

**Universidade Federal de Pernambuco
Centro de Ciências Sociais Aplicadas
Departamento de Ciências Administrativas
Programa de Pós-Graduação em Administração - PROPAD**

Felipe Haeckel D'Ávila Almeida Gomes

**Atributos Valorizados pelos Compradores do
Programa “Minha Casa, Minha Vida”**

Recife
2015

CLASSIFICAÇÃO DE ACESSO A TESES E DISSERTAÇÕES

Considerando a natureza das informações e compromissos assumidos com suas fontes, o acesso a monografias do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Pernambuco é definido em três graus:

- "Grau 1": livre (sem prejuízo das referências ordinárias em citações diretas e indiretas);
- "Grau 2": com vedação a cópias, no todo ou em parte, sendo, em consequência, restrita a consulta em ambientes de biblioteca com saída controlada;
- "Grau 3": apenas com autorização expressa do autor, por escrito, devendo, por isso, o texto, se confiado a bibliotecas que assegurem a restrição, ser mantido em local sob chave ou custódia;

A classificação desta dissertação se encontra, abaixo, definida por seu autor.

Solicita-se aos depositários e usuários sua fiel observância, a fim de que se preservem as condições éticas e operacionais da pesquisa científica na área da administração.

Título da Monografia: Atributos Valorizados pelos Compradores do Programa “Minha Casa, Minha Vida”

Nome do Autor: Felipe Haeckel D’Ávila Almeida Gomes

Data da aprovação: 29/04/2015

Classificação, conforme especificação acima:

Grau 1

Grau 2

Grau 3

Local e data: Recife, 29 de junho de 2015.

Assinatura do autor

Felipe Haeckel D'Ávila Almeida Gomes

**Atributos Valorizados pelos Compradores do
Programa “Minha Casa, Minha Vida”**

Orientador: Pierre Lucena, Dr.

Dissertação de Mestrado apresentado como requisito complementar para obtenção do grau de Mestre em Administração, área de concentração em Gestão Organizacional, do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Pernambuco.

Recife
2015

Catálogo na Fonte
Bibliotecária Ângela de Fátima Correia Simões, CRB4-773

G633a

Gomes, Felipe Haeckel D'Ávila Almeida
Atributos valorizados pelos compradores do Programa “Minha casa, minha
vida” / Felipe Haeckel D'Ávila Almeida Gomes. - 2015.
95 folhas: il. 30 cm.

Orientador: Prof. Dr. Pierre Lucena.
Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal de
Pernambuco. CCSA, 2015.
Inclui referência e apêndices.

1. Deficit habitacional. 2. Políticas habitacionais. 3. Crédito imobiliário. I.
Lucena, Pierre (Orientador). II. Título.

658 CDD (22. ed.)

UFPE (CSA 2017 – 265)

**Universidade Federal de Pernambuco
Centro de Ciências Sociais Aplicadas
Departamento de Ciências Administrativas
Programa de Pós-Graduação em Administração – PROPAD**

Atributos Valorizados pelos Compradores do Programa “Minha Casa, Minha Vida”

Felipe Haeckel D’Ávila Almeida Gomes

Dissertação submetida ao corpo docente do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Pernambuco e aprovada em 29 de abril de 2015 com menção “em exigência”, sendo aprovada pela Banca Examinadora em 27 de julho de 2015.

Banca Examinadora:

Prof. Dr. Pierre Lucena Raboni – Orientador (UFPE)

Prof. Dra. Josete Florêncio dos Santos – Examinadora Interna (UFPE)

Prof. Dr. José Raimundo Oliveira Vergolino – Examinador Externo (FG)

*Dedico esta Dissertação de Mestrado à
Clarice, minha mãe e mestra.*

Agradecimentos

Primeiramente agradeço a Deus por tudo. Quero agradecer também minha mãe, Clarice, que sempre me incentivou. Agradeço a todos os meus professores, que de alguma forma todos contribuíram para essa dissertação.

Em especial agradeço ao meu orientador, Prof. Pierre Lucena, um exemplo de profissional que admiro e respeito. Também agradeço aos meus professores Walter Moraes, Débora Dourado, Bruno Campello, André Leão, Fernando Paiva e Salomão Alencar. Registro também meu agradecimento a Josete Florêncio e a José Raimundo de Oliveira Vergolino pelas contribuições na banca de qualificação.

A Valéria Saturnino pela atenção e disposição em ensinar. E também a Mariana Pincovsky e Tercina Barbosa, sócias da “Método Pesquisa e Consultoria” pela pesquisa de campo.

Agradeço a todos os meus colegas de turma pela convivência e pelo aprendizado em todo o período de conclusão desse mestrado.

*“Um galo sozinho não tece uma manhã: ele
precisará sempre de outros galos. De um que
apanhe esse grito e o lance a outro”.*

(João Cabral de Melo Neto)

Resumo

Com o crescimento do setor de construção civil no Brasil, surge a necessidade de estudos sobre esse mercado, posto que ainda sejam escassos os dados referentes ao assunto. Dentro dessa esfera, esta pesquisa tem como objetivo identificar e analisar os atributos percebidos nos imóveis de maior relevância para os compradores de baixa renda, especialmente os contemplados pelo programa habitacional “Minha Casa, Minha Vida”- PMCMV nos municípios de Igarassu, São Lourenço da Mata, Camaragibe, Recife e Jaboatão dos Guararapes. O mercado imobiliário brasileiro se distingue dos demais países, como o norte-americano (que ocasionou a grande crise financeira), pela demanda real existente em função do déficit habitacional, ou seja, há uma grande quantidade de famílias a serem atendidas pelas políticas públicas de moradias concomitantemente à expansão do crédito imobiliário. Desta forma, a importância dessa dissertação se justifica pela relevância dos dados obtidos para suprir as perspectivas do mercado. A pesquisa servirá de base para as construtoras e as imobiliárias compreenderem as reais expectativas e desejos dos compradores acerca dos atributos de preferência na decisão de compra, podendo, neste sentido, adequarem o produto ofertado ao perfil da demanda. Visto a necessidade de identificar essas questões, 400 moradores de imóveis com renda até 5 mil reais nos municípios citados acima, responderam um questionário. A partir dessas informações, foi realizada uma análise fatorial com os atributos para agrupá-los por preferências. Como a amostra se divide em duas, moradores de casa e moradores de apartamento, procurou-se avaliar as relações relevantes entre as variáveis e os fatores. Neste sentido, constata-se que, se tratando de gênero, os itens relacionados à comodidade e segurança são mais relevantes para homens do que para mulheres. Além disso, para os que compraram apartamento, quanto maior a renda do entrevistado, mais ele valoriza os fatores ligados à construção, adequações, comodidade e segurança. Já os moradores de casa, quando estes possuem renda formal, dão maior importância ao espaço do imóvel. É visto também que, quanto maior o grau de instrução, mais se valoriza comodidades e itens de segurança, e menos os itens de condomínio.

Palavras chave: Atributos de Imóveis; Déficit Habitacional. Políticas Habitacionais; Crédito Imobiliário.

Abstract

With the growth of the construction sector in Brazil, more understanding about this market appear with a need, because they still are inefficient. Because of that, this search intend identify and analyses the perceived attributes of the most relevant properties for buyers of low income, especially the covered by the “Minha Casa, Minha Vida”- PMCMV in the cities of Igarassu, São Lourenço da Mata, Camaragibe, Recife and Jaboatão dos Guararapes. The Brazilian real estate market is distinguished from others, such as the US (which faced the great financial crisis) by the actual existing demand due to the housing shortage in the country, in the other words, is there a lot of families who will be served by housing policies simultaneously to the expansion of mortgage loans. Thus, the importance of this dissertation is justified by the relevance of the data obtained to furnish the real estate market outlook. The search will be able for constructions and real estate understanding the expectations and desires of buyers about the preference of attributes in the purchase decision, providing one product that fits to the demand profile. Therefore, was necessary identify some question and 400 residents of properties with income until R\$ 5.000,00 in the cities mentioned above answered one questionnaire. From this information, was realized a factor analysis with the attributes to group then for preferences. As the samples are divided into two, house residents and apartment dwellers, we tried to evaluate the relevant relationships between variables and factors. Accordingly, was detected that when it comes to gender, items related to convenience and safety are of utmost importance for men than for women. Also, for those who bought apartment, the higher the income of the interviewed, more interested they are about factors like constructions, adjustments, convenience and safety. But for the house residents, when they have a formal income tax, the most important thing is given to the space of the house. Beyond this, the higher the level of education, more valued is the amenities and safety features then the condominium items.

Key words: Housing Attributes. Housing Shortage; Housing Policy. Real Estate Credit.

Lista de Figuras

Figura 1 - Cadeia de Securitização	29
Figura 2 – Se o Entrevistado é o Primeiro Morador do Imóvel (%)	44
Figura 3 – Tempo de Moradia do Entrevistado na Residência Atual (%)	44
Figura 4 - Idade dos Entrevistados (%)	45
Figura 5 – Estado Civil dos Entrevistados (%)	45
Figura 6 – Grau de Instrução dos Entrevistados (%)	46
Figura 7 – Setor de Trabalho do Chefe da Casa (Responsável pela Compra) (%)	46
Figura 8 – Quantidade de Pessoas que Residem no Imóvel Atual (%)	47
Figura 9 - Renda Familiar (%)	47
Figura 10 – Possui Carro ou Moto (%)	48
Figura 11 - Meios de Transporte Utilizados com Maior Frequência (%)	49
Figura 12 - Pagava Aluguel Antes de se Mudar para o Imóvel Atual (%)	49
Figura 13 – Valor do Aluguel (%)	49
Figura 14 – Valor do Apartamento/Casa no Momento da Aquisição (%)	50
Figura 15 - Valor da Parcela (%)	51
Figura 16 - Sobre a Existência de Intercaladas no Financiamento (%)	51
Figura 17 - Número de Intercaladas (%)	52
Figura 18 - Renda Utilizada na Compra do Imóvel (se Individual ou Familiar) (%)	52
Figura 19 - Quem Contribuiu Para Compor a Renda (%)	53
Figura 20 - Renda Utilizada na Compra do Imóvel (Formal ou Informal)	53
Figura 21 – Utilização do FGTS de Integrante da Família na Compra do Imóvel (%)	53
Figura 22 - Recursos Disponibilizados para a Compra (%)	54
Figura 23 - Com Quem o Entrevistado Negociou o Imóvel (%)	55
Figura 24 – Construtora do Imóvel (%)	55
Figura 25 - Sobre a Influência do Nome da Construtora na Decisão de Compra (%)	56
Figura 26 – Se o Imóvel foi Adquirido Pronto ou em Construção (%)	56
Figura 27 - Se o Entrevistado Utilizou de Subsídios na Compra do Imóvel (%)	56
Figura 28 – Valor Subsidiado na Compra do Imóvel (%)	57
Figura 29 - Se o Entrevistado Encontrou Dificuldades com a Documentação Exigida (%)	57
Figura 30 - Dificuldades Encontradas com a Documentação Exigida (%)	58
Figura 31 - Sobre Quem Auxiliou o Entrevistado na Decisão da Compra (%)	58
Figura 32 - Como Obteve Conhecimento do Imóvel (%)	59
Figura 33 – Empreendimentos Pesquisados antes da Compra (%)	60
Figura 34 - Se o Entrevistado Comprou Móveis (%)	60
Figura 35 - Consumo Pós-Ocupação e Intenção de Fazer Reformas	62
Figura 36 – Cômodo de Interesse para Reforma e Ampliação (%)	62
Figura 37 - Motivação da Escolha pelo Imóvel (%)	63
Figura 38 – Preferência de Localização do Imóvel (%)	64
Figura 39 – Escores Fatoriais de Gênero	71
Figura 40 – Escores Fatoriais de Grupos de Idade	72
Figura 41 – Escores Fatoriais por Grau de Instrução	73
Figura 42 – Escores Fatoriais por Renda	74

Figura 43 – Escores Fatoriais por Construtora	75
Figura 44 – Escores Fatoriais de Espaço da Casa por Tipo de Renda	75
Figura 45 – Escores Fatoriais de Espaço da Casa por Renda	76
Figura 46 – Escores Fatoriais por Estágio da Obra	77
Figura 47 – Consumo Pós-Ocupação e Intenção de Fazer Reformas	78
Figura 48 – Escores Fatoriais em Função do Preço Negociado	79
Figura 49 – Escores Fatoriais em Função da Prestação Mensal	79

Lista de Quadros

Quadro 1 - Síntese dos Atributos Hedônicos em Estudos Internacionais	19
Quadro 2 - Números do Programa Minha Casa, Minha Vida (entre 2009 e 2014)	32
Quadro 3 – Faixa de Renda do PMCMV	35
Quadro 4 – Questionários Aplicados por Município	41
Quadro 5 - Resumo da Análise Fatorial	68

Lista de Tabelas

Tabela 1 – Estatísticas Descritivas dos Aspectos financeiros	50
Tabela 2 – Estatísticas Descritivas das Aquisições Pós-Ocupação	61
Tabela 3 – Intenção de Reformar o Imóvel	61
Tabela 4 – Atributos de Localização	64
Tabela 5 – Atributos de Apartamento	65
Tabela 6 – Atributos de Construção/Condomínio para Apartamentos	66
Tabela 7 – Atributos de Casa	66
Tabela 8 – Teste Alpha de Cronbach	67
Tabela 9 – Resultados da Análise de Componentes Principais	69
Tabela 10 – Correlação entre Gênero, Idade e Fator Comodidades/Segurança	70
Tabela 11 – Correlação entre Grau de Instrução e Fatores	72
Tabela 12 – Correlação entre Renda e Fatores	73
Tabela 13 – Correlação entre Estágio da Obra e Fatores	76
Tabela 14 – Correlações entre Valor do Imóvel, Prestação e Fatores	78

Lista de Siglas

BACEN – Banco Central do Brasil

BNH – Banco Nacional da Habitação

CEF – Caixa Econômica Federal

EUA – Estados Unidos da América

FGTS – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço

FGV – Fundação Getúlio Vargas

FJP – Fundação João Pinheiro

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IBH – Instituto Brasileiro de Habitação

PAC – Programa de Aceleração do Crescimento

PAR – Programa de Arrendamento Residencial

PIB – Produto Interno Bruto

PLANHAB – Plano Nacional de Habitação

PMCMV – Programa Minha Casa, Minha Vida

PNAD - Pesquisa Nacional de Amostra por Domicílios

PNH – Política Nacional de Habitação

RMR – Região Metropolitana de Recife

SBPE – Sociedade Brasileira de Poupança e Empréstimo

SFH – Sistema Financeiro de Habitação

Sumário

1	Introdução	13
1.1	Objetivo Geral	16
1.2	Objetivos Específicos	16
1.3	Justificativas	16
2.	Referencial Teórico	18
2.1	Comportamento do Consumidor	18
2.2.	Déficit Habitacional no Brasil	23
2.3.	Crédito Imobiliário	28
2.4.	Políticas Públicas de Combate ao Déficit Habitacional	30
2.5.	Programa Minha Casa, Minha Vida	32
2.5.1.	O Consumidor do PMCMV	33
2.5.2.	O Construtor do PMCMV	36
3.	Procedimentos Metodológicos	38
3.1	Universo e Amostra	39
3.2.	Análise Fatorial	41
4.	Análise e Discussão dos Resultados	43
4.1	Aspectos Sociodemográficos	43
4.2.	Aspectos Financeiros no Processo de Compra	48
4.3.	Aspectos de Negociação e Disfunções	54
4.4.	Informações que Fundamentaram a Compra	59
4.5.	Comportamento Pós-Processo de Compra	60
4.6.	Percepção dos Atributos	63
5.	Análise Fatorial dos Atributos	67
6.	Conclusão	81
	Referências	84
	APÊNDICES	89
	APÊNDICE A – Questionário	90

1 Introdução

Como reflexo da crise financeira internacional originada no mercado imobiliário norte-americano e que levou a efeitos sistemáticos no mercado financeiro, intensificados em 2008, surge no setor de construção civil o receio de que o cenário se repita no Brasil. Afinal, este desequilíbrio causou uma das maiores crises da história. Desta forma, questiona-se a existência de uma bolha no mercado imobiliário brasileiro.

Entretanto, a situação no Brasil é distinta por haver uma demanda real em função do alto déficit habitacional. Nos Estados Unidos – EUA tratava-se de especulação do mercado financeiro no processo de securitização imobiliária, mais especificamente de hipotecas subprime (GONTIJO, 2008). Além disso, o sistema de crédito imobiliário brasileiro apresenta rigidez como medida preventiva em relação aos custos da transação, não sendo como ocorreu nos EUA com a garantia de grau de investimento às hipotecas securitizadas (op. cit., 2008).

Em geral, as cartas de crédito imobiliárias no Brasil aplicam-se apenas à primeira moradia e não para mais de um imóvel, como ocorreu nos EUA, e o financiamento se limita a até 30% da renda mensal. No mercado norte-americano os agentes econômicos eram dotados de alto grau de alavancagem (op. cit., 2008).

Geralmente, o imóvel é o bem mais valioso que uma pessoa adquire ao longo da vida e, por possuir um alto valor agregado, não é um produto fácil de ser comercializado, pois nem sempre a capacidade de compra do consumidor acompanha os valores do setor. Neste cenário, surge a necessidade de um sistema de crédito que englobe tanto a construção como a compra para a estabilização e desenvolvimento do mercado imobiliário residencial, em especial, para imóveis do tipo popular.

O uso do crédito imobiliário vem se expandindo no Brasil em função da estabilidade econômica dos últimos anos. Essa demanda cresceu conforme o aumento da renda e a redução nas taxas de juros, impulsionando a construção civil (BANCO CENTRAL DO BRASIL 2010, p. 91). De acordo com o Banco Central, este cenário está associado ao crescimento do número de recursos disponíveis e a implantação de medidas regulatórias de combate à inadimplência.

Como principal responsável por prover o direito à moradia digna, o Estado investiu em políticas públicas com o objetivo de reduzir o déficit habitacional, que se caracteriza tanto pela necessidade de construção de novas moradias em função das más condições de habitação atuais quanto pelo compartilhamento de residências por famílias distintas (coabitação familiar) (ZAIDAN, 2010).

O panorama nacional dessa questão é estabelecido por meio dos levantamentos realizados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE e pela Fundação João Pinheiro. Em 2008, na época da crise imobiliária norte-americana, o déficit habitacional atingia cerca de 5,5 milhões de famílias, de acordo com as Pesquisas Nacionais de Amostra por Domicílio – PNAD 2008.

A Política Nacional de Habitação – PNH foi criada para viabilizar o acesso das classes menos assistidas a moradias dignas, gerando um processo de inclusão social (MINISTÉRIO DAS CIDADES, 2004, p. 29). Como parte fundamental da consolidação da PNH, houve a instauração do Plano Nacional de Habitação – PlanHab. Este, tem como objetivo “formular uma estratégia de longo prazo para equacionar as necessidades habitacionais do país, direcionando, da melhor maneira possível, os recursos existentes e a serem mobilizados” (op. cit., 2009, p. 9). Para a consolidação efetiva do PlanHab, em 2009, surge o Programa Minha Casa, Minha Vida – PMCMV.

O Minha Casa, Minha Vida é um programa do Governo Federal, em parceria com estados, municípios e iniciativa privada, gerido pelo Ministério das Cidades e operacionalizado pela Caixa Econômica Federal e o Banco do Brasil, que tem como objetivo promover a produção e aquisição de novas unidades habitacionais em todo o país para famílias com renda mensal de zero a dez salários mínimos, além de gerar emprego e renda por meio do aumento do investimento na construção civil.

O PMCMV é dividido em três faixas de renda: I, II e III. A primeira faixa é voltada para as famílias com renda de até R\$1.600; a segunda de R\$1.601 até R\$3.275; e a terceira de R\$3.276 até R\$5.000, conforme dados obtidos do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC, 2015).

Na faixa I, o morador se inscreve no cadastro da prefeitura com a Caixa Econômica Federal e concorre a um sorteio. Sendo contemplado, consegue o subsídio máximo do programa, que chega a até 96% do valor do imóvel. A partir da segunda faixa, o comprador tem renda suficiente para obter uma carta de crédito pelo PMCMV.

A liberdade de escolha de clientes com renda até R\$ 5.000,00 referente aos atributos dos imóveis por eles valorizados, tais como número de cômodos, proximidade de amenidades naturais e urbanas, conforto, espaço, lazer, é mais limitada em relação a clientes com mais alto nível de renda. Apesar dessa limitação, não se prescinde da importância de analisar a percepção desses clientes, para que os créditos concedidos estejam de acordo com seu perfil, assim como para melhores estratégias de mercado por parte da oferta imobiliária de interesse social.

A partir dessa contextualização, a presente dissertação tem como propósito estabelecer comparações entre necessidades e desejos dos compradores sociais de imóveis, tendo como foco as três faixas, verificando os atributos valorizados por esses clientes e as condições de financiamento a partir do comprometimento de suas rendas. Nesse sentido, permite a identificação de atributos relacionados às condições de aquisição dos imóveis, para uma estimativa da concessão ou não concessão de crédito pelas instituições financeiras que operacionalizam o PMCMV.

A Construtora Pasárgada, fundada em 2008 e que atua no segmento social de construção civil por meio do PMCMV em Pernambuco, investiu no desenvolvimento desta dissertação com o objetivo de pesquisar sobre o perfil e a preferência de atributos dos compradores desse tipo de residência. Os resultados obtidos servem como base de dados para que a empresa possa adequar o produto ofertado aos desejos do consumidor, bem como diferenciá-lo da concorrência.

O estudo é realizado por meio da verificação das características internas e externas das residências, verificando-se as que foram mais relevantes no momento de decidir pela aquisição do imóvel. Além disso, a pesquisa busca conhecer o perfil sociodemográfico dos clientes, o processo de compra (da fundamentação à negociação), bem como o comportamento pós-ocupação (intenção de reformas).

Com isso, o presente estudo pretende analisar os atributos que foram mais relevantes na decisão de compra de clientes de baixa renda, especialmente os contemplados pelo PMCMV, levando em consideração os municípios de Igarassu, Abreu e Lima, Camaragibe, São Lourenço da Mata, Recife e Jaboatão dos Guararapes, cidades em que a Construtora Pasárgada já atuou ou pretende expandir e sendo parte dos municípios que compõem a Região Metropolitana de Recife.

A partir dessa fundamentação, descreve-se o seguinte problema de pesquisa que norteou os levantamentos bibliográfico e de campo: Quais as preferências dos compradores de baixa renda acerca das características internas e externas do imóvel e as relações com o que de fato obtiveram em seus processos de compra? Qual a correlação destas características com o panorama socioeconômico dos compradores? Como funcionou o processo de compra? Quais os atributos pós-ocupação do imóvel?

1.1 Objetivo Geral

Analisar o valor dos imóveis adquiridos pelos compradores sociais de imóveis em cidades da Região Metropolitana de Recife e suas efetivas condições de aquisição, verificando atributos valorizados pelos clientes e as variáveis relevantes para obtenção de financiamento.

1.2 Objetivos Específicos

- Fazer levantamento juntos aos clientes sociais nos municípios de Igarassu, Abreu e Lima, Camaragibe, São Lourenço da Mata, Recife e Jaboatão dos Guararapes entre 2009 e 2014;
- Descrever o processo de compra e interesse em alterações no imóvel após a ocupação;
- Identificar os atributos internos e externos do imóvel que influenciaram a decisão de compra;
- Estabelecer as relações existentes entre os agrupamentos das características em fatores e o perfil do comprador.

1.3 Justificativas

Embora possam ser encontrados alguns estudos sobre o mercado imobiliário brasileiro, esta pesquisa se faz importante na medida em que traça o panorama local sobre o assunto. Ao trazer informações específicas a respeito do comprador e os atributos de preferência no imóvel adquirido, ela acaba por suprir uma carência acerca de dados sobre esse tema.

Como a pesquisa foi realizada junto aos consumidores pós-compra, as preferências estão mais solidificadas do que se ainda estivessem em pretensão de aquisição, pois, nesse caso, os atributos podem mudar de ordem de importância conforme alterações na vida do comprador em potencial. Além disso, vale ressaltar a importância da avaliação realizada acerca dos atributos pós-compra, que inclui os hábitos desse comprador como morador e as pretensões de reforma e expansão em relação aos imóveis.

Este estudo tem relevância ainda como um *feedback* para o setor da construção civil acerca da atuação do Programa “Minha Casa, Minha Vida” que enquadra o público-alvo

escolhido para o estudo. Por ser uma política recente (implementada em 2009) existem ainda poucas publicações a respeito. E, neste sentido, esta pesquisa torna-se uma base de dados mais atual.

Os resultados das análises apresentadas são relevantes para o mercado em geral. Para as construtoras, serve como base de informações para ajudar a adequar as necessidades da demanda do produto que oferta, ainda que por meio de subsídios do Governo Federal, bem como contribuir para a formação dos preços; para os clientes, se constitui como base de estimação do valor do imóvel a partir de um conjunto de atributos; e para as instituições financiadoras, essa mesma base pode fundamentar a decisão de concessão de financiamento aos clientes sociais a partir de suas características.

2. Referencial Teórico

O objetivo deste capítulo é expor o marco teórico utilizado como base do estudo, criando embasamento para o encadeamento do levantamento realizado nos municípios de Igarassu, Abreu e Lima, Camaragibe, São Lourenço da Mata, Recife e Jaboatão dos Guararapes, com moradores de imóveis adquiridos através do Programa “Minha Casa, Minha Vida” – PMCMV.

Este item foi segmentado em três partes: na primeira são apresentados os fundamentos teóricos que orientam a aquisição de um imóvel a partir de suas características, bem como de sua ordem de prioridades e como estes aspectos se tornam relevantes na decisão de compra. Em seguida, aborda-se a respeito do déficit habitacional e sua evolução, descrevendo o cenário atual. A última seção é relativa ao crédito imobiliário e sua fundamentação, sendo descritos os aspectos que balizam os subsídios governamentais provenientes de políticas públicas e tendo como foco o Programa Minha Casa, Minha Vida – PMCMV.

2.1 Comportamento do Consumidor

A base teórica da análise de atributos relevantes na compra de imóveis é a que se refere ao comportamento do consumidor, o qual toma a sua decisão pelos bens que adquire conforme suas preferências e considerando suas restrições orçamentárias (PINDICK e RUBINFELD, 2010). Essa decisão caracteriza o comportamento do consumidor em uma abordagem econômica tradicional. Uma alternativa foi apresentada inicialmente por Lancaster (1966), pressupondo uma escolha a partir de atributos, o que é mais coerente levando em consideração bens como imóveis.

O pioneirismo na aplicação dessa teoria ao mercado de imóveis se deve a Rosen (1974), o qual aplicou nesse mercado um modelo conhecido como de preços hedônicos. Esse modelo começou a ser utilizado para fins de precificação em meados de 1920, mas foi aperfeiçoado a partir da teoria de comportamento do consumidor na abordagem de Lancaster (1966) e na aplicação de mercado de Rosen (1974).

Como atestam Herath e Maier (2010, p. 4), “as mais importantes fundações teóricas do Modelo de Preços Hedônicos – MPH são a teoria do comportamento do consumidor de Lancaster e o modelo de Rosen”. Basicamente, esse modelo tem origem no termo hedonismo e busca “elaborar uma regressão que apresente a contribuição em relação ao prazer ou

felicidade de cada atributo de um bem em seu preço”. (GUJARATI e PORTER, 2011, p. 205).

A partir dessas bases, infere-se que a teoria comportamental norteia a escolha de um imóvel a partir de suas características, as quais determinam sua precificação de uma maneira mais justa. As escolhas são, portanto, baseadas em diversos atributos, tais como localização, segurança, conforto, espaço, amenidades, estrutura, entre outras variáveis relevantes, como identificadas em estudos internacionais, a partir de Rosen (1974), e nacionais.

Entre os estudos internacionais para a identificação de variáveis relevantes na estimação de valor dos imóveis, são apresentados no Quadro 1 os que têm em comum a aplicação do método de Rosen (1974), permitindo uma seleção de atributos e seus agrupamentos levando em consideração aspectos geográficos e métodos aplicados, neste caso se tratando de estudos transversais (*cross-section*) ou análise de séries temporais.

Esses métodos permitem entender as variáveis que são inerentes a determinado ponto do tempo e diferenciações geográficas, como no caso do corte transversal, ou as evoluções de certos atributos ao longo do tempo, como ocorre com séries temporais.

No primeiro caso, os imóveis são diferenciados a partir de categorias como qualidade física, estrutura, localização e vizinhança, como procedido pelos autores Witte, Sumka e Erekson (1979), os quais realizaram o estudo nas cidades de Greenville, Kinston, Lexington e Statesville, nos EUA. O preço nesse caso foi analisado em cada cidade em função das características já mencionadas, sendo incluído também o nível de renda e aspectos relacionados à produção, verificando o equilíbrio entre oferta e demanda.

Quadro 1 - Síntese dos Atributos Hedônicos em Estudos Internacionais

Variáveis	Método	Autores
Qualidade Física, Estrutura, Localização e Vizinhança.	<i>Cross-Section</i>	Witte, Sumka e Erekson, 1979; Palmquist, 1984.
Amenidades Naturais e Urbanas	<i>Cross-Section</i>	Kanemoto, 1988.
Variáveis de Luxo e Variáveis <i>Dummy</i> Regionais.	Séries Temporais	Leeuw, 1993; Kiel e Zabel, 1997.
Vizinhança e percentual de vacância	Séries Temporais	Kiel e Zabel, 1997.
Características Estruturais e de Localização	Modelos Híbridos	Clapp e Giaccotto, 1998.
Vizinhança, Acessibilidade, Estrutura e Localização	Modelos Híbridos	Zabel, 1999.
Facilidades de Hotel (Micro-vizinhança) e Acessibilidade à Estrada (Macro-vizinhança)	<i>Cross-Section</i>	Andersson, 2008.
Facilidades de Cozinha, Piso e Taxa de Imigração (Mercado Chinês).	Modelos Híbridos	Hanink, Cromley e Ebenstein, 2010.

Fonte: Elaboração própria

Variáveis similares às de Witte, Sumka e Erekson (1979) foram utilizadas por Palmquist (1984), mas sendo aplicada metodologia não linear. Neste último estudo foi identificada a importância atribuída ao número de banheiros e à existência de ar-condicionado central no ambiente de localização do imóvel.

Outro estudo de corte transversal foi o de Kanemoto (1988), sendo relevantes as amenidades naturais e urbanas, sendo esses os aspectos que diferenciaram os imóveis no momento de aplicação da pesquisa, a qual foi relacionada à estimação dos preços de alugueis. As amenidades são caracterizadas nesse caso como fatores ambientais e bens públicos nos entornos, sendo exógenas. O resultado foi de valorização dos alugueis em função dessas características.

Outro estudo nessa mesma linha de estimação dos preços de alugueis, mas aplicados a quartos de hotel, e com método *cross-section*, Andersson (2008) classificou as variáveis estudadas como micro-vizinhança, referindo-se às facilidades de hotel, e macro-vizinhança, sendo destaque o acesso à estrada nesta última categoria.

Outro grupo de estudos são uniformizados pela aplicação de séries temporais, conforme já abordado. Nessa linha, Leeuw (1993) analisou a evolução de variáveis físicas, especialmente o número de cômodos, no período de 1978-1989. Foi aumentando a importância dessas variáveis ao longo do tempo, inclusive da existência de ar-condicionado central.

Kiel e Zabel (1997) analisaram os preços dos imóveis nas cidades de Chicago, Denver e Filadélfia, no período de 1975 a 1989. As variáveis relevantes nesse estudo foram vizinhança e percentual de vacância, tendo em vista que os autores analisaram os imóveis a partir de dados de vendas repetidas. Isso é comum nos EUA devido ao fato de um mesmo imóvel ser negociado diversas vezes, explicando a vacância como importante na precificação.

O método de vendas repetidas é complementado pelos modelos hedônicos devido à falta de liquidez normalmente identificada nas negociações. A modelagem hedônica, portanto, permite uma estimação mais precisa dos preços, sendo utilizado em séries temporais nessa perspectiva por Clapp e Giacotto (1998) na cidade de Virgínia, nos EUA. As variáveis de interesse neste estudo são as de estrutura e localização, diferenciando as condições de venda dos imóveis.

Outras aplicações da diversificação entre vendas repetidas e modelos hedônicos (modelos híbridos) são encontradas na análise de Zabel (1999) e Hanink, Cromley e Ebenstein (2010), cujas características podem ser observadas no Quadro 1. O último

mencionado, trata de variáveis peculiares ao mercado chinês: facilidades de cozinha, piso e taxa de imigração.

Estudos aplicados nacionalmente demonstram os aspectos mais importantes a serem considerados no mercado imobiliário brasileiro, permitindo primeiramente uma categorização com base em variáveis macroeconômicas e microeconômicas (DANTAS, 2003). As macroeconômicas foram utilizadas, entre outros autores, por Balarine (1997), que avaliou o preço médio das habitações em Porto Alegre a partir de concentração de renda, estoque habitacional, população, consumo, inflação, taxas de juros, entre outros fatores sistemáticos, avaliados conjuntamente com aspectos individuais referentes a apartamentos de dois quartos.

Também analisando a influência de fatores macroeconômicos, Arraes e Sousa Filho (2008) avaliaram os preços dos imóveis na cidade de Fortaleza, considerando vacância, como procedido por Kiel e Zabel (1997), e custo de oportunidade do capital. Entre as microeconômicas, avaliaram características físicas, acessibilidade, renda, segurança, entre outros atributos tanto internos como externos aos imóveis.

Em uma pesquisa aplicada na cidade de São Paulo, Hermann (2003) avaliou os preços de alugueis a partir de variáveis endógenas, sendo destacadas as que designam estrutura, ambiente e acessibilidade. Internamente aos imóveis se levou em consideração quantidades de salas, quartos, banheiros e garagens, além de área em metros quadrados. Externamente se destacou a distância ao centro. Esse autor utilizou a técnica estatística de análise fatorial para diminuição do problema de multicolinearidade entre as variáveis.

Envolvendo de uma forma mais precisa o perfil sociodemográfico de compradores efetivos e potenciais, Fávero (2007) procedeu à sua análise na Região Metropolitana de São Paulo. Esse perfil sociodemográfico foi estabelecido a partir de análise fatorial, sendo as informações cruzadas com atributos relevantes tanto na ótica da demanda como da oferta, com a estimação de um preço de equilíbrio.

Na cidade de Recife, Dantas, Magalhães e Vergolino (2007) avaliaram a evolução dos preços a partir do padrão socioeconômico dos bairros, do metro quadrado de área privativa, e das quantidades de quartos sociais, suítes e vagas de garagem. Esses aspectos contribuem para elevação dos preços. Entre os fatores de desvalorização dos preços, são destacados: idade dos edifícios, número de unidades e distância da praia e de parque, mais especificamente do Parque da Jaqueira.

Também na cidade de Recife, Fisher (2008) analisou os preços em função dos impactos causados pela construção do Parque Dona Lindu no bairro de Boa Viagem, que se

trata de uma amenidade urbana. No estudo, o parque é identificado como viável em termos de valor dos imóveis devido às áreas verdes.

Tratando sobre a formação dos preços de imóveis em Recife a partir da percepção do comprador, Saturnino (2011) verificou quais são os atributos ou propriedades dos imóveis no Recife Expandido que são considerados pelo consumidor no momento da compra do imóvel, bem como a forma que esses atributos influenciam no preço do bem. A pesquisa foi realizada através da aplicação de 348 questionários junto a compradores de imóveis efetivos e potenciais das cidades de Recife, Olinda e Jaboatão dos Guararapes.

Os resultados encontrados demonstram que o bairro de escolha do imóvel influencia, pois alguns bairros são mais procurados do que outros, o que aumenta os preços; além disso, os compradores de imóveis também valorizam mais a proximidade do supermercado, do trabalho e farmácia e de áreas verdes (SATURNINO, 2011, p. 101-102).

Já quando se trata dos aspectos internos ao imóvel, ter vagas de garagem, ser um imóvel nascente com boa área e quantidade de dormitórios com suíte são os atributos mais valorizados, e que, portanto, os clientes estão dispostos a pagar mais pelos mesmos. Já quando se trata do ambiente do condomínio, questões relacionadas à segurança e prevenção de acidentes, bem como uma boa vizinhança são os fatores mais considerados (op. cit., p. 102-103).

No modelo matemático apresentado, o autor identificou que o fato de se ter apenas uma vaga de garagem desvaloriza o imóvel, e quanto mais filhos o comprador tiver, mais ele estará disposto a pagar; a existência de mais de uma suíte e de gás encanado também contribui para a valorização dos preços (op. cit., p. 127).

Em outro estudo realizado na cidade de Recife, nesse caso voltado para a demanda imobiliária de interesse social, Saturnino Silva (2013) analisou as variáveis relevantes para o financiamento de clientes do Programa Minha Casa, Minha Vida (PMCMV), sendo a amostra constituída pelos frequentadores do 8º Feirão da Casa Própria realizado pela Caixa Econômica Federal.

No estudo supramencionado, além das variáveis de perfil sociodemográfico, foram identificadas as características dos imóveis tendo em vista a verificação de déficit habitacional. Nesse sentido buscou-se, por meio do questionário aplicado, identificar a existência de coabitação parental e estrutura das residências na quais os compradores moravam antes da aquisição pelo PMCMV.

Outro fator importante no estudo de Saturnino Silva (2013) foi o comprometimento da renda dos entrevistados, sendo identificado por meio de regressão logística uma provável inadimplência dos adquirentes dos imóveis e as variáveis explicativas. Também foi utilizado pela autora o método de análise fatorial para síntese dos atributos dos imóveis valorizados pelos clientes em fatores específicos para casas e apartamentos. Entre as categorias identificadas, destacam-se: Estrutura Interna, Qualidade de Vida, Proximidade de Serviços Básicos, Lazer, entre outros, correlacionando-se com o perfil e permitindo estimar o valor dos imóveis pesquisados e características de financiamento.

Assim como na dissertação supramencionada, a presente dissertação tem como foco os clientes sociais de imóveis, sendo por essa razão abordado a seguir a respeito de déficit habitacional no Brasil e mais especificamente na Região Metropolitana de Recife, onde se localizam as cidades onde foram buscados os dados para este estudo.

2.2. Déficit Habitacional no Brasil

O déficit habitacional constitui um quadro de âmbito global, não ocorrendo apenas no Brasil. Porém, segundo afirma Lorenzetti (2001, p. 05), no Brasil, a melhoria da infraestrutura das cidades não acompanhou o aumento da população urbana. Esta diferença acentua a necessidade do desenvolvimento de recursos necessários para suprir o processo de urbanização, como a geração de empregos, oferta de moradia, infraestrutura, serviços e equipamentos urbanos.

Este hiato ocasiona a ocupação desordenada do território, que por sua vez resulta no surgimento de moradias improvisadas, consideradas irregulares ou clandestinas, como invasões e cortiços, bem como o aumento contínuo das áreas de favelas, constituindo uma presença marcante na paisagem urbana do Brasil.

Em seus estudos, Lopes, Morone e Araújo (2009, p. 14-15) abordam os principais fluxos de migração e imigração que resultaram nessa urbanização desordenada. Os fatores, caracterizados por marcos histórico, tem relação com a vinda da Família Real Portuguesa para o Brasil, que desapropriou diversas residências no Rio de Janeiro para abrigar a Côrte; com o Quilombo dos Palmares; com a abolição da escravatura, que não veio acompanhada de outras políticas e acabou refletindo no surgimento de um grande número de moradores de rua e no surgimento de várias moradias alternativas (improvisadas); e no desenvolvimento industrial

do estado de São Paulo, que tornou-se destino de muitos, que imigraram de outras regiões do país.

O cenário brasileiro do déficit habitacional pode ser apresentado através do aspecto histórico, a partir de períodos nos quais houve tentativas de sanar o problema. Souza (2009) descreve quatro grandes intervenções do Estado que constituem os períodos a serem analisados: a Fundação da Casa Popular, primeira instituição de âmbito nacional destinada às populações de baixa renda (período de 1946 a 1964); o Banco Nacional de Habitação (BNH), este, associado a mecanismos que, com os ajustes anteriores, constituíram o Sistema Financeiro de Habitação (período de 1964 a 1986); a Caixa Econômica Federal (CEF), que, herdeira das funções do BNH, torna-se instituição de financiamento da moradia (período de 1986 a 2003); e a intervenção do Ministério das Cidades, que institui as secretarias de Saneamento, Mobilidade Urbana, Habitação e Programas Urbanos para a articulação das políticas setoriais de enfrentamento da questão.

Antes de 1900, a expansão desordenada dos cortiços passou a se tornar caso de saúde pública, pois, estes em condições de insalubridade e falta de higiene, resultava em uma população doente. Esta situação passou a chamar a atenção dos governantes da República Velha para a questão habitacional, já que estavam perdendo trabalhadores. Desta forma, começaram a impedir a expansão desse tipo de moradia chegando até a derrubar habitações existentes, destinando os terrenos a obras de mobilidade urbana. Porém, essas medidas não solucionaram o problema. De acordo com Leal (1990, p. 138-139), as pessoas voltavam a se instalar em moradias irregulares à medida que iam construindo novos imóveis, já que a intervenção dos governantes não trouxe um plano habitacional.

Lorenzetti (2001, p. 09-11) destaca três tipos de habitações irregulares: loteamentos irregulares, caracterizados por direcionar o desenvolvimento físico da cidade e, geralmente, localizados nas periferias; favelas, que constituem domicílios precários ou carentes de serviços básicos, além da posse ilegal da terra; e cortiços, moradias pequenas com grande concentração de pessoas e em locais de risco no centro das metrópoles.

Com o objetivo de sanar este problema, Leal (1990, p. 142) destaca que, em 1945 o Governo passou a construir os chamados conjuntos habitacionais, destinados àqueles que possuíam recursos para a compra do imóvel por meio de financiamento e a locação destes por associados da previdência. Já Lorenzetti (2001) discute a diferença do conceito de déficit habitacional no Brasil e em outros países. A população brasileira considera déficit habitacional apenas a falta da casa própria, enquanto no exterior a existência de moradia, ainda que alugada, supre esta carência. Vale salientar que os dados utilizados nos estudos de

órgãos como a Fundação João Pinheiro não consideram esta maneira, ainda que grande parte das políticas habitacionais tenha como objetivo financiar a compra da casa própria.

Segundo Leal (1990, p. 144-145), a lei da usura e a lei do inquilinato fizeram da construção de conjuntos habitacionais uma proposta ineficaz à medida que manteve a taxa de juros abaixo dos 12% ao ano, além de estagnar os valores de aluguel dos imóveis. Essas medidas só afetaram realmente o sistema por conta do crescimento constante da inflação. Dessa forma, as instituições responsáveis pelo financiamento acabaram, praticamente, doando os imóveis, diante dos prejuízos obtidos com a defasagem dos aluguéis.

O autor menciona ainda a participação da Fundação da Casa Popular e a Caixa Econômica Federal como peças fundamentais para resolver os problemas de habitação do país. A Fundação da Casa Popular divulgava os critérios para aprovação de maneira restrita, evidenciando a relação política que existia no processo. As dificuldades encontradas para a inscrição, além das chamadas “reservas técnicas”, destinadas às propostas com respaldo político, resultaram numa descrença dos candidatos. Mediante esta realidade, foi construída a soma pouco expressiva de 17 mil unidades habitacionais.

As Caixas Econômicas, por sua vez, ao fornecer financiamentos sem correção monetária e a taxa de juros fixada a 12% ao ano pela lei da usura, ao final do tempo de amortização (20 anos), o retorno do capital, ainda que acrescido dos juros, foi abaixo de 30% do empréstimo inicial. Considerando o processo de urbanização da época, estas instituições não obtiveram grande desempenho, posto que o número de moradias construídas e financiadas foi modesto diante da extensão do problema (LEAL, 1990, p. 145-146).

Acerca da atuação da Fundação da Casa Popular, Azevedo e Andrade (2011) descrevem sua história a partir da inclusão do incentivo (financiamentos) às indústrias de material de construção, entre outras atividades, como parte do plano de ação da instituição. Para atividades como esta, foram estabelecidas metas acima da capacidade de execução do órgão que, não encontrando mais recursos para a construção das moradias populares, acabou não obtendo sucesso. Souza (2009, p. 4) relaciona o fracasso da Fundação da Casa Popular também a questões políticas, pois apesar do caráter político-eleitoreiro da instituição, não havia um respaldo político real; a ausência de meios legais para a captação de novos subsídios; a dependência dos investimentos provenientes da União, geralmente irregulares; e a falta de eficiência da própria instituição.

Já sobre os resultados da atuação da Fundação da Casa Popular, o estudo de Azevedo e Andrade (2011, p. 19) mostra que não chegaram a 10% do total de novas moradias. Leal (1990) acrescenta ainda que o número de unidades habitacionais construídas pela instituição

(17 mil) se torna modesto quando confrontado com os dados dos Institutos de Aposentadorias e Caixas Econômicas, que apontam mais de 76 mil domicílios financiados. Em 1953 foi criado um projeto que visava criar o Banco Hipotecário, o qual aliado à Fundação, captaria recursos por meio de poupanças e letras hipotecárias. Esta tentativa de resolver o problema esbarrou em questões políticas que tornaram inviável o andamento do programa. Entretanto, o plano acabou por preparar o cenário para o Banco Nacional da Habitação que viria a ser criado em seguida (AZEVEDO e ANDRADE, 2011).

Ainda de acordo com Azevedo e Andrade (2011), apenas no período em que o país foi governado por Jânio Quadros, se pôde notar novas intervenções relacionadas às questões habitacionais, pois o cenário da época via o processo de urbanização resultado de uma crise social. Neste sentido, o presidente considerou criar o Instituto Brasileiro de Habitação – IBH, em substituição à Fundação da Casa Popular; e elaborar um Plano de Assistência Habitacional. Estas medidas, assim como outras anteriores, não foram levadas adiante, mediante a atmosfera política em torno dos órgãos responsáveis pela questão habitacional no país. Apenas a partir de 1964, quando foi criado o Banco Nacional da Habitação, começaram a surgir novos resultados.

Conforme relatado por Leal (1990), o Governo inseriu a questão habitacional nas prioridades da gestão, face à crise social em que se encontrava o Brasil e temendo protesto e motins da classe operária, direcionando a maior parte das políticas para a concessão e venda das residências para eles. Este quadro confirma a visão de Lorenzetti (2001), que aponta três medidas importantes: o Banco Nacional da Habitação – BNH, o Sistema Financeiro de Habitação e o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço – FGTS, destacando a escassez de financiamentos como principal circunstância do déficit habitacional. Neste caso, a solução dependeria apenas de um banco (op. cit., p. 152-153).

Segundo Souza (2009), o BNH se estruturou sob a utilização de meios que visassem à sustentabilidade do órgão. Estes eram constituídos pela correção monetária, que protegia os títulos da dívida pública contra a inflação; e o FGTS como captador de recursos. A autora acrescenta que podem ser observados dois momentos distintos acerca da atuação no BNH: primeiramente com foco nos conjuntos habitacionais e financiamentos imobiliários como um aspecto para a redução do déficit habitacional; e, em seguida, buscou-se uma maior participação dos governos a nível estadual e municipal, através de medidas como a urbanização de assentamentos como forma de atender às necessidades das classes mais pobres (SOUZA, 2009, p. 6).

Acerca do fracasso do BNH, Noal e Janczura (2011, p. 163) afirmam que os altos índices de inadimplência e a carência de serviços básicos, que por sua vez acabou por acentuar ainda mais a questão social ao invés de amenizá-la, levaram a política de habitação popular do BNH ao fracasso, até a instituição ser extinta em 1986.

Souza (2009, p. 7) mostra que mesmo herdando as atribuições do BNH, a Caixa Econômica não conseguiu levar adiante a política habitacional pretendida, pois com recursos escassos, o projeto se tornou inviável. Outra fonte de problemas foi o caráter elitista de alguns programas como a concessão de financiamentos e o programa de arrendamento residencial (PAR), que eram mais acessíveis às classes mais favorecidas, além de se restringir a poucos municípios.

Entre os anos de 1986 e 2003 o cenário brasileiro na questão habitacional não apresentou melhorias expressivas, em função da crise econômica instaurada na época, além do fracasso da CEF, que não possuía experiência prévia em gestão administrativa e acabou por restringir as atribuições do BNH a apenas um setor (NOAL e JANCZURA 2011, p. 164).

Ainda neste cenário, os autores destacam as intervenções realizadas pelo Governo Itamar Franco, que buscou promover uma maior transparência dos programas, concluindo obras inacabadas ou suspensas pela gestão anterior e, principalmente, as mudanças realizadas no Sistema Financeiro de Habitação (SFH), com a criação de um plano de amortização mais acessível. Já o sucessor, Fernando Henrique Cardoso, não apresentou intervenções relevantes na questão da habitação, pelo contrário, o problema foi agravado, sendo seu mandato caracterizado pelo desenvolvimento econômico do país (op. cit., p. 165).

De acordo com a periodização de Souza (2009), a última fase do desenvolvimento da política de habitação do Brasil consta a partir da criação do Ministério das Cidades, ou seja, de 2003 até os dias atuais. A instituição, responsável pelas políticas habitacionais trouxe, por sua vez, resultados efetivos sobre esta questão no Brasil.

Estes resultados foram obtidos através das seguintes medidas: redução da burocracia nos financiamentos imobiliários, equilíbrio entre renda e taxa de juros, subsídios para o financiamento e crescimento dos recursos disponíveis. Entretanto, as classes menos favorecidas ainda esbarram na necessidade de comprovação de renda como critério para o financiamento (NOAL e JANCZURA 2011, p. 166).

Neste cenário, Souza (2009) destaca o Plano Nacional de Habitação – PlanHab, medida com o intuito de expandir o acesso à moradia no Brasil a longo prazo, que teve como consequência o surgimento do Programa “Minha Casa, Minha Vida” – PMCMV e que, de

imediatamente, inseriu nos financiamentos imobiliários subsídios de cerca de R\$ 26 bilhões. Vale ressaltar que esses investimentos cresceram conforme o aumento das metas estabelecidas pelo programa.

Conforme dados obtidos da Fundação João Pinheiro (2015), o déficit habitacional no Brasil corresponde a 5.430.000 domicílios, sendo 85,9% desses domicílios localizados em áreas urbanas, perfazendo 4.664.000 moradias em condições precárias, sendo estas coabitação familiar e improviso, critérios essenciais para estimação do déficit brasileiro. Na região Nordeste, tal déficit é de 1.777.000, 32,7% do total nacional. A Região Metropolitana de Recife é de 103.861 domicílios, sendo 99.415 em áreas urbanas.

Estabelecido o déficit habitacional, as seções a seguir tratam a respeito das políticas direcionadas à erradicação desse déficit, inicialmente abordando o contexto macroeconômico de crédito imobiliário até a caracterização do Programa Minha Casa, Minha Vida (PMCMV).

2.3. Crédito Imobiliário

Quando uma empresa, seja ela de comércio ou serviços, apresentar ao seu cliente a opção de pagamento a prazo, ou seja, se propor a esperar para receber o pagamento em determinado tempo, ela está concedendo crédito. De acordo com Silva (2008, p. 45), este corresponde à “entrega de um valor presente mediante uma promessa de pagamento”; ou ainda, “a expectativa de uma quantia em dinheiro, dentro de um espaço de tempo limitado” (Caouette, Altman e Narayanan, 1999, p. 1).

Estas definições apontam para algumas particularidades a respeito do crédito, como: são entregues na concessão tanto bens de consumo como de capital; o credor recebe um acréscimo no retorno do capital, os juros; e, consiste na promessa de retorno futuro. Silva (2008, p. 50), ressalta a importância desta modalidade para o desenvolvimento socioeconômico, pois resulta em um estímulo ao consumo.

Tratando especificamente a respeito de crédito imobiliário residencial, Paiva (2007) estabelece um modelo de previsão de demanda no Brasil, afirmando que o crédito imobiliário depende predominantemente do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo – SBPE, o qual juntamente com recursos do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço – FGTS, constitui o principal *funding* desse mercado. O autor afirma que esse mercado é formado por consumidores, que são os mutuários do sistema, credores e investidores, os quais captam recursos no mercado de capitais e podem constituir fonte alternativa de recursos.

Considerando a provável escassez de recursos das tradicionais fontes de financiamento, é importante tratar, nesse contexto de crédito imobiliário, a respeito do processo de securitização imobiliária, a qual segundo Zalewski (2006) se inicia com a concessão de um empréstimo hipotecário por parte de um intermediário financeiro a um mutuário, sendo este um comprador de imóvel.

A instituição financeira, por sua vez, transfere a dívida para uma Sociedade de Propósito Específico – SPE, a qual detém uma carteira de hipotecas e negocia na forma de títulos a investidores no mercado de capitais, sendo esses títulos conhecidos no Brasil como Certificados de Recebíveis Imobiliários – CRI's.

Para melhor entendimento do mecanismo de securitização imobiliária, a Figura 1 ilustra o processo, demonstrando que o maior risco é assumido pelo investidor, o qual incorre em incerteza quanto à adimplência do mutuário ou, por outro lado, ao risco de pré-pagamento deste.

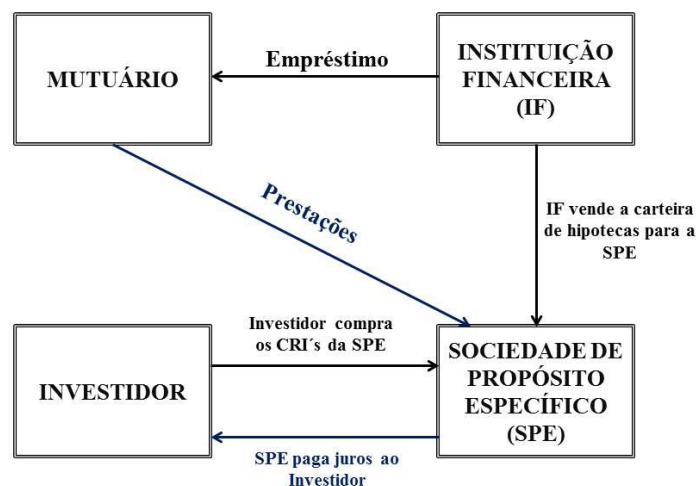


Figura 1 - Cadeia de Securitização

Fonte: Elaboração própria com base em Zalewski (2010)

Observando a cadeia de securitização, pode-se perceber a importância de estimar os fundamentos de valor para os intermediários financeiros, no caso, bancos e Sociedades de Propósito Específico – SPE's. Conforme abordagem de Hott and Monnin (2008), os preços fundamentais podem ser determinados basicamente pelo valor presente dos fluxos de caixa futuros esperados, nesse caso correspondendo às prestações pagas pelos mutuários às SPE's e às taxas de juros auferidas pelos investidores.

Os autores supramencionados também alegam que são essencialmente sete os fatores explicativos dos fundamentos de valor no mercado de imóveis: custos incorridos – custos de transação e custo de oportunidade, depreciação, manutenção e reparos, impostos, prêmio de risco, juros dos empréstimos hipotecários e ganhos de capital. O valor líquido descontado desses fatores se constitui como valor fundamental dos títulos transacionados. A taxa de juros da hipoteca, nesse caso, representa o fator de desconto para estimação do valor atual, o qual em confronto com o preço de mercado permite mensurar o desequilíbrio para os intermediários financeiros.

O uso do crédito imobiliário tem crescido de maneira expressiva no mercado brasileiro, motivado pela estabilidade econômica dos últimos anos. O aumento dessa demanda acompanhou o crescimento da renda pessoal e as baixas na inflação e taxas de juros, o que impulsionou a construção civil (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2010, p. 91). Segundo a instituição, esta expansão está ainda relacionada à criação de medidas regulatórias para a diminuição da inadimplência, bem como o aumento do número de recursos disponíveis.

Os dados do Boletim Regional do Banco Central do Brasil (2010) indicam que a Sociedade Brasileira de Poupança e Empréstimo – SBPE concedeu, até maio de 2010, mais de R\$ 90 bilhões, num total que ultrapassa um milhão de moradias em cinco anos.

Estes resultados apontam para o real direcionamento desses recursos e se estes estão acessíveis para as classes menos favorecidas. De acordo com a Fundação Getúlio Vargas (2014), na primeira fase do Programa Minha Casa, Minha Vida foram alocados R\$34 bilhões, sendo R\$16 bilhões em subsídios. Para a segunda fase já foram anunciados mais R\$125,7 bilhões, destes, R\$72,6 bilhões em subsídios e R\$53,1 bilhões destinados a financiamentos.

2.4. Políticas Públicas de Combate ao Déficit Habitacional

As políticas públicas podem ser analisadas essencialmente sob três aspectos distintos: concepção, execução e controle de seus impactos. Embora existam diversas perspectivas acerca da classificação das intervenções do Estado, Frey (2000) atribui a todas elas as fases mencionadas.

Sobre as atribuições dos órgãos no processo de análise das políticas públicas, as variadas maneiras de abordar o assunto sob aspectos distintos, ressalta a importância de uma definição clara desse papel. Segundo Melo e Silva (2000), embora as ações políticas sejam

consideradas um processo, surge restrições a partir do momento em que se considera a sua concepção uma ação que se sobrepõe às outras atividades.

A análise dos resultados deve apontar para a confirmação ou a necessidade de redefinir o plano inicial. Diante disso, processos burocráticos baseados em relações de causa e efeito passam a ser ineficazes, ressaltando a necessidade de ações em rede. Assim, é possível perceber que o Estado não deve desenvolver as políticas públicas de maneira isolada, ainda que este regule a execução de cada ação, ou seja, deve ter presença forte neste sentido, sem que isso desconsidere as parcerias com outras instituições (CARVALHO, 2003).

A partir desse referencial, são identificados os órgãos responsáveis pela concepção, execução e controle citados anteriormente. A autora destaca as seguintes instituições: a iniciativa privada e a sociedade civil, respondendo pelo bem comum; as comunidades e cidadãos, que são aqueles assistidos pelas políticas públicas; e o Estado, como principal poder regulador (op. cit. 2003).

Demonstrando o papel do Estado nesse processo, a Política Nacional de Habitação – PNH foi elaborada para viabilizar o acesso das classes menos assistidas, da população como um todo, a moradias dignas, por assim dizer, gerando um processo de inclusão social (MINISTÉRIO DAS CIDADES, 2004, p. 29).

O PNH tem como principais premissas a mobilização e gestão dos recursos, urbanização de assentamentos precários e produção da habitação, sistema de informação, avaliação e monitoramento da habitação, a identificação da demanda, qualidade e produtividade da produção habitacional, garantia de provisão habitacional e áreas urbanizadas, o desenvolvimento institucional e integração à política de desenvolvimento urbano e contratos de financiamento habitacional com flexibilidade de negociação (op. cit., 2004).

A instauração do Plano Nacional de Habitação – PlanHab teve papel fundamental para a consolidação da Política Nacional de Habitação – PNH, segundo o Ministério das Cidades (2009). A análise da instituição apresenta um período de atuação que vai até 2023 e tem o intuito de “formular uma estratégia de longo prazo para equacionar as necessidades habitacionais do país, direcionando da melhor maneira possível os recursos existentes e a serem mobilizados” (op. cit., p. 9). O Ministério das Cidades (2009) acrescenta que o Programa Minha Casa, Minha Vida, implementado em 2009, trouxe a consolidação efetiva do PlanHab.

2.5. Programa Minha Casa, Minha Vida

O Programa Minha Casa, Minha Vida – PMCMV foi instituído pela Lei nº 11.977, de 7 de julho de 2009 e é uma das políticas mais populares implementadas no governo Luiz Inácio Lula da Silva (2003-2011), financiada com recursos federais. “Na primeira fase, foram alocados R\$ 34 bilhões, sendo R\$ 16 bilhões em subsídios. Para a fase 2, foram anunciados recursos de R\$ 125,7 bilhões, sendo R\$ R\$ 72,6 bilhões em subsídios e R\$ 53,1 bilhões em financiamento” (CASTELO, 2014).

Anunciada em 25 de março de 2009, a primeira etapa do programa (2009-2010) previa um milhão de contratações. Na etapa seguinte (2011-2014), o plano era construir 2,750 milhões de casas, sendo 60% voltadas para famílias de baixa renda. “Em setembro de 2014 o governo anunciou nova ampliação, com inclusão de mais 350 mil unidades à meta” (op. cit., 2014).

O PMCMV visa beneficiar indivíduos com renda familiar de até R\$ 5 mil, com apoio do Banco do Brasil e da Caixa Econômica Federal. As regras para ser contemplado incluem valor máximo do imóvel de até R\$ 190 mil (de acordo com o município situado), financiamentos em até 360 meses e taxas de juros a partir de 5% ao ano (passível de redução de 0,5% para trabalhadores que possuam conta no FGTS, o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço, há, pelo menos, três anos), além de subsídio para famílias com renda bruta de até R\$ 3.275 (o subsídio pode chegar a R\$ 25 mil, dependendo da renda do beneficiário e da região onde o imóvel está localizado), entre outros.

Quadro 2 - Números do Programa Minha Casa, Minha Vida (entre 2009 e 2014)

6,8 milhões	de beneficiários (superior às populações das regiões metropolitanas de Porto Alegre e Recife)
52%	com renda até R\$ 1,6 mil
39%	com renda até R\$ 3.275
9%	com renda entre R\$ 3.275,01 e R\$ 5 mil (% apenas nas unidades entregues)
1,7 milhão	de moradias entregues
5.288	municípios incluídos
R\$ 217 bilhões	investidos até 23 de junho de 2014
1,3 milhão	de empregos gerados
80 mil	novas empresas de construção foram abertas
R\$ 63 bilhões	de renda gerados em toda economia/ São R\$ 37,55 bilhões de renda só no setor da construção
EM ANDAMENTO	
1,7 milhão	de unidades em construção
R\$ 234 bilhões	investidos até o final de 2014

Fonte: Adaptado do Ministério das Cidades e Caixa Econômica Federal (2014)

Segundo estudo do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), baseado nos dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio (PNAD-2012), o déficit habitacional

brasileiro era, em 2012, de 8,53%, o que representa 5,24 milhões de residências. A análise indica ainda que o índice é maciçamente urbano, com 85% do total. Já o déficit rural teve substancial encolhimento: compilando dados entre 2007 e 2012, a queda é de 25%, representados por aproximadamente 742 mil famílias. “O País terá o desafio de proporcionar habitações adequadas para mais de 20 milhões de famílias até 2024” (CASTELO, 2014).

O déficit habitacional no Brasil, em sua composição, é quase totalmente de famílias de baixa renda. Hoje, 73% das famílias que estão no déficit têm até três salários mínimos”, afirma a pesquisadora. Segundo ela, as pessoas de baixa renda têm mais dificuldade de se inserir nas condições exigidas pelos agentes financeiros. “Os programas habitacionais, ao fornecer subsídios e condições de financiamento subsidiadas, permitem inserir essa população e ajudam a reduzir o déficit habitacional”. (op. cit., 2014)

Assim, como diz Castelo (2014), em torno de 23% dos profissionais admitidos no segmento de edificações entre 2009 – ano de implantação do PMCMV – e junho de 2014 são demanda do programa, responsável ainda por 9% de todos os postos de trabalho abertos na construção civil no mesmo período. A política habitacional gerou ainda R\$ 17,8 bilhões em tributos arrecadados diretamente da construção e outros R\$ 15,7 bilhões da produção das demais atividades econômicas.

2.5.1. O Consumidor do PMCMV

O público-alvo do Programa Minha Casa, Minha Vida é, majoritariamente, a população de baixa renda, com prioridade para indivíduos que ganham até R\$ 1,6 mil por mês, que custeiam a compra do imóvel com 5% da sua renda por dez anos. Na faixa intermediária, até R\$ 3.275, o subsídio vai até R\$ 25 mil e é concedido de maneira inversamente proporcional à renda. O lastro dessa política de habitação alcança ainda grupos familiares com renda mensal bruta de até R\$ 5 mil. Nesses casos, o benefício vem em forma de redução da taxa de juros do financiamento habitacional, variando de 5% a 7,16%, de acordo com a renda.

As dificuldades enfrentadas no Brasil para a estruturação do Minha Casa, Minha Vida são bem semelhantes às vistas no México, em momento semelhante: a dificuldade da comprovação de renda das famílias potenciais beneficiárias e o desinteresse da iniciativa privada em integrar o programa. Para driblar esses entraves, a saída foi viabilizar recursos para diminuir a burocracia quanto à renda informal, dos fundos de subsídios em longo prazo e da redução das taxas de juros como meio de atrair o setor privado.

O beneficiário que se enquadra na faixa 1 se inscreve no cadastro da sua prefeitura com a Caixa Econômica e passa a concorrer a um sorteio. Nesse modelo, não tem muitas variáveis de escolha. Caso seja contemplado, recebe o subsídio máximo do programa, que chega ao teto de 96% do valor do imóvel em questão. Na segunda faixa, o comprador tem renda para obter uma carta de crédito pelo Minha Casa, Minha Vida e pode escolher onde quer morar, entre as opções disponíveis no mercado.

Vale registrar que ocorre um tratamento diferenciado com os beneficiários da faixa 1. Por exemplo: diferentemente do que ocorre com as demais faixas, o beneficiário desta faixa, como dito, é contemplado via sorteio.

Para o caso da faixa 1, (...) a Caixa Econômica Federal - CEF é responsável por toda a operação de contratação de um empreendimento. Ela atua desde o recebimento das propostas de aquisição de terreno e produção ou requalificação de empreendimentos para análise, recebimento de documentação necessária especificada nos normativos até a análise das declarações e sorteio de beneficiários. (SILVA, 2014. p. 37)

A mesma autora supracitada também detalha, em seu estudo, que considera que os beneficiários do programa faixa 1 na Região Metropolitana de Natal sofreram segregação por renda e que a especulação imobiliária, naquele contexto, inviabilizou a produção dos conjuntos habitacionais do Minha Casa, Minha Vida na faixa 1 nas áreas centrais daqueles municípios. Ademais, como se verifica em outras situações, na região aqui citada, os beneficiários dessa faixa acabam segregados e compelidos a ocupar espaços periféricos das cidades.

Essas formas de segregação socioespacial e de preiferização podem não se configurar como um fator de desequilíbrio social - ou este pode ser atenuado - se o conjunto de elementos formadores da acessibilidade for garantido. (SILVA, 2014. p.60)

Outro levantamento do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) aponta que a prestação do imóvel vinculado ao programa é inferior às despesas do orçamento doméstico como luz, água, condomínio e gás. Nas contas do Ipea, estes custos chegam, em média, a R\$ 105,35, enquanto que as prestações para o beneficiário cuja renda varia de zero a R\$ 1,6 mil ficam em torno de R\$ 64,96. A informação corrobora o impacto econômico do programa.

No caso dos imóveis voltados para beneficiários com renda de até três salários mínimos, o programa destinou recursos de acordo com a área do território nacional e solicita apresentação de projetos. A partir daí, são os estados e municípios que cadastram a demanda, fazem triagem e indicam famílias que participarão da seleção, através de um Cadastro Único.

Os critérios definidos na cartilha do programa quanto aos beneficiários dos subsídios incluem: pertencer a um dos grupos das distintas faixas de renda mencionadas anteriormente, não ter sido contemplado por outro programa de habitação ou ter financiamento fora de seu estado bem como não deve ter casa própria (s.d., p. 12).

Para as famílias que possuem renda inferior a três salários mínimos, a parcela do financiamento não pode ultrapassar 5% de seu orçamento familiar mensal em um prazo de dez anos de acordo com a Portaria Interministerial 237, de 05 de maio de 2014. As outras faixas de renda seguem medida ajustada pela Lei 8.692, de 28 de julho de 1993, que, em seu artigo 2º afirma que “os contratos de financiamento habitacional celebrados em conformidade com o Plano de Comprometimento da Renda estabelecerão percentual de no máximo trinta por cento da renda bruta do mutuário destinado ao pagamento dos encargos mensais”. Neste sentido, o valor da parcela do financiamento não pode comprometer mais de 30% do orçamento mensal das famílias.

Além do financiamento de imóveis avulsos, estão inclusos também o Programa Nacional de Habitação Urbana (PNHU, que subsidia construções ou reformas de moradias em áreas urbanas já consolidadas, voltado para famílias com renda bruta mensal de até R\$ 1,6 mil) e o Programa Nacional de Habitação Rural (PNHR, aquisição de material para construção, conclusão ou reforma/ampliação de casas e de cisternas para a captação e armazenamento da água da chuva em localidades com irregularidade de chuvas e secas recorrentes). Nesta modalidade, podem ser contemplados agricultores familiares, cujas atividades incluam pesca artesanal, extrativista, silvícola, agricultura, avicultura e piscicultura, além de ribeirinhos, comunidades quilombolas, povos indígenas e demais comunidades tradicionais.

Quadro 3 – Faixa de Renda do PMCMV

Faixas	Área Urbana (mensal)	Área Rural (anual)
1	Até R\$ 1,6 mil	Até R\$ 15 mil
2	Até R\$ 3.275	Até R\$ 30 mil
3	Até R\$ 5 mil	Até R\$ 60 mil

Fonte: Adaptado do Ministério do Planejamento (2014)

Já as famílias com renda total acima de R\$ 1,6 mil até R\$ 3.275 se enquadram dentro da faixa 2. Nesse grupo é possível ter acesso a um subsídio do governo de até R\$ 25 mil, dependendo da renda e do valor do imóvel pretendido. Há uma consulta aos órgãos de proteção ao crédito, taxa de juros reduzida e uma análise de risco. Nessa faixa, dependendo das condições de pagamento acertadas com o banco, pode ser preciso dar uma entrada em

dinheiro para ter acesso ao financiamento, que tem prazo de 360 meses (30 anos). Nesta faixa, o comprador tem maior poder de decisão, por isso se destaca a importância para o mercado de conhecer os atributos buscados por esse consumidor, para que o tipo de imóvel seja ajustado às demandas.

Na faixa seguinte, a terceira e última, as famílias precisam ganhar acima de R\$ 3.275 até R\$ 5 mil. Os moldes são os mesmos das faixas anteriores, mas o principal diferencial é que não oferece qualquer subsídio, apenas desconto no valor dos seguros obrigatórios e uma taxa de juros diferenciada.

2.5.2. O Construtor do PMCMV

O programa tem se constituído como um nicho de negócios para pequenos e grandes construtores, que focaram em lançamentos específicos para atender ao público beneficiado. Ali, se formou um novo nicho de mercado. Segundo o Ministério das Cidades, desde a implantação do Minha Casa, Minha Vida, em torno de 80 mil empresas foram criadas no ramo da construção civil.

Um dos entes financiadores é a Caixa Econômica Federal, que oferece crédito a empreendedores individuais ou empresas da construção civil que planejam construir empreendimentos imobiliários com recursos próprios ou não. Com a linha disponibilizada para este fim, o construtor recebe uma Carta de Garantia de que aquele financiamento das unidades habitacionais será oferecido aos compradores, pessoa física ou jurídica, após a conclusão das obras.

No caso deste ente financiador, entre as vantagens está a garantia de pagamento do valor das unidades, o vínculo com o nome da Caixa Econômica Federal – CEF (já forte no segmento habitacional de várias naturezas), conveniência na liberação de recursos, que é feita integralmente depois do registro do contrato no Cartório de Registro de Imóveis. O banco oferece “flexibilidade”, onde as unidades do projeto podem ser financiadas pelos futuros compradores durante as obras ou após a conclusão. Por fim, a lista garante que o financiamento possibilite que o valor seja reinvestido na produção de novos empreendimentos.

Os trâmites burocráticos, como é da natureza da transação, são longos. Para contratar o financiamento junto ao banco, o construtor deve, primeiramente, apresentar o projeto imobiliário, para que a CEF verifique a viabilidade econômico-financeira e comercial do empreendimento, cuja análise pode ocorrer durante ou após a fase de obras. Passada a etapa, o

empreendedor recebe a carta de garantia, documento com o qual a Caixa confirma que oferecerá as referidas moradias a compradores. Assim, a empresa recebe os recursos das vendas.

A cartilha do programa é outro ponto relevante para este trabalho. Trata-se de um documento completo que orienta acerca da funcionalidade do mesmo, tanto para construtores quanto para beneficiários. Segundo orienta a cartilha, as construtoras interessadas em ingressar no Minha Casa, Minha Vida precisam apresentar projetos às superintendências regionais da CEF e podem executá-los em parceria com governos estaduais ou municipais, cooperativas, movimentos sociais ou independentes. Em seguida, são submetidas a uma análise simplificada. Somente depois desse percurso, a CEF contrata a obra e acompanha a sua execução, liberando recursos no cumprimento progressivo do cronograma. Por fim, realiza a sua comercialização.

A cartilha define ainda algumas condições para que a contratação seja feita. Primeiramente, a aquisição de empreendimentos na planta com especificações e custos definidos; empresa com análise de risco aprovada pela CEF, realizada a menos de 12 meses; pagamento à vista do terreno ao empreendedor; liberação de recursos mediante execução de etapas da obra; possibilidade de antecipação de recurso equivalente à primeira parcela, mediante apresentação de garantias bancárias ou reais - concluído o empreendimento, as unidades habitacionais são alienadas aos beneficiários finais; exigência de contratação do seguro de risco de engenharia; e desoneração do Regime Especial de Tributação – RET pelo Governo Federal e de impostos municipais.

Para que a obra seja finalmente contratada, as condições incluem financiamento de até 100% do custo de construção com liberação antecipada de até 10% do custo total de obras ou valor do terreno (aquele que for menor); análise de risco da empresa vigente com a CEF; para a assinatura do contrato é necessária comprovação de 30% de comercialização das unidades ou 20% das unidades financiadas pela Caixa aos adquirentes finais, ou mediante análise de velocidade de venda.

As construtoras podem optar por construir os empreendimentos com recursos próprios, seguindo critérios de engenharia especificados pelos bancos financiadores. Após o “Habite-se” e uma avaliação realizada pelos engenheiros dessas instituições, as construtoras poderão fazer a venda direta aos clientes, utilizando os benefícios do Minha Casa, Minha Vida, tais como subsídios e juros. Esse modelo é cabível para empreiteiras que não têm condições de atender a exigências ou não desejam enfrentar a burocracia dos bancos para obter financiamento para a construção.

3. Procedimentos Metodológicos

Este capítulo descreve o método de pesquisa, sendo esta delineada como quantitativa e, portanto, tendo uma orientação positivista. Também é descrito o universo e amostra bem como o método de análise estatística.

Na classificação de Hair Jr. et al (2005, p. 86) acerca do projeto de pesquisa, entende-se que este estudo se refere a uma análise descritiva, que tem como característica principal a identificação das particularidades de um fato específico sobre o qual se possui fundamentação teórica prévia. De orientação descritiva, esta pesquisa propõe uma avaliação acerca da identificação das características determinantes no momento da aquisição de imóveis dentre compradores populares, que o fizeram por meio de subsídios do PMCMV nos municípios de Igarassu, Abreu e Lima, Camaragibe, São Lourenço da Mata, Recife e Jaboatão dos Guararapes.

As informações usadas como base para o desenvolvimento do estudo foram separadas nos seguintes aspectos:

- Perfil Sociodemográfico: levantamento referente ao tempo de moradia na residência atual, se é o primeiro morador do imóvel, qual o gênero, estado civil, faixa etária, escolaridade, situação profissional, renda familiar e a aplicação desta em despesas familiares e o número de pessoas que residem no imóvel atual.
- Aspectos financeiros no processo de compra: avalia se o entrevistado possui veículos e a quantidade destes, qual meio de transporte utilizado com maior frequência, se o entrevistado pagava aluguel anteriormente e o valor deste, qual foi o valor do imóvel no momento da aquisição, a forma de pagamento, o tempo de financiamento e o valor das parcelas, se tem intercaladas no financiamento e a renda utilizada na compra: se formal ou informal, se familiar ou individual, e, no caso de familiar, quem contribuiu, se foi utilizado FGTS na compra e quais os recursos disponibilizados para a aquisição do imóvel.
- Aspectos de Negociação: identifica com quem negociou, a construtora, a influência dela na decisão de compra, o estágio da obra, a utilização de subsídios e dificuldades encontradas com a documentação exigida (quais foram e quem ajudou a solucioná-las) e quem ajudou o entrevistado na decisão de compra, informações que fundamentaram a compra, acerca de como o comprador tomou conhecimento do imóvel e quantos

outros ele visitou antes de optar pelo adquirido e se ele recebeu o manual do proprietário.

- Aspectos financeiros pós-processo de compra: aborda outros bens adquiridos em função da casa nova, como móveis e eletrodomésticos.
- Percepções pós-ocupação: sobre a intenção de reformar ou expandir a área do imóvel e qual o ambiente de escolha
- Localização: relativo à região em que o entrevistado procurou o imóvel, bem como a proximidade do trabalho, entre outros serviços (supermercados, farmácias, bancos, centro de saúde, shopping, praia, parques, praças, instituições de ensino, transporte público, instituições religiosas, policiamento) além da proximidade da família.
- Fator motivacional da compra: sobre o que levou o comprador à decisão de compra.

Conforme categorias estabelecidas no levantamento e já mencionadas, os atributos dos imóveis consistem de variáveis conforme classificações identificadas no referencial teórico, quais sejam, localização, segurança, lazer, espaço, conforto, podendo surgir outras em função dos métodos estatísticos empregados e tratados posteriormente.

Os que compraram apartamentos foram avaliados acerca dos atributos do prédio bem como do condomínio (número de blocos e de elevadores, andar, segurança e salão de festas). Já para os que adquiriram casas, particularidades como quintal e jardim variaram bastante na escala de importância.

As informações foram levantadas a partir de questionário aplicado aos moradores de imóveis adquiridos através do PMCMV. O referido questionário está disponível no Apêndice 1. Para análise dos dados foram utilizados os softwares SPSS 17.0 e Microsoft Excel 2010, estes para análise descritiva. Para os testes estatísticos inferenciais foi utilizado o SPSS 17.0, no qual foram realizados testes de correlações e análise fatorial.

3.1 Universo e Amostra

O universo estudado nesta dissertação é formado pela população dos municípios de Abreu e Lima, Camaragibe, Igarassu, Jaboatão dos Guararapes, Recife e São Lourenço da Mata, com renda de até 10 salários mínimos de acordo com o Censo Demográfico (2010) do IBGE, onde nesse período de publicação do censo o salário mínimo era de 510 reais mensais.

A amostra foi determinada com base na estimativa da proporção populacional considerando a população infinita, por ser superior a 100.000 pessoas, sendo calculada com base na fórmula:

$$n = \frac{Z_{\alpha/2}^2 \times p \times q}{E^2}$$

onde $Z_{\alpha/2}^2$ representa o valor crítico que equivale ao grau de confiança desejado, p e q a proporção de pessoas que compõem e não compõem, respectivamente, a categoria de interesse na pesquisa, a saber, ser cliente do mercado de imóveis, e E sendo a margem de erro. Atribuiu-se o valor de 0,5 para p e q por não se ter informações a respeito da quantidade de clientes de imóveis no universo. Sendo o grau de confiança de 95%, o valor de Z é de 1,96.

Na aplicação da fórmula acima, a amostra foi calculada da seguinte maneira, sendo aceito 5% de margem de erro:

$$n = \frac{(1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5}{(0,05)^2}$$

Conforme equação, deveriam ser aplicados 384 questionários. Entretanto, foram aplicados 400, atendendo satisfatoriamente ao critério amostral. A amostra foi estratificada nos seis municípios, sendo eles: Abreu e Lima, Camaragibe, Igarassu, Jaboatão dos Guararapes, Recife e São Lourenço da Mata.

O levantamento foi executado pela empresa “Método Pesquisa e Consultoria”, com sua equipe de pesquisadores, através de abordagens pessoais com clientes de baixa renda nos municípios de Abreu e Lima, Camaragibe, Igarassu, Jaboatão dos Guararapes, Recife e São Lourenço da Mata. Por se tratar predominantemente de pessoas que compraram imóveis pelo PMCMV e, portanto, subsidiadas, teve-se como ponto de corte renda familiar até 5.000 reais.

Na estratificação da pesquisa, os municípios foram selecionados por serem de interesse da Construtora Pasárgada, a qual planeja investir em imóveis nas cidades anteriormente mencionadas. Estabelecidos os municípios, os questionários foram aplicados pelos pesquisadores da “Método” por conveniência, com distribuição das entrevistas apresentada no Quadro 4.

Quadro 4 – Questionários Aplicados por Município

	Quantidade	%
Abreu e Lima	86	21,5
Igarassu	134	33,5
Camaragibe	77	19,3
São Lourenço da Mata	64	16
Recife	35	8,8
Jaboatão	4	1
Total	400	100

Fonte: Elaboração própria

Delineada a pesquisa e calculada a amostra, procede-se a seguir a uma especificação dos testes estatísticos inferenciais utilizados nesta dissertação. A técnica estatística de análise fatorial é descrita na próxima seção.

3.2. Análise Fatorial

Utiliza-se nesta dissertação o método estatístico de análise fatorial (AF) tendo como propósito identificar características não diretamente observáveis em um conjunto de variáveis brutas, as quais são agrupadas em fatores com atributos fortemente correlacionados entre si e fracamente correlacionados com as variáveis de outro fator, havendo oportunidade de serem formados novos agrupamentos ainda não tratados na literatura e inerentes ao público pesquisado.

Na abordagem de Bezerra (2009), os fatores resultantes da AF permitem explicar a maior parte das variações dos dados, de maneira que esses fatores expressem as variabilidades comuns entre as variáveis que os compõem. Segundo o mesmo autor, o modelo matemático pode ser representado por meio da equação a seguir.

$$F_j = \omega_{j1}X_1 + \omega_{j2}X_2 + \omega_{j3}X_3 + \dots + \omega_{jn}X_i$$

onde ω_{jt} são escores fatoriais e F_j representa o fator comum a um conjunto de variáveis X_i . No caso da presente dissertação, estas variáveis são representativas dos atributos dos imóveis em termos de localização, espaço, conforto, segurança, lazer, amenidades, entre outras, as quais passam a ser definidas após o processo de AF.

Como esta pesquisa não se fundamenta em informações pré-estabelecidas acerca da interdependência das variáveis, foi realizada uma análise fatorial exploratória, que decorre em estabelecer as principais características de aspectos distintos as quais o imóvel teve que contemplar para atrair o comprador.

A Análise de Componentes Principais (ACP) foi a técnica utilizada para extrair os fatores. Esta leva em consideração toda a variação para estabelecer a “combinação linear entre as variáveis. Isso é feito de forma que o máximo de variância seja explicado por essa combinação” (BEZERRA, 2009, p. 81).

Este estudo tem a intenção de agrupar as variáveis em aspectos que esclareçam todas as situações propostas. Conforme demonstrou Bezerra (2009, p. 107), a técnica mais adequada é a *R-mode fator analysis*, à medida que constitui grupos reduzidos de variáveis, denominados fatores, sendo responsáveis pela variação da totalidade dos casos.

No desenvolvimento do processo de AF, as variações são alternadas a partir do método *Varimax*, por meio do qual são submetidas a uma rotação ortogonal e, desse modo, sendo estabelecidos os escores fatoriais, que são os pesos atribuídos às variáveis em cada fator (BEZERRA, 2009, p. 89).

Inicialmente é realizada a rotação da análise com cada fator mencionado no formulário de pesquisa, e, cada etapa desse processo implica na exclusão dos fatores que indicaram menos de 50% como índice de poder explicativo, aumentando o total de variância explicada. A adequação de cada variável aos seus respectivos fatores é mensurada por meio dos testes de *Kaiser-Meyer-Olkin* e de esfericidade de Bartlett.

Vale ressaltar que, anterior à etapa supracitada, os dados foram submetidos a uma escala de credibilidade, sendo seu índice denominado Alpha de Cronbach. Este processo avalia o grau de correlação entre eles. Hair (1998) aponta a soma mínima mais adequada para este índice, acerca de estudos exploratórios, variando entre 0,60 e 0,70.

Este estudo, particularmente, apresenta características intrínsecas específicas dos compradores de apartamento, bem como outras exclusivas dos compradores de casas. Desta forma, foram gerados diversos quadros de ausência de dados (*missings*), evidenciando a necessidade de duas análises fatoriais distintas, uma para cada tipo de comprador (casa ou apartamento).

4. Análise e Discussão dos Resultados

No atendimento aos objetivos estipulados nesta dissertação para uma análise dos atributos valorizados pelos compradores sociais de imóveis em cidades da Região Metropolitana de Recife, com a verificação dos desequilíbrios entre necessidades de moradia e desejos desses compradores a partir da descrição do processo de compra e comportamento pós-ocupação, esta seção é iniciada com uma caracterização do perfil socioeconômico dos entrevistados com base no questionário aplicado.

Em seguida se procede a uma descrição das condições financeiras de moradia como um dos fatores inerentes ao processo de compra juntamente com informações relacionadas a preferências e atributos efetivamente obtidos no financiamento imobiliário. Também foi efetuado o levantamento de como os clientes comprometiam suas rendas, tanto de uma forma geral como especificamente intrínseca ao processo de aquisição do imóvel.

Estabelecidas as variáveis e feito o levantamento com clientes do PMCMV foram calculadas as estatísticas descritivas apresentadas na seção a seguir como aspectos sociodemográficos. Posteriormente, foram efetuados testes estatísticos inferenciais, sendo estes testes apresentados na seção de atributos dos imóveis e consistindo de correlações e análise fatorial na modalidade Análise de Componentes Principais.

4.1 Aspectos Sociodemográficos

Este item busca traçar um perfil dos compradores, estabelecendo a faixa etária, sexo, escolaridade, estado civil e situação profissional, para posteriormente, sabendo quem é esse morador, correlacioná-lo a outras variáveis.

Na busca por informação sobre compra de imóvel novo ou usado, os compradores foram questionados a respeito de se tratar ou não de serem os primeiros compradores, o que permitiu constatar se eram imóveis novos ou usados.

Esses resultados estão expressos na Figura 2. Nessa figura se observa que a quase totalidade dos entrevistados é o primeiro morador do imóvel em questão. Declararam estar comprando um imóvel usado apenas 2,3% do total.

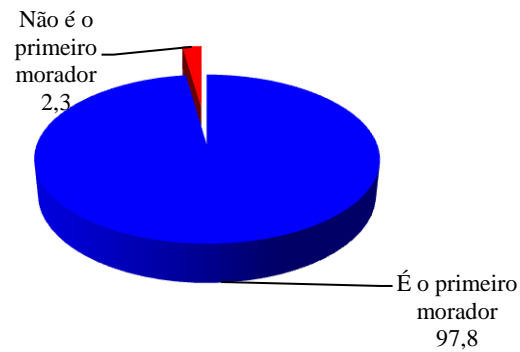


Figura 2 – Se o Entrevistado é o Primeiro Morador do Imóvel (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Sobre o tempo de moradia, a Figura 3 mostra que a maioria dos entrevistados declarou estar morando no imóvel em questão desde 2012; o ano de 2013 foi o segundo mais citado, seguido por 2011 e 2014. Como o foco da dissertação é o levantamento junto a clientes de baixa renda, são predominantes os contemplados pelo Minha Casa, Minha Vida e daí a concentração em anos mais recentes de aquisição, com auge em 2012 e 2013.

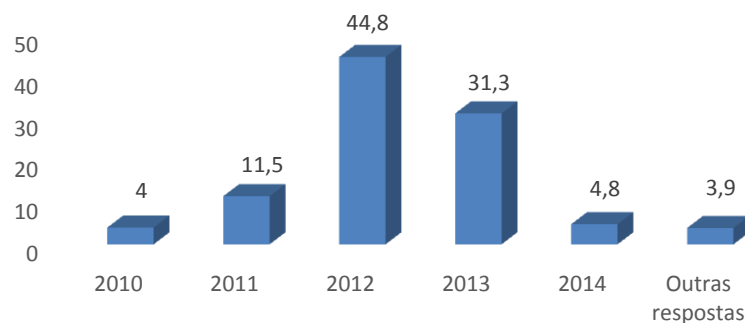


Figura 3 – Tempo de Moradia do Entrevistado na Residência Atual (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Em relação à faixa etária (Figura 4), a maioria tem idade entre 31 e 40 anos. Indivíduos entre 25 e 30 anos ficam em segundo lugar, acompanhados por aqueles que estão entre os 41 e os 50 anos de idade. A faixa etária acima de 50 anos foi declarada por 18% dos entrevistados. O menor percentual está com os entrevistados entre 18 e 24 anos. À pergunta, não responderam 2,5%.

A faixa etária indicou início de oportunidades de compra a partir dos 25 anos de idade e intensificação a partir dos 30 anos, havendo chance dos compradores se desenvolverem e possivelmente não dependerem mais dos subsídios. Daí o respaldo para uma análise das pretensões pós-ocupacionais dos clientes e perspectivas financeiras futuras.

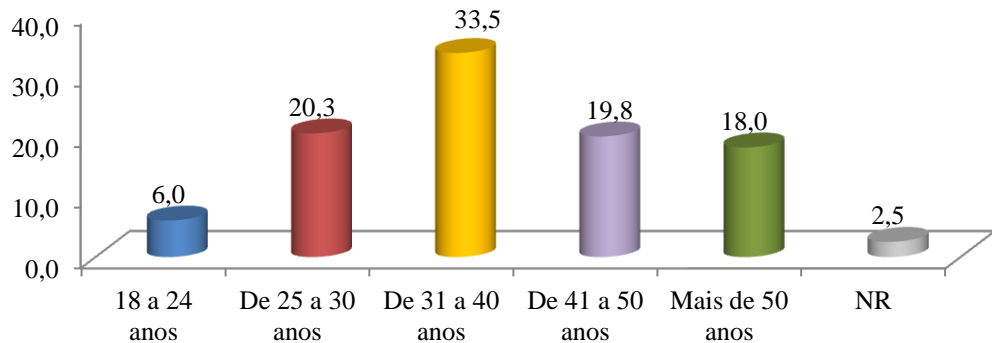


Figura 4 - Idade dos Entrevistados (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Mais da metade dos entrevistados se declarou casado ou em união estável. Os solteiros vêm em segundo na lista, com 37,3% das respostas, seguidos pelos separados ou divorciados (6,5%). Os viúvos tiveram a menor participação, de 3,5%. A predominância de casais em condição estável é mais um indicativo de potencial desenvolvimento conjunto e maior deliberação futura quanto à condução do financiamento e atendimento dos desejos de moradia.

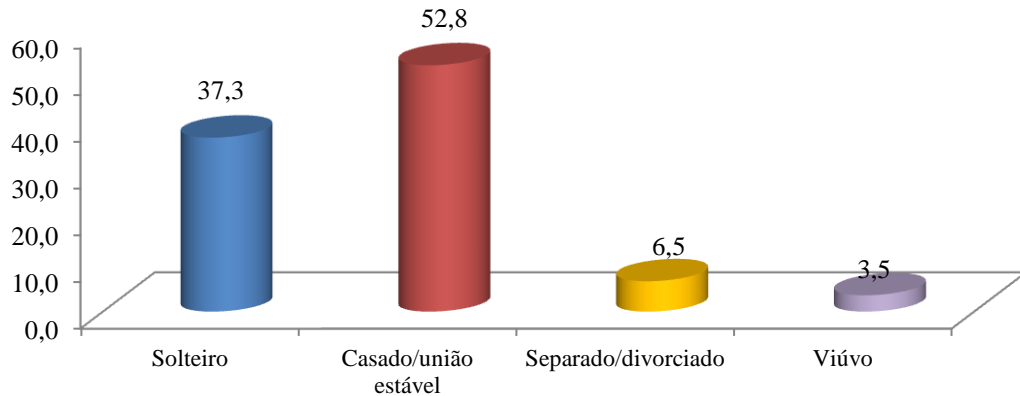


Figura 5 – Estado Civil dos Entrevistados (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

No tocante à escolaridade, 33,3% dos entrevistados não tinham terminado os estudos, sendo esse o percentual acumulado de quem estava no ensino fundamental e médio incompletos. Até o ensino médio completo os compradores perfizeram aproximadamente 80% do total. Em torno de 20% estava no ensino superior, dos quais 11,3% concluíram a graduação. Este último resultado é expressivo considerando os casos de pessoas menos favorecidas contempladas pelos subsídios governamentais e denotam a busca de qualificação de boa parte dos envolvidos efetiva ou potencialmente no PMCMV.

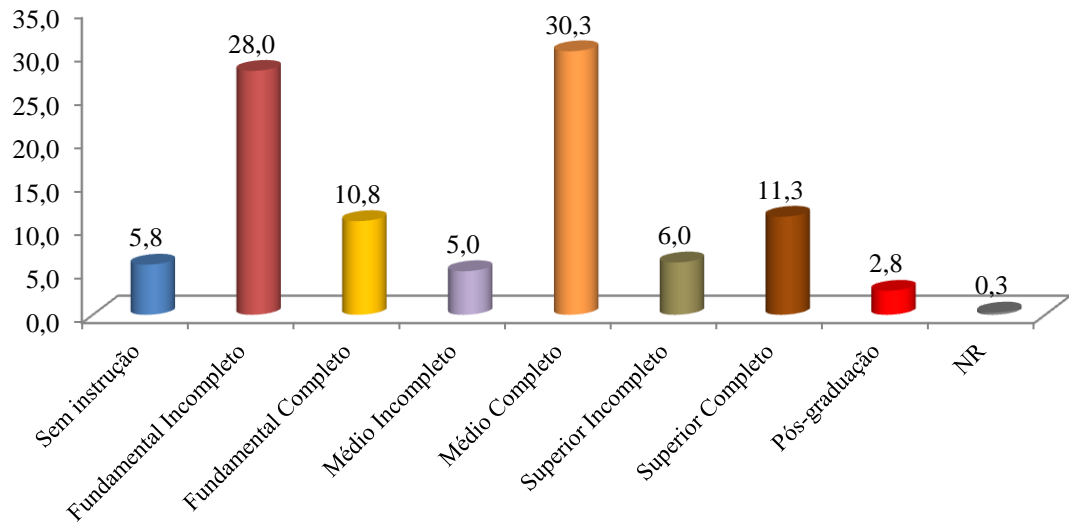


Figura 6 – Grau de Instrução dos Entrevistados (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Os entrevistados que se declararam desempregados foram maioria na amostragem, seguidos por aqueles que trabalham nas atividades do comércio, do setor público, são aposentados ou ainda estão empregados na indústria, empresas de serviços gerais e de construção civil, nesta ordem. A menor participação nominalmente registrada foi a de bóias frias e agricultores, com menos de 0,5% do total levantado.

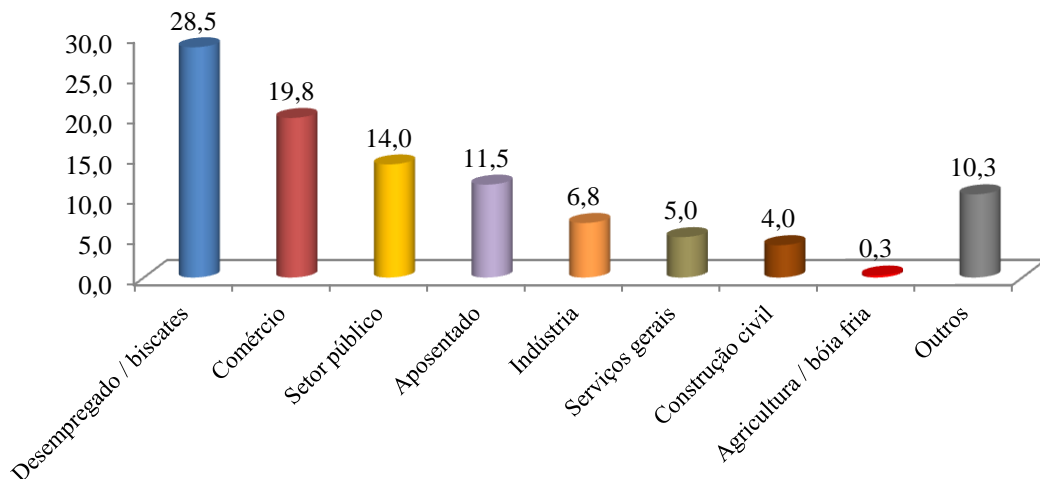


Figura 7 – Setor de Trabalho do Chefe da Casa (Responsável pela Compra) (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Considerando o estado civil predominante e as condições financeiras, 53,3% dos entrevistados tinham até duas pessoas morando com eles no imóvel adquirido, sendo provavelmente o casal mais um(a) filho(a). As residências unipessoais resultaram em 9,5% da

amostra e 19% declararam morar com mais quatro pessoas. Acima de 4 pessoas morando no imóvel com o entrevistado foi um resultado que correspondeu a 13,7% do total.

Percebe-se um percentual ainda expressivo, embora não a totalidade, de casais com um número de filhos além do comum ou de coabitação familiar, que é uma característica essencial de déficit habitacional.

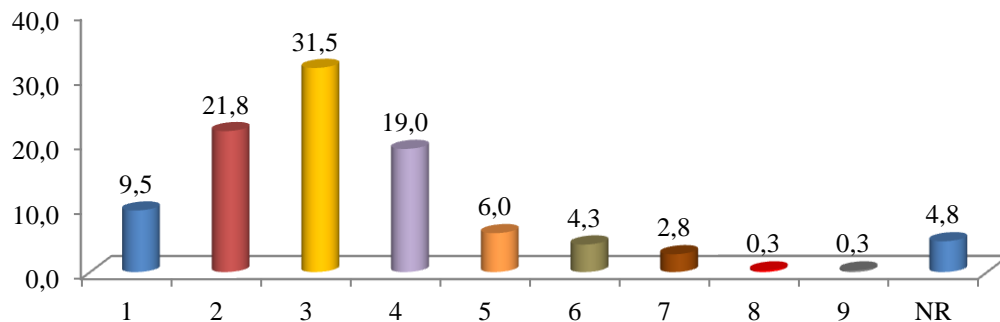


Figura 8 – Quantidade de Pessoas que Residem no Imóvel Atual (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Sendo um dos aspectos fundamentais na concessão de subsídio no âmbito do PMCMV, a renda predominante do público pesquisado correspondeu a até 1 salário mínimo (na ocasião, R\$ 724,00 conforme salários de 2014). Os percentuais decrescem gradativamente, mostrando os alvos das demais faixas inclusas no programa. O menor contingente foi encontrado entre os que declararam ter mais de cinco salários mínimos como renda familiar.

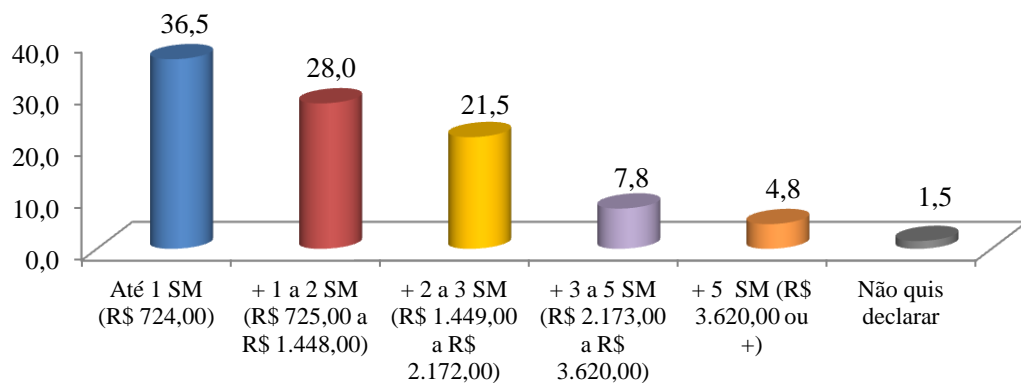


Figura 9 - Renda Familiar (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Não obstante a maior parte se tratar de famílias com até dois salários, percebe-se uma distribuição em torno das faixas que permitiram diferenciar percepções de atributos tendo a renda como filtro, inclusive denotando juntamente a outros aspectos sociodemográficos, a discrepância entre as condições de financiamento obtidas e desejos de moradia. Em virtude desses clientes sociais atualmente terem o potencial de constituir o mercado imobiliário de amanhã, vale o esforço para que a oferta tenha informações personalizadas de um público iminente.

4.2. Aspectos Financeiros no Processo de Compra

Conhecido o perfil sociodemográfico dos participantes da pesquisa e complementando essas informações com outras de caráter socioeconômico, nesta seção se busca descrever as condições financeiras de moradia, verificando como os clientes comprometem suas rendas e seus comportamentos de consumo de uma forma geral.

O levantamento demonstra inicialmente que a maioria dos beneficiários do Minha Casa, Minha Vida não possui qualquer veículo próprio. No questionamento a respeito de motos, 88,8% negou ter o veículo; sobre carros, 69%. O contingente dos que possuem carros é maior do que o daqueles que possuem motos.

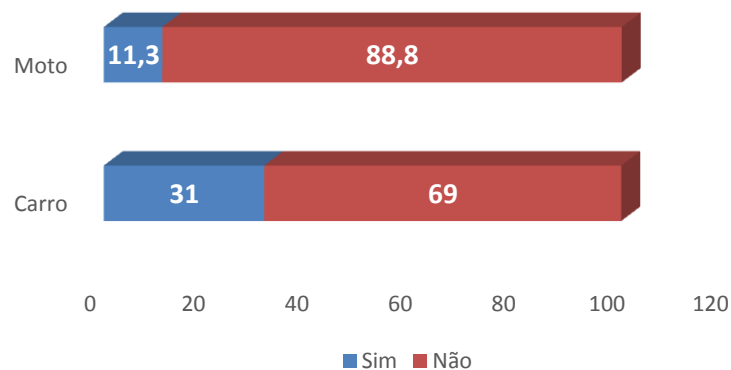


Figura 10 – Possui Carro ou Moto (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Em relação aos meios de transporte utilizados com maior frequência, o ônibus é, com folga, o veículo mais utilizado entre os entrevistados. O segundo colocado, o carro, abrange uma quantidade 54,7% menor. A utilização de metrô, carro da empresa e moto vêm bem abaixo, mas ainda com número relevante. O uso de bicicletas é o menor, com pouco mais de 1% das respostas.

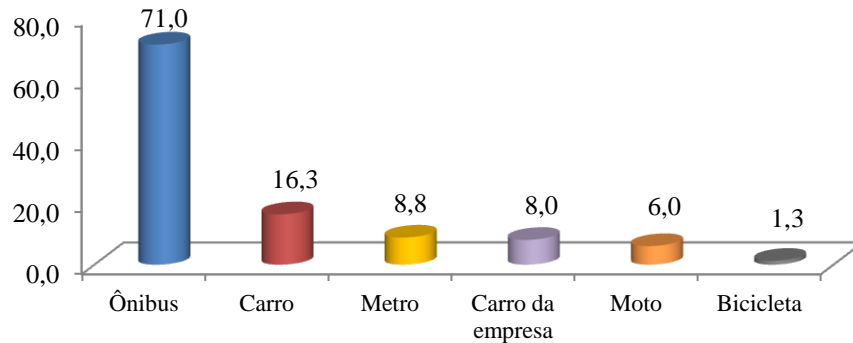


Figura 11 - Meios de Transporte Utilizados com Maior Frequência (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

A diferença entre o número de pessoas que pagava aluguel antes de se mudar para o imóvel em questão e os que não pagavam é praticamente insignificante, mas o contingente daqueles que não tinham esta despesa é levemente (2%) menor.

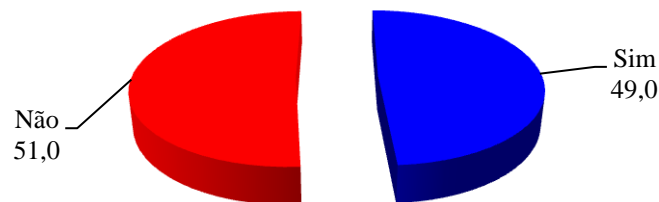


Figura 12 - Pagava Aluguel Antes de se Mudar para o Imóvel Atual (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

O gráfico a seguir aponta o valor da despesa com aluguel antes da mudança. A maioria respondeu que pagava entre R\$ 150 e R\$ 250. O custo mais alto (acima de R\$ 450) é o que tem menor incidência, evidenciando o perfil de renda dos entrevistados.

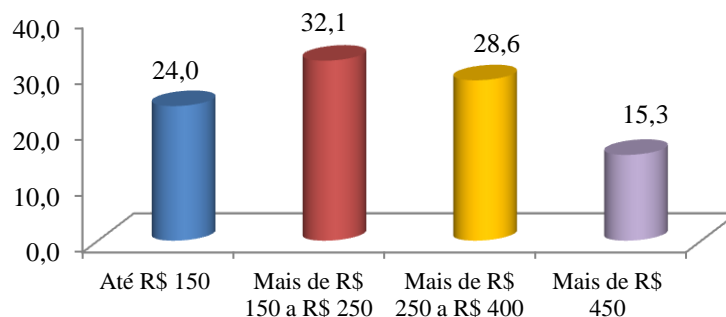


Figura 13 – Valor do Aluguel (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Um dos aspectos essenciais na verificação dos aspectos financeiros se refere ao valor do imóvel adquirido, valor das prestações, anos de financiamento, entre outras informações correlatas. A tabela a seguir apresenta as estatísticas descritivas desses dados:

Tabela 1 – Estatísticas Descritivas dos Aspectos financeiros

Variáveis	N	Mínimo	Máximo	Média	Moda
Valor de Compra do Imóvel	398	30.000	200.000	58.644,72	50.000
Valor do Aluguel	196	50,00	800,00	281,33	250,00
Prestação Mensal	398	25,00	960,00	218,6977	25,00
Anos de Financiamento	387	2	35	17,26	10
Quantas intercaladas	69	1	24	6,19	3

Fonte: Elaboração própria

Os imóveis mais comprados corresponderam à faixa de R\$ 40.000 a R\$ 60.000,00 em uma média de R\$ 58.644,02. Por outro lado, os de maior valor apresentaram as menores frequências, sendo o mínimo de R\$ 30.000,00 e o máximo de R\$ 200.000,00 (Tabela 1; Figura 14).

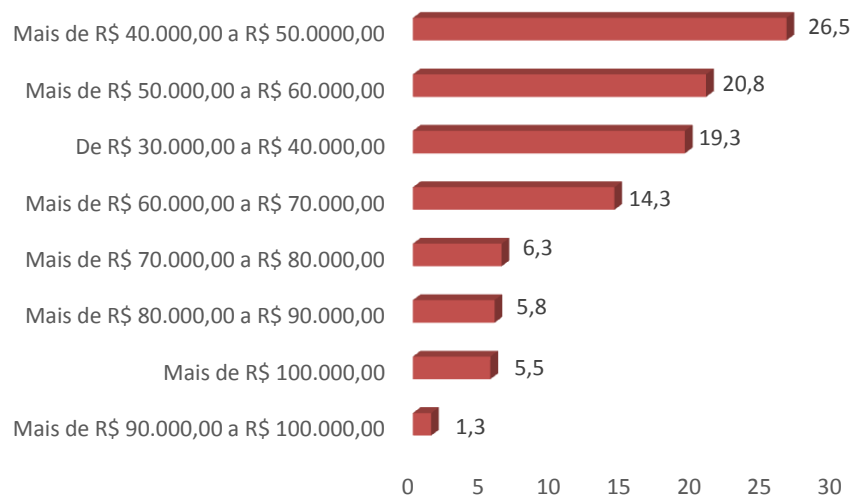


Figura 14 – Valor do Apartamento/Casa no Momento da Aquisição (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Naturalmente as prestações predominantes ficaram na faixa de R\$ 25,00 a R\$ 50,00 e sendo esse intervalo correspondente a 44% das respostas. A prestação máxima chegou a R\$ 960,00 e o valor mais frequente expresso pela estatística moda se referiu a uma mensalidade de R\$ 25,00. Isso demonstra uma das regras do Minha Casa, Minha Vida, nas delimitações da faixa 1, de comprometer apenas até 5% da renda do beneficiário (Tabela 1; Figura 15).

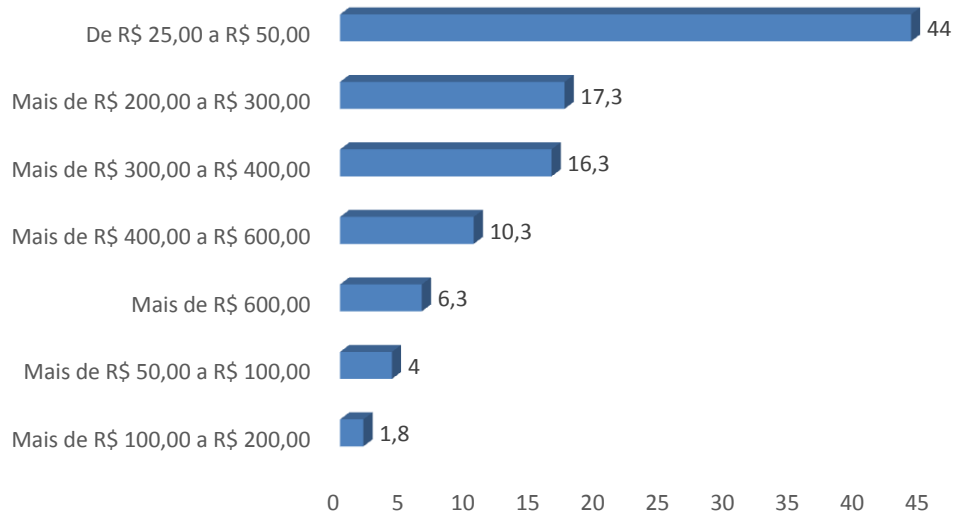


Figura 15 - Valor da Parcela (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

A existência ou não de intercaladas (Figura 16) é mais um fator de esclarecimento a respeito das condições financeiras do público-alvo, essencialmente os contemplados pelo Minha Casa, Minha Vida: 80,5% dos entrevistados não têm esse custo. Entre aqueles cujo contrato inclui o pagamento de intercaladas (Figura 16), a maioria se trata de três ao longo do processo de compra. Entretanto, os imóveis cuja compra inclui mais de 10 intercaladas ainda é significativo, com 12,8% dos entrevistados.

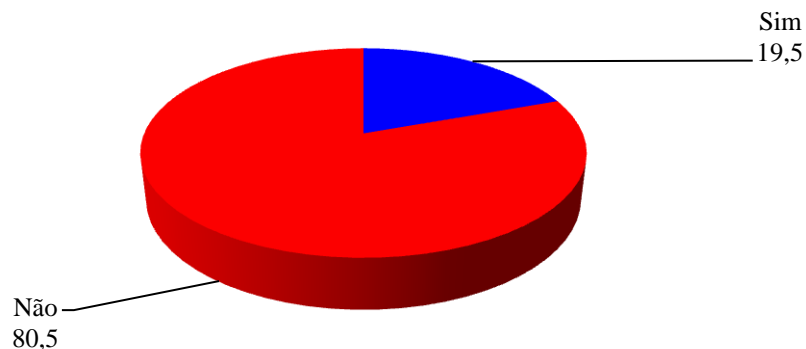


Figura 16 - Sobre a Existência de Intercaladas no Financiamento (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

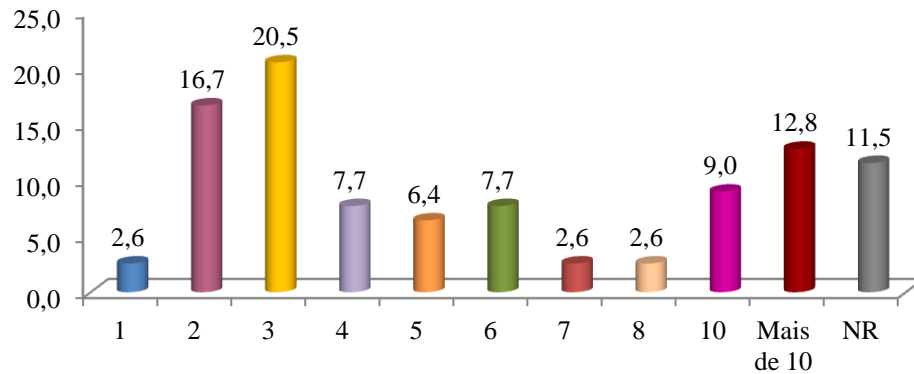


Figura 17 - Número de Intercaladas (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Na realização do financiamento, constatou-se que a maioria (77,8%) dos entrevistados efetivou a compra com recursos integralmente próprios. A parcela dos que contaram com mais alguém correspondeu a 22,3% (Figura 18).

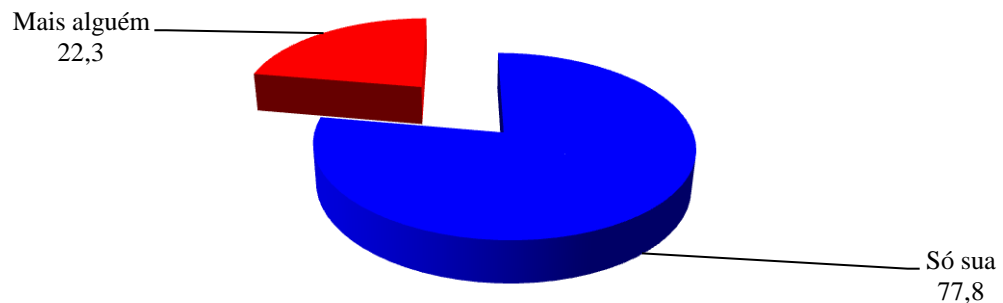


Figura 18 - Renda Utilizada na Compra do Imóvel (se Individual ou Familiar) (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Entre os 22,3% que declararam compor renda para viabilizar a compra do imóvel, a maioria o faz com o cônjuge. Os pais vêm em segundo lugar, seguidos pelos filhos. Apenas 1,1% complementam a renda com a de um irmão. Outros parentes correspondem a 3,4% (Figura 19). Esse resultado foi demonstrativo de que a compra do imóvel nesse contexto se tratou essencialmente de um projeto familiar conjugal, havendo pouca participação de parentes, até mesmo dos pais (7,9%).

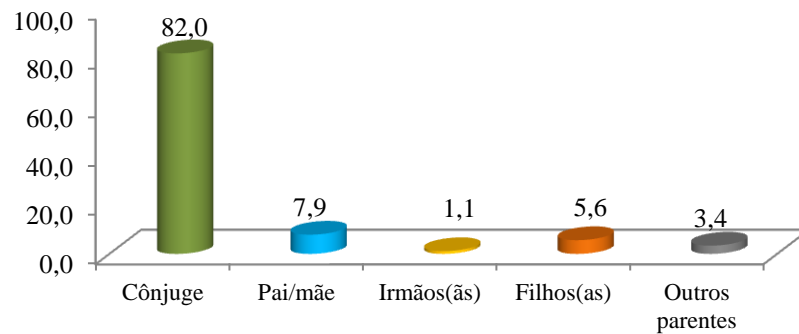


Figura 19 - Quem Contribuiu Para Compor a Renda (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

A renda formal foi a principal utilizada para a compra do imóvel, embora a informal tenha tido uma participação relevante. Aqueles que utilizaram as duas fontes para efetuar a compra corresponderam a 9,5% dos entrevistados.

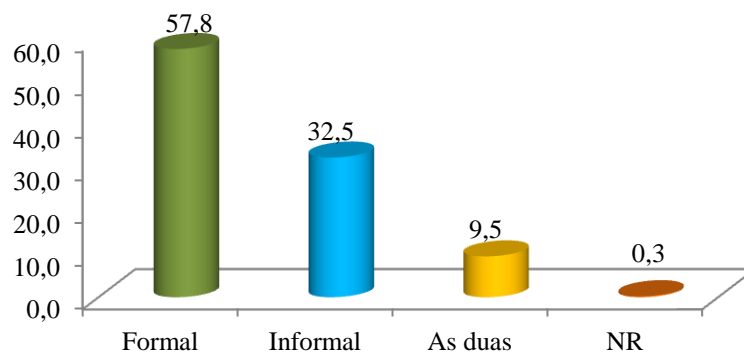


Figura 20 - Renda Utilizada na Compra do Imóvel (Formal ou Informal)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

No que se refere ao comprometimento de recursos adicionais à renda para aquisição do imóvel, os entrevistados foram questionados a respeito da utilização do FGTS de familiares. Os que utilizaram esse recurso corresponderam a 6,8% dos pesquisados; na sua maioria, os beneficiários não lançaram mão desse dinheiro (92,8%).

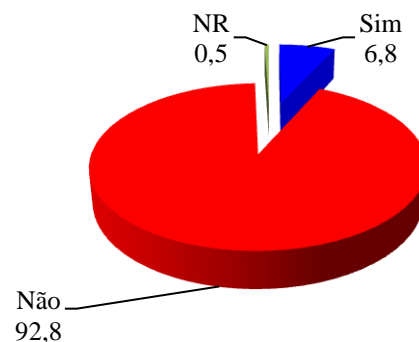


Figura 21 – Utilização do FGTS de Integrante da Família na Compra do Imóvel (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Ainda no tocante ao comprometimento de recursos, a Figura 22 mostra que mais de 25% dos entrevistados não dispunham de qualquer recurso para a compra do imóvel em questão, segundo a amostra. A carta de crédito e a poupança foram as principais fontes para este fim. O FGTS corresponde a menos de 7% do total; outros recursos totalizaram 5,3%.

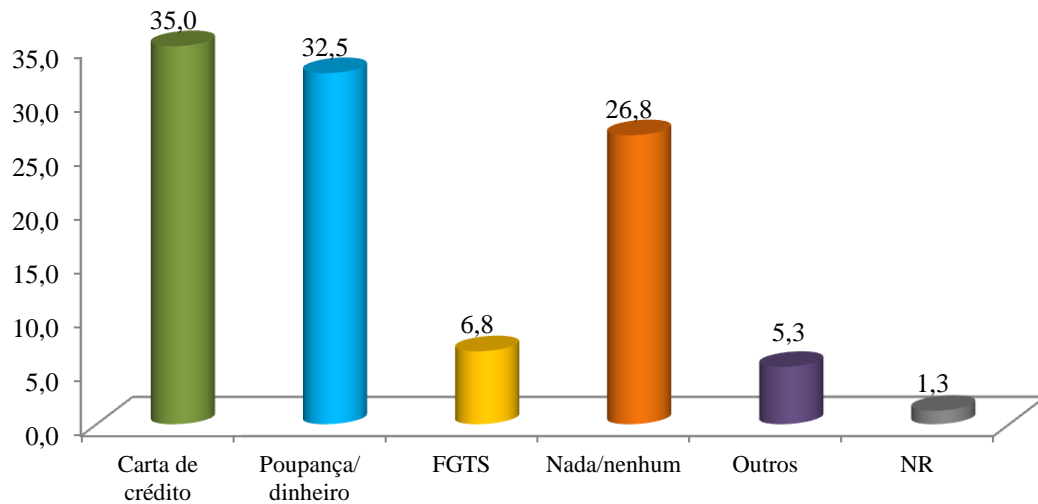


Figura 22 - Recursos Disponibilizados para a Compra (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

4.3. Aspectos de Negociação e Disfunções

Como mais um aspecto relevante no processo de compra, questionou-se acerca da negociação e com quem foi realizado este processo bem como o nome da construtora e se esta foi relevante na decisão de compra. Verificou-se também se o imóvel foi adquirido em construção ou pronto, e a utilização de subsídios na compra. Além disso foram levantadas as dificuldades encontradas com a documentação exigida e de onde veio o auxílio para esses problemas e quem contribuiu na decisão de compra.

A Caixa Econômica Federal aparece em primeiro na lista de entes com quem o contratante negociou a compra do imóvel em questão, com mais da metade dos casos. As construtoras vêm em segundo, seguidas pelas prefeituras, corretores e empresas de corretagem. O antigo proprietário aparece em último lugar.

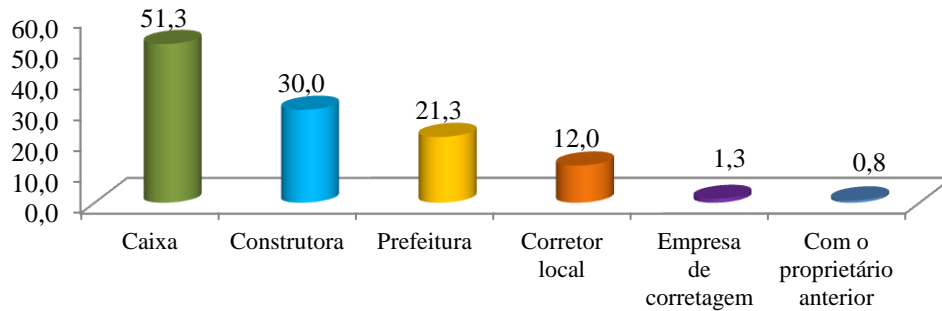


Figura 23 - Com Quem o Entrevistado Negociou o Imóvel (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

No levantamento de informações sobre a construtora, constatou-se que a maioria dos entrevistados não soube responder o nome da responsável pela obra do imóvel em questão. Entre as citadas, por número de citações, estão a Queiroz Galvão, a construtora Nacional, a Tenda e Muniz Araújo. As demais somam 22,5%.

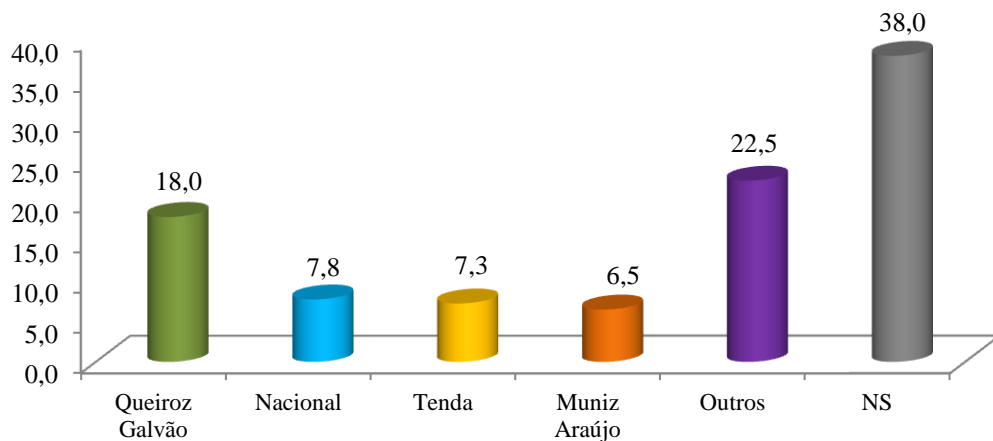


Figura 24 – Construtora do Imóvel (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

O dado destacado do gráfico anterior pode ser explicado a partir da informação apresentada na Figura 25. Esta indica que a quase totalidade dos contratantes não leva em consideração o nome da construtora no momento da compra do imóvel em questão. Apenas 8,5% dos compradores responderam que se utilizam dessa informação como um dos critérios de escolha.

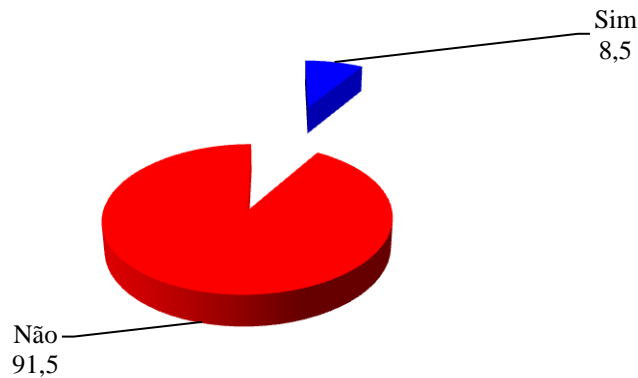


Figura 25 - Sobre a Influência do Nome da Construtora na Decisão de Compra (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

A respeito do estágio da obra, mais de 50% dos imóveis adquiridos são prontos, de acordo com o levantamento. No entanto, aqueles que ainda estão em construção tem forte participação (43,8%), dando margem a uma verificação dos atributos valorizados pelo fato dos mesmos serem mais prováveis de serem obtidos no caso de imóveis comprados na planta.

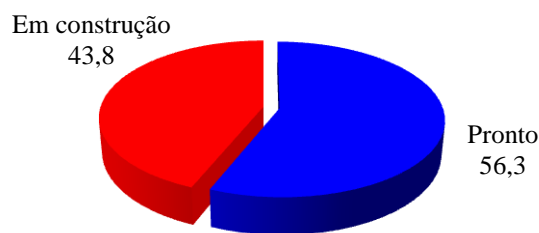


Figura 26 – Se o Imóvel foi Adquirido Pronto ou em Construção (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

A utilização de subsídio é um traço fundamental para os segmentos de clientes pesquisados nesta dissertação. Entretanto, foi identificado que 25,3% não são subsidiados, embora tenham adquirido imóveis no padrão do PMCMV. Os clientes sociais propriamente ditos perfazem, portanto, 74,8% dos entrevistados.

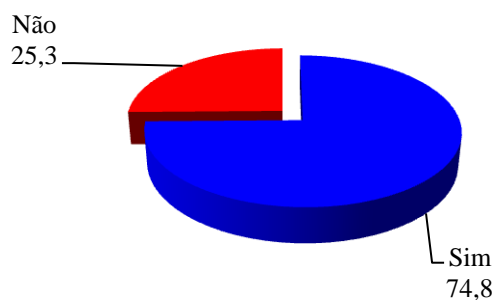


Figura 27 - Se o Entrevistado Utilizou de Subsídios na Compra do Imóvel (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Entre os subsidiados, a maioria declarou ser contemplado pelo "Governo" com subsídio para compra do imóvel. Um número próximo citou o "Minha Casa, Minha Vida", sem especificar o valor subsidiado. Para os que especificaram o valor, foi perceptível a diminuição do subsídio conforme aumento da quantia subsidiada, sendo mais frequente a de R\$ 10.000,00 (21,4%).

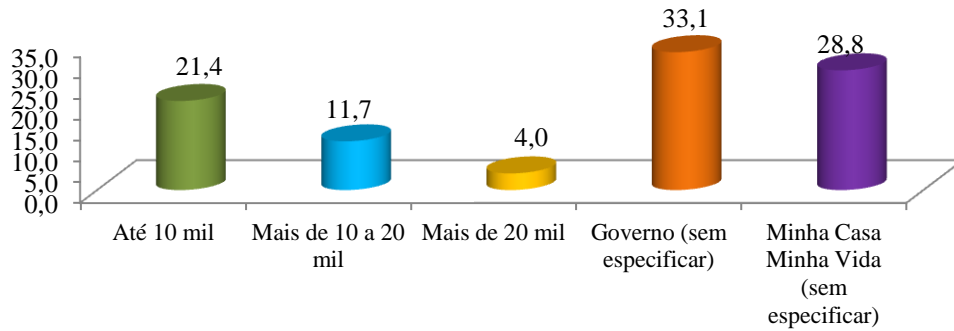


Figura 28 – Valor Subsidiado na Compra do Imóvel (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Na verificação das dificuldades encontradas em meio ao processo de compra, não foram percebidos, a princípio, aspectos disfuncionais na negociação. Conforme levantamento, 95,5% dos entrevistados afirmaram não ter dificuldades com a documentação exigida para contratar a compra do imóvel. Apenas 4,5% tiveram algum contratempo.

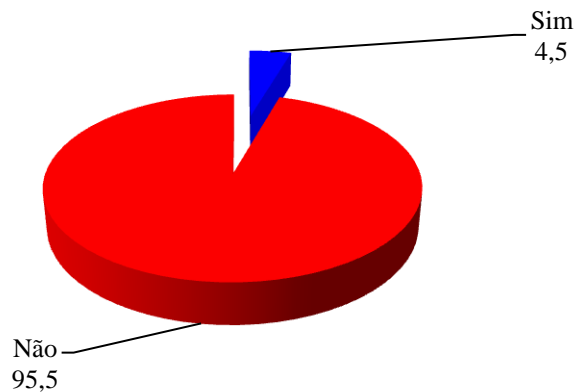


Figura 29 - Se o Entrevistado Encontrou Dificuldades com a Documentação Exigida (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

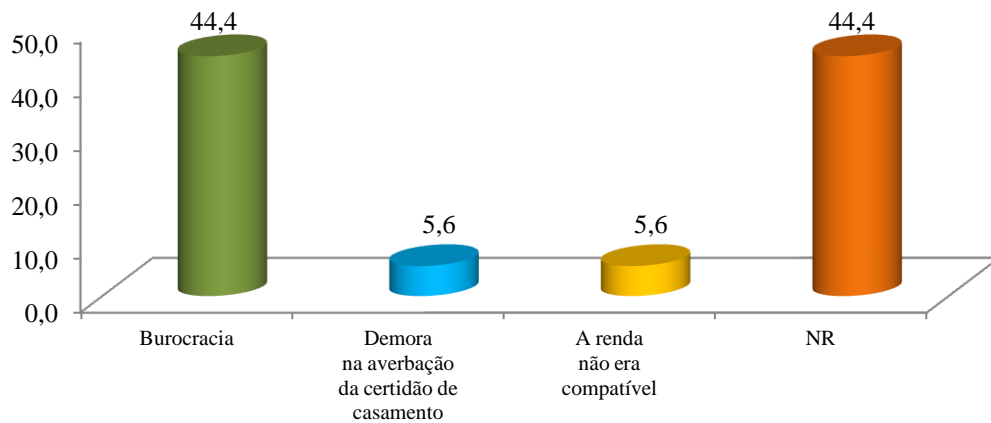


Figura 30 - Dificuldades Encontradas com a Documentação Exigida (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Entre aqueles que disseram ter tido algum problema com a documentação exigida (4,5%), a maioria citou a burocracia como entrave, se referindo às disfunções no processo de negociação. A demora na averbação e a incompatibilidade da renda também foram citadas. Interessante que um grande contingente (44,4%) dos que disseram ter enfrentado dificuldades não souberam especificar quais.

No momento de escolher o imóvel, 33,5% dos entrevistados afirmaram ter feito essa escolha por conta própria, mas a participação das opiniões do companheiro ou companheira e familiares aparecem com força na pesquisa, perfazendo juntos 52,8%. Amigos, corretores e prefeitura aparecem em menor número, somando 7,1%. Esse resultado demonstra o peso da participação da família na escolha do imóvel, primeiramente do cônjuge e em seguida dos parentes.

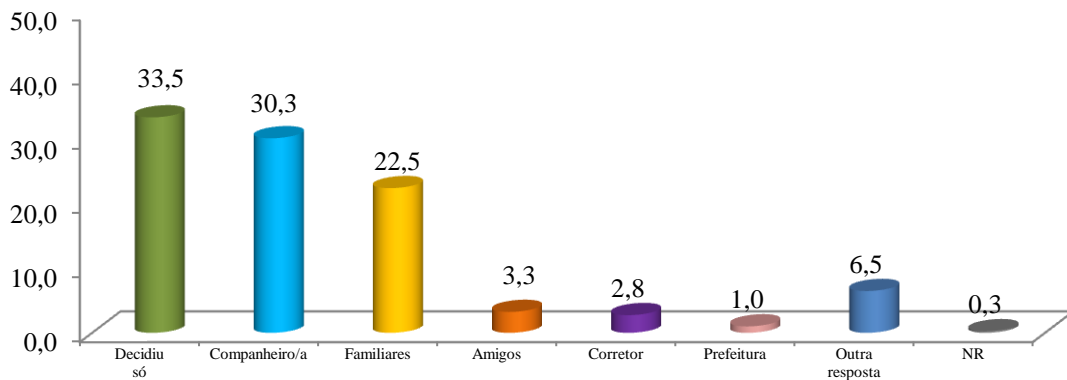


Figura 31 - Sobre Quem Auxiliou o Entrevistado na Decisão da Compra (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

4.4. Informações que Fundamentaram a Compra

A seguir são avaliadas as informações que direcionaram a escolha do imóvel como quantos outros empreendimentos foram visitados antes da compra, como tomou conhecimento do escolhido e se foi entregue o manual do proprietário. Essa análise trata ainda da estrutura interna do imóvel como área e número de quartos.

A prefeitura, um dos entes do Minha Casa, Minha Vida, foi citada como principal fonte de conhecimento sobre o imóvel em questão. Informações de amigos e familiares vêm em seguida. Corretores e salões do segmento também foram citados, além do “acaso”, em situações em que o beneficiário viu o imóvel ou construção de passagem pelo local (Figura 32).

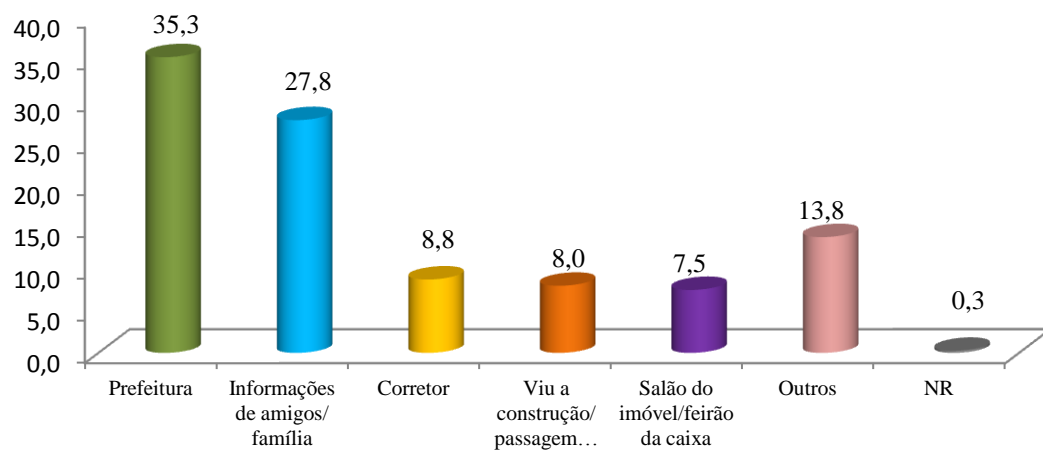


Figura 32 - Como Obteve Conhecimento do Imóvel (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

A respeito de pesquisas antes da decisão de compra, que é fundamental para quem está buscando barganhar como comprador, 8% dos entrevistados declararam ter pesquisado, visitado ou analisado mais de três imóveis antes da compra do bem em questão. Somados, aqueles que viram entre um e três imóveis são apenas 25% dos entrevistados. Mais da metade deles, 64%, não visitou nenhum outro imóvel antes de fechar negócio, o que naturalmente caracteriza a clientela subsidiada e que não tem poder de escolha.

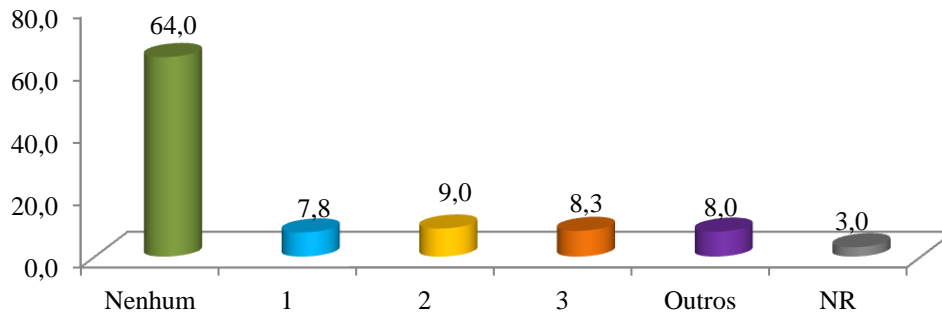


Figura 33 – Empreendimentos Pesquisados antes da Compra (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Favorecendo ainda mais a satisfação da maioria dos compradores, 81,5% afirmaram ter recebido o Manual do Proprietário da construtora com a qual se fechou negócio. Ainda foram significativos os 18,5% que não receberam e assim não obtiveram informações mais precisas sobre o empreendimento.

O contingente ainda expressivo dos que pesquisaram antes da compra e assim buscaram mais informações, adotando uma postura de clientes de mercado ainda que em sua maior parte subsidiados, denota a importância de levantar os aspectos financeiros pós-compra para levantamento do comprometimento da renda e das intenções de reforma.

4.5. Comportamento Pós–Processo de Compra

A abordagem a seguir faz um levantamento em relação a outros itens adquiridos com a mudança para o imóvel (móveis e eletrodomésticos), o que se caracteriza como uma verificação do comprometimento da renda do entrevistado e consequente condição de quitar o financiamento.

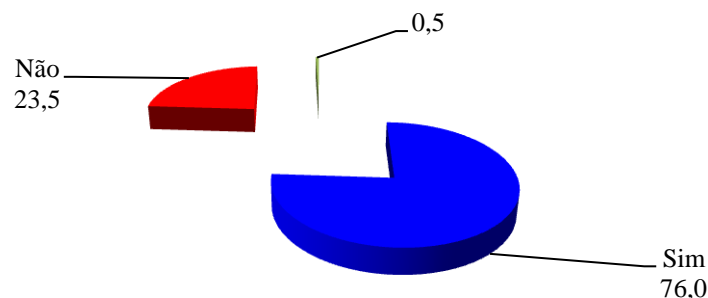


Figura 34 - Se o Entrevistado Comprou Móveis (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Após a mudança, foram adquiridos bens de acordo com os resultados médios expressos na Tabela 2, sendo constatado que foram feitas mais aquisições necessárias (móveis) do que supérfluas (freezer e ar-condicionado).

Tabela 2 – Estatísticas Descritivas das Aquisições Pós-Ocupação

Especificação	Mínimo	Máximo	Média	Moda
Móveis	1	2	1,24	1
Televisão	1	2	1,47	1
Outros eletrodomésticos	1	2	1,53	2
Máquina de lavar	1	2	1,56	2
Geladeira	1	2	1,64	2
Micro-ondas	1	2	1,69	2
Ar condicionado	1	2	1,84	2
Freezer	1	2	1,94	2

Fonte: Elaboração própria no SPSS 18.0

Os resultados desta tabela são evidenciados conforme a escala: “Sim” (1) e “Não” (2). É relevante mencionar também que a aquisição de televisão, que não é de necessidade, teve mais respostas positivas do que negativas conforme moda.

O perfil de compra de bens após adquirir o imóvel permite compreender o fato da maior parte (74%) não pretender fazer reforma (Tabela 3). Cruzando as informações do hábito de consumo pós-ocupação com a intenção de fazer reformas (Figura 35), constata-se que a maior parte dos que adquiriram novos móveis não pretende reformar o imóvel, o que vai diminuindo à medida que o bem vai se tornando menos essencial.

Tabela 3 – Intenção de Reformar o Imóvel

Pretende reformar	Frequência	Percentual	Percentual Válido	Acumulado
Não	296	74,0	74,0	74,0
Sim	104	26,0	26,0	100,0
Total	400	100,0	100,0	

Fonte: Elaboração própria no SPSS 18.0

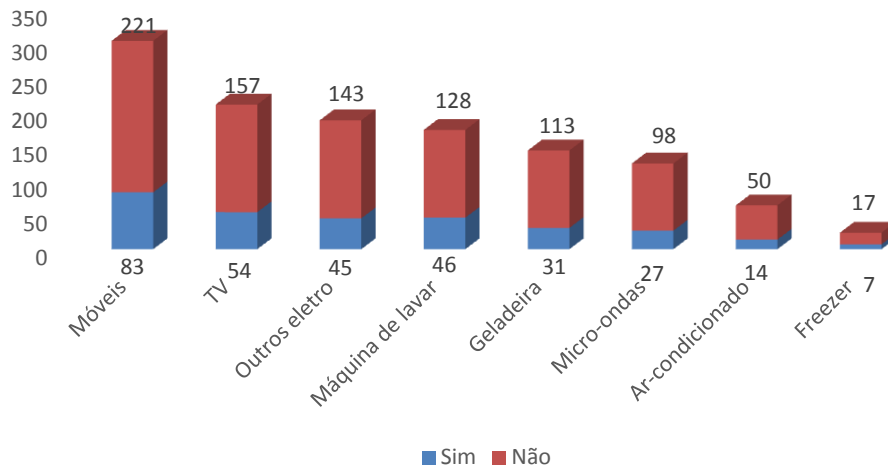


Figura 35 - Consumo Pós-Ocupação e Intenção de Fazer Reformas

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Entre os que manifestaram intenção de reforma e mais especificamente de expansão da área, foram verificados os cômodos nos quais se realizariam modificações, podendo se dar mais de uma resposta. A Figura 36, a seguir, apresenta esses resultados, demonstrando que os quartos e a cozinha se tratam dos cômodos mais representativos em termos de reforma geral.

Em relação à expansão da área, a mesma figura ilustra que a cozinha é o cômodo de maior interesse de expansão em imóveis mais padronizados como os do PMCMV. Nesse aspecto os quartos também tiveram participação expressiva no intuito de expansão (25,9%).

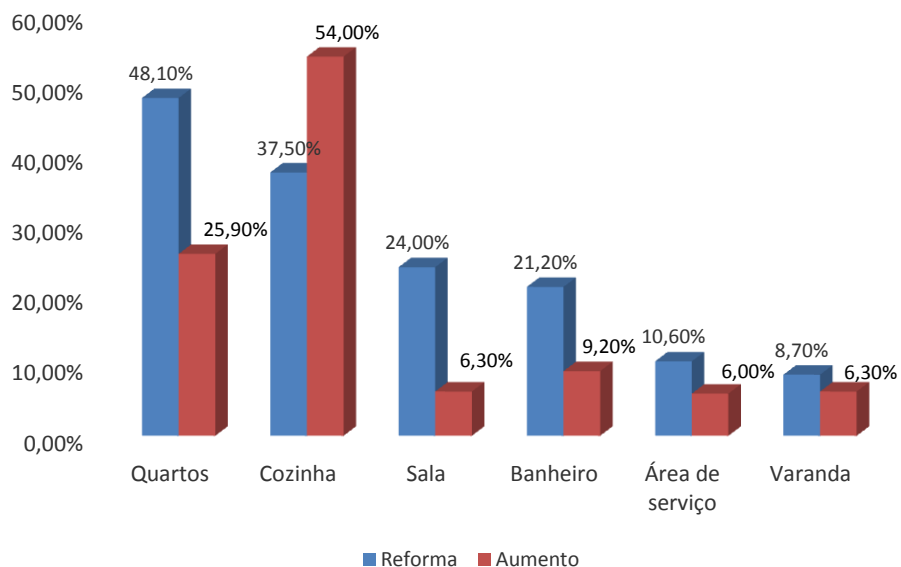


Figura 36 – Cômodo de Interesse para Reforma e Ampliação (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

4.6. Percepção dos Atributos

Nesta seção se tem como propósito descrever os aspectos motivacionais e de satisfação relacionados à escolha do imóvel, envolvendo atributos de localização, conforto, segurança, aspectos internos, entre outros. O aspecto inicial ressaltado se refere à motivação para a compra, conforme resultado expresso a seguir.

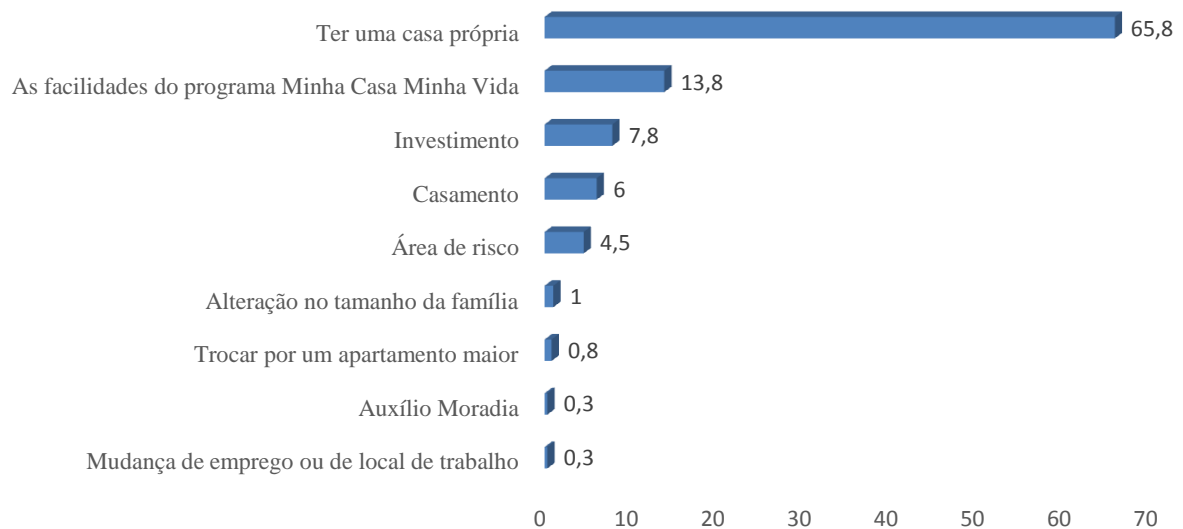


Figura 37 - Motivação da Escolha pelo Imóvel (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Como se trata de clientes subsidiados em sua maioria, naturalmente se observa a predisposição interna de aquisição da casa própria (65,8%). Em menor proporção, foram citadas as facilidades do PMCMV, com 13,8% das respostas. Por outro lado, é perceptível a intenção de compra para investimento, neste caso de quem comprou para alugar ou vender a preço maior e repassar o financiamento, no caso, 7,8%, correspondendo a 31 pessoas na amostra.

No que se refere aos atributos valorizados, as perguntas deste item estão relacionadas à região em que se encontra o imóvel e à proximidade deste do trabalho, de serviços essenciais e áreas de lazer.

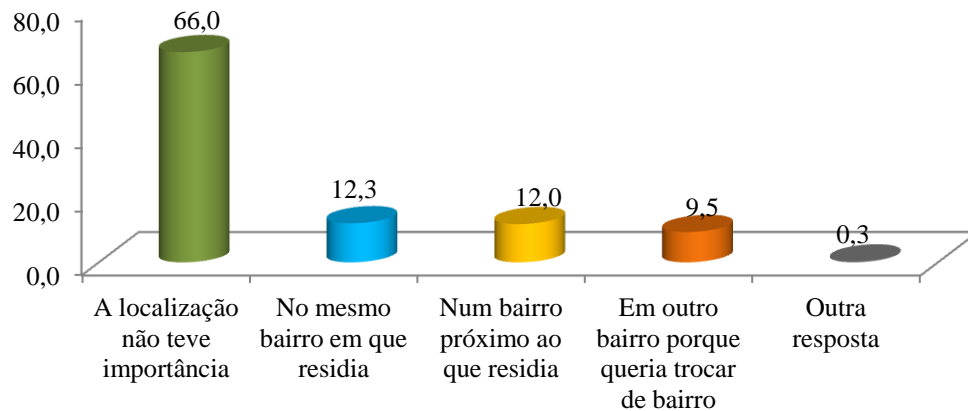


Figura 38 – Preferência de Localização do Imóvel (%)

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Para 66% dos entrevistados, a localização do imóvel contratado não teve relevância no momento da escolha. Entre aqueles para quem essa variável teve importância, 24,3% cumulativamente optaram por continuar no mesmo bairro onde residiam anteriormente ou em um bairro próximo. Um menor contingente escolheu trocar de bairro.

Atributos de localização foram elencados para escolha em uma escala de 1 (sem importância) a 5 (muito importante). A Tabela 4 expressa os resultados.

Tabela 4 – Atributos de Localização

Atributos	N	Mínimo	Máximo	Média	Moda
Transporte público	398	1	5	4,36	4
Hospital/Centro de Saúde	396	1	5	4,15	4
Supermercado/Farmácia/Banco	396	1	5	4,04	4
Delegacia/policiamento	396	1	5	3,93	4
Instituições religiosas	398	1	5	3,63	4
Escola/Faculdade	396	1	5	3,58	4
Trabalho	396	1	5	3,5	5
Parque/prça/área verde	396	1	5	3,42	4
Parentes	397	1	5	2,68	1
Shopping	394	1	5	2,55	1
Praia	396	1	5	2,28	1

Fonte: Elaboração própria

A proximidade de transporte público foi o atributo mais citado, seguido por morar perto de hospital/centro de saúde. A proximidade de supermercados, farmácias, bancos e do local de trabalho também tiveram resultado expressivo. A variável menos citada nesse escopo

foi a proximidade da praia e do shopping, o que naturalmente se observa entre os que procuram imóvel predominantemente por necessidade.

Sobre as características do imóvel, os dados apresentam atributos internos (área, suítes, dependência de empregada) e externos (vagas de garagem e vizinhança) bem como itens de lazer disponíveis. A análise conta ainda com informações exclusivas de moradores de casa bem como questões direcionadas apenas para os moradores de apartamento. Para estes atributos específicos, os entrevistados atribuíram graus de importância na mesma escala anteriormente citada em relação à localização.

Tabela 5 – Atributos de Apartamento

Atributos	N	Mínimo	Máximo	Média	Moda
Número de quartos	398	1	5	3,48	4
Tamanho do imóvel	356	1	5	3,22	4
Guarita no condomínio	399	1	5	3,15	4
Vizinhança	399	1	5	3,08	4
Número de banheiros	398	1	5	3,05	4
Ser nascente	399	1	5	2,87	1
Poço artesiano	397	1	5	2,87	1
Vagas de garagem	399	1	5	2,82	4
Construtora	399	1	5	2,37	1
Existência de suíte	398	1	5	2,29	1
Ter piscina	397	1	5	2,22	1

Fonte: Elaboração própria

De forma geral, número de quartos se tratou do aspecto mais valorizado por quem escolheu morar em apartamento, com média de 3,48. Em seguida, foi atribuída maior importância ao tamanho do apartamento (3,22) e a um aspecto de segurança, que é a guarita no condomínio (3,15). Como aspectos de menor importância e menos citados conforme moda (1) se configuraram: ter piscina, existência de suíte e construtora, em virtude de se tratar de clientes sociais. Ainda assim ficou evidente a valorização de mais espaço no imóvel devido aos primeiros atributos mencionados.

Na sondagem de elementos mais específicos também para os que escolheram apartamento, neste caso se tratando de aspectos associados à construção e condomínio, os entrevistados valorizaram mais a questão de o apartamento ser entregue já com piso. Em seguida, ter área de recreação/esportes. Também foi expressiva a importância atribuída à varanda. Elevadores, ser pilotis e quantidade de andares foram os menos importantes na percepção dos compradores que compuseram a amostra (Tabela 6).

Tabela 6 – Atributos de Construção/Condomínio para Apartamentos

Atributos	N	Mínimo	Máximo	Média	Moda
Ser entregue já com piso	262	1	5	3,92	4
Área de recreação/esportes	264	1	5	3,52	4
Varanda no apartamento	264	1	5	3,47	4
Andar do apartamento	265	1	5	3,38	4
Ter fiação para ar condicionado	264	1	5	3,37	4
Fachada	265	1	5	3,35	4
Salão de festas	264	1	5	3,24	4
Número de apartamentos por andar	264	1	5	3,13	4
Número de blocos	265	1	5	2,89	1
Ter gerador	263	1	5	2,89	4
Quantidade de andares	255	1	5	2,73	4
Ser pilotis	261	1	5	2,55	1
Número de elevadores	262	1	5	2,38	1

Fonte: Elaboração própria

Foram sondados também os atributos especificamente relacionados à aquisição de casas. Nesse caso, foi perceptível de outro ângulo a importância atribuída a espaço, com quintal, área para aumentar a casa e oitões livres apresentando as maiores médias. Garagem coberta e jardim, únicos itens que não caracterizavam espaço, tiveram as menores importâncias atribuídas (Tabela 7).

Tabela 7 – Atributos de Casa

Atributos	N	Mínimo	Máximo	Média	Moda
Quintal	134	1	5	4,22	4
Área para aumentar a casa	134	1	5	4,16	4
Oitões livres	134	1	5	4,13	4
Área de serviço	134	1	5	3,84	4
Jardim	134	1	5	3,22	5
Garagem coberta	133	1	5	2,87	1

Fonte: Elaboração própria

Descritos os perfis dos compradores, dos imóveis adquiridos e definidos os atributos mais valorizados, na seção a seguir são realizados testes estatísticos que permitem relacionar tais atributos aos perfis identificados por meio de testes estatísticos inferenciais.

5. Análise Fatorial dos Atributos

Para uma inferência mais precisa acerca da percepção de atributos dos entrevistados, foram trabalhadas as variáveis que foram mensuradas por meio da escala *likert*, nos seguintes níveis: 1 (sem importância); 2 (pouco importante); 3 (indiferente); 4 (importante); e 5 (muito importante).

Inicialmente não foram estabelecidas categorias para as 39 variáveis tratadas nesse estágio, exceto no que se refere a casas ou apartamentos. Portanto, apenas após o tratamento das variáveis é que estas foram reagrupadas em fatores, permitindo a separação entre aspectos de segurança, lazer, conforto, condomínio, entre outras categorias após aplicação da estatística de análise fatorial.

Em uma primeira etapa os dados foram submetidos a uma verificação de adequação de análise multivariada por meio do teste *Alpha de Cronbach*. Este método mensura a consistência interna fundamentada na ideia de que as correlações entre as variáveis devem apontar índices altos (BEZERRA, 2009). Como garantia da confiabilidade das informações, recomenda-se o valor mínimo de 0,7 para esse teste.

Como foram realizados dois processos de análise fatorial, um para apartamentos e outro para casas, a tabela adiante detalha os resultados para as duas amostras obtidas.

Tabela 8 – Teste Alpha de Cronbach

Grupos de Interesse	Total de Casos	Alpha	Nº de Itens
Apartamento	265	0,931	24
Casa	135	0,914	17

Fonte: Elaboração própria

De acordo com a Tabela 8, as informações obtidas são confiáveis para análise fatorial posto que as variáveis comuns aos que moram em apartamento ou casa resultaram em um índice maior que 0,7.

Foi escolhida a Análise de Componentes Principais como técnica para extrair os fatores. Esta metodologia consiste em esclarecer o máximo de variação por meio de combinação linear das variáveis, as quais foram agrupadas conforme método *r-mode fator analysis*. O modo de rotação escolhido foi o *varimax*, até que fossem escolhidas variáveis altamente correlacionadas dentro de um fator e fracamente correlacionadas com as de outros fatores, conforme esclarecido na metodologia.

Quadro 5 - Resumo da Análise Fatorial

Descrição	Grupos de Interesse	
	Casa	Apartamento
1ª Rodada	Realizada com todos os fatores. Teste de KMO dentro dos padrões. 68,7% da variância explicada. Matriz de Anti-Imagem dentro dos padrões. Comunalidades apresentando fortes correlações, todas acima de 0,5. Esta é a rodada final utilizada	Realizada com todos os fatores. Teste de KMO e Bartlett dentro dos padrões. 64,7% da variância explicada. Matriz de Anti-Imagem dentro dos padrões. Duas variáveis (V47.8 – Ter piscina e V47.24 – Quantidade de andares) tiveram comunalidades abaixo de 0,5
2ª Rodada	Como todas as correlações apresentaram índices acima de 0,5, não foi necessário excluir nenhuma variável, ou seja, foi realizada apenas uma rotação.	Realizada excluindo-se as duas variáveis anteriormente mencionadas. Teste de KMO e Bartlett dentro dos padrões. 67,3% da variância explicada. Matriz de Anti-Imagem e de Comunalidades dentro dos padrões.
Teste de KMO	0,894	0,908
Teste de Bartlett	Qui-Quadrado 1659,95 Significância 0,000	Qui-Quadrado 3522,65 Significância 0,000
Total Explicado	68,7%	64,7%
Variáveis <i>versus</i> Fatores	17 variáveis explicadas por 3 fatores	24 variáveis explicadas por 5 fatores

Fonte: Adaptado do SPSS. Pesquisa Direta.

A análise de componentes principais realizada com as variáveis desta pesquisa permitiu reagrupá-las em fatores específicos para apartamentos e para casas. É pressuposto básico desse tipo de análise uma alta correlação entre os componentes de determinado fator e fraca correlação entre variáveis de outros fatores, oportunizando identificar padrões a partir da percepção dos entrevistados e suas relações com as bases teóricas relacionadas ao financiamento habitacional.

No caso dos compradores de imóveis que compõem a faixa II do programa “Minha Casa Minha Vida”, resultaram os seguintes fatores:

Tabela 9 – Resultados da Análise de Componentes Principais

Fator	Variáveis	Tipo de Imóvel
Estrutura/Vizinhança	Tamanho, Existência de Suíte, Número de Banheiros, Poço artesiano, Ter piscina, Vizinhança, Número de Elevadores, Ser Pilotis.	Apartamento
Construção	Construtora, Andar do Apartamento, N° de Aptos por Andar, N° de Blocos, Quantidade de andares.	
Condomínio	Salão de festas, Área de recreação/esportes, Ter Gerador, Fachada.	
Adequações	Varanda no apartamento, Ser entregue já com piso, Ter fiação para ar-condicionado.	
Comodidades/Segurança	N° de Quartos, Ser Nascente, Vagas de Garagem, Guarita no Condomínio.	
Espaço	Tamanho, Oitões Livres, Quintal, Jardim, Garagem Coberta, Área de Serviço, Área para Aumentar a Casa.	Casa
Estrutura	Existência de Suíte, N° de Quartos, N° de Banheiros, Ser Nascente, Vagas de Garagem, Poço Artesiano.	
Condomínio de Casas	Ter Piscina, Vizinhança, Construtora, Guarita no Condomínio.	

Fonte: Elaboração própria

Na percepção desses compradores, três aspectos básicos podem ser ressaltados: a relação da vizinhança com elementos estruturais e da segurança com as comodidades. Além disso, a valorização de piscina não se relacionou com outros fatores de lazer, como salão de festas e área de recreação/esportes, estes classificados como fator distinto denominado “condomínio”.

Em relação ao primeiro padrão de percepção identificado, existe uma preocupação inconsciente de que uma boa estrutura coexista com uma boa vizinhança e que essa estrutura não seja apenas interna, mas também externa ao apartamento e envolvendo, portanto, o que o condomínio pode oferecer em termos de lazer (piscina). Daí vem a necessidade de se relacionar bem com vizinhos na divisão dessa propriedade.

Em segundo lugar, ter mais quartos, a posição do apartamento em relação à incidência solar (ser nascente) e a importância atribuída às vagas de garagem, todas revelando o desejo

por comodidade interna e externa, foram inconscientemente relacionadas a um aspecto de segurança: ter guarita no condomínio. A coerência é perceptível no sentido de não ser suficiente ter mais vagas, possibilitando ter posse de mais de um veículo, caso não houvesse a mínima segurança de vigilância contínua desse apartamento desejavelmente mais cômodo.

Por fim, o que caracterizou o condomínio na visão dos entrevistados se tratou de uma junção de características de lazer com um aspecto visual, qual seja, a fachada, e ainda um elemento de segurança, como ter gerador. Os compradores aqui pesquisados indiretamente relacionaram em suas mentes a possibilidade de se divertirem com a segurança de não faltar energia nas potenciais festas ou utilização das áreas de recreação à noite, por exemplo. Além do mais, estava implícita a coexistência dessas condições com uma fachada adequada do condomínio.

Outras tendências de percepção podem ser visualizadas na Tabela 1, sendo um aspecto importante que resultou da análise dos atributos de casa o fator “espaço”, o qual não é normalmente identificado em apartamentos. Os que escolhem casa têm, portanto, a intenção de promover alterações no imóvel após a ocupação, sendo interessante mais relações a serem estabelecidas entre cada fator e o perfil sociodemográfico para se ter respostas para o que foi proposto nos objetivos dessa dissertação.

As primeiras explicações significativas para o fator específico aos que escolheram apartamentos, a saber, comodidades/segurança, são os perfis de gênero e idade. Nas correlações entre estes e todos os fatores, apenas “comodidades/segurança” foi significativo e numa relação inversamente proporcional. A Tabela 10 apresenta essas relações inversas. Em seguida, as Figuras 39 e 40 permitem visualizar as tendências de uma forma mais clara.

Tabela 10 – Correlação entre Gênero, Idade e Fator Comodidades/Segurança

		Grupos de		
		Gênero	Idade	Comodidades/Segurança
Gênero	Pearson Correlation	1	,011	-,133*
	Sig. (2-tailed)		,829	,030
	N	400	390	265
Grupos de Idade	Pearson Correlation	,011	1	-,140*
	Sig. (2-tailed)	,829		,024
	N	390	390	261
Comodidades/Segurança	Pearson Correlation	-,133*	-,140*	1
	Sig. (2-tailed)	,030	,024	
	N	265	261	265

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Fonte: Elaboração própria no SPSS 18.0

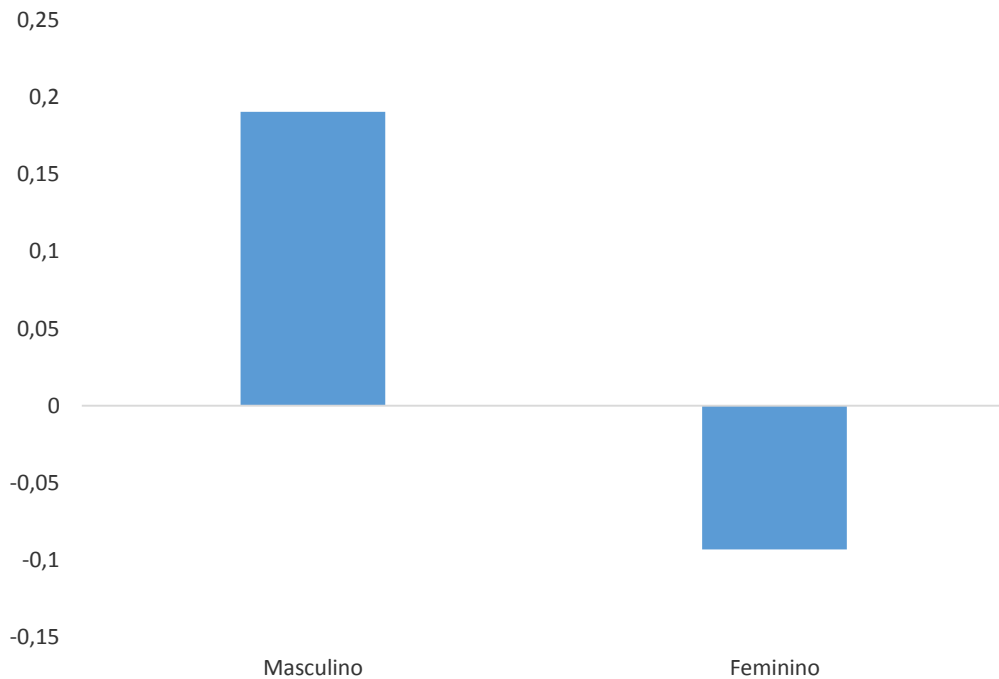


Figura 39 – Escores Fatoriais de Gênero

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Surge da análise fatorial e posterior correlação com o gênero, a partir dos resultados apresentados na Tabela 10 e na Figura 39, a inferência de que os homens é que valorizam as acomodações relacionadas a número de quartos, ser nascente, vagas de garagem e guarita. Importante mencionar que esse foi o único fator para o qual se identificou diferença de gênero, demonstrando que as percepções de homens e mulheres foram distintas quanto a esse aspecto.

A existência de guarita esteve, portanto, intrínseca à segurança no estacionamento, preocupação essencial dos homens e indiferente às mulheres. Simultaneamente as comodidades internas se trataram de exigências essencialmente masculinas.

A importância atribuída a esse mesmo fator também decresce com a idade, sendo a correlação inversamente proporcional às faixas etárias. A Tabela 10 em conjunto com a Figura 40 representam essas tendências, sendo bastante claro que as pessoas foram dando menos importância a esse tipo de comodidade conforme foram envelhecendo. Apenas os mais novos, na faixa de 18 a 29 anos, os quais inclusive estão começando a dirigir, valorizaram essas características, incluindo também o desejo por ter quarto próprio e conforto em relação ao sol.

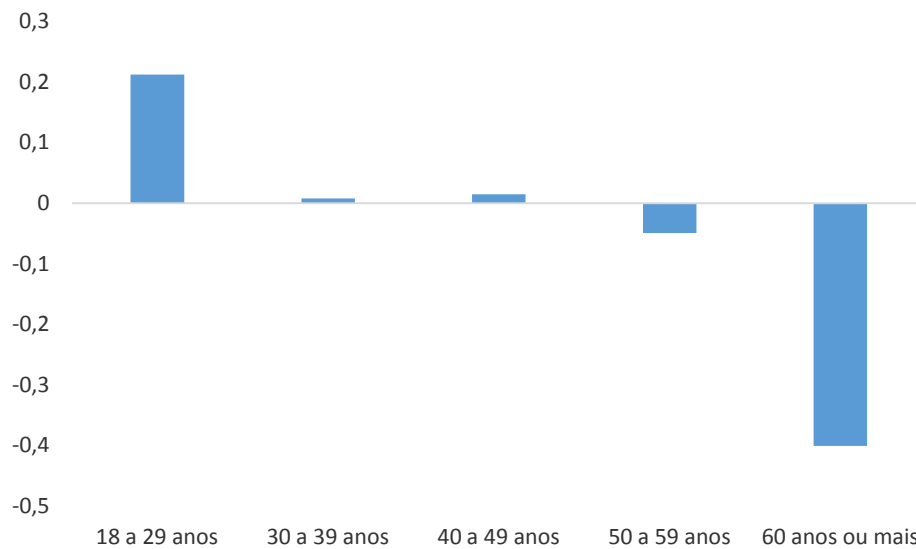


Figura 40 – Escores Fatoriais de Grupos de Idade

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

O grau de instrução, outro perfil importante da amostra de entrevistados, foi explicativo de dois dos oito fatores identificados, no caso, “comodidades/segurança” e “condomínio de casas” (Tabela 11; Figura 41).

Tabela 11 – Correlação entre Grau de Instrução e Fatores

	Grau de Instrução	Comodidades	Condomínio de Casas
Grau de Instrução	Pearson Correlation	1	,142*
	Sig. (2-tailed)	0,02	0,047
	N	400	265

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Fonte: Elaboração própria no SPSS 18.0

Quanto maior o nível educacional, mais se valoriza no público pesquisado as comodidades de número de quartos, ser nascente, vagas e guarita. São aspectos, portanto, valorizados por homens mais novos e mais qualificados na formação, naturalmente desejando mais essas comodidades ainda que no momento precisando de subsídios do Governo.

Por outro lado, esse mesmo público de nível instrucional mais elevado atribui menor importância às variáveis que compõem condomínio de casas, especialmente quem concluiu o ensino superior completo.

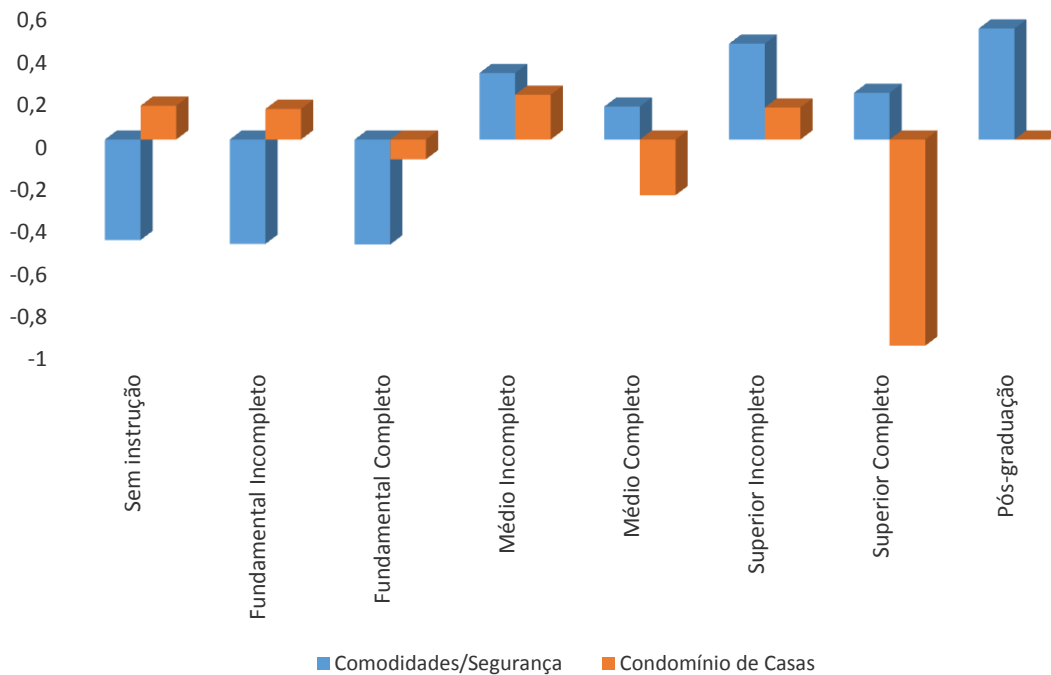


Figura 41 – Escores Fatoriais por Grau de Instrução

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Esse resultado leva a uma inferência de predileção por apartamento sem preocupação com a existência de piscina ou com vizinhança. O que atrai esse público comprador nesse grau de instrução, portanto, é a comodidade proporcionada por condomínio de apartamentos, onde um espaço interno razoavelmente confortável e com vagas e guarita externas são suficientes.

O fator “comodidades/segurança” também se correlacionou de maneira significativa com a renda dos entrevistados. Nesse perfil também foram enquadrados os fatores “construção” e “adequações” (Tabela 12; Figura 42).

Tabela 12 – Correlação entre Renda e Fatores

		Renda	Construção	Adequações	Comodidades
Renda	Pearson Correlation	1	,207**	,218**	,323**
	Sig. (2-tailed)		0,001	0	0
	N	400	265	265	265

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Fonte: Elaboração própria no SPSS 18.0

Primeiramente em relação a comodidades/segurança, este foi o fator de maior significância para os que têm a mais alta renda entre os entrevistados, não sendo dada

importância a esse fator por parte de quem auferiu as menores rendas (dois primeiros níveis). Adicionalmente se observa a importância de aspectos da construção, começando pela construtora, já denotando a exigência de quem ganha mais.

Nesse sentido já começa a interferir mais no valor do apartamento o andar, o número de apartamentos por andar, de blocos e de andares, sendo os outros elementos de construção considerados. Quem auferir renda acima de dois salários já começa a exigir as adequações de varanda no apartamento, piso e fiação para ar-condicionado (Figura 42).

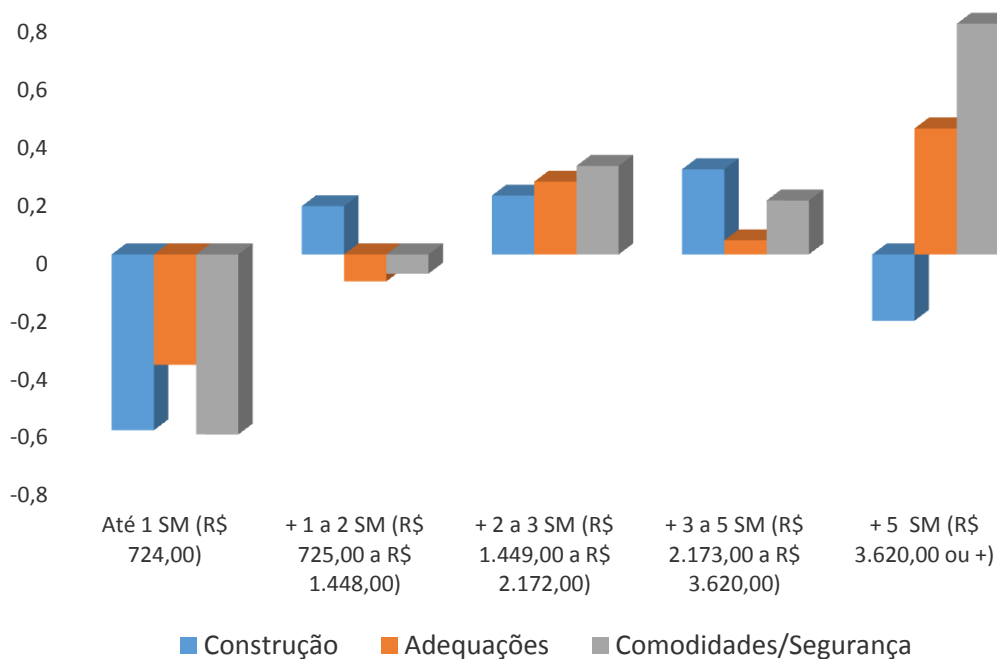


Figura 42 – Escores Fatoriais por Renda

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Em uma verificação das construtoras mais procuradas e suas associações com os fatores estrutura/vizinhança e construção, pode-se perceber por meio da Figura 43 uma natural demanda por aquelas mais voltadas para o público de baixa renda, como Lira, Muniz Araújo, CA3, Prola, Tenda e Romarco. Estas construtoras foram as mais requisitadas na combinação entre os fatores mencionados, sendo naturalmente mais voltadas para um público de mais baixa renda e na percepção do qual os aspectos estruturais e de construção podem ser obtidos.

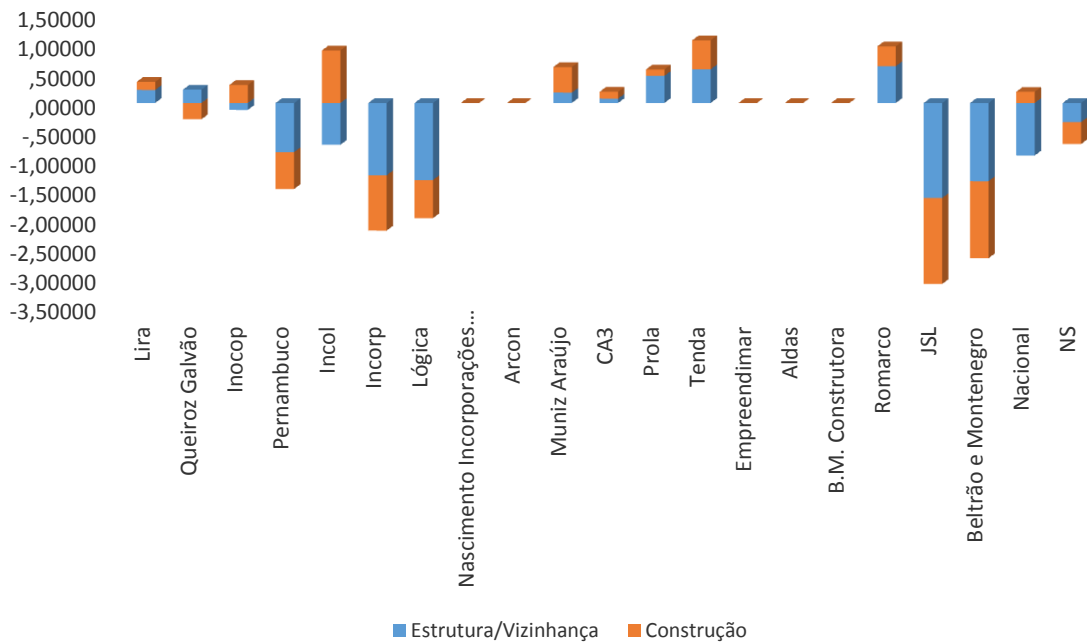


Figura 43 – Escores Fatoriais por Construtora

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Na pretensão de promover reformas pós-ocupação, de maneira especial para os que escolheram casas, foi estabelecida associação entre a formalidade da renda e o fator “espaço” da casa (Figura 44). De fato, para quem declarou ter renda formal, foi descritivamente expressiva a valorização do espaço da casa, caracterizado por tamanho, oitões livres, entre outros fatores, inclusive área para aumentar a casa. Identificada essa tendência, foi adicionalmente constatado que o espaço foi efetivamente valorizado por quem tem o maior nível de renda (Figura 45).

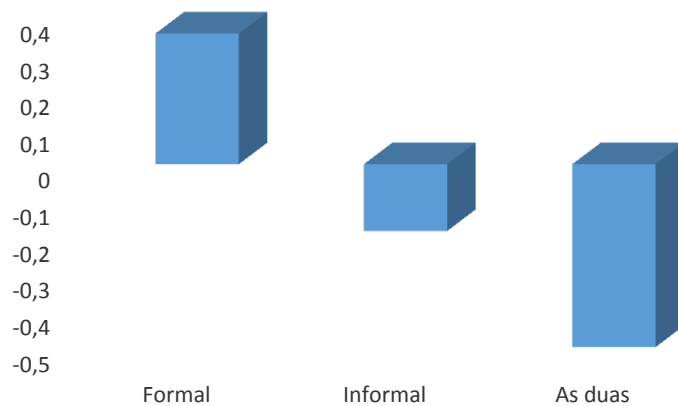


Figura 44 – Escores Fatoriais de Espaço da Casa por Tipo de Renda

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

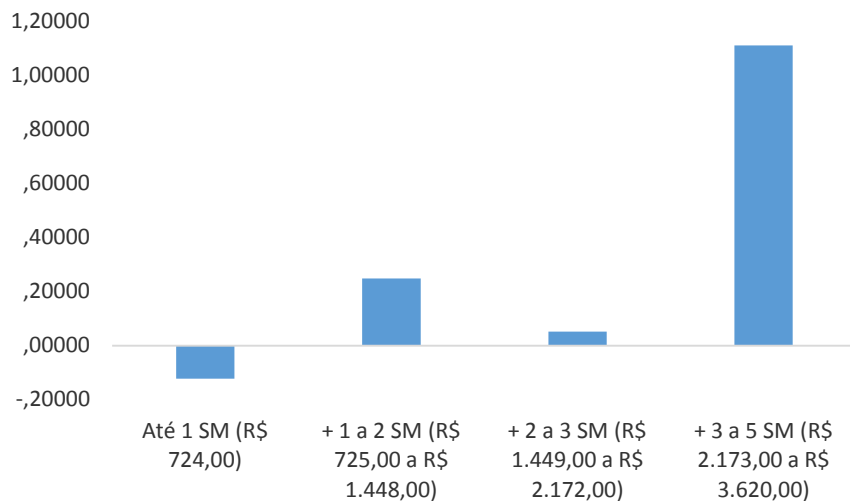


Figura 45 – Escores Fatoriais de Espaço da Casa por Renda

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Descritas as variáveis relevantes conforme perfil sociodemográfico e especialmente de acordo com a renda dos entrevistados, considera-se mais provável a obtenção desses atributos quando se adquire o imóvel em construção, visto que no estágio da obra pronto já não se tem a mesma flexibilidade de aquisição na planta.

A partir dessa fundamentação, checkou-se a correlação entre o estágio da obra e cada um dos atributos resultantes da análise de componentes principais. O resultado evidenciou significância apenas com os atributos de apartamento, o que já explica na visão dos entrevistados a possibilidade de adquirir características tais como lazer, segurança, comodidades, entre outras, quando se faz a escolha por apartamentos e não por casas. Estas, por serem mais dispendiosas para compra e manutenção, embora com mais espaço e possibilidades de alterações pós-ocupacionais, não se relacionam com estágio da obra (Tabela 13).

Tabela 13 – Correlação entre Estágio da Obra e Fatores

	Pronto ou em Construção	Estrutura/Vizinhança	Construção	Condomínio	Adequações	Comodidades/Segurança
Pearson Correlation	1	-,138*	,175**	,132*	,184**	,239**
Sig. (2-tailed)		0,025	0,004	0,031	0,003	0
N	400	265	265	265	265	265

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Fonte: Elaboração própria no SPSS 18.0

Para uma verificação mais precisa dessas correlações, a Figura 46 demonstra que a única associação positiva com o imóvel pronto é a do fator “estrutura/vizinhança”. O padrão estrutural nesse estágio já é bem definido na percepção do comprador pesquisado em termos de tamanho, existência de suíte, número de banheiros, ter poço artesiano, piscina, elevadores, vizinhança e um requisito essencial na estrutura, que é ser pilotis. De fato, não são questões negociáveis para quem está sendo subsidiado.

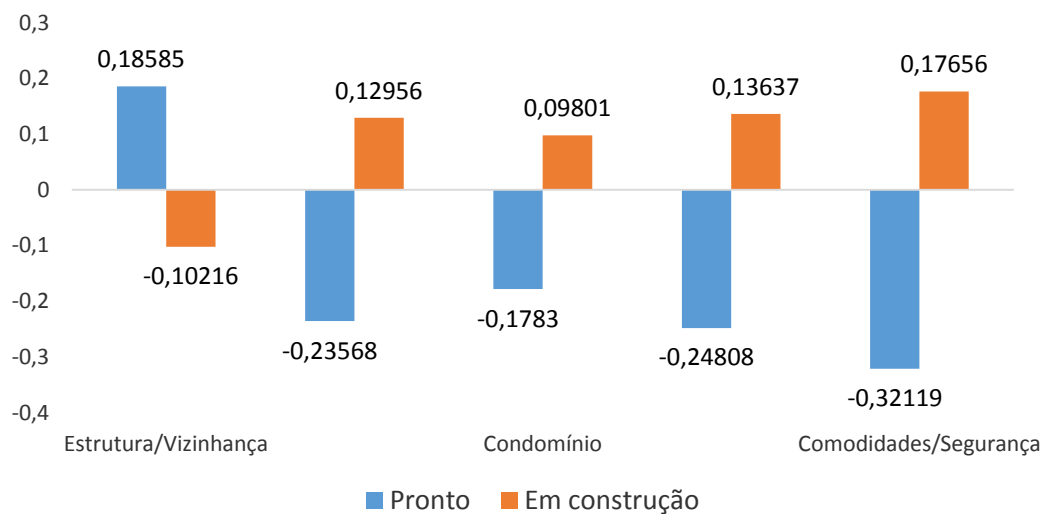


Figura 46 – Escores Fatoriais por Estágio da Obra

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Por outro lado, variáveis de construção, começando pela escolha da construtora, faz com que a aquisição na planta pese na decisão. Nesse sentido se pode barganhar também o andar, o número de andares do bloco onde residir, bem como de blocos do condomínio, entre outros atributos, em um processo de escolha mais flexível. A possibilidade de se obter adicionalmente espaços de festas, recreação, existência de gerador, fachada e adequações como varanda, piso e fiação para ar-condicionado se amplia na aquisição de imóvel em fase de construção (Figura 46).

Conhecida a percepção dos atributos internos e externos relativamente ao perfil dos entrevistados, em seguida foi verificado o comportamento pós-compra, sendo inicialmente identificado que o metro quadrado do imóvel adquirido variou de 30 m² a 80 m², com um metro quadrado médio no valor de 47,44.

Relacionando a intenção de fazer reformas com os atributos valorizados, a Figura 47 indica que a valorização das adequações foi mais expressiva para os que têm essa intenção. Em seguida, a importância atribuída a quantidades de cômodos, vagas, entre outros aspectos

de comodidade/segurança, foi positivamente relacionado à intenção de reformas, assim como também as estruturas tanto de apartamento como de casa, em menores proporções.

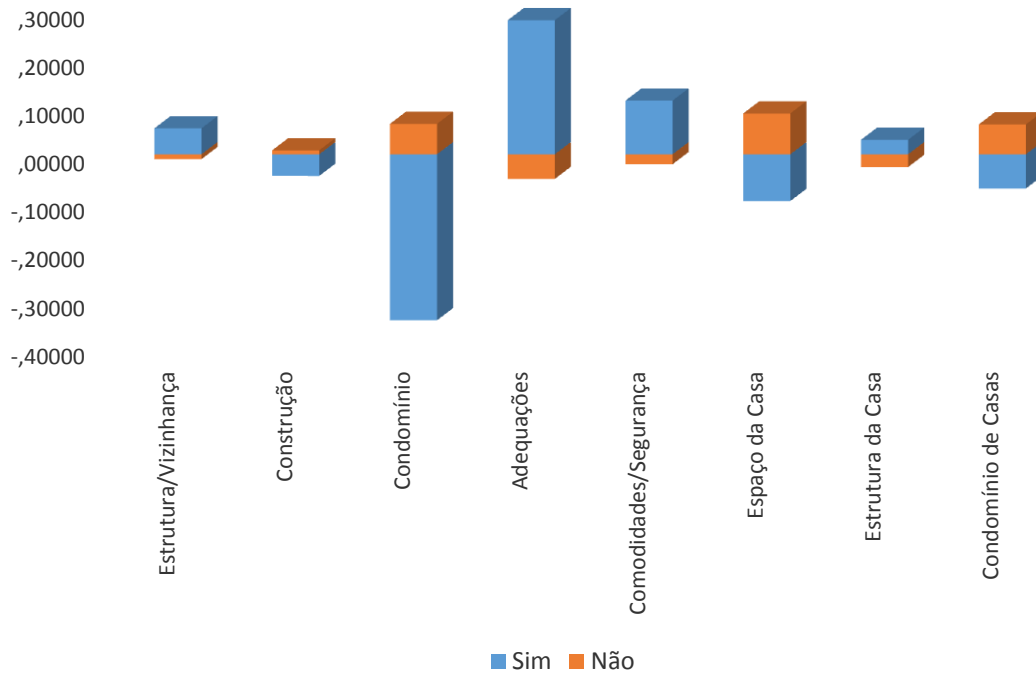


Figura 47 – Consumo Pós-Ocupação e Intenção de Fazer Reformas

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Como último aspecto a ser ressaltado referente aos atributos valorizados e suas associações com o perfil socioeconômico dos entrevistados, a seguir se apresenta o resultado das correlações com o preço e prestações negociados pelos entrevistados na aquisição dos imóveis (Tabela 14).

Tabela 14 – Correlações entre Valor do Imóvel, Prestação e Fatores

		Valor de Compra do Imóvel	Prestação Mensal	Adequações	Comodidades/Segurança	Condomínio de Casas
Valor de Compra do Imóvel	Pearson Correlation	1	,738**	,147*	,278**	-,199*
	Sig. (2-tailed)		0	0,017	0	0,02
	N	400	399	265	265	135
Prestação Mensal	Pearson Correlation	,738**	1	,226**	,327**	-,189*
	Sig. (2-tailed)	0		0	0	0,028

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Fonte: Elaboração própria no SPSS 18.0

Conforme perceptível, os atributos de apartamento são diretamente correlacionados com o preço negociado, sendo ainda mais expressivas as correlações quando se leva em consideração o valor da prestação mensal. No caso de condomínio de casas, a importância desse fator diminui conforme aumenta o preço. As Figuras 48 e 49, a seguir, ilustram essas correlações para os preços e prestações, respectivamente.

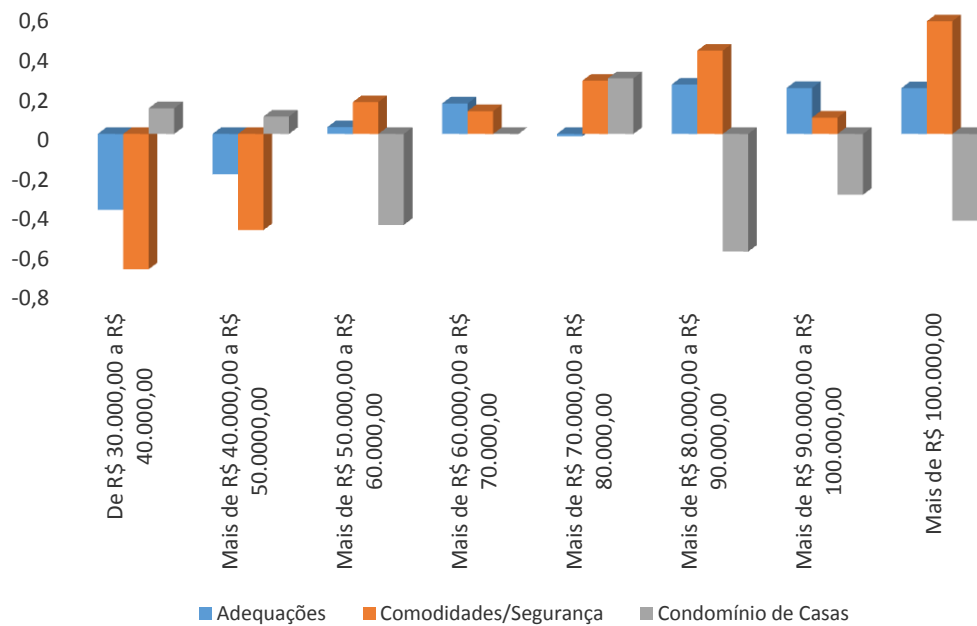


Figura 48 – Escores Fatoriais em Função do Preço Negociado

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

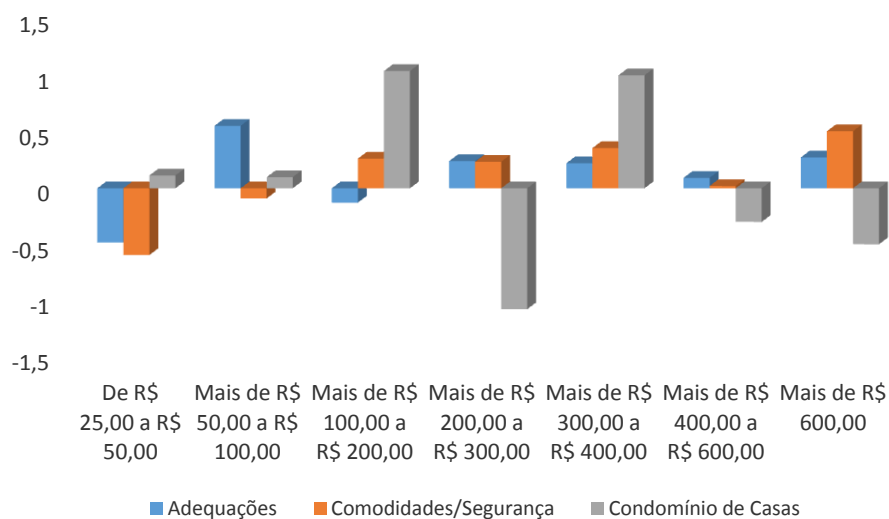


Figura 49 – Escores Fatoriais em Função da Prestação Mensal

Fonte: Elaboração própria no MS Excel 2013

Quem assumiu, portanto, uma prestação mensal mais elevada, estava disposto a adquirir o imóvel com os atributos de comodidade e adequações apreciados. Os que comprometeram a renda com prestações maiores, deram mais importância e assim fundamentaram suas escolhas no que é mais difícil para imóveis do “Minha Casa, Minha Vida”: maior número de cômodos e existência de varanda. Tal resultado demonstra um público comprador exigente mesmo em níveis de baixa renda.

6. Conclusão

Em um contexto de alto déficit habitacional e de oportunidades para expansão do crédito, especialmente no mercado imobiliário, surgiu o interesse de contribuir, por meio desta dissertação, para o desenvolvimento de estudos de avaliação de imóveis segundo a percepção dos clientes de baixa renda em municípios da Região Metropolitana de Recife, sendo estes: Abreu e Lima, Camaragibe, São Lourenço da Mata, Recife e Jaboatão dos Guararapes.

Essas cidades foram escolhidas por serem do interesse de atuação da construtora Pasárgada, a qual financiou este trabalho para que pudesse fundamentar suas estratégias de vendas coerentemente com as necessidades e desejos dos consumidores com renda de até R\$ 5.000,00, especialmente os subsidiados pelo Governo Federal por meio do Programa Minha Casa, Minha Vida – PMCMV, permitindo verificar as variáveis relevantes na concessão de crédito a esse público.

Nessas condições, a dissertação teve como objetivo básico avaliar os atributos relevantes na escolha dos imóveis por parte de clientes de baixa renda que os adquiriram entre 2009 e 2014 nos municípios mencionados, sendo verificadas as condições de financiamento e comprometimento da renda do público pesquisado, associando os atributos dos imóveis ao perfil sociodemográfico dos compradores.

A teoria que fundamentou a pesquisa se tratou de comportamento do consumidor em uma perspectiva econômica, da qual resultou uma abordagem de atributos e a utilização de modelos hedônicos aplicados em diversos estudos internacionais e nacionais. A revisão desses estudos balizou a escolha das variáveis para o levantamento aqui realizado.

A presente pesquisa foi delineada como quantitativa, consistindo de levantamento em campo operacionalizado pela empresa “Método Pesquisa e Consultoria” junto a 400 clientes de imóveis de interesse social. Essa quantidade entrevistada foi satisfatória para a amostra calculada, que foi de 384 questionários. Estabelecido o universo e amostra, o levantamento foi realizado por conveniência nos municípios de interesse da construtora Pasárgada.

Entre as variáveis levantadas para definição dos atributos relevantes dos imóveis adquiridos pelos clientes de baixa renda, foi inicialmente traçado o perfil dos clientes em termos de gênero, estado civil, renda, escolaridade, assim como as condições para aquisição dos imóveis adquiridos, de maneira especial as que permitiam identificar déficit habitacional conforme critérios da Fundação João Pinheiro, especialmente a coabitação familiar. Foi por essa razão que se buscou levantar no público pesquisado as condições de moradia antes de

aquisição da casa própria, verificando o número de pessoas com as quais cada entrevistado morava.

Foram variáveis importantes na caracterização do perfil desse público as condições financeiras e recursos utilizados para aquisição do imóvel, sendo sondado o nível de renda e como esta foi comprometida tanto antes como durante e após o processo de compra, verificados os interesses de modificações no imóvel. Foram verificados também os aspectos de negociação e suas disfunções, normalmente caracterizadas como dificuldades burocráticas.

Conhecido o perfil do público e características de negociação, foi parte essencial na pesquisa a identificação de atributos conforme categorias de interesse na literatura relacionada ao mercado imobiliário em estudos nacionais e internacionais, sendo verificados os aspectos tanto relacionados especificamente a apartamentos como a casas. As variáveis foram levantadas de maneira bruta entre os pesquisados, para que por meio de análise fatorial, que foi a técnica estatística utilizada na dissertação, fosse possível estabelecer novas associações entre essas variáveis a partir da percepção dos clientes.

Os fatores resultantes da Análise de Componentes Principais, tipo específico de análise fatorial, foram os seguintes: Estrutura/Vizinhança, Construção, Condomínio, Adequações, e Comodidades/Segurança, específicas para apartamentos; Espaço, Estrutura e Condomínio de Casas, especificamente relacionadas a casas.

Definidos os fatores, foi possível estabelecer novas associações para posteriores cruzamentos entre os atributos identificados e o perfil dos clientes, assim como suas condições financeiras. Dessa maneira possibilitou verificar as diferenças em termos de gênero, idade, grau de instrução, renda, estágio da obra, consumo pós-ocupação, entre outras características relevantes, sendo conhecidos os aspectos inclusive que evidenciam os desalinhamentos entre as efetivas condições dos clientes e seus desejos contrapostos aos padrões de imóveis mais padronizados no âmbito do PMCMV.

Conhecida a percepção do público e o que define o valor dos imóveis conforme essa visão, possibilita a definição de estratégias voltadas para compradores cada vez mais exigentes, ainda que em sua maior parte subsidiados pelo Governo. Além disso, as condições de financiamento também foram evidenciadas, permitindo a identificação de variáveis importantes para as instituições financeiras na decisão de concessão de crédito a clientes de baixa renda.

A pesquisa teve limitações no sentido de não envolver aspectos relacionados aos municípios pesquisados de uma forma mais ampla, com diferenças geográficas que não foram

tratadas devido ao limite de tempo e acessibilidade do público pesquisado, não sendo possível uma estratificação coerente com a população das áreas.

Para estudos futuros, recomenda-se a utilização dos métodos aqui propostos em pesquisas mais amplas, que possam envolver com mais abrangência a Região Metropolitana de Recife e outras regiões brasileiras, inclusive contribuindo para estudos posteriores de formação de preços e aspectos relevantes de comportamento do consumidor de imóveis de interesse social.

Referências

ANDERSSON, David Emanuel. Hotel Attributes and Hedonic Prices: An analysis of internet-based transactions in Singapore's market for hotel rooms. **The Annals of Regional Science**. V. 44, nº 2, p. 229-240, 2010.

AZEVEDO, Sérgio de; ANDRADE, Luís Aureliano Gama de Andrade. **Habitação e Poder: da Fundação da Casa Popular ao Banco Nacional de Habitação**. Rio de Janeiro: Centro Edelstein de Pesquisas Sociais, 2011. Disponível em: <<http://www.bvce.org/>> Acesso em: 11 jul. 2014.

BALARINE, Oscar Fernando Osório. Contribuições Macroeconômicas ao Entendimento da Formação de Preços Habitacionais Locais. **Revista da Associação Nacional de Tecnologia do Ambiente Construído**, São Paulo, v. 1, n. 1, p. 19-24, 1997.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Expansão do Crédito Habitacional**. Boletim Regional do Banco Central do Brasil: Julho de 2010. Disponível em: <www.bcb.gov.br> Acesso em: 10 jul. 2014.

BEZERRA, F. A. Análise Fatorial. In: CORRAR, L. J.; PAULO, E.; DIAS FILHO, J. M. (Org.). **Análise Multivariada: para os cursos de administração, ciências contábeis e economia**. São Paulo: Atlas, 2009.

BRASIL. Banco do Brasil. Programa Minha Casa Minha Vida. Disponível em: <http://bb.com.br/portallbb/page44,116,19522,1,1,1,1.bb?codigoNoticia=34361&codigoMenu=172&codigoRet=17134&bread=5_2_1>. Acesso em: 14 de abr. 2015, 00:36.

BRASIL. Blog do Planalto, 2014. **Minha Casa, Minha Vida** contribuiu para reduzir déficit habitacional no Brasil. Disponível em: <<http://blog.planalto.gov.br/minha-casa-minha-vida-contribuiu-para-reduzir-deficit-habitacional-no-brasil/>>. Acesso em: 15 de abr. 2015, 12:15.

BRASIL. Caixa Econômica Federal. **Programa Minha Casa Minha Vida faixas II e III. Direitos e deveres do seu contrato**. Disponível em: <http://caixa.gov.br/Downloads/habitacao-minha-casa-minha-vida/manualmcmv_direitos.pdf>. Acesso em: 15 de abr. 2015, às 18:13.

BRASIL. Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas (Ipea), 2013. **Estudo aponta redução no déficit habitacional no país**. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=20656>. Acesso em: 15 de abr. 2015, às 11:59.

BRASIL. Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas (Ipea), 2014. **Muito mais do que um teto**. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/desafios/index.php?option=com_content&view=article&id=3027:catid=28&Itemid=23>. Acesso em: 15 de abr. 2015, às 1:42.

BRASIL. Instituto Lula, 2014. **Minha Casa, Minha Vida já garante moradia digna a 6,8 milhões de brasileiros**. Disponível em: <<http://www.brasildamudanca.com.br/minha-casa-minha-vida/minha-casa-minha-vida>>. Acesso em: 14 de abr. 2015, 00:48.

BRASIL. Ministério do Planejamento. **Minha casa minha vida**. Disponível em: <<http://www.pac.gov.br/minha-casa-minha-vida/minha-casa-minha-vida>>.

Acesso em: 14 de abr. 2015, às 00:28.

Business. Vol. 73, p. 33–42, 1993.

CAOINETTE, J. B. - ALTMAN, E. I. - NARAYANAN, P. Gestão do Risco de Crédito – O próximo Grande Desafio. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1999.

CARVALHO, M. C. B. A ação em rede na implementação de políticas e programas sociais públicos. *Revista de Informação del Tercer Sector*. Abril de 2003. Disponível em: <http://lasociedadcivil.org/docs/ciberteca/a_ao_em_rede_na_implementao.pdf> Acesso em: 28 ago. 2014.

CASTELO, Ana Maria. 2014. "**Políticas Permanentes de Habitação**". (http://www.cbic.org.br/sites/default/files/Estudo%20FGV%20-%20MCMV_0.pdf, acessado em 15 de janeiro de 2015, às 12h14)

CLAPP, John M.; GIACCOTTO, Carmelo. Price Indices Based on the Hedonic Repeat-Sales Method: Application to the housing market. *Journal of Real Estate Finance and Economics*. Vol. 16, nº 01, p. 5–26, 1998.

DANTAS, Rubens Alves. **Modelos Espaciais Aplicados ao Mercado Habitacional**: Um estudo de caso para a Cidade do Recife. 2003. 114 f. v. 1. Tese (Doutorado) - Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2003.

DANTAS, Rubens Alves; MAGALHAES, André Matos; VERGOLINO, José Raimundo de Oliveira. Um Modelo Espacial de Demanda Habitacional para a Cidade do Recife. *Estudos Econômicos* [online]. 2010, vol.40, n.4, p. 891-916.

DANTAS, Rubens Alves; MAGALHAES, André Matos; VERGOLINO, José Raimundo de Oliveira. Avaliação de Imóveis: a importância dos vizinhos no caso de Recife. *Economia Aplicada* [online]. 2007, vol.11, n.2, p. 231-251.

DIAS FILHO, J. M.; CORRAR, L. J. Regressão Logística. In CORRAR, L. J.; PAULO, E.; DIAS FILHO, J. M. (Org.). **Análise Multivariada: para os cursos de administração, ciências contábeis e economia**. São Paulo: Atlas, 2009.

FÁVERO, Luiz Paulo et al. **Análise de Dados**: Modelagem multivariada para tomada de decisões. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

FÁVERO, Luiz Paulo Lopes. **Mercado Imobiliário**: Técnicas de precificação e comercialização. 2 ed. São Paulo: Saint Paul Editora, 2007.

FISCHER, Maíra Rufino. **Primeiras Reflexões sobre o Impacto da Construção do Parque Dona Lindu no Preço dos Imóveis do Bairro de Boa Viagem**. 2008. 32 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) - Curso de Bacharelado em Economia, Departamento de Economia, Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2008.

FREY, Klaus. Políticas públicas: um debate conceitual e reflexões à prática da análise de políticas públicas no Brasil. *Planejamento e políticas públicas*. n. 21, 212-259, junho 2000.

Disponível em: <http://www.preac.unicamp.br/arquivo/materiais/txt_Frey.pdf>. Acesso em: 17. ago. 2014.

FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO. **Déficit Habitacional no Brasil 2007**. Ministério das Cidades, Secretaria Nacional de Habitação. Brasília, 2009.

FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO. **Déficit Habitacional no Brasil 2008**. Ministério das Cidades, Secretaria Nacional de Habitação. Brasília, 2011.

FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO. **Déficit Habitacional no Brasil 2011-2012**. Belo Horizonte: Centro de Estatística e Informações, 2015. Disponível em: <http://www.fjp.mg.gov.br/index.php/docman/cei/559-deficit-habitacional-2011-2012/file> Data de acesso: 30/04/2015.

GALVÃO, Ricardo Cavalcante. **Determinantes do preço sob a ótica do construtor/incorporador: um modelo de precificação hedônico para o mercado imobiliário da cidade de Caruaru – PE**, 2013, 55 f. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de Pernambuco, Recife. 2014.

GONTIJO, Cláudio. **Raízes da Crise Financeira dos Derivativos Subprime**. Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar, 2008.

HAIR, Jr. Joseph F.; BABIN, Barry; MONEY, Arthur H.; SAMOUEL, Philip. **Fundamentos de métodos de pesquisa de Administração**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HANINK, Dean M.; CROMLEY, Robert G.; EBENSTEIN, Avraham Y. Spatial Variation in the Determinants of House Prices and Apartment Rents In China. **Journal of Real Estate Finance and Economics**. Published online, 2010.

HERMANN, Bruno Martins. **Estimando o Preço Implícito de Amenidades Urbanas: Evidências para o Município de São Paulo**. Dissertação (Mestrado) - Universidade de São Paulo - USP, São Paulo, 2003.

HOTT, Christian; MONNIN, Pierre. Fundamental Real Estate Prices: An Empirical Estimation with International Data. **Journal of Real Estate Finance and Economics** 36:427–450, 2008.

<http://www.pac.gov.br/minha-casa-minha-vida> Data de acesso: 01/06/2015.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. **Censo Demográfico 2010**. IBGE, 2012. Disponível em: <www.ibge.gov.br> Acesso em: 19 jun. 2014.

KANEMOTO, Yoshitsugu. Hedonic Prices and the Benefits of Public Projects. **Journal The Econometric Society**. Vol. 56, nº 04, p. 981–989, 1988.

KANEMOTO, Yoshitsugu. Hedonic Prices and the Benefits of Public Projects. **Journal The Econometric Society**. Vol. 56, nº 04, p. 981–989, 1988.

KIEL, Katherine A.; ZABEL, Jeffrey E. Evaluating the Usefulness of the American Housing Survey for Creating House Price Indices. **Journal of Real Estate Finance and Economics**. Vol. 14, p. 189–202, 1997.

LANCASTER, K. A New Approach to Consumer Theory. **Journal of Political Economy**, Vol. 74, nº 02, p. 132-157, 1966.

LEAL, Edson Pereira Bueno. **Evolução Urbana e a Questão da Habitação no Brasil: 1964-1988**. 1990. 303 f. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Ciências e Letras, Universidade Estadual Paulista, São Paulo, 1990.

LEEUEW, Frank de. A Price Index for New Multifamily Housing. **Survey of Current Business**. Vol. 73, p. 33–42, 1993.

LORENZETTI, Maria Sílvia Barros. **A Questão Habitacional no Brasil**. Câmara dos Deputados, Consultoria Legislativa. Brasília: Julho de 2001. Disponível em: <bd.camara.gov.br> Acesso em: 16 set. 2014.

LUCENA, José Mário Pereira de. **O Mercado Habitacional no Brasil**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1985.

MANUAL DO MINHA CASA, MINHA VIDA (http://caixa.gov.br/Downloads/habitacao-minha-casa-minha-vida/manualmcmv_direitos.pdf, acessado em 15 de janeiro de 2015, às 18h13)

MARIN, Elisa Soares de Almeida. **O encarecimento do processo de financiamento habitacional devido a uma legislação retrógrada**. In: Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança. 3º Prêmio ABECIP de Monografia em Crédito Imobiliário e Poupança. São Paulo: ABECIP, 2011.

MARIO, P. C. Análise Discriminante. In CORRAR, L. J.; PAULO, E.; DIAS FILHO, J. M. (Org.). **Análise Multivariada: para os cursos de administração, ciências contábeis e economia**. São Paulo: Atlas, 2009.

MELO, M. A. B. e SILVA, P. L. B. O processo de implementação de políticas públicas no Brasil. **Caderno n. 48. Núcleo de Estudos de Políticas Públicas**. Unicamp, 2000. Ministério do Planejamento (<http://www.pac.gov.br/minha-casa-minha-vida/minha-casa-minha-vida>, acessado em 14 de janeiro de 2015, às 00h28)

MOURA, Fagundes Ferreira de. **“Risco de crédito e práticas de governança corporativa: um estudo nas instituições fornecedoras de crédito em Pernambuco”**. FACEPE, 2014.

NOAL, Ednilson Bolson; JANCZURA, Rosane. A política nacional de habitação e a oferta de moradias. **Revista Textos & Contextos**. Vol. 10, nº 01, p. 157-169, jan/jul 2011. PAC – Programa de Aceleração do Crescimento. Minha Casa, Minha Vida. Disponível em:

PAIVA, Marcus Vinícius Gomes. Crédito Imobiliário Residencial no Brasil: Análise e Modelo de Previsão de Demanda. Dissertação (Mestrado). São Paulo: Fundação Getúlio Vargas – FGV, 2007.

PALMQUIST, Raymond B. Estimating the Demand for the Characteristics of Housing. **The Review of Economics and Statistics**. Vol. 66, nº 03, p. 394–404, 1984.

PAOLI, Maria Célia. **Empresas e Responsabilidade Social: os enredamentos da cidadania no Brasil**. In: SANTOS, Boaventura de Sousa (org.) et al. Democratizar a democracia: os caminhos da democracia participativa. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.

PINDICK, Robert S.; RUBINFELD, Daniel L. **Microeconomia**. 7. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2010.

ROSEN, Sherwin. Hedonic Prices and Implicit Markets: Production differentiation in pure competition. **Journal of Political Economy**, Vol. 82, n. 1, p. 34-55, 1974.

ROSEN, Sherwin. **Hedonic Prices and Implicit Markets: Production differentiation in pure competition**. **Journal of Political Economy**, Vol. 82, n. 1, p. 34-55, 1974

SATURNINO SILVA, Valéria Louise de A. M. **Clientes Atendidos pelo “Minha Casa, Minha Vida” no Recife Expandido**. 2014. 113 f. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de Pernambuco, Recife. 2014.

SATURNINO, Odilon. **Formação dos Preços de Imóveis em Recife: uma visão a partir da Percepção do Comprador**. Dissertação (Mestrado). Recife: Universidade Federal de Pernambuco – UFPE, 2011.

SILVA, Analucia de Azevedo. **Um sonho distante: Reflexões sobre Acessibilidade nos Conjuntos Habitacionais do PMCMV Faixa 1 na Região Metropolitana de Natal**. 2014. 231 f. Dissertação (Mestrado em Cidades e dinâmica urbana; Estado e políticas públicas) - Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2014.

SILVA, José Pereira da. **Gestão e Análise de Risco de Crédito**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

SOUZA, Angela. **Pensando a Política Nacional de Habitação para a Diversidade das Famílias e dos Municípios Brasileiros**. Desenvolvimento e Cidades no Brasil, 2009.

VASCONCELOS, José Romeu de; CÂNDIDO JÚNIOR, José Oswaldo. **O Problema Habitacional no Brasil: Déficit, Financiamento e Perspectivas**. Brasília: IPEA, 1996.

WITTE, Ann D.; SUMKA, Howard J.; EREKSON, Homer. An Estimate of a Structural Hedonic Price Model of the Housing Market: An application of Rosen’s Theory of implicit markets. **Econometrica**. Vol. 47, nº 5, p. 115 –1173, 1979.

ZABEL, Jeffrey E. Controlling for Quality in House Price Indices. **Journal of Real Estate Finance and Economics**. Vol. 19, nº 03, p. 223–241, 1999.

Z Aidan, Eduardo May. **Déficit Habitacional 2009**. SINDUSCON- SP. 28 out. 2010. Disponível em: <www.sindusconsp.com.br>. Acesso: 28 ago. 2014.

ZALEWSKI, David A. Securitization, Social Distance and Financial Crisis. **Association for Social Economis**. School of Business, Providence College, Koffler Hall, Providence, RI 02918, USA, 2010.

APÊNDICES

APÊNDICE A – Questionário



FILTRO:
VOCÊ PARTICIPOU NA DECISÃO DE COMPRAR ESTE IMÓVEL?
1. Sim (faz o quest) 2. Não (não faz o quest)

Data:	Entrevistador:
/ / 2014	

Entrevistado: (apenas o primeiro nome)	
Rua:	Nº
Nome do conjunto residencial:	
Quadra nº	Lote nº

1. É o primeiro morador:		V1
Sim	1	Não
		2

2. Desde quando você está morando aqui?		V2
Mês:	Ano:	

3. Sexo: (preencher sem perguntar)		V3
Homem	1	Mulher
		2

4. Qual a sua idade?		V4

5. Qual o seu estado civil:		V5
Solteiro	1	Viúvo
		4
Casado/união estável	2	NS/NR
		9
Separado/divorciado	3	

6. Qual o seu grau de instrução?		V6
Sem instrução	1	Superior Incompleto
		6
Fundamental	2	Superior Completo
		7
Fundamental	3	Pós-graduação
		8
Médio Incompleto	4	NS/NR
		9
Médio Completo	5	

7. E em qual setor o chefe da casa, responsável pela compra, trabalha?		
Agricultura / bóia fria	1	V7.1
Indústria	2	V7.2
Construção civil	3	V7.3
Comércio	4	V7.4
Serviços gerais	5	V7.5
Aposentado	6	V7.6
Desempregado / biscates	7	V7.7
Setor público	8	V7.8

8. Quantas pessoas moram aqui com você?		V8

9. Qual a sua renda familiar, ou seja, juntando a renda de todos que moram na sua casa, esse total fica em torno de quanto? (MOSTRAR CARTÃO DE RENDA)		V9
Até 1 SM (R\$ 724,00)	1	
+ 1 a 2 SM (R\$ 725,00 a R\$ 1.448,00)	2	
+ 2 a 3 SM (R\$ 1.449,00 a R\$ 2.172,00)	3	
+ 3 a 5 SM (R\$ 2.173,00 a R\$ 3.620,00)	4	
+ 5 SM (R\$ 3.620,00 ou +)	5	
Não quis declarar	6	

10. Dessa renda, você diria que vai para as despesas familiares		V10
Menos da metade	1	Quase toda
		4
Metade	2	Toda
		5
Mais da metade	3	NS/NR
		9

11. Dessa renda, você paga ou contribui para o pagamento de ...		Sim	Não	
Prestação do imóvel	1	2	V11.1	
Água	1	2	V11.2	
Energia	1	2	V11.3	
Educação	1	2	V11.4	
Financiamento de veículo	1	2	V11.5	
Plano de saúde	1	2	V11.6	
Cartão de crédito	1	2	V11.7	
Telefone/internet	1	2	V11.8	

12. Você possui ...		V12.1
12.1. Carro?	2. Não	1. Sim → 10.2. Quantos?
		V12.2
12.3. Moto?	2. Não	1. Sim → 10.4. Quantas?
		V12.3
		V12.4

13. Qual o meio de transporte que você utiliza com MAIOR frequência? (até 2 opções)		V13
Ônibus	1	Moto
		4
Metro	2	Bicicleta
		5
Carro	3	Outro
		6

14. Você pagava aluguel antes de se mudar para cá?		V14
Sim	1 → q15	Não
		2 → q16

15. Qual era o valor do aluguel?		V15



16. Qual o valor desse apartamento/casa quando você comprou?		V16
---	--	-----

17. Você comprou à vista ou financiado?		V17
À vista → q22	1	Financiado → q18
		2

18. O financiamento foi em quantos anos?		V18
---	--	-----

19. Qual o valor da parcela mensal?		V19
--	--	-----

20. No financiamento você tem que pagar intercaladas?		V20
Sim → q21	1	Não → q22
		2

21. Quantas intercaladas?		V21
----------------------------------	--	-----

22. A renda usada para a compra foi só a sua, ou você juntou mais alguém para compor a renda necessária?		V22
Só sua → q24	1	Mais alguém → q23
		2

23. Quem contribuiu para compor a renda?		V23	
Cônjuge	1	Outros parentes	5
Pai/mãe	2	Amigos	6
Irmãos(ãs)	3	NS/NR	9
Filhos(as)	4		

24. A renda utilizada foi a formal, informal ou as duas?		V24					
Formal	1	Informal	2	As duas	3	NS/NR	9

25. Algum integrante da família usou o FGTS na compra do imóvel?		V25	
Sim	1	Não	2

26. Quais recursos você disponibilizou para a compra do imóvel?		V26	
Imóvel onde residia	1	Carta de crédito	6
Outro imóvel	2	Outros (herança/doação)	7
Veículo	3	Nada/nenhum	8
Poupança/dinheiro	4	NS/NR	9
FGTS	5		

27. Você negociou esse imóvel ...		V27	
Com o proprietário	1	Corretor local	4
Construtora	2	Empresa de	5
Caixa	3	Outra forma	6

28. Você sabe o nome da construtora que fez esse imóvel?		V28
		99 NS/NR

29. O nome da construtora teve influencia na sua decisão de comprar o imóvel?		V29	
Sim	1	Não	2

30. Você comprou o imóvel pronto ou em construção?		V30	
Pronto	1	Em construção	2

31. Você teve algum subsídio para comprar esse imóvel?		V31	
Sim → q32	1	Não → q33	2

32. Qual foi o subsídio?		V32
---------------------------------	--	-----

33. Você teve alguma dificuldade com a documentação exigida?		V33	
Sim → q34	1	Não → q36	2

34. Que tipo de dificuldade você teve? (até 3 opções)		V34

35. Quem lhe auxiliou a resolver as dificuldades?		V35	
Corretor	1	Parentes/amigos	5
Correspondente bancário	2	Ninguém (esp. não ler)	6
Equipe do banco	3	Outra resposta-especificar	
Construtor	4		

36. Quem lhe ajudou a decidir a compra?		V36	
Companheiro/a	1	Amigos	4
Corretor	2	Decidiu só	5
Familiares	3	Outra resposta	6

37. E como você tomou conhecimento do imóvel? Foi através de ...		V37	
Corretor	1	Jornal	5
Salão do imóvel/feirão da caixa	2	Folheto	6
Informações de amigos	3	Outdoor/placa	7
Viu a construção	4	Outra resposta (não)	8



38. Quantos empreendimentos você visitou, analisou, pesquisou, antes de adquirir seu imóvel?		V38
---	--	-----

39. E quantos m² tem seu imóvel?		V39
--	--	-----

40. Você recebeu da construtora o Manual do Proprietário?		V40	
Sim	1	Não	2

41. Depois que você se mudou para cá, você comprou ...				
Especificação	Sim	Não	NS/NR	
1. Móveis	1	2	9	V41.1
2. Geladeira	1	2	9	V41.2
3. Televisão	1	2	9	V41.3
4. Micro ondas	1	2	9	V41.4
5. Máquina de lavar	1	2	9	V41.5
6. Freezer	1	2	9	V41.6
7. Ar condicionado	1	2	9	V41.7
8. Outro eletrodomésticos	1	2	9	V41.8

42. Você está pretendendo fazer alguma reforma no seu imóvel?		V42	
Sim → q43	1	Não → q44	2

43. Que cômodo da casa pretende reformar? (até 3 opções)				
Sala	1	Quartos	4	V43a-c
Cozinha	2	Área de serviço	5	
Banheiro	3	Varanda	6	

44. Se você pudesse aumentar um ambiente, qual você aumentaria?				
Sala	1	Quartos	4	V44
Cozinha	2	Área de serviço	5	
Banheiro	3	Varanda	6	

45. Você procurou um imóvel ...		V45
No mesmo bairro em que residia	1	
Num bairro próximo ao que residia	2	
Em outro bairro porque queria trocar de bairro	3	
A localização não teve importância	4	

46. Qual o motivo principal que lhe levou a comprar esse imóvel? (ESPONTÂNEA, APENAS 1 OPÇÃO)		V46
Ter uma casa própria	1	
Casamento	2	
Alteração no tamanho da família	3	
Trocar por um apartamento maior	4	
Mudança de emprego ou de local de trabalho	5	
Separação	6	
Alteração do patamar de renda	7	
As facilidades do programa Minha Casa Minha Vida	8	
Outro motivo	9	

47. Quando você adquiriu esse imóvel, qual o grau de importância que você deu à (MOSTRAR ESCALA)...				
1. Sem importância	3. Indiferente	5. Muito importante		
2. Pouco importante	4. Importante	9. NS/NR		

Itens	Grau de Importância						
1. Tamanho do apartamento	1	2	3	4	5	9	V47.1
2. Existência de suite	1	2	3	4	5	9	V47.2
3. Número de quartos	1	2	3	4	5	9	V47.3
4. Número de banheiros	1	2	3	4	5	9	V47.4
5. Ser nascente	1	2	3	4	5	9	V47.5
6. Vagas de garagem	1	2	3	4	5	9	V47.6
7. Poço artesiano	1	2	3	4	5	9	V47.7
8. Ter piscina	1	2	3	4	5	9	V47.8
9. Vizinhança	1	2	3	4	5	9	V47.9
10. Construtora	1	2	3	4	5	9	V47.10
11. Guarita no condomínio	1	2	3	4	5	9	V47.11

SÓ PARA OS QUE MORAM APARTAMENTO							
Itens	Grau de Importância						
12. Varanda no apartamento	1	2	3	4	5	9	V47.12
13. Andar do apartamento	1	2	3	4	5	9	V47.13
14. Nº de apartamentos por andar	1	2	3	4	5	9	V47.14
15. Nº de blocos	1	2	3	4	5	9	V47.15
16. Nº de elevadores	1	2	3	4	5	9	V47.16
17. Ser entregue já com piso	1	2	3	4	5	9	V47.17
18. Ter fiação para ar condicionado	1	2	3	4	5	9	V47.18
19. Ser pilotis	1	2	3	4	5	9	V47.19
20. Salão de festas	1	2	3	4	5	9	V47.20
21. Área de recreação/esporte	1	2	3	4	5	9	V47.21
22. Ter gerador	1	2	3	4	5	9	V47.22
23. Fachada	1	2	3	4	5	9	V47.23
24. Quantidade de andares	1	2	3	4	5	9	V47.24

SÓ PARA OS QUE MORAM EM CASA							
Itens	Grau de Importância						
25. Oitões livres	1	2	3	4	5	9	V47.25
26. Quintal	1	2	3	4	5	9	V47.26
27. Jardim	1	2	3	4	5	9	V47.27
28. Garagem coberta	1	2	3	4	5	9	V47.28
29. Área de serviço	1	2	3	4	5	9	V47.29
30. Área para aumentar a casa	1	2	3	4	5	9	V47.30



48. Comparando este imóvel com o que você morava antes, quantos desses cômodos tinha no anterior e tem nesse agora?

Descrição dos itens		No anterior	Neste
Quartos sem suíte	V48.1		
Quartos com suíte	V48.2		
Banheiros (sem contar suíte)	V48.3		
Ambientes na sala	V48.4		
Vaga de garagem	V48.5		
Dependência de empregada	V48.6		
<hr/>			
Apartamentos por andar	V48.7		
Número do andar	V48.8		
Elevadores	V48.9		

49. Avaliando esses atributos, gostaria que você me dissesse qual o grau de importância que você deu, na escolha do imóvel, a ele ser perto de ... Grau de importância:

1. Sem importância 3. Indiferente 5. Muito importante
2. Pouco importante 4. Importante 9. NS/NR

Itens	Grau de importância								
	1	2	3	4	5	9			
1. Trabalho									V49.1
2. Supermercado/farmácia/banco									V49.2
3. Hospital/centro de saúde									V49.3
4. Shopping									V49.4
5. Praia									V49.5
6. Parque/prça/área verde									V49.6
7. Escola/faculdade									V49.7
8. Transporte público									V49.8
9. Instituições religiosas									V49.9
10. Parentes									V49.10
11. Delegacia/policiamento									V49.11

50. Para terminar, gostaria que você me dissesse quanto tempo você pretende passar neste imóvel?	anos;		V50
	meses		
	98. NS/NR		

AGRADEÇA A ATENÇÃO E ENCERRE