

**AULA 03 / 20111104**

**TEMA: Salto qualitativo das TIC**

**ALUNO**

Paulo Ricardo Lopes Batista

**Horas despendidas: 8h | Data de entrega: 20120114**

*O salto qualitativo das TIC e a transmissão de informação na transacção de imóveis habitacionais – uma breve reflexão exploratória*

**Problemática: a informação no mercado imobiliário**

A transacção de imóveis residenciais (e, de forma lata, o mercado imobiliário) envolve um relevante grau de complexidade. A habitação é um bem heterogéneo (características *quási* únicas) sendo também considerado um bem composto, ou seja, acoplando um conjunto de outros bens, individuais, com as suas características específicas e diferenciadas.

Em investigação científica usa-se como habitual categorização dos atributos habitacionais os aspectos físicos, de localização e de vizinhança. Cada uma destas categorias é uma simples agregação de uma imensidão de parâmetros, envolvendo aspectos como a área, áreas das divisões, tipologia, piso, tipo de local – ex. zona urbana, zona rural, zona balnear –, distância a áreas comerciais, distância a serviços de saúde, atributos sócio – económicos da população residente nas redondezas, entre outros.

O volume de informação intrínseca, passível de ser associado a um imóvel, torna o mercado imobiliário num dos mais intensivos e dependentes dos mecanismos de transmissão da informação. Estes mecanismos tornam-se ainda mais relevantes quando olhamos, de forma mais alargada, para todos os factores envolvidos na transacção de um imóvel; algo que envolve, sucintamente aspectos como:

- Requisitos legais e administrativos. Sejam, por exemplo os i. normativos (onde se destacam os planos de ordenamento, que estabelecem usos permitidos e capacidades construtivas), ii. os de investimento (que providenciem as infra-estruturas básicas) e iii. os de licenciamento (que produzem, por exemplo, a garantia de condições de segurança).
- Externalidades. Onde podemos mencionar como exemplos os tipo de ocupação e de usufruto, legalmente concedidos, os quais têm impactos óbvios nos imóveis vizinhos.

- Características da intervenção dos agentes no mercado. A esmagadora maioria dos agentes económicos intervêm no mercado esporadicamente, o que se deve, por exemplo, i. ao valor elevado do bem habitação no contexto geral do rendimento disponível dos agentes da procura, ii. à necessidade, naturalmente fortuita, de aquisição de habitação e ainda, iii. à perspectiva de captação de externalidades que permitam maximizar o rendimento oferecido pela propriedade do bem (ou seja, a sua utilização especulativa).

Todos estes elementos, em conjunto, formam os complexos requisitos de informação que cada agente deverá aceder, compreender e transformar / utilizar, para qualificar a sua decisão. Neste quadro de referência, os mecanismos de transmissão e circulação da informação no mercado imobiliário, constituem um interessante ponto de análise das mudanças, induzidas pela adopção das novas Tecnologias de Informação e Comunicação, que temos vindo a abordar na disciplina de fundamento de ePlanning.

Apresenta-se, nas próximas secções, uma reflexão exploratória do papel das TIC no mercado imobiliário. O trabalho tem como objectivo interligar os conhecimentos teóricos apreendidos com a aplicação a um caso de estudo específico, no qual pretendo desenvolver o meu trabalho futuro no âmbito do programa doutoral.

## **Transmissão de informação no mercado imobiliário**

Esta reflexão parte de uma premissa de partida fundamental (ou observação empírica): a evidência científica, vinculada na esmagadora maioria dos estudos que envolvem o estudo do mercado imobiliário, que aponta para a existência de importantes assimetrias de informação, entre os diferentes agentes do mercado. Este facto é apontado, constantemente, como responsável pelas importantes deficiências que vão sendo descritas – muitas, com consequências sócio económicas de grande relevância.

Cingindo-nos ao mercado habitacional, é relevante destacar que este facto pode ser encarado como uma restrição a um submercado – o mercado imobiliário, pela sua complexidade e características, forma mercados com dinâmicas individualizadas ou segmentadas, embora nunca totalmente independentes da dinâmica global.

A transacção de uma habitação implica a transmissão de informação sobre o bem, do seu proprietário, para o(s) potencial(s) comprador(es). O bem não pode ser “experimentado” no sentido usual do termo, aplicado aos bens de consumo, facto que torna ainda mais importante a informação sobre o mesmo.

Ao volume e complexidade da informação requerida (já atrás sucintamente referido) acresce a necessidade de cada agente definir um objectivo alvo da sua actuação no mercado: ao agente da procura, a satisfação das suas necessidades individuais condicionada à restrição orçamental de que dispõe; ao agente da oferta, potenciar o valor do seu bem, esforçando-se por vender ao melhor preço possível (o que implica conhecer e reconhecer bem os potenciais compradores).

É neste quadro que surge a actividade de mediação imobiliária: o mediador é uma entidade especializada na obtenção e acumulação de informação sobre o mercado, oferecendo serviços de valor acrescentado, o que inclui: i. a recolha e tratamento da informação que circula no mercado (ao longo do tempo e de vários agentes), ii. a incorporação da experiência e conhecimento empírico (características específicas de cada (sub)mercado e de cada agente) iii. a disponibilização de informação de forma intuitiva, entendível e usável, de forma diferenciada, para cada agente do mercado e iv. o auxílio no cumprimento dos vários procedimentos requeridos para a efectiva concretização da transacção (visto que este é um mercado bastante regulado).

### **Novas tecnologias de informação e comunicação**

O mediador é um objecto de estudo crucial na análise do impacto da introdução das novas tecnologias de informação e comunicação no mercado habitacional.

As novas tic alteraram as funcionalidades inerentes à transmissão de informação, nomeadamente: pelo alcance alargado (de muitos agentes para muitos agentes), pela eliminação dos limites da quantidade de informação transmitida, pela capacidade de a informação transmitida ser processada directamente tanto pelo emissor como pelo receptor, pelos moderados custos de acessibilidade e universalidade, e ainda, pelos custos elevados de bloquear (ou regular) a informação, a partir do momento em que é produzida e disseminada (Ferraz de Abreu (2011)).

Tal como afirma Wriston (1992) “a disseminação de informação, por um grande número de pessoas que a não tinham anteriormente, promove a alteração das estruturas de poder”. Neste contexto, as características intrínsecas das novas tecnologias de comunicação e informação apresentam um “enabling factor” (Ferraz de Abreu (2011) (A)), para a promoção dessa efectiva disseminação. Mas, tal como referem Ferraz de Abreu (2011) (A) e Berners-Lee (2010), não podemos ignorar que este factor é sobretudo uma oportunidade. Uma evidência efectiva alerta-nos para a validade deste argumento no contexto da verificação dos princípios fundadores das tic: i. a universalidade; ii. a acessibilidade; iii. a adopção de standards comuns e o mais abrangentes possíveis; iv. a separação entre a web e a internet (grosso modo, os serviços e a infra-estrutura) – com clara protecção desta última, das suas características abertas; v. da garantia e manutenção de direitos humanos “electrónicos”; e vi. da garantia de protecção contra a espionagem e violação da privacidade das comunicações.

São várias as ameaças que pairam sobre estes princípios basilares que levaram (até agora) à cada vez maior disseminação de informação. Com efeito, as anteriores estruturas de poder (e de controlo do processo de transmissão de informação) apresentam resistências naturais à adopção e exploração das novas possibilidades.

## **As tic e a mediação imobiliária**

Tal como referem Sawyer et al (2011), o mediador assume a expectável função de intermediação (transmitindo informação por diversos canais, prospecção do mercado em ambos os sentidos – da oferta e da procura), como ainda fornece importantes serviços de valor acrescentado (avaliação dos imóveis, incorporação e recolha de informação complementar, ajuda no processo legal de transacção, entre outros).

É de realçar que a produção de informação de valor acrescentado deve-se ao tradicional posicionamento privilegiado, que ocupa na cadeia de valor do mercado imobiliário: acedendo e armazenando um grande manancial de informação, em virtude da sua presença permanente no mercado e dos contactos que estabelece sistematicamente com os vários agentes.

Kirkwood (2003), apresentou uma breve recensão sobre os efeitos das TIC nestes agentes, argumentando que existe uma importante resistência à “inovação radical” nos processos e procedimentos utilizados, o que aponta a três factores: i. a cultura profissional (avessa a abrir mão de recursos que detém); ii. a dificuldade de compreender e implementar os novos métodos e ferramentas disponíveis; e iii. a importância do secretismo da informação que detêm (para manterem o poder e a estrutura deste, na forma tradicional).

De notar que esta resistência não significa que existe uma aversão à utilização das TIC por parte dos mediadores. Saber et al (2010) recuperam uma análise já evidente no trabalho de Crowston K. et al (1999): “a emergência de um mercado electrónico” no âmbito do mercado imobiliário é evidente, facto que se tem traduzido ainda, num processo de reposicionamento do poder alocado aos diferentes agentes. Os autores argumentem contudo que o mediador tem sido responsável pela condução (ou condicionamento), deste processo; responsabilizam-no pela velocidade relativamente reduzida da adopção das novas ferramentas, proporcionadas pelas novas tic, ou a sua adopção (perversa) com o intuito de preservar o poder de que gozam.

O trabalho de Saber et al (2010) oferece ainda uma discussão em torno do papel que vem sendo reservado às tic no mercado imobiliário (centrando-se na análise de um caso de estudo australiano). Os autores identificam duas perspectivas (aparentemente) conflituosas:

- a. a perspectiva de redução dos custos de transacção; onde se propõe que a maior disseminação de informação pelos agentes, reduz a percepção do valor do mediador imobiliário no mercado. Perspectiva que se sustenta ainda no argumento de Wigand (1997), que classifica a desintermediação como o resultado da eliminação da necessidade de intermediários na transacção, possibilitada pelas novas TIC (ou, pelo menos, uma perda de poder e valor no mercado do intermediário).
- b. a perspectiva de (maior) envolvimento social; uma perspectiva mais recente e resultado de estudos empíricos como os trabalhos de Sawyer et al (2011), que alegam um novo posicionamento destes agentes na cadeia de valor, assumindo funções de assemblagem: da informação e das ferramentas (novas) de TIC, centrando a sua actuação na mediação e promoção dos mecanismos de interacção humano – humano. Ou seja, a tecnologia não substitui per si o papel da mediação, vem antes complementa-la com novas ferramentas.

Nesta dicotomia, aparentemente conflituosa, por um lado, os trabalhos de Sawyer et al (2011) dão uma especial ênfase à segunda perspectiva, alegando que esta se está a impor (pelo menos nos estudos de caso que realizaram), por outro, Saber et al (2010) apontam que poderá não ser totalmente verdade e a perspectiva de redução dos custos de transacção, está a resultar na perda efectiva de poder do mediador imobiliário, pelo menos sobre certas condições de mercado.

Pela breve pesquisa efectuada, é possível ainda perceber que as alterações, nas relações entre os diferentes agentes do mercado, provocadas pelas TIC, são uma área de investigação recente e pouco disseminada no que respeita ao mercado imobiliário.

## **Reflexões preliminares sobre tic e mercado habitacional**

Os aspectos aqui abordados vêm complementar a discussão mantida nas aulas de «Fundamentos de e-Planning», onde se foi tornando claro o papel de transformação (e potenciação) promovido pelas TIC em vários domínios sócio – económicos. No entanto, e tal como também se foi percebendo nas referidas aulas, este efeito disruptivo assume-se, sobretudo, como um “potencial”. Na realidade, emergem vários aspectos (equilíbrios) que condicionam os arranjos efectivos da incorporação tecnológica de novas ferramentas de informação e comunicação.

É inegável o papel de mudança introduzido pelas TIC. A investigação empírica comprova-o, mesmo que tal resulte na manutenção de relações de poder semelhantes, embora este não seja um processo ainda “terminado” e os arranjos futuros continuem uma incógnita.

No que respeita ao mercado imobiliário, é notória a lacuna de estudos específicos, ainda mais quando se reconhecem as importantes assimetrias de informação. É curioso que sendo este um mercado bastante regulado e intervencionado (até pela multiplicidade de actores e sectores que envolve) não sejam visíveis actuações mais vigorosas da administração pública sobre as questões de adopção, utilização e transmissão baseadas nos novos sistemas de informação.

Um aspecto muito importante, que se revela pelo alerta presente em Ferraz de Abreu, P. (2011) (B), refere-se à ausência (nos trabalhos consultado) de uma maior reflexão sobre o papel da administração pública. Com efeito, os efeitos disruptivos das TIC, têm um expectável efeito directo com as práticas deste agente regulador: sendo os principais detentores de informação sobre o mercado (em termos conceptuais, num nível superior aos restantes agentes), coloca-se a questão de qual o seu nível (e tipo) de incorporação das novas tic, para qualificar a sua actuação (agilizar, flexibilizar, ...), para manter (ou reforçar) o seu poder regulatório e para prestar um serviço mais eficiente ao cidadão (garantindo a acessibilidade e universalidade).

## **Conclusões e Desafios futuros**

Em resultado das leituras bibliográficas mantidas, é possível anotar um conjunto de aspectos relevantes, que devem ser alvo de atenção redobrada pelo autor, tanto nos trabalhos futuros da disciplina, como na sua prática profissional. Também o trabalho de Cirincione J. (2007)

**PROGRAMA DOUTORAL EM e-PLANNING**  
| UA | FC-UL | FCSH-UNL | FCT-UNL |  
**DISCIPLINA DE FUNDAMENTO DE E-PLANNING | 1º ANO | 1º SEMESTRE | ANO LECTIVO:**  
**2011/2012**

permitiu “levantar o véu” sobre os importantes desafios na adopção de T.I.C. no âmbito do mercado imobiliário. É óbvio que a bibliografia consultada não é suficiente para identificar todas as novas (ou “velhas”) questões, no entanto realçam-se alguns aspectos:

- Que abordagens têm sido (ou deverão ser) implementadas para disciplinar e regular os fluxos de informação? Esta parece ser uma ideia difícil, dado o desfasamento entre a incorporação tecnológica na administração pública (nos seus agentes e nos seus processos) e as vantagens obtidas por organizações externas (sendo mais visível no lado da oferta), onde a propriedade (do imóvel, mas não só – por ex. dos meios de transmissão da informação desses bens) poderá permitir a estes agentes obter uma vantagem muito significativa.

- O que fazer com a informação acumulada pela administração pública? Como utilizá-la, para que fins e como disseminá-la ou torna-la acessível aos diferentes agentes? (especialmente, um sector que tem sido alvo de maiores restrições na gestão da informação por constituir tradicionalmente aquele onde se acumulava mais informação – facto que como demonstram por exemplo os trabalhos aqui citados, tem vindo a alterar-se).

- Como lidar com os novos ecossistemas e modelos de negócio? Estarão avaliados os riscos (e oportunidades), determinadas por modelos e os ecossistemas fechados, visíveis em questões como a exclusividade, a concentração e o cruzamento de informação permitido a agentes com bastante poder no mercado, bem como as restrições impostas por novos modelos de negócio, onde é cada vez mais comum pagar para ter acesso a informação disponibilizada pelo próprio agente que fornece informação.

As questões colocadas apresentam-se como hipóteses de trabalho a considerar, no entanto e em jeito de conclusão, podemos identificar aparentes efeitos positivos e negativos:

*Efeitos positivos*

- Menores custos na disseminação de informação(?)
- Maior produtividade (?)
- Maior informação recolhida e transmitida (?)
- Aprofundamento do conhecimento do mercado (?)
- Diminuição dos custos de contexto (?)
- Maior nível de concorrência (?)

*Efeitos negativos*

- Vantagens competitivas diferenciadas em resultado de maiores ou menores economias de escala (?) e do “tamanho” dos agentes (?)
- Economias de escala influenciam negativamente as relações de poder (?)
- Quadro de alterações voláteis, com mudanças rápidas e difíceis de acompanhar de forma diferenciada, pelos agentes (?)
- Consequências laterais (ex. privacidade) (?)
- Info exclusão e ausência do mercado (?)
- Dependência de outros serviços / sectores (ex. empresas tecnológicas) (?)

## **Bibliografia**

- Berners-Lee T. (2010) “*Long Live the Web: A Call for Continued Open Standards and Neutrality*” Edição digital, disponível em <http://www.scientificamerican.com/article.cfm?id=long-live-the-web>
- Cirincione J. et al (2007) “*Data Standards and Service Standards: Helping Businesses in Real Estate, Mortgage, Appraisal, and Related Industries Function More Efficiently.*” Journal of Real Estate Literature V15 N°1
- Crowston K. (1999) “*Real Estate War in Cyberspace: An Emerging Electronic Market*” International Journal of Electronic Markets V09 N°1
- Ferraz de Abreu, P. (2011) (A) “*The qualitative jump*” Documentação de apoio à disciplina de Fundamento de e-planning.
- Ferraz de Abreu, P. (2011) (B) “*Information Technology Review*” Documentação de apoio à disciplina de Fundamento de e-planning.
- Kirkwood J. (2003) “*Urban real estate information systems: the suppression of radical innovation*” Journal of Urban Technology. V11 N°1.
- Saber J. et al (2010) “*The impact of e-information on residential real estate services: transaction costs, social embeddedness, and market conditions*”. Canadian Journal of Administrative Sciences, N° 27.
- Sawyer S. et al (2005) “*Redefining Access: Uses and Roles of Information and Communications Technologies in the Residential Real Estate Industry from 1995-2005,*” Journal of Information Technology, N° 20(4)
- Sawyer S. et al (2011) “*Digital assemblages: evidence and theorizing from the computerization of the U.S. residential estate industry*” Working paper. Syracuse University
- Wigand, R. (1997) “*Electronic commerce: Definition, theory and context.*” The Information Society, V13 N°1
- Wriston, B. (1992) “*The Twilight of Sovereignty: How the Information Revolution is Transforming Our World*” Edição digital, disponível em <http://hdl.handle.net/10427/36205>