

# Termo de Programa

## DESENVOLVIMENTO DE PROJETOS

DOCUMENTO	
PROGRAMA	RECOMENDAÇÃO DE ÁREAS POTENCIAIS PARA COMPRA DE TERRENOS
A QUEM SE DESTINA	INTELIGÊNCIA DE MERCADO E NOVOS NEGÓCIOS
AUTOR	VAGNER SOUZA
DATA DE CRIAÇÃO	25/06/2024
LISTA DE DISTRIBUIÇÃO	VAGNER SOUZA/ ERIK FUJIIU/ GUSTAVO TONIN/ ANDRÉ BROLIO/ RODRIGO LUCAS.
RESPONSÁVEL PELA MANUTENÇÃO	VAGNER SOUZA/ GUSTAVO TONIN/ CONSULTORIA
DATA DA ÚLTIMA ATUALIZAÇÃO	17/06/2024
VERSÃO	1.0

HISTÓRICO			
VERSÃO	DATA	AUTOR	DESCRIÇÃO
1.0	25/06/2024	Vagner Souza	Criação deste documento.

## TERMO DO PROJETO

### 1. OBJETIVO

Desenvolver uma ferramenta que gere recomendações sobre regiões ideais para a prospecção de terrenos. Para essa ferramenta, espera-se a identificação de oportunidades de negócios de forma ativa e com cenário competitivo favorável, ou seja, bairros com pouco estoque e condições ideais de demanda.

Quanto às fontes de dados, a ferramenta deve abranger diversas variáveis, como:

- A região:
  - Mobilidade;
  - Infraestrutura (comércios e serviços)
  - Tipo de imóvel predominante (casas, apartamentos, lotes e etc...).
- Sociodemografia:
  - Renda;
  - Número de domicílios;
  - Densidade demográfica;
  - População (volume total, evolução, por domicílio e faixa de renda);
  - Indicadores de qualidade de vida (IDH).
- Mercado Imobiliário:
  - Volume de lançamentos;
  - Volume de vendas;
  - Volume de entregas;
  - Volume em estoque;
  - Futuros lançamentos;
  - Histórico mensal de vendas;
  - Absorção (VSO);
  - Tendência de preço;
  - Tendência de demanda.
- Transações Imobiliárias (ITBI):
  - Volume de Transações;
  - Evolução de preços;
  - Preço de venda transacionado.
- Revendas (Portal Viva Real e Zap Imóveis):
  - Volume de anúncios;
  - Preço de venda anunciado;
  - Preço de locação.
- Dados da prefeitura:
  - Plano Diretor (Zoneamento urbano);
  - Licenças e Projetos aprovados.
- Dados internos:
  - Dados dos compradores;
  - Dados das visitas de stand.

## TERMO DO PROJETO

### Objetivos Secundários

- Incrementar a captação de novas oportunidades de negócios no pipeline da área de Novos Negócios.
- Potencializar recursos humanos no processo de captação e prospecção de terrenos.
- Antecipar-se à concorrência ao adquirir os melhores terrenos, de forma a garantir assim uma vantagem competitiva.

## 2. DESCRIÇÃO

As oportunidades para aquisição de terrenos na Vibra ocorrem geralmente com a intermediação de corretores que oferecem os terrenos como oportunidade de negócio. Após recebimento, os terrenos passam por estudos preliminares, entre eles: análise de potencial construtivo, perfil da região, análise de viabilidade econômica, análise de mercado e por fim, todo processo de due diligence para verificar questões legais, ambientais e urbanísticas que possam afetar o desenvolvimento de um projeto imobiliário.

Neste cenário, é crucial que possamos identificar oportunidades de mercado antes mesmo que sejam percebidas pela concorrência, invertendo a abordagem majoritária atual de oferta passiva via corretor, para uma busca proativa e assertiva de terrenos.

De forma geral, esperamos ter uma ferramenta estratégica que ofereça uma experiência personalizada e eficiente para seus usuários ao sugerir áreas relevantes para prospecção, utilizando algoritmos avançados de aprendizado de máquina e sistemas de recomendação que sejam capazes de analisar grandes volumes de dados.

Sobre as fontes de dados que alimentarão a ferramenta, existe a necessidade de recomendação pela consultoria sobre qual a melhor forma de armazenamento e tratamento dos dados.

## 3. DEFINIÇÕES (REGRAS GERAIS E REGRAS DE NEGÓCIO)

As regras gerais e de negócio serão definidas dentro da Especificação Funcional do referido projeto.

## 4. ETAPAS DO PROJETO

- Termo do Projeto;
- Especificação Funcional (criação e aprovação);
- Desenvolvimento do modelo de recomendação;
- Homologação e aprovação do modelo de recomendação;
- Disponibilização da ferramenta aos usuários da área.

## TERMO DO PROJETO

### 5. RESPONSÁVEIS PELO PROJETO E ENVOLVIDOS

Pessoa	Departamento
Vagner Souza	Inteligência de Mercado
Gustavo Tonin	Ti

### 6. PREMISSAS E RESTRIÇÕES

#### ● Premissas

- **Utilização de Data Science e Machine Learning:** Priorizar o uso de técnicas avançadas de Data Science e Machine Learning para desenvolver o modelo de recomendação.
- **Personalização da Experiência do Usuário:** Garantir que a ferramenta ofereça uma experiência personalizada e eficiente aos usuários, levando em consideração suas necessidades específicas.
- **Análise de Grandes Volumes de Dados:** Capacidade de analisar grandes volumes de dados históricos e em tempo real para alimentar e ajustar o aprendizado de máquina.
- **Eficiência no Armazenamento e Tratamento de Dados:** Adotar uma infraestrutura adequada para o armazenamento e tratamento eficiente dos dados. Além de dados, deve armazenar também arquivos ou outros formatos que possam servir como fontes para o modelo de recomendação.