

JANETE DA ROCHA DORNELLAS
VALDIR MIGUEL ANDRIN GHISLERI

**APARTAMENTOS COMPACTOS OU DE ESPAÇOS AMPLOS?
TENDÊNCIAS DO MERCADO CURITIBANO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao
Curso Superior de Tecnologia em Negócios
Imobiliários do Setor de Educação Profissional e
Tecnológica da Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Professor José Elmar Feger

CURITIBA
2013

APARTAMENTOS COMPACTOS OU DE ESPAÇOS AMPLOS? TENDÊNCIAS DO MERCADO CURITIBANO

Autores: Janete da Rocha Dornellas; Valdir Miguel Andrin Ghisleri¹

Orientador: Prof. José Elmar Feger²

Resumo

Este artigo traz os resultados de um estudo realizado sobre o mercado imobiliário curitibano. O tema corresponde à discussão sobre a oferta e procura de apartamentos em Curitiba no período de 2007 a 2011. O foco do estudo pautou-se em três questionamentos principais: 1) Qual o tipo de apartamento teve maior volume de oferta e qual foi o mais procurado para compra no período investigado? 2) Qual o apartamento mais ofertado e mais procurado para locação no mesmo período? 3) Qual o tipo de apartamento que mais obteve valorização nos anos correspondentes à pesquisa? Quanto ao delineamento do trabalho, a investigação se caracteriza como do tipo estudo de caso único, de foco exploratório e cunho quali-quantitativo. Para dar corpo ao trabalho e atender os objetivos do estudo, tomaram-se como fontes de dados documentos históricos, depoimentos de pessoas do ramo e publicações sobre o assunto em questão. Para avaliar quantitativamente a oferta e demanda de apartamentos no período, baseou-se em dados secundários disponíveis no INPESPAR – Instituto Paranaense de Pesquisa e Desenvolvimento do Mercado imobiliário e Condominial, constituindo-se em pesquisa documental. Quanto ao interesse em compreender a visão dos investidores quanto às razões de investir, optou-se por uma pesquisa de campo adotando-se procedimentos qualitativos de coleta e análise. Nesse caso os dados foram obtidos por meio de entrevista e a narrativa foi elaborada com base nas informações da respondente. A análise feita com os dados do INPESPAR demonstrou que, em relação à quantidade, apartamentos de 03 quartos foram os mais ofertados para venda e também os mais procurados para compra, tendo uma demanda equilibrada. No entanto, à taxa de crescimento da oferta para venda de apartamentos de 02 quartos foi a que teve maior aumento, sendo que, a maior procura foi por apartamentos de 04 quartos. No tocante à quantidade para a locação, os apartamentos de 03 quartos foram os mais ofertados, enquanto que os mais procurados foram os apartamentos de 02 quartos. Quanto à taxa de crescimento no período avaliado, aumentou a oferta para locação de apartamentos de 02 quartos, sendo que a procura por apartamentos

1

¹ Alunos do Curso Superior de Tecnologia em Negócios Imobiliários oferecido pelo Setor de Educação Profissional e Tecnológica – SEPT da Universidade Federal do Paraná – UFPR, Curitiba – PR.

2

¹ Administrador, doutor em Desenvolvimento Regional e Professor e pesquisador no Setor de Educação Profissional e Tecnológica – SEPT da Universidade Federal do Paraná – UFPR, Curitiba-PR.

de 04 quartos foi o que mais cresceu no período. No entanto, quanto à valorização e liquidez, os apartamentos de 01 quarto foram os que mais valorizaram no período estudado. Ao se analisar outras fontes de dados e entrevistas diretas com pessoas atuantes no ramo, verificou-se que foram lançados grandes empreendimentos novos no mercado curitibano no período investigado, contribuindo para a oferta de apartamentos de um quarto.

Palavras-chave: mercado imobiliário; imóveis; locação de imóveis; aquisição de imóveis.

1 Introdução

Na medida em que o mercado imobiliário se expande, aumenta o interesse pelo setor e muitas dúvidas vão surgindo a respeito do assunto. O tema assumiu maior relevância a partir da implantação do programa do governo federal Minha Casa Minha Vida, que oferece facilidade às famílias de baixa renda a adquirirem o seu primeiro imóvel. A possibilidade de assumir financiamento para a compra do primeiro imóvel gerou muitas dúvidas ao adquirente, principalmente após a crise do mercado imobiliário americano, no qual muitas famílias perderam sua casa por não conseguirem pagar as prestações (FERREIRA, 2011). No entanto, é importante frisar que o ocorrido nos Estados Unidos é totalmente diferente ao que acontece aqui no Brasil. O boom imobiliário impulsionado em parte pelo programa Minha Casa Minha Vida, ocorre devido à grande oferta de recursos financeiros aliado às facilidades de adquirir um imóvel. Existia inicialmente uma demanda reprimida por imóveis em Curitiba que possibilitou o aquecimento do setor (FUKUSHIMA, 2011). Esse aquecimento proporcionou aos interessados a possibilidade de sair do aluguel, ou até mesmo, a facilidade para adquirir outro imóvel maior aquecendo com isto a procura e a oferta. A crise americana se desencadeou devido à facilidade de crédito hipotecário, onde as pessoas daquele país hipotecavam seu imóvel mais de uma vez, supervalorizando-o a cada hipoteca e conseqüentemente foram se endividando a ponto de não conseguirem mais manter o seu imóvel (FERREIRA, 2011).

Quanto ao mercado imobiliário de Curitiba, percebe-se a tendência de crescimento no número de construções e fica evidente que esta cidade está se verticalizando cada vez mais, o que motivou a elaboração deste estudo focando o mercado imobiliário de apartamentos. Segundo o presidente da Ademi/PR Gustavo Selig, o principal motivo para o crescimento da verticalização na capital paranaense

é a escassez de grandes terrenos para construção, especialmente em regiões próximas ao centro da cidade. Para ele, a verticalização pode aquecer muito a economia de determinado bairro devido a aglomeração de pessoas (STACZUK,2010). A mudança de rotina, novos hábitos, estrutura familiar, renda e estilo de vida, se constituem numa tendência contemporânea e são fatores que contribuem e influenciam o aumento da procura por apartamentos. As unidades mais compactas estão sendo desejadas e compradas por pessoas divorciadas, executivos, solteiros, casais sem filhos, aposentados e universitários que migram para estudar. No último Censo, o número de brasileiros que moram sozinhos quase dobrou em dez anos, passando de 3,6 milhões para 6,7 milhões (IBGE, 2010).

Assim, estas constatações justificam o estudo e a discussão sobre a demanda no mercado imobiliário de Curitiba no período de 2007 a 2011, enfocando-se nos apartamentos para venda, locação e sua valorização. O estudo empreendido auxilia a esclarecer as dúvidas sobre opções para investimento, além de contribuir com o aumento do conhecimento sobre o mercado imobiliário de Curitiba. Do ponto de vista acadêmico, corresponde a um assunto praticamente pouco explorado em termos de investigações realizadas, reforçando a pertinência do estudo aqui proposto. O objetivo geral foi analisar o comportamento da oferta e procura por apartamentos na capital paranaense, tanto para aquisição como para locação e identificar qual a valorização de cada tipo de apartamento. Subsidiariamente, pretendeu-se levantar hipóteses quanto à razão da valorização de determinados tipos de apartamentos, bem como averiguar qual o perfil dos compradores em relação ao segmento imobiliário que mais obteve valorização.

O artigo encontra-se dividido em cinco seções, incluindo esta introdução, na qual foram abordados os seus objetivos. A segunda seção foi organizada para discutir os preceitos teóricos que orientaram a análise. Na terceira, descreveu-se a metodologia empregada para a realização do levantamento e análise dos dados para, na quarta seção, apresentá-los e analisá-los. Uma quinta seção foi elaborada para tratar das considerações finais, indicando os limites da pesquisa, bem como, elencar possibilidades para novas incursões sobre o tema.

2 Referencial teórico correspondente ao mercado imobiliário

O mercado imobiliário, por suas peculiaridades, demanda uma discussão mais detalhada sobre o seu funcionamento e características. Esta seção foi organizada no sentido de apresentar algumas instituições criadas e a legislação que orienta o mercado imobiliário.

2.1 Incorporação Imobiliária

O termo Incorporar remete à idéia de reunir ou juntar duas ou mais coisas num só corpo ou em uma única estrutura. Em se tratando de construção civil, dois objetos que se tornarão únicos são o terreno e o prédio que nele será construído. O prédio será incorporado ao terreno (VALERIANO, 2012).

A designação jurídica da expressão incorporação imobiliária pode ser encontrada no art. 28, parágrafo único da Lei nº 4.591/64, a qual esclarece que:

Incorporação imobiliária é a atividade exercida com o intuito de promover e realizar a construção, para alienação total ou parcial, de edificações ou conjunto de edificações compostas de unidades autônomas a qual deve ser entendida como sendo o meio pelo qual alguém (pessoa física ou jurídica) constrói um edifício, com diversas unidades autônomas, em um terreno de outra pessoa (BRASIL, 1964).

Nessas situações, comumente o proprietário do terreno recebe como pagamento algumas unidades do prédio construído. A empresa que promove e administra a obra é aquela que vende as unidades autônomas restantes. É denominada incorporadora. Há ainda a figura da construtora, que é a responsável pela execução da obra.

2.2 Intermediação imobiliária

A comercialização das unidades é função do corretor de imóveis, pessoa física ou jurídica. Essa função é regulada pela Lei nº 6.530, de 12 de maio de 1978 a qual foi regulamentada pelo Decreto nº 81.871, de 29 de junho de 1978, que assim conceitua a atividade:

O exercício da profissão de corretor de imóveis será permitido ao possuidor de título de técnico em transações imobiliárias (Art. 2º). Compete ao corretor de imóveis exercer a intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis; podendo, ainda, opinar quanto à comercialização imobiliária. As atribuições constantes deste artigo poderão ser exercidas, também, por pessoa jurídica inscrita nos termos dessa Lei (BRASIL, 1978).

2.3 Avaliação imobiliária

O mercado imobiliário tem comportamento muito diferente dos mercados de outros bens. As distinções decorrem das características especiais dos imóveis e do próprio mercado imobiliário. Existem inúmeras divergências e desigualdades entre os imóveis. Qualquer alteração no ambiente ou devido a sua localização física provoca modificações nos valores dos imóveis. Entre os fatores que diferenciam os imóveis entre si, os mais importantes são a vida útil, a fixação espacial, a singularidade, o elevado prazo de maturação, o intervalo de tempo para a produção de novas unidades e o seu alto custo. A combinação destes elementos possibilita explicar parcela significativa das diferenças de valores entre os imóveis em um dado momento. (BALCHIN; KIEVE, 1986, *apud* STACZUK, 2011). Diante dessa multiplicidade de fatores que provocam distinções entre os imóveis, torna-se necessário que eles sejam considerados como bens compostos, visto que existem diversos atributos que despertam interesse.

A literatura de economia urbana geralmente se refere à existência de um pacote ou um conjunto indissociável de atributos. Os preços de cada um dos atributos são os serviços oferecidos pelo imóvel, tais como os citados nos parágrafos anteriores, entendendo-se que imóveis com maior quantidade global de serviços serão teoricamente mais caros (EVANS, 1995, *apud* STACZUK, 2011). Os preços dos imóveis podem ser compreendidos como a soma dos produtos das quantidades de cada um destes serviços pelos seus preços implícitos. Inicialmente não são conhecidas as importâncias relativas (participações no preço) de cada uma das características contidas no pacote. É conhecido apenas o preço integral do imóvel.

Os preços implícitos (ROSEN, 1974, *apud* STACZUK, 2011), são os preços relacionados indiretamente com cada um dos atributos dos imóveis, tais como área, idade e localização. Na prática, por meio de análise e inferência estatística, estes valores são estimados pelos coeficientes que multiplicam as variáveis, ou seja: quanto se paga em média e em reais para cada m^2 a mais de área para se comprar um imóvel um ano mais novo, com garagem, situado em determinado bairro, por exemplo. Os coeficientes representam as médias de mercado para cada atributo considerado. Com a equação obtida, baseada em determinada quantidade de

transações de mercado, podem ser calculados os valores de venda para outros imóveis (MASCARENHAS, 2010).

É interessante verificar que, por existirem inúmeras influências, uma parte das variações dos valores imobiliários pode ser considerada aleatória, ou seja, pode-se pensar no preço final como baseado em um "valor mais provável" que é aumentado ou diminuído por uma parcela imprevisível, de acordo com as influências pontuais do caso (MASCARENHAS, 2010).

Com a discussão empreendida nesta seção procurou-se, em linhas gerais, tratar dos aspectos relacionados ao mercado imobiliário.

2.4 Estrutura e organização do setor imobiliário em Curitiba

O estudo aqui proposto delimita o município de Curitiba como palco para análise da ocupação urbana e dos principais elos que envolvem o mercado de imóveis. Curitiba conta com seu território praticamente tomado de construções, o que faz com que segundo o IPPUC - Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Curitiba, por sua área estar praticamente toda loteada, reste poucas áreas para expansão (IPPUC, 2010).

Dessa forma, o crescimento da verticalização na capital paranaense é visível. Em 2011 ocorreu uma inversão, quando Curitiba teve mais alvarás liberados para prédios residenciais do que para construções baixas (MENEZES, 2011). Com isso, evidencia-se a tendência da demanda por apartamentos, despertando o interesse pelo setor imobiliário na oferta deste tipo de imóvel. Juntamente com isso, muitas dúvidas a respeito do assunto aparecem ao longo do tempo sem que surjam respostas ou justificativas que fundamentem essas mudanças de tendências.

O SECOVI-PR - Sindicato da Habitação e Condomínios criado em 1983 vem assegurando aos condomínios e empresas do setor imobiliário a representatividade de seus interesses diante da sociedade e dos poderes constituídos. Como parte de sua missão, realiza um trabalho de coleta de dados sobre o setor imobiliário. Para facilitar essa atividade criou o Instituto Paranaense de Pesquisa e Desenvolvimento do Mercado Imobiliário e Condominial (INPESPAR), em 2001 que é responsável pela efetivação de ações na área de pesquisa que garantem o desenvolvimento do mercado imobiliário e condominial, melhorando assim sua capacidade tecnológica e gerencial.

Entre as pesquisas elaboradas periodicamente se destacam a Análise do Mercado de Locação (Básica e Completa), a Análise de Ofertas de Imóveis Usados à Venda (Básica e Completa) e a de Desocupação do Imóvel e cancelamento do Contrato de Administração, entre outras.

O Instituto é composto pela sua diretoria, estatísticos, estagiários e contratados em áreas específicas que, em projetos individuais e coletivos, buscam contribuir com o seu conhecimento disciplinar e profissional para a compreensão do mercado imobiliário da área de abrangência do Sindicato.

3 Procedimentos metodológicos

O tema do estudo contempla a discussão sobre a demanda do mercado imobiliário. Definido o tema do estudo, delimitou-se a sua abrangência espacial (GIL, 2009), que no caso da presente investigação se limita à cidade de Curitiba, e temporal, (GIL, 2009) porque se refere a um período de tempo que ocorreu entre 2007 e 2011. No caso dessa pesquisa, o foco se concentrou em qual o tipo de apartamento que teve maior volume de oferta e procura tanto para compra como para locação no período em questão, e também, em qual o tipo de apartamento que mais valorizou no mesmo intervalo.

O estudo se enquadra na tipologia de pesquisa de estudo de caso, pois o interesse dos pesquisadores foi analisar o que envolve a demanda por apartamentos em Curitiba (GIL, 2009). A opção pelo método de pesquisa visa atender seus objetivos dos pesquisadores (GODOY, 1995). Assim, optou-se por abordar o tema por duas perspectivas, sendo que a primeira consistiu na descrição da situação e análise do comportamento do mercado imobiliário e do perfil dos compradores, nesse caso, o método qualitativo se apresentou como o mais adequado (ALVEZ MAZZOTTI, 2001). Tal decisão leva em conta que o método qualitativo busca coleta de dados por meio de entrevistas, observações, investigações participativas, dentre outras. (BODGAN; BIKLEN 1982).

A segunda consistiu em quantificar a distribuição dos apartamentos e sua valorização ao longo dos anos em estudo. Aqui, o método quantitativo se mostrou mais adequado visto que obedece a um plano pré-estabelecido com o intuito de enumerar ou medir eventos, sendo geralmente o método usado para a análise dos dados estatísticos (NEVES, 1996). Em seu conjunto, no que concerne ao

levantamento e tratamento de dados, a presente pesquisa se classifica como de abordagem quali-quantitativa e exploratória. Abordagem quali-quantitativa porque contempla a integração dos métodos qualitativo e quantitativo. Abordagem exploratória porque visa oferecer informações sobre o objeto da pesquisa e orientar a formulação de hipóteses posteriores, devido o desconhecimento dos detalhes mais profundo do assunto (NEVES, 1996).

A origem dos dados obtidos para análise foram de fontes primárias porque os fatos foram analisados a partir de dados levantados diretamente pelo pesquisador, com a finalidade específica de solucionar uma questão de pesquisa (INNOVARE, 2013). Também de fontes secundárias, visto que boa parte da análise foi extraída por meio de dados pré-existentes, de pesquisas diversas, de censos, de bancos de dados, dentre outras fontes. (INNOVARE, 2013). No tocante aos dados, coletados para a investigação, tiveram a seguinte origem:

- a) Dados primários: A coleta de dados primários ocorreu por meio do envio de um questionário a uma grande incorporadora instalada em Curitiba, tendo como respondente a responsável comercial da incorporadora. Para manter o seu nome preservado, esta análise dos dados obtidos é feita, nominando-a apenas como “respondente”. A escolha da incorporadora ocorreu por ser uma empresa multinacional, com empreendimentos em vários estados do Brasil e que no período de estudo lançou empreendimentos em Curitiba no segmento pesquisado, que são apartamentos de 01, 02, 03 e 04 quartos.
- b) Dados secundários: Em relação à pesquisa documental, utilizou-se de tabelas de dados de oferta, demanda e locação de apartamentos disponibilizadas pelo INPESPAR - Instituto Paranaense de Pesquisa e Desenvolvimento do Mercado Imobiliário e Condominial, por meio do acesso ao banco de dados disponível aos associados do SECOVI-PR, abrangendo o período 2007 a 2011. Infelizmente o instituto repassou os dados consolidados sem especificar a metodologia que adota para a sua coleta e tratamento. Esse fato pode prejudicar a análise e conclusões desta investigação, pois dependendo dos procedimentos metodológicos adotados pela Instituição, os dados podem não ser cientificamente válidos. Todavia, mesmo considerando esta limitação, optou-se por utilizá-los visto que a própria Instituição os adota para subsidiar suas análises relacionadas ao mercado imobiliário de Curitiba e região. Para

complementar e compreender melhor o contexto, obteve-se também informações publicadas em revistas, jornais, reportagens, sites e outros.

Para a compreensão do tema, os dados quantitativos foram organizados em tabelas de forma a permitir a análise do comportamento de mercado dos apartamentos e sua valorização. No tocante aos dados qualitativos, analisou-se o conteúdo fornecido por meio de questionário de uma incorporadora e informações de outras fontes aqui citadas. (GIL, 2009).

4 Evolução do mercado imobiliário de apartamentos em Curitiba

Curitiba é a quarta capital com maior participação no Produto Interno Bruto (PIB) do país (IBGE, 2011). Possui uma área de 435.036 Km² e uma população de 1.751.907 habitantes (IBGE, 2011). As taxas de crescimento populacional da cidade estão declinando a cada Censo. O maior crescimento ocorreu na década de setenta, quando a taxa foi de 5,34% ao ano. De acordo com o Censo de 2000, considerando o período 1991-2000, a taxa de crescimento anual foi de 2,11%. O último Censo brasileiro abrangendo o período 2001-2010 apontou uma taxa de crescimento anual de 0,99%. Observando a evolução da ocupação urbana, percebe-se que o município de Curitiba está próximo do esgotamento de seus limites geográficos. Desta forma a verticalização acelerada de imóveis na capital é visível. A mudança de rotina, hábitos, estrutura familiar e estilo de vida estão, de uns tempos para cá, contribuindo para o aumento da procura por apartamentos. As unidades mais compactas estão sendo desejadas e compradas por pessoas divorciadas, executivas, solteiros, casais sem filhos, aposentados e universitários que migram para estudar. Essa constatação está evidente também para a Construtora Thá, cujos detalhes estão descritos na sua página na internet. (GRUPO THÁ, 2012). O IBGE constatou no seu último Censo de 2010 que o número de brasileiros que moram sozinhos quase dobrou em dez anos, passando de 3,6 milhões para 6,7 milhões. (IBGE, 2010)

4.1 Perfil do comprador e evolução do mercado imobiliário de Curitiba

4.1.1 Análise qualitativa do mercado imobiliário de Curitiba

Ambientes práticos, segurança, custo de IPTU mais baixo em relação aos apartamentos de opções com mais dormitórios e localização estratégica, aliada a

facilidades de locomoção e boa oferta de serviços com um comércio variado, são atrativos para quem busca morar em um empreendimento na configuração de até dois quartos. Segundo o gerente de incorporação do Grupo Thá, Teófilo Ferreira de Moraes, os apartamentos compactos atendem o desejo de quem não quer gastar muito, mas quer morar bem.

Esses apartamentos suprem a demanda de quem espera morar em ótima localização, não precisa de um grande imóvel ou ainda não dispõe de recursos suficientes para adquirir um apartamento de 03 ou 04 quartos na região, explica Teófilo Ferreira de Moraes (GRUPO THÁ, 2012).

Há também quem procura apartamentos compactos para investir. É o caso de investidores conservadores que preferem uma aplicação sem riscos e também a famosa “geração canguru”, que são os filhos adultos, economicamente independentes, que adiam ao máximo a saída da casa dos pais.

Sem dúvida, investir em um apartamento compacto é um bom negócio. A procura facilita na hora de alugar, o retorno com o aluguel supera as taxas de poupança e rendas fixas, e em caso de venda a negociação também é bem mais ágil. (GIORDANI, 2010).

Segundo reportagem do jornal Paraná Online, Veridiana Mantovani, investidora há quatro anos, compra preferencialmente imóveis de um quarto, visando alugá-los para estudantes, solteiros ou casais sem filhos. Ela disse que o retorno é garantido. Há pouca rotatividade de locatários porque a procura por este perfil de moradia é grande. Até o fim de 2011, Veridiana pretendia fazer novas aquisições. Há dois tipos de investidores: aqueles que compram para morar – solteiros focados na independência da casa dos pais, casais sem filhos (recém-casados ou idosos), profissionais transferidos (grande tendência em Curitiba), pais de estudantes e divorciados. O outro é quem compra para alugar, como no caso da investidora Veridiana, citada acima. (PARANAONLINE, 2011).

Apostando no otimismo do mercado, a Luna Incorporações lançou recentemente um empreendimento com 35 unidades no bairro Santa Quitéria. Segundo o diretor da empresa João Jairo Santos Júnior, a previsão é que 50% de todas as construções futuras tenham apenas um quarto. O metro quadrado no Brasil subiu cerca de 25% nos últimos dois anos e Curitiba acompanhou o percentual. Para ele, quem comprar agora, poderá vender no futuro com boa valorização porque a cidade está com o setor aquecido. Mesmo que ocorra uma estabilidade de preços,

apartamentos compactos serão os últimos a sofrerem com isso, pois a demanda é grande também por causa do perfil diversificado de usuários, analisa. (PARANAONLINE, 2011).

A imobiliária Fernandez Mera Paraná, parceira de vendas da Luna, previu para 2011 a comercialização de 600 unidades compactas. Segundo Rodrigo Santos, diretor regional da Fernandez Mera Paraná, a venda está em alta deste tipo de apartamento porque o público curitibano está demandando por esta oferta. Há falta de unidades para aluguel e venda. (PARANAONLINE, 2011).

Imóveis bem localizados, perto de comércio, escolas, faculdades, serviços de modo geral e transporte diversificado são os mais valorizados na compra/venda/aluguel. O retorno pode ser rápido e com taxas maiores comparadas a aplicações de renda fixa. (ADEMI/PR, 2011, *apud* PARANÁ ON LINE, 2011).

Os últimos dados do mercado imobiliário de Curitiba apontam aumento na quantidade de imóveis locados na capital paranaense, de acordo com o INPESPAR, o Instituto Paranaense de Pesquisa e Desenvolvimento do Mercado Imobiliário e Condominial (PARANASHOP, 2011). Com índice LSO (Locação Sobre Oferta) de 22,12%, o mês de junho registrou aumento de dois pontos percentuais a mais que no mesmo período de 2010, com índice de 20,5%. Entre os imóveis que mais foram locados na cidade estão a Kitinete, com 42,8% (PARANASHOP, 2011).

Em junho/2011, o índice VUSO (Venda de Usado Sobre Oferta) para imóveis residenciais usados foi de 6,6%, apresentando um aumento de um ponto percentual em relação a índice de junho de 2010, com 5,7%. A pesquisa do INPESPAR destacou a média dos últimos 12 meses em 6,2%, cerca de um ponto percentual abaixo da média dos 12 meses anteriores (julho de 2009 a junho de 2010) com 7,1%. Os imóveis residenciais usados com maior alta de VUSO em junho de 2011 foram: apartamentos com 01 quarto, com 19,2%, e com 02 quartos com 11,4%.

No primeiro trimestre do ano de 2011, dos 1.651 apartamentos novos ofertados em Curitiba, 7% das unidades tinham um dormitório, segundo dados da Associação dos Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário do Paraná (ADEMI/PR, 2011, *apud* PARANÁ ON LINE, 2011). Moradias bem localizadas, antes disputadas somente por futuros moradores, agora são o objeto de desejo de investidores atraídos pelos lançamentos, ofertas de imóveis prontos e preços

competitivos em relação a outras cidades com infra-estrutura compatível com a capital paranaense. (PARANAONLINE, 2011).

Para verificar o ponto de vista do incorporador sobre o mercado imobiliário de Curitiba, especificamente sobre o perfil dos compradores e da valorização dos apartamentos de 01, 02, 03 e 04 quartos, optou-se pela realização de uma pesquisa de campo com a responsável comercial de uma grande incorporadora instalada em Curitiba, que atua na incorporação de apartamentos tipo studio, 01, 02, 03 e 04 quartos.

Quando questionada sobre qual modalidade de apartamentos teve ou tem maior procura para compra, ou seja, studio, 01, 02, 03 ou 04 quartos, a resposta foi que: “Os apartamentos de 01 quarto foram para a incorporadora, até hoje, os que tiveram maior liquidez na venda. Na sua leitura isto ocorreu, além de fatores bem sucedidos de marketing, devido ao ticket médio deste tipo de produto. Observa que apartamentos com ticket até 220 mil têm atingido velocidade de vendas muito maiores do que os que possuem ticket acima deste valor”. (obs: ticket = preço)

A respondente foi questionada sobre a demanda por apartamentos de 01 quarto em Curitiba, se pretende lançar outro empreendimento com essa modalidade e se há uma demanda reprimida para este tipo de imóvel e ela respondeu que: “Por enquanto não, pois ainda tem estoque do empreendimento que foi lançado, principalmente de Studio. Ela não acredita que exista uma demanda reprimida para esta tipologia. O que existe é uma demanda por imóveis em geral, porém o consumidor tem comprado o que cabe no seu bolso. Um bom exemplo disso é o recente sucesso de um empreendimento localizado numa região não muito desejada, com área média de 30m² (studio) e ticket médio de 140 mil, vendeu todas as unidades em poucos dias”.

Quando questionada sobre o perfil dos clientes em termos de cidade, região, idade, profissão e estado civil, que se interessa por apartamentos de 01 quarto, ela respondeu que: “Cidade: a maioria dos clientes é de Curitiba, porém existe um pequeno percentual de outras cidades. Região: neste tipo de produto não há o mesmo comportamento de empreendimentos com unidades residenciais maiores, onde mais de 50% dos clientes mora na região primária. No caso de apartamentos pequenos (01 quarto e studio), os clientes estão pulverizados em diversas regiões, o que mostra que é uma compra por oportunidade. Estado civil: houve mais clientes

solteiros do que casados. Profissão: Perto de 1/4 dos clientes se declaram empresários. Renda: A maior concentração está na faixa de 5 a 20 mil reais. Faixa etária: em sua maior parte está igualmente distribuída entre 3 faixas: 26 a 35 / 36 a 45 / 46 a 55”.

Ao ser questionada sobre qual o tipo de apartamento é mais vantajoso para investimento neste momento do mercado, ela respondeu que: “Acredita que apartamentos de 02 quartos são os com melhor retorno sobre investimento, principalmente os que possuem 01 vaga”.

Sobre o futuro do mercado imobiliário de Curitiba, questionou-se o seu ponto de vista em termos de projeção futura e a resposta foi que: “O mercado já está entrando num nível maior de maturidade, com estabilidade nos preços e demanda equilibrada com a oferta. Pode-se notar situações de super oferta apenas em poucas regiões, o que não demonstra uma super oferta no mercado como um todo. Curitiba ainda é uma das capitais menos verticalizadas do Brasil, o que proporcionará ainda um crescimento grande no sentido da verticalização. Com a entrada de grandes incorporadoras, o mercado está mais profissionalizado. O cliente está cada vez mais exigente, então as empresas de venda terão que investir cada vez mais em treinamento de sua força de vendas. O movimento natural de pulverização de imobiliárias criará um novo formato de comercialização, com atendimento mais personalizado para os clientes, que exigirão cada vez mais qualidade na prestação dos serviços de intermediação”.

Para concluir a entrevista, questionou-se qual o seu ponto de vista geral sobre o mercado imobiliário de Curitiba e qual sua visão de valorização dos imóveis nos próximos 05 anos e ela disse que: “Acredita que não veremos mais a alta de preços vista nos últimos 05 anos, uma vez que o mercado já se encontra mais maduro e equilibrado com o de outras capitais do Brasil”.

Analisando-se as respostas do questionamento feito à respondente e comparando-se com os argumentos dos dados colhidos em documentos disponíveis, especialmente nos sites de publicações especializadas ou instituições representativas da classe empresarial do setor, pode-se verificar que apartamentos de 01 quarto têm maior liquidez e que o perfil do comprador na sua maioria é de Curitiba, solteiro, declara-se empresário, com renda entre 5 a 20 mil reais e na faixa

etária entre 26 a 55 anos. Na opinião da respondente, apartamentos de 02 quartos são os que têm maior retorno sobre investimento.

Com os dados até aqui analisados, verifica-se que as opiniões dos empreendedores que atuam no setor imobiliário direcionam para o mercado que mais possui liquidez e, portanto, o que deve sofrer incremento na oferta são os imóveis compactos. A fim de compreender e avaliar a evolução do mercado, no subitem seguinte, analisa-se por meio de dados colhidos no INPESPAR como se comportou a oferta e demanda de imóveis em Curitiba.

4.1.2 Análise quantitativa do mercado imobiliário de Curitiba

Na subitem anterior abordou-se por meio de análise qualitativa a visão dos empreendedores quanto ao perfil de consumidor de imóveis no município de Curitiba e a sua opinião quanto às tendências do mercado imobiliário. Neste subitem, aborda-se a análise dos dados quantitativos com base no banco de dados disponibilizado pelo INPESPAR, conforme explicado na metodologia.

Os dados disponibilizados em planilha *excel* foram organizados em forma de tabelas, comparando-se dados do ano de 2007 e de 2011 e calculando-se em termos percentuais a evolução do comportamento de determinado tipo de apartamento, seja para comercialização, seja para locação. Para uma melhor compreensão e facilidade de apresentação dos dados os mesmos serão apresentados por meio de 05 tabelas:

Tabela 01 – Apartamentos usados ofertados para venda (2007 - 2011)

Tipo	2007	2011	Taxa de crescimento
01 quarto	1742	5379	2,0878
02 quartos	6339	26332	3,2205
03 quartos	16718	48611	1,9077
04 quartos	5086	9840	0,9347

Fonte: Organizada pelos autores com base nos dados disponibilizados pelo INPESPAR.

A tabela 01 apresenta informações sobre a oferta para venda de apartamentos de 01, 02, 03 e 04 quartos e sua respectiva percentagem no ano e período do estudo. O comportamento da tabela 01 permite entender que apartamentos de 02 quartos foram os que tiveram maior aumento (taxa de

crescimento de 322%) de oferta para venda nos últimos 05 anos, seguidos pelos de 01, 03 e 04 quartos respectivamente. Quanto aos números absolutos, isto é, em quantidade de unidades,, os mais ofertados para venda foram os de 03 quartos, com uma taxa de representatividade de 53,9%, seguidos pelos de 02, 04 e 01 quartos respectivamente. Em resumo, a tabela demonstra que aumentou a oferta para venda de apartamentos de 02 quartos, mas os de 03 quartos ainda são os mais ofertados.

Tabela 02 - Apartamentos procurados para compra (2007 - 2011)

Tipo	2007	2011	Taxa de crescimento
01 quarto	261518	599575	1,2927
02 quartos	846891	1043838	0,2326
03 quartos	1146950	1312737	0,1445
04 quartos	393166	1193188	2,0348

Fonte: Organizada pelos autores com base nos dados disponibilizados pelo INPESPAR.

A tabela 02 demonstra informações sobre a procura para compra de apartamentos de 01, 02, 03 e 04 quartos e sua respectiva percentagem no ano e período do estudo. O comportamento da tabela 02 demonstra que apartamentos de 04 quartos foram os que tiveram maior aumento (taxa de crescimento de 203,4%) na procura para compra nos últimos 05 anos, seguidos pelos de 01, 02 e 03 quartos. Quanto aos números absolutos ou em quantidade, apartamentos de 03 quartos foram os mais procurados para compra, representando 31,6% do total de apartamentos procurados, seguidos pelos de 04, 02 e 01 quartos respectivamente. Nesse caso, ocorre uma variação acentuada entre o comportamento de oferta e demanda. A demanda parece recair sobre imóveis maiores. Considerando que a metodologia de registro de dados pelo INPESPAR não é conhecida, não é possível afirmar com clareza um motivo aparente que justifique uma procura acentuada para compra de apartamentos de 4 quartos. Pode-se fazer aqui uma inferência onde pode ter ocorrido apenas o desejo ou a intenção de compra, no entanto, a capacidade de financiamento acabe recaindo em apartamentos menores. Nesse caso, deve-se levar em consideração a informação da entrevistada de que o ticket (preço) médio de até 220 mil reais possui maior giro. Em resumo, a tabela demonstra que

aumentou a procura para compra de apartamentos de 04 quartos em termos percentuais, mas em quantidade, os de 03 quartos ainda são os mais procurados.

Tabela 03 - Preço médio (R\$ por m²) dos apartamentos (2007 - 2011)

Tipo	2007(R\$)	2011(R\$)	Taxa de crescimento
01 quarto	1.265,70	2.795,57	1,2098
02 quartos	1.071,50	2.304,50	1,1507
03 quartos	1.129,21	2.357,82	1,0880
04 quartos	1.424,30	2.667,56	0,8729

Fonte: Organizada pelos autores com base nos dados disponibilizados pelo INPESPAR

A tabela 03 traz informações sobre a taxa de valorização dos apartamentos de 01, 02, 03 e 04 quartos e sua respectiva percentagem no ano e período do estudo. O comportamento dos dados constantes da tabela 03 demonstra que apartamentos de 01 quarto foram os que mais valorizaram nos últimos 05 anos (taxa de crescimento de 120,9%). Quanto aos números absolutos, os apartamentos de 01 quarto foram os que mais valorizaram no período de estudo, seguido pelos de 04, 03 e 02 quartos respectivamente. Novamente os números induzem a pensar que em função da capacidade de pagamento, a procura acentuada faz com que estes imóveis apresentem maior valorização.

Tabela 04 - Apartamentos usados ofertados para locação (2007 - 2011)

Tipo	2007	2011	Taxa de crescimento
01 quarto	2981	6840	1,2945
02 quartos	4213	11007	1,6126
03 quartos	7697	15604	1,0273
04 quartos	2206	2571	0,1655

Fonte: Organizada pelos autores com base nos dados disponibilizados pelo INPESPAR.

A tabela 04 traz informações sobre a oferta para locação de apartamentos de 01, 02, 03 e 04 quartos e seu respectivo crescimento no ano e período do estudo. O comportamento da *tabela 04* demonstra que apartamentos de 02 quartos foram os que tiveram maior aumento (taxa de crescimento de 161,2%) de oferta para locação nos últimos 05 anos, seguido pelos de 01, 04 e 03 quartos respectivamente. Quanto aos números absolutos ou em quantidade, os apartamentos de 03 quartos foram os

mais ofertados para locação com uma representatividade de 43,3%, seguidos pelos de 02, 01 e 04 quartos respectivamente. Em resumo, a tabela demonstra que aumentou a oferta para locação de apartamentos de 02 quartos no respectivo período, mas em números de apartamentos, os de 03 quartos ainda são os mais ofertados.

Tabela 05 - Apartamentos usados procurados para locação (2007 - 2011)

Tipo	2007	2011	Taxa de crescimento
01 quarto	461879	697004	0,5091
02 quartos	798843	1015491	0,2712
03 quartos	583202	859606	0,4739
04 quartos	153902	891073	4,7899

Fonte: Organizada pelos autores com base nos dados disponibilizados pelo INPESPAR.

A tabela 05 traz informações sobre a procura por locação de apartamentos de 01, 02, 03 e 04 quartos e seu respectivo crescimento no ano e período do estudo. O comportamento da tabela 05 demonstra que apartamentos de 04 quartos foram os que tiveram um aumento surpreendentemente maior em relação aos demais (taxa de crescimento de 478,9%) na procura para locação nos últimos 05 anos, seguidos pelos de 01, 03 e 02 quartos respectivamente. Quanto aos números absolutos ou em quantidade, os mais procurados para locação foram os de 02 quartos, representando 29,3% seguido pelos de 04, 03 e 01 quartos respectivamente. Em resumo, a tabela demonstra que aumentou a procura por locação de apartamentos de 04 quartos, mas os de 02 quartos ainda são os mais procurados.

Ao se analisar os números descritos nas respectivas tabelas no período de 2007 a 2011, percebe-se na tabela 01 que houve uma elevada taxa percentual de crescimento de oferta de apartamentos de 02 quartos para a venda, enquanto que na tabela 02, fica visível a grande procura por apartamentos de 04 quartos, seguida por apartamentos de 01 quarto, em detrimento aos de 02 e 03 quartos. Uma análise superficial dessas duas tabelas pode mostrar que os proprietários de apartamentos de 02 e 03 quartos estejam vendendo seus imóveis com o suposto objetivo de migrar para apartamentos de 01 quarto ou 04 quartos. Essa hipótese passa a ter sentido quando se observa a tabela 03 e se percebe que os apartamentos de 01 quarto tiveram a maior valorização em relação aos demais. Uma das regras da teoria

econômica revela que ao se aumentar a procura por um determinado bem, há a tendência desse bem aumentar o seu preço e isso está refletindo no preço dos apartamentos de 01 quarto demonstrado na tabela 03.

Em relação à locação, percebe-se na tabela 04 que houve pouco crescimento na oferta de apartamentos de 04 quartos no período avaliado, porém, a tendência de procura para esse tipo de imóvel cresceu de forma desproporcional em relação à oferta no período de 2007 a 2011 e isto fica visível nos números demonstrados na tabela 05.

Com os dados apresentados e analisando as taxas de crescimento, pode-se ter uma visão sobre as tendências do mercado imobiliário de Curitiba. Este trabalho aponta as tendências percebidas pelos empreendedores com a demanda, ou interesse de aquisição pelos compradores.

5 Considerações finais

O estudo aqui apresentado buscou analisar a oferta e demanda do mercado imobiliário no período de 2007 a 2011 na cidade de Curitiba, tomando-se como base para análise dados históricos cedidos pelo INPESPAR, um questionário respondido pela representante de uma incorporadora instalada em Curitiba, depoimentos de pessoas do ramo imobiliário e publicações em revistas, jornais e sites sobre o assunto em questão.

O objetivo principal foi verificar a oferta, a demanda, locação e valorização dos apartamentos de 01, 02, 03 e 04 quartos na capital paranaense.

Após a análise dos dados do INPESPAR, pode-se concluir que, em relação à quantidade, os apartamentos de 03 quartos foram os mais ofertados para venda (53,9%) e também os mais procurados para compra (31,6%) conforme números disponíveis nas tabelas 1 e 2, tendo uma demanda equilibrada. Referente à taxa de crescimento de oferta para venda no período, o de 02 quartos foi o que teve maior aumento (322%), sendo que, a maior procura foi por apartamentos de 04 quartos (203,4%), (tabelas 1 e 2). Quanto à valorização, os apartamentos de 01 quarto foram os que mais valorizaram no período estudado (161,2%), (tabela 3). No tocante à quantidade de imóveis, os apartamentos de 03 quartos foram os mais ofertados para locação (43,3%), enquanto que os mais procurados para locação foram os

apartamentos de 02 quartos (29,3%). No tocante a taxa de crescimento, aumentou a oferta por locação de apartamentos de 02 quartos (161,2%), sendo que a maior procura foi por apartamentos de 04 quartos (478,9%), (tabelas 4 e 5).

De acordo com os dados observados na tabela 02, verificou-se que existe uma demanda equilibrada por apartamentos de 03 quartos em Curitiba em relação à oferta. Analisando a taxa de crescimento no período, a maior oferta foi por apartamentos de 02 quartos, sendo o de 04 quartos a maior procura. Sobre essa tendência, é ideal que seja feito um estudo futuro para identificar dados socioeconômicos desse índice, a fim de se identificar os motivos dessa demanda acentuada. Como referido na metodologia utilizada para este trabalho, não foi fornecido a estes pesquisadores a metodologia adotada pelo INPESPAR para a obtenção dos dados demonstrados nas tabelas. Infere-se que esses dados podem significar o desejo de aquisição de imóveis de 04 quartos, no entanto, a efetiva aquisição pode estar nos apartamentos de dois quartos devido às condições econômicas dos compradores e/ou pelas facilidades de obtenção de crédito junto ao programa Minha Casa Minha Vida. Nesse caso, há certa convergência com as informações repassadas pela entrevistada para essa pesquisa e também com as análises feitas pelos representantes da categoria aos jornais já referidos neste artigo.

Uma tendência contemporânea, a mudança de rotina, novos hábitos, estrutura familiar, renda e estilo de vida, são fatores que, de uns tempos para cá, estão contribuindo e influenciando no aumento da procura por apartamentos. As unidades mais compactas estão sendo desejadas e compradas por pessoas: divorciadas, executivos, solteiros, casais sem filhos, aposentados e universitários que migram para estudar. Segundo o último censo, o número de brasileiros que moram sozinhos quase dobrou em dez anos, passando de 3,6 milhões para 6,7 milhões (IBGE, 2011). Nesse sentido e com base na pesquisa aqui empreendida, observa-se que o perfil dos compradores de apartamentos compactos em Curitiba é, na sua maioria, oriunda aqui da capital, maioria solteira, ¼ declaram-se empresários, com renda entre 5 a 20 mil reais e na faixa etária entre 26 a 55 anos.

Antes de finalizar este artigo, há a necessidade de reconhecer os limites do estudo aqui proposto. Em se tratando de um estudo de caso único, deve-se considerar a impossibilidade de generalizar os resultados visto que, o mercado

imobiliário está em constante transformação e que o estudo mostra a tendência do mercado imobiliário de Curitiba num intervalo de 05 anos. Fica como sugestão replicar o estudo em outras áreas e verificar se esse resultado se repete. Também vale para estudos futuros analisar os dados sob outras perspectivas, especialmente as razões das diferenças acentuadas entre a procura e a efetiva aquisição. Nesse caso, diante das possibilidades e facilidades oferecidas pelo mercado e pelas políticas governamentais, pode proporcionar ao brasileiro o sonho de ter seu imóvel e deixar de pagar o aluguel. Todavia, ainda está longe de adquirir o imóvel dos seus sonhos. Outras investigações nessa linha, especialmente de cunho qualitativo com adquirentes de imóveis podem trazer novos conhecimentos a respeito desses enfoques.

Apesar das limitações teóricas sobre o assunto, os objetivos propostos foram alcançados, sendo possível concluir que apartamentos de 01 quarto, em termos de oferta, são tendências para o futuro, levando-se em consideração a mudança do comportamento da sociedade.

Ao confrontar os dados primários e secundários, percebe-se que não há uma relação equilibrada dos resultados, exceto ao se comparar o levantamento documental feito através de sites de entidades e entrevistas de líderes do setor para jornais com a entrevista efetuada com a representante de empresa, cujo resultado mostra uma alta tendência de oferta e procura por imóveis compactos em detrimento aos apartamentos mais espaçosos.

Em síntese, conclui-se que a tendência é aumentar a oferta de imóveis com até 02 quartos, visto que, conforme os dados desta pesquisa e análise dos especialistas do setor, estes são os que obtêm maior valorização. Todavia, pelos dados levantados, observa-se que os apartamentos de 04 quartos são os que tiveram maior procura, entretanto, deve-se considerar essa informação com reservas visto que não se teve acesso a metodologia de coleta e análise de dados usada pelo INPESPAR.

Referências

ALVEZ-MAZZOTI, A.J. *O método nas ciências naturais e sociais: pesquisa quantitativa e qualitativa*, São Paulo: Pioneira, 2001

BATISTA, Paula. *Comunique-se*. INPESPAR - Instituto Paranaense de Pesquisa e Desenvolvimento do Mercado Imobiliário e Condominial.
Disponível em: <http://www.comunique-e.com.br/conteudo/materia_prima/ver_matéria_prima.asp?menu=MP&id_tipo=1&pg=1&id_area=24&id_post=198804&id_post_kei=186916&caller=/conteúdo/materia_prima/busca_result.asp> Acesso em 24/10/2011.

BRASIL. Lei 4.591/64, artigo 28, parágrafo único. 16/12/1964. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4591.htm> Acesso em 14/02/2013

BRASIL. Lei 6.530 de 12/05/1978, regulamentada pelo decreto 81871 de 29/06/1978. Artigo 2º e 3º. Disponível em:
< http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/Antigos/D81871.htm>
Acesso em: 14/02/2013

FERREIRA, Martha. Consultores Associados
Disponível em <<http://www.marthaferreira.com.br/port/artigos/ler.php?matia=14>>
acesso em 09/02/2013

FUKUSHIMA, Karen. O boom imobiliário. 2011.
Disponível em <<http://www.revistaideias.com.br/ideias/materia/o-boom-imobiliario>>
Acesso em 09/02/2013

GIL, Antonio Carlos, *Métodos e técnicas de pesquisa social*. Atlas, 2009.

GIORDANI, Ediney. Imóveis Curitiba. Disponível em:
<<http://www.hagah.com.br/especial/pr/imoveis-parana/19,0,2969653,Aumenta-a-procura-por-apartamentos-compactos.html>> Acesso em: 07/11/2011.

GODOY, Arilda Schimidt. *Introdução a pesquisa qualitativa e suas possibilidades*, *Revista de Administração de Empresas*. São Paulo, 1995.

GRUPO THÁ. Espaço online, 2012.
Disponível:<<http://www.tha.com.br/espacotha/apartamentos-projetados/>> Acesso em: 26/12/2012

IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e estatística. Dados Censo 2010.
Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/cidadesat/topwindow.htm?1>>
Acesso em: 26/12/2012.

INNOVARE, pesquisa de mercado e opinião 2013.
Disponível em
<http://www.innovarepesquisa.com.br/site/index.php?option=com_content&id=6&Ytemid=78> Acesso em 09/02/2013.

INPESPAR, Instituto Paranaense de Pesquisa e Desenvolvimento do Mercado Imobiliário e Condominial, 2011
Disponível em:< <http://www.secovipr.com.br/06-inp-int-0.html>>
Acesso em: 14/02/2013.

INPESPAR, Instituto Paranaense de Pesquisa e Desenvolvimento do Mercado Imobiliário e Condominial. Banco de dados 2007, 2008, 2009, 2010 e 2011. Disponibilizado a estes pesquisadores em arquivo eletrônico.

IPPUC, Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Curitiba. Dados 2010. Disponível em: <<http://www.ippuc.org.br/mostrarPagina.php?pagina=131>> Acesso em: 26/12/2012.

MASCARENHAS, Marcos. *O Gestor Imobiliário. Blog*, 2012. Disponível em: <<http://ogestorimobiliario.blogspot.com.br/2010/05/avaliacao-caracteristicas-dos-imoveis.html>> Acesso em: 26/12/2012.

MENEZES, Fabiane Ziolla. Fenômeno vertical – Gazeta do Povo 11/12/2011 Disponível em <<http://www.gazetadopovo.com.br/perfilimobiliario-2011/panorama/conteudo.phtml?id=1200606&tit=Fenomeno-vertical>> Acesso em 09/02/2013

NASCIMENTO, Alexandre Costa. *Crescendo pra cima*. Gazeta do Povo, 2012. Disponível em: <<http://www.gazetadopovo.com.br/perfilimobiliario/conteudo.phtml?tl=1&id=1320867&tit=Crescendo-para-cima>> Acesso em: 26/12/2012.

NEVES; BODGAN; BIKLEN. 1996. 1982. Disponível em: <<http://www.blogdana.blogspot.com.br/2008/06/diferenas-entre-o-mtodo-de-anlise.html>> Acesso em 09/02/2013

PARANÁ ON LINE. Apartamentos de um quarto ganham status de investimento. 2011. Disponível em: <<http://oestadodoparana.pron.com.br/economia/noticias/32726/?noticia=apartamentos-de-um-quarto-ganham-status-de-investimento>> Acesso em 10/11/2011.

PARANASHOP, Dados do Inpespar demonstram aquecimento do mercado imobiliário de Curitiba, 2011 <http://www.paranashop.com.br/colunas/colunas_n.php?op=notas&id=32539> Acesso em 07/11/2011

SECOVI-PR, Sindicato da habitação e condomínios, 1983. Disponível em:<<http://www.secovipr.com.br/06-inp-int-0.html#>> Acesso em 14/02/2013

STACZUK, Maria Emília. Reportagem sobre Verticalização de Curitiba. 2011. Disponível em <<http://www.memilia.com>> Acesso em 09/02/2013

VALERIANO, Fonseca Luciano. Contrato de Corretagem Imobiliária, 2012 Disponível em <<http://www.jus.com.br/revista/texto/22893/contrato-de-corretagem-imobiliaria-transferencia-ilegal-da-obrigacao-pela-remuneracao-do-corretor/2>> Acesso em 09/02/2013