

14ª Conferência Internacional da LARES

Edifício Manchete, Rio de Janeiro - Brasil
17 a 20 de Setembro de 2014



ANÁLISE DO PERFIL PROFISSIONAL DOS CORRETORES IMOBILIÁRIOS DA REGIÃO CENTRAL DO RIO GRANDE DO SUL

Anderson Luis Walker Amorin¹, Patrícia Schrippe², Flaviani Souto Bolzan Medeiros³,
Andreas Dittmar Weise⁴

¹ UFSM, Av. Roraima nº 1000, Prédio 7, Sala 305, Camobi, Santa Maria – RS, Brasil,
ander.walker1@gmail.com

² UFSM, Brasil, pschrippe@gmail.com

³ UFSM, Brasil, flaviani.13@gmail.com

⁴ UFSM, Brasil, mail@adweise.de

RESUMO

Adquirir um imóvel é trabalhoso e demanda conhecimento específico para tal, já que se trata de um bem de alto valor agregado. Por isso, as indústrias da corretagem são importantíssimas, não apenas por aproximar vendedores e compradores, mas também, por produzir e disseminar informações. Deste modo, a preparação deste profissional é imprescindível para a relação de confiança entre os envolvidos no processo de compra ou venda de um imóvel. Nesse sentido, este artigo tem como objetivo identificar o perfil do intermediador imobiliário, ou o corretor de imóveis, já que este é o consulto que irá intermediar o processo de compra e venda do bem imobiliário, seja na compra do primeiro imóvel, ou como uma opção de investimento. Para isso, foi elaborado um questionário a fim de identificar o perfil deste profissional atuante na região central do Rio Grande do Sul, e a partir dos dados obtidos por meio de uma pesquisa de campo nas imobiliárias da região, foi realizado um estudo descritivo dos mesmos. Como principais resultados, destaca-se que em relação ao gênero predomina o feminino, todavia, com uma leve diferença, representando 56%. Contatou-se também que a maioria dos profissionais é jovem, sendo 40% com idade entre 21 e 30 anos, e possuem uma renda familiar entre R\$ 3.001,00 e R\$ 6.000,00. Verificou-se ainda que apesar da maioria dos profissionais serem jovens, todos já tiveram outras atividades profissionais anteriormente, sendo que 46% provém da área de vendas. Em relação ao tempo de atuação, a maioria possui menos de 5 anos no setor imobiliário, mas 83% já possuem completo de Técnico de Transações Imobiliárias e 56% curso de graduação.

Palavras-chave: Mercado imobiliário, Perfil profissional, Corretores imobiliários.

14ª Conferência Internacional da LARES

Edifício Manchete, Rio de Janeiro - Brasil

18, 19 e 20 de Setembro de 2014



PROFESSIONAL PROFILE ANALYSIS OF REAL ESTATE BROKERS OF THE CENTRAL REGION FROM RIO GRANDE DO SUL

ABSTRACT

Buy a house is toilsome and demand a specific knowledge, since it is an asset of high value-added. Thus, the brokerage industry is highly important, not only for approach sellers and buyers, but also, to produce and disseminate information. So, the improvement of this professional is indispensable, to the relationship of trust between the two parts, in a process of buy and sell a real estate. In this sense, this article aims to identify the profile of the real estate broker, since this is the consultant that will intermedate the process of buying and selling of the real estate, be it a purchase of the first property or as an investment option. For this a questionnaire was prepared to identify the profile of this professional that works in the central region of the Rio Grande do Sul, and from the data obtained by a field research at the real estate agencies of the region, was realized a descriptive study in those questionnaires. As main results, stand out that in relation to the gender predominate the female, nonetheless, with a little difference, representing 56%. It was found that most of the professional are young, being that the majority was in the range of 21 to 30 years with 40% of representatively, and have a family income between R\$ 3.001,00 e R\$ 6.000,00. It was also found that although most are young professionals, all other professional activities have had previously, while 46% comes from the sales area. Regarding the time of operation, most have less than 5 years in real estate, but 83% already have full Technician Real Estate Transactions and 56% undergraduate.

Key-words: Real estate market, Professional profile, Real estate brokers.

1. INTRODUÇÃO

Adquirir um imóvel é trabalhoso e demanda conhecimento específico para tal, já que se trata de um bem de alto valor agregado. Por este motivo, conforme Han e Hong (2013), mais de 80% dos interessados em realizar uma transação deste tipo busca um corretor de imóveis licenciado para trabalhar como intermediador nesta ação. O que converge com o Artigo 3 da Lei 6530/78, o qual diz que compete ao corretor de imóveis exercer a intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis, assim como, pode dar a sua opinião sobre a comercialização de qualquer bem imóvel (BRASIL, 1978).

Deste modo, as indústrias da corretagem são importantíssimas, não apenas por aproximar vendedores e compradores, mas também, por produzir e disseminar informações. Isto é reforçado quando a literatura mostra que a compra e venda de um imóvel pode parecer uma ação simples, porém, sem o devido acesso a informação pode trazer grandes perdas para ambas as partes envolvidas no negócio, principalmente pela falta de conhecimento dos encaminhamentos legais associados a este tipo de negócio. O que reforça a importância do intermediador autorizado para análise de documentação para que se evite a insatisfação das partes envolvidas na operação comercial (SIQUEIRA, 2013; MUTTI et al., 2013).

Tendo em foco os aspectos previamente mencionados, o presente estudo tem como escopo identificar o perfil do intermediador imobiliário, ou o corretor de imóveis, já que este é o consultor que irá intermediar o processo de compra e venda do bem imobiliário, seja na compra do primeiro imóvel, ou como uma opção de investimento. Deste modo, a preparação deste profissional é imprescindível para a relação de confiança entre os envolvidos no processo de compra ou venda de um imóvel.

Com base no exposto, o presente artigo tem como objetivo identificar o perfil do intermediador imobiliário, ou o corretor de imóveis da região central do Rio Grande do Sul. O estudo justifica-se pelo fato de que visa suprir direta ou indiretamente os seguintes *stakeholders*: (1) Donos de imóveis que estão em busca de corretores imobiliários – pois conhecendo o perfil, este deterá parâmetros para auxiliar o processo de seleção do melhor corretor; (2) Corretores e empresas de corretagem imobiliárias (atuantes) – comparando o perfil dos mesmos com os demais do mercado; e (3) Profissionais e empresas com interesse de ingressar no ramo da corretagem – analisando quais os pontos de melhoria necessários a serem desenvolvidos no intuito de se equiparar aos demais profissionais, ou auxiliando no processo de criação de diferenciais competitivos.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. Mercado Imobiliário

O mercado imobiliário, afirmam Kuhn, Pereira e Nerbas (2009) haja vista às características dos seus produtos, é um dos campos mais complexos da economia, isso porque essas características são muito distintas quando comparadas aos demais bens de consumo. No caso dos imóveis, entre outras peculiaridades, os mesmos são formados por diferentes produtos, tais como: sistemas, materiais, entre outros. E ainda, as atividades que os envolvem desde o planejamento, como também a construção e comercialização acabam envolvendo muitos profissionais.

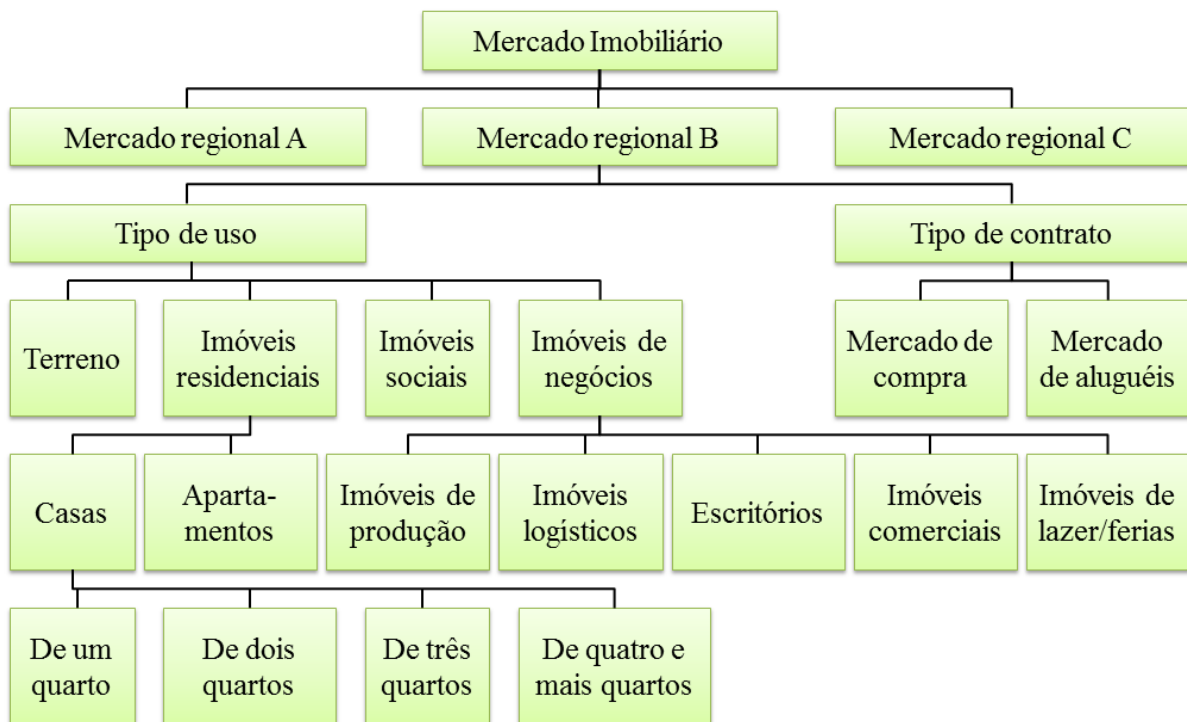
No setor imobiliário, tal como em outros mercados maduros, os construtores se focam no desenvolvimento da vantagem comparativa, por meio da abordagem ajustada das necessidades e expectativas dos futuros usuários (MARMOLEJO-DUARTE; RUIZ-LINEROS, 2013).

Historicamente, os valores imobiliários têm subido acima da inflação desde meados de 90, concebe-se que, um dos principais motivos de tal realidade, se deve: (1) Financiamento em longo prazo, com taxas baixas e fixas, valor total financiado, grande disponibilidade e fácil acesso; (2) Aumento da demanda por espaços residenciais está diretamente relacionado a crescimento econômico, crescimento demográfico, escassez de terrenos e restrições legais (leis de zoneamento); e (3) Aumento da população com mais de 30 anos, que formam lares, impulsionando mercado (ROZENBAUM; MACEDO-SOARES, 2007).

Todavia, nos últimos anos, o referido mercado, tal como o financeiro vem enfrentando, desde 2007, uma série de períodos de volatilidade e incerteza (TSE; RODGERS; NIKLEWSKI, 2014). O início desse processo foi centrado no setor bancário, no qual havia práticas mal conduzidas de empréstimos hipotecários (*subprime mortgage*) de alto risco (MURPHY; SCOTT, 2014). Esses empréstimos eram concedidos inclusive para clientes que não comprovavam renda e que possuíam nomes negativados, como também, hipotecas sobre hipotecas, eram práticas comuns (MOULTON, 2014).

No que tange ao mercado imobiliário, se salienta que o mesmo é subdividido em mercados menores. Essa estrutura é esquematizada por Brauer (2011) na Figura 1.

Figura 1: Classificação do mercado imobiliário



Fonte: Adaptado de Brauer (2011, p.14).

Complementando a Figura 1, Schulte e Hupach (2000) e Brauer (2011) explicam que não existe um mercado único de imóveis, sendo que os de imóveis são classificados inicialmente em regiões e, posteriormente, pelo tipo de uso ou contrato.

2.2. Corretagem

Sena (2013) explica que a palavra corretagem pode ser usada em muitos sentidos, ela pode ser o acordo ou contrato que duas partes, sejam jurídicas ou particulares, acertam com o intermédio de um corretor com o intuito de compra e venda de títulos e bens. Pode também ser a função o

ofício do corretor, assim como, pode significar o salário ou comissão que o corretor obtém ao conseguir aproximar com sucesso as partes interessadas na transação.

Dentro desta ideia, Béo (2004) complementa que a corretagem é o contrato em que uma pessoa sem vínculo com as partes do negócio estrutura para as partes interessadas dentro dos seus conhecimentos, onde a figura que idealiza o contrato é o corretor, o qual atua como mediador do negócio.

Com isso, levanta-se a relevância dos serviços de corretagem no mercado imobiliário, porém, não explica como está organizada toda a indústria que existe por trás destas intermediações. Com base na corretagem imobiliária, existem empresas de diversos tamanhos que visam basicamente seus lucros por meio das comissões obtidas por meio das transações imobiliárias (HAN; HONG, 2013).

Mas na Lei 6530/78, a qual fala sobre a legalidade da profissão de intermediador imobiliário, é explicitada que para exercer a profissão de corretor a pessoa deve ter realizado o curso Técnico de Transações Imobiliárias, assim como ter registro no órgão regulador da profissão, apresentando a inscrição no Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECI). Ainda dentro da cronologia legal da profissão de corretor que tem seu arcabouço na Lei 4116/62, a qual já citava a obrigatoriedade de inscrição nos conselhos regionais de corretores de imóveis.

Seguindo estas premissas os corretores de imóveis e tem como principal trabalho casar as necessidades do proprietário que está com seu imóvel à venda com as necessidades de um comprador potencial, devendo dentro destas premissas realizar o trabalho de maneira extremamente profissional (BRASIL, 1962).

Normalmente, os pares interessados na transação imobiliária buscam um corretor visando o seu conhecimento de mercado, e especialização em determinado segmento de mercado no qual os imóveis de suas necessidades estejam enquadrados, gerando desta forma uma venda chamada “*in-home selling*” na qual o imóvel buscado pelo comprador encontra-se já no *portfólio* de imóveis do corretor (SENA, 2013; HON; HANG, 2013).

Rutherford, Springer e Yavas (2005) complementam que, na maioria dos casos, os corretores em troca de seus serviços trabalham em um regime de comissão sobre a venda do imóvel, o que normalmente gira na casa de 6% do valor do imóvel negociado, o que tem um papel motivador para trabalhar mais e maximizar os seus lucros.

Pode-se dizer que o corretor trabalha como um consultor para as duas partes, ou seja, para a que está vendendo o imóvel e para a que está comprando o bem, a saber:

- a) Consultoria para a venda: ajuda o vendedor na avaliação do imóvel e na formulação de estratégias de venda; e
- b) Consultoria para a compra: busca o imóvel que esteja de acordo com as necessidades do comprador.

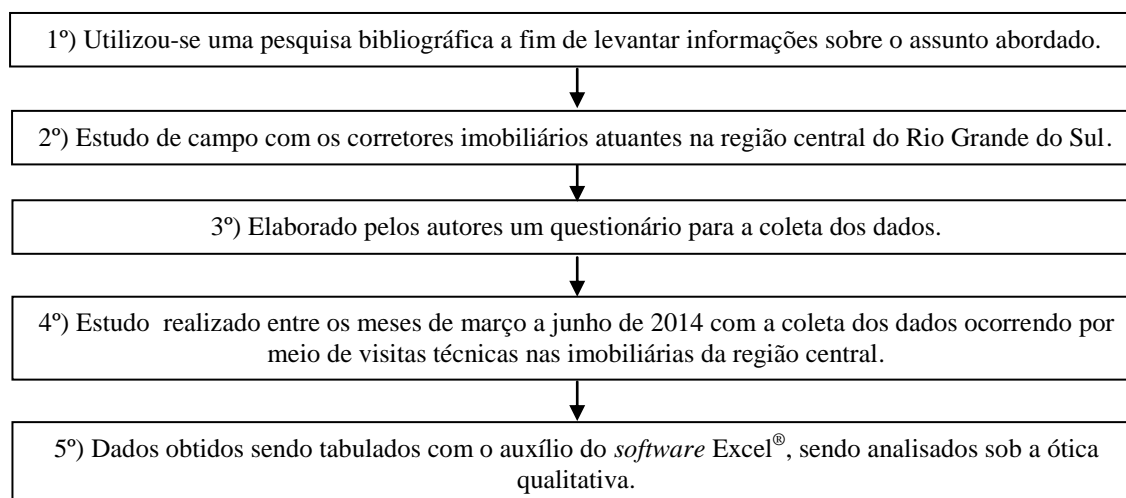
Sendo assim, ele faz o papel de intermediador entre as duas partes, buscando encontrar a melhor negociação tanto para o comprador quanto para o vendedor (HAN; HONG, 2013).

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Metodologicamente, Gonsalves (2012) explica que as pesquisas podem ser classificadas segundo diferentes critérios. Assim sendo, no caso do presente trabalho, quanto aos fins caracteriza-se como descritivo (VERGARA, 2013).

A respeito do plano de coleta dos dados, o procedimento adotado foi uma pesquisa bibliográfica, em um primeiro momento; e num segundo momento, optou-se por um estudo de campo (GIL, 2012).

Figura 2: Etapas da pesquisa



Fonte: Elaborado pelos autores (2014).

O instrumento de coleta dos dados era composto por dez perguntas fechadas e abertas, onde as afirmativas tinham como propósito identificar o perfil dos referidos profissionais. Para isso, contemplavam itens como: escolaridade; cursos específicos no setor imobiliário; tempo de atuação na área; experiência profissional anterior etc.

A amostra da pesquisa foi constituída por 52 profissionais, sendo escolhida através uma amostragem não probabilística, por acessibilidade, de uma população de aproximadamente 1050 corretores de imóveis registrados na Delegacia do CRECI de Santa Maria - RS. Os resultados obtidos, visando melhor entendimento dos mesmos, são apresentados na forma de tabelas a seguir expostos.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Partindo do objetivo de identificar o perfil do intermediador imobiliário, ou o corretor de imóveis da região central do Rio Grande do Sul, quanto ao gênero, dos 52 entrevistados, verificou-se que 56% pertencem ao gênero feminino, enquanto que, 44% são do gênero masculino.

Outra característica interessante quanto ao perfil destes profissionais é que em sua maioria estes se caracterizam como jovens, com uma representatividade de 44%. A mais robusta é a de 21-30 anos (40%); seguida por empate das faixas 31-40 (23%) e 41-50 (23%); na sequência, acima de 51 representaram 10%; e por fim, os pertencentes à faixa etária de até 20 anos (4%).

Na questão relativa à renda salarial bruta média, apenas 2% se absterão de responder. Os demais percentuais se encontram disponíveis na Tabela 1. Salienta que, a faixa mais sinalizada (25%) foi relativa à R\$ 6.001,00 a R\$ 9.000,00.

Tabela1: Renda familiar dos corretores de imóveis

Faixa	Percentual
Até R\$ 999,99	6%
R\$ 1.000,00 à R\$ 3.000,00	19%
R\$ 3.001,00 à R\$ 6.000,00	37%
R\$ 6.001,00 a R\$ 9.000,00	25%
R\$ 9.001,00 a R\$ 12.000,00	4%
Acima de R\$ 12.001,00	8%
Não foi respondida	2%
Total	100%

Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da pesquisa

Em relação ao tempo em que os profissionais atuam no mercado imobiliário, constatou-se que a maioria dos entrevistados tem menos de 5 anos no setor, com um percentual de 65% dos envolvidos na pesquisa. Enquanto que 19% deles já estão a mais de 6 e menos de 10 anos; outros estão entre 11 a 15 anos (8%); e ainda 6% com 16 a 20 anos no setor; sendo que apenas 2% estão a mais de 25 anos neste ramo.

Tais resultados corroboram com os expostos anteriormente, onde a quantidade de jovens interessados neste segmento é de grande representatividade. A respeito da formação acadêmica e técnica dos mesmos podem ser visualizadas na Tabela 2.

Tabela 2: Formação acadêmica e técnica dos corretores de imóveis

Formação acadêmica	Percentual	Técnica	Percentual
Médio	31%	TTI Cursando	17%
Graduação	56%	TTI Concluído	83%
Especialização	13%		
Mestrado	0%	Avaliação Cursando	8%
Doutorado	0%	Avaliação Completo	31%

Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da pesquisa

Como pode ser observada na Tabela 2, a graduação é a faixa com maior frequência de escolaridade dos envolvidos (56%); complementarmente, a maior parte dos entrevistados possui o curso completo em Técnico em Transações Imobiliárias (TTI). Portanto, percebe-se que 83% possuem os registros permanentes no CRECI. O curso Técnico de Avaliação de Imóveis, por sua vez, é um diferencial, visto que, 31% possuem o curso e 8% estão cursando.

Foi identificado também que a maioria dos entrevistados que estão atuando como corretores vieram de outras atividades profissionais (67%). Sendo assim, quando questionados sobre as experiências anteriores, a atividade de origem foi relatada conforme segue na Tabela 3.

Tabela 3: Atividade desempenhada anteriormente

Quantidade	Área
16	Vendas
2	Banco
6	Gerente, Administrador ou Recursos Humanos
2	Secretária
2	Advogados
2	Policiais
1	Professora
1	Engenheiro agrônomo
1	Área médica
2	Não relataram a atividade

Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da pesquisa

Dos 35 entrevistados que descreveram as atividades desempenhadas anteriormente (vide Tabela 3), apenas 12 relataram o tempo decorrido pelas mesmas. Esse período variou de 1 a 20 anos, sendo que a média foi de 8 anos, com um desvio padrão de 6 anos e 7 meses.

Atualmente, a maioria exerce apenas a atividade imobiliária, sendo: 73% responderam que não desempenham outras atividades; 25% desempenham outras atividades; e ainda 2% se absterão a responder.

A última questão levantada neste estudo refere à cidade natal destes profissionais, questão esta que apresentou resultados muito parecidos, sendo que a maior parte, 52%, é natural de Santa Maria – RS, enquanto que 48% são oriundos de cidades vizinhas, ou do mesmo Estado.

5. CONCLUSÃO

O recente *boom* imobiliário nacional oportunizou moradia, investimento, trabalho e renda no Brasil. Tal como na maioria das demais cidades brasileiras, Santa Maria/RS e região essa realidade não foi diferente, foram obtidos índices de construção e financiamento altos por vários meses, oportunizando assim, uma forte atividade de corretagem imobiliária.

Deste modo, é notório que, o segmento de corretagem de imóveis, continua sendo um ambiente atrativo para os jovens profissionais, bem como a possibilidade de bons ganhos desperte interesse em profissionais de diversas áreas, inclusive, os que possuam uma escolaridade um pouco maior.

Assim, com a realização deste estudo pode-se constatar que o perfil padrão do profissional de corretagem imobiliária na região central caracteriza-se como predominantemente o gênero feminino 56%; jovem, na faixa etária de 21-30 anos, representando 40%; com uma renda média familiar de R\$ 3.001,00 à R\$ 6.000,00 (37%).

Em relação ao tempo de atuação no mercado imobiliário, 65% está há menos de 5 anos no setor; com formação acadêmica em nível de graduação (56%). Sobre os cursos específicos da área, 83% possui o curso completo de Técnico de Transações Imobiliárias; e 62% não possuem, tampouco, está em andamento o curso Técnico de Avaliador de Imóveis.

Verificou-se que 67% possui experiência em outros ramos, sendo que 46% deles tiveram como atividade de origem o setor de vendas, com média de 8 anos antes de entrar no setor imobiliário. Mas, atualmente, a maioria (73%) atua apenas na área imobiliária, sendo naturais da cidade de Santa Maria – RS (52%).

Diante dos resultados obtidos, observa-se que o profissional, em geral, é bastante jovem, graduado, porém, não exerce a atividade em que se graduou. Anteriormente, desempenhava suas atividades no setor de vendas, sendo que algumas das competências são semelhantes aos dos corretores.

É possível dizer também, tendo como base a presente pesquisa que, muitos corretores notaram que em virtude do aumento de demanda no setor imobiliário, atuar como corretor era razoavelmente simples de se inserir no mercado. Visto que, estava em expansão e, em geral, remunerava melhor do que o emprego anterior, em contrapartida, necessitava alguns cursos técnicos, registro no CRECI e habilidades pessoais e profissionais.

Ainda que esses profissionais estejam provavelmente recebendo uma remuneração superior à atividade anterior, é possível verificar o “efeito manada”, efeito conhecido por inflar ou desinflar em massa diversas áreas da economia. Complementarmente, inúmeros especialistas apontam que esse *boom* está acabando e, possivelmente, o mercado imobiliário irá estabilizar e, sequencialmente, declinar. Como em qualquer setor econômico competitivo, tanto as empresas como os profissionais mais adequados ao ambiente, conseguem melhores resultados e conseguem se manter, mesmo em períodos mais turbulentos, enquanto que os demais tendem a migrar para outras atividades em fases menos propícias.

Todavia, não é possível identificar com clareza, quanto tempo esses efeitos se manterão. No entanto, o presente estudo proporciona um auxílio para o entendimento do perfil profissional dos corretores de imóveis da cidade de Santa Maria/RS. Acredita-se que do ponto de vista das pessoas que estes profissionais prestam serviços, informações tais como as obtidas no presente trabalho podem ser ferramentais úteis no processo de escolha do corretor para auxiliar no processo. Concomitantemente, o profissional que se enquadra nessa atividade, pode, por meio do estudo realizado, conhecer o perfil dos demais profissionais do mercado, para assim ter um parâmetro para desenvolver suas potencialidades.

Ao findar este trabalho, visando contribuir ainda mais com o tema, sugere-se para futuras pesquisas um estudo que respondam as seguintes questões: Os profissionais atuais possuem características competitivas para manter no mercado imobiliário? Quais são essas características?

Em 10 ou 20 anos ainda será vantajoso atuar no mercado imobiliário? Como também, seria interessante estudar se haverá *boom* semelhante em outra área da economia.

6. REFERÊNCIAS

BÉO, C. R. *Contratos*. São Paulo. Editora Harba, 2004. 332p.

BRASIL. Dá nova regulamentação à profissão de corretor de imóveis, disciplina o funcionamento de seus órgãos de fiscalização e dá outras providências. Lei nº 6530, de 12 de maio de 1978. *Lex*. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/16530.htm>. Acesso em: 05 maio 2014.

BRASIL. Dispõe sobre a regulamentação do exercício da profissão de corretor de imóveis. Lei nº 4116 de 27 de agosto de 1972. *Lex*. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/1950-1969/L4116.htm>. Acesso em: 05 maio 2014.

BRAUER, K-U. Einführung in die Immobilienwirtschaft. In: *BRAUER, K-U. Grundlagen der Immobilienwirtschaft*. 7. ed. Wiesbaden: Gabler, 2011. p. 3-56.

GIL, A. C. *Métodos e técnicas de pesquisa social*. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2012. 200p.

GONSALVES, E. P. *Conversas sobre iniciação à pesquisa científica*. 4. ed. Campinas: Alínea, 2012. 104p.

HAN, L. and HONG, S. *In-house transactions in the real estate brokerage industry: matching outcome or strategic promotion?*. Summer Real Estate Symposium. Monterey, California. 2013.

KUHN, E. A., PEREIRA, L. P. and NERBAS, P. F. *Avaliação de imóveis e perícias*. Curitiba: IESDE Brasil S.A. 2009. Disponível em: <<http://www2.videolivrraria.com.br/pdfs/23866.pdf>>. Acesso em: 05 fev. 2013.

MARMOLEJO-DUARTE, C. and RUIZ-LINEROS, M. Using choice-based-experiments to support real estate design decisions. *Journal of European Real Estate Research*, v. 6, n. 1, p. 63-89, 2013.

MOULTON, S. Did affordable housing mandates cause the subprime mortgage crisis? *Journal of Housing Economics*, v. 24, p. 21-38, June 2014.

MURPHY, M. and SCOTT, M. Household vulnerability in rural areas: Results of an index applied during a housing crash, economic crisis and under austerity conditions. *Geoforum*, v. 51, p. 75-86, 2014.

MUTTI, C. N., ARRIGONE G. M., PEREIRA, E. S. S. and ELY, D. M. O mercado imobiliário em Florianópolis: um estudo de caso no setor de vendas. In: Conferência Internacional da LARES, 13., Centro Brasileiro Britânico, São Paulo, 2013.

ROZENBAUM, S. and MACEDO-SOARES, TDLVA. Proposta para construção de um índice local de preços de imóveis a partir dos lançamentos imobiliários de condomínios residenciais. *Revista de Administração Pública*, v. 41, n. 6, p. 1069-1094, 2007.

RUTHERFORD, R. C., SPRINGER, T. M. and YAVAS, A. Conflicts between principals and agents: evidence from residential brokerage. *Journal of Financial Economics*, v. 76, p. 627-665, 2005.

SCHULTE, K. W. and HUPACH, I. Bedeutung der Immobilienwirtschaft. In: *SCHULTE, K.-W.* (Ed.). Immobilienökonomie. v. 1, 2. ed. München: Oldenburg Wissenschaftsverlag, 2000. p. 3-12.

SENA, G. C. C. *Contribuições da psicologia na atuação dos corretores de imóveis*. O portal dos psicólogos. p. 1-23, 2013.

SIQUEIRA, L. P. R. A indústria da corretagem no segmento de imóveis usados: características e perspectivas futuras. In: Conferência Internacional da LARES, 13., Centro Brasileiro Britânico, São Paulo, 2013.

TSE, C., RODGERS, T. and NIKLEWSKI, J. The 2007 financial crisis and the UK residential housing market: Did the relationship between interest rates and house prices change? *Economic Modelling*, v. 37, p. 518-530, Feb. 2014.

VERGARA, S. C. *Projetos e relatórios de pesquisa em administração*. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2013. 94p.