



CENTRO UNIVERSITÁRIO UNIFAMETRO
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

JORDANA PEREIRA DE CASTRO

**TENDÊNCIAS DO MERCADO IMOBILIÁRIO - UMA ANÁLISE DO CENÁRIO EM
TEMPOS DE PANDEMIA EM FORTALEZA-CE: um estudo de caso**

FORTALEZA

2021

JORDANA PEREIRA DE CASTRO

TENDÊNCIAS DO MERCADO IMOBILIÁRIO - UMA ANÁLISE DO CENÁRIO EM
TEMPOS DE PANDEMIA EM FORTALEZA-CE: um estudo de caso

Artigo TCC apresentado ao Curso de Bacharel em
Administração do Centro Universitário Faretro –
Fametro – como requisito para qualificação do
Grau de Bacharel, sob a orientação da Prof.^a
Dulcinda Silva Carneiro.

FORTALEZA

2021

TENDÊNCIAS DO MERCADO IMOBILIÁRIO - UMA ANÁLISE DO CENÁRIO EM
TEMPOS DE PANDEMIA EM FORTALEZA-CE: um estudo de caso

Artigo TCC apresentado no dia 08 de dezembro de 2021, como requisito para a obtenção do Grau de Bacharel em Administração do Centro Universitário Fametro – Unifametro – tendo sido aprovado pela banca examinadora composta pelos professores abaixo:

BANCA EXAMINADORA

Prof.^a. Ma. Dulcinda Silva Carneiro
Orientador – Centro Universitário Unifametro

Prof.^a. Ma. Thais Vieira Nogueira Feitosa.
Membro 1 - Centro Universitário Unifametro

Prof.^a, Ma. Mabel Correia Marques Theophilo.
Membro 2 - Centro Universitário Unifametro

UMA ANÁLISE DO IMPACTO DA PANDEMIA NAS TENDÊNCIAS DO MERCADO IMOBILIÁRIO DE FORTALEZA-CE: um estudo de caso

Jordana Pereira de Castro

Prof.^a. Ma. Dulcinda Silva Carneiro

RESUMO

Com o advento da pandemia, mudando a vida das pessoas, isolamento social, inovações tecnológicas e as tendências para toda a sociedade torna-se inevitável não sermos afetados por esses fatores. O Mercado Imobiliário de Fortaleza também tem sofrido diversas mudanças e, por conta disso, considerou-se realizar uma pesquisa que procurasse analisar o impacto da pandemia da Covid19 nas tendências do mercado imobiliário que estão influenciando a atuação dos consultores de imóveis. Além disso, o presente estudo tem o intuito adicional de descrever as tendências definidas pela pandemia da Covid19 para o setor imobiliário e as práticas utilizadas pelos corretores frente a essas questões. Utilizou-se uma pesquisa descritiva, com abordagem qualitativa. Para a coleta de dados usou-se o método de entrevista em profundidade com cinco consultores atuantes na cidade de Fortaleza, as mesmas foram gravadas, transcritas e posteriormente analisadas por meio da técnica de análise do discurso, confrontando os dados encontrados com a teoria apresentada no capítulo da fundamentação teórica. Com isso, foi possível caracterizar as principais tendências demandadas pelo mercado.

Palavras-chaves: Tendências de Mercado. Inovações. Mercado Imobiliário. Consultor de Imóveis. Fortaleza.

ABSTRACT

With the advent of the pandemic, changing people's lives, social isolation, technological innovations and trends for the whole society, it becomes inevitable that we are not affected by these factors. The Fortaleza Real Estate Market has also undergone several changes and, as a result, a survey was considered to analyze the impact of the Covid19 pandemic on the real estate market trends that are influencing

the performance of real estate consultants. In addition, this study has the additional aim of describing the trends defined by the Covid19 pandemic for the real estate sector and the practices used by brokers in relation to these issues. A descriptive research with a qualitative approach was used. For data collection, the in-depth interview method was used with five consultants working in the city of Fortaleza, which were recorded, transcribed and later analyzed using the discourse analysis technique, comparing the data found with the theory presented in the chapter of the theoretical foundation. With this, it was possible to characterize the main trends demanded by the market

Keywords: Market tendencies. Innovations. Real estate market. Real Estate Consultant. Strength.

1 INTRODUÇÃO

O vírus da Covid 19¹ ocasionou uma pandemia com uma série de medidas restritivas propostas pela Organização Mundial da Saúde - OMS, dentre elas a medida do isolamento social, que mesmo sendo necessária gerou e vem ocasionando uma série de impactos sociais e econômicos graves, em escala global (FIOCRUZ, 2020).

O fato de as pessoas estarem isoladas, serem obrigadas a ficar mais tempo dentro de casa acarretou diversas mudanças no comportamento consumidor e nos desejos por imóveis. Dias (2021, s.p) confirma este fato, ao relatar as palavras do presidente do sindicato da Indústria da Construção Civil do estado do Ceará - SINDUSCON - CE em uma entrevista concedida ao jornal Diário do Nordeste: “as pessoas ficaram em casa e viram que precisavam trocar de imóvel, ir para um maior, numa localidade diferente”.

Um levantamento realizado pelo SINDUSCON – CE constatou que o número de estoque de imóveis prontos caiu de onze mil para quatro mil em 2020, sendo que os fatores principais para este fato, além da mudança de comportamento dos consumidores, foi também a facilidade de crédito imobiliário junto às instituições financeiras. Segundo Creci (2020) com a diminuição da taxa Selic para 2%, os bancos passaram a competir, oferecendo taxas menores.

O Mercado imobiliário se comparado a uma aplicação financeira apresenta inúmeros aspectos diferentes, pois são muitas as variáveis que o mesmo engloba, dentre elas: imóveis novos, (na planta ou usados); compra/venda ou locação residencial ou comercial; novas soluções tecnológicas e adaptação a novos perfis de clientes.

Diante desse contexto, para a economia do país, o mercado imobiliário possui muita importância, pois o mesmo contribui na geração de empregos, na qualidade de vida e no desenvolvimento urbano (MATOS; BARTKIW, 2013). Em 2018, o Produto Interno Bruto (PIB) teve um acréscimo de 1,3%. O Setor de Serviços, que corresponde a 75,8% do PIB foi o que mais contribuiu para este

¹ Doença respiratória aguda causada pelo novo coronavírus, potencialmente grave, de elevada transmissibilidade e de distribuição global. Disponível em: <https://www.gov.br/saude/pt-br/coronavirus/o-que-e-o-coronavirus> Acesso em 01 de setembro de 2021.

resultado positivo e, nesse setor, as Atividades Imobiliárias tiveram o melhor desempenho com 3,1% de crescimento (IBGE, 2019).

Dada a importância do setor imobiliário para a economia brasileira surge como problemática de pesquisa a seguinte pergunta: “Qual o impacto pandemia da Covid 19 nas novas tendências do mercado imobiliário de Fortaleza - Ceará, na percepção dos consultores de imóveis?”.

Aderiu-se como objetivo geral: analisar o impacto da pandemia nas novas tendências para o mercado imobiliário de Fortaleza, Ceará na percepção dos consultores de imóveis. Tendo como objetivos específicos: i) identificar as novas tendências do mercado imobiliário; ii) especificar o impacto da pandemia no mercado imobiliário e iii) investigar as mudanças no comportamento dos clientes na intermediação e corretagem de imóveis pós covid 19.

Uma pesquisa no banco de dados do Google Acadêmico e Spell, realizada pela pesquisadora em agosto de 2021 com foco no título e no campo da Administração utilizando as palavras-chaves: "Tendências de Mercado", "Mercado Imobiliário", "Setor Imobiliário" e "Construção Civil" revelou, inicialmente, 30 estudos, mas nenhum trabalho no campo de tendências do mercado imobiliário.

A pesquisa possui relevância social e econômica, pois o setor da construção civil é o setor que mais emprega. De acordo com uma pesquisa realizada pela CBIC (2021) verificou-se que a construção civil finalizou o primeiro semestre de 2021 com 2,452 milhões de trabalhadores com carteira assinada; número esse que representa uma alta de 15,15%, se comparado ao mesmo período de 2020, e comercializou mais de 127 mil unidades no primeiro semestre de 2021.

Por fim, justifica-se a escolha desse tema, além da afinidade da autora com o mercado imobiliário e por trabalhar no setor de negócios imobiliários em uma grande construtora de Fortaleza - CE, a necessidade de entendê-lo a partir do cenário atual, advindo de pandemia, isolamento social; contexto esse que impactou a realidade diversas empresas e da sociedade em geral, e verificar como a pandemia tendenciou as novas demandas do mercado imobiliário.

Para construir esse trabalho de conclusão de curso foi realizado inicialmente uma pesquisa bibliográfica para entender mais sobre tendências de

mercado e o setor imobiliário, seguida de um estudo de caso, exploratório com abordagem qualitativa, realizada com 05 (cinco) consultores imobiliários a fim de atender aos objetivos da pesquisa.

O trabalho está organizado em cinco seções. A primeira seção refere-se à introdução, onde o tema em estudo foi contextualizado, fazendo uma abordagem geral sobre o mercado imobiliário, bem como sua relação com a pandemia da Covid19. Ademais, foram expostos o problema de pesquisa, o objetivo geral, os objetivos específicos, a importância do estudo e uma parcial da metodologia abordada.

A segunda seção é referente à exposição do referencial teórico, que fundamenta aspectos importantes da relação da pandemia da Covid 19 com as novas tendências de mercado. Na terceira seção é apresentada a metodologia do trabalho. A quarta seção foi estabelecida para a análise dos resultados da pesquisa, que utilizou como base o referencial teórico apresentado na segunda seção. A quinta e última seção apresenta as considerações finais do estudo, seguida das referências e apêndices.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo são expostos principais estudos sobre o mercado imobiliário e as suas novas tendências em tempos de pandemia.

2.1 Mercado Imobiliário

Para conceituar o setor imobiliário precisa-se entender primeiro o conceito de morar, que segundo o Dicionário² significa: Habitar; fixar residência; morada em algum lugar.

Segundo Araújo (2020), os primeiros abrigos/moradas vieram existir por conta da fragilidade da espécie humana, porém, devido às habilidades cognitivas dessa espécie, esses abrigos foram se aperfeiçoando até chegar ao conceito de imóveis, conceito esse que vem ganhando significado diferente ao longo da história.

² <https://www.dicio.com.br/morar/> acesso em 12 de setembro de 2021

Nesse sentido, é bem comum associar o setor imobiliário ao setor da construção civil, no entanto ambos se completam, a construção civil é responsável pela concepção, desenvolvimento de produtos e construção propriamente de edifícios; já o setor imobiliário é responsável pelas negociações imobiliárias, compra, venda e locação.

Botelho (2005) afirma que o setor imobiliário é muito mais extenso que o da construção". Para o autor, a construção civil absorve as obras grandes de infraestrutura, importantes tanto para o âmbito comercial quanto econômico, propiciando transformação para o ambiente urbano. O setor imobiliário se compõe das atividades de três subsetores: (1) Indústria da Construção Civil; (2) Indústria Materiais (Produção) e (3) Atividades terciárias: atividades imobiliárias e manutenção predial.

Corroborando com esta reflexão, Wissenbach (2008, p.21) afirma que "o setor imobiliário se forma a partir do conjunto de atividades relacionadas às diversas etapas de trabalho, antes, durante e depois da construção dos imóveis".

Silva et.al. (2012 p.6) também salientam na definição de mercado imobiliário as atividades envolvidas no setor:

O mercado imobiliário é o centro das atividades relacionadas à construção civil, pois ele é responsável pelas atividades de loteamento, compra, venda, locação, entre outras atividades que norteiam o processo da construção. A combinação destas atividades tem como objetivo comum a construção de um bem imóvel, que é o produto comercializado no mercado imobiliário.

Neste contexto, pode se definir o mercado imobiliário como o setor econômico, onde ocorrem as negociações desde a concepção do terreno até a edificação sobre o terreno e a venda ou locação, comercializando e administrando imóveis, por meio da intermediação imobiliária (AMORIM, 2015).

Quando se compra, vende ou aluga-se um imóvel se faz uma negociação no mercado imobiliário, seja para fim residencial ou comercial; então, essa prática se torna bem comum e frequente no mercado em geral.

O consumo de habitação peculiar ao ser humano, é uma necessidade básica/fisiológica intimamente ligada à busca de segurança. No entanto, pode-se dividir o consumo de habitação em dois tipos: aquele para satisfação final de sua

necessidade básica de habitação (residencial) e aqueles que o adquirem a título de investimento.

O mercado imobiliário residencial é o mais tradicional dentre as grandes possibilidades do setor, pois o mesmo envolve questões pessoais, sonhos, anseios e expectativas para com a casa própria. Diante desse mercado potencial Law e Kuwabara (2014, p.59) afirmam que: “historicamente, é no mercado residencial onde se concentra a maior parte das incorporações, construções e atividade imobiliária de corretagem de imóveis”.

De acordo com uma pesquisa realizada pela CBIC (2021), o número de unidades residenciais lançadas no 2º trimestre de 2021 aumentou 116% se comparado ao mesmo período do ano de 2020 (28.104) e o maior número de lançamentos estão concentrados na Região Sudeste.

O último censo do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2011) revelou que o Brasil tinha em 2010 mais de 57 milhões de residências. Porém, um estudo realizado pela Fundação João Pinheiro (2019), apontou que o déficit habitacional em todo o Brasil está em 5,8 milhões de moradias, tomando como base o ano de 2019.

Nesse contexto, ainda há muito a especular no mercado imobiliário, tanto na construção propriamente, quanto na compra ou locação de imóveis. Um dado importantíssimo levantado por Araújo (2020), é que o 1º semestre de 2021 terminou com um número de 12,4 milhões de famílias interessadas em adquirir um imóvel em um prazo de até 24 meses.

2.1.1 Mercado imobiliário de Fortaleza

Dados do IBGE (2021), apontam que Fortaleza possui uma população estimada em 2.703.391 habitantes, estes vivendo em um território por volta de 312,353 km² (quilômetros quadrados).

Mesmo diante dos vários impactos causados pela pandemia, como a grande instabilidade econômica no Brasil e no mundo, o mercado imobiliário de Fortaleza e Região Metropolitana registrou um crescimento de 5% no acumulado do ano de

2020 e segue com boas perspectivas para primeiro trimestre de 2021 (SINDUSCON-CE, 2020).

Após a flexibilização da economia no Estado por conta da pandemia, o mercado imobiliário surpreendeu no decorrer do segundo semestre de 2020. Benevides (2021, s.p) afirma que: “após o *lockdown*, a partir de junho, 2020 se mostrou um ano muito bom. Tivemos uma demanda muito grande, não esperada”.

Diante dessas exposições, o mercado imobiliário é um dos que se recuperam mais rápido economicamente. Segundo pesquisa da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe), no primeiro trimestre de 2021, o segmento registrou um aumento de 113% nos financiamentos, se comparado ao mesmo período de 2020. A Fipe ainda prevê um crescimento de 30% para o setor até o final do ano de 2021. (CEARÁ AGORA, 2021)

Especialistas no mercado consideram que o setor imobiliário está vivenciando uma espécie de "Mini Boom Imobiliário", devido a junção de alguns fatores como: juros baixos, disponibilidade de crédito e valorização do papel da moradia.

De acordo com a Câmara Brasileira da Indústria da Construção - CBIC, as vendas de apartamentos novos nos nove primeiros meses do estado do Ceará do ano de 2020 tiveram um aumento de 8,4% se comparado a 2019, tanto na capital quanto nas regiões metropolitanas como: Eusébio, Caucaia, Aquiraz, Maracanaú e Itaitinga, entre outras (CRECI-CE, 2020)

Dados do Sinduscon-CE revelam que o número de lançamentos em Fortaleza no primeiro semestre de 2021 foi maior que o de janeiro a junho de 2020. O número passou de 12 empreendimentos (1.333 unidades, com valor de R\$ 394,32 milhões) para 18 (2.546 unidades e valor de R\$ 683,65 milhões).

Para o economista Fran Bezerra, membro do Conselho Regional de Economia do Ceará Corecon-CE, o desempenho do mercado imobiliário em 2021 está cumprindo o que foi projetado. (OTIMISTA, 2021)

2.2 Tendências de Mercado

Segundo Kotler (2000), tendências são conduções, uma sequência de eventos que impulsionam e determinam a direção, por isto estão divididas em três categorias: Modismo, Tendências e Megatendências.

Para Frankental (2021), estar atento às tendências acarreta para a organização uma série de benefícios, dentre eles: gestão da mudança, vantagem competitiva e atendimento às necessidades dos clientes.

Apesar de caracterizado como um setor tradicional que possui certa resistência a inovações, o mercado imobiliário tem buscado ao longo dos anos fazer o uso de novas tecnologias e suas ferramentas, visando facilitar o processo de venda/aluguel de um imóvel e proporcionar as mais diferentes experiências aos clientes.

Dentre essas mudanças se pode citar quatro fatores significantes na evolução do setor imobiliário:

- a. Aplicativos e portais de vendas, essa prática vem sendo bastante utilizada no setor. São plataformas que servem para exposição e apresentação dos principais dados sobre os imóveis e são facilitadores na busca do imóvel ideal por parte do Cliente e com ela a assinatura digital, autenticação de documentos *online* por meio de criptografia, substituindo a assinatura física em papéis. (DOCUSIGN, 2021)
- b. Realidade Virtual, uma outra tecnologia que tem sido utilizada no Setor Imobiliário. Modalidade que vem substituindo as visitas, pois por meio dos óculos de realidade virtual o cliente pode transitar por todos os cômodos do imóvel como se estivesse *in loco*. Essa tecnologia ainda não é popular, mas, é só questão de tempo para a popularização da mesma e a inteligência artificial, que “além de analisar dados diversos em poucos segundos, ela permite automatizar atendimentos, executar tarefas variadas, identificar fraudes e mudar a forma como vendemos.” (BARBOSA, 2019. s.p);
- c. Foto 360°: A foto 360° é um modelo de imagem que permite a visualização total do ambiente fotografado, que segundo Tchilian, (2019) além de promover uma economia financeira, promove ao cliente conforto e praticidade.
- d. Placa Virtual e QR Code, um código de barras que, ao ser acionado pela câmera do celular, direciona o cliente até uma página que contém

informações e imagens do imóvel. Vem sendo bastante utilizado em placas de imóveis e terrenos (HENRIQUE, 2017).

As tendências do mercado imobiliário se renovam a cada dia. Não somente relacionadas à tecnologia, mas também a diversos fatores, sociais, culturais e ambientais. A Pandemia de Covid-19 acelerou a transformação destes fatores tendo o setor que se adaptar aos desafios econômicos e psíquicos do distanciamento social.

Direcional (2021) elenca 08 (oito) grandes tendências de mercado potencializadas por conta da pandemia. São elas:

Quadro 01: Tendências do Mercado Imobiliário pós pandemia

<i>Tendências</i>	<i>Descrição das características</i>
<i>Aumento do uso da realidade virtual na visitação</i>	Prática bastante utilizada nos últimos tempos por meio de tours virtuais e as imagens em 360°, o cliente consegue “visitar” o apartamento sem sair de casa, proporcionando praticidade e comodidade aos interessados na compra de imóveis.
<i>Vendas Online</i>	Prática que vem se tornando cada vez mais desburocratizada, em consonância com a tendência anterior essa prática visa que as pessoas não precisem mais sair de casa para fechar um negócio.
<i>Sustentabilidade e Uso inteligente de Recursos</i>	A população está cada vez mais consciente de que os recursos naturais não são ilimitados, felizmente, a engenharia civil já desenvolveu várias técnicas que permitem um uso otimizado dos materiais.
<i>Incentivos do Governo ao Financiamento Bancário</i>	Para que as empresas não quebrassem e para manter empregos e salários em tempos de pandemia o governo precisou injetar dinheiro na economia e como a construção civil é um dos setores que mais movimentam a economia nacional, sendo um verdadeiro motor de geração de empregos diretos e indiretos, fazendo a economia girar.
<i>Surgimento do Casa Verde e Amarela</i>	Que substituirá o MCMV e garantirá a facilidade de obtenção de crédito habitacional para as famílias com renda mais baixa.
<i>Construção de Apartamentos Compactos,</i>	Esse perfil de imóvel com área útil reduzida vem sendo uma das principais tendências para todas as faixas de renda.
<i>Apartamentos e Casas Inteligentes</i>	Conexão entre os aparelhos domésticos e a casa estão se tornando cada vez mais acessíveis e populares. Por exemplo, as <i>smarts</i> TVs permitem que você execute comandos de voz ou pelo celular, há lâmpadas que são conectadas no Wi-Fi e podem ser ligadas ou desligadas pelo celular, entre outras novidades.
<i>Melhor custo / benefícios</i>	Condomínios com uma estrutura cada vez mais completa por um preço acessível, a ideia é que a estrutura de condomínio já existente para empreendimentos luxuosos se estenda para os demais imóveis com preços acessíveis.

Fonte: Adaptado pela autora de direcional (2021)

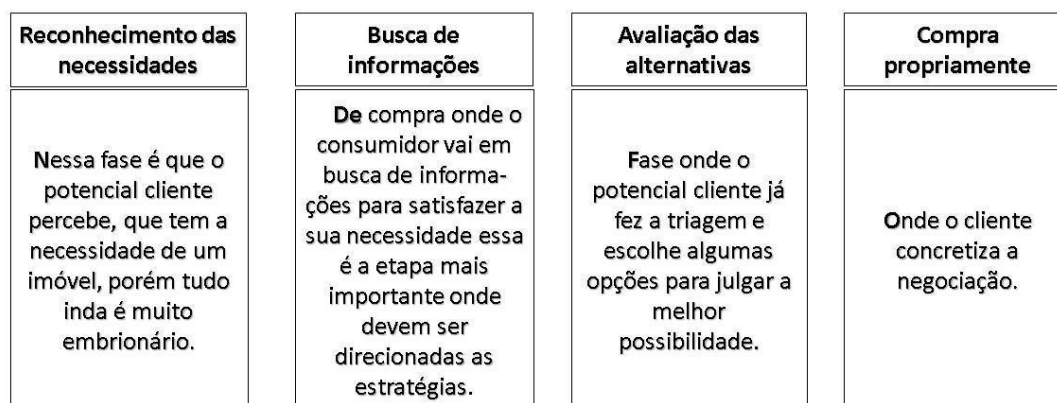
Araújo (2020) pondera que os passos indispensáveis a serem feitos a partir de agora para não errar nos imóveis são: enxugar metragens; redução das áreas comuns; condomínios com serviços; atualização/modernidade e cultura do compartilhamento. O autor ainda acrescenta que “não dá para fazer mais do mesmo, ou ainda igual ao que sempre foi feito, isso porque o público que vai comprar os imóveis mudou muito.” (ARAÚJO, 2021 p.83).

2.3 Fatores Decisivos na Compra de um Imóvel

De acordo com uma pesquisa realizada pela Ingaia (2021), o processo de aquisição de um imóvel é considerado muito complexo, pois abrange uma série de questões que envolvem necessidades, expectativas, facilidades e indispensavelmente o próprio perfil do consumidor.

Antes de entender os fatores que influenciam na compra é preciso entender os processos do consumidor para a decisão de compra de um imóvel. Via (2020) caracteriza o processo de decisão de compra do consumidor em quatro etapas conforme apresentados na figura 01.

Figura 01: Processo de decisão de compra do Consumidor de Imóveis



Fonte: Adaptado pela autora de Via (2020)

Diante do exposto, entendendo que o processo de compras está dividido em quatro etapas, alguns fatores podem interferir no processo de compra ou na velocidade da compra. Ingaia (2021) elenca 06 (seis) principais fatores que influenciam na decisão de compra, são eles: localização; preço e condição de pagamento; metragem; acabamento; vagas de garagem e opções de lazer.

A pandemia da covid 19 levou radicalmente as famílias para dentro de casa, com isso, as pessoas foram começando a perceber pequenos detalhes nos imóveis como: pequenos defeitos, manutenções, reparos, mudanças seja de cor de parede, seja adequar um cômodo ou a mobília até mesmo a troca de imóvel por outro.

Tendo explicado sobre os processos do consumidor para a decisão de compra, bem como os fatores que impulsionam esse processo e o impacto da pandemia da Covid 19, Araújo (2021) defende ainda que fatores específicos econômicos impulsionaram o mercado imobiliário em tempos de pandemia dentre eles:

- a. Baixa oferta de imóveis novos, com temor da pandemia, muitas construtoras suspenderam seus lançamentos focado em vender os estoques prontos.
- b. A alta do dólar trouxe dificuldade para quem transferia dinheiro para o exterior, trazendo para o mercado imobiliário a poupança em moedas estrangeiras para a compra de imóveis.
- c. Queda consecutiva da taxa SELIC, essa queda trouxe muitos investidores para o mercado imobiliário que sem lançamentos começaram a investir em imóveis prontos até mesmo encalhados.
- d. Auxílio Emergencial do Governo Federal, o auxílio proporcionado às famílias de baixa renda e pequenas cidades refletiram nos pequenos comerciantes que continuaram vendendo mesmo na pandemia e proporcionaram a pequenos investidores subsídio para investir em imóveis principalmente em econômicos.
- e. União da Comunidade Imobiliária, a junção de corretores, incorporadoras, arquitetos, engenheiros e Marqueteiros todos como um só time.

3 METODOLOGIA

Para Gil (2002), a pesquisa resume-se a um procedimento racional com finalidade de encontrar respostas para as perguntas/Hipóteses e que o que leva a realização de uma pesquisa é um problema/situação da qual não se possui muito conhecimento. Gerhardt e Silveira (2009, p.12) vão ao encontro dessa ideia ao afirmarem que “só se inicia uma pesquisa se existir uma pergunta, uma dúvida para

a qual se quer buscar a respostas. Pesquisar, portanto, é buscar ou procurar resposta para alguma coisa.”.

No caso do presente estudo, a principal pergunta feita está relacionada às novas tendências do mercado imobiliário da cidade de Fortaleza (CE). Portanto, assim como proposto por Gil (2002), esta pesquisa surgiu a partir do interesse pelo setor imobiliário e por entender o impacto da pandemia da Covid 19 nas novas tendências do setor.

De forma a resolver a questão da pesquisa foi realizado um estudo de caso com abordagem qualitativa.

Como apresentado na Introdução, não se tem muitos estudos sobre o tema escolhido e por conta desse fato é que se optou por uma pesquisa exploratória, visando aprofundar-se no assunto, uma vez que ela proporciona maior liberdade ao pesquisador quando se trata do processo de coleta e exploração de dados (MALHOTRA, 2004).

Cabe acrescentar que foi realizado um estudo de caso com abordagem qualitativa, visto que o objetivo geral do trabalho é o de analisar uma situação e suas categorias por meio da percepção de seus atores, sendo assim, a abordagem qualitativa que segundo Mattar (2014, p.45) identifica a presença ou a ausência de algo e é constituída por variáveis textuais.

Para realização da presente pesquisa, foram selecionados 05 profissionais atuantes no setor imobiliário de Fortaleza/CE, sendo eles consultores imobiliários autônomos ou associados a uma imobiliária formal. Os entrevistados foram escolhidos, principalmente, por serem atuantes no setor e por possuírem experiência com o mesmo. A seguir o quadro 02 contempla características dos sujeitos da pesquisa.

Quadro 02: Características do grupo estudado

Entrevistado	Cidade	Nicho	Idade	Sexo	Tempo de Mercado
Consultor 01	Fortaleza	Vendas/Locações	57	M	35
Consultor 02	Fortaleza	Vendas	48	M	18
Consultor 03	Fortaleza	Incorporação/Vendas	47	M	13
Consultor 04	Fortaleza	Vendas	38	F	15
Consultor 05	Fortaleza	Vendas/Locação	48	F	8

Fonte: Elaborado pela autora (2021)

Cabe ressaltar também que dos 05 consultores entrevistados todos vendem ou incorporam imóveis de luxo, também chamados AAA. Em paralelo, 02 dos entrevistados atuam também no segmento casa verde amarela (Apartamentos populares).

Para elaborar o roteiro de entrevista utilizado na coleta de dados em profundidade, desenvolveu-se um quadro de perguntas construído a partir dos objetivos específicos apresentados na introdução do trabalho. A partir desses objetivos, constituiu-se três categorias de análise para a pesquisa: Inovações, Tendências e Novos Negócios. A partir disso, elaborou-se as perguntas utilizadas no roteiro da Entrevista Individual, conforme o Quadro 03.

Quadro 03: Tendências do Mercado Imobiliário pós pandemia

OBJETIVO ESPECIFICO	CATEGORIA	PERGUNTAS
<i>Identificar as novas tendências do mercado imobiliário</i>	Tendências	O que você entende por tendência de mercado? Quais as tendências do mercado Imobiliário de Fortaleza atualmente? Quais mudanças tecnológicas impulsionadas pela covid, tem sido facilitador de vendas?
<i>Especificar o impacto da pandemia no mercado imobiliário</i>	Inovações	Como você analisa o impacto da pandemia da Covid sobre o mercado imobiliário? Você acredita que a pandemia pode estar definindo tendências para o Mercado Imobiliário? Por quê? Como?
<i>Investigar as mudanças no comportamento dos clientes na intermediação e corretagem de imóveis pós Covid 19</i>	Novos Negócios	Você percebeu mudanças no comportamento de clientes, em relação a demanda, tipos de imóveis ou outras características na intermediação e corretagem imobiliária, que foram ocasionadas pela Covid 19 no mercado imobiliário? Quais, por exemplo?

Fonte: Elaborado pela autora (2021)

As entrevistas foram realizadas entre os dias 03 e 10 de novembro de 2021, e aconteceram de forma virtual por meio da plataforma de vídeo chamada *Google Meet*, cada entrevista teve uma média de duração de 20 minutos seguindo o roteiro definido.

A análise dos dados coletados foi desenvolvida a partir da transcrição dos áudios das entrevistas realizadas. Na sequência foi utilizada a técnica de análise de discurso com análise interpretativa das respostas fornecidas pelos entrevistados. “Na análise de discurso, procura-se compreender a língua fazendo sentido enquanto trabalho simbólico, parte do trabalho social geral, constitutivo do homem e da sua

história” (ORLANDI, 2005. p. 15). Em virtude disso, considera-se uma forma eficaz de realizar análises de pesquisas qualitativas. Sendo assim, o uso nesse trabalho da análise do discurso buscou entender o que o entrevistado tentou demonstrar por meio de suas falas respondendo às perguntas propostas.

4 ANÁLISE DE DADOS

Os resultados da entrevista com perguntas que versavam sobre temas de mercado imobiliário, tendências de mercado e impacto da pandemia no mercado imobiliário, foram realizadas seis perguntas divididas em três blocos: tendências, inovações e novos negócios estão dispostas nessa sessão.

4.1 Tendências no Mercado Imobiliário

Como mencionado anteriormente, o primeiro bloco de perguntas da entrevista solicitou aos consultores que discorressem sobre o mercado imobiliário e suas tendências.

Na primeira questão proposta, os entrevistados foram inquiridos a falar um pouco dos seus entendimentos sobre tendências de mercado. As respostas encontram-se consolidadas no quadro 04 a seguir, baseando-se em critérios de seleção de categorias.

Quadro 04: Entendimento sobre tendências de mercado?

ENTREVISTADOS	RESPOSTAS
CONSULTOR 1	Acredita que a tendência é atender às necessidades do cliente; é o cliente pagar o que ele quer comprar.
CONSULTOR 2	Defende que tendência é aquilo que o mercado está desejando, é o que o mercado exige que aconteça.
CONSULTOR 3	Acredita que a tendência são as expectativas e as preferências do consumidor, que precisam ser atendidas; (que) a empresa tem que adequar seus produtos ao que os consumidores estão pedindo. “São as exigências do consumidor”.
CONSULTOR 4	Tendências são deixas, pistas, caminhos ou segmentos para conseguir atender as necessidades do consumidor; na verdade, são as próprias necessidades dos consumidores.
CONSULTOR 5	Tendência é uma direção, são os anseios e desejos do consumidor, seja no contexto social, econômico ou cultural.

Fonte: Elaborado pela autora (2021)

As respostas demonstram que mesmo variando o tempo de mercado de cada consultor, todos entendem que tendência de mercado é o que o mercado/consumidor está demandando, indo de encontro à literatura pois, segundo Cashme (2020), tendências são fragmentos do caminho a seguir, indícios de comportamentos e preferências de um potencial crescimento futuro.

Outro ponto muito importante que vale ser ressaltado acerca das respostas obtidas é que cabe ao profissional (Consultor de imóveis) estar atento aos anseios e desejos do consumidor, a fim de criar estratégias consistentes de vendas. Contribuindo, Frankental (2021) acredita que o alinhamento às tendências promove em primeiro lugar para o profissional do setor/empresa vislumbrar possibilidades de mudanças, estar um passo à frente do concorrente; e, por fim, preparo para atender as necessidades/ demandas do cliente.

Na segunda questão proposta, os entrevistados foram questionados sobre as atuais tendências do mercado imobiliário. As respostas encontram-se consolidadas no quadro 05 a seguir apresentado.

Quadro 05: Atuais Tendências do Mercado Imobiliário.,

ENTREVISTADOS	RESPOSTAS
CONSULTOR 1	Acredita que a principal tendência é o cliente pagar pelo que realmente irá usar, e o apartamento compacto está em bastante evidência.
CONSULTOR 2	Defende que a maior tendência do mercado é a busca por apartamentos compactos (de luxo), embora ainda exista mercado para os apartamentos de alto padrão. A tendência é otimizar e pagar apenas por áreas úteis.
CONSULTOR 3	Julga que as principais tendências são a diminuição das famílias, e, como consequência, um apartamento mais compacto, com área de lazer inteligente e funcional, e a principal tendência é o uso da tecnologia para aproximar cliente e produto.
CONSULTOR 4	Inferre que a busca no mercado é por apartamentos compactos, até no máximo 80m ² , o cliente hoje quer uma área privativa menor, porém não abre mão do lazer, áreas comuns inteligentes, estúdios ou <i>coworking</i> para reuniões e até para o trabalho em <i>Home Office</i> ; e, esse cliente também quer uma segunda moradia, o apartamento na praia. Uma prova disso é que estão zerados os estoques de segunda moradia aqui no Ceará.
CONSULTOR 5	A Pandemia trouxe a necessidade de apartamentos maiores, causou a percepção sobre estar morando mal, precisar de espaço para trabalhar em casa, mas, por outro lado, trouxe também uma tendência muito grande de apartamentos compactos para o investidor, para os solteiros e para os seniores. Com a alta do dólar, o investimento em fundos imobiliários se tornou mais viável.

Fonte: Elaborado pela autora (2021)

Pela resposta dos entrevistados, é possível perceber que maioria aponta como forte tendência a busca por apartamentos compactos com uma área privativa reduzida e útil. Araújo (2021 p.222) afirma, “A nossa média nacional de área privativa está abaixo dos 70 metros quadrados”. Tomando como base a fala do Consultor 3, o mesmo aponta que as famílias estão reduzindo, e automaticamente buscam por apartamentos mais compactos. O autor classifica esse fato como “compactação”, que é a diminuição de área privativa e de lazer dos imóveis. “É tirar da vida das pessoas aquela área que ela não utiliza nem vai sentir falta” (p.127).

Em paralelo, é possível perceber pela fala dos consultores que houve uma alta na demanda/procura de apartamentos maiores, com espaço para trabalhar em casa por exemplo, Frachetta (2021, s.p) afirma que o isolamento e a permanência dentro de casa contribuíram para esse acontecimento, essa necessidade de mudança “Esse fator fez com que grande parte das pessoas olhassem para seus apartamentos de forma mais analítica. Assim, começamos a procurar locais mais abertos e maiores, de 2 ou 3 dormitórios”.

Nesse sentido, percebe-se que o consumidor está dividido entre o compacto e o apartamento grande, tendo um perfil específico de comprador para cada tipo, ambas tendências foram impulsionadas pela covid.

Na terceira e última pergunta desse primeiro bloco de questões, solicitou-se a opinião dos consultores sobre o impacto da pandemia no mercado imobiliário, as respostas estão apresentadas a seguir no quadro 06.

Quadro 06: Impacto da pandemia no mercado Imobiliário.

ENTREVISTADOS	RESPOSTAS
CONSULTOR 1	A princípio a pandemia teve impacto significativo e negativo para o mercado imobiliários, No primeiro momento, ninguém iria imobilizar um capital para compra de um imóvel. Após o fim do primeiro <i>lockdown</i> , o cenário reverteu, os consumidores perceberam que estavam morando mal e que precisavam mudar, seja por falta de espaço, seja por falta de opções de lazer.
CONSULTOR 2	A Pandemia afetou não só o mercado imobiliário, afetou a economia em escala mundial. No primeiro momento, os clientes adiaram a compra, Posteriormente, é chegada a hora de mudar, para um apartamento maior, para uma área de lazer completa, para uma segunda moradia (Casa da praia).

CONSULTOR 3	Acredita que a pandemia trouxe várias reflexões, a princípio susto com o <i>lockdown</i> , preocupação em escala espiritual, econômica, social e para o mercado imobiliário não foi diferente. O que surpreendeu o mercado imobiliário foi o efeito contrário ao esperado nos pós isolamento, a pandemia acelerou o processo de decisão de compra do cliente. Aliado a tudo isso, a redução nas taxas de financiamento foi fator determinante para essa resposta positiva do mercado.
CONSULTOR 4	Uma pandemia já remete a calamidade, o que não deixou de ser. Passamos por longos períodos difíceis, e para o mercado imobiliário vem sendo difícil. Desde a crise de 2015, o resultado positivo nas vendas e procuras por imóveis surpreendeu todo o mercado, construtoras e imobiliárias que estão com estoque zero, já pensando em futuros lançamentos, o que parecia impossível pois antes da pandemia o mercado estava estufado de estoque de imóveis prontos, não se via lançamentos. Hoje, aqui em Fortaleza, está acontecendo praticamente um lançamento a cada mês, cada projeto melhor que o outro, mais completo e com soluções inteligentes e sustentáveis.
CONSULTOR 5	A crise da coronavírus trouxe diversos impactos negativos como: desemprego, falência, endividamentos, mas, por outro lado, muita gente economizou, deixou de ir a restaurantes, festas, viagens o que refletiu positivamente no mercado imobiliário, pois aliado a esses fatores, houve a baixa nas taxas de juros para financiar unidades imobiliárias, ocasionando uma espécie de Boom imobiliário que deixou todo o mercado surpreso com esse resultado positivo.

Fonte: Elaborado pela autora (2021)

Percebe-se nas respostas dos consultores uma surpresa positiva pós pandemia, tirando obviamente o fato de milhares de vidas banalizadas, desemprego, falência, endividamento, caos político, saúde em estado de calamidade, mas o mercado imobiliário finalmente vem tendo uma resposta positiva desde a crise de 2015, Frachetta (2021) acredita que o mercado imobiliário está traçando um caminho favorável, aliado à esteira de juros bancários baixos e a taxa Selic favorável.

Araújo (2021) elenca entre os principais fatores da alta no mercado imobiliário pós pandemia a baixa da Selic (Essa que chegou a 2%), e as condições favoráveis e vantajosas de financiamento ofertadas pelos bancos nesse período de retomada, pós pandemia (Isolamento social).

Se os resultados já estão positivos para o mercado imobiliário, Faceta (2021) defende que:

Embora os momentos difíceis vividos nesses dois anos de pandemia tenham apressado mudanças, que deveriam ter sido graduais, levamos, no fim das contas, aprendizados transformadores de humanização, resiliência e transformação. Vivemos em ciclos e tudo indica que o melhor momento do mercado imobiliário ainda está por vir (s.p).

Esperançosos por essa ascensão do mercado imobiliário, cabe aos consultores, incorporadoras, construtoras e imobiliárias estarem atentas às tendências e às necessidades dos consumidores para levar ao mercado produtos mais assertivos e direcionados aos anseios dos consumidores.

4.2 Inovações

Como mencionado anteriormente, o segundo bloco de perguntas da entrevista tratará das inovações no mercado imobiliário pós pandemia.

Na primeira questão do bloco 02 proposta aos entrevistados, os mesmos foram indagados sobre o uso das tecnologias como facilitadores de vendas em tempos de pandemia. Suas respostas foram analisadas e dispostas no quadro 07 a seguir.

Quadro 07: Uso da tecnologia como facilitador de vendas.

ENTREVISTADOS	RESPOSTAS
CONSULTOR 1	Antes da covid não trabalhava tanto com tecnologias, fazia tudo do modo tradicional. Com a pandemia tive que me adequar e investir muito em campanhas digitais. Registro inclusive que já fiz várias vendas 100% online, sem qualquer contato presencial com o cliente por meio do Instagram. As tecnologias se fortaleceram no pós covid no mercado imobiliário e são essenciais para uma boa performance de vendas.
CONSULTOR 2	Durante o <i>Lockdown</i> , (me) utilizei bastante dessas tecnologias e hoje não tem como ficar sem. É possível que o cliente visite o imóvel sem sair de casa, por meio de <i>tour</i> virtual e projeções em 3D, que ajudam muito no fechamento do negócio.
CONSULTOR 3	Afirma que, hoje, o cliente, muitas das vezes, nem senta para negociar (presencialmente). Com a facilidade de visitar sem sair de casa, com o <i>tour</i> virtual, com a facilidade das informações, o cliente sabe todas as informações do empreendimento com alguns <i>clicks</i> , decidindo a compra. A assinatura dos contratos acontece de forma digital. Acredita-se que essas facilidades vieram para ficar.
CONSULTOR 4	As tecnologias hoje são fatores determinantes na compra. O cliente, antes de visitar o apartamento, ele já estudou todo o empreendimento por meio de <i>clicks</i> no <i>google</i> , nos sites, <i>tour</i> virtuais, até a assinatura do contrato. Hoje, ele assina de onde estiver, fecha negócio sem precisar se deslocar ou sentar em uma mesa de reunião.
CONSULTOR 5	O fator chave da utilização da tecnologia na venda de imóvel é a desburocratização. O cliente conhece o apartamento utilizando <i>tour</i> virtual, consegue simular seu apartamento nas 24h do dia, utilizando inteligência artificial, conhece o entorno do empreendimento por meio de geolocalização. O abastecimento de informações que outrora era fornecido por meio de um <i>book</i> ou <i>folder</i> , hoje é digital, ninguém apresenta um empreendimento com um papel na mão, o cliente espera ser surpreendido com algo mais.

Fonte: Elaborado pela autora (2021)

De acordo com as respostas, percebe-se que a utilização da tecnologia como facilitador de venda é algo inevitável, foi acelerada pela covid, e é uma forte tendência a perdurar e se modernizar no mercado imobiliário. Leite (2021) afirma que a digitalização do mercado imobiliário é um caminho sem volta. A utilização dos recursos digitais trouxe ganhos para todas as pontas do setor.

Wildesys (2021) acredita que a tecnologia passará a ter um importante papel na negociação de um imóvel a partir de agora, serão facilitadores, os clientes irão fazer um tour 360° pelo imóvel/empreendimento, o mercado terá de se adaptar, pois é a nova exigência.

Outra observação que pode ser pontuada acerca das respostas obtidas é que para pelo menos 03 consultores, depois do isolamento social, com o início do uso de ferramentas de marketing digital, principalmente a atuação nas redes sociais, obteve-se como retorno uma maior visibilidade dos empreendimentos, maior proximidade com o consumidor e prospecção de novos clientes. Segundo Valle (2015) esse tipo de marketing possui características divergentes se comparado a outras ferramentas digitais, visto que seu alcance e velocidade são potencializados em ambientes em rede.

A segunda e última questão desse 2º bloco, aborda sobre a pandemia definir tendências, e os entrevistados foram acionados com o seguinte questionamento: “A pandemia definiu ou está definindo tendências no Mercado Imobiliário?”. As respostas analisadas estão dispostas no quadro 08 abaixo.

Quadro 08: Pandemia e tendências de Mercado.

ENTREVISTADOS	RESPOSTAS
CONSULTOR 1	O trabalho remoto sem dúvidas foi a principal tendência pós pandemia que impacta significativamente no mercado imobiliário.
CONSULTOR 2	Com a vinda da pandemia fez-se necessário ao cliente, apartamentos inteligentes, áreas de lazer para momentos com a família, qualidade de vida, então a principal tendência é atender a essas novas exigências desse novo consumidor.
CONSULTOR 3	Se não definiu a pandemia acelerou, seja pela necessidade de um espaço maior para comportar o <i>home office</i> , seja para uma segunda moradia pela necessidade do contato com a natureza, com o mar, e tudo isso rapidamente, pois a pandemia deixou um senso de urgência no consumidor.

CONSULTOR 4	O estar mais tempo em casa, abriu margem para que o cliente manifestasse diversos interesses, espaços maiores, contato com a natureza, espaço para atividades em casa, um lazer mais completo e inteligente, isso está sendo reverberado no mercado e colocado em prática nos atuais lançamentos.
CONSULTOR 5	A pandemia acelerou as tendências, antecipou tendências que só aconteceriam daqui a 5 ou 10 anos, como o <i>home office</i> , morar afastado dos grandes centros e tantas outras tendências, que aconteceriam a longo prazo a pandemia antecipou.

Fonte: Elaborado pela autora (2021)

Mediante exposições dos entrevistados, a pandemia definiu ou acelerou tendências no mercado imobiliário que estavam previstas para acontecer a longo prazo. Neder (2021, s.p), defende que “algumas tendências já estavam se iniciando no setor imobiliário, a necessidade do distanciamento social apenas acelerou todo o processo”.

Como apontado pelos consultores uma das principais tendências impulsionadas pela pandemia foi o *home office* e com ele a necessidade de escritórios/estúdios/*coworking*, para atender a essa nova configuração de mercado, Porém, Leite (2021, s.p), acredita que do ponto de vista do consumidor “ainda é um pouco cedo para afirmar se as tendências que surgiram durante a pandemia -- de imóveis maiores ou com cômodos mais bem divididos, por exemplo, serão mantidas no mundo pós-pandêmico”.

4.3 Novos Negócios

No terceiro e último bloco de perguntas, a intenção foi entender mais sobre o comportamento do consumidor no período pós pandemia, e fora feito o seguinte questionamento: “Você percebeu mudanças no comportamento de clientes, em relação a demanda, tipos de imóveis ou outras características na intermediação e corretagem imobiliária, que foram ocasionadas pela Covid 19 no mercado imobiliário? Quais, por exemplo?”. As respostas foram analisadas e estão dispostas no quadro 09 abaixo.

Quadro 09: Comportamento do consumidor.

ENTREVISTADOS	RESPOSTAS
----------------------	------------------

CONSULTOR 1	Hoje o cliente está buscando por área útil, e a busca por uma segunda moradia, pois com o home office, o consumidor pode trabalhar de onde estiver não ficando preso a cidade ao trânsito e as rotinas de um trabalho presencial. Os consumidores passam a buscar área interna útil e um condomínio com áreas de lazer funcionais que promovam uma qualidade de vida.
CONSULTOR 2	Os consumidores estão mais exigentes, com um senso de urgência e buscam qualidade do produto.
CONSULTOR 3	O cliente do pós covid, quer soluções inteligentes, quer um condomínio inteligente, áreas úteis, qualidade de vida, acessibilidade, são as principais exigências desse novo consumidor.
CONSULTOR 4	O fato do trabalho remoto trouxe um ponto muito importante para o mercado imobiliário, o que antes era chamado de segunda moradia, hoje pode se chamar de primeira, o cliente pode morar longe dos grandes centros e trabalhar lá mesmo.
CONSULTOR 5	Consumidor exigente, antes da pandemia as pessoas usavam o apartamento/casa somente para dormir, depois da pandemia as pessoas começaram a perceber que de alguma forma estavam morando mal e que tinham espaços subutilizados ou a necessidade de espaços novos.

Fonte: Elaborado pela autora (2021)

Percebe-se pela fala dos consultores uma maior exigência e um senso de urgência comum se considerado o fato de que o mercado todo está se digitalizando para atender a essa condição de mercado. Aqua (2021, s.p), acredita que “os clientes pós-pandemia vão demandar agilidade no processo de compras, mais empatia por parte das empresas e também um maior posicionamento ético.” O autor ainda defende que essa mudança do perfil do consumidor é necessária e que a empresa tem de se adequar e superar as expectativas do cliente.

Tomando como base um entendimento do consultor 04 que defende que o que outrora era chamado de segunda moradia, hoje pode ser chamado de primeira, é abordado por Neder (2021) quando o mesmo afirma que a pandemia interferiu e modificou o estilo de vida das pessoas, pois hoje por meio do *home office*, originou a oportunidade de sair dos grandes centros, priorizando a qualidade de vida.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa teve como objetivo principal analisar o mercado imobiliário em tempos de pandemia, as inovações e as tendências para o setor na percepção dos corretores de imóveis de Fortaleza. Para responder a este objetivo buscou-se, inicialmente, consolidar os conteúdos que seriam abordados durante a pesquisa através de uma fundamentação teórica.

A partir disso, elaborou-se instrumentos para pesquisas e definiu-se os métodos a serem utilizados para identificar e alcançar as respostas no intuito de atender aos objetivos específicos delimitados na Introdução da pesquisa.

As informações obtidas com os entrevistados que atuam na cidade de Fortaleza, demonstraram que o setor imobiliário vem sofrendo profundas mudanças por conta das inovações tecnológicas e das novas tendências, muitas delas impulsionadas ou aceleradas pela pandemia da Covid.

As principais tendências relacionadas pelos entrevistados, foram a digitalização do mercado imobiliário, fato inevitável com isolamento social, pois o mercado teve de se adequar e modernizar-se; a busca por apartamentos compactos para atender a alguns dos públicos do setor que são os investidores, casais sem filhos, senhores dentre outros.

Através da fundamentação teórica, pode-se descrever por meio de artigos as principais tecnologias que têm sido utilizadas pelas empresas no setor imobiliário nacional. Por meio da análise do resultado, feita a partir das respostas dadas durante as entrevistas em profundidade, pode-se identificar e descrever as principais inovações utilizadas pelos corretores imobiliários da cidade de Fortaleza, sendo elas *tour* virtual, imagem 360°, assinatura digital, Instagram e *google* para divulgação dos empreendimentos/produtos.

Outra prática, identificada como comum, foi o contato com os possíveis clientes feito por meio de aplicativos como o *WhatsApp* e o *Instagram (Direct)*. Com isso, encontrou-se a confirmação de que os corretores têm precisado adquirir novas competências para poder se adaptar às novas ferramentas e aos novos modelos/tendências de negócios que têm surgido no setor imobiliário.

Para tanto, adaptar-se às rápidas atualizações realizadas do mercado de tecnologia para o mercado imobiliário é algo complexo de se realizar. É importante que todo o setor se mantenha aberto às novas ideias e experiências, sempre buscando se manter atualizado, seja por meio de cursos de especialização, seja por vídeos tutoriais.

Por fim, levando em consideração todos os resultados e conclusões aqui apresentados, deixam-se algumas sugestões para trabalhos futuros. Como forma de

completar essa pesquisa, seria interessante realizar uma pesquisa quantitativa para que se possa ter uma visão mais concreta, abrangendo uma amostra maior do mercado imobiliário de Fortaleza, e permitindo uma comparação entre os resultados qualitativos obtidos nesta pesquisa com os resultados obtidos em uma pesquisa quantitativa futura.

Assim, seria possível verificar se as conclusões derivadas das entrevistas em profundidade são compatíveis com o pensamento de uma amostra considerável da população de corretores do município de Fortaleza. Outra sugestão é a expansão da pesquisa realizada em outras regiões geográficas permitindo avaliar diferentes contextos, cidades, culturas e costumes.

REFERÊNCIAS

AMORIM, Wagner Vinicius. **A Produção Imobiliária e a Reestruturação Das Cidades Médias: Londrina e Maringá/PR. 2015. 413 f.** Tese (Doutorado) - Curso de Geografia, Programa de Pós-Graduação em Geografia, Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho, Presidente Prudente, 2015. Disponível em: <<https://repositorio.unesp.br/bitstream/handle/11449/127982/000848866.pdf?sequence=1>> Acesso em: setembro 2021.

ARAUJO, Marcos. **Meu Imóvel Meu Mundo / Marcos Araújo.** 1 ed. São Paulo: editora imóvel books, 2020.

_____. **Meu Imóvel Meu Mundo / Marcos Araújo.** 2 ed. São Paulo: editora imóvel books, 2021.

AQUA. **Mercado imobiliário pós-pandemia: guia para captar clientes e aprender com as lições da crise.** Disponível em: <https://www.aqua.com.br/blog/mercado-imobiliario-pos-pandemia>. Acesso em: novembro de 2021

BARBOSA, Eduardo. **Como acontece a Transformação Digital no Setor Imobiliário.** 2019. Disponível em: <<https://transformacaodigital.com/imobiliarias/transformacao-digital-no-setor-imobiliario/>>. Acesso em: setembro de 2021.

BENEVIDES. **Mercado imobiliário segue otimista com crescimento em Fortaleza negócios.** Disponível em: <https://www.trendsce.com.br/2021/04/21/mercado-imobiliario-segue-otimista-com-crecimento-em-fortaleza/> Acesso em: setembro de 2021.

BOTELHO, Diego Nogueira. **Os agentes imobiliários e as transformações intraurbanas**: o caso dos condomínios horizontais fechados em Uberlândia - MG. Caminhos de Geografia - Revista Online, v. 10, n. 32; p. 138 - 153, 2009. Disponível em: <<http://www.seer.ufu.br/index.php/caminhosdegeografia/article/view/15892/8970>> Acesso em: setembro 2021

BRANSKI, Regina Meyer; FRANCO, Raul Arellano Caldeira; LIMA JUNIOR, Orlando Fontes. **Metodologia de estudo de casos aplicada à logística**. In: XXIV ANPET Congresso de Pesquisa e Ensino em Transporte. 2010. p. 2023-2034.

CEARÁ AGORA. **Mercado imobiliário: Fortaleza acompanha crescimento brasileiro em 2021; destaque é no aumento da procura por imóveis de luxo**. Disponível em: <https://cearaagora.com.br/mercado-imobiliario-de-fortaleza-acompanha-o-crescimento-brasileiro-em-2021-destaque-e-no-aumento-da-procura-por-imoveis-de-luxo/> Acesso em: setembro 2021

CBIC. **Indicadores Imobiliários Nacionais**. Câmara brasileira da Indústria e da Construção Civil Disponível em: <<http://www.cbicdados.com.br/menu/mercado-imobiliario/indicadores-imobiliarios-nacionais>> Acesso em: setembro de 2021.

CRECI-CE. **MERCADO IMOBILIÁRIO TEM EXPECTATIVA POSITIVA EM VENDAS DE IMÓVEIS PARA 2021**, Conselho Regional dos Corretores de Imóveis do Ceará. Disponível em: https://www.creci-ce.gov.br/noticias_creci/mercado-imobiliario-tem-expectativa-positiva-em-vendas-de-imoveis-para-2021/ Acesso em: Setembro de 2021

DOCUSIGN. **A assinatura eletrônica escolhida por Centenas de milhões de usuários**. Disponível em: <https://www.docuSign.com.br/produtos/assinatura-eletronica> Acesso em: setembro de 2021.

DIAS. **Mercado imobiliário deve retomar ritmo de alta pré-pandemia em 2021**. Disponível em: <https://diariodonordeste.verdesmares.com.br/negocios/mercado-imobiliario-deve-retomar-ritmo-de-alta-pre-pandemia-em-2021-1.2981938> Acesso em: Agosto de 2021.

DIRECIONAL. **Tendências do mercado imobiliário: Quais são as 8 principais? Confira aqui!** Disponível em: <https://direcional.com.br/blog/meu-apartamento/tendencias-do-mercado-imobiliario/> Acesso em: setembro de 2021.

FIA. Fundação Instituto de Administração. **Mercado Imobiliário: o que é, mercado, tendências para 2019. 2018**. Disponível em: <https://fia.com.br/blog/mercado-imobiliario/> . Acesso em: Ago2021.

FIOCRUZ (2020). **Observatório COVID-19**. disponível em: <https://n9.cl/70gt> acesso: agosto 2021.

FRACHETTA, Alex. **O que esperar do mercado imobiliário pós covid-19?**

Disponível em

<http://www.revistaqualimovel.com.br/noticias/o-que-esperar-do-mercado-imobiliario-pos-covid-19>. Acesso em: novembro de 2021

FRANKENTAL, Rafaela. **O que é tendência de mercado e sua importância no marketing**. Disponível em:

<https://mindminers.com/blog/o-que-e-tendencia-de-mercado/>. Acesso em: setembro de 2021.

GERHARDT, Tatiana Engel; SILVEIRA, Denise Tolfo. **Métodos de pesquisa**. Porto Alegre: UFRGS, 2009. 120 p.

GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

HENRIQUE, Pedro. **06 Inovações Tecnológicas no Mercado Imobiliário**. 2017.

Disponível em:

<<https://blog.universalsoftware.com.br/inovacoes-tecnologicas-no-mercado-imobiliario/>>. Acesso em: setembro de 2021.

IBGE. **Censo Demográfico 2010: Características da População e Domicílios Resultados do Universo**. Fortaleza: IBGE, 2011. Disponível em:

<https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/periodicos/93/cd_2010_caracteristicas_populacao_domicilios.pdf> Acesso em: setembro de 2021.

IBGE. **Cidades e Estados: Fortaleza**. Fortaleza. 2021. Disponível em:

<https://www.ibge.gov.br/cidades-e-estados/ce/fortaleza>. Acesso em: setembro de 2021.

IBGE. **PIB cresce 1,1% pelo segundo ano seguido e fecha 2018 em R\$ 6,8 trilhões**. Disponível em:

<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/23885-pib-cresce-1-1-pelo-segundo-ano-seguido-e-fecha-2018-em-r-6-8-trilhoes>. Acesso em: setembro de 2021.

INGAIA. **Fique por dentro das 8 tendências do mercado imobiliário para 2021**.

Disponível em:<

<https://www.ingaia.com.br/tendencias-do-mercado-imobiliario-2021/>> Acesso em: setembro de 2021

LAW, Thomas; KUWABARA, Kleber M. **Inteligência Imobiliária: A Alta Valorização do Mercado Brasileiro**. São Paulo: Livros Negócios Editoriais, 2014.

LEITE, Marcos. **O futuro do mercado imobiliário em um mundo pós-pandemia.**

Disponível em:

<https://exame.com/blog/genoma-imobiliario/o-futuro-do-mercado-imobiliario-em-um-mundo-pos-pandemia/>. Acesso em: novembro de 2021

MALHOTRA, Naresh. **Pesquisa de Marketing: uma orientação aplicada.** 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

MATTAR, Fauze Najib. **Pesquisa de marketing: metodologia, planejamento, execução e análise.** 7.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

MATOS, Débora; BARTKIW, Paula Izabela Nogueira. **Introdução ao mercado imobiliário.** Curitiba: Instituto Federal do Paraná / Rede E-tec Brasil, 2013.

NEDER, nome. **Análise de Tendências do Mercado Imobiliário.** Disponível em:

<https://frontimobiliaria.com.br/analise-de-tendencias-do-mercado-imobiliario/>. Acesso em: novembro de 2021.

ORLANDI, Eni Pulcinelli. **Análise de Discurso: Princípios e Procedimentos.** 5 ed. Pontes:Campinas, 2005.

OTIMISTA. **Mercado imobiliário de Fortaleza projeta quase 50% de crescimento nas vendas em 2021.** Disponível em:

<https://ootimista.com.br/economia/mercado-imobiliario-de-fortaleza-espera-crescer-quase-50-neste-ano/> Acesso em: setembro 2021.

SILVA, Roberto et al. **As Transformações do Mercado Imobiliário Brasileiro no Anos 2000 - Uma Análise do Ponto de Vista Legal e Econômico. Revista da Ciência da Administração Versão Eletrônica v. 6, ago. - dez. 2012.** Disponível em: <

<https://docplayer.com.br/10384906-As-transformacoes-do-mercado-imobiliario-brasil-eiro-nos-anos-2000-uma-analise-do-ponto-de-vista-legal-e-economico-resumo.html> > Acesso em: setembro 2021.

SINDUSCON. **Indicadores nacionais do mercado imobiliário mostram queda nos estoques 2021.** Disponível em:

http://sindusconce.com.br/post_noticias/dia-16-de-junho-o-futuro-da-minha-cidade/ Acesso em: setembro de 2021.

TCHILIAN, Felipe. **Entendo o Impacto da Tecnologia no Mercado Imobiliário.** 2019. Disponível:

<<https://blogbr.clear.sale/entenda-o-impacto-da-tecnologia-no-mercado-imobiliario/>>. Acesso em: setembro de 2021.

VIA. **Fatores que influenciam a decisão de compra dos consumidores.** 2020.

Disponível em: <https://www.viaagenciadigital.com.br/blog/decisao-de-compra/> Acesso em: setembro de 2021.

VILLE IMOB. Tecnologia no Mercado Imobiliário: o que temos hoje? 2019. Disponível em :<<https://www.villeimobiliarias.com.br/tecnologia-no-mercado-imobiliario-o-que-temos-hoje>>. Acesso em: setembro 2021.

WIDESYS. **O futuro do mercado imobiliário pós-pandemia**. Disponível em: <https://widesys.com.br/0-futuro-mercado-imobiliario-pos-pandemia/>. Acesso em: novembro de 2021.

WISSENBACH, Tomás Cortez. **A cidade e o mercado imobiliário: uma análise da incorporação residencial paulistana entre 1992 e 2007**. 2008. 142 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Geografia, Departamento de Geografia, Universidade de São Paulo, Fortaleza, 2021. Disponível em: https://teses.usp.br/teses/disponiveis/8/8136/tde24112009115656/publico/TOMAS_CORTEZ_WISSENBACH.pdf. Acesso em: setembro de 2021.