un tiempo de desarrollo detallado a continuación:

Módulos / Tarea	Fecha Inicio	Fecha Fin	HH	Hito / Entrega
Toma de requerimientos	7/05/2018	13/05/2018	10	HITO 1 04/05/2018
Diseño y Modelamiento	14/05/2018	20/05/2018	20	
Módulo de control de acceso	21/05/2018	27/05/2018	20	
Módulo Core (Mantenedores)	21/05/2018	27/05/2018	20	
Módulo de captación (Captación de propietarios y arrendatarios)	28/05/2018	03/06/2018	40	
QA Interno				
Puesta en Marcha				
Módulo Administración (controla, administra, gestiona la venta de servicios)	4/06/2018	17/06/2018	60	HITO 2 02/07/2018
Sub Módulo – Cierre arrendatario	18/06/2018	24/06/2018	20	
Sub Módulo – Cierre propietario	25/06/2018	01/07/2018	40	
QA Interno				
Puesta en Marcha				
Módulo Post Atención (entrega los servicios de administración operacionalmente)	2/07/2018	08/07/2018	40	HITO 3 23/07/2018
Módulo Término de contrato	N/A	N/A	40	
Sub Módulo término de contrato con el arrendatario	09/07/2018	15/07/2018	20	
Sub Módulo término de contrato con el propietario	16/07/2018	22/07/2018	40	
QA Interno				
Puesta en Marcha				
Módulo Reportes	23/07/2018	29/07/2018	20	HITO 4 13/08/2018
Módulo DashBoard Arrendatario	30/07/2018	05/08/2018	20	
Módulo DashBoard Propietario	30/07/2018	05/08/2018	20	
QA Interno	06/08/2018	12/08/2018	20	
Puesta en Marcha				
Módulo Financiero (Permite cuadrar ingresos y egresos.)	13/08/2018	26/08/2018	40	HITO 5 27/08/2018
Fase de Pruebas / Corrección 1	27/08/2018	09/09/2018	40	HITO 6 10/09/2018
Fase de Pruebas / Corrección 2				
Puesta en Marcha				
Liberación del Producto				

Una vez finalizada la etapa de planificación, considerando la liberación de módulos que sean priorizados por el cliente en un tiempo acordado con este y funcionalidades acotadas para la entrada temprana del sistema en funcionamiento.

Se propone la implementación de la solución basada en el esquema **LAMP (Linux+Apache+MySQL+PHP)** y se implementará tecnología de scripting basada en **framework Angular/JQuery/Bootstrap**.

El cliente deberá proveer de la plataforma tecnológica necesaria para la implementación y explotación de la solución propuesta, si no cuenta con ella **EsquemaWeb** puede realizar una cotización por estos servicios.

La etapa de toma de requerimiento, será coordinado para estar 3 veces en la semana y hablar con equipo de trabajo.

c. Presupuesto

En Base a la propuesta inicial presentada, se detallan costos asociados.

Módulos	Valor UF
Módulo de control de acceso	50UF
Módulo Core (Mantenedores)	
Módulo de captación (Captación de propietarios y arrendatarios)	
Módulo Administración (controla, administra, gestiona la venta de servicios)	60UF
Sub Módulo – Cierre arrendatario	
Sub Módulo – Cierre propietario	
Módulo Post Atención (entrega los servicios de administración operacionalmente)	50UF
Módulo Término de contrato	
Sub Módulo término de contrato con el arrendatario	
Sub Módulo término de contrato con el propietario	
Módulo Reportes	40UF
Módulo DashBoard Arrendatario	
Módulo DashBoard Propietario	
Módulo Financiero (Permite cuadrar ingresos y egresos.)	16UF
TOTAL	220UF

d. Entregables

Módulos / Tarea	Fecha Entrega
Módulo de control de acceso	04/05/2018
Módulo Core (Mantenedores)	
Módulo de captación (Captación de propietario y arrendatarios)	
Módulo Administración (controla, administra, gestiona la venta de servicios)	02/07/2018
Sub Módulo – Cierre arrendatario	
Sub Módulo – Cierre propietario	
Módulo Post Atención (entrega los servicios de administración operacionalmente)	23/07/2018
Módulo Término de contrato	
Sub Módulo término de contrato con el arrendatario	
Sub Módulo término de contrato con el propietario	
Módulo Reportes	13/08/2018
Módulo DashBoard Arrendatario	
Módulo DashBoard Propietario	
Módulo Financiero (Permite cuadrar ingresos y egresos.)	27/08/2018
Liberación del producto	10/09/2018

6. SOPORTE Y MANTENCIÓN

- 3 meses de soporte y apoyo técnico remoto.
- Soporte en terreno sin costo para el cliente durante el primer mes, con un máximo de 5 incidentes. Después de esto, las atenciones en terreno, tendrán un costo de 1.5 UF/HR.

7. GARANTIAS

Una vez recepcionado el desarrollo y ya en producción comienzan a regir las siguientes garantías:

- Errores de ejecución del código o las funcionalidades del portal, serán corregidas remotamente no superior a 24 horas.
- Las garantías detalladas no cubren daños o problemas derivados de las siguientes situaciones:
 - Manipulación indebida
 - Manejo inapropiado
 - Intervención voluntaria o involuntaria de terceros
 - Accidentes fortuitos
 - Errores en los servidores que soportan la aplicación
 - Fenómenos de la Naturaleza como temblores, inundaciones etc.

8. CONDICIONES COMERCIALES

Forma de Pago:

- 3 Pagos de 33,33% Mensual.

9. ALCANCES Y CONDICIONES

Generación de un sistema de administración de propiedades:

- Solo se consideran los ítems descritos en este documento, cualquier adicional se considerará como control de cambios y estará sujeto a evaluación económica.
- Dependiendo de los requerimientos que se presenten en la etapa de planificación, los plazos y costos podrían cambiar.
- Apoyo en la puesta en marcha.

10. Fuera de Alcance del Proyecto

- Ambiente físico donde se implementará la solución, si se requiere estará sujeto a evaluación económica.
- Compra de NIC necesario para la implementación del sistema.

11. Anexos

Campos de Captación Propietarios

Captador	Fecha de Publicación	Dirección	Nro.	Dpto.	Comuna
Dormitorio	Baño	Estacionamiento	Bodega	Piscina	Precio
Gastos comunes	Condición	Nombre de propietario	Teléfono	Email	Portal
Fecha envío info Cliente	Observaciones	Link Ubicación Web	Código publicación	Mes Publicación	Fecha respuesta cliente
Estatus	Respuesta Cliente	Operación			