**Vivienda Ideal SRL**

Vivienda Ideal SRL es una empresa boliviana con sede principal en Cochabamba y sucursales en La Paz, Santa Cruz y Sucre. Se dedica a la compra, venta, alquiler y administración de bienes inmuebles. Además, brinda asesoramiento legal y técnico para propietarios y compradores, y gestiona los pagos mensuales de alquiler, comisiones a agentes, y cobros de servicios de administración.

Con más de 500 inmuebles registrados, la empresa enfrenta una creciente demanda y necesita un sistema informático que centralice y automatice su gestión operativa y comercial.

**2. Problemas actuales identificados**

**a) Procesos manuales y descentralizados**

* La información de inmuebles, clientes, contratos y pagos se encuentra dispersa en archivos Excel o carpetas físicas.
* No existe un sistema unificado para verificar la disponibilidad de propiedades.
* Los contratos firmados están en papel, lo que dificulta su trazabilidad.

**b) Retrasos y errores en pagos**

* Los arrendatarios hacen pagos vía depósito o transferencia bancaria. La verificación manual genera errores y retrasos.
* Los propietarios a menudo no reciben reportes claros sobre los ingresos y gastos generados por sus propiedades.

**c) Falta de seguimiento**

* No existe una agenda integrada para coordinar las visitas a propiedades.
* Los agentes no tienen herramientas para registrar comentarios o resultados de cada visita.

**d) Gestión deficiente de comisiones y reportes**

* La comisión de agentes depende del monto gestionado en cada contrato, pero se calcula manualmente.
* Los reportes mensuales para los directivos deben armarse manualmente, consumiendo tiempo y recursos.

**3. Objetivos del nuevo sistema**

El nuevo sistema debe generar reportes:

**Reporte de Contratos Activos y Vencidos**

* Contratos de alquiler y venta, con fecha de inicio y fin.
* Estado del contrato: Activo, Vencido, Cancelado.
* Clientes involucrados.

**Reporte de Pagos Pendientes por Cliente o Inmueble**

* Filtrado por mes.
* Incluye nombre del cliente, inmueble alquilado/vendido, monto pendiente.

**Reporte de Ingresos Mensuales**

* Por tipo de operación (Alquiler, Venta).
* Monto total, pagos recibidos, comisiones cobradas.

**Reporte de Comisiones por Agente**

* Porcentaje, monto, contratos gestionados por cada agente.

**Reporte de Visitas a Inmuebles**

* Inmuebles con mayor número de visitas.
* Clientes interesados por inmueble.

**4. Reglas de negocio clave**

* Cada inmueble tiene un único propietario, pero puede ser visitado por muchos clientes y tener uno o varios contratos a lo largo del tiempo (uno activo a la vez).
* Un cliente puede ser arrendatario, comprador o propietario (o varios a la vez).
* Un agente puede gestionar múltiples contratos, y se le asigna un porcentaje de comisión.
* Un contrato de alquiler genera pagos mensuales con fechas definidas.
* Un contrato de venta puede ser al contado o en cuotas.
* Cada visita a inmueble debe estar asociada a un cliente interesado, un agente y una fecha/hora específica.
* Se deben poder registrar pagos realizados, ya sea por alquiler, por venta o por servicios de administración.
* El sistema debe permitir filtrar inmuebles disponibles por ciudad, precio, tipo y características.