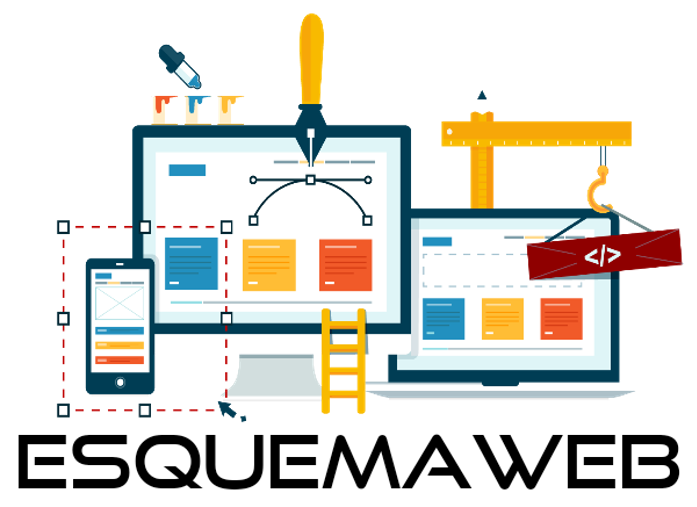
****

**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](#_gjdgxs)

[2. INTRODUCCIÓN 5](#_3znysh7)

[3. IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES 5](#_2et92p0)

[4. OBJETIVOS – SITUACIÓN ACTUAL 6](#_tyjcwt)

[5. PROPUESTA DE SOLUCIÓN 9](#_1t3h5sf)

[a. Plan de Actividades 9](#_4d34og8)

[b. Propuesta técnica y tiempo de desarrollo 25](#_26in1rg)

[c. Presupuesto 26](#_lnxbz9)

[d. Entregables 27](#_35nkun2)

[6. SOPORTE Y MANTENCIÓN 28](#_1ksv4uv)

[7. GARANTIAS 28](#_44sinio)

[8. CONDICIONES COMERCIALES 29](#_2jxsxqh)

[9. ALCANCES Y CONDICIONES 29](#_z337ya)

[10. Fuera de Alcance del Proyecto 29](#_3j2qqm3)

[11. Anexos 30](#_1y810tw)

# DATOS GENERALES DEL PROYECTO

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

# 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.

# 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.

# OBJETIVOS – SITUACIÓN ACTUAL

|  |  |
| --- | --- |
| **OBJ-01** | **Generar un sistema para la administración de propiedades.**  **SITUACIÓN ACTUAL** |
| **Descripción** | 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.   * Proceso de Captación   Se divide en 2 tipos Arrendatario y propietario   * + Revisión manual de los portales web inmobiliarios, tales como:     - <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   + Cierre Venta Arrendatario     - Agenda visitas a los departamentos.     - Se realiza reserva de $50.000.-     - Se solicitan documentos:       * Pasaportes       * Cedula de identidad       * Contratos     - Se crea contrato considerando:       * Valor del arriendo de la propiedad.       * Cláusulas del servicio.       * Formas de pago del servicio         + 50% de la renta por cobro de servicio.         + 2 meses de renta como garantía.         + 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     - Se crea contrato considerando:       * Se evalúa un contrato diferente si solicita garantía, en caso contrario, contrato tipo.       * Formas de pago del servicio         + 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   + Cuadratura de cuentas a través de los ID de clientes.   + Recepciones comprobantes de depósitos y transferencia de pagos:     - 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. * Proceso de termino de contrato con el arrendatario.   + 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.   + 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.     - Se cuadran garantías.     - Se cuadran gastos (Servicios básicos, gastos comunes) * Proceso Financiero   + 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. |

# PROPUESTA DE SOLUCIÓN

## 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 |
| * 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 |
| * Control de acceso según perfil de usuario. * Mantenedor de Arrendatarios * Mantenedor de Parámetros Globales * Mantenedor de Propietarios * Mantenedor de Empleados y asignación de cargos * Mantenedor de Cargos * Mantenedor de Inmuebles * 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 * Interfaz de búsqueda por Arrendatario/Propietario/Contrato/Dirección * Mantenedor de Notarias * Mantenedor de Base de Datos (Tabla Temporal) * Mantenedor de Presunto cliente * Mantenedor de Clientes (Arrendatario/Propietario) * Mantenedor de Tipos de Multas. * Mantenedor de Precios de Servicios. * Mantenedor de Prestación de servicios internas | |

|  |  |
| --- | --- |
| **ACT-03** | **Módulo de captación** |
| **Objetivos Asociados** | Capturar y gestionar información de posibles clientes a través de sitios webs |
| * Control de acceso según perfil de usuario. * 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. * 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. * 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. * 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**”. (*Restricción técnica hasta 250 envíos diarios por hosting, evaluar servicio envío de correo*) * El sistema debe permitir parametrizar los reenvíos de correos masivos. * 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.   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.         + 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 concreatada**"   + *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 reenvio 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 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 |
| * 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 perdida 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, Cedulas 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 termino 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 |
| * 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:   + 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 Cedulas 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 deja 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 |
| * 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:   + El sistema debe permitir registrar y gestionar solicitudes de servicios:     - 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:   + 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 checkeo 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. |
| * 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 cumplimento 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 perdidas. * El sistema no debe perder el historial del contrato al renovar. * El sistema debe considerar 2 flujos al terminar el contrato:   + Renovación con el mismo departamento.     - 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.     - 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.     - 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. * 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). FALTA DEFINIR LAS ALERTAS * 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. * ***Envío de información al área de administración:*** * 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. |
| * Control de acceso según perfil de usuario. * El sistema debe alertar 65 días antes para iniciar término de contrato por tiempo. * Administración:   + El sistema debe permitir enviar o registrar correo donde se consulta si continuara con los servicios de Baquedano.   + Respuesta Negativa:     - El sistema debe permitir elaborar el término del contrato.     - Cuadratura de devolución de garantía. xx     - Adjuntar el soporte de los documentos firmados. xx     - 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. Estado 6     - El sistema debe permitir realizar traspaso de garantía para el arrendatario. Traspado de garantia     - 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 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**” Esto lo hace la Gestion de pagos. * 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. |
| * 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 |
| * 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. |
| * 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. |
| * 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. | |

## 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.**

## 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 |

## 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 |

# 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.

# 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.

# CONDICIONES COMERCIALES

**Forma de Pago:**

* 3 Pagos de 33,33% Mensual.

# 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.

# 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.

# 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 |