

# **COMPETÊNCIAS PROFISSIONAIS DO CORRETOR DE IMÓVEIS DE MÉDIO E ALTO PADRÃO ATUANTES NO RECIFE-PE: estudo de caso na imobiliária Alpha**

**Josiellen Santos da Conceição**  
[jsc14@discente.ifpe.edu.br](mailto:jsc14@discente.ifpe.edu.br)

**Maria Estelianne da Silva Mota**  
[mesm8@discente.ifpe.edu.br](mailto:mesm8@discente.ifpe.edu.br)

**Matheus Henrick Venceslau Gomes**  
[mhvg1@discente.ifpe.edu.br](mailto:mhvg1@discente.ifpe.edu.br)

Orientadora  
**Alba Barbosa**  
[alba.barbosa@paulista.ifpe.edu.br](mailto:alba.barbosa@paulista.ifpe.edu.br)

## **RESUMO**

Este artigo tem como objetivo identificar as competências profissionais dos corretores de imóveis especializados no segmento de médio e alto padrão na cidade de Recife, Pernambuco. A pesquisa busca compreender quais conhecimentos, habilidades e atitudes (modelo CHA) são considerados essenciais pelos próprios profissionais para alcançar sucesso em suas funções. A metodologia adotada foi de natureza quantitativa e descritiva, utilizando como base um questionário adaptado de Ferreira (2022), com 32 perguntas distribuídas em quatro blocos temáticos. O estudo de caso foi realizado com seis corretores atuantes na imobiliária Alpha, localizada no Recife-PE. Os resultados revelaram que a competência profissional nesse segmento exige a combinação entre domínio técnico, comunicação eficaz e atitudes éticas, como empatia, transparência e resiliência. Verificou-se ainda que os profissionais valorizam mais as capacitações técnicas específicas e a atualização constante do que a formação acadêmica formal. Conclui-se que o corretor eficaz é versátil, estratégico e preparado para atuar em um mercado sofisticado e competitivo.

**Palavras-chave:** Competências profissionais; Corretores de imóveis; Imóveis de médio padrão; Imóveis de alto padrão; Mercado imobiliário de Recife; Estudo de caso imobiliário.

## ABSTRACT

This article aims to identify the professional competencies of real estate agents specialized in the mid- and high-end property market in the city of Recife, Pernambuco. The research seeks to understand which knowledge, skills, and attitudes (CHA model) are considered essential by the professionals themselves to achieve success in their roles. The methodology adopted was quantitative and descriptive, based on a questionnaire adapted from Ferreira (2022), consisting of 32 questions divided into four thematic blocks. The case study was conducted with six real estate agents working at Alpha, a real estate agency based in Recife-PE. The results revealed that professional competence in this segment requires a combination of technical expertise, effective communication, and ethical attitudes such as empathy, transparency, and resilience. It was also found that professionals tend to value specific technical training and continuous updating more than formal academic education. It is concluded that the effective real estate agent is versatile, strategic, and well-prepared to operate in a sophisticated and competitive market.

**Keywords:** Professional competencies; Real estate agents; Mid-range properties; High-end properties; Real estate market in Recife; Real estate case study.

## 1 INTRODUÇÃO

O setor imobiliário exerce influência significativa nas operações de compra, venda, locação e desenvolvimento de propriedades. De acordo com Gyourko e Saiz (2023), os mercados imobiliários mantêm uma forte conexão com variáveis macroeconômicas, como as taxas de juros e o ritmo de crescimento econômico. Os autores destacam que compreender essas inter-relações é essencial para analisar os ciclos do setor e os fatores que podem contribuir para o surgimento de bolhas imobiliárias.

No cenário nacional, o setor imobiliário tem passado por mudanças significativas. Conforme divulgado pelo Secovi-SP (2023), a área vem demonstrando solidez e continua sendo alvo de investimentos, especialmente no mercado de imóveis residenciais. Essa tendência é atribuída ao crescimento do modelo de trabalho remoto e ao aumento da capacidade de poupança da população brasileira.

No contexto regional, o mercado imobiliário recifense apresenta características específicas, influenciadas por fatores como o crescimento populacional, a urbanização acelerada e investimentos em infraestrutura. Segundo dados da ABECIP (2024), o setor de crédito imobiliário encerrou 2023 em alta, com R\$251 bilhões em concessões, representando um crescimento de 4% em relação ao ano anterior.

A Zona Sul do Recife, reconhecida como uma das áreas de maior valorização da cidade, destaca-se pela elevada demanda por imóveis de padrão superior, especialmente aqueles situados em condomínios com infraestrutura completa e localização privilegiada. De acordo com o relatório da ABRAINC (2023), o mercado de imóveis de médio e alto padrão apresentou um crescimento de 14% no volume de unidades comercializadas no ano de 2023, evidenciando o interesse contínuo por empreendimentos que oferecem conforto, segurança e qualidade de vida. Diante desse cenário, é importante que os corretores de imóveis que atuam nessa região desenvolvam competências técnicas especializadas e habilidades

comportamentais alinhadas às expectativas de um público exigente, visando atender de forma eficaz às demandas do mercado imobiliário de alto padrão.

Neste artigo, é relevante compreender os conceitos de competência e habilidade, pois eles sustentam a análise do desempenho profissional. Segundo Chiavenato (2014), competências consistem na integração de conhecimentos, habilidades e atitudes que capacitam o indivíduo a executar tarefas com eficiência e eficácia. De acordo com Dutra (2016), as habilidades constituem a capacidade prática que os profissionais demonstram ao aplicar seus conhecimentos de forma eficiente na execução de tarefas e na resolução de problemas no ambiente organizacional. O autor ressalta que essas habilidades não são inatas, mas desenvolvidas progressivamente, por meio da vivência profissional, da reflexão crítica sobre as experiências e do esforço contínuo para aperfeiçoar o desempenho. Assim, a habilidade profissional é o elemento que conecta o saber teórico à ação concreta, sendo indispensável para a obtenção de resultados satisfatórios e para a consolidação das competências no exercício cotidiano da profissão.

No que diz respeito à dimensão do conhecimento, Chiavenato (2014) define-o como o conjunto de informações, conceitos, técnicas e princípios adquiridos por meio da educação formal, estudos e experiências, que servem como base para a atuação profissional. Esse conhecimento pode ser técnico, científico ou prático, e precisa ser constantemente atualizado para manter sua relevância diante das mudanças do mercado e da sociedade.

Já a atitude, conforme Fleury e Fleury (2021), refere-se à disposição individual para agir com responsabilidade, comprometimento, ética e proatividade diante das demandas do trabalho. Trata-se da dimensão mais subjetiva da competência, relacionada aos valores pessoais, à motivação e ao comportamento no ambiente profissional. A atitude influencia diretamente a forma como o profissional interage com os outros, responde a desafios e lida com situações adversas, sendo determinante para a construção de relações de confiança e para a credibilidade no exercício da função.

Cobra (2007) destaca que a busca contínua por aprendizado é essencial para que os profissionais mantenham sua competitividade no mercado. Essa postura requer um comprometimento proativo com a atualização de conhecimentos e o aprimoramento de transformações tecnológicas e das exigências do ambiente de trabalho.

Observa-se que, nos últimos anos, o mercado imobiliário passou por importantes transformações, especialmente na região sul do Recife. Fatores como a relativa estabilidade econômica, o avanço das tecnologias voltadas para o setor, o aumento do interesse por parte dos investidores e a mudança no perfil e nas preferências dos consumidores têm contribuído para esse novo cenário.

Diante da relevância das competências profissionais e das exigências crescentes atribuídas ao corretor de imóveis, torna-se pertinente questionar: quais competências são indispensáveis para o exercício eficaz dessa profissão. Neste contexto, o presente estudo tem como propósito responder à seguinte pergunta de pesquisa: quais competências os corretores de imóveis consideram indispensáveis para o desempenho eficaz de suas atividades profissionais na cidade do Recife? A investigação concentrou-se na identificação dos conhecimentos, habilidades e atitudes (CHA) que contribuem para o sucesso profissional dos agentes atuantes na imobiliária Alpha, especializada no segmento de médio e alto padrão desde 2018.

Segundo dados do CRECI-PE (2024), existem atualmente 17.374 corretores registrados no

estado de Pernambuco, dos quais apenas 10.166 estão em atividade. Para alcançar os objetivos propostos, adotou-se uma abordagem metodológica quantitativa, utilizando como instrumento de pesquisa o questionário adaptado de Ferreira (2022), composto por 32 questões. A aplicação do instrumento se deu junto aos seis corretores da empresa Alpha, com o objetivo de analisar em profundidade as competências valorizadas por esses profissionais e compreender o perfil necessário para atuar com excelência no segmento estudado.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1. Competências Profissionais

As competências profissionais têm sido amplamente debatidas no campo da administração, especialmente diante das exigências crescentes atribuídas ao corretor de imóveis. Diversos autores convergem na compreensão de que as competências não se limitam ao domínio técnico, mas envolvem também habilidades práticas e atitudes comportamentais que, quando mobilizadas de forma integrada, possibilitam ao profissional agir com eficácia em seu ambiente de atuação.

Fleury e Fleury (2021), por exemplo, argumentam que o conceito de competência deve abranger tanto capacidades técnicas quanto elementos relacionais e comportamentais, fundamentais para a adaptação às constantes mudanças organizacionais. Essa visão é fortalecida por Dutra (2020), que concebe a competência como um ativo estratégico da organização, pois está diretamente relacionada à habilidade do indivíduo de aplicar conhecimentos de maneira flexível, conforme as demandas específicas de diferentes situações. Dutra (2021) complementa que, no contexto da transformação digital, o domínio de ferramentas tecnológicas torna-se cada vez mais decisivo para garantir a inovação e a permanência competitiva das organizações.

Chiavenato (2014), ao tratar do tema, reforça essa abordagem ao definir competência como o resultado da junção entre conhecimento, habilidade e atitude, destacando que o desempenho profissional não depende apenas do que se sabe, mas também da forma como esse saber é aplicado, com eficácia e comprometimento. Essa concepção dialoga diretamente com a de Le Boterf (1994), que entende que a competência só se manifesta quando o indivíduo consegue mobilizar recursos – técnicos, emocionais e relacionais – de modo contextualizado. Esse ponto é particularmente relevante no mercado imobiliário, onde o profissional precisa integrar conhecimentos técnicos com capacidade de negociação, análise de mercado e construção de relacionamentos com clientes e parceiros.

Cobra (2007) também contribui para esse debate ao afirmar que o desenvolvimento profissional deve ser encarado como um processo contínuo, baseado na proatividade do indivíduo em buscar atualização e aprimoramento. Essa perspectiva encontra respaldo em Kotler e Keller (2022), que observam que, especialmente em setores exigentes como o imobiliário, o sucesso está fortemente associado ao constante refinamento das habilidades comerciais, principalmente aquelas voltadas ao relacionamento com o cliente e à personalização da experiência de compra.

Ao relacionar essas concepções teóricas ao mercado de médio e alto padrão na cidade do Recife, percebe-se que o corretor de imóveis deve reunir um conjunto robusto de competências que vão além do conhecimento técnico. Lidar com um público exigente, conduzir negociações de alto valor e acompanhar as mudanças tecnológicas do setor requer a mobilização simultânea de habilidades interpessoais, capacidade analítica e atitudes éticas e

estratégicas. Dessa forma, torna-se pertinente refletir se as competências descritas na literatura se alinham à realidade vivida pelos profissionais locais, reforçando a importância de investigar quais competências são realmente reconhecidas como indispensáveis por corretores que atuam nesse contexto específico.

Diante desse cenário, torna-se essencial considerar também o papel das instituições formadoras e dos ambientes organizacionais no desenvolvimento e na consolidação dessas competências. A qualificação inicial, muitas vezes centrada em aspectos legais e técnicos da profissão, precisa ser complementada por programas de educação continuada que integrem aspectos comportamentais, tecnológicos e estratégicos. Além disso, empresas do setor imobiliário têm a responsabilidade de fomentar uma cultura de aprendizado constante, oferecendo treinamentos, materiais e oportunidades de desenvolvimento prático. No contexto recifense, onde o mercado de médio e alto padrão é caracterizado por alta competitividade e demandas específicas dos clientes, essas iniciativas tornam-se ainda mais relevantes. Assim, a formação de um corretor de imóveis plenamente competente não depende apenas de sua iniciativa individual, mas também de um ecossistema profissional que valorize e estimule o crescimento contínuo em múltiplas dimensões.

## **2.2. O corretor de imóveis e suas responsabilidades legais perante seus clientes e parceiros empresariais**

A atuação do corretor de imóveis também envolve um conjunto de responsabilidades legais e éticas que são essenciais para a confiabilidade e segurança das transações. Esse arcabouço normativo é estruturado pela Lei nº 6.530/1978 e regulamentado por órgãos como o Conselho Federal de Corretores de Imóveis (COFECI) e os Conselhos Regionais (CRECIs), como o de Pernambuco. Conforme o COFECI (2021), a profissão é fiscalizada continuamente, o que confere à corretagem um caráter técnico-jurídico relevante.

O CRECI-PE (2023), por sua vez, orienta os profissionais quanto à necessidade de atuação transparente, com informações claras e precisas, evitando condutas que possam induzir o cliente ao erro. O artigo 7º da Lei nº 6.530/1978 reforça essa orientação ao estabelecer que o corretor deve fornecer dados verdadeiros e completos aos clientes e parceiros (Brasil, 1978). Assim, a conduta ética não é apenas uma obrigação legal, mas uma exigência moral que sustenta a relação de confiança no processo de intermediação imobiliária.

Fleury e Fleury (2021) destacam que atitudes como integridade, responsabilidade e respeito são componentes fundamentais da competência profissional, especialmente na dimensão atitude do modelo CHA. Tais posturas são essenciais na condução das relações com clientes, construtoras, incorporadoras e demais colegas de profissão. A formalização clara de contratos de parceria, por exemplo, evita litígios e reforça a credibilidade do profissional, conforme enfatiza o CRECI-PE (2023).

Essa perspectiva é alinhada ao entendimento de Dutra (2004), que considera competência como a mobilização consciente e responsável de saberes em contextos práticos. Já Le Boterf (1994) e Cobra (2007) defendem que o desenvolvimento profissional é contínuo e deve acompanhar as transformações legais, tecnológicas e de mercado. O COFECI e os CRECIs, ao oferecerem treinamentos e orientações constantes, promovem esse ciclo de qualificação que consolida a competência profissional em sua totalidade.

Dessa forma, comprehende-se que as responsabilidades legais e éticas do corretor de imóveis não se limitam ao cumprimento de normas externas, mas se integram à sua competência

profissional. Elas exigem conhecimento jurídico, habilidade de comunicação transparente e atitudes éticas, sobretudo em mercados sofisticados como o de médio e alto padrão, nos quais a confiança é um ativo decisivo.

### 2.2.1 A atuação do Corretor de imóveis

O exercício da profissão de corretor de imóveis, no contexto atual, exige uma atuação multifacetada, que vai além da simples intermediação de negociações. Trata-se de um trabalho que envolve competências técnicas, jurídicas, éticas e comunicacionais, indispensáveis para atender às demandas de um mercado em constante transformação. Fleury e Fleury (2021) observam que o desempenho profissional eficaz está associado à capacidade de articular conhecimentos, habilidades e atitudes os três pilares do modelo CHA, particularmente em ambientes altamente regulados e competitivos, como o setor imobiliário.

A legislação brasileira, por meio da Lei nº 6.530/1978, define o corretor como o profissional legalmente autorizado a atuar na compra, venda, locação e permuta de bens imóveis, devendo pautar sua atuação por princípios de ética e transparência (Brasil, 1978). Para Martins (2022), a credibilidade do corretor depende tanto do domínio técnico quanto da integridade demonstrada nas relações com clientes e parceiros.

Além disso, os conselhos de classe, como o COFECI e o CRECI-PE, desempenham papel fundamental na normatização e fiscalização da categoria, promovendo treinamentos e ações educativas voltadas à formação contínua dos profissionais (COFECI, 2021). Essa formação é vista por Cobra (2007) como parte de um processo permanente de desenvolvimento profissional, no qual a capacidade de atualização e adaptação torna-se essencial para manter a competitividade.

Ferreira (2021) complementa esse raciocínio ao destacar que o domínio de tecnologias digitais, como plataformas de CRM e estratégias de marketing online, é hoje uma competência estratégica para os corretores, sobretudo no segmento de médio e alto padrão. Dessa forma, a atuação do corretor contemporâneo exige uma combinação equilibrada de competências normativas e técnicas, habilidades operacionais e digitais, além de atitudes éticas e proativas, todas integradas no modelo CHA, que se mostra indispensável para o sucesso e a credibilidade profissional.

### 2.2.2 Competências desejáveis do corretor de imóveis

A atuação eficiente do corretor de imóveis requer a integração de três dimensões fundamentais: o conhecimento técnico, a aplicação prática desse saber e a postura adotada no exercício da função. Essa articulação entre conhecimento, habilidade e atitude; referida como modelo CHA; é particularmente relevante no mercado de médio e alto padrão, onde se exige precisão técnica e um elevado nível de sensibilidade relacional.

Le Boterf (1994) aponta que as competências são mobilizadas em diferentes dimensões da atuação profissional, como a prospecção de clientes, análise de mercado, condução de contratos, mediação de interesses e o processo de fechamento de vendas. Dessa forma, as competências não são apenas saberes acumulados, mas sim a capacidade de aplicá-los de maneira eficaz em contextos complexos.

A necessidade de evolução constante também é reforçada por Oliveira (2010), ao afirmar que profissionais com competências bem desenvolvidas apresentam maior facilidade de adaptação

às mudanças do mercado, lidam melhor com desafios e aproveitam oportunidades de forma mais estratégica. Silva (2020) complementa essa perspectiva ao afirmar que o corretor de imóveis precisa ter um conhecimento profundo do mercado onde atua, a fim de identificar alternativas viáveis para seus clientes e propor soluções adequadas às suas necessidades.

Diante disso, torna-se evidente que a competência no setor imobiliário não se limita à dimensão técnica, mas envolve também habilidades interpessoais, visão estratégica e capacidade de atualização contínua; fatores que são determinantes para oferecer um serviço de excelência e manter-se competitivo em um mercado em constante transformação.

O domínio de informações atualizadas e precisas é um diferencial competitivo relevante no setor imobiliário, especialmente em contextos onde a confiança do cliente é determinante para o sucesso nas negociações. A ética profissional, nesse cenário, torna-se fundamental para o estabelecimento de vínculos duradouros e transparentes com o público. Segundo Cobra (2007), a postura ética e a conduta responsável são elementos que fortalecem a imagem do profissional e contribuem para a construção de credibilidade. Da mesma forma, Kotler e Keller (2016) destacam que a confiança e a integridade são pilares essenciais para manter relacionamentos sustentáveis com os clientes, sobretudo em mercados que envolvem decisões de alto valor e carga emocional, como o imobiliário.

Conforme observa Dutra (2010), as habilidades são desenvolvidas a partir da prática e da vivência profissional, sendo responsáveis por transformar o conhecimento em ação eficaz. No contexto da corretagem, isso inclui competências como organização pessoal, capacidade de negociação, argumentação, uso de recursos digitais e produção de materiais visuais, aspectos apontados com destaque pelos profissionais participantes desta pesquisa.

Para Kotler e Keller (2021), vender não se resume à persuasão: envolve comunicação estratégica, empatia e flexibilidade, habilidades que permitem guiar o cliente com segurança e confiança ao longo da jornada de compra. Essas habilidades apareceram de forma consistente nas respostas dos corretores entrevistados, que enfatizaram a importância de saber conduzir o processo de venda, gerar confiança e adaptar a linguagem ao perfil do cliente, aspectos considerados determinantes para o êxito profissional.

No que se refere às atitudes, essas configuram a dimensão comportamental da competência. Fleury e Fleury (2021) ressaltam que posturas como ética, responsabilidade, proatividade e equilíbrio emocional são essenciais para consolidar vínculos duradouros com os clientes e manter a credibilidade da atuação. No levantamento realizado, os corretores atribuíram alto valor a atitudes como bom humor, dedicação e receptividade ao feedback, demonstrando alinhamento com os princípios previstos no Código de Ética Profissional da categoria.

Autores como Le Boterf (1994) e Cobra (2007) ampliam essa discussão ao indicar que a atitude é o elemento que conecta o saber ao agir. Trata-se da disposição pessoal de aprender continuamente, adaptar-se a novas realidades e enfrentar desafios com maturidade. Os dados empíricos reforçam esse entendimento, ao indicar que os corretores valorizam competências como resiliência, iniciativa para propor soluções e construção de relacionamentos de longo prazo com seus clientes.

### 3 METODOLOGIA

Foi adotada uma abordagem metodológica quantitativa que é um método que possibilita a mensuração objetiva dos dados coletados. De acordo com Gil (2021), esse tipo de metodologia se destaca por oferecer uma estrutura sistemática para a coleta e a análise de informações numéricas, o que permite a generalização dos resultados e favorece a produção de conclusões mais consistentes. Ainda segundo o autor, a confiabilidade dos dados obtidos por meio dessa abordagem depende diretamente da definição precisa das variáveis envolvidas e do uso de instrumentos bem elaborados, como questionários padronizados ou experimentos controlados.

Com base nesse entendimento, o instrumento utilizado na presente pesquisa foi um questionário adaptado do modelo proposto por Ferreira (2022), especialmente estruturado para mapear as competências profissionais exigidas de corretores de imóveis que atuam no segmento de médio e alto padrão na cidade do Recife. A aplicação desse instrumento possibilitou uma coleta de dados sistemática, com foco na identificação das percepções dos profissionais a respeito dos conhecimentos, habilidades e atitudes (CHA) considerados indispensáveis ao bom desempenho de suas atividades no contexto imobiliário.

O questionário é organizado em quatro blocos temáticos distintos, cada um voltado para aspectos específicos das competências profissionais, conforme apresentado nos quadros a seguir.

QUADRO 1 – Organização do questionário

<b>Bloco 1: Informações dos consultores</b>	Caracterização dos corretores: Idade; Formação acadêmica; Formação adicional; Tempo de atuação; Área anterior
<b>Bloco 2: Conhecimentos</b>	Conhecimento técnico e de mercado: Avaliação de imóveis; Atributos construtivos; Mercado local; Nicho; Economia; Processo de venda; Jurídico; Marketing digital
<b>Bloco 3: Habilidades</b>	Habilidades práticas e técnicas: Confiança; Comunicação; Organização; Vendas; Flexibilidade; Redes; Parcerias; Coleta de dados; Fotografar; Argumentação; Problemas; Empatia; Inovação; Antecipação; Estratégia; Técnicas de vendas; Autoavaliação
<b>Bloco 4: Atitudes</b>	Posturas éticas e comportamentais: Ética; Dedicação; Aparência; Atendimento; Feedback; Bom humor; Diplomacia; Controle emocional; Proatividade; Ousadia; Não intimidação; Fechamento de venda; Atualização

Fonte: Adaptado de Ferreira (2022).

O universo da pesquisa foi composto por corretores de imóveis da imobiliária Alpha, localizada na cidade do Recife, atuantes no segmento de imóveis de médio e alto padrão. Conforme Gil (2019), o universo corresponde ao conjunto de elementos que possuem características relevantes para o estudo. Foram convidados oito corretores da imobiliária Alpha para responder ao questionário, dos quais seis aceitaram participar voluntariamente da pesquisa. A faixa etária predominante entre os participantes foi de 38 a 43 anos, e a maioria possuía experiência profissional no ramo imobiliário entre 9 e 15 anos.

A análise dos dados de um questionário com seis respondentes foi realizada de forma cuidadosa, considerando o tamanho reduzido da amostra. Inicialmente, todas as respostas foram lidas integralmente para garantir compreensão total do conteúdo. Em seguida, as respostas foram agrupadas por similaridade, facilitando a identificação de padrões e temas recorrentes. Para as perguntas abertas, foi aplicada a codificação temática, categorizando as informações qualitativas em tópicos relevantes. Já nas perguntas fechadas, especialmente aquelas com escala Likert, foram utilizadas tabelas de frequência e gráficos de barras para visualizar a distribuição das respostas. Apesar da limitação do número de participantes, essa abordagem permitiu extrair insights significativos, respeitando as características específicas de cada respondente.

#### 4 RESULTADOS

Esta seção apresenta a análise dos dados obtidos a partir da aplicação de um questionário direcionado a corretores de imóveis que atuam no segmento de médio e alto padrão na cidade de Recife-PE. O objetivo central da investigação foi identificar quais competências esses profissionais consideram essenciais para o desempenho eficaz de suas funções. A relevância desse levantamento está na possibilidade de compreender, com base na percepção dos próprios corretores, os fatores que influenciam diretamente sua performance no mercado imobiliário.

A importância da pesquisa justifica-se pelo fato de que, ao identificar essas competências, é possível oferecer subsídios para a melhoria da atuação profissional e, consequentemente, minimizar impactos negativos no setor. Considerando que o mercado imobiliário de médio e alto padrão exige um nível elevado de preparo e qualificação, conhecer essas percepções contribui significativamente para o fortalecimento do desempenho individual e coletivo dos profissionais envolvidos.

Participaram da pesquisa seis corretores de imóveis com atuação consolidada em Recife-PE, todos especializados em imóveis voltados a clientes de perfil mais exigente. A seguir, apresenta-se a tabela com os dados iniciais referentes ao perfil desses profissionais.

TABELA 1 - Bloco 1 (Informações)

BLOCO 1 - INFORMAÇÕES				
RESPONDENTES	INFORMAÇÕES POR ÁREA			
	IDADE (ANOS)	FORMAÇÃO	ÁREA DE ATUAÇÃO ANTERIOR	TEMPO DE ATUAÇÃO (ANOS)
R1	26-31	SUPERIOR INCOMPLETO	COMÉRCIO	5-
R2	38-43	ENSINO MÉDIO	RECURSOS HUMANOS	9-15
R3	55+	SUPERIOR COMPLETO	SEGURANÇA PÚBLICA	9-15
R4	44-49	ENSINO MÉDIO	BANCOS	20-30
R5	32-37	ENSINO MÉDIO	COMÉRCIO	5-9
R6	38-43	SUPERIOR COMPLETO	EDUCAÇÃO	9-15

Fonte: Elaborada pelos autores

Conforme dados da tabela acima obtidos na aplicação do questionário base, podemos visualizar que o corpo funcional da empresa Alpha é composto por corretores com idade acima dos 26 anos, com uma maior concentração na faixa etária dos 38 aos 43 anos. Outra informação obtida é que o fator de formação acadêmica de nível superior para o sucesso dos

corretores não é tão importante já que se iguala o de nível médio.

Ainda na parte de formação dos corretores, a respeito de cursos especializados da área, como um requisito obrigatório para atuar na área é o curso em TTI (Técnicas em Transações Imobiliárias), foi perguntado aos corretores se fizeram algum curso especializado e ou acham importante a realização de cursos especializados em alguma área específica na atuação. As respostas estão apresentadas na tabela a seguir.

TABELA 2 - Cursos relevantes na área de atuação

Vendas de alto padrão	R2
Avaliação Imobiliária	R5 e R6
Certificações	R4
Marketing e Comunicação	R3

Fonte: Elaborada pelos autores

Uma resposta se destacou indicando que o profissional em questão não possui nenhuma formação adicional além do curso obrigatório em TTI, o que sugere que nem todos percebem a necessidade de buscar capacitações extras, dependendo de seus objetivos ou contexto profissional.

As formações mencionadas apontam para um cenário onde os profissionais buscam se especializar e diversificar suas competências, com ênfase em nichos de mercado, avaliação técnica e estratégias de marketing. Isso reflete a importância crescente da qualificação contínua para se destacar no competitivo mercado imobiliário.

Ainda foi perguntado no questionário qual área profissional os corretores atuavam, de modo que a área de atuação profissional anterior, pudesse exercer algum tipo de colaboração para o sucesso profissional como corretor de imóveis. Conforme observado, 50% dos corretores antes atuavam na área do comércio, onde algumas de suas vivências precedentes poderiam de forma indireta ajudar na construção de sucesso ao longo da carreira. Outro conjunto de respostas que encerra o primeiro bloco do questionário é o tempo de atuação dos corretores no mercado imobiliário, onde pode-se observar que 50% dos respondentes, tem um tempo de atuação que variam de 9 à 15 anos.

#### 4.1 Conhecimentos

O segundo bloco de pesquisa aborda a relevância dos conhecimentos e técnicas na atuação dos profissionais do setor imobiliário, destacando aspectos como a importância de uma avaliação precisa, a familiaridade com os atributos construtivos dos imóveis e a capacidade de identificar diferenciais competitivos.

Na primeira pergunta, é apresentada a importância acerca de conhecimentos e técnicas

essenciais para a atuação. Assim, o domínio desses fatores não só melhora a performance do profissional, mas também eleva a experiência do cliente, construindo uma reputação sólida e sustentável no mercado imobiliário. Apresentados os dados pela tabela abaixo:

TABELA 3 - Bloco 2 (Conhecimento de técnicas específicas)

BLOCO 2 - CONHECIMENTOS			
CONHECIMENTOS/ TÉCNICAS	IMPORTANTE	MUITO IMPORTANTE	EXTREMAMENTE IMPORTANTE
TÉCNICAS ESPECÍFICAS	0%	0%	100%
MERCADO IMOBILIÁRIO	0%	16,70%	83,30%
ECONOMIA	16,70%	50%	33,30%
MARKETING	16,70%	66,70%	16,70%
COMUNICAÇÃO	0%	50%	50%

Fonte: Elaboradas pelos autores

A resposta que atribui 100% de extrema importância ao conhecimento sobre avaliação de imóveis, técnicas, normas e procedimentos, além do domínio dos atributos construtivos e diferenciais do imóvel em relação à concorrência, destaca aspectos fundamentais para o sucesso na corretagem imobiliária.

Os dados coletados apontam que a grande maioria dos respondentes (83,3%) considera extremamente importante conhecer bem a cidade e o mercado imobiliário local, especialmente em relação aos locais mais valorizados em termos de oferta, demanda e preço. Além disso, 16,7% classificaram esse conhecimento como muito importante, reforçando a relevância desse aspecto para a atuação no setor.

O domínio do mercado local permite ao corretor atuar de forma estratégica, identificando tendências, oportunidades e necessidades específicas dos clientes. Além disso, a especialização em um segmento ou nicho, seja por tipo de imóvel ou região, potencializa a capacidade do profissional de oferecer soluções personalizadas e de agregar valor aos processos de compra e venda.

Outro aspecto importante utilizado como base para a terceira pergunta do bloco de parte relacionada ao conhecimento, foi a respeito da economia contida no investimento em um imóvel desse tipo, onde foi perguntado, se ter conhecimento de economia, saber das vantagens/desvantagens e de resultados do investimento em imóveis ou aplicações financeiras; do contexto macroeconômico e de seus reflexos no mercado imobiliário, conhecer matemática financeira.

A tabela mostra que, apesar de uma pequena variação nas respostas, 50% dos corretores que participaram da pesquisa consideram o conhecimento em economia muito importante, especialmente porque aspectos econômicos e de viabilidade estão fortemente presentes nas negociações, tornando esse conhecimento um diferencial para o sucesso.

Os resultados indicam que a maioria dos respondentes (66,7%) considera extremamente importante possuir conhecimento em marketing, mídias digitais, tecnologia da informação e

comunicação, além de cultura geral. Outros 16,7% avaliaram como muito importante, enquanto o mesmo percentual classificou como importante.

Esses conhecimentos refletem as demandas de um mercado imobiliário cada vez mais digitalizado e competitivo. O domínio de ferramentas e estratégias de marketing, especialmente nas mídias digitais, é essencial para criar campanhas eficazes, alcançar o público-alvo e construir uma presença sólida no mercado. A integração de tecnologia da informação e comunicação permite maior eficiência na gestão de dados e processos, enquanto o conhecimento em cultura geral amplia a capacidade de se conectar com diferentes perfis de clientes e compreender suas necessidades.

Esse panorama revela que, embora o foco técnico e prático seja essencial, os profissionais que aliam essas competências multidisciplinares se tornam mais preparados para enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades de um mercado em constante transformação.

No mercado imobiliário, saber inspirar confiança e se comunicar de forma clara e objetiva são habilidades indispensáveis para o sucesso profissional. Transmitir segurança ao cliente em cada etapa do processo é fundamental, especialmente em transações de alto valor que exigem comprometimento e tomadas de decisão assertivas.

Além disso, a capacidade de adaptar a comunicação aos canais mais adequados demonstra flexibilidade e alinhamento às demandas modernas, facilitando o entendimento e fortalecendo as relações. Esse equilíbrio entre confiança e clareza estabelece uma base sólida para negociações eficazes e para a construção de uma reputação profissional consistente no setor.

Sobre comunicação, pode-se observar que os corretores que responderam o questionário, estão no universo de resposta equivalentes no que diz respeito a importância de saber inspirar e transmitir confiança, através de fatores como a comunicação clara e objetiva, visando o sucesso na negociação com os clientes as respostas se mantiveram no mesmo espaço, com 50% optando pela opção muito importante e 50% extremamente importante. Ressaltando ainda, que, esse tipo de competência, promove conexões mais fortes e resultados mais positivos no contexto profissional.

#### 4.2 Habilidades

Habilidades são capacidades que uma profissional desenvolve para realizar tarefas ou resolver problemas em diferentes contextos da vida. Elas podem ser adquiridas por meio de aprendizado e prática, abrangendo aspectos físicos, cognitivos, sociais ou emocionais. No ambiente profissional, as habilidades são fundamentais para o desempenho eficaz das funções e para o crescimento na carreira. Elas se dividem em técnicas, como o domínio de ferramentas específicas, e comportamentais, como comunicação e empatia. Desenvolver habilidades é um processo contínuo que contribui para o aprimoramento pessoal e profissional, permitindo que os indivíduos se adaptem às mudanças e alcancem seus objetivos.

Como em várias áreas profissionais, o tempo é um fator determinante, na conclusão e no processo do trabalho, a importância de sempre saber gerir o tempo também é imprescindível no mercado imobiliário, aliado a outros fatores, pode ser um grande potencial de sucesso. Formado pelas respostas da pergunta “Saber organizar-se quanto à agenda de compromissos quanto ao controle dos clientes atendidos. Ser metódico para agir sempre com um método, com uma sequência.” podemos ter a seguinte tabela referente ao bloco 3 (Habilidades).

TABELA 4 - Bloco 3 (Habilidades)

BLOCO 3 - HABILIDADES			
CONHECIMENTOS/ TÉCNICAS	IMPORTANTE	MUITO IMPORTANTE	EXTREMAMENTE IMPORTANTE
GERÊNCIA DO TEMPO	33,30%	33,30%	33,30%
PROCESSOS	0%	0%	100%
PERFIL DE CLIENTE	0%	0%	100%
RELACIONAMENTO PROFISSIONAL	0%	66,70%	33,30%
IMAGENS E FILMAGEM	16,70%	66,70%	16,70%
INTELIGÊNCIA EMOCIONAL	0%	50%	50%
EMPATIA COM CLIENTE	16,70%	66,70%	16,70%
INOVAÇÃO	16,70%	66,70%	16,70%
VISÃO ESTRATÉGICA	16,70%	66,70%	16,70%

Fonte: Elaborado pelos autores

Apresentando uma variação de respostas, em 33,3% nas 3 respostas (importante, muito importante e extremamente importante), pode-se entender que é um fator importante na realização dos trabalhos, a metodologia e administração do tempo. Aliado a isso tem-se os processos base para complementação, de certa forma, conduzir os processos corretamente também influencia em uma boa imagem perante o cliente, fazendo com que a recomendação se torne efetiva, apresentando a seguir que 100% dos corretores identificam como extremamente importante dar seguimento aos processos, a pergunta “Saber negociar, saber conduzir todas as etapas do processo de vendas”.

Sobre a habilidade de tratar o cliente, como atender e obter sucesso com diferentes perfis dos mesmos e, até mesmo, influenciar no processo de escolha, gerando 100% das respostas em extremamente importante.

Os resultados indicam que a maioria dos respondentes (66,7%) considera extremamente importante saber criar e manter redes de relacionamento, articular recursos e parcerias, além de coletar dados e informações para atender demandas específicas e prospectar novos negócios. Outros 33,3% classificaram essa habilidade como muito importante, destacando a relevância dessas competências no setor imobiliário.

Ressalta-se que uma boa rede de relacionamentos é muito importante, pois, estabelecer e nutrir redes de relacionamento é essencial para ampliar oportunidades de negócios, pois permite o acesso a um conjunto diversificado de profissionais, clientes potenciais e parceiros estratégicos. A capacidade de articular parcerias com outros corretores ou especialistas agrega valor ao processo de compra e venda, promovendo sinergia e engajamento para alcançar objetivos comuns, entendemos que a competitividade é bem presente nesse ramo profissional, mas, acima de tudo, as relações promovem um bem estar profissional.

No mercado imobiliário assim como em outros, as ferramentas para a captação de clientes são variadas, os clientes que buscam um novo investimento, precisam antes de tudo ser tocados pelo produto a ser vendido, e um desses possíveis atrativos são as fotos de apresentação dos imóveis, mostrando características únicas e que seja um potencial atrativo para os clientes.

buscamos compreender, se, saber fotografar e filmar os imóveis, para produzir conteúdo de qualidade, é importante na visão dos corretores que estão respondendo, podemos perceber que, é definido como 66,70% importante e 16,70% extremamente importante, visto que pontos bem importantes podem ser identificados com essa habilidade, sendo, destaque competitivo, redução de dúvidas e principalmente no alcance de resultados no meio digital.

Isso também pode ser entendido como complemento para o marketing e grande fator de fortalecimento para a credibilidade do profissional, podemos então inferir que investir no aprendizado ou parceria com fotógrafos profissionais pode ser um diferencial, impactando os resultados do corretor, transformando imagens em uma ferramenta estratégica de vendas. Podemos acompanhar no quadro a seguir que, 66,7% acha muito importante esse tipo de habilidade, 16,7% extremamente importante e 16,7% importante, orbitando pelo mesmo âmbito de respostas temos uma definição da importância dessa habilidade.

Em uma parte da pesquisa aborda-se a habilidade emocional, temos um ponto importante, não só para o lado profissional, mas também para o pessoal, em que se torna um fator decisivo, que é a habilidade emocional, temos a seguinte afirmação, ser capaz de resolver problemas, saber lidar com momentos críticos e ou tensos, como resposta, temos 50% optando por muito importante e 50% para extremamente importante.

A capacidade de criar empatia com o cliente é um dos pilares para o sucesso no processo de vendas imobiliárias. Estabelecer uma conexão genuína vai além do atendimento inicial e do “quebra-gelo”; trata-se de construir uma relação de confiança e proximidade durante toda a jornada. Conversar simpaticamente sobre assuntos diversos demonstra interesse real pelo cliente, facilita o entendimento de suas necessidades e desejos, e torna o processo mais agradável e humanizado. Essa abordagem não apenas fortalece o vínculo profissional, mas também aumenta as chances de fidelização e recomendações futuras.

Percebemos que são bem interligadas, pois, a primeira trata a respeito da inovação e como ela pode mudar os rumos de uma negociação, a segunda pergunta, trata sobre a visão estratégica no sentido de enxergar novas oportunidades e alternativas, a visão estratégica e a capacidade de inovação são elementos essenciais para se destacar em um mercado competitivo e em constante transformação, como o imobiliário.

A visão estratégica permite ao profissional antecipar tendências, identificar oportunidades e alinhar ações aos objetivos de longo prazo. Já a inovação possibilita a adaptação a novas tecnologias, práticas e demandas do mercado, trazendo soluções criativas e eficientes. Juntas, essas competências impulsionam resultados, promovem diferenciação e consolidam uma atuação alinhada às expectativas do cliente moderno.

#### 4.3 Atitudes

No ambiente profissional, as atitudes desempenham um papel fundamental na construção de uma carreira sólida e no fortalecimento das relações interpessoais. Elas refletem o comprometimento, a ética e a postura do indivíduo diante dos desafios e das interações diárias no trabalho. Atitudes como proatividade, respeito, empatia e boa comunicação não apenas contribuem para um clima organizacional mais harmonioso, mas também são altamente valorizadas pelas empresas, influenciando diretamente na produtividade e na satisfação no trabalho. Desenvolver e manter atitudes positivas é essencial para o crescimento profissional e para a construção de uma imagem confiável e respeitada no mercado.

Seguindo com a análise e dando um enfoque grande na pessoa corretor de imóveis e quanto sua imagem física influencia nos desdobramentos das suas atividades, desde a captação dos clientes até o encerramento do processo de atendimento, as perguntas foram: 16 - Saber auto avaliar seu desempenho, reconhecendo e aprendendo com os próprios erros. Saber aprender e a se autodesenvolver. 17 - Agir sempre de forma ética, íntegra, honesta. Atuar com dedicação e perseverança e 18 - Cuidar da aparência. Ter preocupação com a construção de uma “marca pessoal” - buscando se aprimorar de forma contínua e visando ser bem percebido enquanto pessoa/profissional. Obtendo os seguintes resultados:

TABELA 5 - Bloco 4 (Atitudes)

BLOCO 4 - ATITUDES			
CONHECIMENTOS/ TÉCNICAS	IMPORTANTE	MUITO IMPORTANTE	EXTREMAMENTE IMPORTANTE
AUTOAVALIAÇÃO	0%	33,30%	66,70%
MODO DE AGIR	0%	16,70%	83,30%
APARÊNCIA	16,70%	66,70%	16,70%
FEEDBACK	16,70%	50,00%	33,30%
BOM HUMOR	33,30%	50%	33,30%
ATENDIMENTO DIPLOMÁTICO	0%	66,70%	33,30%
CONTROLE EMOCIONAL	0%	50%	50%
INICIATIVA E PRODUTIVIDADE	16,70%	33,30%	50%
INTIMIDAÇÃO COM PPE	0%	66,70%	33,30%
MOMENTO DE PROPOR O FECHAMENTO	0%	83,30%	16,70%
RELACIONAMENTO A LONGO PRAZO	0%	66,70%	33,30%

Fonte: Elaborado pelos autores

A autoavaliação é muito importante, pois, é uma ferramenta essencial para o desenvolvimento profissional e pessoal, reconhecer, pontos fortes e fracos, limitações, traçar estratégias, permite que o comportamento seja melhorado aprimorando as habilidades e consequentemente fazendo um potencial diferencial no mercado. A mesma, permite que como um indicador natural, seja mostrado se a estratégia utilizada está surtindo efeito ou não, essa prática é vital para avaliar a eficácia das estratégias de vendas, a qualidade do atendimento ao cliente e a capacidade de adaptação às mudanças, contribuindo para o crescimento sustentável na carreira.

O modo de agir e a atuação profissional, pode determinar a continuidade ou finalização de uma tratativa com um cliente/ investidor, através disso os parceiros podem ter uma visão positiva ou negativa na imagem do corretor, além disso, um comportamento proativo e organizado demonstra comprometimento e aumenta as chances de fechar negócios. Na tabela apresentando 83,3% como extremamente importante. Além dos fatores anteriormente citados, a aparência também é mencionada como muito importante para os consultores, sendo em sua grande maioria com 66,7% muito importante.

Para corretores de imóveis, o feedback é particularmente relevante, pois proporciona uma compreensão da percepção de investidores e parceiros, permitindo o ajuste de estratégias para atender melhor às suas expectativas. Além disso, ao ouvir e considerar o feedback,

fortalece-se o relacionamento com os clientes, demonstrando comprometimento e promovendo a confiança mútua sendo dois elementos essenciais para o sucesso em um mercado competitivo. Nesse contexto, 50% dos corretores consideram essa competência muito importante.

Ainda nesse caminho, o bom humor, o otimismo, a autoconfiança e a automotivação representam características relevantes para o relacionamento junto ao comprador e para o próprio desempenho do corretor. Os dados mostram que 50% consideram essa competência muito importante, 33,3% como extremamente importante e 16,7% como importante. Dessa forma, apesar de relevante, o bom humor não é percebido como um fator totalmente decisivo, sendo ele um ponto que pode variar de acordo com o perfil do comprador e o tipo de investimento envolvido.

Adotar uma postura diplomática também revela maturidade e disposição para atender às necessidades de diferentes tipos de consumidores. A cordialidade, o respeito, a naturalidade, a flexibilidade e a proatividade ajudam a consolidar relações de parceria, sendo particularmente relevantes nas negociações imobiliárias.

Em relação ao controle emocional, ele é considerado um elemento imprescindível no atendimento ao cliente. Os dados mostram que 50% dos corretores consideram essa habilidade como extremamente importante, enquanto os outros 50% a classificam como muito importante. Isso revela como o controle emocional proporciona ao corretor a capacidade de atender às demandas de cada perfil de comprador ou vendedor, independentemente das circunstâncias envolvidas.

Nesse sentido, a capacidade de inovar e de se arriscar revela ao corretor uma disposição para encontrar alternativas e se adaptar às circunstâncias. A proatividade e a ousadia permitem ao profissional se destacar em um mercado competitivo. Os números mostram que 50% consideram essa competência extremamente importante, 33,3% muito importante e 16,7% importante para o desenvolvimento de suas atividades.

A postura ao atender pessoas politicamente expostas, como figuras públicas ou de grande notoriedade, também revela a maturidade do corretor. A capacidade de se relacionar com esses perfis compartilhando confiança e discrição fortalece a imagem do profissional como um interlocutor seguro e capaz. Os dados mostram que 66,7% consideram essa competência extremamente importante, enquanto 33,3% a avaliam como muito importante.

Ainda nesse caminho, saber o momento preciso para propor o fechamento de um negócio revela um perfil maduro, focado em resultados e assertivo nas negociações. A avaliação revela que 83,3% consideram essa habilidade muito importante para uma conclusão eficiente e saudável das negociações, enquanto 16,7% a classificam como extremamente importante.

Por fim, a disposição em se atualizar quanto ao mercado, às legislações, às tendências e às circunstâncias da economia revela uma postura comprometida. Dessa forma, o corretor consegue ir além da transação propriamente dita, tentando consolidar um relacionamento de parceria junto ao comprador, aumentando suas chances de futuros negócios e ampliando a carteira de clientes.

Sendo acompanhado de 66,7% dos corretores que responderam afirmando que é muito importante esse relacionamento a longo prazo e 33,3% afirmando ser extremamente importante fator esse que fideliza o cliente e faz com que o corretor entenda cada vez mais o

tipo de investidor que tem em sua carteira de clientes. Ainda perguntado de modo opcional se algum corretor teria alguma competência adicional que acreditava ser importante para sua atuação, não tivemos outras atribuições.

Diante dos resultados apresentados, torna-se evidente que as competências comportamentais desempenham papel central na atuação dos corretores de imóveis que operam no segmento de médio e alto padrão. A capacidade de adotar uma postura profissional proativa, organizada e respeitosa influencia diretamente a percepção do cliente e dos parceiros, podendo determinar o sucesso ou a ruptura de uma negociação. O alto percentual de corretores que atribuem extrema importância à identificação do momento certo para fechar um negócio (83,3%) reforça a ideia de que o *timing* (termo em inglês que se refere à escolha adequada e estratégica do momento de agir) é decisivo para o êxito nas tratativas, associado à sensibilidade relacional.

Adicionalmente, aspectos como a aparência profissional, o foco no cliente e a abertura para o feedback destacam-se como elementos valorizados na prática cotidiana, refletindo a busca por um atendimento mais qualificado e personalizado. A competência para manter-se atualizado e estabelecer relações de longo prazo também se mostrou expressiva, sendo considerada muito ou extremamente importante pela totalidade dos respondentes, o que evidencia uma preocupação com a fidelização do cliente e a consolidação de vínculos comerciais duradouros.

Por outro lado, competências como o uso estratégico do bom humor, a postura diplomática, o controle emocional e a capacidade de inovação são igualmente valorizadas, mas apontam para nuances importantes: ainda que sejam reconhecidas como relevantes, sua aplicabilidade pode variar conforme o perfil do cliente, o tipo de investimento e o contexto da negociação.

Em síntese, os achados da empresa entrevistada indicam que o corretor de imóveis que alcança o sucesso nesse contexto precisa reunir um conjunto articulado de competências técnicas, habilidades sociais e comportamentais, além de manter uma postura ética e estrategicamente orientada para o relacionamento com o comprador. A ausência de sugestões de outras habilidades por parte da equipe da empresa reforça a percepção de que as competências já presentes na avaliação representam de forma adequada as principais demandas da prática profissional neste mercado específico.

## 5 CONCLUSÃO

Este estudo teve como propósito principal identificar as competências profissionais consideradas essenciais por corretores de imóveis que atuam no segmento de médio e alto padrão na cidade do Recife-PE, utilizando como recorte empírico a atuação da imobiliária Alpha. A investigação baseou-se no modelo que contempla conhecimentos, habilidades como referencial teórico para compreender os elementos que compõem a performance eficaz desses profissionais.

Os dados obtidos evidenciaram que determinadas competências são amplamente valorizadas no exercício da profissão, como o domínio técnico em avaliação de imóveis, a proficiência em técnicas de negociação, a habilidade de comunicação clara e eficiente, o uso estratégico de ferramentas de marketing digital e a adoção de condutas éticas. Tais competências foram apontadas como indispensáveis para alcançar excelência no atendimento e na condução das transações imobiliárias.

Destacou-se ainda a importância da atualização constante, da capacidade de construir e manter relacionamentos duradouros com os clientes e da adaptabilidade frente às transformações de um mercado competitivo e em constante evolução. Observou-se que, embora a formação superior não predomine entre os corretores analisados, há uma forte valorização de capacitações técnicas específicas; como o curso de TTI, certificações reconhecidas e formações nas áreas de marketing, avaliação e comunicação , o que reforça a ideia de que o êxito profissional vai além da formação acadêmica formal, estando diretamente ligado ao comprometimento com o desenvolvimento contínuo.

Dessa forma, conclui-se que o corretor de imóveis que atua nesse segmento precisa ser um profissional versátil, que possua conhecimento técnico sólido, habilidades interpessoais desenvolvidas e atitudes alinhadas à ética e à excelência. Além disso, a construção de uma carreira sustentável no mercado de médio e alto padrão exige um posicionamento estratégico, com foco na inovação, na adaptabilidade e no relacionamento com o cliente; dimensões que se configuram como pilares fundamentais para o sucesso profissional.

Apesar das contribuições relevantes deste estudo, é importante reconhecer suas limitações. A amostra restrita a seis corretores vinculados a uma única imobiliária não permite generalizações para o conjunto do mercado recifense ou para outras regiões. Além disso, a opção por uma abordagem exclusivamente quantitativa, embora adequada ao objetivo da pesquisa, limitou a possibilidade de aprofundamento em aspectos subjetivos da prática profissional. Nesse sentido, recomenda-se que futuras investigações ampliem o número de participantes, incluam profissionais de diferentes empresas e adotem metodologias mistas, a fim de enriquecer a compreensão sobre as competências exigidas na corretagem de imóveis de médio e alto padrão.

## REFERÊNCIAS

- ABECIP. **Boletim Informativo de Crédito Imobiliário e Poupança**. Disponível em: <https://abecip.org.br/mercado-imobiliario-brasileiro-boletim-mensal>. Acesso em: 24 mar. 2024.
- ABECIP. **Anuário da Habitação 2023**. São Paulo: Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança, 2023.
- ABRAINC. **Panorama do Mercado Imobiliário Brasileiro**: tendências e perspectivas 2023. São Paulo: Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias, 2023.
- BRASIL. **Lei nº 6.530, de 12 de maio de 1978**. Dispõe sobre a regulamentação da profissão de corretor de imóveis e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 15 maio 1978. Disponível em: <L6530 (planalto.gov.br)>. Acesso em: 31 jul. 2024.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de Pessoas**: O novo papel dos recursos humanos nas organizações. 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.
- COBRA, M. **Marketing Básico**: uma Perspectiva Brasileira. São Paulo: Editora Atlas, 2007.
- COFECL. **Código de Ética Profissional do Corretor de Imóveis**. Conselho Federal de Corretores de Imóveis, 2021. Acesso em: 31 jul. 2024.
- CRECI-PE. **Manual do Corretor de Imóveis**. Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Pernambuco, 2023. Acesso em: 31 jul. 2024.
- DUTRA, Joel Souza. **Competências**: conceitos e instrumentos para a gestão de pessoas na empresa moderna. São Paulo: Atlas, 2004.
- DUTRA, Joel Souza. **Competências**: conceitos e instrumentos para a gestão de pessoas na empresa moderna. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- DUTRA, Joel Souza. **Gestão por competências**: um modelo avançado para o gerenciamento de pessoas. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2016.
- DUTRA, J. S. **Gestão de Competências: Teoria e Prática**. 7. ed. Editora Elsevier, 2020.
- DUTRA, J. S. **Competências e Transformação Digital**: novos Desafios para as Organizações. Editora Elsevier, 2021.
- FERREIRA, Daniele Mariano. **Competências profissionais do corretor de imóveis**: estudo de caso em quatro imobiliárias de Guarapari/ES. 2022. 72 f. TCC (Graduação) - Curso de Administração, Ifes, Guarapari, 2022. Disponível em: <https://repositorio.ifes.edu.br/handle/123456789/2690>. Acesso em: 03 mar. 2024.
- FERREIRA, M. T. **Tecnologia e Inovação no Mercado Imobiliário**. Rio de Janeiro: Editora Tecnológica, 2021.
- FLEURY, M. T. L.; FLEURY, A. S. **Gestão de Competências**: teoria e prática. 3. ed. Editora Atlas, 2021.
- FLEURY, M. T. L.; FLEURY, A. S. **Competências Organizacionais**: estratégias para o Sucesso. Editora Atlas, 2022.
- GYOURKO, Joseph; SAIZ, Albert. **The Role of Housing in the Macro-Economy**. Cambridge: MIT Press, 2023.
- GIL, M. A. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2021.
- GIL, Antonio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2019.
- KOTLER, P.; KELLER, K. L. **Administração de Marketing**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.
- KOTLER, P.; KELLER, K. L. **Administração de marketing**. 15. ed. São Paulo: Pearson, 2016.

- KOTLER, P.; KELLER, K. L. **Administração de Marketing**. 16. ed. Pearson, 2021.
- KOTLER, P.; KELLER, K. L. **Marketing Management**. 16. ed. Pearson, 2022.
- LE BOTERF, Guy. **Desenvolvendo a competência dos profissionais**. Porto Alegre: Artmed Editora, 1994.
- MARTINS, L. A. **Desafios e Oportunidades para Corretores na Era Digital**. Belo Horizonte: Editora Professional, 2022.
- OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças. **Manual de consultoria empresarial: conceitos, metodologia e práticas**. São Paulo: Atlas, 2010.
- SANTOS, B. **Comunicação e Relacionamento no Setor Imobiliário**. Brasília: Editora Comunicação, 2019.
- SECOVI-SP. **Secovi-SP divulga dados do mercado imobiliário de maio de 2023**. Disponível em: <https://secovi.com.br/secovi-sp-divulga-dados-do-mercado-imobiliario-de-maio-de-2023>. Acesso em: 03 abr. 2024.
- SILVA, R. P. **Formação e Capacitação para Corretores de Imóveis**. Porto Alegre: Editora Professional, 2020.
- SILVA, F. A. **Atendimento e Satisfação no Mercado Imobiliário**. Recife: Editora Qualidade, 2022.