

TECNOLOGIAS SOCIODIGITAIS NO SETOR IMOBILIÁRIO DE SANTOS: IMPACTOS PARA PEQUENAS IMOBILIÁRIAS NA GESTÃO DE LOCAÇÕES

Bianca Carvalho Dos Santos

Gabriel de Souza Sabino da Silva

Tatiane Da Fonseca

Yone da Silva

Coorientador: Victor Borges Canella¹

Orientador: Edmilson de Souza Carvalho²

RESUMO: Este estudo analisa o impacto das tecnologias sociodigitais no setor imobiliário de Santos, com foco nos desafios e oportunidades enfrentados por pequenas imobiliárias na gestão de locações. A pesquisa justifica-se pela crescente necessidade de digitalização para manutenção da competitividade diante do avanço de plataformas digitais. Metodologicamente, caracteriza-se como uma pesquisa exploratória e descritiva, com abordagem mista, utilizando levantamento bibliográfico e aplicação de questionários estruturados junto a gestores, corretores e locatários. Como resultados esperados, destaca-se a identificação das principais barreiras à aplicação das tecnologias, como custos elevados, resistência cultural e falta de capacitação, além dos benefícios relacionados à eficiência operacional e melhoria na experiência do cliente. Conclui-se que a adoção de tecnologias sociodigitais é fundamental para a modernização das pequenas imobiliárias, contribuindo para sua sustentabilidade e competitividade no mercado local.

Palavras-chave: mercado imobiliário; sustentabilidade; plataformas digitais.

1. INTRODUÇÃO

A tecnologia sociodigital (sistemas de gestão online, plataformas de locação digital e assinatura eletrônica), vem modificando o setor imobiliário, com isso, acaba se tornando uma necessidade competitiva para pequenas imobiliárias em Santos (Siengen, 2025; Tostes, 2025).

Apesar disso, as imobiliárias enfrentam barreiras em relação à aplicação dessas soluções nas administrações, pois o custo dos sistemas é elevado, há resistência cultural em relação a inovação, deficiência em capacitação profissional e

¹ Prof. Doutorado em Ciências Econômicas e Empresariais

² Prof. Especialista em Gestão Industrial – E-mail: edmilson.carvalho@cps.sp.gov.br

ausência de políticas internas voltadas à digitalização. Esses pontos influenciam diretamente a eficiência operacional, a gestão de contratos, cobranças e vistorias, comprometendo a competitividade e a sustentabilidade financeira das pequenas imobiliárias da região (Sebrae, 2023; investir em Santos, 2024).

De acordo com Pereira (2023), no setor imobiliário-turístico, a incorporação de medidas socioambientais atua como estratégia de diferenciação e exclusividade em grandes estações litorâneas. De forma similar, no contexto urbano de Santos, a adoção de tecnologias sociodigitais pode ser compreendida como um recurso estratégico que amplia a eficiência operacional e cria novas barreiras competitivas, essenciais para a sustentabilidade e competitividade das pequenas imobiliárias.

Em contrapartida, percebe-se que os clientes passam a valorizar os processos digitais por serem mais rápidos (Tostes, 2025; Sienge, 2025). Procedimentos manuais e burocráticos apenas contribuem para a perda de clientes em favor de plataformas digitais consolidadas, como QuintoAndar, que oferece soluções integradas, práticas e seguras. Desde 2013, vem modernizando o mercado ao adotar assinatura digital de contratos, vistoria fotográfica e eliminação de burocracias como o fiador. A empresa já superou a marca de 200 mil imóveis alugados, mostrando como as tecnologias sociodigitais trazem escala, praticidade e confiança (Meu lugar, 2019; Quintoandar, 2025).

O estudo do projeto é crucial, pois permite apresentar as barreiras encontradas no processo e a permitir compreender como as tecnologias sociodigitais estão transformando setores tradicionais, influenciando pequenas empresas a melhorar os processos que garantam segurança da informação e fortaleçam sua competitividade no mercado local (Sebrae, 2023).

Investir em tecnologias sociodigitais vai além de acompanhar tendências de modernização. Trata-se de uma necessidade concreta para que pequenas imobiliárias consigam manter sua sustentabilidade financeira e fortalecer sua imagem diante de um público cada vez mais conectado e exigente. Dessa forma, a justificativa desta pesquisa não se limita a apontar as dificuldades enfrentadas por essas empresas, mas também busca contribuir com alternativas práticas e atuais que possam apoiar processos de adaptação e transformação no setor.

Olhar para as oportunidades trazidas pela digitalização pode ajudar os gestores locais a pensar em estratégias que unam inovação, redução de custos e uma experiência mais positiva para o cliente. Esse movimento tende a fortalecer a competitividade das pequenas imobiliárias de Santos, especialmente quando se considera o longo prazo.

Nesse sentido, esse estudo possui o seguinte problema de pesquisa: Quais são as barreiras e oportunidades para a aplicação de tecnologias sociodigitais na gestão de locações de pequenas imobiliárias em Santos?

Portanto, para responder ao objetivo supracitado, foram elaborados os seguintes objetivos: Objetivo geral - Comparar as barreiras e oportunidades para a aplicação de tecnologias sociodigitais na gestão de locações de pequenas imobiliárias em Santos; Objetivos específicos: - 1) Identificar quais tecnologias sociodigitais já são utilizadas por pequenas imobiliárias da cidade de Santos; 2) Analisar as principais barreiras e oportunidades encontradas pelas pequenas imobiliárias na aplicação dessas tecnologias, considerando custos, cultura organizacional e capacitação dos profissionais; 3) Verificar de que forma o uso dessas ferramentas impacta a eficiência operacional, a administração de contratos, cobranças, vistorias e o relacionamento com os clientes, propondo recomendações que auxiliem essas empresas a se modernizarem e fortalecerem sua competitividade no mercado local.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Esta seção apresenta o embasamento teórico do estudo, abordando os principais conceitos sobre transformação digital e tecnologias sociodigitais no setor imobiliário, bem como os desafios e impactos enfrentados por pequenas imobiliárias brasileiras diante desse processo de inovação.

2.1. Transformação digital e tecnologias sociodigitais no setor imobiliário

A transformação digital representa a integração de tecnologias digitais em todos os processos organizacionais, alterando profundamente a forma como as empresas operam e entregam valor aos clientes. No setor imobiliário, essa transformação está relacionada à adoção de tecnologias sociodigitais, plataformas on-

line, sistemas de gestão, automação de contratos e comunicação digital, que vêm modificando as práticas tradicionais de locação e venda de imóveis (Sebrae, 2023).

Segundo o Sebrae (2023), as pequenas e médias imobiliárias que adotam soluções digitais, como plataformas de assinatura eletrônica e gestão de locações, tendem a reduzir custos e aumentar a produtividade. Essa tendência é reforçada por iniciativas como o QuintoAndar e a Loft, que exemplificam o uso de tecnologias para facilitar negociações, eliminar a necessidade de fiadores e digitalizar vistorias e pagamentos.

A digitalização também exige uma mudança cultural dentro das empresas, uma vez que não se trata apenas de incorporar ferramentas, mas de transformar a mentalidade organizacional e o relacionamento com o cliente (Revista M&T, 2024). Essa dimensão sociotécnica explica por que o termo “tecnologias sociodigitais” abrange tanto os recursos tecnológicos quanto os impactos humanos e culturais que eles provocam.

A tecnologia sociodigital é a íntegra entre essas ferramentas digitais (como plataformas online, aplicativos e redes sociais) e tecnologias sociais (práticas que promovem o bem-estar coletivo e a inclusão social). Ela busca fortalecer a comunicação, a colaboração e o desenvolvimento comunitário, utilizando recursos tecnológicos acessíveis para resolver problemas sociais e ampliar o engajamento coletivo (Educapes, 2024).

No setor imobiliário, as tecnologias sociodigitais têm se tornado fundamentais, principalmente em pequenas imobiliárias, trazendo várias características e impactos, como:

Digitalização da comunicação e atendimento: uso de redes sociais, WhatsApp e plataformas de mensagens para estreitar o contato com clientes e agilizar negociações.

Transparência e colaboração: maior facilidade em compartilhar informações sobre imóveis, contratos e processos, promovendo confiança e participação dos clientes.

Acessibilidade e inclusão: ferramentas digitais de baixo custo permitem que pequenas imobiliárias atuem com eficiência semelhante às grandes empresas, alcançando públicos mais amplos.

Engajamento comunitário: uso de tecnologias para aproximar locadores, locatários e comunidades locais, fortalecendo redes de apoio e cooperação.

Sustentabilidade e inovação social: adoção de plataformas que reduzem custos operacionais, incentivam a economia colaborativa e promovem práticas mais sustentáveis na gestão imobiliária (Exame, 2025).

2.1. Barreiras e desafios na aplicação de tecnologias sociodigitais

Embora os benefícios da transformação digital sejam evidentes, as pequenas imobiliárias enfrentam barreiras importantes para implementar essas soluções. De acordo com o portal Contadores/CNT (2024), os principais desafios estão ligados à resistência cultural, à falta de capacitação técnica, ao custo de implantação e à ausência de estratégias internas de inovação.

Essas barreiras se intensificam em empresas de menor porte, que muitas vezes não possuem equipe especializada em tecnologia ou estrutura de TI para manter sistemas de gestão digital (Abrainc, 2024). Além disso, a resistência à mudança ainda é um fator relevante: muitos profissionais do setor imobiliário permanecem presos a práticas tradicionais, dificultando a adoção de novos modelos digitais (Revista M&T, 2024).

Mesmo com esses entraves, a transformação digital é vista como um caminho sem volta. As empresas que resistirem a essa mudança correm o risco de perder espaço para plataformas mais modernas e integradas, que oferecem experiências digitais rápidas, seguras e transparentes (Sebrae, 2023).

O estudo de Oliveira (2025) demonstra que as principais barreiras para a introdução de programas de inteligência artificial (IA) na gestão patrimonial imobiliária são: resistência organizacional, altos custos de implantação, falta de infraestrutura tecnológica e escassez de profissionais qualificados.

A pesquisa de Oliveira (2025), realizada através de entrevistas com profissionais e especialistas, aprofunda esses desafios no contexto imobiliário brasileiro:

- Custos e Estrutura: O custo elevado para a aquisição e implantação de tecnologias de IA é uma barreira significativa, especialmente para pequenas e médias empresas. A falta de infraestrutura tecnológica adequada também compromete a adoção.

- Recursos Humanos: Há uma escassez de profissionais qualificados para operar e gerenciar sistemas baseados em IA, o que limita a adoção em larga escala. A demanda por especialistas em IA cresceu 323% nos últimos oito anos.

- Dados e Segurança: Outros entraves incluem limitações na quantidade, qualidade ou disponibilidade dos dados, a dificuldade na elaboração de um caso de negócios robusto para justificar os investimentos, e preocupações relacionadas à segurança da informação e às exigências da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).

- Fatores Culturais: A resistência à inovação por parte de gestores e profissionais mais tradicionais, que preferem métodos manuais e desconfiam da automação, é um desafio cultural que inviabiliza a integração de sistemas avançados.

A respeito da utilização da Inteligência Artificial (IA) no setor imobiliário brasileiro, Damascena (2025) e Faria (2025) mencionam um levantamento da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc, 2023) que verificou que:

- Apenas 19% das empresas do setor imobiliário brasileiro utilizaram alguma ferramenta de inteligência artificial.

- Apenas 26% das empresas do setor tinham conhecimento de ferramentas de IA aplicáveis ao mercado imobiliário.

O estudo de Alves (2024) aponta que, atualmente, mais de 23% da população brasileira reside em domicílios alugados.

O desafio da modernização digital, especialmente no setor imobiliário, pode ser visto como uma corrida, se as empresas não investirem em tecnologia, perdem competitividade.

2.2. Impactos da digitalização na gestão de locações e na competitividade

A digitalização trouxe impactos expressivos para a gestão de locações e para a competitividade das pequenas imobiliárias. Plataformas digitais permitem a automação de tarefas rotineiras, como emissão de boletos, acompanhamento de vistorias e assinatura de contratos, o que reduz o tempo operacional e aumenta a eficiência (Exame, 2025).

De acordo com a Abrainc (2024), o número de proptechs — startups voltadas à inovação no mercado imobiliário — cresceu 13,5% em um ano no Brasil, revelando o quanto a tecnologia vem redesenhando o setor. Esse movimento amplia a competitividade e transforma a forma de relacionamento com os clientes, que passam a exigir mais praticidade, transparência e segurança nas transações.

A competitividade pode ser entendida como a capacidade de uma organização de se destacar no mercado, oferecendo produtos, serviços e experiências de maior valor em comparação aos concorrentes. No setor imobiliário, a competitividade está diretamente ligada à inovação tecnológica, à eficiência na gestão de processos e à qualidade no atendimento ao cliente. Empresas mais competitivas conseguem se adaptar rapidamente às mudanças do mercado, utilizando dados e ferramentas digitais para aprimorar decisões estratégicas e oferecer soluções personalizadas aos consumidores.

Quanto a gestão de locações, envolve o planejamento, controle e execução de todas as etapas do processo de aluguel de imóveis, desde a captação e divulgação até a vistoria, assinatura de contrato e acompanhamento de pagamentos. Suas principais características incluem:

- Organização e controle financeiro, com sistemas que automatizam cobranças e boletos;
- Transparência e segurança, garantindo que contratos e vistorias sejam devidamente registrados e acessíveis;

- Comunicação eficiente entre locador, locatário e administradora;
- Uso de tecnologias digitais para agilizar tarefas e reduzir erros operacionais;
- Relacionamento humanizado, mantendo a confiança e a fidelização dos clientes.

Assim, a adoção de tecnologias sociodigitais não é apenas uma tendência, mas uma necessidade estratégica para que pequenas imobiliárias mantenham sua sustentabilidade financeira e fortaleçam sua posição no mercado. A integração de inovação tecnológica com capacitação humana torna-se fundamental para garantir vantagem competitiva e acompanhar o ritmo das mudanças digitais no setor imobiliário brasileiro (Redação, 2025).

3. METODOLOGIA

3.1. Tipo de pesquisa

Segundo Cervo e Bervian (1996), a pesquisa exploratória busca proporcionar maior familiaridade com o problema, enquanto a descritiva visa observar, registrar e analisar fenômenos sem interferência. Dessa forma, este estudo caracteriza-se como exploratório e descritivo, pois pretende identificar barreiras e oportunidades relacionadas à aplicação de tecnologias sociodigitais, bem como descrever seus impactos na gestão de pequenas imobiliárias em Santos.

3.2. Tipo de pesquisa quanto ao procedimento

De acordo com Cervo e Bervian (1996), a pesquisa bibliográfica fundamenta-se em materiais já publicados, enquanto a pesquisa de campo coleta dados diretamente com os participantes. Assim, este estudo utiliza pesquisa bibliográfica e documental, por meio de livros, artigos e relatórios, e pesquisa de campo, realizada com profissionais e clientes do setor imobiliário de Santos, visando compreender a aplicação das tecnologias sociodigitais no contexto local.

3.3. Abordagem da pesquisa

A pesquisa adota uma abordagem mista. Segundo Alves e Silva (1992), a abordagem qualitativa busca compreender percepções e significados atribuídos pelos sujeitos, enquanto a abordagem quantitativa permite mensurar dados de forma objetiva, possibilitando comparações (CERVO; BERVIAN, 1996). Assim, serão utilizadas questões fechadas, para análise estatística das barreiras e oportunidades identificadas, e questões abertas, com o objetivo de captar as percepções e experiências dos participantes quanto à digitalização do setor imobiliário.

3.4. Instrumento de coleta de dados

O questionário estruturado é um instrumento adequado para a coleta de dados de forma organizada e comparável (CERVO; BERVIAN, 1996), sendo aplicado via Google Forms a clientes, corretores e gestores de pequenas imobiliárias. O instrumento contempla questões sobre perfil dos respondentes, barreiras, oportunidades e avaliação da experiência digital. Os dados quantitativos serão analisados por meio de estatística descritiva (frequência e porcentagem), enquanto os qualitativos serão tratados pela técnica de análise de conteúdo, conforme Bardin (2011), permitindo a identificação de categorias como barreiras, oportunidades e eficiência operacional.

3.5. População e amostragem

A população do estudo é composta por pequenas imobiliárias do município de Santos que atuam na gestão de locações. A amostra será não probabilística por conveniência, considerando a acessibilidade dos participantes, incluindo gestores, corretores e locatários vinculados a essas empresas.

3.6. Plano de coleta de dados

A coleta de dados será realizada por meio de questionário estruturado aplicado de forma digital, via Google Forms. O instrumento será encaminhado aos participantes por canais como e-mail e WhatsApp, podendo também ser aplicado presencialmente. As questões abordarão perfil dos respondentes, barreiras e oportunidades relacionadas ao uso de tecnologias sociodigitais, bem como a percepção sobre eficiência operacional e experiência do cliente.

3.7. Plano de análise de dados

Os dados quantitativos serão analisados por meio de estatística descritiva, com cálculo de frequências e porcentagens. Já os dados qualitativos serão examinados por meio da técnica de análise de conteúdo, conforme Bardin (2011), permitindo a organização das informações em categorias temáticas e a interpretação dos resultados de forma sistemática.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1. Panorama geral da digitalização no setor imobiliário

A partir da análise das 27 respostas coletadas no formulário sobre o uso de tecnologias sociodigitais no setor imobiliário, com foco em pequenas imobiliárias na cidade de Santos, observa-se um cenário de transformação digital em andamento, ainda que não completamente consolidado. Os dados indicam que a tecnologia já está inserida no cotidiano dessas empresas, sendo reconhecida não apenas como um diferencial competitivo, mas como uma necessidade para a manutenção e crescimento no mercado.

Nesse contexto, ferramentas digitais como sistemas de gestão, plataformas online e aplicativos de comunicação vêm sendo utilizadas para tornar os processos mais ágeis, reduzir a burocracia e melhorar a organização das informações, especialmente na gestão de locações, que exige controle constante de contratos, pagamentos e relacionamento com clientes.

4.2. Benefícios percebidos pelas imobiliárias

As respostas apontam que um dos principais benefícios percebidos é a otimização do tempo, uma vez que atividades antes realizadas de forma manual passam a ser automatizadas ou facilitadas por meio de recursos digitais. Além disso, a facilidade de acesso a documentos e a melhoria na comunicação com os clientes são aspectos bastante valorizados, contribuindo diretamente para a qualidade do atendimento.

Outro ponto relevante identificado é a ampliação da visibilidade das imobiliárias no ambiente digital, o que favorece a captação de novos clientes e fortalece a presença dessas empresas no mercado, tornando-as mais competitivas frente às novas demandas do setor.

4.3. Barreiras e desafios na adoção das tecnologias

Por outro lado, a análise também evidencia desafios que ainda dificultam uma adoção mais ampla das tecnologias sociodigitais. Entre os principais obstáculos, destacam-se a resistência à mudança, especialmente em empresas com práticas mais tradicionais, a necessidade de capacitação dos profissionais e os custos envolvidos na implementação de sistemas digitais.

Esses fatores indicam que, embora a digitalização esteja em curso, muitas imobiliárias ainda se encontram em um estágio intermediário de adaptação, o que pode limitar o aproveitamento pleno dos benefícios proporcionados pelas tecnologias.

4.4. Mudanças no comportamento do consumidor

Observa-se também uma mudança significativa no comportamento do consumidor, que está cada vez mais conectado e exigente, buscando soluções rápidas, práticas e acessíveis por meio de canais digitais. Nesse contexto, as tecnologias sociodigitais assumem um papel estratégico ao integrar não apenas os processos internos das empresas, mas também a forma como elas se relaciona com seus clientes.

A digitalização, portanto, contribui para a construção de experiências mais dinâmicas e eficientes, fortalecendo o vínculo entre imobiliária e cliente e elevando o nível de exigência no mercado.

4.5. Síntese dos resultados

De forma geral, os resultados indicam que a adoção de tecnologias sociodigitais no setor imobiliário representa um caminho fundamental para a modernização das pequenas imobiliárias. Embora ainda existam desafios relevantes, os benefícios observados — como ganho de eficiência, melhoria no atendimento e

aumento da visibilidade — mostram-se superiores às dificuldades enfrentadas no processo de adoção.

Nesse sentido, destaca-se a importância do investimento contínuo em inovação e capacitação profissional, de modo a possibilitar uma adaptação mais efetiva às transformações digitais. Assim, o uso estratégico dessas tecnologias pode contribuir significativamente para o crescimento das pequenas imobiliárias, favorecendo a geração de resultados, a melhoria dos serviços prestados e a prospecção de novos clientes em um mercado cada vez mais competitivo e digital.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa cumpre o seu objetivo geral ao analisar e comparar as barreiras e oportunidades que cercam a adoção de tecnologias sociodigitais na gestão de locações pelas pequenas imobiliárias de Santos. A investigação de campo, fundamentada nas respostas obtidas, revelou que o mercado local se encontra em uma fase de transição digital indispensável, porém ainda em andamento. Ficou evidente que ferramentas como sistemas de gestão online, plataformas de comunicação instantânea e assinaturas eletrônicas deixaram de ser meros diferenciais competitivos para se tornarem requisitos de sobrevivência mercadológica. Diante de um consumidor cada vez mais conectado, exigente e habituado à desburocratização de grandes plataformas como o QuintoAndar, os processos manuais e tradicionais mostram-se obsoletos e arriscados para a sustentabilidade dos pequenos negócios. Por um lado, as oportunidades identificadas convergem para a otimização de tempo, ganho de eficiência operacional, maior facilidade no acesso a documentos e uma comunicação sensivelmente aprimorada com o cliente. Por outro lado, a pesquisa evidenciou barreiras reais e cotidianas: a forte resistência cultural à inovação por parte de gestores e profissionais tradicionais, os custos financeiros para a implementação dos sistemas e a crônica escassez de capacitação técnica. Esses entraves mostram que a transformação digital de uma imobiliária não depende apenas da compra de softwares, mas sim de uma profunda mudança na cultura organizacional. Como conclusão principal, os benefícios gerados pela digitalização, como o aumento da visibilidade no mercado e a agilidade nas rotinas de locação,

superam significativamente as dificuldades do processo de transição. Para que as pequenas imobiliárias de Santos não percam espaço na corrida tecnológica, recomenda-se o investimento contínuo na qualificação de suas equipes e o planejamento financeiro focado em inovação. Afinal, a união entre a eficiência tecnológica e o relacionamento humanizado é o que garantirá a competitividade e a relevância dessas empresas no cenário local a longo prazo. Como sugestão para estudos futuros, propõe-se a ampliação do tamanho da amostra para abranger um número maior de imobiliárias da Baixada Santista, além da investigação aprofundada dos impactos específicos da Inteligência Artificial (IA) e da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) no cotidiano dessas administradoras.

Referências

Abrainc. **Número de startups do mercado imobiliário no Brasil cresce 13,5% em um ano.** Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias, 2024. Disponível em: <https://www.abrainc.org.br/tecnologia-e-inovacao/2024/06/10/numero-de-startups-do-mercado-imobiliario-no-brasil-cresce-135-em-um-ano>. Acesso em: 4 nov. 2025.

Alves, Alda Judith; Silva, Maria do Rosário de Fátima e. **Análise qualitativa de entrevistas.** Brasília: Líber Livro, 1992. Acesso em: 19 set 2025.

Bardin, Laurence. **Análise de conteúdo.** Lisboa: Edições 70, 2011. Acesso em: 24 out. 2025.

Cervo, Amado Luiz; Bervian, Pedro Alcino. **Metodologia científica.** 4. ed. São Paulo: McGraw-Hill, 1996. Acesso em: 19 set 2025.

Contadores/CNT. **O crescimento das proptechs e a nova era do setor imobiliário.** Portal CNT, 2024. Disponível em: <https://www.contadores.cnt.br/noticias/artigos/2024/09/05/o-crescimento-das-proptechs-e-a-nova-era-do-setor-imobiliario.html>. Acesso em: 4 nov. 2025.

DAMASCENA, PEDRO. **Fim do corretor de imóveis? Inteligência artificial revoluciona profissão e gera dúvidas.** 2025. Disponível em: <https://imoveis.estadao.com.br/noticias/fim-do-corretor-de-imoveis-inteligencia-artificial-revoluciona-profissao-e-gera-duvidas/>. Acesso em: 06 nov. 2025.

DE, M.; ALVES, S. **FACULDADE BAIANA DE DIREITO E GESTÃO CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO LATO SENSU EM DIREITO IMOBILIÁRIO E PRÁTICA EXTRAJUDICIAL IMOBILIÁRIA A REVOLUÇÃO 4.0 E O MERCADO DE LOCAÇÕES RESIDENCIAIS: o potencial dos contratos inteligentes para transformar a locação de apartamentos.** [s.l.: s.n.]. Disponível em: <<https://monografias.faculdadebaianadedireito.com.br/wp-content/uploads/2025/05/MACIEL-DE-SOUSA-ALVES.pdf>>; Acesso em: 6 nov. 2025.

Educapes. SANTOS, Silvana Maria Aparecida Viana; FRANQUEIRA, Alberto da Silva; LÔBO, Ítalo Martins (Org.). **Educação, Gestão, Inclusão e Tecnologias Digitais: Transformações e Perspectivas.** São Paulo: EBPCA – Editora Brasileira de Publicação Científica Aluz, 2024. Disponível em: https://educapes.capes.gov.br/bitstream/capes/869365/2/Ebook_%20Educa%C3%A7%C3%A3o%20Inclus%C3%A3o%20Gest%C3%A3o%20Vers%C3%A3o%20Final%202024%20%281%29.pdf. Acesso em: 6 nov. 2025.

Exame. GUEDES, Diandra. **Entenda o impacto da tecnologia no mercado imobiliário.** Exame, 18 mar. 2025. Disponível em: <https://exame.com/mercado-imobiliario/entenda-o-impacto-da-tecnologia-no-mercado-imobiliario/>. Acesso em: 6 de nov. 2025.

FARIA, VIVIAN. **Inteligência Artificial promete transformar mercado imobiliário da concepção à venda.** 2025. Disponível em: <https://revistahaus.com.br/haus-imobi/inteligencia-artificial-promete-transformar-mercado-imobiliario-da-concepcao-a-venda/>. Acesso em 06 nov. 2025.

Investir em Santos. **O papel da tecnologia no mercado imobiliário: tendências e inovações.** Investir em Santos, 2024. Disponível em: <https://www.investiremsantos.com/tecnologia-mercado-imobiliario>. Acesso em: 2 set. 2025.

Meu Lugar. **Sobre o QuintoAndar.** QuintoAndar, 2019. Disponível em: <https://www.quintoandar.com.br/guias/sobre-o-quintoandar/>. Acesso em: 3 set. 2025.

OLIVEIRA, C. **PATRIMONIAL IMOBILIÁRIA NO BRASIL**. [s.l: s.n.]. Disponível em: <<https://bib.pucminas.br/pergamumweb/download/EDDA1954-411D-47FB-A718-3FB340AA6602.pdf>>; Acesso em: 6 nov. 2025.

Pereira, Alexandre. **As estratégias do setor imobiliário-turístico e a incorporação de medidas socioambientais no litoral do Brasil**. 2023. Disponível em: https://www.researchgate.net/profile/Alexandre-Pereira-26/publication/393581594_As_estrategias_do_setor_imobiliario-turistico_e_a_incorporacao_de_medidas_socioambientais_no_litoral_do_Brasil/links/687150430d8ed26a9d5a07fd/As-estrategias-do-setor-imobiliario-turistico-e-a-incorporacao-de-medidas-socioambientais-no-litoral-do-Brasil.pdf. Acesso em: 11 set. 2025.

QuintoAndar. **QuintoAndar ultrapassa R\$ 20 bilhões em valores transacionados em um ano**. Newsroom QuintoAndar, 27 jun. 2025. Disponível em: <https://newsroom.quintoandar.com.br/quintoandar-ultrapassa-r-20-bi-em-valores-transacionados-em-um-ano/>. Acesso em: 8 set. 2025.

REDAÇÃO. **Adoção de tecnologia está entre os fatores que impulsionam a venda de imóveis de luxo no Brasil**. Revista Prédio Inteligente, 16 jun. 2025. Disponível em: <https://www.revistaprediointeligente.com.br/mercado/adocao-de-tecnologia-esta-entre-os-fatores-que-impulsionam-a-venda-de-imoveis-de-luxo-no-brasil/>. Acesso em: 6 de nov. 2025

Revista M&T. **A transformação digital do setor imobiliário**. Revista M&T, 2024. Disponível em: <https://revistamt.com.br/Materias/Exibir/a-transformacao-digital-do-setor-imobiliario>. Acesso em: 4 nov. 2025.

Sebrae. **Como a transformação digital está impactando o setor imobiliário - Sebrae**. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/como-a-transformacao-digital-esta-impactando-o-setor-imobiliario%2C8aba31ab8e327810VgnVCM1000001b00320aRCRD?utm_source=>. Acesso em: 4 nov. 2025.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). **Como a transformação digital está impactando o setor imobiliário**. Portal Sebrae, 6 maio

2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/como-a-transformacao-digital-esta-impactando-o-setor-imobiliario,8aba31ab8e327810VgnVCM1000001b00320aRCRD?>. Acesso em: 2 set. 2025.

Sienge. **Tecnologia imobiliária: como inovar do imóvel à gestão**. Blog Sienge, 5 ago. 2025. Disponível em: <https://sienge.com.br/blog/tecnologia-imobiliaria/>. Acesso em: 2 set. 2025.

Tostes, Thiago Saraiva. **Tecnologia na gestão imobiliária: como a inovação está transformando o setor**. Blog Estude Sem Fronteiras, 2025. Disponível em: <https://blog.estudesemfronteiras.com/tecnologia-na-gestao-imobiliaria-como-a-inovacao-esta-transformando-o-setor/>. Acesso em: 2 set. 2025.