

# Documento Procedimiento Para Armado de Backlog

## *Fase 2: Modelado de Dominio*

### 2.1 Modelo de Dominio Inicial

Identificar entidades principales, relaciones, atributos clave y validaciones básicas y reglas de negocio.

- **ENTIDADES PRINCIPALES Y ATRIBUTOS CLAVE:**

- o Cliente.
- o Fracción: cantidad de Lotes, id , numero, ubicación.
- o Lotes en venta: descripción, fondo, frente, id lote, superficie, alquiler, deuda.
- o Espacios Comunes: descripción, fondo, frente, id lote, superficie, capacidad, nombre.
  - Club House
  - Gimnasio
  - Salón de Eventos.
  - Cancha de Futbol
  - Canchas de Tenis.
  - Pileta.
- o Plano interno lote.
- o Boleto de Compraventa.
- o Escritura lote.
- o Reglamento Urbanístico.
- o Reglamento de Convivencia del Club.
- o Propietarios: apellido, contacto, dni, nombre.
- o Grupo Familiar.
- o Inquilinos: apellido, contacto, dni, nombre
- o Reservas: id, montoSeña.
- o Ventas: fecha, monto, numVenta.
- o Inmobiliarias: comisionXventa, contacto, id, nombre, razonSocial.

o Usuarios:

- Administrador SI.
- Inmobiliarias
- Directivos Club de Campo.
- Asesores.
- Técnicos.
- Mantenimiento.

ENTIDAD	ATRIBUTOS CLAVE	RELACIONES	VALIDACIONES BÁSICAS	REGLAS DE NEGOCIO
<b>CLIENTE</b>	Nombre (Club de Campo La Federala), Dirección/Ubicación, Fracciones, Cantidad de hectáreas, Administradora (Desarrolladora la Federalita S.A. y Club de Campo La Federala)			
<b>LOTES</b>	ID Lote, Superficie (m <sup>2</sup> ), Medidas(frenteXfondo), Descripción, Estado, Historial de cambios, Estado de deuda, Propietario, Alquilada.	Interesa conocer a qué Fracción pertenecen.	Un Lote no puede pertenecer a más de una Fracción.	<p>Para la identificación de cada lote se utiliza la <b>NOMENCLATURA CATASTRAL</b> ([#Partido - #Partida - #Fracción - #Parcela])</p> <p>El estado del Lote puede ser Disponible, No disponible, Vendido.</p> <p>Si el Lote está en estado 'Vendido', interesa conocer si esta 'No construido', 'En Construcción' o 'Construido'.</p> <p>Si el Lote está en estado 'Vendido' y 'Construido', interesa conocer si la habitan sus propietarios, esta alquilado o deshabitado.</p>
<b>FRACCIÓN</b>	ID Fracción, Número de Fracción, Cantidad de Lotes, Lotes.	Interesa conocer qué Lotes la	No puede haber fracciones con el mismo número.	

		integran.		
<b>ESPACIOS COMUNES</b>	ID Lote, Nombre, Superficie (m <sup>2</sup> ), Medidas(frenteXfondo), Descripcion, Propietario, Capacidad.			Son considerados como Lotes, por lo que comparten algunos atributos. El propietario es el Club de Campo La Federala.
<b>PROPIETARIO</b>	Nombre, Apellido, DNI, Contacto, Información sobre propiedad, Grupo Familiar, Historial de Transacciones.	A cada propietario se lo relaciona con su Grupo Familiar, quienes habitan la propiedad.		
<b>GRUPO FAMILIAR</b>	Se forma por cada Integrante. De cada Integrante se registra: Nombre, Apellido, DNI, Contacto, Lote que habita.	De cada integrante del Grupo Familiar interesa conocer qué Lote habita.		
<b>USUARIOS</b>	Nombre de Usuario, Nombre, Apellido, Contraseña, Permisos de Usuario, Rol.			Los roles que se podran asignar son: Administrador SI, Inmobiliaria, Directivo, Asesor, Técnico, Mantenimiento. Según que permisos se le otorguen a cada uno.
<b>RESERVAS</b>	ID Reserva, Datos personales del cliente (Nombre, Apellido, DNI, Contacto), Monto Señal, Lote que señala, Fecha, Inmobiliaria asociada.	Interesa conocer qué Inmobiliaria fue contacto.	Solo podrán reservarse aquellos lotes que se encuentren en estado 'Disponible'.	La señal es opcional.
<b>VENTAS</b>	Número de Venta, Fecha, Lote vendido, Monto, Datos del Propietario, Datos del Asesor involucrado.	Interesa conocer qué Lote fue vendido.	El Lote vendido debe pasar a estado 'Vendido'.	Se considera vendido una vez que se ha realizado el Boleto de Compraventa.
<b>INMOBILIARIAS</b>	ID Inmobiliaria, Razón Social, Nombre, Datos de Contacto, Comisión			Las Inmobiliarias recibirán Bonificaciones

	por venta.			conforme cumplan con determinados objetivos de ventas fijados en un plazo de tiempo.
--	------------	--	--	--

## Glosario oficial de términos de negocio y técnicos

Término	Definición	Sinónimo	Modulo
<b>Lote</b>	Unidad de terreno individual dentro del Club de Campo, identificada por número y ubicación.	Parcela, Terreno	Gestión de Lotes y Espacios comunes
<b>Propietario</b>	Persona física o jurídica que posee legalmente un lote.	Dueño, Titular, Poseedor	Gestión de Propietarios, Inquilinos y Grupo Familiar
<b>Inquilino</b>	Persona que reside en el lote sin ser propietario.	Arrendatario, Ocupante	Gestión de Propietarios, Inquilinos y Grupo Familiar
<b>Grupo Familiar</b>	Conjunto de personas asociadas a un propietario o inquilino.	Familia, Unidad Habitacional	Gestión de Propietarios, Inquilinos y Grupo Familiar
<b>Directivo del Club</b>	Usuario con perfil completo que puede acceder y modificar toda la información del sistema. Incluye Director, Abogado e Intendente.	Autoridad, Junta Directiva	Gestión de Usuarios
<b>Comisión Técnica</b>	Grupo encargado de revisar y aprobar los planos internos de los lotes vendidos. Solo acceden a información de lotes en proceso de construcción.	Comité Técnico	Gestión de Usuarios
<b>Administrador del</b>	Usuario con control total sobre el sistema, gestión de	Gestor del sistema, Operador Técnico	Gestión de Usuarios

<b>Sistema</b>	usuarios y configuraciones.		
<b>Inmobiliaria</b>	Empresa autorizada a visualizar y reservar lotes dentro del sistema.	Agente Inmobiliario, Agencia, Empresa de Bienes Raíces	Gestión de Inmobiliarias
<b>Usuario</b>	Persona autorizada a ingresar al sistema con un perfil determinado (rol), según sus funciones.	Directivo del Club, Comisión Técnica, Administrador del Sistema, Inmobiliaria	Gestión de Usuarios
<b>Mapa Interactivo</b>	Representación visual del Club donde se pueden seleccionar lotes y ver información asociada.	Plano Digital de lotes, Visualizador Geográfico	Gestión de Lotes y Espacios comunes
<b>Espacio Común</b>	Área compartida del Club de Campo que no corresponde a un lote privado. Ej.: canchas, club house, calles, sectores verdes.	Área Compartida, Área Común	Gestión de Lotes y Espacios comunes
<b>Estado del Lote</b>	Condición actual del lote: disponible, reservado, vendido, etc.	Situación del lote	Gestión de Lotes y Espacios comunes
<b>Reserva</b>	Acción de bloquear temporalmente un lote para su posible venta. Puede estar sujeta a vencimiento, cancelación o pago de seña.	Solicitud, Pre-venta	Gestión de Reservas
<b>Seña</b>	Monto que el comprador entrega como anticipo para una futura venta.	Anticipo, Adelanto, Pago parcial	Gestión de Ventas
<b>Boleto</b>	Documento que formaliza la compraventa de un lote antes de la escritura definitiva.	Boleto de compraventa, Pre-escritura	Gestión de Ventas
<b>Escritura</b>	Documento legal definitivo que certifica la propiedad del lote a nombre del comprador, firmado ante escribano.	Título de propiedad	Gestión de Ventas
<b>Plano</b>	Documento presentado por el comprador con el diseño de la construcción para ser aprobado.	Plano de obra, Plano de construcción	Gestión de Documentos
<b>Reglamento Urbanístico</b>	Documento oficial con las normas de construcción y uso de espacios en el Club.	Normativa urbana, Código Urbanístico, Reglamento de edificación	Gestión de Lotes y Espacios comunes
<b>Reglamento</b>	Documento con normas	Normas internas,	Gestión de Lotes y

<b>de Convivencia</b>	internas de comportamiento dentro del Club.	Manual de convivencia	Espacios comunes
<b>Nomenclatur a Catastral</b>	Código oficial que identifica geográficamente al lote dentro del registro del municipio o provincia.	Identificación territorial, Código catastral	Gestión de Lotes y Espacios comunes
<b>Bonificación</b>	Incentivo otorgado a inmobiliarias por cumplir objetivos o metas.	Recompensa, Premio, Comisión extra	Gestión de Inmobiliarias
<b>Fracción</b>	División del Club del Campo, las cuales se caracterizan por estar identificadas por un numero, una superficie y donde cada lote pertenece a una fracción	Sector	Gestión de Lotes y Espacios comunes



## 2.2 Definición de Reglas de Negocio

ID	Regla	Descripción	Modulo
<b>RNG-01</b>	Semántica en la identificación de cada lote	Para la identificación de cada lote se utiliza la NOMENCLATURA CATASTRAL ([#Partido - #Partida - #Fracción - #Parcela]).	Lotes
<b>RNG-02</b>	Unicidad en la identificación de cada lote	Cada lote debe tener un identificador único y no puede duplicarse.	Lotes
<b>RNG-03</b>	Estado del Lote univoco en un momento dado	Un lote puede tener solo uno de los siguientes estados: Disponible, Reservado, Vendido.	Lotes
<b>RNG04</b>	Plazo de Reserva de Lote	La inmobiliaria puede reservar un lote por un plazo determinado.	Lotes
<b>RNG-05</b>	Permisos por Rol	Cada usuario tiene un conjunto de permisos según su rol (Administrador SI, Inmobiliaria, Directivo, Asesor, Técnico, Mantenimiento).	Usuarios
<b>RNG-06</b>	Condición de venta de lote	Se considera vendido una vez que se ha realizado el Boleto de Compraventa.	Lotes
<b>RNG-07</b>	Notificación de Bonificación a Inmobiliarias	Las Inmobiliarias recibirán Bonificaciones conforme cumplan con determinados objetivos de ventas fijados en un plazo de tiempo.	Notificaciones
<b>RNG-08</b>	Condición de Reserva	Un lote no puede ser reservado si existe una reserva activa sobre ese ítem por parte de otro usuario (inmobiliaria).	Lotes
<b>RNG-09</b>	Identificación de Usuario	Para realizar operaciones, el usuario debe autenticarse con su identificador (ID de carnet/usuario) y contraseña/PIN.	Usuarios
<b>RNG-10</b>	Plazo de Escritura	El plazo de escrituración se establece en la reserva o boleto de compraventa. Lo habitual es que sea dentro de los 60 días de firmado el boleto o desde la reserva (hay casos, los menos, en que se firma solo la reserva y se va directo a la escritura).	Lotes



<b>RNG-11</b>	Límite de tiempo en estado "reservado"	La reserva es "ad-referéndum del vendedor", quiere decir que el comprador hace una oferta (reserva) que está sujeta a aprobación del comprador que, generalmente, tiene 5 días para aceptarla o no. En caso de aceptarla ya quedan pautadas las condiciones de venta y el boleto y/o escritura se deben suscribir en los plazos establecidos en la reserva.	Lotes
<b>RNG-12</b>	Tipos de Documentaciones soportadas	Los documentos (plano interno, plano municipal, escritura, reglamentos, boleto compra-venta) deben importarse en formato PDF para evitar cambios sobre los mismos.	Documentación
<b>RNG-13</b>	Validación de Documentos	Los documentos (plano interno, plano municipal, escritura, reglamentos, boleto compra-venta) deben importarse en formato PDF para evitar cambios sobre los mismos.	Documentación
<b>RNG-14</b>	Exclusividad temporal de Inmobiliaria	Una vez asignado un lote a una inmobiliaria, esta tiene exclusividad por un período determinado.	Inmobiliarias
<b>RNG-15</b>	Precio por zona	El precio de venta de lotes varía según la zona del Club (Ej: cerca de las canchas, salida a ruta, etc.).	Lotes
<b>RNG-16</b>	Un propietario puede registrar un único grupo familiar	No se pueden vincular múltiples grupos familiares al mismo propietario.	Propietarios
<b>RNG-17</b>	Los inquilinos no pueden realizar transacciones de compra o venta	Los permisos de compra/venta de lotes están restringidos solo a propietarios o inmobiliarias.	Permisos
<b>RNG-18</b>	Plazo de Boleto de Compra-Venta	Lo habitual es que el boleto se firme dentro de los 7/15 días desde la firma de la reserva, Hay casos en que se firma directamente el Boleto.	Lotes