



Plataforma de Aluguel - Roomatch

Hugo Brandão *¹, Cauan Passos †¹, Italo Silva ‡¹, Kauã Souza §¹,
Mateus Bastos ¶¹, Orientador: Elton Silva ||^{1*}

¹ Engenharia de Software

Escola de Tecnologias

Universidade Católica do Salvador (UCSAL)

Av. Prof. Pinto de Aguiar, 2589 Pituaçu, CEP: 41740-090
Salvador/BA, Brasil

¹ {hugo.brandao, cauanpaz.passos, italodutra.silva, kauandultra.souza, mateus.filho}@ucsal.edu.br

^{1*} {elton.figueiredo, }@pro.ucsal.edu.br

Setembro 2025

*hugo.brandao@ucsal.edu.br

†cauanpaz.passos@ucsal.edu.br

‡italodutra.silva@ucsal.edu.br

§kauadultra.souza@ucsal.edu.br

¶mateus.filho@ucsal.edu.br

||elton.figueiredo@pro.ucsal.br

Resumo

Este trabalho apresenta o desenvolvimento da RoomMatch, uma plataforma web que conecta indivíduos interessados(as) em alugar um imóvel de uma forma compartilhada, tanto entre em si quanto aos provedores de imóveis, diretamente, eliminando intermediários e promovendo uma transação mais justa e transparente. O RoomMatch visa facilitar o acesso a acomodações e moradia, incentivando a economia local e a qualidade de vida de seus usuários . O sistema utiliza tecnologias para garantir a segurança das transações, além de oferecer um sistema de "matchmaking" para prospectivos colegas de quarto. O modelo de negócios inclui comissões variáveis e planos de assinatura premium, proporcionando benefícios exclusivos para provedores e usuários.

Palavras-chaves: Plataforma, Matchmaking, Imóvel.

1 Definição do cliente

O cliente do projeto é a RoomMatch (Plataforma), uma empresa que busca inovar no setor imobiliário, conectando indivíduos interessados em compartilhar o aluguel de um imóvel diretamente entre si e com proprietários. A Plataforma identificou a necessidade de um ambiente que facilite a comunicação, promova boas práticas e valorize a segurança de seus usuários. Através do desenvolvimento da RoomMatch, a distribuidora pretende modernizar o processo de locação de propriedades imóveis, oferecendo uma plataforma intuitiva e segura para proprietários e inquilinos.

2 Documento de Viabilidade

2.1 Resumo Executivo

A RoomMatch é uma plataforma web que tem o intuito de conectar pessoas que desejam alugar imóveis de forma acessível, ajudando a dividir custos e encontrar a moradia ideal em conjunto. A aplicação proporciona praticidade, segurança e economia, permitindo que usuários encontrem parceiros compatíveis para compartilhar um imóvel. Este documento avalia a viabilidade técnica, econômica e operacional do sistema, considerando seus benefícios e desafios.

2.2 Descrição do Projeto

A RoomMatch foi idealizada para atender a crescente necessidade de moradia compartilhada de forma prática e confiável. O usuário realiza um cadastro, informa a região em que deseja morar e o valor máximo que pode pagar. O sistema cruza automaticamente essas informações com outros usuários da mesma região, sugerindo combinações de parceiros (“matches”) para dividir casas ou apartamentos. Após o “match”, os usuários podem conversar pelo chat interno, conhecer melhor as condições do imóvel e fechar a parceria de aluguel. Assim, além de economizar, o usuário encontra uma forma mais prática e segura de conquistar a moradia ideal.

2.3 Análise de Mercado

A busca por moradia compartilhada cresce diariamente, impulsionada pelo aumento dos custos de aluguel e pela procura por soluções mais econômicas e colaborativas. Universitários, jovens profissionais e pessoas em transição de cidade formam o público-alvo principal, valorizando tanto o preço acessível quanto a praticidade e segurança do processo. A RoomMatch se insere nesse cenário como uma solução tecnológica capaz de facilitar a

conexão entre pessoas com interesses comuns, aumentando as chances de encontrar uma moradia adequada e parceiros confiáveis.

2.4 Aspectos Técnicos

A plataforma RoomMatch é um site responsivo, acessível via desktop e dispositivos móveis. Suas principais funcionalidades incluem: - Cadastro de Usuário: Perfis com informações de localização e orçamento. - Sistema de Matching: Algoritmo que cruza dados para sugerir combinações de possíveis parceiros. - Chat Interno: Comunicação direta entre os usuários após o “match”. - Segurança e Privacidade: Controle de dados pessoais e medidas de segurança nas interações.

2.5 Viabilidade Econômica

2.5.1 Custos Previstos

- Desenvolvimento e Manutenção: Custos de implementação do site e do algoritmo de matching, além de atualizações e suporte técnico.
- Infraestrutura Tecnológica: Servidores, hospedagem, banco de dados e segurança digital.
- Marketing e Divulgação: Investimentos em campanhas digitais para atrair usuários

2.5.2 Receitas Esperadas

- Comissões sobre Assinaturas: Planos pagos que oferecem benefícios extras, como filtros avançados de busca e prioridade nos matches.
- Parcerias Comerciais: Receita obtida com imobiliárias e empresas que desejem anunciar dentro da plataforma.
- Publicidade Direcionada: Espaços publicitários oferecidos a serviços relacionados (mudanças, móveis, seguros, etc.).

2.6 Viabilidade Operacional

2.6.1 Pontos Fortes

- Inovação e Praticidade: Plataforma que resolve um problema real de forma acessível.
- Mercado em Expansão: Crescente procura por moradia compartilhada.
- Potencial de Escalabilidade: Possibilidade de expansão para diversas cidades e perfis de público.

2.6.2 Riscos e Desafios

- Adoção pelo Mercado: Necessidade de conquistar a confiança dos usuários.
- Concorrência: Presença de aplicativos semelhantes no mercado.
- Segurança e Confiabilidade: Garantir a privacidade dos dados e a verificação dos usuários.

2.7 Conclusão

A RoomMatch apresenta uma solução inovadora para facilitar o processo de aluguel compartilhado, promovendo economia, praticidade e segurança. Com sua proposta de valor clara e foco em tecnologia, a plataforma tem grande potencial de aceitação no mercado e de crescimento sustentável.

3 Problema

Vários indivíduos na atualidade enfrentam bastante dificuldade na obtenção de moradias economicamente acessíveis devido as dinâmicas de mercado imobiliário, políticas públicas insuficientes, e processos de exclusão socioespacial. Muitos desses indivíduos carecem de recursos adequados para garantir a aquisição de moradias seguras e confortaveis, resultando em um decaimento na sua qualidade de vida como um todo.

4 Objetivo

Facilitar a conexão direta entre indivíduos em busca de moradias seguras, confortáveis e acessíveis, eliminando intermediários. Promover uma plataforma de busca mais justa, transparente e personalizada, que valorize a segurança, ofereça suporte aos usuários e fortaleça a qualidade de vida dos mesmos, assegurando uma relação de confiança entre coabitantes e proprietários.

5 Fundamentação Teórica

5.1 Scrum como Framework Ágil de Desenvolvimento

Scrum é um framework ágil voltado para o gerenciamento e desenvolvimento de projetos complexos, especialmente em ambientes que exigem rapidez, flexibilidade e colaboração contínua. Ele foi criado nos anos 1990 por Jeff Sutherland e Ken Schwaber. O trabalho é dividido em ciclos curtos chamados sprints, geralmente de 1 a 4 semanas, com entregas contínuas de valor. O progresso é constantemente revisado por meio de reuniões e artefatos visuais como o backlog e o quadro de tarefas. As equipes têm autonomia para decidir como executar o trabalho, promovendo responsabilidade coletiva. A cada sprint, a equipe reflete sobre o que funcionou e o que pode ser melhorado, promovendo melhoria contínua. Scrum é amplamente usado em desenvolvimento de software, mas também tem sido aplicado com sucesso em áreas como marketing, educação, engenharia e até gestão pública

5.2 Benefícios e Desafios do Scrum

O Scrum como método se caracteriza por sua flexibilidade pois permite ajustes rápidos conforme os requisitos mudam, o que é essencial em ambientes dinâmicos. Vale a pena também enfatizar a sua capacidade para entrega contínua de valor, logo que cada sprint resulta em um incremento funcional do produto, o que garante entregas frequentes e visíveis. Isso aumenta a satisfação do cliente e reduz riscos de retrabalho.

O sucesso do Scrum depende de equipes auto-organizadas, disciplinadas e com boa comunicação. Equipes inexperientes podem ter dificuldades em manter o ritmo e a autonomia necessária. A implementação do Scrum em ambientes mais acostumados com modelos tradicionais exige uma mudança de mentalidade, algo que pode gerar uma certa resistência à transparência, à autonomia e à exposição de falhas.

6 Entrevistas com o Cliente

1º Reuniao



27 de agosto de 2025 / 12:00 / Reunião Presencial

Participantes

Equipe de Desenvolvimento

Hugo Carlos Barbosa Brandão, Scrum master
Mateus Carvalho Bastos Filho, Product owner

Cliente

RoomMatch

Pauta

como o cliente quer o site

Ações necessárias

Ideia Final do projeto

Pauta da próxima reunião

Intenções

Funcionalidade principais do sistema
problemas a serem solucionados

Paleta de cores

Confirmação e Assinatura

Declaro que li e concordo com o conteúdo aqui apresentado e autorizo a continuidade das ações conforme especificado

Maria Cecília B. Brandão 03/09/25

Matheus Lourenço Bastos Filho 03/09/2025

David Perreira Lustosa 03/09/2025

Luis Henrique Lourenço dos Mello 03/09/2025



EMPRESA NEXT LABS



Relatório de Entrevista

RomMatch - Plataforma de aluguel

Nome da empresa da Equipe de Desenvolvimento :

NextLabs

Integrantes da Equipe:

HUGO CARLOS BARBOSA BRANDÃO

CAUÃ PAZ LOPEZ PASSOS

ITALO DUTRA SILVA

KAUÃ DULTRA DE SOUZA

MATEUS CARVALHO BASTOS FILHO

Data da entrevista:

27/08/2025

Perfil do Usuário:

Pessoas que desejam alugar imóveis de forma acessível, ajudando a dividir custos e encontrar a moradia ideal em conjunto.

Empresa entrevistada (Cliente):

RomMatch

Pessoas entrevistadas:

DAVID PEREIRA LUSTOZA

LUIS HENRIQUE LOURENÇO DAS MERCÊS

Nome do software:

RoomMatch - Plataforma de aluguel

Roteiro para entrevista

Perguntas feitas pela equipe de desenvolvimento

- 1 - *O que é a RomMatch?*
- 2 - *Qual o principal problema que a RomMatch busca resolver?*
- 3 - *O que será usado de base para a formação do "Match"?*
- 4 - *Como funcionaria a interação entre os usuários (locador / cliente) ?*
- 5 - *A respeito no que diz sobre a implementação do contrato para o cliente, como funcionaria?*
- 6 - *Como será garantida a confiança e a segurança dos usuários?*
- 7 - *Qual o estilo visual do site?*

Respostas da entrevista

- 1 - *A RoomMatch é um site onde a pessoa entra, faz seu cadastro e informa o lugar em que deseja morar, além do valor máximo que pode pagar. O sistema cruza essas informações com outros usuários que também estão procurando um imóvel na mesma região. Assim, a plataforma sugere possíveis combinações de parceiros ("matches") para dividir uma casa ou apartamento. Depois do "Match", os dois podem conversar pelo chat interno, conhecer melhor as condições do imóvel e fechar a parceria de aluguel. Dessa forma, além de economizar, os usuários encontram uma forma mais prática e segura de dividir despesas e conquistar a moradia ideal.*
- 2 - *Conectar pessoas que desejam alugar imóveis de forma acessível, ajudando a dividir custos e encontrar a moradia ou quarto ideal.*
- 3 - *Para o "Match", não será apenas baseada em localização e valor. O sistema usará filtros de preferência avançados como idade, gênero, estilo de vida e perfil. O que nos diferencia, é a ideia de conectar pessoas pela afinidade de perfil, como dois estudantes da mesma universidade, o que tornará a busca pela moradia mais confiável. Isso colocaria a RoomMatch à frente dos concorrentes, porque não seria só "procurar quarto", mas sim "procurar pessoa certa para dividir a moradia"*
- 4 - *O locador anuncia, e o cliente busca por imóveis ou por outros usuários para dividir*

5 - A ideia é ter um contrato digital básico, com assinatura eletrônica para dar mais segurança jurídica. A parte de pagamento será integrada à plataforma, mas ainda não definimos se seremos apenas um canal ou se gerenciaremos a divisão de aluguel.

6 - O sistema deve implementar uma verificação de identidade, onde o usuário faz o upload de um documento e uma selfie. Após a verificação, os perfis verificados receberão um selo. A avaliação e reputação de cada cliente, também serão cruciais. Após a experiência, clientes e locadores poderão avaliar uns aos outros. Essa pontuação de reputação, junto com a verificação de identidade, criará um nível que os usuários poderão usar para filtrar resultados.

7 - Queremos uma interface limpa “clean”, com cores suaves como branco e cinza claro, e toques de azul / verde. Queremos a interface inicial, semelhante a sites como Airbnb ou Olx, a cima teria um input onde abriria a aba de filtros, e a baixo teria todos os imóveis de preferência do cliente.

7 Requisitos Funcionais e Não Funcionais

7.1 Requisitos Funcionais

Código	Nome	Descrição	Prioridade
RF001	Conectar Pessoas	Conectar pessoas que desejam alugar imóveis de forma acessível.	Essencial
RF002	Cadastrar Usuário	O usuário deve ser capaz de realizar seu cadastro na plataforma.	Essencial
RF003	Coletar Informações	O sistema deve coletar informações sobre localização desejada, valor máximo e preferências.	Essencial
RF004	Gerar Matches	O sistema deve cruzar informações dos usuários para sugerir combinações compatíveis.	Essencial
RF005	Chat Interno	O sistema deve disponibilizar chat interno entre usuários após o match.	Essencial
RF006	Conhecer Imóvel	Permitir que os usuários conheçam as condições do imóvel dentro da plataforma.	Essencial
RF007	Fechar Parceria	O sistema deve apoiar o fechamento da parceria de aluguel entre os usuários.	Essencial

7.2 Requisitos Não Funcionais

Código	Função	Descrição
RNF001	Segurança	O sistema deve garantir segurança na troca de informações e dados pessoais.
RNF002	Usabilidade	A interface deve ser intuitiva e de fácil uso, acessível para diferentes perfis de usuários.
RNF003	Multiplataforma	A plataforma deve ser responsiva e funcionar corretamente em dispositivos móveis e desktops.
RNF004	Desempenho	O sistema deve realizar buscas e cruzamentos de informações de forma rápida.
RNF005	Confiabilidade	O sistema deve evitar falhas durante cadastro, busca e chat.
RNF006	Acessibilidade	A plataforma deve proporcionar experiência prática e acessível para os usuários.

8 Telas(Figma)

8.1 Tela de Início

The screenshot shows the Roommatch app's main interface. At the top, there is a navigation bar with a house icon and the text "roommatch". To the right of the navigation bar are two icons: a speech bubble and a user profile. Below the navigation bar, there are three tabs: "Local" (with the subtext "Buscar propriedades"), "Preferências" (with the subtext "Preferências de convivência"), and "Pessoas" (with the subtext "moradores da casa").

Below the tabs, there is a section titled "Acomodações recomendadas" (Recommended Accommodations) featuring five thumbnail images of apartments, each with a price of R\$2600,00. Below this section is another titled "Quartos para alugar" (Rooms for Rent) featuring five thumbnail images of bedrooms, each with a price of R\$500,00.

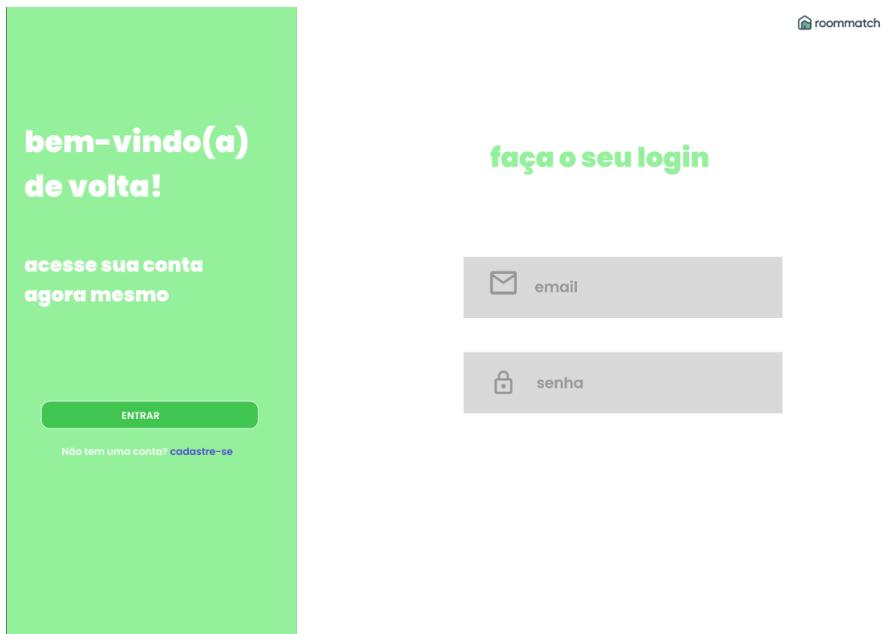
8.2 Anuncio

The screenshot shows a listing for a 2/4 apartment in Salvador. At the top, the roommatch logo is visible. Below it, the title "Apartamento 2/4 em salvador" is displayed. Five small images show different rooms of the apartment: a living room with a sofa and a large window, a bedroom with a double bed, a study area with a desk and chair, a modern kitchen with wooden cabinets and a central island, and a laundry room with a washing machine. To the right of the images, the price "R\$2500" is listed, followed by dropdown menus for "pessoas", "preferencias", and "gênero", and a green "buscar" button.

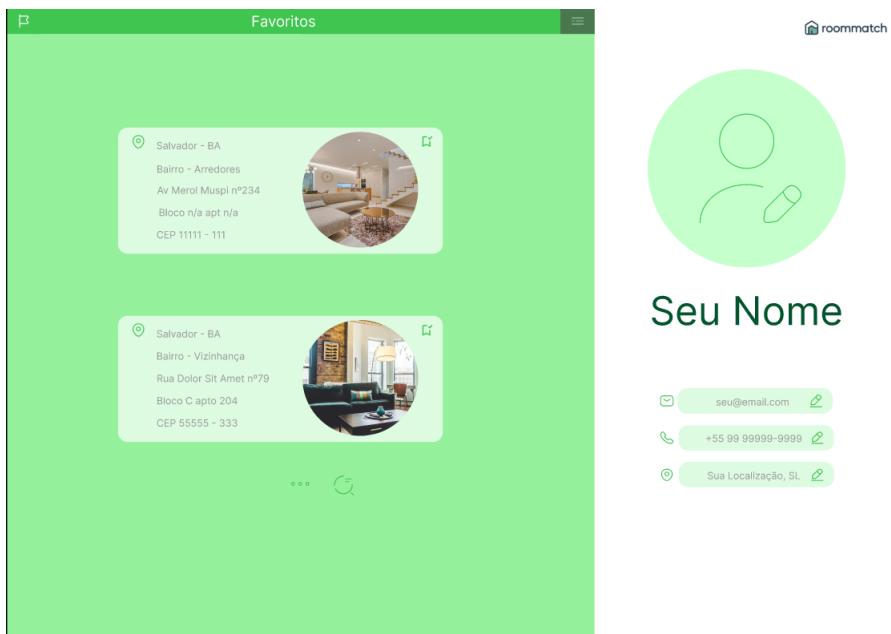
8.3 Cadastro

The screenshot shows the "Criar Conta" (Create Account) page. The title "Criar Conta" is at the top, followed by the instruction "Preencha os dados para criar sua conta". A large green circular icon with a stylized user profile is centered on the left. On the right, there are several input fields: "Nome" (Name), "e-Mail" (Email), "Telefone" (Phone), "Localização" (Location), "Senha" (Password), and "Confirmar Senha" (Confirm Password). There is also a checkbox for accepting terms and privacy policy, which is checked. At the bottom, there is a green "Criar Conta" button and a link "Já tem uma conta? [Fazer login](#)".

8.4 Pagina de Login



8.5 Perfil(Cliente)



8.6 Perfil(Proprietario)

The screenshot shows the roommatch app interface. On the left, under 'Imóveis postados', there are two property listings. The top listing is for a property in Salvador - BA, located in Redondezas, Av. Ipsum nº123, Bloco n/a apto 402, CEP 33333 - 555. The bottom listing is for a property in Salvador - BA, located in Vizinhança, Av. Ipsum nº321, Bloco A apto 1103, CEP 55555 - 333. On the right, the user's profile is displayed with a placeholder icon and the text 'Seu Nome'. Below the name, there are three contact fields: email (seu@email.com), phone (+55 99 99999-9999), and location (Sua Localização, SL).

8.7 Cadastro de Imóvel

8.7.1 1

roommatch

Descreva sua acomodação

Nesta etapa, você deverá escolher o tipo de propriedade que deseja anunciar e indicar se os hóspedes poderão reservar todo o espaço ou apenas um quarto. Depois, informe a localização do imóvel e a capacidade de hospedagem.

imagens da sua acomodação



Tipo do imóvel

CEP

Informações sobre sua acomodação

Quantidade de pessoas

proximo

8.7.2 2

Agora vamos dar um título a sua acomodação

Títulos curtos funcionam melhor. Não se preocupe, você poderá fazer alterações depois.

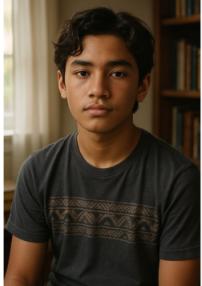
Crie sua descrição

Explique o que sua acomodação tem de especial.

publicar

8.8 Chat

matches	inicio
 Michael ...	
 Ricardo ...	
 Pedro ...	
 carla ...	
 isabel ...	
 joana ...	
 pietra ...	
 luisa ...	



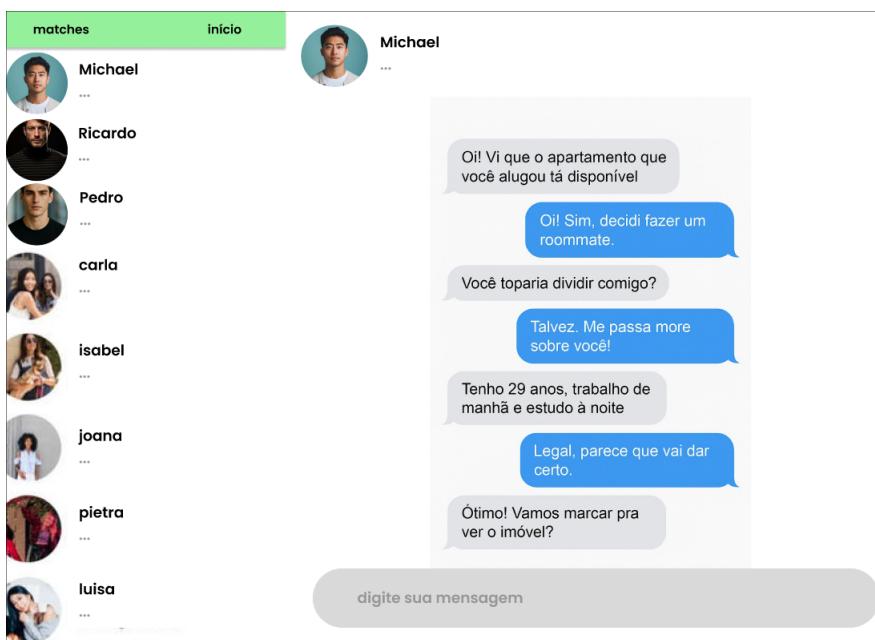
Carlos Roberto
19 anos

Universitário(a), tranquilo(a) e reservado(a). Não fuma, gosta de cachorros e prefere passar o tempo em casa, em ambientes calmos e acolhedores.

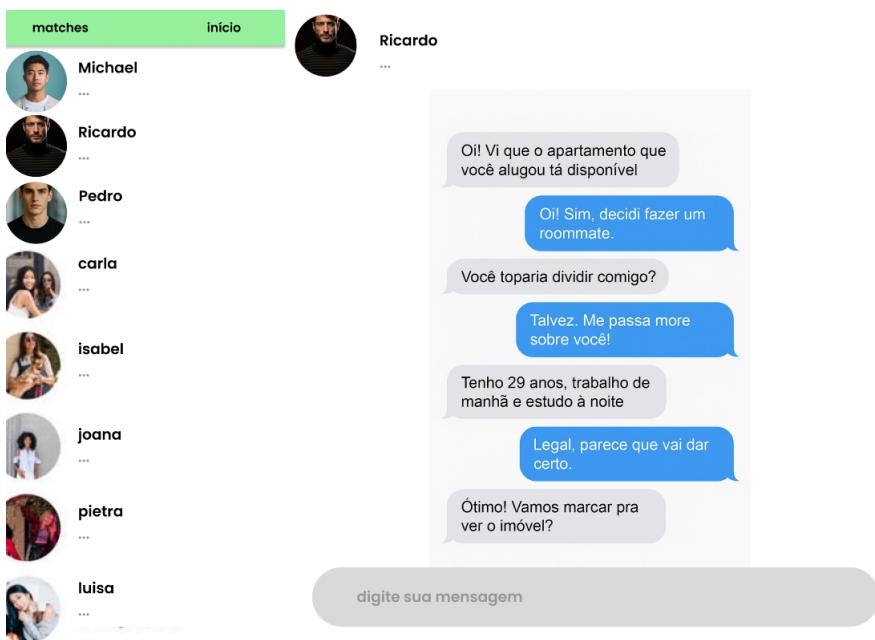
X✓

8.9 Conversa

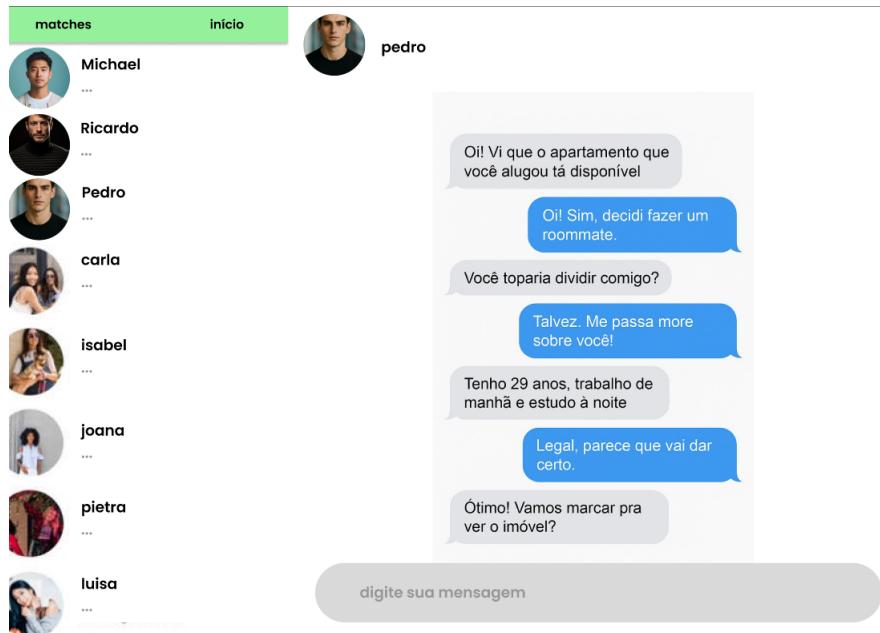
8.9.1 1



8.9.2 2



8.9.3 3



Referências