

ROGÉRIO CALIL HADDAD ATALA

Hierarquização dos atributos de localização e de características de moradia considerados nos processos de escolhas residenciais de moradores da cidade de São Paulo

São Paulo

2018

ROGÉRIO CALIL HADDAD ATALA

Hierarquização dos atributos de localização e de características de moradia considerados nos processos de escolhas residenciais de moradores da cidade de São Paulo

Dissertação apresentada à Escola Politécnica da Universidade de São Paulo para obtenção do título de Mestre em Ciências

Área de concentração : Inovação na Construção Civil

Orientador: Prof. Dr. Claudio Tavares de Alencar

São Paulo
2018

ROGÉRIO CALIL HADDAD ATALA

Hierarquização dos atributos de localização e de características de moradia considerados nos processos de escolhas residenciais de moradores da cidade de São Paulo

Dissertação apresentada à Escola Politécnica da Universidade de São Paulo para a obtenção do título de Mestre em Ciências

Área de concentração: Inovação na Construção Civil

Orientador: Prof. Dr. Claudio Tavares de Alencar

São Paulo
2018

Este exemplar foi revisado e corrigido em relação à versão original, sob responsabilidade única do autor e com a anuência de seu orientador.

São Paulo, _____ de _____ de _____

Assinatura do autor: _____

Assinatura do orientador: _____

Catálogo-na-publicação

ATALA, ROGÉRIO CALIL HADDAD

Hierarquização dos atributos de localização e de características de moradia considerados nos processos de escolhas residenciais de moradores da cidade de São Paulo / R. C. H. ATALA -- versão corr. -- São Paulo, 2018.
158 p.

Dissertação (Mestrado) - Escola Politécnica da Universidade de São Paulo. Departamento de Engenharia de Construção Civil.

1.Mobilidade residencial 2.Atributos de localização 3.Características de moradia I.Universidade de São Paulo. Escola Politécnica. Departamento de Engenharia de Construção Civil II.t.

ATALA, R.C.H. Hierarquização dos atributos de localização e de características de moradia considerados nos processos de escolhas residenciais de moradores da cidade de São Paulo. São Paulo. 2018 .158 p. (Mestrado) Escola Politécnica, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2018.

À minha esposa Gélcia e minha filha Giovanna,
às quais devo todo apoio, carinho e
compreensão.

Aos meus pais que sempre me incentivaram a
trilhar no caminho do conhecimento contínuo.

AGRADECIMENTOS

Ao professor Dr. Cláudio Tavares de Alencar agradeço às importantes e decisivas orientações durante esta jornada.

À professora Dra. Eliane Monetti, à Dra. Carolina Gregório e à professora Dra. Maria Carolina Brandstetter pelas críticas e valiosas sugestões para o melhor encaminhamento do trabalho.

À toda minha família, esposa e filha, aos meus pais , Ângela e Ibraim, meus irmãos Ricardo e Marina, e minha sobrinha Yasmin pelo apoio e admiração sempre.

Á todos da WZarzur em especial ao Dr. Waldomiro, Dr. Roberto, Dr. Ricardo, Dra.Gisele, Ana Paula, Mário, Cilene, Mariana, Sônia, Luciana, Gislene.

RESUMO

Este trabalho discorrerá sobre a análise comportamental das famílias quanto aos seus anseios relacionados aos atributos de localização e de características de moradia na cidade de São Paulo quando submetidos a processos de escolhas múltiplas para futura residência, tendo como resultado a hierarquização dos atributos escolhidos em grau de importância.

Para a análise dos anseios das famílias foram utilizados questionários enviados por e-mail a clientes que adquiriram apartamentos de uma incorporadora na cidade de São Paulo ou que visitaram seus stands de vendas, totalizando 103 respondentes. O banco de dados fornecido pela incorporadora era composto por nome, endereço residencial, endereço de e-mail, idade, renda familiar. Estes questionários tiveram como base os artigos de MONTGOMERY e CURTIS(2006) e WIDMANN E KELLY (2011) e foram distribuídos ao público por intermédio da plataforma Survey Monkey . As perguntas foram baseadas em variáveis de atributos de localização e de características de moradia, segundo BURGESS E SKELTYS (1992). Quanto ao público, as perguntas foram em relação à estrutura familiar, a localização da sua residência atual, idade e faixa de renda.

Os resultados estão apresentados por meio de gráficos demonstrando as preferências de cada público identificado, estratificando-o segundo às suas estruturas familiares e idades, faixa etária e por fim renda familiar em relação aos atributos elencados na fase de elaboração do questionário. Espera-se com esta dissertação entender os anseios das famílias residentes da cidade de São Paulo quanto as suas prioridades no que diz respeito às escolhas de características de moradia e de localização. Como produto final do trabalho disponibilizar dados, informações e recomendações que possam ser utilizados em pesquisas futuras, atendendo às necessidades dos desenvolvedores de produtos imobiliários, profissionais de marketing e da área de real estate .

Palavras-chave: Mobilidade residencial. Atributos de localização. Características de moradia.

ABSTRACT

This paper will discuss the behavioral analysis of the families regarding their desires related to the attributes of location and characteristics of housing in the city of São Paulo when submitted to multiple choice processes for future residence, resulting in the hierarchy of the attributes chosen in degree of importance.

In order to analyze the families' wishes, questionnaires were sent by e-mail to clients who purchased apartments from a developer in the city of São Paulo or who visited their sales stands, totaling 103 respondents. The database provided by the developer was composed of name, home address, e-mail address, age, family income. These questionnaires were based on the articles by MONTGOMERY and CURTIS (2006) and WIDMANN AND KELLY (2011) and were distributed to the public through the Survey Monkey platform. The questions were based on variables of location attributes and housing characteristics, according to BURGESS AND SKELTYS (1992). As for the public, the questions were in relation to the family structure, the location of his current residence, age and income range.

The results are presented through graphs showing the preferences of each identified audience, stratifying it according to their family structures and ages, age group and finally family income in relation to the attributes listed in the questionnaire elaboration phase. It is hoped that this dissertation will understand the aspirations of the families living in the city of São Paulo, as well as their priorities regarding the choice of characteristics of housing and location. As the final product of the work, provide data, information and recommendations that can be used in future research, meeting the needs of developers of real estate products, marketing professionals and real estate professionals.

Keywords: Residential mobility. Location attributes. Characteristics of dwelling.

LISTA DE FIGURAS

- Figura 1 : Evolução do preço dos imóveis-Variação nominal (sem inflação) em 20 cidades brasileiras,em %18
- Figura 2- Metodologia-Fluxograma de atividades.....23
- Figura 3- Resumo das categorias de atributos, com exemplos.....29
- Figura 4- Lista dos atributos numerados de 1 à 16.....29
- Figura 5- Lista dos atributos numerados de 27 à 50.....30
- Figura 6 -Exemplo do questionário.....32
- Figura 7: Estágios do Processo de Decisão.....39
- Figura 8 : Grau de Importância segundo fatores de escolha em relação à idade nos EUA..... 51
- Figura 9- Síntese dos principais aspectos do comportamento da demanda por estágio do ciclo de vida familiar.....60
- Figura 10- Taxa de crescimento anual..... 106
- Figura 11-Índice de Confiança da Construção (ICST)..... 108
- Figura 12-Índice de Confiança do Comércio..... 109
- Figura 13-Índice de Confiança do Consumidor.....110
- Figura 14 - Casamentos e divórcios no Brasil..... 112
- Figura 15 - Arranjos familiares residentes em domicílios particulares em %.....113
- Figura 16 - Arranjos familiares com parentesco residentes em domicílios particulares em %..... 114
- Figura 17- Taxas Brutas de Natalidade e índice de Envelhecimento- Projeção até 2030..... 114
- Figura 18 - Déficit habitacional por componente no Brasil em 2014.....116
- Figura 19 - Taxas de crescimento médios anuais da população.....118
- Figura 20 - Taxas de crescimento médios anuais da família.....119
- Figura 21 - Número médio de pessoas por família.....120
- Figura 22 - Relação média de famílias por domicílio.....121
- Figura 23 - Evolução do estoque de domicílios por região.....122
- Figura 24 - Evolução do estoque de domicílios por região.....125
- Figura 25- Síntese dos resultados de pesquisa de ABIBI (2009).....136
- Figura 26- Síntese dos resultados de pesquisa de ABIBI (2009).....137
- Figura 27- Segmento Solteiros nas faixas etárias 25-44 , 45-64 , mais que 65 anos.....138
- Figura 28- Segmento casado com m filhos nas faixas etárias 25-44 , mais que 45 anos.....139
- Figura 29- Segmento casado sem filhos nas faixas etárias 25-44 , 45-64 , mais que 65 anos..... 140

LISTA DE GRÁFICOS

- Gráfico 1- Gráfico de Moradia anterior por região da amostra potencial empreendimento Bela Vista..... 34
- Gráfico 2- Gráfico de Moradia anterior por região da amostra potencial empreendimento Tatuapé..... 34
- Gráfico 3- Gráfico de Moradia anterior por região da amostra potencial Consolidada..... 35
- Gráfico 4- Gráfico de Faixa Etária da amostra potencial empreendimento Bela Vista..... 35
- Gráfico 5- Gráfico de Faixa Etária da amostra potencial empreendimento Tatuapé..... 36
- Gráfico 6- Gráfico de Faixa Etária da amostra potencial Consolidada..... 36
- Gráfico 7- Perfil dos respondentes-Faixa Etária..... 68
- Gráfico 8- Perfil dos respondentes-Localização 68
- Gráfico 9- Perfil dos respondentes-Estrutura familiar 69
- Gráfico 10- Perfil dos respondentes-Renda familiar 69
- Gráfico 11- Atributos mais Importantes-Resultados Consolidados..... 70
- Gráfico 12- Gráfico de Dispersão dos Atributos mais importantes..... 70
- Gráfico 13- Gráfico demonstrando as categorias de Atributos Mais Importantes-Resultados Consolidados..... 71
- Gráfico 14- Relevância Atributos Mais e Menos Importantes-resultados consolidados..... 71
- Gráfico 15- Gráfico 10 atributos mais importantes-solteiros 25-44 anos..... 72
- Gráfico 16- Dispersão de atributos mais importantes- solteiros 25-44 anos..... 73
- Gráfico 17- Categorias de atributos mais importantes- solteiros 25-44 anos..... 73
- Gráfico 18 – Relevância de atributos mais e menos importantes-solteiros 25-44 anos..... 74
- Gráfico 19- Gráfico 10 atributos mais importantes-solteiros 45-64 anos..... 74
- Gráfico 20- Dispersão de atributos mais importantes- solteiros 45-64 anos..... 75
- Gráfico 21- Categorias de atributos mais importantes- solteiros 45-64 anos..... 76
- Gráfico 22 – Relevância de atributos mais e menos importantes-solteiros 45-64 anos..... 76
- Gráfico 23- Gráfico 10 atributos mais importantes-solteiros mais que 65 anos..... 77
- Gráfico 24- Dispersão de atributos mais importantes- solteiros mais que 65 anos.. 77
- Gráfico 25- Gráfico 10 atributos mais importantes-casados com filhos 25-44 anos..... 78
- Gráfico 26- Dispersão de atributos mais importantes- casados com filhos 25-44 anos..... 79
- Gráfico 27- Categorias de atributos mais importantes- casados com filhos 25-44 anos..... 79
- Gráfico 28 – Relevância de atributos mais e menos importantes- casados com filhos 25-44 anos..... 80
- Gráfico 29- Gráfico 10 atributos mais importantes-casados com filhos 45-64 anos. 81
- Gráfico 30- Dispersão de atributos mais importantes- casados com filhos 45-64 anos..... 81
- Gráfico 31- Categorias de atributos mais importantes- casados com filhos 45-64 anos..... 82

- Gráfico 32 – Relevância de atributos mais e menos importantes-casados com filhos 45-64 anos..... 82
- Gráfico 33- Gráfico 10 atributos mais importantes-casados com filhos mais que 65 anos.....83
- Gráfico 34- Dispersão de atributos mais importantes- casados com filhos mais que 65 anos.....83
- Gráfico 35- Categorias de atributos mais importantes- casados com filhos mais que 65 anos..... 84
- Gráfico 36 – Relevância de atributos mais e menos importantes-casados com filhos mais que 65 anos..... 84
- Gráfico 37- Gráfico 10 atributos mais importantes-casados sem filhos 25-44 anos.....85
- Gráfico 38- Dispersão de atributos mais importantes- casado sem filhos 25-44 anos.....86
- Gráfico 39- Categorias de atributos mais importantes- casados sem filhos 25-44 anos.....86
- Gráfico 40 – Relevância de atributos mais e menos importantes-casados sem filhos 25-44 anos..... 87
- Gráfico 41- Gráfico 10 atributos mais importantes-casados sem filhos 45-64 anos..... 87
- Gráfico 42- Dispersão de atributos mais importantes- casados sem filhos 45-64 anos..... 88
- Gráfico 43- Categorias de atributos mais importantes- casados em filhos 45-64 anos.....88
- Gráfico 44 – Relevância de atributos mais e menos importantes-casados sem filhos 45-64 anos.....89
- Gráfico 45- Gráfico 10 atributos mais importantes-casados sem filhos mais que 65 anos..... 89
- Gráfico 46- Dispersão de atributos mais importantes- casados sem filhos mais que 65 anos.....90
- Gráfico 47- Categorias de atributos mais importantes- casados em filhos mais que 65 anos.....90
- Gráfico 48 – Relevância de atributos mais e menos importantes-casados sem filhos mais que 65 anos..... 91
- Gráfico 49- Gráfico 10 atributos mais importantes- idade 25-44 anos.....92
- Gráfico 50- Dispersão de atributos mais importantes- idade 25-44 anos.....93
- Gráfico 51- Categorias de atributos mais importantes- idade 25-44 anos.....93
- Gráfico 52 – Relevância de atributos mais e menos importantes-idade 25-44 anos.....94
- Gráfico 53- Gráfico 10 atributos mais importantes- idade 45-64 anos.....95
- Gráfico 54- Dispersão de atributos mais importantes- idade 45-64 anos.....95
- Gráfico 55- Categorias de atributos mais importantes- idade 45-64 anos.....96
- Gráfico 56 – Relevância de atributos mais e menos importantes-idade 45-64 anos.....97
- Gráfico 57- Gráfico 10 atributos mais importantes-idade mais que 65 anos.....97
- Gráfico 58- Dispersão de atributos mais importantes- idade mais que 65 anos.....98
- Gráfico 59- Categorias de atributos mais importantes- idade mais que 65 anos.....98

- Gráfico 60 – Relevância de atributos mais e menos importantes-idade mais que 65 anos.....99
- Gráfico 61- Gráfico 10 atributos mais importantes-SM mais que 11.....100
- Gráfico 62- Dispersão de atributos mais importantes- SM mais que 11.....101
- Gráfico 63- Categorias de atributos mais importantes- SM mais que 11.....102
- Gráfico 64 – Relevância de atributos mais e menos importantes- SM mais que 11.....102
- Gráfico 65- Gráfico 10 atributos mais importantes- SM mais que 15.....103
- Gráfico 66- Dispersão de atributos mais importantes- SM mais que 15.....104
- Gráfico 67- Categorias de atributos mais importantes- SM mais que 15.....104
- Gráfico 68 – Relevância de atributos mais e menos importantes- SM mais que 15.....105

LISTA DE TABELAS

- Tabela 1- Domicílios por faixa de rendimento, em salários mínimos.....37
- Tabela 2- Atributos mais importantes Consolidado Geral.....141
- Tabela 3- Atributos mais importantes – Solteiros 25 à 44 anos.....142
- Tabela 4- Atributos mais importantes – Solteiros 45 à 64 anos.....143
- Tabela 5- Atributos mais importantes – Solteiros mais que 65 anos.....144
- Tabela 6- Atributos mais importantes – Casado com filhos 25 à 44 anos.....145
- Tabela 7- Atributos mais importantes – Casado com filhos 45 à 64 anos.....146
- Tabela 8- Atributos mais importantes – Casado com filhos mais que 65 anos.....147
- Tabela 9- Atributos mais importantes – Casado sem filhos 25 à 44 anos.....148
- Tabela 10- Atributos mais importantes – Casado sem filhos 45 à 64 anos.....149
- Tabela 11- Atributos mais importantes – Casado sem filhos mais que 65 anos.....150
- Tabela 12- Atributos mais importantes – Idade 25 à 44 anos.....151
- Tabela 13- Atributos mais importantes – Idade 45 à 64 anos.....152
- Tabela 14- Atributos mais importantes – Idade mais que 65 anos.....153
- Tabela 15- Atributos mais importantes – mais que 11 salários mínimos.....154
- Tabela 16- Atributos mais importantes – mais que 15 salários mínimos.....155
- Tabela 17- Frequência relativa para todos os estratos.....158

SUMÁRIO

PARTE I.....	17
1. INTRODUÇÃO.....	17
1.1. Justificativa.....	20
1.2. Objetivos.....	21
1.3 Resultados esperados.....	21
2. METODOLOGIA.....	22
2.1- Métodos de Identificação das preferências da demanda.....	25
2.2- Elaboração do questionário.....	28
2.2.1- Atributos considerados na pesquisa.....	28
2.2.2- Formatação do questionário.....	30
2.2.3- Amostra Demográfica potencial.....	32
2.3- População e tamanho da amostra.....	37
PARTE II- EMBASAMENTO TEÓRICO.....	39
3. ATRIBUTOS DE LOCALIZAÇÃO E TIPOS DE MORADIA.....	39
3.1- Compreendendo a mobilidade residencial.....	39
3.2- Compreendendo as escolhas sobre localização.....	42
3.2.1- Teoria da Maximização da Utilização.....	42
3.2.2- Teoria de Tiebout	45
3.2.3- Fatores Raciais e Socioeconômicos	46
3.2.4- Densidade Populacional e Arquitetura da Vizinhança.....	46
3.2.5- Acessibilidade Habitacional.....	47
3.2.6- Outros fatores de qualidade de vida.....	48
3.3-Influência dos fatores de transporte nas escolhas de localização.....	50
3.4-Fatores de determinações econômicas.....	52
4. PREMISSAS SOBRE OS ANSEIOS DO PÚBLICO EM RELAÇÃO AOS ATRIBUTOS DE LOCALIZAÇÃO E CARACTERÍSTICAS DE MORADIA.....	54
4.1- Análise do comportamento dos clientes do mercado imobiliário com ênfase na mobilidade, escolha e satisfação residenciais, Brandstetter(2004).....	55

4.2- Proposta de Metodologia para Reconhecimento de Anseios de segmento do Mercado Residencial, ABIBI (2009).....	61
4.3- Resultados do trabalho Wideman e Kelly (2011), What the matters most? .	63
PARTE III.....	67
5. INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS.....	67
5.1- Resultados agregados-sem estratificação.....	68
5.2- Resultados segundo pessoas solteiras.....	72
5.3- Resultados segundo pessoas casadas com filhos.....	78
5.4- Resultados segundo pessoas casadas sem filhos.....	85
5.5- Resultados segundo idade.....	92
5.6- Resultados segundo faixa de renda familiar.....	100
6. DISCUSSÃO SOBRE ASPECTOS MERCADOLÓGICOS, PRESPECTIVAS DE DEMANDA E ANSEIOS DAS FAMÍLIAS QUANTO À NOVA MORADIA.....	106
6.1-Índice de confiança da construção	107
6.2- Índice de confiança do comércio.....	109
6.3- Índice de confiança do consumidor.....	110
6.4- Demanda por imóveis residências e indicadores sociais do IBGE.....	111
6.5- Cenários para demanda habitacional no Brasil.....	115
6.5.1- Conceituação da demanda habitacional.....	115
6.5.2- O déficit habitacional e seu mapeamento.....	116
6.5.3- A demanda dos próximos anos- metodologia de estudos FGV.....	117
6.5.4- A demanda dos próximos anos- evolução das variáveis chave.....	120
6.5.5- A demanda dos próximos anos- projeções para 2025.....	121
6.6- Desafios impostos pelo novo Plano Diretor da cidade de São Paulo.....	123
6.7- Recomendações aos desenvolvedores imobiliários.....	125
7- CONSIDERAÇÕES FINAIS	129
8- REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	130
ANEXO A – Resultados da pesquisa de Abibi(2009) para o segmento solteiros...	136
ANEXO B - Resultados da pesquisa de Abibi(2009) para o segmento casal com filhos.....	137

ANEXO C – Resultados da pesquisa de Wideman e Kelly (2011) para segmento solteiros e faixas etárias.....	138
ANEXO D – Resultados da pesquisa de Wideman e Kelly (2011) para segmento casado com filhos e faixas etárias.....	139
ANEXO E – Resultados da pesquisa de Wideman e Kelly (2011) para segmento casado sem filhos e faixas etárias.....	140
APÊNDICE I – Atributos mais importantes por ordem decrescente de frequência – Consolidado Geral.....	141
APÊNDICE II – Atributos mais importantes por ordem decrescente de frequência – segundo estrutura familiar e faixa etária.....	142
APÊNDICE III – Atributos mais importantes por ordem decrescente de frequência – segundo o fator idade.....	151
APÊNDICE IV – Atributos mais importantes por ordem decrescente de frequência – segundo renda familiar mensal.....	154
APÊNDICE V – Questionário completo.....	156
APÊNDICE VI – Frequência relativa de todos os atributos para todos estratos.....	158

PARTE I

1. INTRODUÇÃO

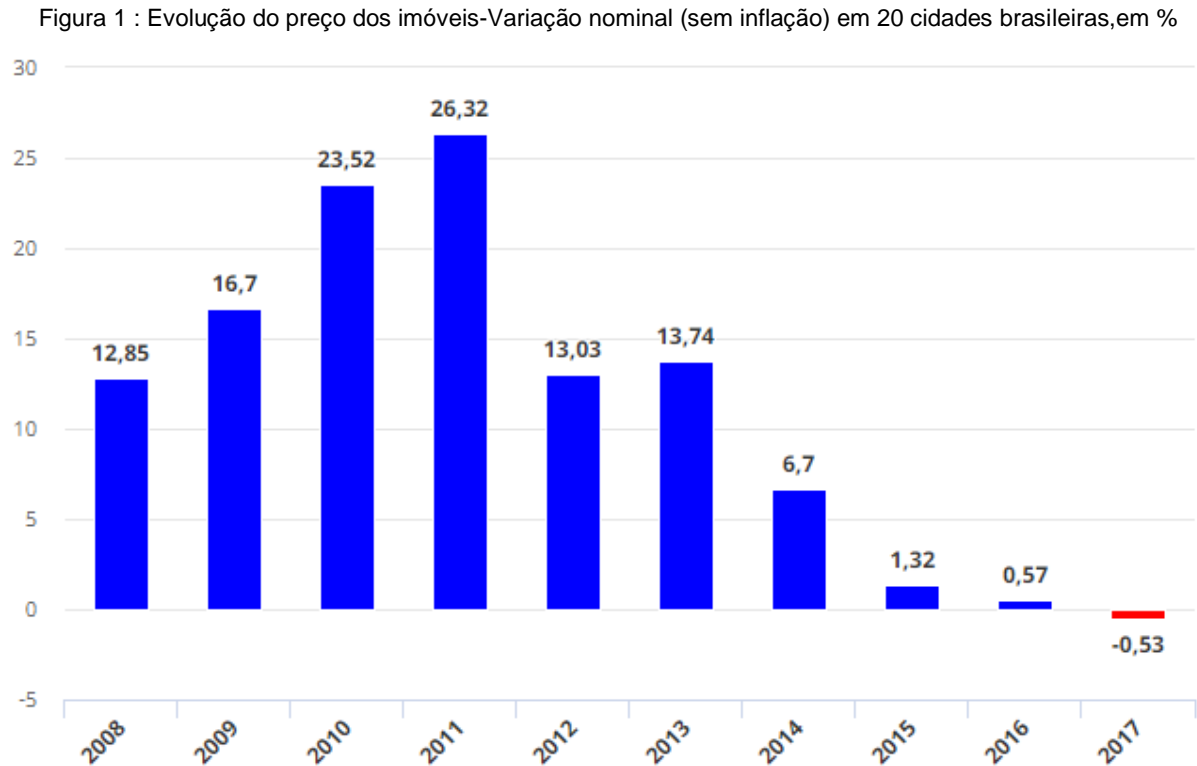
A decisão de se mudar da atual moradia pode permear todo o ciclo de vida das pessoas e a isto estão relacionados inúmeros fatores, como por exemplo, o estágio de vida em que se encontram, a composição das famílias, a sua condição financeira momentânea, o custo financeiro, a sua cultura, enfim muitas são as condicionantes para determinar qual a melhor opção. Cada uma tem suas vantagens e suas desvantagens, e este dilema estará presente permanentemente na vida das pessoas.

Morar numa casa própria faz parte dos objetivos de vida dos brasileiros e muitas vezes representa a realização de um sonho. Os inúmeros benefícios atribuídos à realização deste sonho - incluindo acúmulo de riqueza, melhores vizinhanças, melhores resultados para as crianças, e um sentimento de sucesso pessoal e estabilidade – estão intimamente ligados à conquista de uma vida melhor. Políticas federais foram criadas para estimular a construção e venda de apartamentos desde a década de 1970 através do BNH , Banco Nacional da Habitação, e que atualmente é feito em grande parte pela Caixa Econômica Federal. Entretanto alguns fatores conjunturais da economia brasileira e das leis de Uso e Ocupação do Solo da cidade de São Paulo tem contribuído para reflexão das pessoas quanto à compra da sua moradia.

Nos últimos anos, de 2008 à 2013, segundo dados do site FipeZap (figura 1), o preço dos imóveis subiu consideravelmente no Brasil e, em contrapartida, em 2015, os valores de locação caíram, em média, 3,34% em nove cidades acompanhadas pelo índice FipeZap, que avalia as variações de preços de aluguéis anunciados. Em São Paulo, os preços dos aluguéis caíram 3,7%, segundo site FipeZap.

Existem divergências de opiniões quanto à tendência de aumento do preço dos imóveis na cidade de São Paulo. Enquanto alguns especialistas acreditam que o preço aumentará devido às restrições urbanísticas impostas pela Nova Lei de Zoneamento , aprovada em 2016, outros apostam na sua diminuição tendo em vista

a grave crise econômica por que atravessa o país , acompanhado da grande oferta por imóveis residenciais .



Fonte : Fipe Zap

Segundo Rocha Lima (2014) ,os efeitos do plano Diretor nos preços de oferta de imóveis residenciais nos eixos de adensamento levarão à construção de unidades cada vez menores para o público alvo , ou este público será deslocado para bairros mais periféricos e aí ficará o dilema de entender qual será o produto a ser oferecido nos eixos e para qual público.

O poder de compra de imóveis por parte das pessoas não acompanhou a evolução dos preços nos últimos anos, segundo Rocha Lima, desta forma abrindo o leque de opções para as pessoas quanto à locação de sua moradia. Alguns fatores importantes da economia e do comportamento do adquirente tem influenciado a sua decisão quanto a comprar ou alugar um imóvel residencial , assim como por exemplo, priorizar a sua localização , tamanho , facilidades de transporte , dentre outros atributos que serão abordados nesta pesquisa .

Os motivos que ensejam a decisão das famílias de se mudar da sua atual residência para outra precedem a decisão entre comprar ou alugar um imóvel, daí a importância do estudo sobre escolhas de localização e mobilidade residencial, os quais são componentes críticos em sistemas integrados de transporte e modelos de uso do solo. Escolhas entre as qualidades de habitação, locação, oportunidades de trabalho e custos do transporte há muito são reconhecidos como fundamentais considerações tanto na decisão de se mudar (Brown; Moore, 1970; Rossi 1955) quanto na seleção de uma residência (Alonso, 1964; Muth, 1969).

O estudo da mobilidade residencial e escolha de habitação tem capturado o interesse dos estudiosos em uma gama diversificada de disciplinas. Economistas, geógrafos, sociólogos, planejadores, psicólogos, para citar apenas alguns, têm teorizado e pesquisado vários aspectos do movimento habitacional e escolha para contribuir para uma vasta e crescente bibliografia sobre o assunto.

A questão da mobilidade residencial intra-urbana passa a ser objeto de estudos mais específicos a partir da década de 70 na Europa e Estados Unidos e é apenas nos últimos 20 anos que o fenômeno passa a ser observado de modo mais sistemático por brasileiros.

A partir da década de 80 a Região Metropolitana de São Paulo apresentou mudanças significativas em seu perfil migratório, com aumento da importância dos movimentos internos (Cunha, 1994; Taschner, 1987) que são atualmente tão importantes na estruturação da metrópole quanto o foram, em décadas passadas, os da migração inter-regional.

A mobilidade residencial interna é fruto de iniciativas públicas, privadas, individuais ou coletivas que tentam, em última instância, equalizar quantitativa e/ou qualitativamente a demanda e a oferta de unidades habitacionais, quer seja para obter lucros, para satisfazer necessidades individuais ou para atender programas sociais.

1.1-JUSTIFICATIVA

Opções de localização residencial moldam nossas cidades de formas importantes. Estudar estas decisões pode revelar muito sobre a cultura, aspirações e expectativas dos residentes de uma nação. Além disso, o impacto relativamente permanente que as escolhas residenciais têm sobre o comportamento de viagem torna uma compreensão dessas escolhas importantes para a formação de políticas eficazes para gerenciar a demanda de viagens (Guo; Bhat, 2006), especialmente quando essas políticas se concentram em soluções de planejamento de uso do solo, orientado para o desenvolvimento.

Existem poucos estudos com foco no assunto comportamental sobre os fatores de escolha de moradia na cidade de São Paulo, tendo em vista a complexidade de metodologias a serem adotadas para a obtenção de dados precisos. Entretanto o entendimento dos anseios das pessoas pode direcionar as políticas públicas em investimentos em transporte, infraestrutura, saúde, educação. Através do conhecimento das intenções de moradia e locomoção dos moradores de uma cidade é possível orientar os investidores imobiliários em desenvolver produtos que atendam às necessidades das pessoas, desta forma diminuindo seus riscos e possivelmente o preço dos imóveis.

Muitas vezes os produtos imobiliários oferecidos pelas incorporadoras é fruto de análises empíricas e subjetivas em relação ao atendimento das demandas do mercado. O resultado pode ser a sobre oferta de produtos, grandes estoques de casas e apartamentos e, portanto, o prejuízo de todos, as incorporadoras porque não obtém o lucro desejado e as pessoas porque não encontram a moradia de que tanto necessitam dentro da sua capacidade de pagamento.

1.2-OBJETIVOS

Inúmeros são os atributos a serem considerados pelas pessoas nas suas decisões sobre onde morar e por quê. Fatores demográficos, econômicos, composição das famílias, acessibilidade econômica, características da vizinhança, proximidade do local de trabalho, características das residências, enfim uma gama muito grande de variáveis para se entender em parte os anseios das pessoas, o que por si só carrega muito de subjetividade. Por meio desta pesquisa poder-se-á interpretar questões pouco objetivas e transformá-las em informações e dados importantes de caráter comportamental sobre as famílias no que tange seus desejos, escolhas, necessidades em relação à moradia. Além disso, poderá atender aos desenvolvedores de produtos imobiliários, profissionais de marketing, da área de real estate.

Pode-se destacar como o objetivo principal deste trabalho hierarquizar os atributos de localização e de características de moradia considerados nos processos de escolhas residenciais de moradores da cidade de São Paulo. Foram considerados neste trabalho 50 atributos, sendo 29 atributos de localização divididos em 3 categorias: conveniências e acessibilidade, atratividade da vizinhança, saúde e segurança; e 21 atributos de características de moradia: quantidade de quartos, existência de vaga de garagem, existência de academia, quantidade de banheiros e suítes, dentre outros, os quais serão discriminados nos capítulos a seguir. Desta forma pode-se analisar o comportamento do público alvo deste trabalho, classe média e média alta com faixa de renda familiar entre 11 e 20 salários mínimos, no mercado imobiliário.

1.3-RESULTADOS ESPERADOS

Espera-se com esta dissertação: Entender os anseios das famílias com faixa de renda entre 11 e 20 salários mínimos residentes da cidade de São Paulo quanto as suas prioridades no que diz respeito às escolhas de características de moradia e localização. Como produto final do trabalho disponibilizar dados e informações que possam ser utilizados em pesquisas futuras, bem como recomendações e diretrizes aos desenvolvedores de produtos imobiliários

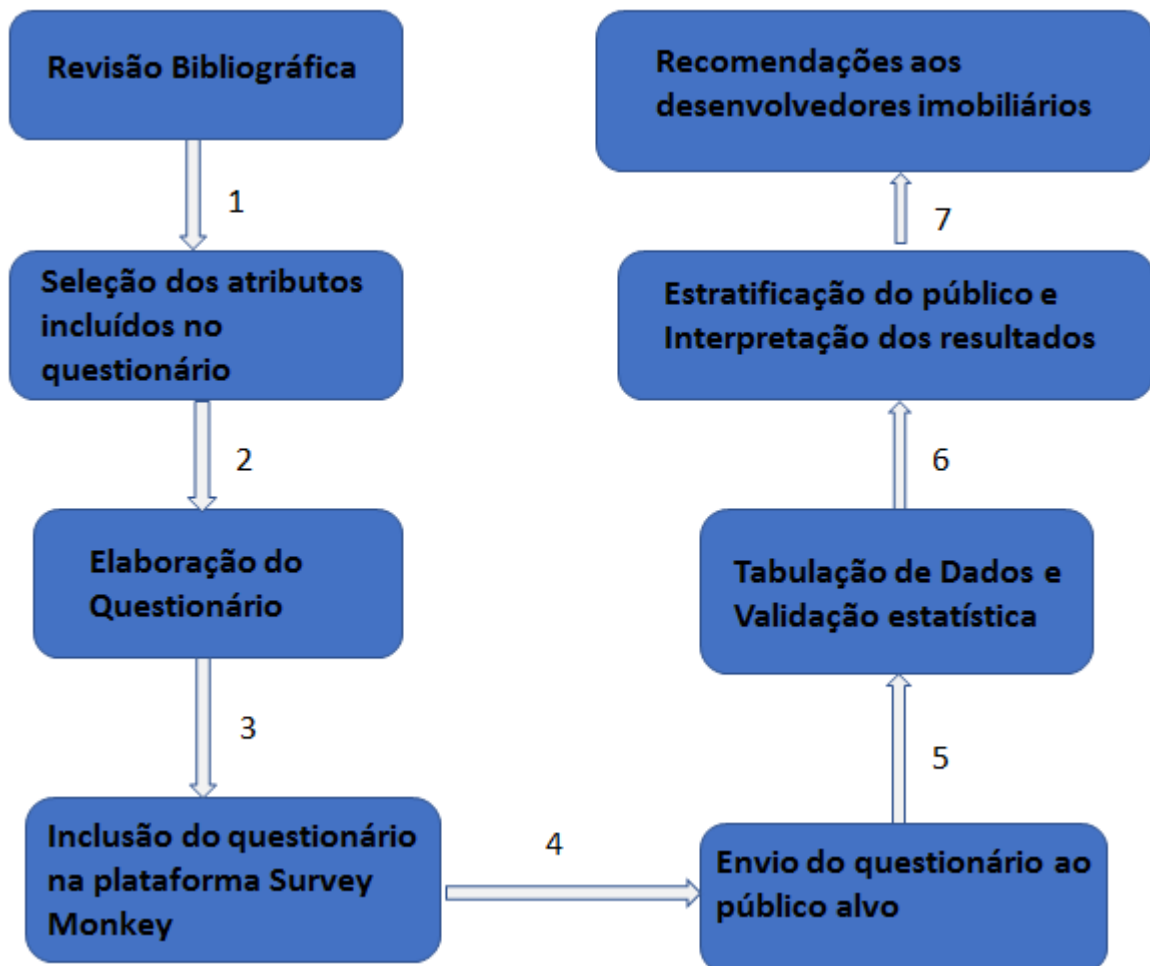
2- METODOLOGIA

Primeiramente foi feita a revisão bibliográfica para levantamento de dados e informações a respeito do comportamento das famílias quanto às suas escolhas de localização, decisões sobre mobilidade residencial, bem como de dissertações, teses e artigos alinhados com o tema deste trabalho, destacando-se: (i) a dissertação de mestrado de ABIBI (2009) sobre a construção de um Protocolo para Estruturação de um Banco de Dados na Cidade de São Paulo; (ii) a tese de doutorado de BRANDSTETTER (2004) sobre a Análise Do Comportamento Dos Clientes Do Mercado Imobiliário Com Ênfase Na Mobilidade, Escolha e Satisfação Residenciais; (iii) o artigo de MONTGOMERY e CURTIS (2006) sobre mobilidade residencial e escolhas de localização, (iv) o artigo de WIDEMANN e KELLY (2011) sobre as preferências de moradia e localização de moradores das cidades de Melbourne e Sidney, na Austrália. A seguir, na Figura 2, é apresentado um fluxograma das atividades desenvolvidas nesta etapa do trabalho.

Analisando-se as teses e artigos que são aderentes aos objetivos deste trabalho, pode-se observar alguns métodos para a obtenção de dados e informações a respeito dos anseios das famílias quanto as suas futuras residências. Brandstetter (2004) utilizou-se de entrevistas com 50 famílias em suas residências, o que demandou muito tempo da pesquisadora e das famílias, já que não se limitou a uma única visita, priorizando o método qualitativo. Abibi (2009) e Widemann e Kelly (2011) optaram pela utilização de questionários enviados ao público alvo de suas pesquisas, o que demandou menos tempo e recursos financeiros, priorizando o método quantitativo. Diante das alternativas encontradas e visando-se a otimização de custos e tempo para coleta das respostas, decidiu-se adotar o questionário enviado às famílias pertencentes ao público alvo deste trabalho, como método para obtenção de informações sobre os seus anseios. O público selecionado para esta pesquisa pertence a uma base de dados composta por nome, endereço residencial, endereço de e-mail, idade, de clientes que adquiriram imóveis e que visitaram os stands de vendas de uma incorporadora da capital de São Paulo, totalizando um potencial de 386 respondentes.

Para a hierarquização dos atributos considerados nos processos de escolha e satisfação residenciais dos moradores da cidade de São Paulo e análise do comportamento do público alvo deste trabalho foi utilizado um questionário composto por 23 perguntas, sendo as 4 primeiras destinadas à caracterização do público, tais como faixa etária (25-44 anos, 45-64 anos, mais que 65 anos) , zona da cidade em que residem (Norte, Sul, Leste, Oeste), estrutura familiar (solteiro, casado com filhos, casado sem filhos) e faixa de renda familiar (até 5 SM¹, de 6-10 SM, 11-15 SM, mais que 15 SM), as demais 19 perguntas referem-se aos atributos de localização e de características de moradia.

Figura 2- Metodologia-Fluxograma de atividades



Fonte : o autor

Este questionário têm como base o artigo *What Matters Most ? Housing Preferences Across the Population*, Grattan Institue, Melbourne-Australia, de WIDEMANN e

¹ SM= Salários Mínimos

KELLY (2011) e foram distribuídos ao público por intermédio da plataforma Survey Monkey . Segue estrutura abaixo :

- (I) As perguntas foram baseadas em variáveis de atributos de tipo e características de residências e fatores de localização, tomando como base os trabalhos de BURGESS E SKELTYS (1992) e ABIBI (2009), bem como fora complementado com as preferências da atualidade dos moradores da cidade de São Paulo. Quanto ao público, as perguntas são em relação à estrutura familiar e a localização da sua residência atual.
- (II) Foram selecionados 50 atributos, sendo 29 de localização e 21 de características de moradia. Dos 29 atributos de localização, 16 referem-se à conveniências e acessibilidade, 10 à atratividade da vizinhança e 3 à saúde e segurança.
- (III) Cada uma das 19 questões sobre os atributos são compostas por uma combinação de 8 alternativas de atributos escolhidos aleatoriamente através de uma fórmula desenvolvida utilizando-se o software Excel. As 8 alternativas de cada questão são distribuídas em 5 alternativas sobre atributos de localização e 3 sobre características de moradia. Toda essa combinação foi feita de modo que cada atributo não se repetisse mais que 3 vezes em todo o questionário.
- (IV) As alternativas para respostas serão apenas duas, sim ou não, ou seja, somente escolhas entre “melhor” ou “pior” atributo ou característica. Esta técnica tem 2 vantagens importantes: a) requer das pessoas a priorização de escolha; b) os respondentes não são submetidos a longas escalas de escolhas, onde a preferência pela opção intermediária torna a resposta não muito clara.
- (V) Foram utilizados filtros nas respostas ao questionário de modo a obter 14 estratos: (i) Solteiros 25-44 anos, 45-64 anos e mais que 65 anos; (ii) Casados sem filhos 25-44 anos, 45-64 anos e mais que 65 anos; (iii)

Casados com filhos 25-44 anos, 45-64 anos e mais que 65 anos; (iv) Idade 25-44 anos, 45-64 anos e mais que 65 anos; (v) Salários Mínimos- mais que 11, mais que 15. Com os dados obtidos foi feita uma tabulação de modo a obter análises quanto às frequências absolutas e relativas de cada atributo. Cabe salientar que neste trabalho foi utilizada a faixa etária entre 25 e 44 anos ao invés de 18 e 44 anos, como apresentado no trabalho de Widemann e Kelly, tendo em vista o perfil dos respondentes deste questionário.

- (VI) Os resultados estão apresentados através de gráficos demonstrando as preferências de cada público identificado, segundo as suas estruturas familiares e idades, faixas etárias e renda familiar, em relação aos atributos elencados na fase de elaboração do questionário.
- (VII) Foram consideradas como premissas, para dar base à análise dos resultados deste trabalho, os resultados dos trabalhos de ABIBI (2009), BRANDSTETTER (2004) e WIDEMANN e KELLY (2011) quanto às preferências de atributos de localização e características de moradia.

Cabe salientar que existem outros métodos de hierarquização, sendo o AHP (Analytic Hierarchy Process) um dos mais conhecidos, no qual escolhe-se, numa escala de 1 a 9, o grau de importância daquele atributo, avaliando-os par a par, obtendo-se como resultado uma matriz de hierarquização. O método utilizado neste trabalho baseou-se na pesquisa australiana, como dito anteriormente, em que os atributos são apresentados aos respondentes para a escolha entre o mais importante e o menos importante num conjunto de 8 atributos em cada questão, tendo como resultado a frequência em que os atributos apareceram como mais importante e, desta forma, encontra-se uma ordenação da preferência dos atributos, a qual foi definida como hierarquização.

2.1- Métodos de identificação das preferências da demanda

A elaboração de um questionário requer um embasamento teórico, de modo que as respostas obtidas por meio dele possam ser tabuladas, analisadas e posteriormente

utilizadas de forma a apresentar informações consistentes a respeito daquilo que se quer constatar. Levando-se em conta este aspecto fundamental da pesquisa, optou-se pela preferência declarada como o método de identificação das preferências de demanda.

Geralmente os modelos relacionados ao comportamento da demanda são classificados como: modelos longitudinais, transversais e modelos de simulação, preferência declarada e preferência revelada (Goetgeluk et al, 1994).

Os modelos longitudinais e transversais consideram a questão do tempo dentro do contexto da escolha. A distinção entre as abordagens transversal e longitudinal é que a primeira engloba modelos baseados em observações que ocorrem em um determinado momento, enquanto que os modelos longitudinais usam dados relativos a longos períodos de tempo.

A adequação entre os métodos de preferência revelada e preferência declarada consiste numa perene discussão no campo da análise das preferências do consumidor (Macoolo, 1989).

Segundo Brandstetter (2004), um dos debates pertinentes a esta análise recai na questão se o comportamento do consumidor pode ser melhor interpretado pelas informações sobre as decisões tomadas ou sobre as intenções de compra. No primeiro caso a escolha atual é entendida como uma combinação dos atributos da moradia, vizinhança e moradores; comumente conhecida como preferência revelada. No segundo caso, a preferência declarada, os respondentes julgam alternativas potenciais e a análise leva em consideração a preferência resultante da combinação dos atributos das alternativas potenciais (Zwetselaar ; Goetgeluk, 1994). Para modelar a busca no mercado, a abordagem da preferência revelada é considerada mais abrangente. A abordagem da preferência declarada, por sua vez, é vista como mais rica para entender o processo da tomada de decisão (Hooimeijer ; Oskamp, 1996).

A preferência declarada requer um julgamento introspectivo e subjetivo do quanto o morador prefere uma particular alternativa entre várias alternativas ou se um determinado fenômeno é mais ou menos preferido em relação aos demais. As limitações desta abordagem incluem a dificuldade em projetar e administrar o

questionamento aos respondentes e a hipótese de que os mesmos podem seguramente determinar suas preferências entre um conjunto de alternativas.

Uma grande vantagem da preferência declarada consiste em prever sobre o comportamento de moradores que gostariam de se mudar, porém não realizam a mudança de fato. Isto pode ocorrer, por exemplo, pela ausência de uma alternativa desejável disponível no mercado (Zwetselaar ; Goetgeluk, 1994).

Os modelos de preferência declarada e os modelos tradicionais de escolha têm sido importantes modelos para mensurar o comportamento de escolha residencial, segundo Brandstetter (2004). Tais modelos utilizam uma abordagem que envolve uma variação sistemática de níveis de atributos residenciais considerados como os formadores da preferência. Ao construir o experimento que satisfaz as condições necessárias e suficientes para estimar a utilidade definida a priori, pode-se derivar funções de preferência a partir das respostas dos indivíduos segundo um conjunto hipotético de modelos de arranjos ambientais. Os modelos de preferência declarada diferem dos modelos de escolha em termos do formato de resposta aplicado. No caso dos modelos de preferência, os respondentes buscam hierarquizar os atributos residenciais em termos de sua preferência total. Os modelos de escolha requerem dos respondentes a escolha de uma alternativa a partir de um grupo de opções (Tu, 1997).

Uma limitação da preferência declarada mediante o desenho de experimentos estatísticos, segundo Brandstetter (2004), é a de que nem sempre um modelo experimental reflete as escolhas atuais realizadas no mundo real. Além disso, geralmente as pessoas conseguem trabalhar com um número limitado de opções residenciais e de atributos de escolha (Goetgeluk et al, 1994).

No caso da preferência revelada o foco muda para a escolha propriamente dita, cujos dados por sua vez refletem uma forte dependência das circunstâncias do mercado (Oskamp, 1994). A preferência revelada baseia-se na observação da escolha atual em que os respondentes fazem entre alternativas disponíveis, sendo que o comportamento constatado implica ou revela a preferência por uma determinada alternativa. Para aplicar a preferência revelada, é necessária a certeza de que uma situação realística está sendo examinada, segundo Brandstetter (2004).

2.2 - Elaboração do questionário

Este trabalho utilizou a preferência declarada como método de identificação da preferência da demanda, o que exigiu a elaboração de um questionário estruturado composto por 8 alternativas de escolha apresentadas diferentemente em cada questão. A seguir serão apresentados detalhadamente as etapas e critérios adotados para a elaboração do questionário, o qual teve fundamental importância na qualidade dos resultados obtidos.

2.2.1- Atributos considerados na pesquisa

Um grande número de variáveis tem o potencial de influenciar as escolhas sobre moradia: se a residência é isolada, a quantidade de quartos, a presença de jardim, proximidade de boas escolas, acesso a transporte público, etc.

A pesquisa publicada pelo Grattan Institute, da Austrália, através do relatório **What Matters Most ? Housing Preferences Across the Australian population** (2011), realizada pelos autores Ben Weidmann e Jane-Frances Kelly serviu de base para o desenvolvimento deste questionário. O Grattan Institute dedica-se ao desenvolvimento de políticas públicas de alta qualidade para o futuro da Austrália. Foi formado em 2008 em resposta a uma visão generalizada no governo e nas empresas de que a Austrália precisava de um grupo de pesquisa não partidário que fornecesse soluções independentes, rigorosas e práticas para alguns dos problemas mais prementes do país.

Foram consideradas algumas outras pesquisas para completar o conjunto de atributos a serem considerados no questionário, o que inclui² :

- Variáveis que têm sido consideradas em importantes relatórios de pesquisa
- Variáveis com significativo impacto, comprovado com bases estatísticas, no preço dos imóveis;

² Conforme informações do relatório **What Matters Most ? (2011)** do Grattan Institute, incluem pesquisas de Thorne(1983), Burgues e Skeltys(1992), e Beer e Stoll(2010)

- Variáveis identificadas em consultas com acadêmicos e desenvolvedores imobiliários.

Na pesquisa realizada pelo Grattan Institute foram identificadas um total de 56 variáveis. Uma importante omissão foi a variável que considera o imóvel como investimento. Há que se reconhecer o seu papel na decisão para compra de um imóvel, entretanto a variável atratividade como investimento não foi explicitamente incluída porque o foco da pesquisa está em preferências de consumo de habitação, ou seja, quer-se entender quais os aspectos de habitação e localização são considerados pelas pessoas para a escolha de moradia.

Neste trabalho, após criteriosa avaliação dos atributos apresentados na pesquisa australiana, suprimiu-se 6 deles por se mostrarem redundantes em relação aos demais. Para o propósito de análise as 50 variáveis foram categorizadas em 4 grupos, como ilustrado no exemplo na Figura 3. A lista completa de atributos segue nas Figuras 4 e 5.

Figura 3- Resumo das categorias de atributos, com exemplos

	exemplos de variáveis :
Características de moradia	quantidade de quartos se a casa é isolada
Saúde e Segurarança	segurança para as pessoas e a propriedade estacionamento seguro para os veículos
Conveniências e Acessibilidade	Proximidade da família e amigos Proximidade do trabalho
Atratividade da Vizinhaça	Proximidade a parques estar numa área particularmente limpa e despoluída

Fonte : O autor

Figura 4- Lista dos atributos numerados de 1 à 16

Conveniências e Acessibilidade	Atratividade da Vizinhança
1 Proximidade família e amigos	17 Existência de natureza na vizinhança
2 Proximidade lojas e serviços	18 Tipos de casas diferentes na vizinhança
3 Proximidade de Shopping Centers	19 Perfil arquitetônico das ruas do bairro
4 Proximidade Meios de transporte Coletivo	20 Distante de cemitérios
5 Pouco trânsito na região	21 Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança
6 Proximidade de hospitais e centros de saúde	22 Tenha um clima agradável
7 Fácil acesso às avenidas e marginais	23 Estar numa área particularmente despoluída
8 Proximidade do seu trabalho	24 Próxima a parques públicos
9 Proximidade Cafés e Restaurantes	25 Próxima à aeroportos
10 Proximidade de áreas ajardinadas	26 Próxima à ciclovias
11 Proximidade Locais de recreação(clubes,quadras)	
12 Proximidade de centros de negócios	
13 Proximidade de Escolas e universidades	
14 Proximidade da praia	
15 Proximidade a locais de piscina	
16 Proximidade de casas noturnas	

Fonte : o autor

Figura 5- Lista dos atributos numerados de 27 à 50

Saúde e Segurança	Características de Moradia
27 Segurança para as pessoas e propriedades	30 Quantidade de quartos
28 Ter estacionamentos seguros	31 Quantidade de salas
29 Longe de presídios	32 Se a moradia é isolada
	33 Ter vagas de garagem
	34 Ter um grande jardim
	35 Ter ar condicionado
	36 Quantidade de banheiros e suítes
	37 Ter paredes de alvenaria
	38 Ter churrasqueira
	39 Ter sala de jantar
	40 Ter um grande closet
	41 Ter assoalho de madeira ou porcelanato
	42 Se a moradia tem estacas ou fundações de concreto
	43 Quantidade de andares (se for apartamento)
	44 Existência de boa vista da cidade ou entorno
	45 Existência de pessoas idosas na vizinhança
	46 Ter piscina
	47 Ter itens de automação(som,luz,energia)
	48 Ter academia
	49 Ter um home cinema
	50 Ter serviços pay-per-use(limpeza, lavanderia,etc)

Fonte: O autor

2.2.2- Formatação do questionário

O questionário é composto primeiramente por questões relativas ao nome, sexo, idade, estado civil, e na sequência os participantes serão submetidos a 19 questões compostas por 8 atributos cada, referentes à moradia, os quais incluem fatores

relacionados à residência e localização. A pesquisa foi desenhada pelo Centro para o Estudo de Escolha (CenSoC) na Universidade de Tecnologia de Sydney.

Os participantes responderam sempre à mesma pergunta, porém submetidos a escolhas de atributos diferentes em cada uma delas, a pergunta será: “ **Qual atributo é mais importante a você quando escolhe uma moradia?** “ e dos atributos restantes qual tem menor importância ?

Cada participante completou estas escolhas por 19 vezes, fazendo uma escolha diferente a cada vez. Um exemplo destas questões está apresentado na Figura 6.

Os 19 grupos de 8 atributos foram montados com o auxílio de uma planilha Excel utilizando-se a função SE(V32=0;ALEATÓRIOENTRE(1;16);0) para a escolha aleatória de cada um dos oito atributos. Desta forma, os atributos foram numerados de 1 a 50. Além disso foram criadas 19 chaves, uma para cada questão, numeradas de 1 à 19, as quais acionavam a função *ALEATÓRIOENTRE* do Excel quando passavam a ter o número 0 (zero).

Para cada questão foram considerados diferentes atributos de cada categoria, distribuídos da seguinte forma:

- Atributos de Localização : 5 atributos
- Atributos de Características de Moradia : 3 atributos

Posteriormente foi feita a verificação da frequência de aparição de cada atributo, de modo que não houvesse repetição do atributo na mesma questão e que o mesmo não aparecesse em mais de 3 questões, desta forma possibilitando o teste de todos os atributos.

A diferença da quantidade de atributos de localização e de características de moradia apresentadas nas questões pode ser considerada desproporcional, mas não é relevante quando considerado o método de aplicação do questionário, já que as pessoas estão submetidas a 8 alternativas de atributos em cada questão, sem a classificação de que são de características de moradia ou de localização. Além disso, podem escolher somente um dos atributos como mais importante e outro como menos importante.

Figura 6 -Exemplo do questionário

Questão 1 de 19 :

Por favor clique em um dos atributos abaixo que represente **maior importância** e depois aquele que represente **menor importância**

Por favor selecione uma resposta por coluna

	Mais importante	Menos importante
Proximidade de casas noturnas		
Proximidade da praia		
Existência de natureza na vizinhança		
Tenha um clima agradável		
Longe de presídios		
Ter paredes de alvenaria		
Quantidade de salas		
Ter academia		

Fonte : O autor

As alternativas para respostas serão apenas duas, ou seja, somente escolhas entre “melhor” ou “pior” atributo ou característica. Esta técnica tem 2 vantagens importantes: a) requer das pessoas a priorização de escolha; b) os respondentes não são submetidos a longas escalas de escolhas, onde a preferência pela opção intermediária torna a resposta não muito clara.

2.2.3 - Amostra Demográfica Potencial

Escolheu-se como público alvo deste trabalho as famílias com faixa de renda mensal entre 11 e 20 salários mínimos por serem estas famílias pouco atendidas por incentivos de financiamento, tais como o Plano Minha Casa Minha Vida em que existem taxas de juros de financiamento mais baixas, subsídios do Governo Federal, custos de registro de imóvel mais baixos, dentre outros benefícios, disponibilizados para famílias até 10 salários mínimos. Desta forma encontrar imóveis com preços e condições de pagamentos que sejam condizentes com o poder de compra daquelas famílias nas regiões que estão dispostas a residir torna-se um grande desafio para elas e também para os desenvolvedores imobiliários.

Tendo em vista o público alvo e sua faixa de renda, buscou-se bancos de dados de famílias aderentes ao objetivo do trabalho para a aplicação do questionário. Em contato com incorporadoras da cidade de São Paulo que atuassem em bairros com este perfil, encontrou-se uma delas que gentilmente se prontificou a fornecer as informações por se tratar de um trabalho acadêmico, preservando os nomes das pessoas.

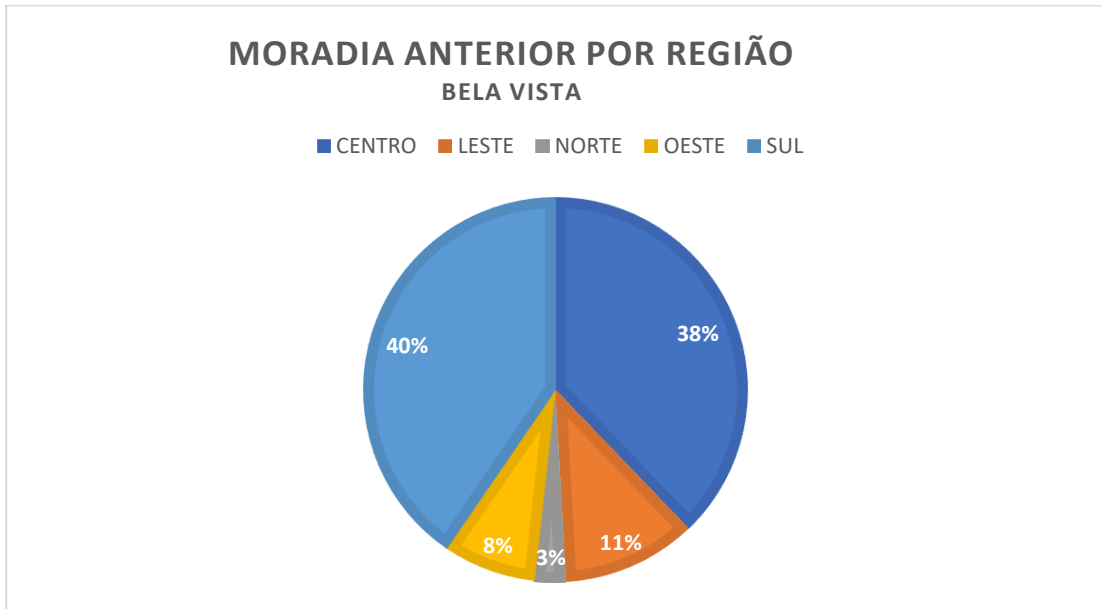
A amostra demográfica potencial a ser considerada refere-se aos clientes compradores de imóveis de uma incorporadora da cidade de São Paulo, são 386 clientes, sendo 230 adquirentes de apartamentos de 1 e 2 dormitórios em um empreendimento localizado no bairro da Bela Vista , região central da cidade de São Paulo, 56 adquirentes de apartamentos de 3 dormitórios num empreendimento no bairro do Tatuapé, localizado na zona leste da cidade de São Paulo e os demais 100 que visitaram os seus stands de vendas em ambos os empreendimentos, sendo 78 no bairro da Bela Vista e 22 no bairro do Tatuapé.

Em relação à faixa de renda, os indivíduos desta amostragem apresentam-se com uma renda familiar mensal entre R\$ 12 mil e R\$ 25 mil, entretanto devido à informações incompletas no banco de dados da incorporadora, não foi possível obter o percentual de distribuição de pessoas em cada faixa.

A equalização dos dados dos clientes foi feita utilizando-se de uma lista fornecida pela incorporadora com as informações sobre: a) data de nascimento, a qual foi transformada em idade, b) endereço, o qual foi transformado em bairro e posteriormente em zonas da cidade. Através da planilha Excel pode-se otimizar esta equalização, cujos dados estão apresentados nas figuras a seguir.

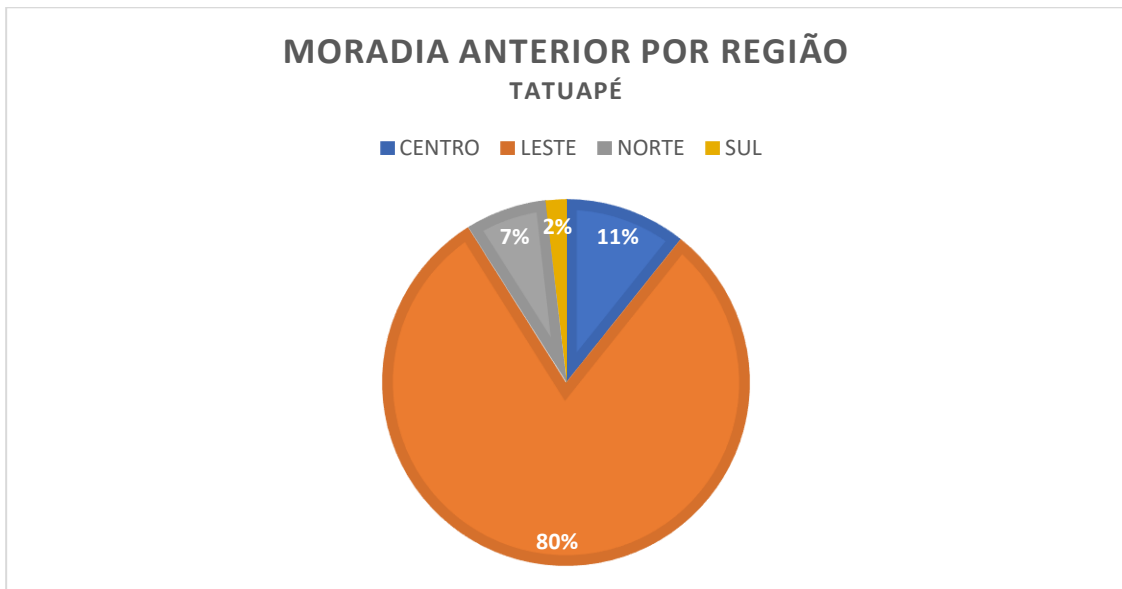
O perfil dos 308 indivíduos do empreendimento localizado no bairro da Bela Vista apresenta-se em relação à distribuição de moradia anterior por zona da cidade , da seguinte forma : 40% na região sul , 38% no centro, 11% na região leste, 8% na região Oeste e 3% na região norte (gráfico 1). Enquanto que dos 78 indivíduos do empreendimento do Tatuapé a distribuição é a seguinte: 80% na zona leste, 11% na zona central, 7% na região norte e 2% na região sul (gráfico 2).

Gráfico 1- Gráfico de Moradia anterior por região da amostra potencial empreendimento Bela Vista



Fonte : O autor

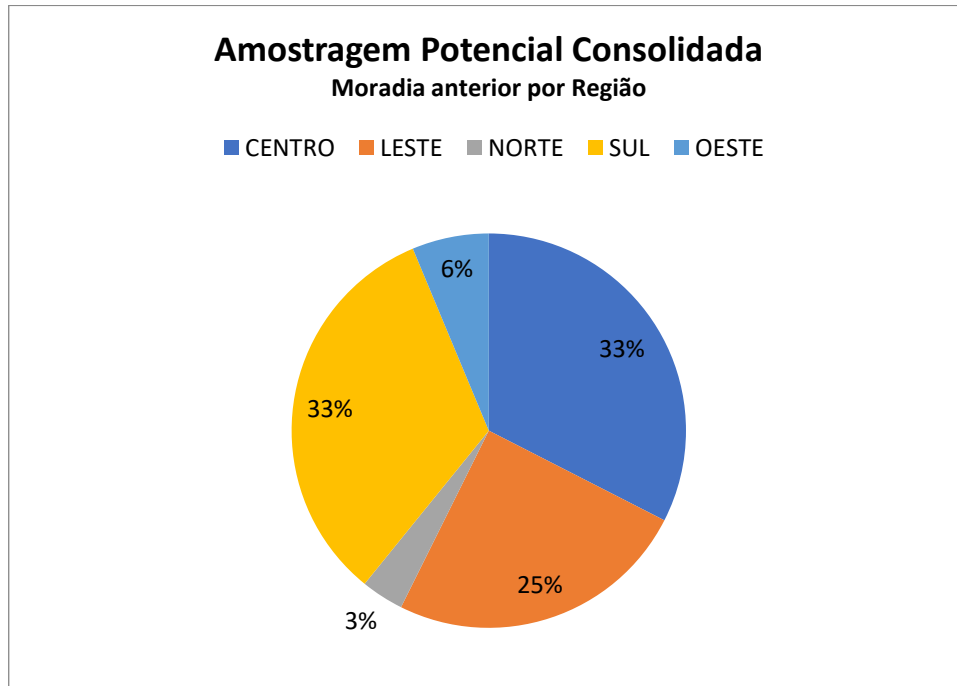
Gráfico 2- Gráfico de Moradia anterior por região da amostra potencial empreendimento Tatuapé



Fonte: O autor

Pode-se observar que a amostragem potencial consolidada (gráfico 3) pelo critério moradia anterior por região apresenta uma distribuição praticamente equilibrada dos indivíduos moradores das regiões Leste, Centro e Sul.

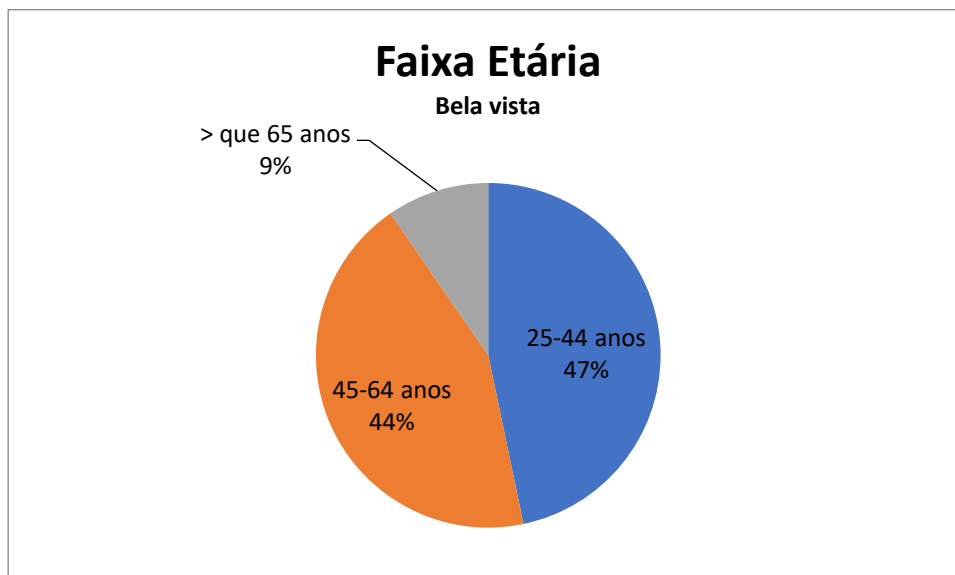
Gráfico 3- Gráfico de Moradia anterior por região da amostra potencial Consolidada



Fonte : O autor

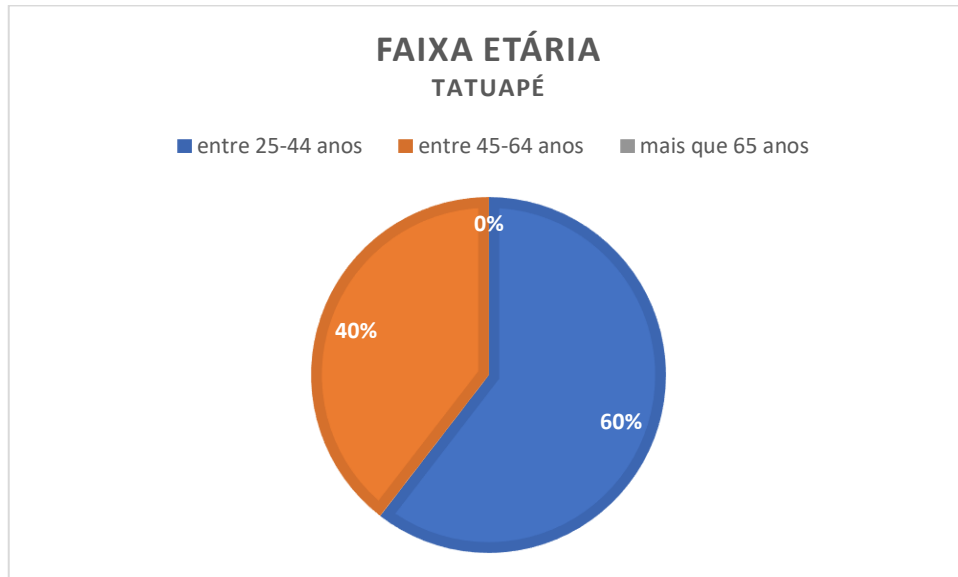
Em relação à faixa etária a amostra foi dividida em 3 categorias : entre 25 e 44 anos, entre 45-64 anos e mais de 65 anos. Os indivíduos do empreendimento localizado no bairro da Bela Vista (gráfico 4) apresenta-se na seguinte proporção : 47% na faixa de 25-44 anos, 44% na faixa de 45-64 anos e 9% acima dos 65 anos. Enquanto que dos 56 indivíduos do empreendimento do Tatuapé (gráfico 5) a distribuição é a seguinte: 60% na faixa de 25-44 anos e 40% na faixa de 45-64 anos.

Gráfico 4- Gráfico de Faixa Etária da amostra potencial empreendimento Bela Vista



Fonte : O autor

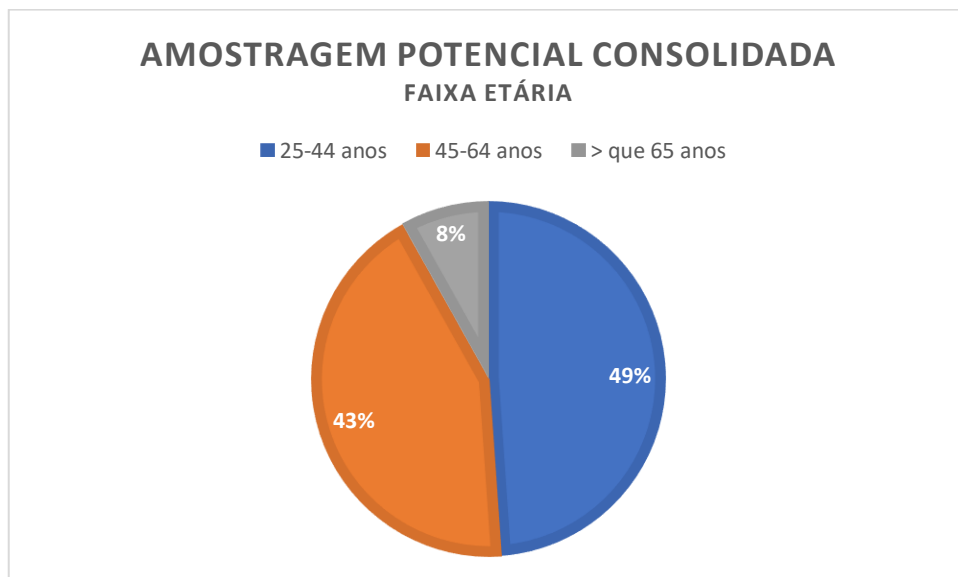
Gráfico 5- Gráfico de Faixa Etária da amostra potencial empreendimento Tatuapé



Fonte : O autor

Pode-se observar que a amostragem potencial consolidada por faixa etária apresenta uma distribuição praticamente equilibrada entre as faixas 25-44 anos e 45-64 anos (gráfico 6).

Gráfico 6- Gráfico de Faixa Etária da amostra potencial Consolidada



Fonte : O autor

2.3 - População e tamanho da amostra

A determinação do tamanho da amostra de uma população para fins estatísticos requer um embasamento teórico bastante aprofundado. O cálculo do tamanho da amostra pode ser feito utilizando-se estudos de prevalência, estimando-se uma média, estudos de acurácia e diversas outras formas que dependem da natureza da pesquisa e do grau de relevância estatística que se deseja atingir.

Para fins de abordagem estatística neste trabalho o tamanho da amostra foi determinado pelo número de respondentes ao questionário da enquete, num total de 103 respondentes. Quanto ao tamanho da população envolvida considerou-se 509.472 domicílios obtidas através de dados do último censo do IBGE de 2010 e do site da Prefeitura Municipal de São Paulo (tabela 1), distribuídos por bairros e faixas de renda.

Durante o processo de tabulação e análise de dados pode-se saber a região dos respondentes, o que aliado ao conhecimento prévio do endereço de moradia dos mesmos pode-se encontrar o tamanho da população desta amostra.

Tabela 1- **Domicílios por faixa de Rendimento, em salários mínimos
Município de São Paulo, Subprefeituras e Distritos Municipais 2010**

Distritos	Classes de Rendimento nominal mensal domiciliar			
	Mais de 2 a 5	Mais de 5 a 10	Mais ed 10 a 20	Mais de 20
Morumbi	2.450	2.261	2.654	5.284
Vila Sonia	8.816	7.602	6.738	4.985
Cursino	10.156	8.334	6.116	3.447
Ipiranga	10.625	8.785	6.115	3.563
Perdizes	6.337	9.728	11.758	11.731
Vila Leopoldina	2.172	2.660	3.438	3.709
Moóca	6.315	7.332	5.856	3.279
Tatuapé	6.591	8.590	8.325	4.897
Alto de Pinheiros	1.805	2.756	3.550	5.661
Itaim Bibi	4.550	7.578	10.176	12.154
Jardim Paulista	4.288	7.933	10.193	12.308
Pinheiros	3.809	5.859	6.737	7.051
Santana	9.198	10.663	9.460	6.003
Campo Belo	3.513	4.995	5.555	6.583
Bela vista	7.299	8.443	6.265	4.008
Moema	3.036	5.824	8.470	13.766
Saúde	8.720	11.732	13.202	9.549
Vila Mariana	7.032	11.350	13.626	14.123
Total:	509.472	106.712	132.425	138.234

Fonte : Elaborado pelo autor com dados extraídos do site da Prefeitura de São Paulo-Infocidade-elaborado pela SMDU

Os bairros e rendas domiciliares dos respondentes dos questionários estão destacados na tabela 1 e foram extraídos do site da prefeitura de São Paulo em infocidades, são eles: Morumbi, Vila Sonia, Cursino, Ipiranga, Perdizes, Vila Leopoldina, Moóca, Tatuapé, Alto de Pinheiros, Itaim Bibi, Jardim Paulista, Pinheiros, Santana, Campo Belo, Bela Vista, Moema, Saúde, Vila Mariana e as faixas de renda domiciliar entre 2 e 20 salários mínimos.

Utilizando-se a fórmula para obtenção da amostra necessária e considerando a população de 509.472 domicílios, conforme apresentado na tabela acima, e levando-se em conta os bairros dos respondentes e as faixas de renda apresentadas na pesquisa, pode-se chegar numa amostra necessária de 97 respondentes, com grau de confiança de 95% e margem de erro de 10%. Admitindo-se que cada respondente represente um domicílio.

Abaixo segue-se a fórmula utilizada para o cálculo do tamanho da amostra (Kish), considerando uma população finita:

$$\text{Tamanho da Amostra} = \frac{\frac{Z^2 * p(1-p)}{e^2}}{1 + \frac{Z^2 * p(1-p)}{e^2 N}}$$

N = tamanho da população

e = margem de erro (expresso em decimais, por exemplo 10%=0,10)

z = Escore z

O Escore z é o número de desvios padrão de uma proporção mediana. Segue a tabela abaixo para encontrar o escore z correto :

Grau de Confiança desejado	Escore z
80%	1,28
85%	1,44
90%	1,65
95%	1,96
99%	2,58

Considerando-se que houve 103 respondentes e a amostra necessária é de 97, pode-se admitir, dentro dos parâmetros apresentados, que se trata de uma amostra representativa do público alvo considerando-se o critério de faixa de renda familiar e bairro de residência.

Parte II – REVISÃO DA LITERATURA

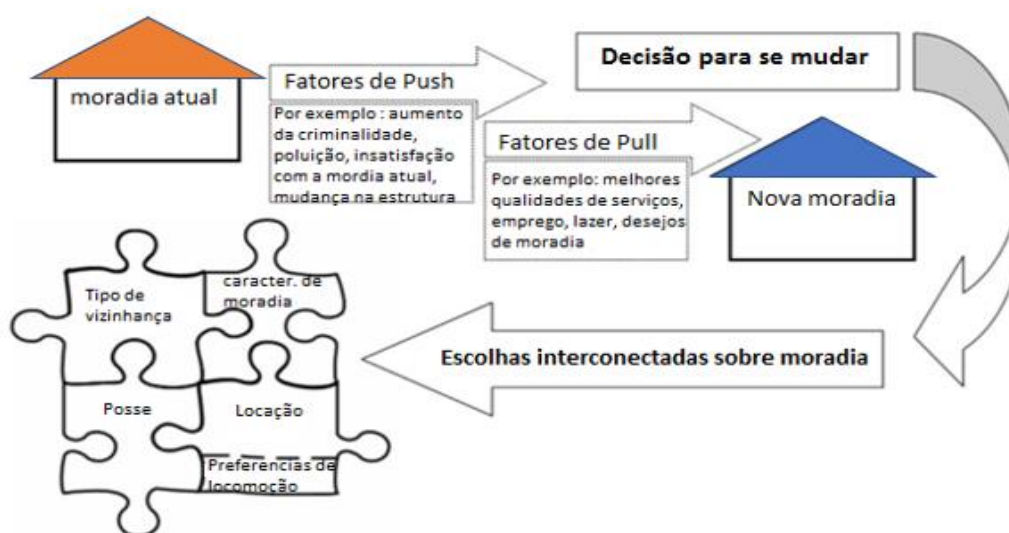
3- ATRIBUTOS DE LOCALIZAÇÃO E TIPOS DE MORADIA

3.1- Compreendendo a mobilidade residencial

A fim de obter uma compreensão a respeito das decisões de localização de moradias é necessário fazer apreciações sobre o contexto teórico da mobilidade das famílias. Isso ocorre porque as escolhas de localização não podem ser facilmente separadas de outros fatores que influenciam o processo de decisão sobre moradia.

As decisões sobre localização são geralmente feitas em estágios (Figura 7). A decisão para se mudar ou permanecer é influenciado por uma gama de fatores de pull e push. De acordo com Rossi (1955), "As razões para se mudar dividem-se naquelas que pertencem à decisão de sair da antiga casa - "push" - e as razões relativas à escolha entre lugares para se deslocar para - "pull" (Rossi 1955, p.8). Os fatores de "push" podem incluir aumento de motivações externas como poluição ou criminalidade, mudanças na acessibilidade da habitação, Insatisfação com a moradia atual ou mudanças na estrutura do domicílio (como o nascimento, morte ou divórcio, por exemplo). Os fatores de "pull" incluem frequentemente serviços públicos de boa qualidade (como escolas e centros de saúde), emprego, lazer e oportunidades recreativas ou o cumprimento de aspirações habitacionais (Sanchez & Dawkins 2001).

Figura 7: Estágios do Processo de Decisão



Uma vez que a decisão inicial para mover da casa é feita, é seguido por um uma série de decisões interconectadas sobre a posse, o tipo de casa e localização. É difícil compreender essas decisões isoladamente umas das outras por uma série de razões. Em primeiro lugar, quando as pessoas compram ou alugam uma casa ganham um pacote completo de benefícios: características da própria casa, acessibilidade para trabalhar e fazer compras, novos relacionamentos sociais (amigos, vizinhos, etc), serviços locais e outras facilidades como escolas e parques, a infraestrutura disponível do bairro e características do ambiente natural.

Há também uma variedade de tipos de moradias disponíveis para os consumidores: casas isoladas, geminadas, sobrados, térreas, apartamentos ou flats e assim por diante. A habitação individual varia também em qualidade e disponibilidade.

É importante lembrar que as opções de localização da moradia são, em muitos aspectos, um produto de restrição, na medida em que muitas vezes dependem dos tipos que estão disponíveis em locais específicos a preços acessíveis, conhecimento de alternativas, as expectativas do mercado, normas e leis daquela sociedade e o ambiente regulatório (Burgess, Skeltys 1992; Paaswell, Benjamin 1977)

Há também diferentes tipos de famílias: solteiros e casais (com ou sem crianças), pessoas que dividem uma moradia, aposentados e assim por diante. As pessoas tendem a viver em diferentes tipos de composição familiar no decorrer do seu ciclo de vida. Um dos mais frequentes trabalhos citados na literatura sobre mobilidade residencial, intitulada "Por que as famílias se mudam: um estudo na psicologia social da mobilidade residencial urbana ", de Rossi (1955), estudou a relação entre a mobilidade residencial e o ciclo de vida dos indivíduos. Em suma, Rossi concluiu que as composições familiares ajustam o seu consumo de habitação de acordo com o seu ciclo de vida. O movimento das famílias, ele sugere, não é um evento aleatório, mas é "determinado pelas necessidades de cada indivíduo, insatisfações e aspirações "(Rossi 1955, p.177); mudanças na estrutura familiar em termos de tamanho, idade dos membros e estado civil, por exemplo, todos trazem mudanças nas necessidades habitacionais que muitas vezes devem ser satisfeitas através da mudança. Diferentes tipos de famílias são conhecidas por fazerem diferentes tipos de escolhas em relação

ao local para viverem, suas necessidades e valores de acordo com seu estágio no ciclo de vida. Esta variação é discutida na seção seguinte.

Também é importante considerar que os tipos de posse tem um impacto no quanto as pessoas estão propensas a se mudar e onde elas escolhem viver. Como inquilinos geralmente têm menor custos de relocação, alguns autores têm teorizado que isso os torna mais "livres" para se mudar, considerando o mercado residencial, do que aqueles donos da sua própria moradia (Crane, 1996; Oswald 1999). Esta associação entre a posse da habitação e a mobilidade residencial tem sido apoiado por estudos empíricos australianos (Burgess & Skeltys 1992, Hassan, Zang & McDonnell-Baum 1996). A posse não afeta apenas a frequência dos movimentos das famílias, mas também impacta em escolhas de localização de habitação de formas importantes. Em um estudo de escolhas de localização de habitação nas duas maiores cidades da Austrália, por exemplo, Burgess E Skeltys descobriram que as áreas urbanas internas são dominadas por famílias de locatários, e que os inquilinos colocaram uma ênfase muito maior em reduzir o tempo de viagem para o trabalho do que as outras formas de posse. Eles descobriram que uma grande proporção do movimento das famílias para as áreas mais afastadas do centro foram daqueles que tinham a intenção em comprar a sua casa, e que para eles a condições de preço para compra do imóvel eram a sua prioridade na escolha da moradia e localização. Quando questionados sobre as suas prioridades nas decisões sobre habitação, essas famílias freqüentemente relataram a prioridade no acesso a trabalho para adquirir a casa própria (Burgess & Skeltys 1992).

3.2- Compreendendo as escolhas sobre localização

Esta seção fornece uma reflexão crítica sobre duas grandes teorias econômicas de escolha de localização de moradias discutida na literatura - a "maximização da utilidade" e a "Teoria de Tiebout". Depois disso, vários fatores conhecidos por influenciar as escolhas de localização de moradias serão discutidos em sub-ítem separadamente.

3.2.1- Teoria da Maximização da Utilização

Uma teoria influente em relação à escolha da localização é chamada de "teoria da maximização da utilidade". Esta é uma teoria econômica que sugere que as pessoas buscam minimizar custos de deslocamento, selecionando um local de moradia que ofereça maior acessibilidade para o seu local de trabalho, em alternativa podem aceitar um aumento dos custos de deslocamento em troca de uma habitação mais barata (Alonso 1964). Esta teoria também é chamada às vezes de "trade-off" entre custo de transporte e custo da terra, como se isto sugerisse que as famílias, literalmente, compensem os custos de deslocamento e de moradia entre si (Hoang & Wakely 2000, Krizek 2003).

Embora ainda influente, esta teoria tem sido sujeita a uma série de críticas (Hoang & Wakely 2000; Murie 1974; Richardson 1977; Sinai 2001; Sirgy, Grzeskowiak & Su 2005). Em primeiro lugar, presume-se que as famílias são livres para morar onde quiserem, quando na realidade elas se submetem a consideráveis desafios ao escolher um novo lugar para viver (Richardson, 1977). Existem relativamente poucas casas disponíveis em qualquer tempo e, por vezes, certos tipos de habitação só estão disponíveis em locais específicos (Casas novas na franja urbana por exemplo). Além disso, as restrições de tempo impõem limitações na procura de um lugar para viver. Essas restrições podem levar as famílias que decidem se mudar a escolher uma segunda melhor opção (Richardson, 1977).

Em segundo lugar, a teoria da maximização da utilidade também assume as informações fornecidas pelo mercado de imóveis. As pessoas raramente, se alguma vez, fazem escolhas baseadas em informações precisas. Em vez disso, as escolhas

baseiam-se frequentemente em conhecimentos limitados e em um número limitado de alternativas (Murie, 1974; Sinai, 2001). Além disso, as avaliações feitas pelas famílias é muitas vezes afetada pela sua experiência no mercado imobiliário (Sirgy, Grzeskowiak & Su, 2005).

Uma outra crítica da teoria refere-se à sua ignorância em relação a outros fatores de grande importância sobre as escolhas de moradia. Hoang e Wakely (2000) sugerem que tais teorias são falhas em função do seu "determinismo econômico rígido" (Hoang & Wakely 2000, p.33) e em vez de ser o resultado de um "trade-off" entre capacidade financeira de aquisição e espaço" (Hoang & Wakely 2000, p.33). Os padrões de localização residencial também são influenciados por fatores de status social e qualidade da habitação. Não é necessário mergulhar profundamente na literatura disponível para encontrar evidências de que as escolhas de habitação estão realmente cheias de complexidade. Estas escolhas envolvem uma vasta gama de fatores não econômicos, tais como desejos de segregação racial ou religiosa (Guo & Bhat 2006, Stringer, Cornish & Finlay 1991; Toussaint-Comeau & Rhine 2004), reflexões de auto-imagem e status social (Kenyon & Heath, 2001), Lindstrom 1997, Marcus 1995, Sirgy, Grzeskowiak & Su 2005), acesso a espaços abertos e outras características naturais (Kaplan & Austin, 2004; Vogt & Marans 2004), preferências projeto de bairro (Morrow-Jones, Irwin & Roe 2004; Myers & Gearin 2001), o acesso a oportunidades de recreação (Colwell, Dehring & Turnbull 2002) e outros fatores do estilo de vida (Gans, 1968; Krizek & Waddell 2002).

As críticas mais poderosas desta teoria relacionam a mudança das estruturas familiares e dos locais de trabalho nas cidades em muitos países desenvolvidos, por exemplo, Waddell argumenta que "os centros suburbanos de emprego tem superado os distritos empresariais localizados nos grandes centros urbanos em importância, um aumento dramático na participação da mão-de-obra feminina fez com que os agregados familiares com dupla renda fossem mais prevalentes do que os agregados familiares com um único trabalhador, e viagens não-trabalho agora superam as viagens de trabalho em casa" (Waddell 1996, p.1). Agora, mais do que nunca, as escolhas familiares em relação ao emprego e residência são muitas vezes feitas em conjunto. As mudanças e adaptações dos papéis dos homens e mulheres nas

responsabilidades familiares, ou seja, o aumento da prevalência de agregados familiares de carreira dupla significa que a interação entre as decisões de localização da moradia e deslocamento são mais complexas do que era antes.

Há um corpo substancial da literatura de pesquisa que foca em como as decisões de localização atuam nesses domicílios em que há dois provedores de renda (ver, por Abraham & Hunt 1997; Chapple & Weinberger 2000; Davis 1993; Freedman & Kern 1997; Green 1997; Hanson & Pratt 1991; Rouwendal 1998; Rouwendal & Meijer 2001; Rouwendal & Rietvald 1994; Sermons & Koppelman 2001; Singell & Lillydahl 1986; Timmermans et al. 1992; Tkocz & Kristensen 1994; Van Ommeren, Rietvald & Nijkamp 1998; Waddell 1996). As mulheres que trabalham tendem a ter deslocamentos menores que os homens e tem sido a hipótese de que isso se deve em grande parte à sua desproporcionalidade na participação em tarefas de manutenção doméstica e criação de filhos (Fanning Madden, 1981; Sermons & Koppelman 2001; Waddell 1996).

A influência que o local de trabalho das mulheres tem sobre a escolha da localização residencial nestas famílias não é clara. O estudo de Waddell (1996) em Oahu, Havaí, mostrou que os deslocamentos das mulheres tiveram menos influência sobre a escolha da localização residencial do que dos homens e as mulheres mostraram uma probabilidade mais elevada de uma mudança de trabalho que segue um movimento de mudança de moradia. No entanto, pesquisas posteriores parecem contradizer essa descoberta. Seguindo o Análise de dados de censo para várias regiões metropolitanas nos EUA (Filadélfia, Chicago, San Francisco, Detroit e Houston), Freedman e Kern (1997) sugerem que o local de trabalho das esposas trabalhadoras afeta não apenas o domicílio residencial, mas também o local de trabalho de seu marido. Estudo de Gou e Bhat (2006) Que utilizou dados de pesquisas de viagens na área da Baía de São Francisco, EUA, descobriu que "as famílias tendem a situar-se perto dos locais de trabalho dos trabalhadores da família. Em particular, os agregados familiares situam-se próximos do local de trabalho das esposas "(Guo & Bhat 2006, p.9). Contudo, o apoio a estas descobertas não é unânime, por exemplo, em outro estudo americano usando dados de 2001, encontrou que as decisões de deslocamento em Famílias de renda dupla operavam como "complementos" e não como "substitutos", ou seja, a seleção dos melhores rotas de deslocamentos entre o

local de trabalho e a residência são escolhidos em conjunto para ser mais longo ou mais curto para ambos os cônjuges. Este estudo incluiu apenas famílias onde ambos os cônjuges se desloca para o trabalho de carro, por isso é difícil dizer se a descoberta pode ser aplicada a duas famílias de trabalhadores que viajam por outros modais.

3.2.2- Teoria de Tiebout

Outra teoria importante é chamada de "hipótese Tiebout", após o artigo seminal de Charles Tiebout (1956). De acordo com essa teoria, o principal fator de escolha do local de moradia é a qualidade e o custo dos serviços municipais (Friedman 1981; Reshovsky 1979). A ideia central é que os potenciais compradores de uma residência ponderem entre o valor dos serviços locais contra os impostos locais e, em seguida, tomem decisões sobre a escolha de moradia que melhor revelem suas preferências por esses serviços (Friedman 1981, John, Dowding & Biggs 1995). Estes incluem bibliotecas públicas, serviços de saúde, educação, recolha de lixo e limpeza de ruas, serviços de lazer (Incluindo parques e instalações desportivas), serviços sociais e aplicação da lei (Dowding & John, 2002).

Essa teoria tem sido sujeita a muitas das mesmas críticas que o modelo trade-off. Ou seja, que os consumidores de habitação têm total mobilidade e pleno conhecimento sobre suas decisões de habitação (John, Dowding & Biggs 1995). Para alguns, esta teoria fornece alguma explicação do movimento de famílias mais ricas para áreas suburbanas, testemunhado em cidades dos EUA, muitas vezes referido como o efeito "vôo do Que pode permitir-lhe escapar dos problemas fiscais e sociais da cidade (Bayoh, Irwin & Haab 2006; John, Dowding & Biggs 1995).

De todos os serviços públicos há ampla evidência de que a percepção da qualidade das escolas tem a maior influência sobre decisões de localização residencial (Bayoh, Irwin & Haab 2006; Jae Hong Kim, Pagliara & Preston 2005; Morrow-Jones, Irwin & Roe 2004; Vogt & Marans 2004). Como se poderia esperar, a influência deste fator é particularmente pronunciado em famílias com crianças em idade escolar (Tae-Kyung Kim, Horner & Marans 2005). No entanto, Myers e Gearin (2001) argumentam que, embora a qualidade da escola continue a ser importante nas escolhas de

localização de moradias, a sua influência tem diminuído proporcionalmente à diminuição das famílias com crianças.

Uma leitura da literatura sugere que as decisões de localização do domicílio não são apenas influenciadas pelo acesso ao trabalho e aos serviços locais. Uma série de outros fatores atuam quando as famílias escolhem onde morar. Estes são brevemente discutidos a seguir.

3.2.3- Fatores Raciais e Socioeconômicos

O tipo de pessoas que vivem na comunidade pode desempenhar um papel fundamental na escolha de moradia das pessoas . Muitos estudos anteriores sobre pesquisa em habitação mostraram que a estratificação social e homogeneidade são importantes fatores na escolha da localização das moradias (Sirgy, Grzeskowiak & Su 2005). South e Crowder (1997) descobrem que "a suburbanização é em parte desejo de segregação em que os agregados familiares de classe superior se mudam para se distanciar daquelas famílias de classe mais baixa "(South e Crowder em Bayoh, Irwin & Haab 2006, p. 102) e Lindstrom (1997) enfatizam a importância de valores e "mundos culturais" nas escolhas de localização de moradias. Trabalho empírico recente continua a apontar a influência desses fatores. Gou & Bhat (2006), por exemplo, mostram que nos EUA "as famílias tendem a se localizar em uma área com alta proporção de outras famílias com uma estrutura familiar semelhante e tamanho do agregado familiar como o seu próprio " (Guo & Bhat 2006, página 12). Além disso, vários estudos descobriram que os Fatores étnicos influenciam a localização residencial, como a de Toussaint-Comeau e Rhine (2004), que destacam a tendência dos imigrantes hispânicos nos EUA de morar em " Bairros étnicos".

3.2.4- Densidade Populacional e Arquitetura da Vizinhança

Outra consideração importante nas escolhas de habitação é o tipo de projeto de vizinhança. Myers e Gearin (2001) apresentam evidências de pesquisas, feitas nos Estados Unidos, que mostram que a preferência por moradias localizadas centralmente em bairros acessíveis é mais do que o dobro em famílias mais velhas.

Sugerem que esta preferência combinada as mudanças demográficas, notavelmente uma população em envelhecimento e um decréscimo no número dos domicílios com crianças, provocará um aumento significativo na demanda por tais moradias. No entanto, pesquisas posteriores por Morrow-Jones et al (2004) explorando as preferências dos consumidores para projetos de bairros "neotradicional" ou "novo urbanista" mostraram uma clara preferência por cidades com menor densidade, bairros cul-de-sac, entre uma amostra de proprietários em Franklin County, Ohio. Esta pesquisa utilizou Preferência declarada (também chamada de análise conjunta), o que foi mais vantajoso porque permitiu aos pesquisadores controlar fatores como qualidade das escolas, segurança, acesso ao espaço aberto público, etc. A principal vantagem sobre a abordagem de preferência tradicional que tem sido considerado por especialistas é que permite o exame das preferências por opções de habitação não disponíveis atualmente no mercado. Entretanto, há uma pergunta sobre se os respondentes podem realmente imaginar as características e necessidades sobre infraestrutura de vizinhanças com os quais são apresentados. Além disso, o método de Preferência Declarada também pode ser sujeita a várias formas de viés, incluindo "viés de não-comprometimento", uma vez que as famílias podem declarar que vivem de uma forma diferente da que de fato vivem; e respostas sobre políticas públicas e estratégias de desenvolvimento das cidades, em que as famílias respondem de forma a obter determinados resultados políticos (Walker et al., 2002).

3.2.5- Acessibilidade Habitacional

Como a maioria das famílias faz escolhas de habitação dentro de restrições orçamentárias, o custo das habitações é um fator significativo nas escolhas de localização das famílias. Um importante estudo australiano considerou que a acessibilidade à aquisição de habitação combinado com o desejo de obter a propriedade de uma casa, é um dos Razões pelas quais as famílias se mudam para a franja urbana (Burgess & Skeltys, 1992). Isto é especialmente verdadeiro para aqueles que adquirem o primeiro imóvel, os mais jovens. Conforme mencionado anteriormente, a proximidade com o local de trabalho é um das principais prioridades relatadas por essas famílias e as evidências disponíveis sugerem que, na maioria das

vezes, essas famílias aumentam sua viagens de deslocamento no dia-a-dia depois de se moverem (Burgess & Skeltys, 1992).

3.2.6- Outros fatores de qualidade de vida

Uma série de fatores, geralmente classificados como características de "qualidade de vida", são também conhecidos por influenciar as escolhas de localização de moradias. Esses fatores se relacionam com os estilos de vida, preferências de lazer e recreação, ligações familiares, estética dos arredores e sentimentos de segurança.

Colwell et al (2002) exploraram a conexão entre as preferências por recreação (especialmente atividades ao ar livre dependentes de locais fora das áreas urbanas, tais como esqui, Mergulho autónomo ou escalada) e a tendência para as pessoas escolherem uma residência Localização perto do local de recreação. Alegam que a preferência dos consumidores pelas atividades de recreação exerce influência sobre a localização residencial. Quanto mais forte o desejo para recreação, mais provável é uma pessoa se localizar perto de locais de recreação.

Outros autores enfatizaram a importância das conexões familiares e sociais em escolhas residenciais. Winstanley et al afirmam que "muitas pessoas relutam em deixar o ambiente familiar e conveniente ao qual se acostumaram" (Winstanley, Thorns & Perkins 2002, p 817) e isso é consistente com os resultados de estudos de mobilidade residencial que mostram muitas pessoas que se mudam procuram fazê-lo em localizações próximas as suas antigas residências (Burgess & Skeltys 1992).

Vários pesquisadores também analisaram o impacto do acesso ao espaço aberto e recursos naturais em decisões residenciais. Dois estudos recentes sobre as atitudes de compradores residências em Detroit, Michigan, forneceram algumas evidências de que o desejo de estar "Próximo à natureza" desempenha um papel significativo nas decisões de habitação na franja urbana (Kaplan & Austin 2004, Vogt & Marans 2004). Embora Vogt e Marans (2004) acham essas características ambientais importantes, os layouts dos bairros e das casas, além da qualidade das escolas foram consideradas os fatores mais relevantes na hora de decidir se mudar por parte das famílias.

As reflexões sobre a auto-imagem e o status social também parecem desempenhar um papel importantes nos processos de decisão sobre escolha do local de moradia. Sirgy et al (2005) estabelecem uma distinção entre Congruência "e" auto-congruência ". A congruência funcional relaciona-se basicamente com os aspectos de uma escolha de moradia onde a auto-congruência é mais simbólica e reflete a idéia do comprador de sua própria personalidade, classe, preferências estéticas e também como eles desejam ser vistos por outros (Sirgy, Grzeskowiak & Su 2005). O argumento que os autores defendem é que nos processos de decisão sobre habitação, os compradores devem considerar os aspectos funcionais e simbólicos da decisão de moradia.

Isto é semelhante ao conceito de "identidade de assentamento" de Marcus, baseado em dados qualitativos coletados por meio de entrevistas em profundidade, ela sugere que as pessoas "tendem a se sentir mais confortáveis em um determinado tipo de lugar, seus valores, estilo de vida e imagem "(Marcus 1995, p. 201). Esta preferência de lugar determina a identidade de assentamento de uma pessoa que é muitas vezes moldada por experiências passadas ou infantis (Marcus 1995). Outros teóricos utilizam a idéia de classificações de estilo de vida para conceituar a localização da habitação. Gans (1968) Identificou e descreveu cinco estilos de vida diferentes em áreas urbanas nos EUA: «Cosmopolitas», «solteiros e sem filhos», «aldeões étnicos», «privados» e "Preso" ou móvel descendente. Krizek e Waddell (2002) enfatizaram a necessidade de reconhecer a natureza integrada das decisões das famílias sobre localização e comportamento de viagem. Afirmam que as decisões de longo prazo sobre localização e decisões de curto prazo sobre comportamento de viagem estão interligadas e mutuamente se reforçando. Usando dados do estudo de transporte de Puget Sound em 1989, conduziu uma análise de cluster sobre o comportamento de viagens das famílias, local de trabalho, propriedade de veículos e opções de localização residencial que resultaram na identificação de nove "classificações de estilo de vida" (aposentados, solteiros, trabalhadores moradores do centro da cidade, idosos ; trabalhadores de alta renda; usuários de transporte coletivo; Corredores de recados suburbanos; Família e Participantes orientados para a atividade; Workaholics suburbanos; Exurban, os viajantes de família). Estas classificações representam

preferências e gostos que determinam o comportamento de viagem e localização residencial.

3.3-Influência dos fatores de transporte nas escolhas de localização

Os resultados de estudos que exploram o papel dos fatores de transporte nas escolhas de localização das famílias tem sido mista. Enquanto alguns pesquisadores acreditam que os fatores de transporte desempenham um papel importante na localização de moradia das famílias, outros consideram que o elevado nível de acessibilidade oferecido para aquisição de automóveis particulares em quase todas as cidades das áreas metropolitanas diminuem a importância dos fatores de transporte.

À medida que as sociedades mudam, mudam também os padrões de transporte e as aspirações de moradia. O aumento das famílias de renda dupla complica a escolha do local de moradia em relação ao local de trabalho. Outro fator de relevância contemporânea é a crescente popularidade da opção de trabalho home-office. Embora poucos estudos empíricos tenham explorado o impacto dessas novas tecnologias sobre as escolhas de locação das moradias, alguns pesquisadores sugerem que tais medidas têm o potencial de induzir a descentralização do desenvolvimento urbano (Tayyyaran, Khan & Anderson, 2003).

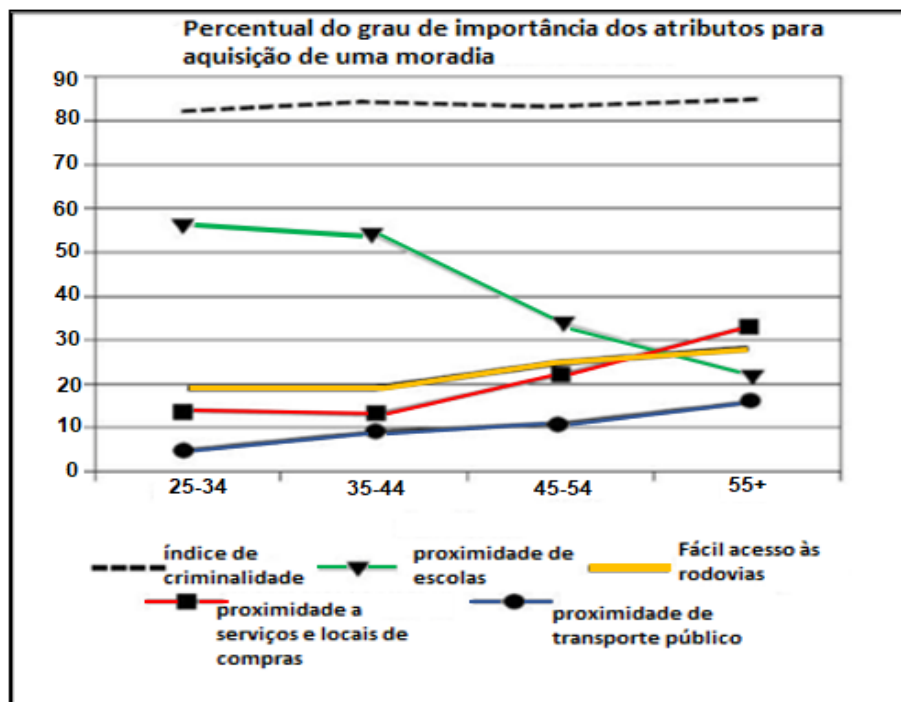
Em um estudo do comportamento de deslocamento e localização residencial em Los Angeles, EUA, Giuliano e Small (1993) concluíram que as famílias geralmente se deslocam mais do que eles precisam e isso sugere que o transporte, ao local de trabalho, pelo menos, não é um determinante importante sobre a localização residencial. Os autores deste estudo propõe uma série de hipóteses que podem explicar esse padrão: os indivíduos não consideram os deslocamentos muito onerosos; frequente troca de empregos e os altos custos para se mudar levam as famílias a escolher a acessibilidade para o futuro emprego e não apenas seu trabalho atual; famílias de dois trabalhadores não conseguem encontrar trabalho que seja próximo da moradia para ambos; viagens de trabalho não estão se tornando mais importante ou; na escolha de um lugar para viver as famílias colocam maior ênfase

nas características de habitação ou do bairro do que eles fazem em fatores de transporte (Giuliano & Small 1993).

Por outro lado, a mais recente pesquisa utilizando o método da preferência declarada explorou o comportamento das escolhas de localização em Oxfordshire, Reino Unido, e descobriram que fatores de transporte foram importantes determinantes do movimento de troca de moradia e escolha do local. O estudo verificou que um aumento no tempo de viagem ou custo para trabalhar ou fazer compras foi um bom indicativo do movimento de troca de moradia (ou seja, um 'fator de impulso'). Os autores concluíram que “as pessoas preferem localizações residenciais com uma combinação de tempo de deslocamento mais curtos, de transporte de mais baixo custo, menor densidade e maior qualidade da escola”(Jae Hong Kim, Pagliara & Preston 2005).

Os dados da pesquisa dos EUA, realizada por Myers e Gearin (2001), extraída do artigo de Montgomery e Curtis (2006), mostra que a importância dos fatores de transporte em relação a outros fatores muda conforme o estágio do ciclo de vida. A figura 8 ilustra a dramática redução da importância da qualidade da escola nas decisões de localização com a idade e o aumento da importância do acesso a transportes públicos e da rede rodoviária.

Figura 8 : Grau de importância segundo fatores de escolha em relação à idade nos EUA



Fonte : Melanie Montgomery; Carey Curtis-Housing Mobility and Location Choice-2006

3.4 Fatores de determinações econômicas

A maior parte da literatura acadêmica sobre as decisões de posse de habitações enfatiza um dos três conjuntos de fatores assumidos para influenciar as decisões sobre possuir e alugar habitação: considerações econômicas e financeiras, características sociodemográficas e condutores psicológicos e comportamentais (Fu 2013). A mais comum delas é a literatura sobre fatores econômicos, a maioria dos quais está fundamentada, implícita ou explicitamente, na teoria econômica neoclássica do comportamento do consumidor (Arnott, 1997; Megbolugbe, Marks e Schwartz, 1991; Hubert 2007). Esta teoria postula que as decisões de consumo são o produto de preferências para determinados bens, dadas as restrições na oferta e os recursos disponíveis para fazer compras (Megbolugbe, Marks e Schwartz, 1991). No caso de decisões de posse de habitação, esta teoria sugere que as decisões sobre possuir versus alugar habitação são determinadas pela combinação de demandas individuais para atributos associados com diferentes tipos de posse e restrições à capacidade de um indivíduo para acessar o tipo desejado de posse.

A teoria econômica neoclássica baseia-se na suposição de que os indivíduos são decisores racionais que procuram apenas maximizar a utilidade derivada das suas escolhas de consumo (Megbolugbe, Marks e Schwartz, 1991). A economia neoclássica também pressupõe que as preferências por bens de consumo diferentes são reveladas através de observações de escolhas reais feitas sob condições individuais e de mercado conhecidas (Timmermans, Molin e van Noortwijk 1994, Jansen, Coolen e Goetgeluk, 2011). Nos estudos sobre as decisões de posse, o status atual de posse de uma família (isto é, o produto das escolhas de posse feitas no passado) é, portanto, suposto para revelar preferência de posse, enquanto observou características econômicas e sócio-demográficas (por exemplo, renda, idade, raça / etnia, grau de instrução, estado civil, tamanho e composição da família) são usados como proxies para os tipos de serviços de habitação de que necessitam, exigem ou podem pagar (Jones, 1989, Boehm, Haurin, Hendershott e Wachter, 1996, Gyourko e Linneman 1996, Gyourko, Linneman e Wachter 1999, Gabriel e Painter, 2003, Haurin e Rosenthal, 2004, Di e Liu, 2007). As condições de mercado consideradas nestes estudos também podem incluir níveis e mudanças nos preços

das casas, taxas de juros e exigências de qualificação de hipotecas, taxas de imposto e deduções para os proprietários e ganhos de capital esperados de propriedade (Follain e Ling 1988, Goodman 1988, Linneman e Wachter 1989 Haurin 1991, Poterba 1991, Ortalo-Magné e Rady 2002, Sinai e Souleles 2005).

Naturalmente, a habitação difere de muitas outras escolhas do consumidor porque é tanto um investimento quanto um bem de consumo (Megbolugbe, Marks e Schwartz, 1991). Henderson e Ioannides (1983) estiveram entre os primeiros economistas a modelar a demanda por essas duas funções como determinantes das decisões de posse, percebendo que quando a demanda de investimento de um indivíduo é pelo menos tão grande quanto a sua demanda de consumo, a posse é preferida ao aluguel. No seu modelo, a riqueza e a renda são os principais impulsionadores dessas funções de demanda, com os consumidores de maior renda e de renda mais alta possuindo geralmente tolerâncias de risco maiores e, portanto, preferências por possuir, com resultado oposto para aqueles com menos riqueza e renda. Testes empíricos confirmaram essas premissas teóricas na demanda real de moradia e nas decisões de posse de proprietários e inquilinos (Ioannides e Rosenthal 1994, Brueckner 1997, Frantantoni 1998, Ortalo-Magné e Rady 2002, Sinai e Souleles, 2005).

4. PREMISSAS SOBRE OS ANSEIOS DO PÚBLICO EM RELAÇÃO AOS ATRIBUTOS DE LOCALIZAÇÃO E CARACTERÍSTICAS DE MORADIA

Este capítulo discorre sobre os resultados encontrados nos trabalhos de Brandstetter (2004), ABIBI (2009) e WIDEMAN e KELLY (2011), os quais servirão de base para as análises dos dados encontrados por meio da pesquisa desenvolvida neste trabalho. Ambos mergulham em análises da realidade do comportamento das diferentes composições familiares quanto as suas preferências de localização e moradia, abordando diferentes métodos de pesquisa.

4.1- Análise do comportamento dos clientes do mercado imobiliário com ênfase na mobilidade, escolha e satisfação residenciais, Brandstetter(2004)

O trabalho Brandstetter busca discutir os principais aspectos que norteiam o comportamento do consumidor do mercado imobiliário, revisando o tema sob três óticas literárias distintas, porém complementares. Tais estudos baseiam-se na definição do termo comportamento do consumidor proveniente da literatura de marketing. Em seguida a fundamentação teórica enfoca a literatura da geografia sócio-demográfica, apresentando os principais trabalhos sobre o comportamento do consumidor envolvendo desde a decisão da mudança de moradia, a seleção final do imóvel a ser comprado e o processo de formação da satisfação residencial.

O comportamento do consumidor é posteriormente analisado sob a ótica da literatura proveniente da arquitetura, em especial dos textos que tratam da relação ambiente-comportamento.

O trabalho também busca apresentar uma proposta metodológica mediante o conhecimento aprofundado do comportamento do consumidor e a caracterização de sua carreira habitacional.

O método de pesquisa proposto é o estudo de caso múltiplo para obtenção das informações pertinentes à demanda. O segmento de enfoque do trabalho é constituído pelas classes medianas de renda. A investigação salienta a importância dos aspectos comportamentais dos diversos arranjos familiares sobre o processo de formação da satisfação residencial e os motivos que provocam a mobilidade entre moradias ao longo da carreira habitacional.

4.1.1- Quanto aos resultados

As conclusões quanto aos resultados obtidos no trabalho de Brandstetter (2004) seguem a seqüência de hipóteses delineadas no preâmbulo do seu trabalho.

A **hipótese geral** é que o comportamento do consumidor do mercado imobiliário pode ser caracterizado a partir da investigação da carreira habitacional familiar e da satisfação com a moradia atual.

Tal hipótese foi confirmada a partir da aplicação da metodologia de cunho qualitativo que investigou as carreiras habitacionais de cinquenta núcleos familiares, comprovando não somente a aplicabilidade do método proposto quanto a possibilidade do entendimento do comportamento da demanda a partir da visão conjunta de todos os processos de mobilidade, escolha e satisfação ocorridos ao longo da vida.

Hipótese 1 - Os conceitos vinculados ao comportamento da demanda desenvolvidos pela literatura sócio-demográfica (mobilidade residencial, escolha da habitação e satisfação residencial) podem ser compatibilizados com os conceitos definidos pela literatura clássica do comportamento do consumidor da área do marketing.

Hipótese 2 - A investigação da carreira habitacional permite correlacionar aspectos sócio-econômicos e comportamentais do núcleo familiar aos diversos processos de mobilidade e escolha da habitação ocorridos ao longo do curso da vida.

Hipótese 3 - As variáveis apontadas pela literatura sócio-econômica e demográfica: idade, estágio do ciclo de vida familiar, renda mensal familiar, patrimônio, propriedade do imóvel e razão para mudança de moradia são as principais determinantes do comportamento de mobilidade e escolha residencial.

Segundo Brandstetter (2004), cabe ressaltar a preponderância do estágio do ciclo de vida familiar e das variáveis econômicas sobre o comportamento de escolha. Estas

variáveis aliadas à condição de propriedade do imóvel e a motivação para a mudança de moradia determinam grande parte da satisfação residencial.

Hipótese 4 - Núcleos familiares pertencentes a um mesmo segmento definido pelas variáveis renda e estágio do ciclo de vida familiar possuem semelhantes motivações para mudança de moradia no caso de mudanças voluntárias (excluindo, portanto, as mudanças induzidas, por exemplo, por motivos profissionais).

Hipótese 5 - O processo de formação da satisfação residencial ocorre de modo semelhante para os arranjos familiares pertencentes a um mesmo estágio do ciclo de vida familiar, dadas as mesmas condições econômicas familiares.

Conforme mencionado anteriormente, os casos analisados permitiram concluir pela preponderância da variável estágio do ciclo de vida familiar sobre o comportamento da demanda, incluindo a satisfação residencial.

Hipótese 6 - Existem diferenças entre os imóveis declaradamente preferidos no momento anterior à escolha e os imóveis efetivamente escolhidos; tais diferenças devem-se em parte pela restrição e influência da oferta disponível no mercado.

Cerca de 27 casos manifestaram a limitação da oferta de alternativas no mercado, seja por limitação do preço ou por limitação da combinação de atributos desejados.

A existência de um objetivo a ser realizado a partir da mudança de residência é uma condição necessária, mas não suficiente para a mudança acontecer. Os indivíduos mudam de moradia somente quando existem oportunidades de moradia e recursos disponíveis.

Segundo Brandstetter (2004), a falta de opções disponíveis levou em vários casos à mudança de preferências durante o processo de busca da nova moradia. Isto evidencia uma mudança de comportamento relativamente comum entre o momento inicial da busca e o momento da decisão final. Esta mudança comportamental também é típica do processo de avaliação de alternativas e do contínuo conhecimento de novos atributos.

Brandstetter (2004) entende que a limitação da oferta é determinante em grande parte da diferenciação entre a preferência declarada no momento anterior à busca e a preferência revelada no momento posterior à escolha.

Além da análise da confirmação das hipóteses, cabe ainda ressaltar que as motivações para mudança de imóvel devem ser entendidas com base nas decisões passadas relativas à moradia. A satisfação residencial tende a aumentar a cada moradia e difere de família para família, especialmente pelo fato de que diferentes grupos de renda possivelmente irão possuir diferentes aspirações e histórias. A escolha do imóvel também difere de acordo com o poder aquisitivo de cada morador e, especialmente, em função do número de imóveis previamente adquiridos. No caso específico de alguns moradores de maior renda, o planejamento de um imóvel na fase inicial do casamento que venha a suprir as futuras necessidades familiares leva a uma probabilidade menor de mobilidade residencial. Ao contrário, pessoas de menor poder aquisitivo tendem a se satisfazer meramente com o imóvel que consideram adequado a sua acomodação.

Nem sempre a população atua no mercado sob a forma de uma hierarquia residencial. Sob esta ótica as pessoas tendem a melhorar suas rendas ao longo do tempo e, conseqüentemente, investem progressivamente em sua carreira habitacional, ou seja, existe uma tendência óbvia de melhoria da moradia para cada mudança residencial. Entretanto, alguns casos estudados evidenciaram que muitas situações de mudança não são racionais perante esta perspectiva. Muitos moradores não necessariamente melhoram de moradia a cada mudança residencial e este comportamento tem em especial duas razões explicativas.

A primeira diz respeito ao processo de individualização que vai além da concepção do ciclo de vida. A hipótese implícita por trás da carreira habitacional está na centralização dos valores familiares e a concomitante prioridade da moradia de alta qualidade. Entretanto as diferenciações nos cursos da vida e as limitações de renda abrem para a diminuição desta centralização na moradia, provocando uma heterogeneidade nas preferências habitacionais.

Estes fatores podem dividir a população em segmentos, não em termos financeiros, mas sim, em termos de preferências. Além das características do ciclo de vida, as diferenciações de estilo de vida também explicam as escolhas residenciais.

A segunda razão está relacionada com a crescente mobilidade que figura em vários aspectos da vida humana. Mudanças profissional e marital fazem parte do curso da vida e implicam em mudanças residenciais. Neste sentido, a mudança de moradia será avaliada em conjunto com a aceitação da nova mudança pessoal. Muitas vezes a residência, seus atributos e todo o custo envolvido na mudança podem interferir na escolha pessoal. A racionalidade de um morador em aceitar uma mudança residencial envolverá a avaliação dos objetivos a serem conquistados perante a mudança de moradia.

Como síntese das principais variáveis determinantes da escolha residencial apresenta-se abaixo as características pessoais e a sua relação com o processo de escolha da nova moradia, segundo Brandstetter (2004) :

- Estágio do ciclo de vida familiar: Em cada estágio do ciclo de vida, existem preferências específicas. A localização do imóvel é importante nos primeiros estágios (anteriores aos nascimentos dos filhos) pela proximidade ao local de trabalho e posteriormente ao nascimento dos filhos, pela proximidade de escolas e comércio.

O espaço também é uma variável importante em todos os estágios, porém é mais determinante da escolha quando muda a composição familiar (por exemplo, com o nascimento e a saída dos filhos de casa)

A vizinhança torna-se mais importante quando os filhos estão em crescimento e no último estágio do ciclo de vida (quando o atributo encontra-se associado ao status social)

- Renda e Patrimônio financeiro familiar : A renda e o patrimônio financeiro são altamente determinantes da escolha. Constituem as variáveis que permitem o acesso aos atributos desejados pela família .

Alguns atributos como o padrão do imóvel são mais valorizados por famílias mais maduras (quando a condição financeira familiar está consolidada) e já foram satisfeitas as condições de custo, espaço e localização

O preço do imóvel, fortemente determinante da escolha, encontra-se diretamente dependente da condição financeira familiar. A disponibilidade financeira influencia

a extensão do processo de busca, limitando a avaliação de alternativas qualitativa e quantitativa e, indiferente a qualquer característica sócio-econômica ou demográfica familiar, permanece como a condição necessária e suficiente da escolha.

- Propriedade do imóvel : Famílias já proprietárias de imóvel conduzem o processo de busca de forma mais sistemática e tendem a analisar um número maior de atributos. A busca pelo primeiro imóvel próprio encontra-se mais restrita a uma menor combinação de atributos, geralmente o preço, a localização e o espaço.
- Tipologia do imóvel atual: A experiência positiva ou negativa em apartamentos ou casas é determinante da escolha da próxima moradia. Geralmente os atributos motivadores da mudança residencial (e, portanto, determinantes da próxima escolha) estão associados à tipologia do imóvel atual.
- Composição familiar: O número de pessoas que compõem a família, bem como sua composição, influenciam a escolha do imóvel, em especial em relação aos atributos do espaço, projeto e localização.

A condição financeira familiar irá determinar a extensão com que o projeto (número de quartos e ambientes necessários à composição familiar) do novo imóvel irá satisfazer as necessidades familiares. Entretanto, cada membro da família possui preferências específicas as quais podem ser determinantes em uma tomada de decisão (por exemplo: filhos adolescentes preferem quartos separados; existência de um local destinado ao trabalho dentro do ambiente doméstico como um home office; necessidade de uma dependência completa de empregada no caso de famílias que possuem funcionários que moram juntos; necessidade de suítes adequadas a pessoas idosas, entre outros).

- Idade: A idade está diretamente relacionada à condição financeira familiar e ao estágio do ciclo de vida. A escolha é mais restrita à localização e ao preço entre os mais jovens. Os mais velhos já conduzem escolhas mais sistemáticas, em especial, devido ao maior número de experiências vividas em outras moradias, passando a considerar com mais evidência outros atributos como o padrão, a vizinhança, a segurança e a tranquilidade do bairro.

A figura 9 abaixo apresenta a síntese dos principais aspectos do comportamento da demanda por estágio do ciclo de vida familiar do trabalho de Brandstetter (2004).

Figura 9- Síntese dos principais aspectos do comportamento da demanda por estágio do ciclo de vida familiar

Estágio do ciclo de vida familiar	TIPOLOGIA MAIS CARACTERÍSTICA DE MORADIA	ATRIBUTOS MAIS VALORIZADOS DA MORADIA	ASPECTOS FINANCEIROS E PROFISSIONAIS	ASPECTOS MAIS COMUNS DE MOBILIDADE
Solteiro sem filhos	casa dos pais ou apartamento alugado	proximidade do trabalho praticidade	início da carreira profissional	intenção de mudança para casamento
Casal sem filhos	imóvel alugado ou cedido	proximidade do trabalho praticidade	início da carreira profissional	1 intenção de mudança para melhorar padrão e aumentar espaço
Família com crianças	casa alugada ou própria	espaço (n° quartos) área de lazer proximidade de escolas	tendência a aumento de gastos com filhos	2 intenção de mudança por espaço ou por aluguel
Família com adolescentes	casa própria	espaço (n° de quartos) projeto adequado proximidade de escolas vizinhança	carreira profissional em consolidação	3 intenção de mudança por vizinhança, localização ou padrão
Família com adultos	casa ou apartamento próprio	projeto adequado, vizinhança, segurança, personalização	carreira profissional consolidada	intenção de mudança por vizinhança, segurança ou padrão
Casal cujos filhos saíram	casa ou apartamento próprio	projeto adequado, espaço, vizinhança, segurança praticidade, tranquilidade, personalização	aposentadoria	4 intenção de mudança por praticidade, espaço, perda de identidade com o lar
Divorciado sem filhos morando junto	apartamento alugado ou próprio	proximidade do trabalho e dos filhos	diminuição do patrimônio	intenção de mudança por padrão e espaço
Viúvo sem filhos morando junto	apartamento próprio	proximidade dos filhos e segurança	aposentadoria recebimento de pensão	intenção de mudança por localização(proximidade dos filhos)

Fonte : Brandstetter 2004

Segundo as conclusões do trabalho de Brandstetter (2004), há quatro mudanças residenciais características das carreiras habitacionais, conforme apresentado na Figura 3 acima:

1. A primeira diz respeito à mudança devido ao casamento.
2. A segunda está ligada essencialmente à busca por mais espaço devido ao nascimento dos filhos.
3. A terceira está ligada à busca pela propriedade do imóvel (caso ainda não tenha se concretizado na mudança anterior) e à busca pela adequação do

projeto (número de quartos e ambientes necessários à rotina familiar), aumento do padrão e localização ideal.

4. A quarta mudança geralmente relaciona uma nova moradia a um novo momento da vida familiar, quando os filhos já saíram de casa e existe uma nova realidade com a aposentadoria, marcando a busca por tranqüilidade e praticidade, sem abdicação da vizinhança, da segurança e do padrão.

Analisando-se a síntese dos principais aspectos do comportamento da demanda por estágio do ciclo de vida familiar do trabalho de Brandstetter (2004), conforme resultados apresentados na Figura 9, pode-se constatar a predominância da priorização dos atributos de localização em detrimento dos atributos de características de moradia para os estratos de estágio de ciclo de vida familiar: Solteiros sem filhos, Casal sem filhos, Divorciado sem filhos, Viúvo sem filhos.

Em relação aos estratos : Família com crianças, Família com adolescentes, Família com adultos e Casal cujos filhos saíram observa-se um equilíbrio em termos de priorização dos atributos de localização e de características de moradia.

4.2 - Proposta de Metodologia para Reconhecimento de Anseios de segmento do Mercado Residencial, ABIBI (2009)

Neste trabalho é proposta uma metodologia para reconhecimento de anseios de segmento do mercado de real estate residencial. Foi desenvolvido um protocolo contemplando um projeto de pesquisa para a formação de um banco de dados e o tratamento adequado das informações. O projeto de pesquisa parte do desenvolvimento de um questionário seguindo orientações científicas, fundamentado nas teorias de segmentação e nos fatores psicodinâmicos de influência do consumidor, resultando na estruturação de um banco de dados com as informações sobre o perfil dos entrevistados e seus anseios sobre imóveis residenciais. Aborda ainda o tratamento necessário das informações, que resultam no reconhecimento procurado para que sirva como ferramenta de ajuda na formatação de empreendimentos residenciais que utilizam segmentação como estratégia de inserção. Para validação do protocolo foi realizada uma pesquisa de caráter

exploratório, aplicando o questionário resultante deste trabalho em 50 interessados na compra de imóveis residenciais.

A amostra é formada de clientes que procuram imóveis nas regiões sul e sudeste da cidade em duas grandes imobiliárias da região. Os resultados obtidos na pesquisa formaram um banco de dados ordenados por dois segmentos para análise de anseios: I) agrupados por ciclo de vida familiar: segmento de solteiros e II) segmento de clientes que procuram imóveis: casal com filhos. Os resultados foram comparados entre si e no total da amostra, possibilitando reconhecer os anseios de cada segmento e comprovando a importância da ferramenta proposta.

Como não há uma estratificação por idade para o segmento Solteiros e Casal com filhos, os resultados obtidos serão admitidos como premissas aos anseios destes segmentos a todas as faixas etárias. Com o intuito de equalizar os atributos considerados no questionário de ABIBI(2009) com os deste trabalho, serão selecionados aqueles que são comuns aos dois.

Desta forma pode-se resumir as premissas de anseios dos atributos para Solteiros, observando-se a predominância dos atributos de localização como mais importantes em detrimento dos atributos de características de moradia, segundo ABIBI (2009):

- Alta importância (classificação entre 1 e 2):
 - ✓ Perfil arquitetônico das ruas do bairro,
 - ✓ Acessibilidade a vias públicas,
 - ✓ Proximidade local de trabalho,
 - ✓ Existência de boa vista da cidade ou entorno,
 - ✓ Próximo a Restaurantes, Ter academia,
 - ✓ Características arquitetônicas,
 - ✓ Ter vagas de garagem

- Baixa Importância(classificação entre 3 ou 5, conforme atributo):
 - ✓ Proximidade meios de transporte coletivo,
 - ✓ Próximo a parentes,

- ✓ Quantidade de andares,
- ✓ Ter itens de automação,
- ✓ Ter serviços pay-per-use,
- ✓ Ter churrasqueira.

Em relação ao segmento Casal com filhos pode-se observar um equilíbrio entre os atributos de localização e de características de moradia em termos de grau de importância, conforme figura 5 abaixo, segundo ABIBI (2009) :

- Alta Importância (classificação entre 1 e 2):
 - ✓ Perfil arquitetônico das ruas do bairro,
 - ✓ Acessibilidade a vias públicas,
 - ✓ Proximidade local de trabalho,
 - ✓ Existência de boa vista da cidade ou entorno,
 - ✓ Ter academia,
 - ✓ Ter Piscina,
 - ✓ Ter vagas de garagem,
 - ✓ Quantidade de andares,
 - ✓ Ter itens de automação,
 - ✓ Ter churrasqueira.
- Baixa Importância (classificação entre 3 ou 5, conforme atributo):
 - ✓ Próximo a parentes,
 - ✓ Ter serviços pay-per-use

4.3- Resultados do trabalho Wideman e Kelly (2011), What the matters most ?

Este trabalho foi apresentado ao Grattam Institute, da Austrália, com o intuito de entender as preferências de características de moradia e localização dos australianos e moldar as políticas públicas de habitação e transporte para a nova realidade destas cidades, tendo em vista o envelhecimento das suas populações e possíveis mudanças de anseios quanto à moradia dos seus habitantes.

Serviram de base para a pesquisa as cidade de Melbourne, com população aproximada de 4,4 milhões de habitantes, e Sidney, com população aproximada de 4,7 milhões de habitantes. A amostra considerada foi de 706 respondentes, sendo 50% de cada cidade.

Adiante seguem os resumos dos resultados para os segmentos de Solteiros, Casados com filhos e Casados sem filhos, considerando os 10 atributos mais importantes para cada um deles. Os atributos considerados no trabalho de Wideman e Kelly estão mais alinhados com os desta dissertação, portanto serão de mais fácil comparação. Apesar de ser uma pesquisa realizada em outro país, as cidades de Sidney e Melbourne tem uma equiparação com a cidade de São Paulo por serem cidades bastante povoadas, com aproximadamente 4 milhões de habitantes cada, entretanto possuem as suas particularidades, bem como as suas populações em termos de priorização de atributos de localização e de características de moradia.

Desta forma resumem-se os atributos mais importantes para o segmento Solteiros entre 25-44 anos :

- ✓ Números de quartos,
- ✓ Segurança para pessoas e propriedades,
- ✓ Próximo à família e amigos,
- ✓ Próximo ao trabalho,
- ✓ Próximo aos meios de transporte coletivo,
- ✓ Próximo a lojas e serviços,
- ✓ Ter estacionamentos seguros

Atributos mais importantes Solteiros entre 45-64 anos :

- ✓ Segurança para pessoas e propriedades,
- ✓ Próximo aos meios de transporte coletivo,
- ✓ Próximo a shopping center, Próximo a família e amigos,
- ✓ Existência de natureza na vizinhança,
- ✓ Pouco trânsito na região,
- ✓ Quantidade de quartos,
- ✓ Ter ar condicionado,
- ✓ Proximidade de hospitais e centros de saúde.

Atributos mais importantes Solteiros mais que 65 anos :

- ✓ Segurança para pessoas e propriedades,
- ✓ Proximidade de hospitais e centros de saúde,
- ✓ Próximo a família e amigos,

- ✓ Próximo a shopping center,
- ✓ Próximo aos meios de transporte coletivo,
- ✓ Ter ar condicionado,
- ✓ Pouco trânsito na região,
- ✓ Ter vagas de garagem.

Observa-se portanto, neste estrato, solteiros, a predominância dos atributos de localização em detrimento dos atributos de características de moradia.

Em relação ao segmento Casados com filhos entre 25-44 anos os atributos mais importantes são:

- ✓ Quantidade de quartos,
- ✓ Segurança para pessoas e propriedade,
- ✓ Proximidade de família e amigos,
- ✓ Se a moradia é isolada,
- ✓ Ter vaga de garagem,
- ✓ Ter um grande jardim,
- ✓ Próximo ao trabalho,
- ✓ Ter ar condicionado

E para o segmento Casados com filhos mais que 45 anos os atributos mais importantes são :

- ✓ Quantidade de quartos,
- ✓ Segurança para pessoas e propriedade,
- ✓ Se a moradia é isolada,
- ✓ Pouco trânsito na região,
- ✓ Próximo aos meios de transporte coletivo,
- ✓ Próximo a shopping center,
- ✓ Quantidade de banheiros e suítes,
- ✓ Próximo a família e amigos,
- ✓ Proximidade a lojas e serviços.

Observa-se portanto neste estrato, casado com filhos, um equilíbrio entre os atributos de localização e de características de moradia quanto às suas preferências.

O último segmento a ser analisado é o de casados sem filhos, dividido em 3 faixas etárias. Entre 25-44 anos os atributos mais importantes são:

- ✓ Quantidade de quartos,
- ✓ Se a moradia é isolada,
- ✓ Segurança para pessoas e propriedade,
- ✓ Próximo ao trabalho,

- ✓ Próximo à família e amigos,
- ✓ Ter vagas de garagem,
- ✓ Próximo aos meios de transporte coletivo.

Para casados sem filhos entre 45-64 anos os atributos mais importantes são:

- ✓ Segurança para pessoas e propriedades,
- ✓ Se a moradia é isolada,
- ✓ Próximo aos meios de transporte coletivo,
- ✓ Próximo a lojas e serviços,
- ✓ Ter vaga de garagem,
- ✓ Estar numa área particularmente despoluída,
- ✓ Próximo a hospitais e centros de saúde,
- ✓ Quantidade de quartos,
- ✓ Próximo a família e amigos,
- ✓ Pouco trânsito na região.

Os atributos mais importantes para o segmento Casados sem filhos com mais que 65 anos são:

- ✓ Próximo a família e amigos,
- ✓ Próximo a hospitais e centros de saúde,
- ✓ Próximo a lojas e serviços,
- ✓ Ter vaga de garagem,
- ✓ Segurança para pessoas e propriedades,
- ✓ Quantidade de quartos,
- ✓ Se a moradia é isolada,
- ✓ Próximo a shopping center,
- ✓ Pouco trânsito na região.

Observa-se portanto, neste estrato, casado sem filhos, uma predominância dos atributos de localização em detrimento dos atributos de características de moradia.

PARTE III

5- INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS

A pesquisa baseada no conceito “ The What Matters Most “, desenvolvido pelo **CenSoC** (Centre for the Study of Choice) da Universidade de Tecnologia de Sydney, adotada neste trabalho, é um exemplo da escala Melhor/Pior, trata-se de um tipo de experimento de escolha discreta em que as pessoas são direcionadas a selecionar ao mesmo tempo, dentre de uma grade de opções, qual é considerada por ela a mais relevante e a menos relevante. É baseada na idéia de que quando à pessoa são colocadas algumas opções, ela pode identificar a melhor e a pior , apesar dela não estar com ampla certeza de como elencar as opções precisamente.

As alternativas para respostas serão apenas duas, sim ou não, ou seja, somente escolhas entre “melhor” ou “pior” atributo ou característica. Esta técnica tem 2 vantagens importantes: a) requer das pessoas a priorização de escolha; b) os respondentes não são submetidos a longas escalas de escolhas, onde a preferência pela opção intermediária torna a resposta não muito clara.

Para cada característica, as melhores e piores contagens dos entrevistados (ou seja, o número de vezes que o recurso foi selecionado como "mais importante" e "menos importante") foram calculados para produzir um resultado do melhor-menos-pior . Essas pontuações foram transformadas em uma escala proporcional , para que os resultados pudessem ser apresentados em termos mais intuitivos, como "o número de quartos é duas vezes mais importante do que estar perto lojas locais". As pontuações foram calculadas em média entre os respondentes em cada segmento.

Os resultados representam a freqüência absoluta de cada característica para cada estrato. Mais especificamente, as pontuações medem a probabilidade de uma pessoa ou grupo de pessoas escolher um atributo particular dentre várias opções. Por exemplo, se **A= 100** e **B = 50**, **A** probabilísticamente seria escolhido como a opção mais importante duas vezes mais que **B**.

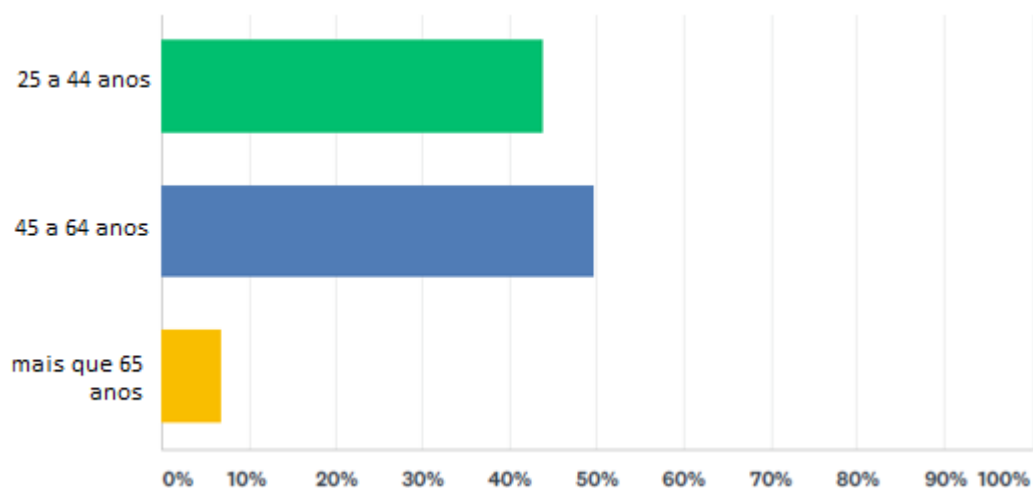
Os resultados serão apresentados através de gráficos demonstrando as preferências de cada público identificado, segundo as suas estruturas familiares e idades, em

relação aos atributos elencados na fase de elaboração do questionário, como nos exemplos abaixo.

5.1- Resultados Agregados- sem estratificação

A amostragem consolidada totalizando 103 respondentes mostrou-se muito afinada, em relação à faixa etária (gráfico 7), com a amostragem potencial de 386 respondentes, sendo 43% entre 25 e 44 anos, 49% entre 45 e 64 anos, e 7% com mais de 65 anos. Quanto à localização atual dos respondentes houve predominância com residentes nas seguintes regiões de São Paulo: 57% na zona sul, 17% na zona oeste, 10% na zona leste, 6% na zona norte e 5% na zona central (gráfico 8).

Gráfico 7- Perfil dos respondentes-Faixa Etária



Fonte : O autor

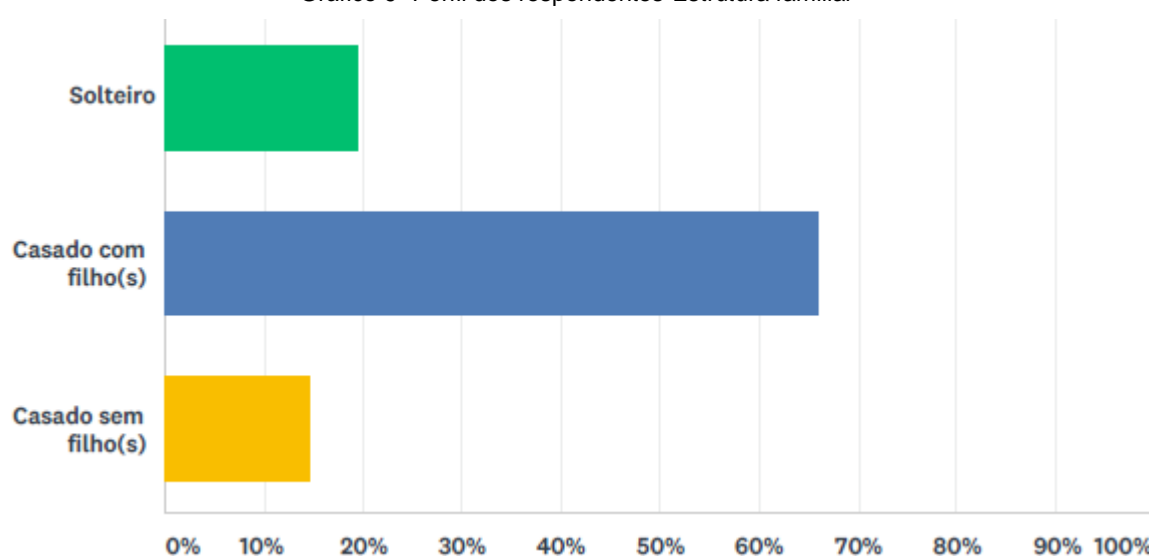
Gráfico 8- Perfil dos respondentes-Localização

OPÇÕES DE RESPOSTA	RESPOSTAS	
Zona Norte	5,83%	6
Zona Sul	57,28%	59
Zona Leste	9,71%	10
Zona Oeste	16,50%	17
Zona Central	4,85%	5
outra cidade	5,83%	6
TOTAL		103

Fonte : O autor

Quanto ao perfil de estrutura familiar (gráfico 9), os casados com filhos representaram 65%, solteiros 20% e casados sem filhos 15%. Em termos de faixa de renda familiar (gráfico 10), 43% com mais de 15 salários mínimos, 30% entre 11 e 15 salários mínimos, 20% entre 6 e 10 salários mínimos, 7% até 5 salários mínimos, ou seja, 73% encontram-se na faixa de renda familiar entre 11 e mais de 15 salários mínimos, bastante aderente ao público alvo deste trabalho.

Gráfico 9- Perfil dos respondentes-Estrutura familiar



Fonte : O autor

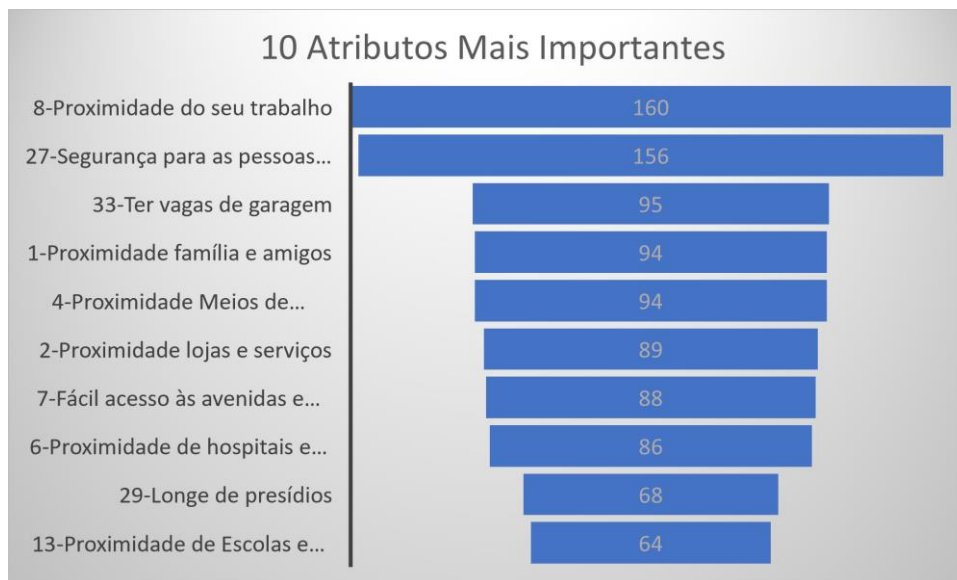
Gráfico 10- Perfil dos respondentes-Renda familiar

OPÇÕES DE RESPOSTA	RESPOSTAS	
Até 5 Salários Mínimos	6,80%	7
6 à 10 Salários Mínimos	20,39%	21
11 à 15 Salários Mínimos	30,10%	31
Maior que 15 Salários Mínimos	42,72%	44
TOTAL		103

Fonte : O autor

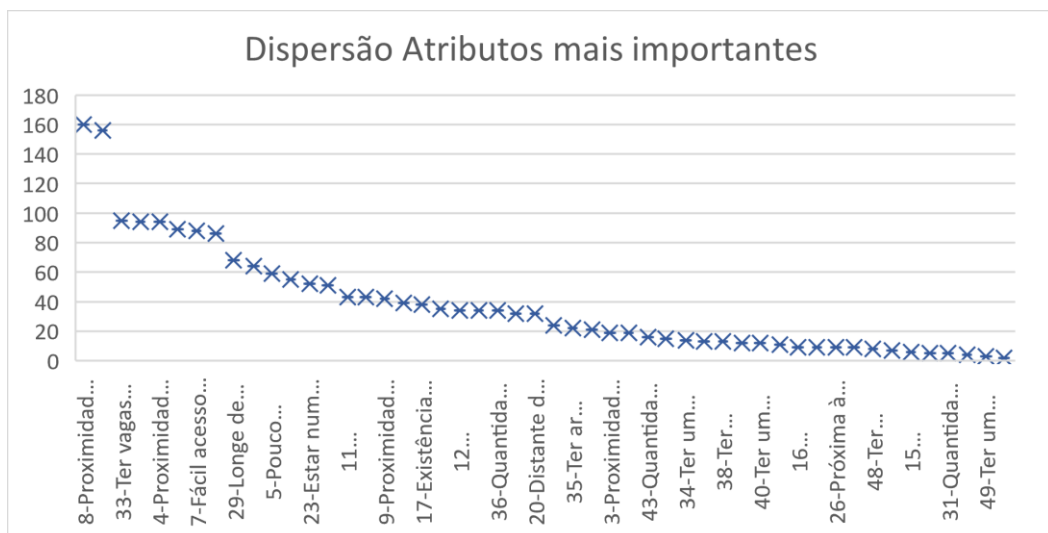
Pode-se constatar que nos atributos apresentados entre os 10 mais importantes, 9 estão na categoria de atributos de localização. Vale destacar que a frequência de escolhas para os atributos proximidade do trabalho e segurança para pessoas e propriedade, mostrou-se o dobro dos seguintes atributos: ter vagas de garagem, proximidade de família e amigos, proximidade de meios de transporte coletivo, proximidade de lojas e serviços, fácil acesso de marginais e proximidade de hospitais. Vide gráficos 11 e 12 apresentados abaixo com valores de frequências absolutas.

Gráfico 11- Atributos mais Importantes-Resultados Consolidados



Fonte : O autor

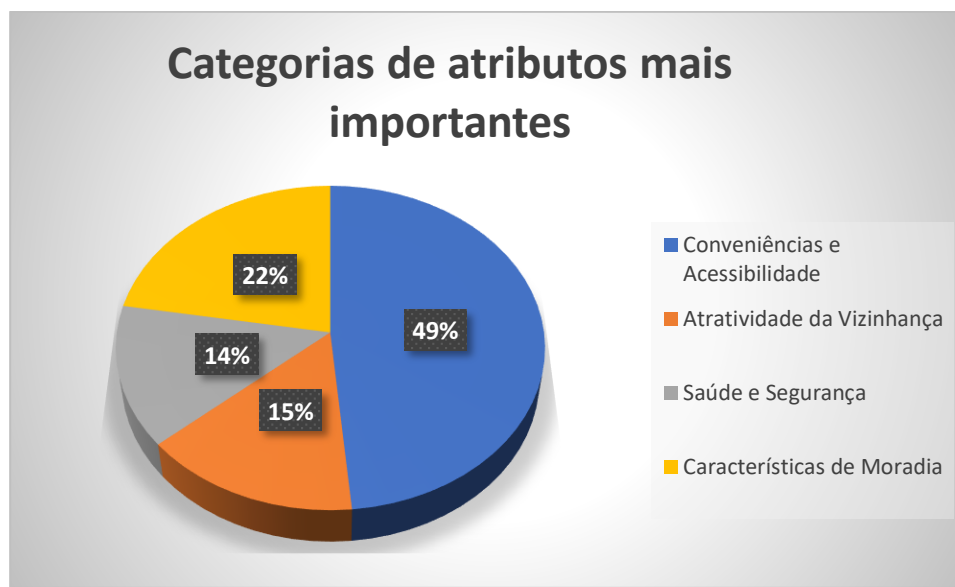
Gráfico 12- Gráfico de Dispersão dos Atributos mais importantes-Resultados consolidados



Fonte : O autor

No gráfico 13 abaixo vê-se a distribuição dos atributos, escolhidos em termos de frequência absoluta, de acordo com as suas categorias: 49% Conveniência e acessibilidade, 22% Característica de moradia, 15% Atratividade da vizinhança e 14% Saúde e Segurança.

Gráfico 13- Gráfico demonstrando as categorias de Atributos Mais Importantes-Resultados Consolidados



Fonte : O autor

A relevância refere-se à somatória das frequências obtidas pelos atributos classificados tanto como mais importantes como menos importantes. Desta forma pode-se observar o quanto aquele determinado atributo é relevante nas considerações de análises (gráfico 14).

Gráfico 14- Relevância Atributos Mais e Menos Importantes-Resultados Consolidados

	frequência	
8-Proximidade do seu trabalho	169	95% mais importante
27-Segurança para as pessoas e propriedades	156	100% mais importante
49-Ter um home cinema	155	98% menos importante
16-Proximidade de casas noturnas	144	94% menos importante
7-Fácil acesso às avenidas e marginais	115	77% mais importante
1-Proximidade família e amigos	106	89% mais importante
25-Próxima à aeroportos	106	93% menos importante
45-Existência de pessoas idosas na vizinhança	104	98% menos importante
4-Proximidade Meios de transporte Coletivo	100	94% mais importante
20-Distante de cemitérios	100	68% menos importante

Fonte : O autor

5.2- Resultados segundo pessoas solteiras

Estão apresentados em 3 faixas etárias : 25 à 44 anos, 45 à 64 anos e mais que 65 anos.

- **Solteiros entre 25 e 44 anos (12 respondentes)**

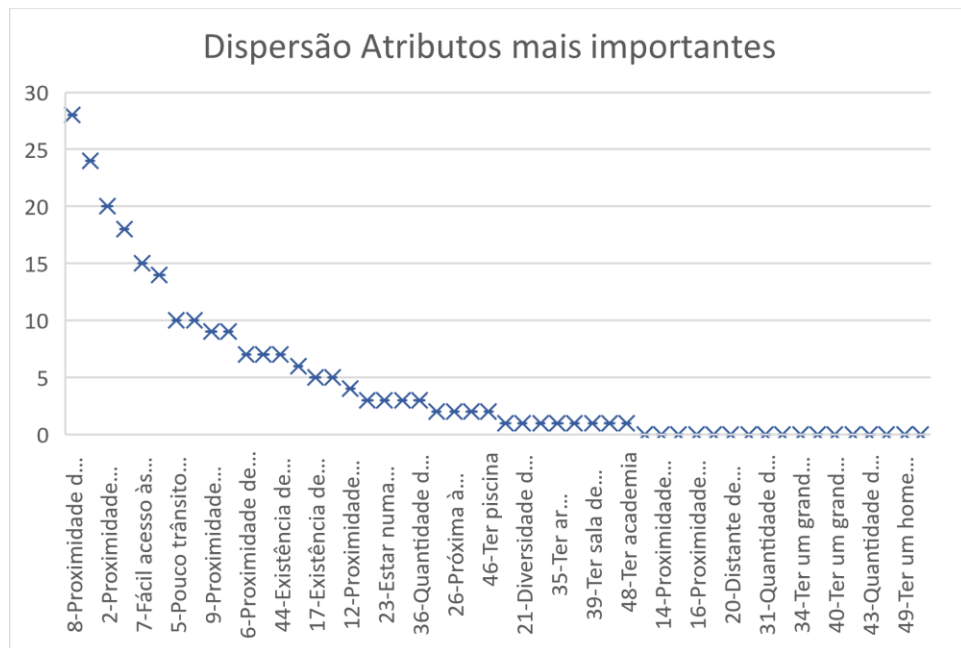
Destacaram-se neste estrato os atributos (gráfico 15 e 16): proximidade do trabalho, segurança para pessoas e propriedade, além da grande presença de atributos ligados a facilidade a meios de transporte e proximidade a serviços. Curiosamente a proximidade à ciclovias apareceu com baixíssima frequência, já que era esperado para este estrato uma predominância a este atributo.

Gráfico 15- 10 atributos mais importantes solteiros-25-44 anos



Fonte : O autor

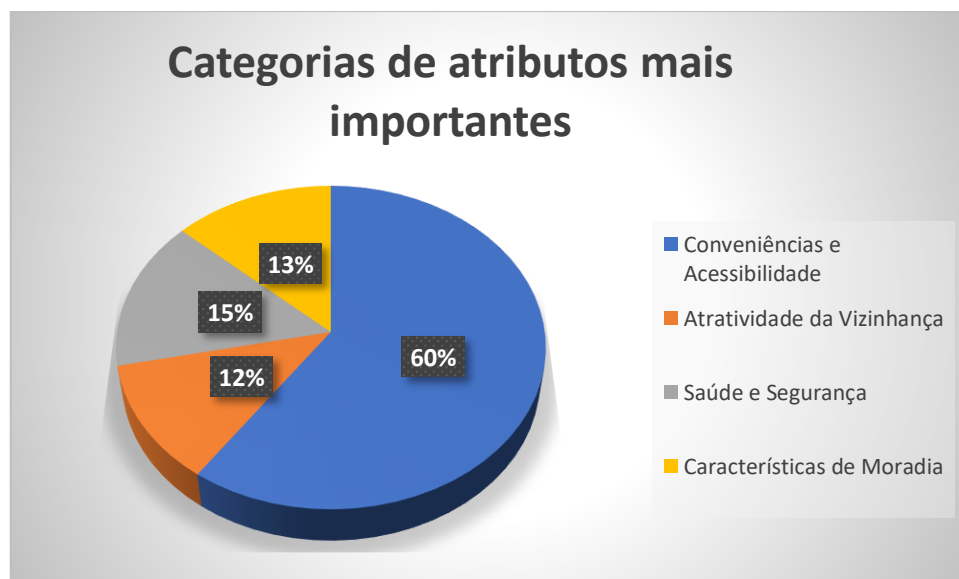
Gráfico 16-Dispersão atributos mais importantes-solteiros 25-44 anos



Fonte : O autor

No gráfico 17 abaixo pode-se observar nitidamente a predominância de escolhas aos atributos pertencentes à categoria Conveniências e Acessibilidade (60%) seguidos dos demais com 15% cada um aproximadamente.

Gráfico 17- categorias de atributos mais importantes-solteiros 25-44 anos



Fonte : O autor

Quanto à relevância dos atributos (gráfico 18) destacaram-se os mais importantes, ou seja, os atributos escolhidos como mais importantes são em sua maioria os mais relevantes também.

Gráfico 18- Relevância Atributos Mais e Menos Importantes-solteiros 25-44 anos

	frequência	
8-Proximidade do seu trabalho	28	100% mais importante
27-Segurança para as pessoas e propriedades	24	100% mais importante
2-Proximidade lojas e serviços	20	100% mais importante
1-Proximidade família e amigos	18	100% mais importante
16-Proximidade de casas noturnas	18	100% menos importante
7-Fácil acesso às avenidas e marginais	17	88% mais importante
45-Existência de pessoas idosas na vizinhança	16	100% menos importante
49-Ter um home cinema	16	100% menos importante
4-Proximidade Meios de transporte Coletivo	15	93% mais importante
29-Longe de presídios	15	53% menos importante

Fonte : O autor

- **Solteiros entre 45 e 64 anos (7 respondentes)**

Neste estrato destacaram-se os atributos ter vagas de garagem, ter estacionamentos seguros, estar numa área particularmente despoluída e segurança para pessoas e propriedade (gráfico 19).

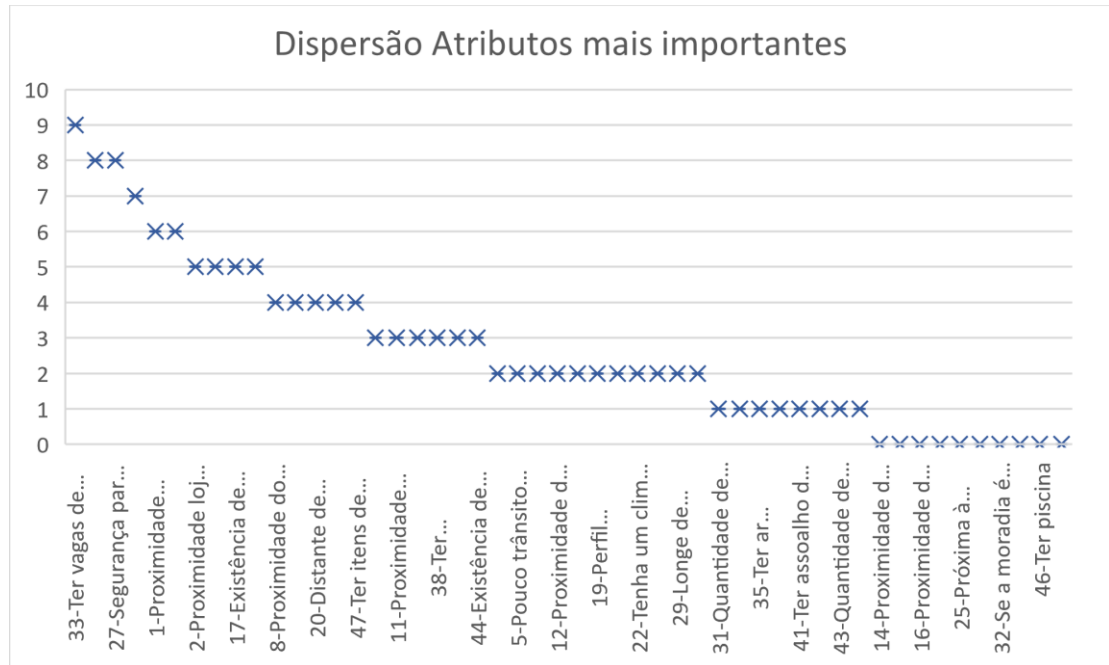
Gráfico 19- 10 atributos mais importantes-solteiros 45-64 anos



Fonte : O autor

Abaixo segue o gráfico 20 de dispersão dos atributos mais importantes, mostrando uma distribuição mais homogênea em termos de frequência aos demais atributos, refletindo uma quantidade maior de atributos percebidos por este estrato quando da escolha da moradia

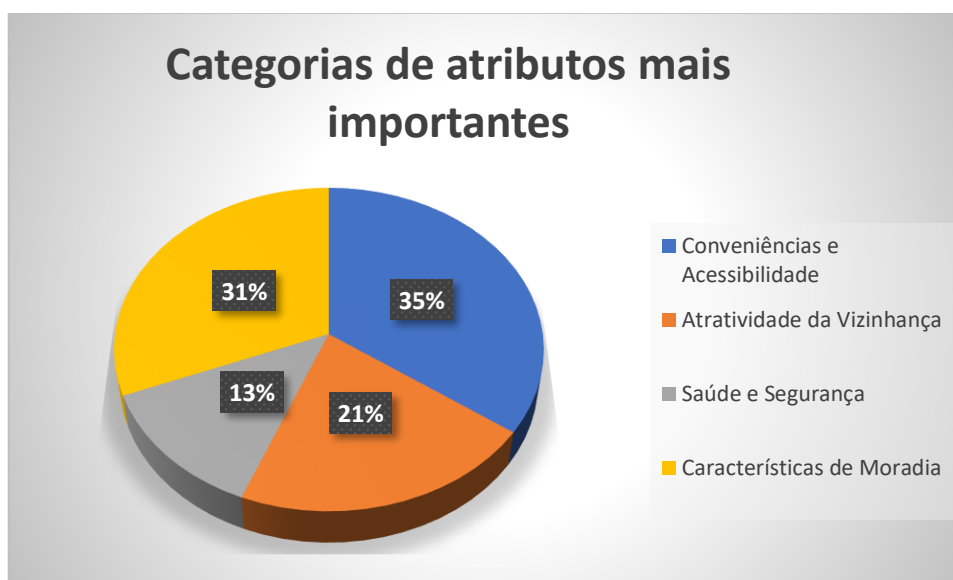
Gráfico 20- dispersão atributos mais importantes-solteiros 45+64 anos



Fonte : O autor

No gráfico 21 a seguir observa-se uma distribuição mais homogênea das preferências, conforme mencionado anteriormente, com 35% para Conveniências e Acessibilidade, 31% para características de moradia, 21% para Atratividade da Vizinhança e 13% para saúde e segurança.

Gráfico 21- categorias de atributos mais importantes-solteiros 45-64 anos



Fonte : O autor

Quanto à relevância em frequência dos atributos (gráfico 22) houve um equilíbrio, sendo metade classificados como mais importantes e metade como menos importante, com destaque para proximidade às ciclovias(menos importante) e segurança para pessoas e propriedade(mais importante).

Gráfico 22- Relevância Atributos Mais e Menos Importantes-solteiros 45-64 anos

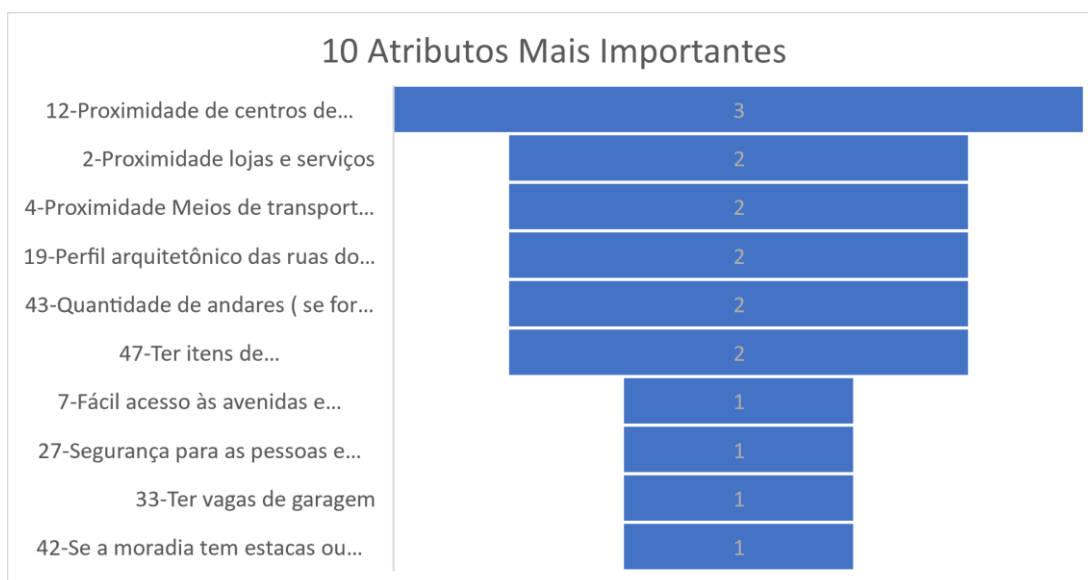
	frequência	
26-Próxima à ciclovias	11	73% menos importante
27-Segurança para as pessoas e propriedades	10	80% mais importante
16-Proximidade de casas noturnas	9	100% menos importante
20-Distante de cemitérios	9	56% menos importante
25-Próxima à aeroportos	9	100% menos importante
31-Quantidade de salas	9	89% menos importante
33-Ter vagas de garagem	9	100% mais importante
1-Proximidade família e amigos	8	75% mais importante
7-Fácil acesso às avenidas e marginais	8	75% mais importante
23-Estar numa área particularmente despoluída	8	100% mais importante

Fonte : O autor

- **Solteiros com mais de 65 anos** (1 respondente)

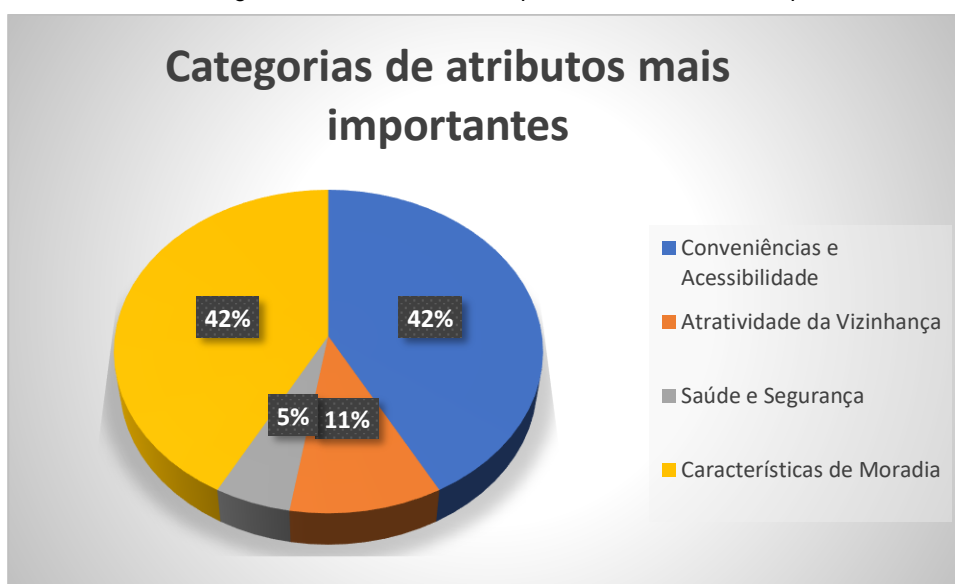
Neste estrato houve somente um respondente, portanto não há como garantir que se trata de uma média dos respondentes, entretanto a título informativo seguem os resultados. Há uma predominância marcante em atributos das categorias de Conveniências e Acessibilidade, e Características de moradia, demonstrado nos gráficos 23 e 24 abaixo.

Gráfico 23 – 10 atributos mais importantes-solteiros mais que 65 anos



Fonte : O autor

Gráfico 24- categorias de atributos mais importantes-solteiros mais que 65 anos



Fonte : O autor

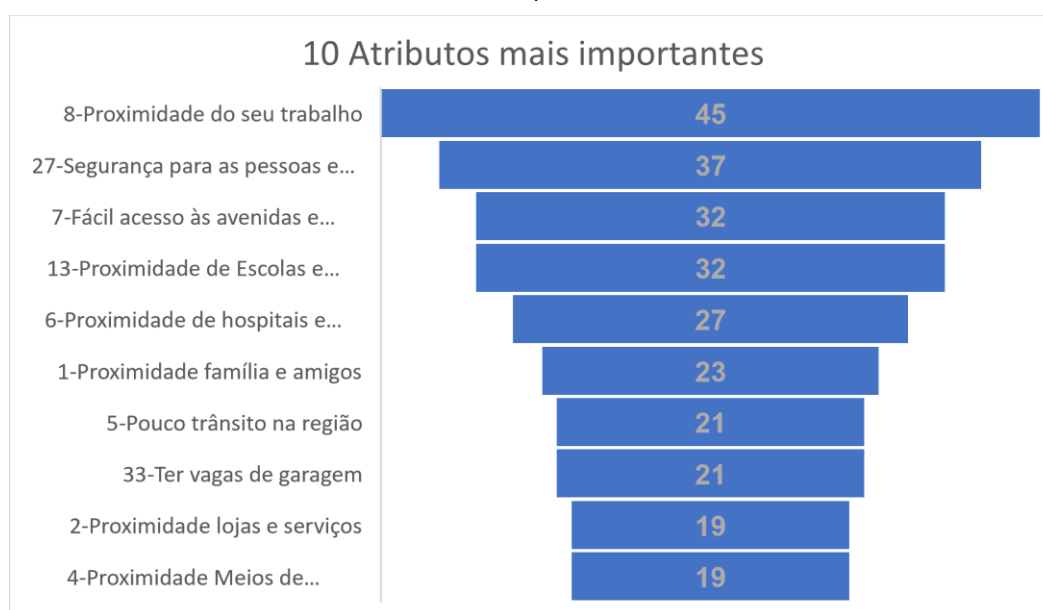
5.3- Resultados segundo pessoas Casadas com filhos

Estão apresentados em 3 faixas etárias : 25 à 44 anos, 45 à 64 anos e mais que 65 anos.

- **Casados com filhos entre 25 e 44 anos** (23 respondentes)

Neste estrato destacou-se a preferência pelo atributo proximidade do seu trabalho, apresentando quase o dobro da preferência em relação aos atributos proximidade a hospitais, proximidade a família e amigos, pouco trânsito na região e ter vagas de garagem. Dos 10 mais importantes, 9 pertencem à categoria Atributos de localização (gráfico 25).

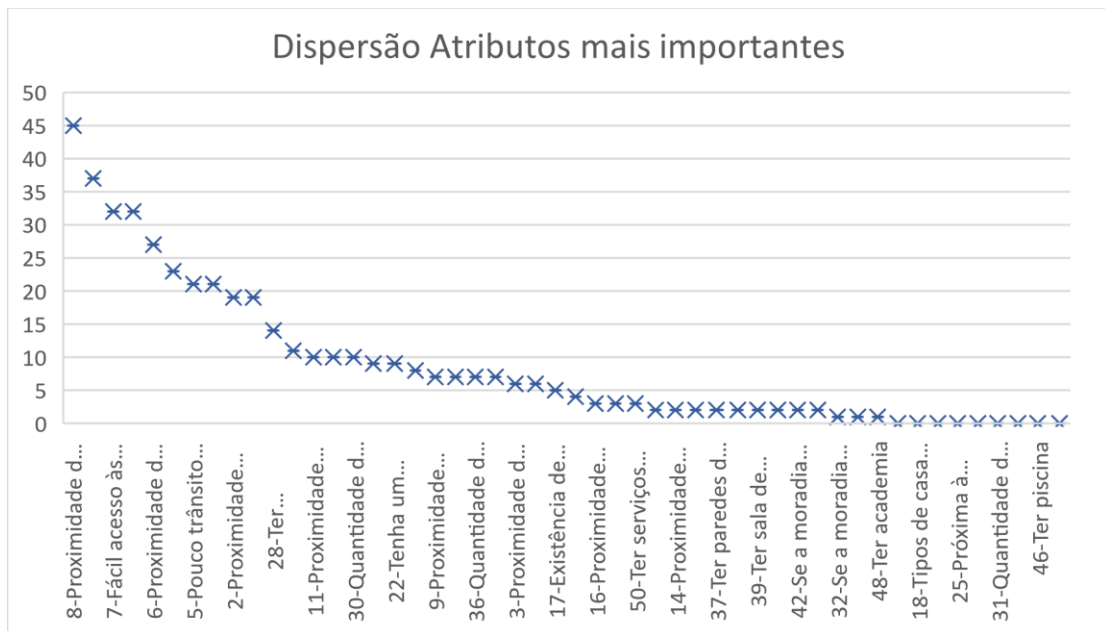
Gráfico 25- 10 atributos mais importantes-casados com filhos 25-44 anos



Fonte : O autor

No gráfico 26 a seguir, pode-se observar o comportamento das frequências, mostrando uma certa homogeneidade a partir dos 10 atributos mais importantes

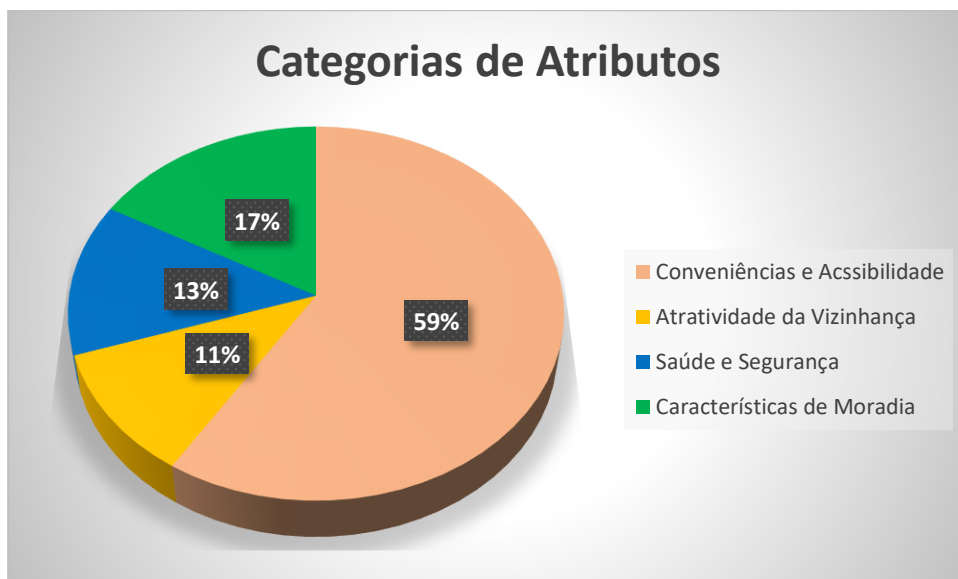
Gráfico 26- dispersão atributos mais importantes-casados com filhos 25-44 anos



Fonte : O autor

Quanto às categorias de atributos (gráfico 27) destaca-se a de Conveniências e Acessibilidade (59%). Em termos de categorização macro, os atributos de localização (incluem conveniências e acessibilidade, atratividade da vizinhança e saúde e segurança) totalizaram 73%, quanto que características de moradia 17%.

Gráfico 27- categorias de atributos mais importantes-casados com filhos 25-44 anos



Fonte : O autor

Quanto à relevância os atributos proximidade do seu trabalho apresentou 100% como mais importante, e ter um home cinema 100% como menos importante. (gráfico 28).

Gráfico 28- Relevância Atributos Mais e Menos Importantes-casados com filhos 25-44 anos

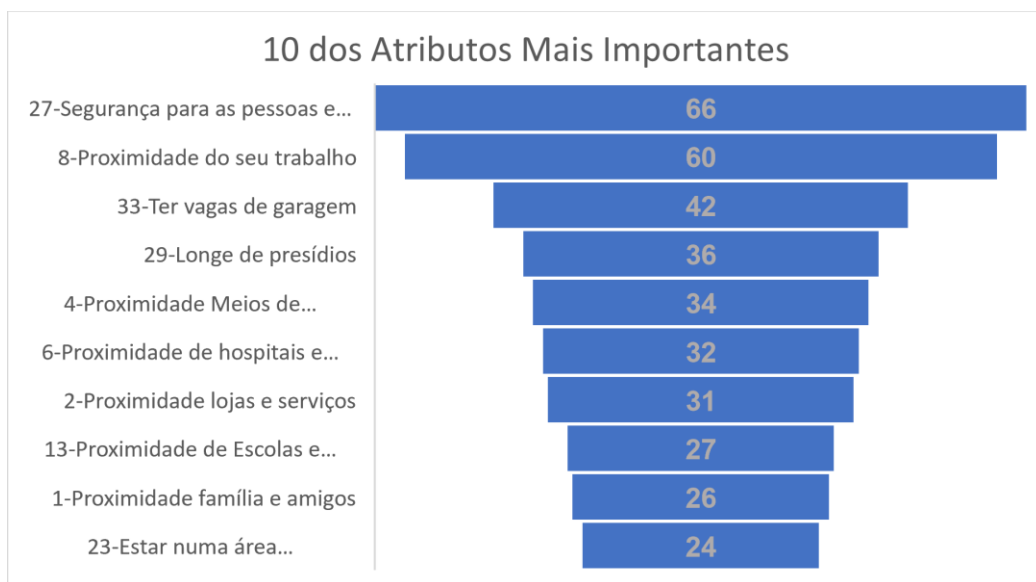
	frquência	
8-Proximidade do seu trabalho	45	100% mais importante
49-Ter um home cinema	44	100% menos importante
27-Segurança para as pessoas e propriedades	37	100% mais importante
7-Fácil acesso às avenidas e marginais	36	89% mais importante
16-Proximidade de casas noturnas	36	92% menos importante
13-Proximidade de Escolas e universidades	33	97% mais importante
6-Proximidade de hospitais e centros de saúde	27	100% mais importante
40-Ter um grande closet	27	93% menos importante
1-Proximidade família e amigos	25	92% mais importante
45-Existência de pessoas idosas na vizinhança	24	100% menos importante

Fonte : O autor

- **Casados com filhos entre 45 e 64 anos** (41 respondentes)

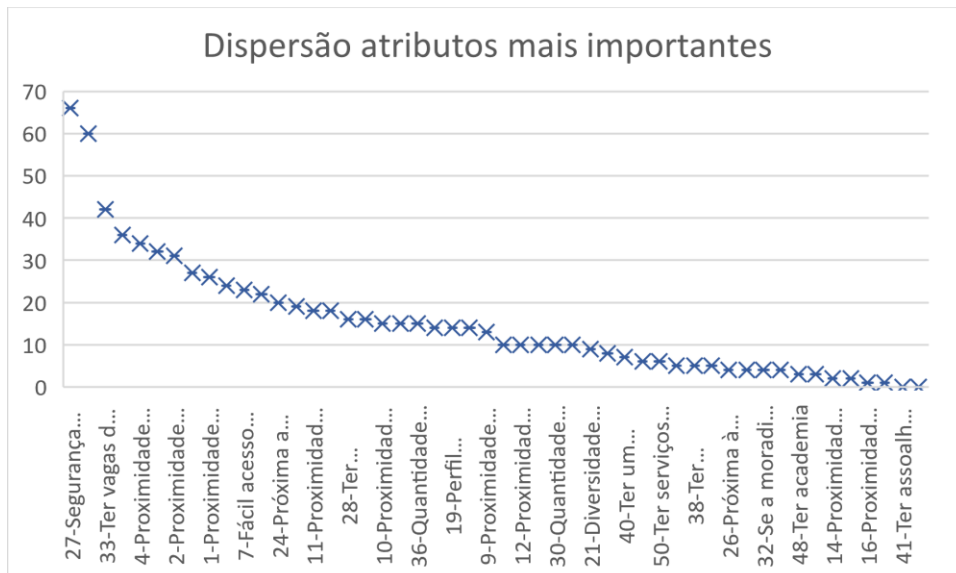
Os atributos segurança para pessoas e propriedade, e proximidade do seu trabalho aparecem entre os primeiros de maior frequência, assim como no estrato anterior, entre 25 e 44 anos. Entretanto os atributos ter vaga de garagem e proximidade de meios de transporte apresentam 70% da frequência do atributo mais importante, enquanto que no estrato anterior apresentavam 50% do atributo mais importante. Lembrando que de modo geral os 10 atributos mais importantes são os mesmos nos dois estratos (gráficos 29 e 30).

Gráfico 29- 10 atributos mais importantes-casados com filhos 45-64 anos



Fonte : O autor

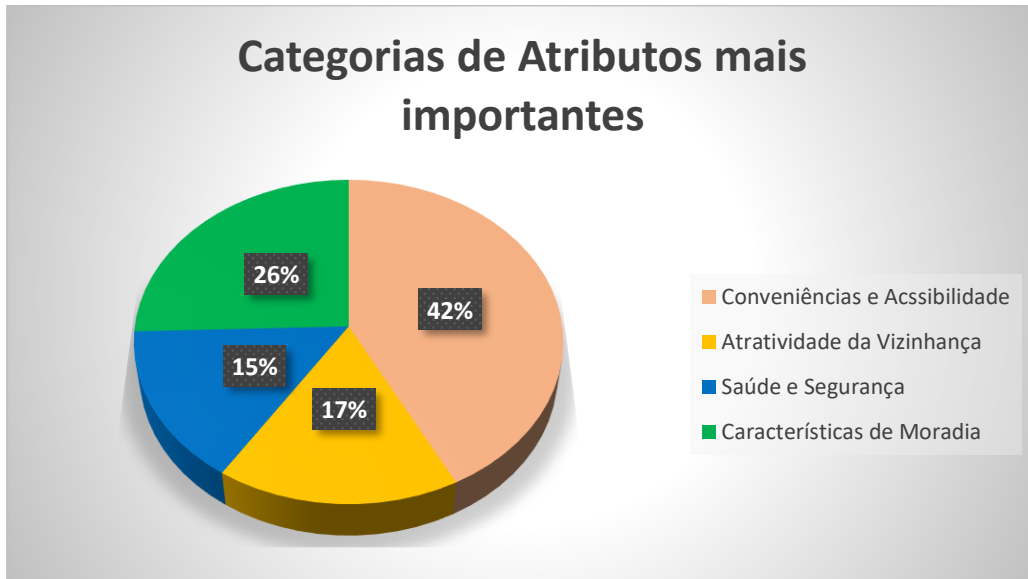
Gráfico 30- dispersão atributos mais importantes-casados com filhos 45-64 anos



Fonte : O autor

Quanto às categorias de atributos (gráfico 31) destaca-se conveniências e acessibilidade com 42%, enquanto características de moradia 26% , o dobro se comparado ao estrato anterior , 25 à 44 anos.

Gráfico 31- categorias de atributos-casados com filhos 45-64 anos



Fonte : O autor

Quanto à relevância dos atributos (gráfico 32) pode-se destacar que proximidade de casas noturnas, diversidade de tipos de pessoas na vizinhança, ter um home cinema e proximidade a aeroportos aparecem como atributos menos importantes em quase 100% das respostas.

Gráfico 32- Relevância Atributos Mais e Menos Importantes-casados com filhos 45-64 anos

	frequência	
27-Segurança para as pessoas e propriedades	66	100% mais importante
8-Proximidade do seu trabalho	63	95% mais importante
49-Ter um home cinema	63	95% menos importante
16-Proximidade de casas noturnas	60	98% menos importante
21-Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança	56	80% menos importante
25-Próxima à aeroportos	54	98% menos importante
45-Existência de pessoas idosas na vizinhança	48	100% menos importante
29-Longe de presídios	44	81% mais importante
33-Ter vagas de garagem	44	95% mais importante
6-Proximidade de hospitais e centros de saúde	40	80% mais importante

Fonte : O autor

- **Casados com filhos mais que 65 anos** (4 respondentes)

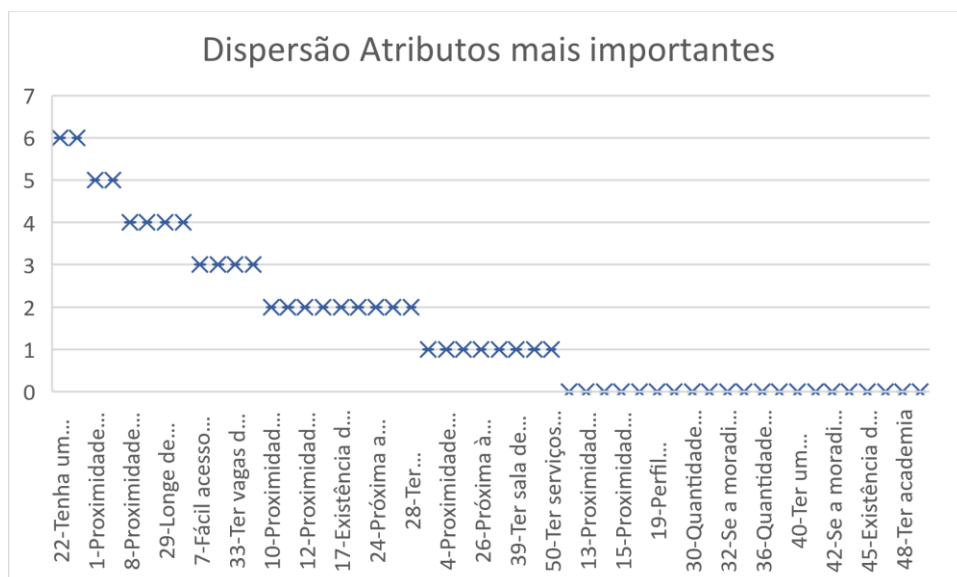
Neste estrato destacaram-se os atributos tenha um clima agradável, proximidade à aeroportos, proximidade a família e amigos, proximidade a hospitais, com praticamente a mesma frequência. Proximidade ao trabalho aparece logo em seguida, mas não está em destaque entre os primeiros. Também destacam-se os atributos de localização, sendo 9 entre 10 do gráfico 33 abaixo.

Gráfico33-10 atributos mais importantes-casados com filhos mais que 65 anos



Fonte : O autor

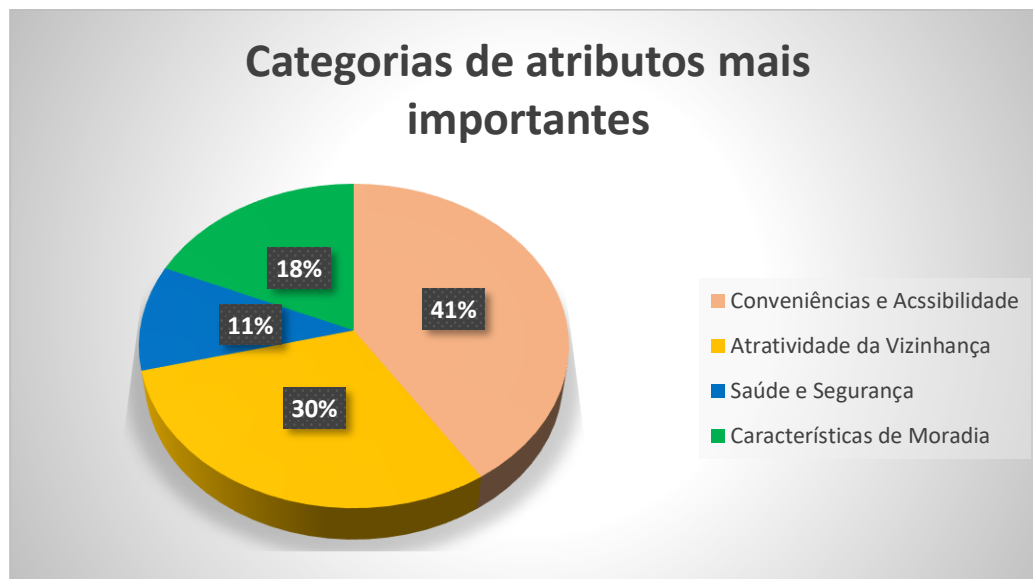
Gráfico 34- dispersão atributos mais importantes-casados com filhos mais que 65 anos



Fonte : O autor

Quanto às categorias (gráfico 35), atratividade da vizinhança apresentou um percentual de 30%, o maior dentre todos os 14 estratos demonstrados neste estudo.

Gráfico 35- categorias de atributos mais importantes-casados com filhos mais que 65 anos



Fonte : O autor

Quanto à relevância (gráfico 36), o atributo proximidade a ciclovias apareceu com 90% da frequência das respostas como menos importante.

Gráfico 36- Relevância Atributos Mais e Menos Importantes-casados com filhos mais que 65 anos

	frequência	
26-Próxima à ciclovias	10	90% MENOS IMPORTANTE
20-Distante de cemitérios	7	57% MAIS IMPORTANTE
25-Próxima à aeroportos	7	86% MAIS IMPORTANTE
29-Longe de presídios	7	57% MAIS IMPORTANTE
16-Proximidade de casas noturnas	6	67% MENOS IMPORTANTE
22-Tenha um clima agradável	6	100% MAIS IMPORTANTE
35-Ter ar condicionado	6	50% MAIS IMPORTANTE
36-Quantidade de banheiros e suites	6	100% MENOS IMPORTANTE
1-Proximidade família e amigos	5	100% MAIS IMPORTANTE
6-Proximidade de hospitais e centros de saúde	5	100% MAIS IMPORTANTE

Fonte : O autor

5.4- Resultados segundo pessoas Casadas sem filhos

Estão apresentados em 3 faixas etárias : 25 à 44 anos, 45 à 64 anos e mais que 65 anos.

- **Casados sem filhos entre 25 e 44 anos** (10 respondentes)

Destacam-se neste estrato os atributos proximidade aos meios de transporte e proximidade do seu trabalho, com quase o dobro da frequência dos demais, lembrando que 100% dos atributos mais importantes referem-se a atributos de localização. Diferentemente do estrato casado com filhos de mesma faixa etária, em que aparece com 50% da maior frequência, o atributo proximidade aos meios de transporte neste estrato está em primeiro lugar (gráfico 37).

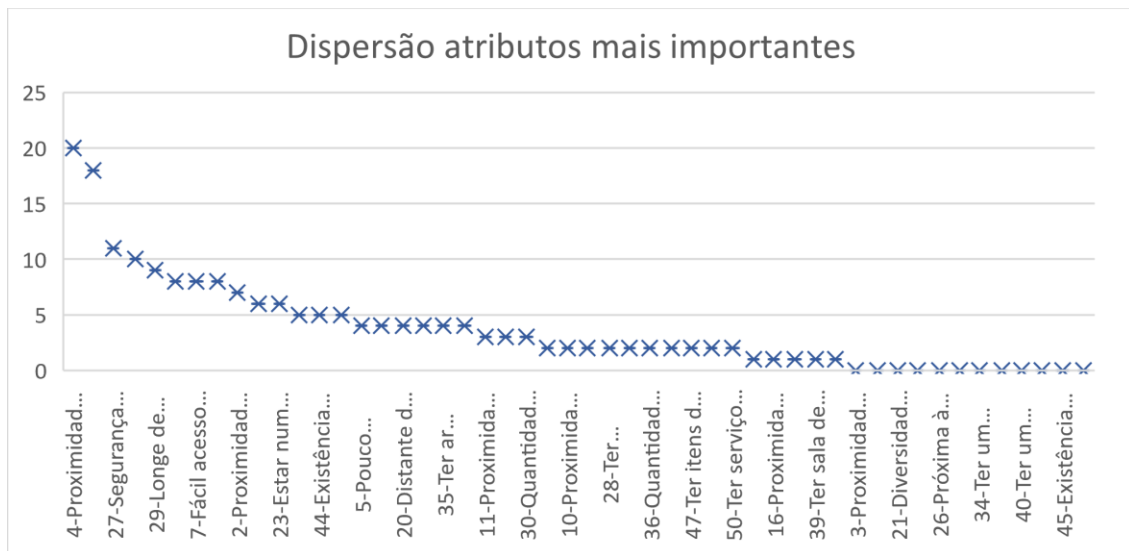
Gráfico 37- 10 atributos mais importantes- casados sem filhos 25-44 anos



Fonte : O autor

Quanto à dispersão de frequência (gráfico 38), é possível se notar uma certa homogeneidade na escolha dos atributos, denotando uma gama maior de atributos percebido por este estrato quando da escolha de uma moradia.

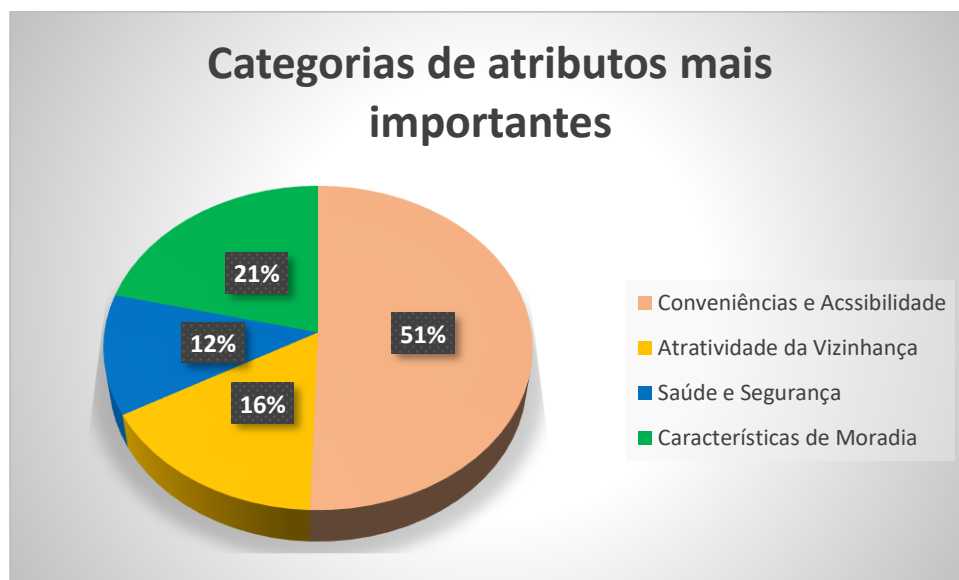
Gráfico 38- dispersão de atributos mais importantes-casados sem filhos 25-44 anos



Fonte : O autor

Quanto às categorias de atributos(gráfico 39) observa-se a predominância dos atributos de localização com quase 80%.

Gráfico 39- categorias de atributos mais importantes-casados sem filhos 25-44 anos



Fonte : O autor

Quanto á relevância (gráfico 40) destaca-se a proximidade aos meios de transporte coletivo, apresentando-se como mais importante em 100% da sua frequência, proximidade do seu trabalho com 90% mais importante e ter um home cinema com 100% menos importante.

Gráfico 40- Relevância Atributos Mais e Menos Importantes-casados sem filhos 25-44 anos

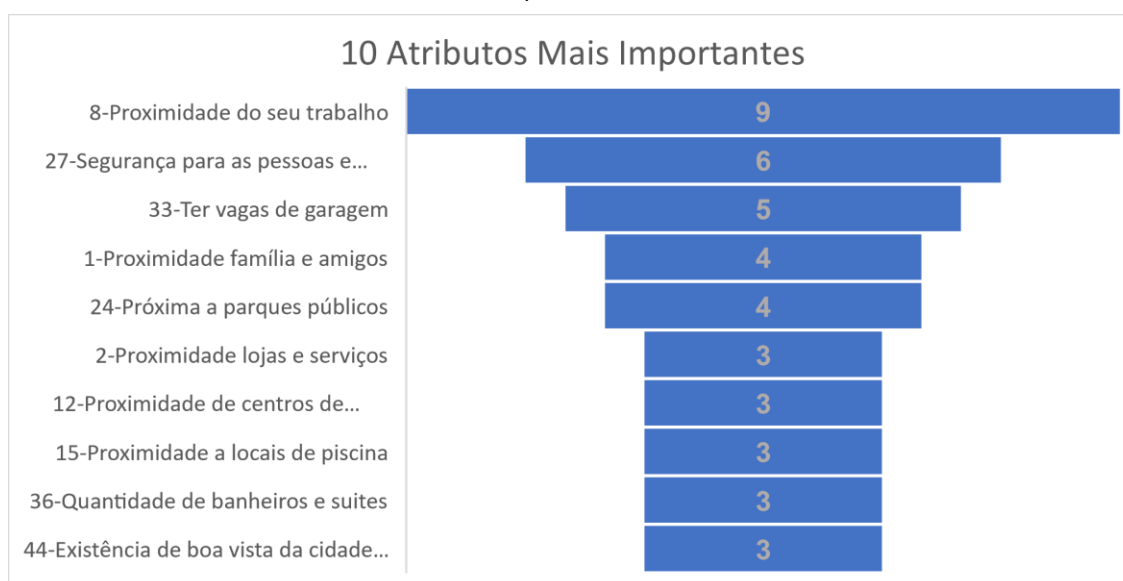
	frequência	
4-Proximidade Meios de transporte Coletivo	20	100% mais importatne
8-Proximidade do seu trabalho	20	90% mais importante
49-Ter um home cinema	16	100% menos importante
41-Ter assoalho de madeira ou porcelanato	13	100% menos importante
1-Proximidade família e amigos	12	50% mais importante
29-Longe de presídios	12	75% mais importante
46-Ter piscina	12	58% menos importante
27-Segurança para as pessoas e propriedades	11	100% mais importante
7-Fácil acesso às avenidas e marginais	10	80% mais importante
15-Proximidade a locais de piscina	10	80% menos importante

Fonte : O autor

- **Casados sem filhos entre 45 e 64 anos** (3 respondentes)

Este estrato apresenta 30% dos atributos mais importantes na categoria de atributos de características de moradia e 70% em atributos de localização. Destacam-se com maior frequência o atributo proximidade do seu trabalho com aproximadamente 3 vezes maior que os demais (gráfico 41).

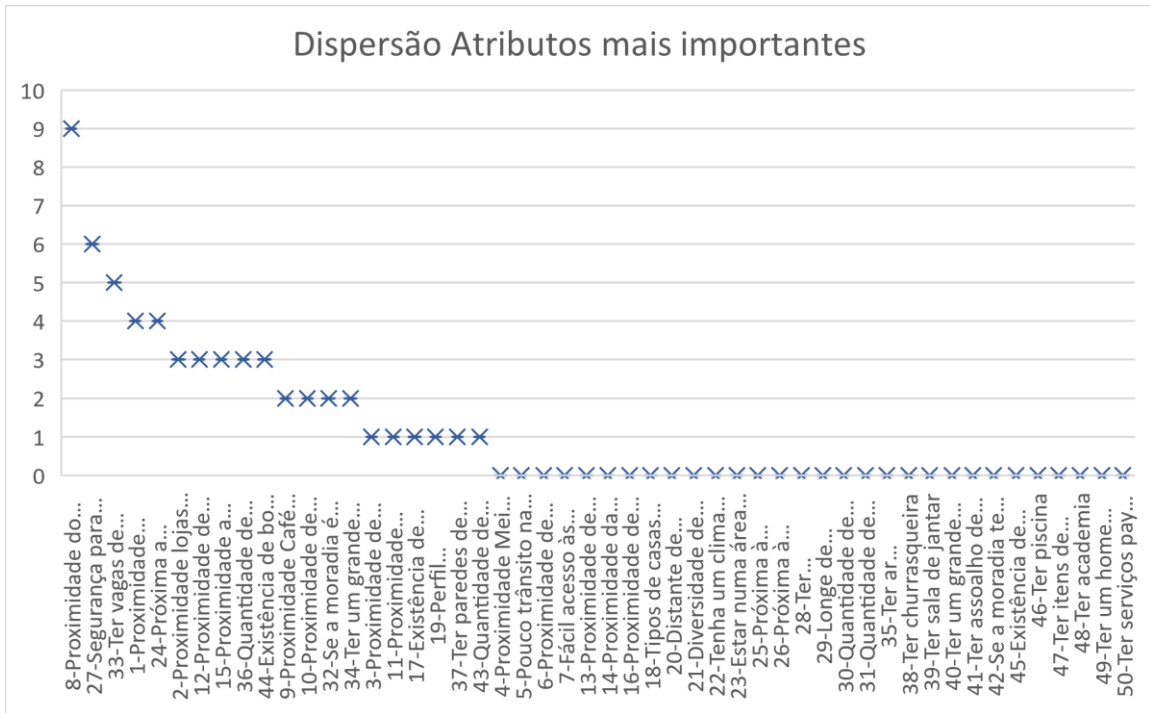
Gráfico 41- 10 atributos mais importantes-casados sem filhos 45-64 anos



Fonte : O autor

No gráfico 42 observa-se a dispersão de frequência dos atributos mais importantes, em que podemos observar uma certa homogeneidade principalmente nos atributos de características de moradia.

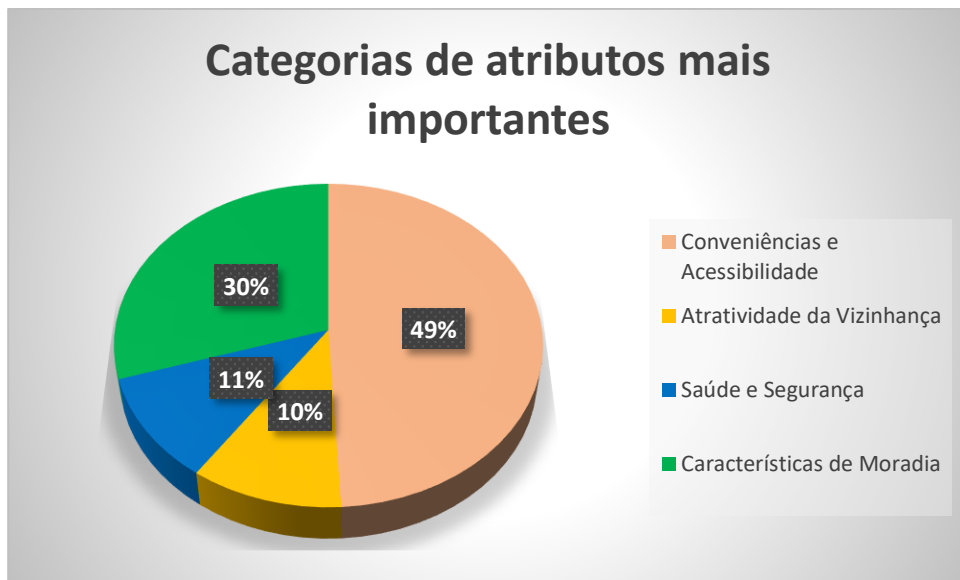
Gráfico 42- dispersão dos atributos mais importantes-casados sem filhos 45-64 anos



Fonte : O autor

Neste estrato observa-se uma importância maior para os atributos de características de moradia em relação aos demais estratos (30%), conforme gráfico 43 .

Gráfico 43- categorias de atributos mais importantes-casados sem filhos 45-64 anos



Fonte : O autor

Quanto à relevância os atributos (gráfico 44) ter um home cinema e ter serviços pay-per-use aparecem com um percentual de 100% como menos importante.

Gráfico 44- Relevância Atributos Mais e Menos Importantes-casados sem filhos 45-64 anos

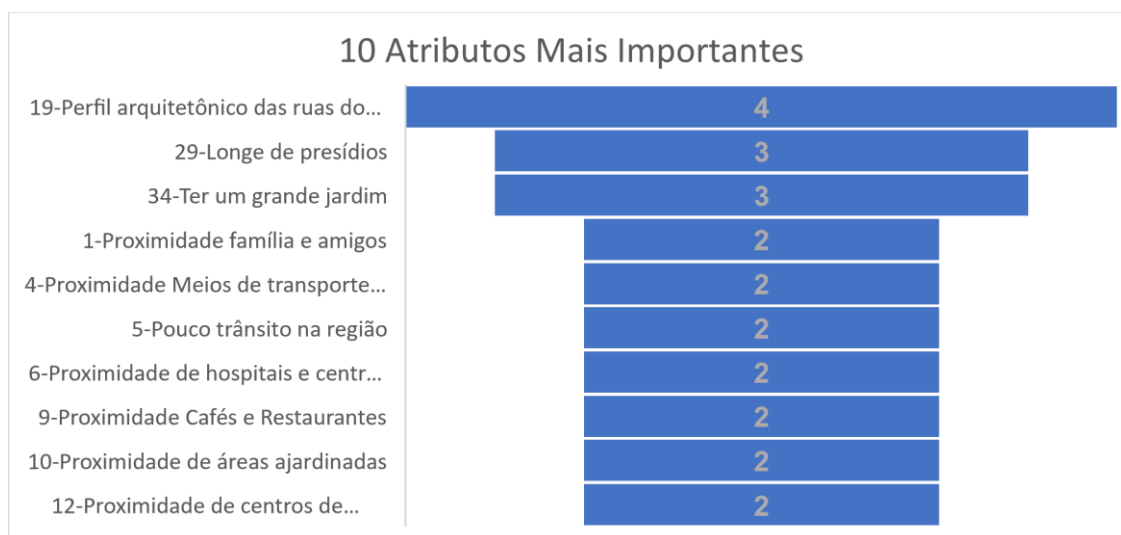
	frequência	
8-Proximidade do seu trabalho	9	100% mais importante
49-Ter um home cinema	9	100% menos importante
27-Segurança para as pessoas e propriedades	6	100% mais importante
50-Ter serviços pay-per-use(limpeza, lavanderia,etc)	6	100% menos importante
33-Ter vagas de garagem	5	100% mais importante
1-Proximidade família e amigos	4	100% mais importante
12-Proximidade de centros de negócios	4	75% mais importante
21-Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança	4	100% menos importante
24-Próxima a parques públicos	4	100% mais importante
25-Próxima à aeroportos	4	100% menos importante

Fonte : O autor

- **Casados sem filhos mais que 65 anos** (2 respondentes)

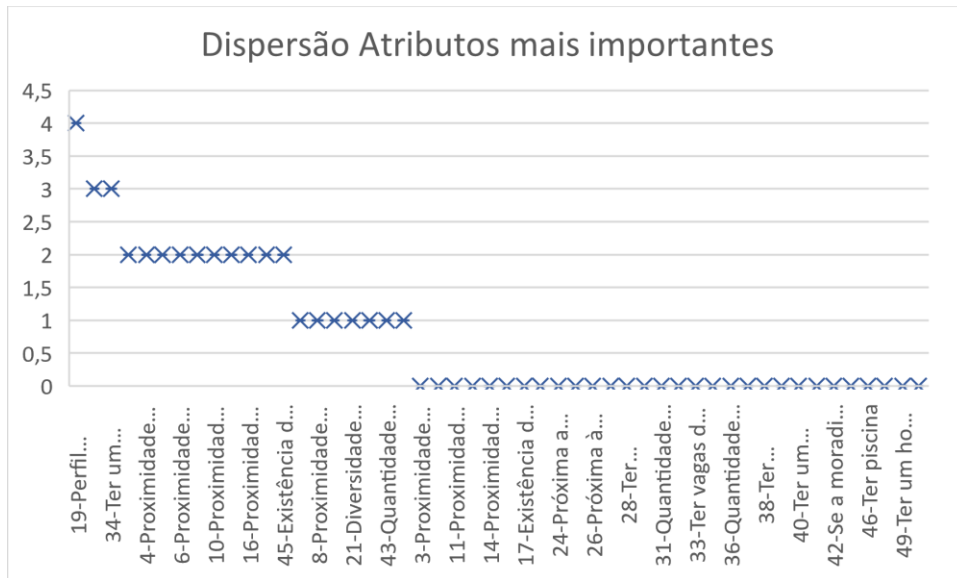
Pode-se destacar neste estrato a predominância de atributos relacionados a conveniências e acessibilidade (gráfico 47). Os atributos de localização representam 90% dentre os 10 mais importantes . Na categoria atributo de características de moradia, dentre os 10 mais importantes, aparece somente o atributo Ter um grande jardim (gráfico 45 e 46).

Gráfico 45- 10 atributos mais importantes-casados sem filhos mais que 65 anos



Fonte : O autor

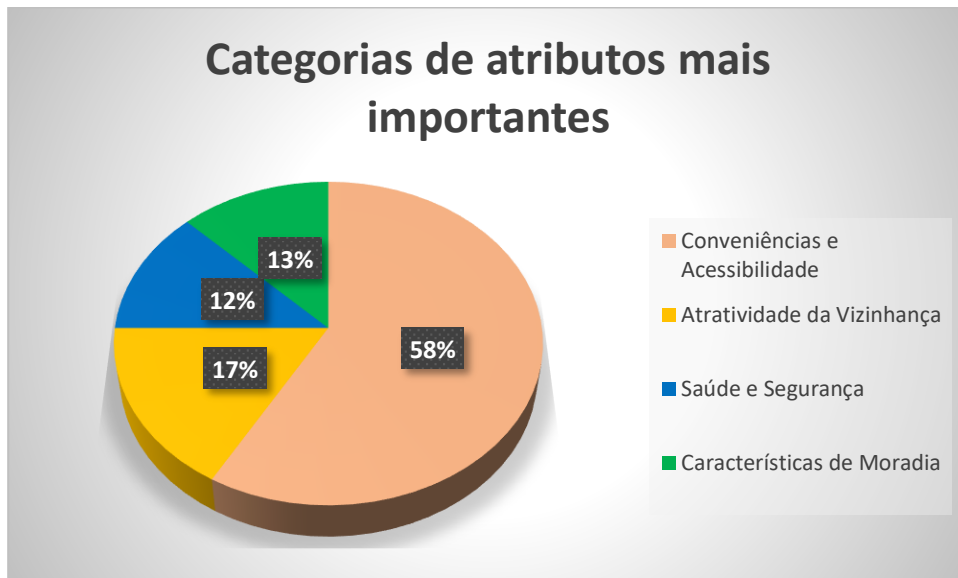
Gráfico 46- dispersão de atributos mais importantes-casados sem filhos mais que 65 anos



Fonte : O autor

Nitidamente as pessoas neste estrato estão mais inclinadas a estar próximo de locais com boa oferta de serviços: lojas, bares e restaurantes, hospitais, facilidade de transporte; além disso valorizam a aparência das ruas da vizinhança e proximidade com parques.

Gráfico 47- categorias de atributos mais importantes-casados sem filhos mais que 65 anos



Fonte : O autor

Quanto à relevância dos atributos (gráfico 48) pode-se destacar que os itens : Ter sala de jantar, Ter piscina, quantidade de quartos aparecem em 100% das respostas como atributos menos importantes.

Gráfico 48- Relevância atributos mais e menos importantes-casados sem filhos mais que 65 anos

	frequência	
19-Perfil arquitetônico das ruas do bairro	4	100% mais importante
34-Ter um grande jardim	4	75% mais importnate
1-Proximidade família e amigos	3	67% mais importnate
6-Proximidade de hospitais e centros de saúde	3	67% mais importante
29-Longe de presídios	3	100% mais importante
30-Quantidade de quartos	3	100% menos importante
39-Ter sala de jantar	3	100% menos importante
41-Ter assoalho de madeira ou porcelanato	3	100% menos importante
46-Ter piscina	3	100% menos importante
4-Proximidade Meios de transporte Coletivo	2	100% mais importante

Fonte : O autor

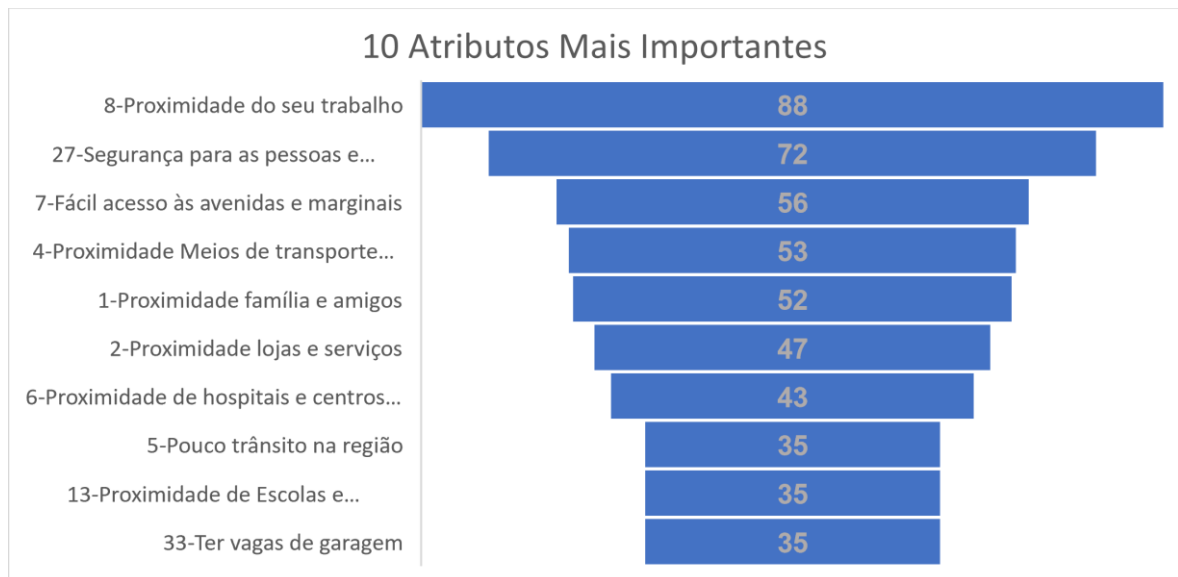
5.5- Resultados segundo pessoas classificadas pela Idade

Os resultados para esta categoria foram filtrados levando-se em com somente o fator idade. Estão apresentados em 3 faixas etárias : 25 à 44 anos, 45 à 64 anos e mais que 65 anos.

- **Idade entre 25 e 44 anos** (45 respondentes)

Nesta faixa etária, diferente das demais, a proximidade de escolas e universidades está entre os 10 atributos mais importantes, já que neste estrato encontram-se a maioria de famílias com filhos. Pode-se destacar a predominância de atributos de localização, representando 90% dos 10 mais importantes, em detrimento dos atributos de características de moradia com 10%, sendo representado por Ter vagas de garagem (gráfico 49).

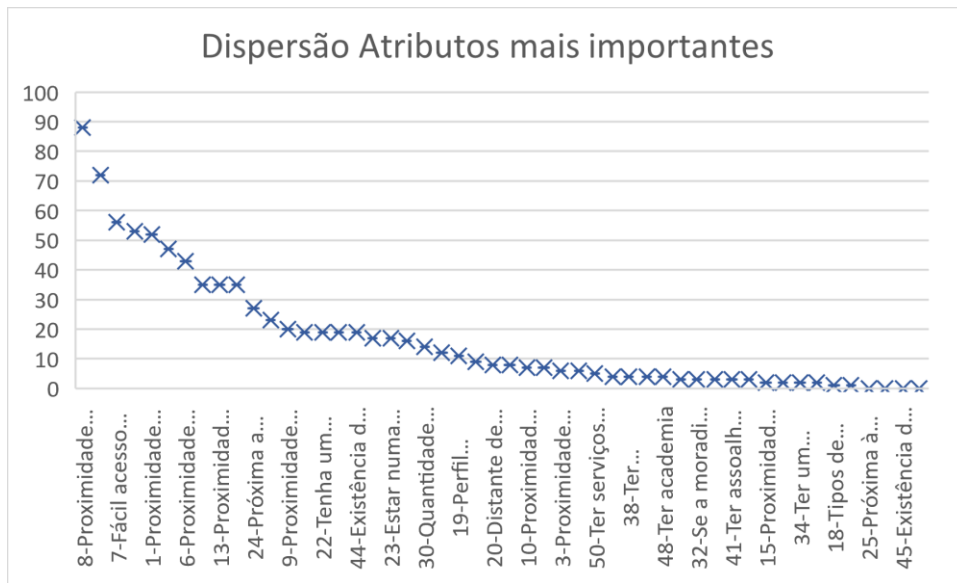
Gráfico 49- 10 atributos mais importantes- idade 25-44 anos



Fonte : O autor

Os atributos : Proximidade do seu trabalho e Segurança para pessoas e propriedade aparecem com quase o dobro de frequência dos atributos : Proximidade de hospitais, Pouco trânsito na região, Proximidade de escolas e Ter vagas de garagem(gráfico 50)

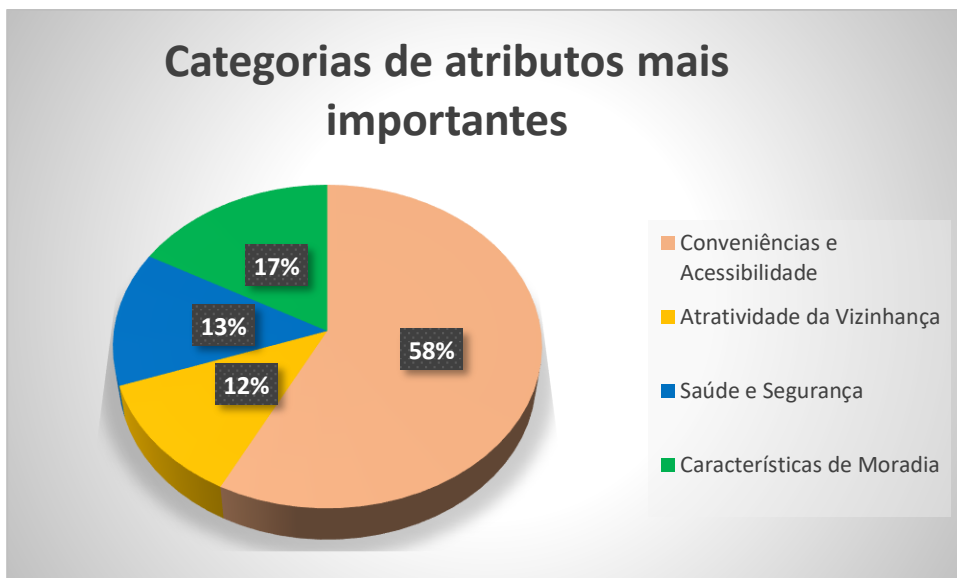
Gráfico 50- dispersão atributos mais importantes-idade 25-44 anos



Fonte : O autor

Quanto à categorias de atributos mais importantes (gráfico 51), observa-se nitidamente a predominância de Conveniências e Acessibilidade com 58% das respostas como mais importante. Os atributos de características de moradia aparecem com 17% das respostas como mais importantes.

Gráfico 51- categorias de atributos mais importantes- idade 25-44 anos



Fonte : O autor

Quanto à relevância (gráfico 52) pode-se destacar que os atributos: Ter um home cinema, Proximidade de casas noturnas e ter um grande closet aparecem em quase 100% das respostas como atributos menos importantes.

Gráfico 52- Relevância atributos mais e menos importantes-idade 25-44 anos

	frequência	
8-Proximidade do seu trabalho	90	98% mais importante
49-Ter um home cinema	76	100% menos importante
27-Segurança para as pessoas e propriedades	72	100% mais importante
16-Proximidade de casas noturnas	64	94% menos importante
7-Fácil acesso às avenidas e marginais	64	87% mais importante
1-Proximidade família e amigos	56	93% mais importante
4-Proximidade Meios de transporte Coletivo	54	98% mais importante
40-Ter um grande closet	50	96% menos importante
2-Proximidade lojas e serviços	48	98% mais importante
20-Distante de cemitérios	45	82% menos importante

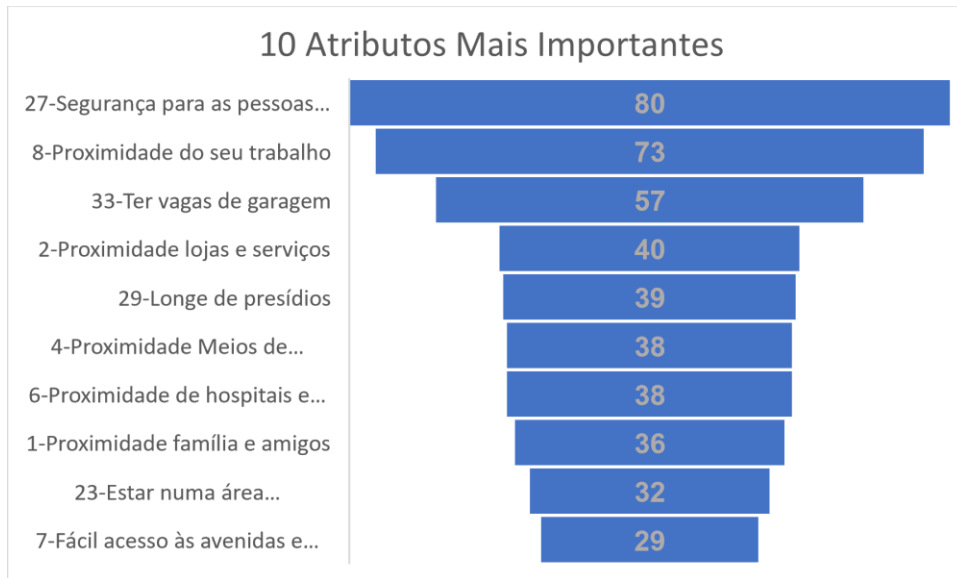
Fonte : O autor

- **Idade entre 45 e 64 anos** (51 respondentes)

Neste estrato os atributos Segurança para pessoas e propriedades e proximidade do seu trabalho estão entre os 2 mais importantes, assim como na faixa entre 25 e 44 anos. Destaca-se que surgiu o atributo Longe de presídios entre os 10 mais importantes (gráfico 53).

Os atributos de localização representam a maioria entre os 10 mais importantes, 90%, e dentre os atributos de características de moradia destaca-se Ter vagas de garagem

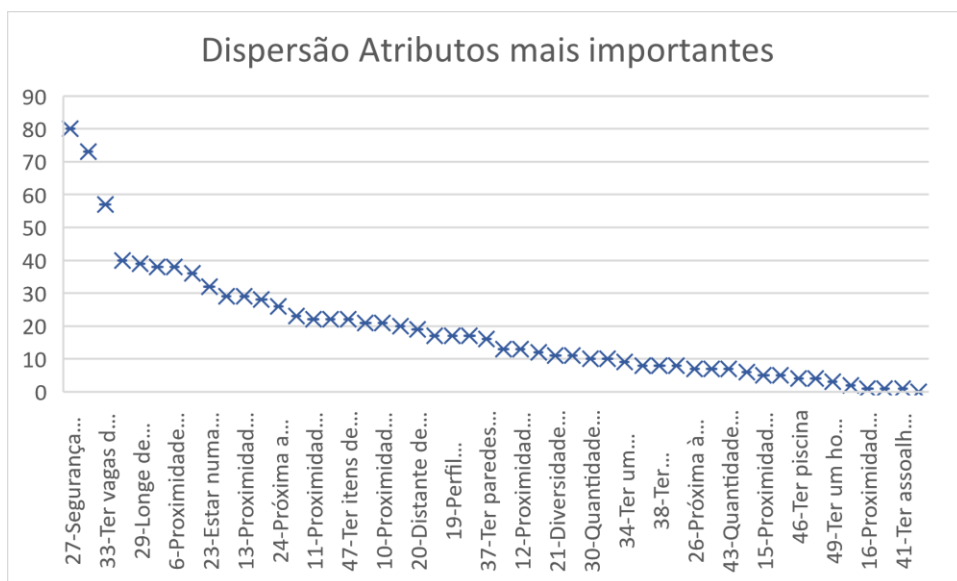
Gráfico 53- 10 atributos mais e menos importantes- idade 45-64 anos



Fonte : O autor

Os atributos Segurança para pessoas e propriedade e Proximidade do trabalho aparecem com uma frequência quase 3 vezes maior do que os atributos : Longe de presídios, Proximidade de hospitais, Proximidade de meios transporte, Proximidade de família e amigos (gráfico 54).

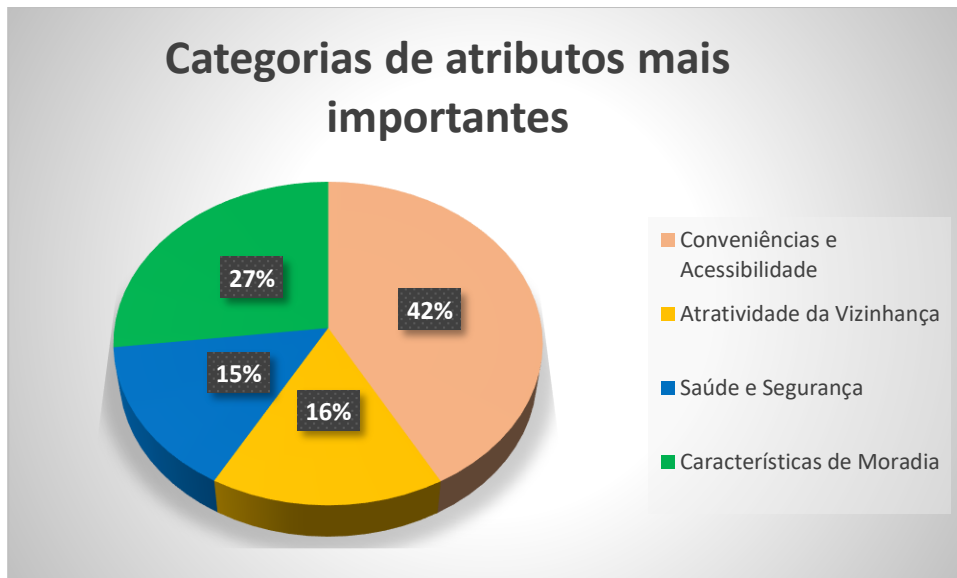
Gráfico 54- dispersão atributos mais e menos importante-idade 45-64 anos



Fonte : O autor

Em comparação com a faixa etária entre 25 e 44 anos percebe-se que o percentual de atributos de características de moradia representa o dobro, com 27 %. Entretanto, ainda há uma predominância dos atributos de localização, com 73% , sendo 42% de Conveniências e acessibilidade, 16% atratividade da vizinhança e 15% saúde e segurança (gráfico 55).

Gráfico 55-categorias de atributos mais importantes-idade 45-64 anos



Fonte : O autor

Quanto à relevância (gráfico 56) destacam-se com quase 100% das respostas considerando-os como menos importantes os seguintes atributos: Ter um home cinema, Proximidade de casas noturnas, Próximo a aeroportos, Existência de pessoas idosas na vizinhança, Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança, Ter serviços pay-per-use.

Gráfico 56- Relevância de atributos mais e menos importante- idade 45-64 anos

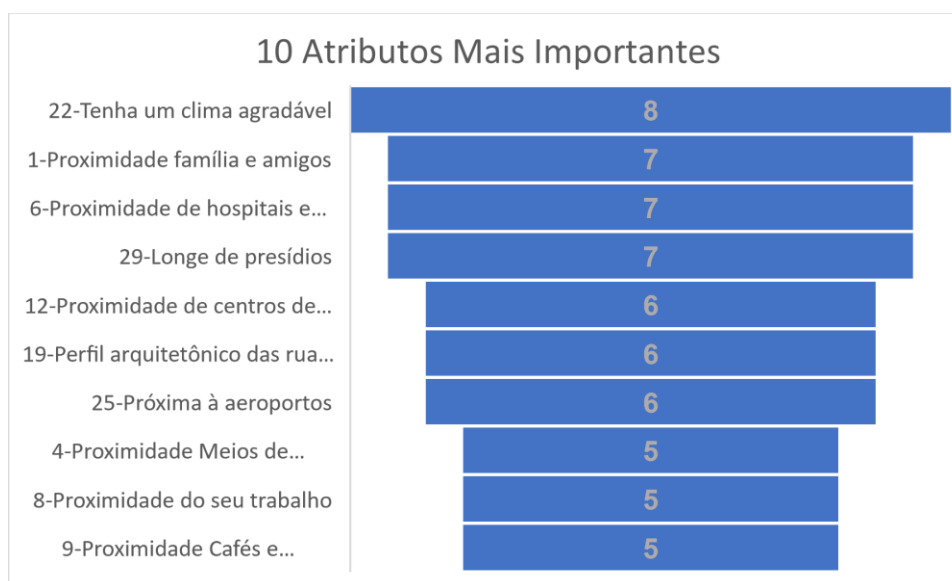
	frequência	
27-Segurança para as pessoas e propriedades	80	100% mais importante
8-Proximidade do seu trabalho	79	92% mais importante
49-Ter um home cinema	78	96% menos importante
16-Proximidade de casas noturnas	72	99% menos importante
25-Próxima à aeroportos	67	99% menos importante
33-Ter vagas de garagem	59	97% mais importante
45-Existência de pessoas idosas na vizinhança	55	100% menos importante
21-Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança	54	80% menos importante
29-Longe de presídios	51	76% mais importante
50-Ter serviços pay-per-use(limpeza, lavanderia,etc)	50	84% menos importante

Fonte : O autor

- **Idade mais que 65 anos** (7 respondentes)

Destaca-se neste estrato que 100% dentre os 10 atributos mais importantes pertencem à categoria de atributos de localização. Aparecem entre os 3 mais importantes : Tenha um clima agradável, Proximidade de família e amigos e Proximidade de hospitais e centros de saúde (gráfico 57).

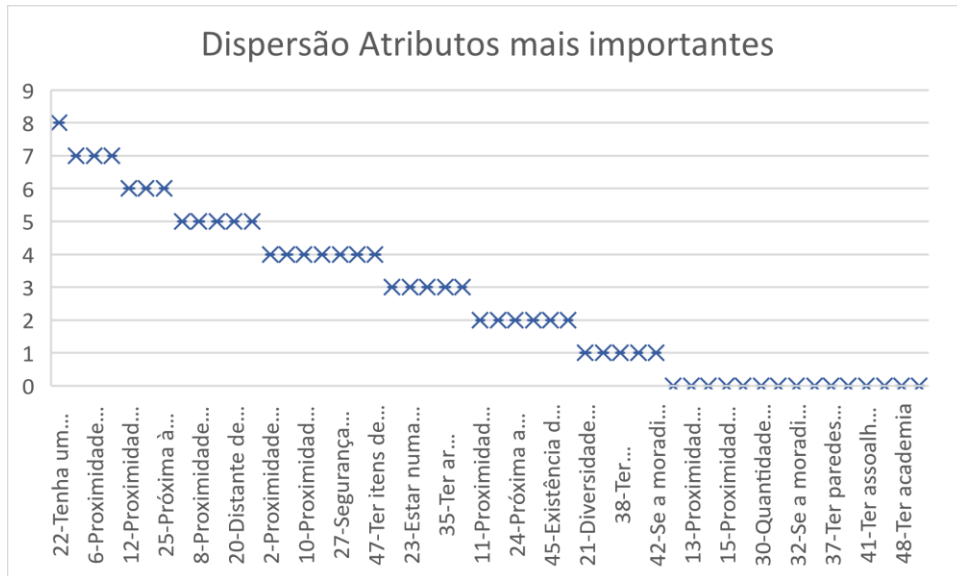
Gráfico 57- 10 atributos mais importantes- idade mais que 65 anos



Fonte : O autor

Percebe-se um equilíbrio maior entre as frequências nesta faixa etária, isto pode ser atribuído possivelmente ao número maior de experiências vividas em outras moradias, considerando um maior número de atributos como padrão (gráfico 58).

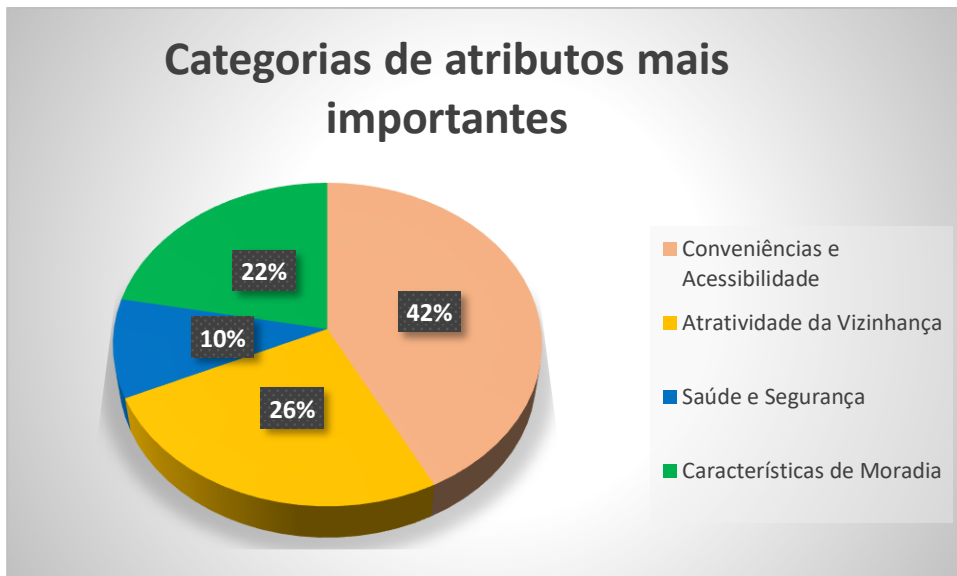
Gráfico 58- dispersão de atributos mais importantes- idade mais que 65 anos



Fonte : O autor

Quanto à categoria de atributos mais importantes (gráfico 59), os atributos de atratividade da vizinhança apresentam o dobro do percentual de frequência das respostas como mais importante, 26%, em relação às outras faixas etárias, 25 à 44 anos e 45 à 64 anos.

Gráfico 59-categorias de atributos mais importantes- idade mais que 65 anos



Fonte : O autor

Em relação á relevância (gráfico 60) destacam-se os atributos: Próximo à ciclovias, Quantidade de salas e Ter assoalho de madeira com quase 100% das respostas considerando-os como menos importantes.

Gráfico 60- Relevância de atributos mais e menos importantes- idade mais que 65 anos

	frequência	
26-Próxima à ciclovias	10	90% menos importante
29-Longe de presídios	10	70% mais importante
41-Ter assoalho de madeira ou porcelanato	10	100% menos importante
20-Distante de cemitérios	9	56% mais importante
25-Próxima à aeroportos	9	67% mais importante
31-Quantidade de salas	9	100% menos importante
1-Proximidade família e amigos	8	88% mais importante
6-Proximidade de hospitais e centros de saúde	8	88% mais importante
12-Proximidade de centros de negócios	8	75% mais importante
16-Proximidade de casas noturnas	8	50% mais importante

Fonte : O autor

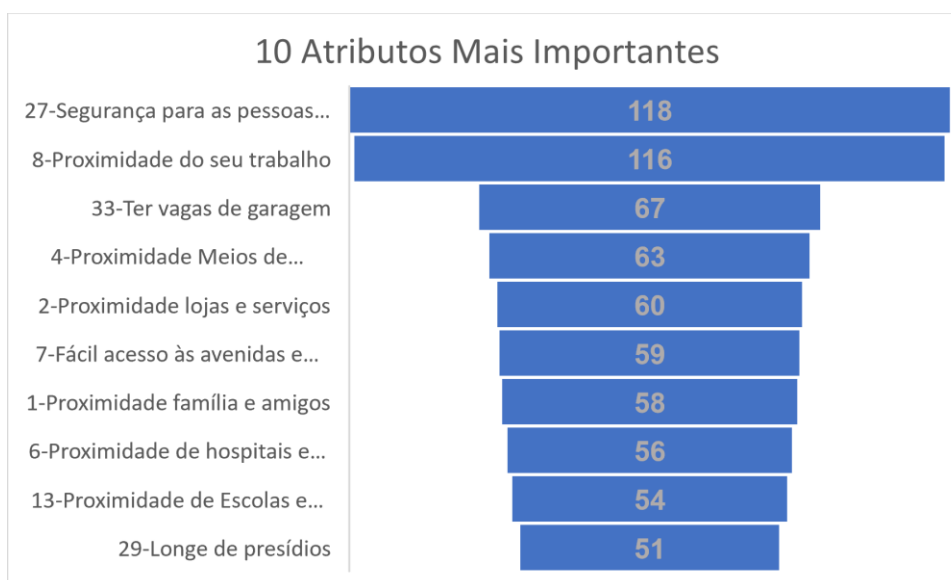
5.6- Resultados segundo faixa de renda familiar

Os resultados para esta categoria foram filtrados levando-se em conta somente o fator renda mensal familiar, representada pela quantidade de salários mínimos. Estão apresentados em 2 estratos : mais que 11 salários mínimos e mais que 15 salários mínimos.

- **Salário Mínimo- mais que 11** (75 respondentes)

Neste estrato destacam-se os atributos Segurança para pessoas e propriedade e Proximidade do trabalho com uma frequência nas respostas considerando-os mais importantes de quase o dobro dos demais atributos, dentre os 10 mais importantes. Cabe salienta que 90% dos atributos mais importantes estão na categoria de atributos de localização. O atributo Ter vagas de garagem é o único pertencente à características de localização dentre os 10 mais importantes (gráfico 61)

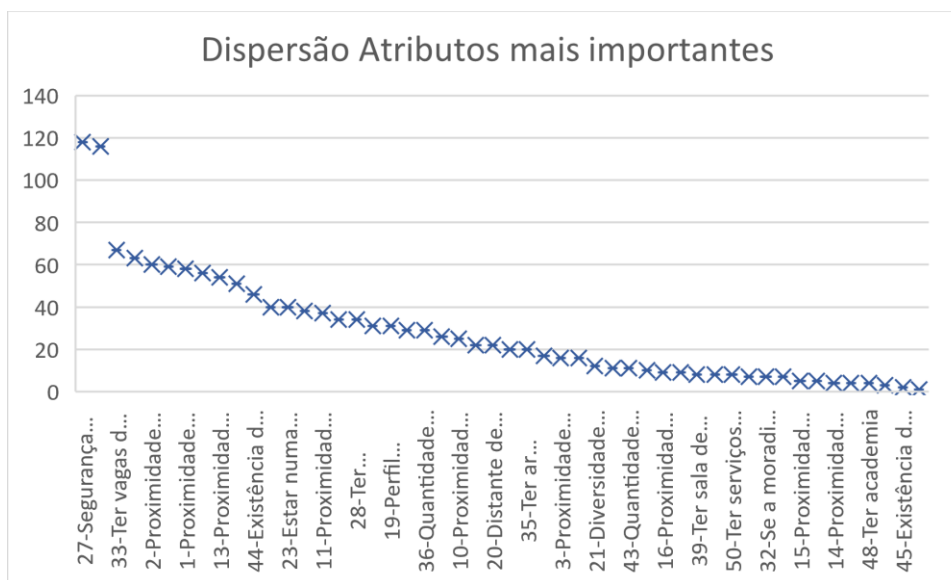
Gráfico 61- 10 atributos mais importantes- SM mais que 11



Fonte : O autor

Nítidamente percebe-se, no gráfico da dispersão (gráfico 62), o destaque de preferências para os atributos Segurança para pessoas e propriedade e Proximidade do trabalho. Observa-se que, dentre os 20 atributos considerados mais importantes, há uma predominância dos atributos de localização, com uma certa homogeneidade da frequência, denotando uma equivalência em termos de preferências.

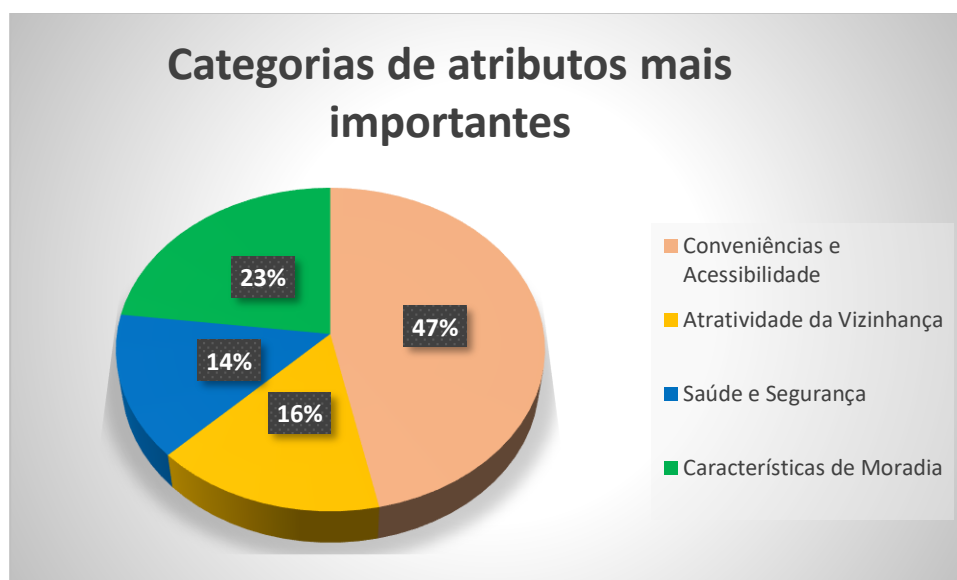
Gráfico 62- dispersão de atributos mais importantes- SM mais que 11



Fonte : O autor

Em relação às categorias de atributos mais importantes (gráfico 63) destaca-se conveniências e acessibilidade com 47% da frequência das respostas, seguida de características de moradia com 23 %. Observa-se também a predominância dos atributos de localização nas preferências declaradas, totalizando 77% (sendo 47 % de conveniências e acessibilidade, 16% atratividade da vizinhança e 14 % saúde e segurança).

Gráfico 63- categorias de atributos mais importantes- SM mais que 11



Fonte : O autor

Em relação à relevância em frequência (gráfico 64) destaca-se com quase 100% das respostas considerando-os como atributos menos importantes : Ter um home cinema, Proximidade de casas noturnas, Proximidade a ciclovias, Existência de pessoas idosas na vizinhança.

Gráfico 64- Relevância de atributos mais e menos importantes- SM mais que 11

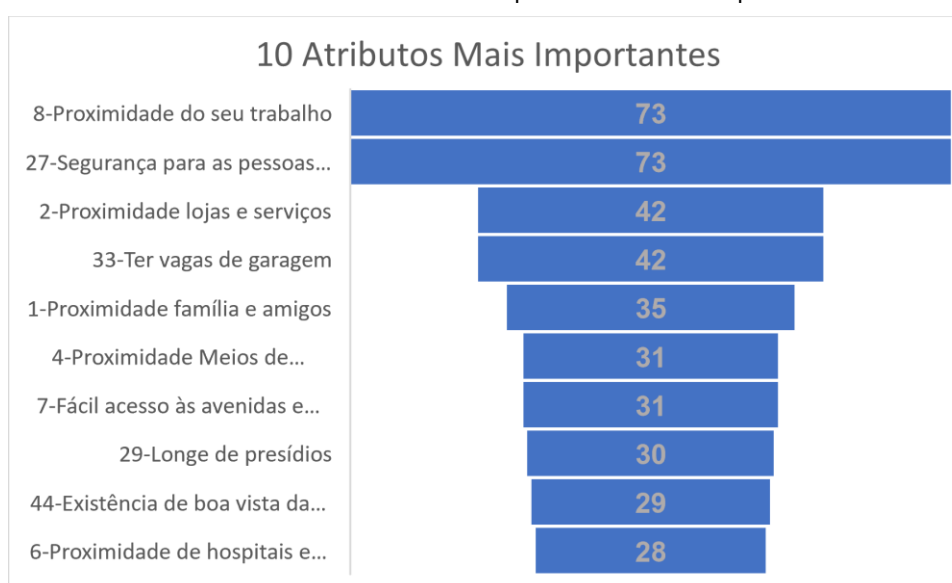
	frequência	
8-Proximidade do seu trabalho	121	95% mais importante
27-Segurança para as pessoas e propriedades	117	100% mais importante
49-Ter um home cinema	114	97% menos importante
16-Proximidade de casas noturnas	113	92% menos importante
21-Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança	84	86% menos importante
25-Próxima à aeroportos	84	92% menos importante
45-Existência de pessoas idosas na vizinhança	78	97% menos importante
20-Distante de cemitérios	77	71% menos importante
7-Fácil acesso às avenidas e marginais	70	83% mais importante
26-Próxima à ciclovias	70	93% menos importante

Fonte : O autor

- **Salário Mínimo- mais que 15** (44 respondentes)

Os atributos Proximidade do trabalho e Segurança para pessoas e propriedade aparecem entre os 2 primeiros mais importantes, assim como no estrato até mais de 11 salários mínimos. Entretanto, neste estrato, destacam-se 2 atributos de características de moradia : Ter vagas de garagem e Existência de boa vista da vizinhança (gráfico 65).

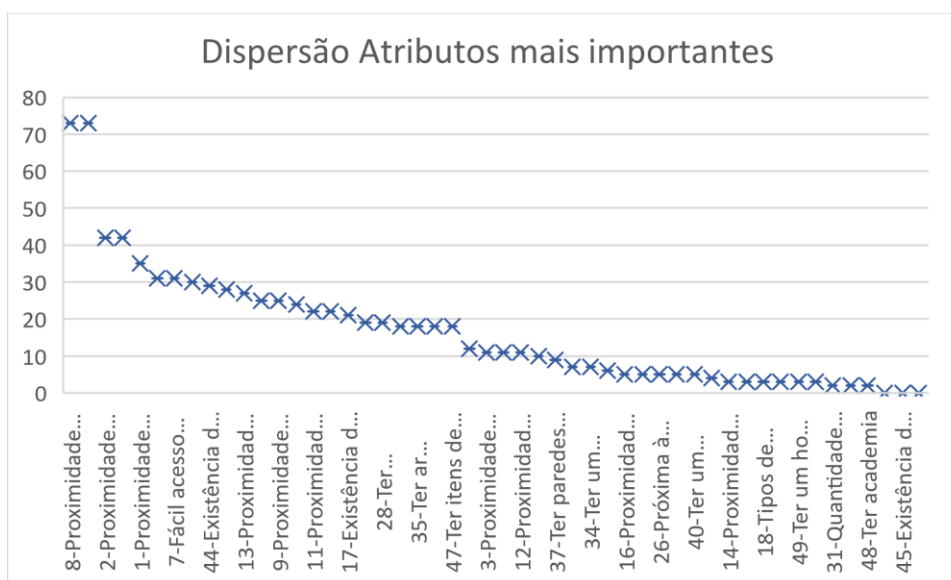
Gráfico 65- 10 atributos mais importantes- SM mais que 15



Fonte : O autor

Os 2 atributos mais importantes possuem o dobro da frequência dos demais atributos dentre os 10 mais importantes. Dentre os 20 mais importantes, além dos dois atributos de características de moradia mencionados anteriormente, constam também : Ter ar condicionado, Quantidade de banheiros e suites, Ter itens de automação, com 1/3 da frequência dos dois atributos mais importantes (gráfico 66).

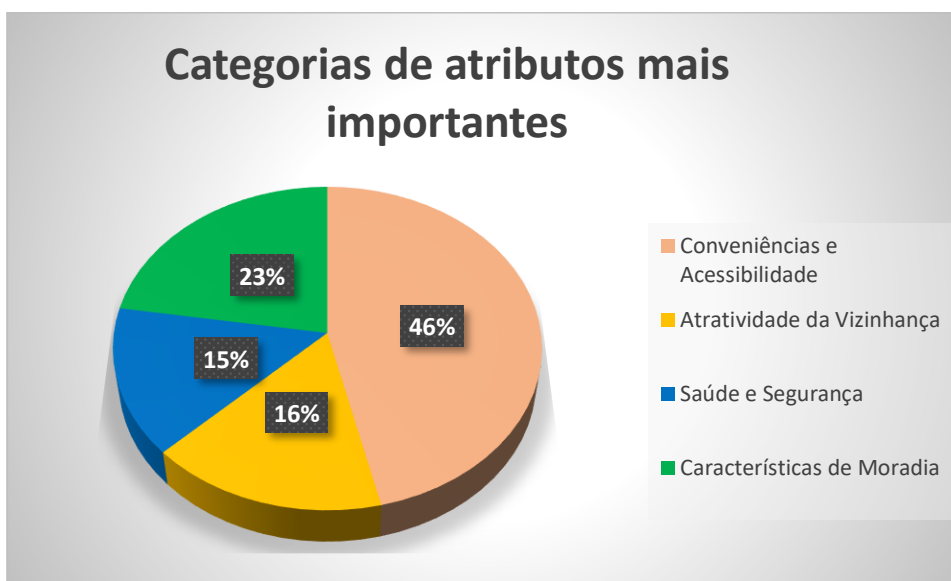
Gráfico 66- dispersão de atributos mais importantes- SM mais que 15



Fonte : O autor

Quanto às categorias de atributos mais importantes (gráfico 67) este estrato possui as mesmas características do que o estrato com mais de 11 salários mínimos.

Gráfico 67- categorias de atributos mais importantes- SM mais que 15



Fonte : O autor

Em relação à relevância em frequência (gráfico 68) destaca-se com quase 100% das respostas considerando-os como atributos menos importantes : Ter um home cinema, Proximidade de casas noturnas, Proximidade a ciclovias, Existência de pessoas idosas na vizinhança.

Gráfico 68- Relevância de atributos mais e menos importantes- SM mais que 15

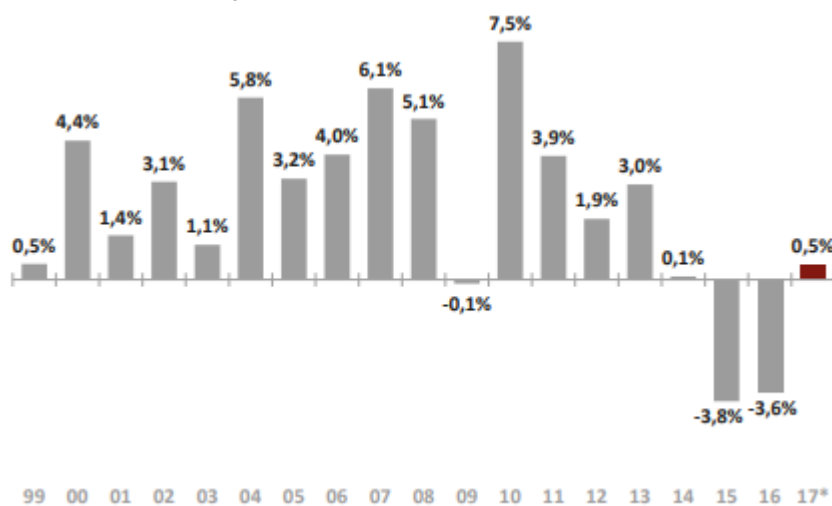
	frequência	
8-Proximidade do seu trabalho	75	97% mais importante
27-Segurança para as pessoas e propriedades	73	100% mais importante
16-Proximidade de casas noturnas	72	93% menos importante
49-Ter um home cinema	72	96% menos importante
25-Próxima à aeroportos	55	87% menos importante
21-Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança	48	90% menos importante
2-Proximidade lojas e serviços	47	89% mais importante
45-Existência de pessoas idosas na vizinhança	46	100% menos importante
20-Distante de cemitérios	43	72% menos importante
26-Próxima à ciclovias	42	88% menos importante

Fonte : O autor

6- DISCUSSÃO SOBRE ASPECTOS MERCADOLÓGICOS, PRESPECTIVAS DE DEMANDA E ANSEIOS DAS FAMÍLIAS QUANTO À NOVA MORADIA

O mercado imobiliário vem passando por uma série de dificuldades nos últimos 5 anos, desde 2013 uma prolongada crise econômica e política minou a credibilidade na pujança do Brasil como um todo, os índices de confiança do consumidor, do comércio e da construção diminuíram drasticamente, além disso, as taxas de crescimento do PIB despencaram (figura 10), segundo o IBGE. A cidade de São Paulo também tem sido afetada de uma forma bastante consistente, aliado a isso inúmeros processos de distrato de imóveis adquiridos na planta, modalidade bastante praticada na cidade de forma consolidada, atingiram incorporadoras, construtoras e consumidores fortemente.

Figura 10- Taxa de crescimento anual



Fonte : Anuário Secovi 2016/ IBGE

O setor da construção civil é um dos que mais emprega, com influência nos setores industriais, tais como, máquinas e equipamentos, siderurgia; setores de serviços, tais como, empreiteiras de mão-de-obra, projetistas, consultores, engenheiros, arquitetos, advogados; e nos setores de comércio de materiais de construção e outros correlatos.

São Paulo é a maior cidade do Brasil, segundo dados do IBGE (2015) possui uma população estimada em 12 milhões de habitantes e uma frota de aproximadamente 7 milhões de veículos, tem o maior PIB em relação às outras cidades brasileiras, representa 11% do PIB nacional, segundo dados do IBGE(2013). Apresenta um déficit habitacional de aproximadamente 650 mil unidades habitacionais, segundo

estimativas da PMSP-SEHAB (2014). Portanto, as diretrizes adotadas por desenvolvedores imobiliários em São Paulo podem servir de parâmetros para o mercado imobiliário de outras grandes cidades do estado e do país.

Outro fator de grande influência nas tomadas de decisão por parte das incorporadoras e construtoras foi a nova LPUOS-Lei Municipal 16.402/16 da cidade de São Paulo, conhecida como Lei de Zoneamento, a qual entrou em vigor em 22/03/2016. Diante do atual cenário criado por esta nova lei, há vários entraves ou oportunidades a serem avaliados. Pode-se dividir a cidade em 2 tipos de zoneamento: o primeiro nos Eixos de Estruturação de Transporte e outro nos Miolos de Bairro (Remansos).

A compreensão do contexto em que está inserido o mercado imobiliário da cidade de São Paulo aliada aos dados apresentados na pesquisa desenvolvida por este trabalho, permite apresentar recomendações mais alinhadas com a realidade dos desenvolvedores de produtos imobiliários, incorporadores e empresas de vendas.

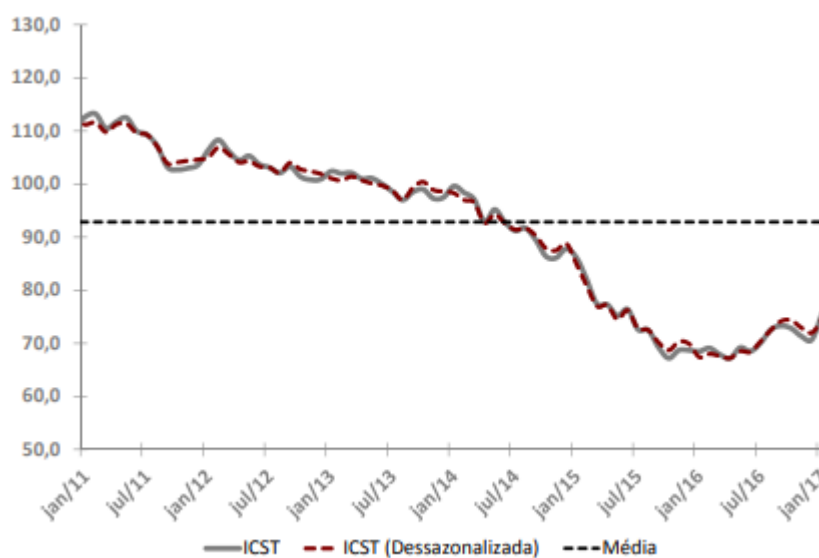
A seguir serão apresentados o contexto do mercado atual, as perspectivas de demanda por habitações, os desafios impostos pelo novo Plano Diretor na cidade de São Paulo, e desta forma confrontá-lo com os anseios das famílias apresentados nos resultados da pesquisa desenvolvida por este trabalho.

6.1- Índice de confiança da Construção

O ICST (Índice de Confiança da Construção) da Fundação Getúlio Vargas destina-se ao monitoramento e à antecipação de tendências econômicas, com base em informações prestadas por empresas do setor. O índice começou o ano de 2016 com 68,5 pontos e caiu em abril para 67,2 pontos (figura 11), o menor nível da série histórica iniciada em 2010, segundo Anuário do Mercado Imobiliário-SECOVI (2016). As incertezas nos campos macroeconômico e político foram os principais fatores que contribuíram com este cenário e podem ser traduzidas nos índices de emprego, que

registraram queda sistemática, sinalizando a continuidade do movimento de encolhimento do setor.

Figura 11-Índice de Confiança da Construção (ICST)



Fonte: Anuário SECOVI 2016/ FGV

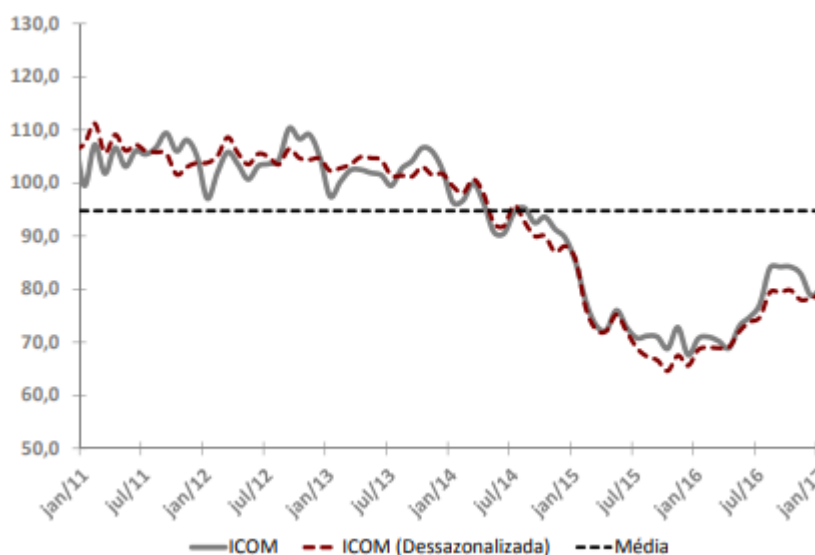
Houve uma série de fatos que podem ter contribuído para a redução do pessimismo setorial, como a troca de governo federal, as indicações de retomada das obras paradas e de novas contratações nos programas governamentais, assim como as perspectivas mais positivas na economia, fazendo com que o indicador subisse até o mês de setembro e atingisse 73,3 pontos, o melhor índice do ano. Os meses de outubro, novembro e dezembro foram marcados pela piora na percepção do empresário em realizar novos investimentos, na persistência do fraco nível de atividades imobiliárias e na volta de um cenário político de incertezas.

Em janeiro de 2017, o ICST subiu para 75,6 pontos, influenciado pelo otimismo com as medidas de incentivo ao setor anunciadas pela equipe de governo no final de 2016 e pelas perspectivas de queda da Selic (fato que se confirmou na reunião do Copom de 10/1). Porém, não é possível apontar o fim do ciclo recessivo no setor, sem que haja melhora real dos negócios.

6.2- Índice de confiança do comércio

A Sondagem Conjuntural do Setor de Comércio da Fundação Getúlio Vargas tem o objetivo de monitorar e antecipar tendências econômicas. A sondagem abrange temas como situação dos negócios, volume de demanda, faturamento, compras, acesso ao crédito e contingente de mão de obra, abrangendo 17 segmentos do comércio – nove do varejo, quatro do atacado, três de veículos e um de material de construção.

Figura 12-Índice de Confiança do Comércio



Fonte: Anuário SECOVI 2016/ FGV

O índice de confiança do comércio iniciou o ano de 2016 com 70,7 pontos (figura 12), o menor patamar para o mês de janeiro desde o início da série histórica em março de 2010. Índice de Confiança do Comércio Oscilou com altas e baixas, atingindo seu menor índice em abril, com 68,9 pontos, segundo Anuário Mercado Imobiliário-SECOVI (2016). Alguns motivos conduziram a esse resultado, como instabilidade no ambiente político, demanda enfraquecida pela piora do mercado de trabalho, situação financeira das famílias, baixo nível de confiança do consumidor e escassez de crédito.

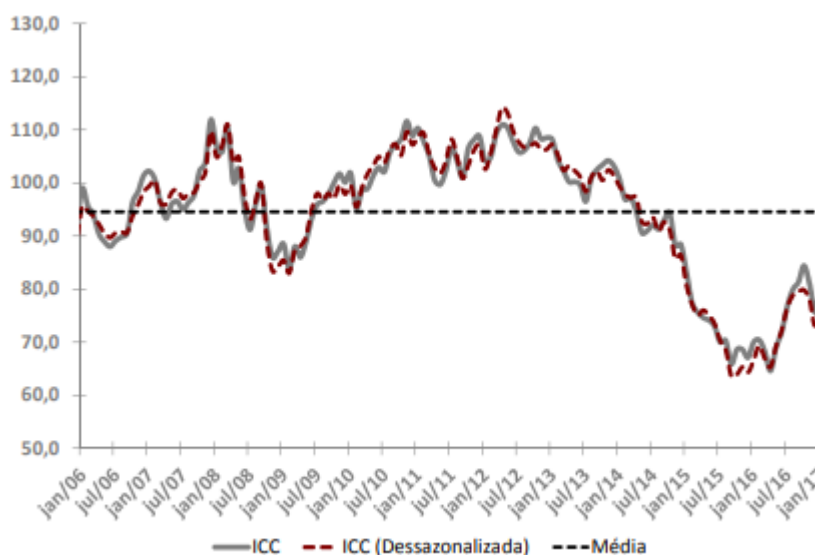
A partir de maio de 2016, teve início um movimento de alta do índice de confiança, que atingiu em outubro de 2016 o maior nível do ano, com 84,2 pontos. Após a alta do mês de outubro, o índice apresentou duas quedas consecutivas, embora em ritmo

menor, causadas pela redução das vendas em relação aos meses anteriores e pelas dúvidas quanto à velocidade de recuperação do consumo das famílias, encerrando o ano com 78,8 pontos em dezembro, segundo Anuário Secovi (2016). Em janeiro de 2017, o índice voltou a subir, chegando a 80,2 pontos.

6.3- Índice de confiança do consumidor

O ICC (Índice de Confiança do Consumidor) da Fundação Getúlio Vargas procura aferir a intenção de gastos e poupanças, com questionários sobre tendências (exemplo: as compras aumentarão, ficarão estáveis ou diminuirão). Com isso, são construídos indicadores que expressam em números o sentimento de consumidores ou empresários em relação à economia, à condição financeira, às decisões de poupança e ao consumo, entre outros.

Figura 13-Índice de Confiança do Consumidor



Fonte: Anuário SECOVI 2016/ FGV

O ICC variou no ano com altas e baixas, e em abril de 2016 atingiu seu menor nível histórico (figura 13), influenciado possivelmente pela extrema insatisfação com o cenário econômico e político que o País atravessava e pelo pessimismo referente à situação financeira das famílias.

Em maio de 2016, com o início do processo de impeachment, concluído em agosto do mesmo ano, houve melhora nas expectativas motivadas, principalmente, pela redução das incertezas. Essa tendência persistiu até o mês de outubro, que registrou o maior nível do ano, com 84,4 pontos.

Em janeiro de 2017, o ICC subiu 6,3 pontos, compensando parte das perdas acumuladas nos dois últimos meses de 2016. A alta da confiança em janeiro está relacionada com as expectativas de melhora do ambiente econômico, a queda da inflação e a aceleração do movimento de redução da taxa de juros, segundo Anuário SECOVI (2016).

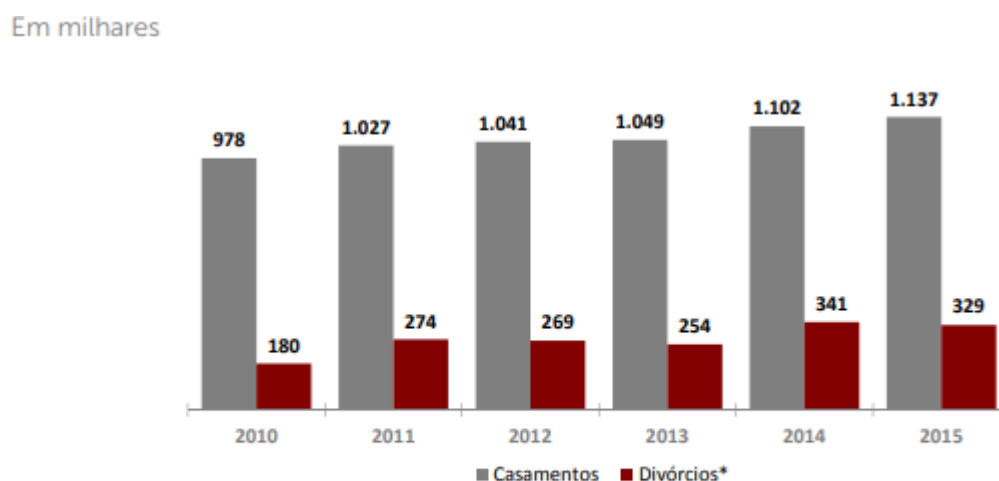
6.4- Demanda por imóveis residenciais e indicadores sociais do IBGE

As estatísticas do IBGE demonstram a evolução dos indicadores sociais como demografia, famílias, educação, distribuição de renda e domicílios da população brasileira. Uma das principais fontes de dados, a PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios), combinada com outras, como as estatísticas do Registro Civil, trouxe informações importantes acerca do comportamento da população. Consequentemente, por meio desse comportamento, é possível fazer inferências quanto à demanda por imóveis.

Dentre os fatores para a formação da demanda por imóveis no Brasil, estão os casamentos. Isso porque, para cada casamento, na maioria dos casos, existirá a necessidade de se criar um novo imóvel para abrigar o casal.

Os indicadores do IBGE demonstram que, desde 2010, a quantidade de casamentos no Brasil vem aumentando: foram 977 mil casamento/ano em 2010 e mais de 1,1 milhão em 2015 (figura 14), um crescimento de 16%. Mesmo com a crise econômica dos últimos anos, a alta na quantidade de casamentos permaneceu constante, com média de 3% por ano, segundo Anuário SECOVI (2016).

Figura 14 - Casamentos e divórcios no Brasil



*Tabela 2993 - Processos de divórcios encerrados e concedidos, em 1ª instância

*2014 alteração metodologia

Fonte: Anuário SECOVI 2016/ IBGE

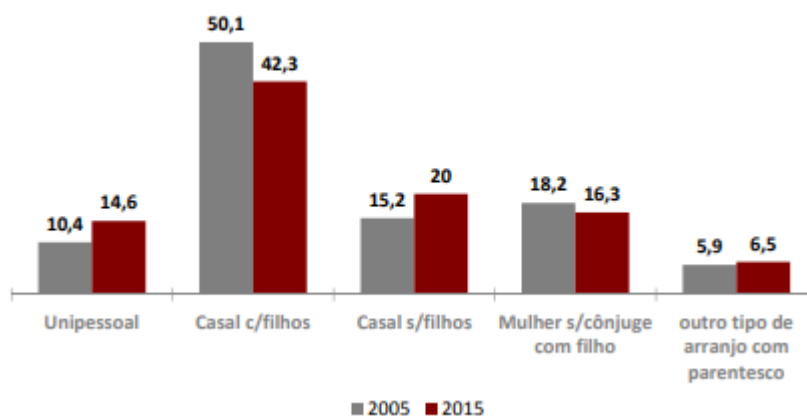
A idade média das pessoas que casaram em 2015 ficou entre 27 e 34 anos. As mulheres se casaram em média aos 27 anos e os homens aos 30 anos. Nas uniões de pessoas do mesmo sexo, a idade média para mulheres e homens foi a mesma: 34 anos, segundo Anuário SECOVI (2016) baseado em dados do IBGE.

Outro fator importante para a formação da demanda por imóveis que consta nos indicadores sociais do IBGE são os registros de divórcios no País. Porém, este número tem comportamento menos linear, devido às alterações na legislação. O período de 2010 a 2015 apresentou a média de 275 mil divórcios/ano. Em 2015, foram 329 mil divórcios concedidos em primeira instância ou por escrituras extrajudiciais, redução de 3,5% em relação a 2014, que registrou 341 mil divórcios.

A idade média dos homens que se divorciaram em 2015 era de 43 anos e da mulher, 40 anos. O tempo médio entre a data do casamento e da sentença ou escritura do divórcio foi de 15 anos. O IBGE destacou a predominância das mulheres na responsabilidade da guarda dos filhos menores na ocasião do divórcio, atingindo a proporção de 78,8% dos casos, segundo Anuário Secovi (2016).

Para entender a demanda por imóveis residenciais, é necessário analisar, também, o comportamento do consumidor. Os dados do IBGE demonstram que a população brasileira está envelhecendo e as famílias e os arranjos familiares (uma pessoa ou grupo de pessoas ligadas ou não por laços de parentesco, que moram em um domicílio particular) têm se modificado em razão da dinâmica social.

Figura 15 - Arranjos familiares residentes em domicílios particulares em %



Fonte: Anuário SECOVI 2016/ IBGE

Segundo a PNAD, em 2015, dos 68,2 milhões de domicílios particulares no País, 95,8% tinham apenas um arranjo residente, ou seja, 4,2% dos domicílios particulares tinham mais de uma família ou arranjo convivente.

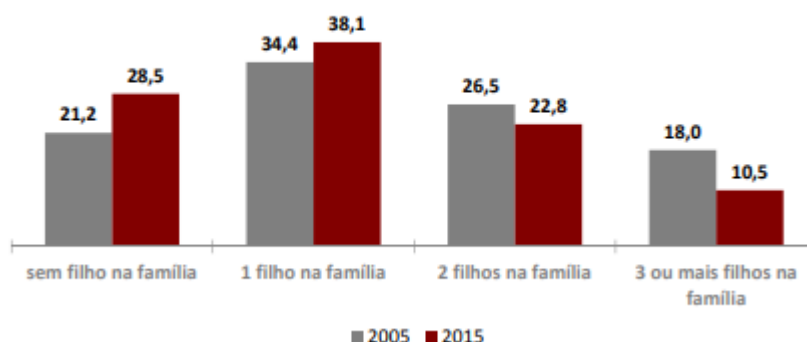
No Brasil, ao todo, são 71,2 milhões de arranjos residentes em domicílios particulares. Desse total, os arranjos são segmentados em: “com parentesco” e “sem parentesco”. Os arranjos “sem parentesco” dividem-se entre unipessoais e multipessoais sem parentesco, e não foram denominados como família, pois o IBGE seguiu critérios estabelecidos pela ONU (Organizações das Nações Unidas), segundo Anuário SECOVI (2016).

Dados comparativos entre 2005 e 2015 demonstram que o formato dos arranjos brasileiros está mudando significativamente. Os unipessoais, que correspondiam a 10,4% em 2005 (figura 15), passaram a representar 14,6% do total de 2015, um crescimento de 40% no período. Os casais sem filhos também apresentaram um crescimento na participação percentual no período, passando de 15,2% em 2005 para

20,0% em 2015, alta de 32%. Já o tipo de arranjo mais tradicional, que é o casal com filhos, registrou redução de 16% no mesmo período, saltando de 50,1% em 2005 para 42,3% em 2015.

O aumento dos arranjos unipessoais, segundo o IBGE, pode estar relacionado ao envelhecimento populacional. Os dados apontam que a proporção de arranjos unipessoais com pessoas de 50 anos ou mais passou de 57,3% para 63,7% no período de 2005 a 2015 (figuras 16 e 17).

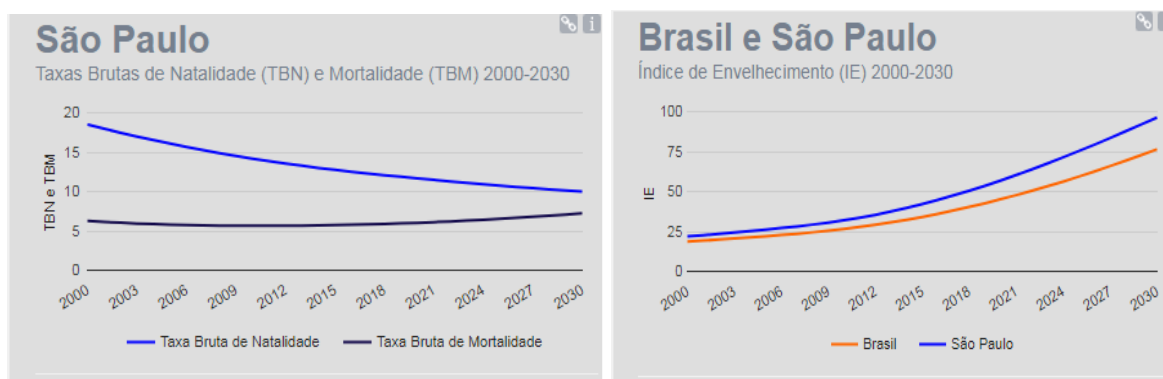
Figura 16 - Arranjos familiares com parentesco residentes em domicílios particulares em %



Fonte: Anuário SECOVI 2016/ IBGE

O crescimento da proporção de casais sem filhos está relacionado a fatores como queda de fecundidade, aumento da escolaridade e da inserção das mulheres no mercado de trabalho, comportamento que influencia o papel da mulher na família. Houve elevação na proporção de mulheres no lugar de pessoa de referência na família, com tendência de crescimento, principalmente nos arranjos de casais sem filho.

Figura 17- Taxas Brutas de Natalidade e índice de Envelhecimento- Projeção até 2030



Fonte: site IBGE- www.ibge.gov.br

6.5- Cenários para demanda habitacional no Brasil

Em um estudo desenvolvido pela Fundação Getúlio Vargas, em conjunto com o Secovi-SP, buscou mensurar a demanda potencial por domicílios residenciais de 2015 a 2025. O estudo foi baseado no histórico dos dados sociodemográficos do IBGE, permitindo a construção de cenários que demonstraram incremento de 14,98 milhões de domicílios no período de 2004 a 2014 no País. Para o período de 2015 a 2025, haverá a necessidade adicional de 14,55 milhões de domicílios, ou seja, projeta-se a necessidade de 1,5 milhão de moradias somente para atender a demanda anual até 2025. Vale ressaltar que este total é para atender apenas as novas demandas, sem contar o déficit habitacional existente no País, ainda próximo a 6 milhões de unidades. Estudos desse tipo contribuem para orientar as políticas públicas no sentido de atender a demanda futura por residências e, também, para sinalizar ao setor privado onde e quando devem surgir as melhores oportunidades de negócio.

6.5.1- Conceituação da demanda habitacional

Segundo estudo da FGV, apresentado no Anuário SECOVI (2016), conceitualmente, a demanda habitacional corresponderia ao fluxo de novas habitações disponíveis à população ano a ano em um país onde não houvesse déficit habitacional. Ou seja, em um mercado onde emprego, renda e crédito imobiliário, entre outras variáveis, permitissem que as famílias interessadas na compra ou em demais soluções de acesso à moradia fossem continuamente atendidas. Em países como o Brasil, as desigualdades sociais, somadas ao descompasso entre a evolução do número de famílias e o número de domicílios, resultaram em uma demanda não atendida por novas moradias, cujas famílias compõem o déficit habitacional brasileiro.

Dessa forma, a demanda habitacional atual possui dois grandes componentes:

- Demanda atendida: caracterizada pelo crescimento efetivo do número de domicílios adequados :
- Demanda não atendida (déficit habitacional): representada pelas deficiências habitacionais existentes. O déficit habitacional é composto por famílias que vivem em

coabitação com intenção de mudar, em domicílios rústicos, em domicílios com adensamento excessivo (cômodos alugados ou cedidos), ou ainda por famílias com comprometimento excessivo de renda com aluguel (acima de 30% da renda familiar).

6.5.2- O déficit habitacional e seu mapeamento

No trabalho da FGV, foi estimado o déficit habitacional de 2014, com os dados da PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios), tendo como base a metodologia desenvolvida pela Fundação João Pinheiro. O déficit alcançou 6,1 milhões de domicílios em 2014 (figura 18) , tendo como principal componente as famílias com ônus excessivo de aluguel (49% do total). As famílias que coabitam representam o segundo principal componente (31%). É importante notar que a falta de moradia está concentrada nos centros urbanos (88%), e 31% localizava-se nas grandes metrópoles brasileiras. Em termos de renda, a maior parte (62%) do déficit está concentrada na faixa de renda mensal de até R\$ 1.600,00.

Figura 18 - Déficit habitacional por componente no Brasil em 2014

Componentes do Déficit	
Déficit total absoluto*	6.112.022
Déficit total relativo	9,1%
Habitação precária	863.030
Improvisados	92.392
Rústicos	770.638
Coabitação familiar	1.920.693
Cômodos	158.901
Famílias conviventes	1.761.792
Ônus excessivo c/ aluguel	3.008.968
Adensamento excessivo	515.336

Fonte: Anuário SECOVI 2016/ FGV

6.5.3- A demanda dos próximos anos - metodologia do estudo-FGV

Para calcular a demanda por domicílios até o ano de 2025, a FGV elaborou cenários futuros possíveis para a projeção e, em seguida os elementos com maior impacto sobre a demanda habitacional para os próximos anos.

As variáveis selecionadas foram sociais, econômicas e demográficas. Para estimar a demanda habitacional em seus diversos componentes, são necessárias informações sobre:

- Dinâmica populacional;
- Evolução do estoque de domicílios;
- Evolução do número de famílias, cujo crescimento percentual ao ano é chamado de “taxa de formação de famílias”;
- Evolução do número de pessoas por família;
- Evolução do número de famílias por domicílios.

Adicionalmente, dada a metodologia adotada para a estimativa do déficit habitacional, são necessárias ainda informações sobre:

- Condição do domicílio;
- Comprometimento excessivo da renda com pagamento de aluguéis residenciais pelas famílias.

Outro fator importante no modelo é a estimativa do PIB (Produto Interno Bruto) no Brasil para os próximos períodos, considerando que:

- A estimativa para 2016 refere-se à expectativa do mercado, divulgado pelo Boletim Focus, do Banco Central, no dia 26 de fevereiro de 2016;
- Para os anos de 2017, 2018 e entre os anos de 2021 e 2025, foram utilizadas estimativas da FGV;
- Para o período entre 2019 e 2025, a fonte original das projeções é o FMI (Fundo Monetário Internacional).

Especificamente em relação à construção de cenários, foram utilizadas as projeções demográficas até 2025 calculadas pelo IBGE para as unidades da federação.

O número de famílias foi projetado por meio de uma regressão linear para cada região geográfica. Assim, utilizaram-se dados do passado para definir a trajetória futura, obtendo uma função do número de famílias para cada região.

A elaboração desse modelo matemático permite testar os efeitos de alterações em um ou mais desses cenários possíveis acerca do comportamento da demanda habitacional.

Em contextos econômicos mais favoráveis, isto é, nas fases de crescimento mais rápido do PIB e da renda familiar, espera-se que a taxa de formação de famílias acelere (maior número de casamentos ou de pessoas que deixam o núcleo familiar para viverem sozinhas) e, ao mesmo tempo, a coabitação involuntária diminua.

As tendências do crescimento populacional são bastante conhecidas e têm grande inércia (figuras 19 e 20). O desafio do exercício residiu nas hipóteses da taxa de formação de famílias e na tendência da relação famílias/domicílios, segundo informações do Anuário SECOVI (2016).

Figura 19 - Taxas de crescimento médios anuais da população

	2004 - 2014	2009 - 2014
Região Norte	1,72%	1,56%
Região Nordeste	0,88%	0,77%
Região Sudeste	0,92%	0,83%
Região Sul	0,89%	0,82%
Região Centro Oeste	1,69%	1,58%
Brasil	1,03%	0,93%
São Paulo - UF	1,01%	0,92%
Regiões Metropolitanas		
São Paulo	0,91%	0,83%
Rio de Janeiro	0,64%	0,70%
Belo Horizonte	1,03%	0,90%
Salvador	1,21%	1,03%
Porto Alegre	0,64%	0,53%

Fonte: Anuário SECOVI 2016/ FGV

Os dados históricos do IBGE demonstram que as taxas de crescimento da população têm decrescido ao longo do tempo, aspecto incorporado às projeções para 2025. O modelo considerou e incorporou o comportamento regional na construção dos cenários.

A dinâmica de formação de famílias difere da dinâmica populacional por diversas razões. Em parte, é influenciada pelas taxas de crescimento da população de anos anteriores, quer dizer, as pessoas que atualmente estão casando, presume-se, nasceram há duas décadas ou mais.

Figura 20 - Taxas de crescimento médios anuais da família

	2004 - 2014	2009 - 2014
Região Norte	2,82%	2,51%
Região Nordeste	2,30%	2,24%
Região Sudeste	2,00%	1,96%
Região Sul	2,09%	2,32%
Região Centro Oeste	2,78%	2,73%
Brasil	2,21%	2,19%
São Paulo - UF	2,02%	1,93%
Regiões Metropolitanas		
São Paulo	1,87%	2,07%
Rio de Janeiro	1,54%	2,03%
Belo Horizonte	2,24%	2,10%
Salvador	2,77%	3,05%
Porto Alegre	1,69%	1,99%

Fonte: Anuário SECOVI 2016/ FGV

Adicionalmente, a disposição das pessoas de constituir família ou viverem sozinhas é afetada pelo ciclo econômico. Momentos de maior prosperidade viabilizam, do ponto de vista econômico, a constituição de novas famílias.

6.5.4- A demanda dos próximos anos - evolução das variáveis-chaves

O método desenvolvido pela FGV permitiu construir cenários para a demanda habitacional a partir de uma sucessão lógica de hipóteses. A primeira refere-se ao número de pessoas por família, resultado da dinâmica social e populacional estimada estatisticamente.

A previsão do estudo indica que, em 2025, o número médio de pessoas por família no Brasil será de 2,59 (figura 21), correspondendo a uma queda expressiva, considerando-se que a média do período de 2004 a 2014 foi de 3,08 pessoas por família.

A tendência de redução do número de pessoas por família decorre tanto da redução da taxa de fecundidade quanto da constituição cada vez mais frequente de famílias formadas por casais sem filhos ou por uma única pessoa.

Figura 21 - Número médio de pessoas por família

Observado (2004-2014) e projetado 2025

	2004 - 2014	2009 - 2014	2014	2025
Região Norte	3,44	3,35	3,24	2,95
Região Nordeste	3,26	3,15	3,02	2,64
Região Sudeste	2,98	2,91	2,81	2,54
Região Sul	2,92	2,84	2,72	2,47
Região Centro Oeste	3,02	2,94	2,86	2,61
Brasil	3,08	3,00	2,89	2,59
São Paulo - UF	3,00	2,93	2,85	2,58
Regiões Metropolitanas				
São Paulo	3,03	2,97	2,89	2,60
Rio de Janeiro	2,80	2,75	2,65	2,46
Belo Horizonte	3,03	2,94	2,83	2,54
Salvador	2,97	2,86	2,72	2,40
Porto Alegre	2,80	2,74	2,63	2,38

Fonte: Anuário SECOVI 2016/ FGV

Outra variável do estudo é o número de famílias por domicílios. Os dados históricos de 2004 a 2014 indicam que a relação média de famílias por domicílio era de 1,06, número muito próximo de um. A projeção é que esse número seja de 1,03 em 2025 (figura 22), indicando que o número de famílias vivendo em coabitação, voluntária ou

involuntária, irá diminuir. A coabitação involuntária é um dos principais componentes do déficit habitacional.

A média de 1,03 famílias por domicílios projetada para 2025 ainda revela a preservação de um excedente aproximado de 3% do número de famílias em relação ao número de domicílios.

Figura 22 - Relação média de famílias por domicílio

Observado (2004-2014) e projetado 2025

	2004 - 2014	2009 - 2014	2014	2025
Região Norte	1,10	1,09	1,08	1,05
Região Nordeste	1,08	1,07	1,06	1,03
Região Sudeste	1,05	1,04	1,04	1,03
Região Sul	1,05	1,04	1,04	1,03
Região Centro Oeste	1,05	1,04	1,04	1,03
Brasil	1,06	1,05	1,05	1,03
São Paulo - UF	1,05	1,04	1,04	1,03
Regiões Metropolitanas				
São Paulo	1,05	1,04	1,04	1,03
Rio de Janeiro	1,04	1,03	1,02	1,02
Belo Horizonte	1,06	1,06	1,05	1,05
Salvador	1,07	1,06	1,05	1,03
Porto Alegre	1,05	1,04	1,04	1,03

Fonte: Anuário SECOVI 2016/ FGV

6.5.5- A demanda dos próximos anos - projeções para 2025

A partir da dinâmica das variáveis-chaves, foi possível construir o cenário para o estoque de domicílios para o ano de 2025, segundo Anuário SECOVI (2016). Os números demonstram que, em um cenário mais consistente, a projeção é de incremento de 14,5 milhões de unidades no estoque de domicílios entre o período de 2015 e 2025 (figura 23), equivalente a uma taxa de crescimento anual de 1,8%.

Comparativamente com o período anterior, de 2004 a 2014, quando foram acrescentadas 15 milhões de unidades, a projeção para o próximo período de 14,5 milhões de unidades é pouco abaixo ao observado.

Figura 23 - Evolução do estoque de domicílios por região

	Incremento		Estoque	Incremento	Estoque
	2004 – 2014	2009 – 2014	2014	2015 – 2025	2025
Região Norte	1.359.255	712.159	4.957.690	1.351.011	6.308.701
Região Nordeste	4.220.658	2.200.527	17.594.419	4.225.567	21.819.986
Região Sudeste	5.932.223	2.986.031	29.191.435	5.684.786	34.876.221
Região Sul	2.107.374	1.166.020	10.288.575	1.947.756	12.236.331
Região Centro Oeste	1.357.555	736.909	5.141.738	1.341.993	6.483.731
Brasil	14.977.065	7.801.646	67.173.857	14.551.113	81.724.970
São Paulo – UF	3.062.117	1.482.025	14.879.589	3.022.639	17.902.228
Regiões Metropolitanas					
São Paulo	1.388.770	737.892	7.018.349	1.333.849	8.352.198
Rio de Janeiro	764.002	478.952	4.476.827	601.755	5.078.582
Belo Horizonte	376.269	195.487	1.753.572	358.590	2.112.162
Salvador	392.908	220.745	1.381.282	369.812	1.751.094
Porto Alegre	262.875	150.961	1.535.506	239.132	1.774.638

Fonte: Anuário SECOVI 2016/ FGV

O estudo segmenta a demanda por domicílios em seis faixas de renda familiar. Na faixa de renda mais baixa, composta por famílias com renda de até R\$ 1.600,00, verifica-se que, de 2004 a 2014 (figura 24), houve um decréscimo de 2,6 milhões de famílias, ocasionado pelo período de crescimento econômico e de redução das desigualdades no País.

Para os próximos anos (2015 a 2025), a previsão da demanda de 14,55 milhões de moradias estará concentrada, principalmente, na faixa de renda familiar compreendida entre R\$ 1.600,00 e R\$ 3.275,00, que corresponde à necessidade de 6.866.869 domicílios, ou seja, 47,2% do total estimado. A faixa de renda subsequente, de R\$ 3.275,00 a R\$ 5.000,00, tem demanda estimada de 3.316.008 domicílios

(22,8% do total). Da demanda para os próximos anos, 70% estará concentrada nas famílias com renda de R\$ 1.600,00 a R\$ 5.000,00.

Figura 24 - Evolução do estoque de domicílios por região

	Incremento	Estoque	Incremento	Estoque
Faixa de Renda	2004 – 2014	2014	2015 – 2025	2025
Até R\$ 1.600	-2.598.390	27.499.420	494.472	27.993.892
Entre R\$ 1.600 e R\$ 3.275	8.592.983	21.105.083	6.866.869	27.971.952
Entre R\$ 3.275 e R\$ 5.000	4.743.421	9.042.082	3.316.008	12.358.090
Entre R\$ 5.000 e R\$ 7.000	1.989.692	4.579.920	1.541.478	6.121.397
Entre R\$ 7.000 e R\$ 10.000	1.007.289	2.089.685	748.277	2.837.962
Acima de R\$ 10.000	1.242.069	2.857.667	1.584.010	4.441.678
Total Brasil	14.977.065	67.173.857	14.551.113	81.724.970

Fonte: Anuário SECOVI 2016/ FGV

O cenário traçado pelo estudo possui, ao mesmo tempo, aspecto positivo e desafiador para o setor imobiliário, principalmente se considerarmos o cenário econômico e político brasileiro. Apesar dessa demanda habitacional para os próximos anos, serão necessários avanços para estruturar um ambiente atrativo para as empresas voltarem a produzir soluções capazes, em parte, de atender a demanda futura, segundo Anuário SECOVI (2016).

6.6- Desafios impostos pelo novo plano diretor da cidade de São Paulo

O Plano Diretor da cidade de São Paulo foi promulgado através da lei municipal 16.050/14 de 01/08/2014 , o qual define os planos macro de desenvolvimento da cidade , bem como as regiões que demandarão novos investimentos em infraestrutura para os próximos 13 anos .

A nova LPUOS-Lei Municipal 16.402/16, conhecida como Lei de Zoneamento, entrou em vigor em 22/03/2016 . Diante do atual cenário criado por esta nova lei ,há vários entraves ou oportunidades a serem avaliados . Pode-se dividir a cidade em 2 tipos de zoneamento : o primeiro nos Eixos de Estruturação de Transporte e outro nos Miolos de Bairro(Remansos).

As zonas foram organizadas conforme três tipos de territórios: Territórios de Transformação, são áreas em que se objetiva a promoção do adensamento construtivo e populacional; Territórios de Qualificação, são áreas em que se objetiva a diversificação de usos ou o adensamento populacional moderado; e Territórios de Preservação, são áreas em que se objetiva a preservação de bairros consolidados de baixa e média densidades.

Boa parte da cidade terá um coeficiente de aproveitamento de no máximo 2 vezes a área do terreno e gabarito de 28 metros de altura , cujos parâmetros referem-se aos Miolos de Bairro, além de outros benefícios , tais como : 20% da área do pavimento será de circulação não computável , uso misto será não computável , sem exigência de vagas de autos mínima e sem limites de vagas máximas .

Para os imóveis localizados nos Eixos de Estruturação de Transporte , o coeficiente de aproveitamento chega a 4 vezes a área do terreno , além de outros benefícios e exigências , como : fachada ativa , uso misto residencial e comercial no mesmo lote, fruição pública , cota de solidariedade e doação de calçada .

Esta nova lei traz às construtoras e incorporadoras grandes desafios técnicos e econômicos. A restrição quanto à construção de edifícios altos, nos Miolos de Bairro, impõe às construtoras uma análise profunda dos custos para este tipo de obra e para as incorporadoras, encontrar um preço de venda das unidades habitacionais empreendidas aceitas pelo mercado , além de um preço de terreno que se ajuste a esta nova realidade . Aliado a tudo isso ,há a questão da Outorga Onerosa, a qual atingirá um valor elevado agregando-se ao preço do terreno.

O impacto do elevado custo da outorga onerosa reflete-se no preço final do imóvel, tendo em vista que o empreendedor deve pagá-la na aprovação do projeto na prefeitura, ou seja, antes da venda das unidades habitacionais. A fase inicial de um produto imobiliário apresenta grandes incertezas sobre o posicionamento do produto no mercado, concorrentes, ambiente econômico, preço de venda, portanto o custo da outorga vem a aumentar os riscos do negócio imobiliário e consequentemente o preço de venda do imóvel, dificultando ainda mais a sua aquisição pelas famílias.

6.7- Recomendações aos desenvolvedores de produtos imobiliários

O mercado imobiliário na cidade de São Paulo é bastante competitivo, os bairros tem populações equivalentes a de cidades, o deslocamento de um bairro a outro pode levar horas, a malha de transporte é densa , mas mesmo assim insuficiente para atender às necessidades de deslocamento com conforto e menor tempo aos seus moradores. O público também é extremamente diversificado, São Paulo se caracteriza por uma grande população descentente de imigrantes e migrantes, composta de diversas culturas e formas de pensar a vida e as questões de moradia. Ou seja, muitos são os desafios para entender e atender os anseios destas famílias.

Existem na cidade incorporadoras e desenvolvedores imobiliários que conhecem profundamente o seu público, pois no decorrer dos anos se especializaram em construir em determinados bairros e atender as suas expectativas . De um modo geral, o conhecimento sobre os números corretos para atingir o sucesso em um empreendimento são conhecidos por estes desenvolvedores, tais como o preço de terreno, custo de construção, preço de venda, custos de marketing e impostos. Isto se refere logicamente à grande maioria, não entrando no detalhe de cada empresa que obteve problemas com má gestão ou erro de produto, o que fazem parte da realidade de qualquer mercado.

Vive-se no mundo como um todo e, particularmente na cidade de São Paulo que é foco deste estudo, uma transformação no comportamento de consumo, a qual tem afetado inúmeros mercados. Diversas transformações vem contribuindo para a mudança de comportamento das pessoas e as suas relações com o conceito de propriedade, isto deve ser observado com muita atenção pelos desenvolvedores imobiliários. Alguns exemplos importantes são as compras feitas utilizando o comércio eletrônico, a utilização de aplicativos de transporte privado, como o Uber, aplicativos para hospedagem, como o AirBnb, os trabalhadores que se utilizam do sistema home-office (trabalham remotamente em relação a um escritório específico), a utilização de espaços compartilhados para trabalhar, os co-working, os celulares sendo usados como uma ferramenta de trabalho, comunicação, realização de operações financeiras, além disso tudo existem aplicativos que gerenciam o

compartilhamento de coisas, tais como ferramentas, roupas, bicicletas, carros e muito mais.

Estas grandes mudanças de comportamento geram também mudanças nos anseios das famílias quanto à moradia . Isto deve servir como uma alerta às empresas imobiliárias quando do desenvolvimento dos seus produtos. Durante muitos anos os produtos imobiliários foram definidos pelas incorporadoras e empresas imobiliárias baseadas na análise da qualidade do investimento e da sensibilidade dos seus proprietários sobre qual produto empreender.

Este trabalho traz resultados de uma pesquisa com o intuito de colaborar com o enriquecimento de informações sobre os anseios das famílias nos quesitos: atributos de localização e características de moradia. Os resultados foram atingidos por meio de uma enquete com 103 respondentes com o seguinte perfil : 72% pertencentes à faixa de renda familiar com mais de 11 e até 20 salários mínimos, e 20% entre 6 e 10 salários mínimos; em termos de estrutura familiar 65% são casados com filhos, 20% solteiros e 15% casados sem filhos; quanto à idade 50% estão entre 45 e 64 anos, 45% entre 25 e 44 anos; quanto à atual localização de moradia quase 60% na zona sul, 16% na zona oeste, e as demais zonas em torno de 5% . Além disso, os resultados foram apresentados dividindo-se o perfil dos respondentes em 14 estratos, sendo 9 estratos por estrutura familiar e idade: Solteiros , Casados com filhos, Casados sem filhos divididos nas seguintes faixas etárias 25 à 44 anos, 45 à 64 anos, e mais que 65 anos; 3 estratos somente por faixa etária: 25 à 44 anos, 45 à 64 anos e mais que 65 anos; 2 estratos somente por renda familiar : mais que 11 salários mínimos e mais que 15 salários mínimos.

Pode-se observar nos resultados desta pesquisa (mais detalhes apresentados no capítulo 5 e apêndices) que os atributos de localização se mostraram mais importantes que os atributos de características de moradia. Dos 10 atributos mais importantes apresentados abaixo, 9 são atributos de localização e 1 de características de moradia (ter vagas de garagem). De um modo geral destacaram-se como mais importantes os seguintes atributos :

- Proximidade do seu trabalho

- Segurança para pessoas e propriedade
- Ter vagas de garagem
- Proximidade de família e amigos
- Proximidade de meios de transporte coletivo
- Proximidade de lojas e serviços
- Fácil acesso às avenidas e marginais
- Proximidade a hospitais e centros de saúde
- Longe de presídios
- Proximidade de escolas e universidades

Confrontando-se estes resultados com as projeções sobre demanda feitas pela FGV apresentadas no Anuário do Mercado Imobiliário SECOVI (2016), em que a média de pessoas por família para 2025 será de 2,58 em São Paulo, entre 2004 e 2014 foi 3,00, aliado ao crescimento exponencial do envelhecimento da população, segundo o IBGE e o crescimento da proporção de casais sem filhos, pode-se considerar que unidades habitacionais menores, com bons atributos de localização atenderão em grande parte os anseios das famílias pertencentes à faixa de renda 11 e 20 salários mínimos.

Obviamente os itens de lazer , que fazem parte dos atributos de características de moradia, “enchem os olhos” das pessoas na hora de comprar um imóvel, mas elas e os desenvolvedores imobiliários muitas vezes esquecem que aquilo tem um custo e o mesmo aumenta o preço do imóvel e o preço de construção. Por quê não quebrarmos paradigmas e desenvolvermos produtos que estejam mais alinhados aos anseios do público a preços mais acessíveis, ao invés de produtos que deixam os folhetos de vendas de imóveis mais atraentes e sejam diferenciados dos concorrentes, entretanto, mais caros na sua construção e aquisição de terrenos, o que aumenta o risco do negócio ?

Incluir uma piscina e quadra poliesportiva num projeto pode representar um aumento no tamanho do terreno a ser adquirido em mais de 500 m². A título de exemplo, uma quadra média, segundo site www.direcionalcondomínios.com.br, tem as seguintes dimensões : 14x28 m, ou seja, quase 400 m²; e uma piscina com uma raia média de 20x2,5 m com deque em toda volta de 1,5 m de largura, compreenderia uma área de

115 m². Ou seja, ao invés de comprar um terreno com 1.600 m², por exemplo, poderia comprar um terreno com 1.100 m² de área, excluindo a piscina e quadra poliesportiva do projeto. Transformando isto em valores, apenas para se estimar por ordem de grandeza, chega-se num investimento a mais de R\$ 4,5 milhões em terreno (515 m² x R\$ 8.800/m²), admitindo-se um valor médio por metro quadrado de terreno fornecidos por uma incorporadora de São Paulo. Considerando, o custo de construção de R\$ 2.000/m² (segundo consulta à mesma incorporadora), chega-se em mais R\$ 1 milhão de investimento.

Analisando-se os dados da enquete sobre os anseios das famílias, observa-se que mesmo naquelas famílias com filhos, os atributos quantidade de banheiros e ter churrasqueira, não aparecem como os ítems mais importantes. Em São Paulo existem inúmeros apartamentos de 2 e 3 dormitórios, com suite e lavabo ou 2 suites e lavabo. Tanto as famílias como as incorporadoras deveriam quebrar este paradigma, de status para as famílias e apelo de vendas para as incorporadoras. Isto tem um custo alto para todos os envolvidos, num mercado com preços elevados dos imóveis e diminuição do poder de compra por parte das famílias, deveria ser observado com mais atenção por ambos. Tendo por base a média de 3 pessoas por família, segundo pesquisa da FGV apresentada anteriormente neste capítulo, possivelmente 1 banheiro atenderia as necessidades de uma família com 3 pessoas.

Estes ajustes no desenvolvimento de produtos imobiliários poderiam ser levados em consideração nas análises de investimentos como um diferencial positivo, ou seja, as incorporadoras estariam oferecendo os produtos adequados aos seus clientes a preços mais acessíveis e eles estariam reconhecendo estas características novas como vantagem na aquisição do imóvel. Isto pode contribuir para incentivar o desenvolvimento de produtos imobiliários nos miolos de bairro, os quais tem o potencial construtivo restrito a uma vez a área do terreno, ou melhorar a viabilidade de empreendimentos nos eixos de estruturação determinados pelo novo zoneamento da cidade de São Paulo.

7 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

O desenvolvimento de um produto imobiliário requer um conhecimento profundo do público a que se quer atingir, incluindo seus anseios, suas necessidades, seus hábitos. Quando se está inserido num mercado tão competitivo, repleto de variáveis e com um público diversificado como o da cidade de São Paulo, não se pode prescindir de nenhuma alternativa de marketing, construtiva ou financeira.

Importantes companhias internacionais como o Google e Facebook, por exemplo, possuem em seus softwares potentes algoritmos com o objetivo de analisar o comportamento do consumidor. No mercado imobiliário, entretanto, ainda não foi visto com a devida atenção o quê particularmente o seu cliente deseja no quesito moradia, infelizmente muitas vezes pensa-se somente naquilo que pode gerar um lindo folheto de vendas e se diferenciar dos concorrentes, mostrando imagens com piscina, playground, churrasqueira, academia, home theater, quadra poliesportiva, etc.

Observando-se os resultados apresentados por este trabalho, em que os atributos de localização se sobrepujaram em relação aos atributos de características de moradia nas escolhas das famílias com faixa de renda entre 11 e 20 salários mínimos, pode-se apresentar a locação como uma alternativa para estas famílias. Aquelas que desejam ter os seus anseios e necessidades de moradia atendidos, como proximidade do trabalho, de meios de transporte coletivo, de escolas e universidades, mas ainda não tem a capacidade financeira para tanto, poderiam considerar esta alternativa. Cabe salientar que já existem empresas imobiliárias estudando o investimento no mercado de locação de uma forma mais profissionalizada e estruturada, inclusive com fornecimento de serviços de limpeza e arrumação.

É necessário o surgimento de mais trabalhos voltados a análise do comportamento do consumidor quanto aos seus anseios de moradia. Estes trabalhos poderiam se aprofundar levando-se em conta regiões da cidade, bairros, características de zoneamento. O aumento da quantidade de trabalhos nesta área enriquecerá o banco de dados sobre as informações coletadas e contribuirá para os desenvolvedores de produtos imobiliários e incorporadoras criarem produtos mais otimizados.

8- REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABIBI ,A.E. Perspectivas para o Mercado Residencial. Conjuntura Econômica sem Sinais de Melhora e Estoques em Alta Acendem Sinal de Alerta. **Revista Construção Mercado**, n.164, p. 52-54, São Paulo, março-2015.

ABIBI , A.E. **Proposta de Metodologia para Reconhecimento de Anseios de Segmento do Mercado Residencial**: Construção de um Protocolo para Estruturação de um Banco de Dados na Cidade de São Paulo. 2009. 148p. Dissertação (Mestrado) - Escola Politécnica da Universidade de São Paulo.São Paulo , 2009.

AMARAL, C.A. e ROCHA LIMA, J. Comportamento do Mercado de Imóveis Residenciais e o Deslocamento do Poder de Compra. Anais em CD-ROM. **XV Conferência Internacional da LARES - Latin American Real Estate Society**. 10 p. São Paulo, Brasil, 23 a 25 de setembro, 2015.

BRANDSTETTER, M.C.G.O. **Análise Do Comportamento Dos Clientes Do Mercado Imobiliário Com Ênfase Na Mobilidade, Escolha e Satisfação Residenciais**. 2004. 366p. (Tese Doutorado) – Universidade Federal de Santa Catarina-Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção.Florianópolis-Santa Catarina-Brasil.

BURGESS, R & SKELTYS, N , '**Findings from the Housing and Location Choice Survey: an overview**', eds. Housing and Urban Development Division & Department of Health Housing and Community Services. Australian Government Publishing Service,1992.

CRANE, R , '**The Influence of Uncertain Job Location on Urban Form and the Journey to Work**', Journal of Urban Economics, vol. 39, pp. 342-56, 1996.

DREW , R B, **Believing in homeownership: Behavioral drivers of housing decisions**, University of Massachusetts, Boston, 2014

- HOANG, HP & WAKELY, P , '**Status, Quality and the Other Trade-off: Towards a New Theory of Urban Residential Location**', **Urban Studies**, vol. 37, no. 1, pp. 7-35,2000.
- KAPLAN, R & AUSTIN, ME , '**Out in the country: sprawl and the quest for nature nearby**', **Landscape and Urban Planning**, vol. 69, pp. 235-43, 2004.
- KENYON, E & HEATH, S , '**Choosing This Life: Narratives of Choice amongst House Sharers**', **Housing Studies**, vol. 15, no. 5, pp. 619–35, 2001.
- KIM, JH, PAGLIARA, F & PRESTON, J , '**The Intention to Move and Residential Location Choice Behaviour**', **Urban Studies**, vol. 42, no. 9, pp. 1621–36, 2005.
- KIM, T-K, HORNER, MW & MARANS, RW , '**Life Cycle and Environmental Factors in Selecting Residential and Job Locations**', **Housing Studies**, vol. 20, no. 3, pp. 457-73, 2005.
- KRIZEK, K , '**Transit Supportive Home Loans: Theory, Application, and Prospects for Smart Growth**', **Housing Policy Debate**, vol. 14, no. 4, pp. 657-77,2003.
- KRIZEK, K & WADDELL, P , '**Analysis of Lifestyle Choices**', **Transportation Research Record**, no. 02-3424, p. 119,2002.
- LEE , B H Y e WADDELL , P, '**Residential mobility and location choice : a nested logit model with sampling of alternatives**, 2010 .
- LINDSTROM, B, '**A sense of place: housing selection on Chicago's North Shore**', **Sociological Quarterly**, vol. 31, no. 1,1997.
- MARCUS, CC, '**House as a mirror of self : exploring the deeper meaning of home**, Conari Press, Berkeley, Calif, 1995.

MAURO, R. **Diretrizes de Pesquisa para Formatação de Produto Habitacional Dirigido para um Segmento de Mercado**. 2011. 142 p. Dissertação (Mestrado) - Escola Politécnica da Universidade de São Paulo. São Paulo, 2011

MONTGOMERY, M e CURTIS, C , **Housing Mobility and Location Choice : A Review of the Literature**, Working Paper nº 2, Curtin University of Tecnology, 2006.

MORROW-JONES, HA, IRWIN, EG & ROE, B , **'Consumer Preference for Neotraditional Neighborhood Characteristics'**, **Housing Policy Debate**, vol. 15, no. 1, pp. 171-202, 2004.

MURIE, A , **Household Movement and Housing Choice**, The University of Birmingham,1974 .

MYERS, D & GEARIN, E , **'Current Preferences and Future Demand for Denser Residential Environments'**, **Housing Policy Debate**, vol. 12, no. 4, pp. 633-59, 2001.

OSWALD, AJ **'The Housing Market and Europe's Unemployment: A NonTechnical Paper'**. Department of Economics, University of Warwick, 1999.

PASCALE, A. **Atributos que Configuram Qualidade às Localizações Residenciais: Uma Matriz para Clientes de Mercado na Cidade de São Paulo**. 2005. 133p. Dissertação (Mestrado) - Escola Politécnica da Universidade de São Paulo. São Paulo , 2005.

PAASWELL, R & BENJAMIN, J **'A user oriented housing choice model'**, **Urban Systems**, vol. 2, pp. 133-42,1977.

PMSP. Plano Diretor e Estratégico da cidade de São Paulo-Lei municipal 16.050/14--01/08/2014

PMSP. **Desafio habitacional em São Paulo** .Disponível em :
<http://www.habisp.inf.br/doc/category/cmh>.Publicado em Agosto.2014

ROCHA LIMA , J. Efeitos Imediatos do Plano Diretor no Mercado Residencial de São Paulo. **Revista Construção Mercado**, n.167, p.74-76, São Paulo, junho-2015.

ROCHA-LIMA J.; MONETTI E. ; ALENCAR C.T. **Real Estate:Fundamentos para Análise de Investimentos**-Campus-Elsevier. Rio de Janeiro,2011 .440p

ROSSI, PH , **Why families move: a study in the social psychology of urban residential mobility** The Free Press, Glencoe, Illinois,1955.

ROUWENDAL, J , '**Search theory, spatial labor markets and commuting**', **Journal of Urban Economics**, vol. 43, pp. 1-22,1998.

ROUWENDAL, J & MEIJER, E , '**Preferences for housing, jobs, and commuting: a mixed logit analysis**', **Journal of Regional Science**, vol. 41, no. 3, pp. 475-505,2001.

ROUWENDAL, J & RIETVALD, P , '**Changes in commuting distances of Dutch households**', **Urban Studies**, vol. 31, no. 9, pp. 1545-57, 1994.

SANCHEZ, TW & DAWKINS, CJ , '**Distinguishing City and Suburban Movers: Evidence from the American Housing Survey** ', **Housing Policy Debate**, vol. 12, no. 3, pp. 607-31, 2001.

SERMONS, MW & KOPPELMAN, FS , '**Representing the differences between female and male commute behavior in residential location choice models**', **Journal of Transport Geography**, vol. 9, pp. 101-10, 2001.

SINAI, I , '**Moving or Improving: Housing Adjustment Choice in Kumasi, Ghana**', **Housing Studies**, vol. 16, no. 1, 2001.

SINGELL, LD & LILLYDAHL, JH , **'An empirical pattern of the commute to work patterns of males and females'**, *Urban Studies*, vol. 2, pp. 119-29 , 1986.

SIRGY, MJ, GRZESKOWIAK, S & SU, C , **'Explaining housing preference and choice: The role of self-congruity and functional congruity'**, *Journal of Housing and the Built Environment*, vol. 20, pp. 329–47, 2005.

STRINGER, M, CORNISH, I & FINLAY, C , **'Strength of Group Identity and Locational Preference in Northern Ireland'**, *Journal of Social Psychology*, vol. 131, no. 5, pp. 743-5, 1991.

TAYYYARAN, MR, KHAN, AM & ANDERSON, DA , **'Impact of telecommuting and intelligent transportation systems on residential location choice'**, *Transportation Planning and Technology*, vol. 26, no. 2, pp. 171–93, 2003.

TIEBOUT, CM , **'A Pure Theory of Local Expenditures'**, *Journal of Political Economy*, vol. 64, no. 3, pp. 416-24, 1956.

TIMMERMANS, H, BORGERS, A, DIJK, J & OPPEWAL, H , **'Residential choice behavior of dual earner households: a decompositional joint choice model'**, *Environment and Planning A*, vol. 24, pp. 517-33, 1992.

TKOCZ, Z & KRISTENSEN, G , **'Commuting distance and gender: a spatial urban model'**, *Geographical Analysis*, vol. 26, pp. 1-14, 1994.

TOUSSAINT-COMEAU, M & RHINE, SLW , **'The relationship between Hispanic residential location and homeownership'**, *Economic Perspectives*, 2004.

VAN OMMEREN, JN, RIETVALD, P & NIJKAMP, P , **'Spatial moving behavior of two earner households'**, *Journal of Regional Science*, vol. 38, pp. 23-41, 1998.

VOGT, CA & MARANS, RW , **'Natural resources and open space in the residential decision process: a study of recent movers to fringe counties, 2004'**

WIDEMANN, B e KELLY, J F, **What matters most ? Housing preferences across australian population**, Grattan Institute, 2011.

SECOVI. **Notícias:Mercado imobiliário em junho melhora**. Disponível em <http://www.secovi.com.br/noticias/mercado-imobiliario-de-sao-paulo-melhora-em-junho/9651/> . Acesso em :13.ago.2015

SECOVI. Anuário do Mercado Imobiliário. 191 p. 2016

ANEXO A – Resultados da pesquisa de Abibi(2009) para o segmento solteiros

Figura 25- Síntese dos resultados de pesquisa de ABIBI (2009)

SÍNTESE DA PESQUISA								
segmento: solteiros								
Total de entrevistados da amostra			50	Total do segmento		17	% da amostra	34%
morar sozinho	têm companheiro	têm filhos	pretende mudar de bairro	dos que vão mudar	motivação para mudança	número de dormitórios	número de dormitório úteis	
100% SIM			59% sim	90% não próximos	24% primeira moradia	35% 3 dormitórios	47% 1 dormitório	
			41% não	10% próximos	29% nenhuma das alternativas	53% 2 dormitórios	47% 2 dormitórios	
até 30 anos	31 a 40 anos	41 a 50 anos	51 a 60 anos	acima de 60 anos				
12%	34%	12%	18%	24%				
a.u. com até 120 m ²	121 a 149 m ²	150 a 199 m ²	200 a 300 m ²					
71%	18%	11%	0%					
Estado	Cidade	Bairro						
São Paulo	São Paulo	zona sul e zona oeste						
classificação de 1 a 5 : 1 (alto importância ou frequência) a 5 (baixa importância ou frequência)								
bairro pretendido	posição na cidade	acessibilidade vias públicas	facilidade transporte público	qualidade das casas vizinhas	qualidade da rua	próximo ao local de trabalho	próximo à parentes	
1,24	1,53	1,53	2,59	2	1,82	2,12	3	
próximo à restaurantes								
2,29								
viagens no final de semana	recebe visitas em casa	visitas a casa de parentes no final de semana	freqüenta clubes no final de semana	algum morador costuma trabalhar em casa	freqüência à academias e clubes durante a semana	tempo de permanência em casa durante a semana		
2,65	2,41	3,29	3,53	3,12	2,88	2,94		
classificação de 1 a 3: 1 (altamente desejável) a 3 (pouco desejável)								
salão de festas	playground	piscina com raia	piscina de lazer	sauna	squash	salão infantil	fitness	
1,82	2,76	2	2,18	2,24	2,59	1,65	1,24	
quadra poli- esportiva	quadra de tênis							
2,12	2,18							
classificação de 1 a 5 : 1 (alto importância ou frequência) a 5 (baixa importância ou frequência)								
Características Arquitetônicas	número limitado de torres	número reduzido de unidades	qualidade dos elevadores	velocidade e acabamento dos elevadores	tecnologia / automação	sustentabilidade	serviços no ed. pay-per-us	
2,13	2,56	2,56	2,47	2,65	2,94	3,18	3,59	
academias e áreas esportivas p/ subs. academias	alta infra estrutura de lazer infantil	número de vagas de garagem suficiente para os moradores						
2,53	3,76	1,35						
classificação de 1 a 5 : 1 (alto importância ou frequência) a 5 (baixa importância ou frequência)								
um dormitório para cada morador	todos os dormitórios suítes	área exclusiva para home theater	área exclusiva para escritório	terraços com grandes dimensões	churrasqueira no terraço	quarto de empregada	revestimentos e acabamentos (ou pretende alterá-los)	
1,12	2,53	2,41	3,12	2,63	3,18	3,41	2,24	
pê- direito do apartamento	posição do prédio com relação ao sol	cozinha aberta para a sala						
2,41	2	2,88						
responda sim (1) ou não (2)								
Você aceitaria morar em um bairro não pretendido no caso de encontrar o imóvel no valor e da forma que você procura			Você aceitaria que dois moradores (com exceção do casal se for o caso) dormissem em um mesmo quarto para ter uma sala maior			Fora a suite principal, é essencial que todos os outros quartos sejam suítes		
1,76			1,82			1,82		
Você trocaria o salão de festa por uma sala de jogos para criança			Você trocaria o salão de festa por uma sala- escritório para o condomínio					
1,82			1,65					
Vou usar todos os quartos como dormitórios	Aumentar a sala	Criar um closet	Usar como sala de TV	Sala familiar (sala íntima)	Aumentar um dos quartos	Usar como escritório	Quarto de brinquedo	
7%	30%	15%	15%	4%	11%	11%	0%	
Sala íntima / quarto de hóspedes								
7%								

Fonte : ABIBI (2009)

ANEXO B - Resultados da pesquisa de Abibi(2009) para o segmento casal com filhos

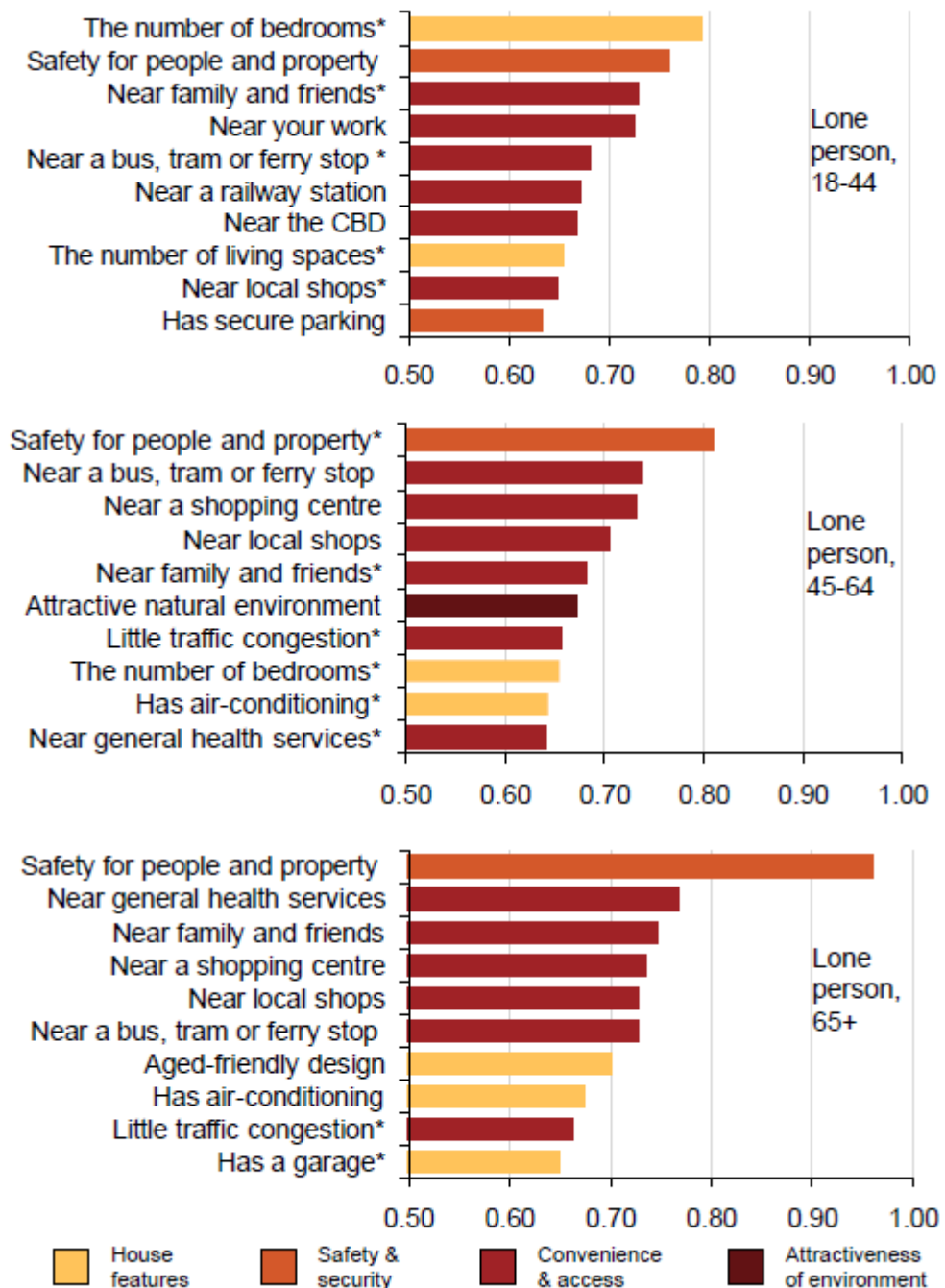
Figura 26- Síntese dos resultados de pesquisa de ABIBI (2009)

SÍNTESE DA PESQUISA							
segmento: casal com filhos							
Total de entrevistados da amostra		50		Total do segmento		13	
				% da amostra		26%	
morar sozinho	têm companheiro	têm filhos	pretende mudar de bairro	dos que vão mudar	motivação para mudança	número de dormitórios	número de dormitório úteis
100% NÃO	100% SIM	100% sim	38% sim	50% não próximos	85% aumentar metragem	52% 3 dormitórios	46% 3 dormitórios
			62% não	50% próximos	15% outros	46% 4 dormitórios	30% 4 dormitórios
até 30 anos	31 a 40 anos	41 a 50 anos	51 a 60 anos	acima de 60 anos			
0%	39%	39%	23%	0%			
a.u. com até 120 m2	121 a 149 m2	150 a 199 m2	200 a 300 m2				
			100%				
Estado	Cidade	Bairro					
São Paulo	São Paulo	zona sul e zona oeste					
classificação de 1 a 5 : 1 (alto importância ou frequência) a 5 (baixa importância ou frequência)							
bairro pretendido	posição na cidade	acessibilidade vias públicas	facilidade transporte público	qualidade das casas vizinhas	qualidade da rua	próximo ao local de trabalho	próximo à parentes
1,23	1,54	1,54	2,29	1,38	1,08	1,92	2,77
próximo à restaurantes							
2,46							
viagens no final de semana	recebe visitas em casa	visitas a casa de parentes no final de semana	frequente clubes no final de semana	algum morador costuma trabalhar em casa	frequência à academias e clubes durante a semana	tempo de permanência em casa durante a semana	
2,62	2,42	3	2,15	2,33	2,31	2,85	
classificação de 1 a 3: 1 (altamente desejável) a 3 (pouco desejável)							
salão de festas	playground	piscina com raia	piscina de lazer	sauna	squash	salão infantil	fitness
2,15	1,62	1,54	1,92	2,38	1,77	1,85	1,38
quadra poli- esportiva	quadra de tênis						
1,85	2						
classificação de 1 a 5 : 1 (alto importância ou frequência) a 5 (baixa importância ou frequência)							
Características Arquitetônicas	número limitado de torres	número reduzido de unidades	qualidade dos elevadores	velocidade e acabamento dos elevadores	tecnologia / automação	sustentabilidade	serviços no ed. pay-per-us
1,77	1,31	1,31	1,25	1,38	1,54	2	3,31
academias e áreas esportivas p/ subs. academias	alta infra estrutura de lazer infantil	número de vagas de garagem suficiente para os moradores					
2,46	2	1,15					
classificação de 1 a 5 : 1 (alto importância ou frequência) a 5 (baixa importância ou frequência)							
um dormitório para cada morador	todos os dormitórios suites	área exclusiva para home theater	área exclusiva para escritório	terraços com grandes dimensões	churrasqueira no terraço	quarto de empregada	revestimentos e acabamentos (ou pretende alterá-los)
1,08	1	1,54	1,54	1,38	2,15	1,69	2,23
pé- direito do apartamento	posição do prédio com relação ao sol	cozinha aberta para a sala					
1,69	1,23	3,38					
responda sim (1) ou não (2)							
Você aceitaria morar em um bairro não pretendido no caso de			Você aceitaria que dois moradores (com exceção do casal se for o caso)			Fora a suite principal, é essencial que	
1,69			1,92			1,08	
Você trocaria o salão de festa por uma sala de jogos para criança			Você trocaria o salão de festa por uma sala- escritório para o condomínio				
1,62			1,69				
Vou usar todos os quartos como dormitórios	Aumentar a sala	Criar um closet	Usar como sala de TV	Sala familiar (sala íntima)	Aumentar um dos quartos	Usar como escritório	Quarto de brinquedo
17%	28%	11%	6%	0%	6%	17%	11%
Sala íntima / quarto de hóspedes							
6%							

Fonte : ABIBI (2009)

ANEXO C – Resultados da pesquisa de Wideman e Kelly (2011) para segmento solteiros e faixas etárias

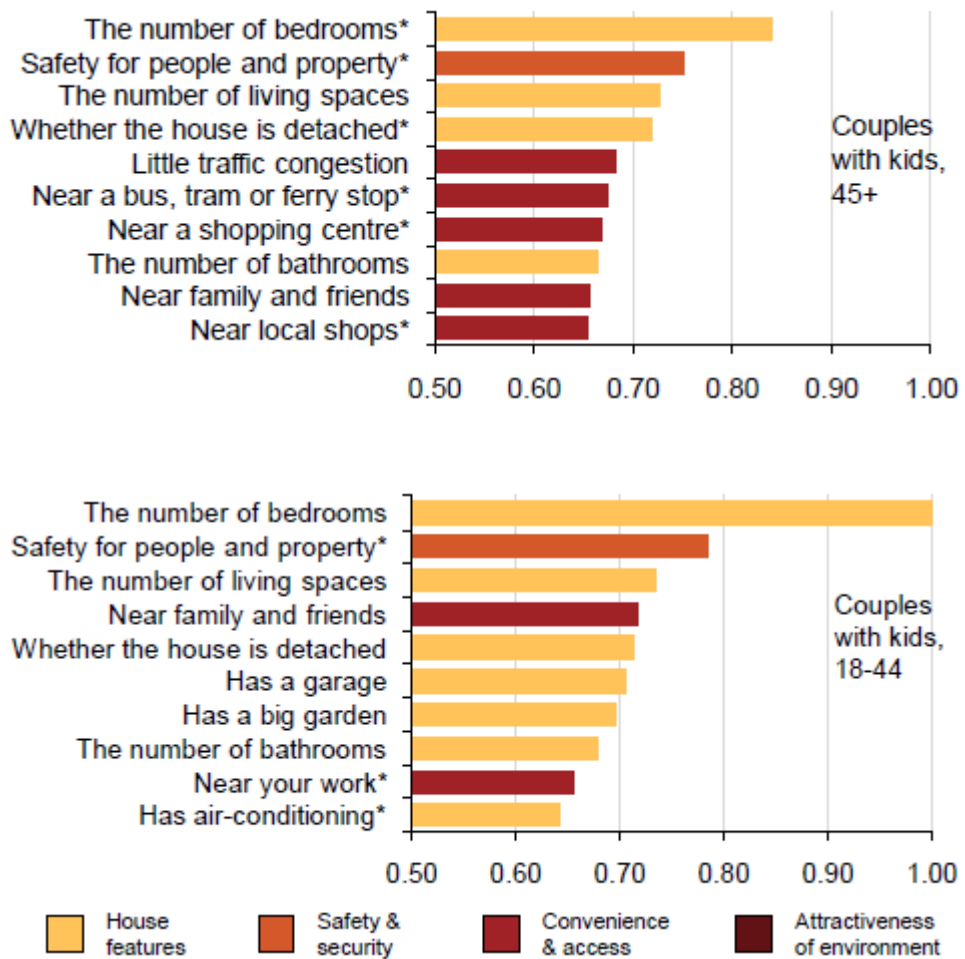
Figura 27- Segmento Solteiros nas faixas etárias 25-44 , 45-64 , mais que 65 anos



Fonte : Wideman e Kelly (2011)

ANEXO D – Resultados da pesquisa de Wideman e Kelly (2011) para segmento casado com filhos e faixas etárias

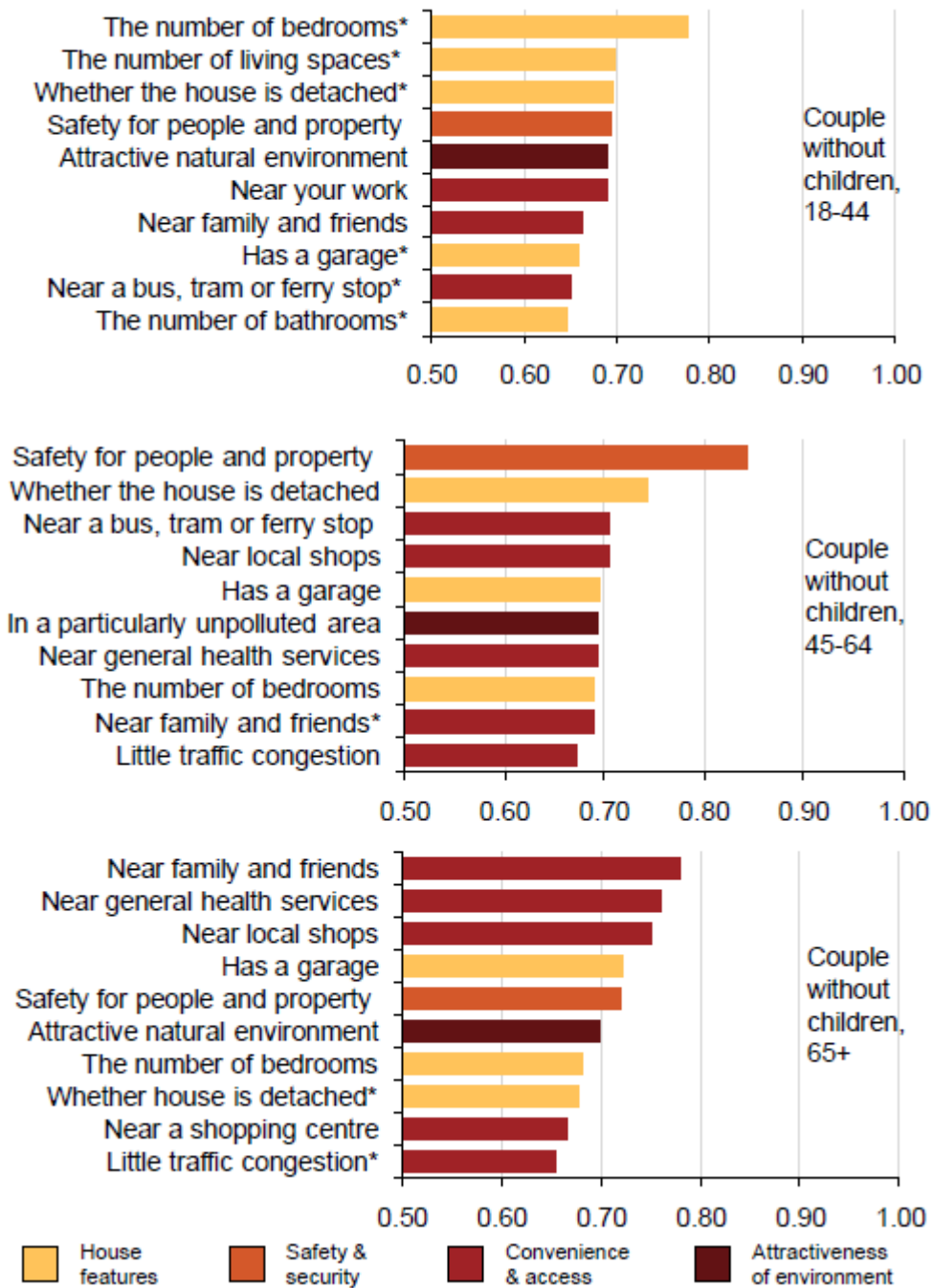
Figura 28- Segmento casado com m filhos nas faixas etárias 25-44 , mais que 45 anos



Fonte : Wideman e Kelly (2011)

ANEXO E – Resultados da pesquisa de Wideman e Kelly (2011) para segmento casado sem filhos e faixas etárias

Figura 29- Segmento casado sem filhos nas faixas etárias 25-44 , 45-64 , mais que 65 anos



Fonte : Wideman e Kelly (2011)

APÊNDICE I – Atributos mais importantes por ordem decrescente de frequência – Consolidado Geral

Tabela 2- Atributos mais importantes Consolidado Geral

ATRIBUTOS MAIS IMPORTANTES---Consolidado Geral	frequência
8-Proximidade do seu trabalho	160
27-Segurança para as pessoas e propriedades	156
33-Ter vagas de garagem	95
1-Proximidade família e amigos	94
4-Proximidade Meios de transporte Coletivo	94
2-Proximidade lojas e serviços	89
7-Fácil acesso às avenidas e marginais	88
6-Proximidade de hospitais e centros de saúde	86
29-Longe de presídios	68
13-Proximidade de Escolas e universidades	64
5-Pouco trânsito na região	59
24-Próxima a parques públicos	55
23-Estar numa área particularmente despoluída	52
44-Existência de boa vista da cidade ou entorno	51
11-Proximidade Locais de recreação(clubes,quadras)	43
28-Ter estacionamentos seguros	43
9-Proximidade Cafés e Restaurantes	42
22-Tenha um clima agradável	39
17-Existência de natureza na vizinhança	38
47-Ter itens de automação(som,luz,energia)	35
12-Proximidade de centros de negócios	34
19-Perfil arquitetônico das ruas do bairro	34
36-Quantidade de banheiros e suites	34
10-Proximidade de áreas ajardinadas	32
20-Distante de cemitérios	32
30-Quantidade de quartos	24
35-Ter ar condicionado	22
42-Se a moradia tem estacas ou fundações de concreto	21
3-Proximidade de Shopping Centers	19
37-Ter paredes de alvenaria	19
43-Quantidade de andares (se for apartamento)	16
50-Ter serviços pay-per-use(limpeza, lavanderia,etc)	15
34-Ter um grande jardim	14
21-Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança	13
38-Ter churrasqueira	13
39-Ter sala de jantar	12
40-Ter um grande closet	12
46-Ter piscina	11
16-Proximidade de casas noturnas	9
18-Tipos de casas diferentes na vizinhança	9
26-Próxima à ciclovias	9
32-Se a moradia é isolada	9
48-Ter academia	8
25-Próxima à aeroportos	7
15-Proximidade a locais de piscina	6
14-Proximidade da praia	5
31-Quantidade de salas	5
41-Ter assoalho de madeira ou porcelanato	4
49-Ter um home cinema	3
45-Existência de pessoas idosas na vizinhança	2

	Conveniências e Acessibilidade
	Atratividade da Vizinhança
	Saúde e Segurança
	Características de Moradia

Fonte : O autor

APÊNDICE II – Atributos mais importantes por ordem decrescente de frequência – segundo estrutura familiar e faixa etária-Solteiros 25 à 44 anos

Tabela 3- Atributos mais importantes – Solteiros 25 à 44 anos

ATRIBUTOS MAIS IMPORTANTES-Solteiros 25 a 44 anos	frequência
8-Proximidade do seu trabalho	28
27-Segurança para as pessoas e propriedades	24
2-Proximidade lojas e serviços	20
1-Proximidade família e amigos	18
7-Fácil acesso às avenidas e marginais	15
4-Proximidade Meios de transporte Coletivo	14
5-Pouco trânsito na região	10
33-Ter vagas de garagem	10
9-Proximidade Cafés e Restaurantes	9
24-Próxima a parques públicos	9
6-Proximidade de hospitais e centros de saúde	7
29-Longe de presídios	7
44-Existência de boa vista da cidade ou entorno	7
11-Proximidade Locais de recreação(clubes, quadras)	6
17-Existência de natureza na vizinhança	5
22-Tenha um clima agradável	5
12-Proximidade de centros de negócios	4
10-Proximidade de áreas ajardinadas	3
23-Estar numa área particularmente despoluída	3
28-Ter estacionamentos seguros	3
36-Quantidade de banheiros e suites	3
19-Perfil arquitetônico das ruas do bairro	2
26-Próxima à ciclovias	2
41-Ter assoalho de madeira ou porcelanato	2
46-Ter piscina	2
13-Proximidade de Escolas e universidades	1
21-Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança	1
30-Quantidade de quartos	1
35-Ter ar condicionado	1
37-Ter paredes de alvenaria	1
39-Ter sala de jantar	1
47-Ter itens de automação(som,luz,energia)	1
48-Ter academia	1
3-Proximidade de Shopping Centers	0
14-Proximidade da praia	0
15-Proximidade a locais de piscina	0
16-Proximidade de casas noturnas	0
18-Tipos de casas diferentes na vizinhança	0
20-Distante de cemitérios	0
25-Próxima à aeroportos	0
31-Quantidade de salas	0
32-Se a moradia é isolada	0
34-Ter um grande jardim	0
38-Ter churrasqueira	0
40-Ter um grande closet	0
42-Se a moradia tem estacas ou fundações de concreto	0
43-Quantidade de andares (se for apartamento)	0
45-Existência de pessoas idosas na vizinhança	0
49-Ter um home cinema	0
50-Ter serviços pay-per-use(limpeza, lavanderia,etc)	0

	Conveniências e Acessibilidade
	Atratividade da Vizinhança
	Saúde e Segurança
	Características de Moradia

Fonte : O autor

APÊNDICE II – Atributos mais importantes por ordem decrescente de frequência – Solteiros 45 à 64 anos

Tabela 4- Atributos mais importantes – Solteiros 45 à 64 anos

ATRIBUTOS MAIS IMPORTANTES- Solteiros 45 à 64 anos	frequência
33-Ter vagas de garagem	9
23-Estar numa área particularmente despoluída	8
27-Segurança para as pessoas e propriedades	8
28-Ter estacionamentos seguros	7
1-Proximidade família e amigos	6
7-Fácil acesso às avenidas e marginais	6
2-Proximidade lojas e serviços	5
6-Proximidade de hospitais e centros de saúde	5
17-Existência de natureza na vizinhança	5
39-Ter sala de jantar	5
8-Proximidade do seu trabalho	4
10-Proximidade de áreas ajardinadas	4
20-Distante de cemitérios	4
36-Quantidade de banheiros e suites	4
47-Ter itens de automação(som,luz,energia)	4
4-Proximidade Meios de transporte Coletivo	3
11-Proximidade Locais de recreação(clubes,quadras)	3
26-Próxima à ciclovias	3
38-Ter churrasqueira	3
40-Ter um grande closet	3
44-Existência de boa vista da cidade ou entorno	3
3-Proximidade de Shopping Centers	2
5-Pouco trânsito na região	2
9-Proximidade Cafés e Restaurantes	2
12-Proximidade de centros de negócios	2
13-Proximidade de Escolas e universidades	2
19-Perfil arquitetônico das ruas do bairro	2
21-Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança	2
22-Tenha um clima agradável	2
24-Próxima a parques públicos	2
29-Longe de presídios	2
50-Ter serviços pay-per-use(limpeza, lavanderia,etc)	2
31-Quantidade de salas	1
34-Ter um grande jardim	1
35-Ter ar condicionado	1
37-Ter paredes de alvenaria	1
41-Ter assoalho de madeira ou porcelanato	1
42-Se a moradia tem estacas ou fundações de concreto	1
43-Quantidade de andares (se for apartamento)	1
48-Ter academia	1
14-Proximidade da praia	0
15-Proximidade a locais de piscina	0
16-Proximidade de casas noturnas	0
18-Tipos de casas diferentes na vizinhança	0
25-Próxima à aeroportos	0
30-Quantidade de quartos	0
32-Se a moradia é isolada	0
45-Existência de pessoas idosas na vizinhança	0
46-Ter piscina	0
49-Ter um home cinema	0

	Conveniências e Acessibilidade
	Atratividade da Vizinhança
	Saúde e Segurança
	Características de Moradia

Fonte : O autor

APÊNDICE II – Atributos mais importantes por ordem decrescente de frequência – Solteiros mais que 65 anos

Tabela 5- Atributos mais importantes – Solteiros mais que 65 anos

ATRIBUTOS MAIS IMPORTANTES- Solteiros mais que 65anos	frequência
12-Proximidade de centros de negócios	3
2-Proximidade lojas e serviços	2
4-Proximidade Meios de transporte Coletivo	2
19-Perfil arquitetônico das ruas do bairro	2
43-Quantidade de andares (se for apartamento)	2
47-Ter itens de automação(som,luz,energia)	2
7-Fácil acesso às avenidas e marginais	1
27-Segurança para as pessoas e propriedades	1
33-Ter vagas de garagem	1
42-Se a moradia tem estacas ou fundações de concreto	1
44-Existência de boa vista da cidade ou entorno	1
50-Ter serviços pay-per-use(limpeza, lavanderia,etc)	1
1-Proximidade família e amigos	0
3-Proximidade de Shopping Centers	0
5-Pouco trânsito na região	0
6-Proximidade de hospitais e centros de saúde	0
8-Proximidade do seu trabalho	0
9-Proximidade Cafés e Restaurantes	0
10-Proximidade de áreas ajardinadas	0
11-Proximidade Locais de recreação(clubes,quadras)	0
13-Proximidade de Escolas e universidades	0
14-Proximidade da praia	0
15-Proximidade a locais de piscina	0
16-Proximidade de casas noturnas	0
17-Existência de natureza na vizinhança	0
18-Tipos de casas diferentes na vizinhança	0
20-Distante de cemitérios	0
21-Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança	0
22-Tenha um clima agradável	0
23-Estar numa área particularmente despoluída	0
24-Próxima a parques públicos	0
25-Próxima à aeroportos	0
26-Próxima à ciclovias	0
28-Ter estacionamentos seguros	0
29-Longe de presídios	0
30-Quantidade de quartos	0
31-Quantidade de salas	0
32-Se a moradia é isolada	0
34-Ter um grande jardim	0
35-Ter ar condicionado	0
36-Quantidade de banheiros e suites	0
37-Ter paredes de alvenaria	0
38-Ter churrasqueira	0
39-Ter sala de jantar	0
40-Ter um grande closet	0
41-Ter assoalho de madeira ou porcelanato	0
45-Existência de pessoas idosas na vizinhança	0
46-Ter piscina	0
48-Ter academia	0
49-Ter um home cinema	0

	Conveniências e Acessibilidade
	Atratividade da Vizinhança
	Saúde e Segurança
	Características de Moradia

Fonte : O autor

APÊNDICE II – Atributos mais importantes por ordem decrescente de frequência – Casado com filhos 25 à 44 anos

Tabela 6- Atributos mais importantes – Casado com filhos 25 à 44 anos

ATRIBUTOS MAIS IMPORTANTES-Casado com filhos 25 à 44 anos	frequência
8-Proximidade do seu trabalho	45
27-Segurança para as pessoas e propriedades	37
7-Fácil acesso às avenidas e marginais	32
13-Proximidade de Escolas e universidades	32
6-Proximidade de hospitais e centros de saúde	27
1-Proximidade família e amigos	23
5-Pouco trânsito na região	21
33-Ter vagas de garagem	21
2-Proximidade lojas e serviços	19
4-Proximidade Meios de transporte Coletivo	19
28-Ter estacionamentos seguros	14
12-Proximidade de centros de negócios	11
11-Proximidade Locais de recreação(clubes, quadras)	10
24-Próxima a parques públicos	10
30-Quantidade de quartos	10
19-Perfil arquitetônico das ruas do bairro	9
22-Tenha um clima agradável	9
23-Estar numa área particularmente despoluída	8
9-Proximidade Cafés e Restaurantes	7
29-Longe de presídios	7
36-Quantidade de banheiros e suites	7
44-Existência de boa vista da cidade ou entorno	7
3-Proximidade de Shopping Centers	6
47-Ter itens de automação(som,luz,energia)	6
17-Existência de natureza na vizinhança	5
20-Distante de cemitérios	4
16-Proximidade de casas noturnas	3
35-Ter ar condicionado	3
50-Ter serviços pay-per-use(limpeza, lavanderia,etc)	3
10-Proximidade de áreas ajardinadas	2
14-Proximidade da praia	2
34-Ter um grande jardim	2
37-Ter paredes de alvenaria	2
38-Ter churrasqueira	2
39-Ter sala de jantar	2
40-Ter um grande closet	2
42-Se a moradia tem estacas ou fundações de concreto	2
43-Quantidade de andares (se for apartamento)	2
32-Se a moradia é isolada	1
41-Ter assoalho de madeira ou porcelanato	1
48-Ter academia	1
15-Proximidade a locais de piscina	0
18-Tipos de casas diferentes na vizinhança	0
21-Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança	0
25-Próxima à aeroportos	0
26-Próxima à ciclovias	0
31-Quantidade de salas	0
45-Existência de pessoas idosas na vizinhança	0
46-Ter piscina	0
49-Ter um home cinema	0

	Conveniências e Acessibilidade
	Atratividade da Vizinhança
	Saúde e Segurança
	Características de Moradia

Fonte : O autor

APÊNDICE II – Atributos mais importantes por ordem decrescente de frequência – Casado com filhos 45 à 64 anos

Tabela 7- Atributos mais importantes – Casado com filhos 45 à 64 anos

ATRIBUTOS MAIS IMPORTANTES-Casado com filhos 45 à 64 anos	frequência
27-Segurança para as pessoas e propriedades	66
8-Proximidade do seu trabalho	60
33-Ter vagas de garagem	42
29-Longe de presídios	36
4-Proximidade Meios de transporte Coletivo	34
6-Proximidade de hospitais e centros de saúde	32
2-Proximidade lojas e serviços	31
13-Proximidade de Escolas e universidades	27
1-Proximidade família e amigos	26
23-Estar numa área particularmente despouída	24
7-Fácil acesso às avenidas e marginais	23
44-Existência de boa vista da cidade ou entorno	22
24-Próxima a parques públicos	20
5-Pouco trânsito na região	19
11-Proximidade Locais de recreação(clubes, quadras)	18
47-Ter itens de automação(som,luz,energia)	18
28-Ter estacionamentos seguros	16
42-Se a moradia tem estacas ou fundações de concreto	16
10-Proximidade de áreas ajardinadas	15
20-Distante de cemitérios	15
36-Quantidade de banheiros e suites	15
17-Existência de natureza na vizinhança	14
19-Perfil arquitetônico das ruas do bairro	14
37-Ter paredes de alvenaria	14
9-Proximidade Cafés e Restaurantes	13
3-Proximidade de Shopping Centers	10
12-Proximidade de centros de negócios	10
22-Tenha um clima agradável	10
30-Quantidade de quartos	10
35-Ter ar condicionado	10
21-Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança	9
18-Tipos de casas diferentes na vizinhança	8
40-Ter um grande closet	7
34-Ter um grande jardim	6
50-Ter serviços pay-per-use(limpeza, lavanderia,etc)	6
15-Proximidade a locais de piscina	5
38-Ter churrasqueira	5
43-Quantidade de andares (se for apartamento)	5
26-Próxima à ciclovias	4
31-Quantidade de salas	4
32-Se a moradia é isolada	4
46-Ter piscina	4
48-Ter academia	3
49-Ter um home cinema	3
14-Proximidade da praia	2
39-Ter sala de jantar	2
16-Proximidade de casas noturnas	1
25-Próxima à aeroportos	1
41-Ter assoalho de madeira ou porcelanato	0
45-Existência de pessoas idosas na vizinhança	0

	Conveniências e Acessibilidade
	Atratividade da Vizinhança
	Saúde e Segurança
	Características de Moradia

Fonte : O autor

APÊNDICE II – Atributos mais importantes por ordem decrescente de frequência– Casado com filhos mais que 65 anos

Tabela 8- Atributos mais importantes – Casado com filhos mais que 65 anos

ATRIBUTOS MAIS IMPORTANTES-Casado com filhos- mais que 65 anos	frequência
22-Tenha um clima agradável	6
25-Próxima à aeroportos	6
1-Proximidade família e amigos	5
6-Proximidade de hospitais e centros de saúde	5
8-Proximidade do seu trabalho	4
20-Distante de cemitérios	4
29-Longe de presídios	4
44-Existência de boa vista da cidade ou entorno	4
7-Fácil acesso às avenidas e marginais	3
9-Proximidade Cafés e Restaurantes	3
33-Ter vagas de garagem	3
35-Ter ar condicionado	3
10-Proximidade de áreas ajardinadas	2
11-Proximidade Locais de recreação(clubes,quadras)	2
12-Proximidade de centros de negócios	2
16-Proximidade de casas noturnas	2
17-Existência de natureza na vizinhança	2
23-Estar numa área particularmente despoluída	2
24-Próxima a parques públicos	2
27-Segurança para as pessoas e propriedades	2
28-Ter estacionamentos seguros	2
2-Proximidade lojas e serviços	1
4-Proximidade Meios de transporte Coletivo	1
5-Pouco trânsito na região	1
26-Próxima à ciclovias	1
38-Ter churrasqueira	1
39-Ter sala de jantar	1
47-Ter itens de automação(som,luz,energia)	1
50-Ter serviços pay-per-use(limpeza, lavanderia,etc)	1
3-Proximidade de Shopping Centers	0
13-Proximidade de Escolas e universidades	0
14-Proximidade da praia	0
15-Proximidade a locais de piscina	0
18-Tipos de casas diferentes na vizinhança	0
19-Perfil arquitetônico das ruas do bairro	0
21-Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança	0
30-Quantidade de quartos	0
31-Quantidade de salas	0
32-Se a moradia é isolada	0
34-Ter um grande jardim	0
36-Quantidade de banheiros e suites	0
37-Ter paredes de alvenaria	0
40-Ter um grande closet	0
41-Ter assoalho de madeira ou porcelanato	0
42-Se a moradia tem estacas ou fundações de concreto	0
43-Quantidade de andares (se for apartamento)	0
45-Existência de pessoas idosas na vizinhança	0
46-Ter piscina	0
48-Ter academia	0
49-Ter um home cinema	0

	Conveniências e Acessibilidade
	Atratividade da Vizinhança
	Saúde e Segurança
	Características de Moradia

Fonte : O autor

APÊNDICE II – Atributos mais importantes por ordem decrescente de frequência Casado sem filhos 25 à 44 anos

Tabela 9- Atributos mais importantes – Casado sem filhos 25 à 44 anos

ATRIBUTOS MAIS IMPORTANTES-Casado sem filhos- 25 à 44 anos	frequência
4-Proximidade Meios de transporte Coletivo	20
8-Proximidade do seu trabalho	18
27-Segurança para as pessoas e propriedades	11
1-Proximidade família e amigos	10
29-Longe de presídios	9
6-Proximidade de hospitais e centros de saúde	8
7-Fácil acesso às avenidas e marginais	8
24-Próxima a parques públicos	8
2-Proximidade lojas e serviços	7
17-Existência de natureza na vizinhança	6
23-Estar numa área particularmente despoluída	6
22-Tenha um clima agradável	5
44-Existência de boa vista da cidade ou entorno	5
46-Ter piscina	5
5-Pouco trânsito na região	4
9-Proximidade Cafés e Restaurantes	4
20-Distante de cemitérios	4
33-Ter vagas de garagem	4
35-Ter ar condicionado	4
43-Quantidade de andares (se for apartamento)	4
11-Proximidade Locais de recreação(clubes, quadras)	3
12-Proximidade de centros de negócios	3
30-Quantidade de quartos	3
15-Proximidade a locais de piscina	2
10-Proximidade de áreas ajardinadas	2
13-Proximidade de Escolas e universidades	2
28-Ter estacionamentos seguros	2
32-Se a moradia é isolada	2
36-Quantidade de banheiros e suites	2
38-Ter churrasqueira	2
47-Ter itens de automação(som,luz,energia)	2
48-Ter academia	2
50-Ter serviços pay-per-use(limpeza, lavanderia,etc)	2
14-Proximidade da praia	1
16-Proximidade de casas noturnas	1
18-Tipos de casas diferentes na vizinhança	1
39-Ter sala de jantar	1
42-Se a moradia tem estacas ou fundações de concreto	1
3-Proximidade de Shopping Centers	0
19-Perfil arquitetônico das ruas do bairro	0
21-Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança	0
25-Próxima à aeroportos	0
26-Próxima à ciclovias	0
31-Quantidade de salas	0
34-Ter um grande jardim	0
37-Ter paredes de alvenaria	0
40-Ter um grande closet	0
41-Ter assoalho de madeira ou porcelanato	0
45-Existência de pessoas idosas na vizinhança	0
49-Ter um home cinema	0

	Conveniências e Acessibilidade
	Atratividade da Vizinhança
	Saúde e Segurança
	Características de Moradia

Fonte : O autor

APÊNDICE II – Atributos mais importantes por ordem decrescente de frequência – Casado sem filhos 45 à 64 anos

Tabela 10- Atributos mais importantes – Casado sem filhos 45 à 64 anos

ATRIBUTOS MAIS IMPORTANTES-Casado sem filhos- 45 à 64 anos	frequência
8-Proximidade do seu trabalho	9
27-Segurança para as pessoas e propriedades	6
33-Ter vagas de garagem	5
1-Proximidade família e amigos	4
24-Próxima a parques públicos	4
2-Proximidade lojas e serviços	3
12-Proximidade de centros de negócios	3
15-Proximidade a locais de piscina	3
36-Quantidade de banheiros e suites	3
44-Existência de boa vista da cidade ou entorno	3
9-Proximidade Cafés e Restaurantes	2
10-Proximidade de áreas ajardinadas	2
32-Se a moradia é isolada	2
34-Ter um grande jardim	2
3-Proximidade de Shopping Centers	1
11-Proximidade Locais de recreação(clubes,quadras)	1
17-Existência de natureza na vizinhança	1
19-Perfil arquitetônico das ruas do bairro	1
37-Ter paredes de alvenaria	1
43-Quantidade de andares (se for apartamento)	1
4-Proximidade Meios de transporte Coletivo	0
5-Pouco trânsito na região	0
6-Proximidade de hospitais e centros de saúde	0
7-Fácil acesso às avenidas e marginais	0
13-Proximidade de Escolas e universidades	0
14-Proximidade da praia	0
16-Proximidade de casas noturnas	0
18-Tipos de casas diferentes na vizinhança	0
20-Distante de cemitérios	0
21-Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança	0
22-Tenha um clima agradável	0
23-Estar numa área particularmente despoluída	0
25-Próxima à aeroportos	0
26-Próxima à ciclovias	0
28-Ter estacionamentos seguros	0
29-Longe de presídios	0
30-Quantidade de quartos	0
31-Quantidade de salas	0
35-Ter ar condicionado	0
38-Ter churrasqueira	0
39-Ter sala de jantar	0
40-Ter um grande closet	0
41-Ter assoalho de madeira ou porcelanato	0
42-Se a moradia tem estacas ou fundações de concreto	0
45-Existência de pessoas idosas na vizinhança	0
46-Ter piscina	0
47-Ter itens de automação(som,luz,energia)	0
48-Ter academia	0
49-Ter um home cinema	0
50-Ter serviços pay-per-use(limpeza, lavanderia,etc)	0

	Conveniências e Acessibilidade
	Atratividade da Vizinhança
	Saúde e Segurança
	Características de Moradia

Fonte : O autor

APÊNDICE II – Atributos mais importantes por ordem decrescente de frequência – Casado sem filhos mais que 65 anos

Tabela 11- Atributos mais importantes – Casado sem filhos mais que 65 anos

ATRIBUTOS MAIS IMPORTANTES-Casado sem filhos-mais que 65 anos	frequência
19-Perfil arquitetônico das ruas do bairro	4
29-Longe de presídios	3
34-Ter um grande jardim	3
1-Proximidade família e amigos	2
4-Proximidade Meios de transporte Coletivo	2
5-Pouco trânsito na região	2
6-Proximidade de hospitais e centros de saúde	2
9-Proximidade Cafés e Restaurantes	2
10-Proximidade de áreas ajardinadas	2
12-Proximidade de centros de negócios	2
16-Proximidade de casas noturnas	2
22-Tenha um clima agradável	2
45-Existência de pessoas idosas na vizinhança	2
2-Proximidade lojas e serviços	1
8-Proximidade do seu trabalho	1
20-Distante de cemitérios	1
21-Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança	1
23-Estar numa área particularmente despoluída	1
43-Quantidade de andares (se for apartamento)	1
47-Ter itens de automação(som,luz,energia)	1
3-Proximidade de Shopping Centers	0
7-Fácil acesso às avenidas e marginais	0
11-Proximidade Locais de recreação(clubes,quadras)	0
13-Proximidade de Escolas e universidades	0
14-Proximidade da praia	0
15-Proximidade a locais de piscina	0
17-Existência de natureza na vizinhança	0
18-Tipos de casas diferentes na vizinhança	0
24-Próxima a parques públicos	0
25-Próxima à aeroportos	0
26-Próxima à ciclovias	0
27-Segurança para as pessoas e propriedades	0
28-Ter estacionamentos seguros	0
30-Quantidade de quartos	0
31-Quantidade de salas	0
32-Se a moradia é isolada	0
33-Ter vagas de garagem	0
35-Ter ar condicionado	0
36-Quantidade de banheiros e suítes	0
37-Ter paredes de alvenaria	0
38-Ter churrasqueira	0
39-Ter sala de jantar	0
40-Ter um grande closet	0
41-Ter assoalho de madeira ou porcelanato	0
42-Se a moradia tem estacas ou fundações de concreto	0
44-Existência de boa vista da cidade ou entorno	0
46-Ter piscina	0
48-Ter academia	0
49-Ter um home cinema	0
50-Ter serviços pay-per-use(limpeza, lavanderia,etc)	0

	Conveniências e Acessibilidade
	Atratividade da Vizinhança
	Saúde e Segurança
	Características de Moradia

Fonte : O autor

APÊNDICE III – Atributos mais importantes por ordem decrescente de frequência – segundo fator idade- Idade 25 à 44 anos

Tabela 12- Atributos mais importantes – Idade 25 à 44 anos

ATRIBUTOS MAIS IMPORTANTES-Idade 25 à 44 anos	frequência
8-Proximidade do seu trabalho	88
27-Segurança para as pessoas e propriedades	72
7-Fácil acesso às avenidas e marginais	56
4-Proximidade Meios de transporte Coletivo	53
1-Proximidade família e amigos	52
2-Proximidade lojas e serviços	47
6-Proximidade de hospitais e centros de saúde	43
5-Pouco trânsito na região	35
13-Proximidade de Escolas e universidades	35
33-Ter vagas de garagem	35
24-Próxima a parques públicos	27
29-Longe de presídios	23
9-Proximidade Cafés e Restaurantes	20
11-Proximidade Locais de recreação(clubes,quadras)	19
22-Tenha um clima agradável	19
28-Ter estacionamentos seguros	19
44-Existência de boa vista da cidade ou entorno	19
12-Proximidade de centros de negócios	17
23-Estar numa área particularmente despoluída	17
17-Existência de natureza na vizinhança	16
30-Quantidade de quartos	14
36-Quantidade de banheiros e suites	12
19-Perfil arquitetônico das ruas do bairro	11
47-Ter itens de automação(som,luz,energia)	9
20-Distante de cemitérios	8
35-Ter ar condicionado	8
10-Proximidade de áreas ajardinadas	7
46-Ter piscina	7
3-Proximidade de Shopping Centers	6
43-Quantidade de andares (se for apartamento)	6
50-Ter serviços pay-per-use(limpeza, lavanderia,etc)	5
16-Proximidade de casas noturnas	4
38-Ter churrasqueira	4
39-Ter sala de jantar	4
48-Ter academia	4
14-Proximidade da praia	3
32-Se a moradia é isolada	3
37-Ter paredes de alvenaria	3
41-Ter assoalho de madeira ou porcelanato	3
42-Se a moradia tem estacas ou fundações de concreto	3
15-Proximidade a locais de piscina	2
26-Próxima à ciclovias	2
34-Ter um grande jardim	2
40-Ter um grande closet	2
18-Tipos de casas diferentes na vizinhança	1
21-Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança	1
25-Próxima à aeroportos	0
31-Quantidade de salas	0
45-Existência de pessoas idosas na vizinhança	0
49-Ter um home cinema	0

	Conveniências e Acessibilidade
	Atratividade da Vizinhança
	Saúde e Segurança
	Características de Moradia

Fonte : O autor

APÊNDICE III – Atributos mais importantes por ordem decrescente de frequência Idade 45 à 64 anos

Tabela 13- Atributos mais importantes – Idade 45 à 64 anos

ATRIBUTOS MAIS IMPORTANTES- Idade 45 à 64 anos	frequência
27-Segurança para as pessoas e propriedades	80
8-Proximidade do seu trabalho	73
33-Ter vagas de garagem	57
2-Proximidade lojas e serviços	40
29-Longe de presídios	39
4-Proximidade Meios de transporte Coletivo	38
6-Proximidade de hospitais e centros de saúde	38
1-Proximidade família e amigos	36
23-Estar numa área particularmente despoluída	32
7-Fácil acesso às avenidas e marginais	29
13-Proximidade de Escolas e universidades	29
44-Existência de boa vista da cidade ou entorno	28
24-Próxima a parques públicos	26
28-Ter estacionamentos seguros	23
11-Proximidade Locais de recreação(clubes, quadras)	22
36-Quantidade de banheiros e suites	22
47-Ter itens de automação(som,luz,energia)	22
5-Pouco trânsito na região	21
10-Proximidade de áreas ajardinadas	21
17-Existência de natureza na vizinhança	20
20-Distante de cemitérios	19
9-Proximidade Cafés e Restaurantes	17
19-Perfil arquitetônico das ruas do bairro	17
42-Se a moradia tem estacas ou fundações de concreto	17
37-Ter paredes de alvenaria	16
3-Proximidade de Shopping Centers	13
12-Proximidade de centros de negócios	13
22-Tenha um clima agradável	12
21-Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança	11
35-Ter ar condicionado	11
30-Quantidade de quartos	10
40-Ter um grande closet	10
34-Ter um grande jardim	9
18-Tipos de casas diferentes na vizinhança	8
38-Ter churrasqueira	8
50-Ter serviços pay-per-use(limpeza, lavanderia,etc)	8
26-Próxima à ciclovias	7
39-Ter sala de jantar	7
43-Quantidade de andares (se for apartamento)	7
32-Se a moradia é isolada	6
15-Proximidade a locais de piscina	5
31-Quantidade de salas	5
46-Ter piscina	4
48-Ter academia	4
49-Ter um home cinema	3
14-Proximidade da praia	2
16-Proximidade de casas noturnas	1
25-Próxima à aeroportos	1
41-Ter assoalho de madeira ou porcelanato	1
45-Existência de pessoas idosas na vizinhança	0

	Conveniências e Acessibilidade
	Atratividade da Vizinhança
	Saúde e Segurança
	Características de Moradia

Fonte : O autor

APÊNDICE III – Atributos mais importantes por ordem decrescente de frequência Idade mais que 65 anos

Tabela 14- Atributos mais importantes – Idade mais que 65 anos

ATRIBUTOS MAIS IMPORTANTES- Idade mais que 65 anos	frequência
22-Tenha um clima agradável	8
1-Proximidade família e amigos	7
6-Proximidade de hospitais e centros de saúde	7
29-Longe de presídios	7
12-Proximidade de centros de negócios	6
19-Perfil arquitetônico das ruas do bairro	6
25-Próxima à aeroportos	6
4-Proximidade Meios de transporte Coletivo	5
8-Proximidade do seu trabalho	5
9-Proximidade Cafés e Restaurantes	5
20-Distante de cemitérios	5
44-Existência de boa vista da cidade ou entorno	5
2-Proximidade lojas e serviços	4
7-Fácil acesso às avenidas e marginais	4
10-Proximidade de áreas ajardinadas	4
16-Proximidade de casas noturnas	4
27-Segurança para as pessoas e propriedades	4
33-Ter vagas de garagem	4
47-Ter itens de automação(som,luz,energia)	4
5-Pouco trânsito na região	3
23-Estar numa área particularmente despoluída	3
34-Ter um grande jardim	3
35-Ter ar condicionado	3
43-Quantidade de andares (se for apartamento)	3
11-Proximidade Locais de recreação(clubes,quadras)	2
17-Existência de natureza na vizinhança	2
24-Próxima a parques públicos	2
28-Ter estacionamentos seguros	2
45-Existência de pessoas idosas na vizinhança	2
50-Ter serviços pay-per-use(limpeza, lavanderia,etc)	2
21-Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança	1
26-Próxima à ciclovias	1
38-Ter churrasqueira	1
39-Ter sala de jantar	1
42-Se a moradia tem estacas ou fundações de concreto	1
3-Proximidade de Shopping Centers	0
13-Proximidade de Escolas e universidades	0
14-Proximidade da praia	0
15-Proximidade a locais de piscina	0
18-Tipos de casas diferentes na vizinhança	0
30-Quantidade de quartos	0
31-Quantidade de salas	0
32-Se a moradia é isolada	0
36-Quantidade de banheiros e suites	0
37-Ter paredes de alvenaria	0
40-Ter um grande closet	0
41-Ter assoalho de madeira ou porcelanato	0
46-Ter piscina	0
48-Ter academia	0
49-Ter um home cinema	0

	Conveniências e Acessibilidade
	Atratividade da Vizinhança
	Saúde e Segurança
	Características de Moradia

Fonte : O autor

APÊNDICE IV – Atributos mais importantes por ordem decrescente de frequência segundo renda familiar mensal- Mais que 11 salários mínimos

Tabela 15- Atributos mais importantes – mais que 11 salários mínimos

ATRIBUTOS MAIS IMPORTANTES--mais que 11 Salários mínimos	frequência
27-Segurança para as pessoas e propriedades	118
8-Proximidade do seu trabalho	116
33-Ter vagas de garagem	67
4-Proximidade Meios de transporte Coletivo	63
2-Proximidade lojas e serviços	60
7-Fácil acesso às avenidas e marginais	59
1-Proximidade família e amigos	58
6-Proximidade de hospitais e centros de saúde	56
13-Proximidade de Escolas e universidades	54
29-Longe de presídios	51
44-Existência de boa vista da cidade ou entorno	46
5-Pouco trânsito na região	40
23-Estar numa área particularmente despoluída	40
24-Próxima a parques públicos	38
11-Proximidade Locais de recreação(clubes,quadras)	37
9-Proximidade Cafés e Restaurantes	34
28-Ter estacionamentos seguros	34
17-Existência de natureza na vizinhança	31
19-Perfil arquitetônico das ruas do bairro	31
22-Tenha um clima agradável	29
36-Quantidade de banheiros e suites	29
47-Ter itens de automação(som,luz,energia)	26
10-Proximidade de áreas ajardinadas	25
12-Proximidade de centros de negócios	22
20-Distante de cemitérios	22
30-Quantidade de quartos	20
35-Ter ar condicionado	20
37-Ter paredes de alvenaria	17
3-Proximidade de Shopping Centers	16
42-Se a moradia tem estacas ou fundações de concreto	16
21-Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança	12
34-Ter um grande jardim	11
43-Quantidade de andares (se for apartamento)	11
40-Ter um grande closet	10
16-Proximidade de casas noturnas	9
18-Tipos de casas diferentes na vizinhança	9
39-Ter sala de jantar	8
46-Ter piscina	8
50-Ter serviços pay-per-use(limpeza, lavanderia,etc)	8
25-Próxima à aeroportos	7
32-Se a moradia é isolada	7
38-Ter churrasqueira	7
15-Proximidade a locais de piscina	5
26-Próxima à ciclovias	5
14-Proximidade da praia	4
31-Quantidade de salas	4
48-Ter academia	4
49-Ter um home cinema	3
45-Existência de pessoas idosas na vizinhança	2
41-Ter assoalho de madeira ou porcelanato	1

	Conveniências e Acessibilidade
	Atratividade da Vizinhança
	Saúde e Segurança
	Características de Moradia

Fonte : O autor

APÊNDICE IV – Atributos mais importantes por ordem decrescente de frequência- Mais que 15 salários mínimos

Tabela 16- Atributos mais importantes – mais que 15 salários mínimos

ATRIBUTOS MAIS IMPORTANTES-- mais que 15 Salários mínimos	frequência
8-Proximidade do seu trabalho	73
27-Segurança para as pessoas e propriedades	73
2-Proximidade lojas e serviços	42
33-Ter vagas de garagem	42
1-Proximidade família e amigos	35
4-Proximidade Meios de transporte Coletivo	31
7-Fácil acesso às avenidas e marginais	31
29-Longe de presídios	30
44-Existência de boa vista da cidade ou entorno	29
6-Proximidade de hospitais e centros de saúde	28
13-Proximidade de Escolas e universidades	27
5-Pouco trânsito na região	25
9-Proximidade Cafés e Restaurantes	25
24-Próxima a parques públicos	24
11-Proximidade Locais de recreação(clubes,quadras)	22
23-Estar numa área particularmente despoluída	22
17-Existência de natureza na vizinhança	21
22-Tenha um clima agradável	19
28-Ter estacionamentos seguros	19
19-Perfil arquitetônico das ruas do bairro	18
35-Ter ar condicionado	18
36-Quantidade de banheiros e suites	18
47-Ter itens de automação(som,luz,energia)	18
20-Distante de cemitérios	12
3-Proximidade de Shopping Centers	11
10-Proximidade de áreas ajardinadas	11
12-Proximidade de centros de negócios	11
42-Se a moradia tem estacas ou fundações de concreto	10
37-Ter paredes de alvenaria	9
25-Próxima à aeroportos	7
34-Ter um grande jardim	7
30-Quantidade de quartos	6
16-Proximidade de casas noturnas	5
21-Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança	5
26-Próxima à ciclovias	5
32-Se a moradia é isolada	5
40-Ter um grande closet	5
38-Ter churrasqueira	4
14-Proximidade da praia	3
15-Proximidade a locais de piscina	3
18-Tipos de casas diferentes na vizinhança	3
39-Ter sala de jantar	3
49-Ter um home cinema	3
50-Ter serviços pay-per-use(limpeza, lavanderia,etc)	3
31-Quantidade de salas	2
43-Quantidade de andares (se for apartamento)	2
48-Ter academia	2
41-Ter assoalho de madeira ou porcelanato	0
45-Existência de pessoas idosas na vizinhança	0
46-Ter piscina	0

	Conveniências e Acessibilidade
	Atratividade da Vizinhança
	Saúde e Segurança
	Características de Moradia

Fonte : O autor

APÊNDICE V- Questionário completo

questão 1

- 15 Proximidade a locais de piscina
- 47 Ter itens de automação(som,luz,energia)
- 3 Proximidade de Shopping Centers
- 39 Ter sala de jantar
- 8 Proximidade do seu trabalho
- 48 Ter academia
- 29 Longe de presídios
- 25 Próxima à aeroportos

questão 3

- 19 Perfil arquitetônico das ruas do bairro
- 46 Ter piscina
- 23 Estar numa área particularmente despoluída
- 49 Ter um home cinema
- 24 Próxima a parques públicos
- 41 Ter assoalho de madeira ou porcelanato
- 13 Proximidade de Escolas e universidades
- 29 Longe de presídios

questão 5

- 6 proximidade de hospitais e centros de saúde
- 41 Ter assoalho de madeira ou porcelanato
- 27 Segurança para as pessoas e propriedades
- 30 Quantidade de quartos
- 22 Tenha um clima agradável
- 42 Se a moradia tem estacas ou fundações de concreto
- 45 Existência de pessoas idosas na vizinhança
- 27 Segurança para as pessoas e propriedades

questão 7

- 16 Proximidade de casas noturnas
- 42 Se a moradia tem estacas ou fundações de concreto
- 14 Proximidade da praia
- 30 Quantidade de quartos
- 6 proximidade de hospitais e centros de saúde
- 36 Quantidade de banheiros e suítes
- 23 Estar numa área particularmente despoluída
- 2 Proximidade lojas e serviços

questão 9

- 39 Ter sala de jantar
- 33 Ter vagas de garagem
- 24 Próxima a parques públicos
- 48 Ter academia
- 12 Proximidade de centros de negócios
- 34 Ter um grande jardim
- 22 Tenha um clima agradável
- 21 Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança

questão 2

- 3 Proximidade de Shopping Centers
- 49 Ter um home cinema
- 4 Proximidade Meios de transporte Coletivo
- 44 Existência de boa vista da cidade ou entorno
- 13 Proximidade de Escolas e universidades
- 39 Ter sala de jantar
- 1 Proximidade família e amigos
- 26 Próxima à ciclovias

questão 4

- 1 Proximidade família e amigos
- 31 Quantidade de salas
- 17 Existência de natureza na vizinhança
- 32 Se a moradia é isolada
- 42 Se a moradia tem estacas ou fundações de concreto
- 37 Ter paredes de alvenaria
- 5 Pouco trânsito na região
- 10 Proximidade de áreas ajardinadas

questão 6

- 2 Proximidade lojas e serviços
- 30 Quantidade de quartos
- 5 Pouco trânsito na região
- 49 Ter um home cinema
- 4 Proximidade Meios de transporte Coletivo
- 32 Se a moradia é isolada
- 28 Ter estacionamentos seguros
- 44 Existência de boa vista da cidade ou entorno

questão 8

- 18 Tipos de casas diferentes na vizinhança
- 32 Se a moradia é isolada
- 5 Pouco trânsito na região
- 31 Quantidade de salas
- 17 Existência de natureza na vizinhança
- 33 Ter vagas de garagem
- 11 Proximidade Locais de recreação(clubes,quadras)
- 22 Tenha um clima agradável

questão 10

- 18 Tipos de casas diferentes na vizinhança
- 43 Quantidade de andares (se for apartamento)
- 3 Proximidade de Shopping Centers
- 35 Ter ar condicionado
- 24 Próxima a parques públicos
- 7 Fácil acesso às avenidas e marginais
- 20 Distante de cemitérios
- 16 Proximidade de casas noturnas

APÊNDICE V- Questionário completo

questão 11

- 7 Fácil acesso às avenidas e marginais
- 35 Ter ar condicionado
- 10 Proximidade de áreas ajardinadas
- 48 Ter academia
- 9 Proximidade Cafés e Restaurantes
- 50 Ter serviços pay-per-use(limpeza, lavanderia,etc)
- 15 Proximidade a locais de piscina
- 26 Próxima à ciclovias

questão 13

- 1 Proximidade família e amigos
- 45 Existência de pessoas idosas na vizinhança
- 47 Ter itens de automação(som,luz,energia)
- 40 Ter um grande closet
- 14 Proximidade da praia
- 31 Quantidade de salas
- 9 Proximidade Cafés e Restaurantes
- 13 Proximidade de Escolas e universidades

questão 15

- 11 Proximidade Locais de recreação(clubes,quadras)
- 38 Ter churrasqueira
- 19 Perfil arquitetônico das ruas do bairro
- 43 Quantidade de andares (se for apartamento)
- 8 Proximidade do seu trabalho
- 37 Ter paredes de alvenaria
- 21 Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança
- 25 Próxima à aeroportos

questão 17

- 6 Proximidade de hospitais e centros de saúde
- 34 Ter um grande jardim
- 12 Proximidade de centros de negócios
- 44 Existência de boa vista da cidade ou entorno
- 21 Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança
- 40 Ter um grande closet
- 26 Próxima à ciclovias
- 18 Tipos de casas diferentes na vizinhança

questão 19

- 29 Longe de presídios
- 50 Ter serviços pay-per-use(limpeza, lavanderia,etc)
- 28 Ter estacionamentos seguros
- 41 Ter assoalho de madeira ou porcelanato
- 10 Proximidade de áreas ajardinadas
- 8 Proximidade do seu trabalho
- 23 Estar numa área particularmente despoluída
- 25 Próxima à aeroportos

questão 12

- 19 Perfil arquitetônico das ruas do bairro
- 37 Ter paredes de alvenaria
- 4 Proximidade Meios de transporte Coletivo
- 36 Quantidade de banheiros e suites
- 17 Existência de natureza na vizinhança
- 40 Ter um grande closet
- 16 Proximidade de casas noturnas
- 12 Proximidade de centros de negócios

questão 14

- 47 Ter itens de automação(som,luz,energia)
- 38 Ter churrasqueira
- 8 Proximidade do seu trabalho
- 35 Ter ar condicionado
- 43 Quantidade de andares (se for apartamento)
- 36 Quantidade de banheiros e suites
- 50 Ter serviços pay-per-use(limpeza, lavanderia,etc)
- 7 Fácil acesso às avenidas e marginais

questão 16


- 2 Proximidade lojas e serviços
- 46 Ter piscina
- 28 Ter estacionamentos seguros
- 34 Ter um grande jardim
- 20 Distante de cemitérios
- 38 Ter churrasqueira
- 11 Proximidade Locais de recreação(clubes,quadras)
- 26 Próxima à ciclovias

questão 18

- 20 Distante de cemitérios
- 45 Existência de pessoas idosas na vizinhança
- 9 Proximidade Cafés e Restaurantes
- 46 Ter piscina
- 14 Proximidade da praia
- 33 Ter vagas de garagem
- 27 Segurança para as pessoas e propriedades
- 15 Proximidade a locais de piscina

APÊNDICE VI- FREQUÊNCIA RELATIVA PARA TODOS OS ESTRATOS

	CONSOLIDADO GERAL	SOLTEIROS 25-44 anos	SOLTEIROS 45-64 anos	SOLTEIROS- mais 65 anos	CASADOS COM FILHOS-25-44 anos	CASADOS COM FILHOS-45-64 anos	CASADOS COM FILHOS- mais 65 anos	CASADOS SEM FILHOS 25-44 anos	CASADOS SEM FILHOS 45-64 anos	CASADOS SEM FILHOS mais 65	IDADE-25-44 anos	IDADE-45-64 anos	IDADE- mais 65 anos	SALÁRIOS MÍNIMOS- maior 11	SALÁRIOS MÍNIMOS- maior 15
1-Proximidade família e amigos	0,049	0,080	0,045	0	0,053	0,034	0,066	0,054	0,070	0,054	0,061	0,038	0,053	0,041	0,042
2-Proximidade lojas e serviços	0,047	0,088	0,038	0,105	0,044	0,041	0,038	0,013	0,053	0,027	0,056	0,042	0,030	0,043	0,051
3-Proximidade de Shopping Centers	0,010	0,000	0,015	0	0,014	0,013	0,000	0,000	0,018	0,000	0,007	0,014	0,000	0,011	0,013
4-Proximidade Meios de transporte Coletivo	0,049	0,062	0,023	0,105	0,044	0,045	0,013	0,109	0,000	0,054	0,063	0,040	0,038	0,045	0,037
5-Pouco trânsito na região	0,031	0,044	0,015	0	0,048	0,025	0,013	0,022	0,000	0,054	0,041	0,022	0,023	0,028	0,030
6-Proximidade de hospitais e centros de saúde	0,045	0,031	0,038	0	0,062	0,042	0,066	0,043	0,000	0,054	0,051	0,040	0,053	0,040	0,034
7-Fácil acesso às avenidas e marginais	0,046	0,066	0,045	0,053	0,073	0,030	0,039	0,043	0,000	0,000	0,066	0,031	0,030	0,042	0,037
8-Proximidade do seu trabalho	0,084	0,124	0,030	0	0,103	0,079	0,053	0,098	0,158	0,027	0,104	0,077	0,038	0,082	0,088
9-Proximidade Cafés e Restaurantes	0,022	0,040	0,015	0	0,016	0,017	0,039	0,022	0,035	0,054	0,024	0,018	0,038	0,024	0,030
10-Proximidade de áreas ajardinadas	0,017	0,013	0,030	0	0,005	0,020	0,026	0,011	0,035	0,054	0,008	0,022	0,030	0,018	0,013
11-Proximidade Locais de recreação (clubes, quadras)	0,023	0,027	0,023	0	0,023	0,024	0,026	0,016	0,018	0,000	0,022	0,023	0,015	0,026	0,027
12-Proximidade de centros de negócios	0,018	0,018	0,015	0,158	0,025	0,013	0,026	0,016	0,053	0,054	0,020	0,014	0,045	0,016	0,013
13-Proximidade de Escolas e universidades	0,034	0,004	0,015	0	0,073	0,036	0,000	0,011	0,000	0,000	0,041	0,031	0,000	0,038	0,033
14-Proximidade da praia	0,003	0,000	0,000	0	0,005	0,003	0,000	0,005	0,000	0,000	0,004	0,002	0,000	0,003	0,004
15-Proximidade a locais de piscina	0,003	0,000	0,000	0	0,000	0,007	0,000	0,011	0,053	0,000	0,002	0,005	0,000	0,004	0,004
16-Proximidade de casas noturnas	0,005	0,000	0,000	0	0,007	0,001	0,026	0,005	0,000	0,054	0,005	0,001	0,030	0,006	0,006
17-Existência de natureza na vizinhança	0,020	0,022	0,038	0	0,011	0,018	0,026	0,033	0,018	0,000	0,019	0,021	0,015	0,022	0,025
18-Tipos de casas diferentes na vizinhança	0,005	0,000	0,000	0	0,000	0,011	0,000	0,005	0,000	0,000	0,001	0,008	0,000	0,006	0,004
19-Perfil arquitetônico das ruas do bairro	0,018	0,009	0,015	0,105	0,021	0,018	0,000	0,000	0,018	0,108	0,013	0,018	0,045	0,022	0,022
20-Distante de cemitérios	0,017	0,000	0,030	0	0,009	0,020	0,053	0,022	0,000	0,027	0,009	0,020	0,038	0,016	0,015
21-Diversidade de tipos de pessoas na vizinhança	0,007	0,004	0,015	0	0,000	0,012	0,000	0,000	0,000	0,027	0,001	0,012	0,008	0,009	0,006
22-Tenha um clima agradável	0,020	0,022	0,015	0	0,021	0,013	0,079	0,027	0,034	0,054	0,022	0,013	0,061	0,021	0,023
23-Estar numa área particularmente despoluída	0,027	0,013	0,061	0	0,018	0,032	0,026	0,033	0,000	0,027	0,020	0,034	0,023	0,028	0,027
24-Próxima a parques públicos	0,029	0,040	0,015	0	0,023	0,026	0,026	0,043	0,076	0,000	0,032	0,027	0,015	0,027	0,029
25-Próxima à aeroportos	0,004	0,000	0,000	0	0,000	0,001	0,079	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,045	0,005	0,008
26-Próxima à ciclovias	0,005	0,009	0,023	0	0,000	0,005	0,013	0,000	0,000	0,000	0,002	0,007	0,008	0,004	0,006
27-Segurança para as pessoas e propriedades	0,082	0,106	0,061	0,053	0,085	0,087	0,026	0,060	0,105	0,000	0,085	0,084	0,030	0,084	0,088
28-Ter estacionamentos seguros	0,023	0,013	0,053	0	0,032	0,021	0,026	0,011	0,000	0,000	0,022	0,024	0,015	0,024	0,023
29-Longe de presidios	0,036	0,031	0,015	0	0,016	0,047	0,053	0,049	0,000	0,081	0,027	0,041	0,053	0,036	0,036
30-Quantidade de quartos	0,013	0,004	0,000	0	0,023	0,013	0,000	0,016	0,000	0,013	0,000	0,017	0,011	0,000	0,014
31-Quantidade de salas	0,003	0,000	0,008	0	0,000	0,005	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,005	0,000	0,003	0,002
32-Se a moradia é isolada	0,005	0,000	0,000	0	0,002	0,005	0,000	0,011	0,035	0,000	0,004	0,006	0,000	0,005	0,006
33-Ter vagas de garagem	0,050	0,044	0,068	0,053	0,048	0,055	0,039	0,022	0,088	0,000	0,041	0,060	0,030	0,048	0,051
34-Ter um grande jardim	0,007	0,000	0,008	0	0,005	0,008	0,000	0,000	0,035	0,081	0,002	0,009	0,023	0,008	0,008
35-Ter ar condicionado	0,012	0,004	0,008	0	0,007	0,013	0,039	0,022	0,000	0,000	0,009	0,012	0,023	0,014	0,022
36-Quantidade de banheiros e suítes	0,018	0,013	0,030	0	0,016	0,020	0,000	0,011	0,053	0,000	0,014	0,023	0,000	0,021	0,021
37-Ter paredes de alvenaria	0,010	0,004	0,008	0	0,005	0,018	0,000	0,000	0,018	0,000	0,004	0,017	0,000	0,012	0,011
38-Ter churrasqueira	0,007	0,000	0,023	0	0,005	0,007	0,013	0,011	0,000	0,000	0,005	0,008	0,008	0,005	0,005
39-Ter sala de jantar	0,006	0,004	0,038	0	0,005	0,003	0,013	0,005	0,000	0,000	0,005	0,007	0,008	0,006	0,004
40-Ter um grande closet	0,006	0,000	0,023	0	0,005	0,009	0,000	0,000	0,000	0,000	0,002	0,011	0,000	0,007	0,006
41-Ter assoalho de madeira ou porcelanato	0,002	0,009	0,008	0	0,002	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,004	0,001	0,000	0,001	0,000
42-Se a moradia tem estacas ou fundações de concreto	0,011	0,000	0,008	0,053	0,005	0,021	0,000	0,005	0,000	0,004	0,018	0,008	0,008	0,011	0,012
43-Quantidade de andares (se for apartamento)	0,008	0,000	0,008	0,105	0,005	0,007	0,000	0,022	0,018	0,027	0,007	0,007	0,023	0,008	0,002
44-Existência de boa vista da cidade ou entorno	0,027	0,031	0,023	0,053	0,016	0,029	0,053	0,027	0,053	0,000	0,022	0,030	0,038	0,033	0,035
45-Existência de pessoas idosas na vizinhança	0,001	0,000	0,000	0	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,054	0,000	0,000	0,015	0,001	0,000
46-Ter piscina	0,006	0,009	0,000	0	0,000	0,005	0,000	0,027	0,000	0,000	0,008	0,004	0,000	0,006	0,000
47-Ter itens de automação (som, luz, energia)	0,018	0,004	0,030	0,105	0,014	0,024	0,013	0,011	0,000	0,027	0,011	0,023	0,030	0,018	0,022
48-Ter academia	0,004	0,004	0,008	0	0,002	0,004	0,000	0,011	0,000	0,000	0,005	0,004	0,000	0,003	0,002
49-Ter um home cinema	0,002	0,000	0,000	0	0,000	0,004	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,003	0,000	0,002	0,004
50-Ter serviços pay-per-use (limpeza, lavanderia, etc)	0,008	0,000	0,015	0,053	0,007	0,008	0,013	0,011	0,000	0,000	0,006	0,008	0,015	0,006	0,004

 Atributos entre os 10 mais importantes em cada estrato