

A demanda de conhecimento em Real Estate necessária aos profissionais atuantes na área: uma pesquisa junto às empresas empregadoras

Isabelle Turri¹, Eliane Monetti²

¹ Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, Guarulhos – Brasil, isabelleturri@gmail.com

² Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, São Paulo – Brasil, eliane.monetti@usp.br

RESUMO

Ao redor do mundo autores tem visões distintas acerca da educação em real estate, realçadas devido aos estágios de desenvolvimento diferentes de suas regiões. O estudo de real estate de um local tende a ser moldado às demandas de conhecimento dos profissionais atuantes na região. Dentre os desafios do estudo desta temática, há pouco conhecimento para estudo desta disciplina, e as referências são exclusivamente do que se observa em economias mais desenvolvidas, a nomenclatura utilizada não é padronizada, e não há um corpo de conhecimento único.

Esta pesquisa buscou conhecer a demanda do conhecimento, na visão do mercado e dos contratantes atuantes em diferentes áreas do real estate, por meio das aplicações de questionários aos contratantes.

Foram identificados conceitos, temas e tópicos vinculados às atividades profissionais de real estate, organizados em 5 segmentos: (i) empreendimentos em real estate; (ii) finanças em real estate; (iii) investimento em real estate; (iv) economia em real estate e (v) gestão em real estate, cada qual abrangendo diferentes tópicos.

Os profissionais selecionados para aplicar os questionários foram identificados em diferentes grupos, assim identificados: empresas incorporadoras - desenvolvedoras de empreendimentos imobiliários; empresas investidoras - apenas investem, não operam, tem seu foco em aportar recursos; e empresas de properties - empresas detentoras de imóveis comerciais de renda, com foco na aquisição, locação, administração e venda.

Por meio do formulário, os indivíduos atribuíram níveis de importância aos temas, que permitiram hierarquização. Por meio dessas atribuições foi possível ranquear os temas.

Três tópicos se destacaram em termos de relevância, independentemente do segmento ou área de atuação empresarial. São eles: (i) a construção de modelos econômico-financeiros para análise de investimentos; (ii) a formatação de empreendimentos; (iii) o mercado financeiro e suas expectativas de comportamento.

Palavras-chave: Real Estate. Educação, Formação profissional, Corpo do conhecimento.



The demand for knowledge according to real estate practitioners: a survey within different employers

ABSTRACT

Around the world authors have different views on real estate education, highlighted due to the different stages of development in their regions. The real estate study of a location tends to be molded to the knowledge demands of professionals working in the region. Among the challenges of studying this theme, there is little knowledge to study this discipline, and the references are exclusively from what is observed in more developed economies, the nomenclature used is not standardized, and there is no single body of knowledge.

This research sought to understand the demand for knowledge, in the view of the market and of the contractors operating in different areas of real estate, through the application of questionnaires to the contractors.

Concepts, themes and topics linked to professional real estate activities were identified, organized into 5 segments: (i) real estate projects; (ii) real estate finance; (iii) investment in real estate; (iv) real estate economics and (v) real estate management, each covering different topics.

The professionals selected to apply the questionnaires were identified in different groups, identified as follows: developer companies - developers of real estate projects; investing companies - they only invest, they don't operate, they focus on contributing resources; and properties companies - companies that own commercial income properties, focused on acquisition, leasing, management and sale.

Through the form, the individuals attributed levels of importance to the themes, which allowed them to be ranked. Through these attributions, it was possible to rank the themes.

Three topics stood out in terms of relevance, regardless of the business segment or area. They are: (i) the construction of economic-financial models for investment analysis; (ii) the formatting of projects; (iii) the financial market and its behavior expectations.

Key-words: Real Estate, Education, Professional qualification, Body of knowledge.

1. INTRODUÇÃO

É de grande dificuldade encontrar uma definição para o termo Real Estate. Os conceitos usuais para defini-lo não abrangem toda sua complexidade. Na análise de sua etimologia, ao investigar cada termo separadamente, derivado do latim, encontra-se: *realis*, conceito associado ao físico ao real, ao tangível; *status* termo relacionado ao estado, condição e posição. Desta maneira, a associação dos termos, busca abranger os aspectos do mercado imobiliário, para além do conceito de propriedade, mas também ao bem de raiz.

O Corpo do conhecimento (Body of knowledge – BoK) do Real Estate é amplo e multidisciplinar, assim abrangendo diversas ênfases. É possível estudar a temática através da ótica da Engenharia Civil e das Escolas de Finanças e Administração, Pyhrr, Born e Manning (2002), As escolas Americanas costumam abordar a temática segundo a ótica de finanças e as escolas Latino Americanas, em sua maioria, costumam abordar a temática através da ótica de engenharia. Ademais, dado o fato de Real Estate ter caráter prático, muito do conhecimento já conhecido sobre a temática é moldado às demandas locais e o ambiente econômico regional.

No contexto brasileiro, a educação de Real Estate é recente, e as pesquisas que ocorrem na área e alimentam o ensino, ainda são dispersas.

Do ponto de vista da oferta de formação em real estate, poucos são os cursos ofertados para formação de profissionais que futuramente irão atuar na área. Na época atual, são ofertados apenas quatro cursos na pós-graduação, em sua maioria, em São Paulo – MBA (USP); Certificate in Real Estate (Saint Paul); Pós – graduação (FIA) e MBA (FGVN- IDE). Os cursos contêm focos diferentes, porém prevalece as temáticas de Economia, Investimentos e Finanças. (MONETTI, 2017).

Baseado nos fatores supracitados, esta pesquisa busca conhecer, segundo a ótica do mercado e dos contratantes, as qualidades que um profissional atuante em Real Estate necessita para bem desenvolver esta atividade. Ademais, é válido ressaltar que a presente pesquisa se baseia na tese de livre docência da professora Eliane Monetti, que em seu estudo buscou compreender acerca da evolução e comparação do ensino de Real Estate, na América Latina. A pesquisa desenvolvida neste artigo foi prevista na tese da professora, pois a mesma acredita que assim esclareceria algumas das divergências encontradas. Enfim, ao compreender acerca da demanda do mercado para este profissional, é esperado que esta pesquisa contribua para o ensino de Real Estate no Brasil, assim enriquecendo a formação e capacitação de profissionais atuantes no mercado e por conseguinte, alavanque as atividades do mercado imobiliário brasileiro.

Notório que, após este trabalho, restarão ainda outras reflexões e discussões a serem feitas, visto que o ensino de Real Estate abrange um espectro amplo de temas, e deve ser constantemente atualizado.

1.1. IDENTIFICAR CONCEITOS E TEMAS VINCULADOS ÀS ATIVIDADES PROFISSIONAIS DE REAL ESTATE

A demanda de conhecimento necessária aos profissionais atuantes em Real Estate vem sendo constantemente discutida, assim como a formação e unificação do corpo de conhecimento em Real Estate (BoK – Body of knowledge). Várias foram as tentativas de se estruturar um único corpo de conhecimento que fosse capaz copilar todo o conhecimento admitido como suficiente e necessário para a abordagem das atividades de real estate.

Em diferentes regiões do planeta o estudo de Real Estate é abordado por diferentes perspectivas. Enquanto nos Estados Unidos e no Canadá o tema estava abrangido nas escolas de negócios, na Grã-Bretanha, Austrália e Nova Zelândia o real estate era tratado nas escolas de ambiente

construído, de caráter mais amplo, que incorporam os aspectos da base física ao lado de conceitos de finanças, MONETTI (2017).

Em uma pesquisa para reconhecer a percepção de acadêmicos e praticantes do real estate em diferentes países RABIANSKI; BLACK (1999), aplicaram um questionário através do método Delphi, em 376 indivíduos, em dois estágios: primeiro os respondentes tiveram que identificar importantes tópicos do real estate conforme sua percepção; segundo, solicitou que os mesmos respondentes indicassem sua concordância (ou não) acerca dos 36 tópicos identificados na primeira etapa do processo. Entre os resultados encontrados pela pesquisa, as maiores concentrações de temas se deram da seguinte maneira: Economia em Real Estate – 19%; Investimento em Real Estate – 14%; Finanças em Real Estate 11%; Espaço Urbano 11%.

No Brasil, a formação necessária aos profissionais de real estate já havia sido discutida pelo núcleo de real estate da Escola Politécnica da USP (NRE – POLI USP). Na ocasião conclui-se que determinados temas poderiam ser ministrados a partir de uma exposição mais fundamental de conceitos e cuja a aplicação mais tópica ou específica seria conduzida já na ênfase profissional, isso para se afastar do risco de formar um profissional amorfo, nem especialista e nem com visão do amplo espectro de atuação COMITÊ DE MERCADO(2010).

Segundo o comitê, entende-se que estudos de Real Estate está mais próximo da engenharia civil do que mercado de capitais, pois entende-se que os conteúdos e conhecimentos adquiridos pelo profissional formado em engenharia civil melhor se enquadram para a validação de empreendimentos. Ademais, o comitê compreende que um perfil profissional com mais flexibilidade para transitar pelo exercício de varias atividades tais como estruturação, leitura de mercado e gestão de negócios terá destaque diante da nova realidade do setor de real estate brasileiro. COMITÊ DE MERCADO(2010).

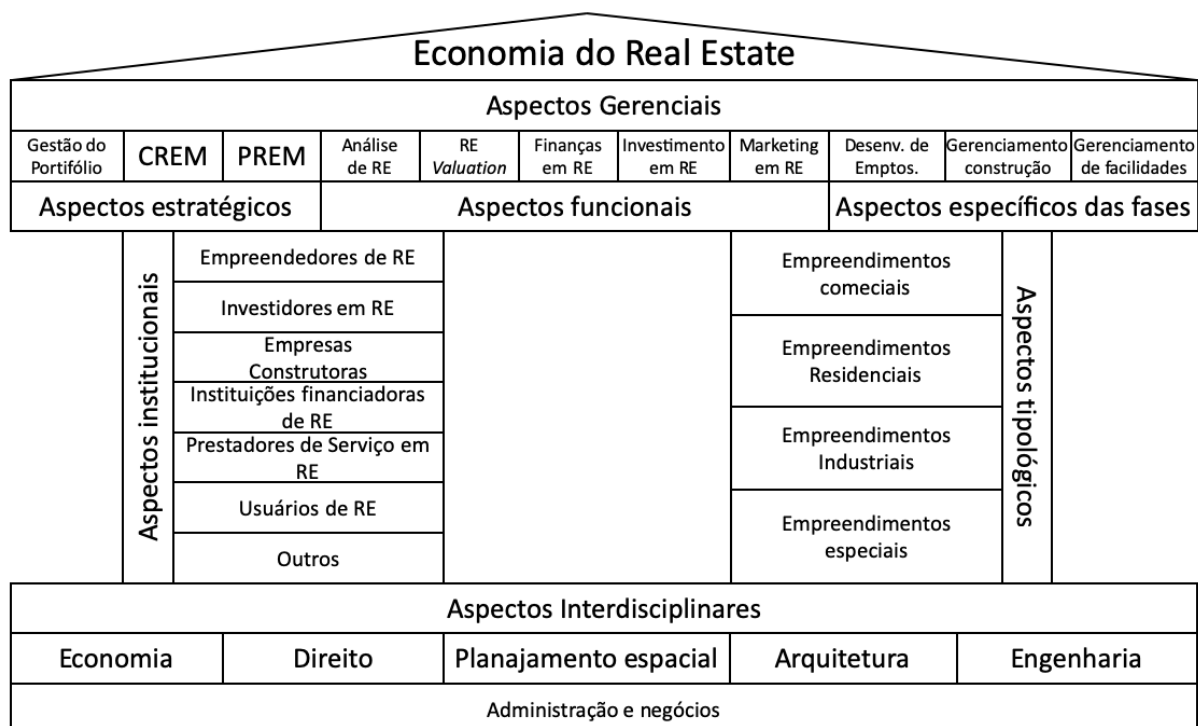
Por fim, outro aspecto que será considerado no questionário desta pesquisa será a necessidade que o profissional tenha contato direto com a prática do real estate e também o fator que o estudante de real estate compreenda como se resolve um problema e não apenas como funciona os conteúdos. MUSIL (2005) cita que estudantes de graduação e praticantes de Real Estate aproveitarão mais os programas que providenciem maior entendimento acerca de resolução de problemas, integração de conhecimento e habilidades de tomada de decisão acerca das multidisciplinaridades do conhecimento de real estate, em detrimento de outros programas que não desenvolvam estas habilidades.

2. IDENTIFICAR OS DIFERENTES AGENTES ENVOLVIDOS AO REAL ESTATE

As atividades de Real Estate são muito complexas e interdisciplinares, assim envolvendo diversos agentes. Um dos principais motivos para a complexidade do tema se dá pelo diferente estágio que se encontra nas regiões do mundo e por reunir diversas formações em um só tema: Engenharia, Economia, Direito, Planejamento Espacial e Arquitetura. A fim de organizar este conhecimento e reunir os agentes de diversas áreas, existem conferências projetadas pelas diferentes societies de Real Estate (IRES, AfRES, ARES, AsRES, ERES, LARES, PRRES) que se organizam por regiões, e também são responsáveis por publicações sobre Real Estate.

Em um estudo apresentado na IRES – International Real Estate Society, o trabalho: “The role investment and finance in real estate education and research”, do autor, Karl - Werner Schulte, representou a interdisciplinaridade no estudo do Real Estate através da representação da “Casa da Economia do Real Estate”, conforme indica a Fig. 1.

Figura 1: Casa da Economia do Real Estate



Fonte: SCHULTE, 1983. Tradução MONETTI, 2017

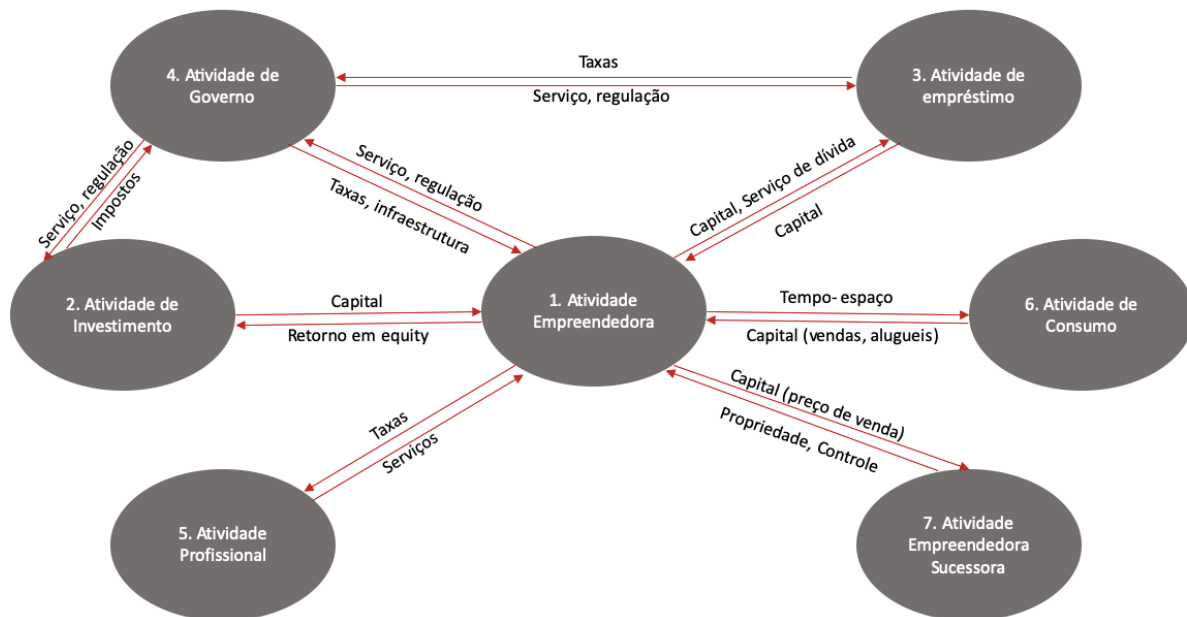
De acordo com SCHULTE (1983), a combinação de conceitos vindos da economia, direito, planejamento espacial, arquitetura, engenharia, administração e negócios (base da casa), embasam o conhecimento de Real Estate, o que ele denominou como aspectos interdisciplinares da economia do real estate.

Para o autor, os aspectos institucionais cobrem os agentes envolvidos, que é um dos interesses para a pesquisa aqui descrita:

- Real Estate investors – investidores;
- Real Estate financiers - agentes financeiros, em sua maioria bancos;
- Real Estate constructors – construtoras;
- Developers – empreendedores;
- Project managers/ Real Estate managers – gerenciadores;
- Real Estate agentes – agentes em Real Estate;
- Real Estate Corporate Real Estate managers – empresas de properties;
- Public Real Estate managers – gestores de Real Estate público;
- Architects – arquitetos;
- Spatial Planners – planejadores espaciais;
- Real Estate educators and Researchers – educadores e pesquisadores.

Diaz III (1993) descreve que as densas atividades associadas ao real estate ocorre a partir de uma atividade central denominada Atividade Empreendedora. Tal atividade está no cerne do sistema, e, portanto, evoca as demais atividades relacionadas, como está representado no esquema abaixo da Fig. 2:

Figura 2: Atividade do Real Estate. Adaptado de Diaz III (1993)



Na pesquisa que estamos realizando iremos considerar indivíduos provenientes da 1. Atividade empreendedora, 2. Atividade de investimento e 3. Atividade Empreendedora Sucessora.

Baseado nestes agentes envolvidos, se escolheu para a pesquisa alguns destes agentes, sendo eles:

- Empresas Incorporadoras – desenvolvedoras de empreendimentos imobiliários em diversos segmentos. No seguimento residencial, estão focados em empreendimentos voltados para o público de baixo poder aquisitivo (MCMV – Minha Casa Minha Vida), empreendimentos residenciais de média e alta renda e loteadoras.

- Empresas investidoras – apenas investem, não operam, tem seu foco em aportar recursos. Geralmente na condição de investidoras, não gerenciam o negócio mas recebem parcela dos resultados. São empresas de Asset e Portfólio Management, bem como Fundos de Investimento Imobiliário

- Empresas de Properties - empresas detentoras de imóveis comerciais de renda, com foco na aquisição, locação, administração, incorporação e venda de imóveis comerciais, como escritórios, galpões Industriais e Shoppings Centers, entre outros. Dentre as empresas de properties será dado enfoque em seguimentos específicos, dentre eles empresas de gerenciamento de Shoppings Centers. Estas são empresas que podem ser operadoras de empreendimentos, voltados para renda (empreendimentos de base imobiliária) como edifícios de escritório para locação ou shopping centers, hotéis e condomínios logísticos.

3. ESCOLHA DOS INDIVÍDUOS

Após a escolha do tipo de agente que a pesquisa abordará, foi necessário escolher a quantidade dos indivíduos a serem entrevistados e quem seriam os mesmos.

3.1. Empresas Incorporadoras

Incorporação imobiliária é todo o processo que resulta na comercialização de um novo empreendimento imobiliário. Ele se inicia na identificação de uma demanda por determinado tipo de imóvel, passa pela localização de um terreno para instalá-lo, pela construção e por fim só se encerra com a venda. A incorporadora é o agente jurídico responsável por todo esse processo, planejamento, gerenciamento da obra e comercialização.

Uma incorporadora pode realizar dois tipos de empreendimentos imobiliários: residenciais e comerciais. Residenciais podem ainda se subdividir em tipologias diferentes de empreendimentos:

MCMV – minha casa minha vida: empreendimentos para famílias com renda de até R\$ 1.600,00, e apartamentos vendidos a aproximadamente R\$170 mil na cidade de São Paulo.

Médio e Alto Padrão: empreendimentos projetados para consumidores com média e alta renda.

Empreendimentos não residenciais - Também conhecidos como corporate, são empreendimentos construídos visando atender às necessidades de empresas de pequeno a grande porte, e profissionais liberais.

Uma incorporadora pode desenvolver empreendimentos de todas as tipologias anteriormente citadas, entretanto costumam se especializar em apenas um tipo.

3.2. Empresas de properties

Empresas de properties são empresas de investimento em imóveis comerciais de renda. As companhias tem foco na aquisição, locação, administração, e eventualmente incorporação e venda de imóveis comerciais, que são aqueles como Escritórios, Galpões Industriais e de Shopping Centers. O objetivo das empresas de properties é adquirir imóveis comerciais estrategicamente localizados, com potencial de rentabilidade e valorização.

Não foi possível, até o momento, quantificar o número absoluto de empresas de properties. Entretanto é possível reconhecer que existem poucas empresas neste segmento. Apenas quatro empresas de capital aberto, listadas em bolsa: CCP Cyrela Commercial Properties; BR Propertie; LOG Commercial Properties e Participações S.A. ; One Properties S.A, além daquelas de shoppings centers identificadas em separado no item seguinte.

3.3. Empresas de gerenciamento de Shoppings Centers

Empresas de gerenciamento de Shoppings Centers são empresas de Properties especializadas nesse seguimento, desta maneira responsáveis pelo planejamento, desenvolvimento e administração de shopping centers. São muitos os players deste mercado. conforme levantamento da Associação Brasileira de Shopping Centers (ABRASCE), com destaque para oito grupos, com capital aberto, que controlam aproximadamente 31% dos empreendimentos brasileiros, como segue o resultado desta pesquisa, com os demais sendo pulverizados em grupos menores.

4. QUESTIONÁRIO

A formulação do questionário passou por diversos processos. Primeiramente desejou-se construir um questionário através do método AHP. Nesta metodologia, os participantes avaliam a importância dos atributos qualitativa e quantitativamente aos pares, ou seja, um em relação ao outro, através de uma escala de notas. Posteriormente o atributo testado é hierarquizado em relação aos demais. Entretanto, verificou-se que os indivíduos teriam que dispor de muito tempo para responder o mesmo, e assim, decidiu-se com algo mais simples.

O questionário foi reformulado, e o método utilizado foi a hierarquização dos temas e também do apontamento de seu grau de importância. Assim, diminuiu-se consideravelmente a quantidade de perguntas e o tempo para responder o mesmo ficou de acordo com o esperado, 15 minutos.

Para melhorar o alcance do questionário, e facilitar o processamento e análise dos dados coletados, foi utilizada uma ferramenta Google intitulada Google Forms, capaz de criar formulários online.

A construção do questionário foi feita através de 3 distintas etapas: Informações sobre indivíduos, Análise e hierarquização dos temas; Análise e importância de cada subtema.

4.1. Informações sobre indivíduos

Nesta etapa se desejou coletar as informações relevantes para a pesquisa, a fim de entender melhor o local que o indivíduo está inserido, e posteriormente, verificar se esse universo afeta o resultado final, e de que maneira isso acontece. A informação mais relevante da primeira etapa foi o setor do real estate em que a empresa atua, pois esperava-se desde a criação do questionário, que determinados setores dariam preferência a certos temas.

4.2. Análise e Hierarquização de Temas

Nesta etapa, os principais temas de real estate foram agregados em diferentes grupos, conforme suas concentrações temáticas. São eles:

-Economia em real estate – Neste grupo identificam-se os temas associados aos movimentos dos mercados de real estate, a partir da sistematização de percepções dos motivadores das transações (economia comportamental). Sob este título admite-se que são discutidos os negócios e as mudanças estruturais capazes de afetar a indústria do real estate. A partir de pressões de oferta e/ou de demanda, procura descrever, explicar e prever padrões de preços e seus ajustes.

-Finanças em real estate – Sob este tema enquadram-se os princípios de finanças no ambiente do real estate. Envolve o custo do capital e as fontes de financiamento para sustentar o desenvolvimento de empreendimentos, das empresas do setor e dos adquirentes de produtos do setor.

-Investimento em real estate – Envolve a análise e decisão de investimento em real estate, seja o investimento direto, seja por meio de veículos de investimento disponíveis.

-Empreendimento em real estate – Envolve a transformação do ambiente construído por meio do desenvolvimento de empreendimentos, incorporando a formatação dos produtos e sua validação por teste de mercado, as análises do investimento na sua implantação ou aquisição e as diferentes tipologias de empreendimento voltadas para mercados específicos.

-Gestão em real estate – Sob esse tema encontram-se os sistemas de gestão das empresas e dos empreendimentos de real estate, bem como os sistemas empresariais voltados exclusivamente para gestão, envolvendo a carteira dos ativos imobiliários.

-Tópicos complementares para o real estate – Trata-se do conjunto de tópicos diversos que apresentam interface com o real estate, envolvendo: a economia urbana e cidades, aspectos do real estate internacional, ética na atividade, técnicas de negociação, direito imobiliário, tributação em real estate, marketing, construção civil, entre outros.

Foi requisitado ao indivíduo da pesquisa para ordenar e classificar os temas A a F, conforme seja seu grau de importância, seja para o desenvolvimento de sua atividade específica ou para a contratação de profissional para nela atuar.

4.3. Análise da Importância de Cada Subtema

Nesta última etapa, cada tema A a F anterior foi identificado por um conjunto de subtemas, para os quais se busca a identificação de sua importância para o desenvolvimento da atividade específica do respondente ou para a contratação de profissional para nela atuar. Foi requisitado ao participante para classificar o grau de importância, conforme sejam “muito importante”, “importante”, “pouco importante”, “dispensável”, “não sei”. Foi disposto para cada tópico um espaço para inclusão de até 2 novos tópicos, caso o indivíduo entendesse necessário.

5. RESULTADO E ANÁLISE

O questionário foi dividido em três grandes etapas, sendo:

- ETAPA 1: informações sobre indivíduos
- ETAPA 2: análise e hierarquização dos principais temas de real estate
- ETAPA 3: análise e importância dos subtemas do real estate

Após a aplicação do questionário, dez respostas foram obtidas. Para melhor interpretação dos resultados, informações pessoais e sobre as empresas foram coletadas. A informação mais relevante da primeira etapa foi o setor do real estate em que a empresa atua, pois esperava-se desde a criação do questionário, que determinados setores dariam preferência a certos temas, hipótese está confirmada. Em síntese, as informações sobre os indivíduos estão dispostas a seguir.

Tabela 1: Informações sobre indivíduos – síntese

INFORMAÇÕES SOBRE INDIVÍDUOS	
<i>Nível Educacional</i>	
Especialização/ MBA	80%
Ensino superior	20%
<i>Formação</i>	
Engenharia	60%
Arquitetura	10%
Direito	10%
Escola de Negócios	20%
<i>Setor do real estate em que a empresa atua</i>	
Empresa de Properties/Fundos de pensão (proprietária/gestora de ativos imobiliários)	30%
Desenvolvedora Imobiliária	40%
Empresa de Investimento em Real Estate (Fundos de investimento, participação, etc)	30%
<i>Cidades do Brasil em que a empresa atua</i>	
São Paulo	100%
Rio de Janeiro	50%
Outras	50%
<i>Países que a empresa atua</i>	
Brasil	100%
América Latina	10%
Outros	20%

Coletada as informações, estas foram organizadas a fim de permitir melhor interpretação e facilidade de comparação entre os dados. As informações foram processadas no geral (copilado de todas as informações independente do setor do real estate que a empresa atua), e por setor, sendo deles:

- Empresa de Properties/Fundos de pensão (proprietária/gestora de ativos imobiliários);
- Empresa Desenvolvedora Imobiliária;

-Empresa de Investimento em Real Estate (Fundos de investimento, participação, etc). Foi solicitado aos indivíduos que realizassem a priorização dos temas, de mais importante (nota 5) até menos importante (nota zero), sendo que não era possível colocar a mesma prioridade para mais de um o tópico nesta etapa. Assim, foi possível obter uma nota, de zero a cinco, que representa a importância relativa entre os temas. Todos os indivíduos deram prioridade zero para o tema “tópicos complementares” - conjunto de tópicos diversos que apresentam interface com o real estate. E, por isso, ele não aparece na análise desta etapa. Os resultados estão dispostos a seguir.

Tabela 2: Notas atribuídas - geral

GERAL		
Tema	Grau de importância	Nota
Empreendimento em real estate	1°	3,67
Finanças em real estate	2°	3,40
Investimento em real estate	3°	3,30
Economia em real estate	4°	2,50
Gestão em real estate	5°	2,44

Tabela 3: Notas atribuídas - Empresas de Properties/ Fundos de pensão

EMPRESAS DE PROPERTIES/ FUNDOS DE PENSÃO		
Tema	Grau de importância	Nota
Finanças em real estate	1°	3,67
Investimento em real estate	1°	3,67
Gestão em real estate	2°	3,50
Economia em real estate	3°	3,00
Empreendimento em real estate	4°	2,00

Tabela 4: Notas atribuídas - Empresas Desenvolvedora Imobiliária

EMPRESAS DESENVOLVEDORA IMOBILIÁRIA		
Tema	Grau de importância	Nota
Empreendimento em real estate	1°	5,00
Investimento em real estate	2°	3,50
Finanças em real estate	3°	3,00
Economia em real estate	4°	2,25
Gestão em real estate	5°	1,25

Tabela 5: Notas atribuídas - Empresas de investimento em real estate

EMPRESAS DE INVESTIMENTO EM REAL ESTATE		
Tema	Grau de importância	Nota
Finanças em real estate	1°	3,67
Gestão em real estate	2°	3,33
Empreendimento em real estate	3°	3,00
Investimento em real estate	4°	2,67

No geral, o tema empreendimento em real estate é muito importante para esses indivíduos, e comparativamente, gestão não é de grande relevância. Ademais, nesta etapa fica visível a preferência de cada setor. Para as Empresas Desenvolvedoras Imobiliárias, o tema empreendimento em real estate é, por unanimidade, o tema de maior valor, fato este que pode ter influenciado o grau de relevância deste tema no geral. Por outro lado, para as empresas de Properties/ Fundos de pensão, o tema empreendimento não tem tanta relevância.

Outro tema de extrema relevância é Finanças em real estate, principalmente para as Empresas de Properties/ Fundos imobiliários e Investimento em Real Estate. Para mais, investimento em real estate também chama atenção por sua relevância.

Para a etapa 3, solicitou-se aos indivíduos que atribuíssem grau de importância para os subtemas. Dois subtemas diferentes poderiam ter mesmo grau de importância. Ademais, as notas foram distribuídas da seguinte maneira muito importante (nota 3) e dispensável (nota zero), graus de importância entre os extremos receberam nota proporcional ao mesmo. Os resultados desta etapa podem ser verificados nos anexos.

Por fim, utilizando os dados da segunda e terceira etapa, foi possível chegar a hierarquização geral de todos os subtemas, como se pode ser visto a seguir, os valores podem chegar de cinco (valor máximo) a zero (valor mínimo).

Tabela 6 - Subtemas mais importantes – geral

GERAL		
Tema	Grau de importância	Nota
Construção de modelos econômico-financeiros para análise de investimentos	1°	3,4
Formatação de empreendimentos	2°	2,98
Mercado financeiro e suas expectativas de comportamento	3°	2,9
Fundos de Investimento Imobiliário (FII)	4°	2,77
Sistemas de funding a empresas e empreendimentos do setor	5°	2,72
Prospecção de terrenos	6°	2,71
Metodologia para valuation	7°	2,71
Planejamento de empreendimentos	8°	2,71
Localização de empreendimentos residenciais	9°	2,57
Análise de indicadores econômicos do investimento	10°	2,53
Análise e decisão da estrutura para investimento – veículos e ambientes de investimento	11°	2,53
Sustentabilidade de empreendimentos	12°	2,44
Securitização de empreendimentos	13°	2,39
Ciclos de mercados e expectativas de comportamento	14°	2,34
Análise de indicadores em cenários de desvio de comportamento (riscos)	15°	2,32
Competitividade de empreendimentos	16°	2,32
Necessidades e anseios de usuários e compradores	17°	2,14
Comportamento de preços e seus ajustes	18°	2,09
Ciclos macroeconômicos e construção de cenários	19°	2,04
Financiamento ao comprador	20°	2,04
Gestão de portfólio	21°	1,96
Movimentos nos mercados não habitacionais	22°	1,95
Sistemas de gestão nos empreendimentos	23°	1,87
Sistemas de administração nas empresas	24°	1,54
Gestão de propriedades	25°	1,54
Gerenciamento de contratos	26°	1,45
Movimentos no mercado habitacional	27°	1,3
Gerenciamento de suprimentos	28°	1,09

Três temas chamam atenção por sua relevância, e estão sempre, independente de qual setor do real estate a empresa atue, entre os 5 mais importantes, são eles:

- Construção de modelos econômico-financeiros para análise de investimentos;
- Formatação de empreendimentos;
- Mercado financeiro e suas expectativas de comportamento.

Na tese de livre docência realizada por MONETTI (2017), foram compilados os cinco cursos de especialização e ensino superior no Brasil, com suas respectivas disciplinas. Ao comparar os temas de maior relevância para o estudo do Real Estate, segundo os agentes contratantes, feita nesta pesquisa, e o levantamento de MONETTI, podemos concluir que apenas 40% dos cursos compreendem o estudo da Construção de modelos econômico-financeiros para análise de investimentos, 80% compõem o estudo de Formatação de empreendimentos, e 20% constam o estudo de Mercado financeiro e suas expectativas de comportamento.

É relevante apontar que, muitos dos cursos que não apresentam o estudo de Mercado financeiro e suas expectativas de comportamento, apresentam, em sua grade curricular, o estudo do mercado imobiliário e seu comportamento.

6. CONCLUSÃO

A etapa inicial desta pesquisa versou-se quando a evolução e abordagem do corpo de conhecimento do real estate, por meio de muitos autores, com o fim de identificar o tema em toda sua amplitude, suas interfaces e entendimento. A interdisciplinaridade do tema ficou visível, assim como os agentes que participaram deste processo, o entendimento e as funções de cada um deles.

A partir de todas as referências, foi possível elencar um conjunto de temas e subtemas abordados no estudo de Real Estate. Com a intenção de distinguir os temas relevantes, as diversas fontes e principalmente, a composição da grade curricular de cursos ministrados no Brasil, foi de suma importância. Desta maneira, formou-se a primeira estrutura referencial da pesquisa, que foi amplamente utilizada na composição do questionário.

A segunda base que suportou essa pesquisa foi a pesquisa acerca dos agentes envolvidos na atividade do Real Estate. Identificá-los e selecioná-los foi crucial para a pesquisa. Houve também uma pesquisa para determinação do número de players de mercado de cada agente, a fim de validar o número de entrevistados.

A pesquisa apontou que os diversos agentes, no geral, discordam do nível de importância dos temas, entretanto, é possível verificar unicidade entre os subtemas priorizado pelos contratantes, sendo destaque a Construção de modelos econômico-financeiros para análise de investimentos, a Formatação de empreendimentos e Mercado financeiro e suas expectativas de comportamento.

Conclui-se que empresas com maior aproximação com o mercado financeiro, sendo elas empresas de Properties/ Fundos de pensão e empresas de Investimento, consideram o tema finanças com grande importância. Por outro lado, empresas que estão mais próximas do consumidor, como as desenvolvedoras imobiliárias, julgam relevante o tema empreendimento em real estate.

Outro fato a ser apontado é a unicidade entre as respostas obtidas das empresas desenvolvedoras imobiliárias, que concordam entre si em muitas respostas. Isso pode ser observado através das notas finais, que variam mais entre si. Em contrapartida, as empresas de Properties/ Fundos de pensão geraram respostas que diferem mais entre si, assim formando notas parecidas entre os temas.

Por fim, esta pesquisa utilizou dos apontamentos feitos por MONETTI (2017) e verificou que, os principais subtemas exibidos pelos entrevistados, não estão totalmente presentes nos cursos de especialização e pós-graduação brasileiros. A maior defasagem se existe no ensino de Mercado Financeiro e suas expectativas de comportamento.

Esta pesquisa evoca sua continuidade, não só para atualização, mas também para a análise mais profunda entre as diferenças entre o ensino brasileiro de real estate e as expectativas dos contratantes.

7. REFERÊNCIAS

BOYD, David et al. Developing a Practice-based Body of Real Estate Knowledge: A Delphi Study. **Journal Of Real Estate Practice And Education**. Atlanta, p. 139-168. jan. 2014.

COMITÊ DE MERCADO. **A formação de profissionais para o setor de Real Estate**. São Paulo: Núcleo de Real Estate, 2010. 6 p

DIAZ III, Julian. Science, Engineering, and the Discipline of Real Estate. **Journal Of Real Estate Literature**. New Zeland, p. 183-195. jan. 1993

EPLEY, Donald R.. New Ranking of Decision-Making Subject Areas for Corporate Real Estate Executives. **Journal Of Real Estate Research**. California, p. 44-68. jan. 2004.

MONETTI, Eliane. **Educação em Real Estate: Evolução e comparação entre Regiões latino-americanas**. 2017. 123 f. Tese (Livre Docência) - Curso de Engenharia Civil, Departamento de Engenharia Construção Civil, Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2017.

MUSIL, Thomas. Integrating Business School into Real Estate Pratictioner Professional Development. **Journal Of Real Estate Practice And Education**. California, p. 133-149. ago. 2005.

PHYRR, Stephen A. et al. Project and Portfolio Management Decisions: A Framework and Body of Knowledge Model for Cycle Research. **Journal Of Real Estate Portfolio Management**. California, p. 1-16. jan. 2003

PYHRR, Stephen A.; BORN, Waldo; MANNING, Chridtopher A.. **Project and Portfolio Management Decisions: A framework and Body of Knowledge Model for Cycle Research**. 2002. 16 f. Tese (Doutorado) - Curso de Real Estate, Journal Of Real Estate Portfolio Management, United States, 2002.

RABIANSKI, Joseph S.; BLACK, Roy T.. An International Perspective on the Importance of Real Estate Concepts and Topics. **Journal Of Real Estate Practice And Education**, Atlanta, v. 2, n. 1, p.13-32, jan. 1999.

ROULAC, Stephen E.. The Strategic Real Estate Framework: Processes, Linkages, Decisions. **The Journal Of Real Estate Research**. California, p. 323-346. jan. 1996.

SCHULTE, Karl - Werner. **The role of investment and finance in Real Estate education and research throughout the world**. **Property Management** 1983, v21, issue 1, p. 97-113.

WORZALA, Elaine et al. A Graduate Real Estate Program Survey: Careers and Compensation. **Journal Of Real Estate Practice And Education**. California, p. 29-39. jan. 2013