

# **Documento de Especificação de Negócio**

## **MC Imóveis**

**Cliente: Maria Cavalcante Alves**

**Versão 1.0**

**Romilso José Cavalcante da Silva e Victor Hudson Lima da Silva.**

**Manaus-Amazonas  
Setembro-2017**

## Sumário

Documento de Especificação de Negócio	1
1. Introdução	3
1.1 Escopo do Projeto	3
O objetivo principal é estabelecer uma visão geral relacionada ao produto de software proposto para que sejam trabalhadas as propostas de melhoria dos processos em relação as limitações, os problemas e necessidades encontrados, estabelecendo assim a perspectiva geral do produto de software.	3
1.2 Descrição da Entidade de Negócio	3
1.3 Stakeholder's	3
2. Contextualização	6
2.1 Visão dos Processos de Negócios	6
2.2 Descrição dos Processos de Negócios	7
2.3 Regras, Limitações ou Restrições	11
2.4 Descrição das Necessidades/Problemas	12
3. Visão Geral da Proposta de Solução	14
3.1 Perspectiva do Produto	14

# Documento de Especificação de Negócio

## 1. Introdução

Este documento de visão de negócio se aplica ao projeto MC Imóveis tendo por objetivo descrever a entidade de negócio, como ela funciona e de que forma as suas atividades são realizadas por aquele que estão envolvido nos processos levantados.

### 1.1 Escopo do Projeto

O objetivo principal é estabelecer uma visão geral relacionada ao produto de software proposto para que sejam trabalhadas as propostas de melhoria dos processos em relação as limitações, os problemas e necessidades encontrados, estabelecendo assim a perspectiva geral do produto de software.

### 1.2 Descrição da Entidade de Negócio

A atividade foco deste trabalho é referente a atividade formal de corretor de imóveis, autônomo, realizado pela pessoa de nome Maria Cavalcante Alves, residente na cidade de Manaus, onde esta é sua área de atuação e onde está concentrada grande parte dos serviços prestados a clientes que desejam realizar transações relacionadas a imóveis. Também são realizados serviços no interior do estado do Amazonas, sendo que estes são em menor número por uma série de motivos, dentre eles estão a locomoção até essas regiões, que demandam tempo e um custo elevado de locomoção.

Suas atividades englobam a divulgação dos seus serviços de corretagem por meio de anúncios de imóveis de clientes, captação de novos clientes que procuram por um imóvel, e também aqueles que disponibilizam seu bem para locação e/ou venda. Realiza avaliações de imóveis, formalização da contratação de seus serviços, estipulando prazos relacionados a duração do vínculo com o cliente pelos serviços prestados, tramitação de documentação relacionadas a aluguel e venda em cartórios e em bancos que realizam financiamento imobiliário.

### 1.3 Stakeholder's

Os principais envolvidos nas atividades são a corretora de imóveis, o cliente que solicita serviços corretagem, determinados bancos que realizam o financiamento de imóveis, os cartórios onde é realizado autenticação de documentos, emitidos inventários entre outros serviços.

Os públicos alvos são aqueles já possuem um imóvel e pensão disponibilizá-lo para venda ou optam pela locação de seu imóvel, aqueles que são clientes em potencial, ou seja, que possuem uma renda média alta para alugar ou compra de um imóvel, ou seja, os que possuem um valor de entrada que possibilitam o financiamento junto ao banco escolhido pelo cliente, e em uma perspectiva ideal, o cliente que possui um valor para realizar a compra à vista de um determinado imóvel sem financiamento.

O principal interessado em uma solução de software é o corretor de imóveis e o cliente, em relação a suas atividades como solicitação de documentos de clientes, envio de documentação por parte do cliente, realização de contrato de serviços e contrato de locação e/ou venda, onde o corretor possui um modelos de contrato que sempre precisam ser realizadas alterações conforme o tipo de cliente sendo ele comprador ou vendedor, documentos de laudos de vistoria antes e após a locação de um imóvel, todos esses serviços que demandam tempo por parte do corretor podem ser facilitados e automatizados aplicando uma solução de software para essas atividades, e pensando no cliente, a automatização desses serviços podem tornar esses processos mais ágeis, facilitando também o seu contexto nesses processos em casos como envio de documentos, e por parte do corretor, reduzindo tempo de trabalho em cada serviço realizado, e consequentemente aumentando seus lucros com a tendência de cada vez mais realizar novos negócios de forma rápida.

<b>Funções (Identificação/papel)</b>	<b>Responsabilidades</b>	<b>Stakeholders</b>
<p>Capitar proponentes compradores.</p> <p>Realizar da melhor forma os serviços solicitados pelo cliente</p>	<p>Anuncia o imóvel para a captação de proponentes compradores.</p> <p>Formaliza contratação de seus serviços perante o proponente vendedor.</p> <p>Formaliza contratação de seus serviços perante o cliente proprietário.</p> <p>Emitir documentos ligados ao imóvel do proponente vendedor</p> <p>Encaminhar documentação para análise de crédito do proponente comprador junto ao banco financiador</p> <p>Leva encaminhamento de itbi junto a prefeitura e retira o boleto do documento para pagamento</p> <p>Mantém informado o proponente vendedor sobre o andamento do processo de venda.</p> <p>Finalizar o processo de compra com o registro em cartório</p>	<p>Corretor de Imóveis</p>

<p>Solicita ao corretor de imóveis seus serviços para que seu imóvel seja vendido.</p>	<p>Deve disponibilizar seus documentos e dados para que seja feito um contrato de prestação de serviços para com o corretor de imóveis.</p> <p>Deve disponibilizar ao corretor quais são as características do imóvel.</p> <p>Deve permitir que o corretor faça fotografias para que a divulgação seja feita.</p> <p>Em caso de acordo firmado com um proponente comprador por intermédio do corretor, o cliente vendedor deve disponibilizar documentação necessária do imóvel para que seja feito contrato de compra e venda.</p> <p>O cliente deve realizar o pagamento dos honorários do corretor de imóveis, ou seja, 6% do valor total do imóvel.</p>	<p>Proponente Vendedor</p>
----------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------

<p>Solicita ao corretor de imóveis seus serviços para que procure um determinado com o objetivo de sua locação</p> <p>.</p> <p>O proponente comprador deve especificar a faixa de preço na qual o corretor possa encontrar um imóvel tendo como base a margens de preço escolhidas</p>	<p>Deve disponibilizar seus documentos e dados para que seja feito um contrato de prestação de serviço do corretor para com o cliente comprador.</p> <p>Em caso de acordo firmado com um cliente vendedor por intermédio do corretor, o cliente comprador deve disponibilizar documentação necessária para que seja feita o contrato a locação do imóvel</p> <p>Deve realizar o pagamento dos honorários do correto conforme acordado no contrato de prestação de serviços com o corretor</p>	<p>Cliente Comprador</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------

Realiza publicações de imóveis para locação e venda com suas características, dados e fotos.	Responsável por desenvolver o texto de anúncio e publicar as imagens nos determinados meios de divulgação no site de anúncios olx, e também em grupos na rede social facebook específicos e relacionados a venda e aluguel de imóveis na cidade de Manaus	Funcionária de Anúncio
Realiza análise da documentação do promitente solicitada pelo corretor de imóveis	<p>Deve solicitar a documentação do proponente comprador</p> <p>Informa ao corretor de imóveis se o crédito do proponente comprador foi aprovado sem restrições</p> <p>Informa ao corretor de imóveis alguma restrição foi identificada.</p> <p>Emita o encaminhamento do itbi</p>	Correspondente do Banco
Realiza tramites solicitados pelo corretor de imóveis	<p>Realiza coordenação da assinatura de registro de imóvel entre o proponente vendedor e o proponente comprador</p> <p>Coordena o reconhecimento do contrato de prestação de serviço de venda entre o corretor de imóveis e o proponente vendedor.</p> <p>Coordena reconhecimento do contrato de prestação de serviço de locação entre o corretor de imóveis e o cliente comprador.</p> <p>Coordena o registro e assinatura de compra e venda do imóvel entre as partes</p>	Atendente Cartório

## 2. Contextualização

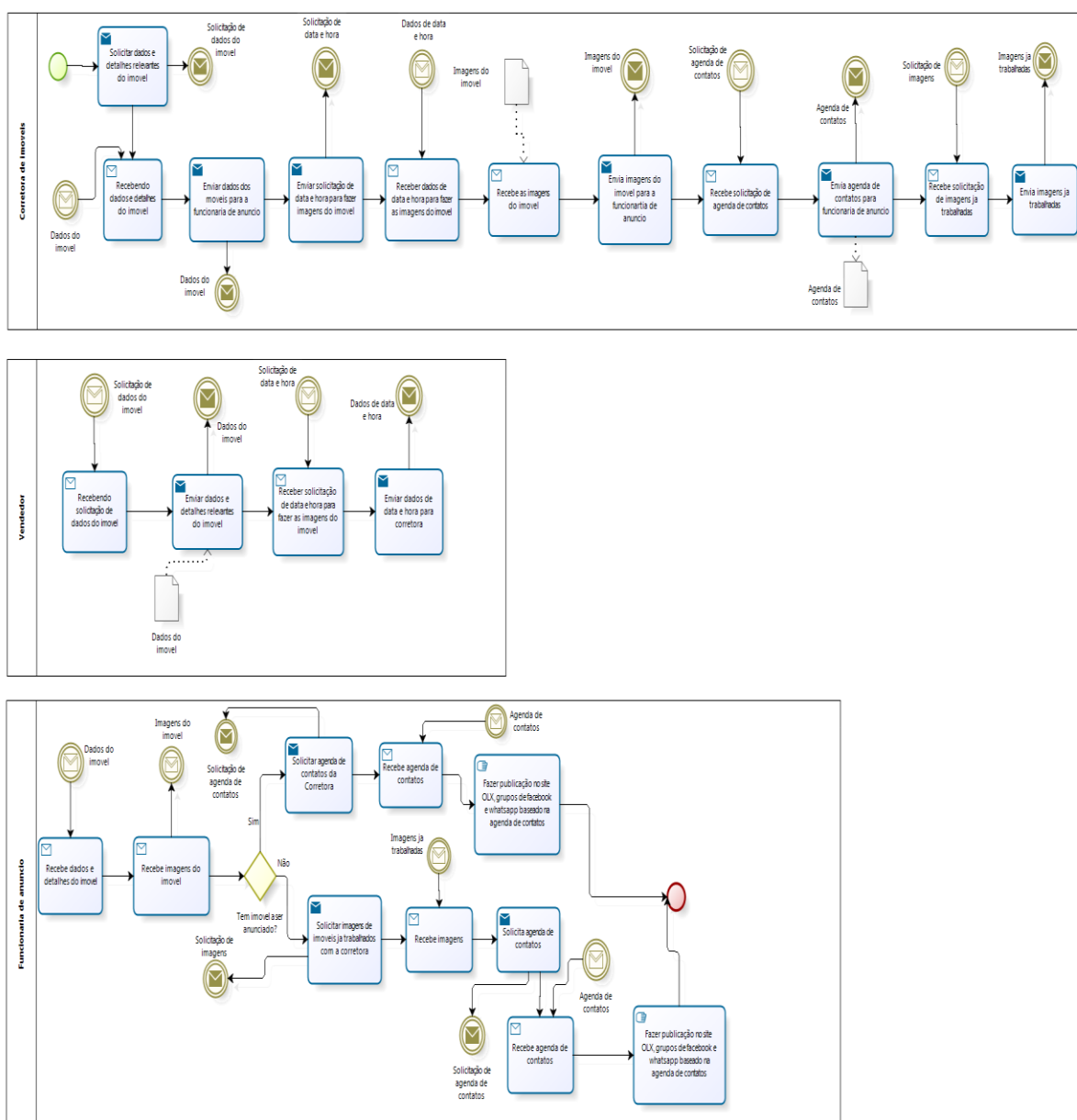
### 2.1 Visão dos Processos de Negócios

A atividade de corretor de imóveis possui vários processos, dentre os escolhidos estão o processo de publicação dos anúncios de imóveis, que possui como objetivo de negócio a captação do proponente comprador, o processo de financiamento do imóvel, onde será realizada análise da documentação do cliente, para que seu crédito seja aprovado, dando continuidade para a retirada de documentos necessários para dar prosseguimento ao registro entre as duas partes e efetuado o

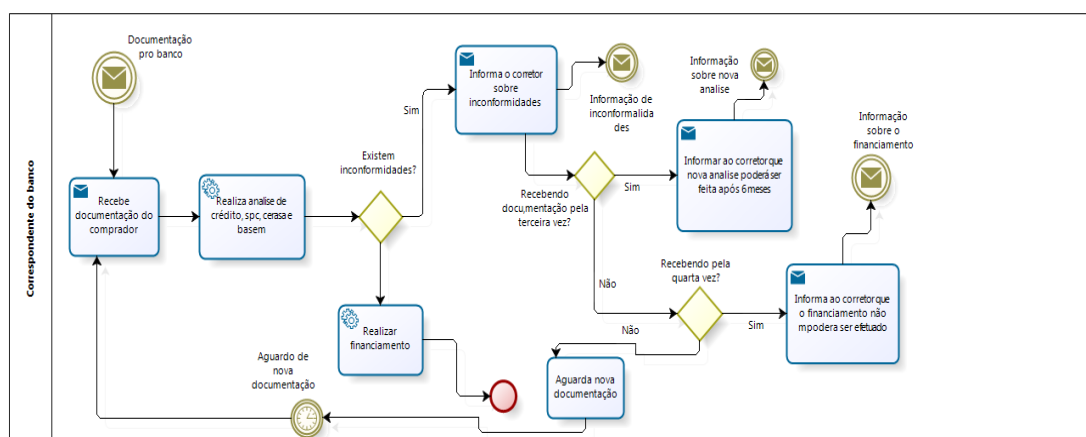
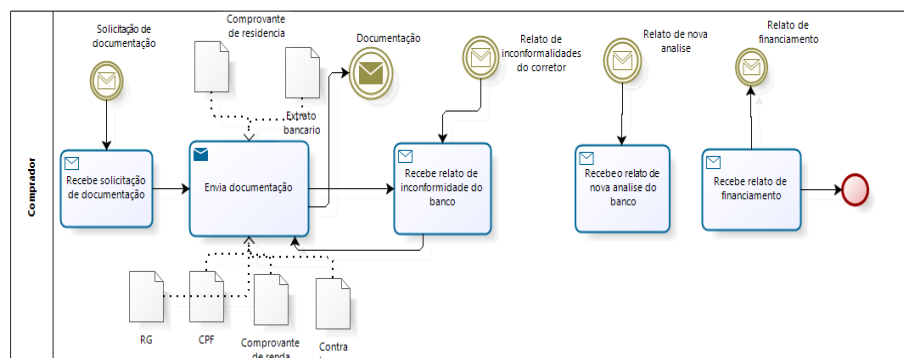
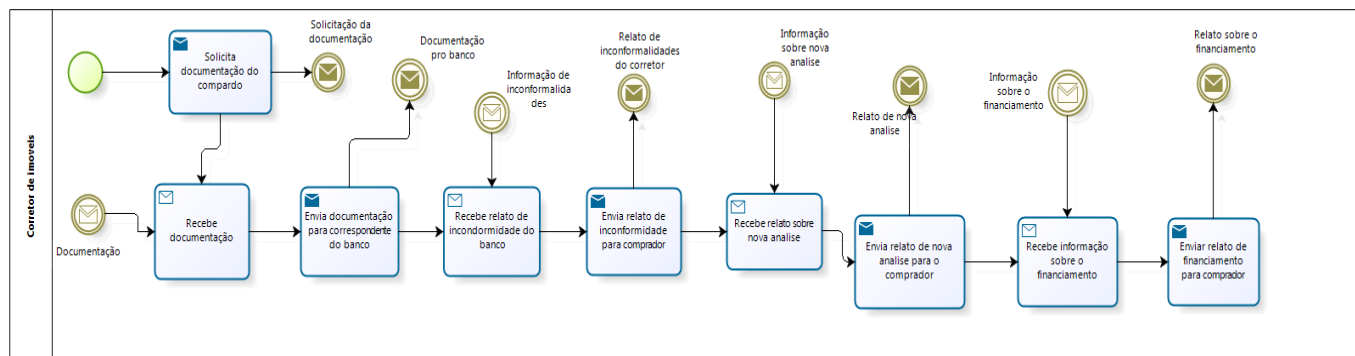
pagamento do imóvel, para que assim sejam recebidos os honorários do corretor de imóveis.

## 2.2 Descrição dos Processos de Negócios

O processo de publicação dos anúncios de imóveis tem como finalidade a realização do levantamento das características do imóvel como sua localização fornecidos pelo proponente vendedor para que seja realizado anúncio e consequentemente a captação do proponente comprador. É de suma importância a troca de informações a cerca do dia e horário que o corretor de imóveis irá poder realizar as fotografias, para que assim sejam entregues a funcionária de anúncio, onde esta irá desenvolver e publicar o anúncio com todos os dados e características do imóvel, para que sejam captados clientes compradores para que assim seja concretizado a sua venda.

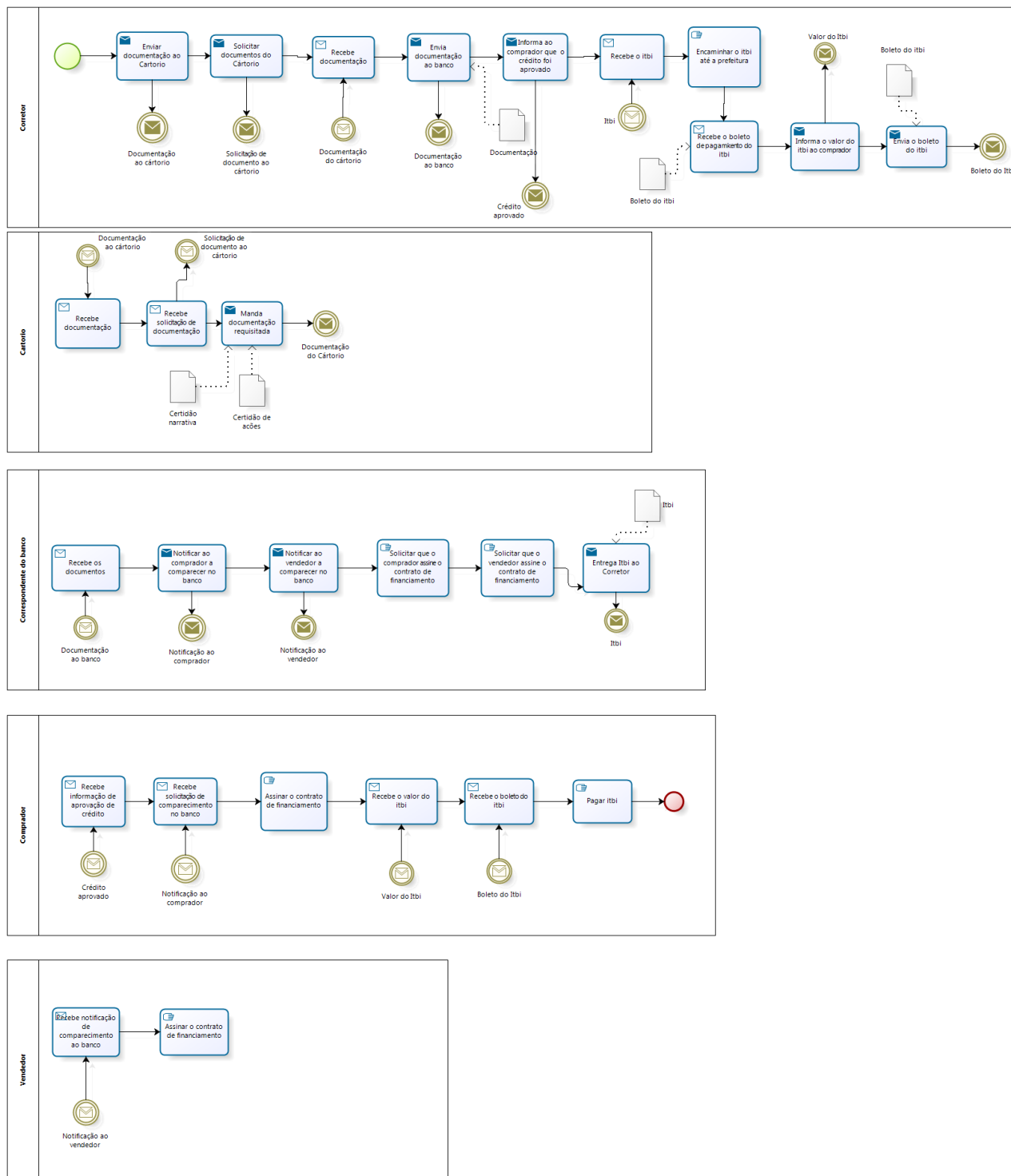


O processo de financiamento do imóvel tem objetivo o levantamento da documentação do proponente vendedor pelo corretor de imóveis, encaminhamento da documentação até o banco para que sejam feitas análises com a finalidade que verificar se existem algum tipo de inconformidade em relação a documentação do proponente comprador, que caso venha a existir, deverá assim ser solucionada para que então o financiamento seja aprovado e dê continuidade para o processo de tramitação de documentação e assinatura de contrato de financiamento.

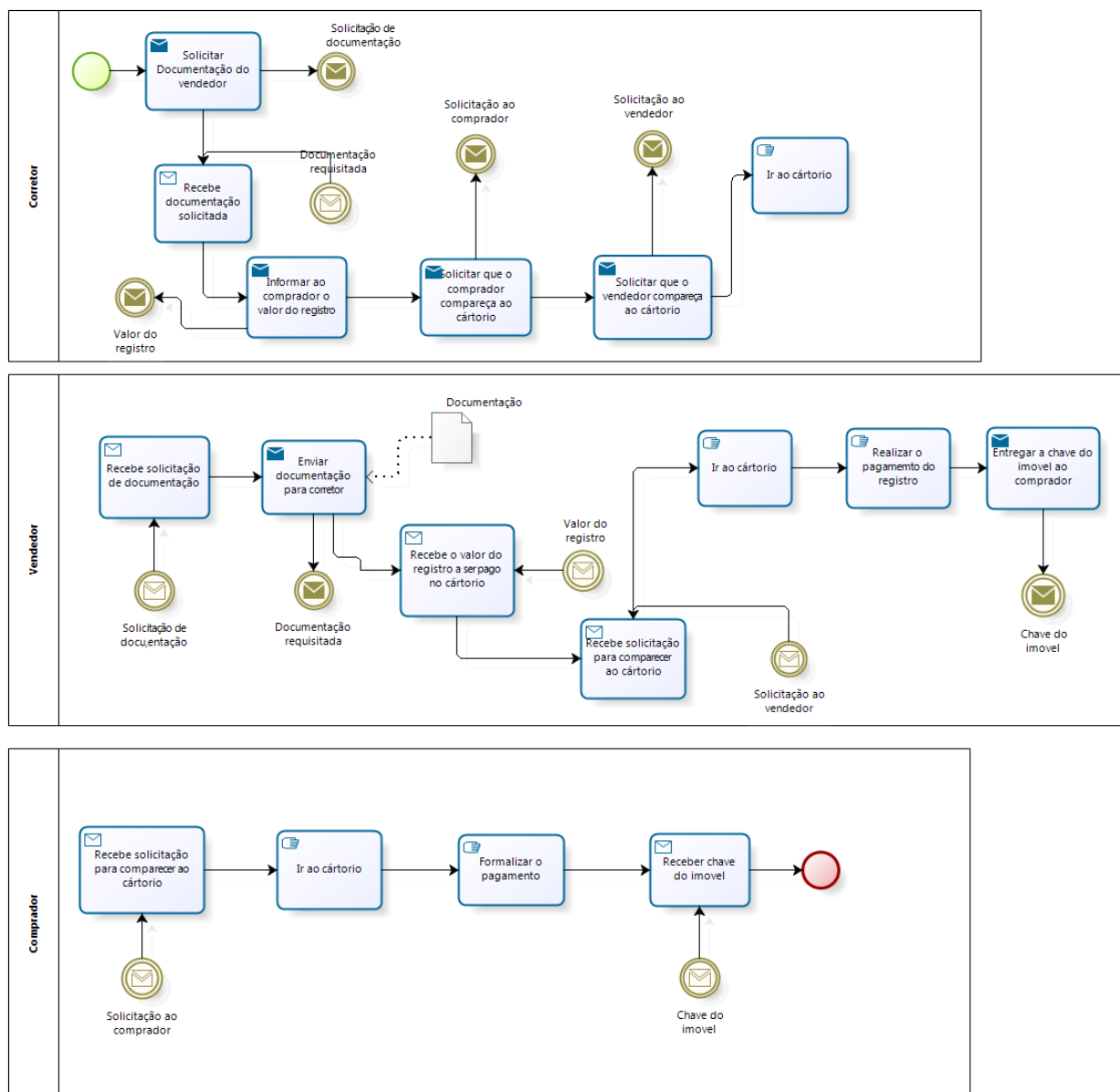




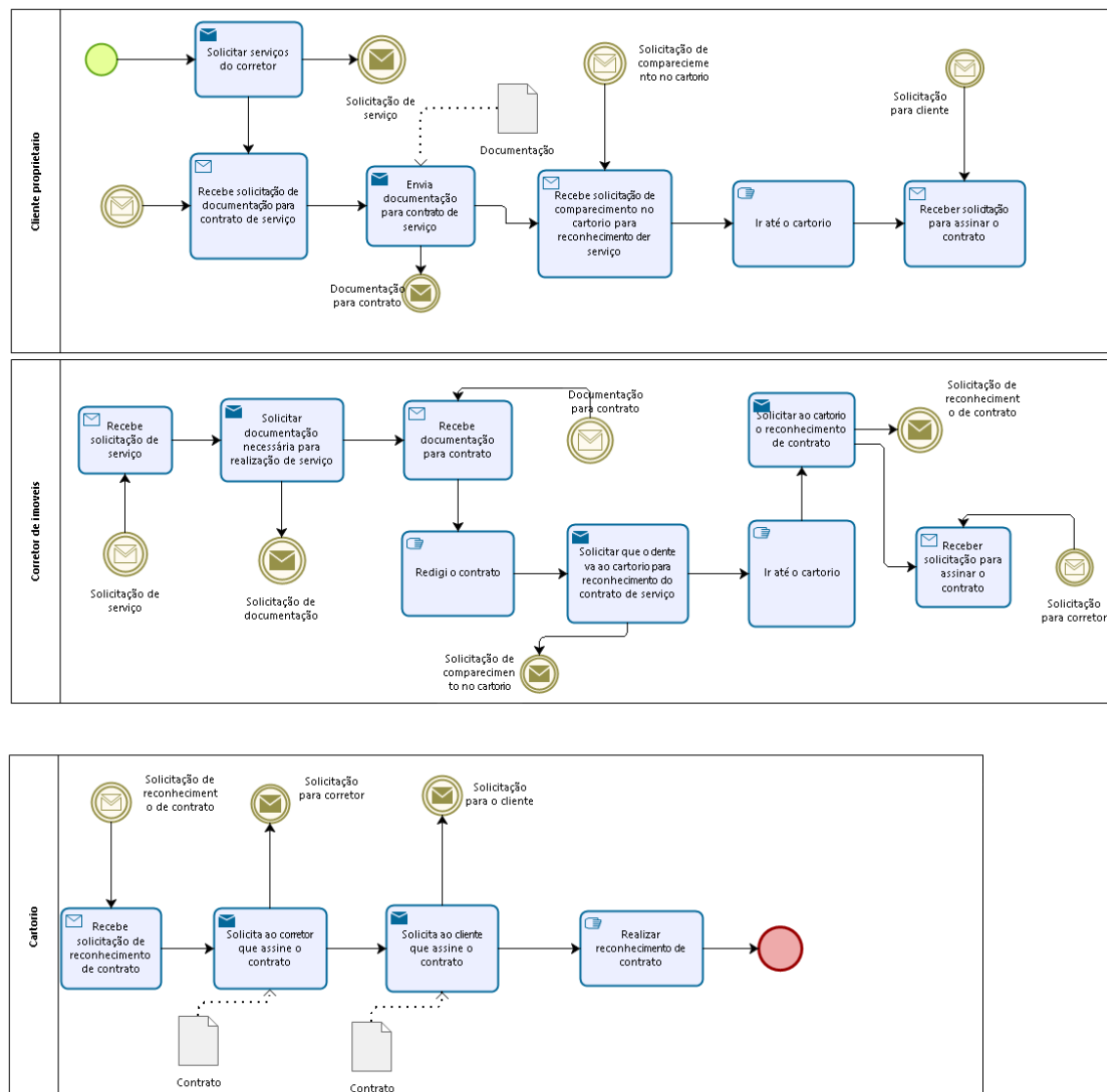
O processo de assinatura de contrato de financiamento e tramitação de documentação junto a prefeitura tem como objetivo dar continuidade após a etapa de aprovação do financiamento junto ao banco, realizando assim nova ida ao banco onde o proponente vendedor e o proponente comprador assinam o contrato de financiamento. Após essa etapa o corretor solicita e retira por intermédio do correspondente do banco o encaminhamento do documento de itbi, para que seja retirado o boleto de pagamento na prefeitura e entregue ao proponente comprador para realização do pagamento para que assim seja possível a assinatura de contrato e entrega de imóvel.



O processo de Registro em cartório e entrega do imóvel engloba a etapa final de um processo como um todo da venda de um imóvel, ou seja, é o momento onde o corretor de imóveis, o promitente comprador e o promitente vendedor vão até o cartório para que seja feito o registro do imóvel, onde o promitente comprador realiza o pagamento, e as duas partes envolvidas assinam o documento de registro. Após a assinatura do registro é formalizado o pagamento de recursos do proponente comprador ao proponente vendedor, e é neste momento em que o proponente vendedor repassa o valor de 6% sobre o valor total do imóvel, e por fim o proponente vendedor repassa a chave do imóvel ao proponente comprador.



O processo de contratação de serviço de locação tem com objetivo a solicitação da contratação dos serviços de corretor de imóveis pelo cliente proprietário, onde o corretor irá redigir um contrato de prestação dos seus serviços, com os dados solicitado do cliente para que seja feito o registro em cartório.



## 2.3 Regras, Limitações ou Restrições

No processo de publicação de imóveis em relação a venda que também engloba a atividade de locação de um imóvel possui uma regra interna entre a corretora de imóveis e a funcionária de anúncio que pode impactar negativamente nos processos subsequentes. em relação a não realizar nenhum tipo de anúncio ou realizar outros serviços como solicitação de documentações sem antes ter sido feito um contrato com o proponente vendedor, ou com cliente proprietário respectivamente, visando evitar situações como por exemplo o proponente comprador iniciar tratativas com o proponente vendedor, ou de forma inversa, que possam vir a lesar de alguma forma o trabalho do corretor de imóveis relacionados a perda, redução indiscriminada de sua comissão, ou até mesmo o

não cumprimento do pagamento em relação aos serviços prestados.

Uma limitação que pode vir a ser um problema durante o processo de prestação de serviços para com um cliente é o fato da dificuldade por parte da corretora de imóveis em relação a organização da documentação dos clientes em um determinado local, podendo ocasionar em perda de documentos, podendo assim atrapalhar consideravelmente a realização de um serviço que necessite deste documento em específico.

Outro limitador que frequentemente ocorre com a corretora de imóveis com a respeito da análise da documentação do cliente feita pelo correspondente do banco com o intuito de verificar se o proponente comprador não possui algum tipo de restrição, pois se houver essa detecção o processo de financiamento do imóvel terá que ser feito novamente, e um processo interrompido pode resultar em perda de investimento por parte do corretor de imóveis em relação ao tempo e gastos nesse tipo de serviço

## 2.4 Descrição das Necessidades/Problemas

<b>Problemas</b>	O problema se encontra no processo de financiamento do imóvel, na etapa em que é entregue a documentação do proponente comprador para que seja realizada a análise de crédito, spc, cersa e bacem pelo correspondente do banco financiador com o intuito de que o financiamento seja aprovado. Muitas análises encontram restrições, e essas restrições devem ser sanadas para que o processo de solicitação de financiamento seja refeito.
<b>Envolvidos</b>	Corretor de imóveis e proponente comprador
<b>Cujo impacto é</b>	Perda de investimento por parte do corretor de imóveis em relação ao tempo e gastos de locomoção na retirada de documentações em cartório e encaminhamento da documentação junto ao banco.
<b>Uma melhoria para o problema</b>	A melhoria seria aplicar em um software a funcionalidade de análise de crédito no spc e cersa, verificando assim a situação do cliente, e caso sejam encontradas restrições, essas deveriam ser sanadas pelo proponente comprador de antemão, e somente após as restrições forem corrigidas o corretor de imóveis dará entrada em um processo de solicitação de financiamento junto ao banco.

<b>Problemas</b>	Os anúncios feitos em grupos de vendas e de locação na rede social facebook são realizados de forma demorada e demanda uma grande quantidade de tempo para que as imagens sejam carregadas, para que assim os anúncios sejam publicados nos grupos.
------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>Envolvidos/Quem afeta?</b>	Funcionária de Anúncio
<b>Cujo impacto é</b>	Os impactos que estes problemas geram são a lentidão e demora na realização de um anúncio resultando na perda de uma grande quantidade de pessoas que poderiam ser alcançadas se o tempo perdido fosse utilizado de uma forma mais eficaz.
<b>Uma melhoria para o problema</b>	Permitir a realização de anúncio em um software, onde seja gerado o link de anúncio onde este possa ser compartilhado em qualquer meio, como no facebook onde anteriormente os anúncios eram feitos, agora compartilhando somente o link de anúncio copiado no software, onde um possível cliente venha a clicar no link, visualizar o anúncio, e permite com que tenha acesso a uma série de outros anúncios de imóveis para venda e locação disponíveis, tornando este processo mais rápido e prático, visando principalmente alcançar um número superior de possíveis clientes.

<b>Problemas</b>	Um problema durante o processo de prestação de serviços para com um cliente é o fato da dificuldade por parte da corretora de imóveis em relação a organização da documentação dos clientes em um determinado local.
<b>Envolvidos</b>	Corretor de imóveis, proponente vendedor e cliente proprietário
<b>Cujo impacto é</b>	Pode ocasionar em perda de documentos, podendo assim atrapalhar consideravelmente a realização de um serviço que necessite deste documento como solicitação e retirada de documentação em cartório e em banco.
<b>Uma melhoria para o problema</b>	Software onde permite o cadastro de clientes onde o mesmo pode conferir a lista de documentos necessários utilizados em um contrato de prestação de serviços, solicitação de financiamento no banco realizados pelo corretor de imóveis, permitindo assim que o cliente possa adicionar a cópia de seus documentos para que a corretora de imóveis faça uso. Os documentos ficarão registrados e poderão ser acessados e utilizados a qualquer momento pelo corretor de imóveis. E pelo ponto de vista do cliente, a realização dessa atividade pode ser estabelecer confiança entre as partes envolvidas, visto que é um processo que repassa credibilidade e transparência.

<b>Problemas</b>	A corretora de imóveis possui uma certa dificuldade em realizar modificações nos modelos de contratos existentes utilizando o Microsoft Word
<b>Envolvidos</b>	Corretor de imóveis, proponente vendedor e cliente proprietário.
<b>Cujo impacto é</b>	Perda um tempo e estresse
<b>Uma melhoria para o problema</b>	Uma funcionalidade em um software onde permita com que o corretor de imóveis realize escolha qual modelo de documento quer modificar e em seguida trabalhe somente com uma tela intuitiva onde exibe somente os campos que são essenciais para entrar com os dados de um determinado cliente como nome e número de documentos de identificação, gerando assim contrato de prestação de serviços, contratos de locação e venda de imóveis. Outro aspecto que podem tornar essa atividade mais automatizada é fazer com que no momento que o corretor de imóveis está inserindo dados de um contrato, possa ser selecionado dados de cliente já cadastrados no software.

### 3. Visão Geral da Proposta de Solução

#### 3.1 Perspectiva do Produto

O produto de software que irá automatizar os processos, minimizar os problemas os tornando mais eficazes em relação as atividades ligadas ao dia, dia de trabalho realizadas pelo corretor de imóveis, diminuindo assim o impacto de determinados problemas nos processos realizados, melhorando assim o trabalho realizado como na aplicação de melhoria software onde será aplicado a funcionalidade de análise de na qual irá permitir a realização de anúncios, onde seja gerado o link de anúncio para que seja compartilhado em qualquer meio, como no facebook com mais facilidade, e agora após cada anúncio o mesmo será adicionado ao portfólio no software de uma série de outros anúncios de imóveis para venda e locação disponíveis, tornando este processo mais rápido e prático, visando principalmente alcançar um número superior de possíveis clientes. Outra funcionalidade que ira facilitar o processo de financiamento do imóvel é a respeito da análise de crédito no spc e cerasa diretamente no software, minimizando assim os casos em que a análise de crédito feita pelo correspondente do banco no processo de financiamento seja travada com problemas de restrições ligadas ao proponente comprador, pois essas já estarão sanadas antes mesmo da ida até o correspondente, fazendo com que não seja perdido tempo e recursos do corretor de imóveis.

A respeito da automatização ligadas a atividade do corretor de imóveis, a funcionalidade do cadastro de clientes onde o mesmo pode conferir a lista de documentos necessários utilizados em um contrato de prestação de serviços, lista de documentos para que seja feito o financiamento junto ao banco, permitindo assim que o cliente possa adicionar a cópia de seus documentos no site para que a corretora de imóveis faça uso irá funcionar de forma a documentar quais os documento estão sendo recebidos e para que fim serão utilizados, repassando credibilidade e transparência ao processador com os clientes. Outra melhoria na realização de modificações em modelos de contrato onde permite com que o corretor de imóveis realize escolha qual modelo de documento quer modificar e em seguida trabalhe com os campos que são essenciais para entrar para modificação de um contrato de serviço com os dados de um determinado cliente

A tecnologia mais adequada para serem utilizadas durante desenvolvimento do software serão a linguagem de programação java para o desenvolvimento do software utilizando o SDK (Software Development Kit). JavaScript é uma linguagem utilizada para programação de scripts que são executados no navegador do usuário de um website, e escolhida por ser dinâmica, orientada a objetos assim como a linguagem java, onde fornece às páginas web a possibilidade de programação, transformação e processamento de dados enviados e recebidos, interagindo com a linguagem de marcação HTML, que é linguagem de marcação que possui um conjunto de regras e códigos que define como os elementos da página poderão ser exibidos e com a estilização feita com o uso do CSS, que é uma linguagem utilizada para definição de estilos, para definir o layout de documentos HTML usado para formatar conteúdos estruturados.

### Resumo das Principais Necessidades

Necessidades	Descrição
1. Exibir portfólio de anúncios	Após cada novo anuncio feito no software, o anúncio deve ser adicionado ao portfólio de outros imóveis a venda e para locação.
2. Permitir login de usuário	Permitir que o cliente entre no seu ambiente e adicione seus documentos conforme serviço solicitado para o corretor de imóveis.
3. Permitir que o corretor tenha acesso às informações adicionadas pelo cliente	O corretor poderá então visualizar a documentação adicionado pelo cliente e fazer uso na realização de seus serviços
4. Permitir que o corretor tenha acesso a área de geração de contratos	O corretor de imóveis poderá então selecionar o tipo de contrato a ser realizada e se deseja utilizar informações já contidas de cliente na aplicação
5. Links para sites de bancos que realizam simulação de financiamento	Link para uma série de sites onde são realizados simulações de financiamentos de imóveis.

## Referências

<http://www.base2.com.br/2016/01/27/como-desenvolver-um-software-movel-multiplataforma/>