

## Diagnóstico das imobiliárias(o) de Dois Vizinhos e Cascavel, PR., BR.

### Diagnosis of real estate agencies in Dois vizinhos and Cascavel, PR., BR.

Sérgio Luiz Kuhn

**RESUMO:** O setor imobiliário exerce papel estratégico no desenvolvimento econômico, urbano e rural, influenciando diretamente a dinâmica econômica, comercial, industrial e rural dos municípios. Para tal, esta pesquisa tem o objetivo de compreender o perfil empresarial, serviços ofertados, gargalos, desafios, diferenciais, estratégias e as perspectivas de mercado das imobiliárias dos municípios de Dois Vizinhos e Cascavel (PR), pelo diagnóstico setorial durante o ano de 2025. Como metodologia a pesquisa caracterizou-se como exploratória e descritiva, utilizando abordagem quantitativa e qualitativa. Os dados foram obtidos por meio da aplicação de questionários estruturados junto às imobiliárias e construtoras dos dois municípios, complementados por análise estatística descritiva dos resultados, organizados em quadros e gráficos temáticos. Os resultados evidenciaram a predominância de empresas familiares, MEIs e parte constituídas como Ltda, com forte adoção do regime tributário do Simples Nacional e estrutura operacional composta, em sua maioria, por um único CNPJ, equipes reduzidas de funcionários, entre próprios e terceirizados. As principais atividades concentram-se na compra, venda, locação, administração e avaliação de imóveis, com maior participação dos imóveis residenciais e comerciais. As redes sociais, especialmente *Instagram* e *WhatsApp*, consolidaram-se como os principais canais de divulgação e relacionamento com os clientes. Entre os principais desafios destacam-se a escassez de mão de obra e qualificada, oscilações econômicas, taxas de juros, concorrência crescente e a influência dos preços dos produtos agropecuários sobre o mercado imobiliário. Dos diferenciais sobressaem-se a qualidade do atendimento e o relacionamento com os clientes, credibilidade, agilidade, uso de ferramentas digitais etc. De um modo geral, Cascavel apresentou um mercado mais aquecido, especialmente nos segmentos de compra, venda e locação, enquanto Dois Vizinhos na locação e demonstrou maior sensibilidade às condições econômicas do agro. Por fim, o diagnóstico contribui para subsidiar ações de fortalecimento do setor, qualificação profissional, inovação, planejamento estratégico, políticas públicas, etc., para o desenvolvimento sustentável, local e regional, entre outros.

**Palavras Chaves:** Gestão imobiliária, Serviços, Competitividade, Desenvolvimento econômico local e regional.

**ABSTRACT:** The real estate sector plays a strategic role in economic, urban, and rural development, directly influencing the economic, commercial, industrial, and rural dynamics of municipalities.

Accordingly, this research aims to understand the business profiles, services offered, bottlenecks, challenges, unique selling points, strategies, and market outlook of real estate agencies in the municipalities of Dois Vizinhos and Cascavel (Paraná) through a sectoral diagnosis conducted in 2025. Methodologically, the study was characterized as exploratory and descriptive, employing both quantitative and qualitative approaches. The data were obtained through the administration of structured questionnaires to real estate agencies and construction companies in the two municipalities, complemented by a descriptive statistical analysis of the results, which were organized into thematic tables and charts. The findings revealed a predominance of family-owned businesses, individual micro-entrepreneurs (MEIs), and limited liability companies (Ltda), with a strong adoption of the \*Simples Nacional\* tax regime and operational structures consisting—in most cases—of a single corporate entity (CNPJ) and small workforces comprising both direct employees and outsourced staff. Core activities focus on the purchase, sale, leasing, management, and valuation of real estate, with a strong emphasis on residential and commercial properties. Social media platforms—particularly Instagram and WhatsApp—have established themselves as the primary channels for promotion and client engagement. Key challenges include a shortage of skilled labor, economic fluctuations, interest rates, rising competition, and the impact of agricultural commodity prices on the real estate market. Key differentiators include the quality of customer service and client relationships, credibility, agility, and the use of digital tools, among others. Overall, Cascavel showed a more active market—particularly in the buying, selling, and rental segments—whereas Dois Vizinhos was more active in the rental market and demonstrated greater sensitivity to economic conditions in the agricultural sector. Finally, this assessment helps inform initiatives to strengthen the sector—such as professional training, innovation, strategic planning, public policy development—thereby fostering local and regional sustainable development.

**Keywords:** Real estate management, Services, Competitiveness, Local and regional economic development.

## 1 INTRODUÇÃO

O mercado imobiliário constitui um dos segmentos mais relevantes da economia, exercendo influência direta sobre o desenvolvimento urbano e rural, a geração de empregos, os investimentos, a valorização patrimonial e a dinamização de diversas atividades econômicas. Nesse contexto, as imobiliárias desempenham um papel estratégico ao intermediar negociações, administrar imóveis, realizar avaliações, prestar consultorias e aproximar proprietários, investidores e consumidores, contribuindo para a eficiência e a segurança das transações imobiliárias e outros.

No entanto, o mercado sofre constantes transformações e mudanças, em diferentes âmbitos, sendo econômicas, avanço das tecnologias digitais, mudanças no comportamento dos consumidores, evolução da legislação, aumento da competitividade e outros, que têm exigido das imobiliárias maior profissionalização, inovação e aperfeiçoamento dos processos de gestão e outros. Ao mesmo tempo, fatores como a disponibilidade de crédito, taxas de juros, qualificação da mão de

obra e as condições econômicas e sociais em geral, influenciam diretamente o desempenho e a dinâmica do seu mercado imobiliário.

A realização então de uma pesquisa sobre o segmento das imobiliárias e do mercado em um ou mais municípios, tem como finalidade produzir um diagnóstico da realidade do setor, identificando o perfil das empresas, serviços ofertados, práticas de gestão, gargalos e desafios, fraquezas e oportunidades, cenários e tendências, bem como, perspectivas e sugestões para o seu desenvolvimento. As informações obtidas subsidiam o planejamento estratégico das imobiliárias, orientam ações de entidades representativas e instituições de apoio, contribuem para a formulação de políticas públicas, institucionais e privadas e fortalecem a competitividade, a profissionalização e a sustentabilidade do mercado imobiliário local e regional.

Além disso, a pesquisa possibilita compreender melhor as características da dinâmica imobiliária, o comportamento do mercado, a utilização de tecnologias, as demandas por qualificação profissional e os fatores que influenciam o desempenho das empresas entre outros, constituindo importante fonte de informações para os empresários, corretores, investidores, associações e instituições de ensino e outros, órgãos públicos e demais atores envolvidos no desenvolvimento econômico, urbano e rural dos municípios.

Diante desse cenário e tendências, a realização desta pesquisa com 84 imobiliárias dos municípios de Dois Vizinhos e Cascavel, Paraná, teve o propósito de diagnosticar o perfil das empresas, serviços ofertados, estratégias de atuação, principais gargalos e desafios enfrentados, diferenciais competitivos, utilização de tecnologias digitais, necessidades de capacitação e qualificação, perspectivas de desenvolvimento do setor e outros. O estudo também permitiu identificar percepções sobre o ambiente de negócios e desempenhos, atuação das entidades representativas e oportunidades de fortalecimento institucional do segmento imobiliário, entre outros.

Os resultados desta pesquisa então oferecem um panorama atualizado da realidade das imobiliárias locais e da região, bem como, imobiliário, constituindo uma base técnica para subsidiar o planejamento estratégico das empresas, orientar

ações de entidades representativas e instituições de apoio, entre outras, contribuindo para a formulação de políticas de desenvolvimento do setor, bem como, ampliar o conhecimento sobre o mercado imobiliário local e regional e outros.

## **1.1 PROBLEMA DE PESQUISA**

O setor imobiliário desempenha um papel importante no desenvolvimento econômico e social dos municípios, influenciando os diversos segmentos, a geração de empregos, a dinâmica dos investimentos, a valorização e expansão patrimonial e outros.

Nesse contexto, as imobiliárias exercem funções essenciais de intermediação comercial, administração, avaliação e consultoria e outros, adaptando-se continuamente às transformações econômicas, tecnológicas, legais e comportamentais do mercado. Entretanto, fatores como as oscilações da economia, as taxas de juros, a qualificação da mão de obra, a transformação digital, a crescente concorrência e as mudanças no perfil dos clientes e outros, têm exigido gradativas mudanças e adaptações quanto a profissionalização, inovação e capacidade de gestão das empresas do setor.

Diante de tal, como Problema de Pesquisa, questiona-se: Quais são as principais características empresariais, serviços, desafios, estratégias, necessidades laborais e perspectivas das imobiliárias e afins, nos municípios de Dois Vizinhos e Cascavel (PR), que podem subsidiar ações para fortalecimento da competitividade, profissionalização e o desenvolvimento sustentável do segmento imobiliário local e regional?

## **1.2 OBJETIVOS**

Considerando os temas levantados e abordados, bem como os resultados das pesquisas envolvendo caracterização do perfil empresarial, serviços, mercado, mão de obra, tecnologias, gargalos e desafios, estratégias, capacitações, CRECI, indicadores de mercado, perspectivas, sugestões e outros tem-se como objetivos:

### **1.2.1 OBJETIVO GERAL**

Analisar o perfil, estrutura, práticas de gestão, serviços, gargalos, desafios, estratégias competitivas, perspectivas e outros para o desenvolvimento das

imobiliárias e do setor nos municípios de Dois Vizinhos e Cascavel (PR), visando subsidiar a formulação de ações, políticas e programas que fortaleçam a sua competitividade, profissionalização e a sustentabilidade do setor imobiliário, local e regional.

### **1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Caracterizar o perfil das empresas imobiliárias, *portfólio* de serviços, tipos de negócios e operações comerciais imobiliárias, garantias, honorários, comissões etc.

Levantar as formas de atendimento aos clientes, os canais de comunicação e o grau de utilização das redes sociais e as ferramentas digitais no processo de comercialização dos imóveis e aluguéis e os seus diferenciais competitivos, estratégias de gestão e atuação, marketing, relacionamento com os clientes e a utilização de tecnologias digitais pelas empresas imobiliárias.

Identificar os principais gargalos e necessidades, dificuldades e desafios enfrentados pelas imobiliárias, especialmente relacionados à mão de obra, ao ambiente institucional e econômico, à legislação, ao crédito e à competitividade e outros.

Analisar o cenário atual do mercado imobiliário nos 02 municípios, considerando o nível de movimentação dos negócios, cenários e tendências, os fatores econômicos e as perspectivas do setor nas perspectivas dos seus empresários(as).

Identificar as percepções, sugestões e expectativas dos proprietários e gestores das imobiliárias em relação ao CRECI, às entidades de apoio e ao fortalecimento institucional do setor.

Comparar os resultados entre os municípios de Dois Vizinhos e Cascavel, identificando semelhanças, diferenças, limitações, potencialidades, perspectivas e oportunidades entre outros para o desenvolvimento do mercado imobiliário regional.

### **1.3 JUSTIFICATIVAS DO ESTUDO**

O presente estudo e pesquisa se justifica por diversos motivos, dentre eles pelo mercado imobiliário, que desempenha um papel relevante no desenvolvimento econômico e social, urbano e rural, influenciando a geração de empregos,

investimentos, valorização dos imóveis e a dinâmica em geral do mercado, ante as constantes transformações econômicas, tecnológicas e regulatórias, tornando-se fundamental para o conhecimento da sua realidade, das práticas de gestão, desafios, potencialidades e perspectivas de crescimento e outros.

Nesse contexto, esta pesquisa, realizada com as 84 imobiliárias dos municípios de Dois Vizinhos e Cascavel (PR), justifica-se por produzir um diagnóstico atualizado e representativo do segmento imobiliário local e regional, identificando o perfil das empresas, serviços prestados, principais gargalos, estratégias competitivas, demandas e por qualificação profissional, perspectivas, oportunidades e outros para o desenvolvimento do setor.

Se justifica pelos seus resultados como importante fonte de informações para as imobiliárias, corretores, CRECI, associações empresariais, universidades, instituições de apoio, poder público e demais organizações ligadas ao mercado imobiliário, subsidiando ações de planejamento, capacitação, inovação, fortalecimento institucional, formulação de políticas e programas voltados à competitividade e o desenvolvimento sustentável.

Além de sua contribuição prática, o estudo amplia a disponibilidade de informações sobre o mercado imobiliário local e regional, podendo servir como referência para futuras pesquisas, comparações e tomadas de decisão, tanto no âmbito empresarial quanto institucional e outros.

## **2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

As organizações estão inseridas em ambientes cada vez mais dinâmicos, competitivos e sujeitos a constantes mudanças e transformações, tanto econômicas, tecnológicas, sociais e legais. Nesse contexto, a capacidade de adaptação tornou-se um dos principais fatores para a sobrevivência e a competitividade das empresas, pois para Drucker (2002), as mudanças devem ser compreendidas como oportunidades para inovar, exigindo das organizações uma postura proativa, planejamento contínuo e revisão permanente de suas estratégias e processos de gestão.

Na mesma perspectiva, Chiavenato (2021), afirma que a gestão organizacional deve ser flexível e orientada para a inovação, permitindo que as empresas acompanhem as mudanças do ambiente externo, respondam rapidamente às demandas do mercado e desenvolvam vantagens competitivas sustentáveis. Esse processo envolve investimentos em pessoas, tecnologias, processos, relacionamento com clientes e aperfeiçoamento contínuo da gestão.

Já Porter (1989), destaca que a competitividade empresarial está diretamente relacionada à capacidade de compreender as transformações do ambiente competitivo e formular estratégias que permitam diferenciação, redução de custos ou foco em segmentos específicos de mercado. Para o autor, as empresas que monitoram continuamente o ambiente externo e ajustam as suas estratégias possuem maiores condições de manter desempenho superior ao longo do tempo.

No mercado imobiliário, essas transformações tornam-se ainda mais evidentes diante das oscilações da economia, taxas de juros, condições de crédito, alterações na legislação, digitalização dos processos comerciais, mudanças no comportamento dos consumidores e outros, diante do qual, as imobiliárias precisam revisar continuamente os seus modelos de gestão, ampliar a utilização e atualização das tecnologias digitais, fortalecer seu *marketing* de relacionamento, investir na qualificação das equipes, desenvolver estratégias voltadas à geração de valor e à excelência no atendimento entre outros.

A gestão das empresas, neste caso do segmento das imobiliárias e do imobiliário, envolve a coordenação de atividades de intermediação, administração de imóveis, relacionamento com clientes, captação de negócios, avaliação patrimonial e gestão financeira etc., exigindo cada vez maior profissionalização, planejamento e uso de tecnologias digitais, entre outros, pois segundo Kotler (2018), a competitividade das organizações depende da capacidade de compreender as necessidades dos clientes e oferecer valor de forma diferenciada, o que se aplica diretamente ao mercado imobiliário, no qual o atendimento, a confiança e o relacionamento são fatores estratégicos para a fidelização e a geração de novos negócios.

Além disso, o setor imobiliário e seu mercado, é fortemente influenciado pelo ambiente econômico, condições de crédito, taxas de juros, transformações tecnológicas e outros, pois conforme Chiavenato (2021), as organizações que investem em gestão, capacitação de pessoas e inovação tendem a apresentar maior capacidade de adaptação e sustentabilidade no mercado. Nesse contexto, os resultados de pesquisa evidenciam a crescente importância das tecnologias digitais, das redes sociais, das vendas consultivas e do atendimento personalizado e outros como estratégias de diferenciação competitiva.

O papel institucional das entidades representativas no segmento imobiliário, como Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis (CRECI), Conselho Federal de Corretores de Imóveis (COFECI), Sindicatos patronais e de categorias profissionais, Associações empresariais / comerciais, Núcleos setoriais, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) e as entidades da construção civil etc., desempenham um papel fundamental para o fortalecimento e o desenvolvimento do segmento imobiliário, atuando na regulamentação profissional, na capacitação dos agentes do mercado, na defesa dos interesses das categorias e na promoção de boas práticas de gestão e governança e outros. Sob a perspectiva institucional, essas organizações contribuem para reduzir incertezas, estabelecer normas de conduta, promover a ética profissional e ampliar a credibilidade do mercado perante a sociedade. Conforme North (1990), as instituições constituem as "regras do jogo" que orientam as relações econômicas e sociais, reduzindo custos de transação e favorecendo ambientes mais eficientes e confiáveis para os negócios.

No mercado imobiliário brasileiro, os organismos institucionais exercem funções estratégicas na qualificação profissional, na fiscalização do exercício da profissão, na produção de informações de mercado, na realização de eventos técnicos e na articulação institucional em favor do desenvolvimento do setor e outros, pois segundo Scott (2014), às organizações inseridas em ambientes institucionalmente fortalecidos tendem a apresentar maior legitimidade, capacidade de adaptação e melhores condições de competitividade.

Além das atribuições regulatórias, essas instituições promovem ações voltadas ao desenvolvimento empresarial, à inovação, ao empreendedorismo, à disseminação de conhecimentos técnicos e gerenciais e à aproximação entre empresas, profissionais e demais agentes da cadeia produtiva do mercado imobiliário, pois de acordo com o Sebrae (2023), o fortalecimento das redes de cooperação, da capacitação contínua e da governança setorial amplia a competitividade das empresas e favorece a sustentabilidade dos negócios em ambientes cada vez mais dinâmicos e competitivos.

Os resultados da pesquisa realizada com 84 imobiliárias dos municípios de Dois Vizinhos e Cascavel (PR), reforçam essa perspectiva ao evidenciarem demandas por maior apoio institucional, ampliação de cursos, palestras, estudos de mercado, eventos técnicos, fortalecimento da representatividade da categoria e maior atuação fiscalizadora e orientadora do sistema CRECI/COFECI. Esses achados demonstram que a atuação integrada entre as entidades representativas, instituições de apoio, poder público e setor empresarial constituem um importante fator para a profissionalização, a inovação e o fortalecimento do mercado imobiliário regional.

Os resultados desta pesquisa realizada com 84 imobiliárias dos municípios de Dois Vizinhos e Cascavel (PR) reforçam essa perspectiva ao evidenciarem as demandas por maior apoio institucional, ampliação de cursos, palestras, estudos de mercado, eventos técnicos, fortalecimento da representatividade das categorias e maior atuação fiscalizadora e orientadora do sistema CRECI/COFECI. Esses achados demonstram que a atuação integrada entre as entidades representativas, instituições de apoio, poder público e setor empresarial compreendem um importante fator para a profissionalização, inovação e o fortalecimento do mercado imobiliário regional.

Os dados também demonstram muitos desafios do segmento, sendo dos principais relacionados à qualificação e retenção da mão de obra, à prospecção de clientes, às condições econômicas e à competitividade do mercado, entre outros, reforçando a necessidade de uma gestão imobiliária mais profissional, orientada por indicadores, capacitação contínua e integração entre empresas e entidades

representativas. Dessa forma, a literatura e os resultados empíricos convergem ao indicar que a competitividade das imobiliárias depende não apenas da oferta de imóveis, mas também da qualidade da gestão, da inovação e da capacidade de construir relacionamentos duradouros entre outros com os clientes e o mercado.

### 3 METODOLOGIA

Este trabalho caracteriza-se como uma pesquisa de campo de natureza institucional, desenvolvida por meio de parceria entre a Universidade Tecnológica Federal do Paraná – Campus Dois Vizinhos (UTFPR-DV), Associação Empresarial de Dois Vizinhos (ACEDV) e com o apoio do CRECI/PR., regional de Cascavel, PR.

Do ponto de vista metodológico, trata-se então de uma pesquisa de caráter exploratória e descritiva, uma vez que busca proporcionar maior familiaridade com o problema investigado, bem como descrever as características de determinado fenômeno, população e outros. A abordagem exploratória permite aprofundar o conhecimento sobre o objeto de estudo, especialmente em contextos ainda pouco sistematizados. Já a pesquisa descritiva visa identificar, registrar e analisar fatos e variáveis sem a interferência do pesquisador. Esse tipo de procedimento metodológico é amplamente utilizado em estudos de campo, especialmente por meio de levantamentos, contribuindo para a compreensão da realidade investigada e subsidiando análises e tomadas de decisão (Gil, 2008).

Diante do exposto, a pesquisa foi realizada por meio de um levantamento *in loco*, por meio de um questionário estruturado aplicado a 84 empresários(as) das imobiliárias e de algumas empresas construtoras, localizadas nas cidades/municípios de Dois Vizinhos e de Cascavel, (PR).

#### **Quadro 1: Localização das Imobiliárias pesquisadas nos municípios – 2025.**

| MUNICÍPIOS         | QUANTIDADE | %           |
|--------------------|------------|-------------|
| Dois Vizinhos      | 32         | 38%         |
| Cascavel           | 52         | 62%         |
| <b>TOTAL GERAL</b> | <b>84</b>  | <b>100%</b> |

Fonte: Resultados de pesquisa.

Como instrumento de coleta de dados, utilizou-se, portanto, de um questionário estruturado, composto por questões objetivas e subjetivas, aplicado presencialmente aos empresários(as), que ocorreu entre o segundo semestre de 2024 e o primeiro semestre de 2025. A amostra pesquisada contemplou um público diversificado quanto ao gênero, faixa etária, nível de escolaridade, localização, segmentos de atuação, tipos de serviços, necessidades e sugestões. Complementarmente, foram utilizados dados secundários obtidos em bibliografias especializadas e fontes oficiais.

Após essa etapa, procedeu-se à sistematização, tabulação e análise dos dados, cujos resultados foram organizados resguardando o anonimato ou a possibilidade de associação entre informações e fontes primárias, acompanhados de análises interpretativas por meio da lógica do discurso, com o intuito de perceber e identificar assimetrias, simetrias e elementos analíticos para compor as conclusões e sugestões.

Ao longo da pesquisa e da formação do relatório foram observados os princípios éticos, a partir da informação sobre os objetivos do estudo, o suporte das organizações e a participação voluntária, com consentimento de participação e autorização para o uso das informações, resguardando o sigilo dos respondentes e os nomes das empresas imobiliárias(o). Não houve o uso de informações pessoais sensíveis e os formulários respondidos foram arquivados, com acesso restrito. Essa pesquisa seguiu o contido na Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), Lei federal nº 13.709/2008.

## **4 RESULTADOS**

Neste capítulo são apresentados e analisados os resultados do diagnóstico realizado junto às 84 imobiliárias dos dois municípios, tendo-se 32 em Dois Vizinhos e 52 em Cascavel (PR). As informações foram sistematizadas em quadros temáticos, permitindo caracterizar o perfil empresarial das organizações, a estrutura administrativa, serviços ofertados, segmentos de atuação, regimes jurídicos e tributários das empresas, meios de divulgação, diferenciais competitivos, gargalos e desafios, principais demandas, estratégias de mercado, perspectivas, sugestões e outros do setor imobiliário local e regional, conforme segue.

**Quadro 2 ANOS DE EXISTÊNCIA DAS IMOBILIÁRIAS, POR FAIXAS DE ANOS  
- 2025:**

| <b>MUNICÍPIOS</b>      | <b>DOIS VIZINHOS</b> |            | <b>CASCADEL</b> |            | <b>TOTAL</b> |            | <b>ACUMULADO</b> |
|------------------------|----------------------|------------|-----------------|------------|--------------|------------|------------------|
| <b>ANOS POR FAIXAS</b> | <b>QTDE</b>          | <b>%</b>   | <b>QTDE</b>     | <b>%</b>   | <b>QTDE</b>  | <b>%</b>   | <b>%</b>         |
| 0 a 5 anos             | 10                   | 31%        | 22              | 42%        | <b>32</b>    | <b>38%</b> | <b>39%</b>       |
| 6 a 10 anos            | 9                    | 28%        | 9               | 17%        | <b>18</b>    | <b>21%</b> | <b>60%</b>       |
| 11 a 20 anos           | 5                    | 16%        | 10              | 19%        | <b>15</b>    | <b>18%</b> | <b>79%</b>       |
| 21 a 40 anos           | 5                    | 16%        | 5               | 10%        | <b>10</b>    | <b>12%</b> | <b>91%</b>       |
| Acima de 41 anos       | 2                    | 6%         | 5               | 10%        | <b>7</b>     | <b>8%</b>  | <b>100%</b>      |
| <b>TOTAL</b>           | <b>31</b>            | <b>91%</b> | <b>51</b>       | <b>98%</b> | <b>82</b>    | <b>97%</b> |                  |

Fonte: Resultados de pesquisa

De acordo com o quadro, quanto aos anos de existência das imobiliárias / empresas constatou-se que das 84 pesquisadas, 39% delas possuem até 05 anos de existência e cumulativamente 60% tem até 10 anos, indicando uma predominância de negócios relativamente recentes e um mercado em constante renovação. Ao mesmo tempo, 40% delas têm mais de 10 anos de atuação, demonstrando uma presença de empresas consolidadas e com experiência no setor.

Comparativamente, Cascavel concentra maior número de imobiliárias em praticamente todas as faixas de tempo em anos, refletindo um mercado mais amplo e diversificado. Já Dois Vizinhos apresenta menor quantidade de empresas, porém com distribuição semelhante entre negócios mais novos e mais antigos, evidenciando estabilidade e continuidade das atividades suas imobiliárias. A existência de empresas com mais de 40/50 anos de atuação, reforçam a maturidade e a permanência de parte significativa do setor.

Quanto à quantidade de funcionários entre próprios e terceirizados, nos 02 municípios, verifica-se em sua maioria, estruturas enxutas, com predominância de até 05 funcionários próprios e um pouco menos, utilizam trabalhadores terceirizados. Em específico, Dois Vizinhos, observa-se maior concentração de empresas sem funcionários ou com apenas até 04 colaboradores, caracterizando negócios de menor porte. Em Cascavel, embora também prevaleçam pequenas equipes, há maior diversidade de portes, incluindo empresas com quadros de pessoal significativamente maiores.

Do total de empresas imobiliárias pesquisadas, 78 delas têm funcionários próprios e 71 têm também terceirizados, indicando que a mão de obra própria predomina ligeiramente, enquanto a terceirização também representa uma estratégia importante no segmento. A presença de empresas de maior porte, especialmente em Cascavel, evidencia um mercado mais diversificado e com diferentes níveis de estrutura organizacional. Vale salientar, que as empresas imobiliárias são amplamente familiares.

### **Quadro 3 QUANTIDADE DE CNPJs DAS IMOBILIÁRIAS(O) - 2025**

| MUNICÍPIOS    | DOIS VIZINHOS |             | CASCABEL  |             | TOTAL     |             |
|---------------|---------------|-------------|-----------|-------------|-----------|-------------|
| ESPECIFICAÇÃO | QTDE          | %           | QTDE      | %           | QTDE      | %           |
| 01 CNPJ       | 28            | 88%         | 44        | 86%         | <b>72</b> | <b>87%</b>  |
| 2 CNPJs       | 3             | 9%          | 6         | 12%         | <b>9</b>  | <b>11%</b>  |
| 15 CNPJs      |               |             | 1         | 2%          | <b>1</b>  | <b>1%</b>   |
| 23 CNPJs      | 1             | 3%          |           |             | <b>1</b>  | <b>1%</b>   |
| <b>TOTAL</b>  | <b>32</b>     | <b>100%</b> | <b>51</b> | <b>100%</b> | <b>83</b> | <b>100%</b> |

Fonte: Resultados de pesquisa

De acordo com o quadro, evidencia-se no geral que a grande maioria das imobiliárias pesquisadas atua com apenas um CNPJ, correspondendo a 87% da amostra (72 empresas), tanto em Dois Vizinhos (88%) quanto em Cascavel (86%), cujo resultado indica a predominância de empresas com estrutura jurídica simples e operação centralizada.

A presença de dois ou mais CNPJs é reduzida (13% do total), concentrando-se principalmente em Cascavel, o que sugere que apenas uma pequena parcela das imobiliárias possui maior diversificação societária, expansão de unidades ou segmentação de atividades. De um modo geral, o setor é caracterizado por empresas de estrutura jurídica enxuta, com poucas organizações operando por meio de múltiplos CNPJs.

### **Quadro 4 TIPO JURÍDICO DAS IMOBILIÁRIAS / EMPRESAS - 2025:**

| MUNICÍPIOS                         | DOIS VIZINHOS |     | CASCABEL |     | TOTAL     |            |
|------------------------------------|---------------|-----|----------|-----|-----------|------------|
| ESPECIFICAÇÃO                      | QTDE          | %   | QTD E    | %   | QTDE      | %          |
| Sociedade de Responsabilidade Ltda | 13            | 41% | 26       | 50% | <b>39</b> | <b>46%</b> |
| ME - Microempresa                  | 1             | 3%  | 13       | 25% | <b>14</b> | <b>17%</b> |
| EI - Empresário Individual         | 5             | 16% | 4        | 8%  | <b>9</b>  | <b>11%</b> |
| Autônomo / Liberal / CPF           | 7             | 22% | 1        | 2%  | <b>8</b>  | <b>10%</b> |

|                                           |           |             |           |             |           |             |
|-------------------------------------------|-----------|-------------|-----------|-------------|-----------|-------------|
| EIRELI / S.L.U - Soc. Limitada Unipessoal | 1         | 3%          | 4         | 8%          | 5         | 6%          |
| MEI - Microempresa individual             | 3         | 9%          | 1         | 2%          | 4         | 5%          |
| Sociedade Simples / Comandita             | 1         | 3%          | 2         | 4%          | 3         | 4%          |
| EPP - Empresa Pequeno Porte               | 1         | 3%          | 1         | 2%          | 2         | 2%          |
| Sociedade Cooperativa                     |           |             |           |             | 0         | 0%          |
| <b>TOTAL</b>                              | <b>32</b> | <b>100%</b> | <b>52</b> | <b>100%</b> | <b>84</b> | <b>100%</b> |

Fonte: Resultados de pesquisa

O quadro no geral demonstra que as imobiliárias dos dois municípios são constituídas, predominantemente, por Sociedades de Responsabilidade Limitada (46%), evidenciando preferência por um modelo jurídico que oferece maior segurança patrimonial e flexibilidade de gestão. Em seguida, destacam-se as Microempresas (17%) e os Empresários Individuais (11%), confirmando o predomínio de empresas de pequeno porte e familiares.

Comparativamente, Cascavel apresenta maior concentração de sociedades limitadas e microempresas, refletindo um mercado mais formalizado e estruturado. Já Dois Vizinhos registra maior participação de profissionais autônomos (22%), indicando presença mais expressiva de negócios com estrutura jurídica simplificada. De forma geral, o setor imobiliário é caracterizado por empresas de pequeno e médio porte, com elevada formalização e baixa participação de modelos societários mais complexos.

#### Quadro 5 REGIMES DE ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO - 2025

| <b>MUNICÍPIOS</b>             | <b>DOIS VIZINHOS</b> |             | <b>CASCADEL</b> |             | <b>TOTAL</b> |             |
|-------------------------------|----------------------|-------------|-----------------|-------------|--------------|-------------|
| <b>ESPECIFICAÇÃO</b>          | <b>QTDE</b>          | <b>%</b>    | <b>QTDE</b>     | <b>%</b>    | <b>QTDE</b>  | <b>%</b>    |
| Simple Nacional               | 18                   | 58%         | 41              | 85%         | <b>59</b>    | <b>75%</b>  |
| Lucro Presumido               | 2                    | 6%          | 5               | 10%         | <b>7</b>     | <b>9%</b>   |
| Autônomo                      | 6                    | 19%         |                 |             | <b>6</b>     | <b>8%</b>   |
| MEI – Microempresa individual | 3                    | 10%         |                 |             | <b>3</b>     | <b>4%</b>   |
| Lucro Real                    |                      |             | 2               | 4%          | <b>2</b>     | <b>3%</b>   |
| Entidade Isenta/Imune         | 2                    | 6%          |                 |             | <b>2</b>     | <b>3%</b>   |
| <b>TOTAL</b>                  | <b>31</b>            | <b>100%</b> | <b>48</b>       | <b>100%</b> | <b>79</b>    | <b>100%</b> |

Fonte: Resultados de pesquisa

O quadro evidencia no geral que o Simple Nacional é o regime tributário predominante entre as imobiliárias, abrangendo 75% das empresas pesquisadas, com maior representatividade em Cascavel (85%) do que em Dois Vizinhos (58%). Esse resultado confirma o predomínio de empresas de pequeno porte e familiares e a busca por um regime tributário mais simplificado, que é o do Simple Nacional.

Especificamente em Dois Vizinhos, observa-se maior participação de autônomos (19%), MEIs (10%) e entidades isentas/imunes (6%), indicando maior diversidade de enquadramentos tributários. Já no geral, o Lucro Presumido (9%) e, principalmente, o Lucro Real (3%) apresentam baixa adesão, sugerindo que apenas uma pequena parcela das imobiliárias possui estrutura e faturamento compatíveis com regimes tributários mais complexos. De uma forma geral, o setor caracteriza-se pela predominância de pequenos empreendimentos e tributação simplificada.

#### **Quadro 6 PORTFÓLIO DE SERVIÇOS PRESTADOS PELAS IMOBILIÁRIAS - 2025**

| MUNICÍPIOS                                            | DOIS VIZINHOS |             | CASCAVEL   |             | TOTAL      |             |
|-------------------------------------------------------|---------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
|                                                       | QTDE          | %           | QTD E      | %           | QTDE       | %           |
| ESPECIFICAÇÃO                                         |               |             |            |             |            |             |
| Compra, Venda e Permuta de imóveis                    | 32            | 25%         | 52         | 28%         | 84         | 27%         |
| Avaliação dos imóveis, p/ as várias operações         | 26            | 20%         | 37         | 20%         | 63         | 20%         |
| Locação, Aluguel de Imóveis, nas várias Modalidades   | 22            | 17%         | 32         | 17%         | 54         | 17%         |
| Administração / gerenciamento de Imóveis              | 15            | 12%         | 25         | 14%         | 40         | 13%         |
| Perícias                                              | 8             | 6%          | 12         | 7%          | 20         | 6%          |
| Intermediação e administração de Loteamentos          | 9             | 7%          | 4          | 2%          | 13         | 4%          |
| Intermediação na incorporação a Construção de Imóveis | 4             | 3%          | 6          | 3%          | 10         | 3%          |
| Construção Civil                                      | 5             | 4%          | 5          | 3%          | 10         | 3%          |
| Intermediação e administração de Condomínios          | 4             | 3%          | 5          | 3%          | 9          | 3%          |
| Consórcio                                             | 1             | 1%          |            |             | 1          | 0%          |
| Venda de Lotes Urbanos                                | 1             | 1%          |            |             | 1          | 0%          |
| Pesquisas de Valores de Imóveis                       |               |             | 1          | 1%          | 1          | 0%          |
| Inventário                                            |               |             | 1          | 1%          | 1          | 0%          |
| Financiamento imobiliário (cliente e banco)           |               |             | 1          | 1%          | 1          | 0%          |
| Leilões: leva ofertas e promove vendas (faz)          |               |             | 1          | 1%          | 1          | 0%          |
| Vendas não é o foco                                   |               |             | 1          | 1%          | 1          | 0%          |
| <b>TOTAL</b>                                          | <b>127</b>    | <b>100%</b> | <b>183</b> | <b>100%</b> | <b>310</b> | <b>100%</b> |

Fonte: Resultados de pesquisa

O quadro demonstra que o portfólio de serviços das imobiliárias é diversificado, porém concentrado pela ordem nas atividades tradicionais do setor, destacando-se a compra, venda e permuta de imóveis (27%), seguida pela avaliação de imóveis (20%), locação (17%) e administração/gerenciamento de imóveis (13%), que, em conjunto, representam 77% dos serviços ofertados / prestados.

Os demais serviços, como perícias, loteamentos, incorporações, construção civil e administração de condomínios, possuem participação menor, indicando atuação complementar. Comparativamente, Cascavel apresenta um *portfólio* mais amplo e diversificado, enquanto Dois Vizinhos concentra-se principalmente nas

atividades essenciais da intermediação imobiliária. De uma forma geral, os resultados evidenciam que as imobiliárias ampliam gradativamente a sua oferta de serviços, buscando agregar valor e diversificando as suas fontes de receita.

#### **Quadro 7 TIPOS DE COMPRAS, VENDAS E PERMUTAS DE IMÓVEIS - 2025:**

| MUNICÍPIOS    | DOIS VIZINHOS |             | CASCATEL   |             | TOTAL      |             |
|---------------|---------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| ESPECIFICAÇÃO | QTDE          | %           | QTDE       | %           | QTDE       | %           |
| Residenciais  | 25            | 23%         | 52         | 28%         | 77         | 26%         |
| Comerciais    | 25            | 23%         | 46         | 25%         | 71         | 24%         |
| Rurais        | 23            | 21%         | 32         | 17%         | 55         | 19%         |
| Escritório    | 17            | 16%         | 30         | 16%         | 47         | 16%         |
| Industriais   | 17            | 16%         | 25         | 14%         | 42         | 14%         |
| Lotes Urbanos | 2             | 2%          |            |             | 2          | 1%          |
| <b>TOTAL</b>  | <b>109</b>    | <b>100%</b> | <b>185</b> | <b>100%</b> | <b>294</b> | <b>100%</b> |

Fonte: Resultados de pesquisa

O quadro evidencia que as imobiliárias no geral atuam em diversos segmentos de atuação de imóveis comercializados e/ou administrados, registram a predominância das operações envolvendo imóveis residenciais (26%) e comerciais (24%), que juntas representam metade das transações realizadas. Em seguida, destacam-se os imóveis rurais (19%), além de escritórios (16%) e imóveis industriais (14%), demonstrando assim uma prestação diversificada de serviços e atividades aos seus clientes.

Comparativamente, Cascavel apresenta maior volume e variedade de operações no âmbito residencial e comercial, enquanto especificamente Dois Vizinhos possui participação relativamente mais expressiva no segmento de imóveis rurais, refletindo a importância do agronegócio na economia local. De uma forma geral, os resultados indicam que as imobiliárias atendem a diferentes perfis de clientes e demandas do mercado, porém com foco predominante nos segmentos residencial e comercial.

#### **Quadro 8 TIPOS DE LOCAÇÕES / ALUGUÉIS DE IMÓVEIS - 2025:**

| MUNICÍPIOS    | DOIS VIZINHOS |     | CASCATEL |     | TOTAL |     |
|---------------|---------------|-----|----------|-----|-------|-----|
| ESPECIFICAÇÃO | QTDE          | %   | QTDE     | %   | QTDE  | %   |
| Comerciais    | 15            | 26% | 31       | 31% | 46    | 29% |
| Residenciais  | 17            | 30% | 28       | 28% | 45    | 28% |
| Escritórios   | 8             | 14% | 19       | 19% | 27    | 17% |
| Industriais   | 9             | 16% | 15       | 15% | 24    | 15% |

|              |           |             |            |             |            |             |
|--------------|-----------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| Rurais       | 8         | 14%         | 8          | 8%          | 16         | 10%         |
| <b>TOTAL</b> | <b>57</b> | <b>100%</b> | <b>101</b> | <b>100%</b> | <b>158</b> | <b>100%</b> |

Fonte: Resultados de pesquisa

O quadro demonstra que as locações de imóveis no geral se concentram principalmente nos segmentos comerciais (29%) e residenciais (28%), que juntos representam 57% das operações realizadas pelas imobiliárias. Na sequência, destacam-se as locações de escritórios (17%), imóveis industriais (15%) e rurais (10%), evidenciando uma diversidade de serviços de atendimento aos clientes.

Comparativamente, Cascavel apresenta maior volume de locações e maior participação dos segmentos comercial e de escritórios, enquanto Dois Vizinhos registra participação relativamente mais elevada nas locações de imóveis rurais, refletindo características econômicas locais. De uma forma geral, os resultados indicam um mercado de locações diversificado, com predominância das demandas residenciais e comerciais.

#### **Quadro 9 TIPOS DE AVALIAÇÕES DE IMÓVEIS - 2025:**

| MUNICÍPIOS                      | DOIS VIZINHOS |             | CASCABEL   |             | TOTAL      |             |
|---------------------------------|---------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
|                                 | QTDE          | %           | QTDE       | %           | QTDE       | %           |
| Vendas                          | 22            | 29%         | 32         | 32%         | 54         | 31%         |
| Compras                         | 20            | 26%         | 31         | 31%         | 51         | 29%         |
| Permutas                        | 19            | 25%         | 26         | 26%         | 45         | 25%         |
| Garantias de Banco              | 14            | 18%         | 10         | 10%         | 24         | 14%         |
| Consórcios                      | 1             | 1%          |            |             | 1          | 1%          |
| Inventários                     |               |             | 1          | 1%          | 1          | 1%          |
| Pesquisas de valores de imóveis |               |             | 1          | 1%          | 1          | 1%          |
| <b>TOTAL</b>                    | <b>76</b>     | <b>100%</b> | <b>101</b> | <b>100%</b> | <b>177</b> | <b>100%</b> |

Fonte: Resultados de pesquisa

O quadro evidencia que os serviços de avaliações de imóveis se concentram principalmente nas operações de vendas (31%), compras (29%) e permutas (25%), que, em conjunto, representam 85% das avaliações de imóveis realizadas pelas imobiliárias. As avaliações para garantia bancária (14%) também apresentam participação relevante, enquanto as demais finalidades são pontuais.

Comparativamente, Dois Vizinhos e Cascavel apresentam perfil semelhante, com predominância das avaliações voltadas às transações imobiliárias. No entanto, Dois Vizinhos destaca-se pela participação relativamente maior das avaliações para

garantia bancária, enquanto Cascavel registra maior diversidade de finalidades. De uma forma geral, os resultados demonstram que as avaliações de imóveis como sendo uma atividade essencial de apoio às negociações e às operações de crédito do mercado imobiliário.

**Quadro 10 TIPOS DE PERÍCIAS - 2025:**

| MUNICÍPIOS     | DOIS VIZINHOS |             | CASCABEL  |             | TOTAL     |             |
|----------------|---------------|-------------|-----------|-------------|-----------|-------------|
| ESPECIFICAÇÃO  | QTDE          | %           | QTD E     | %           | QTDE      | %           |
| Extrajudiciais | 8             | 67%         | 8         | 53%         | 16        | 59%         |
| Judiciais      | 4             | 33%         | 7         | 47%         | 11        | 41%         |
| <b>TOTAL</b>   | <b>12</b>     | <b>100%</b> | <b>15</b> | <b>100%</b> | <b>27</b> | <b>100%</b> |

Fonte: Resultados de pesquisa

O quadro demonstra que das empresas imobiliárias que fazem perícias, as extrajudiciais predominam, representando 59% do total, enquanto as perícias judiciais correspondem a 41%. Esse resultado indica a maior demanda por avaliações técnicas voltadas a negociações, regularizações e acordos entre as partes, fora do âmbito judicial.

Comparativamente, Dois Vizinhos apresenta maior predominância de perícias extrajudiciais, enquanto Cascavel possui distribuição mais equilibrada entre as perícias extrajudiciais e judiciais. De uma forma geral, os resultados evidenciam que as perícias constituem um serviço especializado de apoio às transações imobiliárias e à resolução de demandas técnicas e legais.

**Quadro 11 TIPOS DE CONTRATOS QUE FAZ OU MAIS FAZ NA IMOBILIÁRIAS - 2025:**

| MUNICÍPIOS                                                                                 | DOIS VIZINHOS |     | CASCABEL |     | TOTAL |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-----|----------|-----|-------|-----|
| ESPECIFICAÇÃO                                                                              | QTD E         | %   | QTD E    | %   | QTD E | %   |
| Compra, Venda e Permuta de Imóveis                                                         | 31            | 40% | 45       | 38% | 76    | 39% |
| Aluguéis / Locações                                                                        | 20            | 26% | 32       | 27% | 52    | 27% |
| Financiamento imobiliário                                                                  | 9             | 12% | 14       | 12% | 23    | 12% |
| <i>Built-to-Suit</i> (construir para servir, de acordo com o futuro proprietário)          | 4             | 5%  | 9        | 8%  | 13    | 7%  |
| Corretagem e taxas - contratos bilaterais, onerosos, cumulativos, consensuais e acessórios | 3             | 4%  | 6        | 5%  | 9     | 5%  |
| Arrendamento rural                                                                         | 5             | 6%  | 2        | 2%  | 7     | 4%  |
| Incorporação imobiliária / fusões                                                          | 3             | 4%  | 3        | 3%  | 6     | 3%  |

|                                                             |           |             |            |             |            |             |
|-------------------------------------------------------------|-----------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| Cessão de direitos possessórios de imóveis                  | 0         | 0%          | 4          | 3%          | 4          | 2%          |
| Comodato (empréstimo temporário gratuito)                   | 1         | 1%          | 2          | 2%          | 3          | 2%          |
| Parcerias com Correspondente no Banco                       | 1         | 1%          |            | 0%          | 1          | 1%          |
| Contrato de Compra e Venda                                  | 1         | 1%          |            | 0%          | 1          | 1%          |
| Escritura em Cartório com dívida vinculada em sacas de soja |           | 0%          | 1          | 1%          | 1          | 1%          |
| <b>TOTAL</b>                                                | <b>78</b> | <b>100%</b> | <b>118</b> | <b>100%</b> | <b>196</b> | <b>100%</b> |

Fonte: Resultados de pesquisa

O quadro, no geral, evidencia que os contratos de compra, venda e permuta de imóveis (39%) e os de locação/aluguel (27%) predominam nas imobiliárias, representando, no conjunto, 66% dos contratos realizados. Em seguida, destacam-se os contratos de financiamento imobiliário (12%), reforçando a importância do apoio às operações de crédito no sistema bancário voltados às transações dos imóveis.

Os demais tipos de contratos, como *Built-to-Suit*, corretagem, arrendamento rural, incorporações e cessão de direitos possessórios, apresentam participação menor e refletem serviços especializados e demandas específicas. Já comparativamente, Cascavel possui maior diversidade contratual, enquanto Dois Vizinhos concentra maior participação em contratos ligados ao arrendamento rural, em razão das características econômicas locais. De uma forma geral, os resultados demonstram que as atividades contratuais das imobiliárias estão fortemente voltadas às transações comerciais e à administração de locações.

## Quadro 12 MAIORES GARGALOS / DIFICULDADES DAS IMOBILIÁRIAS(O) - 2025:

| MUNICÍPIOS                                                                     | D. VIZINHOS |     | CASCAVEL |     | TOTAL |    |
|--------------------------------------------------------------------------------|-------------|-----|----------|-----|-------|----|
|                                                                                | QTD E       | %   | QTD E    | %   | QTD E | %  |
| <b>ESPECIFICAÇÃO</b>                                                           |             |     |          |     |       |    |
| Mão de Obra e Especificidades: comprometimento, qualificação, interesse        | 10          | 6%  | 34       | 10% | 44    | 9% |
| Momento econômico do país e da população, rendas e afins                       | 20          | 11% | 18       | 6%  | 38    | 8% |
| Preços dos Produtos Agropecuários: Soja, milho, trigo, leite, aves, suínos ... | 19          | 11% | 18       | 6%  | 37    | 7% |
| Taxa de Juros                                                                  | 12          | 7%  | 22       | 7%  | 34    | 7% |
| Muita Oferta de imóveis e pouca Demanda/Procura pelos clientes                 | 13          | 7%  | 20       | 6%  | 33    | 7% |
| Prospecção de potenciais clientes e base leads (informações e contatos)        | 3           | 2%  | 23       | 7%  | 26    | 5% |
| Carga Tributária, impostos, taxas                                              | 7           | 4%  | 18       | 6%  | 25    | 5% |
| Muita Demanda e pouca Oferta de imóveis: casas, aptos, terras, ...             | 12          | 7%  | 12       | 4%  | 24    | 5% |
| Políticas governamentais e habitacionais                                       | 11          | 6%  | 13       | 4%  | 24    | 5% |
| Concorrência / Competição - desleal, informal                                  | 8           | 4%  | 16       | 5%  | 24    | 5% |
| Falsos Corretores (frios, informais)                                           | 9           | 5%  | 12       | 4%  | 21    | 4% |
| Estoque de Imóveis disponíveis                                                 | 5           | 3%  | 13       | 4%  | 18    | 4% |

|                                                                                    |            |              |            |              |            |              |
|------------------------------------------------------------------------------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|
| Atração dos clientes / usuários dos imóveis                                        | 3          | 2%           | 14         | 4%           | 17         | 3%           |
| Cliente com o nome sujo na praça (SEPROC, SERASA etc.)                             | 6          | 3%           | 11         | 3%           | 17         | 3%           |
| Garantias: caução, avalistas/fiadores e afins                                      | 8          | 4%           | 8          | 2%           | 16         | 3%           |
| Retenção / Manutenção dos clientes                                                 | 4          | 2%           | 10         | 3%           | 14         | 3%           |
| Gestão de Marketing, digital e publicidade                                         | 1          | 1%           | 11         | 3%           | 12         | 2%           |
| Financeiro, baixa liquidez, resultados, lucros da imobiliária                      | 4          | 2%           | 8          | 2%           | 12         | 2%           |
| Administração e planejamento da imobiliária                                        | 1          | 1%           | 10         | 3%           | 11         | 2%           |
| Burocracia: documentos, exigências, regulamentações                                | 5          | 3%           | 6          | 2%           | 11         | 2%           |
| Gestão dos processos internos e clientes                                           | 4          | 2%           | 6          | 2%           | 10         | 2%           |
| Linhas de Crédito e Financiamento disponíveis                                      | 4          | 2%           | 5          | 2%           | 9          | 2%           |
| Documentação do imóvel com restrições: titularidade, pendências, ônus...           | 1          | 1%           | 5          | 2%           | 6          | 1%           |
| Inadimplências dos locatários / usuários                                           | 1          | 1%           | 3          | 1%           | 4          | 1%           |
| Orientação legal, contábil, fiscal                                                 | 1          | 1%           | 2          | 1%           | 3          | 1%           |
| Comunicação via internet, telefone                                                 | 1          | 1%           | 2          | 1%           | 3          | 1%           |
| OUTROS: Demora na confiança, compras/investimento, Fiscalização CRECI, Oferta x D. | 5          | 3%           | 4          | 1%           | 9          | 2%           |
| <b>TOTAL</b>                                                                       | <b>178</b> | <b>100 %</b> | <b>324</b> | <b>100 %</b> | <b>502</b> | <b>100 %</b> |

Fonte: Resultados de pesquisa

O quadro evidencia no geral que os principais gargalos das imobiliárias se concentram nos fatores econômicos, mercadológicos e operacionais. Destacam-se a escassez e qualificação da mão de obra (9%); o momento econômico e a renda da população (8%); os preços dos produtos agropecuários, as taxas de juros, o desequilíbrio entre oferta e a demanda de imóveis, com 7% cada e outros, fatores que impactam diretamente a dinâmica do mercado imobiliário.

Comparativamente, Cascavel apresenta maior preocupação com a sua mão de obra, prospecção de clientes e a gestão comercial, enquanto Dois Vizinhos é mais influenciado pelas condições da economia e pelo desempenho do agro e os preços dos produtos do agro, refletindo a importância desse setor na economia local. De uma forma geral, os resultados demonstram que os desafios enfrentados pelas imobiliárias decorrem tanto do ambiente econômico quanto da necessidade de aprimorar a gestão, a captação de clientes e a competitividade do setor, entre outros.

#### Quadro 13 QUANTO A MÃO DE OBRA E AS SUAS ESPECIFICIDADES - 2025:

| MUNICÍPIOS                      | DOIS VIZINHOS |     | CASCAVEL |     | TOTAL |     |
|---------------------------------|---------------|-----|----------|-----|-------|-----|
|                                 | QTD E         | %   | QTDE     | %   | QTDE  | %   |
| Comprometimento e Engajamento   | 4             | 16% | 21       | 25% | 25    | 23% |
| Qualificação de M.O.            | 5             | 20% | 18       | 22% | 23    | 21% |
| Vontade de trabalhar, interesse | 4             | 16% | 15       | 18% | 19    | 18% |

|                                                      |           |              |           |              |            |              |
|------------------------------------------------------|-----------|--------------|-----------|--------------|------------|--------------|
| Oferta / Disponibilidade de M.O.                     | 4         | 16%          | 7         | 8%           | 11         | 10%          |
| Rotatividade / Turnover                              | 1         | 4%           | 8         | 10%          | 9          | 8%           |
| Espírito de equipe/time                              | 2         | 8%           | 7         | 8%           | 9          | 8%           |
| Motivação no trabalho                                | 3         | 12%          | 4         | 5%           | 7          | 6%           |
| Absenteísmo no trabalho                              | 2         | 8%           | 1         | 1%           | 3          | 3%           |
| Assistencialismo do Bolsa Família prejudica vínculos |           |              | 1         | 1%           | 1          | 1%           |
| Mentalidade do Ganhar Bem e trabalhar ou fazer pouco |           |              | 1         | 1%           | 1          | 1%           |
| <b>TOTAL</b>                                         | <b>25</b> | <b>100 %</b> | <b>83</b> | <b>100 %</b> | <b>108</b> | <b>100 %</b> |

Fonte: Resultados de pesquisa

O quadro demonstra que as principais queixas das imobiliárias em relação à mão de obra estão associadas ao comprometimento e engajamento dos colaboradores (23%), à qualificação profissional (21%) e à falta de interesse ou vontade de trabalhar (18%), aspectos que representam mais de 60% das respostas, evidenciando que os maiores desafios são comportamentais e de capacitação. Também se destacam a baixa oferta de profissionais (10%), a rotatividade (8%) e as dificuldades relacionadas ao trabalho em equipe (8%).

Comparativamente, Cascavel concentra maior número de reclamações, sobretudo quanto ao comprometimento, qualificação e turnover, enquanto Dois Vizinhos apresenta distribuição mais equilibrada entre os diferentes fatores. De uma forma geral, os resultados indicam que o principal desafio das imobiliárias não é apenas encontrar trabalhadores, mas atrair, desenvolver e reter profissionais qualificados, comprometidos, engajados e afins.

#### **Quadro 14 MAIORES DIFERENCIAIS COMPETITIVOS E COMPARATIVOS - 2025**

| MUNICÍPIOS<br>ESPECIFICAÇÃO             | DOIS VIZINHOS |     | CASCABEL |     | TOTAL |     |
|-----------------------------------------|---------------|-----|----------|-----|-------|-----|
|                                         | QTDE          | %   | QTDE     | %   | QTDE  | %   |
| Atendimento e personalizado             | 27            | 13% | 45       | 14% | 72    | 13% |
| Relacionamento com os clientes          | 23            | 11% | 41       | 12% | 64    | 12% |
| Qualidade dos Serviços                  | 17            | 8%  | 33       | 10% | 50    | 9%  |
| Localização da imobiliária e o acesso   | 18            | 8%  | 30       | 9%  | 48    | 9%  |
| Visitas presenciais e contatos          | 19            | 9%  | 27       | 8%  | 46    | 8%  |
| Pós-venda                               | 15            | 7%  | 18       | 5%  | 33    | 6%  |
| Marca, referência(s)                    | 11            | 5%  | 18       | 5%  | 29    | 5%  |
| Sede própria                            | 14            | 7%  | 15       | 5%  | 29    | 5%  |
| Tradição                                | 12            | 6%  | 16       | 5%  | 28    | 5%  |
| Investimentos em Treinamento constantes | 8             | 4%  | 19       | 6%  | 27    | 5%  |
| Tecnologias digitais e redes sociais    | 10            | 5%  | 16       | 5%  | 26    | 5%  |
| Ambiente Visual da imobiliária          | 6             | 3%  | 13       | 4%  | 19    | 3%  |
| Especialização em Financiamentos        | 7             | 3%  | 9        | 3%  | 16    | 3%  |
| Preços                                  | 8             | 4%  | 6        | 2%  | 14    | 3%  |

|                                             |            |             |            |             |            |             |
|---------------------------------------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| Condições de Pagamento                      | 5          | 2%          | 8          | 2%          | 13         | 2%          |
| Premiações recebidas                        | 3          | 1%          | 8          | 2%          | 11         | 2%          |
| Market share / Participação no mercado      | 5          | 2%          | 4          | 1%          | 9          | 2%          |
| Certificações em Qualidade, Excelência etc. | 3          | 1%          | 5          | 2%          | 8          | 1%          |
| Especialista em vendas no litoral           | 1          | 0%          | 1          | 0%          | 2          | 0%          |
| Negociação mais simplificadas               |            | 0%          | 1          | 0%          | 1          | 0%          |
| <b>TOTAL</b>                                | <b>212</b> | <b>100%</b> | <b>333</b> | <b>100%</b> | <b>545</b> | <b>100%</b> |

Fonte: Resultados de pesquisa

O quadro demonstra no geral que os principais diferenciais competitivos das imobiliárias estão relacionados à qualidade do atendimento e do relacionamento com os clientes. No geral, então destacam-se o atendimento e personalizado (13%), o relacionamento (12%), a qualidade dos serviços e a localização das empresas, com (9%) cada e as visitas presenciais e os contatos com os clientes (8%), evidenciando que a confiança pelo olho no olho e a proximidade com os mesmos são os principais fatores de competitividade.

Comparativamente, Dois Vizinhos valoriza mais os contatos presenciais e o pós-venda, enquanto Cascavel além da ênfase também nos contatos, a qualidade dos serviços e a localização das imobiliárias. De uma forma geral, os resultados indicam que as vantagens competitivas das imobiliárias estão mais associadas à excelência nos atendimentos, relacionamentos e qualidade dos serviços, do que à competição baseada exclusivamente em preços e outros.

#### **Quadro 15 MAIORES E MELHORES ESTRATÉGIAS DE ATUAÇÃO EMPRESARIAL - 2025:**

| MUNICÍPIOS                                                                                                                             | DOIS VIZINHOS |     | CASCVEL |     | TOTAL |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-----|---------|-----|-------|-----|
|                                                                                                                                        | QTD E         | %   | QTD E   | %   | QTD E | %   |
| Tecnologias digitais e redes sociais                                                                                                   | 27            | 14% | 44      | 10% | 71    | 12% |
| Atendimento personalizado ao cliente(s)                                                                                                | 19            | 10% | 34      | 8%  | 53    | 9%  |
| Vendas consultivas - de entender bem as necessidades do cliente e oferecer o imóvel mais bem indicado as suas necessidades e condições | 8             | 4%  | 40      | 10% | 48    | 8%  |
| Visitas ao Cliente, focadas, direcionadas                                                                                              | 15            | 8%  | 29      | 7%  | 44    | 7%  |
| Marketing por mídias e meios de comunicação ao público-alvo de clientes                                                                | 15            | 8%  | 29      | 7%  | 44    | 7%  |
| Utilização de Parcerias como imobiliárias, bancos, cartórios, ...                                                                      | 17            | 9%  | 27      | 6%  | 44    | 7%  |
| Paciência e confiança passada aos clientes, mais nos ciclos de venda longos, demorados, lentos em decisões dos envolvidos              | 13            | 7%  | 25      | 6%  | 38    | 6%  |
| Estudo de todos os Decisores de Negócio do cliente(s) e as suas características, para uma melhor negociação                            | 15            | 8%  | 21      | 5%  | 36    | 6%  |
| Acesso aos proprietários e gestores                                                                                                    | 10            | 5%  | 20      | 5%  | 30    | 5%  |
| Referência no mercado                                                                                                                  | 12            | 6%  | 18      | 4%  | 30    | 5%  |
| Treinamentos constantes da equipe de funcionários                                                                                      | 6             | 3%  | 23      | 5%  | 29    | 5%  |
| Gestão eficiente da base Leads dos clientes, com informações e contatos                                                                | 3             | 2%  | 24      | 6%  | 27    | 4%  |
| Juntar-se a Associações Empresariais e Comerciais, Núcleos de Imobiliárias, do setor e afins                                           | 8             | 4%  | 16      | 4%  | 24    | 4%  |
| Participação em Feiras, Exposições, Workshops e Eventos do setor                                                                       | 6             | 3%  | 15      | 4%  | 21    | 3%  |
| Networking on-line                                                                                                                     | 5             | 3%  | 13      | 3%  | 18    | 3%  |

|                                                                                 |            |              |            |              |            |              |
|---------------------------------------------------------------------------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|
| Visibilidade pela participação na sociedade, nas entidades, associações, cargos | 8          | 4%           | 9          | 2%           | 17         | 3%           |
| Estacionamento próprio de veículos                                              | 2          | 1%           | 15         | 4%           | 17         | 3%           |
| Campanhas geo localizadas                                                       | 1          | 1%           | 8          | 2%           | 9          | 1%           |
| Rodada de Negócios de Venda/Oferta Imóveis pelos Integrantes do Núcleo          |            |              | 5          | 1%           | 5          | 1%           |
| OUTROS                                                                          |            |              | 5          | 1%           | 5          | 1%           |
| <b>TOTAL</b>                                                                    | <b>190</b> | <b>100 %</b> | <b>420</b> | <b>100 %</b> | <b>610</b> | <b>100 %</b> |

Fonte: Resultados de pesquisa

O quadro evidencia que as principais estratégias de atuação das imobiliárias estão voltadas ao uso das tecnologias da inovação, ao relacionamento e à orientação ao cliente. Destacam-se, portanto, o uso de tecnologias digitais e redes sociais (12%); o atendimento personalizado (9%); as vendas consultivas (8%); as visitas aos clientes, o marketing direcionado e as parcerias estratégicas (7%) cada, demonstrando uma forte preocupação com a captação, fidelização e satisfação dos clientes, entre outros.

Comparativamente, Cascavel apresenta maior ênfase às tecnologias e as vendas consultivas, atendimento, visitas, *marketing*, treinamentos, gestão de *leads* e *outros*, enquanto Dois Vizinhos valoriza mais as tecnologias digitais e redes sociais, o relacionamento direto com os clientes, as parcerias, visitas e outros. De uma forma geral, os resultados indicam que a competitividade das imobiliárias está cada vez mais baseada na inovação, no uso de ferramentas digitais, no atendimento, via a qualificação das equipes e na construção de relacionamentos duradouros com o mercado e outros.

#### **Quadro 16 TECNOLOGIAS DIGITAIS E OU REDES SOCIAIS MAIS UTILIZADAS - 2025:**

| MUNICÍPIOS             | DOIS VIZINHOS |             | CASCAVEL   |              | TOTAL      |              |
|------------------------|---------------|-------------|------------|--------------|------------|--------------|
| ESPECIFICAÇÃO          | QTDE          | %           | QTDE       | %            | QTDE       | %            |
| <i>Instagram</i>       | 25            | 33%         | 40         | 31%          | 65         | 31%          |
| <i>WhatsApp</i>        | 24            | 32%         | 36         | 27%          | 60         | 29%          |
| <i>Facebook</i>        | 23            | 30%         | 35         | 27%          | 58         | 28%          |
| <i>Linkedin</i>        | 1             | 1%          | 11         | 8%           | 12         | 6%           |
| <i>Twitter</i>         | 1             | 1%          | 3          | 2%           | 4          | 2%           |
| Google e Ads           |               |             | 3          | 2%           | 3          | 1%           |
| <i>Youtube - Canal</i> | 1             | 1%          | 1          | 1%           | 2          | 1%           |
| <i>Outdoor</i>         | 1             | 1%          |            |              | 1          | 0%           |
| <i>Sites</i>           |               |             | 1          | 1%           | 1          | 0%           |
| Portais                |               |             | 1          | 1%           | 1          | 0%           |
| <b>TOTAL</b>           | <b>76</b>     | <b>100%</b> | <b>131</b> | <b>100 %</b> | <b>207</b> | <b>100 %</b> |

Fonte: Resultados de pesquisa

O quadro evidencia que as imobiliárias concentram a sua atuação digital nas principais redes sociais, com destaque para o *Instagram* (31%), *WhatsApp* (29%) e *Facebook* (28%), que juntos representam 88% das ferramentas utilizadas para a divulgação, relacionamento e a prospecção de clientes.

Comparativamente, Dois Vizinhos e Cascavel apresentam perfil bastante semelhante, embora Cascavel utilize com maior frequência o *LinkedIn* e ferramentas de *marketing* digital, como *Google Ads*, indicando estratégias de comunicação mais diversificadas. De uma forma geral, os resultados demonstram as modalidades das redes sociais que estão dentre os principais canais de divulgação, promoção e relacionamento das imobiliárias para com os consumidores em geral, enquanto as outras plataformas possuem utilização ainda limitada.

#### **Quadro 17 MOMENTO ATUAL DO MERCADO DAS IMOBILIÁRIAS QUANTO A REALIZAÇÃO DE NEGÓCIOS - 2025:**

| MUNICÍPIOS                    | TIPO DE OPERAÇÕES | D. VIZINHOS |       | CASCABEL  |       | TOTAL      |              |
|-------------------------------|-------------------|-------------|-------|-----------|-------|------------|--------------|
|                               |                   | QTD E       | %     | QTD E     | %     | QTD E      | %            |
| AQUECIDO NAS VENDAS           | VENDAS            | 5           | 10%   | 28        | 31%   | 33         | 23%          |
| AQUECIDO NAS LOCAÇÕES         | ALUGUÉIS          | 14          | 27%   | 32        | 35%   | 46         | 32%          |
| ESTÁVEL / MÉDIO NAS VENDAS    | VENDAS            | -           | -     | 5         | 5%    | 5          | 4%           |
| ESTÁVEL / MÉDIO NAS LOCAÇÕES  | ALUGUÉIS          |             |       | 2         | 2%    | 2          | 1%           |
| TÍMIDO / FRACO NAS VENDAS     | VENDAS            | 20          | 39%   | 18        | 20%   | 38         | 27%          |
| TÍMIDO / FRACO NAS LOCAÇÕES   | ALUGUÉIS          | 4           | 8%    | 2         | 2%    | 6          | 4%           |
| ESTAGNADO / PARADO NAS VENDAS | VENDAS            | 5           | 10%   | 2         | 2%    | 7          | 5%           |
| ESTAGNADO / PARADO LOCAÇÕES   | ALUGUÉIS          | 1           | 2%    |           |       | 1          | 1%           |
| DEPRIMIDO NAS VENDAS          | VENDAS            | 1           | 2%    | 1         | 1%    | 2          | 1%           |
| DEPRIMIDO NAS LOCAÇÕES        | ALUGUÉIS          |             |       |           |       | 0          | 0%           |
| RETARDATÁRIO RURAL            | VENDAS            | 1           | 2%    | 1         | 1%    | 2          | 1%           |
| RETARDATÁRIO RURAL            | ALUGUÉIS          |             |       |           |       | 0          | 0%           |
| <b>TOTAL</b>                  | -                 | <b>51</b>   | 100 % | <b>91</b> | 100 % | <b>142</b> | <b>100 %</b> |

Fonte: Resultados de pesquisa

O quadro demonstra no geral que o mercado de locações apresenta desempenho mais favorável que o de vendas. As locações são percebidas como aquecidas por 32% das imobiliárias, apresentando maior dinamismo, enquanto nas vendas prevalece a percepção de um mercado tímido ou fraco (27%), indicando um

cenário de menor ritmo nas negociações, portanto, maior dificuldade para concretização de negócios de compra e venda de imóveis.

Comparativamente, Cascavel apresenta um cenário mais dinâmico, com maior proporção de imobiliárias indicando mercado aquecido tanto para locações / aluguéis quanto vendas. Em contrapartida, Dois Vizinhos registra maior percepção para o mercado aquecido nas locações e tímido ou estagnado, especialmente nas vendas, evidenciando lá maior influência das condições econômicas locais e do mercado agropecuário. De uma forma geral, os resultados indicam que, em 2025, o segmento de locações sustenta mais a movimentação do mercado imobiliário, enquanto as vendas enfrentam um ambiente mais desafiador e seletivo.

Vale salientar que as imobiliárias utilizam múltiplos canais de atendimento aos clientes, com distribuição bastante equilibrada entre atendimentos presenciais (75 registros), virtuais/redes sociais (75) e telefone (70), cujo resultado aponta para a adoção de estratégias omnicanal, combinando canais presenciais e digitais de comunicação e vendas para atender assim os diferentes perfis de clientes.

Comparativamente, Cascavel apresenta maior intensidade no uso dos canais virtuais e telefônicos, enquanto Dois Vizinhos mantém participação relativamente mais expressiva no atendimento presencial e pessoal. De forma geral, os resultados indicam que as imobiliárias conciliam o relacionamento presencial, fundamental para a negociação imobiliária, com o uso crescente das tecnologias digitais e dos meios remotos de comunicação, ampliando a agilidade e o alcance do atendimento, bem como, ampliar a eficiência, a agilidade e a qualidade do relacionamento com os clientes.

#### **Quadro 18 COMISSÃO SOBRE VENDAS /COMPRAS - 2025**

| MUNICÍPIOS                    | DOIS VIZINHOS |     | CASCABEL |     | TOTAL |     |
|-------------------------------|---------------|-----|----------|-----|-------|-----|
|                               | QTD E         | %   | QTD E    | %   | QTDE  | %   |
| 6%                            | 4             | 50% | 14       | 67% | 18    | 62% |
| 5%                            | 2             | 25% | 3        | 14% | 5     | 17% |
| 4%                            | 1             | 13% |          |     | 1     | 3%  |
| 3%                            | 1             | 13% | 1        | 5%  | 2     | 7%  |
| 1,5%                          |               |     | 1        | 5%  | 1     | 3%  |
| Negociado, conf. a negociação |               |     | 2        | 10% | 2     | 7%  |

|              |          |              |           |              |           |             |
|--------------|----------|--------------|-----------|--------------|-----------|-------------|
| <b>TOTAL</b> | <b>8</b> | <b>100 %</b> | <b>21</b> | <b>100 %</b> | <b>29</b> | <b>100%</b> |
|--------------|----------|--------------|-----------|--------------|-----------|-------------|

Fonte: Resultados de pesquisa

O quadro demonstra que a comissão de 6% sobre as vendas e compras de imóveis é a prática predominante entre as imobiliárias, representando 62% das respostas, com maior adoção em Cascavel (67%) do que em Dois Vizinhos (50%). Em seguida, destaca-se a comissão de 5% em (17%) das imobiliárias, enquanto os demais percentuais de comissões possuem participação reduzida.

Em Dois Vizinhos, observa-se maior variação nos vários percentuais de comissão, enquanto Cascavel apresenta maior padronização nas cobranças para os 6%. No comércio de propriedades rurais a predominância é de 3% do valor do imóvel.

Como conclusão e de uma forma geral, os resultados indicam que o mercado imobiliário adota predominantemente a comissão de 6% como referência para as operações de compra e venda, admitindo negociações específicas em casos pontuais.

#### **Quadro 19 HONORÁRIOS, TAXAS DE ADMINISTRAÇÃO E COMISSÃO SOBRE ALUGUÉIS - 2025:**

| <b>MUNICÍPIOS</b>                  | <b>DOIS VIZINHOS</b> |             | <b>CASCADEL</b> |             | <b>TOTAL</b> |             |
|------------------------------------|----------------------|-------------|-----------------|-------------|--------------|-------------|
| <b>HONORÁRIOS</b>                  | <b>QTDE</b>          | <b>%</b>    | <b>QTDE</b>     | <b>%</b>    | <b>QTDE</b>  | <b>%</b>    |
| 100% do 1.o Aluguel, integral, ... | 8                    | 50%         | 26              | 87%         | 35           | 74%         |
| 70% do 1.o Aluguel                 |                      |             | 1               | 3%          | 1            | 2%          |
| 50% do 1.o Aluguel                 | 4                    | 25%         | 1               | 3%          | 5            | 11%         |
| 30% do 1.o Aluguel                 | 1                    | 6%          |                 |             | 1            | 2%          |
| 20% do 1.o Aluguel                 | 1                    | 6%          |                 |             | 1            | 2%          |
| Dependendo da negociação           | 2                    | 13%         | 2               | 7%          | 4            | 9%          |
| <b>TOTAL</b>                       | <b>16</b>            | <b>100%</b> | <b>30</b>       | <b>100%</b> | <b>48</b>    | <b>100%</b> |

Fonte: Resultados de pesquisa

O quadro mostra que os honorários equivalentes a 100% no primeiro aluguel é a prática predominante entre as imobiliárias, representando 74% das respostas, com maior incidência em Cascavel (87%) do que em Dois Vizinhos (50%). Esse resultado demonstra a adoção de um padrão consolidado de remuneração pela intermediação de locações dos imóveis, o qual corresponde a primeira parcela do

aluguel e depois mensalmente, 10% do valor dos alugueres, pagos pelos seus inquilinos.

Em Dois Vizinhos, observa-se maior diversidade na definição dos honorários, com utilização de percentuais reduzidos e negociações específicas. De uma forma geral, os resultados indicam que o mercado imobiliário adota predominantemente a cobrança integral do primeiro aluguel como comissão, mantendo flexibilidade em alguns casos conforme as características da negociação.

**Quadro 20 GARANTIAS USADAS NAS OPERAÇÕES DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO - 2025:**

| MUNICÍPIOS<br>ESPECIFICAÇÃO                | DOIS VIZINHOS |             | CASCAVEL   |             | TOTAL      |             |
|--------------------------------------------|---------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
|                                            | QTDE          | %           | QTDE       | %           | QTDE       | %           |
| Fiança / Fiador                            | 15            | 28%         | 24         | 21%         | 39         | 23%         |
| Caução                                     | 15            | 28%         | 23         | 21%         | 38         | 23%         |
| Avalista                                   | 10            | 19%         | 13         | 12%         | 23         | 14%         |
| Seguro Fiança                              | 1             | 2%          | 19         | 17%         | 20         | 12%         |
| CredPago                                   |               |             | 13         | 12%         | 13         | 8%          |
| Intermediação entre Banco e Cliente        | 3             | 6%          | 4          | 4%          | 7          | 4%          |
| Contrato de Compra e Venda                 | 3             | 6%          | 3          | 3%          | 6          | 4%          |
| Garantias são as do Banco                  | 3             | 6%          | 2          | 2%          | 5          | 3%          |
| Título de Capitalização                    |               |             | 3          | 3%          | 3          | 2%          |
| Alienação Fiduciária / Reserva de Domínio  | 2             | 4%          |            |             | 2          | 1%          |
| Carta de Fiança do Exército                |               |             | 2          | 2%          | 2          | 1%          |
| Kenlo Garante (Ingáia)                     |               |             | 2          | 2%          | 2          | 1%          |
| Depende do Cliente/Opção do Cliente        |               |             | 2          | 2%          | 2          | 1%          |
| OUTROS: Declaração, Escritura, Seguro, ... | 2             | 4%          | 2          | 2%          | 4          | 4%          |
| <b>TOTAL</b>                               | <b>54</b>     | <b>100%</b> | <b>112</b> | <b>100%</b> | <b>166</b> | <b>100%</b> |

Fonte: Resultados de pesquisa

O quadro evidencia que as garantias mais utilizadas nas operações imobiliárias são as formas tradicionais de proteção ao crédito, com destaque para a fiança/fiador e a caução (23% cada), seguidas por avalista (14%). Juntas, essas três modalidades representam 60% das garantias utilizadas, demonstrando forte preferência por mecanismos tradicionais de segurança nas locações e financiamentos.

Comparativamente, Dois Vizinhos apresenta maior dependência de fiadores, caução e avalistas, enquanto Cascavel mostra maior diversificação das garantias, com uso mais expressivo de seguro fiança, CredPago e outras soluções digitais,

refletindo um mercado mais estruturado e com maior oferta de diferentes mecanismos de garantia.

Como síntese e de uma forma geral, o mercado imobiliário dos dois municípios ainda é fortemente baseado em garantias tradicionais, especialmente de fiador, caução e avalistas. Entretanto, Cascavel demonstra adoção gradual de instrumentos modernos, como o seguro fiança e plataformas de garantia locatícia, indicando um processo de modernização e diversificação das formas de garantias nas operações imobiliárias e securitizadas.

#### **Quadro 21 TREINAMENTOS, CURSOS, MINICURSOS, PALESTRAS E AFINS – 2025:**

| MUNICÍPIOS                                                                                                                                                                         | DOIS VIZINHOS |              | CASCVEL   |              | TOTAL      |              |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|--------------|-----------|--------------|------------|--------------|
|                                                                                                                                                                                    | QTD E         | %            | QTD E     | %            | QTD E      | %            |
| <b>ESPECIFICAÇÃO</b>                                                                                                                                                               |               |              |           |              |            |              |
| <b>Redes/Mídias Sociais</b> - posicionamento, uso Instagram, face book, tráfego pago, edição de fotos e vídeos, respostas aos clientes                                             | 6             | 17%          | 15        | 15%          | 21         | 16%          |
| <b>VENDAS:</b> técnicas, modernas, avançadas, on-line. Recepção, abordagem, negociação, fechamento. Gatilhos, Funil de Vendas, Ética. Novas formas via tecnologias e assertividade | 3             | 9%           | 15        | 15%          | 18         | 13%          |
| <b>Fotografias/fotos, vídeos, edições.</b> Equipamentos adequados, celular, drones, ...                                                                                            | 3             | 9%           | 9         | 9%           | 12         | 9%           |
| <b>Marketing Digital</b>                                                                                                                                                           | 5             | 14%          | 6         | 6%           | 11         | 8%           |
| <b>Atendimento e encantamento do cliente/público:</b> personalizado, com abordagens de qualidade                                                                                   | 2             | 6%           | 7         | 7%           | 9          | 7%           |
| <b>Prospecção e angariação</b> de imóveis e clientes e sua retenção/manutenção                                                                                                     |               | 0%           | 5         | 5%           | 5          | 4%           |
| <b>LEADS:</b> captação, como receber os clientes, contatos, atendimentos e fechamentos diretos e rápidos                                                                           |               | 0%           | 5         | 5%           | 5          | 4%           |
| <b>Avaliação de Imóveis, perito avaliador</b>                                                                                                                                      | 2             | 6%           | 3         | 3%           | 5          | 4%           |
| <b>Contratos,</b> elaboração, propostas, cláusulas (o que não pode faltar, prazos), pelo código civil, parte jurídica                                                              | 2             | 6%           | 3         | 3%           | 5          | 4%           |
| <b>Comunicação eficiente</b> e via tecnologias, como whatsapp                                                                                                                      |               | 0%           | 4         | 4%           | 4          | 3%           |
| <b>Garantias e suas modalidades,</b> como CredPago, Seguro Fiança e outros                                                                                                         | 1             | 3%           | 3         | 3%           | 4          | 3%           |
| <b>Documentação legal</b>                                                                                                                                                          | 1             | 3%           | 2         | 2%           | 3          | 2%           |
| <b>Marketing Pessoal do Corretor,</b> imagem, posicionamento profissional e da equipe                                                                                              |               | 0%           | 3         | 3%           | 3          | 2%           |
| <b>Gestão Pessoal do Corretor/pessoas,</b> como empresário, financeira, gestão do tempo, comportamento humano, atendimento ao cliente                                              |               | 0%           | 3         | 3%           | 3          | 2%           |
| <b>Inteligência Emocional, do trabalho sob pressão</b>                                                                                                                             | 1             | 3%           | 2         | 2%           | 3          | 2%           |
| <b>Desenvolvimento de pessoas,</b> entender pessoas,                                                                                                                               |               | 0%           | 3         | 3%           | 3          | 2%           |
| <b>Linhas de Crédito e Financiamento Bancário,</b> de apartamentos, casas etc., com taxas de juros, entrada, parcelas, garantias etc.                                              | 1             | 3%           | 2         | 2%           | 3          | 2%           |
| <b>OUTROS:</b> Tributação, Condomínios, Locação, Avaliações, Gestão, Legislações, <i>Workshops</i> , Oficinas, Motivacionais, Relacionamento ,...                                  | 8             | 23%          | 9         | 9%           | 17         | 12%          |
| <b>TOTAL</b>                                                                                                                                                                       | <b>35</b>     | <b>100 %</b> | <b>99</b> | <b>100 %</b> | <b>134</b> | <b>100 %</b> |

Fonte: Resultados de pesquisa

O quadro evidencia que as principais demandas de capacitação das imobiliárias concentram-se em redes sociais e mídias digitais (16%), técnicas de vendas (13%), fotografia e produção de vídeos dos imóveis (9%) e *marketing* digital

(8%), demonstrando a crescente importância da transformação digital e do aprimoramento comercial no setor.

Também se destacam treinamentos voltados ao atendimento ao cliente, prospecção e gestão *leads*, além de temas técnicos, jurídicos, de avaliação de imóveis etc.

Comparativamente, Cascavel apresenta maior demanda por capacitações em vendas, prospecção, gestão de *leads* e comunicação digital, enquanto Dois Vizinhos tem maior interesse por *marketing* digital e temas diversos de gestão e legislação.

De uma forma geral, os resultados indicam que as imobiliárias buscam fortalecer suas competências digitais, comerciais, relacionais etc., para aumentarem a sua competitividade e a qualidade dos serviços prestados, entre outros.

#### Quadro 22 NECESSIDADES DE APOIOS EM GERAL - 2025:

| MUNICÍPIOS                                                                                                                    | DOIS VIZINHOS |              | CASCAVEL |             | TOTAL     |              |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|--------------|----------|-------------|-----------|--------------|
|                                                                                                                               | QTD E         | %            | QTD E    | %           | QTD E     | %            |
| <b>ESPECIFICAÇÃO</b>                                                                                                          |               |              |          |             |           |              |
| <b>CRECI, ACIC, Núcleo imobiliário, Sebrae</b> - com palestras sobre Cenários e Tendências (anuais), Atualidades e outros     | 1             | 13%          | 2        | 29%         | 3         | 20%          |
| <b>Redução de Taxas Municipais, de Cartórios</b>                                                                              | 1             | 13%          | 1        | 14%         | 2         | 13%          |
| <b>Mudança na Imagem dos empresários e corretores</b> perante a opinião pública, sociedade e como um bom parceiro de negócios | 2             | 25%          |          |             | 2         | 13%          |
| <b>Campanhas de sensibilização da importância e proteção da Classe dos Corretores e Imobiliárias</b> na sociedade             |               |              | 2        | 29%         | 2         | 13%          |
| <b>Área Tributária:</b> informações, reuniões com contadores e imobiliárias, aluguéis nas Declarações de I.R.                 | 1             | 13%          |          |             | 1         | 7%           |
| <b>Agilidade nos processos de ITBI, registros</b>                                                                             | 1             | 13%          |          |             | 1         | 7%           |
| <b>Avaliador patrimonial</b> , que pode ser (engenheiros etc.) e por tipo de característica dos imóveis (+baixo e + parcelas) | 1             | 13%          |          |             | 1         | 7%           |
| <b>Prospecção de Vendas</b>                                                                                                   | 1             | 13%          |          |             | 1         | 7%           |
| <b>Treinamentos pela ACIC com preços mais acessíveis</b>                                                                      |               |              | 1        | 14%         | 1         | 7%           |
| <b>Apoios na Seleção e Contratação de pessoal</b> com perfil comportamental mais adequado                                     |               |              | 1        | 14%         | 1         | 7%           |
| <b>TOTAL</b>                                                                                                                  | <b>8</b>      | <b>100 %</b> | <b>7</b> | <b>100%</b> | <b>15</b> | <b>100 %</b> |

Fonte: Resultados de pesquisa

O quadro de questão aberta, no geral revela para as necessidades de apoio ao segmento das imobiliárias concentram-se, principalmente, na promoção de palestras e eventos sobre cenários, tendências e para a atualização com o mercado, em parceria com entidades como CRECI, Associações empresariais, Sebrae (20%) e outros. Também destaca para a pretensão da redução de taxas municipais e

cartorárias (13%), o fortalecimento da imagem e valorização da classe dos corretores e das imobiliárias (13%), campanhas de conscientização sobre a importância do setor (13%) e outros.

Comparativamente, Cascavel demonstra maior demanda por ações institucionais e de capacitação promovidas pelas entidades, enquanto Dois Vizinhos evidencia necessidades mais relacionadas a questões tributárias, agilidade nos processos públicos e apoio técnico às atividades imobiliárias. De uma forma geral, os resultados indicam que o setor demanda maior apoio institucional, qualificação profissional contínua, melhorias no ambiente regulatório e outros para o fortalecimento da sua competitividade, o reconhecimento perante a sociedade etc.

#### Quadro 23 ABORDAGENS SOBRE O CRECI - 2025:

| MUNICÍPIOS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | D. VIZINHOS |             | CASCATEL  |              | TOTAL      |              |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|-----------|--------------|------------|--------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | QTD E       | %           | QTD E     | %            | QTD E      | %            |
| <b>ESPECIFICAÇÃO</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |             |             |           |              |            |              |
| <b>Fiscalização maior e mais rigorosa/rígida, é correto:</b> dos autônomos, não credenciados, informais, frios, assim como, dos profissionais e imobiliárias irregulares; das Redes Sociais, os anúncios e ter maior monitoramento. Fiscalizar a Autorização para intermediação. BRICKs (Venda/publicação imóveis por não credenciados) | 13          | 34%         | 13        | 16%          | 26         | 22%          |
| <b>Anuidades</b> - altas/caras, serem menores/baixas e + parcelas. Seguir outras Categorias, como o CREA, ser de R\$ 400 a 500,00. Pago por pagar, de apoio quase nada ou nenhum. Cobra muito pelo que oferece e faz. Usa pouco ou quase nada. Ausentes. Inoperantes. Não tem benefícios. Não serve para nada.                          | 5           | 13%         | 19        | 23%          | 24         | 20%          |
| <b>Provas de Corretor/testes:</b> serem todas presenciais novamente e mais rigorosas para passar/entrar (nada virtual / remotas). Hoje está muito fácil, quase nula. Hoje é uma teta.                                                                                                                                                   | 4           | 11%         | 9         | 11%          | 13         | 11%          |
| <b>Cursos de Capacitação dos Corretores:</b> especializados, de incentivo, vendas de imóveis, ética profissional, maior profissionalização (mais presenciais)                                                                                                                                                                           | 4           | 11%         | 6         | 7%           | 10         | 8%           |
| <b>Campanhas / Mídias:</b> informativas, de publicidade e conscientização do papel e importância dos Corretores e Imobiliárias, melhorar a valorização dos profissionais e sua imagem perante a opinião pública                                                                                                                         | 3           | 8%          | 6         | 7%           | 9          | 8%           |
| <b>Palestras / Reuniões sobre Cenários, Contexto atual e Tendências do mercado imobiliário</b> para os corretores, imobiliárias, segmentos, setor. Dicas sobre investimentos, linhas de crédito e afins. (Eventos anuais)                                                                                                               | 4           | 11%         | 2         | 2%           | 6          | 5%           |
| <b>Suporte Jurídico e atualizações sobre legislação e o mercado imobiliário,</b> direitos e deveres, corretagem,                                                                                                                                                                                                                        | 5           | 13%         |           | 0%           | 5          | 4%           |
| <b>Café com o Presidente:</b> Instituir por município, microrregiões e regiões                                                                                                                                                                                                                                                          |             |             | 4         | 5%           | 4          | 3%           |
| <b>Tornar o Corretor de Imóveis nível universitário</b> (superior)                                                                                                                                                                                                                                                                      |             |             | 3         | 4%           | 3          | 3%           |
| <b>Mais Eventos da categoria imobiliária(o)</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                         |             |             | 3         | 4%           | 3          | 3%           |
| <b>CRECI firmar credenciamentos/convênios de serviços,</b> como ACIC, com farmácias, livrarias, restaurantes, ...                                                                                                                                                                                                                       |             |             | 2         | 2%           | 2          | 2%           |
| <b>O CRECI é rigoroso com as imobiliárias, que tem endereço e é muito flexível com os corretores autônomos,</b> sem Creci, quando deveria ser o contrário                                                                                                                                                                               |             |             | 2         | 2%           | 2          | 2%           |
| <b>OUTROS:</b> locação, Captações, Assistências/Apoios, Integrações, Descentralizações, Cursos, Flexibilidade etc.                                                                                                                                                                                                                      |             |             | 13        | 16%          | 13         | 11%          |
| <b>TOTAL</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <b>38</b>   | <b>100%</b> | <b>82</b> | <b>100 %</b> | <b>120</b> | <b>100 %</b> |

Fonte: Resultados de pesquisa

O quadro evidencia no geral que as principais demandas das imobiliárias em relação ao CRECI - Conselho Regional dos Corretores de Imóveis concentram-se no fortalecimento da fiscalização (22%), especialmente sobre os corretores e as empresas irregulares, seguido pela redução das anuidades e a ampliação dos

benefícios oferecidos pela entidade (20% cada). Também se destacam a necessidade de maior rigor nos processos de habilitação de corretores (11%), capacitação profissional, bem como de campanhas de valorização da categoria (8% cada) e outros.

Comparativamente, Dois Vizinhos enfatiza a fiscalização, anuidades, provas, o suporte jurídico e a realização de palestras e eventos técnicos, enquanto Cascavel demanda maior preocupação com o custo das anuidades, fiscalizações, benefícios aos profissionais e maior aproximação institucional do CRECI com a sua categoria. De uma forma geral, os resultados indicam que as imobiliárias esperam um CRECI mais atuante, presente e orientador, combinando fiscalização efetiva com ações de qualificação, valorização profissional, apoio ao desenvolvimento do mercado imobiliário entre outros.

Dos vários trabalhos do CRECI estão os de fiscalização do exercício profissional ilegal de pessoas físicas e jurídicas, tanto de corretores como de imobiliárias; das diligências e notificações; assim como, das comunicações para a Polícia Civil sobre irregularidades; de documentos produzidos em geral e outros.

#### **Quadro 24 SUGESTÕES PARA MELHORIA DAS IMOBILIÁRIAS(O), SETOR E ATIVIDADES - 2025**

| MUNICÍPIOS                                                                                                                                                                                                                                     | DOIS VIZINHOS |             | CASCABEL  |             | TOTAL     |             |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-------------|-----------|-------------|-----------|-------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                | QTDE          | %           | QTDE      | %           | QTDE      | %           |
| <b>ESPECIFICAÇÃO</b>                                                                                                                                                                                                                           |               |             |           |             |           |             |
| <b>Melhorar as Parcerias, União, Apoios e a Cordialidade</b> entre as imobiliárias, com competição saudável, tipo IMBITEC Chapecó (união da Tecnologia com o Imobiliário), com menos concorrência desleal e abrindo possibilidades de negócios | 2             | 18%         | 6         | 18%         | 8         | 18%         |
| <b>Maior profissionalização e qualificação dos corretores, da gestão, do setor, + competentes e que nos representam</b>                                                                                                                        |               |             | 7         | 21%         | 7         | 16%         |
| <b>Ter Eventos, Encontros, Rodadas de Negócios, Reuniões das Imobiliárias e seus Corretores</b> , em Núcleos do setor e outros, de <i>networkings</i> com fins de negócios e partilhando resultados                                            | 2             | 18%         | 4         | 12%         | 6         | 13%         |
| <b>Gestão ou Transações Imobiliárias ser curso Universitário (Superior)</b>                                                                                                                                                                    |               |             | 3         | 9%          | 3         | 7%          |
| <b>Ter pesquisas sobre o Imobiliário e apresentações pelos órgãos institucionais e ou parcerias</b> , do tipo CATALIAN, desenvolvido pela ACIC, CRECI, SINDUSCON, SEBRAE, Núcleos de Imobiliárias e outros, Mentorias em Pesquisas etc.        |               |             | 2         | 6%          | 2         | 4%          |
| <b>O momento econômico, a renda baixa da população e prioridades do governo</b> , refletem a retração do mercado imobiliário                                                                                                                   |               |             | 2         | 6%          | 2         | 4%          |
| <b>Mais cursos de Vendas, do legal e jurídico, de contratos</b> de locação etc.                                                                                                                                                                | 2             | 18%         |           |             | 2         | 4%          |
| <b>Padronização do valor da comissão e taxas</b> nas locações, vendas, ... em todas as imobiliárias                                                                                                                                            | 1             | 9%          | 1         | 3%          | 2         | 4%          |
| <b>Melhorar nas Mídias Sociais</b>                                                                                                                                                                                                             | 1             | 9%          | 1         | 3%          | 2         | 4%          |
| <b>OUTROS: Ética/coerência profissional, Preços e Honorários acessíveis, Alvarás expostos, Representatividade etc.</b>                                                                                                                         | 3             |             | 8         | 24%         | 11        | 24%         |
| <b>TOTAL</b>                                                                                                                                                                                                                                   | <b>11</b>     | <b>100%</b> | <b>34</b> | <b>100%</b> | <b>45</b> | <b>100%</b> |

Fonte: Resultados de pesquisa

O quadro mostra que as principais sugestões para o fortalecimento do setor imobiliário concentram-se na ampliação das parcerias, da cooperação e da integração entre as imobiliárias (18%), visando uma concorrência mais saudável e a geração conjunta de negócios. Também se apontam para maior profissionalização e qualificação dos corretores (16%) e a realização de eventos, encontros, rodadas de negócios e afins (13%), fortalecendo o *networking*, a troca de experiências e outros.

Comparativamente, Cascavel enfatiza a qualificação profissional e a realização de ações coletivas do setor, enquanto Dois Vizinhos destaca a necessidade de maiores parcerias / união entre as imobiliárias, eventos em geral e de capacitações nas áreas de vendas e legislação. De uma forma geral, os resultados indicam que o desenvolvimento do setor passa pelo fortalecimento da cooperação institucional, da qualificação contínua dos profissionais e da adoção de práticas que promovam maior integração, ética, eventos, competitividade e outros no mercado imobiliário.

## **5 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

A pesquisa pelos seus objetivos gerais e específicos constatou que muitos dos resultados levantados e apresentados mostram-se muito próximos / parecidos entre os dois municípios, de Dois Vizinhos e Cascavel, tendo-se em Dois Vizinhos uma atuação mais tradicional ainda enquanto em Cascavel uma prática mais avançada e moderna, com mais opções e práticas de inovações em diferentes âmbitos.

A pesquisa evidenciou que o mercado imobiliário de Dois Vizinhos e Cascavel é formado, predominantemente, por empresas familiares, mais de pequeno (MEIs) e a médio porte, estruturadas, tendo-se dentre elas muitas consolidadas, principalmente como Sociedades Limitadas e enquadradas no Simples Nacional.

As imobiliárias oferecem um portfólio diversificado de serviços, com forte concentração em compra, venda, locação, avaliação, administração de imóveis e outros, até como diferenciais competitivos.

O atendimento ao cliente tornou-se cada vez mais multicanal, integrando atendimento presencial e personalizado, telefone, de tecnologias e meios/mídias digitais e sociais, enquanto o *Instagram*, *WhatsApp* e *Facebook*, *marketing* digital, fotos etc., consolidam-se pela sua utilização crescente como as principais ferramentas e meios de comunicação, prospecção e afins.

Os resultados também demonstram que o setor enfrenta desafios relevantes, destacando-se a escassez e qualificação da mão de obra, o comprometimento e engajamento profissional e outros, para o qual devem ocorrer capacitações e qualificações contínuas. Também se constatou os reflexos das condições macro e microeconômicas, as taxas de juros, a elevada oferta de imóveis em alguns segmentos e locais, bem como, da necessidade de maior prospecção e captação de clientes, entre outros.

Em Dois Vizinhos, percebe-se maior influência da economia agro sobre o mercado imobiliário, enquanto Cascavel apresenta um mercado e economia mais diversificada, dinâmica e competitiva, com maior utilização de tecnologias, estratégias comerciais, agro e industriais, bem como, soluções mais inovadoras e competitivas.

Entre os principais diferenciais competitivos no geral destacam-se o atendimento personalizado, o relacionamento com os clientes, a qualidade dos serviços, a credibilidade e a localização das empresas, evidenciando que a confiança continua sendo um dos principais ativos do setor. Paralelamente, cresce a importância da transformação digital, das vendas consultivas e do *marketing* digital, da gestão de *leads* e da capacitação contínua das equipes, entre outros.

Constatou-se que as garantias oferecidas ainda são fortemente tradicionais, especialmente por fiadores, caução e avalistas. Portanto, há necessidade de explorar e usar mais novas formas de garantias nos aluguéis e nas operações de crédito imobiliário e outros, como Seguro Fiança, CrediPago etc., o que se registra mais em Cascavel.

Que é preciso buscar e realizar mais e novas parcerias, de trabalhos mais integrados, principalmente entre as pequenas e ou menores imobiliárias, bem como, a promoção de eventos do setor / segmento, assim como, frente aos novos cenários

e tendências, contando com o apoio dos órgãos institucionais, para avançarem, melhorar e se fortalecerem, entre outros.

Por fim, os resultados indicam a necessidade de um CRECI mais presente e atuante, conciliando fiscalização efetiva com ações de capacitação, orientação e valorização dos corretores. Em conjunto, é necessário analisar e priorizar diferentes realidades, cenários e tendências para ações e fazer acontecer. Enfim, será por meio dessas e outras iniciativas que pode haver melhora na competitividade das imobiliárias, elevação da qualidade dos serviços prestados, fortalecimento da confiança da sociedade no setor, bem como, ampliação da sustentabilidade e do desenvolvimento do mercado imobiliário local e regional, entre outros.

Respondendo ao problema de pesquisa sobre as principais características, desafios e estratégias e afins, conclui-se que o fortalecimento da competitividade e do desenvolvimento sustentável do segmento imobiliário local e regional, depende da atuação integrada das empresas, entidades representativas, instituições de ensino, poder público, privado e institucional em geral e outros, priorizando a profissionalização da gestão, a qualificação contínua dos seus profissionais, a inovação tecnológica, a cooperação entre as próprias imobiliárias, a melhoria do ambiente de negócios, a produção sistemática de informações sobre o mercado e outras, cujas ações tendem a elevar a eficiência das empresas, ampliar a confiança dos clientes, investidores e mercado, contribuindo para o desenvolvimento econômico e social, urbano e rural dos respectivos municípios e da região.

Diante desse cenário, recomenda-se intensificar os investimentos em qualificação profissional, especialmente nas áreas de vendas consultivas, *marketing* digital, inteligência comercial, gestão de pessoas, avaliação de imóveis, aspectos jurídicos, tecnologias aplicadas ao setor e outros. Também se recomenda o fortalecimento da cooperação entre as imobiliárias, entidades representativas e instituições de apoio e outros, promovendo eventos, rodadas de negócios, pesquisas de mercado, intercâmbio de experiências e ações de valorização profissional, das mídias para uma imagem mais positiva do segmento, dos profissionais corretores e imobiliárias(o) e outros.

## **REFERENCIAL BIBLIOGRÁFICO**

BRASIL. **Lei nº 6.530, de 12 de maio de 1978**. Dispõe sobre a regulamentação da profissão de Corretor de Imóveis e cria os Conselhos Federal e Regionais de Corretores de Imóveis. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 15 maio de 1978.

CHIAVENATO, Idalberto. Administração: teoria, processo e prática. 6. ed. Barueri: Atlas, 2021.

COFECI – Conselho Federal de Corretores de Imóveis. **Código de Ética Profissional do Corretor de Imóveis**. Brasília: COFECI, 1992.

DRUCKER, Peter F. **Administrando em tempos de grandes mudanças**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2002.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. Administração de marketing. 15. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2018.

NORTH, Douglass C. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

PORTER, Michael E. **Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior**. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

SCOTT, W. Richard. **Institutions and Organizations: Ideas, Interests, and Identities**. 4. ed. Thousand Oaks: Sage Publications, 2014.

SEBRAE. **Empreendedorismo e competitividade para pequenos negócios**. Brasília: Sebrae, 2023.