



UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ - UFC
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, ATUÁRIA, CONTABILIDADE,
SECRETARIADO EXECUTIVO E FINANÇAS – FEAAC
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

RAQUEL CRISTINA MAIA CARNEIRO

**BREVE ESTUDO SOBRE O COMPORTAMENTO DE CORRETORES E
PROPRIETARIOS DE IMOBILIÁRIAS EM FORTALEZA CE DIANTE DO
CENÁRIO ATUAL**

FORTALEZA- CE
2016

RAQUEL CRISTINA MAIA CARNEIRO

BREVE ESTUDO SOBRE O COMPORTAMENTO DE CORRETORES E
PROPRIETARIOS DE IMOBILIÁRIAS EM FORTALEZA CE DIANTE DO CENÁRIO
ATUAL

Trabalho de Conclusão de curso apresentado à Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade, ao Curso de Graduação em Administração da Universidade Federal do Ceará (UFC), como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Administração.

Orientadora: Profa. Elidihara Trigueiro Guimarães.

FORTALEZA- CE
2016

RAQUEL CRISTINA MAIA CARNEIRO

BREVE ESTUDO SOBRE O COMPORTAMENTO DE CORRETORES E
PROPRIETARIOS DE IMOBILIÁRIAS EM FORTALEZA CE DIANTE DO CENÁRIO
ATUAL

Trabalho de Conclusão de curso apresentado à Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade, ao Curso de Graduação em Administração da Universidade Federal do Ceará (UFC), como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Administração.

Aprovada em: ___/___/_____.

BANCA EXAMINADORA:

Profa. Elidihara Trigueiro Guimarães – Orientadora.
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Profa. Criseida Alves Lima.
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Profa Sueli Maria Araújo Cavalcante.
Universidade Federal do Ceará (UFC)

À Deus.

Ao meu marido, Michel Oliveira.

À minha Filha, Melissa.

Aos meus pais, Rosângela e Hermínio
Carneiro.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus pela dádiva da vida, à minha família pela minha criação, ao meu marido pela vida que temos, por seu amor e apoio em todos os meus momentos e à minha querida filha, por ter iluminado os meus dias e por ter sido a minha inspiração diária.

À minha orientadora, Profa. Ma. Elidihara Trigueiro Guimarães, por ter aceitado me acompanhar, mostrar caminhos para chegar ao meu resultado final e sua dedicação para com meu trabalho de conclusão do curso.

À meus amigos que me acompanharam nesta jornada na universidade, desde o início mantive poucas e bons verdadeiros amigos, vocês minha gratidão.

“Se você pode sonhar, você pode fazer.”

(Walt Disney)

RESUMO

O objetivo geral deste trabalho foi apresentar dados do mercado imobiliário brasileiro, mostrar situação e, que se encontra as imobiliárias, como estão agindo seus proprietários e corretores perante o cenário atual econômico, no âmbito emocional e profissional. Foram citados autores com grandes referências em motivação humana, tais como Chiavenato e Cecília Bergamini, bem como Daniel Goleman para fazer cruzamento da inteligência emocional com motivação, para trazer um entendimento intrínseco e extrínseco dos sentimentos dessa categoria que precisa tanto desenvolver competências de inteligência emocional para se manter firme no mercado imobiliário. A metodologia utilizada foi uma pesquisa qualitativa de natureza descritiva. Os dados obtidos a partir da pesquisa realizada demonstram que os profissionais do setor mostram-se, de modo geral, otimistas quanto ao futuro, principalmente os proprietários de imobiliárias que, em sua maioria, planejam ampliar os seus negócios. Após a realização desta pesquisa foi possível concluir que esse mercado é bastante promissor, contudo o setor passou por grandes mudanças nos últimos anos e é preciso que o corretor de imóveis qualifique-se para usar estas mudanças a seu favor. Por um lado alterações na legislação pertinente ao setor favoreceram a atuação do corretor, mas por outro a economia brasileira ainda está bastante instável, o que influencia negativamente o mercado imobiliário, sem mencionar que o cenário de instabilidade política também contamina a confiança do consumidor. Contudo existem muitas perspectivas de melhora para o mercado imobiliário em 2017.

Palavras-chave: Setor Imobiliário. Corretores. Perspectivas.

ABSTRACT

The general objective of this work was to present the Brazilian real estate market data, show situation, and that is the real estate, as are acting their owners and brokers before the current economic scenario, under emotional and professional. Were cited authors with great references in human motivation, such as Chiavenato and Cecilia Bergamini, as well as Daniel Goleman's emotional intelligence to do with motivation, to bring an understanding intrinsic and extrinsic of feelings in this category that need to develop emotional intelligence skills to stand firm in the real estate market. The methodology was a qualitative research of descriptive nature. The data obtained from the survey show that the professionals are generally optimistic about the future, especially the real estate owners, most are planning to expand their business. The data obtained from the survey show that the professionals are generally optimistic about the future, especially the real estate owners, most are planning to expand their business. After the completion of this research it was possible to conclude that this market is very promising, but the sector has undergone major changes in recent years and the REALTOR qualify to use these changes to your advantage. On the one hand changes in relevant legislation the industry favored the performance of the broker, but the brazilian economy is still quite unstable, which negatively influence the real estate market, not to mention the political instability also contaminate consumer confidence. However there are many prospects for improvement to the property market in 2017.

Keywords: Real Estate Sector. Brokers. Perspectives.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1- O modelo básico da motivação.....	27
Figura 2- Taxonomia da Motivação Humana.....	30
Figura 3 – Pirâmide das Necessidade Humanas de Maslow	31
Figura 4- Pressupostos da Teoria XY	34
Figura 5– Os fatores de motivação para produzir.....	35

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Histórico da taxa de juros	17
Tabela 2- Preço do m ² no Brasil	25
Tabela 3 – Estado Civil	41
Tabela 4 – Casa própria	44
Tabela 5 – Investimento imobiliário.....	44
Tabela 6 – Receio com o trabalho	48
Tabela 7 – Quantidade de corretores	49
Tabela 8 – Tamanho da equipe.....	51

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1- Domicílios particulares por numero de moradores.....	20
Gráfico 2- Classes de rendimento nominal.....	21
Gráfico 3 – Sexo dos participantes.....	40
Gráfico 4 – Faixa Etária dos participantes.....	41
Gráfico 5 – Tempo de trabalho no mercado imobiliário.....	42
Gráfico 6 – Trabalho exclusivo.....	43
Gráfico 7– Função atual.....	43
Gráfico 8 – Compra ou troco de veículo.....	46
Gráfico 9 – Inadimplência.....	46
Gráfico 10 – Sair do setor.....	47
Gráfico 11 – Tempo de atuação.....	49
Gráfico 12– Imóveis vendidos.....	50
Gráfico 13 – Faturamento.....	51
Gráfico 14 – Medidas adotadas.....	52

LISTA DE QUADROS

Quadro 1- Fatores motivadores de Herzberg.....	20
Quadro 2-.Fatores higiênicos de Herzberg.....	21
Quadro 3 –Respostas otimistas	53
Quadro 4– Respostas preocupadas.....	54

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	13
2 O AMBIENTE EXTERNO DO SETOR IMOBILIÁRIO BRASILEIRO.....	15
2.1 Macroambiente.....	15
2.2 Análise setorial.....	24
3 FATORES MOTIVACIONAIS NO TRABALHO.....	27
4 METODOLOGIA.....	38
4.1 Delineamentos da pesquisa.....	38
4.2 Universo da pesquisa e seleção dos participantes.....	39
5 RESULTADOS E DISCUSSÃO.....	40
5.1 Perfil geral dos participantes.....	40
5.2 Trabalho exclusivo.....	42
5.3 Função no mercado.....	43
5.4 Residência.....	44
5.5 Investimentos imobiliários.....	44
5.6 Automóvel.....	45
5.7 Compromissos financeiros.....	46
5.8 Permanência no mercado.....	47
5.9 Receio com o setor.....	48
5.10 Questionário exclusivo para empresários.....	48
5.10.1 Tempo da empresa.....	48
5.10.2 Quantidade de corretores.....	49
5.10.3 Vendas do mês anterior.....	49
5.10.4 Faturamento.....	50
5.10.5 Tamanho da equipe.....	51
5.10.6 Medidas adotadas.....	52
5.10.7 Planos para 2017.....	53
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	55
REFERÊNCIAS.....	57
APÊNDICE.....	60

1 INTRODUÇÃO

A situação econômica do Brasil, atualmente, vem causando muita preocupação à toda parcela da população que depende do seu próprio trabalho para garantir seu sustento. Sejam eles autônomos, empregados ou empresários, todos estão todos preocupados com o caminho que a economia vem tomando nos últimos tempos. Essa preocupação com a atual situação econômica do Brasil vem fazendo com que empreendedores e empresários adiem investimentos, esperando por momentos menos incertos para iniciar seus projetos.

Dentre as pessoas que estão tendo que se adaptar ao novo cenário da economia tem-se a classe de corretores de imóveis, que diante dessa conjuntura chegam a sofrer impactos no ambiente pessoal e profissional. O interesse da autora pelo comportamento e situação emocional e econômica dessa classe de trabalhadores, e por ela estar inserida como corretora de imóveis que sentia a necessidade de estudar mais sobre o assunto, que ainda é pouco trabalhado por outros autores.

A problemática que suscitou a realização deste trabalho visa responder ao seguinte questionamento: *Como os donos de imobiliárias e os corretores de imóveis estão reagindo ao novo cenário do mercado imobiliário?*

A autora visando responder ao seguinte questionamento levantado para este trabalho criou as três seguintes hipóteses:

- Diminuindo os custos de operação, que seria a redução de gastos que a classe disponibiliza na rotina de trabalho;
- Investindo em capacitação e motivação pessoal, pois acredita que como esses profissionais são autônomos, seria necessário além de melhorias nos fatores externos de mercado, um desenvolvimento intrínseco se faria importante;
- Mudando a estrutura do método de trabalho da classe, que consistira segundo análise pessoal da autora, uma mudança geral nas regras e práticas desse mercado.

O objetivo geral deste trabalho foi apresentar a situação atual dos participantes do mercado imobiliário cearense, como estão agindo seus proprietários e corretores perante o cenário atual, no âmbito emocional e profissional através de uma breve análise. Como objetivos específicos se pode destacar: levantar informações do setor imobiliário brasileiro atual a fim de entender o seu desenvolvimento; Efetuar a análise dos dados referentes aos comportamentos emocionais e motivacionais dos participantes do mercado imobiliário;

demonstrar as perspectivas esperadas para 2017 pelos corretores e donos de imobiliárias, através de análise feita mediante suas respostas ao questionário.

O desenvolvimento deste trabalho se inicia com uma análise do ambiente externos do mercado imobiliário brasileiro, neste capítulo foi apresentado brevemente no início um conceito do mercado, foi apresentada análise do macroambiente com seus fatores econômicos, políticos, socioculturais, demográficos, tecnológicos bem como os globais do setor atualmente falando e lembrando alguns fatos dos últimos 10 anos que explicam a conjuntura atual. Neste mesmo capítulo ainda uma análise de mercado, que mostra onde o a cidade de Fortaleza se encaixa no mercado imobiliário brasileiro, apresentando alguns números como participação no PIB por exemplo. Depois ainda é apresentada uma projeção de desenvolvimento para o ano de 2017 com base em dados da indústria.

Na apresentação das teorias estudadas para ser executado este trabalho foram citados alguns autores que discorreram sobre os assuntos ligados a motivação humana, visto que profissão de autônomos é ligada principalmente a fatores automotivacionais. Dos autores citados foram destacados Cecilia Bergamini, Idalberto Chiavenato, os mesmos comentam as principais teorias sobre motivação, como a teoria da hierarquia das necessidades de Maslow, teoria dos dois fatores de Herzberg, teoria X e Y de McGregor, teoria da expectativa de Vroom e Daniel Goleman, que destaca a Inteligência emocional, que é um assunto que a autora acredita ser de grande importância para o corretor de imóveis obter sucesso e se manter motivação na profissão, inclusive para ela mesma.

A metodologia utilizada foi uma pesquisa qualitativa de natureza descritiva realizada com 152 corretores e, incluindo proprietários de imobiliárias da cidade de Fortaleza-CE em novembro de 2016. A autora utilizou da estratégia de linguagem coloquial nas perguntas do questionário, para os participantes se sentirem familiarizados com uma forma escrita habitual ao qual estão acostumados.

No capítulo referente à análise e discussão dos resultados obtidos com a aplicação do questionário para os participantes, foi apresentado os resultados da pesquisa aplicada pela autora e foram feitas referências com a teoria utilizada no trabalho para corroborar resultados, a autora também utilizou de conhecimentos específicos próprios, bem como experiência pessoal, para tentar explicar alguns fatores próprios da profissão de corretor. Por fim este trabalho apresentou as considerações finais pela ótica da autora, onde a mesma explicou se o resultado deste trabalho estava dentro do que esperava, se as hipóteses foram confirmadas e os objetivos atingidos.

2 O AMBIENTE EXTERNO DO SETOR IMOBILIÁRIO BRASILEIRO

Neste capítulo a autora buscou apresentar o ambiente do mercado imobiliário brasileiro no contexto atual do ano de 2016. Foram utilizados dados, tomando como referencia as mudanças ocorridas nos últimos dez anos, no ponto de vista econômico.

O mercado imobiliário, de acordo com Kuhn, Pereira e Nerbas (2009), devido 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.

O consumo da habitação, segundo Arraes e Sousa Filho (2008), é algo inerente a todo ser humano, sendo caracterizado como a necessidade básica e intimamente relacionada à busca de segurança contra a intempérie do meio ambiente. Entretanto, esse consumo pode ser segmentado em dois grandes grupamentos: entre aqueles que têm na sua intenção utilizar o bem para a sua satisfação final, atendendo à sua necessidade básica em termos de habitação, e aqueles que o contraem para compor sua carteira de bens para investimento.

A atividade imobiliária é considerada, tradicionalmente, um setor (uma fração) do capital de baixa tecnologia, pouco expressivo em termos de participação da vanguarda do processo de acumulação, porém de grande relevância para a canalização de poupanças e investimentos privados dispersos. Conforme Costa e Peixoto (2007, p. 318):

O capital imobiliário vem há décadas operando em condições vantajosas diante de outros setores da economia, à medida que consegue influir em (e antecipar) ganhos decorrentes dos mecanismos formadores da renda da terra, particularmente a renda diferencial.

Nesse sentido, Costa e Peixoto (2007) acrescentam que se percebe um aumento rápido dos loteamentos no Brasil, assim criando novos conceitos de moradia e modificando o espaço urbano do país.

2.1 Macroambiente

Em uma análise é importante considerar uma série de variáveis, todas com o mesmo nível de importância, dependendo somente das características do mercado e do produto ou serviço em questão, pois pode variar de um levantamento para outro,

de acordo com suas características. A Análise do Macroambiente do Setor Imobiliário envolve diversas variáveis consideradas a seguir.

*** Fatores econômicos**

Os imóveis são bens de elevado valor individual e em geral têm grande peso relativo no orçamento das famílias. A aquisição de um imóvel depende em grande medida da disponibilidade de financiamento de longo prazo. Assim, o desempenho do mercado imobiliário é influenciado por diversos fatores como a inflação, o nível das taxas de juros, o crescimento do PIB e da renda per capita e a confiança do consumidor.

O nível da taxa de juros tem forte influência nas decisões de consumo das pessoas e nas decisões de investimento das empresas. Por influenciar a liquidez dos meios de pagamento, o controle das taxas de juros gera efeitos diretos na demanda de bens duráveis e de consumo e, por consequência, na aquisição de imóveis. A taxa de juros para o financiamento imobiliário nos bancos públicos, os mais baratos para esse tipo de empréstimo, subiu bastante nos últimos tempos. Na Caixa, paga-se hoje entre 9,3% e 11,5% ao ano. As instituições financeiras também passaram a exigir uma entrada maior em alguns casos, como o de imóveis usados.

As elevadas taxas de juros, a crise econômica e o crédito mais escasso afetaram sobremaneira o setor. Segundo a Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias Abrainc(2016) e a Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas FIPE(2015) os lançamentos de imóveis no Brasil subiram 92,5% em julho em relação ao mesmo período de 2015, para 2,3 mil unidades, acumulando no ano, até julho, um aumento de 13,8% na comparação com igual intervalo do ano passado, as vendas, contudo, caíram. Em julho, o volume comercializado recuou 7,1% ante julho de 2015, para oito mil unidades. No acumulado do ano até julho, a queda foi de 14,5%. No fim de julho, o estoque no mercado era de 116,4 mil imóveis, equivalente a 15 meses de vendas. Um ano antes, o estoque era de 109,1 mil unidades.

A queda das vendas de imóveis afeta todo o setor da construção civil. O Sindicato Nacional da Indústria do Cimento (Snic) informou que as vendas do produto no país, em agosto, recuaram 14,7% em comparação com o mesmo período do ano passado e cerca de 5% sobre julho, acumulando queda de 13,3% até agosto. Demonstrada na tabela 1.

Tabela 1: Histórico da taxa de juros.

nº	Reunião		Período de vigência	Meta SELIC % a.a. (1)(6)	TBAN % a.m. (2)(6)	Taxa SELIC	
	data	viés				% (3)	% a.a. (4)
202ª	19/10/2016		20/10/2016 -	14,00			
201ª	31/08/2016		01/09/2016 - 19/10/2016	14,25		1,75	14,15
200ª	20/07/2016		21/07/2016 - 31/08/2016	14,25		1,59	14,15
199ª	08/06/2016		09/06/2016 - 20/07/2016	14,25		1,59	14,15
198ª	27/04/2016		28/04/2016 - 08/06/2016	14,25		1,53	14,15
197ª	02/03/2016		03/03/2016 - 27/04/2016	14,25		2,02	14,15
196ª	20/01/2016		21/01/2016 - 02/03/2016	14,25		1,48	14,15
195ª	25/11/2015		26/11/2015 - 20/01/2016	14,25		2,02	14,15
194ª	21/10/2015		22/10/2015 - 25/11/2015	14,25		1,27	14,15
193ª	02/09/2015		03/09/2015 - 21/10/2015	14,25		1,75	14,15
192ª	29/07/2015		30/07/2015 - 02/09/2015	14,25		1,32	14,15
191ª	03/06/2015		04/06/2015 - 29/07/2015	13,75		2,00	13,65
190ª	29/04/2015		30/04/2015 - 03/06/2015	13,25		1,18	13,15
189ª	04/03/2015		05/03/2015 - 29/04/2015	12,75		1,81	12,65
188ª	21/01/2015		22/01/2015 - 04/03/2015	12,25		1,28	12,15
187ª	03/12/2014		04/12/2014 - 21/01/2015	11,75		1,45	11,65
186ª	29/10/2014		30/10/2014 - 03/12/2014	11,25		1,05	11,15
185ª	03/09/2014		04/09/2014 - 29/10/2014	11,00		1,66	10,90
184ª	16/07/2014		17/07/2014 - 03/09/2014	11,00		1,45	10,90
183ª	28/05/2014		29/05/2014 - 16/07/2014	11,00		1,41	10,90
182ª	02/04/2014		03/04/2014 - 28/05/2014	11,00		1,53	10,90
181ª	26/02/2014		27/02/2014 - 02/04/2014	10,75		0,93	10,65
180ª	15/01/2014		16/01/2014 - 26/02/2014	10,50		1,18	10,40

Fonte: Abrainc(2016)

A inflação e as medidas destinadas a combatê-la resultam normalmente na diminuição da renda da população e, conseqüentemente, da expansão da atividade econômica. Aumentos nas taxas de inflação afetam o mercado imobiliário na medida em que reduzem a atividade econômica, o consumo e o investimento. Além disso, a evolução relativa dos índices de inflação, especialmente o INCC e o IGP-M, que, em geral, indexam os custos de construção e os recebimentos futuros na venda a prazo das unidades, respectivamente, afetam a rentabilidade da atividade de incorporação imobiliária.

Apesar das adversidades há uma tendência de recuperação do setor. O Banco Central (BC) apresentou dois cenários para os próximos anos. Em um deles, para fazer as projeções para a inflação supõe-se que a taxa de câmbio permanecerá constante em R\$ 3,30 durante todo o horizonte e que a taxa Selic evoluirá conforme trajetória apurada pela pesquisa Focus, feita pelo BC junto a instituições financeiras. Nesse cenário, a inflação ficará em 7,3%, este ano, 4,8%, em 2017, e 4,5%, em 2018.

O segundo cenário supõe que a taxa Selic será mantida inalterada em 14,25% e que a taxa de câmbio evoluirá conforme projeções apuradas pela pesquisa Focus. Neste caso, a inflação também deve ficar em 7,3% em 2016, caindo para 4,5% no próximo ano e para 4%, em 2018.

Em ambos os cenários a perspectiva é favorável à indústria imobiliária, pois o Banco Central enxerga um cenário dessemelhante para 2017 e mais satisfatório do que o vivido pelos brasileiros em 2016, o que vai gerar maior poder de compra para os consumidores das classes

A e B, e como consequência um mercado aberto para a oferta de crédito imobiliário e investimentos no setor.

Outro fator que contribui para a recuperação do mercado imobiliário é o crescimento do PIB, posto que desempenha o papel de medir o comportamento da economia brasileira, além de ser a junção de todos os bens e serviços feitos em território brasileiro. Nesse sentido, a perspectiva é também favorável, pois o Banco Central anunciou que o PIB deve crescer 1,3% em 2017.

*** Fatores políticos-legais**

O mercado imobiliário conta com novas regras que facilitam a compra e venda de imóveis no Brasil. As regras entraram em vigor em novembro de 2014, a partir da Medida Provisória nº 656/2014, que foi convertida na lei número 13.097, no dia 19 de janeiro de 2015. Entre os beneficiados com as mudanças estão os corretores de imóveis, que poderão se associar a imobiliárias, mantendo sua autonomia profissional, sem que fique configurado qualquer vínculo, inclusive empregatício ou previdenciário. O contrato que regerá a relação entre o profissional e a imobiliária será específico e deverá ser registrado no sindicato da categoria. O documento tem de prever que a empresa e o corretor coordenem entre eles o desempenho das funções e das responsabilidades de cada um no exercício da intermediação imobiliária.

Com a vigência da lei, o interessado pode ter verificar a existência de ações judiciais que possam atingir o imóvel desejado ao examinar a certidão da matrícula – a ser solicitada diretamente no cartório. Isso porque a pessoa ou empresa que tem no imóvel a garantia de uma dívida terá que informar essas pendências jurídicas na matrícula do bem. Portanto, tudo que não estiver constando na matrícula atualizada do imóvel deixa de ser um empecilho à aquisição no que se refere à eventual ineficácia por fraude. A tendência é que o tempo para obter a documentação de um imóvel seja reduzido pela metade, ou seja, o prazo deve diminuir de 15 a 20 dias para até uma semana.

A nova lei também traz a novidade da Letra Imobiliária Garantida (LIG), um título isento de cobrança de Imposto de Renda (IR), que poderá ser usado para financiar a compra de imóveis e ajudará a conter o aumento do custo do crédito imobiliário.

*** Fatores socioculturais**

O Brasil apresentou, nos últimos anos, uma diminuição no número de habitantes por domicílios. De 1991 até 2000, o número de domicílios aumentou 12,4 milhões, representando uma Taxa de Crescimento de 3,6%, comparado a um crescimento populacional de 1,6% no período. Quando analisados conjuntamente, os indicadores refletem uma redução no número médio de habitantes por domicílio. Em 1970, o número médio de habitantes por domicílio era de 5,28. Em 2000, esse número caiu para 3,79. A redução se deu principalmente em razão do declínio no número médio de crianças por família. O aumento do número de domicílios com um único indivíduo também contribuiu para a redução da média. Em dez anos, a porcentagem dos domicílios com um único habitante aumentou de 7,5% para 10,2% do número total de domicílios.

A representativa participação de moradias próprias no total de moradias no Brasil reflete a preferência sociocultural da população brasileira por moradias próprias. Apesar da elevada taxa de juros na década de 90, o percentual de moradias próprias no total de moradias aumentou de 70,8% para 73,7% de 1993 até 2003, enquanto o percentual de moradias alugadas diminuiu de 15,3% para 15,0% e o de moradias cedidas (que envolvem a transferência da propriedade de uma parte à outra) caiu de 13,4% para 10,7%.

O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística IBGE(2010) constatou que, entre os censos de 2000 e 2010, diminuiu o número de pessoas que moram no mesmo domicílio. No período, o número médio de pessoas em cada casa passou de 3,79 para 3,34. Embora a população tenha crescido, o instituto destaca que o número de domicílios no Brasil aumentou. Segundo o presidente do IBGE, Eduardo Pereira Nunes, a queda da fecundidade (número de filhos por mulher) e o envelhecimento da população também explicam a redução do número de pessoas por domicílio.

*** Fatores demográficos**

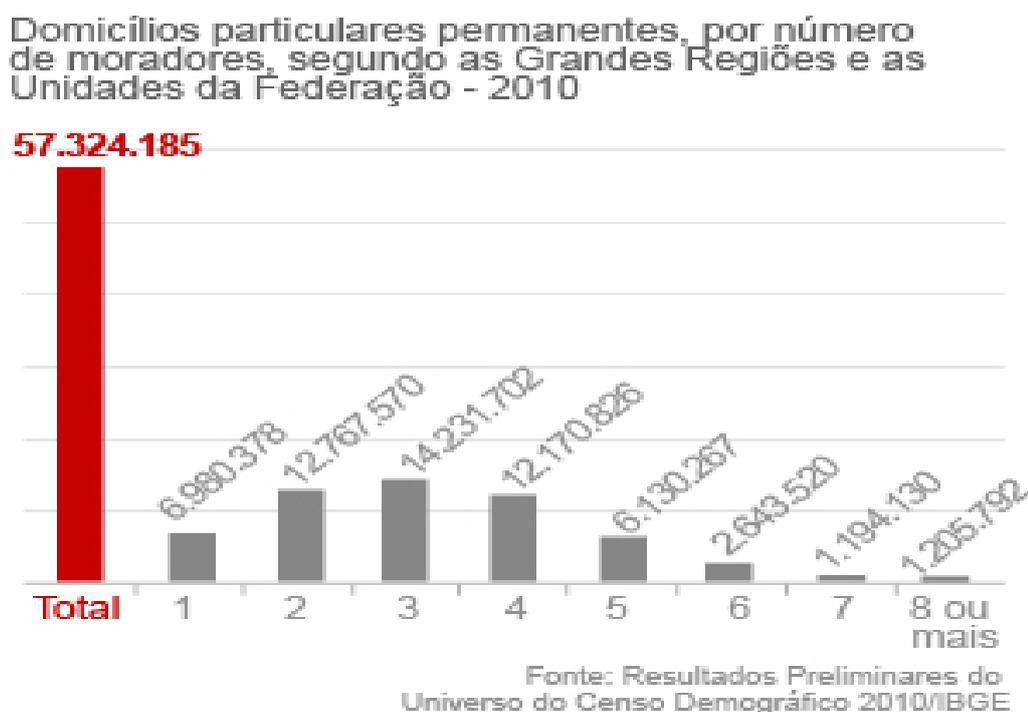
De acordo com os resultados preliminares do Censo 2010, a maior parte dos domicílios particulares permanentes no Brasil tem rendimento entre meio salário mínimo e um salário mínimo: 16.441.266 dos domicílios, do total de 57.324.185. A classe de rendimento com a menor participação entre os domicílios brasileiros é, segundo o IBGE, a

classe sem rendimentos (2.449.573), seguida pela classe com rendimentos de mais de cinco salários mínimos (2.939.438).

A densidade domiciliar (relação entre as pessoas moradoras nos domicílios particulares ocupados e o número de domicílios particulares ocupados) no Brasil apresentou queda de 13,2% entre os Censos 2000 e 2010, segundo a Sinopse do Censo Demográfico 2010, divulgada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Segundo o IBGE, a queda na densidade domiciliar em dez anos foi mais acentuada do que os 9,6% observados entre os Censos de 1991 e 2000. Em 2000, a média de moradores em domicílios particulares ocupados era de 3,8. Em 2010, o índice passou para 3,3. A tendência persiste, segundo o Instituto, tanto na área urbana quanto na área rural.

Gráfico 1: Domicílios particulares por numero de moradores



Fonte: IBGE(2010)

Gráfico 2: Classes de rendimento nominal



Fonte: Resultados Preliminares do Universo do Censo Demográfico 2010/IBGE

Fonte: IBGE(2010)

Os censos demográficos são realizados no Brasil a cada dez anos. Participaram desta edição, segundo o IBGE, cerca de 230 mil recenseadores, supervisores, agentes censitários e analistas censitários. A coleta do Censo 2010 foi realizada entre 1º de agosto e 30 de outubro de 2010.

* Fatores tecnológicos

O aperfeiçoamento tecnológico e a ampliação do acesso da população às novas ferramentas de comunicação têm provocado grandes mudanças no comportamento dos consumidores ao longo das últimas duas décadas. O uso das plataformas digitais facilitou a divulgação e troca de informações sobre produtos, serviços e empresas, criando um grau de exigência nunca visto antes no mercado. Todas as informações que podem influenciar nas decisões de compra são analisadas pelos consumidores como, por exemplo, características dos produtos, preços e condições de pagamento, serviços vinculados, garantias, formas de uso, etc. Os novos hábitos dos consumidores fazem com que as empresas ofereçam produtos e

serviços com qualidade cada vez maior. A disseminação do uso dos smartphones é outro fator que tem contribuído com esse quadro.

Com as ferramentas tecnológicas, o contato entre gestores, clientes, parceiros e funcionários não é mais limitado por barreiras geográficas, já que todos podem estar em constante interação a qualquer hora e lugar por meio de desktops ou dispositivos móveis. Foram listadas abaixo seis ferramentas:

- WhatsApp: este aplicativo de mensagens é um ótimo recurso para a empresa tirar dúvidas de seus clientes, enviar-lhes fotos e vídeos do imóvel e manter contato para agendar visitas;
- Skype: uma ferramenta incrível de comunicação que pode evitar gastos com viagens e maximizar o tempo da equipe. Entre as suas principais funcionalidades, destaca-se a chamada por vídeos, que pode ser usada para fazer reuniões em grupo com clientes para apresentar-lhes imóveis ou com funcionários para promover treinamentos;
- Facebook: um importante canal para a organização interagir com o seu público. Nele, podem ser postadas publicações diárias, notícias do mercado, informes, datas comemorativas e banners para a divulgação de imóveis. Essa rede social gera ótimos resultados, que vão desde a captação de novos contatos até a fidelização de clientes;
- Slack: este aplicativo unifica todos os serviços de comunicação interna de uma empresa, tais como e-mail, mensagens instantâneas e armazenamento, além de muitos outros;
- Dropbox: é um serviço gratuito que oferece o armazenamento de arquivos na cloud computing, como fotos, vídeos e documentos dos imóveis. Com ele, pode-se criar pastas com esses arquivos, que podem ser compartilhados e acessados remotamente por toda a equipe;
- Trello: um organizador de tarefas bastante dinâmico e funcional. Ele oferece total controle sobre as atividades da empresa, que podem ser divididas em quadros, tornando a visualização, acompanhamento e a atualização delas muito mais fácil.

Com a abertura de crédito para financiamento imobiliário no mercado brasileiro, a grande quantidade de ofertas e o acesso à tecnologia e informações jurídicas, as empresas

precisam rapidamente entender esse novo público e trazer cada vez mais novidades para serem lembradas e conquistarem espaço frente à concorrência.

* Fatores globais

O mercado imobiliário no Brasil teve nos últimos dez anos duas fases bem diferentes. A primeira fase veio acompanhando o ciclo econômico do país em alta, experimentando um forte crescimento e registrando alto pico de prosperidade. Porém, com a desaceleração da economia brasileira nos anos mais recentes, entrou em uma curva descendente significativa.

A crise imobiliária dos Estados Unidos, em 2008, repercutiu de forma negativa em todo o mundo. Foi nesse cenário pós-crise que a economia do Brasil começou a dar sinais de crescimento e o mercado imobiliário seguiu a mesma curva. Afinal, uma economia fortalecida e estável, ocasiona um aumento nos empregos, na renda e na certeza do consumidor com seu bom futuro para investir em um imóvel.

De acordo com levantamento global feito em cerca de 50 países pelo Banco de Compensações Internacionais (BID, na sigla em inglês), instituição que funciona como o “banco central” mundial, a valorização imobiliária no Brasil foi de 121% nos cinco anos seguintes ao período depois da crise de 2008. Entre 2008 e 2011, a valorização anual ficou maior que 20%.

A partir do ano de 2011, o Brasil experimentou uma economia crescente, com baixo desemprego, aumento da renda e baixo índice de inadimplência. Nos anos que vieram a liberação de crédito para financiamento imobiliário continuou em crescimento.

Os números de financiamentos em 2013 bateram todos os recordes, totalizaram quase 530 mil imóveis, para os participantes do mercado é notório que nesse ano foi o melhor em vendas nos últimos 10 anos, realmente foi um “Boom imobiliário”.

Com a realização da Copa do Mundo no Brasil, no ano de 2014, houve muitas realizações de obras nas cidades que sediaram os jogos. Em Fortaleza, por exemplo, nos bairros que ficam no entorno do estádio Castelão cresceram consideravelmente sua valorização, tiveram bastantes lançamentos de imóveis novos, obras de infra-estrutura que melhoraram esses bairros. Mas nem tudo foi um mar de rosas, juntamente com esse sucesso vieram os boatos de que estava havendo uma supervalorização dos preços de imóveis e numa diminuição das construções para se adequar a nova demanda.

Em 2015, começou então a ser sentido que algo estava tão bem. As taxas de juros para financiamento de imóveis tiveram um acréscimo por conta da grande retirada da caderneta de

poupança e com os depósitos mais limitados na maior fonte de financiamentos imobiliários do país, foi então confirmado alguns rumores que surgiram em 2014. Com toda essa mudança nos financiamentos o Brasil ainda viveu uma instabilidade no cenário político, bem como na sua economia.

Nesse cenário de 2015, a Caixa Econômica implantou algumas mudanças nas regras de financiamentos, aumentando a burocracia. O limite de financiamento que antes chegava até a 80% de financiamento passou para 50% nos imóveis usados, obrigando o consumidor a dar uma entrada maior, simplesmente impossibilitando-o de comprar um imóvel, já que se procurou financiamento provavelmente não dispõe de metade do valor do imóvel em dinheiro para o pagar.

De acordo com os dados de 2015 na Abecip (Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança), os financiamentos alcançaram R\$ 75,6 bilhões no ano passado, uma queda de 33%. Foram financiadas 342 mil unidades, devido à baixa nas vendas e nos lançamentos.

Agora em 2016, o limite de financiamento voltou em alguns casos para 80%, melhorando um pouco o cenário e aumentando boas expectativas para 2017, pelo menos em comparação com os números de 2015.

2.2 Análise setorial

Atualmente o município de Fortaleza tem o valor de metro quadrado relativamente barato, mas que pesa forte no orçamento do consumidor. Segundo pesquisa realizada pelo Sinduscon (2015), entre as 15 cidades pesquisadas, a capital cearense se destaca com o terceiro menor preço para venda, com o valor mediano do m² nota-se que tanto em Fortaleza, como as demais capitais nordestinas, o valor do m² tem o maior peso no rendimento da população, dados na tabela 2.

Tabela 2 - Preço do m² no Brasil.

Cidade	Preço mediano m ² - DMI 2014 (R\$)	PIB per capita - 2012 (R\$)	PIB / preço m ² (%)
Brasília	R\$ 7.609,00	R\$ 64.700,00	12
Rio de Janeiro	R\$ 7.333,00	R\$ 34.600,00	21
São Paulo	R\$ 6.733,00	R\$ 43.900,00	15
Recife	R\$ 6.000,00	R\$ 23.700,00	25
Vitória	R\$ 5.082,00	R\$ 86.000,00	6
Santos	R\$ 4.896,00	R\$ 89.900,00	5
Salvador	R\$ 4.632,00	R\$ 14.700,00	32
Porto Alegre	R\$ 4.615,00	R\$ 33.900,00	14
Florianópolis	R\$ 4.601,00	R\$ 29.900,00	15
Campinas	R\$ 4.404,00	R\$ 38.900,00	11
Belo Horizonte	R\$ 4.375,00	R\$ 24.400,00	18
Curitiba	R\$ 4.313,00	R\$ 33.300,00	13
Fortaleza	R\$ 4.016,00	R\$ 17.400,00	23
Ribeirão Preto	R\$ 3.634,00	R\$ 30.800,00	12
Goiânia	R\$ 3.621,00	R\$ 22.600,00	16

Fonte: Sinduscon (2015)

Em Fortaleza, o valor de um m² corresponde a 23% do PIB per capita, ou seja, mesmo com o valor do m² baixo em comparação às outras cidades pesquisadas, o peso desse valor sobre a riqueza da população é um dos maiores. Analisando a evolução dos preços, comparando a variação do preço entre o quarto trimestre de 2013 e o quarto trimestre de 2014, Fortaleza teve um crescimento no valor do seu m² em 10,2%. Esse rendimento superou a inflação (6,0%), o retorno da poupança (6,4%) e se equiparou a investimentos como fundo multimercado de juros e moedas (10,2%).

Após o ano de 2016, em que houveram divergências econômicas e políticas, o próximo ano(2017), segundo especialistas, promete ser um de recuperação. Para o FMI (Fundo Monetário Internacional) o aumento na taxa de desemprego, da dívida pública e as incertezas políticas contribuíram pra esse momento O principal desafio do governo, portanto, é retomar a confiança e o crescimento. E para conseguir isso o governo precisa equilibrar as

contas, realizar reformas estruturais e institucionais para então retomar a confiança e credibilidade junto às agências de riscos e investidores.

A Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) que projetou a queda do PIB em 2016 e 2017, agora projeta uma aceleração do crescimento global visto que o resultado das eleições americanas devem aquecer a economia do país.

Ainda em termos econômicos o Banco Central projeta para o próximo ano redução da inflação e índice de IPCA de 5,40%, fatores que contribuem para o aquecimento do mercado imobiliário pois com a inflação diminuindo, diminuem também os juros do crédito de empréstimos em instituições financeiras.

3 FATORES MOTIVACIONAIS NO TRABALHO

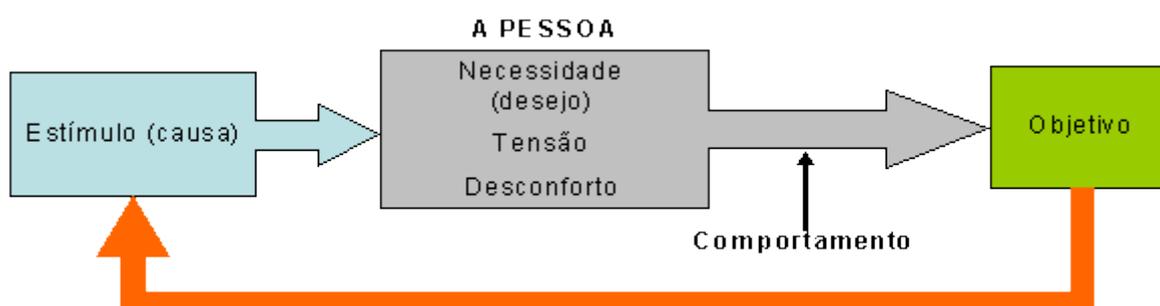
Este capítulo abordou algumas das principais teorias sobre motivação humana e teceu explicações sobre elas, citando alguns pontos de vista de autores sobre o tema. Para compreender o que é motivação foi apresentado os conceitos e definições propostas por alguns estudiosos do comportamento humano e também profissional e se fez a descrição de como ocorrem os processos motivacionais à luz de teorias que são utilizadas como suporte teórico deste trabalho.

* Conceitos e definições

Conforme Maximiano (2000), o vocábulo motivação deriva do latim “motivus”, “movere”, e significa mover. O termo refere-se ao processo que incentiva ou estimula algum tipo de comportamento humano. Para Murray (1986, p. 35), “trata-se, portanto, de uma fonte de energia que impele o indivíduo à ação”.

No atual mundo globalizado, caracterizado por uma competitividade voraz, as empresas passaram a se preocupar cada vez mais com a motivação de seus funcionários pois diante da revolução tecnológica as habilidades e competências dos colaboradores se tornaram a principal vantagem competitiva frente à concorrência e colaboradores devidamente motivados apresentam melhores resultados para a organização.

Figura 1 – O modelo básico da motivação



Fonte: Chiavenato (1995).

Segundo a figura 1 Chiavenato (1995), coloca que a motivação é a vontade de praticar elevados níveis de esforço na busca de certos objetivos organizacionais, associados à satisfação de objetivos individuais. A motivação, desta forma, depende dos objetivos, do esforço, duração e persistência. Ao ser estudado alguns teóricos da motivação, as experiências

de cada indivíduo, seus sonhos e sua visão de mundo, interferem no modo como reagem aos estímulos motivacionais.

Isso faz com que pessoas com experiências de vida diferentes reajam de maneira diferente aos mesmos estímulos. Além das experiências pessoais, também as necessidades das organizações e das comunidades, onde todas as áreas têm a sua importância na maneira como percebem os estímulos motivacionais que lhe são apresentados.

Por outro lado de acordo com Bergamini (1998, p. 29): “[...] as pessoas não fazem as mesmas coisas pelas mesmas razões. Os motivos humanos variam de pessoa para pessoa [...], o que explica a razão pela qual os estudos sobre a motivação humana são tão intrincados, complexos e aparentemente contraditórios. Gil (2001), por exemplo, afirma que a motivação origina-se sempre de uma necessidade, de modo que é impossível afirmar, em última instância, que um indivíduo seja capaz de motivar outro.

*** A evolução dos estudos sobre a motivação humana**

Para Bergamini (2006), o interesse pela motivação humana data da antiguidade, pois desde Platão os desejos já constituíam uma força motivadora controlada pela razão. Freud, contudo, demonstrou que nem sempre os motivos são racionais. O pai da psicanálise comprovou que a motivação pode trazer grandes resultados ao induzir um bom desempenho.

Conforme Miranda (2009), na era pré-revolução industrial a principal estratégia de motivação fundamentava-se em ameaças e punições. Já com a Revolução Industrial grandes investimentos foram feitos para aumentar a eficiência das atividades produtivas e buscou-se motivar os trabalhadores aumentando os seus salários e benefícios: “nesta fase acreditava-se que a remuneração estava acima de qualquer outra forma de incentivo” (MIRANDA, 2009, p. 14)

De acordo com Marras (2007), a abordagem científica sobre motivação iniciou-se no século XX, quando Frederick Taylor, em 1900, desenvolveu a teoria de que o dinheiro representava a maior fonte de motivação humana. Conforme Santos (2008), a teoria clássica, criado por Henri Fayol, surgiu em 1906 e defendia que as funções gerenciais eram aplicáveis a todos os tipos de organização, recebendo inúmeras críticas por sua natureza manipuladora. A abordagem burocrática, idealizada por Max Weber, surgiu em 1909 e pregava que a burocracia era a mais eficiente forma de administração por seu caráter hierárquico.

Elton Mayo, em 1930, estudou as variações do ambiente de trabalho sobre a produtividade e descobriu que o desempenho dos funcionários depende mais de fatores emocionais ou comportamentais do que dos métodos de trabalho, demolindo a teoria científica de Taylor. Com a abordagem das relações humanas na administração de empresas surgiram as teorias da motivação, que podem ser classificadas em intrínseca e extrínseca (SANTOS, 2008).

A primeira afirma que a motivação está ligada ao que queremos da vida, é um conceito abstrato e tem sentido apenas individualmente. É algo endógeno, originado no interior dos indivíduos. Nesse sentido, estar motivado é sentir-se bem com aquilo que é realizado: o prazer é obtido na atividade. Conforme essa teoria, a motivação não é um produto acabado, e sim um processo que se configura a cada momento, visto que nasce das necessidades interiores de cada um e que estas se renovam e se alteram continuamente. Também de acordo com ela, não se pode afirmar que as organizações motivam seus colaboradores. O que elas podem fazer é estimular, incentivar, provocar a motivação, criar um clima em que as pessoas se sintam motivadas a empreender e fazer o necessário (SANTOS, 2008, on line).

Segundo Guimarães (2004, p. 37), “a motivação intrínseca refere-se à escolha e realização de determinada atividade por sua própria causa, por esta ser interessante, atraente ou, de alguma forma, geradora de satisfação”, ou seja, a motivação intrínseca ocorre quando uma atividade é desempenhada por proporcionar prazer ao indivíduo.

Já a motivação extrínseca, de acordo com Elói (2012), origina-se em fatores externos como, por exemplo, uma recompensa monetária. O indivíduo realiza a tarefa para ser recompensado ou, ainda, para não ser punido. Quando a punição ou a recompensa é removida o indivíduo cessa de realizar o trabalho, pois não tem mais motivação, isto é, nada tem a ganhar ou a perder se não realizar a tarefa designada.

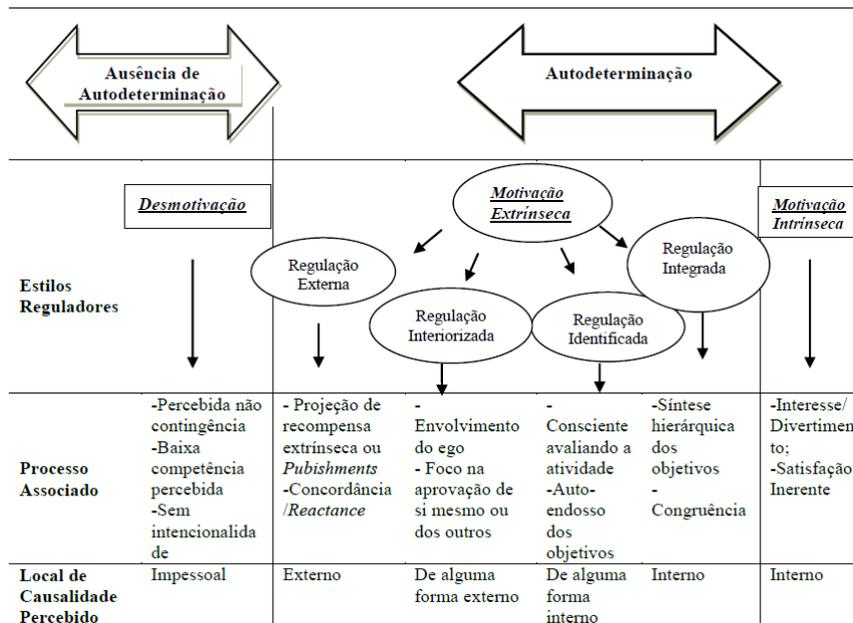
Reeve (2006), afirma que a motivação extrínseca é consequência de estímulos ambientais (alimento, dinheiro, etc.), de modo que o indivíduo desempenha uma tarefa não para vivenciar satisfações inerentes a ela, mas por ganhos distintos da atividade em si.

Reis Neto (2006), constatou que um plano de remuneração variável, que abranja a remuneração fixa acrescida de uma bonificação por produtividade, efetivamente gera mais motivação para a realização do trabalho se comparado com um sistema baseado apenas na remuneração fixa. Nunes, Veiga e Barreto (2008), concluíram que a remuneração é um dos principais atrativos ou motivação dos candidatos a vagas em concursos públicos.

Para Bergamini (2006), as teorias da motivação extrínseca pressupõem que o comportamento humano pode ser controlado através de recompensas ou punições disponíveis no meio ambiente, ou seja, a motivação é sinônimo de condicionamento.

Ryan e Deci (2000), desenvolveram a Teoria da Integração Organísmica com o objetivo de delinear as diversas formas de motivação extrínseca e os fatores que podem estimular ou atrapalhar a interiorização desse comportamento, organizando o que denominaram “Taxonomia da motivação Humana”, conforme Figura 3.

Figura 2- Taxonomia da Motivação Humana.



Fonte: Lopes et al. (2015).

A Taxonomia da Motivação Humana retrata diferentes tipos de motivação e mesmo a desmotivação (falta de intenção de agir). Conforme Ryan e Deci (2000), a desmotivação é resultado direto da não valorização de uma atividade ou da sensação de incompetência para realizá-la.

*** Principais teorias motivacionais**

Foram demonstradas abaixo as principais teorias que descrevem a motivação humana. As mesmas comentadas por alguns autores modernos, onde a intenção foi apresentar diferentes óticas acerca das mesmas teorias.

**** A teoria da hierarquia das necessidades de Maslow**

Segundo Bueno (2002), a hierarquia das necessidades humanas elaborada por Maslow baseia-se no pressuposto que o comportamento dos indivíduos é determinado pelo impulso de

satisfazer suas necessidades. Assim, se ele tem sede, bebe, se tem fome, come. Uma vez satisfeita, a necessidade não mais influencia o comportamento. Maslow desenvolveu cinco categorias de necessidades, exaustivas e mutuamente exclusivas: as necessidades fisiológicas, as necessidades de segurança, as necessidades sociais, as necessidades do ego (estima) e as necessidades de auto-realização.

Conforme Miranda (2009), para Maslow as necessidades são visualizadas no formato de uma pirâmide, segundo níveis de importância e influência, onde sempre que satisfeitas as necessidades de um nível, surgem as de outro nível para organizar o comportamento (ver figura 4).

Figura 3 – Pirâmide das Necessidade Humanas de Maslow.



Fonte: Miranda (2009).

Segundo Santos (2008):

Cada nível na hierarquia deve ser conquistado antes que um indivíduo possa transpor o próximo. No nível inferior encontra-se as necessidades fisiológicas (fome, sede, sono, sexo). Maslow supôs que, quando uma pessoa conquista esses elementos essenciais, passa ao nível das necessidades de segurança (defesa, proteção, salário, casa própria, seguro-saúde, aposentadoria, emprego). Ao atingi-lo e sentir-se segura quanto á proteção contra ferimentos e danos, a pessoa sobe ao próximo nível: o das necessidades sociais (relacionamento, amor, pertencer a um grupo). Neste terceiro nível, a aceitação e a afeição dão origem a um quarto estágio, definido como o das necessidades de estima (autoestima, reconhecimento, status, prestígio). No topo da escala, encontra-se as necessidades de auto-realização. Essa última etapa representa a realização de potencialidades e a expressão do crescimento pessoal.

A teoria de Maslow, embora tenha influenciado de forma significativa os estudos sobre a motivação humana, não é isenta de críticas. Bergamini (2006) alerta que ela nunca foi comprovada na prática, além de não considerar que as necessidades variam muito de cultura para cultura e de indivíduo para indivíduo.

****A teoria dos dois fatores de Herzberg**

Segundo Junior (2008), Herzberg foi o estudioso que mais enfatizou a relevância da motivação no ambiente laboral, afirmando que o principal fator de motivação para o trabalhador está no interior do próprio trabalho. Conforme Miranda (2009), a teoria desenvolvida por Herzberg ficou conhecida como a “Teoria dos Dois Fatores” por basear-se nos fatores higiênicos (extrínsecos) e fatores motivacionais (intrínsecos). Os fatores higiênicos relacionam-se com o ambiente ao redor do indivíduo, como as condições físicas do local de trabalho, e estão fora de seu controle, além de, isoladamente, não acarretarem qualquer motivação. Já os fatores motivacionais estão, sim, sob controle do indivíduo, como o crescimento individual e o reconhecimento profissional (MIRANDA, 2009).

Para Chiavenato (1995), o termo "higiênico" da teoria de Herzberg reflete o caráter preventivo no sentido de afastar as condições desagradáveis relativas a condições de trabalho e conforto; políticas da organização e administração; relações com os superiores; salários; segurança no cargo; etc. O termo "motivação", por sua vez, conecta-se com sentimentos de realização profissional e execução de tarefas que oferecem significado ao trabalho, como delegação de responsabilidade ou promoção. A tabela 2 apresenta os fatores motivadores de Herzberg.

Quadro 1- Fatores motivadores de Herzberg.

FATORES MOTIVADORES	DETERMINANTES
Realização	O término com sucesso de um trabalho ou tarefa; os resultados do próprio trabalho.
Reconhecimento pela realização	O recebimento de um reconhecimento público, ou não, por um trabalho bem-feito ou um resultado conseguido.
O trabalho em si	Tarefas consideradas agradáveis e que provocam satisfação.
Responsabilidades	Proveniente da realização do próprio trabalho ou do trabalho de outros.
Desenvolvimento pessoal	Possibilidade de aumento de status, perfil cognitivo ou mesmo de posição social.
Possibilidade de crescimento	Uma alavancagem dentro da estrutura organizacional, em termos de cargo ou responsabilidade.

Fonte: Marras (2000).

Para Marras (2000), os fatores motivadores, se ausentes, não causam necessariamente desmotivação, apenas nenhuma satisfação.

Quadro 2 - Fatores higiênicos de Herzberg.

FATORES HIGIÊNICOS	DETERMINANTES
Supervisão	A disposição ou boa vontade de ensinar ou delegar responsabilidades aos subordinados.
Políticas Empresariais	Norma e procedimento que encerram os valores e crenças da companhia.
Condições ambientais	Ambientes físicos e psicológicos que envolvem as pessoas e os grupos de trabalho.
Relações Interpessoais	Transações pessoais e de trabalho com os pares, os subordinados e os superiores.
Status	Forma pela qual a nossa posição está sendo vista pelos demais.
Remuneração	O valor da contrapartida da prestação de serviço.
Vida pessoal	Aspectos do trabalho que influenciam a vida pessoal

Fonte: Marras (2000).

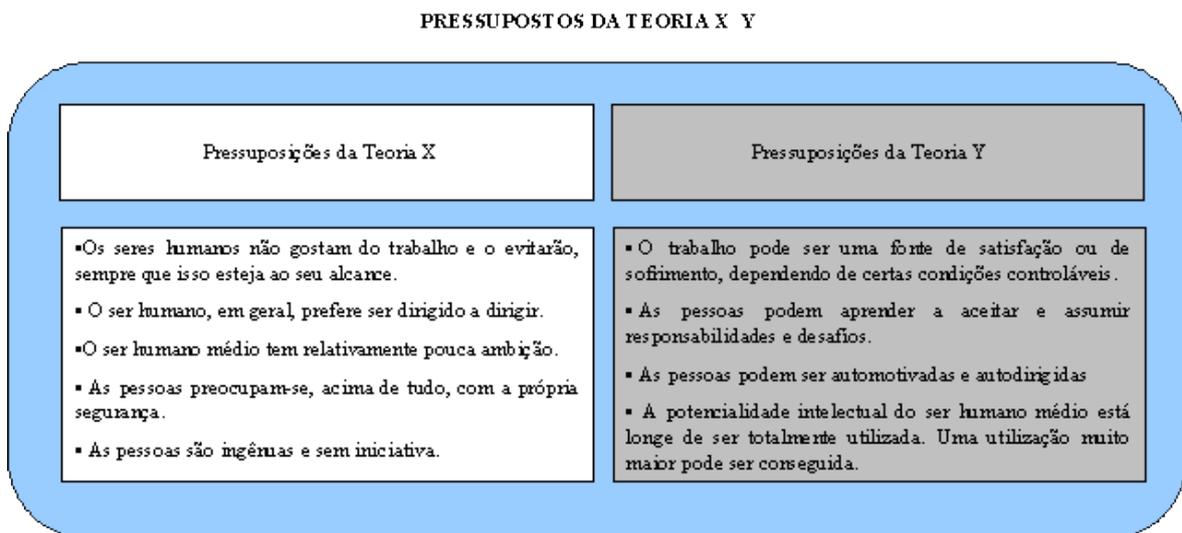
Quanto aos fatores higiênicos, sua presença não causa necessariamente satisfação, mas sua ausência gera insatisfação. Tabela 3 apresenta os fatores higiênicos de Herzberg.

** A teoria X e Y de McGregor

Segundo Santos (2008), McGregor associou a motivação à liderança, isto é, à maneira como os gestores veem os colaboradores. Ser classificado como X ou Y depende tanto do indivíduo que realiza o trabalho como do gestor que o avalia, ou seja, o indivíduo pode ser Y, mas ser avaliado pelo gestor como X.

Conforme Kwasnicka (2003), a teoria X considera que o indivíduo não gosta de trabalho, precisa ser coagido para trabalhar e nenhuma recompensa pode motivá-lo adequadamente. A teoria Y, por seu turno, acredita que o indivíduo pode se sentir bem no trabalho e seu potencial pode ser explorado.

Figura 4– Pressupostos da Teoria XY.



Fonte: Santos (2008).

De acordo com Robbins e Decenzo (2004), a Teoria X prevê que as necessidades fisiológicas e de segurança são dominantes na natureza do indivíduo, enquanto a Teoria Y prevê que as necessidades sociais e de estima são as que dominam. Para Marras (2000), a teoria de McGregor reforçou o entendimento de que a maneira adequada de se “enxergar” as pessoas na sociedade industrial não é como integrantes de grupos, mas, essencialmente, como indivíduos.

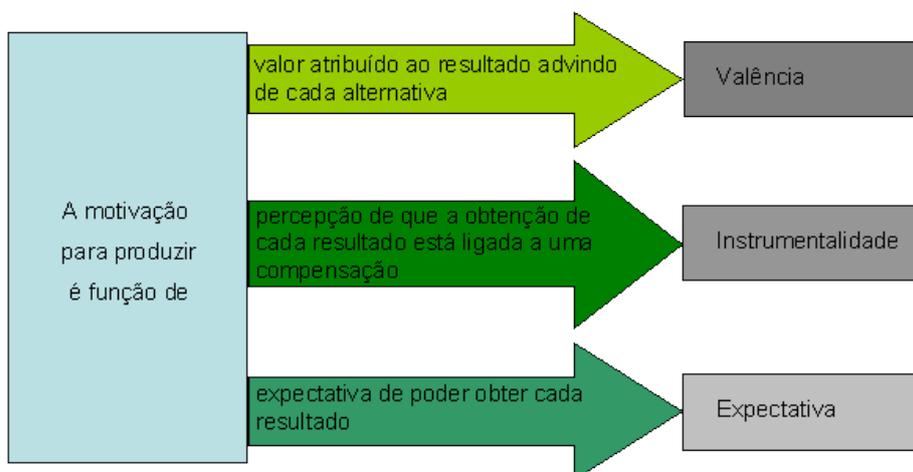
** A teoria da Expectância de Vroom

Conforme Junior (2008), a teoria de Vroom, denominada Teoria da Expectância de Vroom, determina que um indivíduo reage de certa maneira de acordo com o resultado que espera alcançar. Esta teoria envolve três variáveis, a saber:

1. Relação esforço-desempenho: a probabilidade apreendida pelo indivíduo de que certo esforço levará ao desempenho desejado;
2. Relação desempenho-recompensa: o indivíduo crê que um desempenho específico permitirá alcançar o resultado visado;
3. Atratividade: a importância atribuída pelo indivíduo ao resultado potencial ou à recompensa que espera obter.

De acordo com Freire e Freitas (2007), a teoria de Vroom abrange quatro importantes conceitos: valência, instrumentalidade, expectância e força motivadora. A valência relaciona-se à importância de um determinado fator, na visão particular do indivíduo. A instrumentalidade é a percepção quanto à possibilidade de obter recompensas como resultado do esforço desempenhado. A expectância é a esperança de atingir resultados. O produto destas três variáveis revela a força motivadora do indivíduo em relação a um conjunto de fatores presentes no ambiente laboral (FREIRE e FREITAS, 2007).

Figura 5 – Os fatores de motivação para produzir.



Fonte: Chiavenato (1995).

A motivação como estudado nesta seção é algo que está dentro de cada pessoa, dentre todas as teorias estudadas anteriormente nesse trabalho pode ser percebido que ninguém pode motivar outren, tomando como base um desenvolvimento desse fator interno de cada pessoa a proxima seção abordará justamente um desenvolvimento dessa cognição, a inteligência emocional.

* **Inteligência emocional ligada à motivação**

A definição da inteligência emocional depende da definição da inteligência, emoção e sobre sua interação. Uma definição bastante ampla poderia dizer que a inteligência é a capacidade adaptação ao meio. Atualmente é uma teoria bastante estudada e existem muitos cursos dos quais oferecem capacitação para o desenvolvimento desse, coloquialmente falando controle emocional inteligente.

Segundo Goleman (1998), Inteligência emocional se refere à capacidade de identificar nossos próprios sentimentos e os dos outros, de motivar a nós mesmos e de gerenciar bem as emoções dentro de nós e em nossos relacionamentos. Pode-se dizer então que a IE é o uso inteligente das emoções, ou seja, fazer intencionalmente com que as emoções trabalhem ao favor do individuo, usando-as como uma ajuda para ditar o seu comportamento e seu raciocínio de maneira a aperfeiçoar seus resultados.

Em seu livro, Goleman (1998) mapeia a Inteligência Emocional em cinco áreas de habilidades:

- a) Auto-Conhecimento Emocional: Trata-se de reconhecer um sentimento enquanto ele ocorre.
- b) Controle Emocional: Seria a habilidade de lidar com seus próprios sentimentos, adequando-os para a situação.
- c) Auto-Motivação: Diz que dirigir emoções a serviço de um objetivo é essencial para manter-se caminhando sempre em busca.
- d) Reconhecimento de emoções em outras pessoas: Diz respeito à habilidade de reconhecer emoções no outro e ter empatia de sentimentos.
- e) Habilidade em relacionamentos inter-pessoais: é a habilidade de entender outras pessoas.

As três primeiras áreas acima referem-se a Inteligência Intra-Pessoal, que seria a habilidade voltada para o si próprio, é a capacidade de formar um modelo verdadeiro e preciso de si mesmo e usá-lo de forma efetiva e construtiva.

As duas últimas, seria sobre a Inteligência Inter-Pessoal, que seria no caso a habilidade de entender outras pessoas, o que as motiva, como trabalham e como trabalhar cooperativamente com elas.

Buscar então a compreensão da relação e inter-relação da motivação, seja na relação com o outro, seja na relação conosco, como automotivação, implica levar em consideração motivos emocionais, biológicos e sociais dos comportamentos relacionados. Isto sugere, por sua vez, fatores intrínsecos e extrínsecos. Cabe ressaltar a importância das emoções em todo esse contexto de motivação, tomada de decisão, percepção, pensamento, respostas fisiológicas e ação afetiva.

Tais estudos sobre emoções, nos remete ao conceito de Inteligência Emocional, Goleman (1995) diz que quando se trata de moldar nossas decisões e ações, a emoção pesa tanto, às vezes, muito mais do que a razão, para ele a emoção se refere a um sentimento e seus pensamentos distintos, estados psicológicos e biológicos, e a uma gama de tendências para agir.

4 METODOLOGIA

Neste capítulo foi abordada a classificação da pesquisa quanto à sua abordagem e sua caracterização, além de mencionados quais foram os procedimentos técnicos utilizados e seu objetivo. Explicou-se qual o universo da pesquisa e sua amostra e foram citadas as etapas que a compuseram.

Para Tartuce (2006) a metodologia científica trata de método e ciência. O termo Método tem origem no grego “methodos” e significa “caminho para chegar a um fim”. Assim, a metodologia é o conjunto de regras a serem seguidas para realizar uma pesquisa. Já a Metodologia científica é o estudo sistemático dos métodos utilizados nas ciências, os quais abrangem dados iniciais e ações necessárias para se chegar a uma conclusão, segundo objetivos previamente determinados. A atividade principal da metodologia é a pesquisa. Segundo Gil (2007, p. 17), pesquisa pode ser definida como o:

Procedimento racional e sistemático que tem como objetivo proporcionar respostas aos problemas que são propostos. A pesquisa desenvolve-se por um processo constituído de várias fases, desde a formulação do problema até a apresentação e discussão dos resultados.

Para Marconi e Lakatos (2010, p. 139), pesquisa é: “procedimento formal, com método de pensamento reflexivo, que requer um tratamento científico e se constitui no caminho para conhecer a realidade ou para descobrir verdades parciais”

4.1 Delineamentos da pesquisa

Quanto à abordagem a pesquisa realizada pode ser classificada como qualitativa. A pesquisa qualitativa não se preocupa com a quantidade numérica, mas com o aprofundamento do conhecimento acerca de um grupo social, organização ou fenômeno. Segundo Minayo (2007), a pesquisa qualitativa lida com um universo de significados, crenças e valores que não podem ser reduzidos à mera operacionalização de variáveis. Para Sampieri, Collado e Lucio (2006):

Os estudos qualitativos não pretendem generalizar de maneira intrínseca os resultados para a população mais amplas, nem necessariamente obter amostras significativas (sob a lei da probabilidade); não pretendem nem mesmo que seus estudos sejam replicados. Assim, se fundamentam mais em um processo indutivo (exploram e descrevem, e logo geram perspectivas teóricas). Vão do particular ao geral (SAMPIERI; COLLADO; LUCIO, 2006, p. 11).

Quanto aos objetivos a pesquisa pode ser definida como descritiva. Conforme Triviños (1987), a pesquisa descritiva demanda do pesquisador várias informações sobre o objeto da pesquisa e almeja descrever os fatos e fenômenos de certa realidade. Já para Kauark, Manhães e Medeiros (2010, p. 28) a pesquisa descritiva consiste em “[...] descrever as características de determinada população ou fenômeno, ou o estabelecimento de relações entre variáveis. Envolve o uso de técnicas padronizadas de coleta de dados: questionário e observação sistemática”.

A técnica utilizada para a coleta de dados foi aplicação de um questionário (ver anexo) com perguntas voltadas para corretores de imóveis e proprietários de imobiliárias da cidade de Fortaleza-CE, abordando o cenário atual de sua atividade profissional no Brasil.

4.2 Universo da pesquisa e seleção dos participantes

Conforme Marconi e Lakatos (2010, p.206) “universo ou população, é o conjunto de seres animados ou inanimados que apresentam pelo menos uma característica em comum”. A população da amostra foi selecionada dentre corretores de imóveis regularmente matriculados no CRECI (conselho regional de corretores de imóveis) e proprietários de imobiliárias do município de Fortaleza-CE. O contato inicial foi realizado por e-mail, conseguido através do CRECI local, no qual foram explicados os objetivos da pesquisa e feito o convite formal para participar e também foram enviadas mensagens individuais por via celular e redes sociais para os contatos que a autora possuía, tal fato por já estar inserida no ramo.

O universo da investigação foram corretores de imóveis de Fortaleza CE, onde trabalham ativamente segundo o CRECI(2011) cinco mil profissionais. A pesquisa foi respondida por 152 corretores de imóveis, dentre os quais 28 são proprietários de imobiliária ou escritório imobiliário, de ambos os sexos. O questionário eletrônico foi enviado individualmente para os contatos que a autora possuía, bem como para grupos fechados de facebook e whatsapp apenas de corretores de imóveis. O critério de seleção para responder ao questionário foi estar regularmente habilitado para exercer a profissão (no caso dos corretores) e o registro na Junta Comercial (no caso das imobiliárias). Com o objetivo de preservar a identidade dos participantes, seus nomes foram mantidos em sigilo e sua participação respondendo ao questionário foi anônima.

5 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Este capítulo demonstrou e discorreu sobre os dados obtidos no estudo, sendo apresentados, comentados, interpretados. Bem como se fez relações com a teoria estudada para a realização deste trabalho.

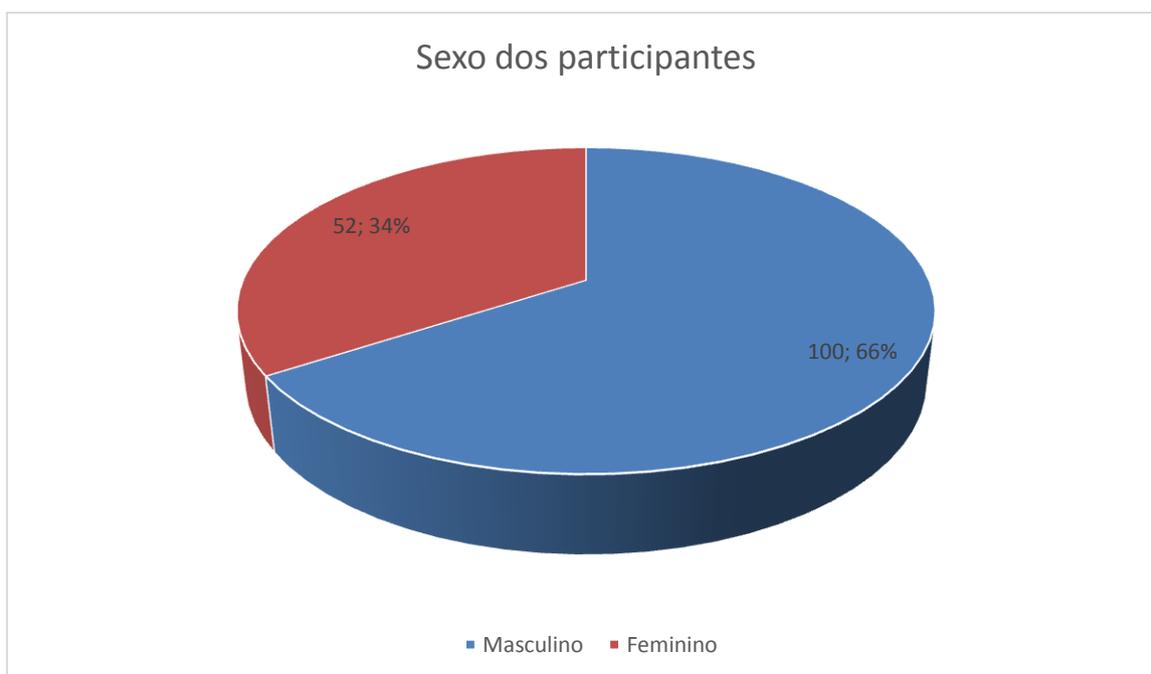
5.1 Perfil dos participantes

Nesta seção serão apresentados os perfis gerais dos profissionais que responderam ao questionário, apresentando dados como gênero, estado civil, faixa etária e tempo em que atua como corretor de imóveis.

*Gênero

Do total de participantes, 66% foram do sexo masculino e 34%, do feminino, o que reflete a composição do setor imobiliário por gênero no Brasil, em que a quantidade de homens trabalhando corresponde à aproximadamente ao dobro da quantidade de mulheres em atividade, que foi obtido resultado similar no estudo exploratório de natureza quantitativa de Junior (2008), que foi apresentado no capítulo anterior deste trabalho.

Gráfico 3 – Sexo dos participantes

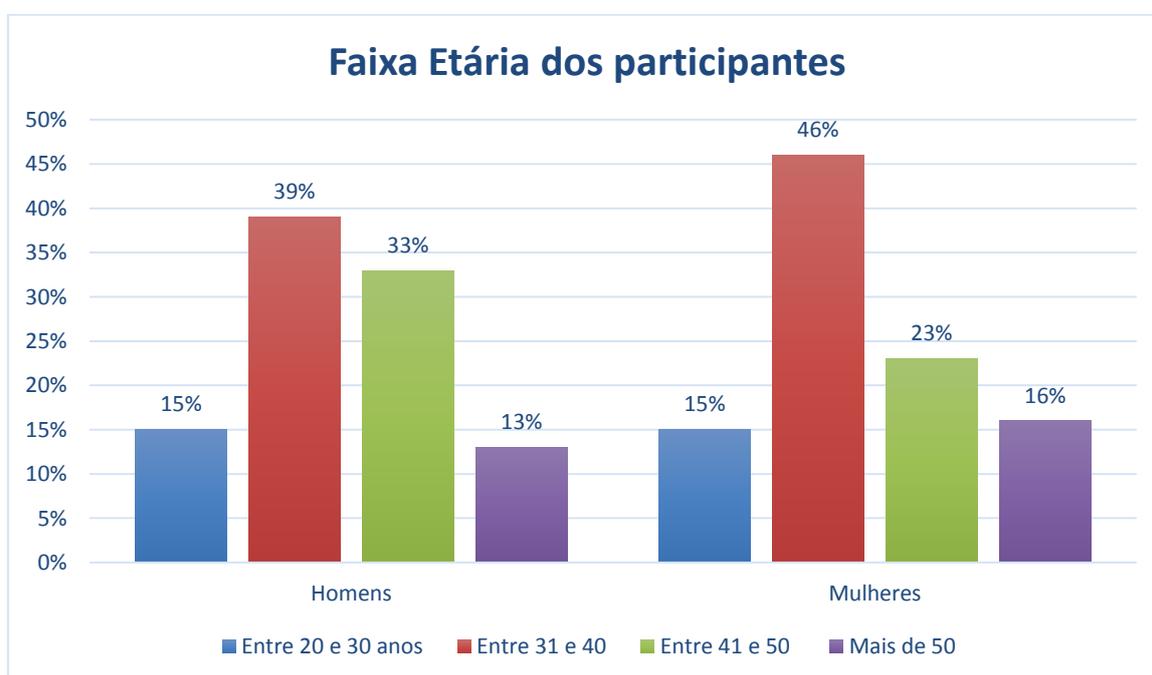


Fonte: Elaborada pela Autora.

*Faixa etária

Entre ambos os gêneros predominou a faixa etária entre 31 e 40 anos de idade. Este resultado não coaduna com o estudo realizado pelo Conselho Federal de Corretores de Imóveis – Cofeci (2013), que indicou uma faixa etária média entre 46 e 55 anos. O que demonstra que nessa amostra pesquisada da autora, prevaleceram um público mais jovem entre os respondentes.

Gráfico 4 – Faixa Etária dos participantes



Fonte: Elaborada pela Autora.

*Estado Civil

Dentre os participantes, 71% se declararam casados e 29% solteiros. Como descreve a tabela 4.

Tabela 3 – Estado Civil.

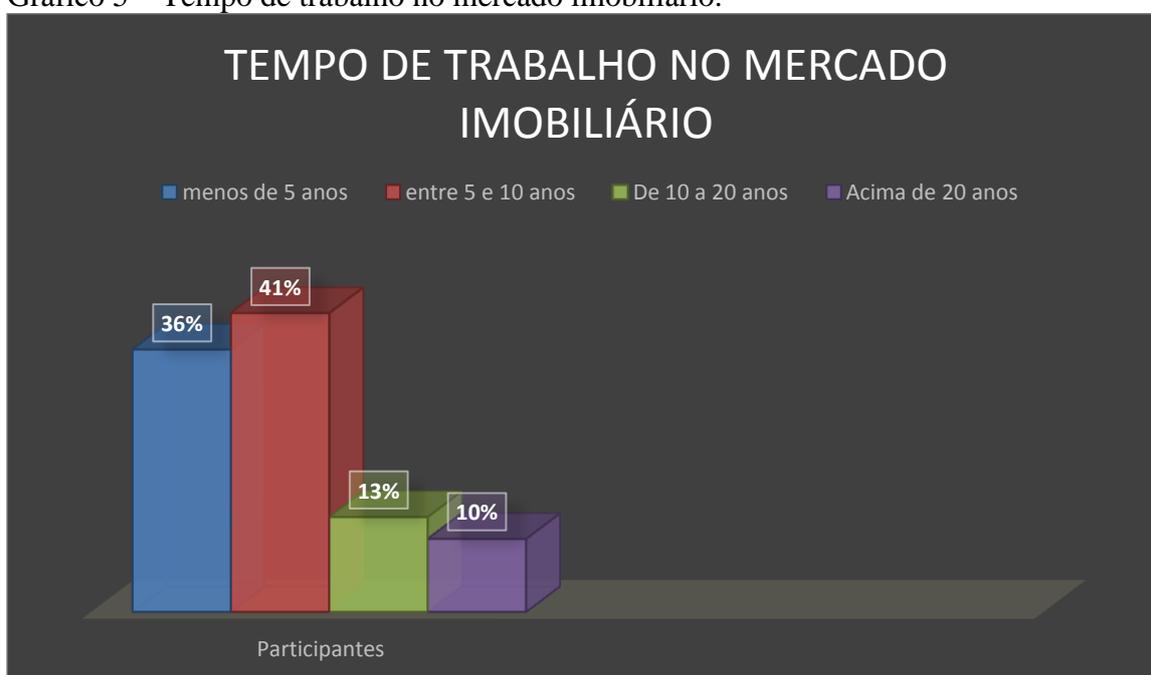
ESTADO CIVIL	QUANTIDADE
Casados	107 (71%)
Solteiros	45 (29%)

Fonte: Elaborada pela Autora.

*Tempo no mercado

Dentre os participantes 36% trabalham no setor imobiliário há menos de 5 anos, 41% entre 5 e 10 anos, 12% entre 10 e 20 anos e 11% há mais de 20 anos, o que parece sugerir que o mercado tem atraído novos profissionais para substituir os que se aposentam ao longo dos anos. Sugeriu-se também que a maioria dos profissionais entrou no mercado nesse período anteriormente intitulado de “Boom Imobiliário”, como muitos profissionais obtiveram crescimento na carreira acerca de 5 a 6 anos atrás, acabaram inspirando novos interessados em ingressar profissão de corretor de imóveis.

Gráfico 5 – Tempo de trabalho no mercado imobiliário.

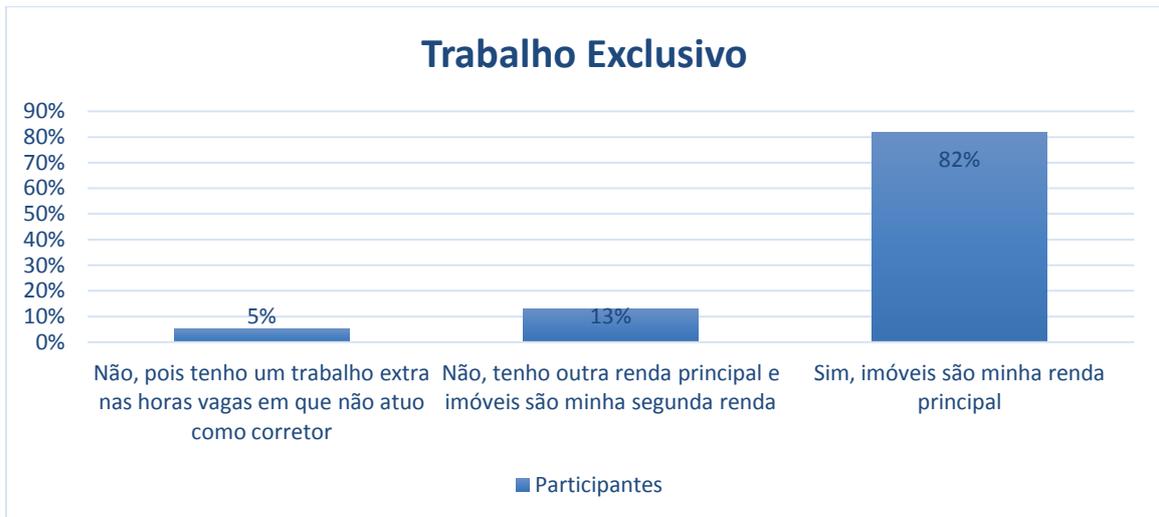


Fonte: Elaborada pela Autora.

5.2 Trabalho exclusivo

A imensa maioria dos entrevistados (82%) declarou trabalhar exclusivamente no setor imobiliário o que provavelmente indica que o setor, mesmo afetado pela crise econômica, ainda oferece ganhos para suprir as necessidades de seus trabalhadores. Apenas 13% dos entrevistados declararam atuar como corretor de imóveis somente nas horas vagas, sugere que essa escolha seja para complementar o orçamento familiar. E somente 5% se declararam ter um trabalho extra, mesmo a corretagem sendo sua fonte de renda familiar principal.

Gráfico 6 – Trabalho exclusivo.



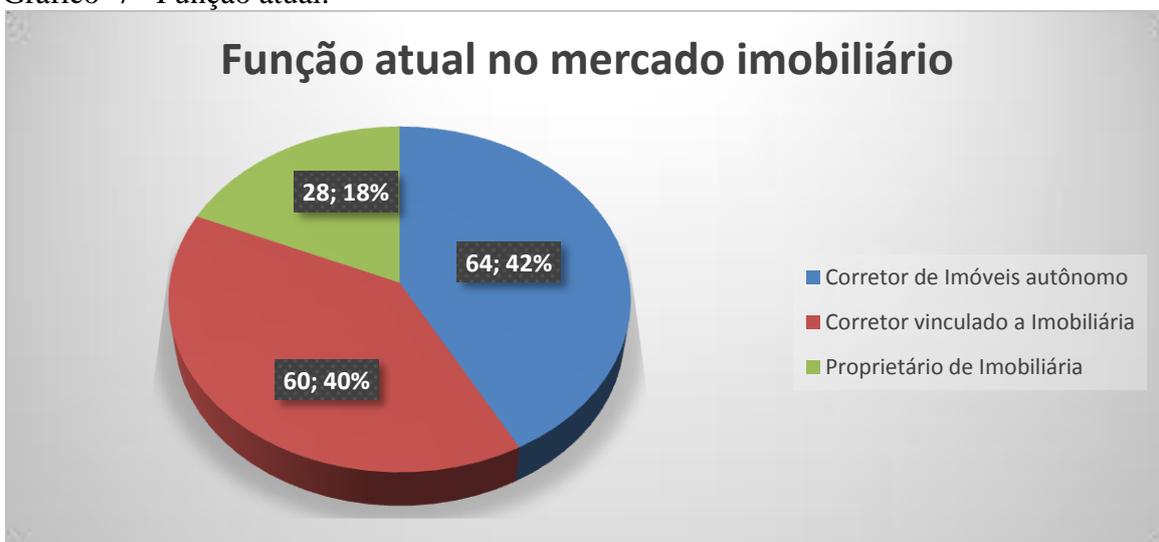
Fonte: Elaborada pela Autora.

5.3 Função no mercado

Dos entrevistados 42% são corretores autônomos, 40% são corretores que possuem vínculo com alguma imobiliária ao qual prestam serviços exclusivos, e 18% se intitularam proprietários empresa imobiliária ou escritório imobiliário.

Este resultado não foi próximo do obtido pelo Cofeci (2013), em que praticamente um terço dos profissionais possui sua própria empresa imobiliária.

Gráfico 7– Função atual.



Fonte: Elaborada pela Autora.

5.4 Residência

A imensa maioria dos entrevistados, mais precisamente 74%, declararam possuir casa própria, tal resultado foi corroborado pelo estudo do Cofeci (2013), em que 72,86% dos entrevistados declarou residir em casa própria. Como a amostra foi apenas de participantes do mercado imobiliário, é até esclarecido esse número, visto que esse profissional tem mais fácil acesso a opções de compra da casa própria, muitas vezes bons descontos.

Tabela 4 – Casa própria.

Respostas	Participantes
Não, moro com familiares	16 (11%)
Não, Moro de Aluguel	20 (13%)
Não, pois precisei vender	3 (2%)
Sim	113 (74%)

Fonte: Elaborada pela Autora.

5.5 Investimentos imobiliários

Dentre os entrevistados 49% declararam possuir investimentos imobiliários, isto é, possuem imóveis que lhe trarão retorno financeiro em um futuro. Esse fato possivelmente demonstra que quase metade tem preocupação em ter uma reserva financeira ou também indica que por estarem no ramo há uma facilidade em adquirir investimentos.

Em contrapartida teve os 51% que não possuem investimentos imobiliários, que pode ser explicado pelo fato de que essa metade não possui reserva financeira ou que não se preocupam em obter um segundo imóvel.

Tabela 5 – Investimento imobiliário.

Respostas	Participantes
Não	77 (51%)
Sim	75 (49%)

Fonte: Elaborada pela Autora.

5.6 Automóvel

Dos participantes, mais precisamente 54%, respondeu que não trocou de automóvel no último ano, continuando com o mesmo, provavelmente pode ser explicado pelo receio em adquirir uma mensalidade e por ser financeiramente arriscado diante da conjuntura atual econômica.

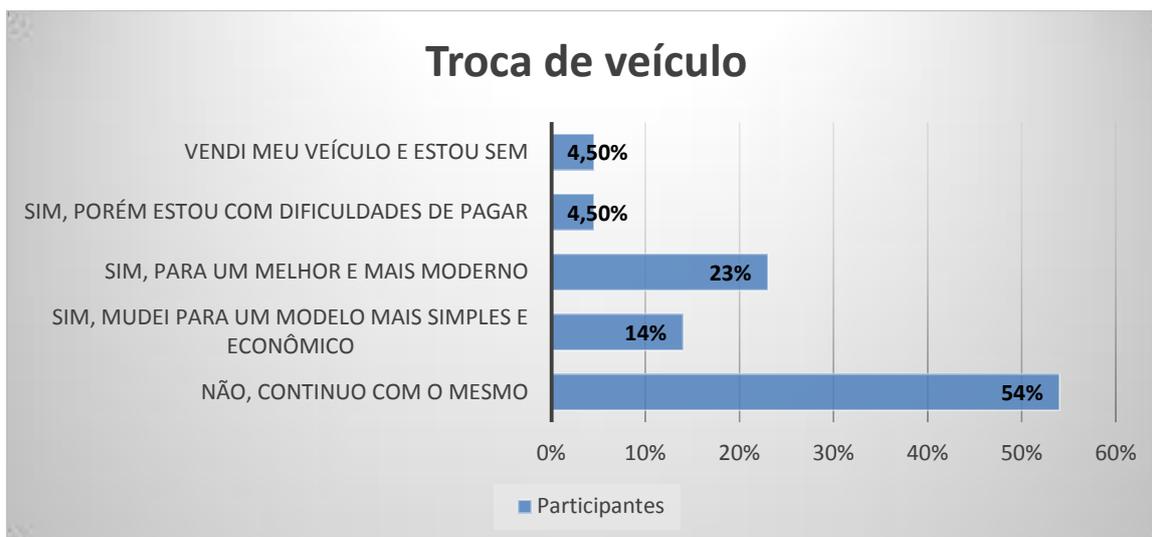
Os resultados desta questão revelaram que a grande maioria (94%) destes profissionais possui automóvel próprio. Tal fato foi explicado porque nesta profissão se faz muito necessário um veículo, visto que a qualquer momento possa ser necessário um deslocamento rápido deste profissional para um local de atendimento a um cliente. Um automóvel para um corretor de imóveis é tão apreciado pelo profissional que como os números dizem por si, apenas 4,5% disseram que não possuem veículo próprio.

Observando a rotina de trabalho, possivelmente fica complicado obter êxito nas vendas sem automóvel, que proporciona uma melhoria de deslocamento. Além de permitir uma melhor administração de tempo, o corretor além de vender o bem imóvel, também vende sua imagem pessoal, e um veículo pode ser apresentado como status e agregar valor ao profissional. Para Marras (2000), o status como fator higiênico, sua ausência geraria insatisfação.

Contudo, houve 4,5% que trocaram de veículo e declararam estar tendo dificuldades em pagar o bem, provavelmente isso aconteceu com essa minoria por não terem previsto que o mercado teria essa baixa nas vendas. Agora os 14% que trocaram o seu veículo por um modelo mais econômico, já leva a crer uma adaptação planejada ao novo cenário.

Dentre as respostas, teve uma amostra de 23% que em meio a crise conseguiu trocar de veículo por um modelo mais moderno, demonstrando tranquilidade na troca, visto que os mesmos não relataram dificuldades em manter o bem.

Gráfico 8 – Compra ou troca de veículo.

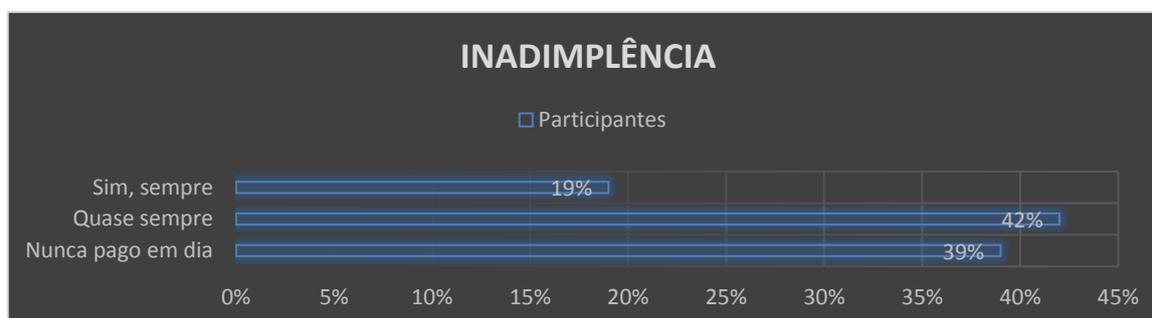


Fonte: Elaborada pela Autora.

5.7 Compromissos financeiros

A minoria dos entrevistados (19%) informou pagar suas contas sempre em dias, o que faz crer que os 42% que declarou pagar quase sempre em dias tem meses que não consegue esse objetivo. Somando os 39% que declararam nunca pagar em dias suas contas, demonstra pelos números um pouco de instabilidade financeira, provavelmente esse fator é explicado pela própria forma autônoma e muitas vezes incerta que funciona a profissão de corretor de imóveis.

Gráfico 9 – Inadimplência



Fonte: Elaborada pela Autora.

5.8 Permanência no mercado

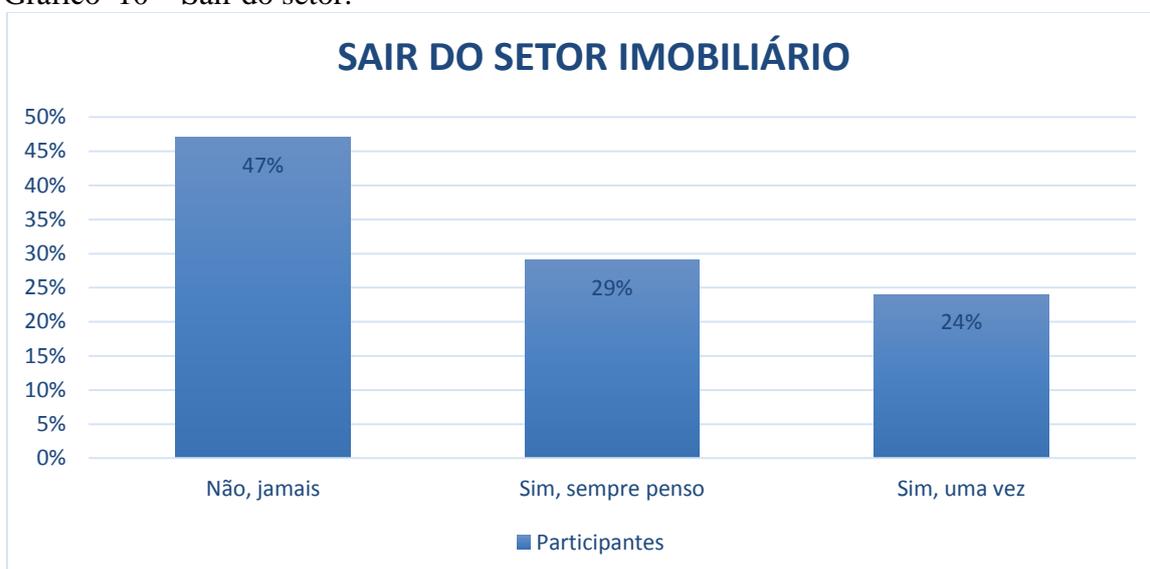
Dentre os participantes, 47% informaram que nunca cogitaram abandonar o trabalho no mercado imobiliário, o que indica satisfação com o setor. Embora 24% tenham pensado em deixar de trabalhar com imóveis apenas uma vez, outros 29% alegaram sempre cogitar sua saída do mercado imobiliário.

Esse fenômeno pode vir a ser explicado pelo fato de o corretor de imóveis ter a certeza de que o retorno de seu trabalho será diretamente proporcional ao seu esforço. De maneira positiva os participantes que reponderam ter pensado apenas uma vez em sair do mercado, denota que em algum momento da sua carreira possa ter passado por uma dificuldade, porém continuou na profissão, onde provavelmente encontrou mais motivações em se manter no mercado.

De acordo com Junior(2008), a Teoria da Expectância de Vroom, determina que um individuo reage de uma determinada maneira de acordo com o resultado que espera alcançar, e na profissão de corretor de imóveis há uma flexibilidade na escolha de aceitar a rotina como um desafio, onde o peso do trabalho não será negativo, e o resultado será proporcional ao esforço.

Embora muitos tenham se mostrado receosos com os efeitos da crise econômica, dificilmente uma maioria de corretores desistirá da profissão, por já estarem acostumados com o perfil de instabilidade nos negócios, próprios da profissão. Provavelmente são profissionais mais preparados para um momento de crise econômica.

Gráfico 10 – Sair do setor.



Fonte: Elaborada pela Autora.

5.9 Receio com o setor

Essa questão presente no questionário foi a última antes de iniciar o bloco de perguntas exclusivas para as empresas. A ideia da autora em deixar os participantes à vontade ao responder com suas próprias palavras se possuem algum tipo de receio em continuar no mercado imobiliário, foi justamente para analisar de um modelo geral os sentimentos individuais. E Desta forma poder mensurar qualitativamente qual a quantidade de pessoas que está satisfeita com o contexto atual e as que não estão, mas que ainda assim continuam na profissão.

A divergência de opiniões dentre os respondentes foi bem acirrada, mas no geral há um sentimento de preocupação com a instabilidade da economia, a maioria dos que responderam ter medo, o fizeram com aparente pesar, pois demonstram afeição pela sua profissão, mas admitem provavelmente achá-la difícil.

Tabela 6 – Receio com o trabalho.

Resposta	Participantes
Não	75 (49%)
Sim	77 (51%)

Fonte: Elaborada pela Autora.

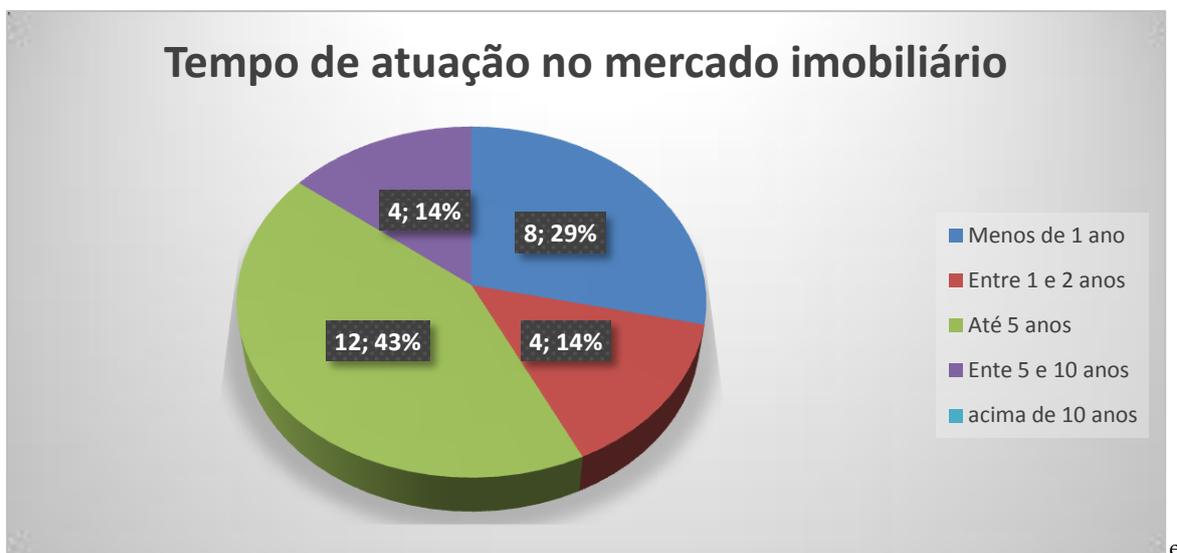
5.10 Questionário exclusivo para empresários

Nesta seção, os resultados demonstrados serão sobre as respostas obtidas na parte do questionário que foi respondido exclusivamente pelos proprietários de imobiliárias, ao todo foram 28 respostas.

5.10.1 Tempo da empresa

Participaram deste bloco do questionário 28 proprietários de imobiliárias, dentre eles não houve nenhuma empresa que estivesse a mais de 10 anos no mercado, 29% estão com empresa aberta a menos de 1 ano, 14% tem menos de 2 anos de empresa, 43% tem entre 3 e 5 anos de empresa e 14% está no mercado a pelo menos 10 anos.

Gráfico 11 – Tempo de atuação.



Fonte: Elaborada pela Autora.

5.10.2 Quantidade de corretores

Nesta questão havia 6 itens de respostas que chegavam até mais de 100 corretores, porém nesta amostra de 28 proprietários só participaram empresas com no máximo 20 corretores, o que demonstra que provavelmente a maioria dos escritórios imobiliários trabalham com um equipe de corretores reduzida.

57% têm até 10 corretores trabalhando exclusivamente para sua empresa e 43% tem entre 10 e 20 corretores

Tabela 7 – Quantidade de corretores.

Quantidade de corretores	Respostas
Até 10	16 (57%)
Entre 10 e 20	12 (43%)

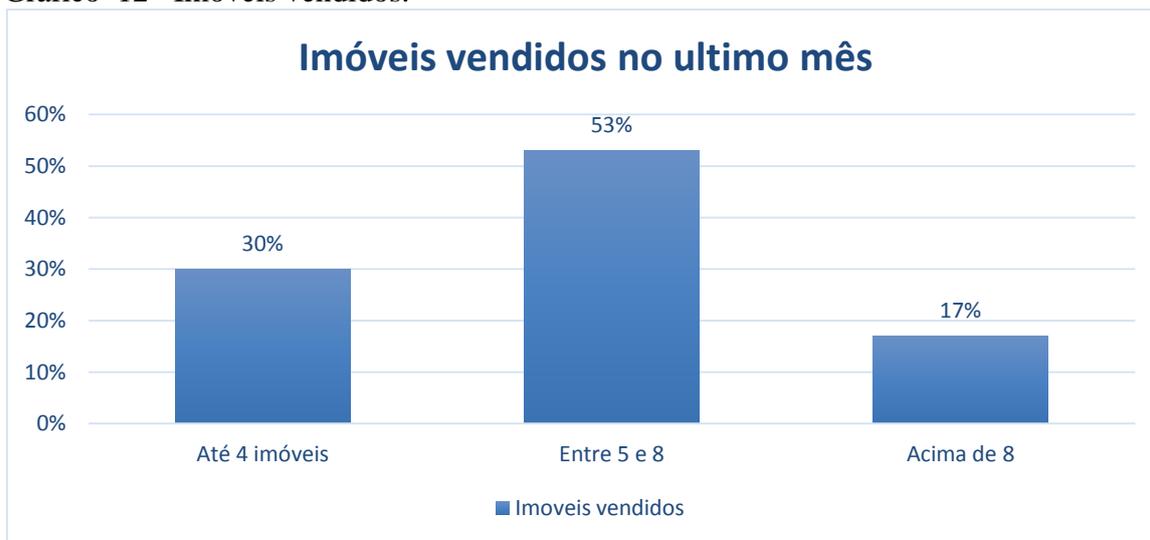
Fonte: Elaborada pela Autora.

5.10.3 Vendas do mês anterior

No ultimo mês que antecedeu a pesquisa, mais precisamente no mês de outubro de 2016, 53% das imobiliárias venderam entre 5 e 8 imóveis no total, 30% até 4 imóveis e 17%

vendeu acima de 8 imóveis. Mais da metade das imobiliárias conseguiram vender relativamente bem, se levarmos em consideração que nesta amostra pequena onde as imobiliárias tinham no máximo 20 corretores, e em sua maioria apresentada anteriormente tem no Máximo 10 corretores é um número até satisfatório para o porte das empresas.

Gráfico 12– Imóveis vendidos.



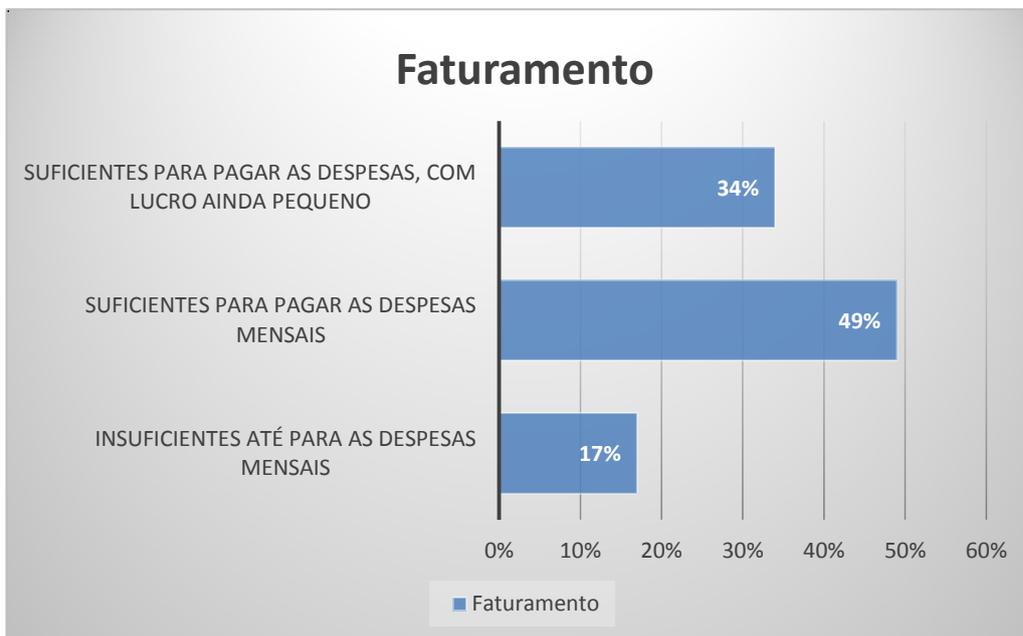
Fonte: Elaborada pela Autora.

5.10.4 Faturamento

Dentre os participantes nenhum respondeu que nos últimos seis meses obteve ótimas vendas com altos lucros, 17% alegaram que as vendas foram insuficientes até para as despesas mensais, 34% venderam satisfatoriamente para quitar compromissos financeiros obtendo ainda um pequeno lucro e 49% conseguiram vender o suficiente apenas para quitar custos e despesas, porém sem prejuízos.

Levando em consideração a teoria dos dois fatores já citada anteriormente, o faturamento se enquadraria nos fatores extrínsecos, ou seja, estão fora do controle do empresário e apesar de isoladamente não acarretar nenhuma motivação, é essencial para a continuidade da empresa. E de acordo com a pesquisa nenhuma das empresas participantes da pesquisa obtiveram bons lucros em 2016, o que denota e chega até a confirmar a crise que o setor viveu esse último ano. Contudo, o fato de a maioria estar conseguindo se manter em equilíbrio, gera otimismo à permanência no mercado.

Gráfico 13 – Faturamento.



Fonte: Elaborada pela Autora.

5.10.5 Tamanho da equipe

A maior parte dos gestores, 49%, respondeu que no último ano sua equipe aumentou consideravelmente, 17% alegou que sua equipe cresceu um pouco, 17% que se manteve a mesma e 17% disse que sua houve uma diminuição considerável de corretores em sua imobiliária.

Tabela 8 – Tamanho da equipe.

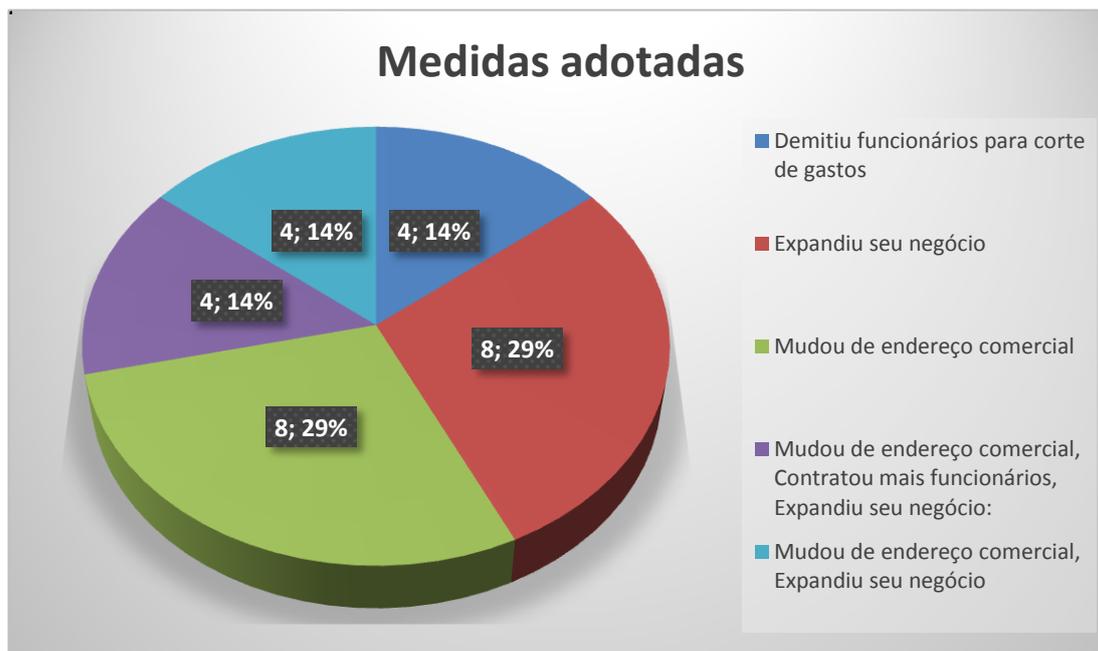
Tamanho da Equipe	Participantes
Cresceu consideravelmente	11 (49%)
Cresceu um pouco	4 (17%)
Diminuiu consideravelmente	4 (17%)
Se manteve a mesma	4 (17%)

Fonte: Elaborada pela Autora.

5.10.6 Medidas adotadas

Nesta questão, era permitido assinalar mais de uma opção, se caso o empresário tivesse nos últimos 12 meses tomado alguma das decisões contidas nas respostas. Além de que foi ofertada uma sexta opção, onde o proprietário poderia acrescentar alguma atitude ao qual não estivesse incluída nos itens anteriores, porém nenhum escolheu esta opção.

Gráfico 14 – Medidas adotadas.



Fonte: Elaborada pela Autora.

Apresentando os dados deste questionamento e os comparando individualmente com as resposta apresentadas na questão sobre faturamento, fazendo assim um cruzamento de informações, foi obtido como resultado que:

- Dos 14% que apenas demitiram funcionários para cortes de gastos, 100% obtiveram vendas nos últimos 6 meses que apenas cobriram compromissos financeiros mensais. Tal fato pode vir a ser explicado exatamente pelos lucros inexistentes dos últimos 6 meses, como forma de equilibrar as finanças da empresa.
- Dentre os 29% que expandiram seu negócio em 2016, 100% admitiu que as vendas do ultimo semestre serviram para quitação de seus compromissos mensais, porém sem lucro. Contudo, mesmo com o crescimento da empresa, as vendas foram equilibradas, visto que um investimento em expansão geraria necessidade de investimento

financeiro. Quando o resultado que chega não vem com prejuízo, é na verdade um benefício.

- Os 29% que mudaram de endereço comercial apenas, teve 50% que obteve nos últimos 6 meses vendas insuficientes até para custos mensais e os outros 50% conseguiram vender o suficiente para manter o negócio funcionando, porém também sem lucros.
- 14% dos participantes declararam ter em conjunto mudado de endereço comercial, contratado mais funcionários e expandido seu negócio. 100% deste grupo garantiu que vendeu nos últimos 6 meses e ainda obteve um pequeno lucro.

5.10.7 Planos para 2017

Esta última pergunta do questionário para proprietários de imobiliárias era optativa. Foi uma estratégia escolhida pela autora para dar liberdade aos participantes responderem com suas palavras seus planos para o ano de 2017.

Como resultado, dos 28 participantes, apenas 12 se propuseram a responder. A autora achou pertinente apresentar estas poucas respostas reais e dividir em dois grupos em forma de tabela. Segue abaixo dividida em dois grupos, nomeadas como respostas otimistas e respostas preocupadas.

Quadro 3 – Respostas otimistas

Otimistas
“Crescer, desenvolver novos empreendimentos imobiliários.”
“Crescer.”
“Crescimento em vista.”
“Desenvolver novos negócios.”
“Expandir meu negócio.”
“Expandir negocio.”
“Abrir nova sede.”
“Obter sede própria e expandir carteira”

Fonte: Autora.

Quadro 4 – Respostas preocupadas

Preocupadas
“Aguentar as pontas.”
“Neste cenário, sobreviver.”
“Será o ano decisivo da minha vida. Ou ficarei no mercado como grande ou sairei definitivamente.”
“Sobreviver”

Fonte: Autora.

De acordo com as respostas a maioria dos empresários está otimista com o ano de 2017 para seu negócio. Mesmo diante de um cenário econômico que poderia lhes trazer mais preocupações, é notório que o perfil empreendedor é bem acentuado nestes profissionais. Isso pode ser explicado possivelmente por uma boa preparação de inteligência emocional nos proprietários de imobiliária. Inclusive, Goleman (1999) denominou essa competência emocional e definiu-a como parte da inteligência emocional que é vista como a capacidade de administrar os sentimentos e emoções no plano pessoal e nas relações sociais.

Após a realização desta pesquisa foi possível concluir então que esse mercado é bastante promissor, contudo o setor passou por grandes mudanças nos últimos anos e é preciso que o corretor de imóveis qualifique-se para usar estas mudanças a seu favor. Por um lado alterações na legislação pertinente ao setor favoreceram a atuação do corretor, mas por outro a economia brasileira ainda está bastante instável, o que influencia negativamente o mercado imobiliário, sem mencionar que o cenário de instabilidade política também contamina a confiança do consumidor. Contudo existem muitas perspectivas de melhora para o mercado imobiliário em 2017, pois a previsão é de que haja redução de juros, o que faz com que a economia fique mais aquecida.

Os dados obtidos a partir da pesquisa realizada demonstram que os profissionais do setor mostram-se, de modo geral, otimistas quanto ao futuro, principalmente os proprietários de imobiliárias que, em sua maioria, planejam ampliar os seus negócios. A autora concluiu que esse fato se deve ao perfil pessoal do corretor de imóveis, que em sua rotina já se encontra acostumado com desafios e muitas vezes instabilidades. Como se o profissional já estivesse, digamos, acostumado com esse cenário e por isso teria mais condições psicológicas de continuar no mercado, aguardando sua melhora.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como a pesquisa realizada pela autora e sua análise foi feita embasada com as teorias apresentada no capítulo sobre motivação humana, juntamente com suas experiências vivenciadas durante sua atuação como corretora de imóveis chegou a conclusão de que a hipótese levantada de que diminuindo os custos de operação no trabalho, tanto para corretores quanto empresas pode ser confirmada. Tal fato ela explica visto que o cenário atual está pendendo para se buscar uma maior segurança financeira perante a instabilidade econômica. Como a categoria em sua maioria se mantém otimista, porém um pouco cautelosa, diminuir custos de operação, na visão da autora seria uma ideal alternativa para diminuir possíveis impactos emocionais tanto no ambiente pessoal quanto na empresa. Isso tudo temporariamente até o mercado aquecer novamente.

A hipótese de investimento em capacitação e motivação pessoal pode ser confirmada pelo fato de que o corretor de imóveis, como autônomo, precisa manter desenvolver e manter uma inteligência emocional. Desta forma poderá lidar com mais clareza e controle quando as vendas não gerarem resultados esperados, diminuindo assim uma possível desmotivação. Com tantas mudanças nos últimos anos, parte da categoria se encontrou um pouco desacreditada e isso, uma capacitação, participação de eventos ligados ao desenvolvimento cognitivo e inteligência emocional manteria o profissional com resiliência para aguardar o ano de 2017 e seus resultados.

Contudo, quando é falado em mudar a estrutura de seu método de trabalho, não se é confirmado explicitamente neste trabalho, pois o mercado imobiliário tem sua forma peculiar de funcionar, uma mudança muito radical poderia não ser bem aceita pelos consumidores e até por membros da classe. A estrutura de uma imobiliária não chega a ser tão complexa a ponto de ser feita uma reformulação, no máximo uma reorganização de tarefas já se mostre efetiva, nesse caso para as imobiliárias que tiveram problemas financeiros nos últimos meses e precisam de fôlego para que a empresa continue no mercado prosperando as duas hipóteses acima já gerariam resultados positivos. A autora também não encontrou dados os suficientes que confirmassem ser efetiva uma reformulação na maneira como já funciona o mercado.

Para concluir, ressalta que o corretor de imóveis, na atual conjuntura nacional, precisa ter equilíbrio emocional para entender o contexto de forma mais ampla, utilizando suas competências e habilidades profissionais para oferecer a solução imobiliária mais adequada ao seu cliente, agregando valor à negociação e gerando valor para seu trabalho. A autora acredita que o mercado venha a ter uma aquecida e volte a crescer, visto que as linhas de crédito estão

sendo aos poucos liberadas, estão mais burocráticas, mas com melhora comparada ao ano de 2015 e meados de 2016.

Como está mais difícil a venda pela burocracia, mesmo com uma melhora no fim de 2016 nas regras de financiamento que beneficiam o consumidor, é necessário buscar o cliente certo se utilizando de competências.

REFERÊNCIAS

ARRAES, R. A.; SOUSA FILHO, E. de. Externalidades e formação de preços no mercado imobiliário urbano brasileiro: um estudo de caso. **Revista Economia Aplicada**, v. 12, n. 2, p. 289-319, 2008. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/ecoa/v12n2/v12n2a06.pdf>. Acesso em: 20 nov. 2016.

BERGAMINI, Cecília Whitaker, A difícil Administração das Motivações, **RAE – Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v.38, n.1, p.6-17, Jan/Mar. 1998.

_____. **Motivação nas organizações**. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2006.

BLOG Vitoria Simples. **Vantagens da tecnologia no mercado imobiliário**. Disponível em: <http://blog.vistoriasimples.com.br/vantagens-da-tecnologia-no-mercado-imobiliario/> Acesso em 23 de nov. 2016

BUENO, Marcos. As Teorias de Motivação Humana e sua contribuição para a Empresa Humanizada: um tributo a Abraham Maslow. **Revista do Centro de Ensino Superior de Catalão - CESUC - Ano IV - nº 06 - 1º Semestre - 2002**

CHIAVENATO, Idalberto. **Recursos Humanos**. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 1995.

COFECI. Conselho Federal de Corretores de Imóveis. **O novo perfil do corretor de imóveis**. 2013. Disponível em: <http://www.cofeci.gov.br/>. Acesso em: 05 dez. 2016.

COSTA, H. S. de M.; PEIXOTO, M. C. D. Dinâmica imobiliária e regulação ambiental: uma discussão a partir do eixo-sul da Região Metropolitana de Belo Horizonte. **Revista Brasileira de Estudos de População**, v. 24, n. 2, p. 317-336, 2007. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rbepop/v24n2/08.pdf>. Acesso em: 06 nov. 2016.

EPE. **Cenário macroeconômico 2016**. Disponível em: <http://www.epe.gov.br/mercado/Documents/S%C3%A9rie%20Estudos%20de%20Energia/DEA%2008-16%20-0Cen%C3%A1rio%20macroecon%C3%B4mico%202016-2025.pdf> Acesso em 21 de nov. 2016

EBC. **Economia**. Disponível em <http://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2016-09/banco-central-projeta-inflacao-de-73-este-ano-e-recuo-para-44-em-2017> Acesso em 21 de nov. de 2016

ELÓI, Jorge. **Motivação: Extrínseca Vs Intrínseca**. 2012. Disponível em: http://www.psicologiafree.com/areas-da-psicologia/psicologia_clinica/motivacao-extrinseca-vs-intrinseca/. Acesso em: 25 nov. 2016.

EXAME. **Mercado imobiliário: perspectivas para 2017**. Disponível em <http://exame.abril.com.br/negocios/dino/mercado-imobiliario-perspectivas-para-2017-shtml/> Acesso em 21 de nov. 2016

EZTEC. **Fatores que influenciam o mercado imobiliário.** Disponível em <http://www.mzweb.com.br/eztec2009/web/conteudo_pt.asp?idioma=0&tipo=26848&conta=28#2> Acesso em 22 de nov. 2016

FREITE, A. C; FREITAS, L. S. Fatores motivacionais na perspectiva de estudantes universitários. Universidade Estadual da Paraíba. **Qualit@s Revista Eletrônica.** 2007. Disponível em: <http://revista.uepb.edu.br/index>. Acesso em: 12 de novembro de 2010.

KUHN, E. A.; PEREIRA, L. P.; NERBAS, P. de F. **Avaliação de imóveis e perícias.** Curitiba: IESDE Brasil S.A., 2009. Disponível em: <http://www2.videolivriaria.com.br/pdfs/23866.pdf>. Acesso em: 05 nov. 2016.

G1 GLOBO.COM. **Número de moradores por domicílio cai 13,2 em 10 anos.** Disponível em: <<http://g1.globo.com/brasil/noticia/2011/04/numero-de-moradores-por-domicilio-cai-132-em-10-anos-diz-ibge.html>> Acesso em 24 de nov. 2016.

GUIMARÃES, S. E. R. Motivação intrínseca, extrínseca e o uso de recompensas em sala de aula. Em BORUCHOVITCH, E. & BZUNECK, J. A (Orgs). **A motivação do aluno: contribuições da psicologia contemporânea.** 3ª ed Petrópolis RJ: Editora Vozes Ltda., 2004, v.1, p. 37-57.

_____. **Imóveis.** Disponível em: <http://g1.globo.com/especial-publicitario/zap/imoveis/noticia/2016/04/o-auge-e-queda-do-mercado-imobiliario-em-uma-decada.html>. Acesso 24 de nov. 2016

GIL, Antônio Carlos. **Gestão de pessoas: enfoque nos papéis profissionais.** São Paulo: Atlas, 2001.

_____. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

KAUARK, Fabiana; MANHÃES, Fernanda Castro; MEDEIROS, Carlos Henrique. **Metodologia da pesquisa: guia prático.** Itabuna: Via Litterarum, 2010. Disponível em: <http://www.pgcl.uenf.br/2013/download/LivrodeMetodologiadaPesquisa2010.pdf>. Acesso em: 25 nov. 2016.

KWASNICKA, Eunice Laçava. **Teoria geral da administração: uma síntese.** 3ª ed. São Paulo: Atlas, 2003.

JUNIOR, Clovis Soler Gines. **Análise dos fatores motivacionais dos corretores de imóveis da cidade de São Paulo.** 2008. Disponível em: <https://sapientia.pucsp.br/bitstream/handle/1320/1/CLOVIS%20SOLER%20GINES%20JUNIOR.pdf>. Acesso em: 02 dez. 2016.

LOPES, Laerson Morais Silva; PINHEIRO, Francisco Marton Gleuson; SILVA, Antônio Carlos Ribeiro da; ABREU, Emmanuel Sousa de. **Aspectos da Motivação Intrínseca e Extrínseca: Uma Análise com Discentes de Ciências Contábeis da Bahia na Perspectiva da**

Teoria Da Autodeterminação.2015. Disponível em: <http://oaji.net/articles/2015/1191-1422380691.pdf>. Acesso em: 01 dez. 2016.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARRAS, Jean Pierre. **Administração de recursos humanos: do operacional ao estratégico**. 12ª ed. São Paulo: Futura, 2007

MARTINS, Gilberto de Andrade; THEÓPHILO, Carlos Renato. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. São Paulo: Atlas, 2007.

MAXIMIANO, Antônio César Amaru. **Introdução à Administração**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2000.

MINAYO, M. C. S. **O desafio do conhecimento**. Pesquisa qualitativa em saúde. São Paulo: HUCITEC, 2007.

MIRANDA, C. **O desafio em manter funcionários motivados: os fatores motivacionais para o trabalho**. Monografia, 83f (MBA em gestão de recursos humanos) – Escola Superior Aberta do Brasil - ESAB, Vila Velha – ES, 2009.

MURRAY, E. J. **Motivação e emoção**. 3ª ed. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1986.

NUNES, Gláucio S.; VEIGA, Jordana L. B. C.; BARRETO, Daniela F. C. **Motivação: O estudo dos fatores que influenciam os indivíduos que optar por ingressar em organização do setor público, do ramo de energia**. In: SEMEAD, 11, 2008, São Paulo, SP. Anais SemeAd 2008.

REEVE, Johnmarshall. **Motivação e emoção**. 4ª ed. Rio de Janeiro: LTC, 2006.

REIS NETO, Mário Teixeira. **A Remuneração Variável na Percepção dos Empregados e suas Consequências na Motivação e no Desempenho**. In: Anais do 30º Encontro da Anpad, Salvador-BA, set. 2006.

ROBBINS, Stephen P.; DECENZO, David A. **Fundamentos da Administração**. São Paulo: Pearson: Prentice Hall, 2004.

RYAN, R.M.; DECI, E.L. Intrinsic and extrinsic motivations: classic definitions and new directions. **Contemporary Educational Psychology**, New York, v.25, n.1, p.54-67, 2000.

SAMPIERI, R. H., COLLADO, C. F., & LUCIO, P. B. **Metodologia de pesquisa**. 3. ed. São Paulo: MacGraw-Hill. 2006.

SANTOS, Andréia Leite dos. **Teorias sobre motivação**. Disponível em: <<http://www2.uol.com.br/JC/sites/deloitte/artigos/a55.htm>> Acesso em 02 de Dezembro 2016.

APÊNDICE

QUESTIONÁRIO DE ANÁLISE QUALITATIVA E QUANTITATIVA.

Esse questionário é um instrumento da pesquisa sobre a situação atual do mercado imobiliário da cidade de Fortaleza. Foi desenvolvido por Raquel Cristina Maia Carneiro, aluna do 9º semestre do Curso de Administração, da Universidade Federal do Ceará (UFC). O referido instrumento objetiva levantar e examinar informações do setor, com base nas respostas dos corretores de imóveis e proprietários de imobiliárias. Todas as respostas são confidenciais.

1. Você é: *

Marcar apenas uma.

Homem

Mulher

2. Qual sua idade? _____ *

3. É casado(a)?

Marcar apenas uma

Sim

Não

4. Há quanto tempo está no mercado imobiliário?

Marcar apenas uma oval.

De 20 a 30 anos

de 10 a 20 anos

de 5 a 10 anos

Menos de 5 anos

5. Está atuando profissionalmente exclusivamente com imóveis? *

Marcar apenas uma.

Sim, imóveis são minha renda principal.

Não, tenho outra renda principal e imóveis são minha segunda renda.

Não, pois tenho um trabalho extra nas horas vagas em que não atuo como corretor.

6. Qual sua função atualmente no mercado imobiliário? *

Marque todas que se aplicam.

- Corretor de Imóveis autônomo
- Corretor vinculado a Imobiliária
- Proprietário de Imobiliária

7. Possui Casa Própria?

Marcar apenas uma.

- Sim.
- Não, pois precisei vender.
- Não, Moro de Aluguel.
- Não, moro com familiares.

8. Possui investimentos imobiliários?

Marcar apenas uma oval.

- Sim
- Não

9. Comprou ou trocou de automóvel no último ano?

Marcar apenas uma oval.

- Sim, para um melhor e mais moderno.
- Sim, porém estou com dificuldades de pagar.
- Sim, mudei para um modelo mais simples e econômico.
- Não, continuo com o mesmo.
- Vendi meu veículo e estou sem.
- Nunca possuí veículo próprio.

10. Consegue pagar suas contas mensalmente em dias?

Marcar apenas uma oval.

- Sim, sempre.
- Quase sempre.
- Nunca pago em dias.

11. Já pensou em sair do mercado imobiliário?

Marcar apenas uma oval.

- Não, jamais.
- Sim, uma vez.
- Sim, sempre penso.

12. Você tem algum receio em continuar no mercado imobiliário? se achar pertinente deixe a sua opinião:

BLOCO DE PERGUNTAS EXCLUSIVAS PARA PROPRIETARIOS DE IMOBILIÁRIAS:

13. Quantos corretores trabalham atualmente em sua empresa?

Marcar apenas uma oval.

- Até 10 corretores.
- Entre 10 e 20 corretores.
- Entre 20 e 40 corretores.
- Entre 40 e 60 corretores.
- Entre 60 e 100 corretores.
- Acima de 100 corretores.

14. Em torno de quantos imóveis sua empresa vendeu no ultimo mês? _____

15. Nos últimos seis meses, as vendas da sua empresa foram:

Marcar apenas uma oval.

- Ótimas, com altos lucros.
- Suficientes para pagar as despesas mensais.
- Suficientes para pagar as despesa, com lucro ainda pequeno.
- Insuficientes até para as despesas mensais.

16. No ultimo ano sua equipe cresceu ou diminuiu?

Marcar apenas uma oval.

- Cresceu consideravelmente.
- Cresceu um pouco.
- Manteve-se a mesma.
- Diminuiu um pouco.
- Diminuiu consideravelmente.

17. No ultimo ano você chegou a tomar alguma dessas medidas?

Marque todas que se aplicam.

- Mudou de endereço comercial.
- Demitiu funcionários para corte de gastos.
- Contratou mais funcionários.
- Expandiu seu negócio.
- Outro: _____.