

FIEC
IEL

COMPI

P e s q u

MERCA IMOBILIÁRIO DA REGIÃO LESTE DE FORTALEZA

JULHO - 2001



Sindicato da Indústria da
Construção Civil do Ceará - **SINDUSCON**

Presidente da FIEC

JORGE PARENTE FROTA JÚNIOR

Superintendente do IEL/COMPI

VERA ILKA MEIRELES SALES

Coordenadora

MARGARET LINS TEIXEIRA GOMES

Pesquisadores

Cibele Queiroz

Marcos Paulo Alves

Neila Moura Paz

Auxiliadora Moura

Helena Soares

Tânia Maria Barros

Belmondo Rodrigues

Suyanne Martins

Vânia Pinto

Cinthia Moreira

Narjara Mathilde Brígido

Paulo Hermano Carvalho

Leonardo José Evangelista

Carlos Wagner Rios Pinto

André Lopes Loureiro

Aldicéia Barros

Cínthia Moreira

Lívia Maria Sales

FIEC/IEL/COMPI

AV: Barão de Studart, 1980 - Sobreloja

60.120-001 Fortaleza-CE

Fone: (0xx85)466.6512 -466.6503

Fax: (0xx85) 466.6504

Presidente do SINDUSCON/CE

CRISANTO FERREIRA DE ALMEIDA

SINDUSCON/CE

Sindicato da Indústria da Construção Civil do Ceará

Rua: Tomás Acioly, 840 8º andar Aldeota

60.135-180 Fortaleza/CE

Fone: (0xx85)246.1477 Fax: (0xx85)246.7397

e-mail: sinduscon@sinduscon-ce.com.br

APRESENTAÇÃO

O Sindicato da Indústria da Construção Civil do Ceará – SINDUSCON/CE, realizou este trabalho que objetiva identificar o perfil dos consumidores por imóveis residenciais de Fortaleza.

Os resultados foram agrupados em duas etapas. A primeira congrega todas as variáveis relacionadas com resultados gerais da pesquisa, mostrando quem são esses consumidores (perfil do entrevistado), características do imóvel atual, que tipo de imóvel desejam e como querem adquiri-lo. Na segunda etapa observa-se um maior detalhamento da primeira, onde utilizaram-se cruzamentos entre as variáveis pesquisadas.

A Diretoria do SINDUSCON/CE, responsável pelo desenvolvimento de vários outros projetos do Sindicato, direciona esforços, também, para esse tipo de projeto, por compreender que o conhecimento do mercado imobiliário, além de oferecer subsídios para reflexões de mudanças que visem um maior dinamismo, assegura o planejamento de projetos futuros baseado nas reais expectativas do consumidor local.

Neste contexto, o Sindicato disponibiliza este estudo para a sociedade de um modo geral, e, principalmente, para os empresários que investem no setor, ressaltando que este estudo, além de revelar os resultados de interesse da classe empresarial torna-se importante às instituições financeiras.

SUMÁRIO

1º PARTE DOS DADOS

Perfil dos Entrevistados, 6

- Sexo, 7
- Faixa Etária, 7
- Grau de Escolaridade, 8
- Renda Familiar, 8
- Estado Civil, 9
- Número de Dependentes, 9
- Número de Residentes, 10
- Profissão do Chefe da Família e das Pessoas que Compõem a Renda Familiar , 11

O Imóvel Atual,14

- Imóvel Atual, 15
- Situação Atual do Imóvel, 15
- Tipo de Financiamento, 16
- Satisfação dos Entrevistados, 16

Outros Bens, 17

- Possui Outro Imóvel, 18
- Número de Imóveis que Possuem, 18
- Tipo do Imóvel que Possuem, 19
- Finalidade do Imóvel Atual, 19

O Imóvel Novo, 20

- Imóvel Novo – Intenção de Compra, 21
- Previsão de Compra , 21
- Imóvel Desejado, 22
- Finalidade do Imóvel Novo, 22
- Condição do Imóvel, 23
- Tempo de Espera, 23
- 1º lugar - Preferência de Bairros, 24
- 2º lugar - Preferência de Bairros, 25
- 3º lugar - Preferência de Bairros, 26
- 1º lugar - Bairros Rejeitados, 27

- 2º lugar - Bairros Rejeitados, 28
- 3º lugar - Bairros Rejeitados, 29
- Tamanho do Imóvel Desejado, 30
- Tamanho do Imóvel Mínimo Aceitável, 30
- Tamanho do Imóvel que Jamais Compraria, 31
- Número de Quartos Sociais Desejados, 31
- Número de Suítes Desejadas, 32
- Número de Vagas na Garagem, 32
- Número Mín.de Quartos Sociais, Suítes e Vagas na Garagem, 33
- Infraestrutura Interna Desejada no Imóvel, 34
 - Todos os Entrevistados, 34
 - Entrevistados com Intenção de Compra, 34
- Infraestrutura Externa Obrigatória no Imóvel, 35
 - Todos os Entrevistados, 35
 - Entrevistados com Intenção de Compra, 36

Disponibilidade Financeira, 37

- Aquisição, 38
- Forma de Aquisição, 38
- Bens para Negociar como Entrada, 39
- Tipos de Bens para Negociar como Entrada, 39
- Estimativa de Preço dos Bens para Negociar como Entrada, 40
- Valor do Imóvel Desejado, 40
- Valor da Entrada, 41
- Valor da Mensalidade, 41
- Valor das Intercaladas Semestrais, 42

Principais Características do Imóvel Desejado, 43

- Fator Determinante no Momento da Aquisição – Entrevistados com Intenção de Compra, 44
- Stand de Vendas, 45
- Influência da Visita a Stand de Venda, 44
- Meio de Conhecimento das Ofertas de Imóvel, 46
- Características dos Imóveis, 47
 - Área Privada, 47
 - Área Externa, 48
 - Padrão de Acabamento, 49
 - Equipamentos, 50

2º PARTE DOS DADOS

- Classe Social X Renda Familiar, 52
- Classe Social X Previsão de Compra, 52
- Classe Social X Finalidade Principal do Imóvel Desejado, 53
- Forma de Aquisição X Renda Familiar, 53
- Tipo do Imóvel Desejado X Renda Familiar, 54

- Condição do Imóvel Desejado X Renda Familiar, 55
- Previsão de Compra X Renda Familiar, 56
- Tipo de Imóvel Desejado X Condição do Imóvel Desejado, 57
- Tipo do Imóvel Desejado X Finalidade do Imóvel Desejado, 58
- Tipo do Imóvel Desejado X Nº de Quartos Sociais, 59
- Nº de Vagas na Garagens X Nº de Quartos Sociais, 60
- Renda Familiar X Preço do Imóvel Desejado, 61
- Renda Familiar X Valor da Entrada, 62
- Renda Familiar X Valor das Mensalidades, 63
- Renda Familiar X Valor das Prestações Intercaladas, 64
- Renda Familiar X Nº de Suítes Desejadas, 65
- Renda Familiar X Nº de Quartos Desejados, 66
- Renda Familiar X Finalidade Principal do Imóvel Desejado, 67
- Valor da Mensalidade X Valor da Entrada, 68
- Finalidade do Imóvel Desejado X Tamanho Ideal do Imóvel Desejado, 69
- Tipo do Imóvel Desejado X Tamanho Ideal do Imóvel Desejado, 70
- Tempo de Espera X Previsão de Compra, 71
- Imóvel Novo – Grau de Importância X Fatores Determinantes na compra, 72
- Tipo do Imóvel X Preferências por Bairros, 73
- Finalidade do Imóvel Desejado X Tamanho Ideal do Imóvel X Tipo do Imóvel, 74
- Renda Familiar X Características do Imóvel – Área Externa, 75
- Residência Atual – Bairros X Entrevistados com Intenção de Compra, 77

Metodologia, 79

Considerações Finais, 83

1ª PARTE DOS DADOS

As análises apresentadas nessa etapa referem-se aos resultados gerais da pesquisa, trazendo os resultados isoladamente, por cada variável de avaliação, estando distribuídos em:

- 1. Perfil do Entrevistado**
- 2. O Imóvel Atual**
- 3. Outros Bens**
- 4. O imóvel Novo**
- 5. Disponibilidade Financeira**
- 6. Características do Imóvel Desejado**

PERFIL DO ENTREVISTADO

SEXO

FAIXA ETÁRIA

ESTADO CIVIL

GRAU DE INSTRUÇÃO

NÚMERO DE DEPENDENTES

NÚMERO DE PESSOAS

RESIDENTES

PROFISSÃO DO CHEFE DA

FAMÍLIA E DAS PESSOAS QUE

SEXO – FAIXA ETÁRIA

Em 460 entrevistados, 55% eram do sexo feminino e 45% do sexo masculino.

Do total de entrevistados, 31,7% tinham idade que variou de 21 a 34 anos, 50,9% foram indivíduos com idade entre 35 a 55 anos. Outros 17,4% tinham acima de 55 anos.



FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

FAIXA ETÁRIA	OCORRÊNCIAS	%
21 A 25 ANOS	76	16,5
26 A 34 ANOS	70	15,2
35 A 45 ANOS	127	27,6
46 A 55 ANOS	107	23,3
ACIMA DE 56 ANOS	80	17,4
TOTAL	460	100,00

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

GRAU DE ESCOLARIDADE

A grande maioria dos entrevistados (49,7%) possuem nível superior. 28,6% tem ensino médio completo. Os que possuem baixo grau de escolaridade (analfabeto a ensino fundamental completo) representam uma pequena parcela (6,5%) dos entrevistados na pesquisa.

GRAU DE ESCOLARIDADE	OCORRÊNCIAS	%
ENSINO FUND. INCOMPLETO	15	3,3
ENSINO FUND. COMPLETO	15	3,3
ENSINO MÉDIO INCOMPLETO	22	4,8
ENSINO MÉDIO COMPLETO	131	28,6
NÍVEL SUPERIOR	228	49,7
PÓS-GRADUAÇÃO	39	8,5
MESTRADO	8	1,8
TOTAL	458	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

Não Responderam: 02

RENDA FAMILIAR

A renda familiar mensal em 21,9% dos entrevistados variou entre R\$ 2.001,00 a R\$ 3.000,00. Em seguida, 15% dos pesquisados dividiram-se entre os níveis de renda de R\$ 3.001,00 a R\$ 4.000,00. Vale destacar que 14,6% dos entrevistados possuem renda familiar acima de R\$ 5.000,00.

RENDA FAMILIAR (R\$)	OCORRÊNCIAS	%
ATÉ 500,00	25	5,4
501,00 A 1000,00	61	13,2
1000,00 A 1500,00	64	13,9
1501,00 A 2000,00	52	11,3
2001,00 A 3000,00	101	21,9
3001,00 A 4000,00	69	15,0
4001,00 A 5000,00	21	4,6
ACIMA DE 5000,00	67	14,6
TOTAL	460	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

ESTADO CIVIL

56,2% do total de entrevistados são casados e 29,4% solteiros.



FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

NÚMERO DE DEPENDENTES

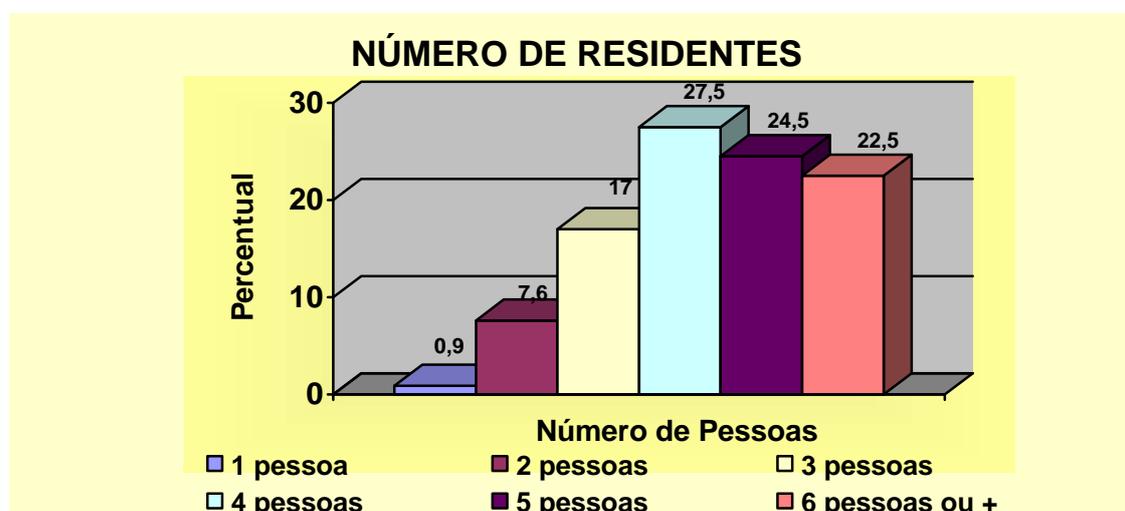
Verifica-se que 68,7% possuem filhos/dependentes, sendo que destes, 33,9% têm dois filhos e 27,2% possuem três filhos.

Nº DE DEPENDENTES	OCORRÊNCIAS	%
1 FILHO	52	16,5
2 FILHOS	107	33,9
3 FILHOS	86	27,2
4 FILHOS	43	13,6
ACIMA DE 4 FILHOS	28	8,8
POSSUEM FILHOS	316	68,7
NENHUM FILHO	144	31,3
TOTAL	460	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

NÚMERO DE RESIDENTES

Dado o resultado observado quanto ao número de filhos, constata-se que o padrão da família dos entrevistados está entre 4 a 5 pessoas residentes no mesmo domicílio, com participação em 52% dos consultados, aproximadamente.



FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

PROFISSÃO DO CHEFE DA FAMÍLIA E DAS PESSOAS QUE COMPÕEM A RENDA FAMILIAR

O conjunto de profissões apresentadas pela pesquisa revela tanto vínculo empregatício, como atividades liberais/autônomas. Pode-se destacar como principais atividades: Comerciante, Professor e funcionário Público, entre outras.

PROFISSÕES		Nº	%
1	APOSENTADO	107	23,3
2	PROFESSOR	78	16,9
3	COMERCIANTE	53	11,5
4	FUNCIONÁRIO PÚBLICO	45	9,8
5	EMPRESÁRIO	32	6,9
6	BANCÁRIO	29	6,3
7	AUTÔNOMO	26	5,6
8	ADVOGADO	23	5,0
9	ADMINISTRADOR	23	5,0
10	VENDEDOR	19	4,1
11	MÉDICO	18	3,9
12	CONTADOR	17	3,7
13	MILITAR	17	3,7
14	ECONOMISTA	12	2,6
15	PENSIONISTA	11	2,4
16	SECRETÁRIA	11	2,4
17	ANALISTA DE SISTEMAS	10	2,2
18	ENGENHEIRO ELÉTRICO	10	2,2
19	ASSISTENTE SOCIAL	9	2,0
20	ENGENHEIRO CIVIL	9	2,0
21	GERENTE ADMINISTRATIVO	9	2,0
22	AGRÔNOMO	8	1,7
23	COSTUREIRA	8	1,7
24	ENGENHEIRO	7	1,5
25	ENFERMEIRO	7	1,5
26	PSICÓLOGA	7	1,5
27	DENTISTA	6	1,3
28	TÉCNICO EM TELECOMUNICAÇÕES	6	1,3
29	AUDITOR	5	1,1
30	AUXILIAR DE ENFERMAGEM	5	1,1
31	CORRETOR	5	1,1
32	FARMACÊUTICO	5	1,1
33	FISIOTERAPEUTA	5	1,1
34	SUPERVISOR	5	1,1
35	VETERINÁRIO	5	1,1
36	DIRETOR	4	0,9
37	PROMOTOR	4	0,9
38	PUBLICITÁRIO	4	0,9
39	ARTESÃO	3	0,6
40	AUXILIAR DE ESCRITÓRIO	3	0,6
41	AUXILIAR DE LABORATÓRIO	3	0,6

Cont...

Cont...

PROFISSÕES		Nº	%
42	AUXILIAR DE PRODUÇÃO	3	0,6
43	BIBLIOTECÁRIA	3	0,6
44	CORRETOR DE SEGURO	3	0,6
45	DIGITADOR	3	0,6
46	GEÓLOGO	3	0,6
47	JARDINEIRO	3	0,6
48	MECÂNICO	3	0,6
49	MOTORISTA	3	0,6
50	TÉCNICO DE ELETRÔNICA	3	0,6
51	AGENTE ADMINISTRATIVO	2	0,4
52	AGRICULTOR	2	0,4
53	ARQUITETO	2	0,4
54	BIOQUÍMICO	2	0,4
55	CONSELHEIRO JURÍDICO	2	0,4
56	DECORADOR	2	0,4
57	FISCAL DA FAZENDA	2	0,4
58	NUTRICIONISTA	2	0,4
59	PEDAGOGA	2	0,4
60	POLICIAL	2	0,4
61	RECEPCIONISTA	2	0,4
62	SOCIÓLOGO	2	0,4
63	TAXISTA	2	0,4
64	TÉCNICO DE EDIFICAÇÕES	2	0,4
65	TOPÓGRAFO	2	0,4
66	AEROVIÁRIO	1	0,2
67	AUXILIAR DE COORDENAÇÃO	1	0,2
68	BOMBEIRO	1	0,2
69	COORDENADOR DE PRODUÇÃO	1	0,2
70	CAIXA	1	0,2
71	COORDENADOR DE ESCOLA	1	0,2
72	CONFERENCISTA	1	0,2
73	DOMÉSTICA	1	0,2
74	ENGENHEIRO MECÂNICO	1	0,2
75	ESTATÍSTICO	1	0,2
76	ESTETICISTA	1	0,2
78	FONOAUDIÓLOGA	1	0,2
79	HOTELEIRO	1	0,2
80	JORNALISTA	1	0,2
81	MANOBRISTA DE TREM	1	0,2
82	OFICIAL DE JUSTIÇA	1	0,2
83	OPERADOR DE SISTEMAS	1	0,2

Cont...

Cont...

PROFISSÕES		Nº	%
84	PECUARISTA	1	0,2
85	PESQUISADOR	1	0,2
86	PRESTADOR DE SERVIÇO	1	0,2
87	PROGRAMADOR	1	0,2
88	RADIOLOGISTA	1	0,2
89	REPRESENTANTE COMERCIAL	1	0,2
90	SOLDADOR	1	0,2
91	TURISMÓLOGO	1	0,2
92	TÉCNICO DE SEGURANÇA	1	0,2
93	TÉCNICO EM INFORMÁTICA	1	0,2
94	TESOUREIRO	1	0,2
95	TÉCNICO DE LABORATÓRIO	1	0,2

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

O IMÓVEL ATUAL

O IMÓVEL ATUAL É:

CASA / APARTAMENTO

PRÓPRIO / ALUGADO

ESTÁ QUITADO

É FINANCIADO

TIPO DE FINANCIAMENTO

IMÓVEL ATUAL

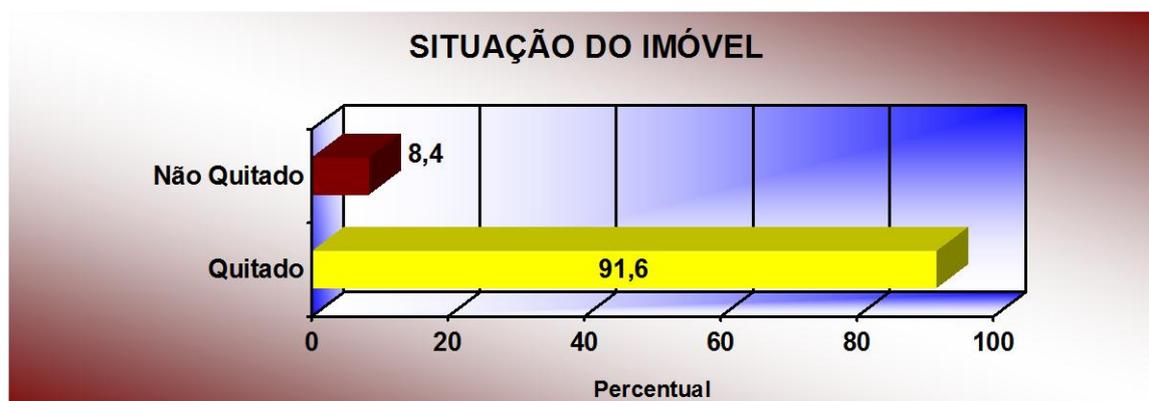
Dos entrevistados, 76,3% residem atualmente em casas e 23,7% em apartamentos. Destes imóveis, 84,1% são próprios, sendo 91,6% quitados, o que expressa boas perspectivas para a compra de um novo imóvel. 14,8% dos domicílios investigados são imóveis alugados.

RESIDÊNCIA ATUAL	OCORRÊNCIAS	%
CASA	351	76,3
APARTAMENTO	109	23,7
TOTAL	460	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

SITUAÇÃO ATUAL	OCORRÊNCIAS	%
PRÓPRIO	387	84,1
ALUGADO	68	14,8
OUTRO	5	1,1
TOTAL	460	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE



FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
NÃO RESPONDERAM: 68

IMÓVEL FINANCIADO

Dos imóveis não quitados (8,4%) utilizaram como fonte de financiadora instituições bancárias e construtoras.

TIPO DE FINANCIAMENTO

	%
CAIXA ECONÔMICA FEDERAL	75,7
SFH	6,1
COHAB	3,0
CONSTRUTORA	3,0
BANCOS (BB-PREVI/BEC)	6,1
OUTROS (HERANÇA/PARTICULAR)	6,1

FONTES: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
Nº de Imóveis Financiados: 33

SATISFAÇÃO DOS ENTREVISTADOS

Ainda com relação às atuais moradias, 48,4% dos entrevistados consideram-se satisfeitos com as suas instalações. Em seguida, 29,8% julgam-se muito satisfeitos com os seus imóveis. 12,2% dizem-se imparciais e apenas 6,3% encontram-se insatisfeitos.

SATISFAÇÃO	OCORRÊNCIAS	%
MUITO INSATISFEITO	15	3,3
INSATISFEITO	29	6,3
NEM SATISFEITO, NEM INSAT.	56	12,2
SATISFEITO	222	48,4
MUITO SATISFEITO	137	29,8
TOTAL	459	100,0

FONTES: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
Não Responderam: 01

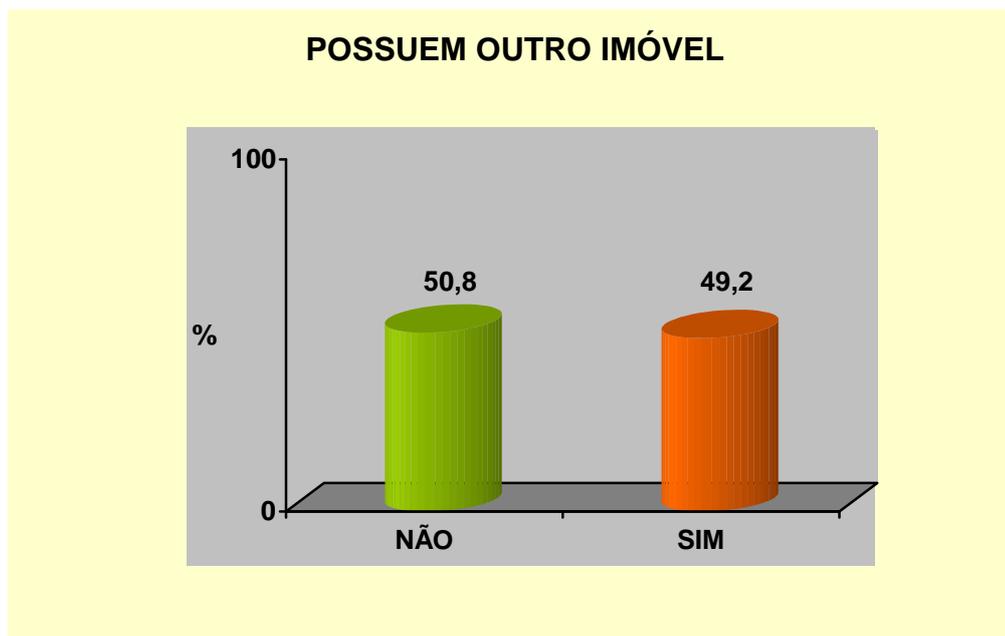
OUTROS BENS

POSSUEM OUTRO IMÓVEL
QUANTOS IMÓVEIS POSSUEM
TIPO DO IMÓVEL
FINALIDADE DESTES IMÓVEIS

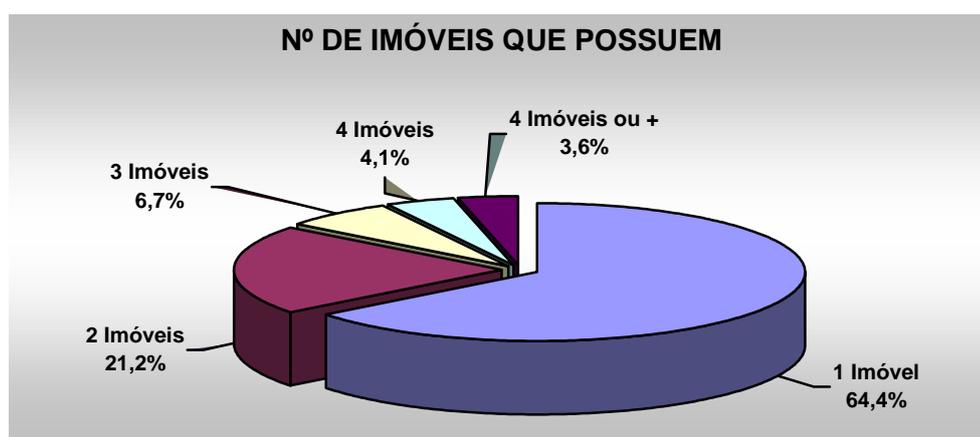
POSSUEM OUTRO IMÓVEL

Quanto ao item possui ou não outro imóvel além do que reside, observou-se uma sinuosa diferença, 50,8% dos entrevistados não possuem ainda outro imóvel, enquanto que 49,2% dizem possuir outro imóvel.

Segundo resultado da pesquisa, entre os 49,2% pesquisados que dizem possuir outro imóvel, 64,4% possuem pelo menos um imóvel, 21,2% possuem dois imóveis e 14,4% possuem acima de três imóveis.



FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
Não Responderam: 04



FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
Não Responderam: 04

SE POSSUEM OUTRO IMÓVEL, QUAL?

Observa-se na maioria das respostas que os entrevistados possuem, além do imóvel em que reside, outra casa como segundo imóvel, sendo responsável por 50,4% do total das respostas. Em segundo lugar, destaca-se o apartamento, com percentual de 30,9%.

TIPO DE IMÓVEL	OCORRÊNCIAS	%
CASA	114	50,4
APARTAMENTO	70	30,9
FLAT	23	10,2
SÍTIO	23	10,2
FAZENDA	6	2,7
OUTROS	34	15,0
TOTAL	226	-

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
OBS: ITEM DE MÚLTIPLA ESCOLHA

FINALIDADE DESTES IMÓVELS

Como finalidade principal para justificar a posse de outro imóvel, destaca-se a moradia de familiares com 42,6% das justificativas, seguida pelo imóvel destinado ao lazer com 30,8%.

FINALIDADE DO IMÓVEL	OCORRÊNCIAS	%
MORADIA DE FAMILIARES	101	42,6
RENDA	58	24,5
LAZER	73	30,8
INVESTIMENTO	34	14,4
OUTROS	10	4,2
TOTAL	-	-

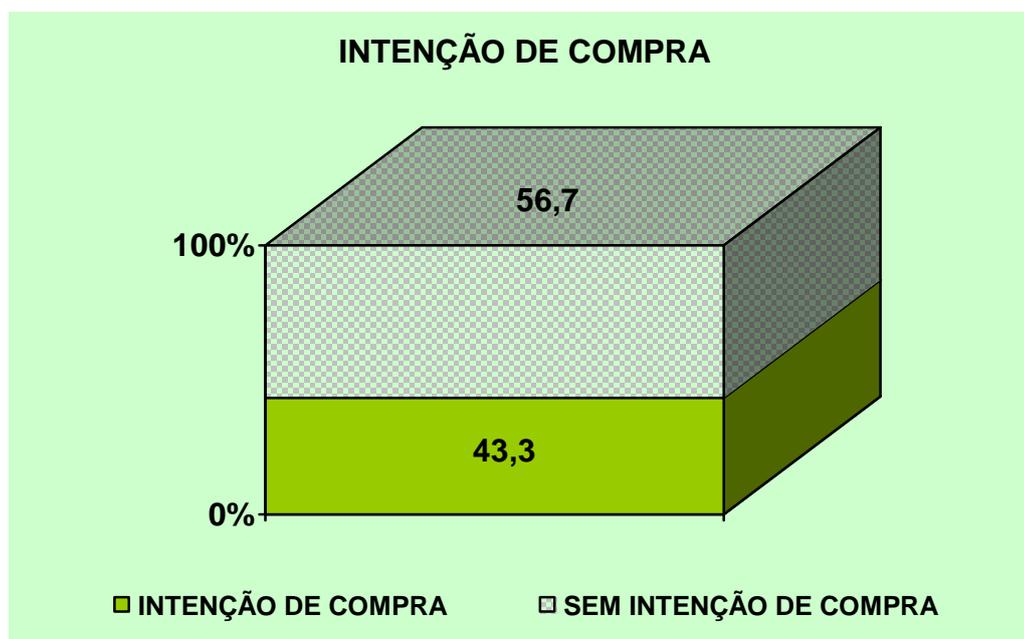
FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
OBS: ITEM DE MÚLTIPLA ESCOLHA

O IMÓVEL NOVO

INTENÇÃO DE COMPRA
FINALIDADE DA AQUISIÇÃO
TIPO DO IMÓVEL DESEJADO
DATA PREVISTA PARA
AQUISIÇÃO
MOTIVO DESTA DATA
BAIRROS PREFERIDOS
BAIRROS REJEITADOS
TAMANHO IDEAL
ATRIBUTOS DESEJADOS

IMÓVEL NOVO

Há intenção de compra em 43,3% dos entrevistados, destes 46,7% pertencem à classe social A e 53,3% à classe social B.



FORNTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

PREVISÃO DE COMPRA

A maioria das intenções de compra encontra-se no período de dois anos em diante, com 69,8%.

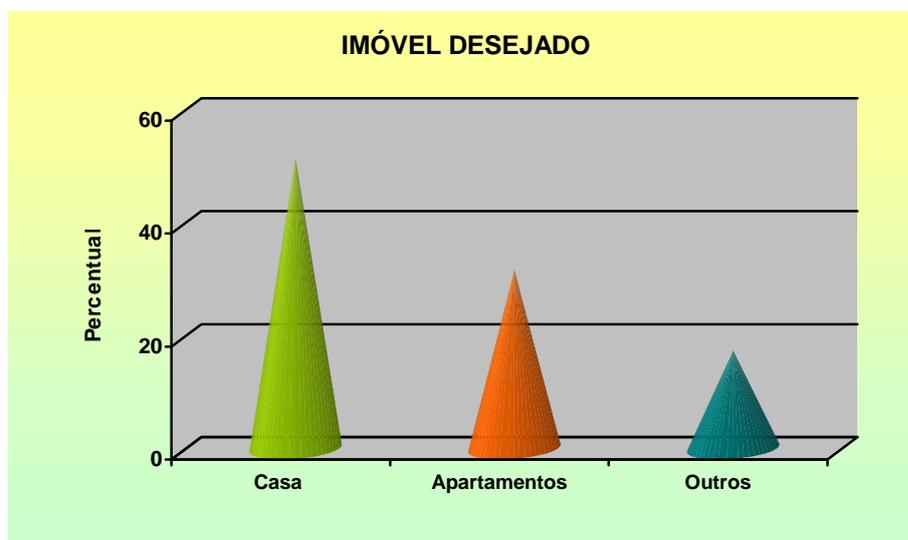
PREVISÃO DE COMPRA	OCORRÊNCIAS	%
3 MESES	15	7,5
6 MESES	16	8,1
12 MESES/ 1 ANO	29	14,6
ATÉ 2 ANOS	54	27,1
DEPOIS DE 2 ANOS	85	42,7
TOTAL	199	100,0

FORNTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

IMÓVEL DESEJADO

Quanto aos entrevistados que denotaram intenção de compra, o desejo da maioria é adquirir um imóvel do tipo casa (51,2%). Os demais, 31,5% tendenciosos a adquirir apartamento e 17,3% outros tipos de imóveis (Sítios, *Flat*, Terrenos, Fazendas, Salas Comerciais, Casas de Praia).

Dada a intenção de compra, independente do produto a adquirir, observou-se que a maioria dos entrevistados só decidiriam a compra de um imóvel com a ajuda de mais alguém da família (58,6%).



FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

FINALIDADE DO IMÓVEL NOVO

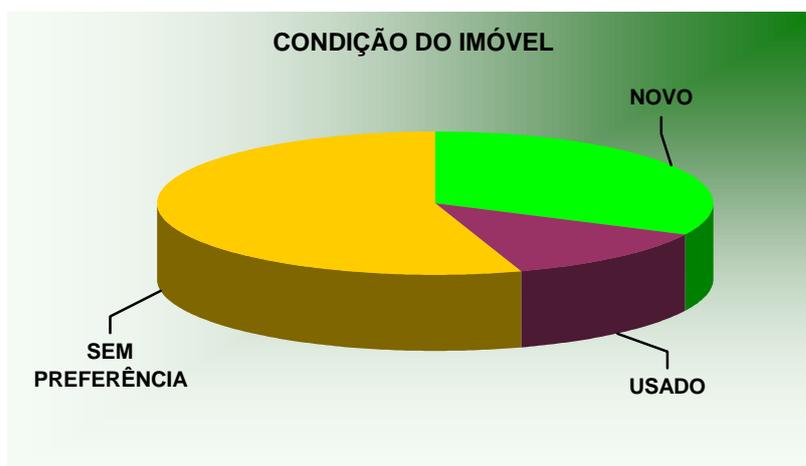
O desejo de adquirir imóvel para uso próprio é bastante significativo entre as pessoas consultadas (64,9%). Em segundo lugar verifica-se a intenção de compra direcionada à realização de investimentos.

FINALIDADE DO IMÓVEL	OCORRÊNCIAS	%
MORADIA PRÓPRIA	128	64,9
MORADIA DE FAMILIARES	17	8,7
ALUGUEL/RENDA	13	6,6
LAZER	13	6,6
INVESTIMENTO	22	11,2
OUTROS	4	2,0
TOTAL	197	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 Ñ RESPONDERAM: 02

CONDIÇÃO DO IMÓVEL

Os entrevistados encontram-se sem preferência quanto ao estado do imóvel (novo ou usado), 55,1%. Já os que preferem adquirir um imóvel novo respondem por 32,3% das preferências.



FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 Ñ RESPONDERAM: 01

TEMPO DE ESPERA PELO IMÓVEL

Dos entrevistados que desejam adquirir imóveis novos, a maioria não está disposta a aguardar tempo algum para receber o imóvel desejado, tendo em vista o percentual de 53,4% de participação.

TEMPO DE ESPERA	OCORRÊNCIAS	%
NENHUM, QUERO PRONTO	101	53,4
1 A 6 MESES	15	7,9
6 A 12 MESES	26	13,8
1 A 1 ½ ANO	6	3,1
1 ½ A 2 ANOS	18	9,5
2 A 2 ½ ANOS	7	3,7
2 ½ A 3 ANOS	5	2,7
ACIMA DE 3 ANOS	6	3,2
OUTROS	5	2,7
TOTAL	189	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 Ñ RESPONDERAM: 10

BAIRROS PREFERIDOS

A preferência de grande parte dos entrevistados está nos bairros Aldeota (20,7%), Bairro de Fátima (9,6%), Parquelândia (7,5%), Cidade dos Funcionários(6,0%).

1º LUGAR DAS PREFERÊNCIAS	Nº
ALDEOTA	86
BAIRRO DE FÁTIMA	40
PARQUELÂNDIA	31
CIDADE DOS FUNCIONÁRIOS	25
MONTESE	25
MEIRELES	23
PAPICU	21
ÁGUA FRIA	20
PRAIA DO FUTURO	16
EDSON QUEIROZ	15
MONTE CASTELO	13
SÃO JOÃO DO TAUAPE	11
VARJOTA	9
ICARAÍ	8
MESSEJANA	8
BENFICA	5
DIONÍSIO TORRES	5
CIDADE 2000	4
DUNAS	4
EUSÉBIO	4
PARANGABA	4
AEROLÂNDIA	3
CENTRO	3
ITAPERI	3
JARDIM AMÉRICA	3
COCÓ	2
JACAREY	2
LUCIANO CAVALCANTE	2
MARAPONGA	2
VILA UNIÃO	2
OUTROS	16
TOTAL	415

FONTES: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 NÃO RESPONDERAM: 45

BAIRROS PREFERIDOS

2º LUGAR DAS PREFERÊNCIAS	Nº
ALDEOTA	43
PAPICU	36
BAIRRO DE FÁTIMA	27
MEIRELES	19
PARQUELÂNDIA	19
CIDADE DOS FUNCIONÁRIOS	17
ÁGUA FRIA	13
DIONÍSIO TORRES	13
MONTESE	11
COCÓ	8
EDSON QUEIROZ	8
BENFICA	7
CIDADE 2000	5
MARAPONGA	5
PARQUE IRACEMA	5
SÃO GERARDO	5
AEROPORTO	4
VARJOTA	4
ANTÔNIO BEZERRA	3
HENRIQUE JORGE	3
ICARAÍ	3
JARDIM DAS OLIVEIRAS	3
MONTE CASTELO	3
PARANGABA	3
PRAIA DO FUTURO	3
BARRA DO CEARA	2
CAUCAIA	2
CENTRO	2
CONJUNTO CEARÁ	2
JOÃO XXIII	2
JOCKEY CLUBE	2
JOSÉ WALTER	2
MESSEJANA	2
MONDUBIM	2
MUCURIBE	2
NOVA ASSUNÇÃO	2
PAQUE ARAXÁ	2
PIO XII	2
SÃO JOÃO DO TAUAPE	2
OUTROS	27
TOTAL	325

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 Ñ RESPONDERAM: 135

BAIRROS PREFERIDOS

3º LUGAR DAS PREFERÊNCIAS	Nº
BAIRRO DE FÁTIMA	25
ALDEOTA	22
CIDADE DOS FUNCIONÁRIOS	21
MEIRELES	19
PAPICU	16
PARQUELÂNDIA	14
DIONÍSIO TORRES	11
PRAIA DO FUTURO	10
ÁGUA FRIA	9
BENFICA	9
MONTESE	9
MONTE CASTELO	6
CIDADE 2000	5
EDSON QUEIROZ	5
PARQUE IRACEMA	4
VARJOTA	4
AEROPORTO	3
BEIRA MAR	3
JOSÉ WALTER	3
LUCIANO CAVALCANTE	3
MARAPONGA	3
SÃO GERARDO	3
CENTRO	2
EUSÉBIO	2
JARDIM AMÉRICA	2
JARDIM DAS OLIVEIRAS	2
DAMAS	2
LAGOA REDONDA	2
OUTROS	26
TOTAL	246

FORNE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 Ñ RESPONDERAM: 214

BAIRROS REJEITADOS

A rejeição de grande parte dos entrevistados está nos bairros Pirambu (18,3%), Aldeota (8,1%), Centro (6,5%) e Barra do Ceará (6,3%), entre outros.

1º LUGAR DAS REJEIÇÕES	Nº
PIRAMBU	70
ALDEOTA	31
CENTRO	29
BARRA DO CEARÁ	24
MONTESE	19
MESSEJANA	18
CONJUNTO CEARÁ	14
JOSÉ WALTER	13
PAPICU	10
PARANGABA	8
PRAIA DO FUTURO	8
AEROLÂNDIA	6
SERRINHA	6
ANTÔNIO BEZERRA	5
BOM JARDIM	5
HENRIQUE JORGE	5
JOÃO XXIII	5
PARQUELÂNDIA	5
BAIRRO DE FÁTIMA	4
BOM SUCESSO	4
CAUCAIA	4
ITAPERY	4
JARDIM IRACEMA	4
NOSSA SENHORA DAS GRAÇAS	4
TANCREDO NEVES	4
OUTROS	26
TOTAL	382

Fonte: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 Ñ RESPONDERAM: 78

BAIRROS COM OCORRÊNCIA 3: MONTE CASTELO; ÁLVARO WEYNE; LAGAMAR; CID. DOS FUNCIONÁRIOS; SÃO GERARDO; ÁGUA FRIA; MARAPONGA.

BAIRROS COM OCORRÊNCIA 2: ARATURI; BARROSO; BELA VISTA; CAMBEBA; CANINDEZINHO; CARLITO PAMPLONA; CASTELÃO; CONJUNTO PALMEIRAS; EDSON QUEIROZ; MONDUBIM; PADRE ANDRADE; PARQUE SÃO JOSÉ E VILA UNIÃO.

BAIRROS REJEITADOS

2º LUGAR DAS REJEIÇÕES	Nº
PIRAMBU	27
CENTRO	19
MONTESE	16
PAPICU	15
BARRA DO CEARÁ	14
CONJUNTO CEARÁ	13
JOSÉ WALTER	13
ALDEOTA	12
PARANGABA	8
BOM JARDIM	7
LAGAMAR	7
PARQUELÂNDIA	7
ANTÔNIO BEZERRA	6
MESSEJANA	6
AUTRAN NUNES	5
HENRIQUE JORGE	5
MEIRELES	5
MUCURIBE	5
AEROLÂNDIA	4
BENFICA	4
MONDUBIM	4
TANCREDO NEVES	4
OUTROS	26
TOTAL	284

FONTE: PESQUISA DIRETA - SINDUSCON/CE
 Ñ RESPONDERAM: 176

BAIRROS COM OCORRÊNCIA 3: MONTE CASTELO; SERRINHA;
 GRANJA PORTUGAL; ÁGUA FRIA; BAIRRO DE FÁTIMA; JOÃO XXIII.

BAIRROS COM OCORRÊNCIA 2: CASTELÃO; VARJOTA;
 MARACANAÚ; CARLITO PAMPLONA; ARATURI; CID. DOS
 FUNCIONÁRIOS; QUINTINO CUNHA; CARLITO PAMPLONA; CASTELO
 ENCANTADO; AEROPORTO; BOM SUCESSO; PRAIA DO FUTURO; PICI;
 JOCKEY CLUBE; CIDADE 2000; SERVILUZ.

BAIRROS REJEITADOS

3º LUGAR DAS REJEIÇÕES	Nº
BARRA DO CEARÁ	12
PIRAMBU	12
CONJUNTO CEARÁ	11
PARANGABA	9
BOM JARDIM	8
ANTÔNIO BEZERRA	7
CARLITO PAMPLONA	7
CENTRO	7
MONTESE	6
PARQUELÂNDIA	6
ALDEOTA	5
BELA VISTA	5
CIDADE 2000	5
CIDADE DOS FUNCIONÁRIOS	5
JOSÉ WALTER	5
SIQUEIRA	5
AEROLÂNDIA	4
ALVARO WEYNE	4
BOM SUCESSO	4
PAPICU	4
PRAIA DO FUTURO	4
TANCREDO NEVES	4
OUTROS	32
TOTAL	251

FORNTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 Ñ RESPONDERAM: 209

BAIRROS COM OCORRÊNCIAS 3: MARACANAÚ; MESSEJANA;
 LAGOA REDONDA; CASTELÃO; MONDUBIM; BENFICA; SÃO GERARDO.

BAIRROS COM OCORRÊNCIA 2: JOÃO XXIII; ÁGUA FRIA; JOSÉ
 WALTER; PARQUE SANTA MARIA; ITAPERI; DAMAS; LAGAMAR;
 HENRIQUE JORGE; VARJOTA; AUTRAN NUNES.

TAMANHO DO IMÓVEL DESEJADO

Os imóveis com área útil de 201 m² a 300 m² são os preferidos por 24,8% das pessoas entrevistadas. Com um percentual também significativo, destaca-se a preferência por imóveis com área um pouco menor de 151 m² a 200 m² (22,7%)

TAMANHO (m ²) DO IMÓVEL DESEJADO	OCORRÊNCIAS	%
ATÉ 50 m ²	5	2,5
DE 51 m ² A 100 m ²	20	10,2
DE 101 m ² A 150 m ²	41	20,7
DE 151 m ² A 200 m ²	45	22,7
DE 201 m ² A 300 m ²	49	24,8
DE 301 m ² A 400 m ²	6	3,0
DE 401 m ² A 500 m ²	4	2,0
ACIMA DE 501 m ²	6	3,0
NÃO SABEM	22	11,1
TOTAL	198	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 N° RESPONDERAM: 01

TAMANHO DO IMÓVEL - MÍNIMO

Caso o tamanho ideal não seja possível, os entrevistados, com intenção, de compra encontram-se bem divididos entre aqueles que escolheram como segunda opção um imóvel de 101 m² 150 m² (26,4%) e os que querem um imóvel de 151 m² a 200 m² (19,3%).

TAMANHO (m ²)	OCORRÊNCIAS	%
ATÉ 50 m ²	17	8,6
DE 51 m ² A 100 m ²	49	24,9
DE 101 m ² A 150 m ²	52	26,4
DE 151 m ² A 200 m ²	38	19,3
DE 201 m ² A 300 m ²	11	5,6
DE 301 m ² A 400 m ²	2	1,0
DE 401 m ² A 500 m ²	4	2,0
ACIMA DE 501 m ²	0	0,0
NÃO SABEM	24	12,2
TOTAL	197	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 N° RESPONDERAM: 02

TAMANHO DO IMÓVEL – JAMAIS COMPRARIA

A rejeição por móveis de 50 m² foi significativa, com percentual de 54%. Em segundo lugar ficaram os imóveis de 51 m² a 100 m² (14,7%).

TAMANHO (m ²) – JAMAIS COMPRARIA	OCORRÊNCIAS	%
ATÉ 50 m ²	107	54,0
DE 51 m ² A 100 m ²	29	14,7
DE 101 m ² A 200 m ²	16	8,1
DE 201 m ² A 300 m ²	1	0,5
DE 301 m ² A 400 m ²	2	1,0
DE 401 m ² A 500 m ²	0	0,0
ACIMA DE 501 m ²	21	10,6
NÃO SABEM	22	11,1
TOTAL	198	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 Ñ RESPONDERAM: 02

NÚMERO DE QUARTOS SOCIAIS

A maioria dos entrevistados deseja adquirir imóveis com três dormitórios (50%), destacando-se também, aqueles que preferem quatro quartos com participação em 25,3% dos consultores.

Nº DE QUARTOS SOCIAIS	OCORRÊNCIAS	%
1 QUARTO	2	1,0
2 QUARTOS	26	13,1
3 QUARTOS	99	50,0
4 QUARTOS	50	25,3
5 OU + QUARTOS	21	10,6
TOTAL	198	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 Ñ RESPONDERAM: 02

NÚMERO DE SUÍTES DESEJADAS

Os entrevistados com intenção de compra encontram-se divididos entre aqueles que desejam uma suíte (34,5%) e os que querem duas suítes (35,6%). Cabe ressaltar o percentual de indivíduos (21,3%) que se posicionam com desejo de possuir imóvel com três suítes.

Nº DE SUÍTES	OCORRÊNCIAS	%
1 SUÍTE	68	34,5
2 SUÍTES	70	35,6
3 SUÍTES	42	21,3
4 SUÍTES	8	4,0
5 OU MAIS SUÍTES	9	4,6
TOTAL	197	100,0

Fonte: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 Ñ RESPONDERAM: 02

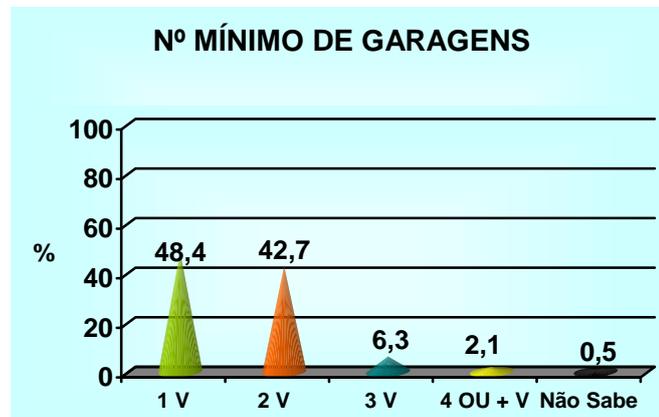
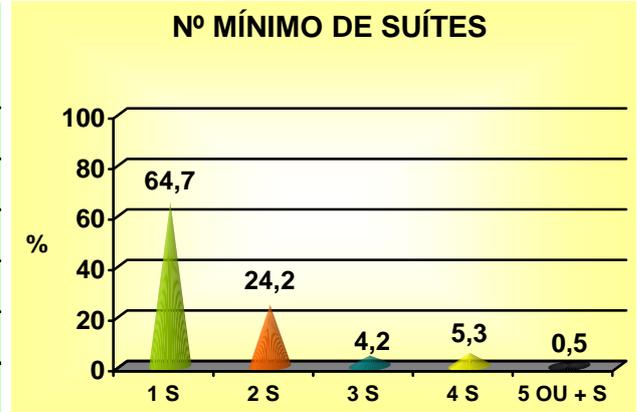
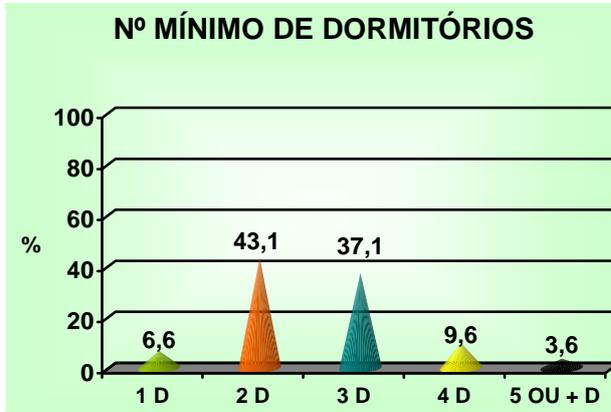
NÚMERO DE VAGAS NA GARAGEM DESEJADAS

O número ideal de vagas na garagem para um imóvel em 60,2% é de 2 vagas para estacionamento.

Nº DE GARAGENS	OCORRÊNCIAS	%
1 VAGA	35	17,9
2 VAGAS	118	60,2
3 VAGAS	29	14,8
4 OU + VAGAS	13	6,6
NÃO SEI	1	0,5
TOTAL	196	100,00

Fonte: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 Ñ RESPONDERAM: 03

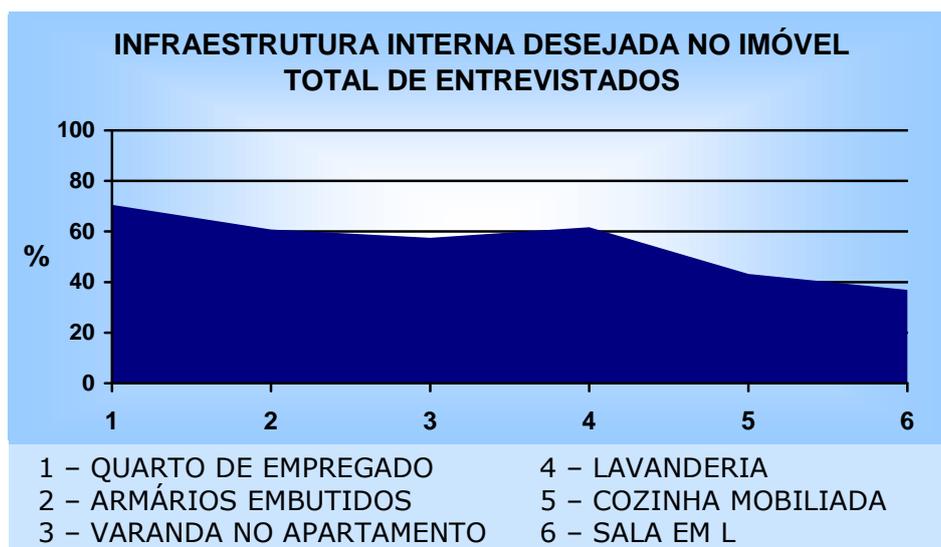
NÚMERO MÍNIMO DE QUARTOS SOCIAIS, SUÍTES E VAGAS NA GARAGEM



FORNTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 Ñ RESPONDERAM: 02

INFRAESTRUTURA INTERNA DESEJADA NO IMÓVEL TOTAL DE ENTREVISTADOS

A preferência por quarto de empregada é desejo de boa parte dos entrevistados, dentre os itens de infraestrutura internos de um imóvel. Outros foram mencionados como importante, tais como: armários embutidos, lavanderia e varanda no apartamento. É importante ressaltar que itens já pertinentes à estrutura básica não foram indagados, uma vez que existem questões específicas para tratá-los. (Ex: Número de dormitórios, número de suítes)



FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 N° RESPONDERAM: 09
 TOTAL DE RESPOSTAS: 449

INFRAESTRUTURA INTERNA DESEJADA NO IMÓVEL TOTAL COM INTENÇÃO DE COMPRA

Com relação aos consultados com **intenção de compra**, a modelagem interna básica do imóvel apontada se assemelha ao citado pelo conjunto total dos entrevistados, verificando-se uma pequena diferença no tocante à priorização dos itens: lavanderia e varanda no apartamento.

ATRIBUTOS	OCORRÊNCIAS	%
QUARTO DE EMPREGADA	140	71,1
ARMÁRIOS EMBUTIDOS	125	63,5
LAVANDERIA	124	62,9
VARANDA NO APARTAMENTO	116	58,9
COZINHA MOBILIADA	91	46,2
SALA EM L	79	40,1
TOTAL	197	-

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 N° RESPONDERAM: 02

INFRAESTRUTURA EXTERNA OBRIGATÓRIA NO IMÓVEL TODOS OS ENTREVISTADOS

Com relação a infraestrutura externa desejada no imóvel, praticamente todos os itens listados são considerados como muito importantes, sendo que os mais valorizados pela população entrevistada são: garagem coberta, poço profundo, portão eletrônico e Portaria com Segurança.

ATRIBUTOS	OCORRÊNCIAS	%
GARAGEM COBERTA	375	83,5
POÇO PROFUNDO	301	67,0
PORTÃO ELETRÔNICO	277	61,7
PORTARIA COM SEGURANÇA	259	57,7
ELEVADOR	192	42,3
GRUPO GERADOR	177	39,4
TV POR ASSINATURA	152	33,9
SALÃO DE FESTAS	147	32,7
CHURRASQUEIRA	142	31,6
PISCINA	135	30,0
PLAYGROUND	116	25,8
QUADRA DE ESPORTES	110	24,5
GARAGEM PARA VISITANTES	99	22,0
TELEFONE COMUNITÁRIO	79	17,6
ÁREA PARA LAVAR CARROS	78	17,4
DEPÓSITO INDIVIDUAL NA GARAGAEM	76	16,9
SALA DE GINÁSTICA	67	14,9
SAUNA	42	9,4
PISTA DE COOPER	33	7,3
TOTAL	449	-

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 Ñ RESPONDERAM: 11

**INFRAESTRUTURA EXTERNA OBRIGATÓRIA NO IMÓVEL
ENTREVISTADOS COM INTENÇÃO DE COMPRA**

ATRIBUTOS	OCORRÊNCIAS	%
GARAGEM COBERTA	159	80,7
POÇO PROFUNDO	135	68,5
PORTÃO ELETRÔNICO	125	63,5
PORTARIA COM SEGURANÇA	124	62,9
ELEVADOR	86	43,7
GRUPO GERADOR	79	40,1
SALÃO DE FESTAS	72	36,5
TV POR ASSINATURA	69	35,0
PISCINA	63	31,9
CHURRASQUEIRA	62	31,5
PLAYGROUND	55	27,9
QUADRA DE ESPORTES	55	27,9
GARAGEM PARA VISITANTES	41	20,8
TELEFONE COMUNITÁRIO	38	19,3
DEPÓSITO INDIVIDUAL NA GARAGAEM	35	17,8
SALA DE GINÁSTICA	33	16,8
ÁREA PARA LAVAR CARROS	31	15,7
SAUNA	18	9,1
PISTA DE COOPER	14	7,1
TOTAL DE ENTREVISTADOS	197	-

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 Ñ RESPONDERAM: 02

DISPONIBILIDADE FINANCEIRA

FORMA DE PAGAMENTO
TIPO DE FINANCIAMENTO
ENTRADA
ESTIMATIVA PARA PREÇO
TOTAL
VALOR DE MENSALIDADE
VALOR SEMESTRAL

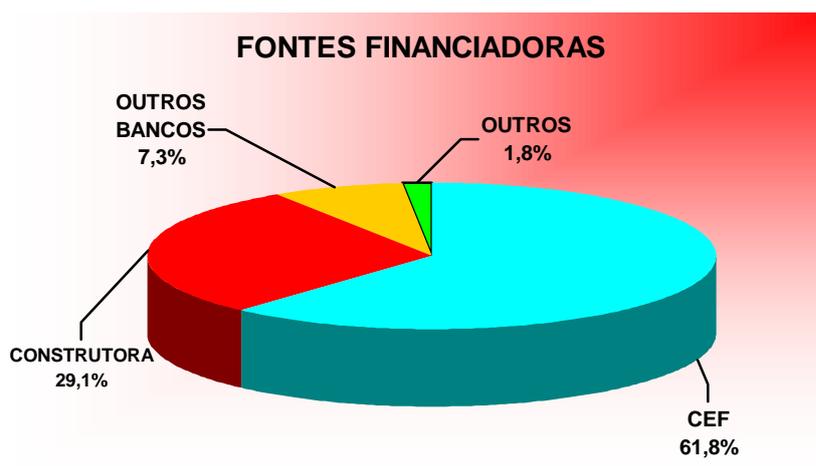
AQUISIÇÃO

Dos entrevistados que desejam adquirir imóvel, 66,5% optam pelo financiamento como forma mais rápida de aquisição, no entanto, 33,5% comprariam um imóvel à vista.

Para a aquisição através de financiamento, 61,8% dos entrevistados julgaram como principal fonte financiadora a CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. Em segundo lugar, com 29,1% pretendem usar o financiamento da própria CONSTRUTORA. Outros bancos, com percentual pouco expressivo (7,3%).

AQUISIÇÃO	OCORRÊNCIAS	%
À VISTA	66	33,5
FINANCIADO	131	66,5
TOTAL	197	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 N° RESPONDERAM: 02



FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 N° RESPONDERAM: 34

FORMA DE AQUISIÇÃO

Como melhor forma de compra, os consultados estão bem divididos, todavia prevalece o sistema de preço de custo, respondido por 51,4% dos entrevistados.

FORMA	OCORRÊNCIAS	%
PREÇO FECHADO	91	48,9
PREÇO DE CUSTO	95	51,1
TOTAL	186	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 N° RESPONDERAM: 13

BENS PARA NEGOCIAR COMO ENTRADA

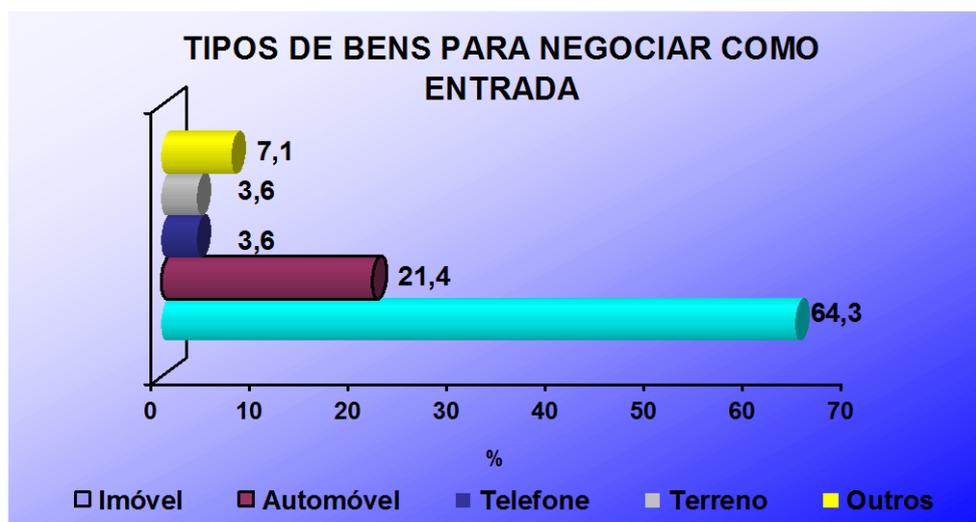
Dos consultados, 58,6% nada teriam para negociar como entrada além da parcela em dinheiro. No entanto, cabe ressaltar que 20,4% utilizariam o saldo do FGTS como entrada para adquirir um imóvel.

BENS	OCORRÊNCIAS	%
NENHUM DOS DOIS	89	58,6
UM BEM	23	15,1
FGTS	31	20,4
OS DOIS	9	5,9
TOTAL	152	100,00

FONTA: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 Ñ RESPONDERAM: 47

TIPO DE BENS PARA NEGOCIAR COMO ENTRADA

Dos bens para negociar como entrada, 64,3% das famílias usariam como entrada um imóvel dos quais 55,6% são casas e 44,4% são apartamentos.



FONTA: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 Ñ RESPONDERAM: 04

ESTIMATIVA DE PREÇO DOS BENS PARA NEGOCIAR COMO ENTRADA

Dos entrevistados que possuem bens para utilizar como meio de entrada na aquisição de um imóvel, 18,7% estimam valores para os seus bens que variam entre R\$ 10.001,00 a R\$ 15.000,00. Outra parcela na mesma proporção (18,7%) estimam valores entre R\$ 20.001,00 a R\$ 30.000,00 e ainda 15,6% usaria mais de R\$ 30.000,00.

VALOR (R\$)	OCORRÊNCIAS	%
ATÉ 5000,00	5	15,6
5001,00 A 7500,00	3	9,4
7501,00 A 10000,00	0	0,0
10001,00 A 15000,00	6	18,7
15001,00 A 20000,00	3	9,4
20001,00 A 30000,00	6	18,7
ACIMA DE 30000,00	5	15,6
NÃO SABEM AINDA	4	12,6
TOTAL	32	100,00

FONTES: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 N.º RESPONDERAM: 01

VALOR DO IMÓVEL DESEJADO

A pesquisa aponta que os entrevistados ao estimarem o valor do imóvel desejado, nivelaram por baixo quando definiram valores que variam de R\$ 25.000,00 a R\$ 35.000,00. É importante ressaltar que 33,3% dos consultados estimaram valores que variam de R\$ 35.001,00 a R\$ 70.000,00. Sabe-se que 22,1% ainda não têm definido o valor do imóvel que pretendem adquirir.

VALOR (R\$)	OCORRÊNCIAS	%
25000,00 A 35000,00	43	22,1
35001,00 A 50000,00	39	20,0
50001,00 A 70000,00	26	13,3
70001,00 A 90000,00	18	9,2
90001,00 A 120000,00	14	7,2
120001,00 A 151000,00	9	4,6
ACIMA DE 151001,00	3	1,5
NÃO SABEM	43	22,1
TOTAL	195	100,00

FONTES: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 N.º RESPONDERAM: 04

VALOR DA ENTRADA

Parte dos entrevistados (39,5%) mostra-se disposta a pagar como entrada uma quantia de até R\$ 10.000,00, ressaltando-se que 25,2% dos que dispõem de menos de R\$ 5.000,00, 7,5% que pretendem pagar valores que variam entre R\$ 5.001,00 a R\$ 7.500,00 e 6,8% que pretendem pagar valores entre R\$ 7.500,00 a R\$ 10.000,00. É importante mencionar que 34,6% dos consultados não definiram o valor que pretendem dar de entrada como parte da compra de um imóvel.

ENTRADA (R\$)	OCORRÊNCIAS	%
ATÉ 5000,00	37	25,2
5001,00 A 7500,00	11	7,5
7501,00 A 10000,00	10	6,8
10001,00 A 15000,00	7	4,7
15001,00 A 20000,00	10	6,8
20001,00 A 30000,00	10	6,8
ACIMA DE 30000,00	11	7,5
NÃO SABEM AINDA	51	34,6
TOTAL	147	100,00

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 Ñ RESPONDERAM: 52

VALOR DA MENSALIDADE

A pesquisa apontou que 66,5% das famílias optaram por adquirir um imóvel financiado. Destes, o valor mais cotado para ser desembolsado mensalmente seria até R\$ 400,00 para 53,9% dos consultados. Em segundo lugar, com 22,7% ficam os que podem pagar uma parcela que varia de R\$ 401,00 a R\$ 500,00.

VALOR (R\$)	OCORRÊNCIAS	%
ATÉ 400,00	69	53,9
401,00 A 500,00	29	22,7
501,00 A 700,00	9	7,0
701,00 A 900,00	6	4,7
901,00 A 1200,00	9	7,0
1201,00 A 1800,00	4	3,1
1801,00 A 3500,00	2	1,6
ACIMA DE 3501,00	0	0
TOTAL	128	100,00

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 Ñ RESPONDERAM: 03

VALOR DAS INTERCALADAS SEMESTRAIS

A maioria dos entrevistados que pretende comprar um imóvel financiado deseja pagar intercaladas semestrais mínimas de até R\$ 1.000,00 (59,4%), em seguida, estão 29,7% que pagam, semestralmente, de R\$ 1.001,00 a R\$ 4.000,00.

VALOR (R\$)	OCORRÊNCIAS	%
ATÉ 1000,00	76	59,4
1001,00 A 2000,00	26	20,3
2001,00 A 4000,00	12	9,4
4001,00 A 6000,00	9	7,0
6001,00 A 8000,00	3	2,3
8001,00 A 10000,00	1	0,8
ACIMA DE 10000,00	1	0,8
TOTAL	128	100,0

FONTES: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
Nº RESPONDERAM: 03

PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DO IMÓVEL DESEJADO

FATORES MAIS

IMPORTANTES

ÁREA PRIVATIVA

ÁREA EXTERNA

PADRÃO DE ACABAMENTO

FATOR DETERMINANTE NO MOMENTO DA AQUISIÇÃO DOS ENTREVISTADOS COM INTENÇÃO DE COMPRA

O grau de importância atribuído pelos entrevistados aos fatores que influenciam primordialmente na aquisição do imóvel foram classificados em: pouco importante, importante e muito importante. Considerando os entrevistados com interesse em adquirir um imóvel, os fatores determinantes no momento da aquisição mais pontuados foram: As condições e Planos de Pagamento, A localização do Imóvel, Preço Total e Acabamento Interno do Imóvel.

Ao contrário dos fatores considerados de muita importância, Apartamento Decorado no Stand, Número de Apartamentos Total do Prédio, Assessoria do Corretor, Número de Apartamentos por Andar e Vista do Apartamento, foram citados como de pouca importância, todavia a segunda grandeza (importante) supera a primeira (pouco importante) para os fatores: Vista do Apartamento e Assessoria do Corretor.

FATOR	POUCO IMPORTANTE		IMPORTANTE		MUITO IMPORTANTE		TOTAL
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	
CONDIÇÕES E PLANOS DE PAGAMENTO	6	3,0	53	26,9	138	70,1	197
LOCALIZAÇÃO DO IMÓVEL	3	1,5	66	33,2	130	65,3	199
PREÇO TOTAL	4	2,0	64	32,7	128	65,3	196
ACABAMENTO INTERNO DO IMÓVEL	9	4,6	62	31,5	126	63,9	197
POSIÇÃO DO APART. EM RELAÇÃO AO SOL	29	14,6	79	39,9	90	45,5	198
NOME/TRADIÇÃO DA CONSTRUTORA	26	13,2	85	43,1	86	43,7	197
VIZINHANÇA	34	17,5	85	43,6	76	38,9	195
PREÇO POR m ²	38	19,8	80	41,7	74	38,5	192
ASPECTO EXTERNO DO PRÉDIO	32	16,4	114	58,5	49	25,1	195
ASSESSORIA DO CORRETOR	68	34,9	88	45,1	39	20,0	195
VISTA DO APARTAMENTO	55	27,9	105	53,3	37	18,8	197
Nº DE APARTAMENTO. POR ANDAR	62	40,0	57	36,8	36	23,2	155
APTO. DECORADO NO STAND	94	48,9	69	35,9	29	15,2	192
Nº DE APARTAMENTO TOTAL DO PRÉDIO	69	45,1	59	38,6	25	16,3	153

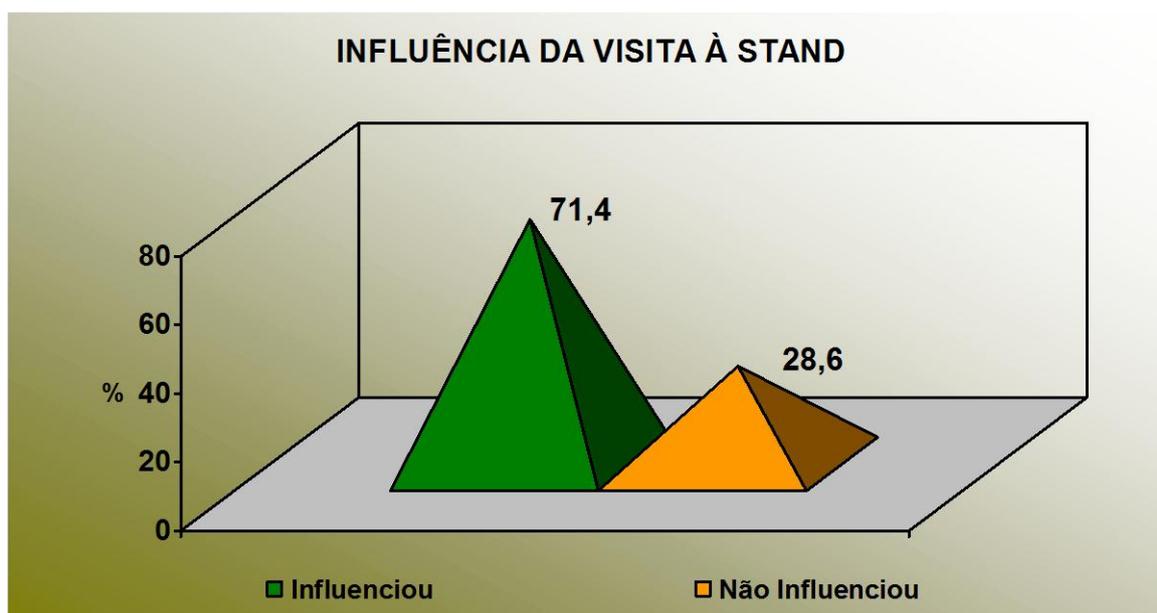
FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
EM MÉDIA Ñ RESPONDERAM: 09

STAND DE VENDA

Grande parte dos entrevistados (56,8%) já visitou um stand de vendas de imóveis. Destes, 71,4% revelaram que a visita realizada influenciou no momento da compra.

VISITA	OCORRÊNCIAS	%
SIM	255	56,8
NÃO	194	43,2
TOTAL	449	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
Ñ RESPONDERAM: 11



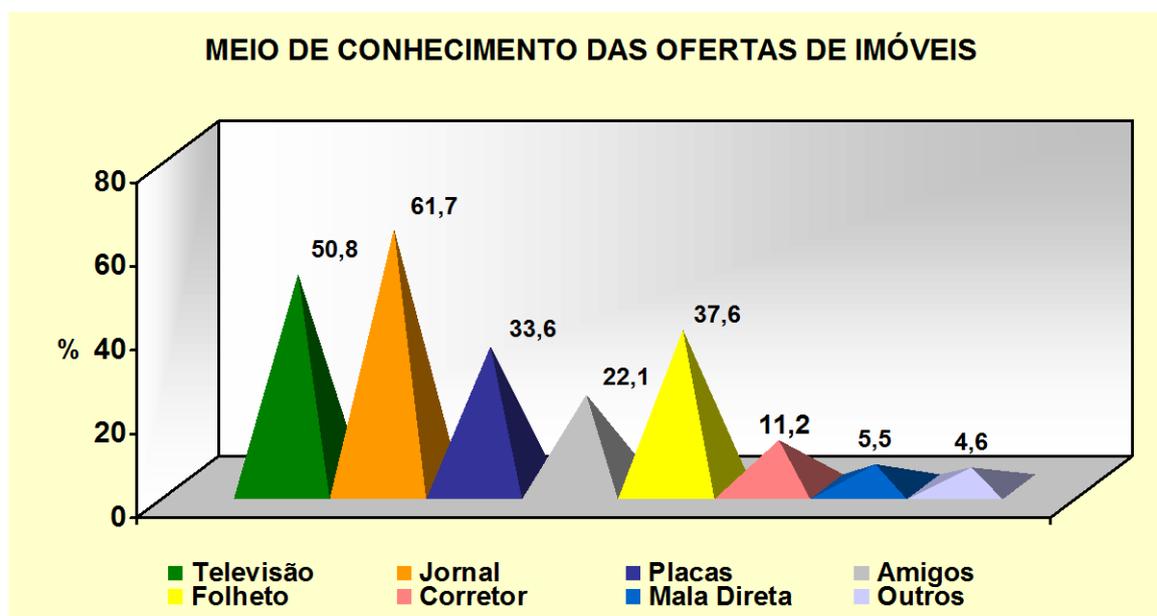
FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
Ñ RESPONDERAM: 03

MEIO DE CONHECIMENTO DAS OFERTAS DE IMÓVEIS

O jornal é o recurso mais utilizado para quem procura conhecer as ofertas de imóveis existentes em Fortaleza. Em seguida, destacam-se a televisão como segunda opção, em terceiro, folhetos e, em quarto, o uso de placas. No item outros, citaram ainda como fonte de conhecimento os Outdoors, Folder, Internet e Rádio.

MEIOS DE CONHECIMENTO	OCORRÊNCIAS	%
TELEVISÃO	230	50,8
JORNAL	279	61,7
PLACAS	152	33,6
AMIGOS	100	22,1
FOLHETO	170	37,6
CORRETOR	51	11,2
MALA DIRETA	25	5,5
OUTROS:	21	4,6
TELEFONE		
RÁDIO		
FOLDER		
OUTDOOR		
STAND		
TOTAL	452	-

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 Ñ RESPONDERAM: 11



FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 Ñ RESPONDERAM: 11

CARACTERÍSTICAS DOS IMÓVEIS ÁREA PRIVADA

Na avaliação de diversos atributos do imóvel com relação a área privada, os entrevistados manifestaram seu interesse e sua rejeição para os seguintes aspectos:

- **DISPOSTO A PAGAR MAIS PARA TER**
 1. Suíte no quarto de casal;
 2. Quartos mais amplos;
 3. Despensa e varanda

 - **NÃO ESTARIA DISPOSTO A PAGAR MAIS PARA TER**
 1. Cozinha integrada com sala;
 2. Closet no quarto de casal;
 3. Lavabo na área social.
1. ESTARIA DISPOSTO A PAGAR MAIS PARA TER;
 2. NÃO ESTARIA DISPOSTO A PAGAR A MAIS PARA TER;
 3. INDIFERENTE SE TEM OU NÃO.

ÁREA PRIVADA	1		2		3		TOTAL
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	
SUÍTE NO QUARTO DE CASAL	174	87,9	16	8,1	8	4,0	198
QUARTOS MAIS AMPLOS	148	74,8	34	17,2	16	8,0	198
DESPENSA	144	73,1	41	20,8	12	6,1	197
VARANDA	144	73,1	33	16,8	20	10,1	197
SALA MAIOR	127	64,5	53	26,9	17	8,6	197
LOCAL PARA REFEIÇÕES NA COZINHA	123	62,4	56	24,4	18	9,1	197
BANHEIRO DE CASAL MAIS AMPLO	120	60,9	48	24,4	29	14,7	197
DEPENDÊNCIA DE EMPREGADA	118	60,5	66	33,9	11	5,6	195
ÁREA DE SERVIÇO MAIS AMPLA	104	53,1	60	30,6	32	16,3	196
LAVABO NA ÁREA SOCIAL	81	41,3	84	42,9	31	15,8	196
CLOSET NO QUARTO DE CASAL	81	40,9	88	44,4	29	14,7	198
COZINHA INTEGRADA COM A SALA	42	21,5	126	64,6	27	13,9	195

FONTE: PESQUISA DIRETA - SINDUSCON/CE
EM MÉDIA Ñ RESPONDERAM: 11

CARACTERÍSTICAS DOS IMÓVEIS ÁREA EXTERNA

Na avaliação de diversos atributos do imóvel com relação à área externa, os entrevistados manifestaram seu interesse e sua rejeição para os seguintes aspectos:

- **ESTARIA DISPOSTO A PAGAR MAIS PARA TER**
 1. Poço profundo;
 2. Duas vagas na garagem
 3. Guarita com Segurança

 - **NÃO ESTARIA DISPOSTO A PAGAR MAIS PARA TER**
 1. Sala de ginástica;
 2. Depósito individual;
 3. Vagas somente no sub-solo
1. ESTARIA DISPOSTO A PAGAR MAIS PARA TER;
 2. NÃO ESTARIA DISPOSTO A PAGAR A MAIS PARA TER;
 3. INDIFERENTE SE TEM OU NÃO.

ÁREA EXTERNA	1		2		3		TOTAL
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	
POÇO PROFUNDO	135	68,9	51	26,0	10	5,1	196
DUAS VAGAS NA GARAGEM	132	67,0	50	25,4	15	7,6	197
GUARITA COM SEGURANÇA	126	63,9	58	29,4	13	6,6	197
GRUPO GERADOR	108	58,1	60	32,3	18	9,6	186
BOX P/ ESTACIONAMENTO COBERTO	100	50,7	77	39,1	20	10,2	197
SALÃO DE FESTAS	65	33,7	103	53,4	25	12,9	193
PISCINA	61	31,1	107	54,6	28	14,3	196
ESTACIONAMENTO PARA VISITANTE	54	27,4	114	57,9	29	14,7	197
QUADRA ESPORTIVA	52	26,5	116	59,2	28	14,3	196
DEPÓSITO INDIVIDUAL	35	17,9	125	64,2	35	17,9	195
SALA DE GINÁSTICA	34	17,5	128	65,9	32	16,6	194
VAGAS SOMENTE NO SUB-SOLO	32	17,9	104	58,4	42	23,7	178

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
 EM MÉDIA Ñ RESPONDERAM: 05

CARACTERÍSTICAS DOS IMÓVEIS PADRÃO DE ACABAMENTO

Na avaliação de diversos atributos do imóvel com relação ao padrão de acabamento, os entrevistados manifestaram seu interesse e sua rejeição para os seguintes aspectos, principalmente:

- **ESTARIA DISPOSTO A PAGAR MAIS PARA TER**
 1. Box nos WC's;
 2. Armários Embutidos;
 3. Cerâmica de 1ª nos WC's.

- **NÃO ESTARIA DISPOSTO A PAGAR MAIS PARA TER**
 1. Piso dos quartos em granito;
 2. Elevador luxuoso;
 3. Piso da sala em granito.

- 1. ESTARIA DISPOSTO A PAGAR MAIS PARA TER;
- 2. NÃO ESTARIA DISPOSTO A PAGAR A MAIS PARA TER;
- 3. INDIFERENTE SE TEM OU NÃO.

PADRÃO DE ACABAMENTO	1		2		3		TOTAL
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	
BOX NOS WC's	152	79,6	27	14,1	12	6,3	191
ARMÁRIOS EMBUTIDOS	139	70,6	38	19,3	20	10,1	197
CERÂMICA DE 1ª NOS WC's	136	69,4	46	23,5	14	7,1	196
FACHADA EM CERÂMICA	120	62,5	50	26,0	22	11,5	192
BANCADA EM GRANITO	91	46,9	80	41,2	23	11,9	194
PISO DA SALA EM GRANITO	87	44,4	81	41,3	28	14,3	196
PISO DOS QUARTOS EM GRANITO	62	31,6	103	52,6	31	15,8	196
RECEPÇÃO DECORADA	62	36,8	74	44,1	32	19,1	168
ELEVADOR LUXUOSO	40	23,5	101	59,4	29	17,1	170

FONTES: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
EM MÉDIA Ñ RESPONDERAM: 10

CARACTERÍSTICAS DOS IMÓVEIS EQUIPAMENTOS

Na avaliação de diversos atributos do imóvel com relação aos equipamentos, os entrevistados manifestaram seu interesse e sua rejeição para os seguintes aspectos, principalmente:

- **ESTARIA DISPOSTO A PAGAR MAIS PARA TER**
 1. Ponto para Máquina de Lavar Roupa;
 2. Lavanderia em Aço Inox;
 3. Ponto para Computador;

- **NÃO ESTARIA DISPOSTO A PAGAR MAIS PARA TER**
 1. Ar condicionado central;
 2. Banheiros;
 3. Água quente nos WC´s e cozinha.

- 1. ESTARIA DISPOSTO A PAGAR MAIS PARA TER;
- 2. NÃO ESTARIA DISPOSTO A PAGAR A MAIS PARA TER;
- 3. INDIFERENTE SE TEM OU NÃO.

EQUIPAMENTOS	1		2		3		TOTAL
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	
PONTO PARA MÁQUINA DE LAVAR ROUPAS	151	76,6	33	16,8	13	6,6	197
LAVANDERIA EM AÇO INOX	136	69,0	41	20,8	20	10,2	197
PONTO PARA COMPUTADOR	150	76,1	36	18,3	11	5,6	197
PORTÃO AUTOMÁTICO	131	66,2	54	27,3	13	6,5	198
TV A CABO	102	51,8	76	38,6	19	9,6	197
PONTO PARA MÁQUINA DE LAVAR PRATOS	81	41,1	94	47,7	22	11,2	197
ELETRODOMÉSTICOS	93	47,7	88	45,1	14	7,2	195
ANTENA PARABÓLICA	72	36,7	97	49,4	27	13,9	196
ÁGUA QUENTE NOS WC's E COZINHA	67	34,0	112	56,9	18	9,1	197
AR CONDICIONADO NOS QUARTOS	82	41,6	100	50,8	15	7,6	197
CHUVEIRO ELÉTRICO	63	32,1	107	54,6	26	13,3	196
BANHEIROS	47	24,1	121	62,1	27	13,8	195
AR CONDICIONADO CENTRAL	35	17,9	138	70,4	23	11,7	196

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
EM MÉDIA Ñ RESPONDERAM: 02

2ª PARTE DOS DADOS

Os resultados apresentados nesta etapa, revelam o perfil específico da demanda por imóveis residenciais em Fortaleza por faixa de renda, constituídos a partir dos cruzamentos das variáveis pesquisadas em:

- ❖ Classe Social**
- ❖ Renda Familiar;**
- ❖ Tipo do Imóvel Desejado;**
- ❖ Condição do Imóvel;**
- ❖ Nº de Quartos, Suítes e Garagens;**
- ❖ Valor do Imóvel;**
- ❖ Valor da Mensalidade;**
- ❖ Valor das Intercaladas**

CLASSE SOCIAL X RENDA FAMILIAR

Dos entrevistados que denotaram intenção de compra, verifica-se que a concentração de renda da classe social B está nas faixas que variam de R\$ 500,00 a R\$ 2.000,00. Já para a classe social A as faixas de renda que detêm um maior número de pessoas variam de R\$ 2.001,00 a mais de R\$ 5.000,00.

RENDA FAMILIAR (R\$)	CLASSE SOCIAL(*)		TOTAL
	A	B	
ATÉ 500,00	0,0	100,0	100,0
501,00 A 1000,00	3,4	96,6	100,0
1000,00 A 1500,00	12,1	87,9	100,0
1501,00 A 2000,00	27,3	72,7	100,0
2001,00 A 3000,00	55,8	44,2	100,0
3001,00 A 4000,00	88,9	11,1	100,0
4001,00 A 5000,00	90,9	9,1	100,0
ACIMA DE 5000,00	92,3	7,7	100,0
TOTAL	46,7	53,3	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

(*) OBS.: os critérios utilizados para definição da classe social foram os mesmos definidos pela ABA/ANEP/ABIPEME – Critérios Brasil. Os critérios estão descritos na metodologia deste trabalho

CLASSE SOCIAL X PREVISÃO DE COMPRA

Na opção de compra, com relação à previsão de tempo, verifica-se que a maioria dos entrevistados demonstrou interesse de comprar no período de 12 a 24 meses, existindo pequena diferença entre as classes sociais A e B.

PREVISÃO DE COMPRA	CLASSE SOCIAL		TOTAL
	A	B	
3 MESES	2,7	3,8	3,3
6 MESES	4,9	2,1	3,5
12 MESES/ 1 ANO	8,0	4,7	6,3
ATÉ 2 ANOS	12,4	11,1	11,7
DEPOIS DE 2 ANOS	13,3	23,4	18,5
NÃO TEM INTENÇÃO	58,7	54,9	56,7
TOTAL	100,0	100,0	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

Nº DE RESPOSTAS: 460

CLASSE SOCIAL X FINALIDADE DO IMÓVEL DESEJADO

Os entrevistados, que têm por finalidade a compra de um imóvel para moradia própria e moradia de familiares, pertencem, na sua maioria, à classe social B. Por outro lado, os entrevistados, que desejam adquirir um imóvel com a finalidade de aluguel/renda e lazer, pertencem às pessoas da classe social A.

%

FINALIDADE DO IMÓVEL DESEJADO	CLASSE SOCIAL		TOTAL
	A	B	
MORADIA PRÓPRIA	39,1	60,9	100,0
MORADIA DE FAMILIARES	35,3	64,7	100,0
ALUGUEL/RENDA	84,6	15,4	100,0
LAZER	61,5	38,5	100,0
INVESTIMENTO	59,1	40,9	100,0
OUTROS	75,0	25,0	100,0
TOTAL	46,2	53,8	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
NÃO RESPONDERAM: 02

FORMA DE AQUISIÇÃO X RENDA FAMILIAR

Do universo pesquisado, 43,3% expressaram o interesse em comprar um imóvel; destes, a maioria (66,5%) compraria um imóvel pela forma financiada e a análise, por faixa de renda, revela uma distribuição equilibrada dessa opção, com destaque somente para a faixa de renda que varia de R\$ 2.001,00 a R\$ 3.000,00.

%

RENDA FAMILIAR (R\$)	FORMA DE AQUISIÇÃO		TOTAL
	A VISTA	FINANCIADO	
ATÉ 500,00	37,5	62,5	100,0
501,00 A 1000,00	44,8	55,2	100,0
1000,00 A 1500,00	45,5	54,5	100,0
1501,00 A 2000,00	22,7	77,3	100,0
2001,00 A 3000,00	16,6	81,4	100,0
3001,00 A 4000,00	30,8	69,2	100,0
4001,00 A 5000,00	27,3	72,7	100,0
ACIMA DE 5000,00	44,0	56,0	100,0
TOTAL	33,5	66,5	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

TIPO DO IMÓVEL DESEJADO X RENDA FAMILIAR

RENDA FAMILIAR (R\$)	TIPO DO IMÓVEL DESEJADO			TOTAL
	CASA	APARTAMENTO	OUTROS	
ATÉ 500,00	85,7	14,3	0,0	100,0
501,00 A 1000,00	62,1	17,2	20,7	100,0
1000,00 A 1500,00	69,7	18,2	12,1	100,0
1501,00 A 2000,00	40,9	36,4	22,7	100,0
2001,00 A 3000,00	51,2	37,2	11,6	100,0
3001,00 A 4000,00	26,9	42,3	30,8	100,0
4001,00 A 5000,00	54,5	36,4	9,1	100,0
ACIMA DE 5000,00	38,5	42,3	19,2	100,0
TOTAL	51,3	31,5	17,2	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

Entre os entrevistados com nível de renda até R\$ 500,00 a grande preferência é por imóvel tipo casa (85,7%). A partir deste nível de renda cresce o desejo por apartamento. Em níveis de renda mais elevados observa-se o aumento do interesse por outro tipo de Imóvel (casa de praia, sítios, *flat*).

CONDIÇÃO DO IMÓVEL X RENDA FAMILIAR

RENDA FAMILIAR (R\$)	CONDIÇÃO DO IMÓVEL			TOTAL
	NOVO	USADO	SEM PREFERÊNCIA	
ATÉ 500,00	28,6	14,3	57,1	100,0
501,00 A 1000,00	41,4	10,3	48,3	100,0
1000,00 A 1500,00	27,3	15,2	57,5	100,0
1501,00 A 2000,00	27,3	22,7	50,0	100,0
2001,00 A 3000,00	30,2	13,9	55,8	100,0
3001,00 A 4000,00	22,2	11,1	66,7	100,0
4001,00 A 5000,00	36,4	9,1	54,5	100,0
ACIMA DE 5000,00	46,2	3,8	50,0	100,0
TOTAL	32,3	12,6	55,1	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

Os entrevistados em todos os níveis de renda, estão divididos entre a escolha de um imóvel novo ou indiferente. A opção por um imóvel usado é maior em níveis de renda até R\$ 2.000,00. Cresce a opção de indiferenças nas faixas de renda acima de R\$ 3.000,00.

PREVISÃO DE COMPRA X RENDA FAMILIAR

RENDA FAMILIAR (R\$)	PREVISÃO DE COMPRA					TOTAL
	3 MESES	6 MESES	12 MESES	24 MESES	MAIS DE 2 ANOS	
ATÉ 500,00	12,5	0,0	25,0	25,0	37,5	100,0
501,00 A 1000,00	10,3	10,3	10,3	24,1	44,8	100,0
1000,00 A 1500,00	3,0	9,1	9,1	21,2	57,6	100,0
1501,00 A 2000,00	0,0	0,0	22,7	18,2	59,1	100,0
2001,00 A 3000,00	11,6	9,3	9,3	27,9	41,9	100,0
3001,00 A 4000,00	7,4	0,0	18,6	48,1	25,9	100,0
4001,00 A 5000,00	18,2	9,1	9,1	27,3	36,3	100,0
ACIMA DE 5000,00	3,8	19,2	23,1	23,1	30,8	100,0
TOTAL	7,5	8,0	14,6	27,2	42,7	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

O resultado da pesquisa mostra que grande parte dos que possuem renda familiar mensal entre R\$ 500,00 a R\$ 3.000,00 pretendem adquirir um imóvel depois de dois anos, sendo destaque a renda familiar que varia de R\$ 1.501,00 a R\$ 2.000,00.

TIPO DO IMÓVEL DESEJADO X CONDIÇÃO DO IMÓVEL

CONDIÇÃO DO IMÓVEL	TIPO DO IMÓVEL DESEJADO			TOTAL
	CASA	APARTAMENTO	OUTROS	
NOVO	44,4	41,3	14,3	100,0
USADO	60,0	16,0	24,0	100,0
NÃO TEM PREFERÊNCIA	53,2	29,4	17,4	100,0
TOTAL	51,3	31,5	17,2	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

Em relação ao estado do imóvel a ser adquirido, a pesquisa sinaliza que, para os imóveis usados, a maior preferência das famílias é por imóveis tipo casa (60%). Para os que pretendem adquirir imóveis novos, observa-se pequena diferença entre os imóveis tipo casa (44,4%) e apartamentos (41,3%). Para os entrevistados que não demonstraram preferência, a maioria das indecisões está nas pessoas que optam pelo imóvel do tipo casa.

TIPO DO IMÓVEL DESEJADO X FINALIDADE DO IMÓVEL DESEJADO

FINALIDADE DO IMÓVEL DESEJADO	TIPO DO IMÓVEL DESEJADO			TOTAL
	CASA	APARTAMENTO	OUTROS	
MORADIA PRÓPRIA	52,0	34,6	13,4	100,0
MORADIA DE FAMILIARES	58,8	29,4	11,8	100,0
ALUGUEL/RENDA	30,8	38,4	30,8	100,0
LAZER	66,7	0,0	33,3	100,0
INVESTIMENTO	40,9	36,4	22,7	100,0
OUTROS	75,0	0,0	25,0	100,0
TOTAL	51,3	31,8	16,9	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

Dos entrevistados com intenção de compra, que optaram pela aquisição de um imóvel com a finalidade de moradia própria, 52% querem tipo casa. Aqueles cuja finalidade é o aluguel/renda, o imóvel escolhido é o tipo apartamento (38,5%). As pessoas que compram um imóvel com a finalidade de lazer, preferem que este seja do tipo casa (66,7%).

TIPO DO IMÓVEL DESEJADO X Nº DE QUARTOS SOCIAIS

Nº DE QUARTOS SOCIAIS	TIPO DO IMÓVEL DESEJADO			TOTAL
	CASA	APARTAMENTO	OUTROS	
01 QUARTO	0,0	0,0	100,0	100,0
02 QUARTOS	42,3	34,6	23,1	100,0
03 QUARTOS	49,5	35,1	13,4	100,0
04 QUARTOS	60,0	28,0	12,0	100,0
05 OU + QUARTOS	47,6	19,1	33,3	100,0
NÃO SABEM	0,0	0,0	0,0	100,0
TOTAL	51,5	31,2	17,3	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
NÃO RESPONDERAM: 02

A escolha por um imóvel com 4 quartos é preferência da maioria dos que querem um imóvel tipo casa. Por outro lado, os que escolheram como tipo de imóvel apartamento, concentraram-se na escolha de imóveis com 2 e 3 quartos. Observa-se que para os entrevistados não interessam imóveis com 1 dormitório.

Nº DE VAGAS DE GARAGEM X Nº DE QUARTOS SOCIAIS

Nº DE QUARTOS SOCIAIS	Nº DE VAGAS DE GARAGEM					TOTAL
	1 VAGA	2 VAGAS	3 VAGAS	4 OU MAIS VAGAS	NÃO SABEM	
1 QUARTO	2,9	0,8	0,0	0,0	0,0	1,0
2 QUARTOS	22,9	13,6	6,9	0,0	0,0	13,3
3 QUARTOS	60,0	56,8	31,0	7,7	0,0	50,0
4 QUARTOS	11,4	25,4	41,4	15,4	100,0	25,0
5 OU MAIS QUARTOS	2,8	3,3	20,6	76,9	0,0	10,7
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
NÃO RESPONDERAM: 02

A maioria dos entrevistados que preferem apenas uma vaga de garagem se concentraram entre aqueles que optaram por um imóvel, predominantemente, do tipo três quartos (60%). Dos que escolheram duas vagas de garagem, gostariam que o imóvel possuísse, também, três quartos (56,8%). A escolha por quatro ou mais vagas é preferência dos que optaram por um imóvel com 5 ou mais quartos. (76,9%).

PREÇO DO IMÓVEL X RENDA FAMILIAR

RENDA FAMILIAR (R\$)	PREÇO DO IMÓVEL DESEJADO (R\$)							TOTAL
	25.000,0 a 35.000,0	35.001,0 a 50.000,0	50.001,0 a 70.000,0	70.001,0 a 90.000,0	90.001,0 a 120.000,0	MAIS DE 120.000,0	NÃO SABEM	
ATÉ 500,00	11,6	2,6	0,0	0,0	0,0	0,0	2,3	3,6
501,00 A 1000,00	20,9	12,8	7,7	0,0	7,1	8,3	23,3	14,4
1000,00 A 1500,00	23,3	17,9	15,4	11,1	14,4	0,0	18,6	16,9
1501,00 A 2000,00	18,6	15,4	11,5	5,6	0,0	0,0	9,3	11,3
2001,00 A 3000,00	18,6	20,6	42,3	27,8	7,1	16,7	18,6	22,1
3001,00 A 4000,00	2,3	20,5	3,8	27,8	28,6	8,3	16,3	13,9
4001,00 A 5000,00	4,7	5,4	11,6	5,5	21,4	0,0	0,0	5,7
ACIMA DE 5000,00	0,0	5,1	7,7	22,2	21,4	66,7	11,6	12,1
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
NÃO RESPONDERAM: 04

Os imóveis com valores até R\$ 35.000,00 são procurados por famílias com rendas que variam de R\$ 500,00 a R\$ 5.000,00, destaca-se neste intervalo as famílias que detêm renda de R\$ 1.001,00 a R\$ 1.500,00 (23,3%) e de R\$ 501,00 a R\$ 1.000,00 (20,9%)

Constata-se que os imóveis orçados em intervalos que variam de R\$ 35.001,00 a R\$ 90.000,00 são de interesse das famílias que apresentam renda familiar de R\$ 2.001,00 a R\$ 3.000,00, principalmente.

As pessoas que pretendem adquirir um imóvel acima de R\$ 120.000,00 possuem renda maior que R\$ 5.000,00.

Por último, é importante ressaltar que existe falta de definição no valor do novo imóvel em todas as faixas de renda.

RENDA FAMILIAR X VALOR DA ENTRADA

RENDA FAMILIAR (R\$)	VALOR DA ENTRADA (R\$)							TOTAL
	MÍNIMO DE R\$ 5.000,00	R\$ 5.000 a R\$ 7.500	R\$ 7.501 a R\$ 10.000	R\$ 10.001 a R\$ 15.000	R\$ 15.001 a R\$ 20.000	ACIMA DE R\$ 20.000	NÃO SABEM	
ATÉ 500,00	40,0	20,0	0,0	0,0	0,0	0,0	40,0	100,0
501,00 A 1000,00	37,5	0,0	0,0	6,2	6,2	18,8	31,3	100,0
1000,00 A 1500,00	45,0	5,0	0,0	0,0	5,0	10,0	35,0	100,0
1501,00 A 2000,00	23,5	11,8	11,8	0,0	0,0	11,8	41,1	100,0
2001,00 A 3000,00	25,8	8,6	2,9	5,7	8,6	17,1	31,4	100,0
3001,00 A 4000,00	8,7	4,4	17,4	13,1	0,0	17,4	39,1	100,0
4001,00 A 5000,00	30,0	20,0	10,0	10,0	30,0	0,0	0,0	100,0
ACIMA DE 5000,00	9,5	4,8	9,5	0,0	9,5	19,1	47,6	100,0
TOTAL	25,1	7,5	6,8	4,7	6,8	14,3	34,6	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
NÃO RESPONDERAM: 52

O resultado da pesquisa mostra que a maioria dos entrevistados está sem saber exatamente quanto poderia dar como entrada na aquisição de um imóvel, sendo destaque para as famílias com renda familiar até R\$ 500,00 (40%) e de mais de R\$ 5.000,00 (47,6%).

É constatado que para os entrevistados com renda familiar mensal entre R\$ 1.001,00 a R\$ 1.500,00 o desembolso inicial seria um valor mínimo de R\$ 5.000,00.

RENDA FAMILIAR X VALOR DA MENSALIDADE

RENDA FAMILIAR (R\$)	VALOR DA MENSALIDADE (R\$)								TOTAL
	MÍN. DE 400,00	401,00 a 500,00	501,00 a 700,00	701,00 a 900,00	901,00 a 1.200,00	1.201,00 a 1.800,00	1.801,00 a 3.500,00	MAIS DE 3.500,00	
ATÉ 500,00	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
501,00 A 1000,00	53,3	40,0	0,0	0,0	6,7	0,0	0,0	0,0	100,0
1000,00 A 1500,00	76,2	14,3	4,8	0,0	4,8	0,0	0,0	0,0	100,0
1501,00 A 2000,00	82,4	17,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
2001,00 A 3000,00	57,1	20,0	14,3	5,7	0,0	2,9	0,0	0,0	100,0
3001,00 A 4000,00	19,0	47,6	14,3	9,5	4,8	4,8	0,0	0,0	100,0
4001,00 A 5000,00	22,2	11,1	22,2	11,1	22,2	0,0	11,5	0,0	100,0
ACIMA DE 5000,00	0,0	0,0	0,0	12,5	50,0	25,0	12,5	0,0	100,0
TOTAL	53,9	22,6	7,0	4,7	7,0	3,2	1,6	0,0	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
NÃO RESPONDERAM: 03

Das pessoas entrevistadas que apresentaram intenção de comprar um imóvel financiado, e que possuem renda até R\$ 500,00, 100% estariam dispostas a pagar de mensalidade do seu imóvel financiado, R\$ 400,00. A partir deste patamar de renda até R\$ 2.000,00, cresce o percentual dos que pagariam uma prestação mensal entre R\$ 401,00 a R\$ 500,00. Grande parte dos consultados com renda acima de R\$ 2.000,00 também se enquadraram neste intervalo de pagamento mensal, porém crescendo a participação dos que pagariam entre R\$ 501,00 e R\$ 700,00 mensalmente.

RENDA FAMILIAR X VALOR DAS PRESTAÇÕES INTERCALADAS

RENDA FAMILIAR (R\$)	VALOR DAS PRESTAÇÕES INTERCALADAS (R\$)							TOTAL
	ATÉ 1.000,00	1.001,00 a 2.000,00	2.001,00 a 4.000,00	4.001,00 a 6.000,00	6.001,00 a 8.000,00	8.001,00 a 10.000,00	ACIMA DE 10.001,00	
ATÉ 500,00	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
501,00 A 1000,00	76,9	7,7	7,7	7,7	0,0	0,0	0,0	100,0
1000,00 A 1500,00	73,3	13,3	6,7	6,7	0,0	0,0	0,0	100,0
1501,00 A 2000,00	87,5	12,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
2001,00 A 3000,00	61,3	22,6	9,7	3,2	3,2	0,0	0,0	100,0
3001,00 A 4000,00	47,6	42,8	0,0	9,5	0,0	0,0	0,0	100,0
4001,00 A 5000,00	37,5	25,0	25,0	12,5	0,0	0,0	0,0	100,0
ACIMA DE 5000,00	25,0	15,0	25,0	15,0	10,0	5,0	5,0	100,0
TOTAL	59,4	20,3	9,4	7,0	2,3	0,8	0,8	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
NÃO RESPONDERAM: 03

Das pessoas entrevistadas, observa-se que à medida que os níveis de renda crescem, o valor das intercaladas que podem ser assumidas pelos entrevistados que pretendem adquirir um imóvel financiado, também aumentam. No entanto, os valores das semestrais superiores a R\$ 8.001,00 só ocorrem para os níveis salariais superiores a R\$ 5.000,00.

RENDAMENTO FAMILIAR X Nº DE SUÍTES

RENDAMENTO FAMILIAR (R\$)	Nº DE SUÍTES DESEJADAS					TOTAL
	1 SUÍTE	2 SUÍTES	3 SUÍTES	4 SUÍTES	5 OU MAIS SUÍTES	
ATÉ 500,00	37,5	25,0	25,0	0,0	12,5	100,0
501,00 A 1000,00	41,4	31,0	27,6	0,0	0,0	100,0
1000,00 A 1500,00	32,3	38,7	16,1	6,5	6,5	100,0
1501,00 A 2000,00	50,0	31,8	13,6	4,5	0,0	100,0
2001,00 A 3000,00	44,2	37,2	16,3	2,3	0,0	100,0
3001,00 A 4000,00	18,5	55,6	22,2	0,0	3,7	100,0
4001,00 A 5000,00	9,1	45,5	27,2	9,1	9,1	100,0
ACIMA DE 5000,00	26,9	15,4	30,8	11,5	15,4	100,0
TOTAL	34,5	35,5	21,3	4,1	4,6	100,0

FORTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
NÃO RESPONDERAM: 02

Imóveis com apenas 1 suíte são a preferência das famílias que possuem renda familiar até R\$ 3.000,00. Para valores acima de R\$ 3.000,00, a preferência dos entrevistados que pretendem comprar um imóvel é que este imóvel possua duas suítes e em seguida três suítes. Observa-se que apenas uma pequena parcela dos consultados deseja um imóvel com mais de quatro suítes dentre todas as faixas de renda.

RENDAMENTO FAMILIAR X Nº DE QUARTOS SOCIAIS

RENDAMENTO FAMILIAR (R\$)	Nº DE QUARTOS SOCIAIS					TOTAL
	1 QUARTO	2 QUARTOS	3 QUARTOS	4 QUARTOS	5 OU MAIS QUARTOS	
ATÉ 500,00	0,0	12,5	50,0	25,0	12,5	100,0
501,00 A 1000,00	0,0	10,3	72,4	3,4	13,7	100,0
1000,00 A 1500,00	0,0	18,2	42,4	30,3	9,1	100,0
1501,00 A 2000,00	0,0	9,1	59,1	22,7	9,0	100,0
2001,00 A 3000,00	0,0	16,3	44,2	32,6	6,9	100,0
3001,00 A 4000,00	7,7	11,6	53,8	19,3	7,6	100,0
4001,00 A 5000,00	0,0	0,0	36,3	45,5	18,2	100,0
ACIMA DE 5000,00	0,0	15,4	38,5	30,7	15,4	100,0
TOTAL	1,0	13,1	50,0	25,3	10,6	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
NÃO RESPONDERAM: 01

Imóveis com 3 dormitórios são a preferência da maioria dos entrevistados em todas as faixas de renda. Apenas para as que ganham de R\$ 4.001,00 a R\$ 5.000,00 de renda mensal, a escolha é superada pelos imóveis com 4 quartos sociais.

RENDA FAMILIAR X FINALIDADE DO IMÓVEL DESEJADO

RENDA FAMILIAR (R\$)	FINALIDADE DO IMÓVEL						TOTAL
	MORADIA PRÓPRIA	MORADIA DE FAMILIARES	ALUGUE/RENDA	LAZER	INVESTIMENTO	OUTROS	
ATÉ 500,00	75,0	12,5	0,0	12,5	0,0	0,0	100,0
501,00 A 1000,00	82,8	13,8	0,0	0,0	3,4	0,0	100,0
1000,00 A 1500,00	63,6	9,1	6,1	6,1	12,1	3,0	100,0
1501,00 A 2000,00	86,4	0,0	0,0	4,5	9,1	0,0	100,0
2001,00 A 3000,00	65,1	11,6	4,7	2,3	13,9	2,3	100,0
3001,00 A 4000,00	59,3	3,7	18,5	3,7	14,8	0,0	100,0
4001,00 A 5000,00	36,3	9,1	9,1	9,1	27,3	9,1	100,0
ACIMA DE 5000,00	41,7	8,3	12,5	25,0	8,3	4,2	100,0
TOTAL	65,0	8,6	6,6	6,6	11,2	2,0	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

Morada própria é a finalidade para comprar um imóvel da maioria dos entrevistados em todas as faixas de renda. Dentre aqueles com faixa de renda que varia entre R\$ 4.001,00 a R\$ 5.000,00 ao mês, 27,3% têm intenção de comprar outro imóvel para investir. Acima dessa faixa de renda, a segunda finalidade para comprar um imóvel é o lazer.

VALOR DA MENSALIDADE X VALOR DA ENTRADA

VALOR DA ENTRADA (R\$)	VALOR DA MENSALIDADE (R\$)								TOTAL
	MÍN. DE 400,00	401,00 a 500,00	501,00 a 700,00	701,00 a 900,00	901,00 a 1.200,00	1.201,00 a 1.800,00	1.801,00 a 3.500,00	MAIS DE 3.500,00	
ATÉ 5000,00	37,1	32,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	25,7
5001,00 A 7500,00	5,7	9,7	8,3	33,3	8,3	0,0	0,0	0,0	7,9
7501,00 A 10000,00	5,7	6,5	8,3	0,0	25,0	0,0	0,0	0,0	7,1
10001,00 A 15000,00	0,0	9,7	8,3	0,0	8,3	40,0	0,0	0,0	5,0
15001,00 A 20000,00	4,3	3,2	0,0	33,3	8,3	0,0	50,0	0,0	5,8
20001,00 A 30000,00	5,7	9,7	16,7	0,0	8,3	0,0	0,0	0,0	7,1
ACIMA DE 30000,00	0,0	3,2	33,3	0,0	33,3	0,0	0,0	50,0	7,1
NÃO SABEM	41,4	25,8	25,0	33,3	8,3	60,0	50,0	50,0	34,3
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

Dentre os entrevistados que pretendem comprar o imóvel financiado e que podem assumir uma prestação mínima de 400 reais/mês, 37,1% afirmam poder dar de entrada um valor mínimo de R\$ 5.000,00. Já os que podem assumir prestações mensais entre R\$ 701,00 a R\$ 900,00, 33,3% acreditam poder desembolsar uma quantia de R\$ 5.001,00 a R\$ 7.500,00 e na mesma proporção (33,3%) a quantia de R\$ 15.001,00 a R\$ 20.000,00 de entrada.

FINALIDADE DO IMÓVEL DESEJADO X TAMANHO IDEAL DO IMÓVEL DESEJADO

TAMANHO IDEAL DO IMÓVEL DESEJADO	FINALIDADE DO IMÓVEL DESEJADO												TOTAL	
	MORADIA PRÓPRIA		MORADIA DE FAMILIARES		ALUGUE/RENDA		LAZER		INVESTIMENTO		OUTROS			
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
ATÉ 50 m ²	60,0	2,4	20,0	5,9	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0	4,5	0,0	0,0	100,0	2,6
51 m ² A 100 m ²	68,1	10,2	15,8	17,6	10,5	15,4	0,0	0,0	5,3	4,5	0,0	0,0	100,0	9,7
101 m ² A 150 m ²	68,3	22,0	9,8	23,5	9,8	30,8	4,9	15,4	7,3	13,6	0,0	0,0	100,0	20,9
151 m ² A 200 m ²	64,4	22,8	6,7	17,6	2,2	7,7	6,7	23,1	15,6	31,8	4,4	50,0	100,0	23,0
201 m ² A 300 m ²	69,4	26,8	6,1	17,6	2,0	7,7	4,1	15,4	14,3	31,8	4,1	50,0	100,0	25,0
301 m ² A 400 m ²	60,0	2,4	0,0	0,0	0,0	0,0	40,0	15,4	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	2,6
401 m ² A 500 m ²	25,0	0,8	25,0	5,9	25,0	7,7	25,0	7,7	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	2,0
ACIMA DE 500 m ²	16,7	0,8	0,0	0,0	33,3	15,4	33,3	15,4	16,7	4,5	0,0	0,0	100,0	3,1
NÃO SABEM	68,2	11,8	9,1	11,8	9,1	15,4	4,5	7,7	9,1	9,1	0,0	0,0	100,0	11,2
TOTAL	64,8	100,0	8,7	100,0	6,6	100,0	6,6	100,0	11,2	100,0	2,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

NÃO RESPONDERAM: 02

1 – Relação tamanho do imóvel segundo a sua finalidade 2 – Relação finalidade segundo o tamanho do imóvel.

Considerando o tamanho ideal do imóvel desejado, observa-se independente do tamanho que, a maioria dos entrevistados pretende adquirir o imóvel para moradia própria. Cabe destacar que os imóveis acima de 500m² a finalidade é para alugar e lazer, em iguais proporções.

Na relação inversa, verifica-se que existem variações bem definidas quanto à finalidade e ao tamanho do imóvel. Em primeiro lugar dos entrevistados que pretendem adquirir um imóvel com a finalidade de moradia própria, o interesse está em comprar imóveis de 201m² a 300m² (26,8%). Para Moradia de Familiares, com 23,5% e Aluguel/renda, com 30,8%, as intenções estão voltadas para imóveis de 101m² a 150m².

TIPO DO IMÓVEL DESEJADO X TAMANHO IDEAL DO IMÓVEL DESEJADO

TAMANHO IDEAL DO IMÓVEL DESEJADO	TIPO DO IMÓVEL DESEJADO			TOTAL
	CASA	APARTAMENTO	OUTROS	
ATÉ 50 m ²	3,0	1,6	3,0	2,6
51 m ² A 100 m ²	7,9	11,3	15,2	10,2
101 m ² A 150 m ²	17,8	29,0	15,2	20,9
151 m ² A 200 m ²	16,8	33,9	18,2	22,4
201 m ² A 300 m ²	31,7	17,7	18,2	25,0
301 m ² A 400 m ²	5,0	0,0	3,0	3,1
401 m ² A 500 m ²	2,0	0,0	3,0	1,5
ACIMA DE 500 m ²	3,0	0,0	9,1	3,1
NÃO SABEM	12,9	6,5	15,2	11,2
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
NÃO RESPONDERAM: 02

Segundo o tipo do imóvel desejado, a maioria dos entrevistados apresentaram intenção de adquirir um imóvel de 101m² a 300m² com as seguinte diferenças: Dos interessados em casa, a preferência está nos imóveis de 201m² a 300m² (31,7%); dos interessados em apartamento, a opção está nos imóveis de tamanho um pouco menor, 151m² a 200m² (33,9%). Observa-se que entre os entrevistados com interesse em outros tipos de imóveis, cresce o desejo por imóveis de maior tamanho.

TEMPO DE ESPERA PELO IMÓVEL X PREVISÃO DE COMPRA

TEMPO DE ESPERA	PREVISÃO DE COMPRA					TOTAL
	3 MESES	6 MESES	12 MESES	24 MESES	MAIS DE 2 ANOS	
NENHUM, QUERO PRONTO	7,9	5,0	15,8	28,7	42,6	100,0
1 A 6 MESES	13,3	33,3	0,0	13,3	40,0	100,0
6 A 12 MESES	3,8	15,4	15,4	30,8	34,6	100,0
1 A 1 ½ ANO	16,7	16,7	16,7	33,3	16,7	100,0
1 ½ A 2 ANO	11,1	0,0	5,6	22,2	61,1	100,0
2 A 2 ½ ANOS	0,0	0,0	14,3	71,4	14,3	100,0
2 ½ A 3 ANOS	0,0	0,0	20,0	40,0	40,0	100,0
ACIMA DE 3 ANOS	0,0	16,7	0,0	0,0	83,3	100,0
OUTROS	20,0	0,0	20,0	0,0	60,0	100,0
TOTAL	7,9	8,5	13,2	27,5	42,9	100,0

FONTES: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE
NÃO RESPONDERAM: 10

Dos entrevistados que não querem esperar pelo imóvel novo, 42,6% pretendem comprar seu imóvel depois de 2 anos. Observa-se que, à medida que o tempo de espera para receber o imóvel aumenta, o percentual de entrevistados que tem intenção de comprar um imóvel de 1 a mais de 2 anos também aumenta.

DOS ENTREVISTADOS QUE PREFEREM O IMÓVEL NOVO**GRAU DE IMPORTÂNCIA X FATORES DETERMINANTES**

FATORES DETERMINANTES NA COMPRA	GRAU DE IMPORTÂNCIA			TOTAL
	POUCO IMPORTANTE	IMPORTANTE	MUITO IMPORTANTE	
Localização do Imóvel	4,7	28,1	67,2	100,0
Condições de Planos de Pagamento	3,2	28,6	68,3	100,0
Acabamento Interno do Imóvel	7,9	25,4	66,7	100,0
Preço Total	4,7	32,8	62,5	100,0
Posição do Apartamento em Relação ao Sol	18,8	31,3	50,0	100,0
Número de Apartamentos por Andar	38,9	29,6	31,5	100,0
Aspecto Externo do Prédio	15,6	48,4	35,9	100,0
Nome/Tradição da Construtora	6,3	44,4	49,2	100,0
Vizinhança	23,4	32,8	43,8	100,0
Vista do Apartamento	34,4	42,2	23,4	100,0
Total de Apartamentos do Prédio	41,5	35,8	22,6	100,0
Preço por m ²	17,7	40,3	41,9	100,0
Assessoria do Corretor	41,3	41,3	17,5	100,0
Apartamento Decorado no Stand	55,6	28,6	15,9	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

Com relação aos entrevistados que optaram pela aquisição de um imóvel novo, os fatores determinantes considerados de muita importância são: **Localização do Imóvel, Condições de Planos de Pagamento, Acabamento Interno do Imóvel, Preço Total, Posição do Apartamento em Relação ao Sol, Tradição da Construtora, Vizinhança e Preço do m²**. Por outro lado, foram considerados como fatores de pouca importância: **Total de Apartamentos do Prédio, Assessoria do Corretor e Número de Apartamentos por Andar**. Cabe destacar que o resultado não foi muito diferente do observado por todo o conjunto de entrevistados.

DOS ENTREVISTADOS COM INTENÇÃO DE COMPRA**TIPO DO IMÓVEL X PREFERÊNCIAS POR BAIRROS**

TIPO DO IMÓVEL					
CASA		APARTAMENTO		OUTROS	
BAIRROS	%	BAIRROS	%	BAIRROS	%
ALDEOTA	14	ALDEOTA	15	EUZÉBIO	8
CID. DOS FUNCIONÁRIOS	12	BAIRRO DE FÁTIMA	14	ALDEOTA	2
BAIRRO DE FÁTIMA	8	MEIRELES	6	MEIRELES	2
PARQUELÂNDIA	8	CID. DOS FUNCIONÁRIOS	3	CIDADE 2000	
EDSON QUEIROZ	5	BENFICA	3	EDSON QUEIROZ	
ÁGUA FRIA	5	MONTESE	3	DIONÍSIO TORRES	
MESSEJANA	5	PAPICU	2	VARJOTA	
MONTESE	5	DIONÍSIO TORRES	2	CAUCAIA	
MONTE CASTELO	4	EDSON QUEIROZ	2	MARAPONGA	
PRAIA DE IRACEMA	3	OUTROS	12	ÁGUA FRIA	
MEIRELES	3	ANTÔNIO BEZERRA		ICARAÍ	
ICARAÍ	3	SÃO JOÃO DO TUAPE			
COCÓ	2	LUCIANO CAVALCANTE		NÃO TEM PREFERÊNCIA	17
BENFICA	2	COCÓ			
EUSÉBIO	2	VARJOTA			
ITAPERY	2	MONTE CASTELO			
MONDUBIM	2	JARDIM AMÉRICA			
OUTROS	15	PARQUELÂNDIA			
DUNAS, DIONÍSIO TORRES, DIAS MACEDO, JACAREY, ETC		PARANGABA			

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

FINALIDADE DO IMÓVEL DESEJADO X TAMANHO IDEAL DO IMÓVEL X TIPO DO IMÓVEL

TAMANHO IDEAL DO IMÓVEL DESEJADO	FINALIDADE DO IMÓVEL X TIPO DO IMÓVEL DESEJADO																		TOTAL
	MORADIA PRÓPRIA			MORADIA DE FAMILIARES			ALUGUEL/RENDA			LAZER			INVESTIMENTO			OUTROS			
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	
ATÉ 50 m ²	3				1										1				5
51 A 100 m ²	8	5	2	1	1			1							1			1	20
101 A 150 m ²	11	10	4	2	1		1	1	1	2	2		2	1	1	1			40
151 A 200 m ²	9	15	7	1	2				1	2			2	5					44
201 A 300 m ²	23	7	3	3			1		1	2			5		2	1			48
301 A 400 m ²	3			1						2									6
401 A 500 m ²			1	1					1			1							4
ACIMA DE 500 m ²			1				1			1		1			1				5
NÃO SEI	9	2	1	2					2			1	1	1				1	20
TOTAL	66	39	19	11	5		3	2	6	9	2	3	10	7	6	2		2	192

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

1 – CASA/ 2- APARTAMENTO/ 3 - OUTROS

RENDA FAMILIAR X CARACTERÍSTICA DO IMÓVEL – ÁREA EXTERNA

CARACTERÍSTICA DO IMÓVEL – AREA EXTERNA		RENDA FAMILIAR (R\$)								TOTAL
		ATÉ 500,0	501,0 a 1.000,0	1.001,0 a 1.500,0	1.501,0 a 2.000,0	2.001,0 a 3.000,0	3.001,00 a 4.000,0	4.001,00 a 5.000,0	ACIMA DE 5.000,00	
Box para Estacionamento Coberto	S	37,5	55,2	31,3	52,2	47,6	57,7	54,5	69,2	50,8
	N	50,0	41,4	46,9	43,5	42,9	34,6	36,4	19,3	39,1
	I	12,5	3,4	21,9	4,3	9,5	7,7	9,1	11,5	10,2
Duas Vagas na Garagem	S	50,0	58,6	59,4	56,5	64,3	84,6	72,8	84,6	67,0
	N	25,0	31,0	25,0	39,1	31,0	11,5	18,2	15,4	25,4
	I	25,0	10,3	15,6	4,3	4,7	3,9	9,0	0,0	7,6
Salão de Festas	S	37,5	21,4	29,0	30,4	39,0	28,0	36,4	50,0	33,7
	N	37,5	67,9	61,3	56,5	48,8	52,0	63,6	34,6	53,4
	I	25,0	10,7	9,7	13,0	12,2	20,0	0,0	15,4	13,0
Quadra Esportiva	S	50,0	37,9	21,9	26,1	16,7	20,0	27,5	34,6	26,5
	N	50,0	58,6	65,6	52,2	61,9	64,0	63,7	50,0	59,2
	I	0,0	3,4	12,5	21,7	21,4	16,0	9,0	15,4	14,3
Piscina	S	50,0	37,9	25,0	17,4	26,2	32,0	63,6	20,7	31,1
	N	37,5	51,7	62,5	69,6	59,5	52,0	27,3	46,2	54,6
	I	12,5	10,3	12,5	13,0	14,3	16,0	9,1	23,1	14,3
Depósito Individual	S	25,0	17,2	22,6	13,0	11,9	12,0	27,3	26,9	17,9
	N	62,5	69,0	67,7	60,9	71,4	64,0	54,5	50,0	64,1
	I	12,5	13,8	9,7	26,1	16,7	24,0	18,2	23,1	17,9

Legenda: Estaria disposto a pagar mais para ter? S - sim/ N – não/ I - Indiferente

Cont...

Cont....

CARACTERÍSTICA DO IMÓVEL – ÁREA EXTERNA		RENDA FAMILIAR (R\$)							TOTAL	
		ATÉ 500,0	501,0 a 1.000,0	1.001,0 a 1.500,0	1.501,0 a 2.000,0	2.001,0 a 3.000,0	3.001,0 a 4.000,0	4.001,0 a 5.000,0		ACIMA DE 5.000,0
Sala de Ginástica	S	37,5	20,7	16,7	8,7	9,5	8,0	27,3	34,6	17,5
	N	50,0	69,0	66,7	69,6	73,8	76,0	54,5	46,2	66,0
	I	12,5	10,3	16,7	21,7	16,7	16,0	18,2	19,2	16,5
Estacionamento para Visitantes	S	25,0	24,1	21,9	26,1	26,2	28,0	33,3	38,5	27,4
	N	75,0	69,0	59,4	56,5	57,1	56,0	50,0	46,2	57,9
	I	0,0	6,9	18,8	17,4	16,7	16,0	16,7	15,3	14,7
Guarita com Segurança	S	100,0	44,8	56,3	69,6	54,8	76,9	75,0	84,6	64,0
	N	0,0	51,7	37,5	17,4	38,1	23,1	16,7	11,6	29,4
	I	0,0	3,4	6,3	13,0	11,9	0,0	8,3	3,8	6,6
Poço Profundo	S	42,9	65,5	46,9	73,9	59,5	80,0	91,7	96,2	68,9
	N	42,9	31,0	46,9	26,1	33,3	16,0	0,0	0,0	26,0
	I	14,2	3,4	6,2	0,0	7,2	4,0	0,0	3,8	5,1
Grupo Gerador	S	71,4	45,8	41,4	65,2	47,6	62,5	81,8	80,8	58,1
	N	28,6	54,2	41,4	21,7	42,8	25,0	9,1	11,5	32,3
	I	0,0	0,0	17,2	13,0	9,5	12,5	9,1	7,7	9,7
Vagas somente no Sub-solo	S	28,6	16,7	23,1	15,0	13,3	12,5	18,2	41,2	18,0
	N	71,4	62,5	57,7	70,0	86,7	54,2	45,5	23,5	58,4
	I	0,0	20,8	19,2	15,0	33,3	33,3	36,3	35,3	23,6

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUCON/CE

Legenda: Estaria disposto a pagar mais para ter? S - sim/ N – não/ I - Indiferente

**RESIDÊNCIA ATUAL X ENTREVISTADOS COM
INTENÇÃO DE COMPRA**

BAIRROS	Nº	%
ALDEOTA	20	10,1
PAPICU	15	7,5
GUARARAPES	10	5,0
BAIRRO DE FÁTIMA	8	4,0
MEIRELES	8	4,0
MONDUBIM	8	4,0
DIONÍSIO TORRES	7	3,5
CIDADE DOS FUNCIONÁRIOS	7	3,5
CIDADE 2000	7	3,5
SÃO JOÃO TAUAPE	6	3,0
MONTE CASTELO	6	3,0
EDSON QUEIROZ	6	3,0
JARDIM AMÉRICA	5	2,5
PARQUELÂNDIA	5	2,5
CONJUNTO CEARÁ	5	2,5
AEROPORTO	5	2,5
COCÓ	5	2,5
LUCIANO CAVALCANTE	4	2,0
MESSEJANA	4	2,0
BARRA DO CEARÁ	4	2,0
DUNAS	4	2,0
ITAPERI	4	2,0
SÃO GERARDO	4	2,0
CASTELÃO	3	1,5
OUTROS (OCORRÊNCIA DE 2)	28	14,1
(OCORRÊNCIA DE 1)	11	5,5
TOTAL	199	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

BAIRROS COM OCORRÊNCIA 2: ALAGADIÇO; VILA UNIÃO; BENFICA; ÁLVARO WEYNE; CAMBEBA; MUCURIBE; FARIAS BRITO; MARAPONGA; JARDIM PETRÓPOLIS; MONTESE; ITAOCA; JOSÉ BONIFÁCIO; PRAIA DE IRACEMA; VARJOTA.

BAIRROS COM OCORRÊNCIA 1 (OUTROS): DAMAS; JOSÉ WALTER; ITAOCA; JARDIM DAS OLIVEIRAS; MARAPONGA; JACARECANGA; JOAQUIM TÁVORA; ETC.

METODOLOGIA

UNIVERSO

ABRANGÊNCIA GEOGRÁFICA

COLETA DE DADOS

TIPO DE AMOSTRA

TAMANHO DA AMOSTRA

OBJETIVO

Identificar qualitativamente e quantitativamente as necessidades, desejos e poder de compra do público de interesse de Fortaleza.

OBJETIVOS ESPECIAIS

- Levantar dados de natureza socioeconômica (como moram):
 - Sexo, faixa etária, estado civil;
 - Número de pessoas que residem no local;
 - Profissão do chefe da família e das pessoas que compõem a renda;
 - Renda familiar;
 - Qual o tamanho da residência;
 - Reside em casa ou apartamento;
 - Alugado ou próprio;
 - Opinião sobre moradia/local;
 - Finalidade do imóvel;
 - Bens de conforto que possuem.
- Identificar necessidade de demanda:
 - Pretende mudar de bairro;
 - Pretende mudar para nova residência;
 - Preferência: casa/apartamento. Qual bairro?
 - Bairros rejeitados;
 - Tamanho ideal;
 - Atributos desejados – Serviços/benefícios;
 - Número ideal de acomodações;
 - Número ideal de vagas de garagem.
- Identificar a forma ideal de venda:
 - Forma de pagamento;
 - Tipo de financiamento;
 - Entrada. Qual a forma?
 - Valor de mensalidade/semestral;
 - Como alugaram ou adquiriram sua residência (construtora/imobiliária);
 - De que forma encontrou o imóvel que habita (TV, jornal, amigos, outdoor).

CONSIDERAÇÕES METODOLÓGICAS

Em função dos objetivos ao qual nos propomos e da população alvo a ser manuseada, definimos para pesquisa a utilização de uma técnica estatística, a amostragem, usada para o cálculo de estimativas de uma ou mais características da população, com base na observação de uma fração do todo. Esta técnica trás a vantagem de minimizar o uso de recursos e otimizar resultados, reduzindo riscos e atingindo objetivos mais amplos, dentre outros.

Na determinação da amostra, além dos critérios estatísticos normais, amenizamos aspectos relativos às informações que se deseja coletar e o grau de comprometimento dos resultados. Para tanto determinamos como elemento estatístico uma margem de erro de amostragem que define o grau de oscilação dos resultados.

INSTRUMENTO DE PESQUISA

Para o método de coleta de dados foram utilizados procedimentos diretos (questionário-entrevista), tratando-se de levantamento de variáveis classificatórias descritivas, onde se teve como alvo pessoas junto aos domicílios e *shopping centers* de Fortaleza.

TIPO DA AMOSTRA

A pesquisa foi qualitativa aleatória distribuída pelos bairros de maior concentração das classes sociais A e B de Fortaleza. Este tipo de pesquisa garante que todos os elementos em análise tenham a mesma importância.

TAMANHO DA AMOSTRA

Considerando esta metodologia, o cálculo da amostra foi com base no número de habitantes das classes sociais A e B de Fortaleza.

Cabe ressaltar que o percentual de habitantes pertencentes às classes sociais A e B, corresponde a 6% e 22% do total de habitantes do Ceará, respectivamente.

Considerando este universo de 28%, aplicou-se um erro máximo de 4,5% para uma significância de 95% quando $p = q = 50\%$, o que assegura um tamanho máximo para essa amostra de 460 entrevistados

ABRANGÊNCIA GEOGRÁFICA

O levantamento dos dados foi realizado, principalmente nos bairros de Fortaleza, a saber:

Benfica; Fátima; Parquelândia; Dionísio Torres; Aldeota; Meireles; Cocó; Praia de Iracema; Edson Queiroz; Guararapes; Joaquim Távora; Mucuripe; Papicu e Varjota.

DISTRIBUIÇÃO SEGUNDO CLASSE SOCIAL

CRITÉRIOS BRASIL

O critério Brasil mantém o sistema de classificação por pontuação utilizado nos critérios anteriores, atualizando a composição da planilha de pontuação, refletindo o potencial de consumo do brasileiro.

DADOS DE CLASSIFICAÇÃO SOCIOECONÔMICA CRITÉRIOS BRASIL

(1)

Posses de Itens	Não Tem	Tem			
		1	2	3	4 ou +
Televisão em cores	0	2	3	4	5
Rádio	0	1	2	3	4
Banheiro	0	2	3	4	4
Automóvel	0	2	4	5	5
Empregada Mensalista	0	2	4	4	4
Aspirador de pó	0	1	1	1	1
Máquina de lavar	0	1	1	1	1
Videocassete	0	2	2	2	2
Geladeira	0	2	2	2	2
Freezer (independente ou parte de geladeira duplex)	0	1	1	1	1

(2)

Grau de Instrução do Chefe da família	Ponto
Analfabeto/Ensino Fundamental I Incompleto	0
Ensino Fundamental I Completo/Ensino Fundamental II Incompleto	1
Ensino Fundamental II Completo/Ensino Médio Incompleto	2
Ensino Médio Completo/Superior Incompleto	3
Superior Completo	5

FONTE: ASSOCIAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE PESQUISA DE MERCADO - ANEP
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ANUNCIANTES - ABA
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS INSTITUTOS DE PESQUISA DE MERCADO-ABIPEME

**CLASSIFICAÇÃO SEGUNDO AS PONTUAÇÕES
OBTIDAS EM (1) E (2)**

CLASSE SOCIOECONÔMICA	
A	ACIMA DE 25 PONTOS
B	DE 17 A 24 PONTOS
C	DE 11 A 16 PONTOS
D	DE 6 A 10 PONTOS
E	DE 0 A 5 PONTOS

**DISTRIBUIÇÃO DA AMOSTRA APÓS A APLICAÇÃO DA PESQUISA
SEGUNDO A CLASSE SOCIAL**

460 (QUATROCENTOS E SESENTA) ENTREVISTAS

CLASSE SOCIAL	OCORRÊNCIAS	%
A	225	48,9
B	235	51,1
TOTAL	460	100,0

FONTE: PESQUISA DIRETA – SINDUSCON/CE

CONSIDERAÇÕES GERAIS

Este trabalho apresenta os principais resultados da pesquisa do Perfil do Mercado Imobiliário de Fortaleza voltado às classes sociais A e B. Foram entrevistadas 460 pessoas, das quais 199 (43,3%) se prontificaram a participar da pesquisa, pelo interesse em adquirir imóveis, de acordo com as características e condições de aquisição reveladas na pesquisa.

As informações relatadas com relação à renda familiar estão subestimadas, visto que existe uma tendência natural desta classe social, em qualquer tipo de pesquisa, informar apenas a renda utilizada para manutenção da família. Portanto, a renda familiar, assim como por exemplo, informações sobre vendas das empresas, são variáveis onde não existe precisão absoluta nos seus resultados, quando analisadas isoladamente. Por isto, elas devem vir sempre atreladas a variáveis que viabilizem sua utilização. Deste modo, o estudo da renda familiar, nesta pesquisa, deve estar sempre associado à valorização dos imóveis, feita pelos próprios entrevistados, para que se possa ter uma idéia real do poder aquisitivo destas populações, bem como, a certeza de que o retorno do investimento aplicado será alcançado.

Com relação aos resultados obtidos, pode-se descrever o perfil dos entrevistados como sendo:

50,9% dos consultados tem idade entre 35 a 55 anos. Mais de 40% ganha acima de R\$ 2.000,00, com nível superior completo e suas profissões bastante diversificadas.

52,2% do total são casados, dos quais 33,9% possui filhos. Nas atuais residências, 84,1% são imóveis próprios, onde 76,3% são do tipo casa e moram mais de cinco pessoas em 27,5% das residências.

Dos imóveis financiados, 75% usaram a Caixa Econômica Federal – CEF, como fonte financiadora.

Cabe destacar que 49,2% dos entrevistados possui outro imóvel, dos quais, 50,4% também são casas, cuja finalidade principal de 42,6% é a moradia de familiares.

Identificou-se a intenção de adquirir um imóvel em 43,3% dos entrevistados, com previsão de compra para depois de 2 anos (42,7%). Para os interessados em comprar um imóvel, a opção de escolha permanece sendo o imóvel do tipo casa (51,2%). O principal motivo, para o novo imóvel, segundo eles, é a moradia própria (64,9%).

Verificou-se que 55,1% não tem preferência quanto a condição do novo imóvel, podendo ser novo ou usado; o que, está, coerente com a posição dos entrevistados, no que concerne ao prazo para recebimento do imóvel, pois o objetivo da maioria é recebê-lo imediatamente.

Na análise das preferências dos bairros de Fortaleza, os destaques foram: Aldeota, Bairro de Fátima, Parquelândia e Cidade dos Funcionários.

Quanto ao tamanho ideal do imóvel que pretende adquirir, 24,8% gostaria de comprar um imóvel de 201m² a 300m², o que é perfeitamente aceitável, tendo em vista o tipo de imóvel procurado pela maioria.

Como critérios complementares às características gerais do imóvel desejado, os entrevistados, gostariam de adquirir imóveis com três quartos (50%), duas suítes (35,6%), duas vagas na garagem (60,2%) e uma infraestrutura, priorizando: garagem coberta, quarto de empregada, poço profundo e portão eletrônico.

Quanto a disponibilidade financeira dos entrevistados, 66,5% pretende comprar o imóvel através do financiamento, destes, 61,8% tem intenções de utilizar a CEF como fonte financiadora. Acredita-se que a opção pela CEF esteja associada, em grande parte, às características da própria instituição.

Ao estimarem o valor do imóvel desejado, os entrevistados nivelaram por baixo a sua avaliação, pois 22,1% dos consultados estimaram valores que variam de R\$ 25.000,00 a R\$ 35.000,00. Da mesma forma, os valores das mensalidades e das intercaladas foram estimadas por baixo, onde 53,9% estaria disposto a pagar prestações mensais de R\$ 400,00 e 59,4% estaria disposto a pagar semestralmente valor mínimo de R\$ 1.000,00.

Foram citados como fatores determinantes no momento da compra: as condições de pagamento, a localização do imóvel, o preço total e o acabamento interno do imóvel.

Um fato interessante observado na pesquisa é que o item apartamento decorado no stand foi considerado como fator de pouca relevância no momento da compra. No entanto, grande parte dos entrevistados visitaram um stand (56,8%) e 71,4% sentiram-se influenciados na decisão de compra.

A base de dados é ampla, podendo dar margem a outras análises mais aprofundadas, envolvendo outras características específicas dos imóveis ou o cruzamento entre variáveis que não foram abordadas neste relatório.

Na realização de novas pesquisas, recomenda-se que o questionário seja reavaliado no tocante às questões relevantes ao setor da construção civil de Fortaleza, garantindo assim, a qualidade dos resultados a serem obtidos.