

CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA

ETEC PAULO DO CARMO MONTEIRO

Informática para Internet

## **A IMPORTÂNCIA DA INTERNET NO COMÉRCIO IMOBILIÁRIO.**

Lucas Zanutto de Moraes \*

Pedro Henrique Andrade Nunes \*\*

Tiago Diniz de Oliveira \*\*\*

**Resumo:** o referido trabalho tem como objetivo principal ressaltar a importância da internet no ramo do comércio imobiliário, abordando as estratégias de vendas atreladas aos recursos virtuais. Ao final é apresentada a contribuição à área por meio do desenvolvimento de site para a Imobiliária São Marcos, localizada no município de Caieiras, localizado na Região Metropolitana de São Paulo.

Palavras-chave: Comércio Imobiliário. Presença digital. Site imobiliário.

### **1 INTRODUÇÃO**

“Voltando aos primórdios”, como diz Pinho (2000), em sua obra intitulada “Publicidade e vendas na internet”, a internet teve o começo de seu desenvolvimento em 1967 pela REND Corporation, criadora do primeiro plano real de uma rede de comutação de pacotes com o propósito de expandir a tecnologia, e assim foi.

Como é possível constatar, a internet se tornou uma ferramenta muito importante no cotidiano, oferecendo aos usuários da rede, com perfil empreendedor, muitas formas de alavancar seus negócios, assim como também criou novas

---

\*Técnico em Informática para Internet, na Etec de Caieiras – lucaszanutto2009@gmail.com

\*\*Técnico em Informática para Internet, na Etec de Caieiras – pedrohenrique99@gmail.com

\*\*\*Técnico em Informática para Internet, na Etec de Caieiras – tiagodnzz@gmail.com

oportunidades com baixos custos de investimento; uma excelente combinação estratégica.

Não foi diferente no ramo de vendas, assim como abriu portas para pessoas que não tinham opções devido a demandas de custos para proverem um ambiente físico - lojas, também ajudou microempreendedores a expandirem seus negócios comerciais estendendo seu atendimento físico também via internet, todavia, agora com uma grande aliada ao seu lado, a internet.

Assim que começou a ser usada com excelência, a internet despertou muitos olhares, e assim como dito por Pinho (1990), começou a competir com o principal meio de comunicação na época, a Televisão. Desse modo, seu avanço se consolidou até os patamares atuais.

De acordo com Kepler (2016), em sua obra “O Vendedor na era digital: Como vender por e-mail, internet e redes sociais”, o renomado autor afirma que, encarar os obstáculos nem sempre é fácil, mas o mercado está em constante mudança e pede para que os profissionais que se apropriarem sobre essas mudanças, que acompanhem as tendências de comportamento, ou seja, que para ter bases para trabalhar na área tem que ter em mente que o ramo está em constante mudança e que para alcançar o resultado desejado tem que se adequar a essas mudanças.

### **1.1 Justificativa**

A importância do referido tema torna-se evidente, já que devido ao crescente comportamento do consumidor em buscar informações frequentemente na internet e realizar compras por meio da rede; torna-se imprescindível ao comércio seja imobiliário ou de demais áreas, prover presença virtual eficiente e de forma estratégica, de modo a potencializar os negócios.

Segundo a pesquisa do SECOVI - Sindicato da Habitação do estado de São Paulo (2019), no ano de 2019 o ramo imobiliário de vendas teve um grande crescimento de 36,5% maior que o ano de 2017 ao qual também foi feita essa pesquisa, permitindo tal comparação e evidenciando a ascensão da área.

Além disso, a partir de janeiro de 2019, passou a valer o aumento do teto do valor dos imóveis que se enquadram no SFH - Sistema Financeiro da Habitação,

para R\$ 1.500.000 a qual aumenta a porcentagem de lucro de vendedores também para transações que tiveram início por meio da web.

Tal pesquisa também visualiza que há um novo panorama para o mercado imobiliário para os próximos cinco anos, com expectativas de juros menores, maior abertura de financiamentos bancários e um ambiente mais seguro juridicamente fazendo com que o mercado imobiliário seja um ótimo mercado a se investir nos próximos anos.

Nesse contexto de crescimento, instituições, empresas ou corretores do setor imobiliário, que ainda não possuem presença virtual e não adotam estratégias de mídias digitais precisam aderir à rede como forma de manter-se competitivo e crescer junto ao mercado, potencializando seus resultados por meio do que é oferecido, muitas vezes de forma gratuita.

## **1.2 Problemática**

Atualmente a internet se consolidou como um importante canal de comércio de produtos e serviços, além de prover muitos recursos de divulgação e comunicação para aprimorar o relacionamento com os clientes e conquista de novos.

No entanto, o mercado imobiliário pode ser impactado, quando um imóvel é divulgado - seja para venda ou aluguel, em grandes plataformas de vendas livres, a exemplo, podemos destacar:

- Mercado Livre,
- OLX,
- Desapega;
- Enjoei,
- Redes sociais virtuais – facebook, instagram.

Quando um imóvel é divulgado nesses ambientes ao invés de ser divulgado junto a uma agência imobiliária especializada em negócios relacionados a intermediação de venda ou locação de imóveis, há, de certa forma, uma perda de participação nesses negócios, e portanto, perda de atuação no mercado.

A problematização ora observada, portanto, consiste em evidenciar a concorrência da perda de mercado por parte das agências imobiliárias, diante das

plataformas de vendas livres, considerando ainda, o fator das corretoras solicitarem taxa sobre o valor da venda do imóvel. Nesse contexto, como o ramo imobiliário pode se posicionar estrategicamente na rede, de modo a conquistar essa fatia de público e evitar a perda de clientes atuais?

### **1.3 Hipóteses**

Uma possível solução para a problematização abordada é o desenvolvimento de um site completo, e assim fazer aliados, parceiros, além da adoção de estratégias de divulgação em redes sociais, fazendo com que um grande grupo de pessoas seja atingido e cativado.

Promover o relacionamento com clientes atuais, criando canais de relacionamento online, idealizando-os, para melhorar a comunicação e conquistar novos clientes.

A possibilidade de divulgação e vendas na internet ajuda ao corretor imobiliário, gerando mais renda e ao comprador tendo mais variedades de imóveis, desse modo possibilitando um grande crescimento no mercado.

Outra possível solução é a adequação do site nas normas de usabilidade e navegabilidade, para que assim os usuários se sintam confortáveis para navegar e usufruir do site, pois estando em um ambiente confiável, com comunicação clara e objetiva, disposta de forma simples e de fácil navegabilidade, o usuário se sente mais confortável para realizar os processos de compra ou aluguel.

### **1.3 Objetivos**

Os objetivos que permeiam o desenvolvimento da referida pesquisa, constituem-se em:

- Pesquisar conceitos e informações bibliográficas quanto à importância da internet no ramo imobiliário,
- Pesquisar recursos e funcionalidades que podem ser incorporadas em sites, para alavancar os negócios imobiliários,
- Abordar a relevância das agências imobiliárias terem presença digital, considerando o comportamento social e o cenário comercial amplamente competitivo,

- Realizar estudo sobre ações através dos sites, para potencializar resultados em imobiliárias;
- Abordar a contribuição à área por meio do desenvolvimento do site, para a imobiliária São Marcos, que tem objetivo de trazer ao seu cliente mais clareza em relação ao produto oferecido, mais dados e informações sobre os imóveis anunciados, prover um site totalmente funcional diante dos quesitos de navegabilidade, para que o usuário se sinta à vontade para adquirir imóveis com a São Marcos. À empresa, o site e as redes sociais irão prover um importante canal para alavancar e gerar mais negócios.

#### **1.4 Metodologia**

Para o desenvolvimento do referido artigo científico, a metodologia adotada foi baseada em:

- Pesquisas bibliográficas referentes ao tema geral,
- Pesquisa Qualitativa, com uso do instrumento de pesquisa de campo via formulário virtual *Google forms*, para coleta dos dados.

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO**

“A internet é uma fascinante tecnologia e ferramenta de comunicação inventada e operada originalmente por acadêmicos, pesquisadores e estudantes. No seu princípio, a rede mundial era tida como um veículo de baixo custo para envio, recebimento e armazenamento de uma quantidade maciça de informação, interligando organismos governamentais, centros de pesquisa e universidades.” (PINHO, 2000, p. 11)

Conforme abordado pelo autor, a internet se expandiu e que ela virou um meio de comunicação mundial e que está constantemente pesquisa, pois são muitas informações que são explícitas nessa plataforma. Outro autor que tem a mesma linha de raciocínio é Felipe (2000) ao afirmar que “hoje em dia se pode vender de tudo na internet independente do que seja desde que você faça da maneira certa” confirmando assim a abordagem de Pinho.

“Hoje, tanto as grandes corporações como os pequenos

negócios utilizam os dois principais serviços da Internet, a *Word Wide Web* e o correio eletrônico - e-mail, para que seus negócios estejam disponíveis ao consumidor e aos *prospects* 24 horas por dia, todos os dias. Numerosas funções de marketing e atividades comerciais são desenvolvidas com sucesso na Web, como a comunicação interna e externa, os serviços ao consumidor, a assistência técnica e, naturalmente a publicidade e as vendas” (PINHO, 2000, p. 11)

Em seu referencial, Pinho (2000) ressalta a constante mudança tecnológica aliada a web em seus livros e não foi diferente nas citações selecionadas, em que o autor enfatiza que a internet facilitou as vendas e também ajudou para se formarem novas técnicas de publicidade de venda.

### **3 A INTERNET NO BRASIL**

Segundo o site consumidor.com (1995), ter um computador em casa era luxo. Assim, quando a internet comercial começou no Brasil, tinha apenas 250 usuários, um pequeno grupo escolhido pela Embratel entre 15 mil inscritos para os testes iniciais. Enquanto nos Estados Unidos, mais de 19 milhões de usuários já estavam plugados, por aqui menos de 50 mil acessavam a rede por meio de instituições de ensino e pesquisa.

Desse pequeno grupo de 250 escolhidos, e hoje no Brasil a rede abre as fronteiras do mundo para mais de 112 milhões de brasileiros – e esse número não para de aumentar. Em pouco tempo, os usuários de internet se multiplicaram e a rede mundial agora está mudando o jeito como vivemos, em vários aspectos Assim como em outros países a internet facilitou entrada e saída importação e exportação de produtos e esse marco foi crucial para o crescimento dos pais, pois daí em diante começou a se tornar um dos maiores vendedores digital do mundo.

### **4 MERCADO IMOBILIÁRIO NO BRASIL**

O mercado imobiliário não tão diferente quanto os outros mercados têm como principal objetivo a venda e a valorização de seus produtos, aí que entram os agentes econômicos – corretores, que visam fazer a troca de serviços por bem

financeiros, ou seja, basicamente o mercado é um conjunto de pessoas afim de vender ou comprar produtos, lucrativo para si ou para fins empresariais.

O mercado imobiliário, diferente de outros tipos de mercados se compõe de quatro agentes cooperativos. O primeiro são as Imobiliárias onde você pode encontrar o segundo que são as Corretoras que te encaminharão para o terceiro que é o Corretor aonde o mesmo vem por intermédio do quarto agente o Proprietário o qual ira te mostrar a sua respectiva aquisição.

#### **4.1 Conceitos**

Um dos conceitos que o ramo de venda imobiliário empoe é conceito do Direito, pois em questão de venda de imóveis o Direito é crucial por que não se trata de poucos bem financeiros se trata te algo que se perdido pode ser um enorme rombo na parte do perdedor e que se não for visto da maneira correta ambos podem sair perdendo.

O ramo imobiliário não é um ramo fácil pois e exige um alto poder aquisitivo porem existem diversas instituições que ajudam pessoas que não tem tal condição como: o Minha Casa minha vida um projeto social criado para ajudar pessoas de baixa renda e que necessitam no mínimo de uma casa para viver.

#### **4.2 Empreendedores no mercado imobiliário.**

O empreendedor é o ser que desafia, que corre atrás do novo e que está sempre buscando o conhecimento para cada vez mais crescer tanto no fator econômico quanto no fator profissional.

O empreendedor imobiliário não é diferente ele visa sempre a inovação e o marketing pois são esses os fatores que o farão crescer como profissional na área. Existem vários obstáculos que o impedem de ser o melhor, mas o bom empreendedor da área imobiliária não pode se deixar vencer, pois é um ramo onde não pode ocorrer erros se não, não vira o tão desejado lucro.

### **5 A IMPORTÂNCIA DA INTERNET NO MERCADO IMOBILIÁRIO.**

Desde a sua criação a internet era somente utilizada como meio de interação social, porém com o passar dos tempos a internet deixou de ser só isso e se tornou essa extensa plataforma que vemos hoje.

Segundo artigo publicado no site emorar.com (2012), com o advento da internet, a busca de ofertas imobiliárias através da web vem ganhando importância na venda de imóveis. Além de informações sobre as próprias empresas, está cada vez mais comum que os sites das incorporadoras e imobiliárias ofereçam serviços de corretores online que ajudam a esclarecer dúvidas de potenciais consumidores e, muitas vezes, agendam visitas aos plantões de vendas ou imóveis prontos.

Como pode ser visto a internet agora também é uma ferramenta crucial no ramo imobiliário pois trás a tona a inovação algo que em qualquer mercado é de grande valia, e que hoje sem ela o mercado perderia o seu valor.

Pesquisas citadas pelo site “zap pro” (2019) mais de 10 milhões de brasileiros procuram imóveis pela internet. Então fundamental que o corretor esteja neste meio, pois está se expandindo de tal maneira que se o corretor não se situar do que está em ascensão no mercado ficara para trás em relação aos seus concorrentes o qual já tenham uma presença ativa na internet.

### **5.1 Vantagens da presença digital no mercado imobiliário.**

- **Estar sempre um paço a frente dos concorrentes a quais não tem uma presença ativa na internet:** pois sem tal presença o corretor fica sem uma das principais ferramentas disponíveis hoje em dia ao seu favor trazendo assim aos que já possuem a presença digital uma enorme vantagem acima de seus concorrentes.

- **As formas de divulgação são bem mais amplas, trazendo assim mais oportunidades para o corretor:** a internet disponibiliza de diversos meios de divulgação, e anexando a imobiliária nesse meio há uma enorme vantagem em relação aos concorrentes.

- **Otimizar o relacionamento com o seu cliente:** com a presença na internet é possível obter o melhor relacionamento com o seu cliente pois, não será



necessário marcar reuniões ou encontros formais, porque a mesma disponibiliza chats de conversas aonde ambos podem interagir sem sair de casa.

### **5.2 O corretor imobiliário e a presença na internet**

Nos dias de hoje pode ser visto em todo o lugar o quanto a internet mudou o mundo e a sua importância, e no ramo imobiliário para se obter melhor relacionamento com o seu cliente se necessita de tal presença.

Pessoas com mais bagagem nesse mercado sabem como a internet os ajudou, pois antigamente para se obter informações sobre imóveis ou venda tinha se que se pesquisar em anúncios de jornais ou sair de porta em porta para se procurar o proprietário do imóvel, porém a internet veio como uma ótima ferramenta de trabalho nesse quesito facilitando para tudo e para todos.

## **6 INOVAÇÃO NO MERCADO IMOBILIÁRIO**

Tendo como base que inovação é sinônimo de renovação o site inGaia (2015) publicou que, a inovação é capaz de agregar valor aos serviços de uma imobiliária, trazendo diferenciais competitivos que, mesmo que momentaneamente, podem fazer a diferença na hora que um cliente toma a decisão entre a empresa X e a empresa Y — principalmente se considerarmos um setor cujos serviços são quase que equivalentes entre os concorrentes, assim tendo que citar novidades que o mercado nos trouxe.

Uma delas é o vídeo 360° no mercado imobiliário tal ferramenta é utilizada para mostrar todas as faces da casa, assim mostrando para o cliente tudo que o imóvel tem de uma forma criativa e inovadora.

Outra delas é a CRM que se trata de um sistema de relacionamento entre empresa e cliente, o qual melhora e facilita a venda de produtos pois trazendo um conforto para o cliente o mesmo se sente confortável para melhor se relacionar com a empresa ou seja efetuar compras de grande ou pequeno porte.

## **6 PESQUISA APLICADA E RESULTADOS OBTIDOS**

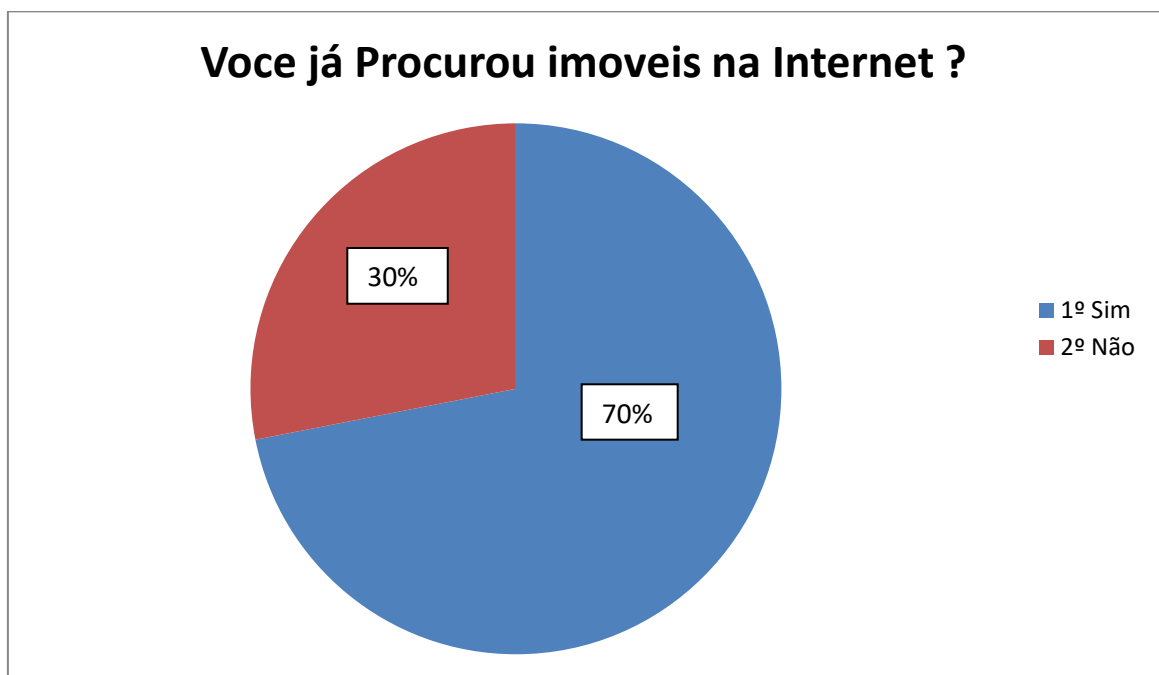
A pesquisa de campo foi constituída através de um formulário, para saber como o público alvo da Imobiliária São Marcos se comportaria, diante da possibilidade de comprar, divulgar um vender um imóvel junto à imobiliária no ambiente na internet.

Tal pesquisa foi divulgada em diversas redes sociais virtuais, tais como *Facebook, Instagram, WhatsApp*, com o objetivo de saber com qual o respaldo do público, suas necessidades, demandas, desejos e opiniões.

A pesquisa envolveu 150 respondentes com a faixa etária entre 14 e 30 anos. Como projeto futuro, a pesquisa será aplicada um número maior de pessoas com outras faixas etárias.

Também é importante ressaltar entrevista realizada e conversas informais junto ao proprietário da Imobiliária, o senhor Marcos Silva, que nas referidas oportunidades forneceu informações cruciais para que tal pesquisa pudesse ser concluída com sucesso, diante da análise de requisitos e viabilidades do Projeto.

Dados constituintes do site foram validados com o proprietário da imobiliária, que se mostrou satisfeito com o trabalho que foi constituído e demonstrou relevante interesse em implantar o site à Imobiliária.



## **7 CONTRIBUIÇÕES: DESENVOLVIMENTO DE SITE PARA A IMOBILIARIA SÃO MARCOS.**

A imobiliária São Marcos como o nome já diz atua no mercado de venda de imóveis e para se promover contava com meios antigos tais como panfletos, pôster em postes etc. porém agora conta com um site de ótima qualidade o qual vai ser de grande valia para alavancar os seus negócios.

O site para imobiliária São Marcos foi criado com a intenção de modernizar e potencializar os negócios do Corretor Marcos Silva, proprietário da imobiliária. O site anteriormente utilizado pelo corretor encontrava-se desatualizado. A nova proposta ora desenvolvida proporciona ao site com um aspecto mais moderno, atraente e usual, trazendo o que a de mais atualizado em termos de aplicações web.

O site conta com:

- Página inicial,
- Página “sobre nós”,
- Página “todos imóveis”,
- Página “financiar” – que liga diretamente a páginas para simulação de financiamento bancário,
- Área para cadastrar imóvel,
- Página “contato” – para envio de mensagens diretamente à Imobiliária,
- Área administrativa do site – em que o próprio corretor pode alterar dados do site.

Para desenvolvê-lo foi utilizada linguagem de programação PHP e recursos de estruturação de aplicações web tais como HTML, Bootstrap, Javascript, My Sql.

Os recursos implementados estão embasados nas linguagens mais utilizadas e mais modernas do mercado, assim, trazendo maior segurança e confiabilidade.

Um diferencial do site desenvolvido é que ele é totalmente simples, com linguagem clara e objetiva, fácil navegabilidade, pois tem todo seu conteúdo otimizado, sendo assim, constitui-se em um site que o usuário navega e não tem dificuldade em acessar nenhuma das páginas fazendo com que o usuário passe por todo o site sem a menor dificuldade e tenha uma excelente experiência.

## **8 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Para concluir é importante ressaltar que os resultados obtidos com tal pesquisa e site desenvolvido, focaram em agregar valor e melhorar o acesso dos clientes da Imobiliária São Marcos aos respectivos serviços oferecidos, pois entendemos que as mudanças constantes que ocorrem no cotidiano, atreladas à internet, influenciam diretamente o ramo imobiliário.

O objetivo principal foi compartilhar conceitos e ideias inovadoras nesse ramo, por meio da pesquisa bibliográfica e evidenciar a web e seus recursos benéficos à área do comércio de imóveis, sobretudo na região do Município de Caieiras.

Com o site desenvolvido, e redes sociais, espera-se que a imobiliária São Marcos tenha canais eficientes para aprimorar seu relacionamento com clientes e aumento na geração de novos negócios.

## THE IMPORTANCE OF INTERNET IN REAL ESTATE TRADE

(em inglês)

**Abstract:** The internet had the beginning of its development in 1967 by REND corporation creating the first real plan of a package switching network for the purpose of expanding the technology. The importance of researching on this subject is that many people are deceived by lack of knowledge and lack of research. Currently, the Internet has consolidated itself as an important channel for product and service trading, as well as providing many dissemination and communication resources to improve relationships. A possible solution to the problem addressed is the development of a complete website. Search for concepts and bibliographic information about the Search features and functionalities that can be embedded in websites, to leverage real estate deals. google Forms, google book ,sublime , wamp server.

**Keywords:** Real Estate, References, Real Estate Market, Real Estate Site.

### **REFERÊNCIAS**

Consumidor moderno, internet-no-brasil-como-tudo-começou, 2016

emorar.com, importância da internet na venda de imóveis, 2013

Exame, expectativa para o mercado imobiliário, Abril 2019

Exame, mercado imobiliário-deve-crescer, abril 2019

Izabela, Paula Apostila Introdução ao mercado imobiliário, novembro 2011

Izabela, Paula Apostila Introdução ao mercado, novembro 2011

ingaia.com, inovacao-no-mercado-imobiliario-coloque-nos-objetivos-de-seu-negocio,  
2016

redesilvinhoximenes.com corretor-imobiliario-online-entenda-a-importancia-da-  
presenca-na-internet, 2014

Zappro, Importância da internet no mercado imobiliário, 2016

## APÊNDICE A: formulário utilizado na realização da pesquisa de campo.

The screenshot shows a Google Forms interface in a web browser. The form is titled "imobiliária São Marcos" and has a subtitle "Questionário imobiliária são marcos". It contains three questions:

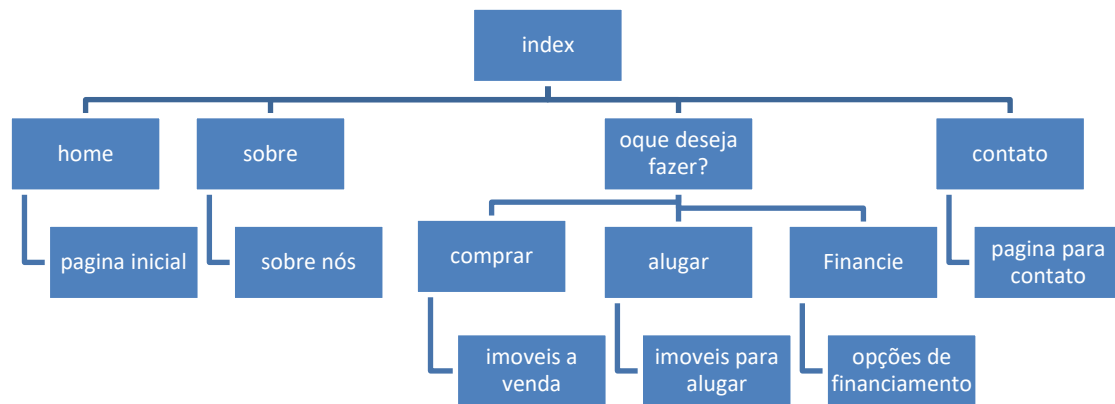
- Qual é o seu nome ?**: A short text response question.
- Aonde você mora ?**: A multiple-choice question with options: ☐ Caieiras, ☐ Perus, ☐ Franco da rocha, and ☐ outros.
- you have researched any real estate on the internet ?**: A yes/no question with options: ☐ Sim and ☐ Não.

The interface includes a purple header with "Untitled form", a navigation bar with "PERGUNTAS" and "RESPOSTAS 20", and a right sidebar with a "ENVIAR" button. The browser's address bar shows the Google Forms URL.

Link formulário Imobiliária São Marcos:

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfHLKmNevnSXWuEW8s-D0FGzf9I2WFNJncbgfI0vLkP4dr8wA/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfHLKmNevnSXWuEW8s-D0FGzf9I2WFNJncbgfI0vLkP4dr8wA/viewform?usp=sf_link)

**APÊNDICE B:** mapa ou fluxograma de informações do site para a Imobiliária São Marcos.





## APÊNDICE C: layout do site Imobiliária São Marcos

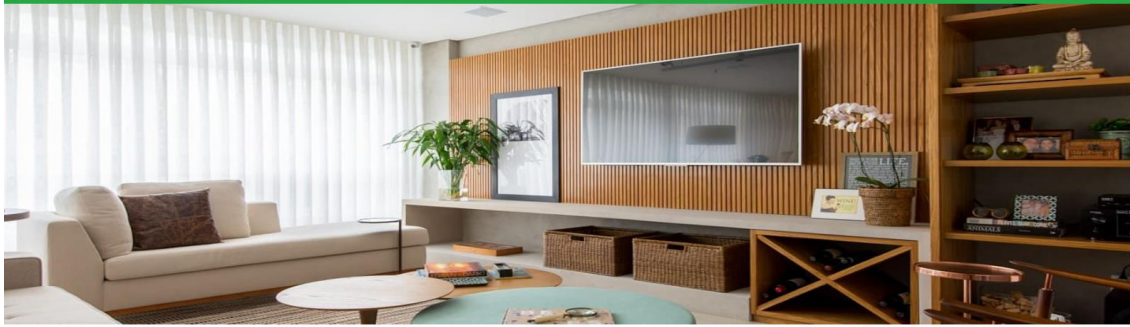


São MarcosImóveis

HomeSobreO que deseja fazer?Contato

Digite aqui

Pesquisar



Informações para contato

Telefones

(11) 98083-3950

(11) 99675-7211

(11) 97686-3256


(11) 94848-3948

Informações para contato

R. Pintassilgo, 670 - Jardim H...

R. Pintassilgo, 670 - Jardim Helena, Caieiras - SP 07700-000

Visualizar mapa ampliado



Telefones

(11) 98083-3950

(11) 99675-7211

(11) 97686-3256

(11) 94848-3948

(11) 4441-1820

e-mails:

atendimento@saomarcosimoveis.com.br

marcoscorretor10@gmail.com

Horario de Atendimento:

segunda à sexta-feira

das 9h às 18h

Entre em contato

Nome Completo

## APÊNDICE D: tabela do banco de dados.


The screenshot displays the phpMyAdmin web interface. On the left, a sidebar shows the database structure with a tree view including 'Novo', 'bullfigh\_bull', 'information\_schema', 'mysql', 'performance\_schema', 'phpmyadmin', 'tcc', and 'test'. The 'tcc' database is selected, showing a list of tables: 'cadimovel', 'contato', 'imoveis', 'noticia', 'usuario', 'venda', and 'test'.


The main panel shows the results of an import operation: 'Importação terminou com sucesso. 31 queries executadas. (tcc.sql)'. Below this, several SQL queries are listed, each with a success message and execution time:


- Query 1:** 'MySQL não retornou nenhum registro. (A consulta demorou 0,0008 segundos.)'. The query is a dump of the database structure, including version information and a 'SET SQL\_MODE = "NO\_AUTO\_VALUE\_ON\_ZERO"' statement. It includes links for '[Editar em linha]', '[Edita]', and '[Criar código PHP]'.
- Query 2:** 'MySQL não retornou nenhum registro. (A consulta demorou 0,0003 segundos.)'. The query is 'SET AUTOCOMMIT = 0;'. It includes links for '[Editar em linha]', '[Edita]', and '[Criar código PHP]'.
- Query 3:** 'MySQL não retornou nenhum registro. (A consulta demorou 0,0003 segundos.)'. The query is 'START TRANSACTION;'. It includes links for '[Editar em linha]', '[Edita]', and '[Criar código PHP]'.
- Query 4:** 'MySQL não retornou nenhum registro. (A consulta demorou 0,0003 segundos.)'. The query is 'SET time\_zone = "+00:00"'. It includes links for '[Editar em linha]', '[Edita]', and '[Criar código PHP]'.
- Query 5:** 'MySQL não retornou nenhum registro. (A consulta demorou 0,0004 segundos.)'. The query is a comment: '/\*140101 SET @OLD\_CHARACTER\_SET\_CLIENT=@@CHARACTER\_SET\_CLIENT \*/'. It includes links for '[Editar em linha]', '[Edita]', and '[Criar código PHP]'.
- Query 6:** 'MySQL não retornou nenhum registro. (A consulta demorou 0,0003 segundos.)'. The query is another comment: '/\*140101 SET @OLD\_CHARACTER\_SET\_RESULTS=@@CHARACTER\_SET\_RESULTS \*/'. It includes links for '[Editar em linha]', '[Edita]', and '[Criar código PHP]'.
- Query 7:** 'MySQL não retornou nenhum registro. (A consulta demorou 0,0003 segundos.)'. The query is a final comment: '/\*140101 SET @OLD\_COLLATION\_CONNECTION=@@COLLATION\_CONNECTION \*/'. It includes links for '[Editar em linha]', '[Edita]', and '[Criar código PHP]'.


At the bottom, a 'Console' tab is visible, showing the same final comment query.


## APÊNDICE E: tela área administrativa.


Sistema Administrativo - admin 


 Início


 Cadastro de Imóveis


 Consulta de Imóveis


 Cadastro de Usuário

 Consulta de Usuários

 Mensagens

 Imóveis para análise

 Vendas

 Sair

### Cadastro de Imóveis

Dados do Imóvel

**Título**

**Local**

**Descricao**

**Valor**

**Imagem**  

Nenhum arquivo selecionado

**linkmap**



**Administração Central**

Unidade do Ensino Médio e Técnico – Cetec

[www.centropaulasouza.sp.gov.br](http://www.centropaulasouza.sp.gov.br)

Rua dos Andradas, 140 • Santa Ifigênia • 01208-000 • São Paulo • SP • Tel.: (11) 3324.3300

**ANEXO ÚNICO**

**TERMO DE AUTORIZAÇÃO DE DIVULGAÇÃO**

**TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO – TCC**

Nós, alunos abaixo assinados, regularmente matriculados no Curso Técnico **Informática para Internet**, na qualidade de titulares dos direitos morais e patrimoniais de autores da Obra “**A IMPORTANCIA DA INTERNET NO COMERCIO IMOBILIARIO**”, Trabalho de Conclusão de Curso apresentado na ETEC de Caieiras, município Caieiras em São Paulo, 28 de junho de 2019, autorizamos o Centro Paula Souza reproduzir integral ou parcialmente o trabalho e /ou disponibilizá-lo em biblioteca e ambientes virtuais.

Caieiras, 28 de maio de 2019

Nome	RG	Assinatura
Lucas Zanutto de Moraes	53.274.177-8	
Pedro Henrique Andrade Nunes	60.017.680-0	
Tiago Diniz de Oliveira	56.759.639-4	

Ciência do Professor Responsável

Nome	Assinatura	Data
Sara Cristina Alves dos Santos		

[www.centropaulasouza.sp.gov.br](http://www.centropaulasouza.sp.gov.br)

Rua dos Andradas, 140 • Santa Ifigênia • 01208-000 • São Paulo • SP • Tel.: (11) 3324.3300