

Der Abteilungsleiter der Real Estate hat heute Morgen schon angerufen und einige Informationen für die Vorbereitung zum ersten Meeting mit ihm durchgegeben. Es geht um die Konzeption eines Datenmodells / Datenbank für die operative Abwicklung des Tagesgeschäfts. Alle Mitarbeiter sollen auf einen konsistenten, validen und aktuellen Datenbestand zugreifen. Er beschreibt im Wesentlichen die folgenden Punkte:

### **Verkäufer (Kunden)**

Es gibt Verkäufer von Objekten. Mit den Attributen Titel, Anrede, Vorname, Nachname, Straße, PLZ, Ort, Telefon geschäftlich, Telefon privat, Telefon mobil, Fax, eMail, ggf. ein Ansprechpartner beim Verkäufer. Ein Verkäufer bietet ein oder mehrere Objekte zum Verkauf an. Verkäufer ist nicht unbedingt identisch mit Eigentümer. Für die Belange hier ist diese Unterscheidung aber nicht tragend.

### **Käufer (Kunden)**

Es gibt Käufer mit den Attributen Anrede, Titel, Vorname, Nachname, Straße, PLZ, Ort, Telefon geschäftlich, Telefon privat, Telefon mobil, Fax, eMail, sonstige Bemerkungen, aktuell, ggf. ein Ansprechpartner beim Käufer. Ein Käufer ist aktuell oder nicht.

### **Objekte**

Es gibt Objekte (Häuser: 1 FH, 2-3 FH, Mehrfamilienhäuser, Gewerbeobjekte, Wohnungen, Lofts, etc.) mit den Attributen Straße, PLZ, Ort, Art des Objektes, Preis, aktuell, offen/verkauft, Lage. Ein Objekt ist genau einer Lage zuzuordnen. Ein Objekt wird von einem Verkäufer angeboten. Ein Objekt ist aktuell oder nicht. Alle Objekte sind Kaufobjekte. Vermietungen werden hier nicht abgebildet.

### **Lage**

Einer Lage können mehrere Objekte zugeordnet werden. Jede Lage hat eine Lagebezeichnung (hier gemeint: der jeweilige Stadtteil in dem sich das Objekt befindet). Mit Lage ist hier keine Bewertung (i.S.v. Top, Mittel o.ä.) gemeint.

### **Kudentypen**

Es gibt die Kudentypen Privat, Makler, Bauträger. Jeder Kunde ist genau einem Kudentyp zugeordnet

### **Kontakte mit den Kunden**

Es gibt Kontakte mit den Kunden seitens der Real Estate mit den Attributen Kontaktart, Datum, Bemerkungen zu Kontakt. Ein Kunde hat mindestens einen bzw. mehrere Kontakte mit der Real Estate.

### **Wünsche von Käufern**

Es gibt Käuferwünsche mit den Attributen Ort, Lage, Haustyp, Preis Minimum, Preis Maximum, Anzahl Zimmer, Größe in qm, Bemerkungen. Ein Käufer kann einen oder mehrere Wünsche haben.

### **Besichtigungen**

Ein Kunde kann kein, ein oder mehrere Objekte besichtigen. Ein Objekt wiederum kann von einem oder mehreren Kunden besichtigt werden.

### **Exposé**

Für jedes Objekt gibt es ein Exposé (Exposé: eine Art ausführliche Objektbeschreibung). Zu einem Objekt kann einem Kunden ein Exposé zugesendet werden. Ein Kunde kann auch mehrere Exposés von mehreren Objekten bekommen. Das Exposé von einem Objekt kann auch an viele Kunde gesendet werden.

### **Kauf**

Ein Kunde kann kein, ein oder mehrere Objekte kaufen. Ein Objekt wiederum wird i.d.R. nur von einem Kunden gekauft.

### **Mitarbeiter**

Mitarbeiter der Abteilung Real Estate betreuen die Kunden (Käufer sowie Verkäufer) und begleiten diese durch den gesamten Kaufprozess hindurch.

### **Weitere Beteiligte beim Kauf**

Beim Kauf eines Objektes können weitere Beteiligte hinzukommen wie Notare, Rechtsanwälte oder andere Personen (z.B. aus Erbengemeinschaften), die konkret keine Kunden sind.

Der Abteilungsleiter der Real Estate hat gleich noch einige typische Aktionen beschrieben, die mit dem neuen IT-System möglich sein sollen:

- Abfrage Anzahl Besichtigungen pro Objekt
- Abfrage mögliche Objekte für Kunden (Matching)
- Abfrage Anzahl versandter Exposés pro Kunde
- Abfrage Anzahl versandter Exposés nach Objekt
- Abfrage nach Anzahl und Art der Kontakte
- Abfrage nach Kundennummer
- Abfrage nach Nachnamen
- Abfrage nach Name Objekt
- Abfrage nach Haustyp
- Abfrage nach Lage
- Abfrage nach Lage und Typ
- Abfrage nach Lage, Typ und Preis
- Abfrage nach Preis Maximum
- Kundenliste von Objekt
- Objektsuche nach Straße
- Objektsuche nach Lage und Typ
- Objektsuche nach Nummer
- Objektsuche nach Verkäufer
- Abfrage Verkäufer
- Abfrage zugesandter Exposés nach Name
- Mailing an alle Kunden
- Mailing an alle Kunden bzgl. neuem Objekt
- ...

Anmerkung: Du brauchst die o.g. Abfragen nicht zu erstellen. Du solltest jedoch darauf achten, dass für diese Abfragen auch die Daten (Attribute) im Datenmodell bzw. dann in der Datenbank sind.