

**CENTRO PAULA SOUZA
ETEC POÁ
MTEC – INFORMÁTICA PARA INTERNET**

**GABRIEL AUGUSTO ASSIS NASCIMENTO
GUSTAVO DA SILVA
MATHEUS ALMEIDA DA MOTA
MATHEUS NOVAIS DE OLIVEIRA
MURILO FERNANDES DAVID**

HomeSync: Plataforma Inteligente para Corretores e Imobiliárias

Poá-SP

2025

GABRIEL AUGUSTO ASSIS NASCIMENTO

GUSTAVO DA SILVA

MATHEUS ALMEIDA DA MOTA

MATHEUS NOVAIS DE OLIVEIRA

MURILO FERNANDES DAVID

HomeSync: Plataforma Inteligente para Corretores e Imobiliárias

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Informática para Internet da Etec de Poá, orientado pela Prof. Carla Fabiane Calixto da Silva Nunes e pela Prof. Cintia Batista Pinto da Silva, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Informática para Internet.

Poá-SP

2025

EPÍGRAFE

A forma segue a função — essa tem sido a regra.

WRIGHT, Frank Lloyd.

RESUMO

O projeto HomeSync apresenta-se como uma proposta inovadora e promissora para o setor imobiliário, caracterizado por sua ampla relevância e impacto social. A área imobiliária, que é historicamente consolidada e em constante evolução, tem passado por mudanças significativas devido ao avanço das tecnologias digitais, o que dá à necessidade de soluções mais ágeis, eficientes e transparentes ainda mais importância. Nesse contexto, o HomeSync surge com o intuito de integrar e otimizar a relação entre corretores, clientes e imóveis, solucionando um dos principais desafios enfrentados no setor: a falta de conexão clara e imediata entre a oferta e a demanda. O projeto demonstra pertinência por contemplar um público-alvo bem definido e por oferecer uma proposta de valor clara, baseada na praticidade e eficiência. Além disso, sua viabilidade técnica e mercadológica é sustentada por hipóteses consistentes e objetivos concretos, que buscam atender às necessidades atuais do mercado e criar novas oportunidades de crescimento.

Palavras-chave: Imobiliário; Tecnologia digital; HomeSync; Conexão; Demanda.

ABSTRACT

The HomeSync project presents itself as an innovative and promising proposal for the real estate sector, characterized by its broad relevance and social impact. The real estate area, which is historically consolidated and constantly evolving, has undergone significant changes due to the advancement of digital technologies, which gives the need for more agile, efficient and transparent solutions even more importance. In this context, HomeSync is designed to integrate and optimize the relationship between brokers, customers and real estate, solving one of the main challenges faced in the sector: the lack of a clear and immediate connection between supply and demand. The project demonstrates relevance by contemplating a well-defined target audience and by offering a clear value proposition, based on practicality and efficiency. In addition, its technical and marketing viability is supported by consistent hypotheses and concrete objectives, which seek to meet the current needs of the market and create new opportunities for growth.

Key-words: Real state; Digital technology; HomeSync; Connection; Demand.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1:Pergunta 4 do Questionário	12
Figura 2:Canvas.....	14
Figura 3:Kanban.....	17
Figura 4:Logo TypeScript	20
Figura 5:Logo Next.Js	21
Figura 6:Logo Node.Js.....	22
Figura 7:Logo React.Js.....	23
Figura 8:Logo Neon DB	24
Figura 9:Logo PostgreSQL.....	25
Figura 10:Logo Visual Studio Code	26
Figura 11:Logo Codespace	27
Figura 12:Logo GitHub.....	28
Figura 13:Diagrama de Caso de Uso	29
Figura 14:Tela Inicial.....	35
Figura 20:Vitrine de Imóveis	39
Figura 25:Perguntas 2 e 3 do Questionário.....	52
Figura 26:Perguntas 4 e 5 do Questionário.....	52
Figura 27:Perguntas 6 e 7 do Questionário.....	53
Figura 28:Pergunta 8 do Questionário	53
Figura 29:Pergunta 9 do Questionário	54
Figura 30:Pergunta 10 do Questionário	54
Figura 31:Pergunta 11 do Questionário	55

LISTA DE TABELAS

<i>Tabela 1 - Auditoria</i>	30
<i>Tabela 2 - Cliente</i>	30
<i>Tabela 3 - Imobiliárias</i>	31
<i>Tabela 4 - Sistema_Imoveis</i>	31
<i>Tabela 5 - Mídias_Imóveis</i>	32
<i>Tabela 6 - Imóveis</i>	32
<i>Tabela 7 - Corretores</i>	32
<i>Tabela 8 - Construtoras/Imobiliárias</i>	33
<i>Tabela 9 - Características_Imóvel</i>	33
<i>Tabela 10 - Imagens_Imóvel</i>	33
<i>Tabela 11 - Características_Corretor</i>	34

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	9
1.1 PROBLEMA.....	10
1.2 JUSTIFICATIVA.....	10
1.3 OBJETIVO GERAL.....	12
1.4 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	12
1.5 HIPÓTESES	13
2 METODOLOGIA.....	14
2.1 CANVAS	14
2.2 ANÁLISE DE REQUISITOS.....	15
2.2.1 REQUISITOS FUNCIONAIS	15
2.2.2 REQUISITOS NÃO FUNCIONAIS.....	15
2.3 TÉCNICAS DE LEVANTAMENTO DE REQUISITOS PARA O PROJETO	16
2.4 KANBAN.....	17
2.5 MODELO DE DESENVOLVIMENTO DE SOFTWARE.....	18
2.5.1 MODELO DE DESENVOLVIMENTO DE SOFTWARE INCREMENTAL	18
3 DESENVOLVIMENTO.....	20
3.1 LINGUAGENS UTILIZADAS.....	20
3.2 FERRAMENTAS DE BANCO DE DADOS	24
3.3 FERRAMENTAS DE APOIO.....	26
4 ANÁLISE DE SISTEMAS.....	29
4.1 UML – Diagrama de Caso de Uso	29
4.2 Banco de Dados.....	30
4.2.1 Dicionário de Dados.....	30
5 PROJETO.....	35
CONCLUSÃO	43
REFERÊNCIAS	44
APÊNDICE A.....	50
APÊNDICE B.....	51
ENTREVISTA.....	51
QUESTIONÁRIO	51

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho tem como assunto a análise geral e aprofundada do projeto HomeSync e do setor imobiliário onde o projeto seria lançado. Este trabalho detalha de forma aprofundada os pontos fortes, fracos, oportunidades, ameaças, problemas, pertinência, relevância, viabilidade, objetivos gerais, objetivos específicos e hipóteses para a solução dos problemas do próprio projeto. Além explicar sobre a macro região, micro região, avanços tecnológicos, ciclo de vida e até mesmo a análise dos concorrentes dentro do setor imobiliário.

O HomeSync tem diversos pontos que o diferenciam dos demais serviços já oferecidos no mercado imobiliário, assim projetando uma taxa de sucesso maior em meio a concorrência.

Outro benefício é a possibilidade de integração com portais de anúncios e CRMs, facilitando a gestão de leads e ampliando o alcance dos imóveis. A plataforma poderia oferecer insights baseados em dados, como o desempenho das vendas, tornando uma ferramenta estratégica para os usuários. Tendo espaço para monetização, seja por assinaturas, taxa sobre transações ou parcerias com empresas do setor.

A fraqueza de otimizar uma plataforma a rotina de uma imobiliária é a resistência dos usuários, que podem estar acostumados a métodos tradicionais e não querer mudar. Fora isso, a plataforma precisaria se diferenciar para atrair clientes.

Para o HomeSync existem algumas ameaças no mercado, sendo em sua maioria a concorrência de empresas já consolidadas no mercado imobiliário, trazendo grandes desafios e a urgência de inovação para não se perder em meio as demais.

O setor imobiliário é um dos mais antigos da história da humanidade, evoluindo conforme as necessidades das civilizações. Desde as primeiras transações na Mesopotâmia, Egito e Roma, onde a propriedade da terra simbolizava poder, até a Idade Média, quando a nobreza e o clero dominavam a posse de terras.

São Paulo, a maior cidade do Brasil, possui um mercado imobiliário dinâmico que reflete seu crescimento econômico e urbanização. No século XIX, o café e as

ferrovias impulsionaram o desenvolvimento do centro da cidade, com a construção de casarões e prédios comerciais.

Nos últimos anos, a tecnologia transformou profundamente o mercado imobiliário, aprimorando tanto os serviços prestados quanto a forma como as empresas interagem e se relacionam com seus clientes. Essa evolução é evidente na expansão do alcance das imobiliárias que, ao utilizarem novas tecnologias e digitais, conseguem ultrapassar as barreiras do mercado local e atingir um público nacional de compradores e investidores.

1.1 PROBLEMA

Como otimizar a conexão do corretor e imóvel de forma sistematizada, com o objetivo de economizar tempo e maximizar as vendas?

1.2 JUSTIFICATIVA

O HomeSync surge como uma solução inteligente e oportuna para os desafios enfrentados pelos corretores de imóveis no mercado atual. O projeto demonstra forte pertinência ao abordar três aspectos cruciais: primeiro, resolve uma necessidade real do mercado imobiliário, que ainda sofre com processos manuais e informações fragmentadas, fazendo com que profissionais percam tempo valioso em buscas ineficientes. A plataforma oferece uma solução prática com sua IA avançada, filtros inteligentes e centralização de dados, permitindo que corretores encontrem imóveis compatíveis com os critérios dos clientes de forma rápida e precisa.

Em segundo lugar, o HomeSync se diferencia claramente da concorrência ao focar especificamente nas necessidades dos corretores, e não apenas nos clientes finais como fazem os portais tradicionais. Suas funcionalidades exclusivas – como comparação de imóveis, gestão de favoritos e integração direta com construtoras – somadas à IA que aprende com as preferências dos usuários, criam uma proposta de valor única no mercado. A centralização completa de dados em uma única plataforma é outro diferencial que nenhum concorrente oferece atualmente com a mesma abrangência.

Por fim, o impacto potencial do projeto vai além da simples otimização de processos. O HomeSync pode trazer maior transparência ao mercado, reduzindo significativamente o tempo perdido com visitas a imóveis inadequados. A longo prazo, a plataforma tem condições de se tornar um padrão setorial, diminuindo desperdícios e melhorando a experiência tanto de corretores quanto de compradores. Com possibilidade de expansão o HomeSync pode evoluir para um ecossistema completo, consolidando sua posição como ferramenta indispensável no mercado imobiliário. O mercado imobiliário, cada vez mais, demanda soluções inteligentes, sistematizadas e eficazes a fim de obter um excelente rendimento, ao passo que esse ramo está em constante adaptação com relação as novas tendências e tecnologias. Com isso, a análise aprofundada e pontual do público-alvo requerido é de crucial importância para um bom planejamento que visa, além de promover um levantamento de requisitos mais preciso, tornar a solução desenvolvida pela equipe o mais promissora possível.

O público-alvo do software está concentrado nos nichos imobiliários, com ênfase nos nichos de “compra e venda”, “lançamentos” e “residencial”, voltado principalmente para um Médio/Alto poder de aquisição, ou seja, de alto padrão, atingindo imobiliárias de pequeno a médio porte, que estão atrás de crescimento e de se destacar competitivamente, e corretores que, vinculados ou não a uma imobiliária, buscam obter crescimento de carreira e lucro. É notório que, apesar de tradicional, esse público-alvo apresenta grande potencial, além de oferecer margem à inovação, algo muito vantajoso quando se fala em competição de mercado. Portanto, a equipe tem como objetivo analisar a fundo as necessidades do usuário final para, assim, poder ofertar uma solução atrativa, dinâmica e anti-obsolescência para os problemas que serão resolvidos pela plataforma. O processo para criação de uma plataforma inteligente desse porte mostra-se viável diante das condições e objetivos que o sistema apresenta. Para isso, é preciso fazer um planejamento MVP, produto mínimo viável, utilizando-se de Plataformas de Gestão, Ferramentas No-Code e Hospedagem gratuita.

Também é importante em suas características a implementação de um painel de controles, IAs, integração nas redes sociais, agenda, busca de imóveis e cadastros

(login, usuário). Pela demanda do mercado na área e a proposta que a plataforma proporciona, é possível montar um planejamento estratégico, tático e operacional para sua criação com habilidades de gestão no mercado, marketing digital, design da interface e pesquisa no mercado.

Com todas as ferramentas de programação, modernização e agilidade das imobiliárias e a especificação envolvida, uma equipe com gestores e programadores conseguem montar um projeto funcional estruturado seguindo a característica MVP como a QuintoAndar e EmCasa fizeram, sendo fundamental para tomar decisões assertivas.

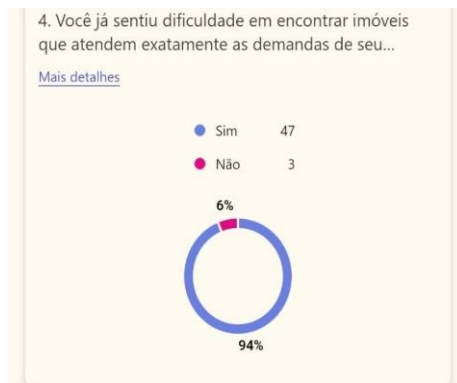


Figura 1: Pergunta 4 do Questionário

Fonte: Feito pela equipe Omni Code

“A venda online é sobre resolver problemas e oferecer soluções aos clientes” – MALCOLM GLADWELL.

1.3 OBJETIVO GERAL

Otimizar o processo de negociação de imóveis, por parte dos corretores, através de uma solução sistematizada e eficiente.

1.4 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

-Filtragem inteligente com base em Algoritmo de análise de dados;

-Otimizar conexão Imóvel-Cliente;

-Aumentar eficiência de negociações;

-Facilitar a localização do “imóvel ideal”;

1.5 HIPÓTESES

-Centralizar os dados do mercado imobiliário;

-Facilitar a busca de imóveis, por meio de ferramentas de automação de filtragem;

-Aumentar a eficiência do corretor;

-Aumentar a variedade de imóveis disponíveis para o mercado.

2 METODOLOGIA

O método de estudo que dá origem a todo este trabalho é majoritariamente descritivo, também possuindo entrevistas. Para conseguir desenvolver o serviço HomeSync da melhor forma possível é preciso conhecer e entender sobre o setor imobiliário, sobre os clientes e sobre a tecnologia atual e tudo que ela é capaz de oferecer; conhecer, por exemplo, a tecnologia de Inteligência Artificial é um dos pontos fundamentais para que a campanha seja bem sucedida.

Utilizar como raciocínio a descrição de cada ponto do projeto HomeSync diz de forma implícita que parte da pesquisa é de grande necessidade para seu desenvolvimento. As entrevistas com um profissional sobre o assunto e suas implicações relacionadas ao mercado serão de extrema importância para o projeto, proporcionando uma perspectiva mais detalhada sobre a direção que o projeto deve seguir.

2.1 CANVAS

HomeSync

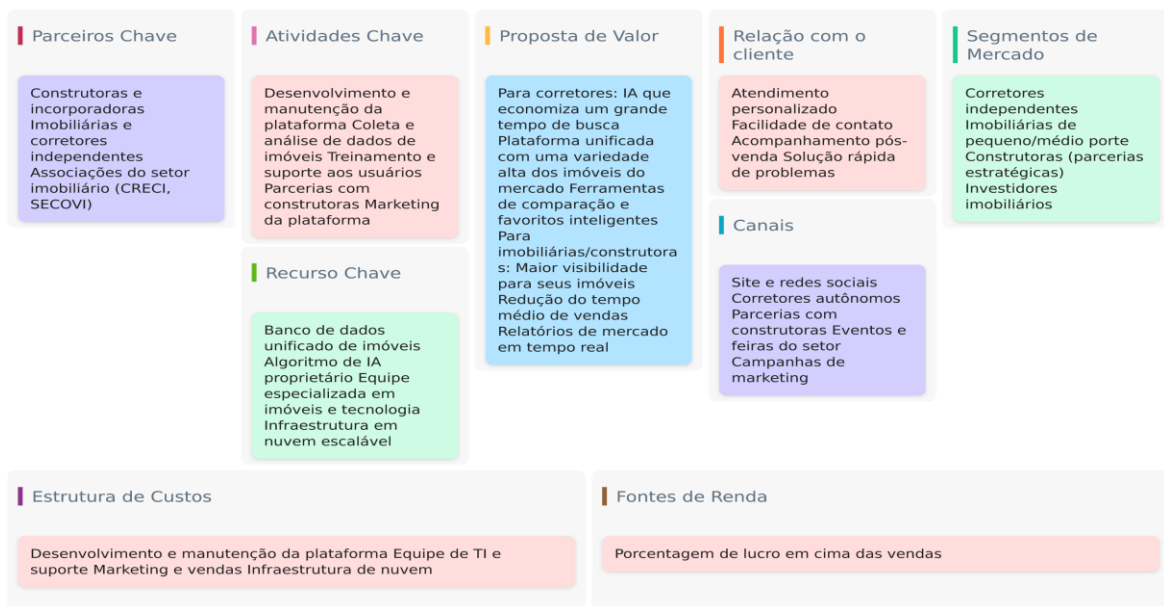


Figura 2:Canvas

Fonte: Feito pela equipe Omni Code.

2.2 ANÁLISE DE REQUISITOS

A análise de requisitos faz parte da fase de planejamento de um projeto e tem como objetivo geral mapear o conjunto de ações e características que precisam compor o software.

2.2.1 REQUISITOS FUNCIONAIS

1. Login e cadastro;
2. Email de confirmação para cadastro;
3. Facilidade na localização de imóveis;
4. Implementação de tecnologia assistiva;
5. Pesquisa inteligente;
6. Filtros inteligentes;
7. Recomendação de imóveis;
8. Otimizar o contato entre os usuários;
9. Interface simples e intuitiva;
10. Dashboard de desempenho.

2.2.2 REQUISITOS NÃO FUNCIONAIS

1. Aplicação de conceitos de usabilidade e UI/UX;
2. Informações centralizadas;
3. Autenticação de dados pessoais, e toda a estrutura do back-end, através da utilização de uma API de autoria própria (Aprofundamento e documentação da API: <https://gustavo-silodev-6706618.postman.co/workspace/16eb3c16-566d-41af-8643-8c5176448b0c/collection/50076491-8738e6fd-0020-4228-bc8d-a57f5c3d2a52?action=share&source=copy-link&creator=50076491>);
4. Suporte para pessoas com deficiência, principalmente para pessoas com daltonismo, dislexia, problemas oftalmológicos, entre outros;
5. Implementação de uma inteligência artificial para facilitar a busca e recomendação de imóveis;
6. Organização do banco de dados para permitir a categorização dos imóveis;
7. Algoritmo de recomendação com base nas atividades anteriores;

8. Chat para contato entre corretores e construtoras;
9. Níveis de usuários para terem acesso a funcionalidades específicas;
10. Autenticação de usuários para evitar requisições maliciosas e usuários não autorizados.

2.3 TÉCNICAS DE LEVANTAMENTO DE REQUISITOS PARA O PROJETO

1. Brainstorm: Iremos formar ideias para o projeto;
2. Questionário: Iremos distribuir questionários para descobrir as opiniões das massas;
3. Entrevista: Iremos entrevistar indivíduos para ter respostas mais amplas;
4. Modelagem: Iremos digitalizar todos os dados para o computador para começar a montar o projeto;
5. Prototipagem: Fase de montagem parcial do projeto.

2.4 KANBAN



Figura 3: Kanban

Fonte: Feito pela equipe Omni Code.

2.5 MODELO DE DESENVOLVIMENTO DE SOFTWARE

Metodologia de desenvolvimento de software é uma abordagem estruturada usada para planejar, gerir e monitorar projetos de desenvolvimento de software.

2.5.1 MODELO DE DESENVOLVIMENTO DE SOFTWARE INCREMENTAL

O modelo de desenvolvimento de software incremental é uma abordagem evolutiva e iterativa no ciclo de vida de desenvolvimento de software. Ele combina elementos do modelo cascata com princípios iterativos, oferecendo maior flexibilidade e capacidade de adaptação às mudanças nos requisitos do projeto ao longo do tempo. Em vez de entregar o sistema completo ao final do processo, como no modelo em cascata tradicional, o modelo incremental divide o desenvolvimento em partes menores e manejáveis, conhecidas como incrementos.

Cada incremento é uma versão funcional do sistema, que contém funcionalidades adicionais em relação ao incremento anterior. O processo começa com a definição dos requisitos principais, priorizando as funcionalidades mais essenciais. A partir daí, o primeiro incremento é desenvolvido, testado e entregue como um produto utilizável, embora ainda incompleto. Em seguida, os requisitos restantes são analisados novamente — podendo ser ajustados com base no feedback dos usuários — e um novo ciclo de desenvolvimento se inicia, gerando um novo incremento que é integrado ao anterior.

Esse ciclo se repete até que o sistema esteja completo ou atenda aos objetivos do projeto. A entrega frequente de partes funcionais do software permite que os usuários finais participem ativamente do processo, fornecendo feedback contínuo. Isso reduz o risco de falhas, pois eventuais problemas são identificados mais cedo e podem ser corrigidos ao longo do caminho. Além disso, como cada incremento é uma versão operacional, o cliente começa a perceber valor do produto mais cedo, o que é especialmente importante em projetos com prazos ou orçamentos apertados.

O modelo incremental também favorece a alocação progressiva de recursos e o planejamento mais ágil. Por permitir ajustes ao longo do desenvolvimento, ele se adapta melhor a ambientes dinâmicos onde os requisitos podem mudar rapidamente. No entanto, para que esse modelo seja bem-sucedido, é essencial haver uma arquitetura sólida desde o início, que suporte o crescimento do sistema sem comprometer a integridade ou a qualidade dos incrementos subsequentes.

3 DESENVOLVIMENTO

Para o desenvolvimento do projeto foram utilizadas as linguagens e ferramentas citadas abaixo:

3.1 LINGUAGENS UTILIZADAS



Figura 4:Logo TypeScript

Fonte: <https://pngate.com/product/typescript-logo-blue-square-modern-design-free-png>

TypeScript é uma linguagem de programação fortemente tipada que se baseia em JavaScript, oferecendo melhores ferramentas em qualquer escala.

O TypeScript foi utilizado para desenvolver o front-end juntamente ao back-end no ambiente de desenvolvimento Visual Studio Code.



Figura 5:Logo Next.Js

Fonte: <https://techicons.dev/icons/nextjs>

O Next.js é um framework do JavaScript voltado para desenvolvedores React que desejam criar aplicações de forma mais eficiente.

O Next.Js foi utilizado para desenvolver o front-end no ambiente de desenvolvimento Visual Studio Code.



Figura 6:Logo Node.Js

Fonte: <https://techicons.dev/icons/nodejs>

Node.js é um ambiente JavaScript que nos permite executar no servidor, de maneira assíncrona, com uma arquitetura orientada a eventos e baseado no motor V8 do Google. É uma plataforma que avança muito rapidamente e está cada vez mais presente no mercado.

O Node.Js foi utilizado para desenvolver o front-end juntamente ao back-end no ambiente de desenvolvimento Visual Studio Code.

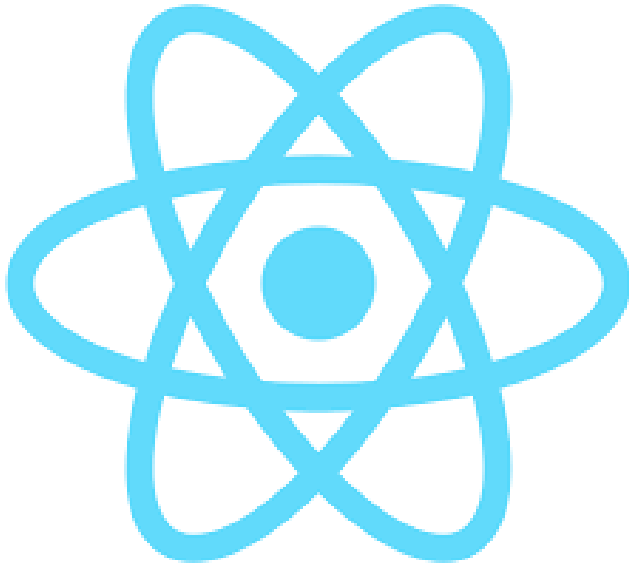


Figura 7:Logo React.Js

Fonte: <https://techicons.dev/icons/react>

O React permite que você crie interfaces de usuário a partir de partes individuais chamadas componentes.

O React.Js foi utilizado para desenvolver o front-end no ambiente de desenvolvimento Visual Studio Code.

3.2 FERRAMENTAS DE BANCO DE DADOS



Figura 8:Logo Neon DB

Fonte: <https://neon.com/brand>

Neon é uma plataforma Postgres sem servidor feita para ajudar você a construir aplicações escaláveis e confiáveis mais rápido.

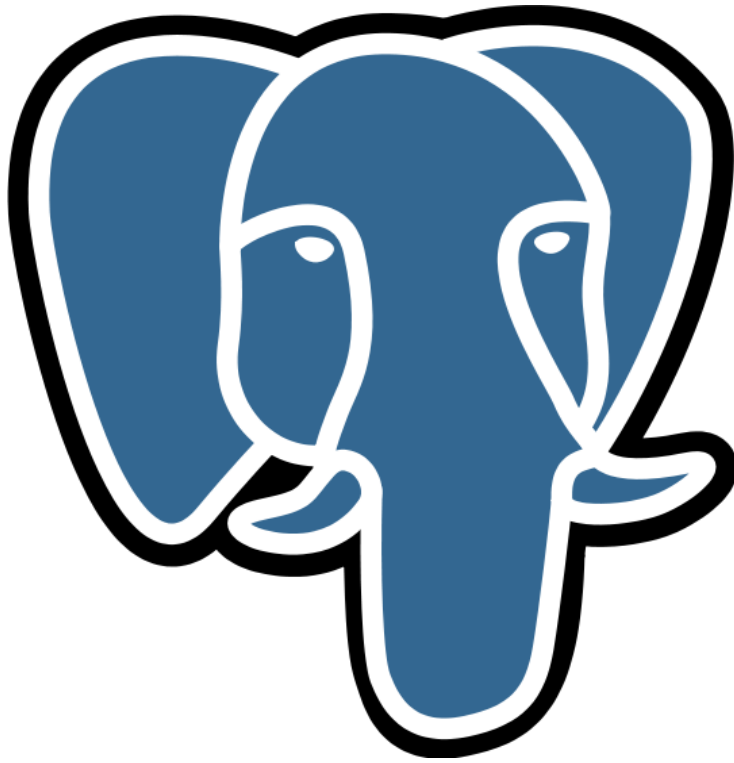


Figura 9:Logo PostgreSQL

Fonte: <https://www.postgresql.org/>

O PostgreSQL é um poderoso sistema de banco de dados relacional de objetos, de código aberto, com mais de 35 anos de desenvolvimento ativo, o que lhe rendeu uma forte reputação de confiabilidade, robustez de recursos e desempenho.

3.3 FERRAMENTAS DE APOIO



Figura 10:Logo Visual Studio Code

Fonte: https://en.wikipedia.org/wiki/Visual_Studio_Code/.

Visual Studio Code (VS Code) é um ambiente de desenvolvimento integrado desenvolvido pela Microsoft para Windows, Linux, macOS e navegadores da web.



Figura 11: Logo Codespace

Fonte: <https://techicons.dev/icons/githubcodespaces/>.

Codespace é um negócio baseado em dados que desenvolve produtos mobile no caminho para o topo dos gráficos globais.

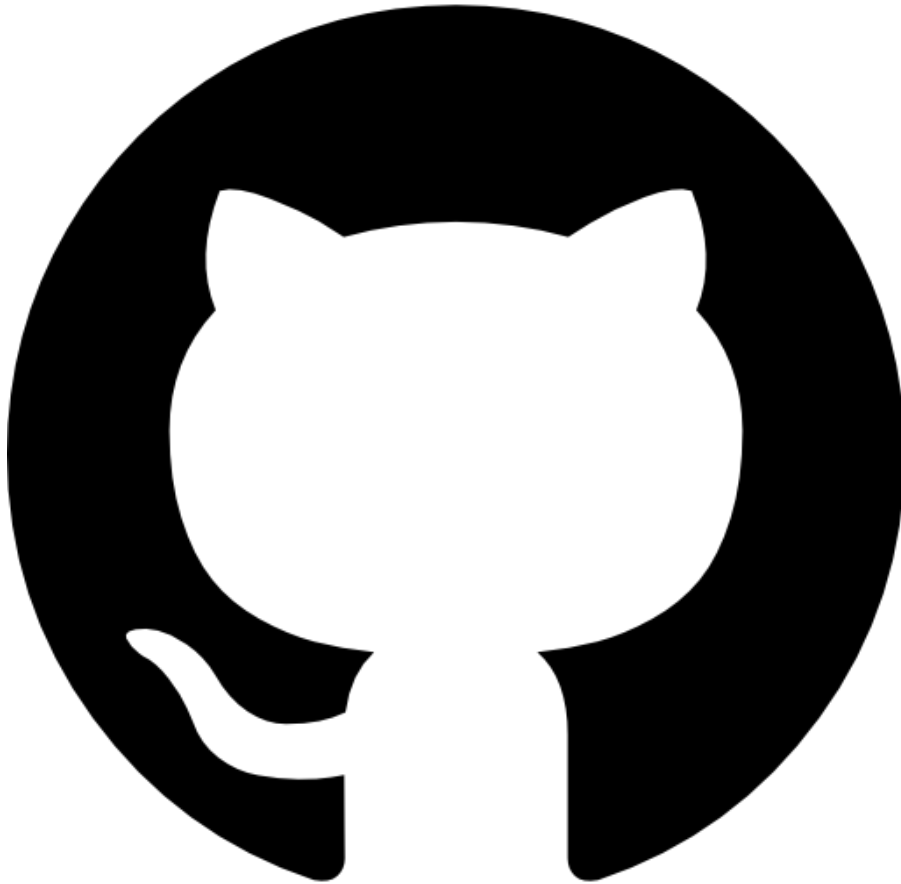


Figura 12:Logo GitHub

Fonte: https://www.flaticon.com/free-icon/github-logo_25231 .

O GitHub Pages publica qualquer arquivo estático do qual você faz push no repositório. É possível criar seus próprios arquivos estáticos ou usar um gerador de site estático para que ele crie o site para você.

4 ANÁLISE DE SISTEMAS

Análise de Sistemas concentra-se na compreensão das necessidades dos usuários e na tradução dessas necessidades em requisitos de software.

4.1 UML – Diagrama de Caso de Uso

Um diagrama UML é uma maneira de visualizar sistemas e software usando a Linguagem de Modelagem Unificada (UML).

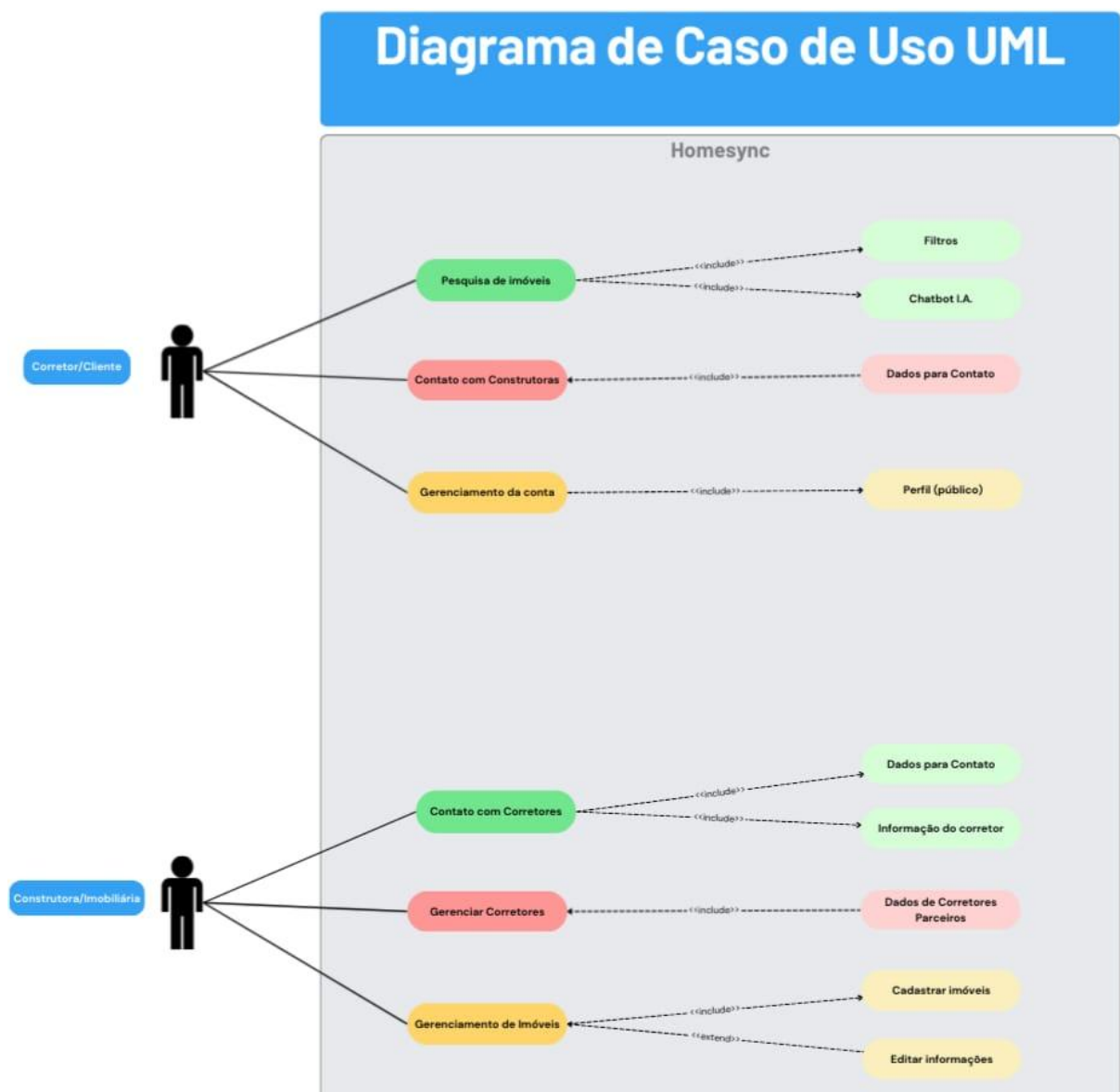


Figura 13: Diagrama de Caso de Uso

Fonte: Feito pela equipe Omni Code.

4.2 Banco de Dados

Um banco de dados (BD) é um agrupamento de informações sobre assuntos relacionados, disponíveis de maneira estruturada, organizada e otimizada para o uso previsto para esses sistemas.

É possível realizar diversas ações dentro de um “database”, como adicionar, remover, manipular, consultar e alterar informações.

4.2.1 Dicionário de Dados

Um dicionário de dados mapeia elementos de dados, esclarece relacionamentos e garante interpretação uniforme entre bancos de dados.

Os dicionários de dados são frequentemente implementados como um repositório de metadados de descrições que esclarecem o significado, as características e as relações dos elementos de dados em um banco de dados. Ele descreve os objetos de dados em um modelo de dados que o usuário final pode referenciar.

Tabela 1 - Auditoria

CAMPO	TIPO DE DADO	TAMANHO	NULO	DESCRIÇÃO
id	int	indefinido	não	Identificador único (PK)
entidade	varchar	50	não	Entidade relacionada
entidade_id	int	indefinido	sim	ID da entidade
status	enum	'Disponível','Vendida','Alugada'	sim	Status da entidade
campo	varchar	100	sim	Campo alterado
valor_anterior	text	indefinido	sim	Valor anterior
valor_atual	text	indefinido	sim	Valor atual
data_operacao	timestam p	indefinido	não	Data da operação

Fonte: Feito pela equipe Omni Code (2025).

Tabela 2 - Cliente

CAMPO	TIPO DE DADO	TAMANHO	NULO	DESCRIÇÃO
id	int	indefinido	não	Identificador único (PK)

email	varchar	300	não	E-mail do cliente
nome	varchar	200	não	Nome do cliente
tipo_documento	enum	'cpf','cnpj'	não	Tipo de documento
documento	varchar	20	não	Número do documento
tipo_cliente	enum	'Comprador','Vendedor','Locador'	não	Tipo de cliente

Fonte: Feito pela equipe Omni Code (2025).

Tabela 3 - Imobiliárias

CAMPO	TIPO DE DADO	TAMANHO	NULO	DESCRIÇÃO
id	int	indefinido	não	Identificador único (PK)
email	varchar	300	não	E-mail da imobiliária
nome	varchar	200	não	Nome da imobiliária
cnpj	varchar	14	não	CNPJ
endereco	varchar	300	sim	Endereço da imobiliária
cep	varchar	9	sim	CEP
imobiliaria	int	indefinido	sim	Identificação da imobiliária

Fonte: Feito pela equipe Omni Code (2025).

Tabela 4 - Sistema_Imoveis

CAMPO	TIPO DE DADO	TAMANHO	NULO	DESCRIÇÃO
id	int	indefinido	não	Identificador único (PK)
corretor_id	int	indefinido	sim	FK para Corretores
cliente_vendedor_id	int	indefinido	sim	FK para Clientes
tipo_imovel	enum	'Casa','Apartamento','Terreno','Sala Comercial'	não	Tipo do imóvel
status	enum	'Disponível','Vendida','Alugada'	não	Status do imóvel
endereco	text	indefinido	sim	Endereço do imóvel
area_construida	int	10	sim	Área construída

andar	int	2	sim	Número do andar
preco	decimal	(10,2)	sim	Preço do imóvel
descricao	text	indefinido	sim	Descrição do imóvel

Fonte: Feito pela equipe Omni Code (2025).

Tabela 5 - Mídias_ Imóveis

CAMPO	TIPO DE DADO	TAMANHO	NULO	DESCRIÇÃO
id	int	indefinido	não	Identificador único (PK)
propriedade_id	int	indefinido	não	FK para Imóvel
url	varchar	500	não	URL da mídia

Fonte: Feito pela equipe Omni Code (2025).

Tabela 6 - Imóveis

CAMPO	TIPO DE DADO	TAMANHO	NULO	DESCRIÇÃO
id	int	indefinido	não	Identificador único do imóvel (PK)
nome	varchar	200	não	Nome do imóvel
valor	decimal	(10,2)	não	Valor do imóvel
destaques	text	indefinido	sim	Destques do imóvel
local	varchar	300	não	Localização do imóvel
quartos	int	indefinido	sim	Número de quartos
área	int	indefinido	sim	Área construída

Fonte: Feito pela equipe Omni Code (2025).

Tabela 7 - Corretores

CAMPO	TIPO DE DADO	TAMANHO	NULO	DESCRIÇÃO
id	int	indefinido	não	Identificador único (PK)
email	varchar	300	não	E-mail do corretor
senha	varchar	200	não	Senha do corretor
CRECI	varchar	20	não	Registro do corretor
CPF	varchar	14	não	CPF do corretor
afiliação	varchar	200	sim	Construtora/Imobiliária vinculada

celular	varchar	15	sim	Número de celular
descrição	text	indefinido	sim	Descrição do corretor
avaliação	decimal	(3,2)	sim	Avaliação média
vendas	int	indefinido	sim	Número de vendas
conversão	decimal	(5,2)	sim	Taxa de conversão (%)
características	text	indefinido	sim	Características
foto	varchar	500	sim	Caminho da foto

Fonte: Feito pela equipe Omni Code (2025).

Tabela 8 - Construtoras/Imobiliárias

CAMPO	TIPO DE DADO	TAMANHO	NULO	DESCRIÇÃO
id	int	indefinido	não	Identificador único (PK)
nome	varchar	300	não	Nome da construtora/imobiliária
email	varchar	300	não	E-mail de contato
senha	varchar	200	não	Senha criptografada
tipo	enum	('Construtora','Imobiliária')	não	Tipo da entidade
CNPJ	varchar	18	não	CNPJ da empresa
CRECI	varchar	20	sim	Registro CRECI
descrição	text	indefinido	sim	Descrição da empresa
vendas	int	indefinido	sim	Número de vendas
imóveis	int	indefinido	sim	Quantidade de imóveis
foto	varchar	500	sim	Caminho da foto

Fonte: Feito pela equipe Omni Code (2025).

Tabela 9 - Características_Imóvel

CAMPO	TIPO DE DADO	TAMANHO	NULO	DESCRIÇÃO
id	int	indefinido	não	Identificador único (PK)
imovel_id	int	indefinido	não	FK para Imóveis
caracteristica	varchar	200	não	Característica do imóvel

Fonte: Feito pela equipe Omni Code (2025).

Tabela 10 - Imagens_Imóvel

CAMPO	TIPO DE DADO	TAMANHO	NULO	DESCRIÇÃO
id	int	indefinido	não	Identificador único (PK)
imovel_id	int	indefinido	não	FK para Imóveis

caminho	varchar	500	não	Caminho da imagem
---------	---------	-----	-----	-------------------

Fonte: Feito pela equipe Omni Code (2025).

Tabela 11 - Características_Corretor

CAMPO	TIPO DE DADO	TAMANHO	NULO	DESCRIÇÃO
id	int	indefinido	não	Identificador único (PK)
corretor_id	int	indefinido	não	FK para Corretores
caracteristica	varchar	200	não	Característica do Corretor

Fonte: Feito pela equipe Omni Code (2025).

5 PROJETO

O projeto consiste em um site de auxílio em vendas, funcionando como uma vitrine de imóveis para que o corretor possa procurar, visualizar e proporcionar as melhores opções para o cliente baseado em seus critérios.

5.1 Telas e funcionalidades

- **Tela Inicial:**

A Tela Inicial (Home) é onde o usuário poderá fazer seu login e cadastro, além de obter mais conhecimento sobre o site e sobre algumas de suas funcionalidades, possuindo mais abaixo, os pilares da empresa.



Figura 14: Tela Inicial

Fonte: Feito pela equipe Omni Code.

- **Política de Privacidade:**

A página de política de privacidade é onde se encontra todas regras de uso de dados feito pela empresa, todo o processo de coleta e direitos do cliente.



Figura 15: Política de Privacidade

Fonte: Feito pela equipe Omni Code.

- **Sobre Nós:**

Na página Sobre Nós está armazenada mais informações sobre a equipe da Omni Code.



Figura 16: Sobre Nós

Fonte: Feito pela equipe Omni Code.

- **Login:**

Na página de login, é possível que o usuário entre com sua conta no site, por meio do seu email e senha, ou fazendo login diretamente pelo Google, também sendo possível fazer o cadastro caso ainda não tenha uma conta.

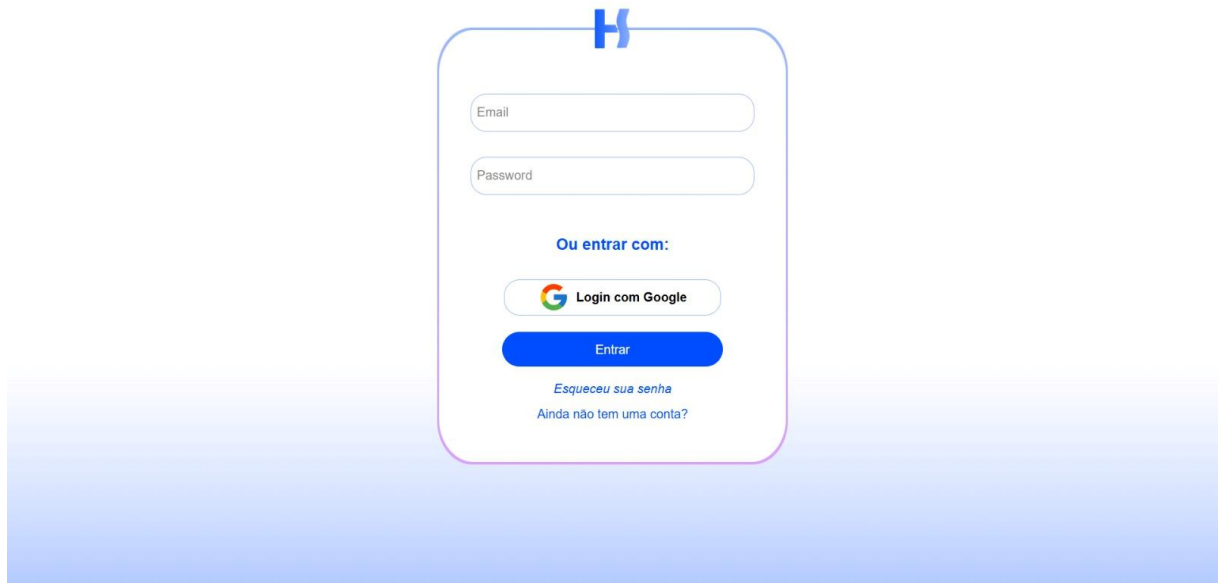


Figura 17:Login

Fonte: Feito pela equipe Omni Code.

- **Opções de Cadastro:**

Nesta página o usuário escolhe se quer se cadastrar como um corretor, construtora ou imobiliária.



Qual seu perfil?

Corretor

Imobiliária

Construtora

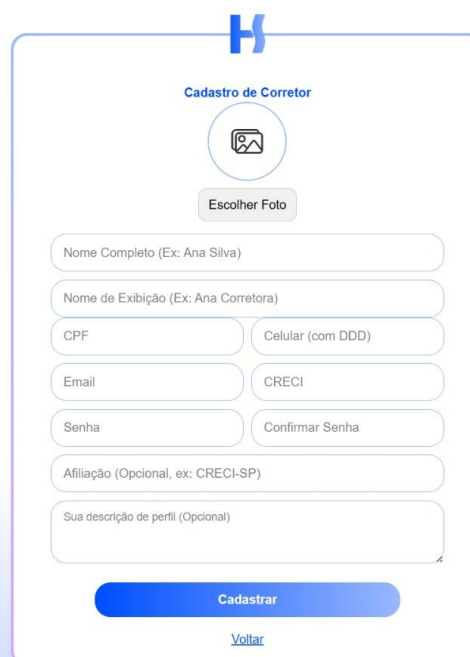
[Voltar](#)

Figura 18: Opções de Cadastro

Fonte: Feito pela equipe Omni Code.


- **Página de Cadastro:**

Na Página de Cadastro, o usuário encontra um formulário de questões necessárias para efetuar o cadastro de sua conta no site.



H

Cadastro de Corretor



Escolher Foto

Nome Completo (Ex: Ana Silva)

Nome de Exibição (Ex: Ana Corretora)

CPF

Celular (com DDD)

Email

CRECI

Senha

Confirmar Senha

Afiliação (Opcional, ex: CRECI-SP)

Sua descrição de perfil (Opcional)

Cadastrar

[Voltar](#)

Figura 19: Página de Cadastro

Fonte: Feito pela equipe Omni Code.

- **Vitrine de Imóveis:**

Nesta página ficam todos os imóveis cadastrados, contendo uma imagem introdutória e informações básicas sobre cada um. Nesta página também estão presentes um filtro que contém: localização, preço mínimo e máximo, área em metros quadrados mínima e máxima, e quantidade de dormitórios. Também há um menu de navegação.

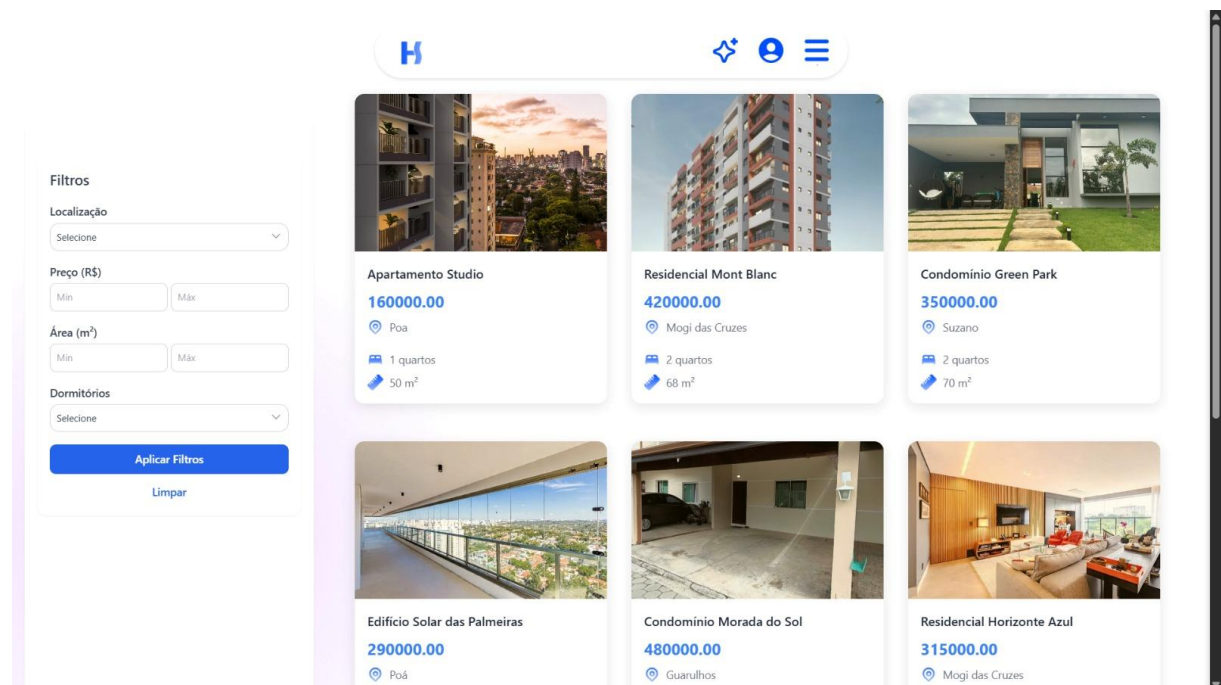


Figura 20: Vitrine de Imóveis

Fonte: Feito pela equipe Omni Code.

- **Menu Lateral e Menu de Navegação:**

O menu de navegação dá acesso às páginas de perfil e do chat com inteligência artificial, já o menu lateral dá esses mesmos acessos ao usuário com a adição do botão de logout.

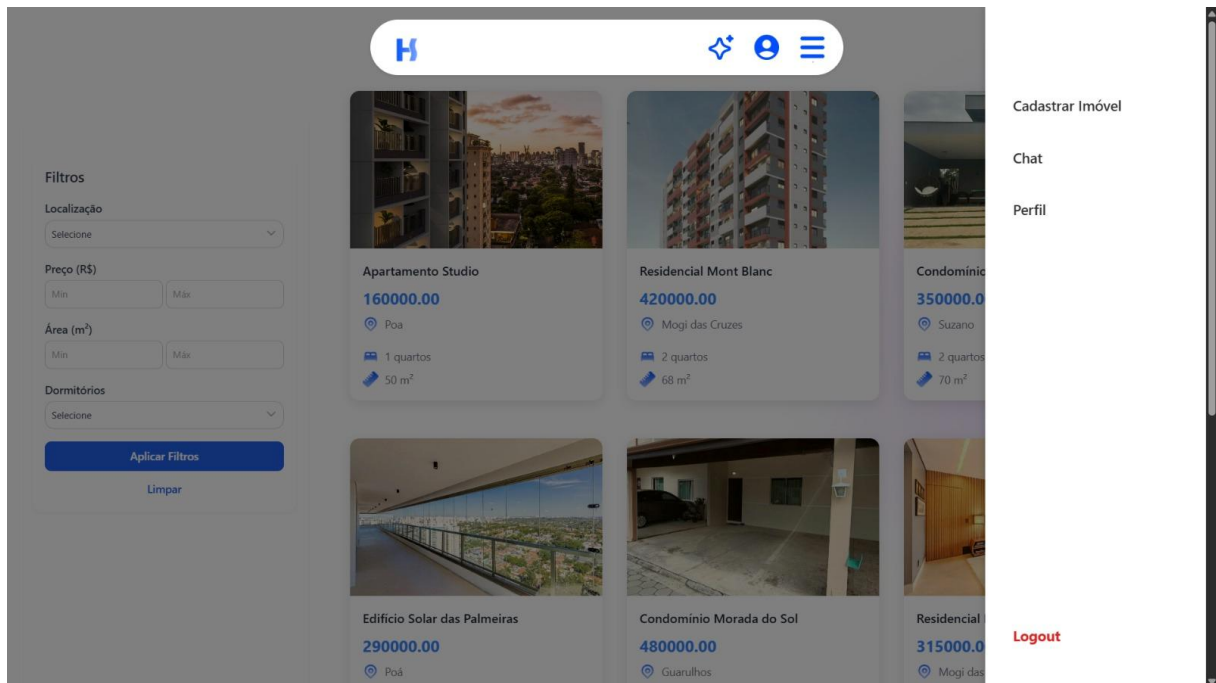



Figura 21: Menu Lateral e Menu de Navegação

Fonte: Feito pela equipe Omni Code.

- **Informações do Imóvel:**

Esta página está dedicada à entregar informações mais aprofundadas sobre cada imóvel, dando os destaques de cada imóvel. Nesta página também estão presentes as opções de curtir e compartilhar o imóvel, e enviar as informações do imóvel por email ou por WhatsApp.

Apartamento Studio



160000.00

Características do Imóvel

- Tipo: Casa
- 1 Quartos
- Área Total: 50 m²

Destaques do Imóvel

WhatsApp

pequeno, Banheiro, Cozinha

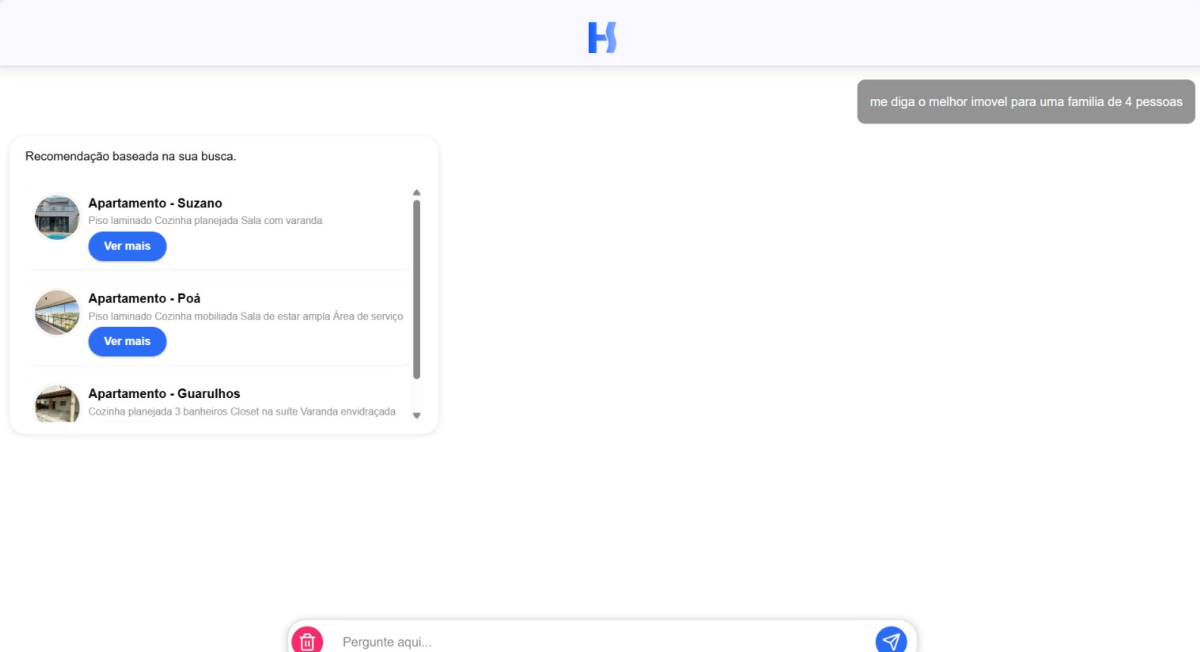
Icons: Heart, Share, Email, Chat

Figura 22: Informações do Imóvel

Fonte: Feito pela equipe Omni Code.

- **Chat com Inteligência Artificial:**

É pelo chat que o usuário pode fazer pesquisas para procurar os melhores imóveis que se encaixem em suas demandas de forma rápida e eficiente.



me diga o melhor imóvel para uma família de 4 pessoas

Recomendação baseada na sua busca.

- Apartamento - Suzano**
Piso laminado Cozinha planejada Sala com varanda
[Ver mais](#)
- Apartamento - Poá**
Piso laminado Cozinha mobiliada Sala de estar ampla Área de serviço
[Ver mais](#)
- Apartamento - Guarulhos**
Cozinha planejada 3 banheiros Closet na suite Varanda envidraçada

Pergunte aqui...

Figura 23: Chat com Inteligência Artificial

Fonte: Feito pela equipe Omni Code.

- **Página de Perfil:**

Nesta página se encontram todas informações do perfil cuja conta está atualmente logada, além de que, caso a conta pertença à uma construtora ou imobiliária, a opção, “Cadastrar Imóvel” fica disponível. Pela página de perfil também é possível alterar suas informações e dar uma avaliação e comentário para o site.

The screenshot shows the user profile page for HomeSync+. On the left is a blue sidebar with the HomeSync+ logo, the company name 'Lar Doce Lar Imóveis', and buttons for 'Chat IA' and 'Cadastrar Imóvel'. The main content area has a header with 'Meus Imóveis' and a section titled 'Editar Perfil'. This section contains input fields for 'Nome de Exibição' (filled with 'Lar Doce Lar Imóveis'), 'Email' (filled with 'contato@lar doce lar moveis.com.br'), and 'Celular' (filled with '2198765432'). There is also a field for 'Nova Senha' with a placeholder '(deixe em branco para não alterar)'. A 'Salvar Alterações' button is visible at the bottom right of the form.

Figura 24: Página de Perfil

Fonte: Feito pela equipe Omni Code.

CONCLUSÃO

Portanto, este estudo do setor imobiliário demonstra a história, evolução, e avanços do setor imobiliário no mundo e em São Paulo, explicando as quatro fases do seu ciclo de vida. A análise dos concorrentes mostrou os pontos fortes de cada um, indicando o que é necessário para que seja possível ultrapassá-los. E a análise F.O.F.A, aliada ao problema principal da HomeSync, os objetivos de longo e curto prazo e a hipótese de como solucionar o problema, mostraram as capacidades e lacunas do projeto, dando um vislumbre do potencial do HomeSync no mercado. A metodologia, os requisitos, o canvas e o kanban indicaram a direção que a equipe quer para o projeto, o que pretendemos integrar ao projeto, e onde ele se encontra no momento. E o modelo de desenvolvimento de software escolhido define como o grupo planeja abordar a confecção do projeto HomeSync.

REFERÊNCIAS

1. HYPNOBOX. Tudo sobre inteligência artificial no mercado imobiliário: oportunidades e desafios. Disponível em: <https://hypnobox.com.br/tudo-sobre-inteligencia-artificial-no-mercado-imobiliario-oportunidades-e-desafios/>. Acesso em: 16 mar. 2025.
2. LIGA VENTURES. Transformando a comunicação no mercado imobiliário: o case do Studio 360 com a Trisul. Disponível em: <https://liga.ventures/insights/artigos/transformando-a-comunicacao-no-mercado-imobiliario-o-case-do-studio-360-com-a-trisul/>. Acesso em: 16 mar. 2025.
3. TECIMOB. Os principais desafios de gerir uma imobiliária e como superá-los. Disponível em: <https://tecimob.com.br/blog/os-principais-desafios-de-gerir-uma-imobiliaria-e-como-supera-los/>. Acesso em: 16 mar. 2025.
4. LOFT. Financiamento imobiliário. Disponível em: <https://loft.com.br/solucoes-financeiras/financiamento-imobiliario>. Acesso em: 16 mar. 2025.
5. LOFT. Garantia Investe. Disponível em: <https://maisnegocio.loft.com.br/lp-garantia-investe/>. Acesso em: 16 mar. 2025.
6. VIVAREAL. Viva Real – imóveis à venda e aluguel. Disponível em: https://www.vivareal.com.br/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_content=imoveis2&utm_campaign=sebrbr_gg_pc_bg_ld_ao_wb_re_vr_pf&utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=sebrbr_gg_pc_bg_ld_ao_wb_re_vr_pf&gad_source=1. Acesso em: 16 mar. 2025.

7. ZAP IMÓVEIS. Zap Imóveis – compra, venda e aluguel de imóveis. Disponível em:
https://www.zapimoveis.com.br/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=sebrbr_gg_se_bg_ld_ao_wb_re_zp_pf&utm_content=imoveissp3&utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=sebrbr_gg_se_bg_ld_ao_wb_re_zp_pf&gclid=Cj0KCQjw7dm-BhCoARIsALFk4v9u0fF91ak-p5ekg55gGOQtjNslowkcFNVthF66_es2jLeTOu1T45caAj2IEALw_wcB.
Acesso em: 16 mar. 2025.
8. QUINTOANDAR. Quinto Andar – alugue ou compre seu imóvel sem complicação! Disponível em: <https://www.quintoandar.com.br/>. Acesso em: 16 mar. 2025.
9. EXAME. Como o avanço tecnológico impacta o mercado imobiliário. Disponível em: <https://exame.com/bussola/como-o-avanco-tecnologico-impacta-o-mercado-imobiliario/>. Acesso em: 23 mar. 2025.
10. QUINTOANDAR. Manual imobiliário: tecnologia no mercado imobiliário. Disponível em: <https://www.quintoandar.com.br/guias/manual-imobiliario/tecnologia-no-mercado-imobiliario/>. Acesso em: 23 mar. 2025.
11. LIDERANÇA IMOBILIÁRIA. História do mercado imobiliário: o que podemos aprender com o passado. Disponível em: <https://liderancaimobiliaria.com.br/glossario/historia-do-mercado-imobiliario-o-que-podemos-aprender-com-o-passado/>. Acesso em: 22 mar. 2025.

12. MINUTO IMOBI. Imóveis em São Paulo: fundamentos históricos. Disponível em: <https://minutoimobi.com.br/imoveis-em-sao-paulo-fundamentos-historicos/>. Acesso em: 22 mar. 2025.
13. EXAME. Quais são os bairros mais caros de São Paulo? Disponível em: <https://www.google.com/amp/s/exame.com/mercado-imobiliario/quais-sao-os-bairros-mais-caros-de-sao-paulo/amp/>. Acesso em: 22 mar. 2025.
14. LAIS. O que é a LAIS. Disponível em: <https://suporte.lais.ai/pt-BR/articles/9264793-o-que-e-a-lais>. Acesso em: 23 mar. 2025.
15. GRUPO ZAP VIVAREAL. Central de ajuda. Disponível em: https://grupozapvivareal-prod.my.site.com/vivareal/s/?itl_id=1000227&itl_name=vivareal-link-header-menu-central-de-ajuda-to-vivareal-central-de-ajuda. Acesso em: 23 mar. 2025.
16. QUINTOANDAR. Sobre o QuintoAndar. Disponível em: <https://www.quintoandar.com.br/guias/sobre-o-quintoandar>. Acesso em: 23 mar. 2025.
17. LOFT. Institucional Loft. Disponível em: <https://portal.loft.com.br/institucional-loft/>. Acesso em: 23 mar. 2025.
18. ORULO. Sobre. Disponível em: <https://www.orulo.com.br/sobre>. Acesso em: 23 mar. 2025.

19. FAMÍLIA IMÓVEIS. Entendendo os ciclos do mercado imobiliário. Disponível em: <https://familiaimoveis.com.br/blog/sem-categoria/entendendo-os-ciclos-do-mercado-imobiliario/>. Acesso em: 23 mar. 2025.
20. GRUPO INVESTOR. Análise de viabilidade econômica: setor imobiliário. Disponível em: <https://grupoinvestor.com.br/analise-de-viabilidade-economica-setor-imobiliario/>. Acesso em: 29 mar. 2025.
21. LOFT. Nicho imobiliário. Disponível em: <https://portal.loft.com.br/nicho-imobiliario/>. Acesso em: 29 mar. 2025.
22. SEIDOR. O que é Node.js e para que serve. Disponível em: <https://www.seidor.com/pt-br/o-que-e-nodejs-e-para-que-serve/>. Acesso em: 24 ago. 2025.
23. ROCKETSEAT. Introduction Next.js 13. Disponível em: <https://www.rocketseat.com.br/blog/artigos/post/introduction-nextjs-13/>. Acesso em: 24 ago. 2025.
24. TYPESCRIPT. Typescript. Disponível em: <https://www.typescriptlang.org/>. Acesso em: 24 ago. 2025.
25. REACT. React. Disponível em: <https://react.dev/>. Acesso em: 24 ago. 2025.
26. NEON. Introduction. Disponível em: <https://neon.com/docs/introduction/>. Acesso em: 25 ago. 2025.

27. POSTGRESQL. PostgreSQL. Disponível em: <https://www.postgresql.org/>. Acesso em: 25 ago. 2025

28. WIKIPEDIA. Visual Studio Code: Visual Studio Code (VS Code, embedded version control with Git). Disponível em: [https://en.wikipedia.org/wiki/Visual_Studio_Code#:~:text=Visual%20Studio%20Code%20\(VS%20Code,embedded%20version%20control%20with%20Git](https://en.wikipedia.org/wiki/Visual_Studio_Code#:~:text=Visual%20Studio%20Code%20(VS%20Code,embedded%20version%20control%20with%20Git) . Acesso em: 25 ago. 2025.

29. CODESPACE. Home. Disponível em: <https://www.codespaceapps.co/>. Acesso em: 25 ago. 2025.

30. GITHUB. Creating a GitHub pages site. Disponível em: <https://docs.github.com/pt/pages/getting-started-with-github-pages/creating-a-github-pages-site>. Acesso em: 25 ago. 2025.

31. UFBRA. O que se faz em análise e desenvolvimento de sistemas. Disponível em: <https://ufbra.com.br/blog/o-que-se-faz-em-analise-e-desenvolvimento-de-sistemas>. Acesso em 01 set. 2025.

32. MIRO. O que é UML. Disponível em: https://miro.com/pt/diagrama/o-que-e-uml/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=S|GOO|NB|BR|PT-PT|Pareto-DSA&utm_adgroup=&adgroupid=137488181698&utm_custom=17140453904&utm_content=689575742318&utm_term=&matchtype=&device=c&location=1031720&gad_source=1&gad_campaignid=17140453904&gbraid=0AAAAActKBmlJ58KblgoK517cFuiSo07CN&gclid=EA1aIQobChMIufPfpNG3jwMV3lfuAR0S6QCmEAAAYAiAAEgJtWvD_BwE. Acesso em: 01 set. 2025.

- 33.PM3. Banco de dados. Disponível em: <https://pm3.com.br/blog/banco-de-dados/>. Acesso em: 01 set. 2025.
- 34.PURESTORE. What is a data dictionary. Disponível em: <https://www.purestorage.com/br/knowledge/what-is-a-data-dictionary.html/>. Acesso em: 01 set. 2025.
- 35.COOPERSYSTEM. Análise de requisitos o que é e para que serve. Disponível em: <https://www.coopersystem.com.br/analise-de-requisitos-o-que-e-e-para-que-serve/>. Acesso em: 15 set 2025.
- 36.MONDAY. Metodologias de desenvolvimento de software. Disponível em: <https://monday.com/blog/pt/desenvolvimento/metodologias-de-desenvolvimento-de-software/>. Acesso em: 15 set 2025.

APÊNDICE A

A empresa Omni Code teve seu nome escolhido de forma a demonstrar o objetivo principal deste grupo, que é poder codificar todo o tipo de ideia. A palavra “Omni” significa todos, e a palavra “Code” significa código, e, juntando essas duas palavras, temos: Todos os Códigos”.

Nós da empresa Omni Code, temos como missão ouvir, refinar e realizar todas as ideias dos nossos clientes de forma séria, eficiente e responsável, como diz o nosso slogan: Todas as suas ideias a apenas um único código de você.

Nós da empresa Omni Code, oferecemos soluções tecnológicas para os nossos clientes e para outras companhias. Utilizando tecnologia para transformar ideias em produtos funcionais, como aplicativos, sistemas web ou software sob medida.

A empresa teve como base uma empresa já existente de mesmo nome.

Site da empresa em questão:

<https://omnicodesolutions.com.br/#:~:text=Na%20OmniCode%2C%20transformamos%20desafios%20tecnol%C3%B3gicos,s%C3%A3o%20fundamentais%20para%20o%20sucesso.>

APÊNDICE B

ENTREVISTA

1. O que você mudaria/adicionaria da premissa do nosso sistema?
2. O que você não gosta dos sistemas já disponíveis no mercado?
3. Qual a maior dificuldade do seu ramo?
4. Qual sistema você utiliza atualmente?
5. Na sua opinião como o mercado está se adaptando as novas tecnologias?
6. Quais tipos de tecnologias assistivas você acha relevante para o sistema?
7. Na sua opinião quais são os pontos positivos e negativos no mercado imobiliário?
8. Você é filiado a mais de uma imobiliária?
9. Qual dispositivo você usa regularmente no seu ambiente de trabalho?
10. Qual tipo de imóvel é mais negociado por você?

QUESTIONÁRIO

1. Você é afiliado a mais de uma imobiliária? (Sim; Não; Sou autônomo.)
2. Você já sentiu dificuldades em encontrar os imóveis certos para seu cliente? (Sim; Não.)
3. Qual a sua idade? (18/24; 25/29; 30/45; +45.)
4. Você tem algum tipo de deficiência física ou psíquica? (Sim; Não.)
5. Qual sua maior dificuldade no ramo imobiliário? (Achar os imóveis ideais; Se conectar com as construtoras ou imobiliárias; Se comunicar com o cliente; O banco de imóveis da sua imobiliária; Todas as anteriores; Outra.)
6. Você costuma fechar contratos por fora da sua imobiliária com frequência? (Sim; Não.)
7. Sua imobiliária tem um sistema próprio? (Sim; Não.)
8. Se sim, esse sistema se adequa a todas as suas necessidades? (Sim; Não.)
9. Você utilizaria nosso sistema? (Sim; Não; Depende da minha imobiliária.)
10. Qual destes dispositivos mais se enquadra em seu uso regular no ambiente de trabalho? (Computador/Desktop; Celular; Tablet; Notebook.)
11. O que você prioriza em um sistema para sua área (Dissertativo.)



Figura 25:Perguntas 2 e 3 do Questionário

Fonte: Feito pela equipe Omni Code



Figura 26:Perguntas 4 e 5 do Questionário

Fonte: Feito pela equipe Omni Code

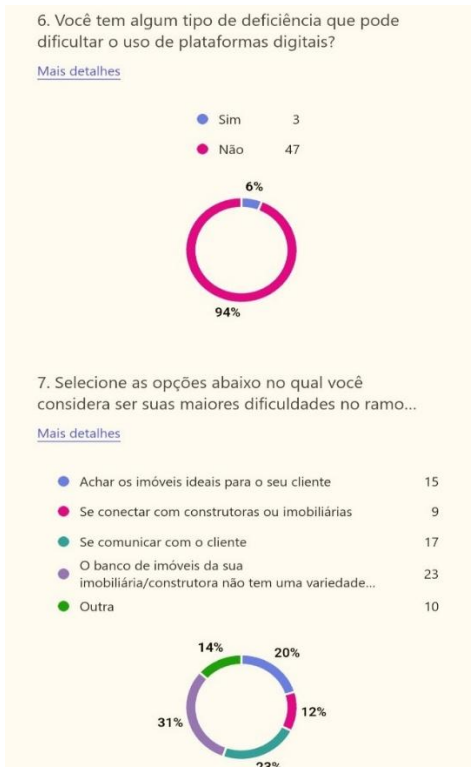


Figura 27:Perguntas 6 e 7 do Questionário

Fonte: Feito pela equipe Omni Code

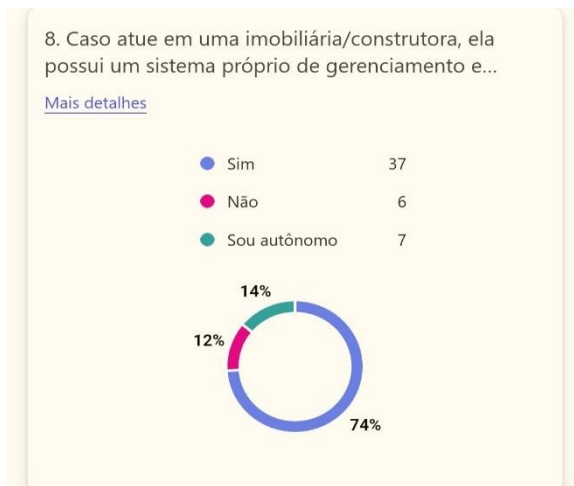


Figura 28:Pergunta 8 do Questionário

Fonte: Feito pela equipe Omni Code



Figura 29:Pergunta 9 do Questionário

Fonte: Feito pela equipe Omni Code



Figura 30:Pergunta 10 do Questionário

Fonte: Feito pela equipe Omni Code

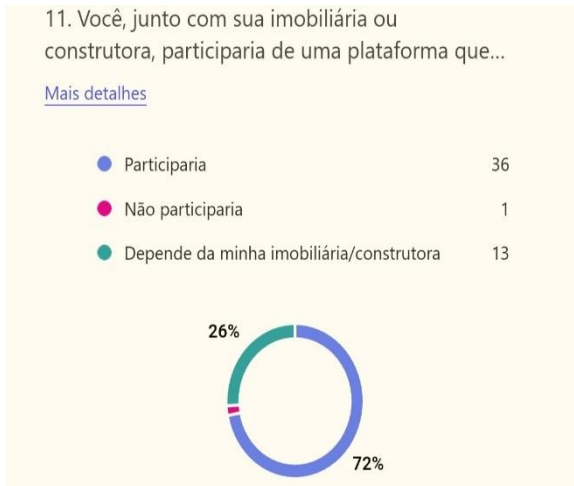


Figura 31: Pergunta 11 do Questionário

Fonte: Feito pela equipe Omni Code