

**UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE FINANÇAS E CONTABILIDADE
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

YNGRID FLORENCCE MOTA SOARES CORREIA DE LIMA

**ANÁLISE SWOT: UMA CONTRIBUIÇÃO PARA A GESTÃO DE UMA
IMOBILIÁRIA EM JOÃO PESSOA**

JOÃO PESSOA

2018

YNGRID FLORENCCE MOTA SOARES CORREIA DE LIMA

**ANÁLISE SWOT: UMA CONTRIBUIÇÃO PARA A GESTÃO DE UMA
IMOBILIÁRIA EM JOÃO PESSOA**

Monografia apresentada a Coordenação do Trabalho de Conclusão de Curso (CTCC) do Curso de Ciências Contábeis do Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal da Paraíba, como requisito para a elaboração do TCC, a Monografia.

Orientadora Prof.^ª: Ma. Victoria Puntriano Zuniga de Melo

JOÃO PESSOA

2018

M917a Mota Soares Correia de Lima, Yngrid Florencece.

ANÁLISE SWOT: UMA CONTRIBUIÇÃO PARA A GESTÃO DE UMA
IMOBILIÁRIA EM JOÃO PESSOA / Yngrid Florencece Mota Soares Correia
de Lima. – João Pessoa, 2018.

54f.: il.

Orientador(a): Profª Msc. Victoria Puntriano Zuniga de Melo.

Trabalho de Conclusão de Curso (Ciências Contábeis) – UFPB/CCSA.

1. Mercado Imobiliário. 2. Contabilidade Gerencial. 3. Análise SWOT. I.
Título.

UFPB/CCSA/BS

CDU:657(043.2)

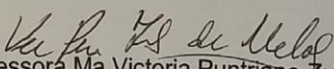
Gerada pelo Catalogar - Sistema de Geração Automática de Ficha Catalográfica do
CCSA/UFPB, com os dados fornecidos pelo autor (a)


YNGRID FLORENCCE MOTA SOARES CORREIA DE LIMA

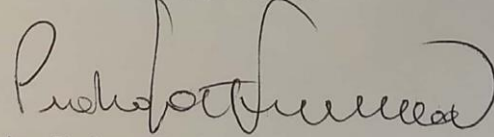
**ANÁLISE SWOT: UMA CONTRIBUIÇÃO PARA A GESTÃO DE UMA
IMOBILIÁRIA EM JOÃO PESSOA**

Esta monografia foi julgada adequada para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis, e aprovada em sua forma final pela Banca Examinadora designada pela Coordenação do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal da Paraíba.

BANCA EXAMINADORA


Presidente: Professora Ma. Victoria Puntriano-Zuniga de Melo
Instituição: UFPB


Membro: Professora. Dra. Simone Bastos Paiva
Instituição: UFPB


Membro: Professor Dr. Pedro Sabino de Farias Neto
Instituição: UFPB

João Pessoa, 06 de JUNHO de 2018.

Dedico a D. MARIA JOSÉ MOTA SOARES, minha avó (in memoriam) por ser um exemplo de vida, de resignação de mulher, pessoa admirável, de caráter exemplar, sinto-me eternamente grata por ter sido uma das escolhidas por Deus para estar no seu caminho. Eternas saudades.

AGRADECIMENTOS

Inicialmente agradeço a Deus, sem o qual nada seria possível, nos momentos de fraqueza foi nele que fortaleci a minha fé.

Agradeço aos meus familiares, em especial aos meus pais Ylka Mota pelo seu amor incondicional, por toda a doação a mim durante estes quatro anos de curso e ao longo da vida, ao meu pai Orlando Gilberto por todo o apoio, incentivo e por sempre mostrar-me que o sonho sempre é possível e ao meu irmão Ykaro Filippe por ser e estar sempre presente. Amo todos vocês.

Agradeço também a minha professora e orientadora Victoria Puntriano pela sempre disposição, atenção, correções e apoio.

Ao meu namorado Romário Moreira, companheiro e amigo, por toda a paciência, companheirismo e doação a mim, eterna gratidão meu amor.

Aos meus amigos da vida, Marcelle Queiroz, Fellipe Soares, Jessica Santos, Samiris Araújo, Ines Cristina, Michele Araújo e Danielle Pereira por todos os conselhos, apoio e palavras de carinho nos momentos difíceis.

A todos os colegas de curso, em especial os que pude dividir um pouco desta caminhada, Sarah, Jussyfran, Priscylla, Thamires, Dayse, Tarcisio e Joanna, com vocês tudo tornou-se mais leve.

Agradeço ainda, a todos os profissionais que contribuíram diretamente e indiretamente em minha formação acadêmica. A coordenação do curso de Ciências Contábeis, ao Departamento de Finanças e Contabilidade por todo o apoio necessário e a biblioteca setorial do CCSA ao acesso aos materiais livros e etc.

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo geral a realização de uma análise utilizando as ferramentas da matriz SWOT e mostrar a utilidade que este método pode proporcionar para a gestão de uma imobiliária em João Pessoa. A metodologia usada foi bibliográfica e de um estudo de caso, tratando-se de uma pesquisa qualitativa, quanto aos fins se caracteriza como descritiva, seus resultados foram obtidos por meio de entrevista semi estruturada realizada na sede da imobiliária em questão. O mercado imobiliário possui características peculiares, o que torna seu ambiente de atuação amplo, o que tornou claro a importância da análise SWOT para a organização. A ferramenta de gestão, Análise SWOT foi aplicada e foram identificados seus pontos fortes e fracos na análise interna e externa da organização, e levantadas algumas orientações sobre sua gestão e planejamento estratégico futuro, que precisa de alguns ajustes para a manutenção e expansão desta imobiliária.

Palavras-chave: Mercado Imobiliário, Contabilidade Gerencial, Análise SWOT.

ABSTRACT

The present work has as general objective the accomplishment of an analysis using the tools of the SWOT matrix and show the utility that this method can provide for the management of a real estate in João Pessoa. The methodology used was bibliographical and a case study, in the case of a qualitative research, the purpose of which is described as descriptive, its results were obtained through a semi-structured interview conducted at the headquarters of the real estate in question. The real estate market has peculiar characteristics, which makes its operating environment broad, which made clear the importance of SWOT analysis for the organization. The management tool, SWOT Analysis was applied and its strengths and weaknesses were identified in the internal and external analysis of the organization, and some guidelines on its management and future strategic planning were raised, which needs some adjustments for the maintenance and expansion of this real estate.

Keywords: Real Estate Market, Management Accounting, SWOT Analysis.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Matriz SWOT.....	21
Figura 2 – Variáveis ambientais	22
Figura 3 – Composição do mercado.....	23
Figura 4 – Elo do corretor.....	27
Figura 5– Localização da imobiliária.....	39
Figura 6–Fachada da imobiliária.....	40

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Matriz Swot.....	44
----------------------------	----

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

BB- Banco do Brasil

CEF- Caixa Econômica Federal

CRECI- Conselho Regional de Corretores de Imóveis

INSS- Instituto Nacional do Seguro Social)

PJ- Pessoa jurídica

SHF- Sistema Financeiro da Habitação

SWOT OU FOFA- Forças, oportunidades, fraquezas e ameaças

VGV - Valor Geral de Vendas

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	14
1.1	Tema e problema de pesquisa.....	15
1.2	Objetivos	15
1.2.1	Objetivo Geral.....	15
1.2.2	Objetivos Específicos.....	15
1.3	Justificativa	16
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	17
2.1	A Contabilidade Gerencial	17
2.2	Análise Swot e suas implicações.....	19
2.2.1	Análise do ambiente geral	21
2.2.2	Ambiente tarefa e ambiente interno	22
2.3	O Mercado Imobiliário no Brasil.....	23
3	METODOLOGIA	29
3.1	Tipologia de Pesquisa	29
3.2	Procedimentos Metodológicos.....	30
3.3	Delimitação do Estudo	30
4	RESULTADOS	31
4.1	Perfil dos sócios respondentes	31
4.2	Área de estudo	31
4.2.1	Descrição geral /Dados da empresa.....	31
4.3	Visão, Missão e valores	32
4.4	Análise ambiental da empresa	33
4.4.1	Ambiente geral - social	33
4.4.2	Ambiente externo-tarefa	36
4.4.3	Ambiente interno.....	37
4.4.4	Análise <i>SWOT</i>	39

4.4.4.1 Pontos do ambiente interno	39
4.4.4.2 Pontos do ambiente externo	42
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	45
REFERÊNCIAS.....	48
APÊNDICE A: ROTEIRO DA ENTREVISTA SEMIESTRUTURADA.....	51

1 INTRODUÇÃO

A Matriz *Strengths, Weaknesses, Opportunities e Threats* (SWOT) é uma ferramenta estratégica que possibilita que seja realizada uma análise dos ambientes de determinada organização. Uma de suas finalidades é identificar a situação estratégica da empresa em seu ambiente de atuação, bem como executar novos planejamentos estratégicos e administração da empresa (SOBRAL, 2008).

Conforme Henriques (2017), houve crescimento no mercado imobiliário paraibano, segundo os dados do VGV (Valor Geral de Vendas) que trata-se do cálculo onde o autor realizou para obtenção dos valores, em 2015 no período de janeiro a agosto o setor paraibano teve um faturamento de R\$ 1.176.060.072,43, porém no ano de 2016, no mesmo período no qual a crise começou a afetar o mercado paraibano o VGV sofreu uma redução significativa de (-12,60%) fechando em R\$ 1.027.821.410,12 neste período. Já em 2017 o faturamento foi de 1.786.338.995,13 demonstrando um crescimento neste mercado.

O mercado imobiliário da capital paraibana está cada vez mais competitivo e seus clientes buscam imóveis que satisfaçam seus sonhos, desejos e novas tecnologias, sendo assim, há uma necessidade de inovação. Nos últimos anos, João Pessoa atraiu inúmeras pessoas em âmbito nacional para investir, ou simplesmente adquirir um imóvel, por ser uma cidade com baixo custo de vida comparada a outras capitais brasileiras.

Ainda segundo este mesmo autor, em meados de 2016, a economia sofreu um grande impacto, a tão temida crise econômica, com inflação acima da média, processos judiciais desvendando grandes esquemas de corrupção incluindo renomados empresários e políticos. Tais fatos influenciam diretamente no mercado imobiliário, pois gera incerteza sobre o futuro, conseqüentemente construtoras adiaram lançamentos, a demanda de imóveis novos diminuiu, bancos reduziram taxas de financiamento sobre imóveis usados, sinalizando números negativos para o setor.

Porém, este mercado não ficou completamente estagnado, mesmo com pouca demanda em um cenário econômico de retração sempre vai existir alguém querendo vender e alguém querendo comprar, mesmo com as dificuldades anteriormente elencadas. A grande João Pessoa nunca deixou de atrair investidores

obtendo assim um número bastante positivo para economia do estado (HENRIQUES, 2017).

Sendo assim, este trabalho visa estudar a aplicação da análise SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities e Threats*) como ferramenta gerencial, a seguir exposto:

1.1 Tema e problema de pesquisa

O presente trabalho visa estudar a análise SWOT como ferramenta de gestão utilizada na disciplina contabilidade gerencial e pelos gestores dos demais diversos ramos de atuação.

Embora a presente pesquisa esteja direcionada para o estudo de caso de uma imobiliária, se ressalta que poderia ser aplicável no âmbito da contribuição desta investigação.

A partir desse contexto apresenta-se a seguinte questão de pesquisa: Qual é a contribuição da análise de SWOT para a gestão de uma imobiliária em João Pessoa - PB a partir deste estudo de caso?

1.2 Objetivos

No decorrer desta monografia serão apresentado um objetivo geral e três objetivos específicos, como observado a seguir.

1.2.1 Objetivo Geral

Realizar uma análise utilizando as ferramentas da matriz SWOT e mostrar a utilidade que este método pode proporcionar para a gestão de uma imobiliária em João Pessoa.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Descrever as características das imobiliárias em João Pessoa-PB, enfocando a que será objeto deste estudo.

- Avaliar o ambiente externo da imobiliária, identificando as forças e as fraquezas da organização.
- Detectar no ambiente interno as oportunidades e ameaças da imobiliária em estudo.

1.3 Justificativa

Durante a disciplina de contabilidade gerencial, no curso de graduação, dentro de várias ferramentas gerenciais utilizadas, a análise de SWOT despertou meu interesse em colocá-la em prática, através deste estudo de caso em uma imobiliária, dado que pertence a um setor em crescimento na economia do Estado.

A ferramenta em questão foi escolhida porque permite adaptar-se a qualquer ambiente empresarial e por não se utilizar de dados financeiros específicos da empresa, o que muitas vezes dificulta a realização da pesquisa.

Pelo fato de que este ramo de atividade possuir uma dinâmica diferente dos demais negócios, quando que por exemplo: em uma venda estará envolvido duas partes, podendo haver três ou mais, onde seriam o(s) proprietário(s) do imóvel, o comprador e o corretor além do que seu mercado pode oscilar de acordo com o mercado da construção civil e etc.

Neste contexto, o presente o estudo justifica-se por ser um tema pertinente à ciência contábil, por proporcionar uma visão estratégica da empresa, uma análise dos ambientes (externo e interno), utilizando-se da análise SWOT, construindo informações baseados em pesquisa científica que irá oferecer pontos positivos e fragilidades para a empresa, ofertando uma percepção concisa.

Justifica-se, ainda, por ser uma fonte de informações para os gestores onde haverá a oportunidade de fornecer orientações que possam se traduzir em melhoria em seu atendimento, estratégia e na forma de ofertar seus produtos e serviços. E até servir de referências a futuras pesquisas, podendo ser replicado em outras imobiliárias, inclusive de outras cidades.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este tópico tem como objetivo apresentar o levantamento bibliográfico dos temas principais pertinentes a este trabalho. Sendo assim, procura-se abordar os assuntos :a contabilidade gerencial, análise SWOT e suas implicações, bem como a descrição do mercado imobiliário.

2.1 A Contabilidade Gerencial

A contabilidade, enquanto ciência social aplicada, tem como objetivo fornecer informações úteis para a tomada de decisão.

Marion (2009, p. 26) define que: “A contabilidade é a linguagem dos negócios. Mede os resultados das empresas, avalia o desempenho dos negócios, dando diretrizes para a tomada de decisões”.

Já segundo Ludícibus (2009, p. 10), a contabilidade “pode ser conceituada como o método de identificar, mensurar e comunicar informação econômica, financeira, física e social, a fim de permitir decisões e julgamentos adequados por parte dos usuários da informação”.

A contabilidade foi evoluindo e se subdividindo em ramos do conhecimento como a contabilidade pública, auditoria, financeira, gerencial, entre outros de extrema importância para as empresas sejam elas de grande, médio ou pequeno porte.

Tendo em vista, que a contabilidade gerencial tem como uma de suas finalidades o fornecimento de informações, sendo elas precisas e práticas para a tomada de decisão. Se torna um instrumento imprescindível para as entidades, pois irá conceder auxílio e medir os resultados (MARION, 1998).

Segundo Parisi e Megliorini (2011), ao passar dos anos, mais precisamente nas últimas décadas do século XX, as mudanças no ambiente organizacional têm sido em grandes proporções, com frequentes contratempos em curtos espaços de tempo. A tendência é que determinadas mudanças permaneçam em aceleração.

Estas mudanças decorrem de modificações em termos políticos, tecnológicos, econômicos e sociais no mundo inteiro. O que exige das organizações uma rápida adaptação a esta nova atmosfera, para não haver prejuízos: como não acompanhar as tendências do mercado, ficar obsoleto em termos tecnológicos, que não

consigam aumentar a produtividade, entre outros. Os gestores ampliam seus conhecimentos e habilidades lidando com estas inúmeras transformações que afetam a organização, internamente e externamente, e que incidem diretamente nas escolhas estratégicas do gestor.

Ainda segundo o mesmo autor, quando observamos o mercado atual, percebe-se uma necessidade constante de atualização gerencial, observando que inúmeras ferramentas de marketing, publicidade e o fácil acesso do consumidor a informação, torna o mercado muito competitivo, afetando e pressionando ainda mais no fator de decisão do gerente. Esses fatores levam a evolução, aperfeiçoando e criando novas ferramentas conectando diretamente ao sistema de informação contábil gerencial.

Segundo Atkinson et al. (2015), a informação contábil gerencial, é adaptada para satisfazer todas as suas destinações múltiplas, bem como deve ser significativa e útil para os administradores. Já a informação contábil gerencial não financeira está ligada ao aperfeiçoamento do funcionário, fidelização do consumidor, a importância e utilidade do processo.

Ludícibus (2009, p. 21), estabelece que:

A contabilidade gerencial pode ser caracterizada, superficialmente, como um enfoque especial conferido a várias técnicas e procedimentos contábeis já conhecidos e tratados na contabilidade financeira, na contabilidade de custos, na análise financeira e de balanços etc., colocados numa perspectiva diferente, num grau de detalhe mais analítico ou numa forma de apresentação e classificação diferenciada, de maneira a auxiliar os gerentes das entidades em seu processo decisório.

A contabilidade gerencial destina-se a alcançar os fins fundamentais e complementares da organização onde gera informações que objetiva satisfazer os dirigentes de determinada organização em seu processo resolutivo. Distinta das demais, a contabilidade gerencial adapta-se ao padrão de gestão que a empresa utiliza, por ser também um recurso estratégico, os relatórios e informações são criados visando suprir as necessidades dos gestores que tomam decisões significativas através destes relatórios e informes. Dentre várias ferramentas, encontra-se a análise SWOT (PARISI; MEGLIORINI, 2011).

2.2 Análise Swot e suas implicações

Segundo Kotler (1992), o planejamento estratégico é indispensável as empresas, além de ser um processo contínuo. Pois através dele a empresa visa planos e ações gerenciais ao longo prazo, prevendo muitas vezes erros em seus processos administrativos, através dele é possível identificar pontos que afetam a organização diretamente.

Porter (1986) simplifica a estratégia em:

Estratégia é o estabelecimento dos meios fundamentais para atingir os objetivos, sujeito a um conjunto de restrições do meio envolvente. Supõe: a descrição dos padrões mais importantes da afetação de recursos e a descrição das interações mais importantes com o meio envolvente. (PORTER, 1986, p. 86).

Dentre as ferramentas utilizadas para a obtenção de uma boa estratégia para as empresas tem-se a análise SWOT.

A origem da técnica SWOT aconteceu na década de 60, porém na década de 70 ocorreu um projeto de pesquisa realizado na Universidade de Stanford *Reasearch Institute* coordenado por Albert Humphrey, tendo como financiadores cerca de 500 corporações sendo as maiores da época e concederam dados e informações para análise, esta pesquisa possuía o objetivo de identificar quais os motivos que levaram os planejamentos corporativos daquela época a falhar (TARAPANOFF, 2001).

Segundo Duggan (2003), conforme citado por Carturan (2009), este método na década de 1960 chamava-se S.O.F.T que designa-se das palavras *Satisfactory, Oportunity, Fault e Treat* que em português significam: satisfatório, oportunidade, falha e ameaça. Mas, em 1964 houve uma alteração da letra F que seria o *Fault*, onde passou a ser o W (*Weakeness*) - fraquezas, os precursores desta alteração foram Urick e Orr pela percepção de que o termo fraqueza era mais relevante do que o termo falha, este fato ocorreu em Zurique (Suíça) no Seminário de Planejamento de Long Range, no qual a palavra tornou-se SWOT.

A palavra SWOT então é o resultado da junção das iniciais de: *Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*(OLIVEIRA, 2007).

Segundo pesquisas de Hunger e Wheelen(2002), as empresas que utilizam a gestão estratégica normalmente desenvolvem melhor funcionamento que as demais. Pois, é realizado uma associação da administração com a estratégia, por meio de

sua estruturação, gerando para a empresa resultados positivos. Sendo ela uma gestão que engloba uma análise acentuada dos ambientes interno e externo, definindo ações e resoluções, definindo sua estratégia e implementando a mesma. Portanto, para executá-la e analisar os ambientes, é possível usar a análise *SWOT*.

Como instrumento de gestão estratégica, a análise *SWOT* estuda a competitividade a partir da análise interna e externa de uma organização. Sendo a parte interna as forças e fraquezas, e a externa suas oportunidades e ameaças. (OLIVEIRA,2007). Este instrumento também é utilizado nas ciências sociais, denominado de FOFA (forças, oportunidades, fraquezas e ameaças), quando se trata da língua portuguesa (conforme figura 1).

O objetivo da análise *SWOT* é possibilitar uma visão mais direcionada cruzando as ameaças, oportunidades, forças e fraquezas que cercam a organização, pois, fazem um levantamento de toda a sua capacidade e fragilidade, propiciando uma visão mais clara sobre a estratégia utilizada na empresa apontando a situação (CASTRO, 2010).

Na percepção de Oliveira (2007, p. 37), a análise *SWOT* é definida da seguinte forma:

1. Ponto forte é a diferenciação conseguida pela empresa – variável controlável – que lhe proporciona uma vantagem operacional no ambiente empresarial (onde estão os assuntos não controláveis pela empresa).
2. Ponto Fraco é a situação inadequada da empresa – variável controlável – que lhe proporciona uma desvantagem operacional no ambiente empresarial.
3. Oportunidade é a força ambiental incontrolável pela empresa, que pode favorecer sua ação estratégica, desde que conhecida e aproveitada, satisfatoriamente, enquanto perdura.
4. Ameaça é a força ambiental incontrolável pela empresa, que cria obstáculos à sua ação estratégica, mas que poderá ou não ser evitada, desde que reconhecida em tempo hábil.

Figura 1 – Matriz SWOT



Fonte: Silva (2018).

Westwood (1997, p. 95-96), apresenta como as empresas devem proceder após a realização da análise SWOT: “tentar explorar suas potencialidades, superar suas fragilidades, agarrar as oportunidades e defender-se das ameaças”.

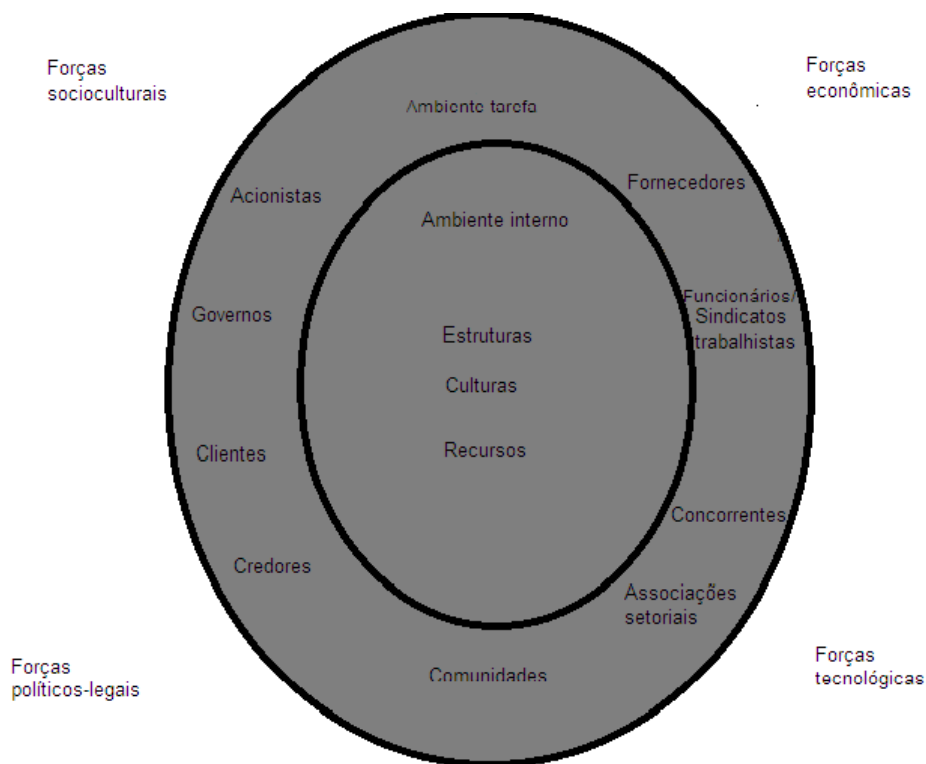
2.2.1 Análise do ambiente geral

Hunger e Wheelen (2002) afirmam que esta análise é formada pelo controle, análise, e qualificação dos componentes externos e internos da empresa (abordados por segmentos). Usada para evitar futuras surpresas estratégicas e assegura que a empresa está firme no mercado.

Estes segmentos são: econômicos, tecnológicos, políticos-legais e socioculturais (figura 2).

Figura 2: Variáveis ambientais

Ambiente social



Fonte: Hunger e Wheelen (2002)

2.2.2 Ambiente tarefa e ambiente interno

A análise do ambiente externo (denominado de ambiente tarefa) é basicamente possuir uma visão extensa, que engloba as oportunidades e ameaças fora da organização, é acompanhar o que a empresa não possui controle, que é o macro ambiente empresarial, para isto é necessário observar fatores como: políticos, culturais, concorrentes, oscilação no mercado e etc. (CHIAVENATO,2000).

As empresas a partir desta análise devem detectar suas oportunidade e ameaças relacionadas a cada ação ou crescimento. Tendo em vista que reconhecer as oportunidades é um dos fatores principais desta análise. Busca compreender seu ambiente no geral (KOTLER, 2000).

Já a análise interna é aquela que envolve os fatores e recursos que a empresa possui determinado controle. É avaliado os recursos que a empresa

possui buscando saber se são utilizados e se não estiveram em uso, descobrir o porquê, se é por motivos de investimentos futuros ou não etc.

Nesta análise também é avaliado os setores da própria organização e as atividades realizadas por eles. (CHIAVENATO,2000).

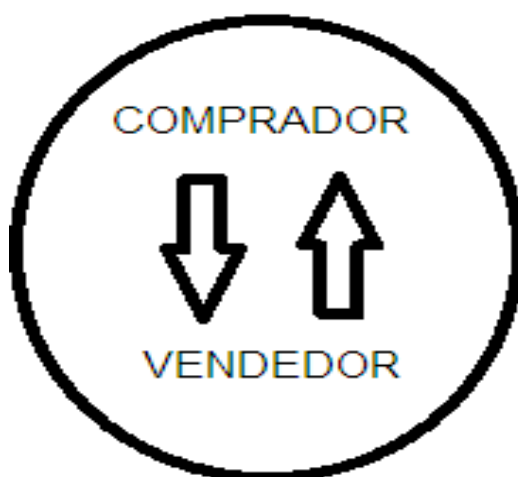
Conforme Hitt et Al., define a análise interna da seguinte maneira:

[...] a análise do ambiente interno de uma empresa requer pessoas que avaliam o portfólio de recursos da empresa e os agrupamentos de recursos e capacitações heterogêneos criados pelos gerentes. Essa perspectiva sugere que as empresas isoladas possuem pelo menos alguns recursos e capacitações que outras empresas não – pelo menos não na mesma combinação [...] (Hitt et. Al., 2008, p.71)

2.3 O Mercado Imobiliário no Brasil

Segundo Nunes, (2016), a definição de mercado é: “o termo mercado designa um local, físico ou não, no qual os compradores e os vendedores se confrontam para estabelecer o preço e a quantidade de um determinado bem que pretendem transacionar.” Conforme composição do mercado (figura 3).

Figura 3: Composição do mercado



Fonte: Unepi (2010).

Segundo Unepi, (2010), o mercado imobiliário é o ramo que explora os imóveis, desde casa, apartamentos a até mesmo terrenos, onde a venda e a locação é efetuada, mas, não só apenas para moradia, como também a venda para investimento, e a locação ainda pode ser realizada para cunho empresarial.

Segundo Cordeiro Filho, (2008), o mercado imobiliário no Brasil teve seu grande avanço na década de 1960. Antes disso, o problema da habitação era intenso (onde as grandes empresas que construíam imóveis para seus trabalhadores), sendo assim, em meados dos anos 1960 as grandes metrópoles iniciaram seu crescimento, viu-se que os a maioria dos trabalhadores estavam mal alocados e em locais distantes, tendo em vista que nesta mesma época acontecia o movimento migratório denominado de êxodo rural, onde as pessoas buscavam melhores condições de vida na cidade e assim deixavam o campo, assim a passos pequenos os institutos da previdência financiavam imóveis, mas, deveria existir uma inscrição antecipada e nem todos possuíam tal oportunidade.

Ainda segundo o mesmo autor, em 1964 foi criado o SFH (Sistema Financeiro da Habitação), nesta mesma época houve a instauração do governo militar, e com ele muitos problemas, inclusive na habitação, no qual os recursos para desenvolver as habitações eram escassos. Já nas décadas de 1980 e 1990, o corretor de imóveis consolida sua profissão em todo o Brasil frente ao desenvolvimento do mercado imobiliário.

Segundo Cofeci 2010:

Em 1981, o Cofeci estabeleceu como símbolo dos Corretores de Imóveis o Colibri "Glaucis hirsuta" (resolução 126/81, assinada por Aref Assereuy) e criou a medalha do mérito do Corretor de Imóveis, além de instituir o registro de mérito "ad perpetuum rei memoriam", em um livro especial. Esta foi a maneira encontrada para reconhecer e estimular o mérito de profissionais da intermediação imobiliária, bem como personalidades e instituições, nacionais e estrangeiras, pelos serviços relevantes serviços prestados à classe.

Ainda nestas décadas foram abertos 24 conselhos regionais nas grandes capitais do país.

Ao passar dos anos e conseqüentemente com o crescimento das cidades, o mercado imobiliário obteve elevada importância, pois a população passou a pesquisar mais sobre o imóvel apropriado, um dos fatores foi o avanço dos portais na internet e redes sociais tornaram mais fácil este acesso o que acelerou este processo, bem como possibilitou um elevado investimento em imóveis, renovando este segmento para um dos principais componentes da economia nacional (SEBRAE, 2018).

O mercado imobiliário vem se estruturando através de medidas governamentais, como por exemplo, a redução da inflação, ocasionando uma

redução na taxa de juros dos programas de financiamento habitacional, assim, atraindo pessoas para investir e adquirir sua casa própria, ou fazer investimentos com juros baixos, fomentando e injetando capital neste segmento (URBE 2018).

Mesmo com o avançado desenvolvimento, e por ser favorável a população nos últimos anos não vem crescendo em um compasso acelerado como antes, e isto significa dizer que a procura pelos imóveis pode ter uma baixa e por este fato os vendedores e compradores terão que ter atenção redobrada para adquirir boas negociações neste mercado.

No Brasil, os desastres naturais são escassos, mas isso não significa dizer que não existe uma exposição, porém com pequenas dimensões, logo, as famílias brasileiras tratam a compra de um imóvel como um investimento, e claro, é um desejo comum, pois para muitos a casa própria torna-se um sonho onde muitos brasileiros passam anos juntando dinheiro, ou buscam um financiamento junto as instituições financeiras, mas é fato que se convive com este risco aos desastres naturais (CALADO 2010).

Aiub (2009) afirma que a imobiliária está inserida no setor econômico, caracteriza-se por uma grande produção de bens e serviços, no qual, o seu destino seja a satisfação habitacionais.

Conforme Freitas (2018), o setor econômico pode ser dividido em três sub setores:

Setor primário: esse ramo de atividade produtiva está vinculado ao desenvolvimento da agricultura, pecuária e ao extrativismo (vegetal, animal e mineral). Esse setor produz matéria-prima para o abastecimento das indústrias. Setor secundário: atua no sistema industrial, enquadrando a produção de máquinas e equipamentos, produção de bens de consumo, construção civil e geração de energia. Nesse caso o setor em questão atua no processamento da produção do setor primário, além de promover a distribuição dos produtos em forma de atacado. Setor terciário: está diretamente ligado à prestação de serviços (nesses estão professores, advogados e profissionais liberais em geral) e comércio em geral.

Este segmento possui um comportamento diferenciado dos demais. Esta diferença ocorre pelo fato de que são imóveis distintos e com características únicas. Os imóveis apresentam diversas divergências que são elas: sua característica locacional que influencia diretamente em seus valores. O solo urbano não deve ser utilizado sem antes passar por uma estruturação pois antes de qualquer coisa é, pública e dividida, em território urbano (GONZÁLEZ, 2003).

Segundo Botelho (2007), no âmbito imobiliário é composto pelos serviços de três subsetores a seguir: as funções de preservação predial, a construção civil, a ação da indústria produtora de utensílios para a determinada construção e ao terciário, que é justamente a atividade que as imobiliárias exercem como por exemplo a compra e venda de imóveis. Este setor também está diretamente ligado com a economia da cidade, pois envolve participantes como: consumidores, agentes financeiros, empresários, corretores de imóveis e imobiliárias e etc.

Conforme Sebrae (2017), o ramo da construção civil e imobiliário nos últimos dois anos o Brasil não teve sua situação econômica estável, o que justifica é a crise econômica vivenciada pelo país, mas, em 2017, houve melhorias de sua força financeira. A partir disto, o setor de imobiliária que passou por dificuldades com a crise econômica, volta a passos curtos a seu crescimento adaptando-se a nova forma de consumo.

Segundo Urbe, G1 (2018), o primeiro semestre de 2018 deixou mercado imobiliário muito otimista com o futuro do segmento, com a redução da SELIC (Sistema Especial de Liquidação e Custódia) pela metade a Caixa Econômica Federal (CEF), banco que domina o mercado com 70% dos financiamentos habitacionais no Brasil anunciou que irá reduzir a taxa de juros, e aumentar o valor do financiamento de 50% para 70% dos imóveis usados, em decorrência deste anúncio o Banco do Brasil (BB) e bancos privados como Santander, Bradesco e Itaú começaram a empregar novas taxas de juros e condições de financiamento para estreitar a concorrência com a CEF.

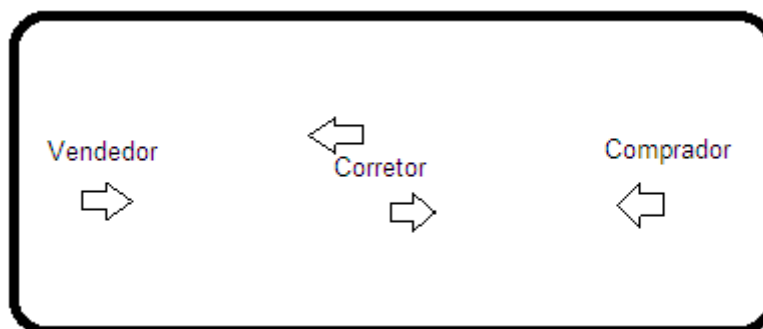
A redução nas taxas de juros tendem a influenciar diretamente na recuperação do setor imobiliário por ser um atrativo, e influenciar também no valor final com a redução especulada em 5% do financiamento.

Com aumento de financiamentos, conseqüentemente será injetado um maior de dinheiro no mercado imobiliário, aumentando número de vendas de imóveis novos e usados, também como de lançamentos incidindo diretamente na construção civil e gerando empregos diretos e indiretamente, assim impactando positivamente a economia brasileira (URBE 2018).

O corretor de imóveis tem papel chave neste mercado, e é de suma importância que ele tenha noção de que muitas vezes a sua opinião irá influenciar pela compra ou não dos imóveis, por isto sua ética e seriedade como profissional é essencial. Além de responsável por fazer a intermediação entre o comprador e o

vendedor (conforme figura 4), o fato de ser elo entre eles também é um ponto chave nesta profissão (CRECI, 2013).

Figura 4 – Elo do Corretor



Fonte: Elaboração própria (2018).

Além desta responsabilidade, a imobiliária e o corretor de imóveis necessitam da qualificação necessária para entender as urgências de seus clientes, analisar o mercado, viabilizar as informações corretas para ambas as partes, conduzir as negociações e ainda avaliar os riscos do negócio.

Tendo em vista que a imobiliária PJ (pessoa jurídica) e os corretores de imóveis (PJ) são os únicos autorizados por lei para intermediar os negócios. Os corretores de imóveis prestam serviços autônomos, desde que estejam devidamente registrados no CRECI, pois, segundo a lei 6.530/78, nos parágrafos:

2º O corretor de imóveis pode associar-se a uma ou mais imobiliárias, mantendo sua autonomia profissional, sem qualquer outro vínculo, inclusive empregatício e previdenciário, mediante contrato de associação específico, registrado no Sindicato dos Corretores de Imóveis ou, onde não houver *sindicato instalado, registrado nas delegacias da Federação Nacional de Corretores de Imóveis.*

3º Pelo contrato de que trata o § 2º deste artigo, o corretor de imóveis associado e a imobiliária coordenam, entre si, o desempenho de funções correlatas à intermediação imobiliária e ajustam critérios para a partilha dos resultados da atividade de corretagem, mediante obrigatoria assistência da entidade sindical.

Lázia (2018) descreve que o corretor de imóveis deve possuir algumas características desejáveis, a seguir apresentadas.

Organização: pelo fato de que as informações são advindas de duas partes, ou até três partes (em uma venda), ou em alugueis, documentos pessoais de seus

clientes e dos imóveis ficam sob sua responsabilidade, até mesmo o próprio controle de visitas, a organização é primordial.

Excelência como vendedor: é necessário a capacitação como profissional, este seria a maneira adequada para obter o determinada primazia (desde o atendimento até as informações do mercado imobiliário).

3 METODOLOGIA

Neste tópico foram apresentados os procedimentos utilizados para a realização desta pesquisa. Em cada etapa do desenvolvimento da pesquisa estão descritos os participantes e procedimentos que serão utilizados para a realização do estudo de caso.

3.1 Tipologia de Pesquisa

Nesta pesquisa, o que diz respeito a seu objetivo ela é de caráter descritivo, pois, segundo Gil (2010, p.27) “as pesquisas descritivas tem como objetivo a descrição das características de determinada população.” Esta pesquisa tem o intento de retratar a imobiliária e o seu entorno, e identificar os pontos fortes e fracos, além de suas potencialidades e fraquezas, e identificar a estratégia utilizada, buscando melhorias.

Quanto aos procedimentos, a tipologia usada nesta pesquisa é caracterizada como bibliográfica e estudo de caso. Esta pesquisa se caracteriza como bibliográfica, pois “é elaborada com base em material já publicado. Tradicionalmente, esta modalidade de pesquisa inclui material impresso, como livros, revistas, jornais, teses, dissertações e anais de eventos científicos” (GIL, 2010 p.29).

Se caracterizando também como estudo de caso, neste sentido, Yin (2001, p. 32) conceitua o estudo de caso como:

Um estudo de caso é uma investigação empírica que investiga um fenômeno contemporâneo dentro de seu contexto da vida real, especialmente quando os limites entre o fenômeno e o contexto não estão claramente definidos. A investigação de um estudo de caso baseia-se em várias fontes de evidências e beneficia-se do desenvolvimento prévio de proposições teóricas para conduzir a coleta e a análise de dados.

Com relação a abordagem do problema de pesquisa ela é classificada como qualitativa. Na pesquisa qualitativa são coletados dados não esquematizados, sem uma medição numérica, para responder ao problema de pesquisa, como também é observado condutas e suas manifestações (SAMPIERI; COLLADO; LUCIO, 2013).

Logo, a escolha pela abordagem qualitativa, do tipo estudo de caso, se caracteriza por proporcionar um estudo preciso da efetividade da contribuição de estratégias da análise de SWOT nesta área.

3.2 Procedimentos Metodológicos

Inicialmente, foi realizado um levantamento teórico sobre a contabilidade gerencial, a análise SWOT e suas implicações e o mercado imobiliário, a posteriori realizou-se uma entrevista semiestruturada em profundidade com os dois sócios da imobiliária localizada na cidade de João Pessoa. Foi utilizado um roteiro para a realização da entrevista após o estudo de artigos relacionados ao tema, mas, tendo em vista a necessidade de mais informações baseada nas respostas outras perguntas foram criadas, a mesma foi realizada no mês de maio de 2018, teve duração de 40 minutos com a sócia e de 35 minutos com o sócio.

Os dados desta pesquisa e sua análise serão realizadas através da matriz SWOT. Com estas informações intenciona-se responder os objetivos propostos neste estudo.

3.3 Delimitação do Estudo

A pesquisa foi executada em uma imobiliária que fica localizada no bairro de Jaguaribe no município de Joao Pessoa – PB, capital do estado da Paraíba. Teve seu início recente tornando-se pessoa jurídica. Tem como suas atividades: a venda, permuta, locação, também como a administração dos imóveis locados por solicitação do proprietário do imóvel. Também oferece o serviço de correspondente bancário, sendo este elo com a Caixa Econômica Federal para aprovação direta do financiamento de seus clientes, otimizando seu tempo de trabalho, não apenas dos clientes da imobiliária, mas também de outros corretores e imobiliárias externas.

4 RESULTADOS

Este capítulo da pesquisa tem por objetivo mostrar os resultados obtidos através da entrevista semiestruturada com os sócios da imobiliária em estudo, de acordo com a metodologia descrita. Estes resultados foram estruturados de forma que ofereça uma visão da análise SWOT realizada, com os seguintes aspectos:

- Perfil dos sócios respondentes
- Área de estudo
- Análise ambiental da empresa

4.1 Perfil dos sócios respondentes

Para a análise desta monografia o perfil dos sócios foi identificado na entrevista estruturada. Trata-se de dois sócios da imobiliária, a primeira sócia exerce o cargo de sócia proprietária da empresa e possui experiência de cinco anos na profissão de corretora de imóveis. Anteriormente trabalhou no ramo alimentício e de confecções, a motivação para o seu ingresso no mercado imobiliário surgiu a partir da convivência nas obras de seu cônjuge, que era do ramo da construção civil, e sua proximidade com essa rotina estando presente nas obras de novos imóveis despertou seu interesse pela venda de imóveis e buscou atuar e se qualificar nessa área. Desde 2014, começou sua carreira como corretora apenas como pessoa física e dois anos depois, em 2016, constituiu a empresa.

Já o segundo exerce o cargo de sócio diretor, possui dois anos de experiência na profissão. Realizou o curso Tecnológico em Gestão de Negócios Imobiliários nesta capital, trabalhou de forma independente durante alguns meses até a abertura da imobiliária, foi sua primeira experiência profissional neste cargo.

4.2 Área de estudo

4.2.1 Descrição geral / Dados da empresa

O estudo foi realizado através dos dados fornecidos pelos sócios da empresa, em uma entrevista semiestruturada que ocorreu na sua sede. Trata-se de uma imobiliária que teve seu início em 2016, onde a sócia fez o convite ao sócio, houve

esta união, e houve a abertura como pessoa jurídica, de início visavam apenas trabalhar como corretores de imóveis.

Após um tempo de abertura da empresa foi criado o planejamento para iniciar o trabalho como correspondente bancário, além da melhoria da empresa que iria proporcionar para os seus clientes um ambiente mais aconchegante e onde pudessem resolver questões contratuais de uma forma mais tranquila.

A imobiliária em estudo teve sua localização no bairro do Cristo Redentor durante dois anos, mas, atualmente houve mudança de local e se encontra em um bairro central da cidade de João Pessoa-PB, bem próximo ao centro da cidade e próximo à avenida mais movimentada do bairro.

Esta mudança teve como motivo o projeto de torna-se correspondente bancário da CEF, e para isto a mesma fez diversas exigências, como por exemplo, residir em local próximo a agência a qual irá trabalhar diretamente, possuir moveis no padrão (de cores azul e cinza e de material específico), então tiveram alguns gastos com mobília, reforma do ponto atual, trazendo assim gastos que não estavam previstos para imobiliária.

Conta com dois funcionários, uma auxiliar administrativa, e uma corretora que geralmente permanece na imobiliária na captação dos imóveis, e uma estagiária. Quanto a divisão das tarefas entre os sócios, um trabalha de forma externa, com captação e visitação dos imóveis e a sócia permanece na imobiliária na administração e a parte burocrática da imobiliária.

4.3 Visão, Missão e valores

Conforme entrevista realizada na empresa, houve acesso a visão, missão e valores que a imobiliária possui.

Visão

Ser referência na solução e qualidade dos produtos e serviços CAIXA NEGÓCIOS e CAIXA AQUI, visando excelência, aliados a segurança, confiança e um atendimento que busca melhores resultados.

Missão

Atuar como imobiliária, CAIXA NEGÓCIOS e correspondente CAIXA AQUI. Trabalhar para desenvolver soluções imobiliárias inovadoras, atendendo as necessidades do mercado em busca da satisfação dos nossos clientes e parceiros.

Valores

Ética, valor humano, excelência, compromisso, fidelidade, trabalho em equipe, transparência, responsabilidade social e ambiental, foco em resultados e inovação.

Foi observado que todo o planejamento da empresa é baseado no plano de correspondente bancário, o qual ainda não tornou-se realidade. O gerenciamento da informação necessita de um melhor controle, ou seja que o planejamento não esteja baseado apenas em informações que estão a acontecer no futuro, e sim informações atuais e de alcance da organização.

4.4 Análise ambiental da empresa

4.4.1 Ambiente geral - social

De acordo com o que foi estudado, observou-se que: “o ambiente social inclui forças gerais que não tocam diretamente as atividades de curto prazo da corporação, mas podem influenciar suas decisões a longo prazo, como frequentemente fazem.” (Hunger e Wheelen, 2002 p.42).

Após realização da entrevista na empresa, e transcrição de suas respostas, pode-se observar e destacar os pontos descritos a seguir conforme os segmentos:

- **Segmento econômico**

Conforme dados já citados nesta pesquisa, o segmento econômico no Brasil vem se recuperando aos poucos. Os sócios e proprietários da empresa relatam que a crise econômica enfrentada nos anos de 2016 e 2017 foi uma fase difícil a ser ultrapassada, a recuperação ainda é contínua o rendimento de suas vendas passaram de 70% para apenas 20% do capital da empresa.

Houve gastos que não estavam previstos no orçamento, inclusive da nova mobília exigida pela CEF após a mudança de endereço. O aluguel do novo ponto é o

dobro do antigo, porém a entrevistada manifestou que compensa pela excelente localização. “Só para manter aqui necessito de R\$ 2 mil, hoje é pouco, estamos apenas sobrevivendo até credenciar aqui” (sócia, pesquisa direta, maio/2018) foi citado também que o “antigo ponto não possuía uma boa localização e inclusive por muitas vezes estava fechado”.

Como o credenciamento da CEF ainda não foi efetivado, o fato indicado para esse atraso de três meses, foi a mudança de gerente, em mais de uma ocasião, o que provoca que o processo seja reaberto, para nova análise. Além disso, recentemente houve a explosão dos caixas eletrônicos dessa agência, o que acarretou o fechamento e, sendo assim, mais atraso no processo.

A empresa está com pouco capital de giro, conforme afirma sócia, pesquisa direta, em maio/2018:

Gastávamos demais de mídia digital, só de olx e viva real eu gastava 500 reais por mês, fora a água e energia neste mês então parei para que quando a caixa faça o credenciamento eu volte com o portal e também realize investimentos. (Sócia, pesquisa direta, maio/2018).

Após o credenciamento os sócios esperam que haja um retorno financeiro dessas despesas extras no período de três meses. Após isto, os sócios preveem fazer investimentos como: um carro (a imobiliária necessita de um automóvel próprio para fazer as visitas quando solicitada), impressoras e a mobília que ainda falta.

A empresa possui um contador e realiza o pagamento mensal do mesmo, o sócio afirma que:

É feita meramente a parte fiscal, o papel do contador torna-se de extrema importância para a empresa, onde já tomamos decisões baseadas nas informações fornecidas pelo mesmo, como a exemplo: eu abri como lucro presumido e ele me disse para não fazer isso. Ele sempre me mostra o melhor caminho correto a seguir. (Sócia, pesquisa direta, maio/2018).

A empresa não utiliza fluxo de caixa, faz uso de uma ata, que não supre nem substitui as necessidades informacionais. Também, não há um sistema de gestão, que refere-se a um software de computador inteligente, que irá facilitar as atividades, a inclusão deste sistema que seria um ponto chave para melhorias. Os custos operacionais da empresa apresentam uma porcentagem muito alta. Aproximadamente um total de 50% do faturamento total, pelo menos no momento o que diminui ou compromete o pró-labore dos sócios.

- **Segmento sociocultural**

Os sócios apontam que, o público majoritário é composto por clientes de classe média baixa, na faixa etária de 27 aos 40 anos de idade, procuram imóveis para comprar, na maioria das vezes trata-se do primeiro imóvel, tornando assim o sonho da casa própria uma realidade.

Este público utiliza-se do programa governamental minha casa minha vida, que trás algumas vantagens como a baixa taxa de juros, subsídios do Governo Federal, FGTS do cliente pode ser utilizado como renda na entrada do imóvel e a renda necessária exigida é um pouco mais de um salário mínimo.

- **Segmento tecnológico:**

Conforme as afirmações dos sócios da empresa, a empresa possui e utiliza como meio principal de divulgação dos imóveis são os portais na internet, as redes sociais e também possui seu próprio site onde é realizada a postagem de fotos e descrição dos imóveis que a imobiliária detém para vendas e aluguéis, contudo há apenas atualizações dos imóveis.

Não existe um controle específico relacionado ao site, como por exemplo a utilização de planilhas para controle de visitantes no site e informações de que a ligação recebida de um cliente veio por meio desta ferramenta e etc.

Há princípio estes meios não foram afetados por condições externas. Porém, recentemente a empresa precisou cancelar seu cadastro em um de seus portais de divulgação dos imóveis, pelo fato de não estar em boas condições financeiras e não possuir capital para realizar o pagamento, a sócia esclarece que: “a própria página tem dizendo quantas pessoas visitaram, mas agora recentemente por não ter condições financeiras precisei retirar o meu cadastro no site”. (Sócia, pesquisa direta, maio/2018).

Foi observado que o site da empresa possui opções de traduções para outras línguas, o que pode auxiliar a os estrangeiros que estejam no país e desejem efetuar transações com os imóveis disponíveis no site, porém ao ser perguntado sobre este aspecto o sócio afirma que: “tem no site a ferramenta tradução, mas não viso vender para as pessoas de fora, inclusive ainda não testei esta ferramenta do site”. (Sócio, pesquisa direta, maio/2018).

Não realiza nenhuma forma de propaganda, através de jornais, revistas rádios, panfletos entre outros. Mas, visa futuramente investir nesta área.

- **Segmento político-legal:**

Conforme as afirmações fornecidas pelos sócios para exercício de suas atividades legais, a imobiliária necessita estar em dia com o CRECI jurídico da empresa e também dos corretores que exercem atividade no estabelecimento. Esses valores foram considerados baixo pelos sócios, porém a empresa no momento não possui o capital necessário para o pagamento a vista, fato que acabou acarretando o parcelamento das mesmas.

Tendo em vista que a política governamental define o teto de financiamento para o imóvel adquirido pelo programa minha casa minha vida, que na capital paraibana é de R\$ 180 mil reais, foi elencado como risco para a empresa a diminuição deste valor pois os imóveis teriam como condição de compra uma entrada maior.

O governo Federal possui autonomia sobre a taxa de juros através comitê de política monetária do banco central nos financiamentos, este aumento poderia afetar diretamente as vendas.

4.4.2 Ambiente externo-tarefa

Segundo as informações disponibilizadas pelos sócios da imobiliária, através desta análise pode-se identificar que a empresa encontra-se num ambiente físico favorável, possuindo assim uma excelência competitiva. Trata-se de um ponto de venda bem localizado e está nas proximidades da CEF do bairro de Jaguaribe, o sócio diz que “creio ser um ponto central, mas falta sinalização e divulgação da marca, só irei fazer isso quando a caixa liberar para ser correspondente bancário porque a caixa por si só já chama clientes.” (Sócio, pesquisa direta, maio/2018)

Outros fatores a sinalizar são: identidade visual clara e exposta de forma conveniente, e não há um elevado nível de concorrentes em suas proximidades. Porém num ambiente geral quando se trata da grande João Pessoa, a concorrência torna-se um fator de complexidade, pelo fato de que a empresa ressalta que atua em todos os bairros da capital paraibana, portanto, possuem imóveis tanto para

alugar como para venda em outras localidades e não apenas em seu bairro de localização.

Quanto ao meio de divulgação dos imóveis são utilizadas as plataformas digitais (sites e redes sociais), não existe um controle efetivo e satisfatório, apenas o site demonstra quantas visitas foram recebidas, não há uma área que especifique o contato do visitante interessado, ou alguma opção para deixar o e-mail para o contato ser realizado pelos colaboradores da empresa e até mesmo para publicidade.

O cenário econômico foi de retração tendo em vista a crise econômica no Brasil entre 2016 e 2017. O mercado imobiliário foi diretamente afetado por esta crise econômica por ser um setor suscetível a estas alterações, o que acarretou dificuldades para as vendas realizadas pela imobiliária, tendo em vista que as vendas é a atividade principal devido ao lucro obtido. A clientela tornou-se extremamente retraída e com dúvidas em relação em investimento em imóveis, as vendas tiveram uma queda de 40%, fazendo que o lucro fosse originário dos alugueis nos últimos meses.

O sócio garante que: “trás uma boa renda pra empresa, na verdade o que mantém o aluguel da empresa hoje é a locação”. Devido toda esta situação a empresa não tem ampliado sua atuação conforme a missão definida pela empresa (Sócio, pesquisa direta, maio/2018).

Há também o fato que a CEF agora só tem interesse no cliente que tem relacionamento com esta entidade (correntista de cartão múltiplo e de débito) portanto, esta venda acaba sendo condicionada e essa exigência acarreta numa perda de vendas que se evidencia porque não aprovam o cliente, impactando no valor da parcela, ou no crédito total aprovado.

4.4.3 Ambiente interno

Quando se trata do ambiente interno, recentemente a empresa se tornou correspondente transacional do BB (Banco do Brasil) após cumprir todas as exigências burocráticas exigidas. Espera-se vantagens para a imobiliária, no aspecto financeiro, atração de diversos clientes para a empresa, tendo assim um maior fluxo

de pessoas, trata-se também de um diferencial frente aos concorrentes, pelo fato de que é possível a realização de diversas transações desde pagamentos a empréstimos.

A sócia afirma que:

Tenho como vitória a própria abertura da imobiliária, a dificuldade da parte burocrática foi um sufoco. E também nos tornamos agora correspondente comercial e transacional do BB. (SÓCIA, pesquisa direta, maio/2018)

Que se trata da realização de abertura de conta de pessoa física credito imobiliário, pagamentos e recebimentos e credito direto ao consumidor, saques de conta corrente e poupança, pagamentos e benefícios do INSS (instituto nacional do seguro social), títulos do banco do BB e outros bancos, entre outros.

Estes tipos de parceria institucionais trazem diversas vantagens, além de que é imposto metas a serem realizadas a sócia garante que: “e é bom porque eles dão o treinamento e nós somos obrigados a cumprir metas porque se não o credenciamento é cancelado, então acaba como uma forma de motivação”.

Está aguardando a autorização para trabalhar como correspondente bancário da CEF, todo o seu planejamento foi feito baseado neste serviço. Tendo em vista que a CEF ainda autorizou as atividades que a empresa visa realizar. A imobiliária está passando por dificuldades, causadas pela mudança de localização recente, que acarretou um grande gasto inesperado, necessitou de uma reestruturação de seu layout. Boa parte de sua mobília foi vendida: “tinha alguns moveis e foi necessário vender, porque os moveis necessitam ser um padrão CEF (cor cinza e azul) os novos imóveis me custaram mais do que os antigos” (SÓCIA, pesquisa direta, maio/2018).

Por ser de pequeno porte, com alguns critérios internos a serem ajustados e seu capital próprio já estava estagnado pela crise econômica. Esta mudança justifica-se pela exigência da CEF, a sócia assumiu esses gastos unilateralmente. A sócia 1 identifica que nos próximos 5 meses esta situação irá se resolver pelas vantagens recebidas após se tornar correspondente bancário da CEF. A mesma cita que a uma nova identidade visual será criada, onde constará a imagem da CEF, e que isso já é um grande atrativo para clientes.

Possui uma política de comissão para os corretores, por se tratar de imobiliária tudo baseasse nas vendas e alugueis dos imóveis, onde a venda de imóvel realizado através da imobiliária o lucro é dividido entre o corretor (40%) e a

imobiliária (60%) e quando se trata de aluguel apenas o lucro da administração do imóvel (se por ventura o proprietário do imóvel solicitar) o lucro desta administração é da imobiliária. Falta um controle contábil gerencial mais ativo, a empresa vem apenas se mantendo com o capital de giro, recebido da administração dos imóveis.

Quando se trata da questão de divisão das atividades a sócia deixa bem claro que: “meu outro sócio desaparece um pouco, então no princípio era para ter. Mas, não tem”. Mas conforme estabelecido entre os dois a sócia ela permanece na imobiliária enquanto o sócio 2 trata das visitas externas em imóveis. Observa-se que então uma falta de gestão um controle gerencial efetivo.

A empresa quando se trata de clientes de uma classe média mais alta ou alta, utiliza apenas um dos sócios para esse atendimento, descreve que:

Existe um tratamento diferenciado, porque a gente tem que falar com o cliente de forma coerente, porque assim, o corretor é assim, quando conhece o cliente você tem que ter “repor”, a gente se está falando com o cliente com o perfil X tenho que usar a linguagem dele, porque as vezes há pessoas mais simples, e outros como medico advogado, uma contadora (risos) e a linguagem precisa ser mais eloquente e formal. (Sócia, pesquisa direta, maio/2018)

Em imóveis de alto padrão a imobiliária ainda está em busca.

Tem como uma de suas visões futuras: “gerenciamento de vendas, uma equipe motivada e com um bom gerenciamento. Por exemplo, cada corretor iria ficar com uma atividade. E também contratar um gerente de vendas.” (SÓCIA, pesquisa direta, maio/2018)

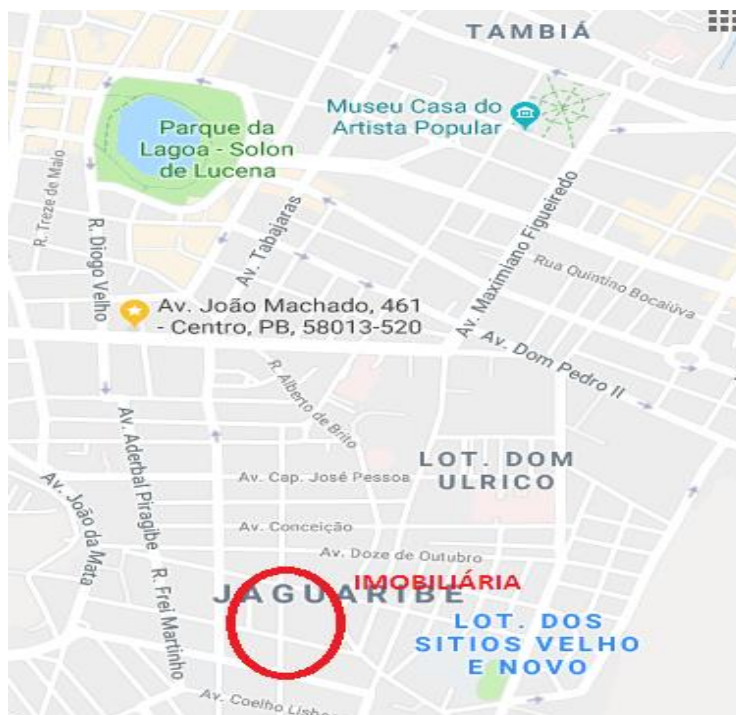
4.4.4 Análise SWOT

4.4.4.1 Pontos do ambiente interno

Fortes

- Tornou-se recentemente correspondente comercial e transacional do Banco do Brasil, porém, ainda está em processo de inicialização das atividades.
- Localização: Ótima localização, ponto estratégico. Ponto central (conforme figura 5).

Figura 5: Localização da imobiliária



Fonte: Adaptado Google Maps (2018).

- Região de atuação: todos os bairros de João Pessoa
- A entidade possui um contador
- Informações contábeis utilizadas para a tomada de decisão
- Concorrência ao redor não trás impactos para a empresa
- A empresa possui uma identidade visual, onde foi organizado pela empresa de comunicação visual.

Figura 6 :Fachada da imobiliária



Fonte: Elaboração própria (2018).

- Existe uma política clara e definida quanto as comissões dos corretores

- O controle das atividades é realizada através de ata
- Atendimento diferenciado para os clientes de classe alta
- O programa minha casa minha vida é o principal utilizado e trás diversas vantagens. Como por exemplo: a abrangência de um maior público por conta de suas condições (menos taxa de juros, subsidio do governo federal, os tramites são rápidos, descontos em taxas cartoriais para o comprador.
- Locação com administração da imobiliária, pois há uma taxa mensal recebida dos clientes proprietários dos imóveis

Fracos

- A marca só é vinculada por redes sociais no momento, a forma de propaganda é realizada por outros meios, no caso apenas a auxiliar administrativa da empresa que atualiza o site com frequência. Durante a entrevista a sócia não demonstrou grande interesse nesta questão referente ao site. Já o sócio disse que está sempre ativo nas atualizações
- O capital social empregado na empresa ainda não obteve o retorno esperado
- As finanças da empresa não estão em boas condições: a empresa está com seus custos operacionais elevados: após a mudança de endereço que houve recentemente (exigida pela CEF)
- Ainda não se tornou correspondente bancário: a mudança de endereço tinha como foco que a imobiliária se transformasse em correspondente bancário
- Riscos de relacionamento: a investigação informou questões de gênero, mas que não puderam ser trabalhadas nesta pesquisa
- Não existe fluxo de caixa na empresa
- Os funcionários da empresa não possuem treinamento específico
- Não possui mapa de atuação. Ou seja, a empresa não possui um controle detalhado de seus imóveis que possui na capital, o que se torna um pouco desorganizado e não otimiza o tempo nas operações.
- Como exposto nos itens acima a organização do trabalho não é feita de forma sazonal
- Ausência de veículo da empresa para as atividades estritamente empresarias
- Não existe uma divisão específica de tarefa entres os sócios da empresa

- Layout ainda não foi implementado: os sócios afirmam que as instalações da empresa não estão em ótimas condições (conforme figura 8 e 9), tendo em vista a recente mudança de endereço a empresa ainda não se encontra nas condições desejadas.

4.4.4.2 Pontos do ambiente externo

Oportunidades

- Torna-se correspondente bancário: torna-se prestador de serviço para a CEF, podendo abrir contas, fazer seguros de vida e bem móvel, abrir cartas de crédito otimizando o tempo do cliente que passaria horas para ser atendido no Banco, além de ser uma forma de renda para a imobiliária
- As plataformas e sites são atualizados diariamente: o próprio site da imobiliária, e os sites como: viva real (onde é pago uma taxa para sua utilização) e também o olx. Suas atualizações são feitas diariamente
- Trabalha com o programa minha casa minha vida
- Os sócios afirmam que sua marca é reconhecida no mercado, que possui no mínimo uma fatia de 20%
- Planejamento dos custos para credenciamento: há planejamento para futuros investimentos, como computadores e impressoras
- Há possibilidades futuras como: investir em seguro para empresa e para os clientes
- Pouca concorrência aos arredores locais próxima da instalação

Ameaças

- A constante mudança de gerência da CEF, o que tem ocasionado uma maior demora para a autorização de torna-se correspondente bancário
- A política de venda condicionada
- A crise econômica teve impacto direto para a imobiliária: foi notável para os sócios que os clientes se sentiam inseguros pelo fato de não saber como faria a questão das taxas, pois houve variações das mesmas. Este fato impactou diretamente nas vendas ocasionando uma variação a baixo da média: como

atividade principal no momento e o que mantem o aluguel do próprio espaço da empresa, é a locação

- Aumento do teto de financiamento: o limite de financiamento atual da capital paraibana é de 170 mil. O aumento poderia acarretar a perda de clientes em potencial.
- O perfil do consumidor vem sendo de maior exigência pelos serviços e qualidade a qualidade do imóvel. Aumento da exigência do consumidor
- Desastres naturais afetariam diretamente o funcionamento da empresa: tendo em vista a falta de energia, o caos no transito entre outras coisas.
- O fato da empresa está em busca de torna-se correspondente da CEF, mas recentemente tornou-se correspondente do BB. As empresas são concorrentes e isto pode afetar a empresa de forma negativa e trazer impactos.

Tabela 1: Matriz Swot

Swot	Positivos	Negativos
Internos (organização)	<p style="text-align: center;">Forças</p> <ul style="list-style-type: none"> - A região de atuação - Localização da imobiliária - A entidade possui um contador, onde as informações contábeis fornecidas são utilizadas para a tomada de decisão - A empresa possui um bom clima organizacional - Possibilidades futuras como: investir em seguro para empresa e para os clientes - Locação com Administração da imobiliária, pois há uma taxa mensal 	<p style="text-align: center;">Fraquezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gasto do capital para investimento no início do negócio não revertido - Falta de um carro, - Não há aproveitamento do site -Segregação de funções deixa a desejar. - A marca só é vinculada por redes sociais no momento -As finanças da empresa não estão em boas condições - Não existe fluxo de caixa na empresa
Externos(ambiente)	<p style="text-align: center;">Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Trabalha em especial com o programa minha casa minha vida - As plataformas e sites são atualizados diariamente - Abertura de um correspondente bancário - Há possibilidades futuras como: investir em seguro para empresa e para os clientes 	<p style="text-align: center;">Ameaças</p> <ul style="list-style-type: none"> - Possibilidade de não obter a certificação para ser correspondente bancário - Concorrência, considerando que é um mercado muito amplo -Crise econômica - A constante mudança de gerencia da CEF - Diminuição do teto de financiamento, entre outras políticas governamentais

Fonte: Elaboração própria (2018).

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa teve como principal objetivo a realização de uma análise utilizando as ferramentas da matriz SWOT e também mostrar a utilidade que este método pode proporcionar para a gestão de uma imobiliária em João Pessoa, caracterizando-se como estudo de caso.

Após levantar os principais conceitos acerca do tema e proceder com a descrição da empresa em foco, aplicando esta ferramenta do planejamento estratégico, foi possível realizar a análise ambiental da empresa o que permitiu a identificação de seus pontos positivos e negativos, tanto no âmbito interno e externo.

Ao término da análise ambiental, foi possível verificar que a situação financeira está desfavorável, explicada, em primeiro lugar por uma redução do seu faturamento, na ordem de 40% (ocasionada pelo cenário macroeconômico) impactando negativamente sua capacidade de investimento e buscando redução de despesas, sendo necessário realizar o cancelamento de um de seus portais online. Considerando o que único meio para divulgação dos imóveis é por meio eletrônico, esta decisão é questionável, porque trás, em tese, uma redução de receita. Salienta-se em tese, porque não foi identificado controle dos portais em termos de rendimento que cada um deles pode proporcionar.

Outro fato que conduziu esta imobiliária a situação descrita no parágrafo anterior, foram as despesas em consequência da estratégia traçada de torna-se correspondente bancário, observando as vantagens como: torna-se prestador de serviço para a CEF, podendo abrir contas, fazer seguros de vida e bem móvel entre outros, que esta certificação poderia trazer. Para tal fim, foi preciso a mudança de endereço de funcionamento, reforma do novo ponto, gastos com mobília no padrão exigido. Estes investimentos não foram, na minha compreensão, bem dimensionados, e não houve uma reserva para fazê-los, porque o estágio financeiro da empresa ainda não permitia que assim o fizesse.

Logo, a empresa utilizou-se de recursos financeiros pessoais da sócia para fazer frente a estas despesas “não previstas” e ainda não foram concluídas. O processo de certificação de correspondente bancário ainda está em tramite, ou seja, há riscos de não ter um parecer favorável do mesmo, o que pode acarretar mais problemas para a delicada situação da empresa. Indica-se que a empresa deve

iniciar um novo planejamento baseado não apenas no plano de tornar-se correspondente bancário.

Apesar de valorizar a venda de imóveis, em consequência da comissão recebida, foi observado que a receita atual é oriunda da locação de móveis, motivo pelo qual se sugere no momento focar neste tipo de atividade. Observou-se que o controle acerca dos imóveis é deficitário e também se propõe a melhoria dos mesmos.

Quanto a parte contábil, foi levantado o não uso do fluxo de caixa, cuja implementação também é outra sugestão, por tratasse de uma ferramenta de fácil utilização e que proporcionará benefícios na gestão da empresa. Também não utiliza um sistema de gestão, mas seria uma indicação para aquisição quando as finanças da empresa melhorarem e eles declararam ter interesse e vontade em fazê-lo.

Em contra partida, através da matriz SWOT, foi possível assinalar os pontos positivos. A empresa encontrasse uma boa localização, num ambiente estável e com uma concorrência local não significativa, com num ponto central e uma identidade visual bem construída e possui clareza. Além de que se tornou recentemente correspondente transacional do Banco do Brasil, o que trará benefícios, pois poderá atrair diversos clientes para a empresa, tendo assim um maior fluxo de pessoas o que é um fator importante para melhor as finanças da empresa, além de diferenciar-se da concorrência.

Outro fator forte de importância é a estratégia, é que o contador da empresa realizou algumas orientações nas decisões tomadas pelos sócios da empresa, mas principalmente, na abertura e no processo decisório atual. Conhecendo o potencial que os contadores têm para contribuir com a gestão da entidade, sugere-se que seja explorado, seria um ponto chave para melhorias administração da imobiliária, contar com um suporte.

Portanto, conclui-se que após a realização da pesquisa o uso da análise SWOT, pode contribuir para a gestão da imobiliária auxiliando em suas tomadas de decisões estratégicas. Após esta análise, as informações poderão ser utilizadas para um novo plano de ação, baseado nas fraquezas e ameaças que precisam de uma atenção redobrada e também observando suas potencialidades e forças para melhor aproveitá-las e aperfeiçoá-las.

Considera-se que o problema proposto nesta monografia e seus objetivos traçados foram atingidos. Salienta-se que os sócios demonstraram interesse na aplicação desta análise SWOT, acedendo a pesquisa.

REFERÊNCIAS

- AIUB, George. (Org.) **Apostila de economia para e administração**. 2009
- ANDRADE, José C. et al. **Aplicação da análise SWOT para identificar oportunidades para o desenvolvimento econômico e social**. XIII Encontro Latino Americano de Iniciação Científica e IX Encontro Latino Americano de Pós-Graduação – Universidade do Vale do Paraíba. 2008; Cruzeiro; São Paulo; Brasil; Português.
- ATKINSON, Anthony... [et al.,] **Contabilidade gerencial**. São Paulo: Atlas, 2015.
- BRASIL. **LEI nº6.530/78**. Disponível em: <<http://www.migalhas.com.br/dePeso/16,MI224627,61044-O+corretor+de+imoveis+e+a+nova+redacao+da+lei+6530>>. Acesso em: 17 março. 2018.
- BOTELHO, Adriano. **O urbano em fragmento: a produção do espaço e da moradia pelas práticas do setor imobiliário**. 1. ed. – São Paulo: Annablume; Fapesp, 2007.
- CALADO, Luiz. **Imóveis: seu guia para fazer da compra e venda um grande negócio**. 1. ed. – São Paulo: Atlas, 2010.
- CARTURRAN, Sara Bueno De Oliveira Gennari. **Análise Mercadológica para a implementação da tecnologia fttb: uma aplicação do método swot**. Dissertação apresentada como exigência para obtenção do Título de Mestre em Gestão de Redes de Telecomunicações, ao Programa de Pós-Graduação em Engenharia Elétrica, Pontifícia Universidade Católica de Campinas. Orientador: Prof. Dr. Eric Alberto de Mello Fagotto, puc campinas 2009 pontifícia universidade católica de campinas.
- CASTRO, Claudio Henrique de. **Matriz SWOT (Análise): guia completo**. Publicado em 03 de agosto de 2010. Disponível em: <www.sobreadministracao.com/matriz-swt-analise-guia-completo>. Acesso em: 09 março. 2018.
- CRECI. **O corretor: o papel do corretor imobiliário**. <<http://creci-pe.gov.br/noticia/o-papel-do-corretor-imobili-rio>> Acesso em: 05 de maio. 2018.
- COFECI. **Anos 80 e 90: profissão solidificada e reconhecimento** <http://www.cofeci.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=106:anos-80-e-90-profissao-solidificada-e-reconhecimento&catid=50> Acesso em 13 de maio de 2018. Às 11:00h.
- CORDEIRO FILHO, Antonio. **Empreendedorismo no mercado imobiliário habitacional**. São Paulo: Atlas, 2008.
- DUGGAN, William: **The art of what works: how success really happens**. Mc Graw-Hill; 1 edition (July 16, 2003)

FRANCO, Hilário. **Contabilidade geral**. 23 ed. São Paulo: Atlas, 1997.

FREITAS, Eduardo de. **Setores da economia**. Brasil Escola. Disponível em <<https://brasilecola.uol.com.br/geografia/setores-economia.htm>>. Acesso em 14 de maio de 2018.

GONZÁLEZ, M. A. S. **Empreendimentos imobiliários**. Unisinos, 2003.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. - São Paulo: Atlas, 2010.

G1. **Mercado imobiliário fica otimista com redução de juros de financiamento**: redução nos juros da Caixa para financiar casa própria deixou o mercado imobiliário mais otimista. Neste final de semana, teve feirão em São Paulo. <<http://g1.globo.com/bom-dia-brasil/noticia/2018/05/mercado-imobiliario-fica-otimista-com-reducao-de-juros-de-financiamento.html>> Acesso em 01 de maio. 2018 às 10:30 h.

HENRIQUES, Fábio. Setor imobiliário sofre desaceleração. **Revista Edificar**: construção, arquitetura, negócios. v.0045 P.68, 2017.

HITT, Michael A.; IRELAND, R. Duane; HOSKISSON, Robert E. **Administração estratégica**: competitividade e globalização. São Paulo: Cengage Learning, 2008

HUNGER, J. D., WHEELER L. T., **Gestão estratégica**: princípios e práticas. 2. Ed. Rio de Janeiro: Reichmann & Affonso Editores, 2002.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Teoria da contabilidade**. 9 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Contabilidade gerencial**. 6ª ed. reimpr. São Paulo: Atlas, 2009.

KOTLER, Philip. **Administração de marketing**: a edição do novo milênio. Tradução de Bazán Tecnologia e Linguística. 10ª ed. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

KOTLER, Philip. **Administração de marketing**: análise, planejamento, implementação e controle. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 1992.

LÁZIA, Beatriz. **Corretor de imóveis**: funções e características desejáveis <<https://www.cpt.com.br/noticias/corretor-de-imoveis-funcoes-e-caracteristicas-desejaveis>> Acesso em 03 de maio. 2018 às 19:30 h.

MARION, José Carlos. **Contabilidade básica**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

NUNES, Paulo. **Mercado**: conceito de mercado. <<http://knoow.net/cienceconempr/gestao/mercado/>> 2016. Acesso em 17 de maio. 2018.

OLIVEIRA, D. P. R. **Planejamento estratégico**: conceitos, metodologia e práticas. 23ª ed. São Paulo: Atlas, 2007.

PARISI, C., MEGLIORINI E. (Organizadores). **Contabilidade gerencial**. São Paulo: Atlas, 2011.

PORTER, Michael E. **Estratégia Competitiva**: técnicas para análise de indústrias e da concorrência. 18ª Edição. São Paulo-SP: Campus, 1986

SEBRAE. **Como montar uma imobiliária**. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-uma-imobiliaria,30c87a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em 01 de março. 2018.

SAMPIERI, R. H., COLLADO, C. F., LUCIO, P. B. **Metodologia de pesquisa**. 5. ed. Porto Alegre: Penso, 2013.

SILVA, Luciano Luz. **Análise SWOT**. <<http://agenda-digital.blogspot.com/2009/07/matriz-de-analise-de-swot.html>>. Acesso em 02 de março. 2018, às 13:00 h.

SOBRAL, Filipe. **Administração**: teoria e prática no contexto brasileiro. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2008.

TARAPANOFF, Kira. **Inteligência organizacional e competitiva**. Brasília: UnB, 2001. 343 p.

UNEPI, notas de aula. **Curso técnico de transações imobiliárias**: módulos IV e V. 2010

URBE, me. **Finanças pessoais**. <<https://moneytimes.com.br/mercado-imobiliario-reaquecido-a-oficializacao/>> Acesso em 01 de Maio. 2018, às 10:00 h.

YIN, R. K. **Estudo de caso**: planejamento e métodos. 2 ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

WESTWOOD, John. **O plano de marketing**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 1997.

APÊNDICE A: ROTEIRO DA ENTREVISTA SEMIESTRUTURADA

Roteiro de entrevista semiestruturada, tendo em vista que algumas perguntas foram acrescentadas no momento da entrevista.

I. PERFIL SOCIOECONÔMICO E EDUCACIONAL

Nome completo:	
Telefone:	E-mail:
3. Gênero: <input type="checkbox"/> Masculino <input type="checkbox"/> Feminino	4. Idade ou faixa de idade:
5. Estado civil: <input type="checkbox"/> Solteiro <input type="checkbox"/> Casado/ União estável <input type="checkbox"/> Viúvo <input type="checkbox"/> Divorciado	
6. Natural de:	
7. Escolaridade/ Titulação:	
<input type="checkbox"/> Ensino Médio completo.	
<input type="checkbox"/> Graduação. Em qual curso? _____	
<input type="checkbox"/> Especialização. Em qual curso? _____	
7. Sua formação foi: <input type="checkbox"/> pública <input type="checkbox"/> privada	
8. Tem filhos? quantos filhos? de que Idade(s)? escola faculdade pública? Particular?	

II. HISTORIA E DESENVOLVIMENTO DA IMOBILIÁRIA

8. Como iniciou sua trajetória no ramo imobiliário?	
9. Experiência em outras atividades? () sim () não	Tempo de serviço? _____
Quais? _____	
Em que cidades? _____	

1. Em qual ano iniciou-se a empresa e as razões?
2. Houve mudança endereço. Poderia explicar os motivos? Esta mudança causou algum impacto? Nos seus clientes? No movimento, renda?
3. Quais os impactos das últimas crises econômicas para o setor?
4. Queda do poder aquisitivo da população alterou as preferencias em imóveis ou financiamentos?
5. A concorrência tem afetado seu negócio? Tem alguma estratégia?
6. Quais são as atividades principais no momento? Quanto representam no lucro/participação da empresa? (A principal é a mais rentável?)
7. Há divisão de tarefas entre os sócios? Como as dividem? Isso mudou ao longo do tempo? Quais os setores na imobiliária?

8. Terceirizam alguma(s) atividades?
9. Cite os principais acontecimentos (vitórias e dificuldades)

III PERFIL DE ATUAÇÃO E COMUNICAÇÃO

1. Qual a sua região de atuação?
2. Como avalia sua localização atual, quais os impactos? (Mudança de perfil, de renda, opinião dos clientes).
3. Vocês possuem um mapa de atuação da cidade de João Pessoa? ou regiões específicas?
4. Qual o perfil ou perfis de seus clientes locatários e locadores?
5. Qual o marketing utilizado para atrair clientes? Para qual perfil? Vocês possuem pontos de venda ou convênios, contratos?
6. A empresa possui uma identidade visual? Qual é? (Mostrar).
7. Você acredita que sua marca é reconhecida no mercado?
8. Em que meios você veicula a sua marca? Qual a principal mensagem que busca passar para seus clientes? (Sabe se existe comunicação precisa ou diferenciada em cada meio que utiliza.)
9. Existe propaganda? Se sim, a comunicação com os clientes e a propaganda estão em sintonia?
10. Existem plataformas digitais para a divulgação dos imóveis? Com que frequência são alteradas/atualizadas? Há portfolios?
11. Qual meio atrai mais clientes? Tem um controle/pesquisa desse aspecto.
12. Vocês oferecem atendimento diferenciado? A qual perfil?
13. Vocês trabalham com algum programa governamental? (Como por exemplo minha casa minha vida) se sim, quais os benefícios?

14. Você já rejeitou algum cliente? Por qual motivo?

15. Quantos salários mínimos obtém de renda na imobiliária?

IV. ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO, RENDA.

1. O capital empregado na empresa teve ou está tendo o retorno almejado? Se não em quanto tempo?
2. Os custos operacionais da empresa, representam que porcentual da renda obtida? Quais os principais?
3. Conseguem fazer um planejamento? Com que frequência? Como? Descreva o último planejamento realizado.
4. Como considera que estão as suas instalações? (Adequadas? Porquê)?
5. Como organizou o layout atual?
6. Como observa que está o seu maquinário (desde computadores a carros para ir até o local do imóvel)?
7. Planejam realizar investimentos? Quais? Com que capital? Próprio? Ou de terceiros?
8. Quais atividades são mais rentáveis?
9. Como estão as finanças da empresa?
10. Quais os impostos/taxas que incidem no seu negócio? Considera que são justas ou altas? Você precisa ter um planejamento financeiro para pagá-las. Sempre consegue pagá-las em dia?
11. Tem critérios para a retirada de pró-labore? De quantos salários mínimos? (R\$ 954).
12. No momento há alguma inadimplência de seus clientes? Quais os mecanismos utilizados nesses casos?
13. Como é realizada a contabilidade da empresa?
14. Você já tomou alguma decisão baseada nas informações contábeis? se não, quais os fatores para a tomada de decisão?

15. Há um fluxo de caixa? Como é organizado?
16. Possui seguro empresarial? Você trabalha com seguros para seus clientes (locadores, locatários)?

V. A DESCRIÇÃO NO TRABALHO NA IMOBILIÁRIA / GESTÃO

1. Como é a organização do trabalho? Sazonal?
2. Como é organizado o controle de cada atividade?
3. Como descreveria o clima organizacional da imobiliária?
4. No momento, tem quantos funcionários? Supre a demanda?
5. Os funcionários requerem um treinamento específico?
6. Existe uma política de cargos e salários e benefícios, comissões?
7. Quais fatores são utilizados para motivar para equipe?
8. O que significa e como funciona “correspondente bancário”?
9. Há alguma parceria institucional? Quais os benefícios e desvantagens?
10. Há alguma instituição financeira principal?
11. Quais as exigências do CRECI? Quais são as mais difíceis de serem cumpridas?
12. O clima, ou algum desastre natural afetaria diretamente o seu negócio?
13. Haveria alguma questão que colocaria em perigo a sobrevivência da empresa? Qual seria?
14. Quais as potencialidades da imobiliária? Quais os planos para o futuro?
15. Quais aspectos que considera precisam ser aperfeiçoados, melhorados? Passou por um caso particularmente difícil? Poderia comentar?
16. Deseja acrescentar mais algum comentário?



Universidade Federal da Paraíba
 Centro de Ciências Sociais Aplicadas
 Departamento de Finanças e Contabilidade
 Curso de Ciências Contábeis
 Comissão de TCC



FORMULÁRIO IX

DECLARAÇÃO DE AUTENTICIDADE

Por este termo, eu, abaixo assinado, assumo a responsabilidade de autoria do conteúdo do referido Trabalho de Conclusão de Curso, intitulado Análise Swot: uma contribuição para a gestão de uma imobiliária em João Pessoa.

estando ciente das sanções legais previstas referentes ao plágio. Portanto, ficam a Instituição, o orientador e os demais membros da banca examinadora isentos de qualquer ação negligente da minha parte, pela veracidade e originalidade desta obra.

Autor(a): Vingid Florence Mota Soares Correia de Lima

AUTORIZAÇÃO PARA DEPÓSITO DA MONOGRAFIA

Eu, Professor Victoria Runkiano Lunica de Melo, autorizo o depósito da monografia do aluno Vingid Florence Mota Soares C. de Lima matrícula 11326477. A apresentação do trabalho irá ocorrer no semestre 2018 com data a ser divulgada pela Comissão do TCC do curso de Ciências Contábeis.

João Pessoa, 22 de Maio de 2018

Professor(a): V. R. L. de Melo