

Erste Infos vom Kunden

Der Geschäftsführer der Kölner Immobilienfirma ‚Real Estate‘ hat heute Morgen schon angerufen und einige Informationen für die Vorbereitung zum ersten Meeting mit ihm durchgegeben. Seine Immobilienfirma möchte ihre Geschäftsabläufe digitalisieren und in einem integrierten IT-System abgebildet haben. Es geht hierbei auch um die Konzeption eines Datenmodells / Datenbank für die operative Abwicklung des Tagesgeschäfts. Der Kunde beschreibt im Wesentlichen die folgenden Punkte:

Kunden / Verkäufer

Es gibt Verkäufer von Objekten. Mit den Attributen Anrede, Titel, Vorname, Nachname, Straße, Hausnummer, PLZ, Ort, Telefon geschäftlich, Telefon privat, Telefon mobil, Fax, E-Mail. 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.

Objekte

Es gibt Objekte (Häuser: 1 FH, 2-3 FH, Mehrfamilienhäuser, Gewerbeobjekte, Wohnungen, Lofts, etc.) mit den Attributen Straße, Hausnummer; PLZ, Ort, Art des Objektes, Preis, Größe in qm, Anzahl Etagen, 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 ist gemeint: der jeweilige Stadtteil in dem sich das Objekt befindet). Mit Lage ist hier keine Bewertung (i.S.v. Top, Mittel, o.ä.). gemeint.

Kunden / Käufer

Es gibt Kunden mit den Attributen Anrede, Titel, Vorname, Nachname, Straße, Hausnummer, PLZ, Ort, Telefon geschäftlich, Telefon privat, Telefon mobil, Fax, E-Mail, sonstige Bemerkungen, aktuell, (ein) Ansprechpartner. Ein Kunde ist aktuell oder nicht.

Kundentypen

Es gibt die Kundentypen Privat, Makler, Bauträger. Jeder Kunde ist genau einem Kundentyp zugeordnet

Kontakte mit den Kunden

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

Kundenwünsche

Es gibt Käufer von Objekten Es gibt Kundenwünsche mit den Attributen Ort, Lage, Haustyp, Preis Minimum, Preis Maximum, Größe in qm, Bemerkungen. Ein Kunde kann einen oder mehrere Kundenwünsche 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 genau 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 Real Estate

Es gibt Mitarbeiter der Real Estate. Mit den Attributen Anrede, Titel, Vorname, Nachname, Straße, Hausnummer, PLZ, Ort, Telefon geschäftlich, Telefon privat, Telefon mobil, Fax, E-Mail, sonstige Bemerkungen, Mitarbeiternummer. Mitarbeiter sind bei den Kontakten (Besichtigungen, Verkäufen, etc.) mit den Kunden involviert.

Beteiligte des Kaufs

Es gibt Beteiligte des Kaufs (z.B. Notar, Rechtsanwalt, Erbengemeinschaft, Miteigentümer, etc.) mit den Attributen Anrede, Titel, Vorname, Nachname, Straße, Hausnummer, PLZ, Ort, Telefon geschäftlich, Telefon privat, Telefon mobil, Fax, E-Mail, sonstige Bemerkungen, Name Kanzlei, (ein) Ansprechpartner.