**Business rules**

**Facts**

1. **Вплив цін на коефіцієнти регресійної моделі**

Ідентифікатор: BR11

Опис: Ціни, які не задовольняють зазначеному ціновому діапазону, не враховуються при корекції коефіцієнтів регресійної моделі.

Приклад: Якщо за заданими користувачем параметрами ціновий діапазон становить 40000 - 60000$, а він пропонує ціну 100000$, то оголошення буде прийняте, але ніяк не вплине на подальше прогнозування.

1. **Відсутність юридичних угод**

Ідентифікатор: BR12

Опис: Сервіс не надає можливості укладення угод про купівлю, продаж або оренду.

Приклад:  Покупець пише нам про укладання договору між ним та продавцем. Він отримує листа, де вказано, що наш продукт є лише містком між продавцем та покупцем і не надаємо юридичну сторону укладання договору.

1. **Кожен користувач має власний ідентифікаційний код**

Ідентифікатор: BR13

Опис: Після реєстрації, користувач отримує свій особистий id, який буде прикріплений до нього в базі даних та залишиться назавжди.

Приклад: Перший користувач після реєстрації отримує ідентифікаційний код з номером 1.

1. **Список оголошень відповідно до рейтингу**

Ідентифікатор: BR14

Опис: Користувачу подається список оголошень у відсортованому вигляді. Об’єкти з вищим рейтингом знаходяться вгорі списку. Це сортування застосоване за замовчуванням, користувач має можливість змінити критерій сортування.  
Приклад: Користувач, вперше зайшовши на сайт, побачив великий список оголошень про продаж та здачу в оренду об’єктів нерухомості. Переглянувши перше та десяте згори оголошення, він помітив, що за ціною перший об’єкт є дешевшим за другий, але рейтинг першого був дещо вищим.

1. **Дотримання прогнозованої цінової політики**

Ідентифікатор: BR15

Опис: Система прогнозування ціни є рекомендаційною, але необов'язковою.  
Приклад: Якщо користувач ввів власну запропоновано ціну на своє житло 75000$, а прогнозований ціновий діапазон становить 45000-60000$, то йому не обов’язково змінювати ціну на таку, що входить в цей діапазон.