

**ESCOLA POLITÉCNICA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO**

**LUIZ OCTAVIO LOPES COIMBRA**

**ANÁLISE DO PERFIL DE MORADORES QUE OPTAM POR APARTAMENTOS  
COMPACTOS NA CIDADE DE SÃO PAULO: ESTUDO DE CASO NA ZONA SUL**

**SÃO PAULO – SP**

**2020**

**LUIZ OCTAVIO LOPES COIMBRA**

**ANÁLISE DO PERFIL DE MORADORES QUE OPTAM POR  
APARTAMENTOS COMPACTOS NA CIDADE DE SÃO PAULO:  
ESTUDO DE CASO NA ZONA SUL**

Monografia apresentada à Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, para a obtenção do título de MBA em Real Estate – Economia Setorial e Mercados.

Orientadora: Profa. Dra. Carolina Andrea Garisto Gregorio

**SÃO PAULO  
2020**

## **AGRADECIMENTOS**

Aos meus pais, Dalva e Luiz Fernando, pela luta em me fornecer a melhor educação possível, que se reflete no presente trabalho.

Aos meus irmãos, Paulo Eduardo e Pedro Henrique pelo companheirismo de sempre.

A minha noiva Lívia, pela energia que me transmitiu a cada momento de apoio.

A meus sogros Suzana e Fabio, pela ajuda na divulgação da enquete.

A todos os Professores do MBA em Real Estate da Escola Politécnica da USP, em especial à minha orientadora, Profa. Dra. Carolina Andrea Garisto Gregorio pelos conhecimentos compartilhados.

As pessoas que gentilmente dispuseram de seu tempo para responder à enquete.

## RESUMO

A retomada de uma perspectiva positiva no ambiente econômico atual favorece o ambiente de negócios e a evolução de novos empreendimentos no mercado residencial brasileiro e, principalmente, na cidade de São Paulo. Alguns indicadores apontam para um novo aumento nas vendas residenciais e é por isso que é imprescindível orientar o planejamento da construção de novas moradias, considerando pelo menos duas perspectivas: (i) existem inúmeros atributos de produto e de localização que conduzem ao formato favorável para a inserção de imóveis residenciais do ponto de vista do empreendedor e ao mesmo tempo (ii) os desejos do público que reside nos produtos imobiliários residenciais. A combinação dessas perspectivas que podem levar ao sucesso de vendas desses novos lançamentos. Este estudo utilizou na análise a região da zona sul de São Paulo por ter expressiva oferta de empreendimentos residenciais, abrigando um importante eixo de desenvolvimento municipal ao longo de suas avenidas, recebendo uma massa crescente de trabalhadores. Fatores socioeconômicos e de mercado são considerados na análise, bem como características dos habitantes desta região, constituindo uma matriz que representa os principais desejos e perfil do público que vive em imóveis de até cinquenta metros quadrados na zona sul da cidade de São Paulo.

Palavras-chave: Atributos Residenciais, Real Estate Residencial, Planejamento Imobiliário e Mobilidade.

## **ABSTRACT**

The resumption of a positive outlook in the current economic environment favors the business environment and the evolution of new developments in the Brazilian residential market, mainly in the city of São Paulo. Some indicators point to a new increase in residential sales, which is why planning for the construction of new homes is essential, considering at least the following perspectives: (i) there are numerous product and location attributes that lead to the appropriate format for the insertion of residential properties from the point of view of the entrepreneur and at the same time (ii) the wishes of the public dwelling in residential Real Estate products. A combination of these perspectives that can lead to the sales success of these new launches. This study focuses on the south side of São Paulo as it is a region with a large offer of residential developments, opening an important axis of municipal development along its avenues, receiving a growing mass of workers. Socioeconomic and market factors are considered in the analysis, as well as the characteristics of the inhabitants of this region, constituting a matrix that represents the main desires and profile of the public that lives in properties with up to fifty square meters in the south zone of the city of São Paulo.

**Keywords:** Residential Attributes, Residential Real Estate, Real Estate Planning and Mobility.

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

APO	Avaliação Pós Ocupação
BRL	Real Brasileiro
FipeZap	Índice FipeZap de Preços de Imóveis Anunciados
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IGMI-R	Índice Geral do Mercado Imobiliário Residencial
IVG-R	Índice de Valores de Garantia de Imóveis Residenciais Financiados
LARES	Latin American Real Estate Society
NRE	Núcleo de Real Estate da Poli/USP
PDE	Plano Diretor Estratégico (Lei municipal Nº 16.050, de 31 de julho de 2014)
Secovi	Sindicato da Habitação
VGv	Valor Global de Vendas

## LISTA DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1- Lançamentos Residenciais Verticais: São Paulo e Zona Sul.....</b>	<b>17</b>
<b>Gráfico 2 - Área Total de Lançamentos: São Paulo e Linha de Tendência Zona Sul.....</b>	<b>18</b>
<b>Gráfico 3 – VGV de Lançamentos em São Paulo e Linha de Tendência Zona Sul.....</b>	<b>19</b>
<b>Gráfico 4 - VGV de Lançamentos em São Paulo e Linha de Tendência .....</b>	<b>20</b>
<b>Gráfico 5 - Unidades com 1 Quarto Vendidas em São Paulo e Linha de Tendência .....</b>	<b>21</b>
<b>Gráfico 6- Unidades com 2 Quartos Vendidas em São Paulo e Linha de Tendência.....</b>	<b>21</b>
<b>Gráfico 7- Unidades com 3 Quartos Vendidas em São Paulo e Linha de Tendência.....</b>	<b>21</b>
<b>Gráfico 8- Unidades com 4 Quartos Vendidas em São Paulo e Linha de Tendência.....</b>	<b>22</b>
<b>Gráfico 9 – Todas Unidades Vendidas em São Paulo e Linha de Tendência.....</b>	<b>23</b>
<b>Gráfico 10- Unidades Vendidas ao Ano em São Paulo.....</b>	<b>23</b>
<b>Gráfico 11 - Índice Preços São Paulo Histórico .....</b>	<b>28</b>
<b>Gráfico 12 - Índice Preços 1 Quarto São Paulo e Linha de Tendência.....</b>	<b>28</b>
<b>Gráfico 13 - Índice Preços 2 Quartos São Paulo e Linha de Tendência.....</b>	<b>29</b>
<b>Gráfico 14 - Índice Preços 3 Quartos São Paulo e Linha de Tendência.....</b>	<b>29</b>
<b>Gráfico 15 - Índice Preços 4 Quartos São Paulo e Linha de Tendência.....</b>	<b>29</b>
<b>Gráfico 16 - População Zona Sul e Bairros Escopo 2008.....</b>	<b>52</b>
<b>Gráfico 17 - População Idade e Zona Sul e Bairros Escopo 2017.....</b>	<b>53</b>
<b>Gráfico 18 – Faixas Etárias nos Bairros Escopo 2017.....</b>	<b>54</b>
<b>Gráfico 19 - População Bairro Escopo por Instrução 2010.....</b>	<b>55</b>
<b>Gráfico 20 – Histórico de Propriedade Habitacional – Número de Imóveis Adquiridos</b>	<b>68</b>
<b>Gráfico 21 - Faixas de Renda Entre Proprietários e Inquilinos.....</b>	<b>71</b>
<b>Gráfico 22 - Motivação para Morar no Local.....</b>	<b>72</b>
<b>Gráfico 23 - Atributos de Localização .....</b>	<b>74</b>
<b>Gráfico 24 - Atributos Muito Relevantes e Relevantes do Edifício.....</b>	<b>74</b>
<b>Gráfico 25 – Atributos Pouco Relevantes e Não Relevantes do Edifício .....</b>	<b>75</b>
<b>Gráfico 26 - Atributos do Apartamento .....</b>	<b>76</b>

## LISTA DE TABELAS

<b>Tabela 1 - Lançamentos Residenciais Verticais em São Paulo</b> .....	17
<b>Tabela 2 - Área Total de Lançamentos em São Paulo</b> .....	18
<b>Tabela 3 - VGV de Lançamentos em São Paulo</b> .....	19
<b>Tabela 4 - Preço Médio de Lançamentos Residenciais por Distrito</b> .....	25
<b>Tabela 5 - Zona Sul de São Paulo Classificação Oficial</b> .....	49
<b>Tabela 6 - Zona Sul de São Paulo Considerada</b> .....	50
<b>Tabela 7 – Importância das Alternativas Conforme Notas</b> .....	59
<b>Tabela 8 - Bairros dos Respondentes</b> .....	62
<b>Tabela 9 - Idades x Propriedade</b> .....	64
<b>Tabela 10 - Carreira Profissional</b> .....	64
<b>Tabela 11 - Composição Familiar</b> .....	65
<b>Tabela 12 - Moradia Anterior</b> .....	67
<b>Tabela 13 - Tendência Mobilidade por Faixa Etária</b> .....	69
<b>Tabela 14 - Renda</b> .....	70
<b>Tabela 15 - Tamanho Desejado</b> .....	73
<b>Tabela 16 – Matriz Conjunto Estudado na Zona Sul de São Paulo</b> .....	77



## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 1 – Metodologia do Presente Trabalho .....</b>	<b>34</b>
<b>Figura 2 - Mapa da Cidade de São Paulo e Sub Prefeituras .....</b>	<b>48</b>
<b>Figura 3 - Distribuição das Respostas.....</b>	<b>61</b>

## SUMÁRIO

<b>1. Introdução .....</b>	<b>10</b>
<b>1.1 Justificativa .....</b>	<b>15</b>
<b>1.1.1 Histórico de Lançamentos.....</b>	<b>16</b>
<b>1.1.2 Histórico de Vendas.....</b>	<b>20</b>
<b>1.1.3 Histórico de Preços .....</b>	<b>25</b>
<b>1.2 Objetivo .....</b>	<b>31</b>
<b>1.3 Metodologia.....</b>	<b>31</b>
<b>2. Base Teórica .....</b>	<b>36</b>
<b>2.1 Formatação de Produto.....</b>	<b>36</b>
<b>2.1.1 Atributos de Produto.....</b>	<b>37</b>
<b>2.1.2 Atributos de Localização.....</b>	<b>39</b>
<b>2.2 Mobilidade (mobility).....</b>	<b>42</b>
<b>2.2.1 Ciclo de Vida .....</b>	<b>43</b>
<b>2.2.2 Histórico de Propriedade Habitacional .....</b>	<b>44</b>
<b>2.2.3 Capacidade Financeira (Affordability) .....</b>	<b>45</b>
<b>3. Estudo de Caso.....</b>	<b>47</b>
<b>3.1 Moradores da Zona Sul de São Paulo.....</b>	<b>47</b>
<b>3.2 Enquete .....</b>	<b>57</b>
<b>3.2.1 Questões.....</b>	<b>57</b>
<b>3.2.2 Aplicação da Enquete .....</b>	<b>60</b>
<b>3.2.3 Respostas Obtidas.....</b>	<b>60</b>
<b>4. Discussão dos Resultados .....</b>	<b>63</b>
<b>5. Conclusão .....</b>	<b>81</b>
<b>6. Referências Bibliográficas .....</b>	<b>84</b>
<b>7. Anexos.....</b>	<b>90</b>

## 1. Introdução

Uma das ocorrências que se manifestam por toda a cidade é de que a elevação dos preços dos imóveis residenciais foi por seguidas vezes superior à evolução de renda do público adquirente, o que inclusive contribuiu para uma massificação de distratos contratuais em anos recentes. Concomitantemente com a elevação de preços, é possível notar que há uma presença maior de imóveis residências com áreas construídas diminuídas, quando se tem por base o tamanho dos imóveis dos últimos anos. Uma análise do histórico de lançamentos residenciais nos últimos quinze anos evidencia tal panorama.

Para os empreendedores em Real Estate é relevante considerar a relação entre preço e qualidade que conforme discutido por Castro (2015), vai na contramão da capacidade de pagamento dos potenciais clientes. Em outras palavras, os anseios dos moradores estão acima das características existentes no produto e em alguns casos conjuga com a incapacidade de manutenção da moradia. Conforme Rocha Lima Jr (1993) em boletim técnico da Poli – USP, o binômio preço e qualidade dos produtos se formam no seio de seus mercados: a empresa oferta; o mercado - demanda; e a concorrência oferta alternativas.

Em seu estudo sobre os riscos relacionados ao investimento em imóveis residenciais, Almeida (2016) aponta que do ponto de vista da oferta, a onda de grandes processos de abertura de capital na bolsa de valores com foco no mercado residencial, em que 22 empresas captaram algo em torno de R\$ 21 bilhões de reais entre os anos de 2006 a 2014, alavancou capital para o setor e proporcionou que o mercado passasse a oferecer um número muito maior de apartamentos residenciais. Outro autor, Rocha Lima Jr (2014), faz uma análise similar sobre o mesmo momento no setor imobiliário e comenta que houve também ingresso de expressivos montantes de capital estrangeiro por meio de fundos de investimento, que desequilibrou profundamente o padrão de oferta, multiplicando em muitas vezes os lançamentos em termos de volume, dispersão geográfica e parâmetros de decisão.

No mesmo estudo, Rocha Lima Jr (2014), apresenta o que sucedeu o cenário expansivo pela captura de grande quantidade de capital pelas construtoras: quando ocorreu prática de preços

acima do preço justo, em razão de desequilíbrios (como, por exemplo, o desequilíbrio de demanda) passa a existir um estado insustentável. Então, os empreendedores ao primeiro sinal de perda de competitividade de seus produtos passam a praticar preços mais baixos, efeito que se sucede repetidamente, até que os preços estacionem no patamar justo.

Portanto, deve haver uma leitura nítida da demanda por parte de quem constrói os edifícios residenciais, uma vez que a interação entre quem produz e quem consome se faz essencial. Um descompasso nessa comunicação pode ser prejudicial para ambos os lados, considerando que não haja nem obtenção dos lucros desejados pelos empreendedores e nem o suprimento dos anseios de quem necessita de uma moradia. Um fator que corrobora a necessidade do correto entendimento da demanda, é que os empreendimentos mal posicionados no mercado apresentam maiores dificuldade de comercialização, enquanto os que oferecerem um produto mais bem estruturado do ponto de vista da demanda existente, com condições de preço e prazos de pagamento melhores, apresentam um maior número de vendas (ALMEIDA, 2016).

O cenário de forte crescimento econômico vivenciado pelo Brasil ao longo da última década, até meados do ano de 2014, percebido pelo crescimento real do PIB produzido pela economia brasileira, contribuiu fortemente para o desenvolvimento do mercado imobiliário residencial, compensando de diferentes modos o impacto negativo de riscos associados a tal tipo de investimento. Nesse período, o desemprego mantinha-se em patamares baixos, os salários dos brasileiros cresciam em níveis acima da inflação e havia confiança por parte dos consumidores quanto a um futuro promissor para o País. Além disso, a inflação relativamente estabilizada viabilizou a queda da taxa básica de juros e possibilitou crescimento da concessão de financiamentos para aquisição de imóveis residenciais. O desenvolvimento econômico, dessa maneira, aqueceu o mercado imobiliário, transformando um maior número de brasileiros em demanda potencial para aquisição de imóvel (ALMEIDA, 2016).

Posteriormente, de acordo com Almeida (2016), o efeito da carência de crédito e a retração da demanda provocou, pela primeira vez desde o ano de 2001, uma redução nos preços de imóveis residenciais, que apresentaram queda nominal de 16% no período entre junho de 2014 e junho de 2016 e queda real de 29% no mesmo período, voltando a patamares próximos do ano de 2009.

O mercado imobiliário de forma geral, e mais especificamente o do segmento residencial é influenciado por cenários complexos dentro dos espaços urbanos, dada a diversidade dos fatores que influenciam na aceitação do mercado de novos empreendimentos como as que envolvem fatores sociais, políticas públicas, situações econômicas e condições de planejamento urbano. Por conta da variedade desses fatores que interagem na formação do ambiente de inserção de empreendimentos residenciais, observar de forma isolada uma região dentro do espaço urbano se faz mais do que necessário, e impositivo para a qualidade de qualquer discussão.

A zona sul de São Paulo é uma região com grande oferta de lançamentos residenciais em função do encaminhamento do eixo de desenvolvimento municipal ao longo de suas avenidas, acompanhado pelo surgimento de diversas torres de escritórios, que vem abrigando uma massa cada vez maior de trabalhadores na região e também de edifícios residenciais que representam, em virtude da valorização da região e da qualidade de infra estrutura viária, um chamariz para a população com capacidade financeira elevada, apta a eleger a aquisição de imóvel próprio em detrimento da locação.

Conforme discorre Rocha Lima Jr, (2019), tal redução de área muitas vezes se apresenta também como uma maneira de atenuar a crescente escalada dos custos por parte das construtoras, que por não considerarem diminuir a margem de seu negócio, optam por lançar imóveis menores que ainda possam ter um preço final factível para a realidade do público alvo.

Esses custos foram majoritariamente aumentados por fatores relacionados aos terrenos, como custos de aquisição e outorga, em virtude do novo Plano Diretor aprovado para o município de São Paulo em 2014.

Tal plano diretor deu ênfase ao uso misto, ao maior aproveitamento do transporte coletivo através do adensamento populacional ao longo de redes de mobilidade já instaladas na cidade (SILVEIRA, 2014).

Adicionalmente, outros custos foram incluídos aos empreendimentos imobiliários, de forma mal planejada, como o relacionado à inclusão de áreas comerciais ao piso térreo de edifícios residenciais (edifício de uso misto). Tal inclusão deve provocar um efeito negativo para os futuros condôminos dos edifícios, sob a perspectiva da desvalorização dessas áreas comerciais

e conseqüentemente das unidades residenciais, por conta da ocorrência de “vazios” ocasionados por alugéis comerciais incompatíveis com a capacidade dos lojistas (ROCHA LIMA JR.; 2013).

Embora não haja grandes barreiras à entrada de novos entrantes no mercado imobiliário, há de se reconhecer que em virtude dos riscos que se configuram durante a materialização de um empreendimento, é necessário não apenas conhecer o produto e como fazê-lo, mas planejar de forma combinada diversos fatores, como entender o público que deve consumir seu produto, promover imóveis que sejam factíveis a sua capacidade financeira e também reconhecer quais características tornam o produto mais atrativo ao da concorrência.

Nessa mesma linha, a temática do planejamento foi estudada por Rocha Lima Jr (1993), que apontou serem necessárias as seguintes etapas para a rotina de planejamento do produto no mercado habitacional: (i) definição do padrão de renda do público alvo; (ii) mapeamento das ofertas de mercado compatíveis com o padrão de renda do público alvo; (iii) identificação dos empreendimentos com o melhor equilíbrio entre oferta e demanda; (iv) posicionamento da qualidade esperada para o produto frente a qualidade ofertada no mercado; (v) posicionamento do preço do empreendimento em relação ao preço ofertado no mercado; (vi) análise da qualidade do investimento. Portanto, com a influência de tantos fatores, é de se esperar que produtos imobiliários planejados com diferentes características possam estar relacionados também a tipos de público antagônicos.

Ainda de forma complementar, Rocha Lima Jr (2019) indica que há a propagação da idéia de que as novas gerações, dos *millennials* (nascidos entre as décadas de 1980 e 2000) tem preferência pela ocupação de apartamentos compactos como parte de um estilo de vida e preferência também pela locação em detrimento da aquisição. Esse tipo de raciocínio pode carregar um apelo muito mais comercial do que embasado em fatos verídicos do comportamento dessa geração, uma vez que a capacidade financeira desses indivíduos pode por exemplo não suportar a habitação em alguns tipos de imóveis na região sul de São Paulo. Destaca-se que no presente trabalho, as discussões em torno da idade dos moradores tomam por base faixas etárias com intervalos diferentes da que define essa geração.

O autor Varandas JR. (2010), após análise de bibliografia acadêmica, identificou as variáveis que influenciam a demanda, classificando-as em variáveis endógenas (preço, valor de locação

e depreciação do estoque) e variáveis exógenas (formação de domicílios, renda, gastos com serviços habitacionais, oferta de recursos e taxa de atratividade).

A dinâmica observada nas publicações acadêmicas de países desenvolvidos pode servir de referência para modelos de projeção de demanda habitacional e mostra que há uma sequência de interação entre produção de unidades, formação de domicílios, preço e produção habitacional: a produção de unidades acompanha a formação de domicílios, o que caracteriza aumento de demanda pressionando os preços para cima, que por sua vez incentivam incremento de produção (aumento de oferta) estimulando assim a diminuição dos preços e conseqüentemente a retração da produção das unidades (equilíbrio do estoque de unidades) (VARANDAS JR, 2010).

Já no Brasil, pode-se considerar que há uma grande quantidade de demanda não atendida pelo mercado produtor de imóveis residenciais. Nessa linha, houve um descolamento entre a produção habitacional privada e a formação de domicílios na cidade de São Paulo entre 1998 e 2008. Essas duas variáveis apresentam fraca correlação (VARANDAS JR, 2010).

Naturalmente, o descolamento afetou uma parcela da população que precisa ter seus anseios identificados, a fim de que se possa atendê-la. Para Brandstetter, (2007) a fim de se equiparar o mercado entre oferta e demanda sobretudo em categorias de habitantes nos últimos estágios do ciclo de vida (e que normalmente possuem atenuado grau de mobilidade residencial), há a necessidade de se produzir mais habitações focadas nos últimos estágios do ciclo de vida, atitude que conseqüentemente desocuparia unidades para habitantes mais jovens que queiram moradias melhores.

Ainda segundo Varandas (2010), a demanda por imóveis habitacionais pode ser composta não apenas por novos domicílios formados, mas também pela população que deseja sair do imóvel que ocupa atualmente.

Uma forma de se entender o perfil dos habitantes dos imóveis em estudo é verificar a partir de estudo de caso quais características de residência eles apreciam, sejam elas relativas ao produto imobiliário em sí (apartamento ou condomínio) ou relativas à localização do imóvel. Uma premissa a ser testada neste trabalho é que os habitantes de apartamentos pequenos na zona sul

de São Paulo (até cinquenta metros quadrados) terão demandas muito específicas em relação às outras segmentações de mercado.

A partir da aplicação da enquete foi obtido o entendimento desses perfis. Do entendimento desses comportamentos, foi criada uma matriz que identifica o perfil dos moradores estudados em termos de formatação de produto, questões sociais e familiares.

De forma complementar ao entendimento dos público, uma discussão combinada de: número de lançamentos, tamanho e preços de novos imóveis, unidades vendidas e valores em VGV nos últimos anos permitirá fazer uma discussão de como tem se comportado a interação entre oferta e demanda na região escolhida. A expectativa é verificar com que representatividade os apartamentos pequenos vem se fazendo presentes no ambiente de análise. Adicionalmente, considera-se que parte importante dos compradores retratados pelo histórico de vendas é também classificada como público residente dos imóveis alvo deste estudo.

## **1.1 Justificativa**

O produto imobiliário de Real Estate possui um grau de rigidez progressivo que se fortalece a partir da idéia/etapa de planejamento em direção ao término da construção, o que significa dizer que o amadurecimento do processo de desenvolvimento deste produto implica em pouca flexibilidade logo em fases iniciais da execução do projeto e rigidez ainda mais expressiva nas fases finais de conclusão (ALENCAR, C. T ; ROCHA LIMA JR, J. R. ; MONETTI, E., 2011). Pode-se adicionar a isso, o fato de que o ramo da construção civil é competitivo e com alta demanda de capital e portanto atrelado a riscos (ROCHA LIMA JR, J. R; KUGA, T. K., 2018). Daí se identificam alguns dos aspectos da importância do planejamento para um produto imobiliário.

Na mesma linha e de forma corroborativa, pode-se dizer que quando se discute o planejamento imobiliário, é relevante ressaltar que equívocos ocorridos nessa etapa (planejamento) são custosos de serem corrigidos, além de eventuais mudanças serem trabalhosas. Ademias, tais mudanças acabam por não impactar profundamente as características estruturais do projeto.



Conforme Rocha Lima Jr (2019) esclarece em carta publicada pelo Núcleo de Real Estate da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, houve em anos recentes um incremento relevante dos custos de terreno e outorga. Esse cenário forçou a diminuição do tamanho das unidades residenciais construídas, uma vez que os empreendedores buscam manter as margens do negócio. Para tais margens (estabelecidas pelo negócio) e preços (limitados a mercado), a saída é também limitar o custo por unidade habitacional, diminuindo a área de construção para compensar o maior custo com terreno.

De forma complementar, Castro (2015) indica que o zonamento estabelecido pela lei do Plano Diretor Estratégico (PDE) em 2014 estimula o adensamento em determinadas áreas, obrigando o estabelecimento de determinada cota parte do terreno por habitação, o que também resulta na limitação da área média dos produtos imobiliários habitacionais para melhor aproveitamento do terreno. Tal fato indica que a presença de apartamentos compactos deve perdurar no cenário paulista.

A seguir, são apresentados os comportamentos em anos recentes de lançamentos, vendas e preços de imóveis na cidade de São Paulo e na zona sul da cidade.

### **1.1.1 Histórico de Lançamentos**

O Infocidade da prefeitura de São Paulo é um endereço eletrônico que fornece informações oficiais a respeito de alguns indicadores sociais e econômicos, relacionadas às políticas públicas e de interesse abrangente, por isso são concentrados em uma plataforma única de divulgação.

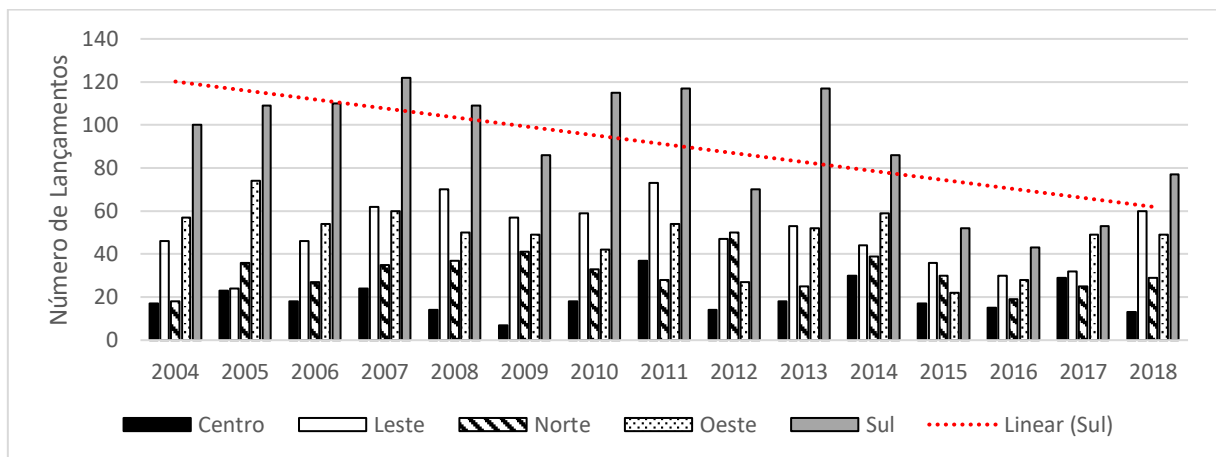
Dentre as informações disponíveis, está o número de lançamentos de imóveis residenciais nos últimos anos até 2008, por distrito. Utilizando essa informação, foi possível obter a Tabela 1 e o Gráfico 1 abaixo.

A Tabela 1 representa para cada ano, o percentual do número de lançamentos que coube a cada uma das zonas de São Paulo, mostrando que através dos últimos anos a zona Sul representou entre 28% a 43% do total de lançamentos na cidade.

**Tabela 1- Lançamentos Residenciais Verticais em São Paulo**

Ano	Centro	Leste	Norte	Oeste	Sul
2004	7%	19%	8%	24%	42%
2005	9%	9%	14%	28%	41%
2006	7%	18%	11%	21%	43%
2007	8%	20%	12%	20%	40%
2008	5%	25%	13%	18%	39%
2009	3%	24%	17%	20%	36%
2010	7%	22%	12%	16%	43%
2011	12%	24%	9%	17%	38%
2012	7%	23%	24%	13%	34%
2013	7%	20%	9%	20%	44%
2014	12%	17%	15%	23%	33%
2015	11%	23%	19%	14%	33%
2016	11%	22%	14%	21%	32%
2017	15%	17%	13%	26%	28%
2018	6%	26%	13%	21%	34%

Fonte: Adaptado de Info Cidade

**Gráfico 1- Lançamentos Residenciais Verticais: São Paulo e Zona Sul**

Fonte: Adaptado de Infocidade

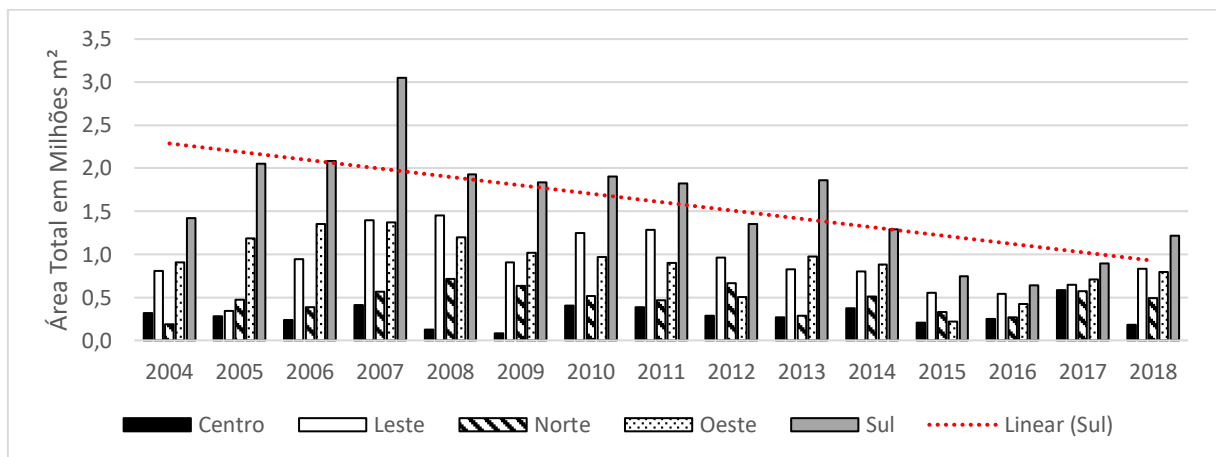
Pode-se perceber que embora haja uma tendência para um menor número de lançamentos através dos últimos anos, a zona sul da cidade ainda representa o local com maior quantidade de lançamentos efetuados.

De maneira similar a análise feita acima sobre o número de lançamentos, foi feita uma análise sobre a área lançada nos últimos anos, também fornecida pelo Infocidade da prefeitura de São Paulo. A Tabela 2 e o Gráfico 2 abaixo representam os dados analisados.

**Tabela 2 - Área Total de Lançamentos em São Paulo**

Ano	Centro	Leste	Norte	Oeste	Sul
2004	9%	22%	5%	25%	39%
2005	6%	8%	11%	27%	47%
2006	5%	19%	8%	27%	42%
2007	6%	21%	8%	20%	45%
2008	2%	27%	13%	22%	36%
2009	2%	20%	14%	23%	41%
2010	8%	25%	10%	19%	38%
2011	8%	26%	10%	19%	38%
2012	8%	26%	18%	13%	36%
2013	6%	20%	7%	23%	44%
2014	10%	21%	13%	23%	34%
2015	10%	27%	16%	11%	36%
2016	12%	25%	13%	20%	30%
2017	17%	19%	17%	21%	26%
2018	5%	24%	14%	23%	35%

Fonte: Adaptado de Infocidade

**Gráfico 2 - Área Total de Lançamentos: São Paulo e Linha de Tendência Zona Sul**

Fonte: Adaptado de Infocidade

De forma similar ao que se percebe para o número de lançamentos, há uma diminuição geral da área dos lançamentos na cidade de São Paulo, conforme demonstra o Gráfico 2 acima. Apesar disso, a representatividade da zona sul dentro o total de área construída continua sendo a mais relevante dentre as demais regiões da cidade.

O histórico de lançamentos na região sul da cidade de São Paulo, tanto considerando-se o número de unidades como a área construída representa a forma majoritária como a região é

escolhida para surgimentos de novo empreendimentos imobiliários através dos anos, de forma bem superior às demais regiões.

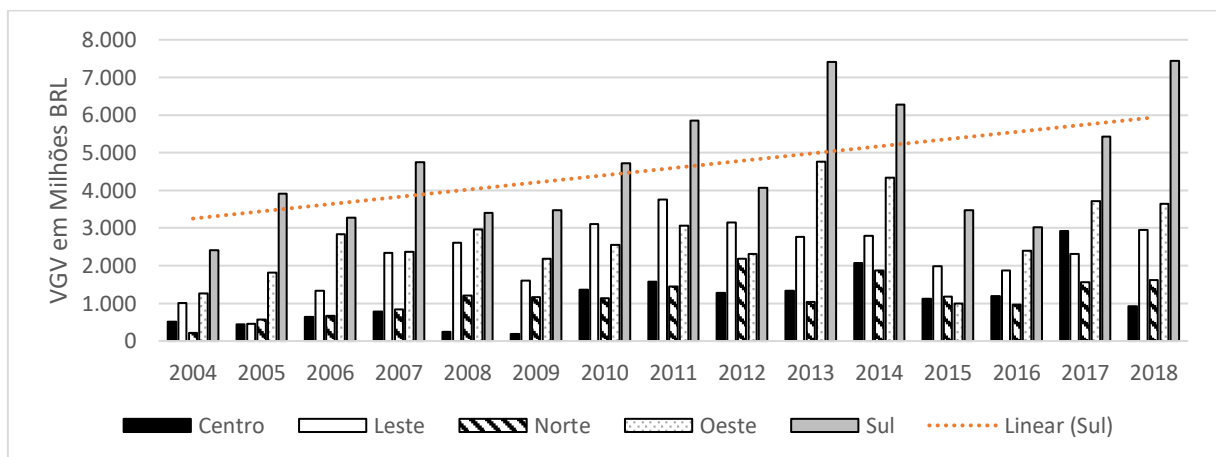
De maneira similar à análise feita acima sobre a área de lançamentos, foi feita uma análise sobre o Valor Global de Vendas (VGV) para os lançamentos dos últimos anos, também fornecida pelo Infocidade da prefeitura de São Paulo. Foi possível obter a Tabela 3 e o Gráfico 3 abaixo.

**Tabela 3 - VGV de Lançamentos em São Paulo**

Ano	Centro	Leste	Norte	Oeste	Sul
2004	9%	17%	4%	21%	40%
2005	6%	6%	8%	24%	53%
2006	7%	14%	7%	30%	35%
2007	7%	19%	7%	20%	39%
2008	2%	24%	11%	27%	31%
2009	2%	17%	12%	23%	37%
2010	10%	22%	8%	18%	33%
2011	9%	22%	8%	18%	34%
2012	9%	22%	15%	16%	29%
2013	7%	14%	5%	25%	38%
2014	11%	15%	10%	24%	34%
2015	12%	21%	13%	11%	37%
2016	12%	19%	10%	24%	31%
2017	17%	14%	9%	22%	32%
2018	5%	17%	9%	21%	43%

Fonte: Adaptado de Infocidade

**Gráfico 3 – VGV de Lançamentos em São Paulo e Linha de Tendência Zona Sul**

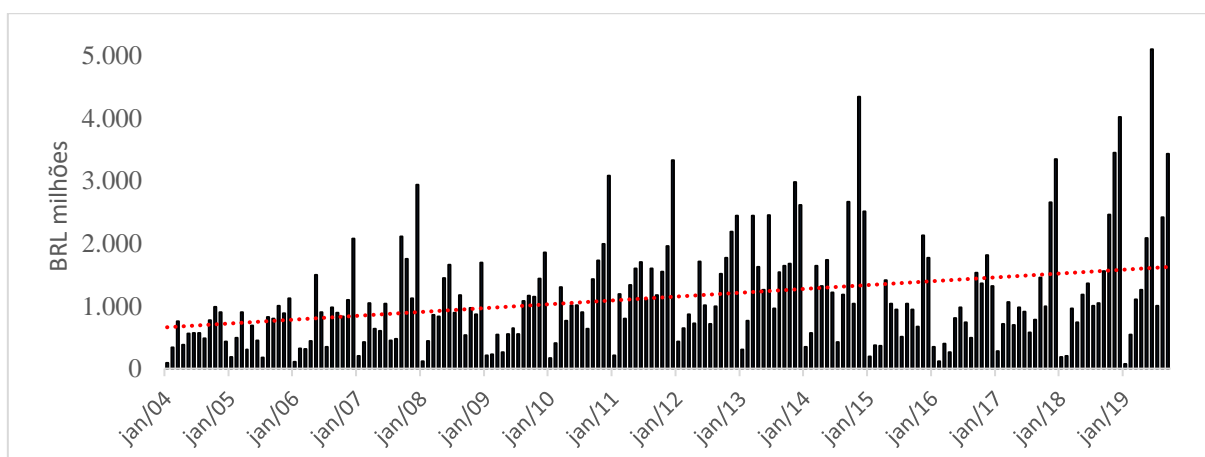


Fonte: Adaptado de Infocidade

Mais uma vez, a representatividade da zona sul para o valor global de vendas na cidade continua sendo alta. Embora o número de lançamentos e a área total lançada venham diminuindo através dos anos analisados, o valor global de vendas apresenta tendência oposta (ressalvas pontuais feitas em determinados anos, como por exemplo 2008, 2009, 2012, 2015 e 2016), o que antecipa a ideia de que o preço dos imóveis possa estar apresentando elevação.

Com o intuito de corroborar o comportamento do valor global de vendas observado no Gráfico 3 (informação fornecida pelo Infocidade) foram levantados os dados similares publicados pelo Sindicato da Habitação Secovi. Foi possível observar nos gráficos a seguir, que o valor global de vendas indica a mesma tendência de crescimento através dos anos, embora os valores publicados sejam menores que os valores da Infocidade.

**Gráfico 4 - VGV de Lançamentos em São Paulo e Linha de Tendência**

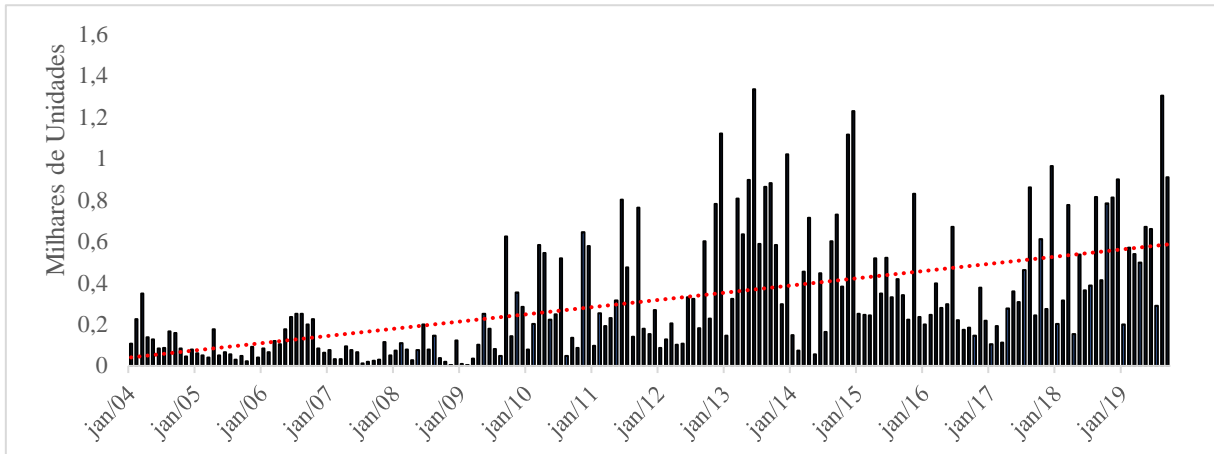


Fonte: Secovi

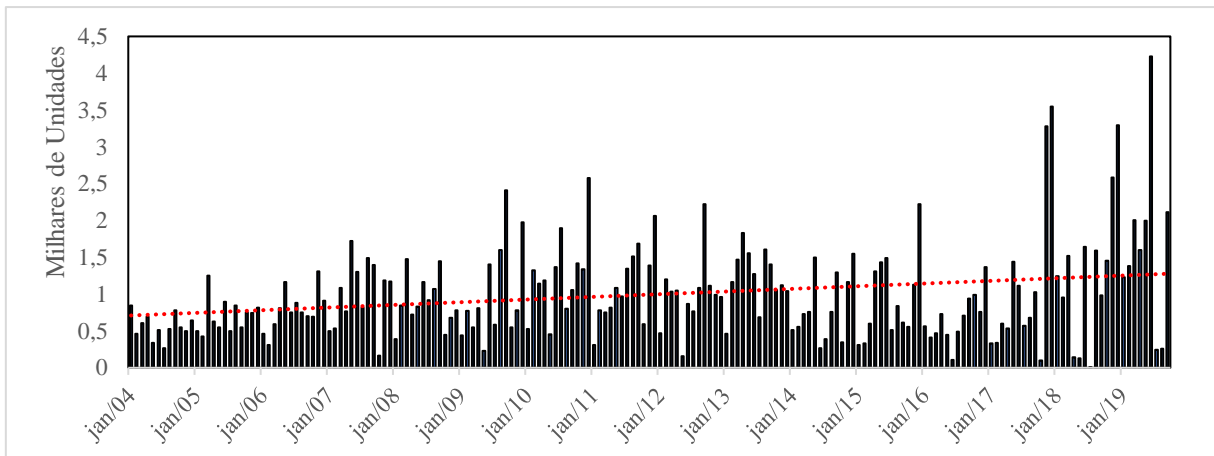
### 1.1.2 Histórico de Vendas

Atentar-se para o lançamento por número de quartos, é um fator relevante na busca pela caracterização dos imóveis ofertados na cidade. Conforme será possível observar adiante, há uma oferta crescentemente maior por uma quantidade menor de quartos, em detrimento de unidade com mais dormitórios.

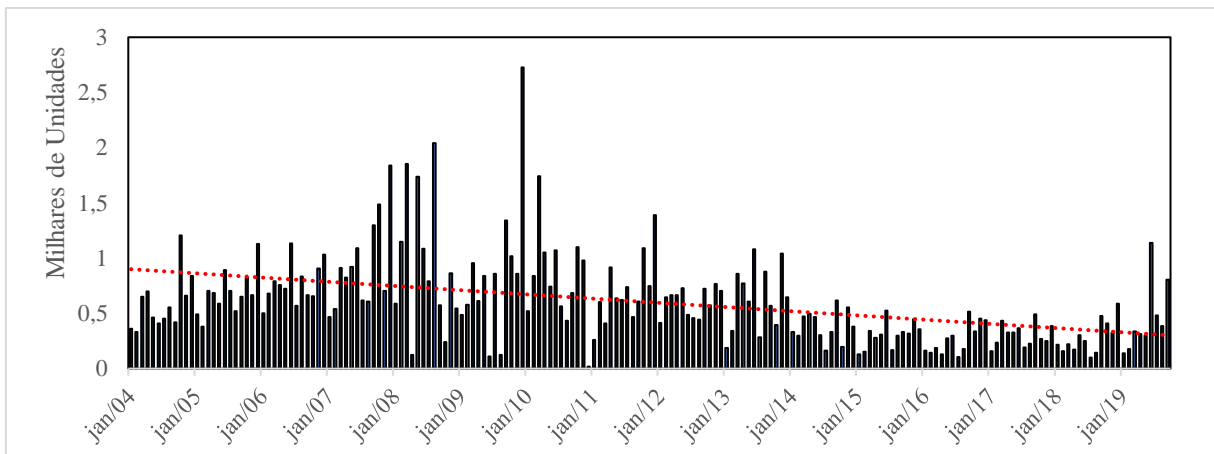
Essa análise tomou por base os dados disponibilizados pelo Sindicato da Habitação (Secovi) e abrangem o período entre o mês de Janeiro de 2004 até Setembro de 2019. Seguem na sequência, algumas análises gráficas com dados mês a mês e também total por ano.

**Gráfico 5 - Unidades com 1 Quarto Vendidas em São Paulo e Linha de Tendência**

Fonte: Secovi

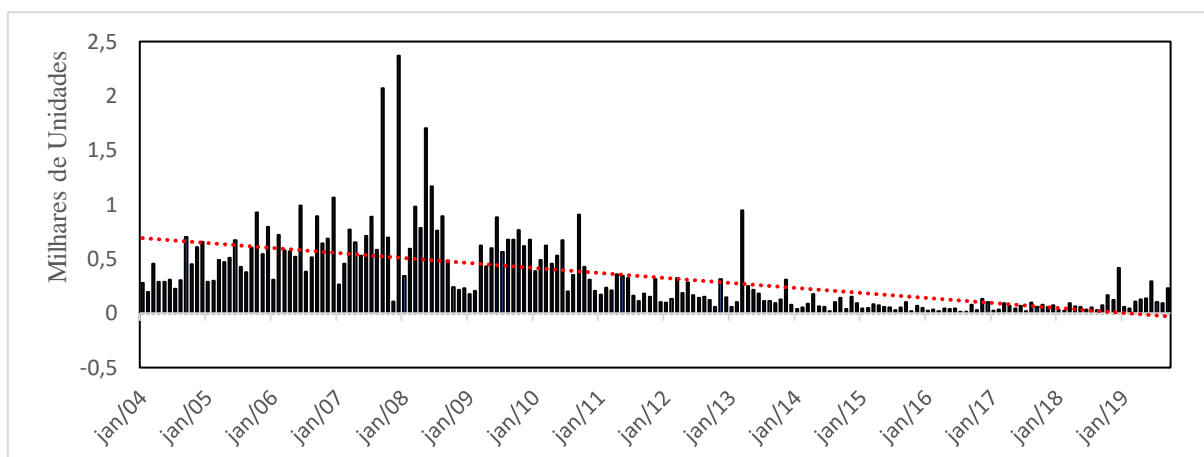
**Gráfico 6- Unidades com 2 Quartos Vendidas em São Paulo e Linha de Tendência**

Fonte: Secovi

**Gráfico 7- Unidades com 3 Quartos Vendidas em São Paulo e Linha de Tendência**

Fonte: Secovi

**Gráfico 8- Unidades com 4 Quartos Vendidas em São Paulo e Linha de Tendência**



Fonte: Secovi

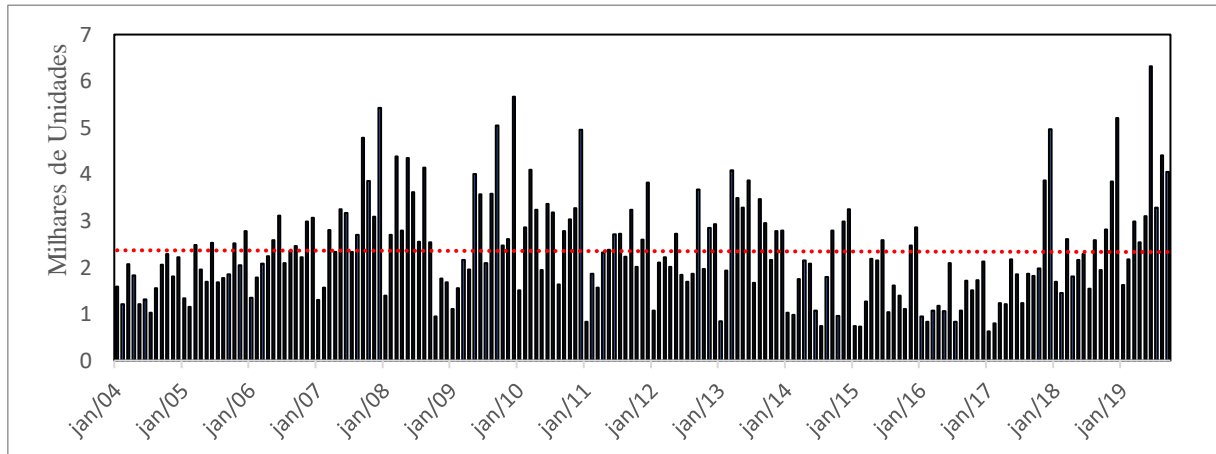
Percebe-se a grande diferença de comportamento de vendas para unidades com quantidades de quartos diferentes. Enquanto há uma tendência de crescimento para unidades com um e dois dormitórios, há também a tendência de diminuição de vendas para unidades de três e quatro dormitórios.

De forma complementar, é possível perceber que essas diferentes tendências de crescimento e de retração de vendas de unidades com quantidades de quartos diferentes trabalham para realizar um efeito compensatório através do tempo. O Gráfico 9 que consolida o total de unidades vendidas na cidade, independentemente do número de quartos, permite constatar que a tendência geral através dos últimos anos é de estabilidade na quantidade de vendas.

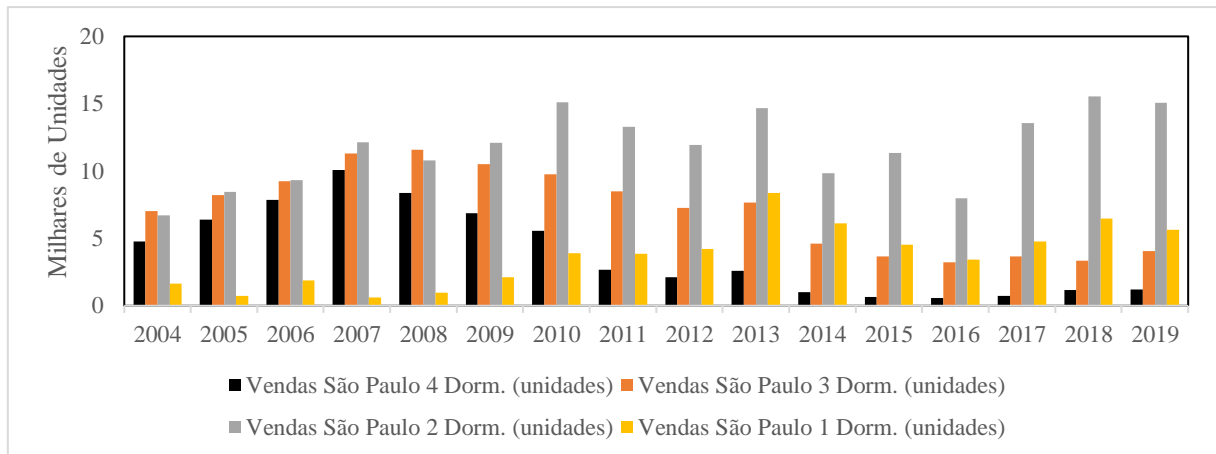
Isso permite entender uma troca de consumo dos produtos imobiliários residenciais por parte do público consumidor da cidade.

Essa troca pode ser resultado da decisão de morar em unidades com menor quantidade de quartos, ou então simplesmente uma troca na oferta. É possível que as vendas de apartamentos compactos de um e dois dormitórios sejam na verdade função de uma maior oferta por parte dos desenvolvedores imobiliários: vende-se mais porque há mais unidades menores à venda.

Nota-se também que numa perspectiva de tempo menor e mais recente, a partir de 2017 o número total de unidades vendidas vem crescendo.

**Gráfico 9 – Todas Unidades Vendidas em São Paulo e Linha de Tendência**

Fonte: Secovi

**Gráfico 10- Unidades Vendidas ao Ano em São Paulo**

Fonte: Secovi

Percebe-se pelos Gráficos de 5 a 8, que o número de unidades vendidas com um e dois dormitórios é expressivamente maior que o número de unidades vendidas com três e quatro dormitórios. Essa informação, no entanto, não pode indicar dificuldade de vendas das unidades maiores atualmente, já que a produção/oferta dessas unidades com três e quatro dormitórios diminuiu através dos anos representados.

Os dados de vendas de imóveis na cidade de São Paulo destacam o incremento de vendas de unidades residenciais compactas, com um ou dois dormitórios, o que implica uma tendência de decisão do público consumidor por apartamentos compactos. Tal constatação coexiste com a menor quantidade de imóveis de 3 e 4 dormitórios sendo vendidos, e parece estar alinhada com o argumento de que boa parte das vendas que ocorrem são decorrentes de uma capacidade de pagamento limitada por parte dos clientes. O grande número de unidades de um e dois



dormitórios vendidas representa bem o tipo de apartamento com menor preço e, portanto, em faixas de renda que não podem pagar pelos apartamentos maiores.

Sobre os apartamentos que fazem parte do escopo do presente trabalho, pode-se estimar o universo de unidades habitadas que compõem os bairros estudados no presente trabalho observando os dados apresentados de vendas e de lançamentos de apartamentos.

Sabe-se que apartamentos de até cinquenta metros quadrados na zona sul são relativamente recentes portanto, é razoável considerar que as unidades com esse tamanho foram majoritariamente construídas depois do ano de 2004. Ademais, considera-se também que apartamentos com 1 dormitório estão dentro da metragem considerada.

A partir desse ano (2004), somando-se todas as unidades novas vendidas na cidade com 1 dormitório, conforme informado pelo Secovi, teremos um total de 59.312 apartamentos. Do histórico de lançamentos residenciais do Infocidade, tem-se que o percentual de imóveis que foram lançados entre 2004 e 2018 nos bairros Brooklin, Campo Belo, Santo Amaro, Itaim Bibi e Moema representou em média 12,72% dos lançamentos na cidade de São Paulo.

Estendendo essa representatividade de 12,72% às 59.312 unidades vendidas na cidade, chegamos que os bairros incluídos no escopo do trabalho possuem 7.543 apartamentos compactos (com 1 dormitório).

Uma ressalva a ser feita sobre os dados analisados, é que para o ano de 2019 os dados disponibilizados pelo Secovi vão até o mês de setembro e, portanto, o número de unidades para esse ano deve estar subestimado.

Ao se considerar esses 7.543 apartamentos compactos estimados como o universo de unidades habitacionais representadas por esse trabalho, pode-se calcular que uma amostra que pudesse representar bem tal universo, com um grau de confiança de 90% e margem de erro de 10%, teria 68 elementos. Embora o número de respostas obtidas na enquete deste trabalho, 37 no total, fique distante desta referência, é suficiente para constituir um conjunto com 80% de confiança e margem de erro de 10,5%. Portanto, embora não seja objetivado nesse trabalho representar de forma consistente o universo de apartamentos compactos nos bairros

mencionados, em consonância com a aleatoriedade da seleção dos elementos do conjunto, se ressalta aqui que tal conjunto apresenta um tamanho razoável.

### 1.1.3 Histórico de Preços

Os dados a seguir representam o histórico de lançamentos em todo o município de São Paulo e por distrito entre agosto de 2015 e julho de 2018: foi divulgado também pelo Secovi e serve o propósito de indicar neste trabalho a ordem de grandeza de preços que se pratica em cada um dos bairros/distritos da cidade.

**Tabela 4 - Preço Médio de Lançamentos Residenciais por Distrito**

Número	Distrito	Média (R\$/m <sup>2</sup> )
1	Moema	17,626.23
2	Itaim Bibi	17,533.46
3	Jardim Paulista	17,204.99
4	Pinheiros	14,909.31
5	Vila Mariana	13,933.72
6	Alto de Pinheiros	13,518.26
7	Perdizes	12,013.93
8	Bela Vista	11,131.49
9	Consolação	11,092.96
10	Campo Belo	11,008.93
11	Morumbi	10,882.70
12	Saúde	10,415.95
13	Santo Amaro	10,119.65
14	Liberdade	9,983.54
15	República	9,784.16
16	Lapa	9,680.35
17	Butantã	9,642.13
18	Vila Leopoldina	9,252.46
19	Santana	9,218.30
20	Cursino	9,154.19
21	São Domingos	8,894.11
22	Sé	8,818.61
23	Santa Cecília	8,563.24
24	Ipiranga	8,383.44
25	Barra Funda	8,326.14
26	Casa Verde	8,192.81
27	Tatuapé	7,988.96
28	Água Rasa	7,976.98
29	Mooca	7,739.36

Número	Distrito	Média (R\$/m <sup>2</sup> )
30	Jabaquara	7,698.65
31	Carrão	7,629.01
32	Mandaqui	7,625.69
33	Campo Grande	7,501.73
34	Vila Guilherme	7,413.65
35	Vila Formosa	7,293.09
36	Brás	7,133.60
37	Vila Matilde	6,975.28
38	Belém	6,855.60
39	Freguesia do Ó	6,766.38
40	Cambuci	6,742.42
41	Rio Pequeno	6,692.49
42	Vila Maria	6,658.58
43	Jaguareé	6,617.94
44	Vila Andrade	6,524.17
45	Vila Sônia	6,450.95
46	Socorro	6,358.31
47	Cidade Ademar	6,204.72
48	Vila Prudente	6,199.33
49	São Lucas	6,163.22
50	Sapopemba	6,163.04
51	Vila Jacuí	6,062.09
52	Tucuruvi	5,968.06
53	Cangaíba	5,811.51
54	Cachoeirinha	5,766.55
55	Bom Retiro	5,746.71
56	Jaguará	5,744.39
57	Brasilândia	5,547.89
58	Pirituba	5,483.10
59	Sacomã	5,477.55
60	Ponte Rasa	5,454.55
61	Aricanduva	5,333.33
62	Perus	5,100.28
63	Campo Limpo	5,081.45
64	Limão	5,054.35
65	Tremembé	4,966.67
66	Penha	4,858.35
67	Jardim Ângela	4,819.92
68	Parque do Carmo	4,812.40
69	Capão Redondo	4,798.23
70	São Mateus	4,745.69
71	José Bonifácio	4,729.16
72	Itaquera	4,642.61
73	Jaraguá	4,568.11
74	Raposo Tavares	4,413.42
75	Cidade Líder	4,148.94

Número	Distrito	Média (R\$/m <sup>2</sup> )
76	Ermelino Matarazzo	3,979.12
77	Lajeado	3,975.00
78	Vila Curuçá	3,908.83
79	Guaianases	3,904.77
80	Itaim Paulista	3,845.57
81	São Paulo	8,842.36

Fonte: Secovi

Tomando como base a classificação oficial do município e o escopo do presente trabalho, os preços médios foram agrupados por subprefeitura e região (zona) da capital. O resultado por ser conferido na Tabela 7.

Portanto, seguindo essa classificação, é possível calcular as seguintes médias de preço por região da cidade. Nota-se que a seleção feita como representante da zona sul para o propósito deste trabalho possui a terceira média de valor entre as diferentes regiões e é também mais alta que a média da cidade. Tal constatação está alinhada com o fato de ser essa zona a região que se desenvolve em termos de acessos viários, instalação de escritórios de empresas e, também, a já existente presença de imóveis residenciais de alto padrão.

**Tabela 7 - Preço Médio de Lançamentos Residenciais Agrupado por Zona de São Paulo**

Zona	Média (R\$/m <sup>2</sup> )
Centro	8,982.89
Leste	5,704.98
Norte	6,481.64
Oeste	9,667.82
Sul	8,978.84
São Paulo	8,842.36

Fonte: Adaptado de Secovi

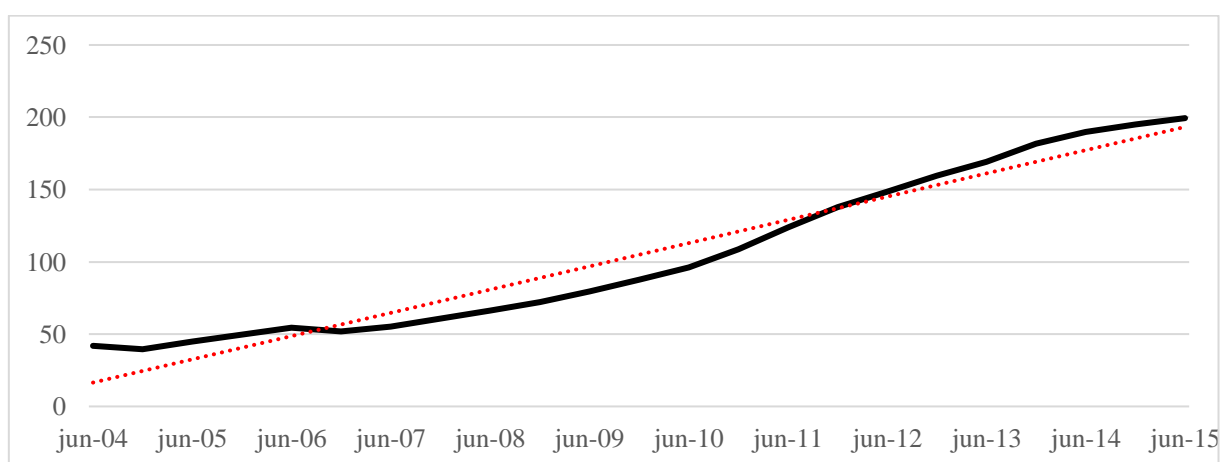
Quando se trata de preços de imóveis, há três índices com maior grau de credibilidade dentre os publicados, são o IVG-R, o IGMI-R e o FipeZap (ROCHA LIMA JR, 2018). Enquanto os dois primeiros índices estão mais ligados ao valor dos imóveis (dados por avaliações bancárias para fins de financiamento), o terceiro é indicativo de preço pedido (anúncio) de venda dos imóveis e é portanto mais suscetível à expectativa dos vendedores: tanto em épocas de altas vendas quanto em épocas de estagnações de preços, causadas por momentos de retração do mercado. A seguir o índice de preços FipeZap é analisado por ser índice mais acessível e abrangente (já que considera todos os imóveis ofertados e não apenas os que passaram pelo

acordo de financiamento bancário). Os números são ilustrados através de gráficos, a fim de entender como vem se comportando a variável preço dos imóveis residenciais através do tempo.

O Índice FipeZap que se baseia no preço ofertado de apartamentos prontos publicados na página do ZAP Imóveis. Foi selecionada a publicação de imóveis residenciais, e os gráficos na sequência evidenciam o comportamento do índice.

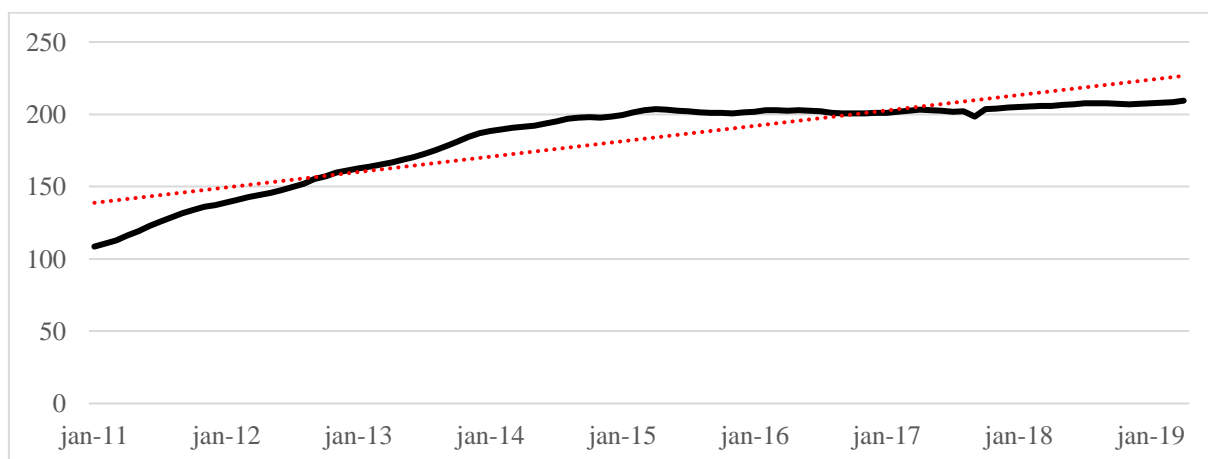
O primeiro gráfico mostra o comportamento de preços para toda a cidade de São Paulo, e os quatro seguintes segregam o comportamento por número de quartos que existem no imóvel.

**Gráfico 11 - Índice Preços São Paulo Histórico**

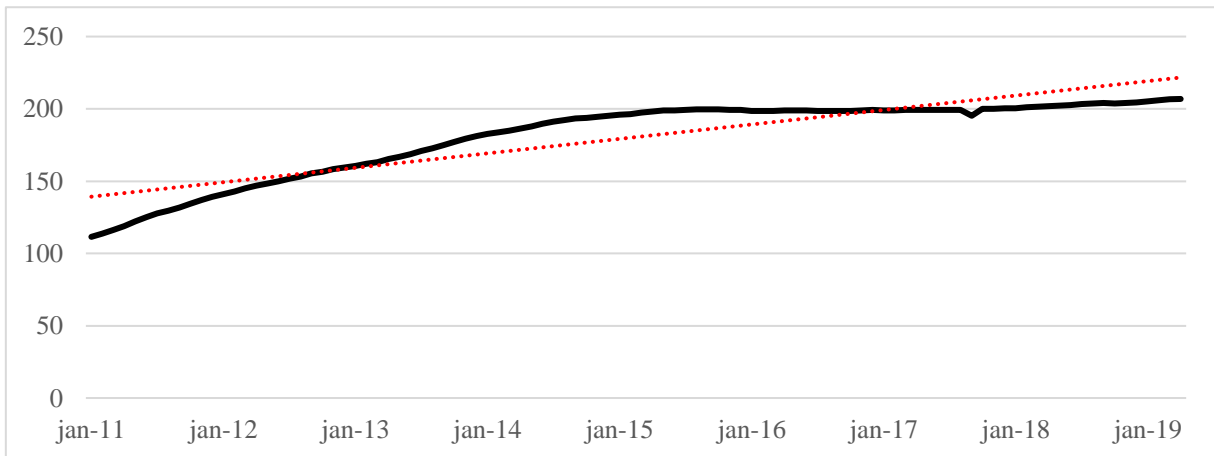


Fonte: FipeZap

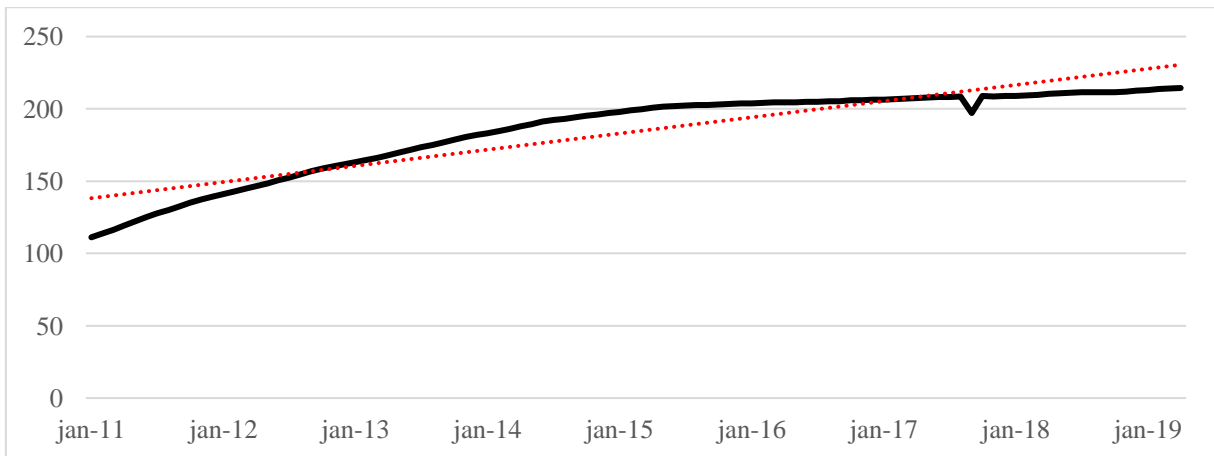
**Gráfico 12 - Índice Preços 1 Quarto São Paulo e Linha de Tendência**



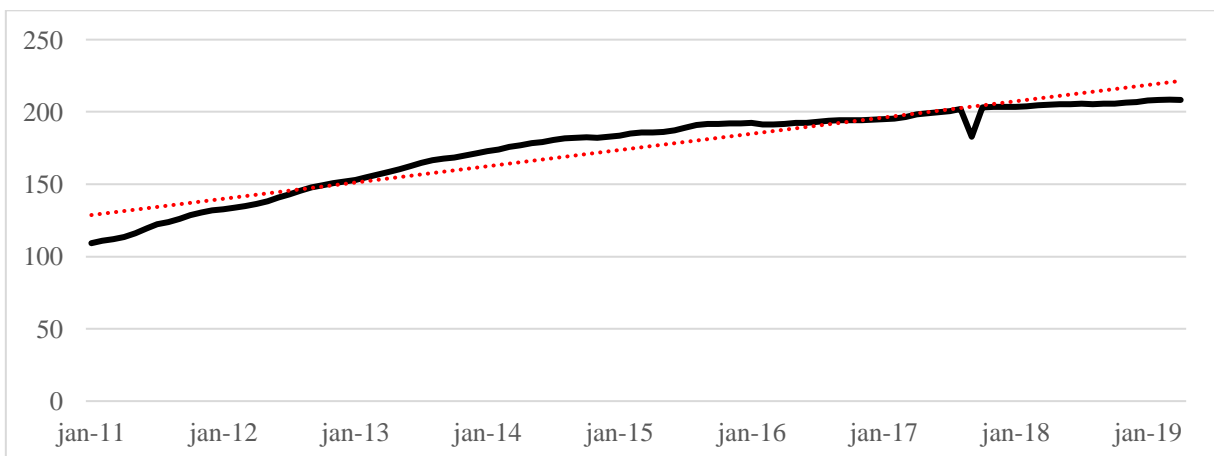
Fonte: FipeZap

**Gráfico 13 - Índice Preços 2 Quartos São Paulo e Linha de Tendência**

Fonte: FipeZap

**Gráfico 14 - Índice Preços 3 Quartos São Paulo e Linha de Tendência**

Fonte: FipeZap

**Gráfico 15 - Índice Preços 4 Quartos São Paulo e Linha de Tendência**

Fonte: FipeZap

Nota-se que em setembro de 2017 houve uma queda no índice de preços FipeZap para todos os portes de apartamentos, o que poderia representar uma correção de preços dos imóveis anunciados. Tal queda diminuição abrupta de preços foi compensada pelo período subsequente, de forma quase que imediata. Dessa forma, identifica-se aqui uma possibilidade de erro/inconsistência no cálculo ou mesmo divulgação desse índice.

Verifica-se que os preços têm seguindo um comportamento geral de crescimento, tanto quando se analisa o índice histórico para todos os imóveis residenciais, como quando se analisa os índices individualizados para os diferentes portes de apartamento (número de quartos). Tal fato inevitavelmente chama a atenção dos empreendedores responsáveis pelo lançamento de produtos imobiliários, pois pode indicar que uma leve recuperação de mercado está afetando todos os tipos de imóveis residenciais de forma indistinta.

Outro fator que justifica a relevância desse município dentro do mercado imobiliário brasileiro se trata de ser uma cidade com grande atividade econômica (produzindo 10.62% do do Produto Interno Bruto Brasileiro Nominal em 2017, ficando o Estado de São Paulo com uma parcela de 32.20%<sup>1</sup>).

Conforme avaliado em outro trabalho, os parâmetros assumidos por desenvolvedores de produtos imobiliários na cidade de São Paulo podem vir a ser referência para o mercado de imóveis nos demais municípios no mesmo estado, ou mesmo no restante do Brasil (ATALA, 2018).

Conforme será visto adiante no trabalho, a região da zona sul do município de São Paulo abriga aproximadamente 33% da população em 2019, 35% da população com ensino superior completo em 2010 e 34% dos lançamentos residenciais verticais em 2018 na cidade. Dessa quantificação é possível dimensionar o peso dessa região para o cenário do estado de São Paulo, bem como para o cenário nacional.

Apesar da existência de bairros com menor poder aquisitivo, conforme poderá ser constatado posteriormente nesse estudo, a zona Sul de São Paulo concentra representativa gama de fatores que condensam tanto atratividade de mercado, capacidade financeira e infraestrutura urbana, que favorecem o desenvolvimento urbano nessa região.

---

1. De acordo com informações extraídas do site do IBGE em janeiro de 2020.

Foi constatado já em estudo anterior, que a quantidade de lançamentos residenciais é um fato que mede o quanto empreendedores "enxergaram" a região da zona sul de São Paulo como atrativa (ALENCAR; PASCALE, 2006).

Além da perspectiva de quem empreende no setor de Real Estate, o planejamento de produto imobiliário também deve considerar como indispensável atender a referência de qualidade do mercado (ROCHA LIMA JR, 2019).

Apesar de a atenção ao cliente ter sua importância disseminada de forma exaustiva, não foram muitos os trabalhos que se debruçaram sobre o comportamento de consumidores no mercado imobiliário brasileiro (BRANDSTETTER; HEINECK, 2006). Por conta disso, se pretende explorar nesse estudo o ponto de vista dos moradores de unidades residenciais.

Conseqüentemente, suportar a etapa de planejamento do produto imobiliário residencial com a identificação do público que mora em imóveis com até 50 m<sup>2</sup>, e que reside na zona sul de São Paulo, converge para a relevância econômica e de mercado que essa região representa.

## **1.2 Objetivo**

O presente trabalho tem por objetivo construir uma matriz que caracterize o perfil de um conjunto do público que reside em apartamentos compactos de até cinquenta metros quadrados nos bairros Brooklin, Campo Belo, Santo Amaro, Itaim Bibi e Moema na zona sul da cidade de São Paulo, com renda familiar entre 5 e 25 salários mínimos, considerando características do ciclo de vida, histórico de moradias anteriores e capacidade financeira desse público, assim como suas preferências por atributos do produto e da localização imobiliária residencial.

## **1.3 Metodologia**

Conforme discorrido na introdução, esse trabalho desenvolve estudo de caso analisando as características de moradores de apartamentos compactos (de até cinquenta metros quadrados), que possam fornecer informações a respeito de seu perfil, dentro da área geográfica da zona sul da cidade de São Paulo. Trata-se de um estudo exploratório no qual os seguintes bairros são



focados: Brooklin, Campo Belo, Santo Amaro, Itaim Bibi e Moema, envolvendo majoritariamente moradores com renda familiar entre 5 e 25 salários mínimos (R\$ 5.195 e R\$ 25.975 em 2020).

O presente trabalho não tem a intenção de representar a totalidade da população na zona sul ou para os bairros mencionados com as características aqui descritas. As análises e discussões desenvolvidas aqui se debruçam sobre as respostas coletadas de uma amostra construída aleatoriamente.

O tipo de produto imobiliário em estudo, que vem se tornando relevante no mercado residencial em anos mais recentes, ainda não foi muito explorado por pesquisadores e especialistas. Exatamente por isso, a conveniência de um estudo de caso, pois segundo Yin (2001) apud (BRANDSTETTER; HEINECK, 2005), o estudo de caso é um tipo de pesquisa empírica que investiga um fenômeno contemporâneo dentro de seu contexto de vida real, em especial quando os limites entre o fenômeno e o contexto não estão evidentes.

Em virtude da temática do trabalho, foi feita pesquisa bibliográfica a respeito dos temas: ciclo de vida do público consumidor, carreira habitacional<sup>2</sup>, atributos de localização e de produto imobiliário, planejamento imobiliário e também sobre oferta e demanda no setor de Real Estate.

A pesquisa bibliográfica teve por objetivo não só contextualizar os conceitos aqui tratados, como também guiar na detecção das principais características que deveriam ser analisadas do público estudado (montagem de enquete).

Dentre outros fatores, nas moradias alvo do escopo deste trabalho foi objetivado identificar o perfil do público que reside nos imóveis, considerando os temas pesquisados na revisão bibliográfica. Sendo assim, os elementos identificados na bibliografia foram testados em parte da população da região definida, e o resultado sintetizado em uma matriz que identifica o perfil do público.

Entender essas características do público é considerado relevante, uma vez que variações em fatores relacionados ao ciclo de vida e carreira habitacional como idade, convívio com um

---

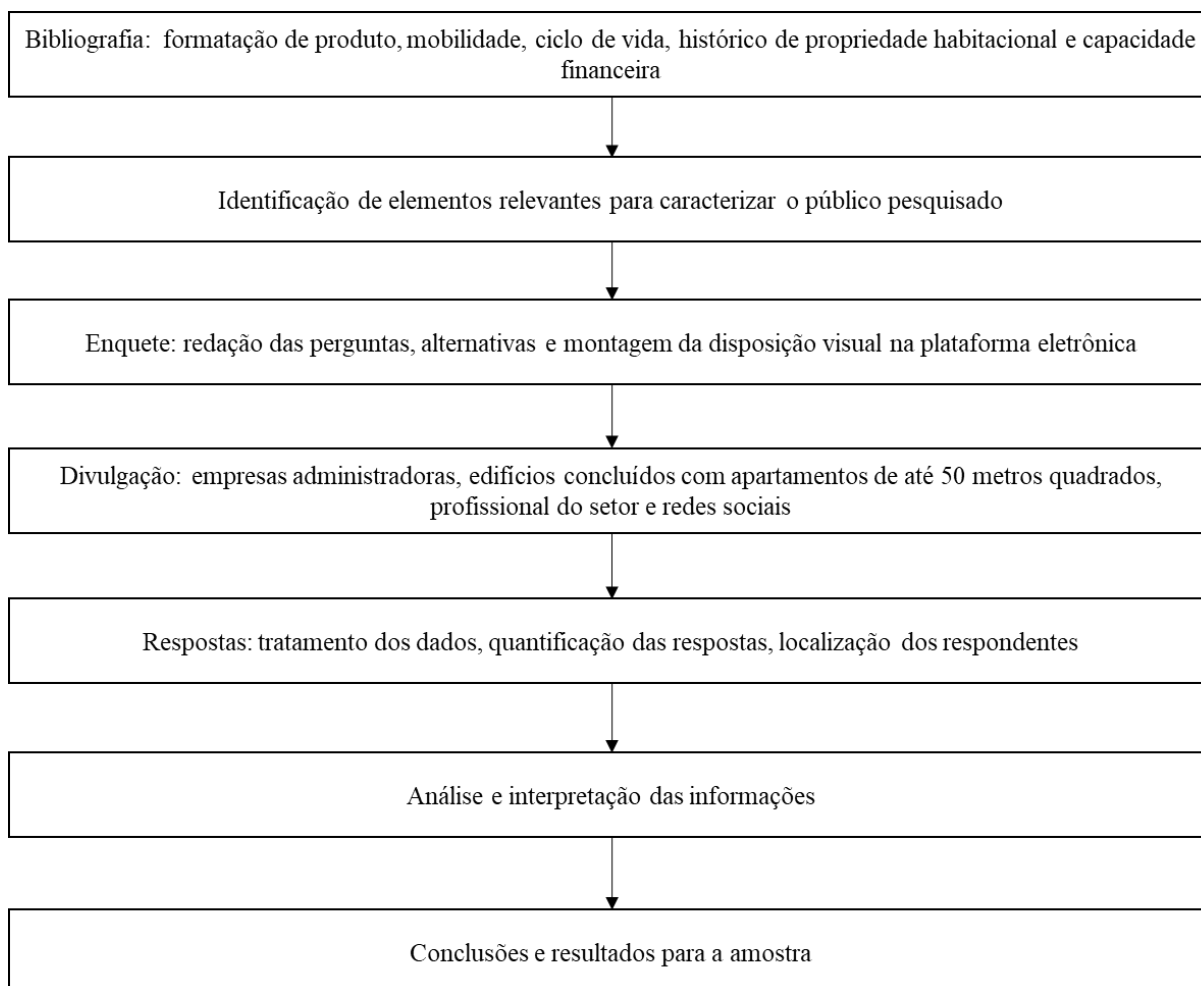
2. Deste ponto em diante o termo “carreira habitacional” será substituído quando não vinculado às citações de outros autores por ser pouco explicativo, por outro termo mais objetivo. A palavra “carreira” pode transmitir a ideia de que as pessoas aprendem com a compra do imóvel e carregam esse conhecimento para a compra seguinte. Todavia, como a compra de imóveis se dá de forma espaçada no tempo, tal noção não é verdadeira. Portanto, será adotado o termo “histórico de propriedade habitacional”.

cônjuge ou mesmo possuir filhos, geralmente afetam os tipo de habitação que se prefere viver (WEIDMANN, B.; KELLY, J. F., 2011).

Dentro da perspectiva de mobilidade que será discutida adiante no trabalho, o processo de mudança para um outro imóvel de um indivíduo pode ser respaldado, conforme discutido por Brandstetter e Heineck (2006), pelo fluxo de comportamento do consumidor, conforme preconizado pelo marketing, envolvendo na sequência: identificação do problema (associado ao processo de mobilidade/mudança residencial), busca de informações, avaliação e seleção de alternativa (associado à escolha residencial) e por fim comportamento após a compra (associado à satisfação residencial/moradia). Sendo assim, o presente estudo parte para a abordagem de aplicar enquete aos moradores (indivíduos que já passaram pelo processo de identificação do problema e seleção de alternativa, podendo medir o que efetivamente pesou para definir o tipo de imóvel onde atualmente reside).

Os autores Mendes e Tachizawa (2017) descrevem como deve ser a metodologia de uma monografia de estudo de caso, envolvendo as etapas de escolha do assunto/delimitação do tema, revisão bibliográfica, fundamentação teórica, levantamento de dados, caracterização da organização estudada, análise e interpretação das informações e conclusões e resultados. Dentro desse processo, a etapa do levantamento de dados, no caso do presente trabalho, foi alimentada também por enquete com base na fundamentação teórica.

A formulação da enquete exigiu reflexão e discussão, sendo que deveria abordar todos os elementos necessários ao estudo e uma vez iniciada sua aplicação, não suportaria edições para que as respostas pudessem ser comparáveis. Portanto, a construção e aplicação da enquete foi considerada uma etapa em separado e se encontra destacada na estrutura da Figura 1 a seguir, que mostra o fluxo de trabalho seguido para a execução deste trabalho:

**Figura 1 – Metodologia do Presente Trabalho**

Fonte: O Autor

A fim de coletar os dados julgados como necessários a cumprir com o objetivo do estudo, foi escolhida a entrevista através de enquete<sup>3</sup> dirigida de forma eletrônica a moradores de imóveis residenciais na região foco de análise, em apartamentos de até 50 metros quadrados. Tal enquete foi montada em plataforma de pesquisa do site Survey Monkey. Foram obtidas 37 respostas.

A escolha da enquete em formato eletrônico se justifica viável e conveniente para a execução deste trabalho considerando dois principais fatores elencados a seguir:

- a) Facilidade de compartilhamento/capilaridade para atingir o público alvo, e

---

3. Enquete é uma investigação/levantamento sobre um assunto enviado aleatoriamente para um conjunto de pessoas alvo do estudo. Difere de pesquisa por conta do rigor e tratamento estatístico que a pesquisa requer.

- b) Situação atípica ocorrendo concomitantemente com a execução desta pesquisa: pandemia do vírus COVID-19, que restringe o deslocamento e interação entre as pessoas, impossibilitando entrevistas feitas presencialmente.

Tal análise, se respaldando nas respostas dos moradores (e não dos compradores/proprietários) dos imóveis, está em linha com a disciplina de avaliação pós ocupação (APO), que busca verificar a percepção do imóvel do ponto de vista do usuário. Como salientado por Pascale (2005) por exemplo, nenhum dos investidores (tanto aquele que compra o imóvel na planta para revender quando a obra é entregue objetivando a recorrente valorização após vencido o risco de conclusão da obra, quanto o que compra o imóvel para obter renda de locação) precisam perceber a qualidade do produto a partir dos mesmos referenciais do usuário final. É exatamente por conta disso que a enquete foi destinada aos moradores dos apartamentos e não para as pessoas que compraram (muitas vezes investidores, com propósito de especular preço ou gerar renda).

Os esforços de divulgação da enquete eletrônica envolveram diversas abordagens, objetivando compartilhamento do *link* da enquete com moradores que se encaixassem no perfil alvo da análise. As abordagens foram:

- 1) Contato com empresas administradoras de condomínio/síndicos profissionais em São Paulo baseadas na zona sul;
- 2) Contato com profissional que trabalha em empresa focada no aluguel de imóveis de construtora que tipicamente apresentam área pequena;
- 3) Envio da enquete através de grupos em redes sociais e aplicativos de conversa no celular, e
- 4) Mapeamento de edifícios já concluídos, exibidos em sites de construtoras e que tivessem apartamentos com área menor de cinquenta metros quadrados, seguido de entrega de panfleto na portaria do prédio aos cuidados do síndico.

Por fim, as respostas obtidas foram analisadas e discutidas à luz da bibliografia estudada, e foram também quantificados para composição da matriz objetivada.

## 2. Base Teórica

### 2.1 Formatação de Produto

Um determinado produto imobiliário apresenta características físicas ou atributos que o tornam único, uma vez que o universo de imóveis existentes em um mercado dificilmente replicará exatamente as mesmas características.

As características de um produto podem estar associadas a nichos de mercado, como o de *Sênior Housing* e de *Student Housing*.

Os autores Alencar, Freitas e Mauro (2019), por exemplo, em seu estudo divulgado na Latin American Real Estate Society (LARES), mostram como o envelhecimento constatado a nível mundial da população pode favorecer edifícios com determinadas características, a fim de atender às aspirações de pessoas entre 65 e 75 anos.

Esse tipo de formatação de produto (*Sênior Housing*) que já existe em estágios avançados nos países de economias desenvolvidas seriam uma alternativa aos antigos asilos ou casas de repouso no Brasil.

Enquanto isso no mesmo congresso, Marques E Muller (2019) estudaram o mercado habitacional focado em unidades para estudantes (*Student Housing*), que já contempla alguns exemplos recentes no Brasil, ao passo que países de economias mais sólidas estão também com esse nicho em patamar mais consolidado. Conforme os autores explicam, apesar de desenvolvido em locais como Estados Unidos da América, Europa e Ásia o nicho de mercado *Student Housing* ainda é pouco explorado no Brasil por parte de empreendedores corporativos, uma vez que a maioria da oferta de moradias nesse setor está ancorada na participação de donos de repúblicas e entidades públicas (moradias universitárias).

Fato é que o tipo de produto de um nicho para o outro muda totalmente, assim como os serviços anexos, as exigências e a capacidade de renda dos moradores associados (perfil).

Logo, no anseio de melhor qualificar o produto que será colocado no mercado perante os futuros moradores existem alguns atributos determinados pelo empreendedor que definirão a formatação final do prédio e, conseqüentemente, a forma como o produto será usado e

“consumido” pelo público que nele residir. Tais atributos configuram a formatação do produto, que é explorada na sequência.

Nessa linha, pode-se dizer que a diferenciação entre os produtos imobiliários em relação a seus atributos pode ser explicada por fatores intrínsecos como área, dimensões, materiais de acabamento e fatores extrínsecos ao produto como qualidade ambiental, infraestrutura urbana e acessibilidade (PASCALE, 2005).

Como explicado por Louviere & Timmermans (1990a), analisar cada uma dessas características faz parte de um modelo de estudo chamado modelo de preferências decompostas e se refere a como são tomadas as decisões de escolha do consumidor: partindo primeiramente da análise de atributos isolados e posteriormente combinando os atributos.

O mesmo trabalho mencionado acima realizado por Louviere & Timmermans (1990a), agrupa os diferentes atributos utilizados nas seguintes classificações: atributos residenciais (número de quartos, tipo do imóvel, preço do aluguel ou financiamento mensal, tamanho de área livre, idade do imóvel, propriedade), atributos do ambiente da residência (distância a estacionamento, tráfego local, vista, privacidade, presença de área verde, e playground), atributos de localização da residência (distância de escola, distância de transporte, distância de shopping center, distância do local de trabalho e distância dos locais de lazer), atributos de laços sociais (localização dos pais, amigos, trabalho e local de residência anterior).

Tais agrupamentos podem ser feitos de formas diferentes conforme ótica do estudo, pode-se considerar também por exemplo, o agrupamento atributos de vizinhança. Para fins de simplificação descritiva neste trabalho, serão usados os grupos: atributos do produto e atributos de localização. A seguir, são apresentados cada um deles.

### **2.1.1 Atributos de Produto**

Estes são os fatores intrínsecos do produto, independente do que existe no entorno do edifício. O produto residencial vertical se caracteriza por conter não apenas os apartamentos como também estruturas de uso coletivo, mas ainda assim, inerentes ao desenho do produto e, portanto, particulares de cada imóvel. Por isso, os atributos de produto podem ser entendidos

tanto como a gama de características da unidade habitacional (apartamento) como do condomínio (edifício).

Sabe-se que além de ter a impacto atrativo para a venda do produto imobiliário, os atributos de produto terão influência direta no dia a dia dos futuros moradores, não apenas influenciando hábitos e rotinas, mas também alterando os custos de se viver. Os efeitos podem ser variados, dependendo do tipo de público e respectiva classe econômica.

É nesse sentido que Venosa Filho (2016) em seu trabalho que identificou o impacto que os atributos de produto causam nos custos de condomínio para classe de baixa renda, ao constatar que a gestão de atributos do produto como funcionários do condomínio e terceirizados, além de gastos com concessionárias de energia elétrica e saneamento podem representar entre 60% e 70% na despesa condominial.

Por outro lado, quando se atenta para outro extremo, melhor apoderado da sociedade, é necessário considerar atributos que não teriam sentido para a classe baixa (mencionada no parágrafo anterior) em virtude dos custos e do contexto de vida no qual esse tipo de público está inserido. Como exemplo, o trabalho de Pereira (2012) estudou os atributos para a chamada segunda residência, do extrato de renda mais elevado da sociedade paulista em condomínios horizontais, que identificou atributos de produto como presença de hotel, clube de golfe, centro equestre e quadra de tênis como relevantes.

Nota-se, portanto, que os dois trabalhos anteriores tratam de públicos muito diferentes, cada um deles estabelecendo parâmetros coerentes com sua realidade socioeconômica.

A importância dos atributos de produto foi ressaltada em estudo de Araujo; B. Silva e R. Silva (2013), no qual foi identificado que esses atributos representam a maioria das características prioritárias do imóvel do ponto de vista dos consumidores, sendo a minoria vinculada a atributos de localização.

Inúmeros podem ser os atributos do produto, alguns exemplos podem ser vistos a seguir:

1. Número de quartos na unidade habitacional;
2. Área da unidade habitacional;
3. Propriedade da unidade habitacional;

4. Presença de sacada na unidade habitacional;
5. Idade do imóvel;
6. Presença de piscina no condomínio;
7. Presença de playground infantil no condomínio;
8. Presença de salão de festas no condomínio;
9. Presença de garagem no condomínio e
10. Presença de quadra esportiva no condomínio.

### **2.1.2 Atributos de Localização**

Estes são os fatores extrínsecos aos produtos. Podem ser vistos dentro de uma visão de deslocamentos, e nesse sentido é dito por Villaça (1977) apud (PASCALE, 2005) que localização se define como: os atributos de um ponto da região que determinam as possíveis formas de relacionamento com outros pontos dessa mesma região.

Dentre as diferentes características de localização, o empreendimento apresentará um conjunto único, considerando localização, acessibilidade, infraestrutura e vizinhança, o que explica as variações de preços para empreendimentos similares de locais diferentes (PASCALE, 2005).

Particularmente, a autora Pascale (2005) classifica os atributos de localização entre as categorias: qualidade ambiental; acessibilidade, sistema viário e de transportes; comércio e serviços; infraestrutura urbana e aspectos sócio econômicos.

Quando se fala de produto residencial, a importância dos atributos de localização se dá pelo fato de que uma grande parcela do preço se origina destes atributos, sendo tal preço transferido para os compradores que pagam pelas características de acessibilidade e amenidades quando optam por adquirir o imóvel (PASCALE, 2005). Tal fato se evidencia na execução de um empreendimento através do preço que é pago pelo terreno antes do início da construção do prédio, sendo esse preço maior se uma localização é mais valorizada ou menor se for menos valorizada. De maneira subsequente, os custos relacionados à região mais valorizada serão repassados também aos moradores, na forma de preço de locação (reflexo do valor mais alto pago pelo imóvel) e na forma de custos de condomínio e custos de consumo de serviços e produtos no entorno do imóvel.



De forma correlata com o exposto acima, um estudo publicado pelo Instituto de Pesquisa Econômica da Universidade de Harvard em 2002 com autoria de Glaeser e Gyourko (2002) deixa claro que o zoneamento e outros controles impostos sobre o uso do solo afetam em muito o preço do imóvel e também afetam a capacidade financeira (do inglês *affordability*), que será discutida mais à frente no item 2.5.3 do trabalho.

Os atributos de localização recebem influências tanto do poder público (quando da criação de aparelhos que serão compartilhados pela sociedade como avenidas, ruas e parques), quanto de entidades privadas (quando a efetiva construção de um novo prédio, modificação de calçadas e de vias de acesso no entorno de um novo empreendimento).

Complementa Pascale (2005) dizendo que a localização de um dado empreendimento recebe influência de três principais agentes, sendo o setor privado, o setor público e o mercado alvo. Esses agentes podem influenciar de forma indireta ou direta, sendo que esta última forma só cabe ao poder público quando este determina a localização de habitações de interesse social.

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 (ATALA, 2018). É relevante ressaltar por exemplo, que apesar de parecer uma análise intrínseca ao mercado imobiliário, o fato que ao se morar em uma residência, concomitantemente se escolhe também possíveis acessos a variados tipos de serviços coletivos, além de equipamentos e infraestrutura de determinada região. Portanto, nesse momento para o caso dos moradores que compram o imóvel, não só se inicia a posse de um bem (imóvel propriamente dito), como também se compra uma localidade (ALENCAR; PASCALE, 2006).

Há também o viés, discutido por alguns trabalhos como de Linneman (1981 apud ALENCAR e PASCALE, 2006), Hallam (1992 apud ALENCAR e PASCALE, 2006) e Provar (2003 apud ALENCAR e PASCALE, 2006) que tratam das necessidades do usuário que adquire um imóvel residencial, avaliando as características físicas e de localização buscadas por estes no momento da aquisição do produto.

Empreendimentos com atenuada visibilidade, acesso dificultoso, exorbitante tráfego de veículos, inexistência de áreas verdes, dificuldade de se acessar transporte público, carência de segurança, além de outros inibidores de demanda, tais como por exemplo presídios, favelas e cemitérios, podem afastar os consumidores e, por isso, devem ser muito bem analisados em cada caso (ALMEIDA, 2016).

Conforme indicado por Alencar e Pascale (2006), autores que estudaram os efeitos que diversos atributos como qualidade ambiental e vizinhança, acessibilidade, sistema viário e de transportes, comércio e serviços, infraestrutura urbana e aspectos socioeconômicos causam na escolha de determinado público. Tal estudo realizado demonstra que as características da localização podem alterar não simplesmente as preferências do mercado em relação à escolha de moradia, mas também a decisão de empreendedores com relação à seleção de terrenos para futuros lançamentos.

Ao discorrer sobre a região sul do município de São Paulo, Campos (2017) indica que um motivo que parece explicar o favorecimento de aquisição de imóveis residenciais em alguns distritos da zona sul como Capão Redondo, Ângela, Campo Limpo e Socorro entre 2000 e 2008 foi o maior grau de periculosidade que passa a comportar menor preço por metro quadrado.

É intuitivo dizer que essa relação não é verdadeira para outras partes da mesma região sul, especificamente para os bairros que fazem parte do escopo do atual trabalho: Brooklin, Campo Belo, Santo Amaro, Itaim Bibi e Moema, uma vez que aí se encontram os maiores preços de imóveis na cidade e as classes sociais mais bem apoderadas nesses locais se cercam dos melhores sistemas de segurança que o dinheiro pode bancar.

Inúmeros podem ser os atributos de localização, alguns exemplos podem ser vistos a seguir:

1. Distância de estacionamento;
2. Presença de parques;
3. Qualidade das vias de acesso na região;
4. Presença de estações de metrô;
5. Distância de shopping center;
6. Distância de local de trabalho;
7. Presença de escolas na região;

8. Localização da residência anterior;
9. Tráfego local e
10. Baixo índice de violência na região.

## **2.2 Mobilidade (mobility)**

O termo mobilidade, ou do inglês *mobility* é usado para designar o processo de mudança habitacional para um determinado público ou segmento de mercado. Conforme discutido por Butler, McAllister e Kaiser (1973) apud Nico (2014), a mobilidade pode ser tanto voluntária como involuntária, a depender dos fatores que motivam (do inglês *triggers*) a mudança. Esses fatores motivadores podem envolver dentre outros mudança de situação econômica, necessidade de deslocamento geográfico ou questões relacionadas à vizinhança. Adicionalmente, Atala (2018) identifica diversos elementos que influenciam nas escolhas residenciais, como: estilo de vida, amadurecimento, composição e número de pessoas nas famílias e propriedade do imóvel.

Mobilidade pode ser definida com base na junção de aspectos sociais, local de origem e história familiar, dependendo também de fatores locais como estoque de habitações, fatores históricos como o processo de urbanização, conforme Bonvalet & Arbonville, (1996) apud (BRANDSTETTER, 2004).

É muito utilizado de forma associada ao ciclo de vida para indicar o processo de mudança das famílias entre residências ou sua tendência à se mudar. Dentre os trabalhos que estudaram as variáveis relacionadas à mobilidade, o ciclo de vida representa a variável mais frequentemente abordada, embora em anos recentes essa frente de análise venha sendo menos utilizada ao mesmo tempo em que se emprega o conceito de carreira habitacional (BRANDSTETTER, 2004). Conforme definido por Pickles e Davies (1985) apud Brandstetter; Heineck, (2005), carreira habitacional é a sequência de moradias que uma família ocupa ao longo do tempo, podendo ser entendida também como a história residencial familiar.

Embora os conceitos de ciclo de vida e histórico de propriedade habitacional proponham duas óticas diferentes sobre a mobilidade, ambos fazem uso de conceitos em comum como idade, momento da vida em que se adquire um novo imóvel, mudanças de carreira profissional,

intercorrências de vida que diminuem o padrão socioeconômico e necessidades de maior ou de menor espaço na habitação. De forma complementar, Brandstetter e Heinecke (2005) evidenciam em um estudo de múltiplos casos a existência de paralelismos entre carreira profissional, carreira habitacional, eventos relacionados ao ciclo de vida familiar e características financeiras, todos afetando a mobilidade residencial através do tempo.

Por fim, Nico (2014) defende a ideia de que a mobilidade envolve uma seleção de decisões que definem de forma coordenada a carreira habitacional e possibilitam entender a mudança social do ponto de vista do transcorrer da vida.

### **2.2.1 Ciclo de Vida**

Um conceito muito utilizado para expressar em estágios as características que possuem os consumidores em diferentes etapas da vida, considerando fatores inerentes à vida pessoal. A perspectiva do ciclo de vida coloca em análise fatores pessoais que mudam conforme a evolução de um indivíduo através dos estágios. Em geral esses fatores são associados a: idade, estado civil, nível educacional e composição familiar.

Nessa linha, a ideia do ciclo de vida familiar foi usada de forma inicial como pressuposto de que as estruturas familiares mudam por conta de eventos da vida como nascimentos, mortes, matrimônios e separações (BRANDSTETTER, 2004).

Não há homogeneidade entre os autores sobre quais são os estágios que constituem o ciclo de vida familiar, conforme indicado por Quigley & Weinberg (1977) apud (BRANDSTETTER, 2004). O que usualmente ocorre é que em cada um dos estágios de vida utilizados em seus trabalhos acadêmicos os autores costumam identificar faixa etária dos integrantes da família, estado civil e se há ou não filhos.

O autor Atala (2018), ao analisar tese de doutorado de Brandstetter (2004), traz a visão de que é possível considerar que conforme as pessoas/famílias percorrem seu ciclo de vida, haverá uma tendência de preferência por atributos de localização (para estágios do ciclo de vida como solteiros sem filhos, casal sem filhos, divorciado sem filhos e viúvo sem filhos), ou equilíbrio entre atributos de localização e de produto (para estágios do ciclo de vida como família com

crianças, família com adolescentes, família com adultos e casal cujos filhos saíram) (ATALA, 2018).

Adicionalmente, é possível também discorrer que no caso específico de alguns moradores de renda alta, o planejamento de um imóvel no começo do casamento que venha a suprir as futuras necessidades familiares conduz a menores chances de mobilidade residencial. Por outro lado, pessoas com menor poder de aquisição tendem a se satisfazer meramente com o imóvel residencial que consideram adequado à sua acomodação (ATALA, 2018).

É evidente que os ciclos de vida são muito particulares de cada situação pessoal e, portanto, não há uma regra ou enquadramento que normatize o tipo de imóvel ao estágio do ciclo de vida. As situações práticas são mais complexas do que isso: em alguns casos, a mudança de estágio do ciclo de vida se concretiza, mas a mudança de habitação não, e em outros, mesmo na ausência de um novo estágio de vida, ocorre a mudança. Esse tipo de situação abre margem para a abordagem tratada na sequência, a do histórico de propriedade habitacional.

### **2.2.2 Histórico de Propriedade Habitacional**

No Brasil é quase senso comum que as pessoas buscam atingir a conquista de ter seu primeiro imóvel próprio como condição básica, uma vez que o país que tem economia instável e é também objetivo de longuíssimo prazo para a maioria, em função do alta grau de desigualdade socioeconômica. Nesse sentido, cada família busca quase que unanimemente conquistar ao menos uma residência para moradia que comporte adequadamente os seus membros.

A partir do momento em que se adquire o primeiro imóvel, passa a existir maiores chances de se adquirir outros de forma subsequente, uma vez que o próprio ativo em uso (residência atual) pode servir de moeda de troca ou reserva de valor para aquisição do próximo imóvel. É desse encadeamento das diferentes situações de moradia que trata o histórico de propriedade habitacional, ou seja, da sequência de habitações nas quais uma família habita o longo do tempo.

Em outras palavras, carreira habitacional é a progressão constituída pelas mudanças entre uma moradia e a seguinte, quase sempre objetivando melhor condição de moradia, conforme explicação de Hooimeijer (1988) apud (BRANDSTETTER, 2004).

Essa movimentação não possui estágios pré definidos e pode portanto estar relacionada com melhoria ou piora do padrão de moradia, mudanças com relação à propriedade (morar em imóvel próprio ou locado), incremento ou diminuição de área ocupada.

Olhando-se o histórico da carreira habitacional de uma família, ocorre que geralmente a primeira residência possui características que envolvem menor grau de exigência do público que nela reside e, através do tempo, conforme o patrimônio da família cresce, outras preferências menos necessárias podem ser atendidas no momento de mudança para novas moradias como, por exemplo, o incremento do padrão da residência (BRANDSTETTER; HEINECK, 2005). Ou seja, 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 (ATALA, 2018).

Portanto, o histórico de propriedade habitacional se difere do ciclo de vida por tirar o foco de como se configura a evolução de vida dos habitantes e passa a justificar a mobilidade através de análise do retrospecto de aquisição de imóveis que aquela família possui ou anseia possuir.

Um conceito importante e relacionado ao histórico de propriedade habitacional é o de filtragem (do inglês *filtering*) que posiciona o processo de mudança de imóveis através do tempo como um mecanismo que os indivíduos (demanda do mercado) utilizam para seleção das habitações que se adequem cada vez mais às suas aspirações e necessidades.

Ao mesmo tempo que a literatura sobre mobilidade coloca ênfase sobre o comportamento dos indivíduos durante suas carreiras habitacionais, os estudos sobre filtragem fazem ligação entre demanda e oferta do mercado (BRANDSTETTER, 2004).

### **2.2.3 Capacidade Financeira (Affordability)**

A capacidade financeira é uma expressão que se refere à capacidade de um indivíduo/família de pagar ou manter o imóvel. Por isso, conforme declarado por Abdu et al., (2019) a capacidade financeira é um dos fatores que mais influencia a estabilidade socioeconômica das famílias e o desenvolvimento da sociedade em si em diversos países.

Dentro de uma perspectiva conceitual, a capacidade financeira pode ser uma variável qualitativa, indicando se existe ou não a capacidade para determinado público/produto. Nesse sentido, tende a ser mais restrita para camadas sociais menos apoderadas financeiramente, assim como para os mais jovens, que ainda estão formando capacidade de geração de renda.

Sob um outro ponto de vista, a capacidade financeira pode ser mensurada, conforme indicado pelos autores Basri et al. (2011) utilizando-se de razões entre preço de imóvel e renda anual média do público. Sendo assim, quanto mais baixa a razão, mais acessível é um imóvel para determinado público/família/indivíduo. Quanto maior a razão, menos acessível.

Esses mesmos autores mostram que através dos anos, países de economias mais desenvolvidas possuem índices de capacidade financeira com certa estabilidade através dos anos e número absoluto mais baixo (considerando por exemplo Reino Unido, Austrália e Canadá), enquanto que em países onde a renda dos trabalhadores se mantém estável e o preço dos imóveis varia, os índices de capacidade são instáveis através dos anos e bem mais altos (considerando, por exemplo, China e Taiwan).

Uma pesquisa anual feita pelo site DEMOGRAPHIA divulga dados de capacidade financeira em diversos mercados de 8 países: Austrália, Canadá, China, Irlanda, Nova Zelândia, Singapura, Reino Unido e Estados Unidos. Na edição mais recente publicada em 2020 com dados de 2019 ficou constatado que os países onde atualmente a capacidade financeira imobiliária é melhor são Estados Unidos, Canadá e Reino Unido.

Embora não haja no Brasil a publicação de um índice histórico apontando o comportamento da capacidade financeira, um estudo feito na dissertação de mestrado de Ramirez (2013) utilizando dados de renda divulgados pelo IGBE, taxas de juros de financiamento e preços de anúncios do portal Zap Imóveis entre os anos de 2007 e 2012, mostrou que para as regiões metropolitana de São Paulo e Rio de Janeiro houve redução da capacidade financeira. Isso se deu por conta do aumento do preço dos imóveis em patamar superior ao incremento de renda. Além disso, a região metropolitana de São Paulo apresentou capacidade financeira maior para classes de renda mais alta, enquanto Rio de Janeiro indica maior capacidade financeira para as classes de renda mais baixas.

### 3. Estudo de Caso

#### 3.1 Moradores da Zona Sul de São Paulo

A região da zona sul de São Paulo apresenta grande variedade de infraestrutura urbana, envolvendo espaços públicos e privados de qualidade que se revezam para compor um cenário atrativo em relação a demais regiões da capital paulista ou mesmo do restante do Brasil.

Administrativamente, está atrelada a cinco sub-prefeituras, sendo elas: Campo Limpo, Capela do Socorro, Cidade Ademar, Ipiranga, Jabaquara, M'Boi Mirim, Parelheiros, Santo Amaro e Vila Mariana. A infraestrutura pública e privada se destaca na região da zona sul como favorável para o público que busca uma moradia:

- Parque do Ibirapuera
- Museus (Museu de Arte Moderna, Museu Afro Brasil, Museu de Arte Contemporânea)
- Autódromo de Interlagos
- Estádio do Morumbi
- Parque Zoológico
- Zoo Safari
- Avenidas de grande fluxo
- Palácio dos Bandeirantes
- Grandes Centros para Eventos (Citi Bank Hall, Credit Card Hall)
- Jockey Club
- Parque Burle Max
- Parque/Represa de Guarapiranga
- Diversos shopping Centers



Figura 2 - Mapa da Cidade de São Paulo e Sub Prefeituras



Fonte: Prefeitura de São Paulo

Conforme a classificação oficial do município de São Paulo, a lei municipal 13.399 de 10 de agosto de 2002, a cidade está administrativamente dividida em 32 subprefeituras, sendo cada uma atrelada a uma região. Seguindo essa classificação e, também, a nomenclatura atribuída a cada uma das regiões, os distritos podem ser agrupados em zonas, conforme direcionamento cardeal.

O autor deste trabalho utilizou essa classificação oficial para agrupar cada um dos distritos existentes no município em zonas, sendo elas Norte, Sul, Leste e Oeste. A partir desse agrupamento, foi possível identificar os distritos que representam cada uma das zonas da cidade de São Paulo, de acordo com a classificação oficial.

Nesse sentido, é possível construir a Tabela 5 abaixo que registra cada um dos distritos que oficialmente compõem a zona sul da cidade. Tal agrupamento dos distritos foi posteriormente refeito, para que se compusesse o escopo do estudo de caso, conforme poderá ser visualizado adiante na Tabela 6.

**Tabela 5 - Zona Sul de São Paulo Classificação Oficial**

Distrito	Subprefeitura	Região	Zona
Cursino	Ipiranga	Sul I	Sul
Ipiranga	Ipiranga	Sul I	Sul
Sacomã	Ipiranga	Sul I	Sul
Jabaquara	Jabaquara	Sul I	Sul
Campo Belo	Santo Amaro	Sul II	Sul
Campo Grande	Santo Amaro	Sul II	Sul
Santo Amaro	Santo Amaro	Sul II	Sul
Moema	Vila Mariana	Sul I	Sul
Saúde	Vila Mariana	Sul I	Sul
Vila Mariana	Vila Mariana	Sul I	Sul
Campo Limpo	Campo Limpo	Sul II	Sul
Capão Redondo	Campo Limpo	Sul II	Sul
Vila Andrade	Campo Limpo	Sul II	Sul
Cidade Dutra	Capela do Socorro	Sul II	Sul
Grajaú	Capela do Socorro	Sul II	Sul
Socorro	Capela do Socorro	Sul II	Sul
Cidade Ademar	Cidade Ademar	Sul II	Sul
Pedreira	Cidade Ademar	Sul II	Sul
Jardim Ângela	M'Boi Mirim	Sul II	Sul

Distrito	Subprefeitura	Região	Zona
Jardim São Luís	M'Boi Mirim	Sul II	Sul
Marsilac	Parelheiros	Sul II	Sul
Parelheiros	Parelheiros	Sul II	Sul

Fonte: O Autor

Por conta do foco desse estudo, voltado para análise de apartamentos de até cinquenta metros quadrados, foi necessário considerar uma área diferente do que oficialmente se denomina zona sul. Isso por que foram considerados bairros em que: (i) ocorrem muitos lançamentos de imóveis nesse porte de tamanho, (ii) convencionalmente já são considerados pelo mercado imobiliário como parte da zona sul e (iii) estão nas imediações da delimitação oficial da zona sul. Esses bairros foram: Itaim Bibi e Vila Olímpia (ambos nomeados na classificação oficial como Itaim Bibi, relacionadas à subprefeitura de Pinheiros, ou seja, zona Oeste). Nesse sentido, a classificação oficial do município de São Paulo foi reconsiderada.

Sendo assim, após reclassificação, este trabalho passou a considerar como escopo os distritos listados na tabela a seguir (Tabela 6). Portanto, a todo momento que for mencionada zona sul, está se referindo a estes distritos:

**Tabela 6 - Zona Sul de São Paulo Considerada**

Distrito	Subprefeitura	Região	Zona Reclassificada
Cursino	Ipiranga	Sul I	Sul
Ipiranga	Ipiranga	Sul I	Sul
Sacomã	Ipiranga	Sul I	Sul
Itaim Bibi	Pinheiros	Oeste	Sul
Jabaquara	Jabaquara	Sul I	Sul
Campo Belo	Santo Amaro	Sul II	Sul
Campo Grande	Santo Amaro	Sul II	Sul
Santo Amaro	Santo Amaro	Sul II	Sul
Moema	Vila Mariana	Sul I	Sul
Saúde	Vila Mariana	Sul I	Sul
Vila Mariana	Vila Mariana	Sul I	Sul
Campo Limpo	Campo Limpo	Sul II	Sul
Capão Redondo	Campo Limpo	Sul II	Sul
Vila Andrade	Campo Limpo	Sul II	Sul
Cidade Dutra	Capela do Socorro	Sul II	Sul
Grajaú	Capela do Socorro	Sul II	Sul

Distrito	Subprefeitura	Região	Zona Reclassificada
Socorro	Capela do Socorro	Sul II	Sul
Cidade Ademar	Cidade Ademar	Sul II	Sul
Pedreira	Cidade Ademar	Sul II	Sul
Jardim Ângela	M'Boi Mirim	Sul II	Sul
Jardim São Luís	M'Boi Mirim	Sul II	Sul
Marsilac	Parelheiros	Sul II	Sul
Parelheiros	Parelheiros	Sul II	Sul

Fonte: O Autor

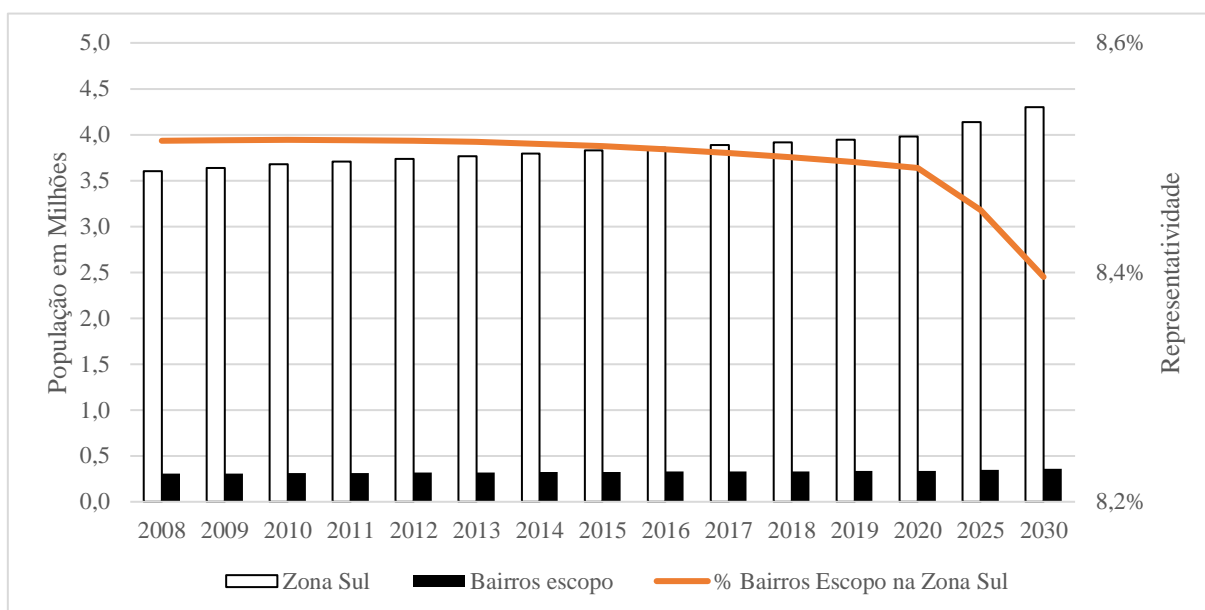
Sendo assim, a população da zona sul representa entre 32.5% e 35.1% de toda a população da cidade de São Paulo para os próximos anos, considerando a informação coletada pelo Infocidade e projetada até o ano de 2030.

O gráfico a seguir mostra o número de habitantes na zona sul e, também, para os bairros considerados no escopo deste trabalho (Brooklin, Campo Belo, Santo Amaro, Itaim Bibi e Moema). Ele indica considerável estabilidade dessa população dentro do cenário da cidade. Portanto, embora não represente expressivo crescimento de representatividade, o que seria extremamente positivo para qualquer plano de investimento imobiliário na região, parece que não deve haver grandes mudanças na proporção de pessoas para os próximos anos, o que confere também razoável estabilidade para o planejamento de investimento na região.

Na realidade, apesar de não indicar incremento de representatividade dentro do contexto da cidade, a população total dos bairros escopo continuará crescendo: 0.7% entre 2019 e 2020, 3.5% entre 2020 e 2025 e 3.2% entre 2025 e 2030.

A projeção aponta que para os bairros do escopo, a população de 337.827 pessoas em 2020.

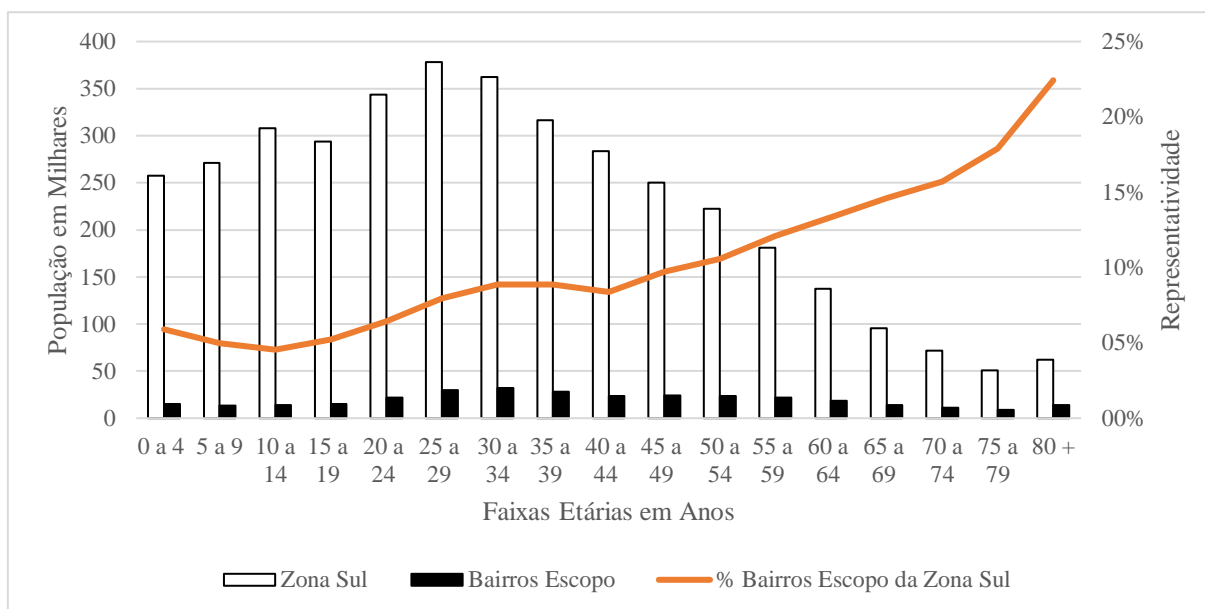
Gráfico 16 - População Zona Sul e Bairros Escopo 2008



Fonte: Infocidade

A cerca das faixas etárias da população, o gráfico a seguir descreve a distribuição que ocorre para cada uma das regiões da cidade de São Paulo no ano de 2017, e a linha laranja destaca a representatividade para as mesmas faixas de idade nos bairros selecionados para o escopo do trabalho dentro da zona sul.

Comparativamente ao restante da cidade, a população da zona sul acima de 70 anos tem um peso em torno de 30%, enquanto as faixas etárias mais jovens têm uma representatividade de até 35%. Se olharmos para as faixas de idade apresentadas pelo Infocidade de 15 a 59 anos, que deve envolver praticamente toda a população economicamente ativa da região, nota-se que em relação ao restante da cidade, temos entre 32,18% e 34,72% da população, havendo uma média entre as faixas de 33,5% da população economicamente ativa da cidade. Portanto, é possível se dizer que quando falamos da zona sul, independentemente da idade, estamos nos referindo a aproximadamente um terço de toda a população da cidade de São Paulo.

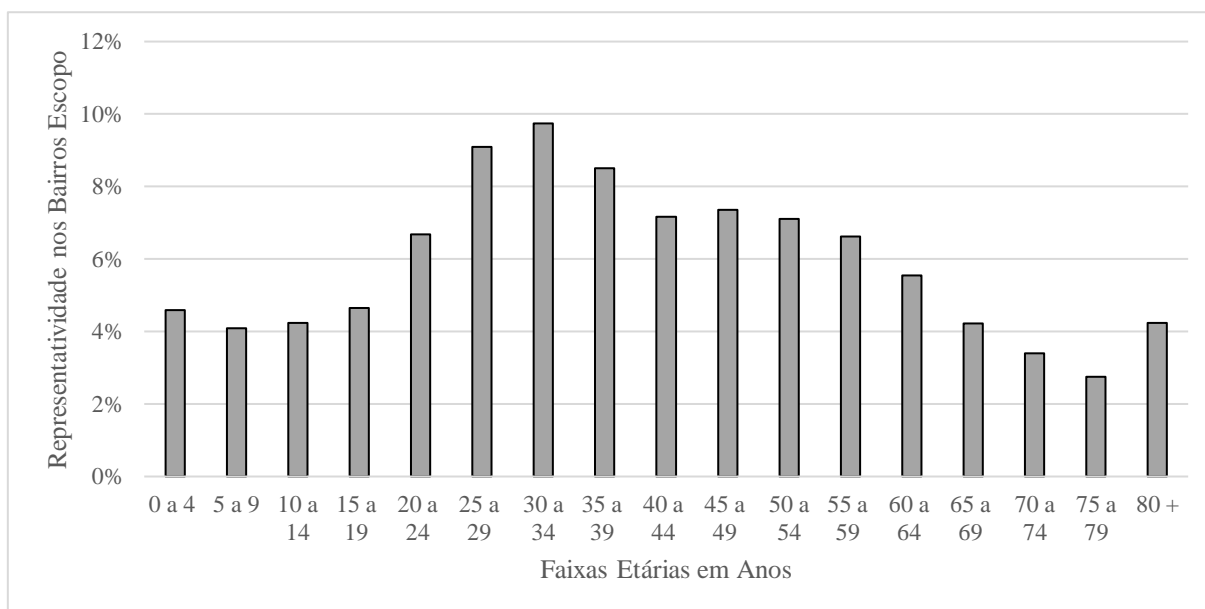
**Gráfico 17 - População Idade e Zona Sul e Bairros Escopo 2017**

Fonte: Infocidade

Focando apenas na zona sul de São Paulo, verifica-se que do total de 7.773.613 pessoas as faixas de idade que apresentam maior representatividade para a região, vão até 54 anos, o que engloba 84,58% da população residente na zona sul, sendo que as pessoas entre 25 e 39 anos, representam 27% da região, um público de 1.057.396 pessoas. Para as faixas acima de 55 anos, nenhuma delas chega a alcançar o patamar de 5% de representatividade.

Especificamente para os bairros que compõem o escopo deste trabalho, percebe-se que seus habitantes representam entre 5% e 22% dos que habitam na zona sul, sendo que as faixas etárias com mais idade têm uma participação maior.

Ainda assim, 27% dos moradores desses bairros tem entre 25 e 39 anos. Para o intervalo entre 25 e 54 anos, temos 49% dos moradores desses bairros, uma população de 183.881 pessoas. Número esse que representa bem o perfil de moradores presentes no conjunto do estudo de caso, como será detalhado mais à frente no trabalho. O gráfico a seguir mostra as representatividades de cada faixa etária dentro dos bairros escolhidos como alvos do estudo.

**Gráfico 18 – Faixas Etárias nos Bairros Escopo 2017**

Fonte: Infocidade

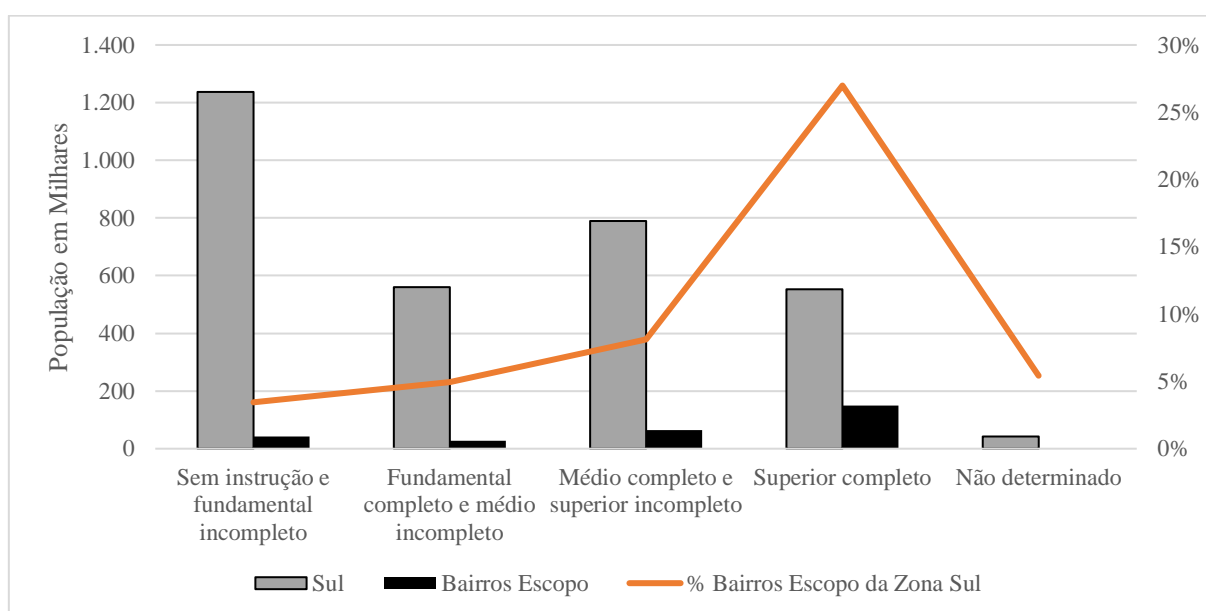
Sobre o grau de instrução da população, nota-se através dos dados de 2010 apresentados pelo Infocidade, que a zona sul abriga 35% da população com ensino superior completo da cidade de São Paulo. Além disso, essa é a região que apresenta a maior quantidade de pessoas com esse nível de ensino. A elitização e concentração de renda que alguns bairros da região carregam está associada a esses dados, uma vez que o número de pessoas que vivem na zona sul tem uma representatividade menor que esses 35% no ano de 2010 (pouco menos de 33%).

Quando se olha ainda apenas para os dados da população da zona sul, pode-se perceber que mais de 42% das pessoas que vivem nesta zona possuem ao menos ensino médio completo e ensino superior incompleto, ao mesmo tempo em que aproximadamente 38% dos habitantes dessa região estão classificados como sem instrução e fundamental incompleto. Tal fato revela uma grande disparidade entre os níveis de instrução dos habitantes.

O gráfico a seguir demonstra como se dá o nível educacional para os habitantes dos bairros escopo e também para a zona sul da cidade, de modo que se pode verificar em que grau se dá a qualidade de formação acadêmica para o universo do público que essa pesquisa trata.

Para os moradores de Brooklin, Campo Belo, Santo Amaro, Itaim Bibi e Moema, existe uma menor participação dentro da zona sul nos níveis: sem instrução e fundamental incompleto até o médio completo e superior incompleto. No entanto, quando se olha para os moradores com formação superior, a representatividade dentro da zona sul apresenta um pico de quase 27%, o que indica que esse bairros apresentam menor disparidade entre seus moradores do que quando se olha para a zona sul como um todo: há maior concentração de moradores com nível educacional elevado.

**Gráfico 19 - População Bairro Escopo por Instrução 2010**



Fonte: Infocidade

Fechando ainda mais o foco de análise e considerando apenas os bairros escopo, temos que mais de 52% dos moradores desses bairros possuem ensino superior. Na zona sul como um todo esse percentual é de 17%, e na cidade de São Paulo 16%.

De forma complementar, os níveis de formação anteriores à superior completo somam para os bairros escopo 47% dos moradores, para a zona sul são 81% e para o município 82%.

Logo, públicos de perfis variados coexistem em um mesmo cenário urbano e por isso direcionar o planejamento do produto a um público específico é crucial para se atingir uma massa consistente de moradores. A atratividade de um empreendimento pode então estar relacionada à sinergia entre planejamento e público e não simplesmente limitada a atingir um espectro alto de renda da população.



É nessa mesma linha que Abib (2009) discorre que no mercado de Real Estate residencial, por se tratar de um mercado cada vez mais competitivo, o sucesso no mercado pode ser buscado através do desenho de produtos voltados para um público alvo, objetivando atender esse público da melhor maneira.

A população dos bairros escopo desse trabalho não apresenta significativa perspectiva de diminuição em sua representatividade dentro da zona sul através das próximas décadas, o que confere a tendência de continuar atraindo boa parte dos lançamentos imobiliários na região.

Como indicador do nível educacional, a constatação de que a zona sul contempla a maior concentração de pessoas com nível superior completo, confirma a expectativa de que expressiva parte do público é capacitada em termos de renda para decisão de residir em apartamentos de alto nível, como são os que se encontram na região. Ao mesmo tempo, habitam na zona sul pessoas com nível de instrução muito oposto que nem ao menos completaram o ensino fundamental e possuem uma representatividade muito próxima das pessoas com nível superior completo. Isso é reflexo de existirem na mesma região tanto bairros muito valorizados por classes sociais mais elevadas, como por exemplo Brooklin, Campo Belo, Itaim Bibi e Moema, e quanto bairros que carregam população menos favorecida em termos sociais como Campo Limpo, Parelheiros, Grajaú e Jardim Ângela.

Portanto, é possível verificar que parte da população que está nos bairros escopo deste trabalho possui características de um público qualificado em termos de ser o também o público que adquire muitos dos imóveis residenciais lançados na região, faixa etária da população economicamente ativa e nível de escolaridade.

## 3.2 Enquete

### 3.2.1 Questões

Conforme exposto anteriormente no texto deste trabalho, foi feita uma revisão da literatura acerca dos temas elegidos para suportar a montagem da enquete utilizada, sendo eles: a formatação de produto imobiliário e seus atributos, mobilidade e as visões de ciclo de vida, histórico de propriedade habitacional e capacidade financeira. Da leitura do material identificado, foram formatadas questões que ajudassem caracterizar o público que vive em imóveis de até cinquenta metros quadrados na zona sul de São Paulo.

A enquete teve um total de 26 perguntas, sendo 23 delas diretamente relacionadas aos temas identificados na literatura e as outras 3 utilizadas para identificar o local onde o respondente reside.

A seguir, estão resumidos os itens que as questões incluídas na enquete procuraram abordar:

- Propriedade do imóvel onde o respondente reside (alugado ou comprado);
- Para os que residem em imóveis adquiridos, qual foi a motivação para a compra (morar ou renda);
- Para os que residem em imóveis adquiridos, se a compra está vinculada a financiamento bancário;
- Para os que residem em imóveis adquiridos, se a compra está vinculada a auxílio financeiro de familiares;
- Faixa de renda familiar dos moradores;
- Nível hierárquico do respondente no trabalho;
- Composição familiar residente (filhos e estado civil);

- Número de residentes;
- Formação acadêmica dos residentes;
- Condição moradia anterior (casa dos pais, imóvel alugado, imóvel comprado...);
- Número de moradias adquiridas anteriormente (histórico de propriedade habitacional);
- Motivação para residir no local (trabalho, vizinhança, família...);
- Número de dormitórios no apartamento;
- Expectativa de tempo que ficará no atual imóvel (mobilidade);
- Tamanho do imóvel;
- Tamanho do imóvel atual em comparação com o tamanho inicialmente desejado;
- Atributos de localização valorizados;
- Atributos de produto valorizados (edifício);
- Atributos de produto valorizados (apartamento);
- Idade do respondente;
- Tempo de residência no imóvel atual;
- Nome do prédio onde reside;
- Nome do bairro onde reside;
- Endereço onde reside (rua e número);
- Empresa onde trabalha e

- Setor de atuação.

Especificamente para a questão associada a Atributos de localização valorizados, foram incorporadas entre as alternativas quase as mesmas referências de Pascale (2005): qualidade ambiental e vizinhança, acessibilidade, sistema viário e de transportes, comércio e serviços e aspectos de inserção urbana. Única exceção é a infraestrutura urbana (que envolve: redes de água, esgoto, energia elétrica, cabeamento de tv). Tal item poderia ser relevante para classes de renda baixa, conforme estudado por Venosa Filho (2016), no entanto, deve representar premissa básica/mínima para moradores da região e nível social identificados no escopo deste trabalho. Esses moradores estudados provavelmente não habitariam os imóveis da zona sul caso faltasse qualquer elemento de estrutura urbana. Por isso, na enquete, estrutura urbana foi substituída por lazer (ex.: museus, shows e eventos).

Para as questões relacionadas os itens: atributos de localização valorizados, atributos de produto valorizados no edifício e atributos de produto valorizados no apartamento cada uma das alternativas apresentava escala de notas. A escala começou em zero para identificar alternativa “não importante” e seguiu de 1 a 5 para percepções incrementais de importância.

No momento de análise das respostas, observou-se a moda das notas atribuídas. Cada valor dentro da escala estava associado a um grau de importância, conforme a tabela a seguir:

**Tabela 7 – Importância das Alternativas Conforme Notas**

Classificação	Moda da Nota
Não relevante	< 2
Pouco relevante	2 - 3
Relevante	3 - 4
Muito relevante	4 - 5

Fonte: O Autor

Houve algumas respostas que se caracterizam como grupos amodais (sem ocorrência de moda). Para esses casos, a importância foi atribuída substituindo na tabela acima a moda pela média das notas.

### 3.2.2 Aplicação da Enquete

Conforme descrito no item 1.3 Metodologia deste trabalho, a enquete foi montada utilizando-se de plataforma eletrônica e online, e também distribuído utilizando-se de canais de internet.

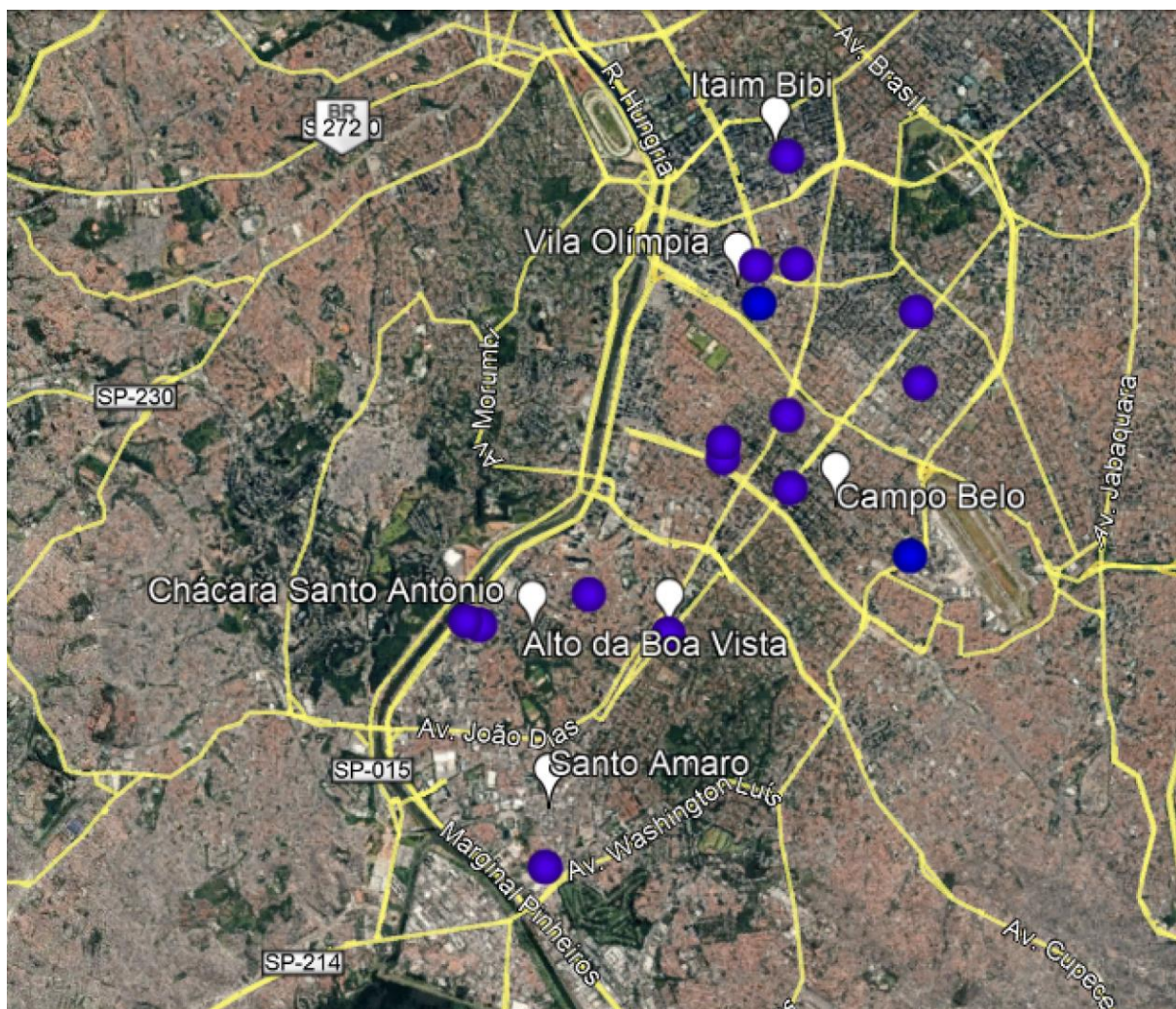
Os esforços de divulgação da enquete eletrônica envolveram diversas abordagens, objetivando compartilhamento do *link* da enquete (<https://www.surveymonkey.com/r/luizcoimbra>) com moradores que se encaixassem no perfil alvo da análise. As abordagens foram:

- 1) Contato com empresas administradoras de condomínio/síndicos profissionais em São Paulo baseadas na zona sul;
- 2) Contato com profissional que trabalha em empresa focada no aluguel de imóveis de construtora que tipicamente apresentam área pequena;
- 3) Envio da enquete através de grupos em redes sociais e aplicativos de conversa no celular e
- 4) Mapeamento de edifícios já concluídos, exibidos em sites de construtoras e que tivessem apartamentos com área menor de cinquenta metros quadrados, seguido de entrega de panfleto na portaria do prédio aos cuidados do síndico.

### 3.2.3 Respostas Obtidas

A figura a seguir mostra a localização dos respondentes representada pelos círculos azuis, sendo que cada um desses locais pode ter retornado mais de uma resposta para o caso de condôminos do mesmo edifício terem preenchido a enquete. Essa ilustração considera as respostas que ficaram dentro do escopo de análise, considerando região da cidade e tamanho do apartamento de até cinquenta metros quadrados.

**Figura 3 - Distribuição das Respostas**



Fonte: Google Earth

Estão indicados também na tabela a seguir os bairros onde residem os respondentes à enquete. Alguns desses nomes de bairros foram reclassificados pelo autor, de forma que a nomeação dos bairros tivesse uma correspondência direta com a lista de distritos utilizada pela prefeitura para administração da cidade, em torno de suas subprefeituras. Por exemplo, os bairros indicados pelos respondentes como “Alto da Boa Vista”, “Chácara Santo Antônio” e “Vila Cruzeiro” (representando 32% das respostas) foram classificados como “Santo Amaro” e “Vila Olímpia” (representando 10% das respostas) foi indicado como pertencente ao bairro “Itaim Bibi”.

Nota-se que as respostas recebidas se concentram em bairros mais valorizados dentro da região sul e, portanto, indicaram em suas respostas padrões coerentes com o tipo de vida e ciclo social que apresentam, inclusive renda e capacidade de aquisição de imóvel.

**Tabela 8 - Bairros dos Respondentes**

Distrito	%	% acumulado
Santo Amaro	38%	38%
Campo Belo	32%	70%
Itaim Bibi	14%	84%
Brooklin	11%	95%
Moema	5%	100%

Fonte: O Autor

#### 4. Discussão dos Resultados

Ressalta-se aqui o fato de ter se optado a questionar os atuais moradores (ocupantes dos imóveis), ao invés de abordar os proprietários dos imóveis, seguindo a linha da avaliação pós ocupação (APO). Alinhado a isso, foi possível perceber que mais de 97% dos respondentes moram no atual imóvel por quatro anos ou menos, portanto, trata-se de moradores que passaram a relativamente pouco tempo pelo processo de decisão de escolha da moradia e sua consequente ocupação.

A APO tem como intenção avaliar o ponto de vista do usuário e evitar distorções causadas por exemplo por um investidor, por mais bem informado que este esteja acerca do produto e das conveniências esperadas pelo seu público alvo. Apesar desta preocupação, foi possível perceber no texto adiante, que muitos dos moradores são efetivamente proprietários.

Para analisar os dados da pesquisa, as idades dos respondentes foram divididas em faixas, considerando-se intervalos de 10 anos para a amplitude de cada uma. Assim, a quantidade de faixas de idade sugeridas pelos dados do Infocidade no item 3.1 deste trabalho não foi simplesmente replicada, mas sim reduzida em função da idade máxima dos respondentes.

As faixas estabelecidas foram:

- 25 a 34 anos;
- 35 a 44 anos;
- 45 a 54 anos e
- 55 ou mais anos.

##### Mobilidade – Ciclo de Vida

Foi constatado que 86% dos moradores estão nas faixas etárias abaixo de 45 anos de idade. Essas faixas etárias concentram 100% das respostas de moradores inquilinos (72% desses estão na faixa entre 25 e 34 anos), o que evidencia o fato de que a maior idade aumenta a propensão de residir em imóvel próprio.



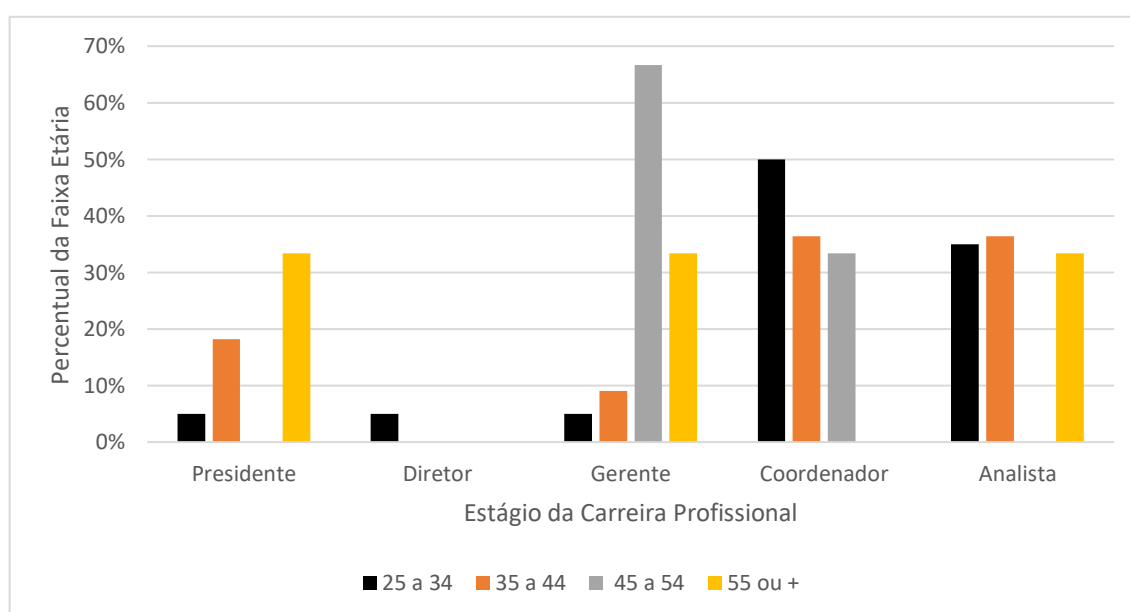
**Tabela 9 - Idades x Propriedade**

Propriedade	25 a 34	35 a 44	45 a 54	55 ou +	Todas idades
Alugado	40%	27%	0%	0%	30%
Adquirido	60%	73%	100%	100%	70%

Fonte: O Autor

Portanto, observa-se que além de a taxa de aquisição subir rapidamente com o avançar das faixas etárias, não houve predominância de locação para nenhuma delas. Tal fato indica consistência de comportamento para a maioria (compra), independentemente da idade, embora no início do ciclo de vida haja parcela relevante de locatários.

De forma coerente com o exposto acima, sobre a atual etapa profissional em que se encontram, os níveis iniciais de carreira mostraram prevalência, sendo que 73% se identificaram entre os níveis de Analista e Coordenador. Portanto, como visto no levantamento bibliográfico, e conforme constatado na seção seguinte, há aqui sinergia entre a carreira profissional (ciclo de vida) e o número de imóveis adquiridos (histórico de propriedade habitacional), já que ambos estão em estágios iniciais de desenvolvimento.

**Tabela 10 - Carreira Profissional**

Apesar disso, mesmo os que não estavam nos primeiros níveis de carreira (ou seja, indo de gerência até presidência), 60% possuem menos de 45 anos de idade, o que revela que a faixa

etária é uma característica ainda mais marcante que o momento/etapa profissional dos respondentes.

Sobre a composição familiar, os moradores são majoritariamente solteiros e sem filhos (81%), sendo que se consideradas todas as respostas sem filhos atingem 94% de representatividade. É provável que a falta de filhos justifique em parte a presença dessas famílias em apartamentos compactos, no sentido de haver uma necessidade natural de espaços: famílias com mais integrantes precisam de apartamentos maiores. Isso está também em linha com a concentração de respostas indicando apartamento de apenas 1 dormitório, que será visto mais à frente.

**Tabela 11 - Composição Familiar**

Composição família	25 a 34	35 a 44	45 a 54	55 ou +	Todas idades
Solteiro sem filhos	85%	82%	67%	67%	81%
Solteiro com filhos em idade pré escolar	0%	0%	0%	0%	0%
Solteiro com filhos em idade escolar	0%	9%	0%	0%	3%
Casal (até 50 anos) sem filhos	10%	9%	33%	0%	11%
Casal (até 50 anos) com filhos em idade pré escolar	0%	0%	0%	0%	0%
Casal até (50 anos) com filhos em idade escolar	0%	0%	0%	0%	0%
Casal (acima de 50 anos) sem filhos	0%	0%	0%	33%	3%
Casal (acima de 50 anos) com filhos	5%	0%	0%	0%	3%

Fonte: O Autor

A respeito da formação acadêmica, todos os respondentes possuem ao menos o ensino superior, com boa parte das respostas apontando a pós graduação como importante característica (43%). Curiosamente, tal nível de ensino já é expressivo logo na primeira faixa etária, de 25 a 34 anos de idade.

Isso está em linha com os dados gerais para a população que habita nos bairros selecionados para o escopo do trabalho, conforme apresentado no item 3.1 deste trabalho e também pode ter

relação com o preço médio de imóveis na região, que é efetivamente alto em relação à média da cidade e exige maior nível de renda para aquisição que em outras regiões da cidade.

Ademais, a qualificação acadêmica é um indício de propensão à mobilidade, pois conforme visto na literatura, o nível educacional também influencia a mobilidade. Quanto maior a qualificação, maior a probabilidade de mudança de moradia, em especial nas mudanças de longa distância (BACCAÏNI; COURGEAU, 1996) (1986) apud (BRANDSTETTER; HEINECK, 2005). Os autores estabelecem que um nível maior de qualificação pode levar a uma maior probabilidade de propostas de empregos em outras localizações, incluindo outros estados ou países.

Sobre o setor de atuação profissional, as respostas estavam pulverizadas entre dezoito segmentos diferentes, não permitindo fazer algum julgamento crítico que os relacionasse.

#### Mobilidade – Histórico de Propriedade Habitacional

Sobre a propriedade do apartamento (sendo aquisição ou locação) ficou constatado que o comportamento predominante é de aquisição do apartamento, uma vez que foi observado que os moradores em sua maioria adquirem o apartamento, sendo que apenas uma pequena parcela deles vivem em imóvel locado (30%). Adquirir o imóvel foi uma decisão inclusive para aqueles moradores que indicaram uma motivação para compra atrelada a fator que não demonstrava urgência, como “studio para pernoite”.

Além disso, quase a totalidade dos moradores que adquiriram o imóvel (92%) compraram com a intenção de nele residir, ou seja, não houve o desejo de obter renda a partir do apartamento no processo anterior à ocupação do imóvel, demonstrando consistência de comportamento do consumidor desde o início do procedimento de *filtering*, que parte da escolha da alternativa ofertada pelo mercado que mais se adequa aos seus anseios.

Antes da atual moradia, cerca de 76% dos respondentes não viviam em imóvel próprio, sendo 51% os que vieram da casa dos pais. Nessa mesma linha, a maioria aponta que não adquiriu imóveis anteriormente e dentre os que já adquiriam imóveis, considerando a propriedade atual, apenas 5% mora atualmente de aluguel, novamente demonstrando perfil em início do histórico de propriedade habitacional e que depois de adquirir o imóvel próprio não retorna ao aluguel.

Olhando para as diferenças de idade, percebe-se que há uma variação maior da moradia anterior para as duas primeiras faixas que envolvem as pessoas mais jovens. Conforme a idade avança, a mudança partindo de um imóvel próprio se torna mais comum, atingindo o pico de 100% a partir dos 55 anos (imóvel comprado e imóvel comprado com financiamento).

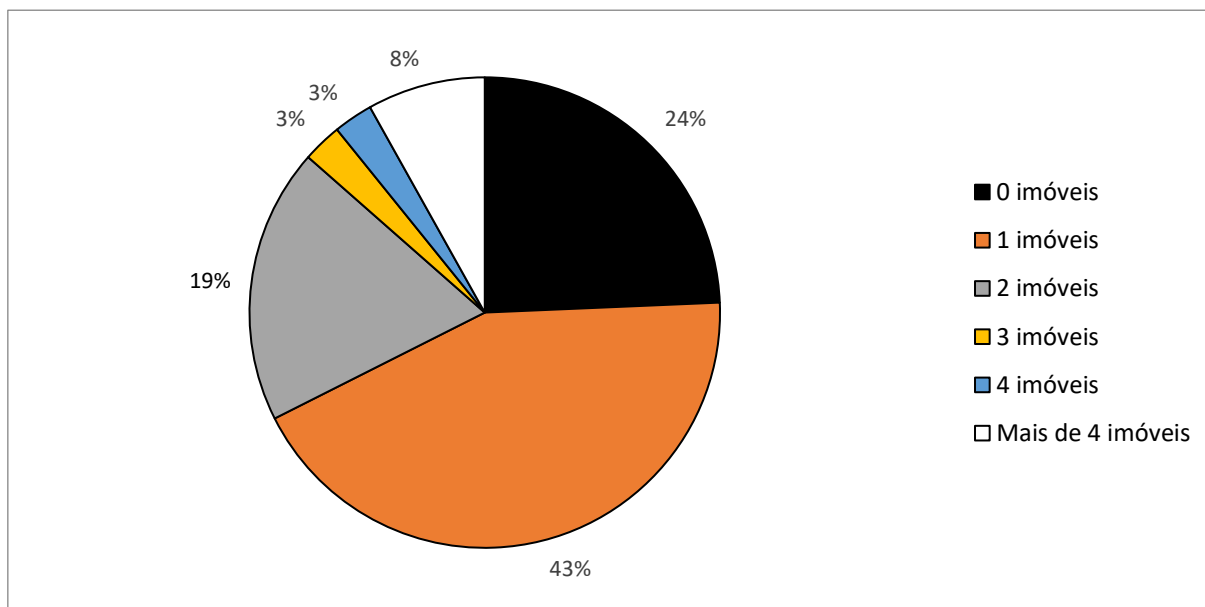
Além do mais, para as pessoas entre 35 e 44 anos existe uma distribuição mais homogênea entre as alternativas de residência anterior. Nesse sentido, percebe-se que as pessoas entre 35 e 44 não partem da casa dos pais com a mesma grande frequência que a faixa etária mais jovem, e 36% delas já passaram pela moradia em um imóvel próprio, o que deve conferir maior grau de exigência em relação aos atributos de produto que a faixa etária anterior.

**Tabela 12 - Moradia Anterior**

Moradia anterior	25 a 34	35 a 44	45 a 54	55 ou +	Todas idades
Casa dos pais	75%	27%	33%	0%	51%
Imóvel alugado compartilhado com não familiares	10%	18%	0%	0%	11%
Imóvel alugado	10%	18%	33%	0%	14%
Imóvel comprado	0%	18%	33%	67%	14%
Imóvel comprado com financiamento	5%	18%	0%	33%	11%

Fonte: O Autor

Foi também verificado que cerca de 67% dos respondentes não adquiriram imóvel ou estão morando em seu primeiro imóvel próprio, como pode ser visto pelo gráfico a seguir que mostra o número de imóveis que as pessoas já adquiriram, independentemente de morar atualmente em imóvel próprio ou não.

**Gráfico 20 – Histórico de Propriedade Habitacional – Número de Imóveis Adquiridos**

Fonte: O Autor

Na perspectiva de idade, todos a partir de 45 anos já adquiriram ao menos um imóvel, sendo que o mínimo de imóveis adquiridos para a faixa seguinte, de 55 ou mais anos, são dois imóveis.

Dentro das primeiras três faixas de idade, que vão desde os 25 anos e os 54 anos, o percentual de moradores que já adquiriram 1 ou 2 imóveis se mantém relativamente estável: 65%, 64% e 66%. Ou seja, mesmo que haja uma paulatina migração entre as faixas etárias de moradores que haviam adquirido zero imóveis para 1 imóvel comprado, outros respondentes mantiveram o fluxo de evolução através do histórico de propriedade habitacional em direção ao segundo, terceiro ou quarto imóvel.

Mais de 75% dos respondentes disseram que pretendem morar no imóvel por até 5 anos, sendo que boa parte deles (71%) entende a mudança ocorrendo nos próximos dois anos. Fazendo um filtro de idade, pode-se verificar que considerando todas as respostas das faixas etárias de 30 a 34 anos e 35 a 39 anos de idade, essa tendência a mobilidade nos próximos 5 anos vai para 83%. A tabela na sequência mostra como a tendência de mudança diminui com o avançar das idades:

**Tabela 13 - Tendência Mobilidade por Faixa Etária**

Intenção de mobilidade	25 a 34	35 a 44	45 a 54	55 ou +
Pretendo morar no imóvel por até 2 anos	70%	45%	0%	33%
Pretendo morar no imóvel por até 5 anos	20%	27%	0%	33%
Pretendo morar no imóvel indefinidamente	10%	27%	100%	33%

Fonte: O Autor

Da tabela acima, pode-se entender que a mobilidade é fator muito provável para os moradores mais jovens, provavelmente pelo contexto de vida que eles possuem em comum, uma vez que não é exatamente a idade que influencia diretamente na mudança, mas sim as mudanças de características sociais que invariavelmente acompanham a idade, tais como estado civil, renda, propriedade do imóvel, raça e relações sociais (BRANDSTETTER, 2004).

Dentre estes moradores que se mudariam nos próximos 5 anos, 35% deles moram de aluguel, o que indica tendência de que se mudem para um imóvel próprio na sequência, já que Nico (2014) em seu trabalho analisando processos de mudança ocorridos na região metropolitana de Lisboa, constatou que na maioria das vezes as mudanças se caracterizam por envolver mudança de propriedade: residência de partida é alugada e a residência destino é adquirida. Além disso, provavelmente o próximo passo seria uma habitação melhor, já que conforme indica Helderman (2007) apud Nico (2014), casas ocupadas por proprietários normalmente são de maior qualidade que a dos arrendatários.

#### Capacidade financeira – Affordability

Embora a maior parte dos moradores respondentes tenham adquirido o apartamento com auxílio de financiamento bancário, representando 69% dos adquirentes, foram constatadas limitadas fontes alternativas de recursos financeiros no processo de compra, considerando que:

- Dentre os que adquiriam o imóvel com financiamento bancário, 77% não contaram com auxílio financeiro de familiares e
- Dentre os que adquiriram o imóvel sem financiamento bancário, 75% também não contaram com auxílio financeiro de familiares.

Ao se observar a renda familiar dos moradores, ficou evidente que uma quantidade relevante de respostas (92%) indica posicionamento de renda acima de 5 e até 15 salários mínimos que atualmente significa dizer que o intervalo está situado entre R\$ 5.195 e R\$ 15.585.

A primeira faixa de renda (até 5 salários mínimos) se apresentou apenas na faixa etária mais jovem e com pouca participação. Portanto, apesar de se esperar que haja natural evolução de renda através do tempo, para o conjunto obtido, o nível de renda se mostra consistentemente estável nos intervalos mencionados acima e como também pode ser observado na tabela a seguir.

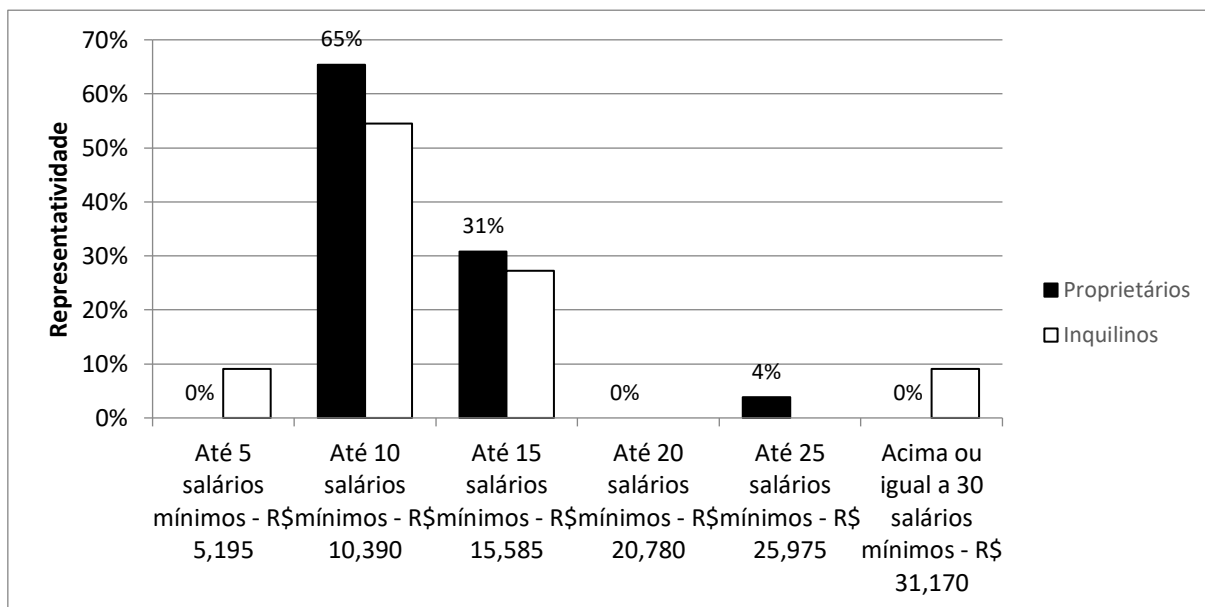
**Tabela 14 - Renda**

Faixa de renda	25 a 34	35 a 44	45 a 54	55 ou +	Todas idades
Até 5 salários mínimos - R\$ 5.195	5%	0%	0%	0%	3%
Até 10 salários mínimos - R\$ 10.390	70%	73%	0%	33%	62%
Até 15 salários mínimos - R\$ 15.585	20%	18%	100%	67%	30%
Até 20 salários mínimos - R\$ 20.780	0%	0%	0%	0%	0%
Até 25 salários mínimos - R\$ 25.975	5%	0%	0%	0%	3%
Acima ou igual a 30 salários mínimos - R\$ 31.170	0%	9%	0%	0%	3%

Fonte: O Autor

Adicionalmente, quando se compara as faixas de renda entre os moradores proprietários dos imóveis com as dos moradores inquilinos, verifica-se que em ambos os casos as faixas de renda se concentram exatamente no mesmo espectro mencionado acima. Portanto, não há indícios de que a faixa de renda seja determinante na escolha entre possuir ou alugar um imóvel para esse público.

Gráfico 21 - Faixas de Renda Entre Proprietários e Inquilinos



Fonte: Autor

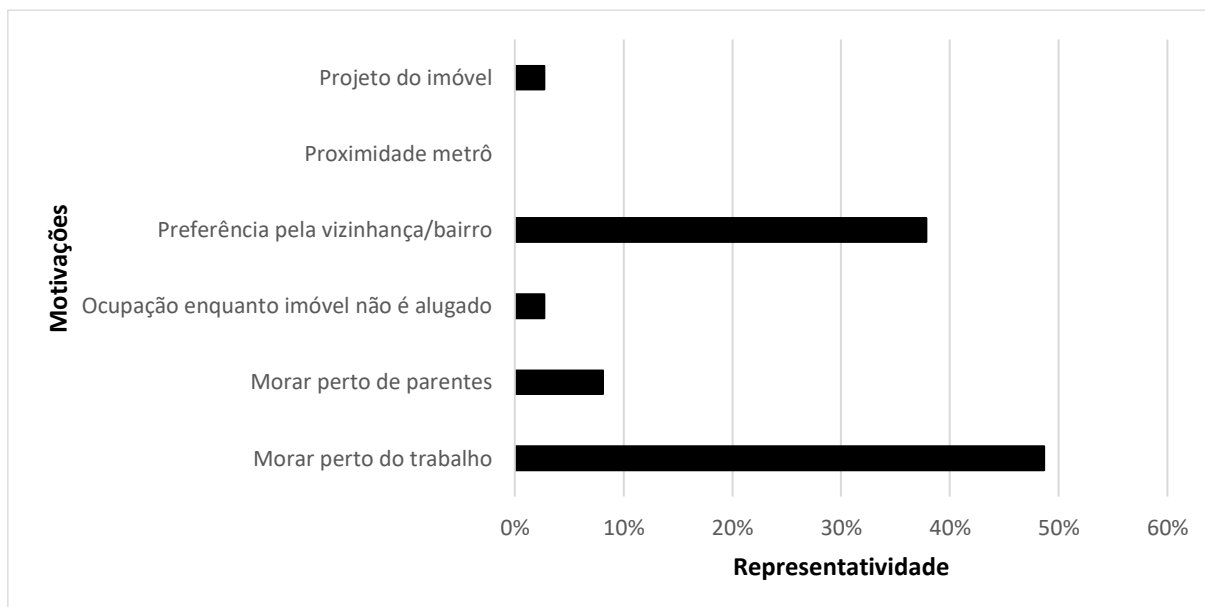
#### Formatação de produto

Sob a perspectiva de motivação para morar no local atual, as duas maiores motivações foram para todas as idades: morar perto do trabalho e preferência pela vizinhança/bairro. No entanto o peso que cada um desses fatores tem na decisão muda conforme a idade avança, sendo que morar perto do trabalho foi a principal motivação para 51% os entre 25 e 44 anos, havendo um pico de 67% para essa motivação na faixa dos 45 a 54 anos. Acima dos 55 anos, a motivação acabou sendo pulverizada entre alternativas diferentes.

O terceiro fator mais votado foi morar próximo a parentes, o que ajudou a somar 95% das motivações.

De forma geral, a maior parte das motivações para morar no imóvel atual vem dos atributos de localização. Os fatores não vinculados à localização constituíram apenas 5% das respostas: projeto do imóvel e ocupação temporária enquanto o imóvel não é locado.



**Gráfico 22 - Motivação para Morar no Local**

Fonte: Autor

Nota-se que houve ausência de respostas apontando proximidade do metrô como motivação para morar no local atual. Tal item poderia ter relevância para outros segmentos de renda, uma vez que conforme visto na bibliografia, o tipo de público influencia na relevância de atributos de formatação do produto. Por exemplo, público de baixa renda, como exemplificado no estudo de Venosa Filho (2016), poderia atribuir maior valor a este atributo, ao mesmo tempo que projeto do imóvel (que dentre as respostas está associado à exclusividade de design do imóvel) potencialmente não seria uma motivação.

Sobre o apartamento, de forma esperada o número de dormitórios majoritariamente se limitou a 1 dormitório para 97% dos casos, enquanto a despeito do tamanho, todo o conjunto ficou classificado nas faixas de 30 a 40 metros quadrados e de 40 a 50 metros quadrados.

Contrastando as características acima com a questão da mobilidade, foi possível detectar que a variação do número de quartos não influenciou na resposta do tempo que ainda se pretende morar no atual imóvel, resultando que a maioria vê a mobilidade acontecendo nos próximos 5 anos. Uma possível influência para esse comportamento está no critério subjetivo que se usa para considerar o imóvel como tendo 1 ou 2 quartos, uma vez que o projeto geral pode ser o mesmo, bastando uma parede não estrutural para fazer a diferença. Ao mesmo tempo, para o espectro de apartamentos menores entre 30 e 40 metros quadrados (critério menos subjetivo),

a expectativa de mudança nos próximos 5 anos aumenta 18% em relação aos apartamentos da faixa acima que vão até 50 metros quadrados (vai de 64% para 82%).

Foi possível também constatar que no momento que os moradores compraram o imóvel, houve aceitação de uma área menor para moradia, uma vez que 59% dos respondentes disseram que apartamento onde moram tem o tamanho menor que o tamanho inicialmente desejado. Tal constatação parece estar alinhada com Brandstetter (2007) que identificou que ao longo do curso da vida as decisões particulares e restrições individuais podem afetar em muitos casos a mudanças de preferências durante o procedimento de busca por uma nova residência. Na mesma linha, os autores Louviere & Timmermans (1990b) afirmam que muitos indivíduos ou famílias são forçados a decidir por imóveis que contenham menos opções de preferência.

A afirmação anterior é ainda mais confirmada para as faixas etárias de 25 a 34 anos e 35 a 44 anos, como se pode ver na tabela abaixo. No outro extremo, para a faixa de 55 ou mais anos, ocorre a situação inversa: morador em imóvel com o tamanho maior do que o inicialmente desejado.

**Tabela 15 - Tamanho Desejado**

Tamanho desejado	25 a 34	35 a 44	45 a 54	55 ou +
Imóvel tem o tamanho inicialmente desejado	35%	27%	67%	67%
Imóvel tem o tamanho menor do que inicialmente desejado	65%	73%	33%	0%
Imóvel tem o tamanho maior do que inicialmente desejado	0%	0%	0%	33%

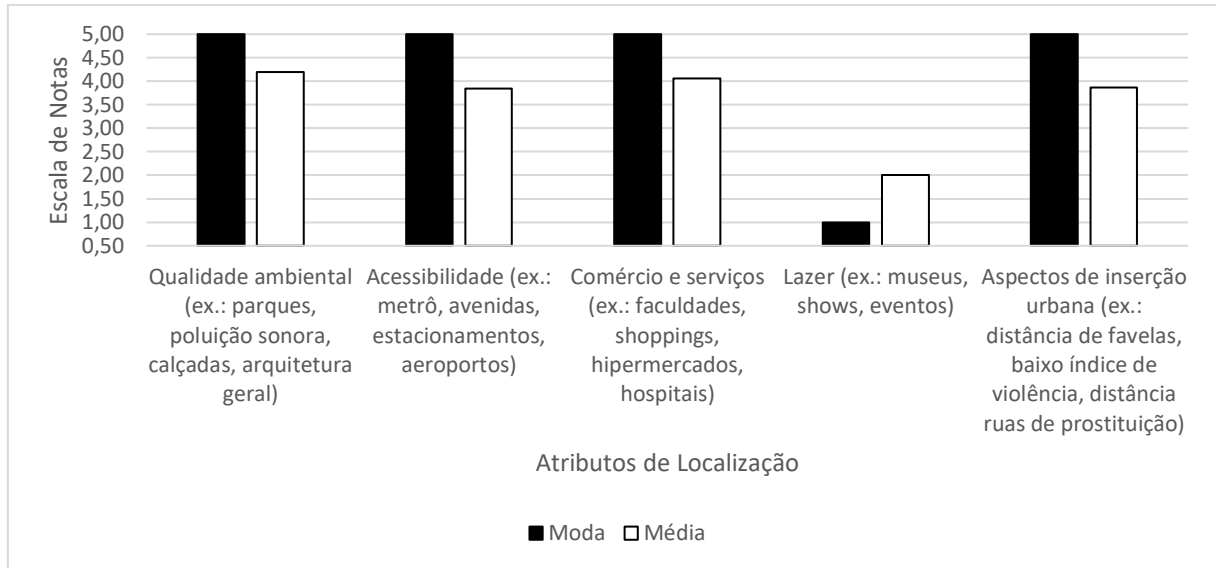
Fonte: Autor

Dentre os atributos de localização mencionados na enquete, os respondentes deram notas muito próximas para a maioria dos atributos, sendo as maiores notas médias as de Aspectos de Inserção Urbana, Comércio e serviços e Qualidade ambiental. O único atributo classificado como não relevante foi o Lazer (ex.: museus, shows e eventos), os demais foram classificados como muito relevantes.

Especificamente sobre o atributo Lazer (ex.: museus, shows e eventos), foi identificado que há uma variação muito grande entre as respostas, que apesar de colaborarem para uma nota média de 2,43 tiveram a moda igual a 1. Ou seja, enquanto a maioria das pessoas atribui nota de baixíssima relevância (moda), algumas poucas avaliações fizeram com que a média subisse

para um patamar mais de 2 vezes maior. Portanto, é possível que esse atributo seja importante para um grupo de pessoas (nicho), mas não expressa valor para uma parcela representativa do público estudado que mora nos apartamentos menores na zona sul.

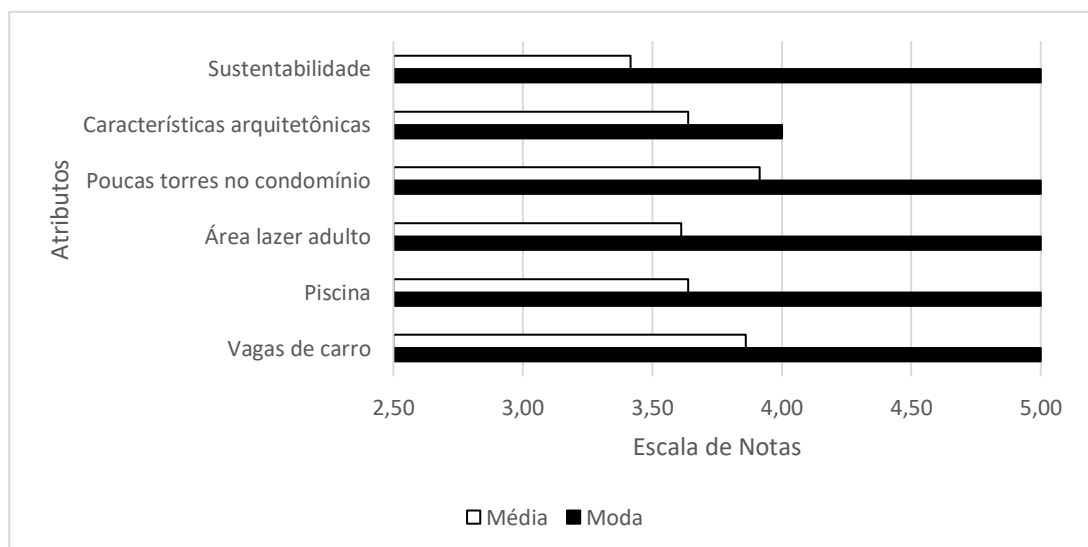
**Gráfico 23 - Atributos de Localização**



Fonte: Autor

Acerca dos atributos de produto, houve grande valorização dos itens indicados no gráfico a seguir: os classificados como muito relevantes (moda maior que 4) e, também, os atributos relevantes (moda entre 3 e 4).

**Gráfico 24 - Atributos Muito Relevantes e Relevantes do Edifício**

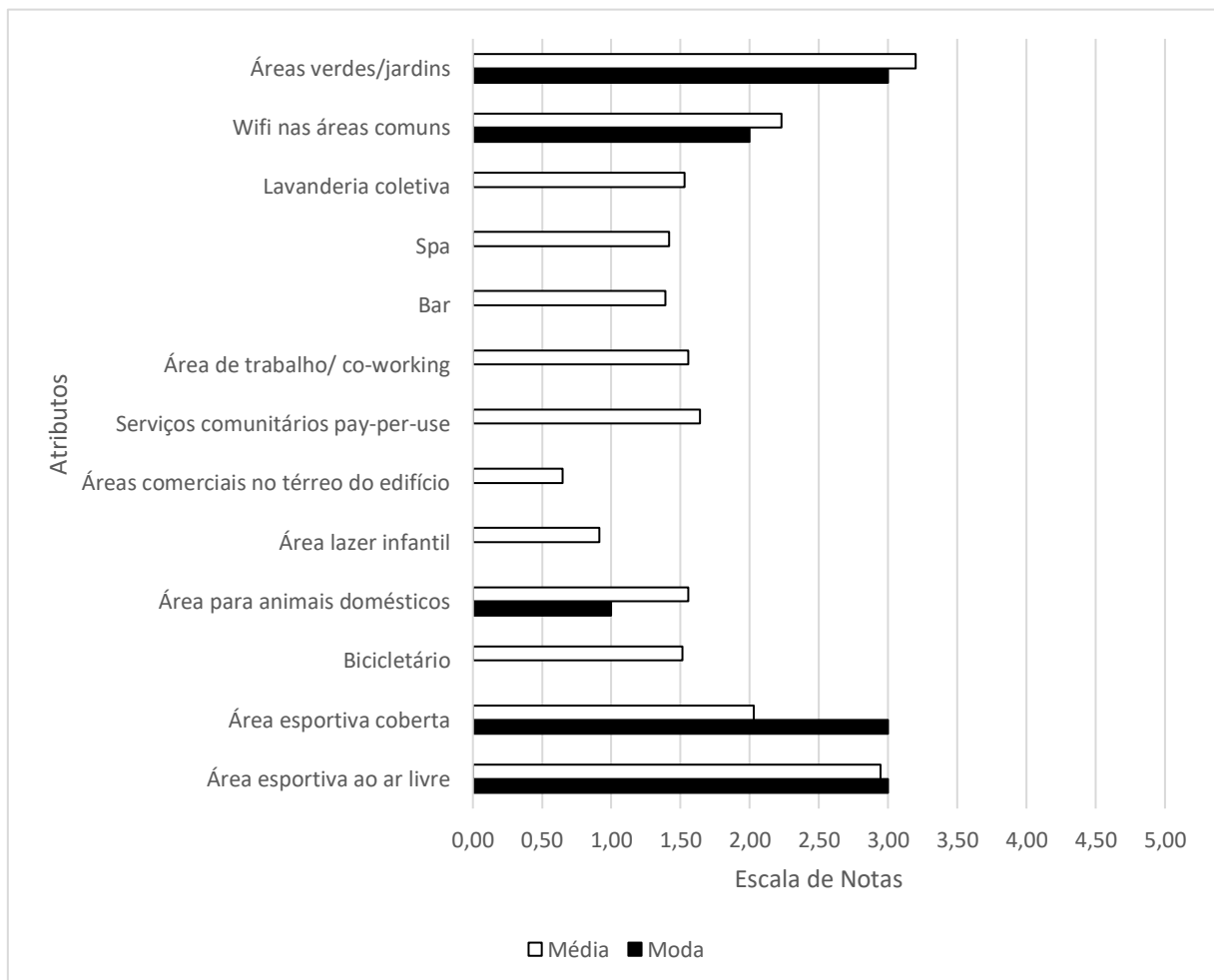


Fonte: Autor

O item vaga de carro recebeu uma grande atribuição de nota (relevância) para os moradores, enquanto bicicletário ficou num grau de relevância inferior. Tal comportamento deve ser reflexo da faixa socioeconômica que os respondentes se encontram. Tal fato está em linha com a ideia de que classes sociais mais bem apoderadas tendem a considerar atributos de produto mais custosos, como visto no trabalho de Pereira (2012), e diferentes dos relacionados a classes sociais mais baixas como visto nas discussões de Venosa Filho (2016).

De forma análoga ao gráfico anterior, os atributos do edifício com pouca relevância foram agrupados no gráfico a seguir, sendo que os classificados como atributos com pouca relevância (moda entre 2 e 3) e os não relevantes (moda menor que 2). Para diversos deles, a moda foi zero, por isso não aparece uma barra preta, conforme indicação da legenda.

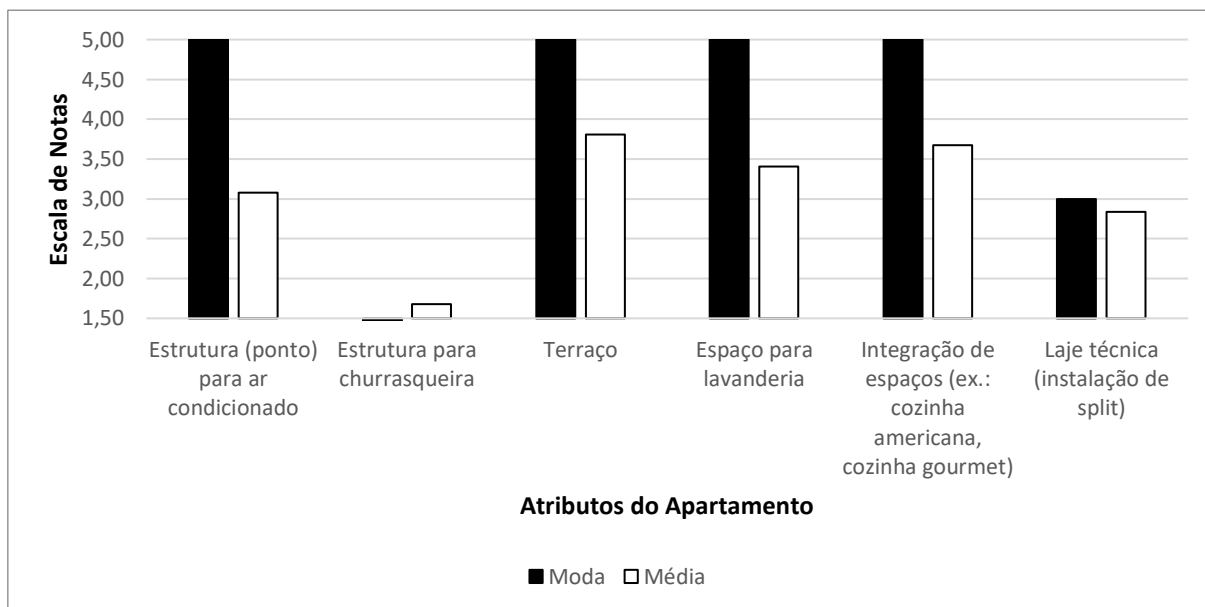
**Gráfico 25 – Atributos Pouco Relevantes e Não Relevantes do Edifício**



Fonte: Autor

Já com relação aos atributos do apartamento, quase todos foram classificados como muito relevantes (moda maior que 4), exceção feita à estrutura para churrasqueira que foi categorizada como não relevante (moda menor que 2). Adicionalmente, se considerarmos as notas médias que cada atributo recebeu, estrutura para ar condicionado e terraço são os mais valorizados.

**Gráfico 26 - Atributos do Apartamento**



Fonte: Autor

Observa-se que em ambos os tipos de atributos, tanto os relacionados ao apartamento, quanto aos do edifício, os moradores não atribuíram valor significativo a espaços/serviços de uso compartilhado, que levam para fora da unidade residencial experiências do dia a dia com por exemplo área de trabalho/coworking, serviços comunitários pay-per-use e lavanderia coletiva no edifício (enquanto ocorre valorização de espaço para lavanderia dentro do apartamento).

Adicionalmente foi atribuído pouco valor a áreas comerciais no térreo do edifício, fator que vai contra ao estímulo feito pelo atual plano diretor da cidade de São Paulo, que incentiva a construção de edifícios do uso misto, em linha com a ideia de proximidade de comércio para pessoas que se deslocam mais de transporte público do que de transporte particular.

A seguir, é apresentada a matriz objetivada no presente trabalho, distribuída em quatro páginas para melhor visualização de seus elementos. Na horizontal, as alternativas em cada uma das questões permitem encontrar as faixas etárias que são apresentadas em colunas verticais. Os valores indicam a frequência de ocorrência ou escala de importância atribuída pelos respondentes.

**Tabela 16 – Matriz Conjunto Estudado na Zona Sul de São Paulo**

Tópico predominante	Característica	25 a 34	35 a 44	45 a 54	55 ou +	Todas idades
Momento no Ciclo de Vida	<b>Composição família</b>					
	Solteiro sem filhos	85%	82%	67%	67%	81%
	Casal até (50 anos) sem filhos	10%	9%	33%	0%	11%
	Casal (acima de 50 anos) sem filhos	0%	0%	0%	33%	3%
	Solteiro com filhos em idade escolar	0%	9%	0%	0%	3%
	Casal (acima de 50 anos) com filhos	5%	0%	0%	0%	3%
	Solteiro com filhos em idade pré escolar	0%	0%	0%	0%	0%
	Casal até (50 anos) com filhos em idade pré escolar	0%	0%	0%	0%	0%
	Casal até (50 anos) com filhos em idade escolar	0%	0%	0%	0%	0%
	<b>Número pessoas na família</b>					
	1 pessoa	85%	91%	67%	67%	84%
	2 pessoas	10%	9%	33%	33%	14%
	3 pessoas	5%	0%	0%	0%	3%
	4 pessoas	0%	0%	0%	0%	0%
	<b>Formação acadêmica</b>					
	Ensino Superior	60%	64%	33%	33%	57%
	Pós Graduação	40%	36%	67%	67%	43%
	Ensino Técnico	0%	0%	0%	0%	0%
	<b>Cargo</b>					
Coordenador	50%	36%	33%	0%	41%	
Analista	35%	36%	0%	33%	32%	
Gerente	5%	9%	67%	33%	14%	
Presidente	5%	18%	0%	33%	11%	
Diretor	5%	0%	0%	0%	3%	
Capacidade Financeira	<b>Existência financiamento</b>					
	Com financiamento bancário	50%	55%	33%	33%	49%
	Imóvel não adquirido	40%	27%	0%	0%	30%
	Sem financiamento bancário	10%	18%	67%	67%	22%
	<b>Ajuda familiares</b>					
	Sem ajuda financeira de familiares	40%	55%	100%	100%	54%
	Imóvel não adquirido	40%	27%	0%	0%	30%
	Com ajuda financeira de familiares	20%	18%	0%	0%	16%
	<b>Faixa de renda</b>					
	Até 10 salários mínimos - R\$ 10.390	70%	73%	0%	33%	62%
	Até 15 salários mínimos - R\$ 15.585	20%	18%	100%	67%	30%
	Até 25 salários mínimos - R\$ 25.975	5%	0%	0%	0%	3%
	Acima ou igual a 30 salários mínimos - R\$ 31.170	0%	9%	0%	0%	3%
Até 5 salários mínimos - R\$ 5.195	5%	0%	0%	0%	3%	
Até 20 salários mínimos - R\$ 20.780	0%	0%	0%	0%	0%	

Tópico predominante	Característica	25 a 34	35 a 44	45 a 54	55 ou +	Todas idades
Histórico de Propriedade Habitacional	Propriedade imóvel atual					
	Adquirido	60%	73%	100%	100%	70%
	Alugado	40%	27%	0%	0%	30%
	Motivação compra					
	Morar	65%	73%	100%	67%	70%
	Imóvel não adquirido	35%	18%	0%	0%	24%
	Revender para usufruir valorização	0%	0%	0%	33%	3%
	Locar para renda	0%	9%	0%	0%	3%
	Motivação moradia					
	Morar perto do trabalho	45%	64%	67%	0%	49%
	Preferência pela vizinhança/bairro	45%	27%	33%	33%	38%
	Morar perto de parentes	10%	0%	0%	33%	8%
	Ocupação enquanto imóvel não é alugado	0%	0%	0%	33%	3%
	Projeto do imóvel	0%	9%	0%	0%	3%
	Proximidade metrô	0%	0%	0%	0%	0%
	Moradia anterior					
	Casa dos pais	75%	27%	33%	0%	51%
	Imóvel alugado	10%	18%	33%	0%	14%
	Imóvel comprado	0%	18%	33%	67%	14%
	Imóvel comprado com financiamento	5%	18%	0%	33%	11%
	Imóvel alugado compartilhado com não familiares	10%	18%	0%	0%	11%
	Imóveis comprados antes da moradia atual					
	0	90%	55%	33%	0%	68%
	2	10%	27%	33%	33%	19%
	5 ou mais	0%	18%	0%	33%	8%
	3	0%	0%	0%	33%	3%
	4	0%	0%	33%	0%	3%
	Pretensão de mobilidade					
	Pretende morar no imóvel por até 2 anos	70%	45%	0%	33%	54%
	Pretende morar no imóvel indefinidamente	10%	27%	100%	33%	24%
	Pretende morar no imóvel por até 5 anos	20%	27%	0%	33%	22%

Tópico predominante	Característica	25 a 34	35 a 44	45 a 54	55 ou +	Todas idades
Formatação de Produto	Importância atributos localização					
	Qualidade ambiental (ex.: parques, poluição sonora, calçadas, arquitetura geral)	Muito relevante	Muito relevante	Muito relevante	Relevante	Muito relevante
	Acessibilidade (ex.: metrô, avenidas, estacionamentos, aeroportos)	Muito relevante	Muito relevante	Muito relevante	Não relevante	Muito relevante
	Comércio e serviços (ex.: faculdades, shoppings, hipermercados, hospitais)	Muito relevante	Muito relevante	Relevante	Relevante	Muito relevante
	Lazer (ex.: museus, shows, eventos)	Não relevante	Relevante	Relevante	Não relevante	Não relevante
	Aspectos de inserção urbana (ex.: distância de favelas, baixo índice de violência, distância ruas de prostituição)	Muito relevante	Pouco relevante	Muito relevante	Relevante	Muito relevante
	Tamanho imóvel atual					
	De 30 a 40 metros quadrados	65%	55%	67%	67%	62%
	De 40 a 50 metros quadrados	35%	45%	33%	33%	38%
	De 20 a 30 metros quadrados	0%	0%	0%	0%	0%
	Número dormitórios moradia atual					
	1 quarto	95%	100%	100%	100%	97%
	2 quartos	5%	0%	0%	0%	3%
	3 quartos	0%	0%	0%	0%	0%
	4 quartos ou mais	0%	0%	0%	0%	0%
	Tamanho desejado					
	Imóvel onde moro tem o tamanho menor do que inicialmente desejado	65%	73%	33%	0%	59%
	Imóvel onde moro tem o tamanho inicialmente desejado	35%	27%	67%	67%	38%
	Imóvel onde moro tem o tamanho maior do que inicialmente desejado	0%	0%	0%	33%	3%
	Importância atributos apartamento					
	Estrutura (ponto) para ar condicionado	Muito relevante	Pouco relevante	Muito relevante	Muito relevante	Muito relevante
	Estrutura para churrasqueira	Pouco relevante	Não relevante	Não relevante	Não relevante	Não relevante
	Terraço	Muito relevante	Pouco relevante	Muito relevante	Pouco relevante	Muito relevante
	Espaço para lavanderia	Muito relevante	Relevante	Pouco relevante	Não relevante	Muito relevante
	Integração de espaços (ex.: cozinha americana, cozinha gourmet)	Pouco relevante	Pouco relevante	Muito relevante	Pouco relevante	Muito relevante
	Laje técnica (instalação de split)	Pouco relevante	Pouco relevante	Muito relevante	Muito relevante	Muito relevante



Tópico predominante	Característica	25 a 34	35 a 44	45 a 54	55 ou +	Todas idades
Formatação de Produto	Importância atributos edifício					
	Área esportiva ao ar livre	Pouco relevante	Pouco relevante	Pouco relevante	Não relevante	Pouco relevante
	Área esportiva coberta	Pouco relevante	Pouco relevante	Não relevante	Não relevante	Pouco relevante
	Vagas de estacionamento (carro)	Muito relevante	Muito relevante	Muito relevante	Muito relevante	Muito relevante
	Bicicletário	Não relevante	Não relevante	Relevante	Não relevante	Não relevante
	Piscina	Muito relevante	Muito relevante	Muito relevante	Não relevante	Muito relevante
	Área para animais domésticos (higiene e playground)	Não relevante	Não relevante	Não relevante	Não relevante	Não relevante
	Área lazer infantil (brinquedoteca, playground)	Não relevante	Não relevante	Não relevante	Não relevante	Não relevante
	Área lazer adulto (sala de jogos, bar, salão de festas, churrasqueira)	Muito relevante	Muito relevante	Pouco relevante	Não relevante	Muito relevante
	Áreas comerciais no térreo do edifício	Não relevante	Não relevante	Não relevante	Não relevante	Não relevante
	Serviços comunitários pay-per-use	Não relevante	Não relevante	Pouco relevante	Não relevante	Não relevante
	Área de trabalho/ co-working	Não relevante	Não relevante	Não relevante	Não relevante	Não relevante
	Bar	Não relevante	Não relevante	Não relevante	Não relevante	Não relevante
	Spa	Não relevante	Não relevante	Pouco relevante	Não relevante	Não relevante
	Lavanderia coletiva	Não relevante	Não relevante	Pouco relevante	Não relevante	Não relevante
	Wifi nas áreas comuns	Não relevante	Não relevante	Muito relevante	Pouco relevante	Não relevante
	Poucas torres no condomínio	Muito relevante	Muito relevante	Relevante	Muito relevante	Muito relevante
	Características arquitetônicas/fachada do empreendimento	Relevante	Relevante	Muito relevante	Pouco relevante	Relevante
	Áreas verdes/jardins	Não relevante	Pouco relevante	Relevante	Pouco relevante	Pouco relevante
	Sustentabilidade (coleta de águas pluviais para reuso, aquecimento solar, torneiras com temporizador)	Pouco relevante	Muito relevante	Relevante	Muito relevante	Muito relevante

## 5. Conclusão

A zona sul da cidade de São Paulo, apesar de conter bairros com perfis sociais distintos, possui uma quantidade representativa da população economicamente ativa. Este trabalho conclui sobre o conjunto estudado, residente nos bairros de Brooklin, Campo Belo, Santo Amaro, Itaim Bibi e Moema, envolvendo moradores com renda familiar majoritariamente entre 5 e 25 salários mínimos (R\$ 5.195 e R\$ 25.975 em 2020).

O conjunto estudado através de enquete se constitui de boa parte dos moradores adquirindo o apartamento onde habitam, ainda que este imóvel possua um tamanho menor que cinquenta metros quadrados e, também, menor do que o inicialmente desejado.

Observando os dados públicos sobre a população da zona sul e as respostas da enquete, foi possível verificar uma sinergia de que os moradores com idade de até 44 anos são um grupo representativo, e que pelo o verificado nas respostas à enquete, apresenta anseios específicos e não alinhados às premissas atual de marketing das construtoras, que primam pelas ideias de compartilhamento de ativos como alternativa à posse, redução de espaço das moradias e uso intensificado do transporte público e alternativo como o uso de bicicletas.

O número de lançamentos de apartamentos com um ou dois dormitórios é condizente com as respostas encontradas na aplicação da enquete, mas não reflete o anseio demonstrado pelos moradores, principalmente os mais jovens entre 25 e 44 anos, de que a unidade habitacional onde moram deveria ter tamanho maior. Portanto, onde aparentemente ocorre alinhamento entre oferta e demanda, percebe-se que há um comportamento de consumo ajustado à realidade do produto ofertado e não guiado pela preferência de atributos. Esse raciocínio pode não representar o que ocorre no universo da zona sul da cidade, no entanto, as respostas obtidas para o conjunto dos respondentes indicam que a formatação de produtos imobiliários na região pode estar equivocada para a faixa de renda e bairros em questão.

Adicionalmente, é possível antever o fato que poderá haver em anos futuros um excesso de demanda de unidades residenciais maiores, ao conciliar a necessidade por apartamentos maiores advindo das respostas da enquete, com a indicação da bibliografia de que geralmente se melhora o padrão do imóvel quando ocorre a mudança e a baixa ocorrência de lançamentos e venda de apartamentos com mais de dois dormitórios, em relação às unidades compactas.

Conforme respostas obtidas, para o conjunto de respondentes, tal possibilidade ocorreria num horizonte de até cinco anos.

O compartilhamento de ativos e espaços físicos está teoricamente em linha com uso intensificado de transporte público em substituição a meios tradicionalmente unânimes, como o uso de carro. Está também em linha com a possibilidade de morar perto do trabalho para evitar deslocamentos através da cidade na execução de tarefas do dia a dia. Nesse sentido, ao se analisar os atributos de localização, nota-se que foi classificada pelos respondentes da enquete como muito relevante a acessibilidade (ex.: metrô, avenidas, estacionamentos, aeroportos).

No entanto, para a motivação de moradia, morar perto do trabalho foi a resposta mais escolhida (49%) em detrimento da proximidade do metrô (que recebeu apenas 0% das respostas). Nesse sentido, pode-se concluir que o público que compõe o conjunto analisado valoriza sim a mobilidade na cidade, mas ainda considera importante se deslocar através de transporte particular. Esse entendimento está também em linha com a atribuição de grande nota ao atributo do edifício vaga de estacionamento (carro) e baixa atribuição de nota a bicicletário. Parte desse comportamento pode estar justificado pelo nível socioeconômico em que se encontra o público respondente estudado (faixa de renda), que possibilita escolher ter carro próprio na cidade de São Paulo. Adicionalmente, é possível que a qualidade do serviço público de transporte ainda não atenda satisfatoriamente os anseios dos respondentes quanto ao uso de metrô e, também, que a percepção de segurança não possibilite uma maior adesão ao transporte de bicicleta na cidade.

A matriz montada representa um conjunto do público da zonal sul que mora em bairros mais valorizados, conforme definido do objetivo desse trabalho. É possível portanto, que caso o estudo atual seja estendido para outras regiões ou públicos, uma configuração diferente de perfil de moradores será encontrada.

Ressalta-se o fato de que há uma divergência entre o tipo de imóvel que os respondentes da enquete desejam morar e os imóveis que vem sendo predominantemente ofertados pelas construtoras na região. Desse contraste, entende-se que o projeto de novos apartamentos poderia ser repensado, a fim de melhor atender os anseios do conjunto. Um planejamento de produto que considere a percepção dos moradores respondentes poderia ter uma aceitação rápida dessas pessoas, ainda mais considerando a expectativa de mobilidade apontada na enquete (entre 2 e

5 anos), que compreende período equivalente a um ciclo de produção de empreendimento residencial.

As diferentes faixas de idade dos moradores do conjunto estavam associadas a maiores variações de respostas para os elementos: propriedade (aquisição ou compra do imóvel), tipo de moradia anterior, expectativa de mobilidade, motivação para moradia no local atual e tamanho desejado do imóvel.

## 6. Referências Bibliográficas

ABDU, A.; et al. Assessment of Public Housing Affordability in Kano Metropolis, Nigeria. Artigo para a revista Social and Economic Geography, 2019. Disponível em: <http://pubs.sciepub.com/seg/4/1/1/index.html>. Acessado em: 26 Abril 2020.

ABIB, A. E. F. 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. Dissertação apresentada à Escola Politécnica da Universidade de São Paulo para obtenção do Título de Mestre. São Paulo. 2009. Disponível em [https://www.realestate.br/dash/uploads/sistema/images/File/arquivosPDF/DST\\_Abibi\\_Filho\\_Alfredo\\_Eduardo.pdf](https://www.realestate.br/dash/uploads/sistema/images/File/arquivosPDF/DST_Abibi_Filho_Alfredo_Eduardo.pdf). Acesso em: 01 Março 2020.

ALENCAR, C. T.; FREITAS, E. M.; MAURO, R. F. Sênior Housing: Proposta de Atributos para um Produto Habitacional Dirigido a um Nicho de Mercado em Crescimento. In: Latin American Real Estate Society: LARES, 2019, São Paulo. Anais... LARES, 2019. Disponível em [https://lares.architexturez.net/system/files/LARES-2019-16\\_DeFreitas\\_Filho\\_TavaresAlencar.pdf](https://lares.architexturez.net/system/files/LARES-2019-16_DeFreitas_Filho_TavaresAlencar.pdf). Acesso em: 01 Março 2020.

ALENCAR, C. T.; ROCHA LIMA JR, J. R. e MONETTI, E. Real Estate. Fundamentos para Análise de Investimentos. São Paulo: Elsevier. 2011.

ALENCAR, C.T; PASCALE, A. Atributos que Configuram Qualidade às Localizações Residenciais: Uma Matriz para Clientes de Mercado na Cidade de São Paulo. Boletim Técnico da Escola Politécnica da USP. São Paulo. 2006. Disponível em [http://durar.pcc.usp.br/files/text/publications/BT\\_00437.pdf](http://durar.pcc.usp.br/files/text/publications/BT_00437.pdf). Acessado em: 01 Maio 2019.

ALMEIDA, N. S. M. Riscos Relacionados Ao Real Estate Residencial e o Processo de Investimento Adotado Pelo Parceiros-Investidores Como Resposta. Monografia apresentada à Escola Politécnica da Universidade de São Paulo para obtenção do título de MBA. São Paulo. 2016. Disponível em [https://www.realestate.br/dash/uploads/sistema/Monografias\\_de\\_MBA/mono\\_nataliasoaresm atosdealmeida.pdf](https://www.realestate.br/dash/uploads/sistema/Monografias_de_MBA/mono_nataliasoaresm atosdealmeida.pdf). Acesso em: 01 Maio 2019.

ARAUJO, B.; SILVA, B.; SILVA, R. Comportamento do Consumidor no Mercado Imobiliário: Atributos Relevantes na Compra de Imóveis no Rio de Janeiro. In: The Latin American Council of Management Schools – CLADEA, 2013, Rio de Janeiro. Anais... XLVIII CLADEA, 2013. Disponível em <https://revistas.ufrj.br/index.php/scg/article/viewFile/13288/9110>. Acesso em: 27 Abril 2020.

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. Dissertação apresentada à Escola Politécnica da Universidade de São Paulo para obtenção do Título de Mestre. São Paulo. 2018. Disponível em <https://teses.usp.br/teses/disponiveis/3/3153/tde-19092018-075626/publico/RogérioCalilHaddadAtalaCorr18.pdf> . Acesso em: 01 Maio 2019.

BASRI, A.; et al. Housing Affordability: A Conceptual Overview for House Price Index. Artigo para a revista Procedia Engineering, 2011. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877705811029857>. Acessado em: 26 Abril 2020.

BRANDSTETTER, M. C. G. O.; HEINECK, F. M. Aspectos Conceituais e Metodológicos do Comportamento do Consumidor do Mercado Imobiliário: Uma Caracterização da Carreira Habitacional, 2005. Disponível em [http://www.repositorio.ufc.br/bitstream/riufc/6931/1/2005\\_art\\_lfmheineck\\_aspecto.pdf](http://www.repositorio.ufc.br/bitstream/riufc/6931/1/2005_art_lfmheineck_aspecto.pdf). Acesso em: 27 Abril 2020.

BRANDSTETTER, M. C. G. O.; HEINECK, F. M. Discussão Comportamental da Demanda – Variáveis de Influência para o Projeto do Produto Imobiliário. In: Encontro Nacional de Engenharia de Produção - ENEGEP, 2006, Fortaleza. Anais... UFC, 2006. Disponível em <http://www.repositorio.ufc.br/handle/riufc/7510>. Acesso em: 01 Março 2020.

BRANDSTETTER, M. C. G. O. Análise do Comportamento dos Clientes do Mercado Imobiliário com Ênfase na Mobilidade, Escolha e Satisfação Residenciais. Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção da Universidade Federal de Santa Catarina para obtenção do título de Doutor em Engenharia de Produção. Florianópolis. 2004.

Disponível em <https://repositorio.ufsc.br/xmlui/handle/123456789/87511>. Acesso em: 29 Fevereiro 2020.

BRANDSTETTER, M. C. G. O. Relação Entre Carreira Habitacional e o Conceito de Filtragem - Variáveis para o Projeto do Produto Imobiliário. In: Encontro Nacional de Engenharia de Produção - ENEGEP, 2007, Foz do Iguaçu. Anais... ENGEPE, 2007. Disponível em [http://www.abepro.org.br/biblioteca/enegep2007\\_TR610456\\_0410.pdf](http://www.abepro.org.br/biblioteca/enegep2007_TR610456_0410.pdf). Acesso em: 27 Abril 2020.

CAMPOS, R. B. A. "O mercado imobiliário residencial no município de São Paulo: uma abordagem de preços hedônicos espacial". Artigo para a revista Nova Economia, 2017. Disponível em: [http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0103-63512017000100303&lng=pt&tlng=pt](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-63512017000100303&lng=pt&tlng=pt). Acessado em: Maio/2019.

CASTRO, J. L. D. Análise dos impactos de Implantação de Empreendimentos Imobiliários em Eixos de Estruturação da Transformação Urbana do novo Plano Diretor da Cidade de São Paulo - Caso de empreendimentos voltados para o público de média renda". Monografia apresentada à Escola Politécnica da Universidade de São Paulo para obtenção do título de MBA. São Paulo. 2015. Disponível em: [https://www.realestate.br/dash/uploads/sistema/Monografias\\_de\\_MBA/Mono\\_JoaoCastro.pdf](https://www.realestate.br/dash/uploads/sistema/Monografias_de_MBA/Mono_JoaoCastro.pdf). Acessado em: 01 Maio 2019.

DEMOGRAPHIA. 16th Annual Demographia International Housing Affordability Survey: 2020. Disponível em: <http://www.demographia.com/dhi.pdf>. Acessado em: 29 Abril 2020.

GLAESER, E. L; GYOURKO, J. The Impact of Zoning on Housing Affordability. 2002. Disponível em: <https://law.yale.edu/sites/default/files/documents/pdf/hier1948.pdf>. Acessado em: 27 Abril 2020.

ROCHA LIMA JR, J. Planejamento do Produto no Mercado Habitacional. Boletim Técnico da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, São Paulo, 1993. Disponível em [http://www.pcc.usp.br/files/text/publications/BT\\_00110.pdf](http://www.pcc.usp.br/files/text/publications/BT_00110.pdf). Acesso em: 12 Dezembro 2019.

ROCHA LIMA JR, J. Corredores de Botequins. Carta do NRE – Núcleo de Real Estate da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, São Paulo, n. 34, 11 p., out-dez.2013.

Disponível em [http://www.realestate.br/dash/uploads/sistema/Carta\\_do\\_NRE/cartanre34\\_4\\_13.pdf](http://www.realestate.br/dash/uploads/sistema/Carta_do_NRE/cartanre34_4_13.pdf). Acesso em: 25 Maio. 2019.

ROCHA LIMA JR, J. Planejamento do Produto Residencial Essência e Modernidade. Carta do NRE-Poli. São Paulo. 2019. Disponível em: [https://www.realestate.br/dash/uploads/sistema/Carta\\_do\\_NRE/cartanie55-1-19.pdf](https://www.realestate.br/dash/uploads/sistema/Carta_do_NRE/cartanie55-1-19.pdf). Acessado em: Abril/2019.

ROCHA LIMA JR, J. Movimentos de Preços de Imóveis Residenciais no Brasil: Crônica da Bolha Anunciada e os Preços Adiante. In: Latin American Real Estate Society: LARES, 2014, Rio de Janeiro. Anais... LARES, 2014. Disponível em [http://lares.org.br/Anais2014/artigos/RochaLima\\_Cronica.pdf](http://lares.org.br/Anais2014/artigos/RochaLima_Cronica.pdf). Acesso em: 01 Maio 2019.

ROCHA LIMA JR, J.; KUGA, T. K. Indicadores de Desempenho de Mercado Imobiliário Residencial. Artigo para o Congresso Lares. 2018. Disponível em: <http://lares.org.br/lares2018/pdfs/plenary/84.pdf>.

LOUVIERE, J. J.; TIMMERMANS, H. J. P. A Review of Recent Advances in Decompositional Preference and Choice Models. Artigo para a revista Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie, 1990a. Disponível em: <https://research.tue.nl/files/1735352/589575.pdf>. Acessado em: 23 Abril 2020.

LOUVIERE, J. J.; TIMMERMANS, H. J. P. Hierarchical Information Integration Applied to Residential Choice Behavior. Artigo para a revista Geographical Analysis, 1990b. Disponível em: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1538-4632.1990.tb00200>. Acessado em: 24 Abril 2020.

MARQUES, J. C. N.; MULLER, H. M. B. Análise dos fatores indutores da demanda no mercado habitacional estudantil para o desenvolvimento de empreendimentos do tipo Student Housing. In: Latin American Real Estate Society: LARES, 2019, São Paulo. Anais... LARES, 2019. Disponível em [https://lares.architexturez.net/system/files/LARES-2019-15\\_BremmMuller\\_DaCostaMarquesNeto.pdf](https://lares.architexturez.net/system/files/LARES-2019-15_BremmMuller_DaCostaMarquesNeto.pdf). Acesso em: 01 Março 2020.



MENDES, G.; TACHIZAWA, T. Como Fazer Monografia na Prática. São Paulo: Editora FGV. 2017.

NICO, M. Padrões de Mudança de Casa e Eventos de Vida: Uma Análise das Carreiras Habitacionais. Artigo para a revista Sociologia, 2014. Disponível em: <http://www.scielo.mec.pt/pdf/soc/v28/v28a06.pdf>. Acessado em: 27 Abril 2020.

PASCAL, A. Atributos que Configuram Qualidade às Localizações Residenciais: Uma Matriz para Clientes de Mercado na Cidade de São Paulo. Dissertação apresentada à Escola Politécnica da Universidade de São Paulo para obtenção do Título de Mestre. São Paulo. 2005. Disponível em:

[https://www.realestate.br/dash/uploads/sistema/images/File/arquivosPDF/DST\\_AndreaPascal\\_e.pdf](https://www.realestate.br/dash/uploads/sistema/images/File/arquivosPDF/DST_AndreaPascal_e.pdf). Acessado em: 26 Maio 2019.

PEREIRA, R. M. Proposta de Matriz de Atributos Importantes na Configuração de Produto para o Público do Luxo em Empreendimentos Imobiliários da Tipologia Segunda Residência em São Paulo: O Caso da Fazenda Boa Vista. Monografia apresentada à Escola Politécnica da Universidade de São Paulo para obtenção do título de MBA. São Paulo. 2012. Disponível em [https://www.realestate.br/dash/uploads/sistema/Monografias\\_de\\_MBA/mono\\_robertapereira.pdf](https://www.realestate.br/dash/uploads/sistema/Monografias_de_MBA/mono_robertapereira.pdf). Acesso em: 14 Março 2020.

RAMIREZ, G. L. Indicadores de Housing Affordability para o Mercado Brasileiro. Dissertação apresentada à Escola de Economia da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo para obtenção do Título de Mestre. São Paulo. 2013. Disponível em [http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/10565/Dissertacao\\_Guilherme\\_Ramirez\\_vf.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/10565/Dissertacao_Guilherme_Ramirez_vf.pdf?sequence=1&isAllowed=y). Acesso em: 27 Abril 2020.

Região 8 - Divisão do Município de São Paulo em Oito Regiões. 2015. Disponível em: [http://dados.prefeitura.sp.gov.br/pt\\_PT/dataset/regiao-8-divisao-do-municipio-de-sao-paulo-em-oito-regioes](http://dados.prefeitura.sp.gov.br/pt_PT/dataset/regiao-8-divisao-do-municipio-de-sao-paulo-em-oito-regioes)

SÃO PAULO. Lei 13.399/2002, de 2 de agosto de 2002. Dispõe sobre a criação de Subprefeituras no Município de São Paulo, e dá outras providências. São Paulo. 2002.

SÃO PAULO. Política de Desenvolvimento Urbano, Sistema de Planejamento Urbano e Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo. 2014. Disponível em: [https://gestaourbana.prefeitura.sp.gov.br/arquivos/PDE-Suplemento-DOC/PDE\\_SUPLEMENTO-DOC.pdf](https://gestaourbana.prefeitura.sp.gov.br/arquivos/PDE-Suplemento-DOC/PDE_SUPLEMENTO-DOC.pdf). Acessado em: Novembro/2019.

SILVEIRA, C. F. B. A proposta da Operação Urbana Consorciada Água Branca: uma análise dos mecanismos de indução à produção de habitação para as faixas de renda média e média baixa. Monografia apresentada à Escola Politécnica da Universidade de São Paulo para obtenção do título de MBA. São Paulo. 2014.

VENOSA FILHO, R. N. Atributos Que Impactam Nos Custos de Condomínio e suas Consequências: O Caso de Empreendimentos Econômicos da Cury Construtora e Incorporadora. Monografia apresentada à Escola Politécnica da Universidade de São Paulo para obtenção do título de MBA. São Paulo. 2016. Disponível em [https://www.realestate.br/dash/uploads/sistema/Monografias\\_de\\_MBA/mono\\_iubensnogueira\\_venosafilho.pdf](https://www.realestate.br/dash/uploads/sistema/Monografias_de_MBA/mono_iubensnogueira_venosafilho.pdf). Acesso em: 14 Março 2020.

VARANDAS JR, J. E. R. Interpretação da Influência das Variáveis Condicionantes da Demanda Pela Produção Habitacional Privada: Aplicação na Cidade de São Paulo Durante o Período de 1998 a 2008. Dissertação apresentada à Escola Politécnica da Universidade de São Paulo para obtenção do Título de Mestre. São Paulo. 2010. Disponível em <https://www.realestate.br/site/conteudo/pagina/1,51+DISSERTAÇÕES-DE-MESTRADO.html>. Acesso em: 01 Março 2020.

WEIDMANN, B; KELLY, J. F., What Matters Most ? Housing Preferences Across Australian Population, Grattan Institute, 2011.

## 7. Anexos

## Classificação dos Distritos em Zonas Classificação Oficial

Distrito	Subprefeitura	Regiões	Zona
Bela Vista	Sé	Centro	Centro
Bom Retiro	Sé	Centro	Centro
Cambuci	Sé	Centro	Centro
Consolação	Sé	Centro	Centro
Liberdade	Sé	Centro	Centro
República	Sé	Centro	Centro
Santa Cecília	Sé	Centro	Centro
Sé	Sé	Centro	Centro
Ermelino Matarazzo	Ermelino Matarazzo	Leste II	Leste
Ponte Rasa	Ermelino Matarazzo	Leste II	Leste
Cidade Líder	Itaquera	Leste II	Leste
Itaquera	Itaquera	Leste II	Leste
José Bonifácio	Itaquera	Leste II	Leste
Parque do Carmo	Itaquera	Leste II	Leste
Artur Alvim	Penha	Leste I	Leste
Cangaíba	Penha	Leste I	Leste
Penha	Penha	Leste I	Leste
Vila Matilde	Penha	Leste I	Leste
Iguatemi	São Mateus	Leste II	Leste
São Mateus	São Mateus	Leste II	Leste
São Rafael	São Mateus	Leste II	Leste
Cidade Tiradentes	Cidade Tiradentes	Leste II	Leste
Itaim Paulista	Itaim Paulista	Leste II	Leste
Vila Curuçá	Itaim Paulista	Leste II	Leste
Guaianases	Guaianases	Leste II	Leste
Lajeado	Guaianases	Leste II	Leste
Jardim Helena	São Miguel	Leste II	Leste
São Miguel	São Miguel	Leste II	Leste
Vila Jacuí	São Miguel	Leste II	Leste
Aricanduva	Aricanduva/Vila Formosa/Carrão	Leste I	Leste
Carrão	Aricanduva/Vila Formosa/Carrão	Leste I	Leste
Vila Formosa	Aricanduva/Vila Formosa/Carrão	Leste I	Leste
Cursino	Ipiranga	Sul I	Sul
Ipiranga	Ipiranga	Sul I	Sul
Sacomã	Ipiranga	Sul I	Sul
Água Rasa	Mooca	Leste I	Leste
Belém	Mooca	Leste I	Leste
Brás	Mooca	Leste I	Leste

Distrito	Subprefeitura	Regiões	Zona
Mooca	Mooca	Leste I	Leste
Pari	Mooca	Leste I	Leste
Tatuapé	Mooca	Leste I	Leste
São Lucas	Vila Prudente	Leste I	Leste
Sapopemba	Vila Prudente	Leste I	Leste
Vila Prudente	Vila Prudente	Leste I	Leste
Butantã	Butantã	Oeste	Oeste
Morumbi	Butantã	Oeste	Oeste
Raposo Tavares	Butantã	Oeste	Oeste
Rio Pequeno	Butantã	Oeste	Oeste
Vila Sônia	Butantã	Oeste	Oeste
Barra Funda	Lapa	Oeste	Oeste
Jaguará	Lapa	Oeste	Oeste
Jaguaré	Lapa	Oeste	Oeste
Lapa	Lapa	Oeste	Oeste
Perdizes	Lapa	Oeste	Oeste
Vila Leopoldina	Lapa	Oeste	Oeste
Alto de Pinheiros	Pinheiros	Oeste	Oeste
Itaim Bibi	Pinheiros	Oeste	Oeste
Jardim Paulista	Pinheiros	Oeste	Oeste
Pinheiros	Pinheiros	Oeste	Oeste
Cachoeirinha	Casa Verde/Cachoeirinha	Norte II	Norte
Casa Verde	Casa Verde/Cachoeirinha	Norte II	Norte
Limão	Casa Verde/Cachoeirinha	Norte II	Norte
Jaçanã	Jaçanã/Tremembé	Norte I	Norte
Tremembé	Jaçanã/Tremembé	Norte I	Norte
Mandaqui	Santana/Tucuruvi	Norte I	Norte
Santana	Santana/Tucuruvi	Norte I	Norte
Tucuruvi	Santana/Tucuruvi	Norte I	Norte
Vila Guilherme	Vila Maria/Vila Guilherme	Norte I	Norte
Vila Maria	Vila Maria/Vila Guilherme	Norte I	Norte
Vila Medeiros	Vila Maria/Vila Guilherme	Norte I	Norte
Brasilândia	Freguesia/Brasilândia	Norte II	Norte
Freguesia do Ó	Freguesia/Brasilândia	Norte II	Norte
Anhanguera	Perus	Norte II	Norte
Perus	Perus	Norte II	Norte
Jaraguá	Pirituba	Norte II	Norte
Pirituba	Pirituba	Norte II	Norte
São Domingos	Pirituba	Norte II	Norte
Jabaquara	Jabaquara	Sul I	Sul
Campo Belo	Santo Amaro	Sul II	Sul
Campo Grande	Santo Amaro	Sul II	Sul
Santo Amaro	Santo Amaro	Sul II	Sul

Distrito	Subprefeitura	Regiões	Zona
Moema	Vila Mariana	Sul I	Sul
Saúde	Vila Mariana	Sul I	Sul
Vila Mariana	Vila Mariana	Sul I	Sul
Campo Limpo	Campo Limpo	Sul II	Sul
Capão Redondo	Campo Limpo	Sul II	Sul
Vila Andrade	Campo Limpo	Sul II	Sul
Cidade Dutra	Capela do Socorro	Sul II	Sul
Grajaú	Capela do Socorro	Sul II	Sul
Socorro	Capela do Socorro	Sul II	Sul
Cidade Ademar	Cidade Ademar	Sul II	Sul
Pedreira	Cidade Ademar	Sul II	Sul
Jardim Ângela	M'Boi Mirim	Sul II	Sul
Jardim São Luís	M'Boi Mirim	Sul II	Sul
Marsilac	Parelheiros	Sul II	Sul
Parelheiros	Parelheiros	Sul II	Sul

Fonte: O Autor

### Lançamentos em Unidades e VGV em São Paulo

Mês	Lançamentos São Paulo (unidades)	Lançamentos São Paulo (VGV R\$ milhões)
jan/04	588	89.73
fev/04	1401	340.78
mar/04	1867	755.87
abr/04	1284	376.04
mai/04	1457	555.7
jun/04	2113	566.07
jul/04	1304	564.87
ago/04	1542	482.77
set/04	3201	768.23
out/04	3786	982.42
nov/04	2233	901.66
dez/04	1774	428.68
jan/05	969	182
fev/05	1573	486.47
mar/05	2192	898.11
abr/05	1449	301.5
mai/05	1827	688.03
jun/05	1184	450.56
jul/05	771	174.26
ago/05	2585	818.13
set/05	2611	793.6
out/05	2627	1004.69
nov/05	2597	882.57
dez/05	4,53	1116.4
jan/06	327	109.17
fev/06	836	323.21
mar/06	1561	311.1
abr/06	1699	436.73
mai/06	2475	1492.75
jun/06	2719	894.63
jul/06	1116	344.91
ago/06	2442	977.36
set/06	1748	889.65
out/06	2241	828.87
nov/06	3727	1097.56
dez/06	4798	2070.42
jan/07	501	197.05
fev/07	869	424.18
mar/07	3266	1045.66
abr/07	2698	638.49
mai/07	2634	600.31
jun/07	3193	1031.76
jul/07	1666	446.02
ago/07	1,96	470.11
set/07	4879	2107.31
out/07	5943	1753.23
nov/07	3812	1120.03
dez/07	7569	2935.4

Mês	Lançamentos São Paulo (unidades)	Lançamentos São Paulo (VGV R\$ milhões)
jan/08	715	113
fev/08	2349	436.27
mar/08	3961	859.48
abr/08	1901	833.34
mai/08	3859	1440.63
jun/08	4027	1657.73
jul/08	2931	889.84
ago/08	3642	1167.19
set/08	2368	536.12
out/08	3541	968.01
nov/08	2518	865.29
dez/08	2663	1692.36
jan/09	382	212.2
fev/09	1211	227.52
mar/09	1561	544.97
abr/09	1061	260.93
mai/09	2,22	553.38
jun/09	1715	641.15
jul/09	2083	553.18
ago/09	3934	1080.11
set/09	4286	1163.14
out/09	2517	1148.74
nov/09	4035	1437.94
dez/09	6579	1850.15
jan/10	590	163.82
fev/10	1644	407.34
mar/10	3959	1301.02
abr/10	2,37	761.69
mai/10	2188	1011.5
jun/10	2,83	1008.36
jul/10	2582	895.87
ago/10	1741	632.1
set/10	3022	1422.8
out/10	5302	1725.6
nov/10	3,97	1985.02
dez/10	8001	3074.1
jan/11	701	210.5
fev/11	2902	1191.63
mar/11	1,53	795.21
abr/11	2129	1333.89
mai/11	3663	1597.7
jun/11	3187	1699.1
jul/11	2732	1106.3
ago/11	3715	1599.3
set/11	2763	1171.7
out/11	3229	1549.4
nov/11	4358	1956.9
dez/11	7,24	3320.1
jan/12	674	429
fev/12	1445	640.1

Mês	Lançamentos São Paulo (unidades)	Lançamentos São Paulo (VGV R\$ milhões)
mar/12	1578	867.1
abr/12	1622	716.6
mai/12	2353	1706.9
jun/12	1552	1011.8
jul/12	1825	714.1
ago/12	2078	995.5
set/12	3805	1511.5
out/12	2555	1766.8
nov/12	4894	2185.1
dez/12	4136	2439.1
jan/13	660	299.6
fev/13	1816	760.8
mar/13	2845	2439.7
abr/13	2716	1624.7
mai/13	2372	1252.8
jun/13	3574	2450.6
jul/13	1731	957.4
ago/13	3039	1536.3
set/13	2963	1642.6
out/13	2952	1674
nov/13	4997	2976.2
dez/13	4523	2609.5
jan/14	684	346.1
fev/14	940	565.5
mar/14	2795	1639.6
abr/14	2358	1314.6
mai/14	2582	1735.7
jun/14	2413	1215.2
jul/14	1129	425.1
ago/14	2405	1182.9
set/14	4106	2659
out/14	2512	1031.9
nov/14	6561	4332.6
dez/14	5,47	2504.7
jan/15	546	195.8
fev/15	872	367.7
mar/15	773	360.6
abr/15	3269	1412.6
mai/15	2475	1037.6
jun/15	2092	940.5
jul/15	825	510.7
ago/15	1,95	1033.4
set/15	1297	940.9
out/15	1769	668
nov/15	3525	2127.8
dez/15	3567	1765.1
jan/16	1,15	349.7
fev/16	179	113.6
mar/16	565	400.8
abr/16	695	261.6



Mês	Lançamentos São Paulo (unidades)	Lançamentos São Paulo (VGV R\$ milhões)
mai/16	1166	806
jun/16	2178	973.8
jul/16	1141	733.3
ago/16	1177	493
set/16	2165	1526.9
out/16	2849	1354.9
nov/16	3482	1805.1
dez/16	2612	1316.8
jan/17	718	275.8
fev/17	179	713.9
mar/17	1661	1060.1
abr/17	1058	695.2
mai/17	2651	977.6
jun/17	1502	906
jul/17	1089	578.8
ago/17	1579	779.3
set/17	2386	1452.6
out/17	2257	988.3
nov/17	6549	2654.5
dez/17	9,75	3337.1
jan/18	748	182.5
fev/18	341	203.1
mar/18	1566	954.3
abr/18	1201	733.4
mai/18	1721	1178.5
jun/18	2953	1360.4
jul/18	2854	998.5
ago/18	2,35	1040.2
set/18	2605	1557.9
out/18	5,3	2456.6
nov/18	6545	3442.9
dez/18	8,94	4010.6
jan/19	286	72.1
fev/19	870	539.7
mar/19	2081	1101.8
abr/19	3136	1258.9
mai/19	2594	2083.2
jun/19	9415	5091.4
jul/19	3567	1000.7
ago/19	6064	2412.7
set/19	4026	3423.4

Fonte: Secovi

## Enquete

1. Imóvel onde mora foi Adquirido ou Alugado?

- Alugado
- Adquirido

2. Se adquirido, na resposta acima, qual foi a motivação para a compra ?

- Locar para renda
- Morar
- Revender para usufrir da valorização
- Imóvel não adquirido

3. Condição de aquisição do imóvel (se adquirido), financiamento bancário:

- Sem financiamento bancário
- Com financiamento bancário
- Imóvel não adquirido

4. Condição de aquisição do imóvel (se adquirido), auxílio familiar:

- Sem ajuda financeira de familiares
- Com ajuda financeira de familiares
- Imóvel não adquirido

5. Em qual renda familiar os moradores se enquadram (considerando o salário mínimo R\$ 1.039 mensais)?

- Até 5 salários mínimos - R\$ 5,195
- Até 10 salários mínimos - R\$ 10,390
- Até 15 salários mínimos - R\$ 15,585
- Até 20 salários mínimos - R\$ 20,780
- Até 25 salários mínimos - R\$ 25,975
- Acima ou igual a 30 salários mínimos - R\$ 31,170

6.

Qual o nível de seu cargo na empresa que trabalha? Escolha o mais próximo:

- |                                  |                                   |
|----------------------------------|-----------------------------------|
| <input type="radio"/> Presidente | <input type="radio"/> Coordenador |
| <input type="radio"/> Diretor    | <input type="radio"/> Analista    |
| <input type="radio"/> Gerente    |                                   |

7. Qual alternativa melhor descreve a família que mora no apartamento?

- |  |   |
|--|---|
| <input type="radio"/> Solteiro sem filhos                      | <input type="radio"/> Casal (até 50 anos) com filhos em idade pré escolar |
| <input type="radio"/> Solteiro com filhos em idade pré escolar | <input type="radio"/> Casal (até 50 anos) com filhos em idade escolar     |
| <input type="radio"/> Solteiro com filhos em idade escolar     | <input type="radio"/> Casal (acima de 50 anos) sem filhos                 |
| <input type="radio"/> Casal (até 50 anos) sem filhos           | <input type="radio"/> Casal (acima de 50 anos) com filhos                 |

8. Quantas pessoas residem no apartamento?

- 1 pessoa
- 2 pessoas
- 3 pessoas
- 4 pessoas

9. Qual a maior formação acadêmica dentre os moradores?

- Ensino Técnico
- Ensino Superior
- Pós Graduação

10. Qual era a condição da sua moradia anterior?

- |   |   |
|---|---|
| <input type="radio"/> Casa dos pais                                   | <input type="radio"/> Imóvel comprado                   |
| <input type="radio"/> Imóvel alugado compartilhado com não familiares | <input type="radio"/> Imóvel comprado com financiamento |
| <input type="radio"/> Imóvel alugado                                  |   |

11. Já adquiriu imóveis anteriormente?

- |   |  |
|---|--|
| <input type="radio"/> Não                             | <input type="radio"/> Sim, esse é meu quarto imóvel          |
| <input type="radio"/> Sim, esse é meu segundo imóvel  | <input type="radio"/> Sim, já adquiri mais de quatro imóveis |
| <input type="radio"/> Sim, esse é meu terceiro imóvel |  |

12. Qual sua principal motivação para morar no local atual?

- Morar perto do trabalho
- Morar perto de parentes
- Preferência pela vizinhança/bairro
- Outro (favor especificar)

13. Qual a quantidade de dormitórios no apartamento?

- 1 quarto
- 2 quartos
- 3 quartos
- 4 quartos ou mais

14. Por quanto tempo pretende morar nesse apartamento?

- Pretendo morar no imóvel por até 2 anos
- Pretendo morar no imóvel por até 5 anos
- Pretendo morar no imóvel indefinidamente

15. Qual o tamanho de seu imóvel?

- De 20 a 30 metros quadrados
- De 30 a 40 metros quadrados
- De 40 a 50 metros quadrados
- Acima de 50 metros quadrados

16. Tamanho inicialmente desejado:

- Imóvel onde moro tem o tamanho inicialmente desejado
- Imóvel onde moro tem o tamanho menor do que inicialmente desejado
- Imóvel onde moro tem o tamanho maior do que inicialmente desejado

17. Quais atributos de localização você prioriza ? (dar nota de 1 a 5 em cada atributo, 1 para o de menor importância e 5 para o de maior importância, 0 para não importante):

	Nota
Qualidade ambiental (ex.: parques, poluição sonora, calçadas e arquitetura geral)	<input type="text"/>
Acessibilidade (ex.: metrô, avenidas, estacionamentos e aeroportos)	<input type="text"/>
Comércio e serviços (ex.: faculdades, shoppings, hipermercados e hospitais)	<input type="text"/>
Lazer (ex.: museus, lojas, shows e eventos)	<input type="text"/>
Aspectos sócio-econômicos (ex.: distância de favelas, baixo índice de violência e distância de ruas de prostituição)	<input type="text"/>

18. Quais atributos do edifício você prioriza (dar nota de 1 a 5 em cada atributo, 1 para o de menor importância e 5 para o de maior importância, 0 para não importante)

	Nota
Área esportiva ao ar livre	<input type="text" value=""/>
Área esportiva coberta	<input type="text" value=""/>
Vaga de estacionamento (carro)	<input type="text" value=""/>
Bicicletário	<input type="text" value=""/>
Piscina	<input type="text" value=""/>
Área para animais domésticos (higiene e playground)	<input type="text" value=""/>
Área lazer infantil (brinquedoteca, playground)	<input type="text" value=""/>
Área lazer adulto (sala de jogos, bar, salão de festas, churrasqueira)	<input type="text" value=""/>
Áreas comerciais no térreo do edifício	<input type="text" value=""/>
Serviços comunitários pay per use	<input type="text" value=""/>
Área de trabalho/ coworking	<input type="text" value=""/>
Bar	<input type="text" value=""/>
Spa	<input type="text" value=""/>
Lavanderia coletiva	<input type="text" value=""/>
Wifi nas áreas comuns	<input type="text" value=""/>
Poucas torres no condomínio	<input type="text" value=""/>
Características arquitetônicas/fachada do empreendimento	<input type="text" value=""/>
Áreas verdes/jardins	<input type="text" value=""/>
Sustentabilidade (coleta de águas pluviais para reúso, aquecimento solar, torneiras com temporizador)	<input type="text" value=""/>

19. Quais atributos do apartamento você prioriza? (dar nota de 1 a 5 em cada atributo, 1 para o de menor importância e 5 para o de maior importância, 0 para não importante):

	Nota
Estrutura (ponto na parede) para ar condicionado	<input type="text"/>
Estrutura para churrasqueira	<input type="text"/>
Terraço	<input type="text"/>
Espaço para lavanderia	<input type="text"/>
Integração de espaços (ex.: cozinha americana, cozinha gourmet)	<input type="text"/>
Laje técnica (instalação de split)	<input type="text"/>

20. Idade do respondente:

21. Quanto tempo mora no prédio:

22. Nome do prédio onde mora:

23. Nome do bairro onde mora:

24. Endereço do prédio (rua e número):

25. Empresa que trabalha:

26. Selecione setor de atuação: