



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
FACULDADE DE ENGENHARIA CIVIL
CURSO ENGENHARIA CIVIL**



**O MERCADO IMOBILIÁRIO DE APARTAMENTOS STUDIOS NA
CAPITAL PARAENSE: PERFIL DOS EMPREENDIMENTOS E
DINÂMICA DE PREÇOS**

WILLYAN LOURINHO DE OLIVEIRA

**Belém - PA
Junho / 2026**

WILLYAN LOURINHO DE OLIVEIRA

**O MERCADO IMOBILIÁRIO DE APARTAMENTOS STUDIOS NA
CAPITAL PARAENSE: PERFIL DOS EMPREENDIMENTOS E
DINÂMICA DE PREÇOS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado a Faculdade
de Engenharia Civil do Instituto de Tecnologia da
Universidade Federal do Pará, como parte dos requisitos
para obtenção do título de Bacharel em Engenharia Civil

Orientador: Frederico Pamplona Moreira

**Belém - PA
Junho / 2026**

WILLYAN LOURINHO DE OLIVEIRA

**O MERCADO IMOBILIÁRIO DE APARTAMENTOS STUDIOS NA
CAPITAL PARAENSE: PERFIL DOS EMPREENDIMENTOS E
DINÂMICA DE PREÇOS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado a Faculdade
de Engenharia Civil do Instituto de Tecnologia da
Universidade Federal do Pará, como parte dos requisitos
para obtenção do título de Bacharel em Engenharia Civil

Belém, 01 / 07 / 2026

Examinadores

Professor Mr. Frederico Guilherme Pamplona Moreira
Universidade Federal do Pará | UFPA
Orientador(a)

Professor André Augusto Azevedo Montenegro Duarte
Universidade Federal do Pará | UFPA
Membro da banca

Professora Evelyn Gabbay Alves Carvalho
Universidade Federal do Pará | UFPA
Membro da banca

RESUMO

Este trabalho investiga o crescimento da oferta de apartamentos do tipo estúdio no mercado imobiliário de Belém do Pará, com foco no perfil dos empreendimentos, na dinâmica de preços e no pensamento estratégico dos gestores deste setor. O objetivo central é caracterizar essa oferta considerando os fatores estruturais, socioeconômicos e urbanísticos das unidades lançadas. Para tanto, a pesquisa adota uma abordagem mista (quali-quantitativa) e de caráter descritivo. Na etapa quantitativa, realizou-se o levantamento de dados em portais digitais, bem como o uso de georreferenciamento, cruzando essas informações com dados socioeconômicos da PNAD/IBGE. Na etapa qualitativa, aplicaram-se questionários semiestruturados junto a representantes de construtoras locais. Os resultados demonstram que os empreendimentos se concentram quase exclusivamente em bairros centrais e nobres (como Umarizal e Batista Campos), destinados a um público de alto poder aquisitivo. A expressiva redução da área privativa é mitigada pela entrega de um robusto ecossistema de amenidades condominiais e pela proximidade estratégica a serviços e modais de transporte. A análise econômica confirmou alta rentabilidade, com unidades atingindo valorizações nominais superiores a 90% do lançamento à entrega. Qualitativamente, identificou-se que as incorporadoras operam sob forte influência das escolas Ambiental, do Posicionamento e do Aprendizado, utilizando táticas projetuais adaptativas — como a aglutinação de unidades e a ampliação não computável de varandas — para contornar gargalos da legislação urbana local, especialmente a exigência de vagas de garagem. Conclui-se que o fenômeno dos estúdios em Belém transcende uma mera tendência arquitetônica, consolidando-se como um modelo de negócios de alta liquidez moldado por forte racionalidade corporativa e integração com a infraestrutura do entorno.

Palavras-chave: Mercado Imobiliário. Apartamentos Compactos. Estúdios. Planejamento Estratégico. Geografia Urbana. Belém.

ABSTRACT

This study investigates the growth in the supply of studio apartments in the real estate market of Belém do Pará, focusing on the profile of the developments, price dynamics, and the strategic thinking of managers in this sector. The main objective is to characterize this supply by considering the structural, socioeconomic, and urbanistic factors of the launched units. To this end, the research adopts a mixed methodological approach (quali-quantitative) of a descriptive nature. In the quantitative stage, data collection was carried out on digital portals, alongside the use of georeferencing, cross-referencing this information with socioeconomic data from the PNAD/IBGE. In the qualitative stage, semi-structured questionnaires were applied to representatives of local construction companies. The results demonstrate that the developments are concentrated almost exclusively in central and prime neighborhoods (such as Umarizal and Batista Campos), targeting a high-income audience. The significant reduction in private area is mitigated by the delivery of a robust ecosystem of condominium amenities and strategic proximity to services and transport modes. The economic analysis confirmed high profitability, with units achieving nominal appreciations exceeding 90% from launch to delivery. Qualitatively, it was identified that developers operate under the strong influence of the Environmental, Positioning, and Learning schools, utilizing adaptive project tactics — such as the agglutination of units and the non-computable expansion of balconies — to bypass local urban legislation bottlenecks, especially the requirement for parking spaces. It is concluded that the studio phenomenon in Belém transcends a mere architectural trend, consolidating itself as a high-liquidity business model shaped by strong corporate rationality and integration with the surrounding infrastructure.

Keywords: Real Estate Market. Compact Apartments. Studios. Strategic Planning. Urban Geography. Belém.

SUMÁRIO

1- INTRODUÇÃO.....	7
2- REVISÃO BIBLIOGRÁFICA.....	12
3- MÉTODOS.....	20
4- RESULTADOS.....	27
5- DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....	54
6- CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	59
7- BIBLIOGRAFIA.....	62

1-INTRODUÇÃO

Belém do Pará, a capital mais antiga da região Norte do Brasil, é um município de grande relevância regional e nacional. Atualmente, a cidade conta com uma população de 1,3 milhão de habitantes e um território de 1.059,458 km², conforme dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Do ponto de vista econômico, Belém apresenta um Produto Interno Bruto (PIB) de R\$ 33,4 bilhões (FAPESPA) e registrou um crescimento de 4,49% no número de empreendimentos formais entre 2022 e 2023, abrangendo diversos segmentos produtivos.

Esses indicadores ratificam a importância estratégica da cidade. Diante desse cenário, torna-se relevante analisar o setor da construção civil, uma vez que se trata de uma atividade econômica com alto efeito multiplicador na economia, devido à sua forte interligação setorial. Em outras palavras, o lançamento de novos empreendimentos por empresas desse segmento impacta positivamente diversas outras áreas, promovendo a geração de empregos, a distribuição de renda e o aumento de investimentos (Nogami, 2016; Vasconcellos, 2015). Dessa forma, o presente artigo tem como foco principal o mercado imobiliário da cidade de Belém.

No que diz respeito ao setor da construção civil, apesar do aquecimento do mercado imobiliário, Belém apresenta entraves que tornam a aquisição de terrenos um grande desafio para construtoras e incorporadoras. O aumento no lançamento de novos empreendimentos esbarra na escassez de espaços viáveis, especialmente para a projeção de condomínios residenciais verticais.

Esses obstáculos são multifacetados e englobam fatores geográficos, geotécnicos, legais, históricos e ambientais. Geograficamente, a capital é classificada como uma "cidade confinada" (Costa e Rodrigues, 2022) cercada por extensos corpos d'água e provida de apenas uma via principal de entrada e saída. Do ponto de vista geotécnico, as características típicas do solo amazônico exigem o emprego de tecnologias de fundação mais complexas e onerosas para as edificações. Adicionalmente, o arcabouço legal impõe rigorosas restrições à ocupação do solo urbano, visando à proteção do patrimônio histórico e à preservação de vastas áreas de reservas ambientais, que hoje correspondem a 59,60% do território do município (Unidades de Conservação Brasil, 2025).

Paralelamente a esses aspectos, outras questões também podem impactar a oferta de novos empreendimentos. Fatores relacionados ao comportamento e às necessidades da sociedade, à renda

média da população, bem como à infraestrutura urbana, influenciam as tipologias de apartamentos residenciais lançadas na cidade nos últimos anos.

Desse modo, o presente trabalho adota como tema de pesquisa o aumento significativo do número de lançamentos e de entregas de apartamentos do tipo compacto studio (isto é, unidades com área entre 30 e 50 metros quadrados). Outro fator determinante para o enfoque nessa tipologia é a constatação de que o mercado imobiliário local, até então, não a priorizava; um cenário que passou a se transformar para acompanhar uma tendência já consolidada nas principais capitais do país.

A literatura acadêmica sobre o mercado de estúdios demonstra que a proliferação desses imóveis está atrelada a diversos fatores. Os dados revelam um acentuado protagonismo de jovens e de indivíduos com elevado poder aquisitivo na composição da demanda, sem prejuízo da participação de outros nichos de mercado (Lau; Wei, 2018; Mannapperuma; Disaratna; Illeperuma, 2024).

A viabilidade desses espaços depende de um ecossistema de serviços robusto, que inclui amenidades internas (oferecidas pelo condomínio) e externas (disponíveis na malha urbana), funcionando como uma extensão da moradia (Cavalcante, 2024; Garcia, 2024; Hubbard et al., 2023; Lau; Jiang, 2025; Lau; Wei, 2018; Vilcea; Popescu, 2025). Além disso, a análise regulatória revela que o dimensionamento e a distribuição desses apartamentos são diretamente influenciados pela legislação municipal (Cavalcante, 2024; Garcia, 2024; Hubbard et al., 2023; Vilcea; Popescu, 2025), enquanto o mapeamento geográfico confirma que eles tendem a se concentrar em áreas de maior poder aquisitivo. Em suma, a consolidação dessa tipologia é resultado de uma combinação de fatores econômicos, demográficos e regulatórios e, principalmente, da integração do imóvel com a infraestrutura urbana do seu entorno.

A presente pesquisa justifica-se pela crescente tendência de lançamento de condomínios verticais compostos por apartamentos do tipo estúdio na cidade de Belém. A observação desse fenômeno de mercado suscitou uma problematização inicial, evidenciando a necessidade de analisar as motivações e os reflexos desse novo padrão habitacional na dinâmica urbana da capital paraense.

A investigação também se justifica pela crescente relevância do mercado de apartamentos compactos no cenário imobiliário de Belém, um fenômeno que reflete profundas mudanças sociais

e urbanas. Em um contexto de adensamento das áreas centrais e de busca por maior mobilidade e praticidade, o modelo de moradias compactas emerge como uma resposta às necessidades de um público específico, disposto a habitar espaços reduzidos. A relevância social da pesquisa reside, portanto, na sua capacidade de mapear e compreender as características de um segmento de mercado que impacta diretamente a dinâmica urbana, o estilo de vida da população e a organização das cidades.

As contribuições deste estudo desdobram-se nas esferas acadêmica e prática. Ao detalhar a oferta, a localização e a precificação dos empreendimentos, o trabalho oferece um relevante panorama econômico desse segmento imobiliário, servindo como ferramenta de apoio para investidores. Para as construtoras, o artigo fornece dados concretos para a tomada de decisões estratégicas, enquanto para o consumidor final, atua como um guia na escolha de um imóvel alinhado às suas demandas.

Além disso, ao analisar as comodidades e a proximidade com pontos de interesse, a pesquisa contribui para uma melhor compreensão das tendências do mercado e das expectativas dos consumidores. No âmbito acadêmico, o trabalho busca preencher uma lacuna na literatura ao caracterizar a oferta desses imóveis, examinando seus aspectos estruturais — como metragem e configuração interna —, sua localização geográfica e a evolução de seus preços.

Adicionalmente, propõe-se a servir de base para futuros estudos voltados à compreensão desse novo fenômeno imobiliário. A presente investigação não se limita a constatar um fato, mas busca analisá-lo em profundidade. Com isso, contribui para um entendimento mais detalhado das dinâmicas habitacionais em Belém e oferece subsídios para discussões futuras sobre planejamento urbano e políticas de moradia.

Diante do exposto, este artigo define como problema central de pesquisa a seguinte indagação: “Como caracteriza a oferta de apartamentos do tipo estúdio em Belém do Pará, considerando fatores estruturais, socioeconômicos e urbanísticos?”. Desse questionamento principal, desdobram-se as seguintes questões complementares que norteiam a investigação: qual é a relação entre a renda média da população e a localização ou o preço dos empreendimentos de imóveis tipo studio? Qual é a relação entre o nível de infraestrutura urbana (incluindo as comodidades) e a localização ou o preço desses empreendimentos? E, por fim, como têm se comportado os preços dessas unidades desde o lançamento até a entrega?

Para guiar a busca por essas respostas, a pesquisa estabelece os seguintes objetivos.

Objetivo geral:

- Caracterizar a oferta de apartamentos tipo Studio em Belém do Pará, considerando fatores estruturais, socioeconômicos e urbanísticos, no período de 2020 a 2025.

Objetivos específicos:

- Descrever os aspectos estruturais das unidades (área; proporção da sacada em relação à unidade; vagas de garagem; outras características).
- Descrever a evolução dos preços das unidades, do lançamento à entrega.
- Descrever a distribuição geográfica.
- Descrever a renda média da região dos lançamentos.
- Descrever a infraestrutura predial.
- Descrever a infraestrutura urbana ao entorno dos apartamentos.
- Identificar e relacionar as empresas com as escolas do pensamento estratégico, segundo os parâmetros estabelecidos por Mitzberg, Ahlstrand e Lampel.

O presente estudo adotou uma abordagem metodológica mista (quali-quantitativa), de caráter descritivo. A coleta de dados quantitativos compreendeu o mapeamento de características estruturais nos portais eletrônicos de construtoras locais, a obtenção de históricos de preços diretamente com as incorporadoras e a extração de indicadores socioeconômicos por meio da PNAD/IBGE. Para a análise espacial, empregou-se a ferramenta de georreferenciamento do Google Maps, com o objetivo de aferir rotas e distâncias em relação a equipamentos urbanos essenciais. Na etapa qualitativa, aplicaram-se questionários semiestruturados a representantes das construtoras, com o intuito de investigar os processos decisórios corporativos.

O tratamento dos dados quantitativos foi realizado por meio de tabulação em planilhas eletrônicas e da aplicação de estatística descritiva, com o auxílio do *software* Microsoft Excel. Calcularam-se medidas de tendência central (média, mediana e moda) e de dispersão (amplitude e desvio-padrão) para avaliar variáveis como preços, áreas úteis e distâncias. Os resultados foram sintetizados na forma de tabelas e de gráficos (de barras, de linhas e de dispersão), complementados

pela elaboração de um mapeamento georreferenciado que ilustra a distribuição espacial da oferta de estúdios na cidade.

Os resultados desta investigação revelam que a oferta de apartamentos tipo studio em Belém transcende uma simples tendência arquitetônica, consolidando-se como um modelo de negócios de altíssima rentabilidade. O mapeamento evidencia que esses empreendimentos se concentram quase exclusivamente em bairros nobres e centrais, voltados a um público de alto poder aquisitivo, operando sob a lógica de que o condomínio e a cidade são extensões do lar. Para compensar a drástica redução das áreas privativas — que em alguns casos chegam à casa dos 30 m² —, as construtoras investem pesado em infraestrutura compartilhada (como coworkings e complexos de lazer) e garantem localizações com excelente nível de caminhabilidade até serviços urbanos essenciais.

Do ponto de vista estratégico e econômico, o estudo antecipa descobertas importantes sobre a capacidade adaptativa das incorporadoras locais. A análise demonstra como o mercado reage aos gargalos da legislação urbana local — como as exigências de vagas de garagem e os limites do Plano Diretor — utilizando manobras projetuais, a exemplo da ampliação estratégica de varandas. Essas adaptações, aliadas a uma engenharia de precificação sofisticada, resultam em valorizações do metro quadrado que chegam a ultrapassar 90% entre o lançamento e a entrega da obra, dinâmica cujos desdobramentos técnicos e financeiros serão detalhados nas seções seguintes.

Este trabalho está organizado de forma a proporcionar uma compreensão clara e progressiva do tema abordado. Inicia-se com a Introdução, onde é realizada a contextualização do mercado imobiliário em Belém, a apresentação do fenômeno dos apartamentos tipo studio e a definição do problema de pesquisa. Na sequência, a Revisão Bibliográfica fundamenta o estudo por meio da análise de literatura sobre habitações compactas e a explanação das Escolas do Pensamento Estratégico de Mintzberg, Ahlstrand e Lampel (2000). O capítulo de Objetivos delimita as metas gerais e específicas que norteiam a investigação, seguido pelos Métodos, que detalham a abordagem mista e os procedimentos de coleta e tratamento estatístico dos dados. Os achados da pesquisa são apresentados na seção de Resultados, que abrange desde o perfil socioeconômico até a infraestrutura urbana, enquanto a Discussão dos Resultados integra essas descobertas ao referencial teórico. Por fim, as Considerações Finais sintetizam as conclusões do estudo e suas contribuições acadêmicas e práticas.

2- REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Nesta seção, este trabalho estabelece o referencial teórico central da pesquisa: a dinâmica do mercado imobiliário voltado a esse segmento na cidade de Belém. A literatura selecionada explora a distribuição das unidades habitacionais do tipo estúdio, abrangendo seus aspectos geográficos, a legislação pertinente, a formação de preços e a infraestrutura urbana na qual estão inseridas. Complementarmente, busca-se compreender a lógica dos agentes produtores desse espaço urbano — as incorporadoras e as construtoras —, recorrendo à teoria da estratégia organizacional de Mintzberg, Ahlstrand e Lampel (2000). O intuito é investigar como os modelos de decisão dessas empresas reagem aos desafios do cenário local e direcionam a materialização dos empreendimentos.

Em um dos estudos pioneiros sobre apartamentos compactos, Lau e Wei (2018) investigaram a proliferação de microapartamentos — unidades com menos de 40 m² de área útil — em Hong Kong. O objetivo central da pesquisa foi analisar o crescimento recente dessas moradias, a fim de examinar a possível influência de fatores demográficos, de tendências do mercado imobiliário e de políticas governamentais.

Para tanto, os autores propuseram-se a explicar o aumento da oferta de microapartamentos, identificar o perfil socioeconômico de seus ocupantes, avaliar em que medida os moradores percebem as dimensões reduzidas da habitação como uma limitação e determinar os fatores capazes de mitigar essa restrição espacial.

A estratégia metodológica combinou a análise de dados secundários — oriundos de estatísticas governamentais de Hong Kong — com a coleta de dados primários, realizada por meio de entrevistas presenciais conduzidas com 136 residentes dessas unidades. A amostra foi estratificada entre áreas urbanas e suburbanas, com o intuito de refletir fielmente a distribuição espacial desses imóveis no mercado.

Os principais resultados do estudo indicaram que a maior parte dos residentes é composta por jovens, com idade inferior a 40 anos, e possui renda familiar superior à média local. A área útil *per capita* identificada é reduzida, especialmente para núcleos familiares mais numerosos, de modo que aproximadamente 70% dos ocupantes relataram insatisfação com as dimensões da moradia. Por outro lado, a acessibilidade financeira, a proximidade com os locais de trabalho e o fácil acesso

ao transporte público destacaram-se como os principais fatores compensatórios no contexto daquela metrópole.

Além disso, Lau e Wei (2018) chamam a atenção para a existência de plantas atípicas em alguns "nanoapartamentos" — unidades habitacionais com área inferior a 20 m² —, as quais apresentam varandas desproporcionalmente grandes em relação ao espaço interno total. Os autores apontam esse fenômeno arquitetônico como uma particularidade merecedora de investigações futuras.

A descrição com o objetivo de desenvolver um diagnóstico do fenômeno dos apartamentos tipo "studio" em uma região já vem sendo usada na literatura. Estudos europeus são bastante focados na qualidade da vivência nas edificações, preocupando-se com o respeito a legislação de áreas mínimas flexibilização da legislatura para atender a necessidade de habitação nos grandes centros urbanos

Vilcea e Popescu (2025) fizeram uma pesquisa sobre a distribuição espacial dos antigos dormitórios para jovens trabalhadores em Craiova (Romênia), que se transformaram em apartamentos para atender a demanda de leitos da cidade; no trabalho, eles afirmaram que a área média desses quartos é de aproximadamente 21 metros quadrados, considerada pequena para a maioria dos padrões.

A metodologia empregada consistiu na aplicação métodos mistos, combinando análise espacial quantitativa (usando índices de segregação e ferramentas GIS) com percepções históricas qualitativas; a pesquisa também incluiu coleta de dados primários (observações de campo, mapeamento por GPS, investigação no local) e secundários (censos nacionais, planos urbanos e registros históricos). Ao fim foram encontradas disparidades significativas nas condições de vida entre os antigos albergues e os novos empreendimentos residenciais, revelando uma clara divisão urbana por meio da elaboração de gráficos e mapas.

Na Inglaterra, desregulamentação do planejamento urbano implementada pelo governo inglês em 2013 (Reino Unido, 2013), que expandiu os Permitted Development Rights (PDR), que permitiu a conversão de edifícios de escritórios para uso residencial sem a necessidade de aprovação completa da Autoridade de Planejamento Local (LPA), isto impulsionou pesquisa sobre os novos apartamentos e o meio urbano.

Hubbard et al. (2023) investigaram o aumento e a distribuição de microapartamentos, focando naqueles abaixo de 37 m², que é a metragem mínima recomendada para uma moradia de uma pessoa com um quarto pelo Nationally Described Space Standards (NDSS). A análise dos autores quantifica e mapeia o número de moradias "abaixo do padrão" por bairro londrino, utilizando as Middle Layer Super Output Areas (MSOA) como referência. Posteriormente, eles compararam os preços de propriedades pequenas com os de moradias maiores e, por fim, analisaram a legislação londrina Permitted Development Rights (PDR), que permite a mudança de uso de escritórios e espaços comerciais para residências, verificando se ela contribuiu para o aumento de residências com metragens menores.

Para atingir esses objetivos, os autores utilizaram dados de certificados de eficiência energética (EPCs) que contêm informações sobre a área útil das propriedades. Eles também combinam os dados dos EPCs com o Land Registry's Price Paid Data (PPD) para analisar os preços das propriedades. Além disso, fizeram uso de informações do London Planning Database para examinar o impacto do PDR na produção de moradias pequenas.

Os autores concluíram que o número de moradias pequenas recém-construídas dobrou no período do estudo, com o crescimento concentrado em centros sub-regionais da cidade. As habitações compactas geradas por PDR constituem uma pequena parte do total de unidades habitacionais de menor porte. Quanto ao preço por metro quadrado, esses imóveis reduzidos são frequentemente superiores aos de moradias de maior área no mesmo bairro. O estudo também revelou que as residências menores tendem a se localizar nas áreas mais caras de Londres.

Ainda relacionado ao PDR, Del Canto (2025) investigou os fatores que impulsionam a distribuição geográfica das conversões de escritórios para moradias compactas - office-to-residential (OTR) - na Inglaterra, além de fornecer uma explicação econométrica em nível nacional para a distribuição espacial das conversões de OTR. Como resultado o autor aponta que a localização em Londres e a diferença entre o valor capitalizado (o valor atual de um imóvel) e o seu valor potencial entre os imóveis residenciais e de escritórios são os dois principais fatores que explicam as maiores taxas de conversão de OTR.

Mannapperuma, Disaratna e Illeperuma (2024) fizeram um estudo que investiga a viabilidade e a adequação das micro-moradias como uma solução estratégica para os desafios do mercado imobiliário para a classe média em Colombo, Sri Lanka. A análise demonstra que o

mercado imobiliário de renda média em Colombo enfrenta sérios obstáculos, notadamente a indisponibilidade e o alto preço da terra, agravados por fatores macroeconômicos como a inflação e restrições de importação.

Segundo os autores, o conceito de possuir uma casa deixou de ser uma necessidade para a classe média. Os resultados do estudo reconhecem as Micro-Casas (MHs) e os Micro-Apartamentos (MAs) como opções de moradia acessíveis que podem efetivamente mitigar essas questões. A demanda e a aceitação social por essas unidades são impulsionadas por dois grupos demográficos: a geração mais jovem, que busca um estilo de vida simples, e aposentados que desejam facilidade de manutenção e um senso de comunidade. No entanto, a principal barreira para a implementação do micro-morar em Colombo é a prevalência de códigos de construção e regulamentações desatualizadas, que estabelecem requisitos mínimos de área que inviabilizam o modelo.

A pesquisa de Cavalcante et al. (2024), assim como estudos de outros autores como Lau e Wei (2018), Garcia (2024), Hubbard (2023) e Lau e Jiang (2025), convergem para um ponto crucial: a proliferação de microapartamentos em grandes metrópoles. Esses especialistas apontam que o sucesso desses imóveis não se deve apenas à redução de custos ou otimização do espaço, mas principalmente à existência de um "ecossistema de serviços" nas proximidades. Essa rede de suporte compensa as necessidades que o espaço reduzido da moradia não pode acomodar.

A viabilidade de um studio deve ser pensada, segundo os autores citados, em conjunto com sua capacidade de se inserir em um contexto urbano que funciona como uma verdadeira extensão do próprio lar. As paredes do apartamento deixam de ser as fronteiras do espaço de vida, que se expande para as áreas compartilhadas do edifício e, ainda mais, para toda a cidade.

Essa extensão de áreas é subdividida em duas categorias principais. A primeira engloba as áreas de convivência e serviços oferecidos dentro do próprio condomínio, como academias, lavanderias coletivas e espaços compartilhados, que suprem o que falta dentro das unidades.

A segunda categoria se refere à vasta gama de serviços e locais que a cidade disponibiliza. Na esfera pública, há acesso a parques, praças, escolas. Na esfera privada, shoppings, supermercados, restaurantes e outros estabelecimentos transformam a vizinhança em um centro de conveniência, lazer e cultura.

No Brasil, existe uma escassez de estudos sobre o tema de apartamentos compactos. Em um dos poucos encontrados, o artigo de Cavalcante et al. (2024), publicado no *Brazilian Journal of Marketing*, estuda a transformação do mercado imobiliário em grandes centros urbanos, com foco na ascensão dos microapartamentos. A pesquisa, que utiliza uma análise qualitativa das leis de zoneamento e uma análise de conteúdo de reportagens e documentos midiáticos, foca nas legislações das cidades de Londres, Nova York, São Francisco e São Paulo.

O estudo demonstra como as regulamentações municipais, em conjunto com as mudanças nos arranjos familiares, têm impulsionado o surgimento de apartamentos menores. Como resultado, os autores afirmam que as regulamentações e os novos comportamentos de consumo, decorrentes desses novos arranjos, impulsionaram o surgimento de microapartamentos. Esse novo mercado é caracterizado por indivíduos que vivem sozinhos, casais sem filhos e um mercado emergente de pessoas da terceira idade.

O artigo também destaca que o tamanho dos microapartamentos varia de acordo com a legislação de cada cidade, com unidades em Londres chegando a 22 m², em Nova York variando de 23 a 34 m², em São Paulo, onde 76% dos lançamentos em 2022 tinham até 45 m². A análise mostrou que a proliferação de microapartamentos não se deve apenas à densidade populacional, mas à alta concentração e diversidade de arranjos domiciliares em um mesmo espaço geográfico.

A literatura sobre o mercado de apartamentos tipo studio demonstra que a proliferação desses imóveis está ligada a diversos fatores. A análise do perfil demográfico mostra que a demanda é impulsionada por jovens e indivíduos com alta renda. A viabilidade desses espaços depende de um ecossistema de serviços robusto, que inclui amenidades internas (condomínio) e externas (na cidade), funcionando como uma extensão do lar.

Além disso, a análise regulatória revela que o tamanho e a distribuição desses apartamentos são diretamente influenciados por leis municipais, enquanto o mapeamento geográfico confirma que eles tendem a se localizar em áreas mais caras. Em suma, o sucesso dos studios é resultado de uma combinação de fatores demográficos, regulatórios e, principalmente, da integração do imóvel com a infraestrutura urbana ao seu redor.

Outro aspecto investigado foi a proporção de varandas, seguindo a pesquisa de Moreira et al. (2024), que tinha como objetivo principal de seu estudo foi identificar e analisar os fatores institucionais que sustentam a estratégia do mercado imobiliário de aumentar o tamanho relativo

das sacadas em apartamentos residenciais verticalizados, lançados na cidade de Belém (PA) entre os anos de 2005 e 2017.

Ao investigar a influência do Plano Diretor Urbano (PDU) local sobre as construtoras, os autores evidenciaram que as regulamentações restritivas de ocupação do solo impactam diretamente a concepção dos projetos. Entre os principais resultados, a pesquisa confirmou a relação direta entre os parâmetros restritivos do PDU — como o modelo urbano e o coeficiente de aproveitamento — e o aumento da área das sacadas, uma vez que estas não são computadas no potencial construtivo até certo limite legal, permitindo a maximização do número de unidades e andares construídos. Além disso, os resultados demonstraram que o tamanho do terreno possui uma relação negativa com essa expansão, indicando que lotes menores tendem a ter edifícios com sacadas proporcionalmente maiores.

Por fim, os autores também comprovaram a existência de um efeito de transbordamento espacial (*spatial spillover*), revelando que a concentração de prédios com sacadas grandes influencia empreendimento vizinhos a adotarem a mesma característica, em um processo de isomorfismo institucional onde as construtoras imitam estratégias rentáveis para se adaptarem e se manterem competitivas.

Ao tomar o estudo de Moreira et al. (2024) como base referencial, este trabalho volta-se para a verificação das proporções e do dimensionamento de varandas em unidades habitacionais do tipo *studio* e apartamentos compactos.

A análise centrar-se-á em dois eixos principais: o quesito espacial, avaliando o impacto e a viabilidade da área da varanda na metragem total reduzida desses imóveis; e o quesito estratégico, investigando como grandes incorporadoras do mercado local utilizam essa configuração arquitetônica como tática de desenvolvimento de produto e agregação de valor. Dessa forma, a pesquisa visa entender como o comportamento do mercado, moldado por forças institucionais e restrições legais, atua na concepção de tipologias focadas em adensamento e novos arranjos socioeconômicos.

Embora os estudos de autores revisados sejam fundamentais para descrever o fenômeno dos apartamentos *studio* sob a ótica da demanda demográfica e da legislação urbana, resta compreender a lógica do agente produtor desse espaço: as incorporadoras e construtoras. A materialização desses empreendimentos na malha urbana não ocorre de forma aleatória; ela é

resultado de escolhas corporativas deliberadas que visam maximizar retornos diante de restrições ambientais e econômicas. Para investigar como essas organizações reagem ao cenário de Belém e decidem onde e o que construir, é necessário recorrer à teoria da estratégia organizacional.

Nesse sentido, a obra "Safári de estratégia: um roteiro pela selva do planejamento estratégico", de Mintzberg, Ahlstrand e Lampel (2000), oferece um arcabouço teórico fundamental, dividindo a formulação da estratégia em dez escolas de pensamento estratégico. A premissa central dessa taxonomia reside na compreensão de que a estratégia não é estática, consistindo em um processo dinâmico que interage constantemente com os ambientes interno e externo das organizações. De forma sintetizada, a essência de cada uma dessas correntes pode ser descrita a seguir:

- **Escola do Design:** Possui caráter prescritivo e defende que a formulação estratégica deve ser um processo de concepção deliberada, geralmente conduzido por um único estrategista, buscando o ajuste ideal entre as capacidades internas e as forças externas.
- **Escola do Planejamento:** Também prescritiva, formaliza a criação da estratégia como um processo estruturado e institucionalizado, frequentemente delegado a um grupo de analistas ou planejadores formais.
- **Escola do Posicionamento:** Fundamenta-se na economia industrial e destaca a importância da utilização de ferramentas analíticas, baseando-se no cálculo de dados e na análise de informações pertinentes para definir posições de mercado competitivas e defensáveis.
- **Escola Empreendedora:** Transfere o foco analítico para a figura da liderança, enfatizando a importância de líderes pró-ativos e suas habilidades visionárias de verem além do horizonte para guiar a organização.
- **Escola Cognitiva:** Introduz a dimensão psicológica na gestão, elucidando detalhadamente a subjetividade envolvida nos processos mentais do estrategista ao interpretar o ambiente.
- **Escola do Poder:** Enfatiza a dimensão política das organizações, argumentando que a estratégia é definida por pessoas que interferem diretamente neste processo, muitas vezes primando por seus interesses pessoais ou disputas de influência.

- **Escola do Aprendizado:** Sustenta que, em ambientes instáveis e situações até então não vividas, o planejamento rígido falha; a estratégia deve, portanto, emergir de forma incremental através de equipes de trabalho, gerando aprendizados coletivos.
- **Escola Cultural:** Atenta para a importância da cultura de uma empresa, estabelecendo que crenças, valores compartilhados e tradições internas podem muitas vezes ser decisivos para o sucesso ou fracasso da estratégia.
- **Escola Ambiental:** Discute com grande ênfase a inquestionável força do ecossistema externo, posicionando o ambiente como o ator principal que dita as regras, restando à organização um papel essencialmente reativo.
- **Escola da Configuração:** Adota uma visão integrativa, focando no fator transformação ao descrever as organizações através de estágios de coerência estrutural que são periodicamente interrompidos pela adoção de estratégias de mudanças.

A compreensão dessas dez perspectivas demonstra que a formulação estratégica não se apoia em uma única ferramenta universal, mas sim em um conjunto de paradigmas inerentes ao ambiente organizacional. Cabe ao tomador de decisões buscar uma visão sistêmica, sem negligenciar nenhuma das partes, a fim de interagir com as variáveis do processo e maximizar o sucesso da estratégia adotada.

A aplicação dessa lente teórica é fundamental para os objetivos deste trabalho, uma vez que permite transcender a mera descrição física dos imóveis. Ao incorporar a classificação das escolas de pensamento estratégico, a pesquisa adquire o arcabouço necessário para interpretar os dados obtidos com as construtoras locais. Isso possibilita correlacionar as características tangíveis dos empreendimentos — como a localização em bairros de alto padrão, o dimensionamento das varandas e a infraestrutura de lazer — com os modelos de decisão (sejam eles analíticos, visionários ou adaptativos) que regem o mercado imobiliário paraense. Dessa forma, busca-se compreender se a dinâmica de preços e a oferta de estúdios em Belém resultam de um planejamento rígido de mercado ou de uma adaptação às oportunidades e aos gargalos da legislação urbanística local.

A carência de pesquisas que explorem essa nova tipologia é evidente, sobretudo em áreas menos contempladas pela literatura científica voltada ao mercado imobiliário, como a região amazônica. Mediante a análise do estado da arte, constatou-se a ausência de estudos que descrevam, sob uma abordagem quantitativa, a distribuição espacial dos apartamentos compactos.

Faltam, ainda, trabalhos que detalhem as dimensões de área útil e os serviços oferecidos tanto pelos condomínios quanto pelo entorno urbano. No âmbito econômico, nota-se também uma lacuna quanto à análise da evolução histórica dos preços dessas unidades, desde o lançamento até a entrega.

Diante desse cenário, este artigo define como problema central de pesquisa a seguinte indagação: “Como se caracteriza a oferta de apartamentos do tipo estúdio em Belém do Pará, considerando fatores estruturais, socioeconômicos e urbanísticos?”.

Desse questionamento principal, desdobram-se as seguintes questões complementares que norteiam a investigação: qual é a relação entre a renda média da população e a localização ou o preço dos empreendimentos do tipo estúdio? Qual é a relação entre o nível de infraestrutura urbana (incluindo as amenidades) e a localização ou o preço desses empreendimentos? Como têm se comportado os preços dessas unidades desde o lançamento até a entrega? E, por fim, de que maneira podem ser enquadradas teoricamente as estratégias organizacionais formuladas pelos agentes produtores na oferta dessa tipologia?

3- MÉTODOS

O presente estudo adotou uma abordagem metodológica mista — combinando as dimensões quantitativa e qualitativa —, com foco principal na análise descritiva. O objetivo foi identificar e analisar os fatores que impulsionam o crescimento da oferta de apartamentos do tipo estúdio em Belém do Pará. A pesquisa foi conduzida em três etapas sequenciais: coleta de dados, análise das informações e, por fim, apresentação dos resultados.

A pesquisa bibliográfica configurou-se como uma etapa fundamental para a consolidação do conhecimento e para a construção do embasamento teórico. Para este trabalho, o levantamento da literatura foi realizado por meio de equações de busca (strings), utilizando a seguinte sintaxe: ("studio apartments" OR "micro-apartments" OR "compact housing") AND ("real estate" OR "housing market" OR "urbanization" OR "demographic change").

As strings foram aplicadas nas bases de dados Scopus, Sciencedirect e Web Of Science. Foram aplicados os seguintes critérios de seleção dos artigos:

- Acesso aberto
- Artigos publicados nos últimos 10 anos

- Leitura dos resumos dos artigos deve ter indícios de que a pesquisa trata sobre apartamentos compactos, com enfoque em urbanísticos, estruturais e socioeconômicos.

Com base nos critérios de seleção rigorosamente aplicados, a revisão da literatura culminou na inclusão de 12 artigos. O número reduzido de publicações corrobora a escassez de estudos sobre o tema, evidenciando tratar-se de uma linha de pesquisa ainda incipiente na literatura acadêmica. Os trabalhos recuperados, no entanto, atuaram como fundamentais norteadores para a delimitação deste estudo, viabilizando a exploração de um campo de conhecimento em fase de consolidação e a identificação de lacunas a serem preenchidas por investigações futuras.

A construção desse arcabouço teórico justifica-se pela necessidade de inserir o mercado de *studios* da capital paraense no debate acadêmico contemporâneo. Pretende-se, desse modo, examinar de que maneira as estratégias locacionais, o planejamento financeiro e a definição do público-alvo se materializam localmente, em diálogo com as práticas já documentadas na literatura.

Através da leitura dos acervos de bibliografias definiu-se, no Quadro 1, as variáveis de interesse para a pesquisa. Sendo elas:

Quadro 1 - Variáveis selecionadas para o estudo

<i>Variável</i>	<i>Função</i>	<i>Descrição</i>
<i>TOTAL</i>	<i>Quantificar o total de condomínios com apartamentos tipo studio.</i>	<i>Unidades de condomínios tipo studio.</i>
<i>AREA</i>	<i>Avaliar o tamanho físico do imóvel. Avaliar a área das diferentes tipologias</i>	<i>Área construída da edificação. Área das diferentes tipologias</i>
<i>AREA SACADA</i>	<i>Verificar a proporção da área de varanda com área do apartamento</i>	<i>Área do imóvel / Área de sacada</i>
<i>DISTÂNCIA</i>	<i>Definir a distância dos condomínios para: Supermercados Shopping Center Parada de ônibus Escola</i>	<i>Distância (m)</i>
<i>AMENIDADES</i>	<i>Quantificar condomínios com amenidades condominiais: Academia Churrasqueira</i>	<i>Unidades de amenidades condominiais</i>

	<i>Espaços de Esportes</i> <i>Lavanderia</i> <i>Lounge</i> <i>Pet Place</i> <i>Piscina</i> <i>Salão de Festas</i> <i>Salas de Coworking</i>	
<i>PREÇO</i>	<i>Verificar o preço dos imóveis</i>	<i>Preço de lançamento.</i> <i>Preço de venda.</i>
<i>VALORIZAÇÃO</i>	<i>Verificar a valorização anual do</i> <i>preço dos apartamentos.</i> <i>Verificar o percentual total</i>	<i>Percentual de valorização anual</i> <i>Percentual total de valorização</i>

Fonte: Autor (2026).

Definidas as variáveis, a primeira etapa da coleta de dados, voltada às fontes digitais, consistiu em um levantamento abrangente nos portais eletrônicos das construtoras atuantes em Belém. O objetivo foi estruturar um banco de dados completo, registrando o nome de cada empreendimento, a construtora responsável e o ano de lançamento. Foram extraídas informações essenciais, como a área útil do apartamento, a área da varanda, o número de vagas de garagem, as amenidades condominiais (piscina, academia, *coworking*, entre outras) e as plantas baixas das unidades.

A localização exata de cada empreendimento também foi mapeada, dado imprescindível que foi integrado a uma ferramenta de georreferenciamento. Essa integração permitiu determinar a distância precisa dos condomínios até equipamentos urbanos estratégicos — como supermercados e centros comerciais —, contribuindo para a análise da infraestrutura urbana e para a descrição da distribuição espacial da oferta.

Por fim, a renda média da população ocupada e a distribuição etária nas regiões dos lançamentos — informações obtidas por meio de dados secundários da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), acessada em junho de 2025 — foram utilizadas para compreender o perfil demográfico local. Essas variáveis socioeconômicas foram cruzadas com os dados de preços com o intuito de caracterizar o público residente no entorno dos condomínios analisados.

A segunda fase da coleta de dados concentrou-se na dinâmica de preços. Para compreender a valorização dos imóveis desde o lançamento até a entrega, fez-se necessária uma abordagem

direta. Essa etapa foi conduzida por meio da solicitação formal de dados às construtoras e às incorporadoras. As informações requeridas incluíram as tabelas originais com os preços de lançamento, a variação dos valores ao longo da fase de construção e os montantes finais praticados no momento da entrega dos empreendimentos.

Concluída a fase de levantamento, os dados obtidos foram tabulados e submetidos a uma análise descritiva detalhada. O objetivo foi utilizar ferramentas estatísticas para responder, de forma direta e objetiva, aos questionamentos sobre o fenômeno dos apartamentos do tipo estúdio em Belém. A modelagem estatística e a seleção das variáveis foram rigorosamente adaptadas para capturar as particularidades dessa tipologia imobiliária.

Para cada variável, calcularam-se medidas de tendência central e de dispersão. A média aritmética permitiu a obtenção de indicadores como o preço médio por metro quadrado e a distância média dos empreendimentos até os diversos equipamentos de infraestrutura urbana. A mediana, por sua vez, configurou-se como uma métrica mais robusta para a análise de preços e de renda, visto que sua menor suscetibilidade a valores discrepantes (outliers) oferece uma representação mais fidedigna do cenário de mercado. A moda indicou o valor de maior ocorrência, a exemplo da área útil de estúdio mais frequente nos lançamentos.

Para a compreensão da variabilidade do conjunto de dados, empregaram-se medidas de dispersão. A amplitude revelou a faixa de preços e de dimensionamento das unidades habitacionais, enquanto o desvio-padrão aferiu a dispersão dos dados em relação à média, auxiliando na determinação da homogeneidade ou da heterogeneidade do mercado.

A análise estatística foi aplicada a diversas variáveis, as quais foram segmentadas para atender aos objetivos específicos da pesquisa. No tocante à dimensão econômica, analisou-se o preço por metro quadrado no lançamento e na entrega, além da variação percentual do preço por unidade, o que possibilitou a quantificação da valorização imobiliária.

As características estruturais também foram objeto de análise, com foco na metragem total das unidades, na área das varandas e, sobretudo, na proporção percentual delas em relação à área útil do apartamento.

Quanto à infraestrutura e à localização, a avaliação assumiu um caráter multifacetado. A infraestrutura predial foi quantificada e categorizada (englobando amenidades como piscina,

academia e coworking), enquanto a infraestrutura urbana do entorno foi mensurada pela proximidade de equipamentos de interesse, como centros comerciais e escolas.

Como última etapa, os resultados foram apresentados por meio de tabelas e de gráficos, utilizados para sintetizar as informações. Empregaram-se tabelas-resumo contendo as medidas estatísticas, além de gráficos de barras para a comparação entre preços e áreas. Gráficos de dispersão demonstraram a relação entre o preço e a metragem, enquanto gráficos de linhas ilustraram a evolução temporal dos valores. Adicionalmente, elaborou-se um mapa georreferenciado para visualizar a distribuição dos empreendimentos, indicando as zonas com maior densidade de novos projetos.

A combinação dessas análises estatísticas e espaciais permitiu uma compreensão aprofundada do mercado de moradias compactas em Belém. Dessa forma, revelaram-se não apenas os dados quantitativos, mas também os padrões e as motivações inerentes à expansão desse segmento, elucidando o fenômeno do crescimento da oferta de studios na capital paraense.

- ANÁLISE QUALITATIVA

Como etapa complementar à análise quantitativa de preços e de distribuição espacial, a presente pesquisa adotou uma abordagem qualitativa de caráter descritivo e de identificação do pensamento estratégico das empresas. O objetivo dessa fase metodológica foi transcender os dados numéricos para investigar a lógica do agente produtor do espaço urbano, com o intuito de compreender, em profundidade, os processos decisórios das empresas incorporadoras e construtoras responsáveis pela oferta da tipologia studio.

Para a coleta de dados primários dessa etapa, optou-se pela aplicação de questionários semiestruturados. Esse instrumento de pesquisa foi elaborado para conferir flexibilidade à investigação, garantindo um roteiro de tópicos fundamentais, mas permitindo aos respondentes discorrer livremente sobre o planejamento corporativo de suas organizações. A amostra intencional foi composta por representantes de empresas de destaque e com atuação consolidada no mercado imobiliário de Belém.

O roteiro de investigação qualitativa foi elaborado para extrair informações corporativas estratégicas que não são capturadas pelas métricas convencionais. Os eixos temáticos abordados junto aos representantes das empresas incluem:

- Os critérios e as motivações para a seleção e aquisição de terrenos;
- Os métodos de definição e mapeamento do público-alvo;
- As estratégias de precificação adotadas para unidades compactas de alto valor agregado;
- As soluções arquitetônicas concebidas para contornar restrições técnicas (como a exigência de vagas de garagem) e as diretrizes impostas pela legislação de uso do solo municipal.

O tratamento das informações coletadas foi realizado por meio da técnica de Análise de conteúdo e dos resultados obtidos alinhados as métricas estatísticas aplicadas a coleta de dados. Os relatos e as respostas obtidas foram transcritos, sistematizados e, em seguida, interpretados sob a lente teórica da estratégia organizacional.

Especificamente, buscou-se correlacionar as práticas operacionais relatadas pelas construtoras com o referencial teórico das Escolas do Pensamento Estratégico, propostas na obra de Mintzberg, Ahlstrand e Lampel. A aplicação dessa base teórica permitiu categorizar os modelos de decisão que regem o mercado imobiliário local, identificando se a formatação dos empreendimentos da capital paraense.

A integração da análise qualitativa cumpre um papel elucidativo fundamental neste estudo, permitindo transcender a mera descrição física e quantitativa dos imóveis. Enquanto a estatística mapeia o panorama de preços e a distribuição geográfica, a investigação qualitativa é necessária para compreender a lógica do agente produtor desse espaço: as incorporadoras e construtoras.

Especificamente, a análise contribui para a caracterização do mercado através dos seguintes aspectos:

- **Correlação entre o Produto e a Estratégia:** A coleta qualitativa possibilita correlacionar as características tangíveis dos empreendimentos — como a escolha por localizações em bairros de alta renda, a proporção ampliada das sacadas e a oferta de infraestrutura de lazer — com os modelos de decisão (analíticos, visionários ou adaptativos) que regem o mercado imobiliário paraense.
- **Resolução de Gargalos Técnicos e Legais:** O mercado imobiliário molda seus produtos com base em condicionantes externos. As entrevistas permitem extrair informações sobre como as construtoras desenvolvem soluções práticas para contornar restrições técnicas locais, como o dimensionamento de vagas de garagem e as normativas da legislação de uso do solo.

- **Dinâmica de Precificação e Oferta:** Ao investigar os critérios de aquisição de terrenos e a definição do público-alvo, a pesquisa busca entender se a dinâmica de preços e a oferta de *studios* em Belém são reflexos de um planejamento rígido de mercado ou de uma adaptação às oportunidades e aos gargalos da legislação urbanística local.

Em suma, ao aplicar a lente teórica da estratégia organizacional sobre as narrativas das construtoras, o estudo entrega uma radiografia holística do setor. A análise evidencia que a configuração final dos apartamentos tipo *studio* comercializados na cidade não é apenas um reflexo passivo da demanda do consumidor, mas o produto direto da capacidade técnica, adaptativa e estratégica das incorporadoras operando na capital paraense.

Para a composição da amostra, foram contatadas todas as empresas (n=6) cujos empreendimento atendiam aos parâmetros estabelecidos por este estudo, visando a requisição de dados. Destas, quatro aceitaram conceder entrevista para o repasse das informações. Ao final do processo, obteve-se o retorno efetivo de três organizações, que disponibilizaram os dados detalhados sobre as variáveis arquitetônicas e de mercado de seus respectivos condomínios verticais, compondo assim a base de dados analisada.

4- RESULTADOS

A maior parte dos empreendimentos encontra-se concentrada em bairros de elevada valorização imobiliária por sua localização central e nobre na cidade de Belém, Pará. Tais bairros incluem Umarizal, Batista Campos, Fátima, Reduto e Nazaré. Observa-se uma exceção a este padrão de centralidade, uma vez que um único condomínio está situado no bairro de Val-de-Cans, uma área mais periférica em relação ao núcleo urbano (Figura 1). Este padrão distribucional sugere que o foco da implantação de condomínios residenciais recai sobre as zonas vistas como nobres do município. Esses bairros estão fortemente ligados ao sistema de serviços urbanos, contando com energia elétrica, coleta de lixo, luz e esgoto.

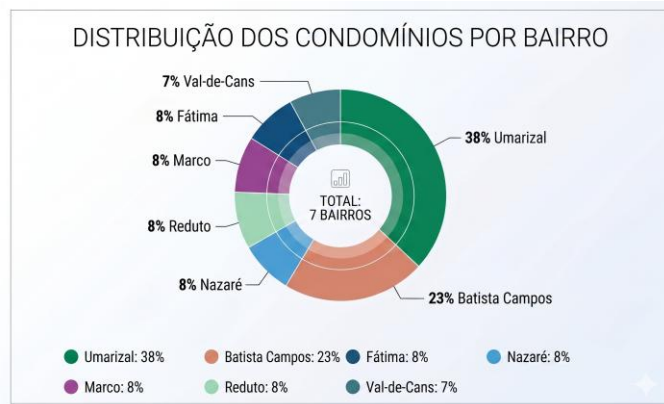


Figura 1: distribuição dos condomínios por bairro
Fonte: Autor, 2026.

Para a análise dos dados socioeconômicos das regiões que englobam os bairros com empreendimentos residenciais no formato studio, este artigo utilizou amostras estatísticas provenientes da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), disponibilizadas e atualizadas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), via site Atlas Brasil. A PNAD apresenta seus dados em diferentes escalas geográficas, sendo a de menor escala as Unidades de Desenvolvimento Humano (UDHs). A extração de dados neste nível, a partir das UDHs, permite uma análise específica e mais precisa dos indicadores de cada condomínio, além de proporcionar maior variabilidade e especificidade às informações.

A renda média dos ocupados constitui um dos principais indicadores para a estratificação socioeconômica nas áreas de estudo, visto que representa a média aritmética dos rendimentos brutos usualmente percebidos pelos indivíduos economicamente ativos (com idade superior a 14 anos) em sua atividade principal e em trabalhos secundários, podendo ser observado no Gráfico 1

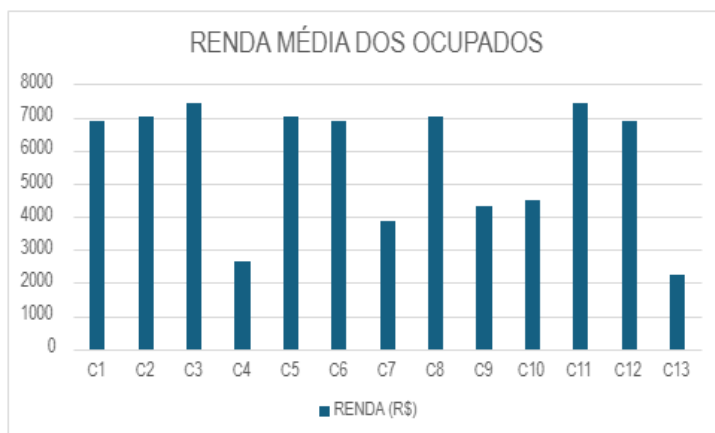


Gráfico 1: renda média dos ocupados nas UDH's dos condomínios.
Fonte: Autor, 2026.

A análise socioeconômica da área de estudo revela uma expressiva concentração de poder aquisitivo e uma acentuada heterogeneidade espacial no território urbano. Estatisticamente, a renda média global dos ocupados na amostra é de R\$ 5.706,15. Contudo, este valor central atua como uma métrica ilusória frente à forte polarização da região, o que é comprovado pela mediana fixada em um patamar superior, atingindo R\$ 6.882,85. Essa disparidade evidencia que a maior parte dos dados se concentra nos estratos mais altos, enquanto os valores mínimos puxam a média matemática para baixo. A assimetria do cenário é reforçada pelas medidas de dispersão, que registram uma amplitude de R\$ 5.197,83 entre os extremos, um desvio padrão de R\$ 1.902,44 e um Coeficiente de Variação (CV) de 33,34%.

É no topo dessa distribuição desigual que se encontra o principal motor da dinâmica imobiliária local. Destaca-se que seis UDHs dos bairros da amostra apresentam renda média superior ao valor de R\$ 7.014,64, valor utilizado pela Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa para definir a classe social B2 (2025), formando um cluster bimodal de média-alta renda. Este parâmetro quantitativo para a classificação de renda pelo feito pela ABEP e pelo IBGE designa uma classe média mais abastada, com maior flexibilidade nas decisões de consumo.

Do ponto de vista econômico, a consolidação geográfica desse perfil demográfico é o fator determinante para a viabilidade e atratividade do mercado local. A capacidade financeira inerente

ao estrato econômico viabiliza a absorção de produtos imobiliários de maior valor agregado, impulsionando a atuação de construtoras e incorporadoras.

Consequentemente, essas áreas consolidam-se como polos atratores para a oferta de tipologias residenciais otimizadas — como apartamentos compactos e Studios —, voltadas a um público que dispõe de capital para priorizar infraestrutura condominial, localização estratégica e adensamento em áreas com ampla oferta de serviços urbanos, o que converge com a literatura internacional aqui abordada (Cavalcante, 2024; Garcia, 2024; Hubbard *et al.*, 2023; Lau; Jiang, 2025; Lau; Wei, 2018).

De acordo com Clément *et al.* (2022), a classe média, em que se enquadram os valores médios de renda avaliados na coleta de dados, é composta por sete grupos distintos, sendo eles: aposentados e inativos (30%); ocupações intermediárias e servidores públicos (7%); empregadores, gestores e executivos (10%); aposentados ativos (2%); trabalhadores e agricultores (24%); funcionários de serviços (20%); e trabalhadores informais (7%).

Ao considerar o perfil de renda elevado das áreas em estudo, emerge a hipótese de que esta população prioriza uma localização estratégica, buscando a proximidade de supermercados e centros de trabalho, em detrimento de apartamentos com grandes dimensões.

Outra variável disponibilizada pelo IBGE é a distribuição percentual da população por grupos etários: crianças (0 a 18 anos), adultos (18 a 65 anos) e idosos (idade superior a 65 anos). Esta métrica é um importante indicador para o direcionamento de estratégias de marketing, a definição de amenidades e a identificação do público-alvo.

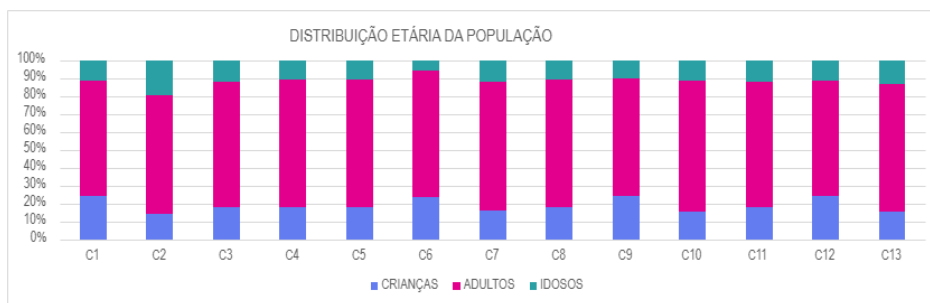


Gráfico 2: distribuição etária da população nas UDH's dos condomínios.
Fonte: Autor, 2026.

A análise estatística da distribuição etária na amostra (Gráfico 2) evidencia uma tendência demográfica consolidada de estreitamento dos núcleos familiares nas áreas de estudo. Os dados revelam a uma maioria da população adulta, que representa, em média, 69,57% dos residentes (Mediana de 70,69%). A alta confiabilidade desta tendência é atestada pelo Coeficiente de Variação (CV) de apenas 3,81% neste estrato, demonstrando que a massiva presença de indivíduos em idade economicamente ativa é um padrão entre os empreendimentos analisados.

Simultaneamente, constata-se a retração da proporção de dependentes no ambiente doméstico. O estrato infanto-juvenil compreende apenas 19,06% da amostra, enquanto a população idosa representa a menor parcela (11,80%), embora com maior oscilação espacial (CV de 27,03%). Este comportamento estatístico sinaliza que as áreas possuem um parcelas do público-alvo composta arranjos familiares compostos por adultos solteiros, casais sem filhos ou famílias reduzidas, que costuma se interessar por apartamentos studios, como estudado por Lau e Wei (2018).

Além dos dados socioeconômicos, realizou-se uma análise demográfica focada no acesso dos condomínios à infraestrutura urbana essencial para as relações sociais e a prestação de serviços. Este estudo definiu como pontos de interesse os seguintes equipamentos urbanos: supermercados, paradas de transporte público, shopping centers, escolas e hospitais.

A aferição das distâncias entre os empreendimentos e os pontos de interesse foi conduzida utilizando-se a plataforma *Google Maps*. Apoiada no Sistema de Posicionamento Global (GPS), essa ferramenta de georreferenciamento emprega coordenadas geográficas para a marcação exata de cada localidade, viabilizando o cálculo da extensão real dos percursos. Adicionalmente, o recurso permitiu o delineamento de itinerários otimizados, garantindo a extração dos menores trajetos possíveis de deslocamento na malha urbana.

Supermercados representam importantes polos de troca e serviços dentro dos centros urbanos, sendo geradores de emprego e fornecendo insumos essenciais à subsistência. Quanto maior a proximidade, a variedade e a qualidade da infraestrutura do estabelecimento, maior será a acessibilidade a produtos, o que eleva a probabilidade de escolha do consumidor (RAUCH et al., 2025).

Em seu estudo sobre as transformações urbanas em Gotemburgo, Vilhelmson & Elldér (2021) definem como parâmetro de distância confortável para o deslocamento pedonal entre a

residência e os serviços de abastecimento o percurso inferior a 1 km. Para os propósitos desta análise, adota-se o mesmo critério de acessibilidade.

Os resultados se encontram na Tabela 1 e indicam uma distância média de 422,31 metros entre os condomínios e os supermercados. Contudo, a análise das medidas de posição revela uma concentração de conveniência ainda mais acentuada: a mediana de 350 metros demonstra que mais de metade da amostra usufrui de uma proximidade superior à média aritmética. A distribuição apresenta uma amplitude de 710 metros, com o valor máximo registrado de 850 metros (C11), dado que, embora atue como um limitador superior na amostra, permanece integralmente dentro do parâmetro de caminhabilidade de 1 km estabelecido pela literatura de referência.

CONDOMÍNIO	DISTÂNCIA PARA SUPERMERCADO (m)
C1	600
C2	700
C3	500
C4	230
C5	270
C6	800
C7	150
C8	450
C9	220
C10	230
C11	850
C12	350
C13	140

Tabela 1: distância dos condomínios para supermercado
Fonte: Autor, 2026.

Apesar da heterogeneidade estatística observada — evidenciada por um desvio padrão de 238,30 metros e um coeficiente de variação de 56,43% —, a tendência predominante é de uma inserção urbana privilegiada. Essa dispersão reflete as diferentes estratégias locacionais das incorporadoras, mas não invalida o fato de que a totalidade dos empreendimentos analisados se beneficia de um raio de acesso que favorece o transporte ativo e a redução da dependência automotiva para atividades de subsistência.

Mantendo os parâmetros de acessibilidade por caminhada dos autores supracitados, a pesquisa também aferiu a distância para os *shopping centers* (Tabela 2). Tais empreendimentos são incluídos na análise por serem, tal como os supermercados, importantes polos aglutinadores de comércio e consumo. A inclusão deste ponto de interesse permite a consideração de um cenário de acessibilidade multimodal, justificando a utilização de outros meios de transporte, como o automóvel, para trajetos mais longos.

CONDOMÍNIO	DISTÂNCIA PARA SHOPPING (m)
C1	700
C2	450
C3	700
C4	1300
C5	1000
C6	850
C7	2200
C8	600
C9	650
C10	600
C11	1500
C12	900
C13	3900

Tabela 2: distância dos condomínios para *shopping*.

Fonte: Autor, 2026.

A distância média aritmética para o acesso aos shopping centers na amostra é de 1.180,77 metros. No entanto, a análise das medidas de dispersão revela uma configuração espacial altamente heterogênea, evidenciada por um expressivo desvio padrão de 908,20 metros e um coeficiente de variação de 76,92%. Essa forte variabilidade é reflexo de uma amplitude locacional de 3.450 metros, indicando que a média global é fortemente tracionada para cima por empreendimentos atípicos (outliers) situados a distâncias muito superiores ao restante do grupo, chegando ao máximo de 3.900 metros.

Diante dessa assimetria, a mediana atua como um indicador estatístico mais fidedigno da realidade locacional predominante. Fixada em 850 metros, ela comprova que a concentração central dos dados está significativamente mais alinhada ao transporte ativo do que a média sugere.

Portanto, embora o valor médio global exceda o limite de 1.000 metros para a caminhabilidade (conforme o parâmetro de Vilhelmson & Elldér, 2021) — o que sugere a conveniência de modos motorizados para casos específicos —, é essencial destacar que 9 dos 13 empreendimentos analisados (aproximadamente 69% da amostra) estão, de fato, situados dentro do limite de trajeto desejável a pé.

A terceira distância aferida foi a que leva às paradas de transporte público (Tabela 3). Estes pontos são cruciais para a mobilidade em uma cidade metropolitana como Belém, pois interligam não apenas os bairros centrais, mas também os municípios conurbados por meio do sistema de transporte coletivo. Waerden et al. (2024), em sua investigação sobre a extensão do percurso máxima que os usuários estão dispostos a caminhar até uma parada de ônibus, estabeleceram um valor máximo de 700 metros. Este parâmetro será adotado como referencial de acessibilidade na presente análise.

CONDOMÍNIO	DISTÂNCIA PARA PARADA DE ÔNIBUS (m)
C1	160
C2	300
C3	550
C4	46
C5	150
C6	240
C7	30
C8	300
C9	190
C10	350
C11	89
C12	250
C13	290

Tabela 3: distância dos condomínios para paradas de ônibus.

Fonte: Autor, 2026.

Os resultados demonstram que os empreendimentos possuem uma distância média de 226,54 metros em relação à rede de transporte. A análise das medidas de posição revela uma distribuição equilibrada, com uma mediana de 240 metros, o que indica que metade da amostra está situada a um trajeto de caminhada extremamente reduzido. Embora os dados apresentem uma amplitude de 520 metros — variando desde uma proximidade imediata de 30 metros (C7) até um

limiar superior de 550 metros (C3) —, a dispersão absoluta, refletida pelo desvio padrão de 135,07 metros, ocorre inteiramente dentro da zona de conforto estabelecida pela literatura.

Estatisticamente, o coeficiente de variação de 59,62% aponta para uma amostra heterogênea em termos de microacessibilidade; contudo, sob a ótica do planejamento urbano, essa variação é irrelevante, dado que a totalidade dos condomínios (100%) encontra-se abaixo do limite de 700 metros de Waerden et al. (2024). A análise das distâncias indica, portanto, uma conexão satisfatória dos empreendimentos com o sistema de transporte público, facilitando o deslocamento dos residentes que optam pelo transporte coletivo e reforçando o potencial de adensamento populacional baseado em eixos de mobilidade eficiente.

A quarta distância analisada refere-se à proximidade de escolas (Tabela 4). O parâmetro de proximidade adotado foi o proposto por Vilhelmson & Eilddér (2021), por representar uma caminhabilidade confortável, aplicável tanto para deslocamento a pé quanto para o uso de veículos.

CONDOMÍNIO	DISTÂNCIA PARA ESCOLA (m)
C1	170
C2	650
C3	350
C4	450
C5	650
C6	450
C7	150
C8	350
C9	52
C10	550
C11	450
C12	190
C13	450

Tabela 4: distância dos condomínios para escolas.

Fonte: Autor, 2026.

Os resultados indicam uma distância média de 377,85 metros, valor que reforça a alta acessibilidade educacional da região estudada. A análise das medidas de posição revela uma forte convergência de dados, com a mediana e a moda coincidindo em 450 metros, o que evidencia que a maior parte dos empreendimentos está situada em um raio de atendimento escolar muito similar.

Embora a amostra apresente uma amplitude de 598 metros — variando de uma proximidade imediata de 52 metros (C9) a um limite superior de 650 metros (C2 e C5) —, a dispersão absoluta, refletida pelo desvio padrão de 183,29 metros e pelo coeficiente de variação de 50,49%, mantém-se dentro de parâmetros plenamente funcionais.

É fundamental destacar que em nenhuma das ocorrências o valor excede os 1.000 metros, consolidando uma conveniência estrutural para famílias com filhos em idade escolar e atestando a maturidade urbana das vizinhanças onde esses produtos imobiliários estão inseridos. Essa configuração espacial não apenas facilita o acesso ao serviço educacional, mas também atua como um indicador de vitalidade e infraestrutura consolidada, agregando valor locacional aos empreendimentos.

Também se apresentam os dados atualizados obtidos a partir do levantamento das áreas de vivência comunitária — denominadas comodidades condominiais — a fim de identificar os padrões de infraestrutura vigentes e os itens utilizados como diferenciais mercadológicos para agregar valor aos espaços compactos.

Para a sistematização dos resultados, na Tabela 5, as comodidades foram consolidadas em grupos funcionais (como fitness, complexos aquáticos, convivência e serviços), mitigando as dispersões causadas pelo uso de nomenclaturas puramente comerciais. A análise a seguir fundamenta-se na frequência relativa de ocorrência desses atributos em uma amostra atualizada de 13 empreendimentos ($n = 13$), permitindo uma compreensão quantitativa da composição dos espaços comuns.

Grupo Funcional (Categoria Consolidada)	Frequência Absoluta (fi)	Frequência Relativa (%)
Espaço Fitness / Academia	12	92,3%
Complexos Aquáticos (Piscinas e Decks)	11	84,6%
Convivência e Gastronomia (Gourmet, Festas)	11	84,6%
Coworking e Áreas de Reunião	9	69,2%

Tabela formatada

Recreação Infantil (Playground e Brinquedoteca)	9	69,2%
Espaço Pet (<i>Care e Place</i>)	9	69,2%
Lavanderia Compartilhada	8	61,5%
Bem-Estar e Relaxamento (SPA e Sauna)	8	61,5%
Bicicletário	6	46,1%
Quadras Esportivas	5	38,4%
Infraestruturas Pontuais (Lounges, Rooftops)	< 5	< 38,0%

Tabela 5: amenidades condominiais.

Fonte: Autor, 2026.

A análise de tendência central, aplicada de forma categórica (moda), evidencia um pacote de infraestrutura padrão amplamente adotado no setor. O equipamento de maior incidência na amostra é o Espaço Fitness/Academia, presente em 12 dos 13 condomínios (92,3%). Em seguida, configurando um estrato de altíssima frequência, estão os Complexos Aquáticos (piscinas e decks) e os Espaços de Convivência e Gastronomia (salões de festas e espaços gourmet), ambos registrados em 11 empreendimentos (84,6%). A quase onipresença desse tripé — saúde, lazer aquático e socialização — demonstra que esses itens compõem a infraestrutura base inegociável para a viabilidade comercial da tipologia.

Em um segundo patamar de relevância, destacam-se as comodidades que atendem às novas dinâmicas de moradia e trabalho. O Coworking, as Áreas de Recreação Infantil (brinquedotecas e playgrounds) e os Espaços Pet (pet care e pet places) apresentam elevada incidência, sendo identificados em 9 das 13 unidades (69,2%). Do ponto de vista econômico, a forte presença do

coworking reflete uma adaptação do mercado para transferir a estação de trabalho — que ocuparia uma área privativa valiosa — para as áreas comuns.

Itens voltados a serviços operacionais compartilhados e bem-estar apresentam frequência moderada a alta. A lavanderia compartilhada e os ambientes de relaxamento (SPA/sauna) foram registrados em 8 condomínios (61,5%).

Por fim, comodidades com menor representatividade funcionam como diferenciais competitivos pontuais de determinadas construtoras, em vez de um padrão normativo. O bicicletário aparece em 6 condomínios (46,1%), enquanto as quadras esportivas foram identificadas em 5 unidades (38,4%). Itens ultra específicos ou de alto custo de manutenção, como lounges panorâmicos (rooftops) e porte-cochère, possuem incidência fragmentada, geralmente associados a empreendimentos com posicionamento de preço superior.

Em termos de densidade, observa-se que os empreendimentos entregam, em média, de 10 a 12 tipologias diferentes de áreas comuns. Isso mostra uma tendência de estratégia de mercado: compensar a redução drástica da área privativa do morador oferecendo uma extensão de sua residência altamente equipada no condomínio, diluindo os custos de implantação e manutenção entre os condôminos.

A verificação da proporção das varandas também se deve à indagação gerada pelo artigo de Moreira et al. (2024), que, ao fazer uma análise do mercado imobiliário na Amazônia, confirmou estatisticamente a relação direta entre as restrições do Plano Diretor Urbano e o aumento das sacadas. Os resultados daquele estudo indicam que o elevado "índice de sacada" consolidou-se como estratégia das incorporadoras para maximizar o potencial construtivo, aproveitando-se da não computabilidade dessas áreas no cálculo do Coeficiente de Aproveitamento (CA).

A análise dos dados empíricos desta pesquisa (Tabela 6) corrobora materialmente essa premissa. Constatou-se que as varandas ocupam, em média, 25,21% do espaço total dos imóveis (com a mediana confirmando a tendência central em 24,41%), indicando que cerca de um quarto da área útil do portfólio é voltada para esse ambiente.

A agressividade dessa manobra mercadológica frente à regulação urbana torna-se irrefutável ao observar as medidas de dispersão: a forte heterogeneidade e variabilidade dos dados, evidenciada por um Coeficiente de Variação de 41,92% (reflexo de um desvio padrão de 10,57%), revela uma quebra de padronização nas plantas e a existência de tipologias extremas, onde as

sacadas atingem picos de até 50,95% da unidade útil. Fica evidente, portanto, o uso contínuo da expansão de áreas não computáveis como artifício legal para ampliar de forma expressiva a área privativa comercializável.

Imóvel / Condomínio	Área Útil (m²)	Proporção da Varanda (%)
CONDOMÍNIO 1	37,66	11,55%
CONDOMÍNIO 1	41,33	10,53%
CONDOMÍNIO 2	44	25,80%
CONDOMÍNIO 2	54	21,02%
CONDOMÍNIO 3	40,1	10,85%
CONDOMÍNIO 4	39,09	34,61%
CONDOMÍNIO 4	40,1	50,95%
CONDOMÍNIO 4	48,14	27,27%
CONDOMÍNIO 4	49,79	48,34%
CONDOMÍNIO 5	28,92	27,49%
CONDOMÍNIO 5	34,37	35,90%
CONDOMÍNIO 5	34,71	36,33%
CONDOMÍNIO 5	35,38	36,32%
CONDOMÍNIO 6	32,11	35,35%
CONDOMÍNIO 7	47,5	13,35%
CONDOMÍNIO 7	47,7	9,12%
CONDOMÍNIO 8	29,67	23,02%
CONDOMÍNIO 8	30,38	25,21%
CONDOMÍNIO 8	33,86	30,95%
CONDOMÍNIO 8	34,07	33,31%
CONDOMÍNIO 8	35,7	20,45%
CONDOMÍNIO 9	29,56	21,45%
CONDOMÍNIO 9	46,78	24,24%
CONDOMÍNIO 10	38,95	11,17%
CONDOMÍNIO 10	39,25	11,08%
CONDOMÍNIO 11	40,46	28,05%
CONDOMÍNIO 11	49,75	22,81%
CONDOMÍNIO 11	50,55	22,45%
CONDOMÍNIO 13	45	25,22%
CONDOMÍNIO 13	46,5	24,41%
CONDOMÍNIO 13	49,8	22,79%

Tabela 6: Proporção de varandas e áreas catalogadas.
Fonte: Autor, usando dados coletados nos sites das empresas, 2026.

-ENTREVISTA EMPRESA 1

No que tange aos critérios de seleção fundiária, os dados indicam que a aquisição de terrenos transcende a mera disponibilidade de espaço físico. Observa-se uma correlação positiva e determinante entre a escolha do sítio e a qualidade do ecossistema urbano circundante. A empresa parece priorizar locais onde a infraestrutura de serviços já se encontra consolidada, sugerindo que o "ativo" comercializado não se restringe à unidade habitacional em si, mas incorpora a conveniência do entorno.

Geograficamente, essa estratégia se manifesta na concentração de investimentos em bairros nobres como Umarizal, Nazaré e Batista Campos. Essa preferência aponta para uma postura conservadora em relação ao risco, na qual a organização busca mitigar incertezas apostando em áreas com histórico comprovado de alta liquidez e velocidade de vendas satisfatória.

Para corroborar tal afirmativa, cumpre destacar o desempenho comercial de outros projetos da incorporadora voltados para tipologias compactas: os empreendimentos, que nos gráficos e tabelas estão enquadrados como os condomínios: C3 (bairro do Umarizal) C10 (bairro de Fátima) já se encontram com 100% de suas unidades comercializadas. De modo análogo, a análise quantitativa do empreendimento C4, também situado no Umarizal, atesta essa expressiva velocidade de absorção pelo mercado. O projeto iniciou suas vendas com 70% das unidades já negociadas, atingindo, em seu estágio atual, o esgotamento total do estoque (100% de vendas).

Sob a ótica da engenharia de produto e da viabilidade técnica, os resultados revelam que a arquitetura final dos empreendimentos tende a ser moldada por condicionantes físicos bastante rígidos. O relato técnico sugere que terrenos com dimensões mínimas de 20x70 metros são considerados o padrão ideal, pois tais medidas facilitariam a implantação adequada da torre e o dimensionamento correto das áreas condominiais. Contudo, emerge desta análise um ponto crítico que poderíamos denominar de "gargalo da densidade vertical": a capacidade limitada de vagas de garagem.

Os dados sugerem que o limite estratégico de densidade do empreendimento está intrinsecamente ligado à capacidade projetual do estacionamento, e não apenas ao coeficiente de aproveitamento do terreno. A análise empírica do projeto C4 ilustra esse paradigma, uma vez que

todas as suas unidades (cujas áreas privativas variam de 39,40 m² a 51,78 m²) demandam, cada uma, uma vaga de garagem. Caso a totalidade do edifício fosse composta exclusivamente por essas frações mínimas, a quantidade total de vagas exigidas poderia tornar o projeto inviável no terreno padrão disponível.

Para contornar esse obstáculo físico-matemático, a empresa adota uma estratégia de "aglutinação", transformando unidades menores em apartamentos de dois quartos. Essa manobra indica uma adaptação reativa do produto: a configuração final das unidades não responde apenas a uma demanda de mercado espontânea, mas serve como uma solução técnica imperativa para viabilizar o empreendimento diante das restrições normativas e físicas do lote.

No âmbito econômico, a precificação dos studios revela uma sofisticação na engenharia financeira da organização. Embora o custo global de construção pareça permanecer equivalente ao de outras tipologias convencionais, nota-se uma tendência de o valor final por metro quadrado ser significativamente superior nestes projetos compactos. A justificativa para tal fenômeno reside na diluição dos custos fixos e da margem de lucro sobre uma área privativa reduzida.

O escrutínio financeiro do empreendimento C4 materializa essa premissa teórica: o valor do metro quadrado no lançamento foi fixado em R\$ 6.800,00, atingindo o patamar de R\$ 13.000,00 no cenário atual. Este incremento representa uma valorização nominal expressiva de 91,18% sobre o montante inicial. Isso atesta que a empresa opera com uma estratégia de maximização de rentabilidade baseada na percepção de valor agregado, onde o cliente paga um prêmio substancial pela localização e pelo formato do produto, permitindo à incorporadora manter, ou até expandir, suas margens em unidades de menor metragem absoluta.

Adicionalmente, as práticas de marketing e segmentação de público demonstram um planejamento deliberado para capturar diferentes perfis de consumidores. A distinção clara entre linhas de produto — como a C4, voltada para as gerações mais novas e investidores, e seu outro empreendimento, orientada para um público mais maduro — indica que a empresa não trata o mercado de forma homogênea.

Neste contexto, seu outro empreendimento materializa essa diferenciação ao ofertar studios com metragens mais amplas, a partir de 68 m². Essa linha de produto destaca-se por permitir adequações de layout personalizadas, solicitadas pelos compradores e executadas pela própria construtora, a exemplo da adição de alvenarias e divisórias internas. Cabe ressaltar, contudo, por

fins de recorte metodológico, que os dados referentes ao empreendimento não serão computados na análise quantitativa desta pesquisa. Por apresentar uma área privativa substancialmente superior, o projeto afasta-se do padrão tipológico que caracteriza a maioria dos studios ofertados no mercado local, configurando-se como um produto de nicho cujo cômputo poderia enviesar a homogeneidade da amostra avaliada.

Os condomínios C1 (Batista Campos), C3(Umarizal) e C10 (Fátima) estão sob a incorporação da empresa, mas não tiveram seus dados enviados na requisição de informações estruturais e econômicas, e nem abordados durante a entrevista presencial.

Por fim, ao correlacionar as práticas operacionais descritas com as Escolas do Pensamento Estratégico sintetizadas na obra de Mintzberg, Ahlstrand e Lampel, é possível inferir uma forte aderência à Escola do Posicionamento. A literatura define esta escola pela ênfase na utilização de ferramentas analíticas, no cálculo de dados e na prospecção de informações para a formulação da estratégia.

A conduta da empresa reflete precisamente esses preceitos teóricos. A estratégia não emerge de processos visionários subjetivos ou de negociações políticas internas — premissas das Escolas Empreendedora e do Poder, respectivamente —, mas sim de um planejamento formal, analítico e de interação constante com o ambiente externo. A decisão de onde construir, o cálculo da viabilidade técnica e a precificação baseada na maximização do metro quadrado demonstram que a organização se baliza em dados quantitativos robustos para posicionar-se racionalmente em um nicho de mercado defensável, assegurando, assim, a sua sustentabilidade econômica em longo prazo.

De forma complementar, a dinâmica operacional da empresa permite um enquadramento secundário na Escola Ambiental. Esta corrente teórica postula que as forças externas — sejam elas normativas, físicas ou legislativas, atuam como o ator principal e determinante na formulação da estratégia, restando à organização um papel eminentemente reativo. No caso analisado, a estratégia de desenvolvimento do produto é inegavelmente ditada e limitada por restrições ambientais. O já citado 'gargalo da densidade vertical' e a consequente manobra de 'aglutinação' não surgem como inovações espontâneas, mas configuram-se como soluções técnicas imperativas para garantir a sobrevivência do projeto perante o arcabouço normativo urbano.

Deste modo, enquanto a Escola do Posicionamento explica as escolhas mercadológicas de localização e a engenharia de precificação, a Escola Ambiental justifica como os limites físicos do lote e as regras do ecossistema urbano forçam a organização a moldar compulsoriamente a arquitetura final do seu empreendimento.

Área de Análise	Principais Resultados (Dados e Fatos)	Implicação Estratégica
Seleção Fundiária	Foco em terrenos com ecossistema urbano consolidado e bairros nobres (Umarizal, Nazaré, Batista Campos).	Postura conservadora para mitigação de riscos, garantindo alta liquidez e velocidade de vendas.
Desempenho Comercial	Esgotamento total de estoque acelerado (empreendimentos C3, C4 e C10 atingiram 100% de vendas).	Validação mercadológica da demanda por tipologias compactas na região.
Engenharia e Arquitetura	Restrição física do lote (20x70m) atrelada à exigência legal de estacionamento gera o "gargalo da densidade vertical".	Adoção da "aglutinação" (unir unidades menores) como solução técnica imperativa, não apenas mercadológica.
Engenharia Financeira	Salto no valor do m ² do projeto C4 de R\$ 6.800,00 (lançamento) para R\$ 13.000,00 (+91,18%).	Maximização da rentabilidade e diluição de custos fixos via precificação <i>premium</i> em áreas reduzidas.
Segmentação de Mercado	Divisão clara de portfólio: compactos para jovens/investidores vs. plantas amplas (>68m ²) personalizáveis para público maduro.	Captura de múltiplos perfis de consumo e distanciamento do padrão tipológico convencional quando necessário.
Enquadramento Teórico	Decisões baseadas em dados rigorosos e restrições impostas pelo Plano Diretor e limites físicos do terreno.	Forte aderência à Escola do Posicionamento (cálculo/análise) e à Escola Ambiental (reação a normas externas).

Quadro de resultados 1: síntese de dados da entrevista com a empresa 1.

Fonte: Autor, 2026.

- ENTREVISTA EMPRESA 2

No que concerne à seleção do sítio e localização, os dados sugerem que a decisão de investimento não foi primariamente impulsionada pela busca ativa de um terreno com características ideais de mercado, mas sim pela conveniência estratégica de utilizar um ativo imobiliário já pertencente ao portfólio da organização. Embora a proximidade a equipamentos urbanos como paradas de ônibus, escolas e shopping centers seja citada como um fator positivo, ela parece atuar mais como um validador da viabilidade do terreno próprio do que como um critério de triagem inicial. Isso indica uma estratégia orientada por recursos (resource-based), onde o projeto se adapta ao terreno disponível, em contraste com a estratégia de buscar o terreno que se adapte ao projeto.

A definição do público-alvo e do posicionamento de mercado também denota uma orientação singular. A empresa direciona seus produtos para o "meio da pirâmide", focando na classe média e em investidores jovens. A justificativa para tal escolha não parece derivar de planilhas complexas de velocidade de vendas por bairro, mas sim de uma percepção macroscópica — descrita explicitamente como a "visão da empresa" — de que esse segmento demográfico representa um mercado consumidor quantitativamente superior. Essa postura sugere uma aposta na demanda reprimida e na escala, em detrimento da exclusividade de nicho.

Sob a ótica do produto e da arquitetura, observa-se o emprego de táticas de design para maximizar a percepção de valor dentro das restrições regulatórias. A priorização de varandas maiores nos projetos é apontada como uma resposta direta a uma "brecha na legislação", a qual permite que tais espaços não sejam contabilizados como área edificável. Essa manobra sugere uma inteligência projetual voltada para oferecer uma sensação de amplitude ao consumidor sem onerar o potencial construtivo legal do lote.

Paralelamente, a precificação segue a tendência de mercado observada anteriormente, onde o valor do metro quadrado é percebido como superior devido à incidência de custos fixos sobre uma metragem reduzida, validando a tese de que studios operam com margens unitárias relativas mais altas.

Ao correlacionar essas práticas com as Escolas do Pensamento Estratégico de Mintzberg, Ahlstrand e Lampel, a conduta da organização aproxima-se significativamente da Escola Empreendedora. A estratégia aqui não deriva de um plano meticulosamente desenhado por

analistas (Escola do Planejamento), mas sim de uma manobra proativa centralizada na intuição da liderança. O documento reforça essa perspectiva ao justificar a escolha do público-alvo baseando-se explicitamente na 'visão da empresa' sobre o mercado massificado, guiando seus investimentos pela percepção de oportunidades — como o uso do terreno ocioso — em vez de dados analíticos frios.

De forma complementar, a dinâmica operacional da empresa permite um enquadramento secundário na Escola do Design. Esta perspectiva teórica baseia-se na busca por um ajustamento (*fit*) ótimo entre as capacidades internas e as oportunidades do ambiente externo. A já citada estratégia *resource-based* (ancorada no terreno próprio) e o aproveitamento da brecha legislativa nas varandas ilustram perfeitamente esse pragmatismo: a construtora rentabiliza seus recursos físicos e adequa inteligentemente o projeto arquitetônico para capturar, com o máximo de valor percebido, a vasta demanda habitacional da classe média.

Simultaneamente, a construtora alinha este recurso físico a uma oportunidade externa clara e volumosa: a vasta procura habitacional da classe média. Adicionalmente, a tática arquitetônica de explorar a "brecha na legislação" para ampliar as varandas demonstra um exercício de concepção (*design*) focado em maximizar o valor percebido do produto dentro das restrições normativas.

Deste modo, enquanto a Escola Empreendedora explica a visão macroscópica orientada para o volume e a escala, a Escola do Design elucida o pragmatismo estrutural com que a empresa molda as suas forças internas e o projeto arquitetônico para se encaixar de forma rentável nessa oportunidade de mercado.

Área de Análise	Principais Resultados (Dados e Fatos)	Implicação Estratégica
Seleção Fundiária	Uso de terreno ocioso já pertencente ao portfólio da empresa.	Estratégia baseada em recursos (<i>resource-based</i>); o projeto se adapta ao terreno disponível.
Público e Posicionamento	Foco na classe média e investidores	Aposta no volume e escala em vez de exclusividade, guiada pela "visão da empresa".

	jovens ("meio da pirâmide").	
Produto e Arquitetura	Inserção de varandas maiores aproveitando uma "brecha na legislação".	Maximização da percepção de amplitude e valor sem consumir o potencial construtivo legal do lote.
Engenharia Financeira	Valor do metro quadrado superior devido à metragem reduzida dos <i>studios</i> .	Diluição dos custos fixos, mantendo margens unitárias relativas mais altas.
Enquadramento Teórico	Estratégia guiada pela intuição do líder e adaptação de recursos internos às oportunidades.	Aderência à Escola Empreendedora (visão do líder) e à Escola do Design (ajuste entre forças internas e ambiente externo).

Quadro de resultados 2: síntese de dados da entrevista com a empresa 2.

Fonte: Autor, 2026.

-ENTREVISTA EMPRESA 3

A análise da entrevista referentes da empresa 3 revela uma abordagem estratégica singular, na qual a definição do produto imobiliário não constitui apenas uma resposta às condições de mercado, mas sim o resultado de um design organizacional rígido, marcado por diretrizes técnicas internas que funcionam como balizadores decisivos. Ao contrário de empresas que procuram maximizar a ocupação do solo a qualquer custo ou daquelas que se adaptam de forma reativa à concorrência, esta organização denota operar sob um modelo de concepção deliberada, visando um ajustamento fino entre as suas preferências operacionais e os nichos de elevado rendimento.

No que concerne à localização, a empresa demonstra uma visão analítica que subordina diretamente o sucesso do empreendimento ao rendimento per capita da envolvente. A escolha do terreno é tratada como um fator determinante, priorizando zonas com acesso consolidado a serviços e com proximidade ao centro urbano.

O portfólio de bairros-alvo é mais abrangente do que o dos seus concorrentes diretos, não se limitando à tríade nobre (Umarizal, Nazaré e Batista Campos), mas expandindo-se para o Reduto e para zonas estratégicas do Jurunas, Marco e Pedreira. A materialização desta premissa observa-se empiricamente no empreendimento C6, edificado no bairro do Reduto. Esta expansão territorial sugere uma procura ativa por "bolsões de valor" onde o rendimento médio consiga sustentar o preço do produto, focado explicitamente num público de Classe A e em investidores.

No entanto, o aspeto mais distintivo da estratégia desta incorporadora reside na sua engenharia de produto e nas restrições técnicas autoimpostas. A documentação revela que o limite de viabilidade dos projetos é estipulado pela equipa de arquitetura, a qual detém o protagonismo na definição das disposições espaciais (layouts). Crucialmente, a empresa opera com uma restrição técnica severa e idiossincrática: a aversão à construção de subsolos.

Esta diretriz interna atua como um filtro estratégico poderoso, obrigando o projeto a resolver a equação entre a disponibilização de vagas de garagem e a densidade vertical inteiramente acima da cota de soleira. A título de exemplo, no edifício C6, a construtora assegura a provisão de uma vaga de garagem por unidade, mesmo tratando-se de apartamentos de tipologia studio com uma área privativa reduzida de 32,11 m². Tal facto implica que a solução arquitetónica não é apenas uma consequência da legislação urbana, mas obedece, primordialmente, a este parâmetro operacional da própria empresa.

Do ponto de vista económico, a organização reconhece a tendência de encarecimento dos terrenos urbanos e, como resposta racional, aponta para a diminuição das áreas privativas nos lançamentos futuros. Os indicadores financeiros do projeto C6 atestam a elevada eficácia e rentabilidade deste modelo. Lançado inicialmente com um valor de 9.100,28 R\$/m² (perfazendo um preço total de 292.210,00 R\$), o imóvel atingiu um valor de comercialização final de 12.182,90 R\$/m² (391.193,00 R\$). Este incremento traduz-se numa valorização expressiva do capital investido (superior a 33% em termos reais e refletindo uma margem de 25,3% sobre o valor final), evidenciando a capacidade da empresa em extrair elevadas margens de lucro em metragens compactas.

A par disso, a evolução comercial do projeto sublinha a forte receptividade do mercado: a taxa de vendas progrediu de 13% na fase inicial para 62% no encerramento da amostra, restando um inventário de apenas 25 unidades. Em simultâneo, a construtora adota uma postura de

otimização em relação à legislação para maximizar a lucratividade: a priorização de varandas de maiores dimensões é explicitamente citada como uma ferramenta para aumentar a "área de venda" e, conseqüentemente, o lucro, aproveitando o facto de que tais espaços não são computáveis no Plano Diretor.

Ao correlacionar estas práticas com as Escolas do Pensamento Estratégico de Mintzberg, Ahlstrand e Lampel, a conduta da empresa 3 enquadra-se com elevada precisão na Escola do Design (ou Escola da Conceção).

A Escola do Design caracteriza a formulação da estratégia como um processo de concepção, cujo principal objetivo é alcançar um alinhamento (fit) entre as capacidades internas da organização e as oportunidades externas providenciadas pelo ambiente. A estratégia é desenhada de forma deliberada, frequentemente sob a égide de uma visão centralizada da liderança ou através de uma diretriz corporativa inquestionável.

No caso em análise, a "capacidade interna" encontra-se delimitada pela diretriz estrita de não construir subsolos e pela forte dependência das soluções arquitetônicas, enquanto a "oportunidade externa" traduz-se na absorção do mercado de Classe A em bairros de elevado rendimento (como o Reduto). Os dados de vendas e valorização do C6 confirmam que a empresa não se está apenas a "posicionar" analiticamente (Escola do Posicionamento) nem a "aprender" empiricamente por tentativa e erro (Escola do Aprendizado).

Pelo contrário, está a projetar um produto que deve encaixar perfeitamente na sua metodologia operativa — ausência de subsolo, rentabilização de varandas, foco no segmento de luxo e áreas compactas altamente valorizadas. A estratégia afigura-se, portanto, como um desígnio pré-concebido que reflete de forma inequívoca a identidade e as restrições operacionais definidas pela gestão.

Área de Análise	Principais Resultados (Dados e Fatos)	Implicação Estratégica
Seleção Geográfica	Expansão para "bolsões de valor" além dos bairros tradicionais, com obras em locais como o Reduto (Empreendimento C6), Jurunas, Marco e Pedreira.	A escolha do terreno é subordinada ao rendimento <i>per capita</i> da região, buscando sustentar o preço para o público de Classe A e investidores.

Engenharia e Arquitetura	Aversão total à construção de subsolos. A proporção de vagas (1 por unidade, mesmo para <i>studios</i> de 32m ²) é resolvida acima da cota de soleira.	A capacidade interna e as disposições espaciais funcionam como balizadores rígidos; a arquitetura subordina-se a parâmetros operacionais próprios.
Otimização de Produto	Uso de varandas maiores não computáveis no Plano Diretor como estratégia de ampliação da "área de venda".	Maximização do valor percebido e do lucro final sem esgotar o potencial construtivo legal permitido para o lote.
Engenharia Financeira	Valorização superior a 33% no projeto C6 (m ² saltou de R\$ 9.100,28 para R\$ 12.182,90), com avanço nas vendas de 13% para 62%.	Validação da alta rentabilidade do modelo de negócio focado em diminuir as áreas privativas para absorver o encarecimento dos terrenos urbanos.
Enquadramento Teórico	Estratégia deliberada que une a restrição técnica (sem subsolo/foco arquitetônico) à oportunidade do mercado de luxo.	Forte aderência à Escola do Design (Conceção), evidenciando a busca por um ajuste (<i>fit</i>) perfeito entre as capacidades internas e o ambiente externo.

Quadro de resultados 3: síntese de dados da entrevista com a empresa 3.

Fonte: Autor, 2026.

-ENTREVISTA EMPRESA 4

A análise dos dados referentes à quarta empresa revela uma gestão estratégica fundamentada na observação contínua do comportamento da concorrência e na utilização intensiva de dados de relacionamento com o cliente para calibrar os seus produtos. Diferentemente de uma abordagem puramente visionária ou estritamente técnica, a organização demonstra um comportamento adaptativo, onde as decisões de projeto, especialmente no que tange à área privativa e localização, são respostas diretas a padrões de sucesso validados pelo mercado e por experiências pregressas.

No que se refere à localização, a estratégia da empresa é marcada por uma rigidez geográfica deliberada, concentrando os seus lançamentos na "triade" de bairros nobres: Batista

Campos, Nazaré e Umarizal. Os dados empíricos corroboram esta premissa: regista-se uma forte concentração de empreendimentos no Umarizal (C5 e C8) e em Batista Campos (C7 e C9).

Observa-se que esta escolha não é aleatória, mas fruto de uma "convicção comprovada por experiências anteriores" de que a velocidade de vendas nestas zonas é superior. A solidez desta convicção é matematicamente comprovada pela taxa de absorção do mercado: empreendimentos como o C7 atingiu a comercialização total das suas unidades (100% de vendas), enquanto o C5 se encontra próximo do esgotamento do seu estoque. Embora a qualidade do ecossistema urbano seja valorizada, esta surge como uma consequência natural da escolha destes bairros já consolidados, e não necessariamente como o critério primário de prospecção.

A inteligência de mercado da organização destaca-se na definição do público-alvo. A utilização de um sistema robusto de gestão de relacionamento operando com corretores permitiu à empresa mapear com precisão quatro perfis consumidores distintos: jovens em busca de independência, investidores, público maduro (downsizing) e indivíduos em transição pessoal, como recém-divorciados.

Esta clareza sobre "quem compra" orienta a conceção das áreas comuns, que são tratadas como extensões da residência. A empresa assume que o aumento nos custos de condomínio e construção, decorrente da implantação de rooftops, lounges e espaços gourmet, é uma consequência inevitável ao modelo, servindo para compensar a área privativa reduzida e justificar o alto valor agregado.

Entretanto, é na engenharia do produto que se observa a faceta mais reativa da estratégia. A empresa relata ter identificado uma "nítida tendência de redução de metragem" praticada pela concorrência. Em resposta a este movimento de mercado, e visando manter a competitividade, a organização iniciou um processo de redimensionamento dos seus novos studios, diminuindo as suas áreas privativas.

Esta reatividade é claramente quantificável na evolução do portfólio da construtora: projetos mais antigos ou consolidados apresentam áreas mais extensas, com o C7 a situar-se nos 47 m² e o C5 abrigando variações entre 33,19 m² e 40,08 m². Em contrapartida, os lançamentos subsequentes evidenciam uma drástica contração espacial.

Além do C8, que já limita suas maiores plantas a 40,78 m² e introduz opções de 34,04 m², esse enxugamento é exemplificado de forma acentuada pelo C9, com unidades de apenas 29 m².

Essa mesma lógica pauta o empreendimento lançado durante a fase de requisição de dados — que aqui será chamado de C14 e fica localizado no bairro de São Brás —, cujas tipologias variam estritamente entre os 30 m² e os 31 m².

Adicionalmente, este ajustamento estratégico reflete-se na performance financeira da organização, evidenciando uma correlação clara entre a redução dos espaços e a otimização da captura de valor. Ao cruzar os dados de área com a rentabilidade final, observa-se uma dinâmica que atua em duas frentes. Por um lado, o modelo valida a sua atratividade para o perfil investidor através do tempo de maturação: o empreendimento C7 (47 m²), lançado em 2020, lidera a carteira em termos percentuais com uma expressiva valorização de 91% (acumulando taxas anuais na casa dos 10%), saltando de R\$ 6.620,07/m² para R\$ 12.649,97/m².

Por outro lado, quando se analisa a correlação entre a área e o valor absoluto final de venda (R\$/m²), revela-se o verdadeiro refinamento da estratégia de precificação da empresa. Há uma relação inversamente proporcional consolidada nos novos projetos: a contração da metragem maximiza o teto do valor do metro quadrado.

O C8 obteve valorizações totais de até 25%, fazendo o metro quadrado atingir picos de R\$ 17.507,21. Já a planta ultracompacta do C9 (29 m²) alcançou R\$ 17.337,70/m². Estes dados comprovam que o patamar financeiro mais elevado da carteira — operando solidamente na faixa de R\$ 16.500 a R\$ 17.500/m² — é dominado justamente pelas tipologias de menor área, demonstrando alta aderência ao mercado ao manterem um ritmo de escoamento comercial robusto, com taxas de venda entre os 61% e 77%, como observado na Tabela 7 e Gráficos 3 e 4.

CONDOMÍNIO	Área da Tipologia (m ²)	Valor Inicial (R\$/m ²)	Valor Final (R\$/m ²)	Valorização Anual (%)	Valorização Total (%)
CONDOMÍNIO 5	33,19	R\$ 13.135,70	R\$ 15.304,91	5,00%	14,00%
CONDOMÍNIO 5	38,89	R\$ 13.795,01	R\$ 16.697,26	6,00%	17,00%
CONDOMÍNIO 5	39,23	R\$ 13.675,45	R\$ 16.552,55	6,00%	17,00%
CONDOMÍNIO 5	40,08	R\$ 12.943,11	R\$ 15.532,55	6,00%	17,00%
CONDOMÍNIO 7	47	R\$ 6.620,07	R\$ 12.649,97	10,00%	48,00%
CONDOMÍNIO 8	34,04	R\$ 12.784,96	R\$ 16.531,51	11,00%	23,00%
CONDOMÍNIO 8	37,97	R\$ 14.195,42	R\$ 17.507,21	9,00%	19,00%
CONDOMÍNIO 8	40,78	R\$ 12.751,35	R\$ 16.896,40	12,00%	25,00%
CONDOMÍNIO 9	29	R\$ 15.216,89	R\$ 17.337,70	6,00%	12,00%

Tabela 7: Análise de Desempenho Financeiro e Precificação de Studios
 Fonte: Autor, dados fornecidos pela empresa 2026.

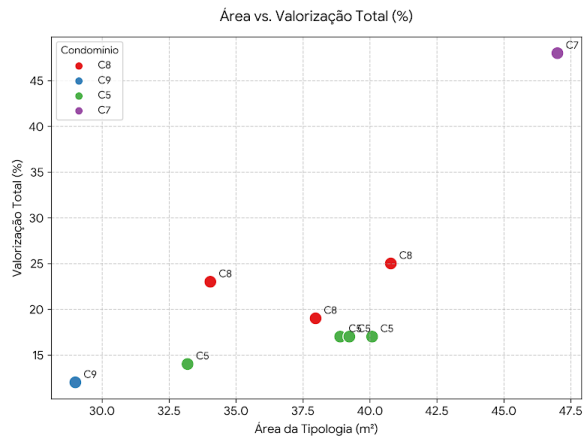


Gráfico 3: Área dos apartamentos x valorização total até a coleta de dados.
 Fonte: autor, dados fornecidos pela empresa.

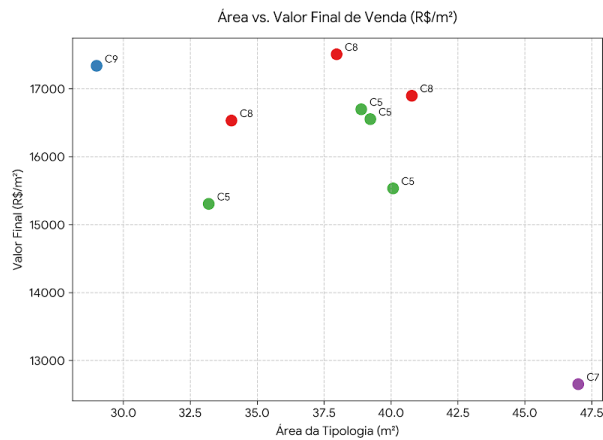


Gráfico 4: Área dos apartamentos x valorização total até a coleta de dados com a empresa.
 Fonte: autor, dados fornecidos pela empresa.

Do ponto de vista técnico, a construtora enfrenta o mesmo constrangimento estrutural observado em outras empresas do setor: a obrigatoriedade de vagas de garagem estipulada pelo

Plano Diretor. A estratégia para contornar esta limitação é a aglutinação de unidades menores em apartamentos maiores, não por uma demanda espontânea de design, mas para adequar a densidade habitacional à capacidade de estacionamento do terreno. Adicionalmente, a utilização de varandas de maiores dimensões é explicitamente citada como um aproveitamento de oportunidade legislativa para maximizar o coeficiente de aproveitamento sem onerar a área computável.

Ao correlacionar estas práticas com as Escolas do Pensamento Estratégico de Mintzberg, Ahlstrand e Lampel, a conduta desta organização enquadra-se predominantemente na Escola do Aprendizado. Esta, por sua vez, postula que a estratégia emerge de um processo adaptativo, onde a organização "aprende" com o tempo, com o mercado e com as suas próprias experiências passadas.

A Empresa 4 exemplifica esta abordagem ao citar "experiências anteriores" para justificar a escolha geográfica e, crucialmente, ao alterar as características físicas do seu produto (a supracitada redução drástica de 50 m² para tipologias na casa dos 30 m²) como uma resposta direta à observação das táticas da concorrência e à otimização do valor por metro quadrado.

A estratégia não nasce pronta de um planeamento imutável (Escola do Planeamento), nem apenas da mente de um líder (Escola Empreendedora); evolui em resposta ao ambiente. A empresa monitoriza padrões externos e ajusta o seu curso, seja adaptando-se à contração de área do mercado para maximizar o Valor Geral de Vendas (VGV) ou explorando lacunas na legislação das varandas, caracterizando, por conseguinte, um processo de formulação estratégica intrinsecamente incremental e emergente.

Como lente analítica complementar, as práticas operacionais da construtora permitem um enquadramento secundário na Escola do Posicionamento. A forte dependência tecnológica, evidenciada pela utilização do sistema de relacionamento para a segmentação rigorosa das quatro tipologias de público-alvo, aliada ao escrutínio matemático das taxas de absorção e de valorização financeira, reflete a essência desta vertente teórica, que assenta na utilização de ferramentas analíticas e no cálculo de dados pertinentes ao processo estratégico.

A decisão de confinar a atuação geográfica à "tríade" de bairros nobres e a sofisticada engenharia de precificação destinada a blindar a margem de lucro em metragens reduzidas demonstram uma procura deliberada por posições de mercado defensáveis. Deste modo, enquanto a Escola do Aprendizado elucida a plasticidade na configuração física do imóvel face à

concorrência, a Escola do Posicionamento justifica o rigor analítico e a escolha calculada do terreno de atuação que alicerçam essas mesmas adaptações.

Área de Análise	Principais Resultados (Dados e Fatos)	Implicação Estratégica
Seleção Geográfica	Rigidez locacional, concentrando lançamentos na "triade" de bairros nobres (Batista Campos, Nazaré e Umarizal).	Escolha fundamentada em "experiências anteriores" para garantir alta velocidade de vendas e mitigação de riscos.
Inteligência de Mercado	Uso de sistemas de relacionamento (CRM) para mapear 4 perfis de consumo (jovens, investidores, <i>downsizing</i> , transição pessoal).	Decisões de projeto guiadas por dados; áreas comuns sofisticadas são usadas para justificar o alto valor e compensar a redução privativa.
Engenharia de Produto	Contração drástica das áreas privativas (de 47 m ² em projetos antigos para 29 m ² em lançamentos recentes).	Comportamento reativo e adaptativo frente à "nítida tendência" da concorrência para manter a competitividade.
Engenharia Financeira	Relação inversamente proporcional entre área e valor: unidades menores alcançaram os maiores tetos de precificação (R\$ 17.500/m ²).	Otimização máxima da captura de valor; proteção das margens de lucro via aumento do VGV por metro quadrado.
Enquadramento Teórico	Adaptação contínua ao mercado (metragens) combinada com cálculo rigoroso de dados de clientes e taxas de valorização.	Aderência principal à Escola do Aprendizado (estratégia emergente/adaptativa) e secundária à Escola do Posicionamento (ferramentas analíticas e defesa de nicho).

Quadro de resultados 4: síntese de dados da entrevista com a empresa 4.

Fonte: Autor, 2026.

5- DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A ascensão dos apartamentos tipo *studio* em Belém do Pará reflete uma convergência entre transformações demográficas globais e adaptações estratégicas locais às restrições do ambiente urbano. A análise dos resultados obtidos, quando confrontada com o referencial teórico mobilizado, revela que o fenômeno não é meramente uma tendência arquitetônica, mas o produto de uma racionalidade econômica e urbanística complexa.

5.1 Localização:

A literatura internacional destaca que a viabilidade de moradias compactas depende intrinsecamente de um "ecossistema de serviços" robusto que compense a reduzida área privativa. Os dados coletados em Belém corroboram essa tese: a localização dos empreendimentos concentra-se em bairros centrais e valorizados como Umariza e Batista Campos, como explicitado na Figura 1.

5.2 O "Ecossistema de Serviços" como Extensão do Lar:

A análise pormenorizada dos resultados evidencia que a expansão dos apartamentos tipo *studio* na capital paraense está intrinsecamente condicionada à formação de um robusto "ecossistema de serviços"(Tabela 5). A literatura pertinente, capitaneada por autores como Cavalcante (2024), Lau e Wei (2018), Garcia (2024) e Hubbard (2023), converge ao apontar que o sucesso dos microapartamentos não deriva exclusivamente da otimização espacial, mas da existência de uma rede de suporte que compensa as necessidades que o espaço reduzido não comporta.

A viabilidade de um *studio* tende a ser entendida pelas construtoras belenenses como dependente de inserção em um contexto urbano que funcione como extensão do próprio lar, expandindo as fronteiras da moradia para as áreas compartilhadas do edifício e para a cidade. O cenário imobiliário de Belém estrutura-se nessas duas dimensões complementares.

A primeira categoria desse ecossistema engloba as áreas de convivência e serviços oferecidos dentro do condomínio. O levantamento empírico demonstra uma forte padronização na infraestrutura base dos projetos contemporâneos em Belém.

Itens como academia, churrasqueiras/espços *gourmet*, piscina e salão de festas apresentam 92,3% de frequência na amostra analisada. A tabela 5 mostra que ambientes alinhados a novas

dinâmicas sociais e laborais, como o *coworking*, figuram em 69,2% dos projetos. Serviços como *Pet Care* e *SPA* (61,5%), além de lavanderia coletiva (61,5%), evidenciam a estratégia de transferir funções habitacionais tradicionais para as áreas comuns, suprimindo as carências da unidade compacta, conforme preconizado pelo referencial teórico.

5.3 Distância a pontos de interesse urbano

A segunda esfera refere-se à rede de serviços disponibilizada pela cidade, transformando a vizinhança imediata em um centro nobre de conveniência, lazer e consumo. O mapeamento geográfico confirma a tendência apontada pela literatura de que esses imóveis se localizam em áreas consolidadas e de maior valor. O alinhamento aos conceitos de "caminhabilidade" e acessibilidade descritos pelos autores de forma empírica, e pelas construtoras a partir de sua vivência estudo é atestado pelos dados de distanciamento:

- **Supermercados:** Como polos geradores de emprego e fornecedores de insumos, a proximidade e variedade desses estabelecimentos elevam a probabilidade de escolha do consumidor, segundo Rauch et al. (2025). A distância média encontrada para os *studios* de Belém foi de 442 metros. Este valor enquadra-se rigorosamente no parâmetro estabelecido por Vilhelmson e Elldér (2021), que definem o percurso inferior a 1 km como uma distância confortável para caminhada a partir da residência.
- **Educação e Consumo:** A distância média para escolas foi de 377 metros, mantendo-se plenamente dentro do raio de caminhabilidade de 1 km proposto por Vilhelmson e Elldér (2021). Para os *shopping centers*, locais primordiais de comércio, a distância média foi de 1.180,77 metros, embora nove dos 13 condomínios estejam dentro do limite ideal de deslocamento a pé preconizado pelos mesmos autores.
- **Mobilidade Urbana:** As paradas de transporte público são cruciais para a interligação metropolitana. Waerden et al. (2024) postulam que a distância máxima confortável tolerada pelos usuários para caminhar até uma parada é de 700 metros. Todos os empreendimentos avaliados na amostra atendem a este critério, apresentando distâncias que variam de 30 a 550 metros, indicando conexão satisfatória com o sistema de transporte.

5.4 Dinâmica Socioeconômica e Precificação:

A análise da dinâmica socioeconômica e da precificação nas áreas de implantação dos apartamentos compactos em Belém confirma os perfis de demanda descritos na literatura, permitindo extrair conclusões sobre o comportamento desse mercado. Os resultados sintetizados no Gráfico 1 indicam uma renda média de R\$ 5.706,15 nas regiões estudadas, com estratos alcançando valores compatíveis com a classe B2 (acima de R\$ 7.014,64). Este rendimento é superior à média nacional, que segundo o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, em sua pesquisa de 2024, é de R\$ 3.326,00. Tal constatação empírica alinha-se aos achados de Lau e Wei (2018), que associam a proliferação de microapartamentos a indivíduos com renda familiar acima da média.

Pode-se depreender, a partir desta correlação, que o mercado de studios na capital paraense não se configura como uma alternativa para mitigação de déficits habitacionais de classes baixas, divergindo de cenários observados em pesquisas sobre habitações compactas como soluções acessíveis. Trata-se de um produto arquitetônico direcionado a um consumidor com capacidade financeira para custear a centralidade em bairros considerados nobres na zona urbana de Belém.

No que tange à composição etária mostrada no Gráfico 2, a predominância de adultos (69,57%) e a presença de idosos (11,80%) nas regiões dos empreendimentos refletem as transformações nos arranjos domiciliares apontadas por Cavalcante et al. (2024). A pesquisa bibliográfica destaca que indivíduos que vivem sozinhos, casais sem filhos e pessoas da terceira idade compõem a base consumidora deste formato. A representatividade de crianças (19,06%) nos dados demográficos locais reforça a conclusão de que a tipologia studio atende a ciclos de vida específicos, nos quais a funcionalidade e a manutenção simplificada sobrepõem-se à necessidade de espaço interno para dinâmicas familiares convencionais.

A convergência entre a literatura internacional e as práticas de mercado em Belém evidencia uma tendência de crescimento para o segmento de apartamentos compactos, impulsionada predominantemente pelo público jovem, como citado por Lau e Wei (2018). Verifica-se que a demanda por microapartamentos pelas construtoras é tracionada por indivíduos jovens, focada em públicos detentores de renda familiar acima da média. Ao analisar os dados obtidos junto às construtoras locais, nota-se que o planejamento estratégico dessas organizações está alinhado a essa premissa teórica, o que se reflete na rápida absorção dos imóveis pelo mercado.

Sob a ótica da precificação, os dados revelam um comportamento aderente ao modelo estudado por Hubbard et al. (2023), no qual os imóveis de área reduzida apresentam valor por metro quadrado frequentemente superior ao de moradias extensas no mesmo bairro. O cruzamento empírico de área versus valorização final confirma uma relação inversamente proporcional que maximiza a captura de valor para as empresas.

O levantamento no mercado local demonstra uma valorização expressiva desde o lançamento até a entrega das unidades. Empreendimentos mais antigos e com áreas ligeiramente maiores, como o C7 (47 m²), apresentaram um incremento nominal de 91% (saltando de R\$ 6.620,07 para R\$ 12.649,97/m²). Em contrapartida, as plantas ultracompactas recentes evidenciam o teto de precificação da carteira: projetos como o C9 (29 m²) e o C8 (34 a 40 m²) registraram margens de lucro sobre o valor final entre 12% e 25%, mas alcançaram os maiores valores absolutos da pesquisa, operando na faixa de R\$ 16.500 a R\$ 17.507,21/m².

A correlação entre as premissas teóricas e os dados de comercialização permite inferir que a formação de preços neste segmento obedece a uma lógica estrita de diluição de custos. As construtoras asseguram a viabilidade econômica de seus projetos ao aplicar margens unitárias relativas superiores sobre uma área privativa restrita.

O consumidor, por sua vez, assimila esta condição financeira devido à percepção do valor agregado gerado pela localização do terreno e pela existência de um ecossistema de serviços anexo à habitação. O esgotamento dos estoques e as elevadas taxas de vendas observadas nas empresas analisadas — que se mantêm robustas entre 61% e 77%, mesmo nas unidades com as metragens mais reduzidas e onerosas — atestam que a precificação praticada, com lançamentos operando no patamar de R\$ 17.500,00 por metro quadrado, é amplamente chancelada por investidores e por uma demanda disposta a rentabilizar a conveniência geográfica.

5.5 Pensamento estratégico das empresas:

A análise transversal das entrevistas realizadas com as construtoras de Belém, quando interpretada sob a ótica das Escolas do Pensamento Estratégico de Mintzberg, Ahlstrand e Lampel (2000), revela que a proliferação de apartamentos tipo studio na capital paraense não obedece a um modelo de negócios único. Pelo contrário, o mercado é moldado por uma combinação de rigor analítico, restrições normativas e forte capacidade adaptativa, podendo ser sintetizado em três eixos estratégicos centrais:

1. A Força do Ecossistema Urbano e a Adaptação Projetual (Escolas Ambiental e do Design) Um dos achados mais contundentes da investigação qualitativa é a influência esmagadora do Plano Diretor e das restrições físicas dos lotes na concepção do produto imobiliário. A pesquisa evidenciou que as construtoras operam sob forte influência da Escola Ambiental, sendo forçadas a reagir de maneira compulsoriamente criativa às normativas locais.

O maior gargalo identificado é a exigência legal de vagas de garagem associada à densidade vertical. Para viabilizar os projetos, as empresas adotam táticas como a aglutinação de unidades compactas ou, em casos mais extremos balizados pela Escola do Design, estabelecem diretrizes internas rígidas — como a recusa em construir subsolos — que subordinam toda a arquitetura à capacidade de alocar veículos acima da cota de soleira. Paralelamente, o uso generalizado de varandas com dimensões ampliadas demonstra um pragmatismo projetual que visa maximizar o valor percebido pelo cliente explorando lacunas na legislação de área não computável.

2. O Posicionamento Analítico frente à Visão Empreendedora (Escolas do Posicionamento e Empreendedora) No que tange à definição de público-alvo e localização, o mercado divide-se entre lógicas distintas. De um lado, prevalece a adoção estrita da Escola do Posicionamento, em que decisões são balizadas por sistemas de relacionamento (CRM), dados demográficos e cálculos de viabilidade.

Esse grupo de empresas blinda suas margens de lucro adotando uma postura conservadora e matematicamente embasada: confinam seus investimentos a bolsões de valor e a uma "triade nobre" de bairros (Umarizal, Batista Campos e Nazaré) com liquidez comprovada para o público Classe A e investidores. Em contrapartida, o estudo identificou agentes que operam sob a égide da Escola Empreendedora, guiados pela "visão" da liderança para focar no volume de vendas e na classe média, preferindo rentabilizar terrenos próprios já ociosos a disputar espaços hipervalorizados, evidenciando uma estratégia direcionada por recursos internos.

3. A Reatividade e a Evolução Incremental do Produto (Escola do Aprendizado) A pesquisa qualitativa capturou, ainda, um fenômeno evolutivo no mercado local alinhado aos preceitos da Escola do Aprendizado. O apartamento tipo studio em Belém não é um produto estático; ele está em franca contração. As entrevistas revelaram que as construtoras monitoram ativamente a concorrência e a capacidade de absorção financeira do público investidor.

Ao constatar as tendências do setor, as organizações redimensionaram rapidamente seus projetos mais recentes, reduzindo as áreas privativas outrora próximas a 50 m² para o limiar dos 30 m². Essa plasticidade demonstra que a formulação da estratégia habitacional em Belém é um processo incremental: as empresas "aprendem" com a velocidade das vendas e ajustam o produto para manter a rentabilidade e o Valor Geral de Vendas (VGV) diante do encarecimento dos terrenos centrais.

6- CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho de conclusão de curso atingiu plenamente os objetivos propostos ao investigar e caracterizar a oferta de apartamentos tipo studio em Belém do Pará. A pesquisa conseguiu mapear as motivações e os impactos desse novo padrão habitacional, compreendendo as dinâmicas estruturais, socioeconômicas e urbanísticas que impulsionam este segmento no período de 2020 a 2025.

A síntese dos resultados evidencia que a proliferação de unidades compactas na capital paraense não é uma resposta aleatória do mercado, mas um fenômeno amparado em uma forte centralidade em bairros nobres e conectividade urbana. Constatou-se que a totalidade dos empreendimentos mapeados se concentra em bairros de alta renda e infraestrutura consolidada, operando sob a premissa de que as amenidades condominiais e a caminhabilidade da cidade funcionam como extensões diretas do lar.

Do ponto de vista econômico e estrutural, a pesquisa revelou uma expressiva valorização do preço do metro quadrado entre o lançamento e a entrega.

Além disso, observou-se que as características físicas dos imóveis — como a expressiva redução das áreas privativas e a ampliação estratégica das varandas — são respostas diretas e adaptativas das construtoras aos gargalos normativos locais e à busca pela otimização do potencial construtivo.

A contribuição teórica deste trabalho reside no preenchimento de uma lacuna significativa na literatura acadêmica, especialmente no contexto da região amazônica. Ao correlacionar a expansão dos studios e as restrições do planejamento urbano com as Escolas do Pensamento Estratégico de Mintzberg, Ahlstrand e Lampel, o estudo inova ao fornecer uma lente analítica que

une a configuração do espaço urbano aos modelos decisórios e corporativos das incorporadoras locais.

Sob a ótica gerencial e prática, o estudo oferece contribuições direcionadas a três agentes principais da dinâmica urbana:

Para as empresas (construtoras e incorporadoras): Fornece um panorama mercadológico e analítico que auxilia na tomada de decisão estratégica, permitindo um balizamento focado em dados sobre localização, rentabilidade, precificação e estruturação de amenidades exigidas pelo consumidor.

Para os consumidores e investidores: Atua como um guia técnico que esclarece as reais taxas de valorização, a oferta de infraestrutura e a dinâmica de comodidades, subsidiando escolhas de compra mais seguras e alinhadas ao perfil de moradia ou investimento.

Para o governo e o poder público: evidência, com dados empíricos, como a legislação urbana municipal — especificamente as exigências do Plano Diretor relacionadas a vagas de garagem e coeficientes de aproveitamento — impacta diretamente o encarecimento e a formatação geométrica das moradias. Estes apontamentos servem como instrumento de reflexão para futuras revisões de políticas habitacionais e de zoneamento urbano.

Por fim, é necessário reconhecer as limitações metodológicas inerentes a esta investigação. A amostra de empresas participantes, embora representativa do segmento de alto padrão, configurou-se como intencional e restrita àquelas que consentiram em fornecer dados operacionais e de precificação sigilosos. Essa limitação pode ocultar nuances mercadológicas de construtoras menores ou com perfis estratégicos distintos. Adicionalmente, o estudo concentrou-se exclusivamente em empreendimentos localizados em bairros de alta renda, o que restringe a análise de viabilidade de moradias compactas para as classes de menor poder aquisitivo na metrópole.

No âmbito quantitativo, ressalta-se que o tratamento dos dados restringiu-se à aplicação de estatística descritiva. A ausência de testes de hipóteses ou de modelos de inferência estatística limita a pesquisa à observação de tendências e padrões, não permitindo atestar relações de causalidade rigorosas entre as variáveis avaliadas. Somado a isso, a pesquisa esbarrou em dificuldades práticas durante a coleta: o natural sigilo do setor resultou, por vezes, no envio de bases de dados incompletas por parte das organizações. Essa restrição reduziu o volume de

informações processadas, impedindo cruzamentos analíticos que poderiam ter conferido ainda mais riqueza aos resultados.

No campo qualitativo, o acesso aos tomadores de decisão enfrentou a indisponibilidade de agenda do setor corporativo, o que resultou em entrevistas conduzidas sob forte restrição temporal. Esse tempo exíguo limitou o caráter exploratório do roteiro semiestruturado, impossibilitando uma investigação mais fluida e inibindo a identificação de outras variáveis de mercado que poderiam ter emergido nos diálogos.

Consequentemente, deve-se reconhecer que a presente investigação capta o fenômeno sob uma ótica unilateral. O estudo ilustra fielmente a racionalidade do agente produtor do espaço urbano (as construtoras e as incorporadoras) e a dinâmica da oferta, mas não reflete o ponto de vista de outros atores essenciais do ecossistema imobiliário.

Essa visão orientada à oferta conecta-se a outra fragilidade: a ausência de uma análise focada na demanda, especificamente na satisfação pós-ocupação dos moradores, o que restringe a avaliação sobre como o espaço reduzido é efetivamente vivenciado na prática.

Tais limitações, contudo, não invalidam os achados consolidados neste trabalho. Pelo contrário, elas delimitam com transparência o alcance da pesquisa e abrem caminho para que investigações futuras superem essas barreiras metodológicas. Para dar continuidade e aprofundar a compreensão sobre o mercado de studios, propõem-se as seguintes abordagens para futuros estudos:

- **Análise de Habitabilidade:** Investigar a satisfação pós-ocupação (APO) e a vivência prática dos moradores nesses espaços reduzidos. É crucial compreender como a arquitetura compacta impacta o dia a dia, a privacidade e o bem-estar psicológico, validando se o "ecossistema de serviços" efetivamente compensa a falta de espaço interno.
- **Estatística Inferencial:** Aplicar modelagem matemática e testes de hipóteses para comprovar relações de causa e efeito entre as variáveis. Modelos econométricos poderiam, por exemplo, isolar o impacto exato da proximidade de determinadas comodidades urbanas (como shoppings ou parques) na formação do preço do metro quadrado, superando a mera descrição de tendências.
- **Expansão do Escopo:** Avaliar a viabilidade e o interesse em tipologias compactas (*studios* e microapartamentos) para outras classes sociais e em diferentes regiões urbanas de Belém.

Estudar como esse modelo poderia ser adaptado para atender políticas de Habitação de Interesse Social (HIS) ou projetos voltados para a classe média emergente.

- **Sustentabilidade do Modelo:** Investigar o impacto urbano, ambiental e econômico a longo prazo da proliferação massiva desse formato na região amazônica. Isso inclui analisar o adensamento populacional em áreas centrais, a pressão sobre a infraestrutura existente (como redes de água, esgoto e energia) e a sustentabilidade ambiental de edifícios projetados quase exclusivamente para a alta renda.

7-BIBLIOGRAFIA

APA Metropolitana de Belém | **Unidades de Conservação no Brasil**. Disponível em: <<https://uc.socioambiental.org/arp/772>>. Acesso em: set. 2025.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE EMPRESAS DE PESQUISA (ABEP). **Critério de Classificação Econômica Brasil**: alterações na aplicação do Critério Brasil, válidas a partir de 27/06/2024. [S. l.]: ABEP, 2024. Disponível em: <http://www.abep.org>. Acesso em: jun, 2025.

AY, D.; GÖTZE, V. Housing for “ageing in place”: Urban densification projects and the provision of age-appropriate housing in Switzerland. **Cities**, v. 167, p. 1-13, 2025.

BELÉM (PA). Lei nº 8.655, de 30 de julho de 2008. **Plano Diretor do Município de Belém, e dá outras providências**. Belém: Prefeitura Municipal de Belém, 2008.

CAO, Y.; CHEN, J.; ZHANG, Q. Housing investment in urban China. **Journal of Comparative Economics**, v. 46, n. 1, p. 212-247, 2018.

CAVALCANTE, P. P. S.; LOPES, E. L.; SILVA, K. M. da. As grandes cidades, os apartamentos pequenos e os microapartamentos: a transformação do mercado imobiliário. In: SIMPÓSIO INTERNACIONAL DE GESTÃO, PROJETOS, INOVAÇÃO E SUSTENTABILIDADE (SINGEP), 11., 2023, São Paulo. **Anais [...]**. São Paulo: UNINOVE, 2023. ISSN 2317-8302.

CLÉMENT, Matthieu; ROUGIER, Eric; BERROU, Jean-Philippe; COMBARNOUS, François; DARBON, Dominique. "What's in the middle": Scratching beneath the surface of the middle class(es) in Brazil, Côte d'Ivoire, Turkey and Vietnam. **World Development**, [S. l.], v. 158, 105988, 2022. DOI: 10.1016/j.worlddev.2022.105988. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2022.105988>. Acesso em: set. 2025.

COSTA, Léa Maria Gomes da; RODRIGUES, Jovenildo Cardoso. A formação de Belém enquanto cidade compacta ou confinada: uma análise a partir das formas de produção da moradia. **GEOgraphia**, Niterói, v. 24, n. 53, art. e51956, 2022. Acesso em: set. 2025.

CANTOS, N. Del. Deregulation and space: The opening of new rent gaps via office-to-residential conversion in England. *Cities*, v. 165, p. 1-11, 2025.

FAPESPA. **Estatística Municipal**: Belém. Belém, PA: Fapespa, 2024.

FREIRE MELLO. **Ilha de Andros**. Belém: Freire Mello, [2026]. Disponível em: <https://freiremello.com.br/cidade-cristal/ilha-de-andros/>.

GARCÍA, I. Understanding the Housing Preferences of Older Adults: Insights from a Study on Micro-Housing in Salt Lake City, U.S. *Land*, v. 13, n. 2, p. 1-20, 2024.

HSIA, H. M.; CHUAN, S. B.; CHIN, H. C. Co-living as an innovative real estate product: Insights from developers. *Planning Malaysia: Journal of the Malaysian Institute of Planners*, v. 22, n. 1, p. 309-320, 2024.

IBGE. **Belém: Panorama**. [S. l.], 2025. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/pa/belem/panorama>. Acesso em: set. 2025.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Renda média dos trabalhadores brasileiros apresenta aumento interanual de 4,3% no quarto trimestre de 2024**. Brasília: IPEA, [2025]. Disponível em: <https://www.ipea.gov.br/portal/categorias/45-todas-as-noticias/noticias/15629-renda-media-dos-trabalhadores-brasileiros-apresenta-aumento-interanual-de-4-3-no-quarto-trimestre-de-2024>. Acesso em: set. 2025.

INSTITUTO SOCIOAMBIENTAL. **Área de proteção ambiental metropolitana de Belém**. São Paulo: Instituto Socioambiental, [2026]. Disponível em: <https://uc.socioambiental.org/pt-br/arp/772>. Acesso em: jul. 2025.

ISLAM, M. A. et al. Modelling behavioural intention to buy apartments in Bangladesh: An extended theory of planned behaviour (TPB). *Heliyon*, v. 8, n. 9, p. 1-12, 2022.

KIM, H. M. International Real Estate Investment and Urban Development: An Analysis of Korean Activities in Hanoi, Vietnam. *Land Use Policy*, v. 94, p. 1-10, 2020.

LAU, M. H. M.; WEI, X. Housing size and housing market dynamics: The case of micro-flats in Hong Kong. *Land Use Policy*, v. 78, p. 278-286, 2018.

LAU, Mandy H. M.; JIANG, Ronghao. Ordinary consumption in extra-ordinarily small homes: acquisition, storage and decluttering practices of micro-apartment residents. *Current Sociology*, [S. l.], 2025. DOI: 10.1177/00113921251359306. Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/00113921251359306>. Acesso em: jul. 2025.

LEAL MOREIRA. **Torre Evidence**. Belém: Leal Moreira, [2026]. Disponível em: <https://www.lealmoreira.com.br/empreendimento/torre-evidence>.

LEAL MOREIRA. **Torre L'acqua**. Belém: Leal Moreira, [2026]. Disponível em: <https://www.lealmoreira.com.br/empreendimento/torre-lacqua>.

LEAL MOREIRA. **Skye Tower**. Belém: Leal Moreira, [2026]. Disponível em: <https://www.lealmoreira.com.br/empreendimento/skye-tower>.

LEAL MOREIRA. **Torre Vértice**. Belém: Leal Moreira, [2026]. Disponível em: <https://www.lealmoreira.com.br/empreendimento/torre-vertice>.

LIU, Zhen; KORNHER, Lukas; QAIM, Martin. Impacts of supermarkets on child nutrition in China. **Food Policy**, [S. l.], v. 127, 102681, 2024. DOI: 10.1016/j.foodpol.2024.102681. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2024.102681>. Acesso em: set. 2025

MALÝ, J. Grow or die! Land-use strategy mismatch in the ‘post-political’ metropolitan planning era. **Progress in Planning**, v. 189, p. 1-27, 2024.

NOGAMI, O.; PASSOS, C. R. M. **Princípios de Economia**. 7ª ed. rev. – São Paulo, SP: Cengage Learning, 2016.

MANNAPPERUMA, M. M. N.; DISARATNA, P. A. P. V. D. S.; ILLEPERUMA, I. E. Role of micro-housing in fulfilling middle-income housing demand in urban areas: Sri Lankan perspective. In: SANDANAYAKE, Y. G. et al. (ed.). **Proceedings of the 12th World Construction Symposium**. Sri Lanka, p. 904-916, 2024.

MINTZBERG, Henry; AHLSTRAND, Bruce; LAMPEL, Joseph. **Safári de estratégia**: um roteiro pela selva do planejamento estratégico. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.

MOREIRA, Frederico Guilherme Pamplona; SOUZA, Alexander Hierro Ferreira de; BASSALO, José Maria Coelho; FARIAS FILHO, Milton Cordeiro. Between Laws and Trends: Unraveling the Dynamics of Vertical Housing Units' Development under Institutional Forces in the Brazilian Amazon. **Buildings**, Basel, v. 14, art. 727, p. 1-24, 2024. DOI: 10.3390/buildings14030727. Disponível em: <https://doi.org/10.3390/buildings14030727>. Acesso em: jun. 2025.

OSPANOV, T. et al. Developing Architectural Design Solutions and the Interior Organization of Compact Apartments with a Comfortable Living Environment (A Case Study of the Real Estate Market in Russia and Kazakhstan). **Civil Engineering and Architecture**, v. 12, n. 4, p. 2567-2576, 2024.

PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO; INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA; FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO. **Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil**: consulta. Brasília, DF: PNUD; IPEA; FJP, [2026]. Disponível em: <https://www.atlasbrasil.org.br/consulta/planilha>. Acesso em: fev-ago 2025.

QUADRA ENGENHARIA. **Gardênia Studios**. Belém: Quadra Engenharia. Disponível em: <https://www.quadraengenharia.com.br/empreendimentos/gardenia-studios>.

QUADRA ENGENHARIA. **Life Spa Gym**. Belém: Quadra Engenharia, [2026]. Disponível em: <https://www.quadraengenharia.com.br/empreendimentos/life-spa-gym>.

QUADRA ENGENHARIA. **Lux Design Concept**. Belém: Quadra Engenharia, 2024. Disponível em: <https://lux-design-concept.quadra.com/vc/>.

QUADRA ENGENHARIA. **Studio Unique**. Belém: Quadra Engenharia, [2026]. Disponível em: <https://www.quadraengenharia.com.br/empreendimentos/studio-unique>.

RAUCH, S.; WIELAND, T.; RAUH, J. Accessibility of food - A multilevel approach comparing a choice based model with perceived accessibility in Mainfranken, Germany. **Journal of Transport Geography**, [*S. l.*], v. 128, 104367, 2025. DOI: 10.1016/j.jtrangeo.2025.104367. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jtrangeo.2025.104367>. Acesso em: 13 jun 2025.

REINO UNIDO. **Permitted development rights for householders**: technical guidance. [Londres]: GOV.UK, [2013]. Disponível em: <https://www.gov.uk/government/publications/permitted-development-rights-for-householders-technical-guidance>. Acesso em: jul. 2025.

SOARES EMPREENDIMENTO. **Vogue Nazaré**. Belém: Soares Empreendimento, [2026]. Disponível em: <https://soaresempreendimento.com.br/imovel/vogue-nazare-lancamento/VOGUENAZARE06>.

SOUNDARYA, M. K. et al. An investigation study on residential buildings for cost overrun. **Scientific Reports**, v. 15, n. 1, p. 1-11, 2025.

VAN DER WAERDEN, Peter; VAN DER WAERDEN, Jaap; BURGER, Michiel. Exploring the role of public transport service and walking route related factors to identify maximum walking distances to bus stops in the Netherlands. **Journal of Public Transportation**, [*S. l.*], v. 26, 100096, 2024. DOI: 10.1016/j.jpubtr.2024.100096. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jpubtr.2024.100096>. Acesso em: jun. 2026.

VASCONCELLOS, M. A. S. **Economia, micro e macro**. 6ª ed. – São Paulo, SP: Atlas, 2015.

VÎLCEA, C.; POPESCU, L. Mapping Urban Divides: Analyzing Residential Segregation and Housing Types in a Medium-Sized Romanian City. **ISPRS International Journal of Geo-Information**, v. 14, n. 5, p. 1-24, 2025.

VILHELMSON, Bertil; ELLDÉR, Erik. Realizing proximity in times of deregulation and densification: Evaluating urban change from a welfare regime perspective. **Journal of Transport Geography**, [*S. l.*], v. 94, 103098, 2021. DOI: 10.1016/j.jtrangeo.2021.103098. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jtrangeo.2021.103098>. Acesso em: jun. 2025.

W CONSTRUTORA. **W Fift**. Belém: W Construtora, [2026]. Disponível em: <https://www.wconstrutora.com/w-fift>.

W CONSTRUTORA. **W Residence**. Belém: W Construtora, [2026]. Disponível em: <https://www.wconstrutora.com/wresidence>.

YANG, H.; REDMOND, D.; WILLIAMS, B. Trade-offs between sustainability and viability: Analysing the implementation of compact housing policies in Ireland's apartment development process. **Cities**, v. 168, p. 1-13, 2026.

ZHU, J. et al. How can spatial planning influence housing market dynamics in a pro-growth planning regime? A case study of Shanghai. **Land Use Policy**, v. 116, p. 1-12, 2022.