

# Reglas de Negocio del Sistema de Gestión Inmobiliaria

## Introducción

Este documento explica las reglas de negocio que maneja nuestro sistema de gestión inmobiliaria, diseñado para ser flexible y adaptarse a las necesidades específicas de cada empresa inmobiliaria y tipo de contrato.

---

## 1. Gestión de Empresas Inmobiliarias

### Regla de Negocio: Cada inmobiliaria opera de manera independiente

- **¿Qué significa?:** El sistema puede manejar múltiples empresas inmobiliarias al mismo tiempo
- **Beneficio:** Cada empresa mantiene su propia información, propiedades y políticas sin interferir con otras
- **Ejemplo:** "Inmobiliaria del Centro" e "Inmobiliaria Norte" pueden usar el mismo sistema pero con datos completamente separados

### Regla de Negocio: Información completa de contacto y legal

- **¿Qué significa?:** Se registra toda la información legal y de contacto de cada inmobiliaria
  - **Beneficio:** Facilita comunicaciones oficiales, reportes fiscales y contacto directo
  - **Ejemplo:** RFC, razón social, teléfonos, emails y direcciones físicas
- 

## 2. Gestión del Inventario de Propiedades

### Regla de Negocio: Cada propiedad pertenece a una sola inmobiliaria

- **¿Qué significa?:** Una propiedad no puede ser administrada por múltiples inmobiliarias simultáneamente
- **Beneficio:** Claridad en responsabilidades y evita conflictos de administración
- **Ejemplo:** El departamento en "Calle Luna 123" solo puede ser administrado por "Inmobiliaria del Centro"

### Regla de Negocio: Registro detallado de características físicas

- **¿Qué significa?:** Se documenta toda la información relevante del inmueble
- **Beneficio:** Facilita la comercialización y gestión de mantenimientos
- **Ejemplo:** Metros cuadrados, número de habitaciones, amenidades como jardín o garage

## **Regla de Negocio: Control de disponibilidad de propiedades**

- **¿Qué significa?:** El sistema controla si una propiedad está disponible, rentada o en mantenimiento
  - **Beneficio:** Evita conflictos al rentar la misma propiedad a múltiples inquilinos
  - **Ejemplo:** Una casa en mantenimiento no puede ser ofrecida para renta
- 

## **3. Conceptos de Pago Flexibles**

### **Regla de Negocio: Cada inmobiliaria define sus propios conceptos de cobro**

- **¿Qué significa?:** No todas las inmobiliarias cobran lo mismo; cada una puede crear sus conceptos personalizados
- **Beneficio:** Flexibilidad total para adaptarse a diferentes modelos de negocio
- **Ejemplo:**
  - Inmobiliaria A: Renta + Mantenimiento + Seguro
  - Inmobiliaria B: Renta + Agua + Luz + Gas + Limpieza

### **Regla de Negocio: Conceptos pueden ser fijos o variables**

- **¿Qué significa?:** Algunos conceptos tienen monto fijo mensual, otros varían según consumo o circunstancias
- **Beneficio:** Maneja tanto servicios fijos como variables
- **Ejemplo:**
  - Fijo: Renta \$10,000 mensuales
  - Variable: Luz según recibo de CFE

### **Regla de Negocio: Control sobre qué conceptos pueden generar recargos**

- **¿Qué significa?:** Se define qué conceptos penalizan por pago tardío y cuáles no
  - **Beneficio:** Flexibilidad en políticas de cobranza
  - **Ejemplo:** Renta sí genera recargos, pero mantenimiento de jardinería no
- 

## **4. Configuración de Contratos**

### **Regla de Negocio: Cada contrato puede incluir diferentes combinaciones de conceptos**

- **¿Qué significa?:** No todos los contratos son iguales; cada uno puede tener conceptos específicos

- **Beneficio:** Personalización total según necesidades del inquilino y la propiedad
- **Ejemplo:**
  - Contrato Casa: Renta + Mantenimiento jardín + Seguridad
  - Contrato Departamento: Renta + Mantenimiento áreas comunes + Agua

### **Regla de Negocio: Periodicidad independiente por concepto**

- **¿Qué significa?:** Cada concepto puede cobrarse en diferentes períodos
- **Beneficio:** Flexibilidad para manejar diferentes ciclos de facturación
- **Ejemplo:**
  - Renta: Mensual (cada 30 días)
  - Agua: Bimestral (cada 60 días)
  - Mantenimiento: Trimestral (cada 90 días)

### **Regla de Negocio: Fechas de vencimiento específicas por concepto**

- **¿Qué significa?:** Cada concepto puede vencer en días diferentes del mes
  - **Beneficio:** Distribuye flujo de caja y facilita gestión de cobranza
  - **Ejemplo:**
    - Renta vence el día 5
    - Mantenimiento vence el día 15
    - Servicios vencen el día 25
- 

## **5. Políticas de Recargos**

### **Regla de Negocio: Políticas de recargo personalizables por inmobiliaria**

- **¿Qué significa?:** Cada inmobiliaria puede tener diferentes políticas de penalización por pagos tardíos
- **Beneficio:** Adaptación a estrategias comerciales y mercado local
- **Ejemplo:**
  - Inmobiliaria A: 2% diario sin período de gracia
  - Inmobiliaria B: 1% diario con 5 días de gracia

### **Regla de Negocio: Diferentes políticas de recargo por tipo de concepto**

- **¿Qué significa?:** Dentro del mismo contrato, diferentes conceptos pueden tener políticas de recargo distintas

- **Beneficio:** Flexibilidad para ser más estricto con algunos pagos que con otros
- **Ejemplo:**
  - Renta: 2% diario (estricto)
  - Mantenimiento: 0.5% diario (menos estricto)
  - Servicios: Sin recargos

### **Regla de Negocio: Período de gracia configurable**

- **¿Qué significa?:** Se pueden definir días adicionales después del vencimiento sin aplicar penalizaciones
- **Beneficio:** Permite ser flexible con inquilinos puntuales que ocasionalmente se atrasan
- **Ejemplo:** 3 días de gracia significa que los recargos empiezan a aplicar del día 4 en adelante

### **Regla de Negocio: Límites máximos de recargos**

- **¿Qué significa?:** Se puede establecer un tope máximo de recargos para evitar situaciones extremas
  - **Beneficio:** Protege tanto al inquilino como a la imagen de la inmobiliaria
  - **Ejemplo:** Recargo máximo de \$2,000 sin importar los días de atraso
- 

## **6. Gestión de Pagos y Cobranza**

### **Regla de Negocio: Seguimiento independiente por concepto**

- **¿Qué significa?:** Cada concepto (renta, agua, luz, etc.) se cobra y rastrea por separado
- **Beneficio:** Claridad total sobre qué se debe y qué se ha pagado
- **Ejemplo:** Un inquilino puede estar al corriente en renta pero atrasado en mantenimiento

### **Regla de Negocio: Pagos parciales permitidos**

- **¿Qué significa?:** Se puede recibir un pago menor al monto total adeudado
- **Beneficio:** Flexibilidad para inquilinos con dificultades temporales
- **Ejemplo:** Debe \$10,000 de renta pero paga \$7,000; queda saldo pendiente de \$3,000

### **Regla de Negocio: Condonación de recargos autorizada**

- **¿Qué significa?:** Se pueden perdonar los recargos manteniendo registro del motivo
- **Beneficio:** Permite relaciones comerciales flexibles y trato personalizado
- **Ejemplo:** Condonar recargos a inquilino que tuvo emergencia médica familiar

## **Regla de Negocio: Métodos de pago registrados**

- **¿Qué significa?:** Se documenta cómo se recibió cada pago
  - **Beneficio:** Control financiero y facilita conciliaciones bancarias
  - **Ejemplo:** Transferencia bancaria, efectivo, cheque, depósito
- 

## **7. Auditoría y Trazabilidad**

### **Regla de Negocio: Historial completo de movimientos**

- **¿Qué significa?:** Cada cambio en pagos, recargos y saldos queda registrado con fecha y usuario
- **Beneficio:** Transparencia total y capacidad de auditoría
- **Ejemplo:** Se puede saber exactamente cuándo y quién aplicó un recargo o condonación

### **Regla de Negocio: Cálculo detallado de recargos**

- **¿Qué significa?:** Se guarda el detalle día por día de cómo se calcularon los recargos
  - **Beneficio:** Transparencia con inquilinos y justificación de cargos
  - **Ejemplo:** Mostrar al inquilino el cálculo exacto: "5 días  $\times$  2%  $\times$  \$10,000 = \$1,000"
- 

## **8. Notificaciones y Comunicación**

### **Regla de Negocio: Recordatorios automáticos configurables**

- **¿Qué significa?:** Se pueden programar avisos antes del vencimiento
- **Beneficio:** Reduce atrasos y mejora relación con inquilinos
- **Ejemplo:** Enviar recordatorio 3 días antes del vencimiento de cada concepto

### **Regla de Negocio: Múltiples canales de notificación**

- **¿Qué significa?:** Se pueden usar email y teléfono para comunicaciones
  - **Beneficio:** Mayor probabilidad de contacto exitoso
  - **Ejemplo:** Enviar recordatorio por email y WhatsApp
- 

## **9. Escalabilidad y Crecimiento**

### **Regla de Negocio: Fácil adición de nuevos conceptos**

- **¿Qué significa?:** Se pueden agregar nuevos tipos de cobro sin afectar contratos existentes
- **Beneficio:** El sistema crece con el negocio

- **Ejemplo:** Agregar "Seguro contra terremotos" como nuevo concepto para contratos futuros

## **Regla de Negocio: Múltiples contratos por propiedad**

- **¿Qué significa?:** Una propiedad puede tener historial de múltiples inquilinos y contratos
  - **Beneficio:** Mantiene historial completo del inmueble
  - **Ejemplo:** Departamento tuvo 5 inquilinos diferentes en 3 años
- 

## **Beneficios Generales del Sistema**

### **Para la Inmobiliaria:**

- **Control total:** Visibilidad completa de todos los aspectos financieros
- **Flexibilidad:** Adaptación a cualquier modelo de negocio
- **Eficiencia:** Automatización de cálculos y recordatorios
- **Transparencia:** Justificación clara de todos los cargos

### **Para los Inquilinos:**

- **Claridad:** Saben exactamente qué deben y cuándo
- **Flexibilidad:** Posibilidad de pagos parciales y condonaciones
- **Comunicación:** Recordatorios oportunos para evitar atrasos

### **Para el Negocio en General:**

- **Escalabilidad:** Crece con la empresa sin limitaciones
- **Auditoría:** Registro completo para revisiones y auditorías
- **Reportes:** Información detallada para toma de decisiones
- **Cumplimiento:** Facilita cumplimiento de obligaciones fiscales y legales

Este sistema está diseñado para ser la solución integral que se adapta a cualquier tipo de inmobiliaria, desde las más pequeñas hasta las más grandes, proporcionando la flexibilidad necesaria para crecer y evolucionar con el negocio.