**Cobertura**

**Analisando, assegurando e agregando!**

Sumário

[Problematização 1](#_Toc44868053)

[**Storytelling** 2](#_Toc44868054)

[Personas detectadas 3](#_Toc44868055)

[Solução Desenvolvida 4](#_Toc44868056)

[**Detalhes Técnicos** 5](#_Toc44868057)

[Planejamento de Marketing 6](#_Toc44868058)

[Monetização do Projeto 7](#_Toc44868059)

[Diferencial 8](#_Toc44868060)

[Convite 9](#_Toc44868061)

[Time 10](#_Toc44868062)

**Problematização**

“*Dos 71 milhões de domicílios existentes no Brasil em 2018, 12,9 milhões eram alugados. Os números, que revelam um aumento de 5,3% na comparação com 2017, constam da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua*” **(Pnad Contínua)**.

Como visto na pesquisa Pnad, o número de pessoas que desejam locar uma casa vem crescendo, mas nem sempre este processo é algo fácil e rápido, podendo até ser bem frustrante, pois em algumas imobiliárias estes possíveis inquilinos não conseguiriam locar o imóvel desejado e não pelo motivo de serem maus pagadores, mas pelo fato de não terem um fiador.

“*Quando falamos em fiador, estamos falando de terceiros sendo responsáveis pelo seguro do seu aluguel. Ou seja, quando você recorre a um parente ou amigo para que ele se responsabilize pelo cumprimento dos pagamentos do seu imóvel caso ocorram imprevistos, você está recorrendo a um fiador ou a uma fiadora.*

*Para que a pessoa escolhida seja aceita como seu fiador, no entanto, alguns cuidados devem ser tomados. É preciso que ela comprove que é uma fonte capaz de arcar com os custos do seu aluguel, afinal, sem essa segurança, o proprietário do imóvel corre um risco duplo de cair em uma fraude contratual e perder dinheiro.*

*Todo esse processo acaba sendo um pouco burocrático (até mesmo por estar envolvendo uma terceira pessoa, que não vai nem ao menos usufruir do imóvel em si) e, por isso, pode atrasar a entrega das chaves ao inquilino. Além disso, com as mudanças ocorridas na Lei do Inquilinato, hoje é mais difícil que o proprietário aceite a figura de um fiador, uma vez que essas alterações permitem que o fiador possa se afastar do compromisso em determinados casos, o que o torna um seguro falho para quem está alugando aquele espaço e, consequentemente dependendo do recebimento daquele dinheiro.*” **(trecho do texto retirado do site da imobiliária Casa Mineira)**

Se o fiador for pessoa física, é necessário apresentar os seguintes documentos para cada fiador e seu cônjuge:

**Quais são os documentos necessários para aprovar um fiador?**

* Ficha cadastral preenchida e assinada;
* Documentos de identidade (RG, CPF);
* Comprovante de residência;
* Comprovante de renda superior a 3 vezes aluguel e encargos;
* Declaração do último Imposto de Renda;
* Cópia da matrícula atualizada do imóvel (caso possua imóvel);
* Comprovante de estado civil: Certidão de Nascimento/Casamento/Separação/ Óbito.

Se o fiador for pessoa jurídica, os documentos que devem ser apresentados à imobiliária são:

* Ficha cadastral preenchida e assinada;
* CNPJ e Inscrição Estadual;
* Comprovante de endereço;
* Contrato Social e última alteração contratual;
* RG, CPF e comprovante de endereço dos sócios;
* Último balanço e 2 últimos balancetes;
* Última declaração de Imposto de Renda;
* Caso tenha imóveis, veículos, ou outro bem, deve apresentar os comprovantes.

**Importante:** A imobiliária poderá solicitar outros documentos, caso seja necessário.

**Storytelling**

Era uma vez João, um jovem que acaba de sair da casa dos pais para estudar e trabalhar, como ele arrumou um emprego em outra cidade onde não conhece ninguém, João não tem um fiador que possa ajudar ele na locação.

Certo dia, João foi até a cidade onde a empresa contratante se encontra e decidiu fazer uma pesquisa nas imobiliárias para verificar se conseguiria alugar um imóvel. Foi então que João percebeu o quanto seria difícil coseguir um imóvel naquela cidade, pois todas as imobiliárias só locavam com se João tivesse um fiador que não fosse parente e que morasse na cidade.

Por conta disso, João ficou desesperado, pois logo mais iria assumir o posto na empresa que lhe havia contratado e esta havia exigido que João morasse na cidade para assumir o cargo.

Por conta disso, João começou a procurar uma solução para toda aquela dor e foi que se deparou a com a propaganda do remédio para seus problemas.

**Personas detectadas**

As personas que serão atendidas na solução de suas dores são:

* **Inquilinos –** Todos que possam alugar uma casa, mas que como muitos brasileiros sofrem com a exigência de um fiador para consegui locar o imóvel desejado. (PRINCIPAL).
* **Imobiliárias –** Todas as imobiliárias que desejam oferecer aos seus possíveis clientes a possibilidade de locarem imóveis sem a necessidade de um fiador para dar segurança ao dono. Ganhando assim também um diferencial em relação aos seus concorrentes. (SECUNDÁRIOS)

**Solução Desenvolvida**

Pensando em resolver este grande problema da vida dos brasileiros que não possuem casa própria criamos a Cobertura, uma solução que analisa o perfil do possível inquilino utilizando a tecnologia OPENBANKING, uma ferramenta tecnológica de ponta e extremamente inovadora que possibilita mediante a acesso autorizado do usuário aos seus dados bancários, permitindo assim uma análise somente pelo sistema que verificará seu histórico avisando quase que instantaneamente se é ou não um bom pagador.

Sem burocracia e o mais rápido possível o usuário terá a resposta e já poderá sendo aprovado dar continuidade no processo de locação executado pela imobiliária, agilizando e facilitando a vida de quem quer alugar e agregando valor para que vive de locar.

**Fluxo Principal da Solução**

A imobiliária acessa a plataforma web da Cobertura, clica no botão analisar perfil que gera um QR Code e um hiperlink abaixo, caso o possível inquilino tenha um smartphone em mãos, este poderá escanear o símbolo que automaticamente irá abrir na tela do dispositivo uma página para fazer login com a conta do seu banco. Feito isso, um novo QR Code aparecerá na área da conta da imobiliária para novamente repetir o processo para determinar que realmente é o usuário que está permitindo o acesso aos dados, logo em seguida uma frase aparecerá dizendo que iniciou a análise do perfil.

Sendo aprovado, o funcionário da imobiliária dará continuidade no processo de locação do imóvel apresentando as possibilidades que tem a sua disposição, mas de forma presencial.

Caso haja interesse em algum imóvel, o funcionário da imobiliária voltará a acessar a plataforma web e irá clicar no botão gerar contrato, que apresentará um novo QR Code, que o inquilino irá ler, aparecendo logo após uma tela aonde o mesmo deverá escolher a modalidade de contrato de locação, sendo um referente a locação com seguro fiança e o outro referente a locação com título de capitalização, no primeiro o inquilino deverá pagar uma taxa todo mês referente a contratação de um seguro parceiro da Cobertura e no segundo o inquilino deverá depositar o valor de um ou mais aluguéis como segurança para danos ou problemas com pagamento, mas ao finalizar o contrato o inquilino poderá recuperar esse valor na integra.

Após a escolha da modalidade é apresentado o contrato e dois botões sendo um para aceitar e outro para recusar. Após a escolha feita, o usuário é levado para uma tela aonde é apresentado seus dados pessoais mais o login e a senha para acessar plataforma, os dados do dono do imóvel, os dados da imobiliária e o valor do imóvel, terá acesso também as opções de pagamento, sendo ela pagamento do aluguel com o pix ou com boleto ou com o débito automático, tendo também a opção de retirar o débito automático.

**Detalhes Técnicos**

A plataforma web da Cobertura será criada com as tecnologia NodeJS para criação de nossa API que integrará com a API de **OPENBANKING**, utilizará também a tecnologia React para a construção da interface de usuário e utilizará o recurso de Progressive Web App presente nesta tecnologia para que o site se comporte como um app quando acessado de smartphone.

A mesma estará utilizando da tecnologia de autenticação de dois fatores e utilização de tolkens para que toda transação seja feita de forma segura para o usuário.

Outro ponto importante é a implantação das regras da LGPD para acesso e utilização dos dados do iniquilino.

**Planejamento de Marketing**

**Para os inquilinos**

**Por quê? →** Nosso projeto é interessante para os pois permite que estes consigam alugar imóveis sem a necessidade de fiadores ou de processos lentos de verificação de perfil que os concorrentes possuem e que acabam frustrando os usuários.

**Como? →** A solução chegará ao conhecimento dos inquilinos através de propagandas em mídias indoors e outdoors, através de parcerias estratégicas como faculdades e instituições de ensino que os alunos tenham a necessidade de alugar um imóvel para a temporada que estarão estudando na cidade e outras estratégias para apontar para as imobiliárias que contratrem o serviço.

**Para as imobiliárias**

**Por quê? →** Nosso projeto é interessante para as imobiliárias por conta do ganho de marketing e também de posicionamento estratégico no mercado tão competitivo aonde cada detalhe pode garantir uma venda..

**Como? →** Através de revistas especializadas e das mídias tradicionais e digitais..

**Monetização do Projeto**

A viabilidade do projeto se dará através de mensalidades que serão pagas pelas imobiliárias e de uma taxa por conversão de locação.

**Diferencial**

Nosso grande diferencial é sem dúvidas o ganho de agilidade no processo de análise de perfil do possível inquilino, que acontece quase que instantaneamente e que permite sem burocracia e de forma rápida dar continuidade no processo de locação ou não, da forma mais ágil possível, sempre adotando a tecnologia como ferramenta para alcançar a realização de todos os envolvidos no processo de locação de um imóvel.

A parceria com seguradoras que permite que o dono do imóvel se sinta mais seguro, sendo as duas modalidades de contrato, seguro fiança e capitalização formas de contratação que vem crescendo bastante no ramo de locação de imóveis.

**Concorrência**

Nosso diferencial frente a concorrência é ter um processo ágil e eficaz, sendo o nosso o processo de nosso maior concorrente muito demorado, pois como eles mesmos falam em sua propaganda, os inquilinos são escolhidos por profissionais extremamente qualificados, mas em um processo quase que manual, tornando desgastante e frustrante para os usuários da solução concorrente.

**Maior concorrente:** Quinto Andar

.

**Roadmap**

**1º Parte do projeto - Mínimo Produto Viável –** Todo o fluxo principal implementado, da parte web da imobiliária até a área do inquilino com as opções de pagamento de aluguel.

**2º Parte do projeto –** Criação da área do dono do imóvel e dashboard com informações de tendências relacionadas aos dados gerados pelos usuários do sistema.

**3º Parte do projeto –** Iniciação das campanhas de marketing digital nas redes sociais e outras mídias escolhidas.Início das parcerias com instituições de ensino e grandes empresas.

**Convite**

Acreditamos que com esta solução conseguiremos mudar a vida de muitos brasileiros que não conseguem morar em imóveis que desejam nos bairros que desejam por não possuírem um fiador, sendo assim nossa solução traz um ganho perceptível a qualidade de vida das pessoas e novas possibilidades de negócio para as imobiliárias.

Caso tenha curtido nosso projeto e queira fazer parte dessa grande revolução na vida das pessoas, então não perca tempo, entre contato conosco e venha fazer parte do time Cobertura!

**Time**

Rodrigo de Araújo Temóteo – Desenvolvedor e Business

Bruno Eleodoro Roza – Desenvolvedor Fullstack.

Rafael – Desenvolvedor Fullstack

Ana Paula Pranskunas – Design e UX

Felipe Candian – Desenvolvedor e Designer