



Projeto : Elaboração de Solução de Pesquisa de Imóveis

Equipe



Felipe Ferreira Rezende
Product Owner (PO)

Responsável por definir as necessidades do cliente, estabelecer prioridades para o desenvolvimento, garantir o valor de negócio do produto.



Gian Carlo Fava
UX Designer

Responsável por criar a identidade visual, experiência do usuário e interface do site, assegurando uma experiência intuitiva e atraente.



Samuel Santos Souza
Desenvolvedor Front End

Responsável por implementar a parte visual do site, garantindo a interatividade e responsividade para os usuários finais.



Silvio Alves da Silva Junior
Desenvolvedor Back End

Responsável por construir a lógica de funcionamento do site, gerenciar o banco de dados e garantir o bom desempenho do servidor.

Briefing

Historicamente, a busca por um imóvel ou uma moradia, sempre foi uma necessidade fundamental para as pessoas. Desde o tradicional folhear dos classificados em jornais até a utilização das modernas buscas no Google, esperava-se que estas ferramentas digitais fossem simplificar nossas vidas na busca de moradias. No entanto, apesar dos avanços tecnológicos, muitas pessoas ainda enfrentam obstáculos significativos para encontrar uma moradia que atenda verdadeiramente às suas necessidades, evidenciando o seguinte **problema**:

É difícil encontrar imóveis de forma online que atenda às necessidades dos usuários



A maioria das plataformas de busca de imóveis oferecem uma vasta gama de opções, mas frequentemente se revelam mais complicadas do que úteis, devido à sua complexidade, falta de padronização e organização. Usuários se encontram perdidos em um labirinto de informações dispersas, enfrentando sites sobrecarregados e desorganizados, o que transforma a empolgante jornada de encontrar um imóvel em um processo frustrante e desgastante.

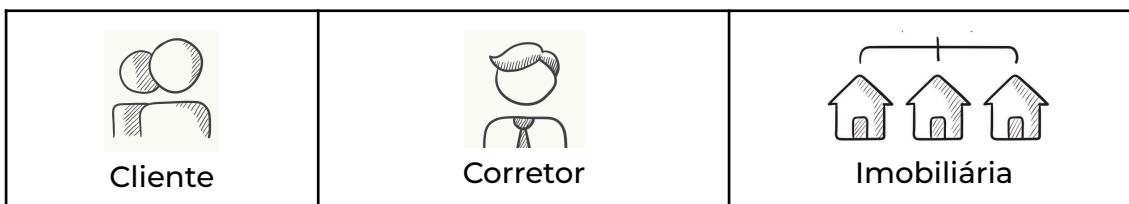
Neste contexto, emerge a necessidade de uma solução que transcendia a mera funcionalidade das plataformas existentes, uma que harmonizasse a simplicidade com a eficácia, transformando a busca por um imóvel em uma **jornada prazerosa e segura**. A tecnologia, quando bem aplicada, tem o potencial de redefinir essa experiência, tornando-a **intuitiva, confiável** e, acima de tudo, **humanizada**, refletindo verdadeiramente as necessidades e desejos daqueles que buscam não apenas uma moradia, mas um espaço para viver a vida em sua plenitude.

Assim, nosso projeto consiste na elaboração de uma **Solução Tecnológica de Pesquisa de Imóveis**, visando oferecer uma plataforma eficiente para a busca e comercialização de imóveis. A área de negócio é voltada para o **mercado imobiliário**, onde há demanda por ferramentas tecnológicas que ofereçam inovação e valor agregado aos clientes.

Além do problema identificado, a dificuldade dos usuários em encontrar imóveis de acordo com suas necessidades específicas, complementarmente, podemos citar que é difícil também para os corretores encontrar uma plataforma confiável para anunciar imóveis.



Assim já podemos destacar os atores principais:



Cliente: grupo composto por indivíduos, investidores ou famílias à procura de um imóvel. Eles são o alvo principal da plataforma, buscando uma ferramenta que possa filtrar e apresentar opções de imóveis que atendam às suas necessidades específicas, como localização, preço, tamanho e outras preferências. A facilidade de uso, a precisão nas buscas e a confiabilidade das informações são cruciais para eles.

Corretor: profissionais que listam propriedades na plataforma. Eles dependem do site para gerar leads qualificados, aumentar sua visibilidade no mercado e fechar vendas ou aluguéis. Uma plataforma eficaz pode significar um aumento considerável na sua clientela e, consequentemente, em seus ganhos.

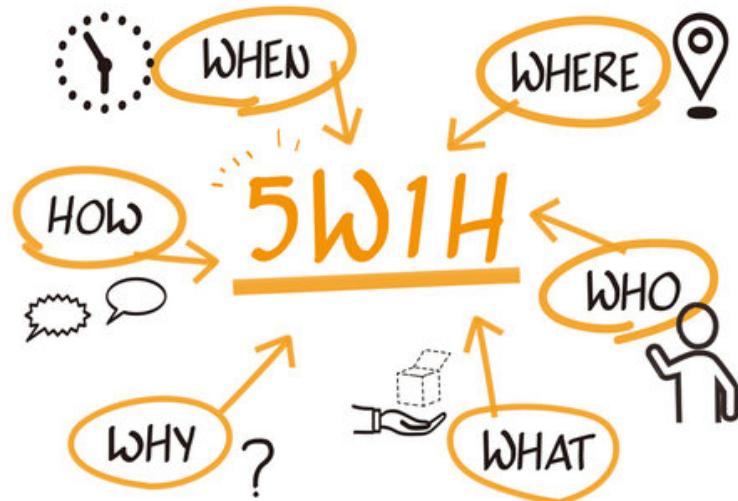
Imobiliária: empresa que gerencia listagens de imóveis e coordena corretores também são stakeholders importantes. Elas procuram maximizar a exposição de suas listagens e facilitar o gerenciamento dessas propriedades, buscando eficiência operacional e melhor retorno sobre investimento.

A escolha da área de negócio se baseia na oportunidade de atender uma demanda crescente por soluções digitais no **mercado imobiliário**. O problema abordado é central para melhorar a experiência dos usuários finais e o processo de negociação. A solução tecnológica de pesquisa de imóveis, visa simplificar a busca por imóveis, facilitar a gestão para os corretores e proporcionar uma experiência agradável, eficiente e intuitiva.



5W1H

A abordagem 5W1H será útil para entender o problema e melhorar a solução tecnológica para a pesquisa de imóveis que o grupo está desenvolvendo.



WHAT?

O que é o problema? O que não está funcionando?

Atualmente, as plataformas existentes carecem de responsividade e filtros simplificados, o que dificulta a navegação e a busca por imóveis desejados.



WHY?

Por quê ocorre? Quais as causas?

De forma geral, as plataformas não foram projetadas para se adaptar eficientemente a diferentes dispositivos , o que pode frustrar a experiência do usuário. Uma possível razão é que as soluções atuais não foram desenvolvidas com foco nas necessidades específicas dos corretores, clientes e imobiliárias.

WHO?

Quem são os atores envolvidos?

Os principais atores envolvidos são os **clientes** em busca de imóveis, os **corretores** responsáveis pela mediação entre compradores e vendedores, e as **imobiliárias** que gerenciam os imóveis disponíveis para locação ou venda. Neste momento, serão considerados estes atores envolvidos, apesar de existirem outros atores: locatários/compradores; locadores/vendedores

WHERE?

Onde os atores estão quando tem o problema?

O usuário ao se deparar com um outdoor exposto ou propaganda de algum empreendimento, ou ainda, partindo de uma necessidade de mudança de local, poderá de forma online usando computador, celular ou tablet busca por imóveis em sites de pesquisa. Os corretores e imobiliárias, por sua vez, enfrentam esse desafio principalmente quando tentam utilizar plataformas existentes para anunciar e gerenciar os imóveis disponíveis.



WHEN?

Quando os atores vivenciam o problema?

O problema é vivenciado quando surge a necessidade de locação ou compra de imóveis por parte dos clientes. Eles encontram dificuldades ao usar as ferramentas disponíveis no mercado. Para os corretores e imobiliárias, a dificuldade ocorre ao tentar encontrar uma plataforma confiável para anunciar os imóveis disponíveis.

HOW?

Como medir o resultado da solução? Qual resultado esperado?

Para medir o sucesso da solução proposta, será necessário coletar feedback dos usuários, tanto dos clientes quanto dos corretores e imobiliárias. Além disso, será importante implementar algoritmos que possam rastrear o tempo de utilização de cada usuário na plataforma, proporcionando insights sobre a eficácia da solução em melhorar a experiência do usuário. A coleta de dados junto aos corretores também será crucial para validar o funcionamento da ferramenta e garantir que atenda às necessidades do mercado imobiliário.



Personas

Personas são representações de um grupo ideal de usuários, clientes ou stakeholders. Baseiam-se em dados reais e pesquisas de mercado, mas são complementadas por insights e elementos característicos que ajudam a humanizar esses perfis. Elas são desenvolvidas para refletir as necessidades, comportamentos, objetivos, dores, preferências e contextos específicos dos usuários que um produto ou serviço visa atender. Para o desenvolvimento de uma plataforma de pesquisa de imóveis, as personas ajudam a entender a diversidade do público-alvo:

	<p>Ana 35 anos, casada, dois filhos, arquiteta(CLIENTE)</p> <p>Objetivos: Encontrar uma casa espaçosa e confortável em um bairro familiar de Franca, de fácil acesso a escolas para os filhos.</p> <p>Preferências: Casa com jardim ou quintal, com áreas para lazer, em bairros como o Residencial Amazonas ou Parque dos Lima.</p> <p>Dores: Dificuldade em encontrar plataformas que ofereçam opções detalhadas de casas</p>
	<p>Gabriel 21 anos, solteiro, estudante de engenharia (CLIENTE)</p> <p>Objetivos: Alugar um apartamento acessível e próximo à universidade, ideal para a vida de estudante.</p> <p>Preferências: Apartamentos compactos, kitnets ou opções de moradia compartilhada com outros estudantes.</p> <p>Dores: Encontra dificuldades em achar opções de moradia segura, acessível e próxima à UNIFRAN.</p>



	<p>Carlos 52 anos, divorciado (CORRETOR)</p> <p>Objetivos: Ampliar sua clientela local e regional.</p> <p>Necessidades: Uma plataforma digital que tenha forte presença em Franca e região, capaz de gerar leads qualificados para gerenciar seus contatos e fechamentos.</p> <p>Dores: Encontra dificuldades em promover suas listagens de forma eficaz .</p>
	<p>Fernanda 48 anos, casada (IMOBILIÁRIA-Gerente))</p> <p>Objetivos: Maximizar a exposição dos imóveis listados pela sua imobiliária, otimizando processos e a satisfação dos clientes.</p> <p>Necessidades: Ferramenta eficiente para gerenciar listagens de imóveis</p> <p>Dores: Frustração com plataformas existentes que oferecem poucas funcionalidades.</p>



Benchmark

Solução	QuintoAndar	zap Imóveis	VivaReal
Descrição	Plataforma de locação e venda de imóveis com agendamento de visitas online, contratos digitais e suporte integral, sem necessidade de fiador.	Oferece ampla lista de imóveis para compra e aluguel, destacando-se pelas funcionalidades de busca por bairro e informações locais detalhadas.	Portal imobiliário com opções de compra e locação, notável por suas ferramentas de filtragem avançada e simulação de financiamento.
Link	quintoandar.com.br	zapimoveis.com.br	vivareal.com.br
Tecnologias	React e Next.js	React e Next.js	React, Next.js Backbone.js

O benchmark buscou avaliar os sites Quinto Andar, ZAP Imóveis e VivaReal que oferecem serviços bastante variados para quem busca comprar, vender ou alugar imóveis, mas com algumas diferenças em suas funcionalidades e foco.

Quinto Andar se destaca pela experiência digital facilitada, oferecendo um sistema de agendamento de visitas online, contratos digitais e suporte em todas as etapas da transação, além de não requerer fiador em muitos casos de locação. A plataforma tem uma abordagem moderna e simplificada, visando descomplicar as transações imobiliárias.

ZAP Imóveis, parte do Grupo OLX, disponibiliza um grande número de listagens para compra e aluguel, apresentando funcionalidades úteis como busca por bairro e informações detalhadas sobre cada região. É uma ferramenta muito utilizada por corretores e proprietários para anunciar seus imóveis, proporcionando uma ampla visibilidade das ofertas disponíveis. VivaReal, também pertencente ao Grupo OLX, oferece uma ampla variedade de imóveis para compra e locação, com destaque para as ferramentas que permitem a filtragem avançada dos resultados de busca e a possibilidade de simular financiamentos. Este site é particularmente notável pelo seu foco em ajudar os usuários a transformar a busca pelo imóvel ideal em realidade, fornecendo também um amplo suporte para corretores e incorporadoras que desejam anunciar suas propriedades (Viva Real).



Funcionalidades	QuintoAndar	zap Imóveis	VivaReal
COMPRAR	Sim	Sim	Sim
ALUGAR	Sim	Sim	Sim
LANÇAMENTOS	Não	Sim	Sim
Imagens dos Imóveis Listados	Sim	Sim	Sim
Visualizar telefone do anunciante sem a necessidade de logar	Não	Não	Não
Contatar por mensagem	Sim	Sim	Sim
Contatar por WhatsApp	Não	Não	Sim
Agendar visita	Sim	Não	Não
Favoritar Imóveis / Monitorar	Sim	Sim	Sim
Filtro Município / Estado	Sim	Sim	Sim
Filtro Bairro	Não	Não	Sim
Filtro Dormitórios	Sim	Sim	Sim
Filtro Banheiros	Sim	Sim	Sim
Filtro Vagas Garagem	Sim	Sim	Sim
Filtro Elevador	Sim	Sim	Sim
Filtro Área de Lazer	Sim	Sim	Sim
Filtro Academia	Sim	Sim	Sim
Filtro Portaria	Sim	Não	Não
Filtro Valor Min/Max	Sim	Sim	Sim
Filtro Valor Condomínio	Sim	Sim	Sim
Filtro Aceita Pets	Sim	Sim	Sim
Filtro Mobiliado	Sim	Sim	Sim
Filtro Home Office	Sim	Sim	Sim
Filtro Churrasqueira	Sim	Sim	Sim
Filtro Salão de Festas	Não	Sim	Sim
Filtro Acessibilidade	Não	Sim	Sim
Google Maps	Sim	Sim	Não
Street View	Sim	Não	Não



Matriz CSD

Certezas

1	Existe uma demanda significativa por uma plataforma mais intuitiva e eficiente para pesquisa de imóveis.
2	As atuais plataformas de busca de imóveis apresentam falhas na responsividade, na organização e na apresentação das informações.
3	Corretores e imobiliárias enfrentam dificuldades em encontrar uma plataforma confiável para anunciar imóveis.
4	A implementação de filtros simplificados e de uma interface mais amigável pode melhorar significativamente a experiência do usuário na busca por imóveis.

Suposições

1	Os usuários podem estar dispostos a utilizar uma nova plataforma se ela oferecer uma experiência mais intuitiva e eficiente.
2	Corretores e imobiliárias poderão estar interessados em adotar uma nova plataforma que os ajude a gerenciar listagens de imóveis de forma mais eficaz.
3	A simplificação dos filtros de busca não compromete a precisão dos resultados apresentados aos usuários.

Dúvidas

1	Qual será o tempo necessário para desenvolver e lançar a plataforma?
2	Como será a aceitação inicial dos usuários em relação à nova plataforma?
3	Será que o usuário terá dificuldades ao utilizar a plataforma?
4	Como lidar com esta dificuldade quando for identificada?
5	O usuário ficará satisfeito?



Cliente

 Ator Ana <i>35 anos, casada, dois filhos, arquiteta</i>	Cenário <i>Encontrar uma casa confortável e espaçosa com fácil acesso a escolas para seus filhos</i>	Objetivos e Expectativas <ul style="list-style-type: none"> • Encontrar a casa ideal • Fazer dessa casa seu lar seguro e acessível • Conciliar o tempo de trabalho e garantir qualidade de vida familiar 	Time: <i>Data: Versão #:</i>
	Pesquisa <i>Listar potenciais imóveis a serem visitados</i>	Contato com o Corretor <i>Validar os imóveis pesquisados e agendar as visitas</i>	Visita in loco <i>Avaliar os imóveis e identificar os que melhor atendam às suas necessidades</i>
Nome da fase & Objetivo	Fazem <i>pesquisar imóveis utilizar os filtros adequados, levando em consideração a proximidade com escolas</i>	<i>questionar e tirar dúvidas em relação aos imóveis pesquisados priorizar imóveis que estão dentro do orçamento definido agendar as visitas</i>	<i>avaliar os prós e contras verificar as instalações</i>
Pensa & Fala	<i>"O que preciso saber?" "Cegou a hora de comprar minha casa própria."</i>	<i>"Vou gastar uma grana preta com isso." "Legal ver todas essas possibilidades de moradia."</i>	<i>"Como será que são os vizinhos?" "Quais são minhas prioridades para a casa?" "É muita informação pra minha cabeça!" "Será que realmente devo comprar uma casa?"</i>
Sentimentos	<i>ansiosa motivada nervosa</i>	<i>animada focada</i>	<i>concentrada confiante duvidosa</i>
Oportunidades & Ideias	<i>solução para auxiliá-la durante o processo de pesquisa de imóveis visando economizar tempo</i>	<i>buscar o imóvel ideal através do contato com os corretores, que podem responder seus questionamentos</i>	<i>ver e analisar pessoalmente os locais</i>
Positivo			
Neutro			
Negativo			

Cliente

 Ator Gabriel 21 anos, solteiro, estudante de engenharia	Cenário <i>Alugar uma apartamento acessível e próximo à faculdade</i>	Objetivos e Expectativas <ul style="list-style-type: none"> • Encontrar o apartamento ideal • Ter um local tranquilo para estudar • Estar próximo do campus 	<i>Time:</i> Data: Versão #:
	Pesquisa Listar potenciais imóveis a serem visitados	Contato com o Corretor Validar os imóveis pesquisados e agendar as visitas	Visita in loco Avaliar os imóveis e identificar os que melhor atendam às suas necessidades
Nome da fase & Objetivo	Fazem pesquisar imóveis utilizar os filtros adequados, levando em consideração a proximidade com o campus universitário	questionar e tirar dúvidas em relação aos imóveis pesquisados priorizar imóveis que estão dentro do orçamento definido agendar as visitas	avaliar os prós e contras verificar as instalações se certificar que seja um local calmo e tranquilo, sem festas
Pensa & Fala	"O que preciso saber?" "Pessoal da faculdade devia dar um suporte."	"Precisa ser um lugar calmo para estudar." "Legal ver todos esses apartamentos."	"Como será que são os vizinhos?" "Será que o pessoal desse prédio costuma fazer festa?" "É muita coisa pra minha cabeça!" "Tenho que ver se tem mobília boa pra estudos"
Sentimentos	ansioso motivado nervoso	animado focado	concentrado confiante duvidoso
Oportunidades & Ideias	solução para auxiliá-lo durante o processo de pesquisa de imóveis visando economizar tempo	buscar o imóvel ideal através do contato com os corretores, que podem responder seus questionamentos	ver e analisar pessoalmente os locais
Positivo			
Neutro			
Negativo			

Corretor

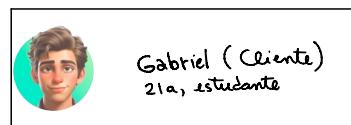
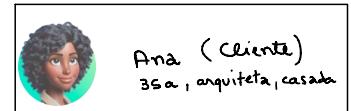
 Ator Carlos 52 anos, divorciado, corretor	Cenário <i>Ampliar sua clientela local e regional, destacando-se pela qualidade de atendimento e pelo uso de tecnologia para apresentar imóveis.</i>	Objetivos e Expectativas <ul style="list-style-type: none"> • Ampliar sua clientela local e regional. • Destacar-se pela qualidade de atendimento. • Utilizar tecnologia para apresentar imóveis de forma inovadora. 	Time: Data: Versão #:	
	Escolha da plataforma Escolher uma plataforma com forte presença na região.	Cadastro dos imóveis Utilizar tecnologia inovadora para apresentar imóveis de forma diferenciada.	Captação de clientela Implementar estratégias para atrair clientes.	Fechamento de negócios Fechar negócios com os clientes captados através da plataforma
Nome da fase & Objetivo	Fazem pesquisar possíveis plataformas considerar a necessidade de uma presença forte na região para expansão de negócios	realizar o cadastramento na plataforma escolhida priorizar imóveis que estão dentro da sua região	usar a tecnologia disponível divulgar o serviço e suas vantagens se certificar que a divulgação está dando certo	conversar com os clientes sobre os imóveis apresentados solicitar a documentação necessária formular o contrato de locação contatar o cliente após terminada a burocracia
Pensa & Fala	"Como posso promover melhor minhas listagens?" "PRECISO DE UMA PLATAFORMA DIGITAL QUE ME AJUDE." "Quero uma presença forte para expandir meus negócios."	"Essa plataforma é muito boa." "Às vezes é difícil entender todas as funcionalidades." "Gostei dessa ferramenta."	"Será que vai dar certo?" "Essa estratégia precisa funcionar!" "Pessoal tá começando a me contar!" "Está dando certo!"	"VAMOS QUE VAMOS QUE O NEGÓCIO NÃO PODE PARAR!" "ESSA PARTE BURECRÁTICA É BEM CHATINHA" "SERÁ QUE ADICIONO ESSA CLÁUSULA NO CONTRATO?"
Sentimentos	ansioso motivado nervoso	animado focado	concentrado confiante duvidoso	decidido aliviado
Oportunidades & Ideias	solução para auxiliá-lo durante o processo de promoção de sua listagem de imóveis visando expandir seus negócios	fazer cadastro dos imóveis usando toda a tecnologia que a plataforma oferece	divulgar seu serviço e captar potenciais clientes	
Positivo				
Neutro				
Negativo				

Dona da Imobiliária

	Ator	Cenário	Objetivos e Expectativas	Time:
	Fernanda 48 anos, casada, gerente de imobiliária	Maximizar a exposição dos imóveis listados pela sua imobiliária, otimizando processos e a satisfação dos clientes.	<ul style="list-style-type: none"> • Maximizar a exposição dos imóveis. • Otimizar processos internos para melhorar a eficiência. • Aumentar a satisfação dos clientes com um serviço de qualidade. 	Data: Versão #:
me da fase & Objetivo	Implementação da ferramenta Adotar uma ferramenta eficiente para gerenciar as listagens de imóveis da imobiliária	Otimização de procedimentos Desenvolver processos mais eficazes para melhorar a eficiência da equipe	Ampliar exposição dos imóveis Inovar para aumentar a visibilidade dos imóveis e a satisfação dos clientes	Fechamento de negócios Fazer negócios com os clientes captados através da plataforma
Fazem	<p>pesquisar possíveis plataformas</p> <p>considerar a necessidade de uma presença forte na região para expansão de negócios</p>	<p>otimizar o trabalho da equipe</p> <p>desenvolver processos internos mais eficazes</p> <p>conversar com os funcionários</p> <p>supervisionar e revisar todos os procedimentos</p>	<p>usar a tecnologia disponível</p> <p>buscar soluções inovadoras para aumentar a exposição</p>	<p>dar a palavra final para o fechamento do negócio</p> <p>conversar com o responsável pelo imóvel e com o cliente</p> <p>assinar o contrato de locação</p>
Pensa & Fala	<p>"Como posso promover melhor meus imóveis?"</p> <p>Preciso de uma plataforma digital que me ajude."</p> <p>"Quero uma presença forte para expandir meus negócios."</p> <p>"As plataformas existentes oferecem poucas funcionalidades."</p>	<p>"Preciso de uma ferramenta eficiente para nossos processos."</p> <p>"Acho que assim faremos melhor e mais rápido"</p> <p>"Precisamos revisar as coisas."</p> <p>"Não podemos parar no tempo."</p>	<p>"Como posso gerenciar melhor as listagens de imóveis?"</p> <p>"Tem bastante gente entrando em contato."</p> <p>"Parece que a estratégia está funcionando!"</p> <p>"Estamos em busca de inovação."</p>	<p>"Mais um negócio fechado!"</p> <p>"Todo mundo tem que sair satisfeito."</p> <p>"Tenho que checar se o contrato está bem redigido"</p>
Sentimentos	<p>frustrada</p> <p>cansada</p> <p>motivada</p>	<p>determinada</p> <p>focada</p>	<p>confiante</p> <p>interessada</p>	<p>decidida</p> <p>satisfeita</p>
Oportunidades & Ideias	solução para auxiliar a imobiliária durante o processo de promoção de sua listagem de imóveis visando expandir seus negócios	otimizar os processos internos e melhorar o desempenho da imobiliária	melhorar a divulgação dos imóveis e satisfação dos clientes	
Positivo				
Neutro				
Negativo				

Nome da tela ou da interface

1. Usuário

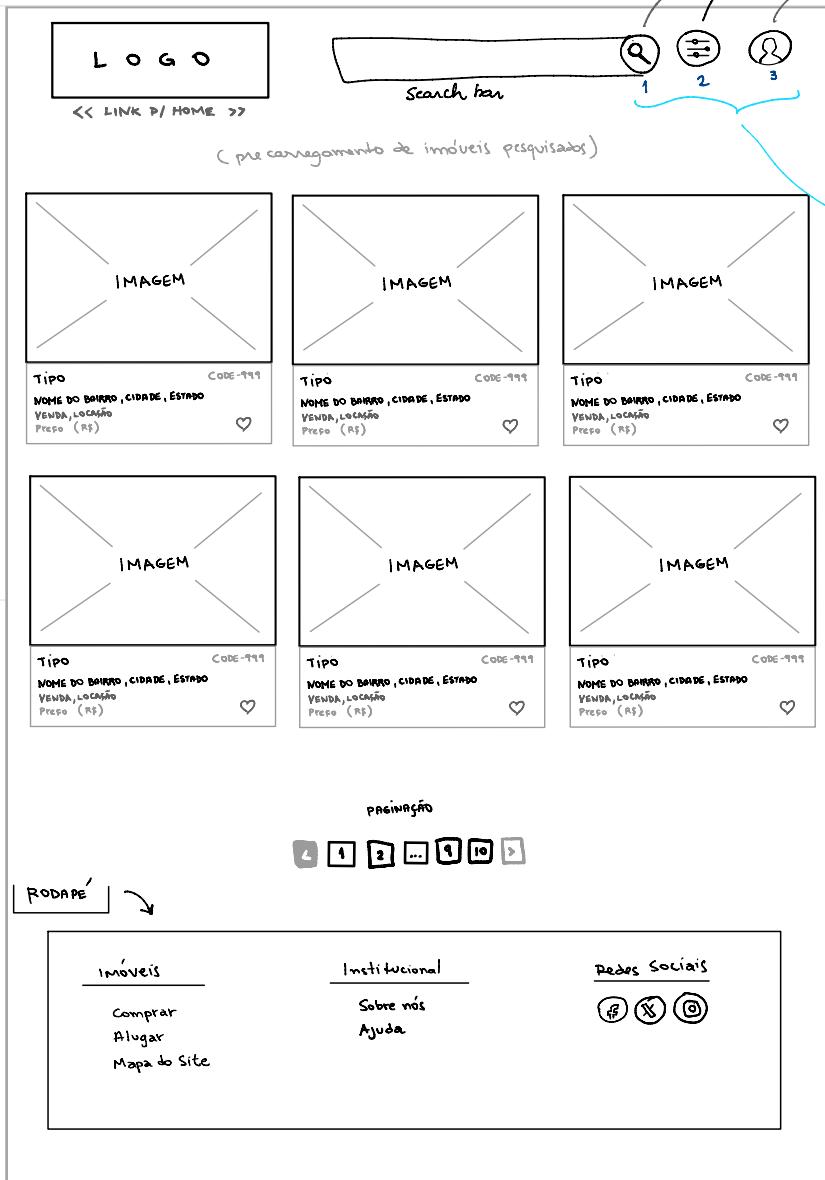


acesso via browser direto

acesso via link patrocinado
acesso via link orgânico

acesso via sites/buscadouros

PÁGINA INICIAL HOME



4. Passo Anterior

2. Tarefa

- acessar a plataforma

visualizar a plataforma e...

alguns recursos disponibilizados

* pesquisar imóveis com uso de filtros

5. Conteúdo

Listar os anúncios de imóveis

Exibir opções de:

1. pesquisa de imóveis
2. filtros (afinhar pesquisa com critérios)
3. opções de login /signin

anúncios

Carregar informações resumidas

- tipo do imóvel
- localização principal (bairro + cidade)
- tipo de negociação (venda/locação)
- preço (R\$)
- código (ID do anúncio)
- favorito (botão q salva o anúncio em uma lista de favoritos)

6. Funcionalidades

Listar links e recursos

↓
de forma geral, a HOME do site permitirá ao usuário visualizar os principais recursos disponíveis.

→ Ao clicar em o usuário poderá expandir a sua pesquisa utilizando-se de filtros que estão de acordo com suas necessidades.

Objetivo

Trabalhe em conjunto para identificar o usuário principal, sua tarefa, seu lugar na jornada e o que ele precisa nessa interface.

Instruções

1. Listar usuários primários, outros usuários e suas tarefas.
2. Identificar etapas anteriores e seguintes
3. Listar o conteúdo que cada usuário precisa.
4. Listar as funcionalidades necessárias.



1. Usuário



Ana (Cliente)
35a, arquiteta, casada



Gabriel (Cliente)
21a, estudante

TELA HOME



4. Passo Anterior

TÍPO DE IMÓVEL

TODOS OS TIPOS

- apartamento
- studio
- casa
- sobrado ...

PREÇO MÍN **PREÇO MAX**

R\$ R\$

NÚMERO DE QUARTOS

1 2 3 4+

VAGAS NA GARAGEM

1 2 3 4+

BANHEIROS

1 2 3 4+

CHURRASQUEIRA

JARDIM

PISCINA

AR CONDICIONADO

ACEITA PET

LAVANDERIA

... outros filtros

BUSCAR

ao clicar, os filtros são aplicados à busca

2. Tarefa



adicionar filtros

visando aprimorar resultados da pesquisa de imóveis

3. Próximo Passo

ver Tela de resultados da pesquisa de imóveis

5. Conteúdo

campos de check / seleção de preferências

6. Funcionalidades

Oferecer parâmetros que irão diferenciar os imóveis possibilitando ao usuário a remoção de imóveis não desejados ou identificar imóveis que são realmente o objeto de pesquisa.

Objetivo

Trabalhe em conjunto para identificar o usuário principal, sua tarefa, seu lugar na jornada e o que ele precisa nessa interface.

Instruções

1. Listar usuários primários, outros usuários e suas tarefas.
2. Identificar etapas anteriores e seguintes
3. Listar o conteúdo que cada usuário precisa.
4. Listar as funcionalidades necessárias.



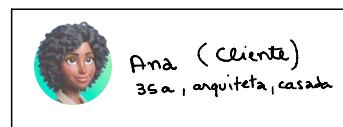
Nome da tela ou da interface

PÁGINA INICIAL
HOME

pesquisando um termo



1. Usuário



Ana (Cliente)
35a, arquiteta, casada



Gabriel (Cliente)
21a, estudante

L O G O

apartamento

Resultados

IMAGEM

IMAGEM

FILTROS

IMAGEM

TIPO apartamento CODE-999
NOME DO BARRA, CIDADE, ESTADO
VENDA, LOCACAO
Preço (R\$)

TIPO apartamento CODE-999
NOME DO BARRA, CIDADE, ESTADO
VENDA, LOCACAO
Preço (R\$)

TIPO apartamento CODE-999
NOME DO BARRA, CIDADE, ESTADO
VENDA, LOCACAO
Preço (R\$)

2 quartos
2 banheiros

pesquisa termo "apartamento"
e filtra anúncios com:
Quartos → min 2
Banheiros → min 2
de acordo com os filtros

Selecionar anúncio desejado

4. Passo Anterior

2. Tarefa

pesquisa de anúncios com filtros 2 quartos e 2 banheiros e termo de pesquisa "apartamento".
o usuário poderia também colocar apenas o filtro tipo "apartamento". Mas a Search Bar permite pesquisar qualquer termo constante no nome do anúncio.

5. Conteúdo

resultado de pesquisa

opção de remover um ou mais filtros utilizados na pesquisa de anúncios

tags de filtros aplicados

3. Próximo Passo

6. Funcionalidades

exibe os anúncios de acordo com os critérios estabelecidos nos filtros e na search bar

Objetivo

Trabalhe em conjunto para identificar o usuário principal, sua tarefa, seu lugar na jornada e o que ele precisa nessa interface.

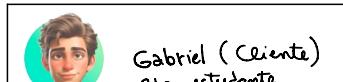
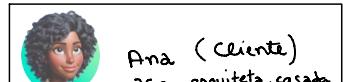
Instruções

1. Listar usuários primários, outros usuários e suas tarefas.
2. Identificar etapas anteriores e seguintes
3. Listar o conteúdo que cada usuário precisa.
4. Listar as funcionalidades necessárias.



Imóvel listado - Detalhes

1. Usuário



→ Seleção do anúncio desejado.

4. Passo Anterior

2. Tarefa

visualizar os dados complementares do anúncio desejado.
mais detalhes sobre o imóvel serão exibidos nesta página.
Além disso, uma opção p/ contatar o corretor também estará disponível

5. Conteúdo

- informações adicionais sobre o imóvel
- mais fotos e mídias
- botão p/ contactar corretor

3. Próximo Passo

```

graph LR
    User((User)) --> Login((LOGIN))
    Login --> Broker((CORRETOR))
    Broker --> Gestao((GESTÃO DOS IMÓVEIS ANUNCIADOS))
    
```

6. Funcionalidades

- Ver detalhes
- Contatar Corretor

Objetivo
Trabalhe em conjunto para identificar o usuário principal, sua tarefa, seu lugar na jornada e o que ele precisa nessa interface.

Instruções

1. Listar usuários primários, outros usuários e suas tarefas.
2. Identificar etapas anteriores e seguintes
3. Listar o conteúdo que cada usuário precisa.
4. Listar as funcionalidades necessárias.



Tela de login

1. Usuário



3. Próximo Passo

Tela de GERENCIAMENTO
dos IMÓVEIS LISTADOS

2. Tarefa

- R) Login do usuário(s):
 * corretor
 * gerente da corretora

5. Conteúdo

Formulário de input de dados:
 login e senha

E opção
 Esqueci senha.

6. Funcionalidades

Validações do formulário:
 - login + senha

Opção de recuperação SENHA
 "Esqueci minha senha"

Autenticação na tela de gerenciamento dos imóveis listados.

Objetivo

Trabalhe em conjunto para identificar o usuário principal, sua tarefa, seu lugar na jornada e o que ele precisa nessa interface.

Instruções

1. Listar usuários primários, outros usuários e suas tarefas.
2. Identificar etapas anteriores e seguintes
3. Listar o conteúdo que cada usuário precisa.
4. Listar as funcionalidades necessárias.

4. Passo Anterior



Nome da tela ou da interface

1. Usuário



Tela de Login
Validação e verificação
autenticação

4. Passo Anterior

Logo

Olá corretor!

Gerenciamento dos Imóveis

Q pesquisa

Código	Foto / Img	Nome (anúncio)	Preço	Ações
11	<input type="text"/>	<input type="text"/>	R\$ 280.000,00	<u>editar</u> <u>apagar</u>
12	<input type="text"/>	<input type="text"/>	R\$ 887.000,00	<u>editar</u> <u>apagar</u>
13	<input type="text"/>	<input type="text"/>	R\$ 150.000,00	<u>editar</u> <u>apagar</u>
14	<input type="text"/>	<input type="text"/>	R\$ 800.000,00	<u>editar</u> <u>apagar</u>
15	<input type="text"/>	<input type="text"/>	R\$ 100.000,00	<u>editar</u> <u>apagar</u>

1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6

3. Próximo Passo

2. Tarefa

Gerenciamento dos anúncios
relativos aos imóveis

- (+) adicionar novos imóveis
- (E) editar existentes
- (X) excluir imóveis

5. Conteúdo

- Tabela
- botões
- imagens
- componente paginador
- pesquisa de imóveis
(Search bar)

6. Funcionalidades

Permitir:

- (E) Editar imóveis (existentes)
- (+) Adicionar imóveis NOVOS
- (X) Apagar imóveis

Objetivo

Trabalhe em conjunto para identificar o usuário principal, sua tarefa, seu lugar na jornada e o que ele precisa nessa interface.

Instruções

1. Listar usuários primários, outros usuários e suas tarefas.
2. Identificar etapas anteriores e seguintes
3. Listar o conteúdo que cada usuário precisa.
4. Listar as funcionalidades necessárias.





WIREFRAME
CONFIDANCE

1

Confiance

ENTRAR

TIPO CODE-9999

NOME DO BAIRRO,CIDADE,ESTADO Venda,Locaçao Preco (R\$)

2

Confiance

ENTRAR

TIPO CODE-9999

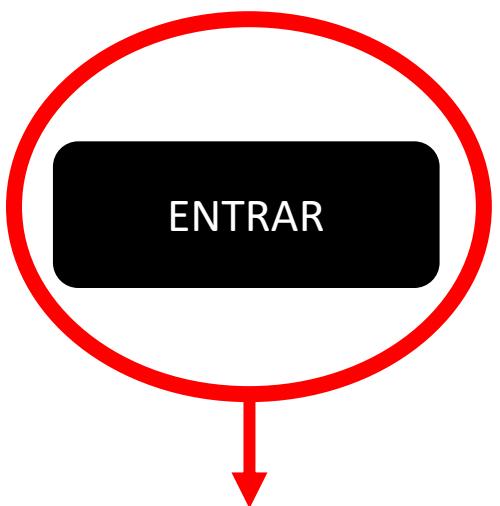
NOME DO BAIRRO, CIDADE, ESTADO

Venda
Preço (R\$) R\$ 400.000

DESCRÍÇÃO / RESUMO

Residência moderna e elegante em uma localização privilegiada, perfeitamente equilibrando luxo e acessibilidade. Com uma arquitetura impressionante e um design interno sofisticado, esta casa oferece amplo espaço, áreas de lazer externas com jardim e piscina, além de recursos de automação e sustentabilidade.

1



3

GERENCIAR IMÓVEIS

+ ADICIONAR NOVO

CÓDIGO	IMAGEM	NOME	TIPO	PREÇO	AÇÕES
		NOME DO BAIRRO, CIDADE, ESTADO, QUALIDADES, ETC.	Casa	R\$ 999.000	<button>EDITAR</button>
		NOME DO BAIRRO, CIDADE, ESTADO, QUALIDADES, ETC.	Casa	R\$ 999.000	<button>EDITAR</button>
		NOME DO BAIRRO, CIDADE, ESTADO, QUALIDADES, ETC.	Apto	R\$ 999.000	<button>EDITAR</button>
		NOME DO BAIRRO, CIDADE, ESTADO, QUALIDADES, ETC.	Casa	R\$ 999.000	<button>EDITAR</button>
		NOME DO BAIRRO, CIDADE, ESTADO, QUALIDADES, ETC.	Casa	R\$ 999.000	<button>EDITAR</button>

VOLTAR

2

ENTRAR

Login

Senha

AVANÇAR



Styleguide

CONFIANCE

01.

Missão

Facilitar e otimizar a busca e comercialização de imóveis através de tecnologia avançada e suporte ao cliente, garantindo uma experiência confiável e intuitiva.

Identidade da Marca

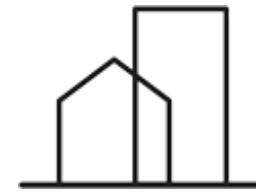
CONFIANCE: O nome deriva do francês "**confiance**", que significa "confiança".

Este nome transmite **segurança** e **credibilidade**, qualidades essenciais para uma plataforma no setor imobiliário, onde a confiança é um fator decisivo na escolha de serviços.

02.

Logo

O design de logotipo reflete uma marca que valoriza a clareza e eficiência, essencial para uma plataforma tecnológica no mercado imobiliário.



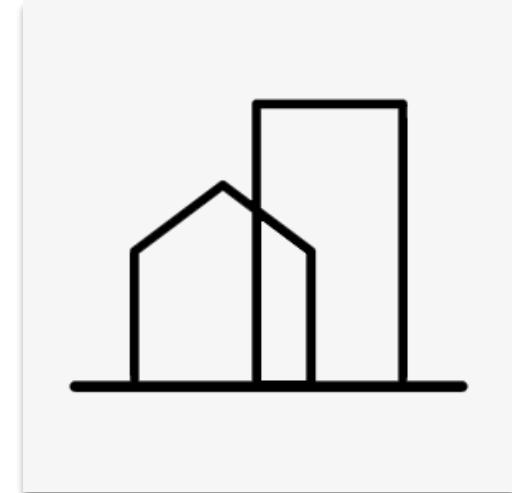
CONFIANCE

Linhos retas, minimalista e simples

03.

Variações Logotipo

Ícone de casa e prédio que remetem à diversidade de opções de imóveis a serem disponibilizados.



04.

Tipografia

Montserrat é uma fonte sans-serif que apresenta uma estética moderna e elegante. Seu uso pode ajudar a posicionar a **Confiance** como uma empresa atualizada o que pode atrair clientes que buscam inovação e modernidade no mercado imobiliário.

Montserrat

Aa Bb Cc Regular

Aa Bc Cc Medium

Aa Bc Cc Light

Aa Bc Cc Thin

Aa Bb Cc Dd Ee Ff Gg Hh Ii Jj Kk Ll
Mm Nn Oo Pp Qq Rr Ss Tt Uu Vv Xx Zz

05.

Paleta de Cor

O azul é frequentemente associado à confiança, segurança e estabilidade. Essas são qualidades essenciais para uma imobiliária, que precisa transmitir credibilidade aos seus clientes.

#00A2E5

#B8B8B8

#F2F2F2

#0073C2

#595959

#000000

Os cinzas remetem a Elegância e Estabilidade complementando bem o azul e o preto . O preto é uma cor forte que transmite poder, sofisticação e autoridade

06.

Componentes

A utilização de componentes padronizados visa o reuso do código e possibilitar a escalabilidade da aplicação a ser desenvolvida.

Search Bar



Para pesquisa de imóveis

Buttons

TEXT

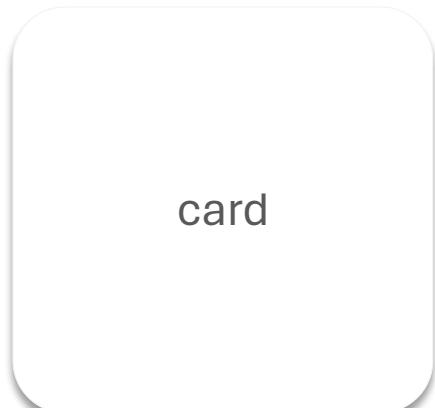
CONTAINED

OUTLINED

Para ação ou chamada de evento

Card

Exibição de fotos
dos imóveis





Prototipação



A ferramenta utilizada
no projeto foi o Figma



TIPO

CODE-9999

NOME DO BAIRRO, CIDADE, ESTADO
Venda, Locação
Preço (R\$)



TIPO

CODE-9999

NOME DO BAIRRO, CIDADE, ESTADO
Venda, Locação
Preço (R\$)



TIPO

CODE-9999

NOME DO BAIRRO, CIDADE, ESTADO
Venda, Locação
Preço (R\$)



Clique para acessar



CONFIANCE



Entrar

Clique na
imagem ao
lado para
acessar

TIPO CODE-9999

NOME DO BAIRRO, CIDADE, ESTADO

Venda

Preço (R\$) **R\$ 400.000**

Adicionar a favoritos

CONTATAR CORRETOR

NOTARROCO RATAVATION

Soltovelo & Jundiaí



DESCRIÇÃO / RESUMO

Residência moderna e elegante em uma localização privilegiada, perfeitamente equilibrando luxo e acessibilidade. Com uma arquitetura impressionante e um design interno sofisticado, esta casa oferece amplo espaço, conforto e funcionalidade. Localizada em um bairro nobre e com ótima infraestrutura, a propriedade é ideal para quem busca qualidade de vida e conveniência.

DETALHES DA PROPRIEDADE



Avaliação Heurística

O que é Avaliação Heurística e por que aplicá-la:

A Avaliação Heurística é uma metodologia essencial na análise de usabilidade, pois se baseia na expertise de especialistas para identificar potenciais problemas em uma interface. Ao utilizar heurísticas ou princípios de design predefinidos, essa abordagem oferece uma visão sistemática e crítica da experiência do usuário, contribuindo para a criação de interfaces mais eficazes e intuitivas.

Correspondência entre o sistema e o mundo real:

Ao avaliar a correspondência entre o sistema e o mundo real, é crucial considerar a relevância do problema identificado, como a **dificuldade em encontrar imóveis online**, que reflete uma demanda real do mercado imobiliário. Além disso, ao criar personas detalhadas, é possível compreender melhor as necessidades e expectativas dos diferentes tipos de usuários, garantindo que a solução proposta seja verdadeiramente centrada no usuário.

Controle e liberdade do usuário:

O aspecto de controle e liberdade do usuário é fundamental para garantir uma experiência satisfatória. Nesse sentido, as funcionalidades da **plataforma de pesquisa de imóveis** devem oferecer uma variedade de opções de filtragem e interação, permitindo que os usuários personalizem sua busca de acordo com suas preferências e necessidades individuais.

Consistência e padrões:

A consistência e o uso de padrões são elementos-chave na construção de **interfaces intuitivas e fáceis de usar**. A abordagem 5W1H oferece uma estrutura coerente para analisar o problema e a solução proposta, enquanto as pessoas contribuem para a consistência ao descrever diferentes perfis de usuários e suas características distintas.

Reconhecimento em vez de lembrança:

Ao priorizar o reconhecimento em vez da lembrança, é essencial garantir que as **funcionalidades** propostas sejam intuitivas e fáceis de lembrar para os usuários. Por exemplo, **os filtros de busca** devem ser projetados de forma clara e acessível, facilitando a localização e seleção das opções desejadas.

Flexibilidade e eficiência de uso:

Finalmente, a flexibilidade e eficiência de uso são aspectos que devem ser considerados durante a avaliação heurística. Os **filtros de busca** propostos devem ser abrangentes e flexíveis o suficiente para atender às diversas necessidades e preferências dos usuários, garantindo uma experiência de pesquisa fluida e satisfatória.