

Piracicaba, 06 de maio de 2020.

À

EMPRESA GESTORA DE ATIVOS S.A. – EMGEA

Ref.: RFI – Solução Gestão Imóveis

DOCUMENTAÇÃO COMISSÃO DE LICITAÇÃO - CL

Setor Bancário Sul Quadra 2, Bloco B

Lote 18, Subloja e 1o Subsolo

Ed. São Marcus, CEP 70070-902, Brasília - DF

Prezados,

Atendendo a **CONSULTA PÚBLICA AO MERCADO - Solução para Gestão de Vendas de Imóveis Não de Usos**, seguem nossas respostas à **RFI - Request for Information (20200420083450)**, datada de 20/04/2020.

Esperamos contribuir com o processo de avaliação e subsidiar a EMGEA com informações para escolha da solução que atenda às suas necessidades, para a futura contratação desses serviços, nos termos da legislação vigente.

Atenciosamente,

MARCELO PRATA

Fundador e CEO

RFI - *Request for Information* - EMGEA (Respostas)

Objetivo: Subsidiar decisão da Empresa Gestora de Ativos S.A. - EMGEA sobre futura contratação de solução para gestão de vendas de imóveis não de uso de sua propriedade, a fim de atender às demandas existentes nos processos de alienação dos bens em todo o País, conforme especificações das tarefas mínimas contidas no item 4 deste documento.

Item	Tarefa	A Solução fornece?
4.1.1	Cadastrar os imóveis disponíveis para a venda, incluindo: <ol style="list-style-type: none"> i. Importar dados e Upload de documentos; ii. Conferir e dar tratamento às informações do cadastro; iii. Cadastrar coordenadas para georreferenciamento dos imóveis; iv. Obter imagens a partir da solução Google Street View; v. Cadastrar informações de pendências jurídicas; vi. Atualizar as informações e documentos em rotina a ser definida. 	Sim
4.1.2	Distribuir e gerenciar as vendas, incluindo: <ol style="list-style-type: none"> i. Utilizar inteligência artificial para distribuir os imóveis de acordo com critérios pré-estabelecidos; ii. Alocar automaticamente os imóveis por meio de API's (application programming interface) nos canais de vendas com prazo definido para cada tipo de venda (leilão, venda direta, concorrência, etc); iii. Notificar os canais de venda; iv. Receber proposta, analisar, conferir e encaminhar para EMGEA; v. Viabilizar interface, via plataforma, para acompanhamento das propostas em andamento; vi. Acompanhar junto ao cliente a regularização de pendências geradas; vii. Enviar, notificar o cliente final o andamento de seu processo de compra; viii. Conciliar valores recebidos e estornos; 	Sim
4.1.3	Precificar os imóveis, incluindo: <ol style="list-style-type: none"> i. Atribuir o valor de venda para os leilões alinhado com a legislação vigente – Lei 9.514/97; ii. Utilizar parâmetros matemáticos para precificar os imóveis não de uso, atrelados com propostas recebidas e percepção de valor de mercado; iii. Implementar solução para validar preços sugeridos. 	Sim
4.1.4	Automatizar a transição dos modelos de venda de acordo com a estratégia legal/comercial (leilão, venda direta, concorrências e outros) incluindo: <ol style="list-style-type: none"> i. Definir estratégias comerciais; ii. Realizar campanhas de marketing, utilizando critérios próprios 	Sim

4.1.5	Prospectar canais de venda, incluindo: <ul style="list-style-type: none">i. Prospectar canais para comercializar ou indicar clientes em potencial;ii. Cadastrar e homologar canais de venda (Leiloeiros, corretores de imóveis, entre outros);iii. Implementar canais de ouvidoria;	Sim
4.1.6	Disponibilizar <ul style="list-style-type: none">A. Relatórios:<ul style="list-style-type: none">i. Situação da base de imóveis cadastrados;ii. Precificação;iii. Processo de venda<ul style="list-style-type: none">a. Esteirab. Distribuição dos imóveisc. Vendas em andamentod. Canais de vendaiv. Base de dados de cliente;v. Disponibilizar relatórios de tráfego (Google Analytics);vi. Elaborar relatórios gerenciais definidos em conjunto com a EMGEA.B. Base de dados:<ul style="list-style-type: none">i. Disponibilizar interface para auditoria interna e externa;ii. Permitir aplicação de filtros de pesquisa em toda base de imóveis;iii. Gerar relatórios em interface web;iv. Permitir exportação da base em formato de arquivo (xlsx, xml, csv, etc) com todos os imóveis, seu status de venda e informações cadastrais;	Sim

Proposta Comercial e Técnica

Solução p/ Gestão Comercial e Venda de Imóveis da EMGEA

SUMÁRIO

1. Definições:.....	4
2. Objetivos da Solução.....	4
3. Contratação e Honorários	5
4. Qualificações para Execução	6
5. Implementação da Solução	6
6. Serviços Prestados na Solução.....	7
7. Especificações da Plataforma	10
8. Serviços que não estão inclusos na Solução (sob consulta).....	13
ANEXO I - Fases de Implantação da Solução	15
1ª Fase	15
ANEXO II - Dados Cadastrais Obrigatórios p/ Importação	16

1. Definições:

- a) **Solução:** o conjunto de serviços prestados pela Resale para alcançar os objetivos abaixo descritos, utilizando suas plataformas tecnológicas como ferramentas de execução e apoio;
- b) **Plataforma:** todas as plataformas de tecnologia utilizadas pela Resale para execução dos Serviços, bem como, para interação com os clientes externos e colaboradores da EMGEA;
- c) **Serviços:** quando citado separadamente, se refere aos serviços prestados pelo time Resale na execução da Solução;
- d) **Site de Imóveis EMGEA:** portal web (*white-label*) para divulgação de todos os imóveis da EMGEA, independente do modelo de venda, utilizando layout e tecnologia desenvolvida pela Resale, disponível no domínio: imoveisEMGEA.com.br ou outro;
- e) **PLATAFORMA PAGIMOVEL** - unidade de negócios da **RESALE**, com personalidade jurídica vinculada à **RESALE**, aqui destacada para fins gerenciais de organização de direitos, obrigações e responsabilidades, a seguir denominada "**PAGIMOVEL**";

2. Objetivos da Solução

- a) Implementação de processos de venda dos imóveis não de uso próprio ou outros da EMGEA, com o objetivo de otimizar a performance de vendas, com escalabilidade, automatizando processos manuais e reduzindo prazos, equipe disponibilizada e custos;

- b) Implementação de sistemas de mitigação de riscos jurídicos com o estabelecimento de processos para identificação de divergências de informações nos imóveis disponibilizados para venda, independente do canal utilizado (imobiliárias, leilões ou venda direta);
- c) Padronização das informações dos imóveis disponibilizadas aos canais de venda, garantindo uniformidade dos processos, mitigação de riscos jurídicos e fraudes;
- d) Implementação de processos de inteligência de vendas na distribuição de imóveis por canais ou tipos de venda, com indicadores de performance, rentabilidade, utilizando inteligência artificial, com base em experiências adquiridas no mercado;
- e) Criação de mecanismos de *compliance* que permitam dar completa transparência aos processos de venda, de maneira auditável e como forma de atender às regulamentações internas e externas.

3. Contratação e Honorários

EMGEA

A. Contrato:

- i. A EMGEA garantirá exclusividade na utilização da Solução pelo prazo de decorrência do contrato que regerá a prestação de serviços aqui tratada;
 - a. A exclusividade **não se aplicará** nos casos onde a EMGEA opte pela “venda direta” dos imóveis ao cliente final, sem a intermediação da Resale, e **não estejam** cadastrados na Plataforma;
- ii. Prazo do contrato de **60** (sessenta meses) meses.

B. Honorários:

ID	SERVIÇO	VALOR
1.0	Setup da Solução (incluindo Site de Imóveis EMGEA)	Bonificado
2.0	Valor Mensal (recorrente)	
2.1	a) Plataforma (SaaS) e Serviços b) Site de Imóveis EMGEA I. Hospedagem e Manutenção; II. Atendimento Fale Conosco (01 analista)	
3.0	Intermediação na venda de imóveis (leilão, venda direta c/ atuação da ReSale e vendas via imobiliárias/corretores)	5% sobre o valor de venda do imóvel, pagos pelo Comprador.
4.0	Serviços de Pós-Vendas pela plataforma Pagimovel®	1,5% sobre o valor de venda do imóvel, pagos pelo Comprador.

Os valores devidos a título de honorários serão cobrados pela Resale do cliente final, utilizando sua plataforma Pagimovel®, no ato da aprovação da proposta de compra.

Canais de Venda (Leiloeiros)

A. Relação Jurídica:

- i. Os leiloeiros serão contratados diretamente pela Resale para utilização da Plataforma e para atuação na venda dos imóveis de propriedade da EMGEA nessa modalidade de venda;
- ii. A remuneração desse canal de venda seguirá os preceitos legais e quaisquer valores devidos à título de licenciamento da Solução, prestação de serviços operacionais, marketing, entre outros, serão acertados entre leiloeiros e Resale.
- iii. Todos os leiloeiros que atuam na venda de imóveis deverão estar devidamente integrados na Solução.

B. Do desempenho da atividade

- i. A atuação da atividade de leiloeiro por meio da Plataforma seguirá o previsto em Lei mantendo a (i) personalidade do leiloeiro; (ii) contrato firmado especificando a remuneração devida pelo comitente (comprador); (iii) formas e prazos de pagamento; (iv) preço mínimo do bem a ser leiloadado, dentre outras. Tais requisitos serão tratados em um em um contrato de adesão firmado entre as partes envolvidas.

4. Qualificações para Execução

1. Comprovada experiência da Resale
 - a. Empresa foi criada em [julho/2015](#);
 - b. Tem entre os seus principais clientes:
 - i. [Banco do Brasil S/A](#), desde 2019
 - ii. [Enforce Gestão de Ativos](#), desde 2019
 - iii. [Santander Brasil S/A](#), desde 2016
2. Capacidade financeira para suportar a execução da Solução;
3. Capacidade técnica para execução dos Serviços;

5. Implementação da Solução

1. Setup da Solução:
 - a. O prazo estimado para implantação da Solução se dará em fases (Anexo I), sendo:
 - i. 1ª Fase: até **60** dias, podendo ser segmentado, de acordo com a estratégia alinhada com a EMGEA;
 - ii. 2ª Fase: em até **90** dias após a 1ª fase.
 - b. Estarão envolvidos na fase de setup o time de tecnologia, produtos, operacional da Resale;

- c. Serão realizadas reuniões para alinhamento dos processos entre as áreas envolvidas. As mesmas poderão ser presenciais ou à distância, de acordo com a necessidade;
- 2. Licenças
 - a. As licenças de utilização para os colaboradores da EMGEA serão disponibilizadas sem custo;
 - i. Serão fornecidas quantas licenças forem necessárias;
 - ii. As licenças são segmentadas por módulos da Plataforma;
 - b. Não está prevista na Solução o fornecimento de licenças para terceiros;
- 3. Treinamento
 - a. A Plataforma é construída utilizando modernos conceitos de *UX* (experiência do usuário) o que mitiga a necessidade a necessidade de treinamentos presenciais;
 - b. Será fornecido treinamento aos usuários que irão utilizar a plataforma por meio de plataformas de EAD (Ensino à Distância) ou por meio de vídeo conferências.

6. Serviços Prestados na Solução

A) Imóveis

- 1. Cadastro dos Imóveis (disponíveis para venda)
 - a. Importação
 - i. Disponibilização de interface para importação dos imóveis disponíveis para venda;
 - ii. *Upload* de documentos (matrículas, laudos e outros) em ambiente seguro;
 - b. Tratamento Cadastral
 - i. Conferência das informações básicas de cadastro (Anexo II) e dos documentos disponibilizados;
 - ii. Geração de relatórios indicando pendências existentes para que sejam providenciadas pela EMGEA;
 - c. Tratamento Comercial
 - i. Obtenção de fotos a partir dos documentos e arquivos disponibilizados;
 - 1. Edição para convertê-las em formato adequado para exibição em sites, aplicativos e demais interfaces;
 - ii. Cadastramento de coordenadas para georreferenciamento dos imóveis nas buscas por mapas;
 - iii. Obtenção de imagens a partir da solução Google Street View;
 - d. Atualização
 - i. Rotina de atualização das informações e documentos dos imóveis, conforme fluxo a ser definido;
 - ii. Rotinas de atualizações emergenciais em função da indisponibilização de imóveis para venda (ex: liminar impedindo a venda);
 - e. Gerenciamento
 - i. Visualização de toda a base de imóveis na Plataforma, permitindo a aplicação de filtros de pesquisa;

- ii. Geração de relatórios em interface web;
 - iii. Possibilidade de exportação da base em formato de arquivo (xlsx, xml, csv, etc) com todos os imóveis na Plataforma, status de venda, entre outros;
- 2. Distribuição dos Imóveis (AI)
 - a. Utilização de inteligência artificial (AI) para distribuição dos imóveis de acordo com critérios pré-estabelecidos e modelo de predição já existente (*machine learning*);
 - b. Alocação automática dos imóveis por meio de API's (*application programming interface*) para os canais de venda habilitados;
 - i. Criação de cronogramas para cada canal de venda;
 - ii. Definição dos tipos de venda (leilão, venda direta, concorrência, etc)
 - c. Equipe dedicada para alocação dos imóveis a cada novo ciclo de vendas, garantindo a máxima eficiência e agilidade ao processo;
 - d. Serviço de notificações para os canais de venda com informações relevantes sobre os imóveis disponibilizados nas carteiras;
 - i. Imóveis retirados (liminares, vendidos e etc);
 - ii. Atualizações realizadas
 - 1. Emergenciais: valores de venda, situação, considerações importantes e etc);
 - 2. Padrão: outras referentes ao imóvel.
- 3. Precificação dos Imóveis
 - a. Valor mínimo de venda definido de acordo com critérios pré-estabelecidos com pela EMGEA;
 - b. Modelo de precificação dos imóveis para assessorar o processo de decisão de venda, com base nas propostas recebidas;
 - c. Metodologia de precificação utilizando parâmetros matemáticos atrelados a percepção de valor de mercado (interesse de compra);
- 4. Esteira de Vendas
 - a. Parametrização da esteira de vendas, de acordo com a estratégia legal/comercial (leilão, venda direta, concorrências e outros);
 - b. Transição dos modelos de venda de forma automatizada, de acordo com critérios pré-estabelecidos;
- 5. Canais de Venda
 - a. Cadastro:
 - i. Cadastramento dos canais de venda:
 - 1. Leiloeiros, devidamente habilitados para desenvolvimento dessa atividade;
 - 2. Corretores de imóveis, inscritos e ativos nos Conselhos Regionais;
 - 3. Outros.
 - ii. Identificação da área geográfica de atuação;
 - iii. Cadastro da equipe, por departamento, para atribuição das alçadas de permissões para acesso à Plataforma, visualização de informações e recebimento de notificações;
- 6. Gestão Comercial dos Imóveis – Venda Direta
 - a. Disponibilização de interface web para acompanhamento de relatórios gerenciais de cada uma das etapas:

- i. Situação da base de imóveis cadastrados
- ii. Precificação
- iii. Processo de Venda
 1. Esteiras;
 2. Distribuição dos imóveis;
 3. Vendas em andamento;
- iv. Indicadores de performance

B) Clientes

1. Cadastro

- a. Cadastro do cliente final em diferentes níveis, de acordo com o grau de interesse pela compra do imóvel:
 - i. Nível 01: e-mail;
 - ii. Nível 02: + nome e telefone;
 - iii. Nível 03: + CPF;
 - iv. Nível 04: + todos os dados cadastrais necessários para realização de uma proposta de compra do imóvel;

C) Processos de Venda – Venda Direta

1. Propostas de Compra

- a. Venda Direta
 - i. Recebimento das propostas e documentos para compra dos imóveis;
 - ii. Tratamento das propostas de compra, conferência, pendências e encaminhamento para análise;
 - iii. Interface com a EMGEA, via plataforma, para acompanhamento das propostas de compra em andamento;
 - iv. Acompanhamento junto ao cliente final para cumprimento de pendências geradas;
 - v. Envio de notificações para o cliente final informando o andamento do seu processo de compra;
- b. Leilão/Imobiliárias/Corretores
 - i. Disponibilização de interface para o leiloeiro informar a venda do imóvel (valor de venda, forma de pagamento e dados do comprador);
 - ii. Toda a tratativa da venda, cumprimento de pendências, envio de documentos e outras serão tratadas diretamente com a equipe da EMGEA, por email ou outras plataformas

D) Processos de Pós-Vendas

1. Formalização das vendas mediante Instrumento Particular de Compra e Venda (CCV);
2. Registro do documento definitivo de transferência de propriedade (escritura publica de compra e venda) junto aos Registros de Imóveis, obtenção de guia de eventuais despesas, caso necessário para sua efetivação;

3. Comunicação à SPU da transferência de domínio útil e levantamento de débitos, obtenção de guias, bem como encaminhamento de alterações e regularizações cadastrais, quando necessário;
4. Transferência de titularidade para fins de IPTU e outras alterações no cadastro municipal e obtenção de guias de eventuais despesas, caso necessário para sua efetivação;
5. Transferência de titularidade e alterações cadastrais junto as administradoras de condomínio e obtenção de guias de eventuais despesas, caso necessário para sua efetivação;
6. O pagamento dos valores referentes às custas de emolumentos cartorários, taxas municipais, estaduais, federais e condominiais, quando devidas pelo vendedor, necessárias para efetivação do escopo dessa proposta que venham a ser levantadas serão pagas/ressarcidas pela EMGEA.

D) *Business Intelligence (BI)*

1. Disponibilização dos relatórios de tráfego (Google Analytics);
2. Criação de funis de venda para geração de métricas comerciais;

7. Especificações da Plataforma

1. Integração:
 - a. A Plataforma funciona sem a necessidade de integração com os sistemas da EMGEA;
 - b. O upload de informações para a plataforma ocorrerá por meio da importação de arquivos disponibilizados, ou, quando disponível, via API (recomendado).
2. Processos
 - a. Gestão Processual
 - i. Repositório único dos processos validados com a EMGEA, contendo fluxos, modelos de documentos e outros objetos necessários para a execução dos serviços;
 - ii. Estrutura flexível de implementação de melhorias, utilizando o conceito de MVP (*Minimum Viable Product* - Produto Mínimo Viável);
 - iii. Processos desenhados com foco total na venda dos imóveis pulverizados diretamente ao cliente final, utilizando canais de venda externos;
 - iv. Plataforma permite a segregação de áreas de edição, permitindo definição de alçadas conforme perfil definido pelos gestores;
 - v. Ambiente de desenvolvimento (dev) que permita testes das melhorias implementadas antes de serem colocadas em produção;
 - vi. A Plataforma contempla o conceito de "objeto único", permitindo a integração dos módulos e objetos, permitindo a conectividade entre eles, independente do processo que esteja sendo utilizado;
 - b. Análise e Monitoramento
 - i. A Plataforma permite a análise quantitativa e qualitativa dos processos existentes, permitindo prever e mitigar riscos;
 - ii. Atribuição de KPI's e SLA's para cada etapa do processo que necessite de monitoramento;

- iii. Envio automático de email para os envolvidos notificando sobre divergências processuais que necessitem ser corrigidas e ações necessárias;
 - iv. Registro de alterações realizadas na Plataforma;
 - c. Relatórios
 - i. Visualização de relatórios em tempo real na plataforma;
 - ii. Opção de exportação dos dados em formatos de terceiros (xlxs, csv, xml e etc);
 - d. Parametrização e Customização
 - i. A Plataforma é parametrizável de acordo com as regras de negócio;
 - ii. Possibilidade de parametrização dos perfis e alçadas de acessos dos usuários;
 - iii. A customização do processo ou da Plataforma será realizada mediante decisão conjunta entre o time Resale e EMGEA, de forma a garantir que as implementações tragam ganhos ao processo de forma escalável;
 - iv. Cada usuário, de acordo com seu perfil de acesso, terá acesso a seu *cockpit (dashboard)* de forma a otimizar a visualização e execução das suas tarefas na Plataforma, quando for o caso;
 - e. Controle de Registros
 - i. Inclui área de histórico para controle e visualização de todas as alterações realizadas na plataforma;
 - ii. Funcionalidade de pesquisa por tipo de registro alterado, com opção de classificação por tipo, data e usuário;
- 3. Módulo de Documentos e Imagens
 - a. Permite o armazenamento de documentos no formato PDF;
 - b. Permite o armazenamento de imagens (fotos dos imóveis);
 - c. Permite a pesquisa e exclusão de documentos, conforme, níveis de permissão do usuário;
 - d. Estrutura de tecnologia segura e escalável para o armazenamento de arquivos;
- 4. Versionamentos:
 - a. Versionamento da Plataforma como forma de permitir a gestão, atualizações, backups e restauração de fluxos em casos de contingência ou alteração processual;
 - b. Registros dos versionamentos e melhorias implementadas em cada um deles;
 - c. Processo de comunicação de implementação de versionamentos intermediários;
 - d. Novas versões poderão ser disponibilizadas por determinações legais ou normativas;
 - e. A migração da Plataforma para outras linguagens e/ou arquiteturas será suportada pela Resale;
- 5. Acesso à Plataforma
 - a. Todas as opções de acesso citadas neste material poderão ser realizadas de forma *online*, sem a necessidade de instalação de *softwares*, *plugins* ou outros dispositivos;
 - b. A Plataforma é disponibilizada na língua portuguesa;

- c. O acesso será liberado aos colaboradores da EMGEA mediante solicitação formal do gestor da área, indicando quais níveis de permissão deverão ser concedidos;
6. Segurança
 - a. A Plataforma possui:
 - i. Topologia de segurança utilizando chaves de acesso individuais, com regras definidas (policies) e acesso seguro (SSL/HTTPS) a todas aplicações;
 - ii. Controle de acesso que limita o acesso aos dados e seus atributos em função do perfil de acesso do usuário;
 - iii. Encerramento de sessão do usuário após um período pré-determinado de inatividade;
 - iv. Funcionalidade de exigência de controle duplo para determinadas transações;
 - v. Gerenciamento de restrições de acesso por usuários e por grupos de usuários;
 7. Suporte e Atendimento
 - a. Time de suporte disponível para atendimento aos usuários em horário comercial (9h às 18h, de 2ª a 6ª);
 - b. Disponibilidade 24x7 para abertura de chamados técnicos;
 8. Notificações e mensagens
 - a. Plataforma permite o envio de notificações por email para os usuários;
 - i. As mensagens são enviadas de acordo com regras de notificações definidas na área de perfil;
 - b. Notificações na área de trabalho com atualizações de tarefas e ações necessárias para os usuários;
 9. Disponibilidade da Plataforma
 - a. Ferramentas de monitoramento e garantia de funcionamento;
 - b. Arquitetura *Serverless* altamente escalável utilizando o AWS API Gateway, que administra todas as tarefas envolvidas no recebimento e processamento de até centenas de milhares de chamadas de API simultâneas, inclusive gerenciamento de tráfego, controle de autorização e acesso, monitoramento, além de gerenciamento de versões de API;
 - c. Conta exclusiva de auditoria em que são armazenados todos os dados gerados pelas demais contas da Resale, com rastreabilidade infinita e acesso limitado a poucos usuários com políticas de somente leitura;
 - d. Rotinas de *backup*, alta disponibilidade e *disaster recovery* automáticos, com total segurança contra perda de dados e baixo RTO (*recovery time objective*) e RPO (*recovery point objective*);
 10. Implementações
 - a. Implementações que sejam solicitadas pela EMGEA e que não estejam alinhadas com o objeto desta solução, serão entendidas como implementações adicionais e serão cobradas, se forem de possível execução;
 11. Arquitetura
 - a. Plataforma desenvolvida em *Python* baseada no *AWS Lambda*, com capacidade de processamento altamente escalável e gerenciável, sem a necessidade de alocação de servidores em caso de aumento de tráfego;

- b. Estrutura de tecnologia totalmente baseada em produtos de *cloud computing* da *Amazon Web Services* (AWS) com ampla escalabilidade para suportar qualquer demanda de acesso;
 - c. Arquitetura automatizada para minimizar a necessidade de acesso aos servidores e serviços em produção, sendo necessário somente em caso extremo de suporte, ainda assim com acesso restrito e distribuído para pelo menos dois usuários (*multi-factor authentication*);
12. Interface web:
- a. A Plataforma possui versão responsiva para acesso em dispositivos móveis;
 - b. São suportados os seguintes sistemas operacionais:
 - i. Microsoft Windows e MacOS para acesso via *browser*;
 - ii. iOS, Android e Windows para acesso via *browser* em dispositivos móveis;
 - c. A Plataforma suporta os *browsers* Google Chrome, Safari, Mozilla Firefox e Microsoft Internet Explorer;
13. Propriedade intelectual
- a. A Plataforma é de propriedade da Resale e foi desenvolvida pelo seu time de tecnologia, o que lhe confere plenos e irrestritos direitos para licenciamento no formato SaaS (software as a service) na prestação de serviços da Solução;
 - b. Quando aplicável, soluções de terceiros que venham a ser utilizadas na Plataforma são devidamente licenciadas e autorizadas para uso;
14. Integração com os canais de venda
- a. Envio dos dados dos imóveis, fotos e documentos via API (*Application Programming Interface*), em tempo real, em ambiente seguro e certificado utilizando o serviço Amazon API Gateway;
15. Usuários
- a. Internos:
 - i. Área para cadastro de usuários da Plataforma;
 - ii. Definição de alçadas de permissões de acordo com a área e perfil gerencial;
 - iii. Painel de notificações para definição de quais mensagens cada usuário deseja ou necessita receber;
 - iv. Painel do usuário para configurações pessoais, troca de senha e etc.
16. Portal de imóveis no formato white-label (padrão Resale) com identidade visual da EMGEA;
- a. Redirecionamento dos domínios escolhidos pela EMGEA para o Portal de imóveis;
 - b. Equipe para atendimento de demandas geradas a partir do canal Fale Conosco (mensagens);
 - c. Hospedagem e manutenção do Portal c/ garantia de disponibilidade, conforme SLA.

8. Serviços que **não** estão inclusos na Solução (sob consulta)

- 1. Crédito:
 - a. Processo de análise de crédito dos clientes interessados na modalidade de parcelamento direto;

- i. Gestão dos recebíveis originados nessa modalidade de pagamento;
2. Assessoria p/ financiamento imobiliário:
 - a. Processo de assessoria aos clientes interessados na compra de imóveis utilizando financiamento imobiliário ou de terceiros;
3. Marketing e Publicidade:
 - a. Campanhas de marketing idealizadas ou criadas pela EMGEA;
 - i. A EMGEA poderá realizar investimentos em marketing, a seu critério, para divulgar institucionalmente o Portal;
4. Gestão patrimonial
 - a. Cadastro e acompanhamento da situação dos imóveis com as áreas de patrimônio, jurídico, pagamentos ou outras;
 - i. A Solução atua exclusivamente sobre os imóveis disponibilizados para venda a partir do momento que são enviados para a Plataforma.
 - b. Regularização documental dos imóveis;
 - c. Tratamento Jurídico e acompanhamento de processos judiciais, entre outros;
 - d. Pagamento de tributos;
 - e. Manutenção, limpeza ou outros;
 - f. Vistorias ou avaliação dos imóveis;
 - g. Contratação de prestação de serviços de terceiros (chaveiros, limpeza entre outros)
 - i. Caso esses serviços venham a ser contratados pela Resale, de comum acordo com a EMGEA, os valores deverão ser ressarcidos mediante nota de débito.

ANEXO I - Fases de Implantação da Solução

1ª Fase

ITEM	TAREFA MÍNIMA
1	Alinhamento operacional com os times da EMGEA e terceiros contratados por ela.
2	Desenho do fluxo operacional para todo o processo.
3	Definição das políticas de venda dos imóveis.
4	Definição das alçadas de aprovação.

2ª Fase

ITEM	TAREFA MÍNIMA
1	Implantação da plataforma Repex® para cadastro único dos imóveis em BNDU/BDU (para venda após leilões de Alienação Fiduciária)
2	Centralizar de maneira online e em tempo real as informações dos imóveis, garantindo uniformidade em todos os canais de venda e permitindo auditorias internas e externas.
3	Parametrização da plataforma Pagimovel® para recebimento de propostas.
4	Parametrizar esteira de vendas, de acordo com a estratégia legal/comercial (leilão, venda direta, concorrências e outros).
5	Disponibilizar o Site de Imóveis EMGEA para acesso público

ANEXO II - Dados Cadastrais Obrigatórios p/ Importação

ID	CAMPO	DESCRIÇÃO	FORMATO	CONDIÇÃO
1	ID Banco	Nº de identificação (único) do imóvel nos sistemas do banco	Nº sem casa decimal	Obrigatório
2	Status de Venda	Status que identifiquem situação de venda do imóvel. Importante para disparar ações de retrada do imóvel de venda, entre outros).	Validar lista fornecida pelo banco	Obrigatório
3	Matrícula(s)	Documento no formato PDF	PDF	Obrigatório
3.a	ID do documento	Nº de identificação do documento para o caso do banco possuir controle de versões de documentos para identificar atualizações.	Nº sem casa decimal	Opcional
3.b	Número da Matrícula	Informado no documento	Nº sem casa decimal	Obrigatório
3.c	Data da Matrícula	Data em que o documento foi obtido. Para informação dos clientes.	Data (dd/mm/aaaa)	Opcional
3.d	RGI	Cartório de Registro de Imóveis	Campo de texto	Obrigatório
4	Laudo	Documento físico, ou então, disponibilização das foto do imóvel	Documento	Recomendável
4.a	ID_documento	Nº de identificação do documento para o caso do banco possuir controle de versões de documentos para identificar atualizações.	Nº sem casa decimal	Opcional
4.b	Data do Laudo	Data em que o documento foi elaborado, para controle da validade	Data (dd/mm/aaaa)	Opcional
4.c	Valor de Avaliação	Valor constante no laudo	Em R\$	Obrigatório
4.d	Valor de Liquidez/Venda Forçada	Valor constante no laudo	Em R\$	Recomendável
5	Inscrição Prefeitura	Para pesquisa nas Prefeituras	Campo de texto	Obrigatório
6	Áreas	Importante estar preenchida para facilitar a pesquisa no site e enriquecer processo de venda.	-	Recomendável
6.a	Área Comum	-	Nº com duas casas decimais	Recomendável

6.b	Área Construída	-	Nº com duas casas decimais	Recomendável
6.c	Área Terreno	-	Nº com duas casas decimais	Recomendável
6.d	Área Útil	-	Nº com duas casas decimais	Recomendável
6.e	Área Privativa	-	Nº com duas casas decimais	Recomendável
6.f	Área Total	-	Nº com duas casas decimais	Recomendável
6.g	Unidade de medida	Utilizar o mesmo para todas informadas.	m² ou ha	Obrigatório
7	Características	Importante estar preenchida para facilitar a pesquisa no site e enriquecer processo de venda.	-	Recomendável
7.a	Dormitórios	Quantidade	Nº sem casa decimal	Recomendável
7.b	Suítes	Quantidade	Nº sem cada decimal	Recomendável
7.c	Banheiros	Quantidade	Nº sem cada decimal	Recomendável
7.d	Sacada/Varanda	Quantidade	Nº sem cada decimal	Recomendável
7.e	Copas	Quantidade	Nº sem cada decimal	Recomendável
7.f	Cozinhas	Quantidade	Nº sem cada decimal	Recomendável
7.g	Salas	Quantidade	Nº sem cada decimal	Recomendável
7.h	Lavabos	Quantidade	Nº sem cada decimal	Recomendável
7.i	Despensas	Quantidade	Nº sem cada decimal	Recomendável
7.j	Banheiros/Empregada	Quantidade	Nº sem cada decimal	Recomendável
7.k	Dormitórios/Empregada	Quantidade	Nº sem cada decimal	Recomendável
7.l	Áreas Serviço	Quantidade	Nº sem cada decimal	Recomendável
7.m	Piscina	Quantidade	Nº sem cada decimal	Recomendável
7.n	Escritório	Quantidade	Nº sem cada decimal	Recomendável
7.o	Vagas Determinadas	Quantidade	Nº sem cada decimal	Recomendável
7.p	Vagas Indeterminadas	Quantidade	Nº sem cada decimal	Recomendável
8	Tipo do Imóvel	Apto, casa, lotes, etc	Ver lista	Obrigatório
9	Finalidade	Residencial, comercial, etc	Ver lista	Obrigatório
10	Situação	Ocupado, desocupado, etc	Ver lista	Obrigatório
11	Endereço	Poder ser preenchido automaticamente com o CEP	-	Obrigatório
11.a	CEP	-	Padrão dos Correios	Obrigatório

11.b	Logradouro	-	-	Obrigatório
11.c	Nº do imóvel	-	-	Obrigatório
11.d	Complemento	-	-	Opcional
11.e	Bairro	-	-	Obrigatório
11.f	Cidade	-	-	Obrigatório
11.g	UF	-	-	Obrigatório
12	Valor do condomínio mensal	-	Em R\$	Recomendável
13	Valor do IPTU (anual)	-	Em R\$	Recomendável
14	Fotos do Imóvel	Na melhor resolução disponível	Formato PNG ou JPEG	Obrigatório
15	Considerações Importantes	Todas as informações importantes que o comprador do imóvel saiba.	Para ser definida em conjunto com o banco	Obrigatório
15.a	Pendência Jurídicas	Ações em andamento, liminares e etc	Campo de texto	Obrigatório
15.b	Outros procedimentos e condições	Desocupação, dívidas e etc	Campo de texto	Obrigatório

Observação: exemplo de planilha com a tabela acima completa incluindo listas, compõe o presente anexo. [Fazer o download aqui.](#)