

Linha Editorial:

Estudo de caso para a viabilidade imobiliária em Matupá - MT

Alan Andrade *

Elson Eduardo Oliveira †

Resumo: O mercado imobiliário exige a consideração de aspectos financeiros, técnicos, métodos construtivos e segurança para garantir transações bem-sucedidas. Tanto corretor quanto cliente devem estar cientes do impacto do preço dos imóveis, taxas de juros, inflação e oferta e demanda, assim como das formas de pagamento disponíveis. Além disso, a atualização do corretor sobre a infraestrutura do imóvel e a documentação necessária é fundamental para a conscientização do cliente na tomada de decisão. A qualidade da construção, materiais utilizados, idade do imóvel, infraestrutura e segurança são fatores determinantes na escolha imobiliária, demandando atenção especial do corretor e do cliente. A orientação dos profissionais do mercado é valiosa para oferecer insights sobre o mercado, tendências de valorização e desvalorização, assim como as melhores práticas de negociação. Finalmente, a capacidade de compra do cliente e seu planejamento financeiro são considerações essenciais para evitar comprometer sua estabilidade a longo prazo. Com o devido planejamento e consideração desses aspectos, tanto corretor quanto cliente podem tomar decisões mais assertivas no mercado imobiliário, garantindo transações seguras e satisfatórias para todas as partes envolvidas.

Palavras-chave: Mercado Imobiliário; Aspectos Financeiros; Segurança; Capacidade de Compra; Transações Bem-sucedidas.

Abstract: The real estate market requires the consideration of financial, technical, construction methods, and security aspects to ensure successful transactions. Both the broker and the client must be aware of the impact of property prices, interest rates, inflation, and supply and demand, as well as available payment methods. Additionally, the broker's update on the property's infrastructure and necessary documentation is crucial for the client's decision-making awareness. The quality of construction, materials used, age of the property, infrastructure, and security are determining factors in the real estate choice, demanding special attention from both the broker and the client. Professional guidance in the market is valuable to provide insights on market trends, valuation, devaluation, and negotiation best practices. Lastly, the client's purchasing power and financial planning are essential considerations to avoid jeopardizing their long-term stability. With careful planning and consideration of these aspects, both the broker

*Elson Eduardo de Oliveira Paulo, Graduado em Engenharia Civil pelo Centro Universitário de Várzea Grande (UNIVAG, Várzea Grande-MT, 2018), Especialista em planejamento, gerenciamento e controle de obras pela CEGESP (Cuiabá-MT, 2019), Especialista em metodologia e didática do ensino pela União das Faculdades de Mato Grosso (UNIFAMA, Guarantã do Norte-MT, 2019), Técnico em transações imobiliárias pelo Centro de Tecnologia e de Educação Profissional (CETEPS, Sinop-MT, 2020) e Mestre em Arquitetura e Urbanismo pelo Centro Universitário de Várzea Grande (UNIVAG, Várzea Grande-MT, 2023). Atualmente docente do ensino superior na União das Faculdades de Mato Grosso em Guarantã do Norte – MT, Rua Jequitiba, nº 40, Jardim Aeroporto. Cep.: 78520-000. E-mail: elsoneduardo37@gmail.com. Novembro de 2023.

†

Alan Andrade acadêmico de engenharia Civil – 9º semestre de engenharia - Atualmente estuda no ensino superior na União das Faculdades de Mato Grosso em Guarantã do Norte – MT, Rua Jequitiba, nº 40, Jardim Aeroporto. Cep.: 78520-000. E-mail: elsoneduardo37@gmail.com. Novembro de 2023.

and the client can make more informed decisions in the real estate market, ensuring secure and satisfactory transactions for all parties involved.

Keyword: Real Estate Market; Financial Aspects; Security; Buying Power; Successful Transactions.

1. INTRODUÇÃO

O mercado imobiliário é um setor fundamental para a economia, abrangendo atividades como compra, venda, aluguel e construção de imóveis. Segundo um relatório do Banco Mundial (2019), o setor imobiliário representa cerca de 70% da riqueza global. Isso demonstra sua importância no desenvolvimento econômico não só de um país, mas também a nível global.

No contexto brasileiro, o mercado imobiliário também exerce um papel significativo. Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2019), o setor imobiliário representou 6,2% do Produto Interno Bruto (PIB) em 2019. Essa contribuição demonstra a relevância econômica do mercado imobiliário para a sustentabilidade do país.

Além de sua importância econômica, o mercado imobiliário desempenha um papel social relevante ao fornecer moradias adequadas para a população. Segundo a ONU (2015), a moradia é um direito fundamental, e a oferta adequada de imóveis é essencial para garantir uma boa qualidade de vida para as pessoas. Além disso, a valorização dos imóveis contribui para a formação de patrimônio e o enriquecimento de indivíduos e famílias.

No entanto, empreender no setor imobiliário não é uma tarefa fácil. Requer profissionais capacitados e uma análise minuciosa de vários aspectos do projeto. De acordo com um estudo realizado pela consultoria McKinsey & Company(2017), empreendimentos imobiliários de sucesso exigem uma compreensão profunda dos custos financeiros e temporais envolvidos, além da utilização de estratégias eficientes para reduzir custos e maximizar os ganhos.

Em um estudo de caso sobre um projeto residencial em Matupa-MT, serão detalhadas todas as etapas do processo, desde a documentação e os projetos iniciais até a entrega aos compradores. Serão identificados os principais desafios enfrentados na execução do projeto e as estratégias adotadas para superá-los. Esse estudo de caso tem como objetivo contribuir para o aprimoramento do conhecimento sobre as complexidades envolvidas no empreendimento no setor imobiliário e auxiliar na compreensão dos aspectos financeiros e temporais, além das expectativas de lucro envolvidas.

2. DESENVOLVIMENTO

No mercado imobiliário, tanto na visão do corretor quanto na visão do cliente, é essencial considerar aspectos financeiros para que a transação seja bem-sucedida. O preço dos imóveis, a taxa de juros dos financiamentos, a inflação e a oferta e demanda são fatores que impactam diretamente nas negociações. Além disso, é importante que ambas as partes tenham conhecimento sobre as formas de pagamento disponíveis, como financiamentos, consórcios ou pagamento à vista.

Em relação aos aspectos técnicos, é fundamental que o corretor esteja atualizado sobre todas as informações relacionadas à infraestrutura do imóvel, como a área construída, o número de quartos, a localização e a planta baixa. O cliente precisa ter acesso a essas informações para poder tomar uma decisão consciente. Além disso, é importante que o corretor tenha conhecimento sobre a documentação necessária para a compra do imóvel, como escrituras e registros, garantindo assim a legalidade e segurança da transação.

Ao abordar os métodos construtivos e segurança do imóvel, tanto corretor quanto cliente devem estar atentos às características físicas da propriedade, como a qualidade da construção, os materiais utilizados, a idade do imóvel e a infraestrutura disponível, como acesso a água, energia elétrica e saneamento básico. A segurança também é um fator determinante na escolha de um imóvel, sendo importante avaliar se o condomínio possui sistemas de controle de acesso, câmeras de segurança e vigilância 24 horas.

As observações dos profissionais do mercado imobiliário também são importantes para auxiliar tanto corretor quanto cliente. Os especialistas possuem experiência em lidar com diferentes situações e podem oferecer insights valiosos sobre o mercado, como tendências de valorização ou desvalorização dos imóveis de determinada região, por exemplo. Além disso, esses profissionais podem orientar sobre as melhores práticas de negociação, auxiliando na obtenção de um bom negócio para ambas as partes.

Por fim, é essencial analisar a capacidade de compra do cliente, levando em consideração fatores como renda, possíveis financiamentos e histórico de crédito. O corretor precisa entender o perfil do cliente e suas necessidades para poder oferecer opções que se encaixem dentro do seu orçamento. É importante também que o cliente avalie sua própria capacidade financeira e se planeje de forma adequada para realizar a compra de um imóvel, evitando comprometer sua estabilidade financeira a longo prazo.

Em suma, ao considerar os aspectos financeiros, técnicos, métodos construtivos e segurança, observações dos profissionais e a capacidade de compra, tanto o corretor quanto o cliente

conseguem tomar decisões mais assertivas no mercado imobiliário. Com um planejamento adequado, é possível garantir uma transação segura e satisfatória para todas as partes envolvidas.

2.1 Aspectos financeiros

No mercado imobiliário, tanto na visão do corretor quanto na visão do cliente, é essencial considerar aspectos financeiros para que a transação seja bem-sucedida. O preço dos imóveis, a taxa de juros dos financiamentos, a inflação e a oferta e demanda são fatores que impactam diretamente nas negociações. Além disso, é importante que ambas as partes tenham conhecimento sobre as formas de pagamento disponíveis, como financiamentos, consórcios ou pagamento à vista. Um aspecto fundamental na compra de imóveis hoje em dia é a avaliação dos aspectos financeiros. Considerando os dados apresentados sobre a disponibilidade de investimento, é possível observar que o programa Minha Casa Minha Vida abrange uma parcela significativa das pessoas que estão em busca de adquirir um imóvel, representando 29% da pesquisa. Além disso, é interessante notar que a disponibilidade de desembolsar valores de 350 mil a 600 mil reais corresponde a 27%, revelando que uma parcela considerável dos entrevistados tem uma capacidade de investimento um pouco maior. Já a faixa de investimento de 600 mil a 1.2 milhão de reais representa 38%, mostrando que uma parte significativa das pessoas tem a possibilidade de adquirir imóveis de valor mais elevado. Por outro lado, a pequena parcela de 6% dos entrevistados que possui disponibilidade de investir em imóveis acima de 1.2 milhão de reais indica que essa faixa de valor é menos acessível para a maioria das pessoas. No entanto, é importante ressaltar que esses dados se referem exclusivamente à disponibilidade de investimento, sendo necessário levar em consideração outras variáveis como a capacidade de pagamento e renda mensal do comprador.

Qual sua disponibilidade para investimento?
100 respostas

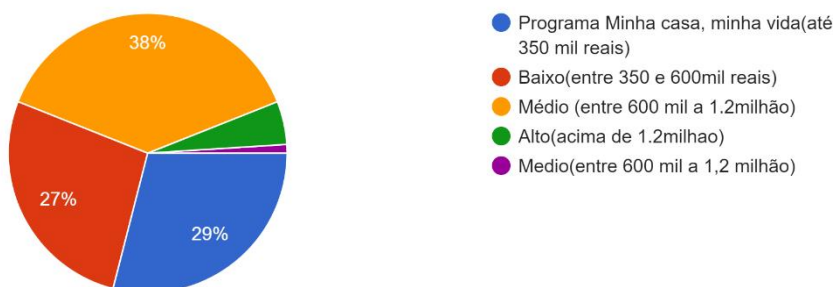


Figura 1 – Gráfico de Disponibilidade de investimento

Recursos próprios ou financiamento?

99 respostas

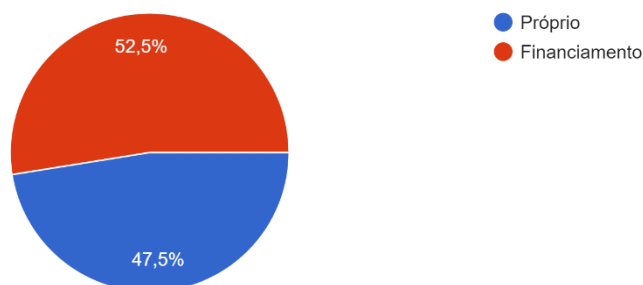


Figura 2- Gráfico de recursos mais utilizados na hora da compra

Sabendo que o preço da laje, fica entre 5 e 10% do custo da obra, optaria com ou sem laje?

100 respostas

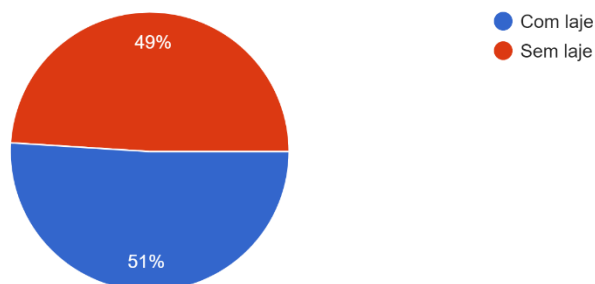


Figura 3- Gráfico do valor da laje no custo total do imóvel

O mercado imobiliário é uma área de grande importância e complexidade, que envolve a compra, venda e aluguel de imóveis. Para entender melhor essa dinâmica, é fundamental analisar a visão dos profissionais do setor, que possuem expertise e conhecimento sobre as preferências dos clientes. De acordo com os profissionais entrevistados, 87% das pessoas preferem o padrão médio na escolha de uma casa. Isso demonstra que a maioria dos clientes busca um equilíbrio entre tamanho, acabamentos e preço. Os outros 13% são divididos entre aqueles que preferem casas de alto padrão, com acabamentos mais luxuosos, e aqueles que optam por casas de baixo padrão, visando um custo mais acessível. Em relação aos estilos de casa, os profissionais apontam que 75% dos clientes preferem as casas contemporâneas, que apresentam linhas retas e design moderno. Os outros 25% optam por casas tradicionais, com elementos mais clássicos e acolhedores. Essa diferença de preferência pode refletir o perfil e gosto pessoal de cada cliente. Essas informações complementam a análise financeira realizada anteriormente, mostrando que além dos aspectos econômicos, as preferências estéticas e de

conforto também são importantes na tomada de decisão dos compradores. Portanto, para que uma transação imobiliária seja bem-sucedida, é fundamental considerar não apenas os aspectos financeiros, mas também as preferências dos clientes e as características dos imóveis disponíveis. Com base em todas essas informações, corretores e clientes podem realizar negociações mais informadas e satisfatórias, encontrando a melhor opção para ambos.

Qual o padrão de imóvel mais procurado?
16 respostas

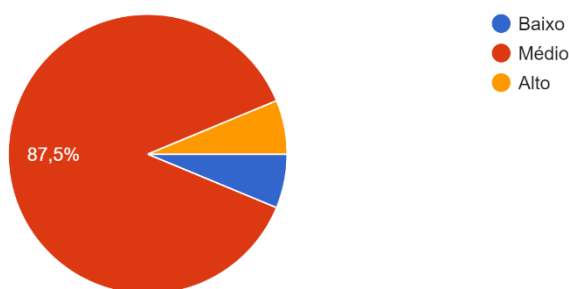


Figura 4- Gráfico do padrão de imóvel procurado

Qual a forma de pagamento mais usada?
16 respostas

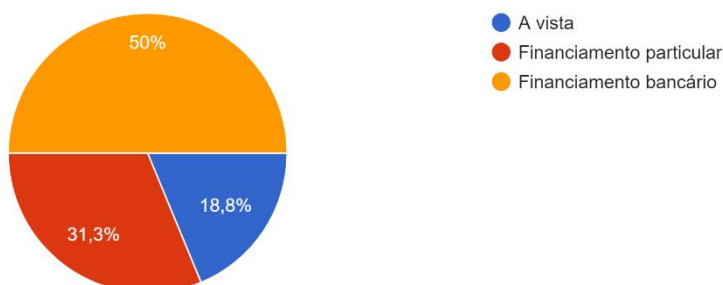


Gráfico 5- Forma de pagamento

2.2 Aspectos técnicos

Em relação aos aspectos técnicos, é fundamental que o corretor esteja atualizado sobre todas as informações relacionadas à infraestrutura do imóvel, como a área construída, o número de quartos, a localização e a planta baixa. O cliente precisa ter acesso a essas informações para poder tomar uma decisão consciente. Além disso, é importante que o corretor tenha conhecimento sobre a documentação necessária para a compra do imóvel, como escrituras e registros, garantindo assim a legalidade e segurança da transação. Outro aspecto técnico importante a ser considerado na compra de imóveis hoje em dia é a quantidade de dormitórios

desejada pelo cliente. De acordo com os dados apresentados, a maioria das pessoas (59%) opta por imóveis com até 3 dormitórios. Isso demonstra a preferência pela praticidade e conforto de um número adequado de quartos para atender às necessidades da família. Além do número de dormitórios, a quantidade de carros também influencia na escolha do imóvel. Segundo a pesquisa, 53% dos compradores desejam uma garagem com espaço para 2 carros, o que evidencia a importância de ter um local adequado para acondicionamento dos veículos. No quesito fachada, a pesquisa mostrou uma mudança de preferência em relação às escolhas tradicionais. A fachada contemporânea foi a mais escolhida com 65,7%, indicando uma tendência de valorização de projetos inovadores e modernos. A fachada neo clássica e tradicional empataram em segundo lugar, com 17,2%. Outro ponto importante a ser considerado é a área gourmet do imóvel. A pesquisa apontou que 43% dos compradores preferem a área gourmet conjugada à casa, enquanto 46% preferem uma área mais separada. Já 11% dos entrevistados afirmaram não ter interesse em incluir esse espaço em seu projeto. Esses números demonstram a importância de personalizar o imóvel de acordo com as preferências e necessidades de cada cliente. A piscina também é um item bastante considerado pelos compradores. De acordo com a pesquisa, 47% dos entrevistados optam pela piscina de concreto com hidromassagem, mostrando que o conforto e a diversão são fatores importantes na escolha desse item. Por outro lado, 23% dos compradores preferem não incluir a piscina em seu projeto.

A quantidade de quartos é outro fator determinante na escolha dos clientes, e os profissionais apontam que 93,8% deles preferem casas com três quartos. Esse resultado reflete a busca por espaços amplos e versáteis, que possam atender às necessidades do cliente, seja para acomodar sua família ou criar um ambiente de home office, por exemplo. A área gourmet, que oferece um espaço para cozinhar e receber amigos e familiares, tem ganhado cada vez mais destaque nas preferências dos clientes. Segundo os profissionais, 43,8% dos clientes preferem áreas gourmet conjugadas, ou seja, integradas à sala de estar ou jantar. Já 18,8% optam por áreas gourmet separadas, que proporcionam maior privacidade e isolamento acústico. Surpreendentemente, 37,5% dos clientes são indiferentes a essa escolha, deixando-a aberta para futuras adaptações de acordo com suas necessidades. Os profissionais também observam que há uma aceitação média de 86,7% em relação aos novos métodos construtivos no mercado imobiliário. Isso demonstra que a incorporação de tecnologias mais sustentáveis e eficientes, como o uso de materiais alternativos ou processos construtivos inovadores, é bem-vista pelos clientes. Porém, ainda há uma parcela de 13,3% que possui resistência ou desconfiança em relação a esses métodos, preferindo manter-se no tradicional. Essas informações

complementam as análises financeiras e estéticas realizadas anteriormente, mostrando que a escolha de um imóvel envolve uma série de fatores, desde aspectos técnicos e funcionais até as preferências pessoais e valores do cliente. Portanto, para garantir a satisfação e sucesso da transação imobiliária, é essencial que corretores estejam atualizados e atentos a todos esses aspectos, buscando entender e atender às necessidades individuais de cada cliente.

TABELA 1	
ASPECTOS TECNICOS	CLIENTES
Quanto a quantidade de dormitórios:	
1 dormitório	2,00%
2 dormitórios	35,00%
3 dormitórios	59,00%
4 dormitórios	1,00%
Garagem para quantos carros?	
um	23,00%
dois	53,00%
três ou mais	23,00%
Quanto a fachada da residência:	
Tradicional	17,20%
Contemporânea	65,70%
Neoclássica	17,20%

TABELA 2	
ASPECTOS TECNICOS	CLIENTES
Área gourmet conjugada ou separada da casa?	
Conjugada	43,00%
Separada	46,00%
Não se aplica	11,00%
Quanto a piscina:	
De fibra, sem hidromassagem	8,00%
De fibra, com hidromassagem	12,00%
De concreto, sem hidromassagem	10,00%
De concreto, com hidromassagem	47,00%
Não incluir piscina	23,00%
Qual tipo de telhado?	
Isotérmica	49,00%
Cerâmica	34,00%
Fibrocimento	17,00%

Figura 5 - Tabela 1 e 2 - Aspectos técnicos

2.3 Métodos construtivos e segurança

Levando em consideração a importância do conhecimento dos diferentes métodos construtivos no mercado imobiliário, é fundamental que o cliente esteja ciente das opções disponíveis e de suas características específicas. Um dos métodos mais utilizados é o tijolo cerâmico, amplamente reconhecido e considerado seguro por 95% dos participantes de uma pesquisa. Esse método tradicional consiste na construção das paredes utilizando tijolos cerâmicos, que são empilhados e fixados com argamassa, proporcionando boa resistência, isolamento térmico e acústico.

Uma opção cada vez mais utilizada é o bloco de concreto, conhecido por 80% dos participantes. Nesse método, blocos pré-moldados de concreto são encaixados e fixados com argamassa, formando as paredes. Além de oferecer boa resistência estrutural, esse método é mais rápido de ser executado.

Porém, nem todos os métodos construtivos são conhecidos e aceitos com a mesma confiança. O uso de EPS (isopor) como estrutura construtiva teve um conhecimento e uma percepção de segurança mais baixos, com apenas 37%. Essa técnica envolve o uso de painéis de isopor como

forma para as paredes, que posteriormente são preenchidas com concreto. Embora ofereça isolamento térmico e acústico, a falta de divulgação e conhecimento acerca desse método pode gerar dúvidas em relação à sua resistência e durabilidade.

Outro método com menor conhecimento e segurança é o steel frame, com apenas 21%. Ele envolve o uso de estruturas metálicas leves, preenchidas com materiais isolantes e revestidas com placas de gesso, formando as paredes. Esse sistema construtivo é resistente, proporciona bom isolamento acústico e térmico, além de oferecer uma construção mais rápida.

Quais dos metodos construtivos abaixo você conhece?

100 respostas

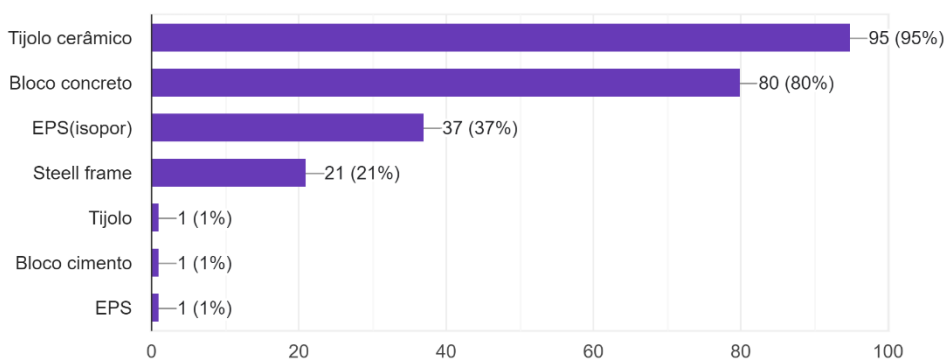


Figura 6 – Gráfico de Métodos construtivos

É importante ressaltar que a escolha do método construtivo deve levar em conta não apenas o conhecimento e a segurança, mas também as necessidades e preferências do cliente. Cada método possui suas particularidades e características específicas, e é importante analisar qual deles melhor atende às demandas do comprador.

É essencial considerar a segurança dos métodos construtivos inovadores. Embora 21,6% dos participantes da pesquisa tenham declarado não se sentirem seguros em relação a esses métodos, a maioria (78,4%) afirmou que se sente seguro. Isso demonstra que, apesar da percepção de risco em relação a técnicas mais recentes, a confiança nesses métodos tende a ser maior. É recomendado aos clientes e corretores avaliar conjuntamente a adequação desses métodos construtivos inovadores às necessidades e considerar a opinião de profissionais especializados para garantir uma escolha segura.

Quanto aos métodos construtivos inovadores, se sente seguro?

97 respostas

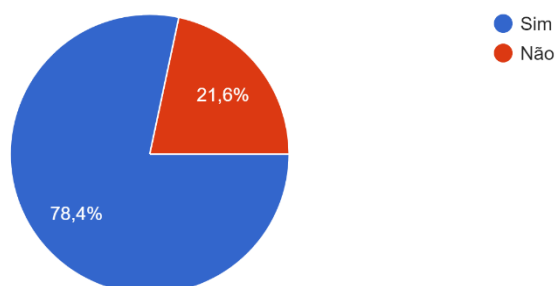


Figura 7 - Gráfico de segurança relacionada aos novos métodos construtivos

Diante de todas essas informações, tanto o corretor quanto o cliente devem estar bem informados sobre os diferentes métodos construtivos e suas características de segurança. Isso permitirá tomar decisões mais assertivas e conscientes em relação à escolha do imóvel e ao método construtivo utilizado. A segurança é um aspecto fundamental na busca por um imóvel, e a compreensão e o conhecimento desses métodos são essenciais para garantir a tranquilidade e a satisfação do cliente com sua nova propriedade.

Além disso, é importante considerar que a incorporação de tecnologias mais sustentáveis e eficientes nos métodos construtivos é bem-vista pelos corretores, como aponta uma aceitação média de 86,7% em relação aos novos métodos construtivos. Isso indica que a introdução de materiais alternativos e processos inovadores é valorizada pelo mercado imobiliário.

Quanto a aceitação do mercado sobre os novos métodos construtivos e tecnologias?

15 respostas

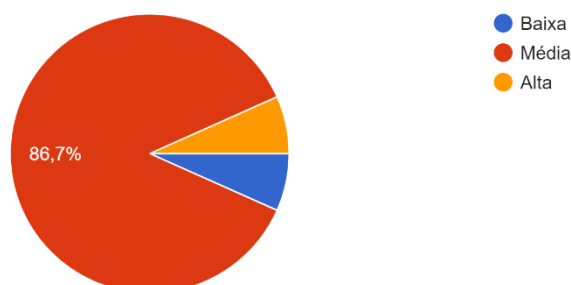


Figura 8 – Gráfico relacionado a aceitação de novos métodos construtivos e tecnologias

Com o avanço do setor e a busca por maior qualidade, os profissionais estão se familiarizando cada vez mais com técnicas como o bloco de concreto, EPS e steel frame. Isso permite que

esses profissionais sanem as dúvidas dos clientes e ofereçam soluções mais adequadas em cada situação.

Quais os métodos construtivos abaixo, você saberia especificar para o cliente?

16 respostas

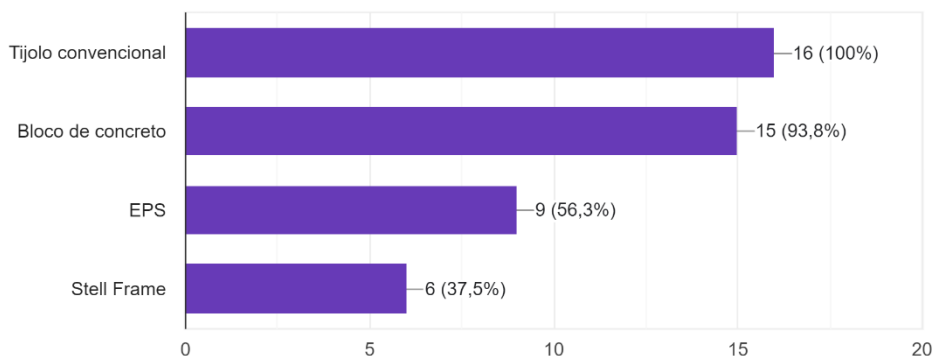


Figura 8 – Gráfico sobre o conhecimento dos profissionais em relação aos métodos construtivos

Apesar das inovações, 81,3% dos profissionais acreditam que a construção em alvenaria continuará sendo amplamente utilizada no mercado, considerada uma opção sólida e confiável. Essa visão ressalta a confiança na alvenaria como uma técnica robusta que ainda é capaz de atender às expectativas dos clientes.

Acredita, quem em 20 anos, ainda existirá construção em alvenaria?

16 respostas

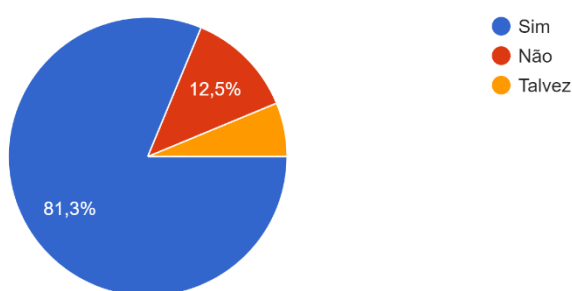


Figura 10 – Gráfico de evolução dos métodos construtivos

Quanto à evolução da infraestrutura municipal, há opiniões divergentes entre os profissionais. Metade acredita que haverá um acompanhamento do crescimento, com uma infraestrutura adequada para suprir as necessidades da população. Porém, 43% acreditam que haverá mais oferta do que procura, o que pode gerar desequilíbrios no mercado imobiliário.

Quanto a infraestrutura e capacidade de crescimento da cidade, a médio prazo, acredita que:

16 respostas

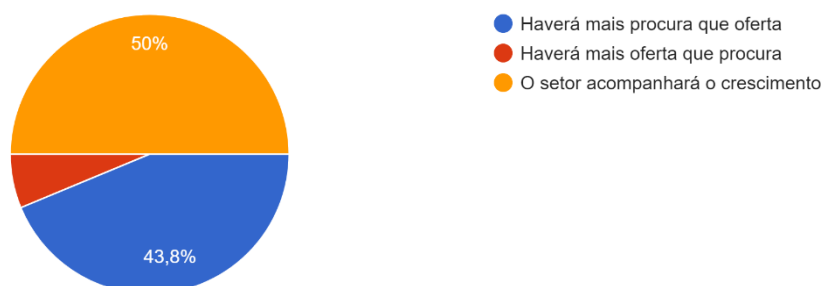


Figura 11 – Gráfico de crescimento da infraestrutura municipal

Dessa forma, a compreensão dos métodos construtivos, o acompanhamento das inovações e o conhecimento da infraestrutura são aspectos cruciais tanto para os profissionais quanto para os clientes envolvidos no mercado imobiliário. A informação adequada possibilita decisões mais embasadas e contribui para a satisfação de todas as partes envolvidas.

3.0 CONCLUSAO

Em suma, o mercado imobiliário é complexo e requer uma abordagem abrangente que leve em consideração tanto os aspectos financeiros quanto técnicos, métodos construtivos, segurança e a capacidade de compra do cliente. A compreensão e consideração de todos esses elementos são fundamentais para garantir transações bem-sucedidas. Além disso, é essencial que tanto o corretor quanto o cliente estejam atualizados sobre as tendências do mercado, como valorizações e desvalorizações em determinadas regiões, o que pode influenciar diretamente nas decisões de compra e venda de imóveis.

A colaboração entre corretor e cliente desempenha um papel fundamental no processo de negociação imobiliária. Os profissionais do mercado imobiliário podem oferecer insights valiosos e orientações, enquanto os clientes precisam comunicar claramente suas necessidades e limitações. Ao trabalharem em conjunto, as partes podem tomar decisões informadas e objetivas, visando o melhor resultado para ambas as partes envolvidas. Isso pode resultar em transações seguras e satisfatórias que atendam às expectativas do comprador e às metas do vendedor.

Compreender a capacidade de compra do cliente e orientá-lo sobre suas opções de financiamento, consórcios e formas de pagamento é igualmente importante. O corretor pode desempenhar um papel crucial ao ajudar o cliente a avaliar sua situação financeira e a planejar

com responsabilidade a aquisição de um imóvel. Por outro lado, os clientes também devem estar cientes de sua capacidade financeira e evitar comprometer sua estabilidade a longo prazo ao adquirir uma propriedade.

Em última análise, ao considerar todos esses aspectos em conjunto, tanto o corretor quanto o cliente podem realizar transações no mercado imobiliário de forma mais segura e satisfatória. Com um entendimento abrangente e um planejamento cuidadoso, é possível garantir que ambas as partes atinjam seus objetivos e alcancem resultados positivos. A transparência, comunicação clara e colaboração são a base para o sucesso no mercado imobiliário, resultando em relações duradouras entre corretor e cliente.

REFERÊNCIAS

Banco Mundial. (2019). Doing Business: **Measuring Business Regulations**. Retrieved from Disponível em: <<https://www.doingbusiness.org/en/data/exploretopics/enforcing-contracts>> Acessado em 25/10/2023.

IBGE. (2019). **Contas nacionais trimestrais**. Disponível em: <<https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv101711.pdf>> Acessado em 25/10/2023.

ONU-Habitat. (2015). **State of the World's Cities 2014/2015: Bridging the Urban Divide**. Disponível em: <https://unhabitat.org/sites/default/files/2015/08/15/SWUC2014-2015_en_full_report.pdf> 25/10/2023.

McKinsey & Company. (2017). **Real-estate development: from feasibility to profitability**. Disponível em: <<https://www.mckinsey.com/industries/private-equity-and-principal-investors/our-insights/real-estate-development-from-feasibility-to-profitability>> Acessado em 25/10/2023.