

# 18ª Conferência Internacional da LARES

São Paulo - Brasil  
26 a 28 de Setembro de 2018



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

ROGÉRIO CALIL HADDAD ATALA <sup>1</sup>, CLAUDIO TAVARES DE ALENCAR<sup>2</sup>

Escola Politécnica da USP, Rua Áurea, 463-ap.62, São Paulo-SP, Brasil, [rogerio.atala@gmail.com](mailto:rogerio.atala@gmail.com)<sup>1</sup>  
Escola Politécnica da USP, [claudio.alencar@poli.usp.br](mailto:claudio.alencar@poli.usp.br)<sup>2</sup>

### 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 um potencial de 386 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. O público alvo deste trabalho são famílias pertencentes à classe média e média alta, residentes em São Paulo, com renda familiar entre 11 e 20 salários mínimos.

Espera-se com este artigo entender os anseios das famílias residentes da cidade de São Paulo quanto às 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.

**Hierarchy of location attributes and housing characteristics  
considered in the processes of residential choices of São Paulo city  
residents**

**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 a potential of 386 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. The target audience for this study are families belonging to the middle and upper middle class, living in São Paulo, with family income between 11 and 20 minimum wages.

It is hoped that this article 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.

## 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.

O poder de compra de imóveis por parte das pessoas não acompanhou a evolução dos preços nos últimos anos, segundo Rocha Lima (2014), 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 e Moore 1970, Rossi 1955) quanto na seleção de uma residência (Alonso 1964; Muth 1969).

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. Por meio 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 valor 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.

### **1.1 – Embasamento teórico**

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, 1.994; Taschner, 1.987) 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.

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. 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).

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).

## **2. METODOLOGIA**

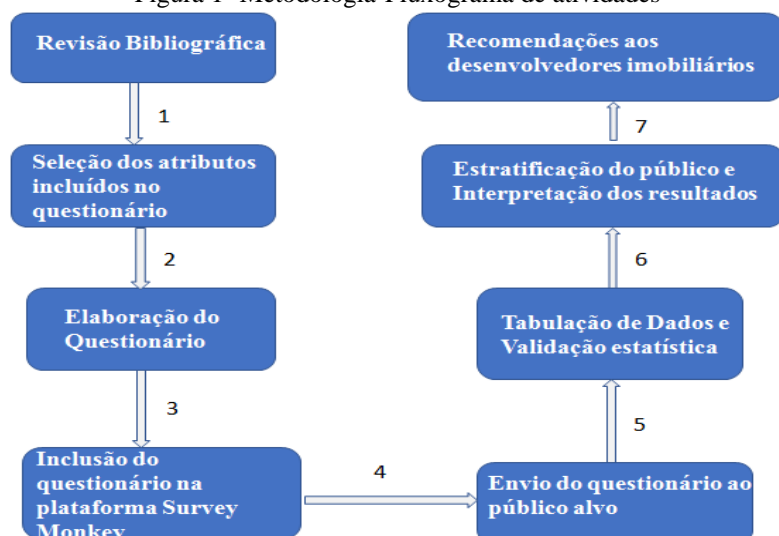
Primeiramente foi feita a revisão bibliográfica para levantamento de dados e informações a respeito do comportamento das famílias quanto às suas escolhas de localização, decisões sobre mobilidade residencial, bem como de dissertações, teses e artigos alinhados com o tema deste trabalho, destacando-se: (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. Na figura 1 a seguir está ilustrado um fluxograma das atividades envolvidas na metodologia.

Analizando-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 SM<sup>1</sup>, 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 1- Metodologia-Fluxograma de atividades



Fonte : o autor

<sup>1</sup> SM= Salários mínimos



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

(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 WIDEMAN e KELLY (2011) quanto às preferências de atributos de localização e características de moradia.

## **2.1 - 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.

### 2.1.1- 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.

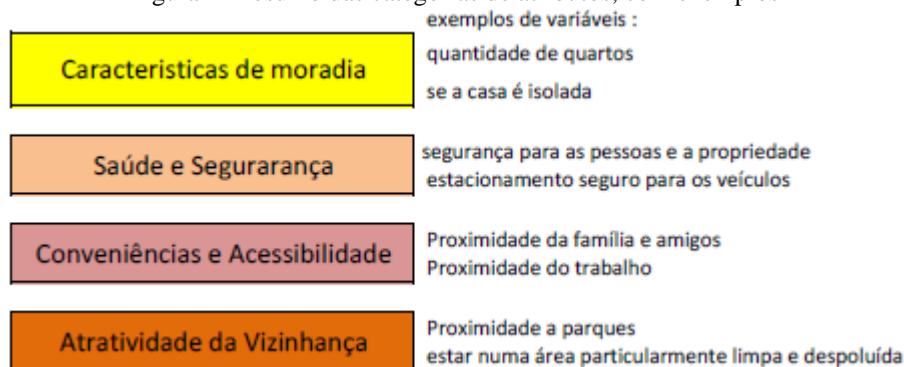
Foram consideradas algumas outras pesquisas para completar o conjunto de atributos a serem considerados no questionário, o que inclui<sup>2</sup> :

- Variáveis que têm sido consideradas em importantes relatórios de pesquisa
- Variáveis com significativo impacto, comprovado com bases estatísticas, no preço dos imóveis;
- 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, portanto estão apresentados na tabela abaixo 50 variáveis. Para o propósito de análise as 50 variáveis foram categorizadas em 4 grupos, como ilustrado no exemplo na figura 2 . A lista completa de atributos segue nas figuras 3 e 4.

Figura 2- Resumo das categorias de atributos, com exemplos



Fonte : O autor

<sup>2</sup> 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)



Lembrando-se que fazem parte dos Atributos de Localização as categorias: Saúde e Segurança, Conveniências e Acessibilidade, Atratividade da Vizinhança.

Figura 3- 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 4- 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

### 2.1.2- Formatação do questionário

O questionário é composto primeiramente por questões relativas 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 responderão 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 completará estas escolhas por 19 vezes, fazendo uma escolha diferente a cada vez. Um exemplo destas questões está apresentado na figura 5 a seguir.

Para cada questão foram considerados diferentes atributos de cada categoria combinados de forma aleatória, distribuídos como se segue:

- Atributos de Localização : 5 atributos ( Saúde e Segurança, Conveniências e Acessibilidade, Atratividade da Vizinhança)
- 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.

Figura 5 -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 - 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, distribuídos por bairros e faixas de renda.

Considerando-se que houve 103 respondentes e a amostra necessária é de 97, com grau de confiança de 95% e margem de erro de 10% 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.

## 3- 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 frequência 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** probabilisticamente seria escolhido como a opção mais importante duas vezes mais que **B**.

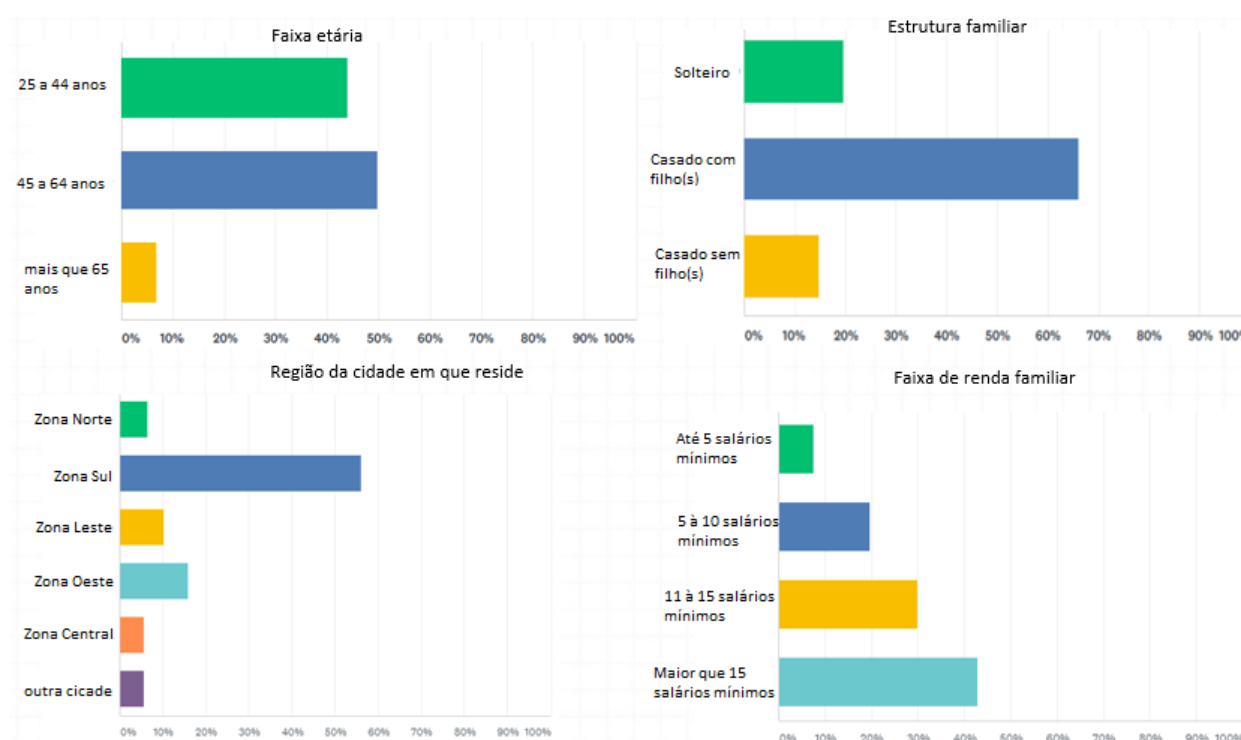
Os resultados serão apresentados através de gráficos demonstrando as preferências de cada público identificado, segundo as suas estruturas familiares e idades, em relação aos atributos elencados na fase de elaboração do questionário. No anexo A, estão apresentados todos

resultados para todos os 14 estratos definidos neste trabalho, segundo sua frequência relativa. Os resultados referentes aos estratos da faixa etária acima de 65 anos foram suprimidos da apresentação dos resultados a seguir, entretanto estão presentes no anexo A.

### 3.1- Resultados Agregados- sem estratificação

A amostragem consolidada totalizando 103 respondentes mostrou-se muito afinada, em relação à faixa etária (gráfico 1), 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 1).

Gráfico 1- Perfil dos respondentes

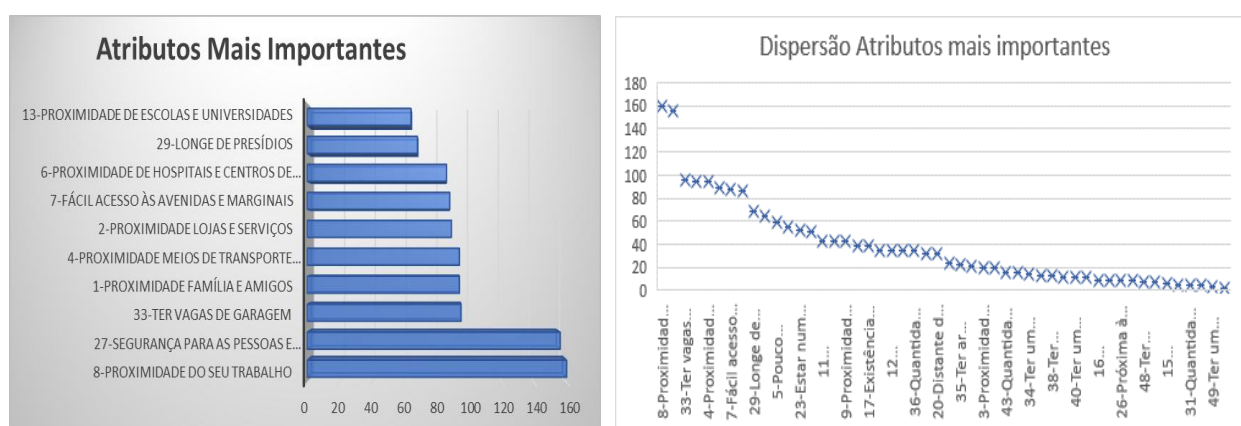


Fonte : O autor

Quanto ao perfil de estrutura familiar (gráfico 1), os casados com filhos representaram 65%, solteiros 20% e casados sem filhos 15%. Em termos de faixa de renda familiar (gráfico 1), 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.

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(160) e segurança para pessoas e propriedade(156), mostrou-se o dobro dos seguintes atributos: ter vagas de garagem(95), proximidade de família e amigos(94), proximidade de meios de transporte coletivo(94), proximidade de lojas e serviços(89), fácil acesso de marginais e proximidade de hospitais(88). Vide gráfico 2 apresentado a seguir.

Gráfico 2- Atributos mais Importantes e Dispersão dos atributos mais importantes-Resultados Consolidados

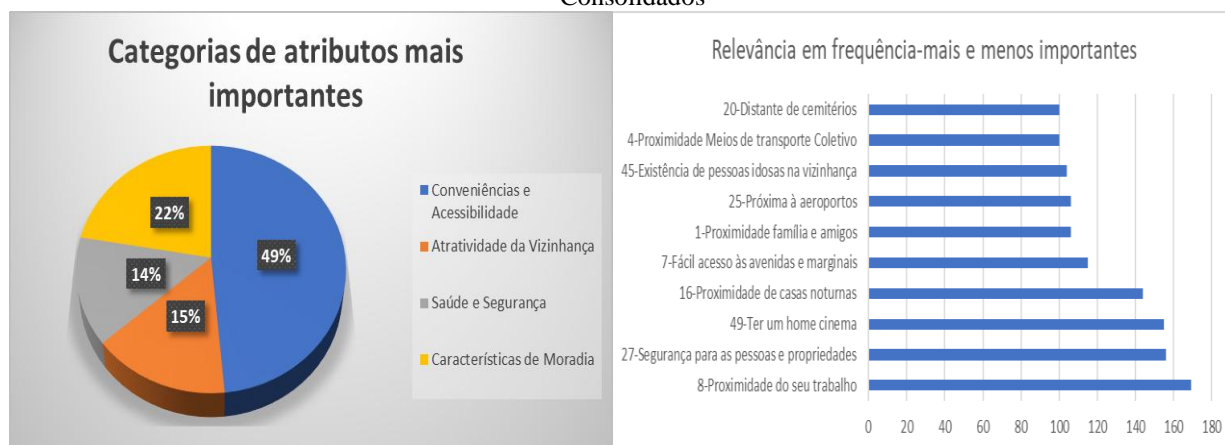


Fonte : O autor

No gráfico 3 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.

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 3). Os atributos ter um home cinema e proximidade de casas noturnas apresentaram-se como atributos menos importantes em 98% e 94% das respostas.

Gráfico 3- Gráfico demonstrando as categorias de Atributos Mais Importantes e Relevância dos atributos-Resultados Consolidados

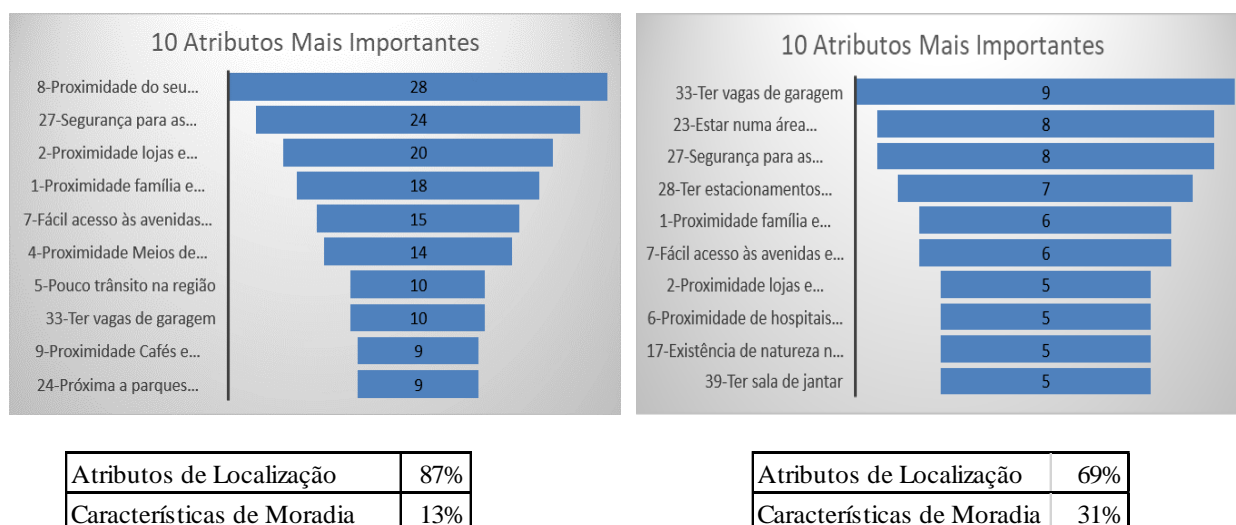


Fonte : O autor

### 3.2- Resultados segundo pessoas solteiras

Em ambos os estratos pode-se observar que dentre os 10 atributos mais importantes 9 pertencem a atributos de localização. Entretanto, para a faixa etária 45 à 64 anos ter vagas de garagem e estar numa área particularmente despoluída são os atributos mais importantes, enquanto que para a faixa etária 18 à 44 anos são mais importantes os atributos proximidade do trabalho e segurança para pessoas e propriedade. Curiosamente a proximidade às ciclovias apareceu com baixíssima frequência, já que era esperado para este estrato uma predominância a este atributo. Os resultados nos gráficos estão apresentados em frequência absoluta de acordo com as respostas nos questionários ( Gráfico 4).

Gráfico 4- 10 atributos mais importantes e Categorias de atributos mais importantes  
**Solteiros entre 25-44 anos (12 respondentes)** **Solteiros entre 45-64 anos (7 respondentes)**



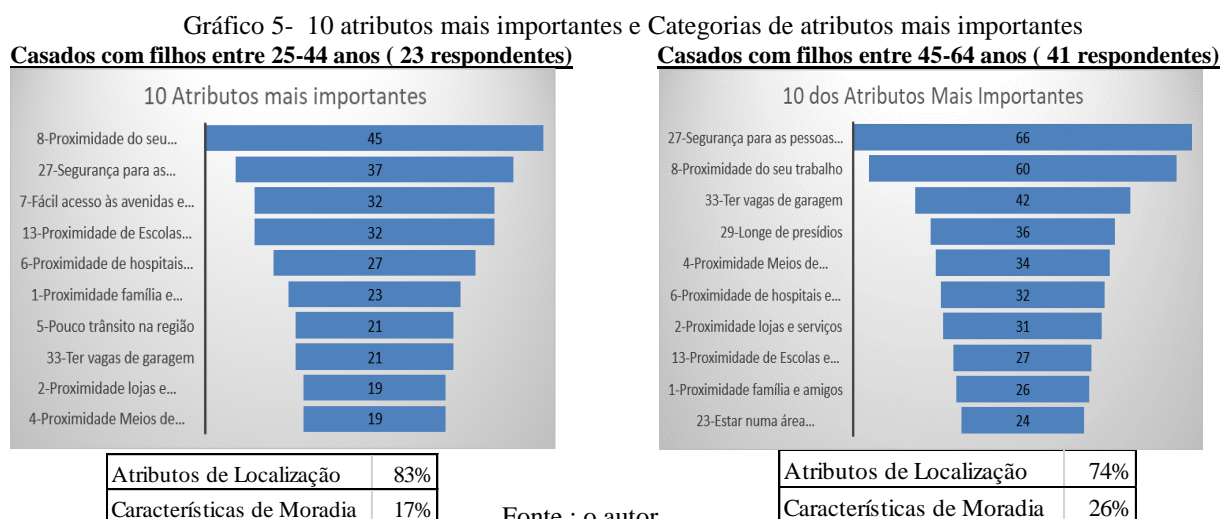
Fonte : o autor

Quanto à categoria de atributos, os atributos de localização apareceram em 87% das respostas como mais importantes no estrato solteiros entre 25 e 44 anos, enquanto que no estrato solteiros entre 45 e 64 anos o percentual foi de 69%, ou seja, para esta faixa etária de solteiros as características de moradia tem uma importância maior do que para aqueles na faixa entre 25 e 44 anos ( Gráfico 4).

### 3.3- Resultados segundo pessoas Casadas com filhos

Os 2 atributos considerados mais importantes em ambos os estratos são: proximidade do trabalho e segurança para pessoas e propriedade. Além disso, o único atributo de característica de moradia dentre os 10 mais importantes em ambos casos é ter vagas de garagem ( Gráfico 5).

Quanto à categoria de atributos, os atributos de localização apareceram em 83% das respostas como mais importantes no estrato casado com filhos entre 25 e 44 anos, enquanto que no estrato casado com filho entre 45 e 64 anos o percentual foi de 74%, ou seja, para esta faixa etária de solteiros as características de moradia tem uma importância maior do que para aqueles na faixa entre 25 e 44 anos ( Gráfico 5).



Fonte : o autor



### 3.4- Resultados segundo pessoas Casadas sem filhos

Destacam-se neste estrato, na faixa entre 25 e 44 anos, 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. Salienta-se que dentre os 10 atributos mais importantes não aparecem nenhum atributo de características de moradia nesta faixa etária ( Gráfico 6).

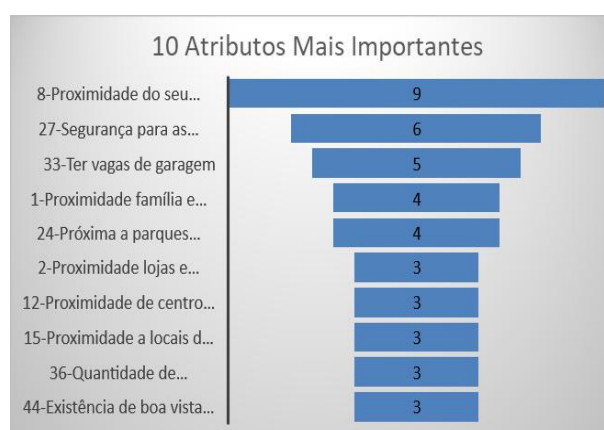
Gráfico 6- 10 atributos mais importantes e Categorias de atributos mais importantes

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



Atributos de Localização	79%
Características de Moradia	21%

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



Atributos de Localização	70%
Características de Moradia	30%

Fonte : o autor

Na faixa etária entre 45 e 64, deste 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 6).

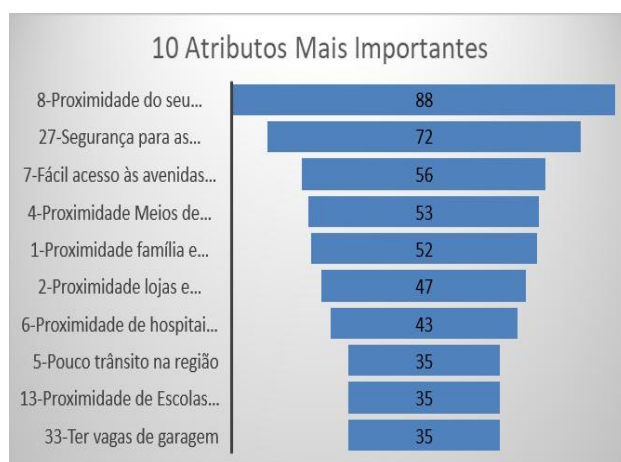
### 3.5- Resultados segundo pessoas classificadas pela Idade

Na faixa etária entre 25 e 44 anos, 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. 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 7).

Na faixa entre 45 e 64 anos, 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 7).

Comparando-se as duas faixas etárias nota-se que entre 45 e 64 anos os atributos de características de moradia aparecem com uma frequência maior como mais importantes, 27 % , enquanto que na faixa entre 25 e 44 anos o percentual é de 17% ( Gráfico 7).

Gráfico 7- 10 atributos mais importantes e Categorias de atributos mais importantes

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

Atributos de Localização	83%
Características de Moradia	17%

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

Atributos de Localização	73%
Características de Moradia	27%

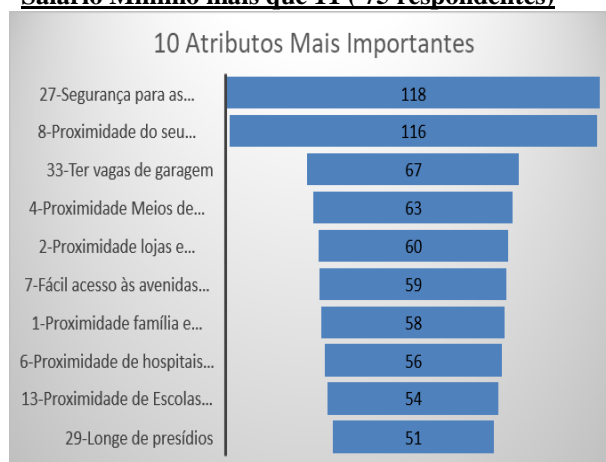
Fonte : o autor

### 3.6- Resultados segundo Faixa de renda

Neste estrato, em ambas as faixas de renda, 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 salientar que 90% dos atributos mais importantes estão na categoria de atributos de localização (Gráfico 8).

O atributo Ter vagas de garagem é o único pertencente aos atributos de localização dentre os 10 mais importantes, na faixa de renda até 11 salários mínimos. Entretanto, na faixa com mais que 15 salários mínimos, destacam-se 2 atributos de características de moradia : Ter vagas de garagem e Existência de boa vista da vizinhança ( Gráfico 8).

Gráfico 8- 10 atributos mais importantes e Categorias de atributos mais importantes

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

Atributos de Localização	77%
Características de Moradia	23%

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

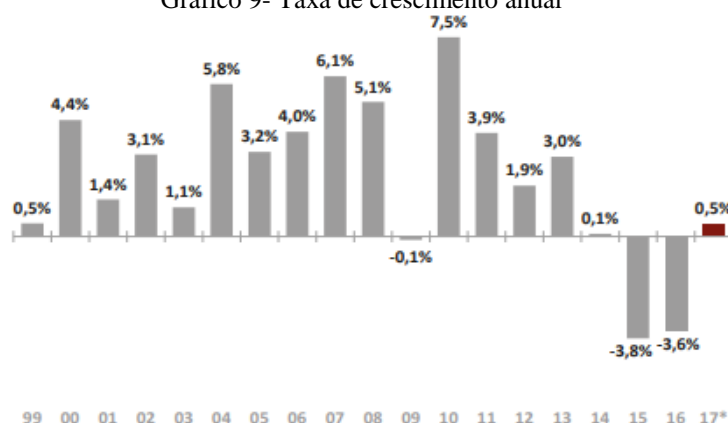
Atributos de Localização	78%
Características de Moradia	22%

Fonte : o autor

#### 4- 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 (Gráfico 9), 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.

Gráfico 9- 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).

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.

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.

#### 4.1- 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.

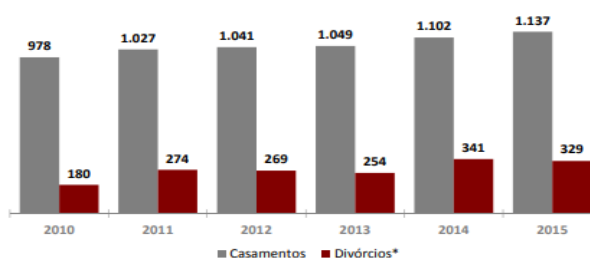
Dentre os fatores para a formação da demanda por imóveis no Brasil, estão os casamentos. Isso porque, para cada casamento, na maioria dos casos, existirá a necessidade de se criar um novo imóvel para abrigar o casal.

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 (Gráfico 10), 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).

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.

Gráfico 10 - Casamentos e divórcios no Brasil  
Em milhares



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

\*2014 alteração metodologia

Fonte: Anuário SECOVI 2016/ IBGE

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).

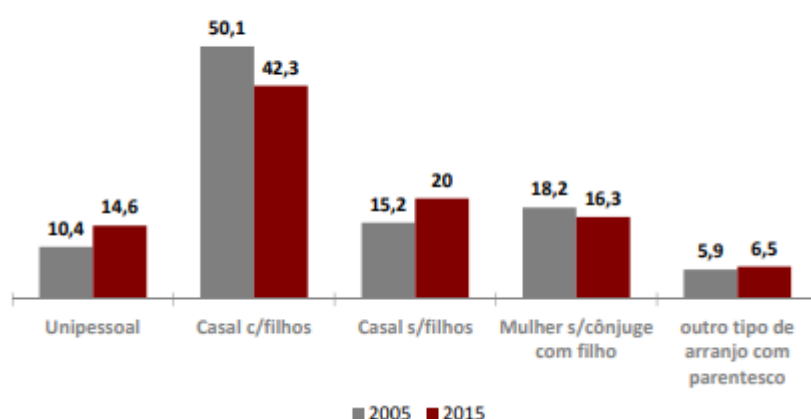
Para entender a demanda por imóveis residenciais, é necessário analisar, também, o comportamento do consumidor. Os dados do IBGE demonstram que a população brasileira está envelhecendo e as famílias e os arranjos familiares (uma pessoa ou grupo de pessoas ligadas ou não por laços de parentesco, que moram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

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 (Gráfico 11), 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.

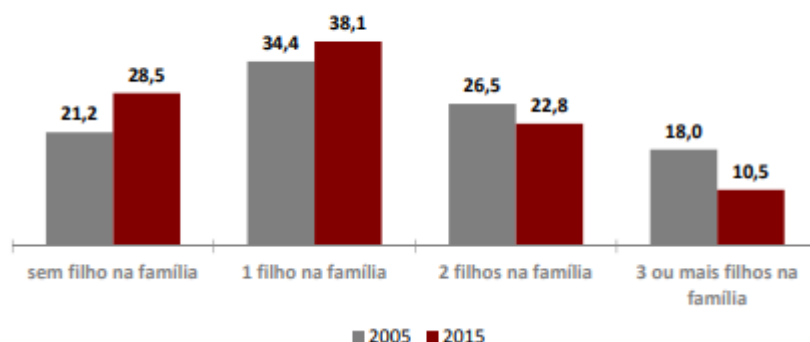
Gráfico 11 - Arranjos familiares residentes em domicílios particulares em



Fonte: Anuário SECOVI 2016/ IBGE

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 (Gráfico 12).

Gráfico 12 - 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.

#### 4.2- 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 descendente 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 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.

Estas grandes mudanças de comportamento por que estamos passando 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.



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 ?

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.

## **5 - 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.

## 6- 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 SãoPaulo .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

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	0,013	0,038	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	0,108	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	0,000	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	0,070	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 presídios	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	0,000	0,017	0,011	0,000	0,014	0,007
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	0,022
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	0,000	0,004	0,018	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	0,054	0,000	0,000	0,015	0,001	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