

14ª Conferência Internacional da LARES

Edifício Manchete, Rio de Janeiro - Brasil
18, 19 e 20 de Setembro de 2014



As principais alterações no perfil do consumidor de apartamentos em Florianópolis, entre os anos 2001 e 2011

João Alberto da Costa Ganzo Fernandez, Dr. Eng.
Professor do Departamento de Construção Civil - IFSC
ganzofernandez@gmail.com

Roberto de Oliveira, PhD
Professor do Departamento de Pós-graduação em Eng. Civil - UFSC
roberto.oliveira@ufsc.br

João Carlos Godoy Ilha, M.Sc.
Doutorando do Departamento de Pós-graduação em Eng. Civil - UFSC
jgilha@uol.com.br

Resumo

Nos últimos anos, o mercado imobiliário da cidade de Florianópolis tem apresentado um crescimento muito grande se comparado com a maioria das outras capitais de estado e cidades do seu porte. Na década passada cresceu, segundo o IBGE, 23%. Para monitorar, subsidiar o planejamento estratégico do setor da construção local (SINDUSCON-Fpolis) e alimentar pesquisas acadêmicas sobre o assunto, desde 1995, a Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) vem entrevistando famílias potenciais compradoras de apartamentos com o escopo de traçar um perfil do consumidor e detectar as suas preferências em relação aos atributos típicos selecionados do futuro imóvel. Esta pesquisa procura determinar de onde o prospectivo grupamento familiar vem e qual a preferência de bairro pretende se estabelecer, bem como suas motivações (investimento, aumento de família, deixar de pagar aluguel, por exemplo), seguido de uma lista de atributos selecionados do apartamento (sacada na sala, piscina, salão de festas, por exemplo) que sejam indispensáveis, desejáveis, indiferentes ou rejeitáveis. Seguem-se informações relativas ao processo de compra (entrada mais prestações, por exemplo), terminando pela composição familiar (visando enquadramento no estágio do ciclo de vida familiar). O objetivo deste artigo é, portanto, apresentar e analisar as principais alterações no perfil do consumidor de apartamentos em Florianópolis, nesses 10 anos de pesquisa. Os resultados mais expressivos foram que: apartamentos de três quartos têm procura estável, a demanda para imóveis fora da Ilha dobrou, diminuiu a compra à vista. Quartos ensolarados, água quente encanada e sacada na sala são atributos que permaneceram na lista dos cinco mais imprescindíveis, e aumentou de forma expressiva o número de famílias com filhos adultos morando juntos.

Palavras-chaves: demanda habitacional, mercado imobiliário, Florianópolis.

14ª Conferência Internacional da LARES

Edifício Manchete, Rio de Janeiro - Brasil
18, 19 e 20 de Setembro de 2014



The main changes in the potential apartment buyers profile in Florianopolis, between 2001 and 2011

João Alberto da Costa Ganzo Fernandez, Dr. Eng.
Professor do Departamento de Construção Civil - IFSC
ganzofernandez@gmail.com

Roberto de Oliveira, PhD
Professor do Departamento de Pós-graduação em Eng. Civil - UFSC
roberto.oliveira@ufsc.br

João Carlos Godoy Ilha, M.Sc.
Doutorando do Departamento de Pós-graduação em Eng. Civil - UFSC
jgilha@uol.com.br

Abstract

In recent years, the real estate market of Florianópolis has shown a very strong growth compared to most other state capitals and cities of its size. In the past decade has grown, according to the IBGE, 23%. To monitor, support the strategic planning of the construction sector (SINDUSCON-Fpolis) and food academic research on the subject, since 1995, the Federal University of Santa Catarina (UFSC) is interviewing potential families buyers of apartments with scope to trace a consumer profiles and detect their preferences over the typical selected attributes of the future property. This research seeks to determine from where the prospective family grouping comes and what the preference of neighborhood it wants to settle, as well as its motivation (investment, increase family fails to pay rent, for example), followed by a list of selected attributes of the apartment (balcony in the living room, pool, party room, for example) that are essential, desirable, indifferent or objectionable. Following are information related to the purchase process (entry plus installments, for example), ending the family composition (targeting framing on the stage of the family life cycle). The purpose of this article is therefore to present and analyze the main changes in the consumer profile of apartment purchasers in Florianopolis, within those 10 years of research. The most significant results were that three-bedroom apartments have stable demand, the demand for real estate outside the Island doubled, decreased cash purchase, sunny rooms, running hot water and balcony in the living room are attributes that remain in the list of the 5 most essential, and increased dramatically the number of families with adult children living together.

Keywords: housing demand, housing market, Florianópolis.

1. INTRODUÇÃO

Desde 1995, a Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) vem entrevistando potenciais compradores de apartamentos na Capital, com o escopo de traçar um perfil do consumidor e detectar as suas preferências em relação aos atributos típicos do futuro imóvel.

Esse tipo de informação é importante para subsidiar o planejamento estratégico do setor da construção civil local, resultando em produtos mais bem elaborados e de acordo com as preferências dos públicos alvos.

Na última década, Florianópolis experimentou um crescimento vertiginoso de mais de 23%¹, cujas consequências principais, do ponto de vista urbano, foram o agravamento de problemas de infraestrutura, sobretudo acessibilidade em alguns bairros, e a inserção no seu mercado imobiliário de consumidores de outras regiões do país, acostumados a outros padrões de projeto e construção.

Diante deste cenário mutante, é de se esperar que tenham ocorrido alterações significativas no perfil do consumidor com relação às suas preferências. Para averiguar essa assertiva, compararam-se os dados referentes ao perfil e preferências dos potenciais compradores de apartamentos em Florianópolis, coletados e processados pela UFSC, nos anos 2001 e 2011.

O objetivo deste artigo é, portanto, apresentar e analisar as principais alterações no perfil do consumidor de apartamentos em Florianópolis, nesses 10 anos de pesquisa.

2. MÉTODO


Os dados utilizados foram coletados pela equipe pesquisadora², através do uso de um questionário (Figura 1), preenchido na presença do entrevistador, pelos potenciais compradores de apartamentos, durante os Salões de Imóvel dos anos 2001 e 2011. Os dados foram então processados e tabulados em planilha eletrônica.

É importante ressaltar que o formulário de pesquisa utilizado a partir de 2001, criado pelos autores, manteve-se praticamente inalterado nos dez anos seguintes, garantido a consistência da análise longitudinal dos dados, dentro do horizonte temporal escolhido (2001 a 2011).

¹ Fonte: IBGE, censo demográfico de 2010.

² Alunos da Graduação em Engenharia Civil, membros do Escritório Piloto de Engenharia Civil (EPEC) treinados para as entrevistas, sob a supervisão dos autores, bem com, eventualmente de alunos do IF-SC.

Figura 1 – Formulário do protocolo de pesquisa em 2005

PESQUISA DE DEMANDA POR APARTAMENTOS										 UFSC - 2005		
1. Nº DE QUARTOS DESEJADO				2. MORO EM:		3. NO BAIRRO OU CIDADE DE :			4. QUERO MORAR NO BAIRRO:			
1	2	3	4	CASA	APTO							
5. A PRINCIPAL RAZÃO PARA A AQUISIÇÃO DE UM APARTAMENTO NOVO É: (assinale apenas uma alternativa)												
MELHOR LOCALIZAÇÃO		DEIXAR DE PAGAR ALUGUEL			CASAMENTO		FILHOS MORAREM		OUTRA			
MAIS ESPAÇO		MELHOR PADRÃO CONSTRUTIVO			SEPARAÇÃO		INVESTIMENTO					
6. ATRIBUTOS DO IMÓVEL (assinale com um X)												
IMPRESCINDÍVEIS (deixo de comprar o apartamento se não tiver!) DESEJÁVEIS (não são imprescindíveis mas até pagaria a mais para ter) INDIFFERENTES INDESEJÁVEIS				IMPRESCINDÍVEL DESEJÁVEL INDIFFERENTE INDESEJÁVEL					IMPRESCINDÍVEIS (deixo de comprar o apartamento se não tiver!) DESEJÁVEIS (não são imprescindíveis mas até pagaria a mais para ter) INDIFFERENTES INDESEJÁVEIS	IMPRESCINDÍVEL DESEJÁVEL INDIFFERENTE INDESEJÁVEL		
BANHEIRA COM HIDROMASSAGEM												
ISOLAMENTO ACÚSTICO (do barulho dos vizinhos, da rua, descarga)												
SACADA NA SALA												
CHURRASQUEIRA NA SACADA												
PEQUENA DESPENSA OU ROUPARIA												
HOBBY BOX (porta tralhas no térreo)												
DUAS SUÍTES												
QUARTO DE EMPREGADA												
BANHEIRO DE SERVIÇO												
LAVABO												
COZINHA COM ESPAÇO PARA MESA												
ENTRADA DE SERVIÇO INDEPENDENTE												
ÁGUA QUENTE ENCANADA												
SALÃO DE FESTAS												
PISCINA												
QUADRA DE ESPORTES / PLAY GROUND												
NO MÍNIMO DUAS VAGAS NA GARAGEM												
SISTEMA DE SEGURANÇA SOFISTICADO												
MEDIDOR DE ÁGUA INDIVIDUAL												
SALA DE GINÁSTICA NO CONDOMÍNIO												
APENAS UM APARTAMENTO POR ANDAR												
NO MÁXIMO DOIS APTOS POR ANDAR												
UMA FACHADA SOFISTICADA												
UMA CONSTRUTORA RENOMADA												
UMA BELA VISTA DA SALA												
QUARTOS ENSOLARADOS												
7. VALOR TOTAL MÁXIMO QUE PRETENDO PAGAR PELO APARTAMENTO (EM REAIS)												
40.000	60.000	80.000	100.000	120.000	140.000	160.000	180.000	200.000	OUTRO			
8. CONDIÇÃO DE PAGAMENTO												
TENHO INTENÇÃO DE PAGAR À VISTA		PREFIRO FINANCIAR		VALOR QUE ACEITARIA PAGAR MENSALMENTE (EM REAIS)								
				200	400	600	800	1.000	1.200	1.400	1.600	OUTRO
				VALOR QUE ACEITARIA PAGAR DE ENTRADA (EM REAIS)								
				NADA	10.000	20.000	30.000	40.000	50.000	60.000	70.000	OUTRO
9. CICLO DE VIDA E COMPOSIÇÃO FAMILIAR (assinale com um X somente nas pessoas que irão morar no imóvel)												
Faixa Etária	0 a 5	6 a 10	11 a 20	21 a 30	31 a 40	41 a 50	51 a 60	Mais de 60				
Homem												
Mulher												
Filho 1												
Filho 2												
Filho 3												
Filho 4												
10. A MAIOR CRÍTICA QUE EU FAÇO AOS APARTAMENTOS EM OFERTA É: (assinale apenas uma alternativa)												
MUITA ÁREA DE LAZER		COZINHAS PEQUENAS		SALAS PEQUENAS		FACHADAS POBRES						
POUCA AREA DE LAZER		QUARTOS PEQUENOS		SACADAS PEQUENAS		NÃO TENHO CRÍTICAS						

A contextualização em relação às localidades citadas pelas famílias respondentes das pesquisas pode ser melhor entendida por meio de um esquema da cidade e arredores, mostrado no Mapa Esquemático 1.

Mapa Esquemático 1: Florianópolis e cercanias
 (Fonte: Adaptado pelos autores - Prefeitura Municipal de Florianópolis, 2014)



O esquema mostrado se omite com relação a aspectos geográficos relevantes, tais com montanhas, bem como a totalidade dos bairros da cidade; serve apenas para contextualizar as localidades diretamente citadas neste trabalho.

Centro e Agronômica se agrupam por estarem perto de todos os serviços de um centro de cidade. Trindade, Itacorubi, Córrego Grande e Santa Mônica são os bairros periféricos relativamente distanciados do centro, porém com o polo universidade que fica nos limites entre Córrego Grande, Pantanal e Trindade. Há também um Shopping Center na localidade do Santa Monica e diversas instituições importantes, como: CELESC, CREA, FIESC e UDESC.

Os bairros “continentais”, Estreito, Coqueiros e Capoeiras, constituem-se nas principais demandas da parte continental vizinha à Florianópolis. Estreito e Capoeiras são bairros tradicionais, com abundante oferta de serviços e comércio, já Coqueiros tem sua atratividade relacionada à proximidade com a área central e pelo seu charme e padrão social (status), reflexo de seu passado de balneário da elite da capital.

São José, município vizinho, que é composto dos principais bairros, Kobrasol, Barreiros e Campinas, pertence à Grande Florianópolis, sendo uma grande área de expansão imobiliária, que se desenvolve ao longo do eixo da BR-101.

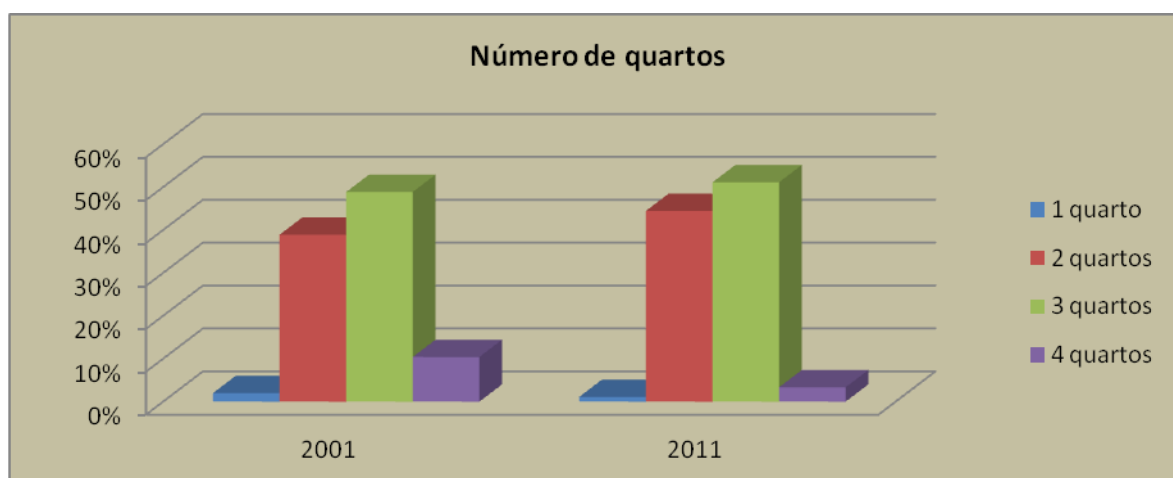
São José caracteriza-se pelo comércio, zonas industriais (que são proibidas em Florianópolis) e residenciais com grande interdependência de serviços públicos e diretamente conectada com o desenvolvimento da Ilha e Continente, gerando um fluxo diário intenso entre estas regiões com problemas de fluxo e acessibilidade.

3. RESULTADOS E DISCUSSÃO

3.1 Quanto ao número de quartos

A tipologia 3 quartos manteve-se estável nesses 10 anos, respondendo pela metade das preferências. Já a tipologia 2 quartos passou de 39% em 2001, para 44% das preferências. Houve, portanto, um aumento na procura por esse tipo de imóvel. Por outro lado, diminuiu significativamente a demanda por apartamentos de 4 quartos e 1 quarto.

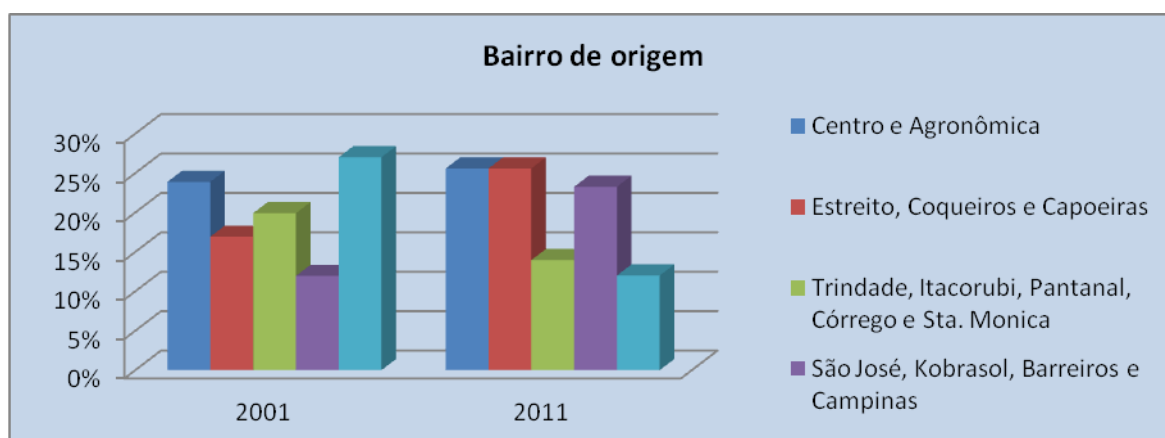
Figura 2 – Percentual de entrevistados para cada tipologia em relação ao número de quartos



3.2 Quanto ao bairro de origem

Em 2011, a metade dos entrevistados que pretendiam comprar apartamento tinha origem nos bairros continentais (Estreito, Coqueiros, Capoeiras) e o município de São José, conforme podem ser notados no Mapa Esquemático. Dez anos antes, apenas 29% dos entrevistados vinham desses bairros. Por outro lado, diminuiu a importância dos bairros vizinhos à UFSC, no percentual de potenciais compradores de apartamentos novos.

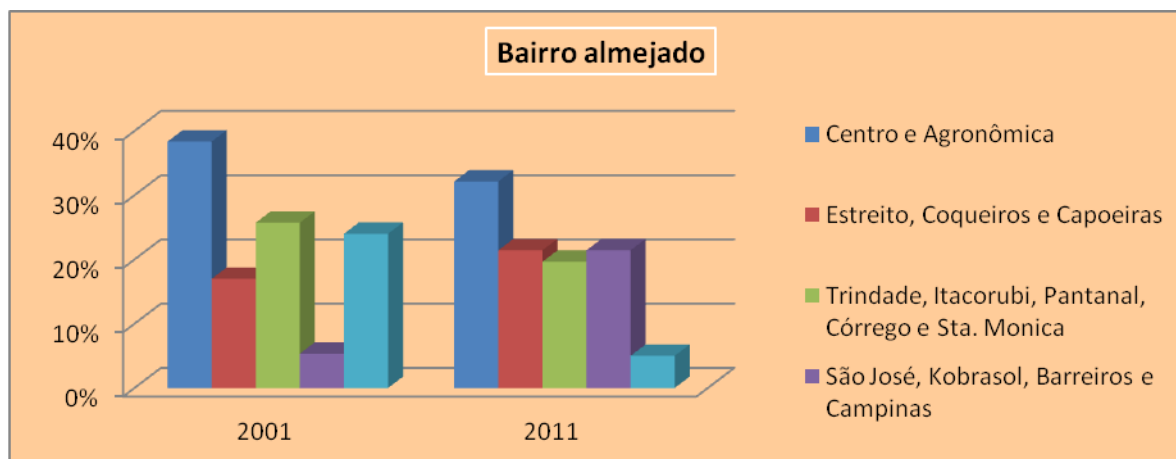
Figura 3 – Percentual de entrevistados para cada bairro de origem



3.3 Quanto ao bairro almejado

Em dez anos (2001 a 2011) houve uma ligeira queda na demanda pelos bairros localizados na Ilha. Por outro lado, aumentou a procura pelos bairros e municípios continentais. A demanda pelo Estreito, Coqueiros e Capoeiras passou de 17% em 2001 para 21% em 2011. Para o município de São José a demanda quadruplicou. Passou de 5% em 2001 para 21% em 2011.

Figura 4 – Percentual de entrevistados para cada bairro almejado



3.4 Quanto à principal razão para a mudança

Não houve alterações significativas nas principais razões declaradas que motivam a mudança nesses dez anos. Diminuíram, ligeiramente, a questão do espaço e deixar de pagar aluguel.

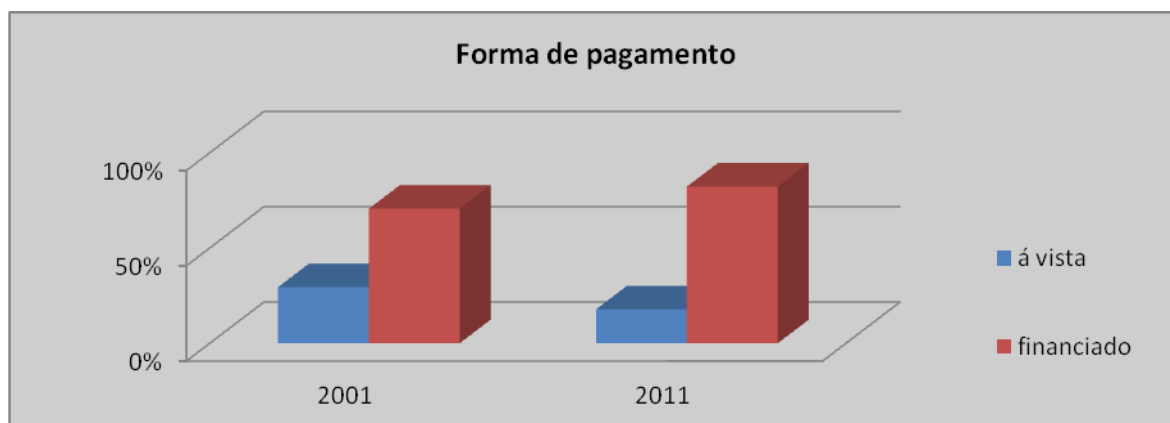
Figura 5 – Percentual de entrevistados para cada razão alegada para mudança



3.5 Quanto à forma de pagamento

Como era de se esperar, a abundância de oferta de crédito, em especial a implementação do programa de financiamento popular “minha casa minha vida” provocou um aumento no percentual de entrevistados que desejavam financiar o apartamento.

Figura 6 – Percentual de entrevistados para cada forma de pagamento preferida



3.6 Quanto aos atributos imprescindíveis

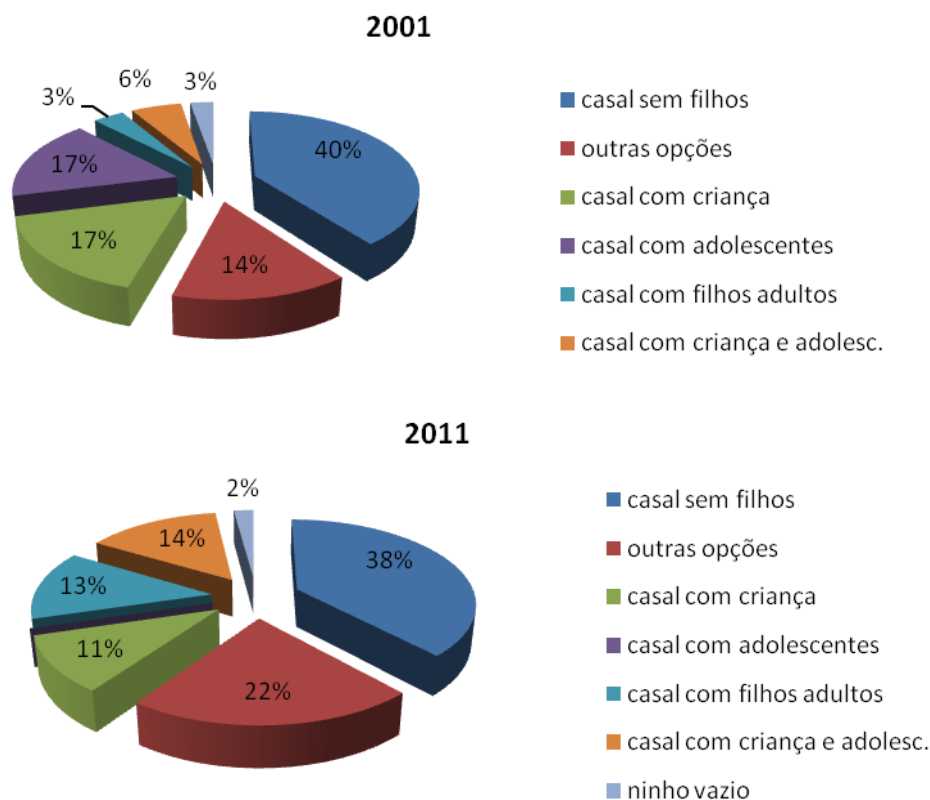
Em 2001, os cinco atributos mais imprescindíveis para os potenciais compradores de apartamentos eram: quartos ensolarados (79%), construtora renomada (49%), sacada na sala (48%), água quente encanada (48%) e cozinha com espaço para mesa (47%).

Em 2011, os quartos ensolarados continuaram como o atributo mais imprescindível de todos (71%). A sacada (48%) e a água quente encanada (52%) também permaneceram na lista dos cinco atributos mais imprescindíveis. Surpreendeu a entrada do salão de festas (54%) e churrasqueira na sacada (46%) na lista.

3.7 Quanto ao estágio do ciclo de vida familiar do potencial comprador

Na comparação dos dados de 2001 com 2011, surpreende os outros arranjos familiares, não tradicionais, que aumentou de 14% para 22%. Também aumentou o número de entrevistados com filhos criança e adolescente (de 6% para 14%) e apenas com filhos adultos (de 3% para 13%). Por outro lado, em 2011 não haviam mais famílias que tinham apenas filhos adolescentes. Esse grupo, em 2001, representava 17% da amostra.

Figura 7 – Percentual de entrevistados para cada estágio do ciclo de vida familiar



4. CONCLUSÃO

A comparação entre os resultados das pesquisas realizadas em 2001 e 2011 revelou as seguintes transformações nas preferências e no perfil dos potenciais compradores de apartamentos em Florianópolis:

a) Não houve alteração na demanda por apartamentos de 3 quartos. Tanto em 2001 como em 2011, essa tipologia é desejada pela metade dos entrevistados. Por outro lado, houve um aumento da procura por apartamentos de 2 quartos e diminuição da procura por apartamentos de 1 e 4 quartos.

b) Aumento significativo do número de potenciais compradores com origem nos bairros e municípios continentais (metade da demanda em 2011).

c) Dobrou a demanda pelos bairros e municípios continentais, que em 2011 alcançou quase a metade dos entrevistados (42%).

d) A oferta de crédito e os juros mais acessíveis provocou a diminuição em 38% do percentual de potenciais compradores dispostos a pagar à vista.

e) Quartos ensolarados, água quente encanada e sacada na sala são atributos que permaneceram na lista dos 5 mais imprescindíveis nos 10 anos da pesquisa. Em 2011, a

churrasqueira na sacada e o salão de festas foram as novidades na lista dos 5 atributos mais imprescindíveis.

f) Aumentou de forma expressiva o número de famílias com filhos adultos morando juntos.

Esses dados, que refletem as transformações ocorridas nos últimos dez anos no mercado de Florianópolis, servem de parâmetro para que as construtoras projetem seus empreendimentos em maior sintonia com os desejos e características do mercado local, cujo resultado é aumento na satisfação dos seus consumidores, incremento na velocidade de vendas e, como consequência, maximização dos lucros.