

CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA

“PAULA SOUZA”

ETEC “RODRIGUES DE ABREU”

Técnico em Desenvolvimento de Sistemas

Amanda Pereira Ramos

Daniel Roberto Alves Calero

Emerson Edson Camargo

Mainá Inara dos Santos Freitas

IMOBITECH,
SISTEMA WEB PARA IMOBILIÁRIAS

Bauru

2026

Amanda Pereira Ramos
Daniel Roberto Alves Calero
Emerson Edson Camargo
Mainá Inara dos Santos Freitas

IMOBITECH,
SISTEMA WEB PARA IMOBILIÁRIAS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado
ao Curso Técnico em Desenvolvimento de
Sistemas da ETEC “Rodrigues de Abreu”,
orientado pela Prof. Ms. Marcelo José Storion,
como requisito parcial para obtenção do título
de Técnico em Desenvolvimento de Sistemas.

Bauru
2026

AGRADECIMENTOS

O desenvolvimento deste trabalho de conclusão de curso, contou com a ajuda de diversas pessoas, dentre as quais agradecemos:

Aos professores orientadores, Prof. Ms. Marcelo José Storion e Profa. Dra. Maria Lúcia de Azevedo, ao coordenador do curso Prof. Dr. Faberson Augusto Ferrasi, que nos ensinaram e nos acompanharam nesses 18 meses pontualmente, dando-nos auxílio necessário para fazer a elaboração do nosso TCC e do Site criado.

Ao Centro Estadual de Educação Tecnológica “Paula Souza” ETEC “Rodrigues de Abreu”, que nos permitiu concluir a elaboração desse projeto, tão importante e interessante.

Aos professores do curso de Desenvolvimento de Sistemas, que através dos seus ensinamentos, permitiram que nós pudéssemos hoje estar concluindo este trabalho.

A todos que participaram das pesquisas, pela colaboração disposição no processo de obtenção de dados.

Aos nossos pais, filhos e familiares, que nos incentivaram a cada momento e não permitiram que nós desistíssemos, e muitas vezes nos entenderam no andar desse processo de elaboração.

RESUMO

O setor imobiliário brasileiro movimenta bilhões e segue em crescimento, especialmente em aluguel e venda de imóveis populares. Cada vez mais clientes iniciam sua busca online, tornando a transformação digital essencial.

Plataformas como Quinto Andar, Loft, OLX e Zap Imóveis já dominam uma grande parte do mercado, entretanto, as pequenas imobiliárias ainda utilizam processos manuais e carecem de soluções acessíveis.

O consumidor atual é conectado, exigente, prático e imediatista, está valorizando cada vez mais a localização, contratos digitais e atendimento ágil.

As tendências tecnológicas incluem visitas virtuais (VR/AR), inteligência artificial, análise de dados, foco no mobile e segurança digital com LGPD.

Oportunidade: criar uma solução simples, segura e barata para pequenas imobiliárias, com foco em gestão de imóveis, contratos digitais e relatórios inteligentes, preenchendo uma lacuna pouco explorada.

Conclusão o projeto é viável, atual e de alto valor de mercado, alinhado às demandas de modernização do setor.

Palavras-chave: Mercado Imobiliário, Gestão de Imóveis, Transformação Digital, Contratos Digitais, Pequenas e Médias Imobiliárias, Inovação Tecnológica, Experiência do Usuário

ABSTRACT

The Brazilian real estate sector is moving rapidly and continues to grow, especially in the area of popular property sales. More and more customers start their search online, making digital transformation essential.

Platforms such as Quinto Andar, Loft, OLX and Zap Imóveis have dominated a large part of the market, meanwhile, small real estate companies still use manual processes and lack accessible solutions.

The current consumer who is connected, demanding, practical and immediatist, is increasingly valuing localization, digital contracts and agile service.

Technological trends include virtual visits (VR/AR), artificial intelligence, data analysis, non-mobile focus and digital security with LGPD.

Opportunity: create a simple, safe and cheap solution for small real estate, with a focus on property management, digital contracts and intelligent reports, seeking a little-explored gap.

Conclusion of the project is viable, current and of high market value, aligned with the demands of modernization of the sector.

Keywords:

Real Estate Market, Property Management, Digital Transformation, Digital Contracts, Small and Medium-Sized Real Estate Companies, Technological Innovation, User Experience

SUMÁRIO

1. Introdução	7
1.1 Hipóteses	8
1.2 Justificativa	9
1.3 Objetivos	10
1.3.1 Geral	10
1.3.2 Específico	10
1.4 Metodologia	11
2. Desenvolvimento	12
2.1 Visão do Sistema	12
2.2 Estrutura do Site e Organização das Páginas	13
2.3 Página Inicial e Experiência do Usuário	13
2.4 Sistema de Filtros e Busca Inteligente	14
2.5 Integração com a API do IBGE	15
2.6 Tela de Login e Acesso do Usuário	15
2.7 Página de Contato e Integração com o Cliente	16
2.8 Página sobre a IMOBITECH e Posicionamento da Marca	17
2.9 Área Administrativa do Sistema	17
2.10 Banco de Dados com Base de Sustentação do Projeto	18
2.11 Interface, Identidade Visual e Organização do Front-End	19
2.12 Possibilidades de Melhoria e Evolução	20
2.13 Considerações sobre a Importância do Projeto	20
2.14 Espaços Reservados Para Imagens do Trabalho	21
2.15 Síntese Final do Desenvolvimento	25
3. Considerações Finais	26
4. Referências Bibliográficas	28

1. INTRODUÇÃO

O setor imobiliário é um dos pilares da economia brasileira, que movimenta bilhões de reais anualmente e desempenha um papel estratégico no desenvolvimento urbano e social.

Nos últimos anos, o mercado tem passado por um intenso processo de transformação digital, sendo cada vez mais impulsionado pelo comportamento do consumidor, que busca maior praticidade, transparência e agilidade nos processos de compra, venda e aluguel de imóveis.

Apesar do avanço das grandes plataformas digitais, como Quinto Andar, Loft, OLX e Zap Imóveis, existe ainda uma lacuna significativa, onde as pequenas e médias imobiliárias enfrentam dificuldades em se adaptar às novas demandas tecnológicas, e muitas vezes há a necessidade de recorrer a controles manuais ou sistemas pouco eficientes.

Nesse contexto, surge a oportunidade de desenvolver soluções mais acessíveis, seguras e personalizadas, capazes de modernizar cada dia mais a gestão dessas empresas e tornarem seus processos ainda mais competitivos.

Este trabalho, tem como objetivo, propor o desenvolvimento de um sistema imobiliário, que seja voltado para as pequenas imobiliárias, e que consigam unir praticidade, usabilidade e segurança.

O projeto que lhes será apresentado, contempla diversas funcionalidades, como cadastro de imóveis, contratos digitais, relatórios inteligentes e ferramentas de relacionamento com clientes, conseguindo assim o alinhamento às tendências tecnológicas do setor e aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), especialmente no que diz respeito ao acesso à moradia adequada, à inovação e a transparência institucional (ODS – 9).

1.2. HIPÓTESES

De acordo com a grande Demanda Digital, a maioria dos clientes inicia a busca de seu imóvel pelos sites, utilizando-se das plataformas digitais, ao invés de comparecer primeiramente nas imobiliárias para falar diretamente com um corretor, como acontecia a alguns anos atrás.

Algumas das pequenas e médias imobiliárias, ainda utilizam os processos manuais e necessitam de sistemas de gestão acessíveis, práticos e integrados.

De acordo com a Valorização da Experiência do Usuário, o consumidor atual, exige maior praticidade nos dados do imóvel procurado (filtros, localização no mapa, fotos de qualidade, visitas virtuais) e um atendimento mais rápido vindo da imobiliária, que pode ser feito através do chat da empresa, WhatsApp ou até mesmo notificações automáticas encaminhadas via site.

Quando nos referimos a Aceitação dos Contratos Digitais, existe uma aceitação positiva muito grande com relação ao crescimento do uso de assinaturas eletrônicas e armazenamento digital, devido à grande procura por maior segurança, transparência e agilidade, acarretando assim grandes melhorias no ramo imobiliário.

Quando nos referirmos ao Espaço para Soluções e Personalizações, apesar de haver a presença de grandes players nacionais, existem também grandes oportunidades para plataformas regionais, adaptadas ao perfil das pequenas imobiliárias e ao público local.

Com a Tendência da Integração Tecnológica, o mercado tende a adotar cada vez mais tecnologias, como realidade virtual, inteligência artificial e big data, acontecendo de forma gradual, priorizando inicialmente soluções simples e de baixo custo.

1.3. JUSTIFICATIVA

O mercado imobiliário brasileiro, é um dos mais relevantes setores da economia, onde ocorre a movimentação de bilhões de reais anualmente, isso influencia diretamente no desenvolvimento urbano e social.

Nos últimos anos, o setor tem passado por um intenso processo de digitalização, que está sendo impulsionado pela mudança no comportamento do consumidor, que busca maior agilidade, praticidade e transparência nos processos de compra, venda e aluguel de imóveis.

Embora, as grandes plataformas já tenham conquistado espaço nesse cenário, pequenas e médias imobiliárias ainda enfrentam grandes dificuldades em acompanhar essa grande transformação.

Muitas delas utilizam planilhas, controles manuais ou sistemas limitados, o que gera grande ineficiência operacional e reduz muito a competitividade frente às empresas, que já estão usando as plataformas digitais.

Nesse contexto, torna-se essencial que sejam desenvolvidas soluções tecnológicas acessíveis e que essas estejam adaptadas à realidade das imobiliárias, acarretando assim, maior democratização quanto ao acesso à inovação, possam oferecer maior segurança nas transações e fortalecer cada vez mais a confiança entre clientes e empresas.

As propostas disponibilizadas, se alinham cada vez mais as tendências globais de transformação digital, a adequação à Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) e aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), sobretudo no que diz respeito ao acesso à moradia digna, à inovação e à transparência institucional.

Portanto, o presente projeto justifica-se pela relevância econômica, social e tecnológica do setor imobiliário, e ao mesmo tempo busca atender a uma demanda real e crescente por ferramentas digitais mais eficientes e acessíveis.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 - GERAL

Desenvolver uma solução tecnológica, que esteja direcionada ao setor imobiliário, com ênfase em pequenas e médias imobiliárias, e que possibilite cada vez mais a modernização da gestão de imóveis, assinatura de contratos e maior conforto e segurança aos clientes.

A proposta visa disponibilizar maior praticidade, segurança e acessibilidade aos processos, de modo que venham atender às novas demandas do consumidor e acompanhar a transformação do cenário digital do segmento.

1.4.2 - ESPECÍFICOS

Identificar os principais desafios enfrentados por pequenas e médias imobiliárias na gestão de imóveis, contratos e clientes.

Desenvolver um sistema digital, que permita o cadastro, organização e consulta de imóveis de uma forma simples e intuitiva.

Implementar recursos de assinatura digital e armazenamento seguro, assegurando confiabilidade e transparência nas transações.

Criar relatórios e indicadores que auxiliem na análise de dados e no processo de tomada de decisão.

Integrar funcionalidades de gestão de relacionamento com clientes (CRM), otimizando a comunicação e o acompanhamento das negociações.

Garantir a conformidade do sistema com a LGPD, assegurando a proteção de dados pessoais e a privacidade dos usuários.

Oferecer uma solução tecnológica acessível e escalável, contribuindo para a modernização e competitividade das pequenas imobiliárias.

1.5. METODOLOGIA

A metodologia adotada neste trabalho tem caráter aplicado, de abordagem qualitativa e quantitativa, com um objetivo descritivo e exploratório. A pesquisa será desenvolvida em etapas que são essenciais:

Fazer o levantamento teórico e documental, que será realizada através de uma revisão bibliográfica sobre o mercado imobiliário, transformação digital, sistemas de gestão e tendências tecnológicas. Segundo Gil (2008), a pesquisa exploratória tem como finalidade proporcionar maior familiaridade com o problema, tornando-o mais explícito e possibilitando a construção de hipóteses e soluções.

Realizar a pesquisa de campo, onde, serão coletadas informações junto a pequenas e médias imobiliárias, por meio de questionários e entrevistas semiestruturadas, a fim de identificar dificuldades práticas na gestão de imóveis e contratos, bem como mapear as necessidades dos consumidores.

Criar o desenvolvimento do sistema, tendo como base os dados obtidos, que serão elaborados através de um protótipo de sistema imobiliário, utilizando uma metodologia de desenvolvimento de software estruturada em etapas, contemplando análise de requisitos, modelagem, implementação e testes.

Apresentar no sistema, a validação feita, a partir da análise da usabilidade, funcionalidade e aplicabilidade, verificando dessa forma, se as necessidades identificadas no estudo de campo, estão sendo atingidas adequadamente.

Dessa forma, a metodologia está buscando unir a fundamentação teórica e a prática aplicada, permitindo assim que não ocorra, somente a busca em compreender o mercado imobiliário no seu contexto atual, mas também propor uma solução tecnológica que contribua para a modernização de todo o setor.

2. DESENVOLVIMENTO

2.1 - VISÃO GERAL DO SISTEMA

“IMOBITECH” Sistema para Imobiliárias, o projeto foi desenvolvido como uma plataforma digital, voltada para o mercado imobiliário. A nossa proposta é unir a organização visual, praticidade de navegação e apoio tecnológico, facilitando cada vez mais a experiência de quem deseja buscar, anunciar ou administrar seus imóveis, sejam eles donos dos imóveis, corretores autônomos ou imobiliárias.

Diferentemente de um sistema, que fica restrito apenas ao banco de dados, o projeto apresenta a estrutura completa de um site, com páginas públicas para o usuário final e uma área administrativa para gerenciamento interno.

Na prática, o sistema criado funciona como um portal imobiliário, onde o visitante pode ter acesso a todas as páginas, fazer a navegação pelas opções de imóveis, utilizar filtros, visualizar informações de contato e entrar em sua conta.

Já na parte administrativa, existe uma grande estrutura voltada ao cadastro e à listagem de clientes, corretores e imóveis, demonstrando assim que o projeto foi pensado não somente para fazer a exibição dos conteúdos, mas para que seja também, o apoio dos processos de gestão do negócio imobiliário.

2.2 - ESTRUTURA DO SITE E ORGANIZAÇÃO DAS PÁGINAS

A estrutura do projeto foi organizada em pastas separadas para ações, páginas, estilos, scripts, banco de dados e área administrativa. Essa divisão é importante porque melhora a manutenção do código, facilita futuras atualizações e ajuda a equipe a localizar rapidamente cada parte do sistema.

Na raiz do projeto, encontramos a página inicial, que é responsável por receber o usuário e apresentar os imóveis em destaque.

Existem também as páginas específicas, como a tela de imóveis, a tela de login, a página de contato e a seção “Sobre a IMOBITECH”.

Além disso, o sistema reutiliza componentes comuns, por meio de arquivos

de inclusão, como cabeçalho e rodapé. Essa estratégia evita que haja a repetição de código e mantém a identidade visual consistente em todo o site.

2.3– PÁGINA INICIAL E EXPERIÊNCIA DO USUÁRIO



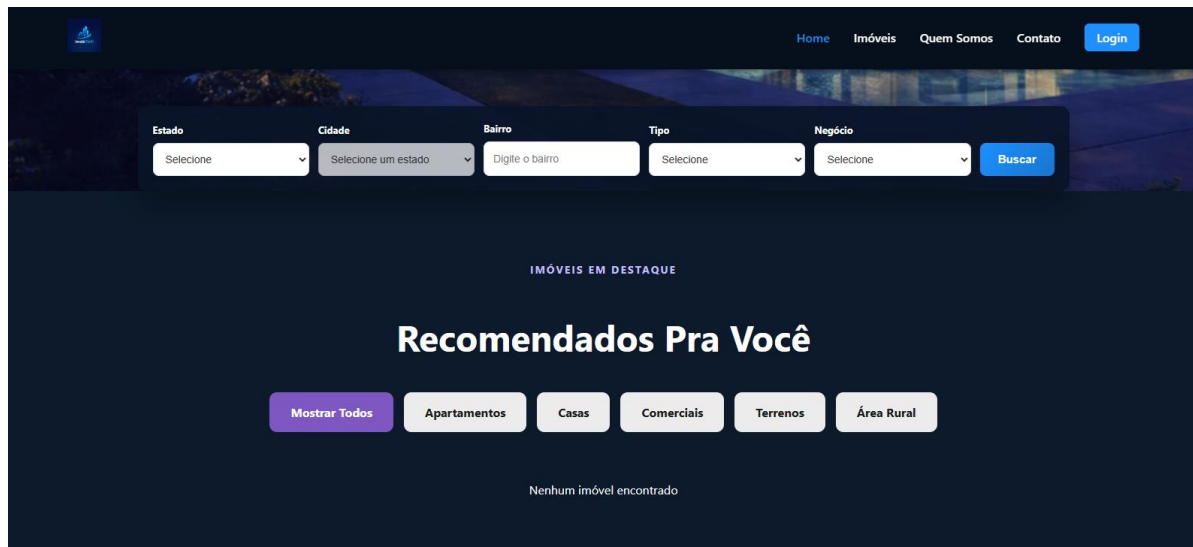
A página inicial da IMOBITECH foi planejada para causar uma boa primeira impressão e direcionar rapidamente o usuário para a busca do imóvel desejado.

Logo no início, há um banner principal que está acompanhado por um formulário de pesquisa, esse formulário reúne campos para estado, cidade, bairro, tipo de imóvel e tipo de negócio, permitindo assim uma busca mais orientada.

Outro aspecto relevante da página inicial, é a seção de imóveis em destaque, onde os registros são carregados do banco de dados para serem exibidos em formato de cards.

Cada card apresenta informações como: imagem representativa, tipo do imóvel, título, cidade e preço. Esse formato visual torna a consulta mais agradável, aproximando cada vez mais o sistema de plataformas profissionais do mercado imobiliário, nas quais o usuário consegue comparar opções de sua escolha rapidamente.

2.4- SISTEMA DE FILTROS E BUSCA INTELIGENTE



Um dos pontos mais importantes do projeto, é o mecanismo de filtragem, que na página de imóveis, é onde o usuário consegue fazer pesquisas, utilizando o campo de busca por rua, bairro ou cidade, além de conseguir selecionar filtros por tipo de imóvel e tipo de negócio.

O layout também apresenta algumas opções visuais, que estão relacionadas a quantidade de quartos, salas, cozinhas, banheiros e vagas de garagens, mostrando uma maior preocupação com a usabilidade e com a expectativa de quem procura imóveis de uma forma mais detalhada e específica.

Mesmo que nem todos os filtros estejam totalmente aplicados à consulta SQL atual, a presença dessa estrutura, demonstra um planejamento funcional robusto.

O sistema estabelece a base para evoluções futuras, como filtros combinados mais avançados, paginação de resultados, ordenação por preço e exibição no mapa.

Em um projeto acadêmico, isso evidencia o tamanho da visão de crescimento e a compreensão dos requisitos reais, que estão sendo exigidos no mercado nos dias atuais.

2.5- INTEGRAÇÃO COM A API DO IBGE

Um diferencial técnico do site é o uso de Java Script para integração com a API pública do IBGE.

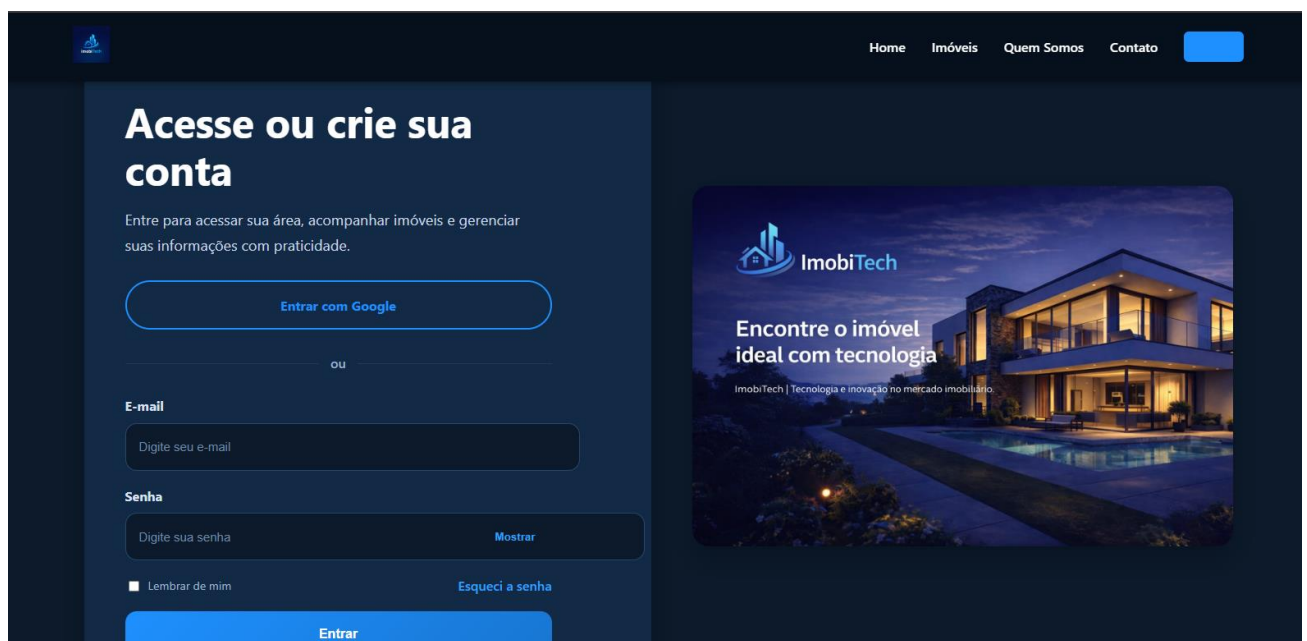
Essa integração, é utilizada no formulário da página inicial, para que o carregamento seja feito automaticamente, com relação aos estados brasileiros, e em seguida, as cidades correspondentes ao estado selecionado pelo usuário.

Esse recurso, melhora exorbitantemente a experiência de uso, pois evita o preenchimento manual desses dados e reduz grandes erros de digitação.

Além disso, o uso de uma API externa demonstra, que o projeto não ficou limitado ao conteúdo estático.

Pelo contrário, ele incorpora dados dinâmicos vindos de uma fonte oficial, o que amplia uma melhor qualidade do sistema e mostra grande domínio dos conceitos atuais de desenvolvimento web.

2.6- TELA DE LOGIN E ACESSO DO USUÁRIO



A página de login foi construída com foco na clareza visual e maior praticidade ao seu usuário. Oferece um layout dividido da seguinte forma: área de

formulário de um lado e imagem institucional do outro, reforçando a identidade visual do projeto.

No formulário, o usuário encontra campos de e-mail e senha, opção de lembrar login e senha para facilitar o próximo acesso, link para recuperação da senha, caso ela seja esquecida e sugestão de cadastro para novos usuários.

Outro detalhe interessante é a função em Java Script, que permite mostrar ou ocultar a senha digitada.

Embora seja uma funcionalidade simples, ela melhora a acessibilidade e reduz erros durante seu preenchimento. Esse cuidado demonstra maior atenção aos detalhes da interface e preocupação com a usabilidade do sistema.

2.7 - PÁGINA DE CONTATO E COMUNICAÇÃO COM O CLIENTE

A página de contato cumpre um papel fundamental dentro do projeto, pois cria um canal de comunicação entre a plataforma e o usuário.

Nela estão disponíveis informações como telefone, e-mail e localização, além de um formulário com campos para nome, e-mail, assunto e mensagem para que sejam preenchidos.

Em um site imobiliário essa página é estratégica, porque muitas negociações dependem de um contato rápido e objetivo com o interessado.

Ao incluir esse recurso, a IMOBITECH mostra que o projeto não se limita à visualização de imóveis, mas também considera que o relacionamento com o cliente seja mais eficaz, sendo uma das etapas essenciais para conversão e priorizando o atendimento que é único para cada cliente.

2.8- PÁGINA “SOBRE A IMOBITECH” E POSICIONAMENTO DA MARCA

A seção “Sobre a IMOBITECH”, apresenta a proposta institucional da plataforma.

Nesse espaço, são destacados o objetivo do sistema, qual sua missão, sua visão e seus valores, fazendo com que esse conteúdo fortaleça cada vez mais, a identidade do projeto e contribua grandemente para transmitir a confiança necessária ao público desejado.

Do ponto de vista acadêmico, essa página é importante, porque mostra que o desenvolvimento do sistema não foi pensado apenas tecnicamente, mas que houve também uma enorme preocupação com a comunicação, posicionamento de marca e coerência com o segmento imobiliário digital para uma melhor apreciação do usuário, dessa forma, o projeto se torna mais completo, unindo o desenvolvimento de software e apresentação profissional.

2.9 – ÁREA ADMINISTRATIVA DO SISTEMA

Além da área pública do site, o projeto também possui uma estrutura administrativa, onde ficam disponíveis as rotinas de cadastro, listagem de clientes, corretores e imóveis, obtendo também um dashboard e arquivos de verificação de acesso.

Isso indica, que a IMOBITECH foi pensada como uma solução de gestão, e não apenas como uma vitrine online.

A existência da área administrativa é essencial em sistemas desse tipo, pois o conteúdo exibido no site depende de manutenção constante, para que haja a visualização certa dos imóveis que estão atualizados pelo usuário, alguém precisa cadastrar novos registros, editar informações e acompanhar os dados armazenados.

Portanto, a área interna cumpre a função de sustentar a operação da plataforma.

2.10 - BANCO DE DADOS COMO BASE DE SUSTENTAÇÃO DO PROJETO

```
CREATE TABLE usuarios (
id INT AUTO_INCREMENT PRIMARY KEY,
nome VARCHAR(100),
email VARCHAR(100),
senha VARCHAR(255),
tipo VARCHAR(20)
);

CREATE TABLE clientes (
id INT AUTO_INCREMENT PRIMARY KEY,
nome VARCHAR(100),
cpf VARCHAR(20),
telefone VARCHAR(20),
email VARCHAR(100),
endereco VARCHAR(150)
);

CREATE TABLE corretores (
id INT AUTO_INCREMENT PRIMARY KEY,
nome VARCHAR(100),
creci VARCHAR(50),
telefone VARCHAR(20),
email VARCHAR(100)
);

CREATE TABLE imoveis (
id INT AUTO_INCREMENT PRIMARY KEY,
titulo VARCHAR(150),
tipo VARCHAR(50),
finalidade VARCHAR(20),
valor DECIMAL(10,2),
endereco VARCHAR(150),
cidade VARCHAR(100),
descricao TEXT,
status VARCHAR(30)
);

CREATE TABLE contratos (
id INT AUTO_INCREMENT PRIMARY KEY,
cliente_id INT,
corretor_id INT,
imovel_id INT,
tipo_contrato VARCHAR(50),
valor DECIMAL(10,2),
data_contrato DATE
);
```

O banco de dados é uma parte importante da IMOBITECH, mas ele atua como suporte para todo o funcionamento do site.

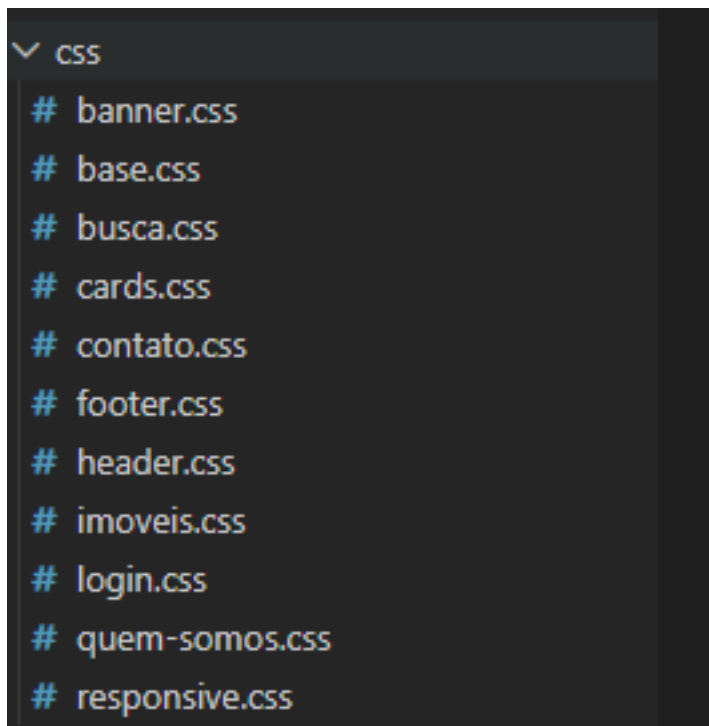
No script SQL do projeto, aparecem diversas tabelas como usuários, clientes, corretores, imóveis e contratos.

Essa modelagem mostra exatamente, que o sistema foi estruturado para organizar diferentes perfis e relacionamentos dentro do contexto imobiliário.

A tabela de imóveis, por exemplo, armazena dados essenciais para a exibição no site, como título, tipo, finalidade, valor, endereço, cidade, descrição e status, já as tabelas de clientes e corretores ajudam a manter as informações cadastrais relevantes para o processo administrativo.

Dessa forma, o banco não é o foco isolado do projeto, mas sim a base que permite que o site funcione corretamente.

2.11 - INTERFACE, IDENTIDADE VISUAL E ORGANIZAÇÃO DO FRONT-END



O front-end da IMOBITECH, foi organizado em múltiplos arquivos CSS, cada um dedicado a uma parte específica do site, como banner, busca, cards, contato, login e responsividade.

Essa separação, é uma boa prática, porque torna o código mais limpo e facilita ajustes visuais sem comprometer toda a aplicação.

A identidade visual do projeto, transmite uma proposta moderna e profissional.

O uso de banner, cards, etiquetas de categoria, botões e seções bem

definidas ajudas a criar uma navegação intuitiva.

Mesmo sendo um projeto acadêmico, a construção visual se aproxima de sistemas reais do mercado, o que valoriza bastante o resultado.

2.12 - POSSIBILIDADES DE MELHORIA E EVOLUÇÃO

Embora, o projeto já apresente uma base bem sólida, algumas melhorias poderiam ser implementadas em versões futuras, dentre elas, destacam-se a finalização completa dos filtros por quartos, banheiros e vagas na consulta SQL, a criação de uma página funcional de detalhes do imóvel, a implementação de autenticação completa com tratamento de sessão e a inclusão de upload real de imagens para cada imóvel.

Também seria interessante adicionar paginação de resultados, painel com métricas no dashboard, envio real de mensagens pelo formulário de contato e maior tratamento de segurança, como uso mais amplo de prepared statements.

Essas evoluções, não diminuem a qualidade do projeto atual, ao contrário, mostram que a estrutura existente já oferece um ponto de partida consistente para expansão.

2.13 - CONSIDERAÇÕES SOBRE A IMPORTÂNCIA DO PROJETO

O projeto se destaca por integrar diferentes áreas do desenvolvimento de sistemas em uma única aplicação. Ele reúne programação em PHP, estilização com CSS, interatividade com Java Script, consumo de API externa e persistência de dados em MySQL.

Essa combinação demonstra a capacidade de desenvolver uma solução web relativamente completa para um problema real.

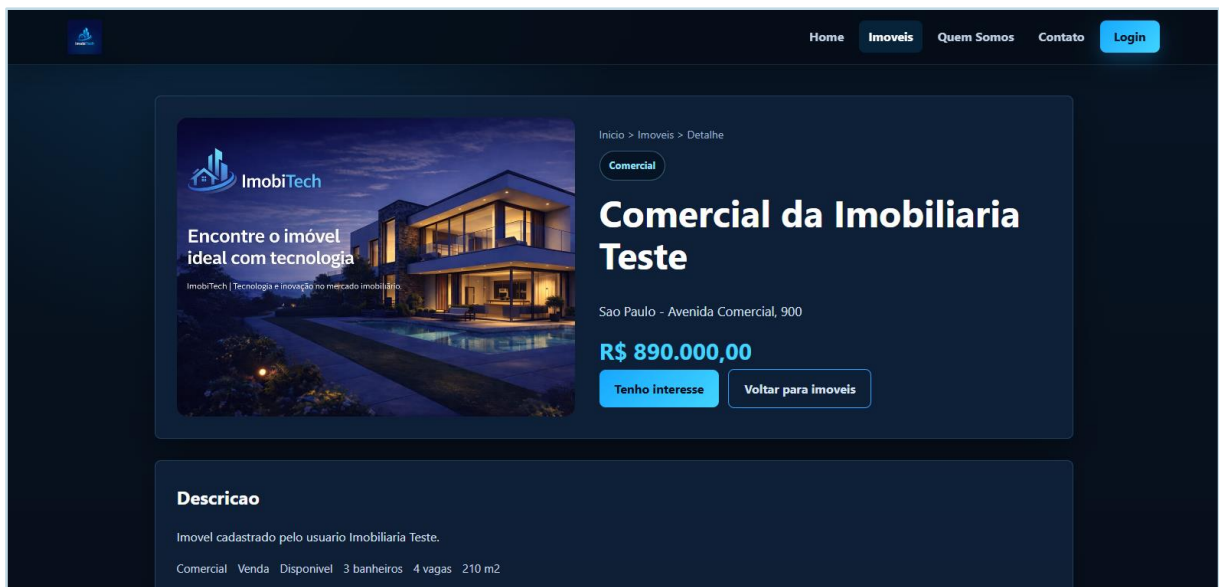
Assim, o trabalho não deve ser visto apenas como um exercício de banco de dados.

Trata-se de um sistema web imobiliário com preocupação funcional, estética e organizacional.

O banco de dados sustenta o projeto, mas o site, a interface, a navegação e a experiência do usuário também fazem parte do desenvolvimento e são fundamentais para compreender a proposta da IMOBITECH como um todo.

2.14 - ESPAÇOS RESERVADOS PARA IMAGENS DO TRABALHO





[Home](#)[Imoveis](#)[Quem Somos](#)[Contato](#)[Login](#)

Tecnologia para encontrar o imóvel certo

A ImobiTech é uma plataforma imobiliária que une organização, tecnologia e atendimento humano para facilitar a busca, a venda e a locação de imóveis.

3
perfis de acesso

24h
para acompanhar anúncios

100%
foco em organização

Nossa missão

Transformar a experiência de busca por imóveis em um processo simples, transparente e eficiente.

Visão

Ser referência em inovação no mercado imobiliário digital, oferecendo soluções práticas para compradores, vendedores, locatários e imobiliárias.

Valores



[Home](#)[Imoveis](#)[Quem Somos](#)[Contato](#)[Login](#)

[FALE CONOSCO](#)

Entre em contato

Tem alguma dúvida, deseja anunciar um imóvel ou precisa de ajuda para encontrar a melhor oportunidade? Nossa equipe está pronta para atender você.

Telefone
(14) 99999-9999

Email
contato@imobitech.com

Endereço
Bauru - SP

[Acessar minha conta](#)

Envie sua mensagem

Nome

Seu nome

Email

Seu email

Assunto

Assunto

Motivo do contato

Selecione

Mensagem

Digite sua mensagem

Enviar mensagem

[Home](#)[Imoveis](#)[Quem Somos](#)[Contato](#)[Login](#)

[ACESSO A CONTA](#)

Acesse sua conta

Entre para acessar sua area, acompanhar imoveis e gerenciar suas informacoes com praticidade.

E-mail

Senha

[Mostrar](#)

☐ Lembrar de mim [Preciso de ajuda](#)

[Entrar](#)

Ainda nao possui cadastro? [Criar conta](#)



Uma conta para anunciar e acompanhar

[Cadastro de cliente](#)

[Cadastro de corretor](#)

[Cadastro de imobiliaria](#)

[Home](#)[Imoveis](#)[Quem Somos](#)[Contato](#)[Login](#)

[NOVO CADASTRO](#)

Escolha seu tipo de conta

Cada perfil tem campos proprios para deixar seu cadastro mais completo.

Cliente

Cadastre seus dados, anuncie seu imovel e acompanhe locacoes, boletos e contratos.

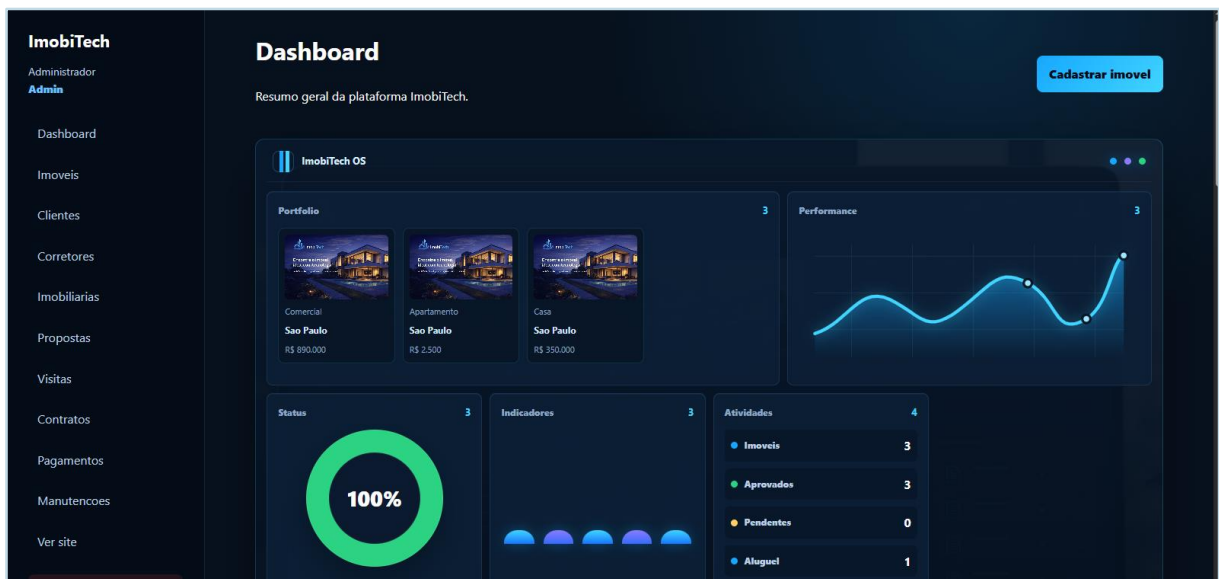
Corretor

Informe CRECI e dados profissionais para cadastrar e gerenciar seus imoveis.

Imobiliaria

Cadastre CNPJ, razao social e CRECI juridico para gerenciar anuncios da empresa.

Ja possui conta? [Entrar](#)



2.15 - SÍNTESE FINAL DO DESENVOLVIMENTO

Em síntese, a IMOBITECH é um projeto de sistema web imobiliário, que combina interface visual, busca de imóveis, comunicação com o usuário, cadastro administrativo e banco de dados.

Por esse motivo, o desenvolvimento do trabalho precisa contemplar tanto a parte estrutural do site, quanto a lógica de armazenamento e gerenciamento das informações.

Ao analisar o conjunto da aplicação, podemos perceber, que o projeto apresenta coerência entre proposta, implementação e identidade visual, configurando uma solução acadêmica completa e bem direcionada ao contexto do mercado imobiliário digital.

3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O desenvolvimento do projeto IMOBITECH permitiu compreender de forma prática, a importância da transformação digital no setor imobiliário, especialmente para pequenas e médias imobiliárias, que enfrentam dificuldades nos dias de hoje, relacionadas à modernização de seus processos internos.

Ao longo deste trabalho, foi possível identificar que a utilização de soluções tecnológicas acessíveis contribui significativamente para a melhoria da organização, da comunicação com os clientes e da eficiência operacional das grandes, médias e pequenas imobiliárias.

Com a proposta que desenvolvemos, conseguimos demonstrar, que um sistema imobiliário pode ir além da simples exibição de imóveis, tornando-se uma ferramenta completa de apoio à gestão administrativa, ao relacionamento com clientes e ao processo de negociação imobiliária e que alguns recursos como filtros de busca, integração com API externa, área administrativa, cadastro de imóveis e organização de dados reforçam a aplicabilidade do projeto dentro de um cenário real de mercado em que estamos hoje.

Além disso, o trabalho possibilitou a integração de diferentes conhecimentos que foram adquiridos ao longo da formação, envolvendo banco de dados, desenvolvimento web, interface gráfica, programação em PHP, Java Script, CSS e consumo de APIs, tornando o projeto mais completo e alinhado às exigências atuais do desenvolvimento de sistemas moderno.

Outro aspecto relevante que podemos pontuar, está relacionado à preocupação com a usabilidade, acessibilidade e segurança das informações, que são uns dos fatores fundamentais em plataformas digitais, que lidam diretamente com dados de clientes e contratos imobiliários.

Nesse contexto, a adequação à LGPD e a preocupação com boas práticas de desenvolvimento reforçam a importância de sistemas confiáveis e preparados para o crescimento tecnológico do setor.

Embora o sistema já apresente funcionalidades importantes e uma estrutura sólida, também foram identificadas possibilidades de evolução futura, como ampliação dos filtros inteligentes, implementação completa de autenticação segura, melhorias no dashboard administrativo, paginação de resultados e integração de novas tecnologias.

Essas possibilidades demonstram que o projeto possui potencial de expansão e adaptação às futuras demandas do mercado imobiliário digital.

Portanto, conclui-se que os objetivos propostos neste trabalho foram alcançados, uma vez que a IMOBITECH conseguiu apresentar uma solução tecnológica funcional, organizada e alinhada às necessidades do setor imobiliário contemporâneo.

O projeto evidencia como a tecnologia pode contribuir para a modernização das imobiliárias, oferecendo maior praticidade, competitividade, eficiência e qualidade nos serviços prestados aos usuários.

REFERÊNCIAS

AZEVEDO, M. L. Estudo da etodologia. Disponível em:

https://www.aedb.br/seget/artigos07/1316_Artigo%20TI%20e%20Comunicacao%20SEGET.pdf. Acesso em: 21 ago 2025.

SILVA, Nilson Rodrigues da; SILVEIRA, Juliane Dias Coelho de Araújo; CUNHA, Maria Aparecida Ladeira da. *Tecnologia da Informação e Comunicação*. IV Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia (SEGeT), 2007. Disponível em:

https://www.aedb.br/seget/artigos07/1316_Artigo%20TI%20e%20Comunicacao%20SEGET.pdf . Acesso em: 21 ago. 2025.

COSTA, Nelson Eduardo Pereira. Técnico em transações imobiliárias. Brasília: Instituto Consciência GO, 2003. 101 p. Disponível em:

<http://www.celso.lago.nom.br/marketingimobiliario.pdf>. Acesso em: 19 ago. 2020.

MATOS, Débora; BARTKIW, Paula Izabela Nogueira. Introdução ao mercado imobiliário. Curitiba: Instituto Federal do Paraná, 2013. 122 p.