

A renda familiar como condicionante do comportamento financeiro na aquisição de bens imóveis

Ricardo Floriani (FURB) rfloriani1980@gmail.com
Michele Gonçalves (FURB) michele_goncalves36@yahoo.com.br
Nelson Hein (FURB) hein@furb.br

Resumo:

O estudo teve como objetivo analisar a renda familiar como condicionante do comportamento financeiro na aquisição de bens imóveis. Para a análise dos dados foram realizados os seguintes procedimentos: Análise descritiva de que observou-se na maioria dos respondentes (42,3%) não possui dívidas, e cerca de 37% possuem dívidas de até R\$ 20.000,00 e que 20,8% possuem dívidas superiores a R\$ 20.000,01. Para Análise de correlação de Pearson verificou-se que as pessoas do sexo masculino ganham proporcionalmente mais do que as pessoas do sexo feminino. Sobre a Estimativa da renda com base das escolhas financeiras ao realizar a ANOVA, observou-se que o modelo proposto apresenta significância estatística e que as variáveis explicativas conseguem prever o comportamento da renda. E na análise da Estimativa da propensão a adquirir imóveis, para moradia, lazer ou investimento com base das escolhas financeiras obteve-se 36,9% de confiabilidade do modelo, sendo as variáveis explicativas para esses resultados dívida de veículo, aquisição do imóvel por meio de financiamento, capacidade de guardar dinheiro, forma de pagamento realizada para compra do imóvel e financiamento público.

Palavras chave: Renda familiar, financiamento, bens imóveis.

Family income as a condition of financial behavioral in the real estate purchase

Abstract

The main objective of this study is to analyze family income as a financial behavioral condition at buying realty. The data analysis was realized following the described steps: descriptive analyses, where we could observe that most of respondents (42,30%) didn't have any debt, and about 37% had debt until R\$20.000,00, and 20,8% had debts bigger than R\$20.000,01. For Pearson's Correlation we verify that the male people get proportionally more than female. In relation to income estimate and their financial choices, when we run ANOVA, we observed that proposed model presents statistics significance and that explicative variables can foresee income's behavior. When we estimate propensity to buy realty, for home, for recreation or for investment, taking their financial choices as base, we found 36,9% of model's reliability, and we found the main explain variables: vehicle's debt, property's acquisition by financing, capability to save money, payment form to buy property and available public funds.

Key-words: family income, financing, realty.

1. Introdução

O segmento imobiliário tem se destacado nos últimos anos, por duas características principais, o grande comprometimento patrimonial gerado na aquisição de um imóvel (ou locação de imóvel); e também por serem complexas as transações feitas neste mercado.

Dunlap, Doson e Chambers (1988), chamam a atenção em relação à compra de um imóvel como uma das mais importantes e caras transações domésticas para um indivíduo ou uma família, a partir de uma visão de mercado na perspectiva dos consumidores é essencial o desenvolvimento de um plano estratégico de marketing bem definido e compreensivo. Já a renda familiar gera diferenças nas percepções e interesses dos potenciais compradores de bens, sejam estes de uso frequente, bens de média durabilidade e especialmente para a compra

de bens imóveis, que segundo Mooya (2011) requer a aplicação de políticas públicas para possibilitar acesso às pessoas onde a renda é insuficiente para custear moradia adequada.

Aspectos econômicos também são levados em consideração e impactam tanto o número de ofertas quanto à demanda pelos produtos imobiliários. Krainer (2001) apresenta as diferenças entre mercado aquecido e mercado frio. Segundo o autor, um mercado de imóveis aquecido é aquele onde os preços estão subindo, tempos médios de vendas são pequenos e o volume de transações é maior que o normal. Acrescenta ainda que mercados frios têm características opostas: preços caem, liquidez é pobre, e volume é baixo. O estado de variação da liquidez depende, segundo Krainer (2001) da ausência de problemas no mercado de aluguéis.

Nesse sentido a abertura da economia e a estabilização monetária que ocorreram no Brasil tem aumentado o mercado consumidor. No mesmo período em que o poder aquisitivo da população cresce, aumenta o grau de consumo (DE AQUINO; PHILIPPI, 2002). O crescimento da população, aumento da renda familiar e facilidade em aquisição de crédito são fatores que impulsiona os preços dos imóveis no Brasil (SILVA; SILVA; ARAÚJO, 2013).

A importância da negociação no momento da aquisição foi apresentada por Merlo e Ortalo-Magné (2004), que descreveram que dois terços das negociações são bem sucedidos, porém a probabilidade de sucesso de uma negociação diminui com o número de negociações prévias não sucedidas. Os autores perceberam também que na maioria dos casos, uma propriedade é vendida para o primeiro comprador potencial que fez uma oferta para a propriedade.

As preferências em relação às características dos imóveis, bem como aspectos de acabamentos empregados apresentam grandes variações nos preços dos imóveis. Como muitas vezes a cultura das famílias e das pessoas não é direcionada a formação de poupança, normalmente as pessoas precisam recorrer a empréstimos bancários para conseguirem conquistar o seu imóvel. Na medida em que a renda familiar aumenta, o percentual destinado a custear as despesas básicas (mercado, combustível, aluguel, medicamentos, etc) potencialmente diminui, possibilitando a mudança de comportamento das pessoas em relação ao comportamento poupador. Neste contexto pretende-se analisar a renda familiar como condicionante do comportamento financeiro na aquisição de bens imóveis.

O estudo se justifica pela necessidade de conhecimento do comportamento do consumidor para aquisição de bem imóvel que necessita de uma grande quantidade de recursos financeiros. O estudo pode possibilitar o melhor ajuste das ofertas imobiliárias às preferências dos adquirentes tanto em relação às especificações quanto em relação às opções de financiamento que viabilizam o acesso a moradia, por vezes com custos pouco superiores a moradia por meio de aluguel de imóvel. Para o ambiente acadêmico contribui, pois aplica método científico que identifica, quantifica e relaciona as diversas variáveis analisadas com a renda declarada das pessoas e principalmente a importância do segmento imobiliário na vida das pessoas (ALVES et al., 2011).

O tema que será abordado remete as limitações e preferências em relação aos bens imóveis de acordo com as capacidades financeiras impostas pela respectiva renda familiar e será organizado em cinco seções. Além desta seção introdutória, a segunda descreve a revisão de literatura sobre mercado imobiliário, que descreve como o segmento se encontra no país, dando abertura ao tema. A terceira seção descreve através do referencial teórico um ensaio sobre as abordagens do mercado imobiliário, os atributos que sinalizam valor no processo de compra e estudos correlatos sobre o tema, de forma a embasar a pesquisa. A quarta seção demonstra aspectos metodológicos e análise dos dados, e por fim considerações finais.

2. Referencial teórico

No referencial teórico são abordados inicialmente aspectos que visam explorar a renda familiar dos consumidores. Na sequência aborda-se os atributos do consumidor em relação às aquisições de imóveis para verificar as principais características que os consumidores buscam num imóvel. Por fim destacam-se estudos correlatos que embasam a pesquisa.

2.1 Renda

A importância da complementação na renda do trabalho, é destacada por Chinloy (1991) que sugere a utilização de imóveis residenciais, e segundo os autores a renda oriunda somente do trabalho não é suficiente para definir renda com a função de utilidade, tornando necessária a inclusão da renda oriunda de ativos tais como os imóveis. Relata que a decisão para realocar recursos em ativos deve ser feita depois de considerar o retorno e o risco bem como o potencial de renda dos salários, ou seja, pessoas com mais recursos preferem ter o seu imóvel, bem como são mais propensos a terem seus investimentos dispersos geograficamente.

A influência dos subsídios imobiliários no tamanho das construções no período entre 1993 e 2007 foi estudada por Lang (2015) em Los Angeles. Segundo o autor, mantida a área dos terrenos constantes, nos casos em que houveram subsídios as construções eram 25% a 29% maiores do que os casos de construções não subsidiadas. Os autores complementam que os efeitos são mais fortes em localizações com menor mercado de locação e que esta distorção é uma razão pela qual os subsídios imobiliários que custeiam as construções de moradias de pessoas de baixa renda podem ser menos efetivas em termos de custos do que subsídios dados diretamente ao locatário.

Määtänen e Terviö (2014) apresentam um framework para estudar a relação entre a distribuição de renda e os preços das habitações que considera que os domicílios são heterogêneos de acordo com a renda e a qualidade das casas. Para os autores, cada proprietário de domicílio têm uma casa e deseja viver em outra casa, de modo que todos seriam potencialmente vendedores e compradores. Qualquer aumento nos níveis de renda aumentará o nível e a dispersão dos preços das casas. Um aumento na desigualdade de renda irá depreciar os preços das casas exceto em um segmento próximo ao topo (MÄÄTTÄNEN e TERVIÖ, 2014).

Interdependência entre os preços dos imóveis, preços dos aluguéis, preços dos terrenos para construção e renda foi identificada por Bischoff (2012) por meio de uma análise simultânea de equilíbrio. Os resultados indicam um efeito de interação significativamente positivo da renda e dos preços dos imóveis. Além disso, os autores mencionam que expectativas sobre o desenvolvimento da população parecem ser os mais importantes determinantes do preço e disparidades de renda entre regiões no longo prazo.

A relação da diminuição da demografia aos preços dos imóveis urbanos na Alemanha foi realizada por Maennig e Dust (2008). Destacam a assimetria na reação dos preços: crescimento no número da população não teve efeito significativo no preço, onde o declínio da população reduziu significativamente os preços dos imóveis. Para Dwyer (2009) padrões de consumo e padrões de vida são relativamente negligenciados na pesquisa de estratificação, mesmo sendo importantes indicadores. Dwyer (2009) estudou o gap no aumento do padrão das residências norte americanas que ocorreram no mesmo período em que houve o aumento na desigualdade de renda. Entre 1980 e 1990 as casas ficaram significativamente maiores, revertendo uma tendência anterior de casas menores. Entre seus achados, Dwyer (2009) menciona que propriedades de casas grandes se tornaram mais concentradas entre os ricos. O foco no padrão de vida resolve, segundo os autores, uma fonte chave do crescimento da

disparidade do século 21, com importantes implicações para a estratificação da riqueza, tendo em vista que as casas são as maiores dívidas e ativos possuídos pelos americanos.

Modelos simples de equilíbrio parcial sugerem, segundo Matlack e Vigdor (2008) que o aumento da renda na parte alta da distribuição pode aumentar os preços pagos por aqueles localizados na parte baixa da distribuição de renda. Os autores concluem que em mercados com baixas taxas de espaços vazios, o aumento na renda daqueles localizados na parte alta da distribuição de renda são associados com aluguéis significativamente altos por quarto e um aumento nos domicílios que tiveram aumento nos índices de abandono escolar. Efeitos similares não são observados em mercados com taxas de imóveis vagos acima da média.

2.2 Atributos de produtos e bens imóveis sob a ótica do consumidor

Os atributos, conforme Woodruff e Gardial (1996) correspondem às particularidades necessárias à descrição dos produtos e que complementam e dão valor ao mesmo. Zeithaml (1988) descrevem que esses atributos podem ser relacionados à composição física do produto, como cor, modelo, estilo, características, etc. (fatores intrínsecos) ou correlação com o produto, mesmo que não faça parte dele como preço, marca tipo de propaganda etc. (fatores extrínsecos).

Cada consumidor recebe a informação referente aos atributos de forma individual para marcas diferentes e comparação com os diversos atributos que cada produto possui e faz suas escolhas com base nesse processo de informação (TENG; LAROCHE, 2007). Já a escolha do grau de importância de um serviço ou produto pode ser dada conforme Bussad e Samartini (2006) pelas seguintes situações: a) grau de importância para criar um escore total; b) e a variável preferência da qual os profissionais do marketing lutam para descobrir.

As estratégias utilizadas pela área de capital imobiliário é incorporar através dos preços de cada imóvel oferecido definindo características ao produto conforme a renda de diversas famílias, onde, essa estratégia resulta em atração a oferta do bem de determinados atributos que demonstram valores de utilização do imóvel, bem como um ativo da economia familiar (ARRES; SOUZA FILHO, 2008).

No Brasil o caso de crescimento da busca por imóveis é explicado por Mendonça e Sachsida (2012) como aumento da classe média no país, que foi reflexo da melhora do mercado de trabalho e programas que incentivam a transferência de renda para a classe baixa (ARAUJO et al., 2012; CHAUVEL e MATTOS, 2008; CASTILHOS e ROSSI, 2009; FRIEDLANDER, MARTINS, MOON, 2008).

2.3 Estudos correlatos

Leitão (1998) realizou uma pesquisa com o principal objetivo de investigar o comportamento que leva o consumidor a compra de imóveis residenciais novos na cidade de Porto Alegre, e obteve através das respostas que em sua totalidade muitos descrevem que não estavam realizando a compra dos “sonhos”, porém com a renda familiar obtida era o que poderiam pagar no momento de sua compra. Nessa pesquisa o atributo principal que deu efetividade a compra foi a localização em que o imóvel estava, outro fator de impacto nos atributos foi a confiabilidade com a empresa construtora, justificando a compra na planta, possuindo assim menores chances de perdas financeiras e não recebimento no produto.

Em outra perspectiva Leitão e Formoso (1999) investigaram qual a percepção das construtoras, arquitetos e imobiliárias em relação as maiores buscas de clientes. O estudo proporcionou que todos estavam atentos as características principais que levavam as vendas, porém cada um dos entrevistados possuíam particularidades quanto esse critério, os entrevistados em grande proporção apontam atributos como, arquitetura, *desing* e localização

como um fator de decisão na compra, os respondentes apontaram que nem sempre conseguem alcançar tais fatores pelo motivo mercadológicos e legais para efetuar tais atributos. Um ponto de destaque foi à falta de envolvimento da corretora e construtora na condução e execução do processo de condução e execução sugerindo então que os arquitetos chamem a responsabilidade nesse quesito demonstrando ao cliente as possibilidades de estrutura e potenciais.

Por sua vez, Brandstetter e Heineck (2005), realizaram uma pesquisa que tinha por objetivo apresentar uma metodologia para avaliação da carreira habitacional, com vista a melhorar a compreensão do comportamento dos consumidores, composta pelos processos de mobilidade, escolha e satisfação residenciais, considerando a classe média e média alta como faixa de mercado verificaram que os aspectos que provocaram insatisfações nas moradias anteriores estão ligadas a maneira determinante na escolha das moradias futuras. Sendo um dos pontos de destaque do trabalho as oportunidades de residências que estão disponíveis são criadas de maneira independente da condição da demanda, enquanto que os recursos disponíveis não estão somente atrelados à condição financeira, mas também ao conhecimento do mercado.

3. Procedimentos Metodológicos

Esta pesquisa é caracterizada como quantitativa quanto a abordagem e se utiliza de técnicas exploratórias e descritivas. Em relação aos meios, foram revisados trabalhos anteriores que tratassem dos temas relacionados a renda e comportamento do consumidor, com atenção especial para bens imóveis. Ainda quanto aos meios, a pesquisa foi complementada por meio de levantamento ou *survey*. Quanto a técnica estatística, adotou-se análise de correlações e regressão linear.

A amostragem utilizada foi por amostragem aleatória e os dados foram coletados por meio de questionário disponibilizado na plataforma *Google drive* e o link convidando as pessoas a participar da pesquisa enviado por e-mail. Na descrição do e-mail solicitava-se que as pessoas encaminhassem o link para outras pessoas. O link foi disponibilizado também nas mídias sociais, especificamente no *facebook*. Esta técnica é conhecida por *snowball* e visa a ampliação da quantidade de respondentes. Segundo Van Meter (1990); Vogt (1999); Zamberlan (2008) esta técnica, a partir da seleção de um primeiro grupo de indivíduos são encaminhados o instrumento de coleta de dados e a este grupo é solicitado identificar outras pessoas de sua rede de contatos que possam responder a pesquisa. A pesquisa foi realizada em meados do ano de 2014. O questionário foi composto por 21 questões fechadas e em seis questões os respondentes poderiam assinalar mais de uma alternativa na questão.

4. Descrição e análise dos dados

Para análise dos dados foram realizados os seguintes procedimentos: a) análise descritiva de frequência; b) análise de correlação de Pearson, com ênfase para a variável renda e para a variável intenção de aquisição de imóveis; c) Regressão linear que proporciona uma estimativa da renda com base nas escolhas financeiras; d) Regressão linear para estimar a intensão de aquisição de imóveis.

4.1 Análise descritiva de frequência

Na análise descritiva de frequência foram selecionadas as seguintes variáveis: sexo, renda, valor da dívida, intenção de aquisição de imóveis, capacidade de guardar dinheiro, forma de pagamento utilizada para quitar o imóvel adquirido e a indicação de moradia como prioridade entre as despesas familiares.

Observa-se que 47,7% dos respondentes eram do sexo feminino e 52,3% do sexo masculino. Uma distribuição de frequências proporcional foi observada em relação a renda, sendo que

33,6% tinham renda familiar de até R\$ 3.000,00, 33,6% informaram renda até R\$ 6.000,00 e 32,7% mencionaram obter renda superior a R\$ 6.000,00/mês.

No que se refere a existência e valor de dívidas, são evidenciados os dados da tabela 1:

Valor da dívida	Frequência	Percentual
Não há dívidas	141	42,3%
Até R\$ 5.000,00	77	23,1%
Entre R\$ 5.000,01 e R\$ 10.000,00.	27	8,1%
Entre R\$ 10.000,01 e R\$ 20.000,00.	19	5,7%
Entre R\$ 20.000,01 e R\$ 50.000,00.	23	6,9%
Entre R\$ 50.000,01 e R\$ 100.000,00.	30	9,0%
Acima de R\$ 100.000,01	16	4,9%
Total	333	100%

Fonte: dados da pesquisa.

Tabela 1 - Valores e frequências de dívidas.

Percebe-se que a maioria dos respondentes (42,3%) não possui dívidas, cerca de 37% possuem dívidas de até R\$ 20.000,00 e que 20,8% possuem dívidas superiores a R\$ 20.000,01.

Os dados sobre a intensão de aquisição de imóveis nos 5 anos seguintes a pesquisa, são apresentados na tabela 2:

Pretensão em adquirir imóveis e finalidade do investimento	Frequência	Percentual
Não pretende adquirir imóveis	99	29,7%
Moradia	134	40,2%
Campo	17	5,1%
Praia	17	5,1%
Investimento	66	19,8%
Total	333	100,00%

Fonte: dados da pesquisa.

Tabela 2: Intenção de aquisição de imóvel e finalidade

Observa-se que 29,7% dos respondentes não tem a intenção de adquirir imóveis no prazo dos 5 anos seguintes. 40,2% pretendem adquirir imóvel para moradia, 10,2% declaram intenção de aquisição de imóvel para lazer (campo + praia) e 19,8% se interessam em imóveis como portfólio de investimento. Dentre aqueles que pretendem adquirir imóveis, 13,11% pretendem pagar à vista, 6,97% pretendem financiar até 25% do valor do imóvel, 30,33% estimam precisarem entre 25 e 50% do valor do imóvel, 22,95% precisarão financiar entre 50 e 75% do valor do imóvel e 26,64% precisarão financiar o limite máximo estabelecido pelos programas habitacionais e concessionárias de crédito. Em resumo, cerca de 20% dos respondentes pretendem pagar o imóvel a vista ou financiar até 25%, cerca de 80% das pessoas precisarão financiar mais de 25% do valor do imóvel.

No que tange a capacidade de guardar dinheiro, são evidenciados os dados na tabela 3:

Capacidade de guardar dinheiro	Frequência	Percentual
Não consigo	84	25,2%
Até R\$ 1.000,00/ano.	64	19,2%
Entre R\$ 1.000,01 e R\$ 5.000,00/ano.	75	22,5%
Entre R\$ 5.000,01 e R\$ 10.000,00/ano.	44	13,2%
Entre R\$ 10.000,01 e R\$ 20.000,00/ano.	33	9,9%
Mais de R\$ 20.000,01/ano.	33	9,9%

Total	333	100,00%
-------	-----	---------

Fonte: dados da pesquisa.

Tabela 3: Capacidade de guardar dinheiro

Percebe-se que $\frac{1}{4}$ das pessoas não consegue guardar dinheiro e que cerca de $\frac{1}{5}$ consegue guardar uma quantia de até R\$ 1.000,00/ano, além de 22,5% dos respondentes que mencionam conseguir guardar entre R\$ 1.000,01 e R\$ 5.000,00/ano.

Como o foco deste trabalho são imóveis, ou seja, bens de consumo duráveis e com elevado valor agregado observa-se a importância de programas de financiamento, pois as pessoas têm a intenção de aquisição, mas dependem de fontes financiadoras de grande parte do valor do imóvel e na grande maioria dos casos (80,1%) não conseguem guardar mais que R\$ 10.000,00/ano.

4.2 Análise de correlação de Pearson

A análise de correlação de Pearson foi realizada com ênfase para a variável renda e para a variável intenção de aquisição de imóveis, pois estão alinhados com os objetivos do presente trabalho. A tabela 4 evidencia a correlação de Pearson e a respectiva significância estatística para cada uma das variáveis analisadas em relação as variáveis renda, intenção de aquisição de imóvel para moradia, intenção de aquisição de imóvel para lazer, e intenção de aquisição de imóvel para investimento.

Tabela 4: Correlação de Pearson para Renda e Objetivo do investimento imobiliário.

Variáveis	Renda	Moradia	Lazer	Investimento
Sexo	0,144**	-0,135*	-0,015	0,038
Dívidas com veículos	0,103	-0,164**	0,079	0,039
Dívidas com residência	0,081	-0,209**	0,04	0,145**
Dívidas de rotina	-0,153**	0,091	-0,065	-0,088
Dividas dissolução sociedade/ matrimônio	0,05	0,031	-0,053	-0,029
Valor da dívida	0,224**	-0,198**	0,006	0,057
Renda	1	-0,224**	0,065	0,116*
Intensão aquisição imóvel	0,087	-0,253**	0,242**	0,868**
Intenção utilizar financiamento	-0,222**	0,511**	0,108*	0,18**
Capacidade de guardar \$	0,496**	-0,202**	0,134*	0,194**
Disponibilidade de poupança	0,098	-0,074	-0,043	-0,149**
Disponibilidade de renda fixa	0,185**	-0,118*	-0,021	0,087
Disponibilidade de renda variável	0,274**	-0,111*	0,101	0,006
Disponibilidade de imóveis	0,206**	-0,138*	0,066	0,073
Forma utilizada para pagamento do bem imóvel	0,149**	-0,307**	0,056	0,151**
Relacionamento com bancos públicos	0,07	-0,031	0,036	0,011
Relacionamento com cooperativas	0,166**	-0,167**	0,025	0,064
Relacionamento com bancos privados	0,033	-0,005	-0,027	-0,041
Prioridade financeira: alimentação	-0,122*	-0,038	0,014	-0,053
Prioridade financeira Educação	-0,23	0,033	0,045	0,042
Prioridade financeira lazer	0,142**	-0,027	-0,041	0,045
Prioridade financeira viver bem	0,047	-0,129*	0,124*	0,092
Prioridade financeira poupar	0,182**	-0,117*	0,030	0,153**
Prioridade financeira veículo	0,109*	0,065	0,012	-0,025

Prioridade financeira saúde	-0,080	-0,04	-0,024	0,02
Prioridade financeira imóveis	0,096	-0,156**	0,29**	0,065
Prioridade financeira moradia	-0,095	0,262**	-0,030	-0,088
Possui financiamento contratado em instituições públicas	0,116*	-0,259**	0,103	0,126*
Possui financiamento contratado em instituições privadas	0,098	0,031	0,012	-0,029
Possui financiamento contratado em cooperativas de crédito	0,069	-0,09	-0,037	0,014
Intenção de aquisição de imóvel para moradia	-0,224**	1	-0,277**	-0,408**
Intenção de aquisição de imóvel para lazer	0,065	-0,277*	1	-0,168**
Intenção aquisição de imóvel para investimento	0,116*	-0,408**	-0,168**	1

Fonte: dados da pesquisa

Tabela 4: Correlação de Pearson para Renda e Objetivo do investimento imobiliário

** Correlação é significativa a 0,01

* Correlação é significativa a 0,05

Extraí-se da tabela 4 as seguintes informações: As pessoas do sexo masculino ganham proporcionalmente mais do que as pessoas do sexo feminino, porém as mulheres apresentam maior intenção de adquirir imóvel para moradia. Dívidas com veículos fazem com que as pessoas tenham menor propensão a adquirir imóvel para moradia, possivelmente em decorrência da incapacidade financeira para honrar os dois compromissos simultaneamente. Pessoas que contraíram dívidas para aquisição de sua moradia tem pouca propensão a adquirir imóvel para moradia, pois já estão usufruindo do benefício do imóvel próprio para esta finalidade, porém apresentam-se propensas a adquirir imóvel para investimento. Dívidas de rotina estão negativamente relacionadas com a renda, ou seja, quanto menos as pessoas ganham, mais precisam contrair dívidas de rotina.

O valor total da dívida apresenta correlação positiva com a renda, o que indica que quanto mais as pessoas ganham, mais assumem compromissos financeiros e quanto maior o valor da dívida, menor a propensão das pessoas para adquirirem imóvel para moradia. Estes resultados estão alinhados aos achados de Leitão (1998) observou que em sua totalidade muitos descrevem que não estavam realizando a compra dos “sonhos”, porém com a renda familiar obtida era o que poderiam pagar no momento de sua compra.

Quando o nível de renda aumenta, existe uma redução na intenção de aquisição de imóvel para moradia, provavelmente relacionado com o acréscimo dos compromissos financeiros, mencionado anteriormente, ou mesmo com o sonho de conquistar o imóvel pelas classes de menor renda. Porém, quanto maior a renda, maior a propensão a pensar na aquisição de imóvel como investimento.

Quanto maior a renda menor a propensão de utilizar financiamento. O financiamento é aceito para aquisição de bens imóveis, tanto para moradia, quanto imóveis na praia ou campo, bem como a aquisição de imóveis para investimento. Observa-se alinhamento com os achados de Chinloy (1991) que menciona que os recursos são alocados considerando-se o retorno e o risco e o potencial de renda dos salários e a dispersão de seus investimentos.

A capacidade de guardar dinheiro está diretamente relacionada com a renda e com a intenção de aquisição de imóveis para lazer e investimento, porém inversamente relacionada com a

intenção de aquisição de imóveis para moradia, ou seja, quanto menos as pessoas conseguem guardar dinheiro, mais tem a expectativa de adquirir o imóvel para sua moradia.

Pessoas que possuem disponibilidade de poupança não pretendem adquirir imóvel para investimento. Para as demais aplicações (renda fixa, renda variável e imóveis) pessoas que ganham mais tendem a possuir maiores aplicações e pessoas com intenção de adquirir imóvel para moradia tendem a ter menores condições para manter aplicações. Percebe-se a importância fundamental que o financiamento imobiliário assume para possibilitar a aquisição do produto imobiliário. Complementando o afirmado por Lang (2015) que afirma que, nos casos em que houveram subsídios as construções eram 25% a 29% maiores do que os casos de construções não subsidiadas, observa-se que sem financiamento imobiliário a taxas acessíveis as pessoas que demandam imóveis não tem condições de acesso a este produto.

Quanto maior a renda, maior a propensão para as pessoas se relacionarem comercialmente com as cooperativas e menor a intenção de aquisição de bens imóveis para moradia. Para Määtänen e Terviö (2014), qualquer aumento nos níveis de renda aumentará o nível e a dispersão dos preços das casas. Em linha, Bischoff (2012) indica interação significativamente positiva da renda e dos preços dos imóveis. Pessoas de maior renda possuem financiamento contratado em instituições públicas e pessoas que tem intenção de adquirir imóveis para moradia não contratam financiamento com instituições públicas.

Em relação as prioridades financeiras, a alimentação está inversamente relacionada com a renda, ou seja, quanto maior a renda menor a importância da alimentação no montante financeiro. Por outro lado, quanto maior a renda, maior a prioridade para o lazer. Pessoas que priorizam viver bem estão propensas a adquirir imóveis para lazer no campo ou na praia, e a moradia não figura como prioridade. A prioridade para poupar é proporcional a renda e a intenção de aquisição de imóveis para investimento, mas negativamente relacionado com a intenção de aquisição de imóvel para moradia. Já a prioridade de aquisição de veículos está diretamente correlacionada com a renda, neste caso, quanto maior a renda maior o interesse por veículos. Os imóveis como prioridade financeira apresentam-se correlacionados com a intenção de aquisição de imóveis de lazer (praia ou campo) e negativamente relacionados com a intenção de aquisição de imóveis para moradia.

4.3 Estimativa da renda com base das escolhas financeiras

Ao utilizar a renda como variável dependente e as demais como variáveis independentes, ao aplicar a regressão linear foi obtido o primeiro modelo de regressão. Obteve-se um $R=0,660$ e $R^2=0,436$. Segundo Fávero (2009) deve-se excluir as variáveis cuja significância seja superior a 0,05. Foram excluídas as variáveis sexo, dívida_veículo, dívida_rotina, dívida_sociedade, intenção aquisição imóvel, poupança, renda fixa, renda variável, imóveis, relac_publico, relac_privado, prior_alim, prior_educ, prior_lazer, prior_viver_bem, prior_poupar, prior_saude, prior_imoveis, prior_moradia, financ_coop, financ_public, prior_saude; prior_imov, prior_moradia, moradia, lazer, investimento.

Ao reaplicar o modelo obteve-se um $R=0,627$ e $R^2=0,393$. Novamente verificada a significância, de onde foram excluídas as variáveis: pagamento, relac_coop e prior_veic. Neste modelo, obteve-se o valor de 0,594 para o R e $R^2=0,352$. A estatística de Durbin-Watson apresentou valor de 1,998, e segundo Fávero (2009) não apresenta problemas de multicolinearidade dos resíduos.

Ao analisar a ANOVA, observa-se que o modelo proposto apresenta significância estatística e que as variáveis explicativas conseguem prever o comportamento da renda. As variáveis explicativas são: Capacidade de guardar dinheiro, dívida_residencia, financiamento e valor da

dívida. A equação que possibilita a estimativa da renda é dada por $Renda = 1,488 - 0,385 * divida_residencia + 0,151 * valor_dívida - 0,061 * financiamento + 0,252 * Capacidade_guardar\$$.

4.4 Estimativa da propensão a adquirir imóveis, para moradia, lazer ou investimento com base das escolhas financeiras

No primeiro modelo simula-se a intenção de aquisição de imóveis para moradia, sendo esta considerada a variável dependente e obteve-se um valor de R igual a 0,638 e $R^2 = 0,407$. Ao analisar as variáveis que apresentavam significância, superior a 0,05 foram excluídas. Obteve-se $R = 0,608$, $R^2 = 0,369$ a estatística de Durbin-Watson igual a 1,928. As variáveis explicativas foram dívida de veículo, aquisição do imóvel por meio de financiamento, capacidade de guardar dinheiro, forma de pagamento realizada para compra do imóvel e financiamento público.

A equação que possibilita a estimativa da propensão a adquirir imóvel para moradia é: $Moradia = 0,357 - 0,124 * dívida_veículo + 0,119 * financiamento - 0,051 * Capac_guardar\$ - 0,052 * pagamento - 0,137 * financ_publico$. Repetiu-se o procedimento, desta vez tomando-se imóvel para lazer como variável dependente. Nesta simulação obteve-se um R de 0,404 e $R^2 = 0,163$, ou seja baixo poder de explicação da variância e o modelo foi descartado. Ao utilizar a variável investimento como dependente, obteve-se os seguintes resultados: $R = 0,440$ e $R^2 = 0,194$ e optou-se por não utilizar o modelo para esta simulação.

5. Considerações finais

A partir de uma pesquisa quantitativa, exploratória e descritiva, de levantamento de dados *survey* que teve como objetivo analisar a renda familiar como condicionante do comportamento financeiro na aquisição de bens imóveis. A amostra pesquisada foi aleatória e os dados disponibilizados na plataforma *Google drive*, bem como em mídias sociais realizada no ano de 2014. Sendo assim, o questionário foi composto por 21 questões fechadas sendo que em seis questões os respondentes poderiam assinalar mais de uma alternativa na mesma questão. Em relação a análise dos dados foram realizados os seguintes procedimentos: Análise descritiva de frequência; Análise de correlação de Pearson, com ênfase para a variável renda e para a variável intenção de aquisição de imóveis; Regressão linear que proporciona uma estimativa da renda com base nas escolhas financeiras; e Regressão linear para estimar a intensão de aquisição de imóveis.

Na Análise descritiva de frequência foram selecionadas as seguintes variáveis: sexo, renda, valor da dívida, intenção de aquisição de imóveis, capacidade de guardar dinheiro, forma de pagamento utilizada para quitar o imóvel adquirido e a indicação de moradia como prioridade entre as despesas familiares, onde percebe-se que a maioria dos respondentes (42,3%) não possui dívidas, e cerca de 37% possuem dívidas de até R\$ 20.000,00 e que 20,8% possuem dívidas superiores a R\$ 20.000,01. Dentre a análise que se referia a aquisição de imóveis observou-se que 29,7% dos respondentes não tem a intenção de adquirir imóveis no prazo dos 5 anos seguintes. Já 40,2% pretendem adquirir imóvel para moradia, 10,2% declaram intenção de aquisição de imóvel para lazer (campo + praia) e 19,8% se interessam em imóveis como portfólio de investimento.

Para Análise de correlação de Pearson foi realizada com ênfase para a variável renda e para a variável intenção de aquisição de imóveis, pois estão alinhados com os objetivos do presente trabalho. Verificou-se que as pessoas do sexo masculino ganham proporcionalmente mais do que as pessoas do sexo feminino, porém as mulheres apresentam maior intenção de adquirir imóvel para moradia. Dívidas com veículos fazem com que as pessoas tenham menor propensão a adquirir imóvel para moradia, possivelmente em decorrência da incapacidade financeira para honrar os dois compromissos simultaneamente. Pessoas que contraíram

dívidas para aquisição de sua moradia tem pouca propensão a adquirir imóvel para moradia, pois já estão usufruindo do benefício do imóvel próprio para esta finalidade, porém apresentam-se propensas a adquirir imóvel para investimento. Dívidas de rotina estão negativamente relacionadas com a renda, ou seja, quanto menos as pessoas ganham, mais precisam contrair dívidas de rotina.

O valor total da dívida apresenta correlação positiva com a renda, o que indica que quanto mais as pessoas ganham, mais assumem compromissos financeiros e quanto maior o valor da dívida, menor a propensão das pessoas para adquirirem imóvel para moradia e quanto maior a renda menor a propensão de utilizar financiamento. Os achados corroboram aqueles encontrados por Coulson e Tang (2013) cuja pesquisa apontou haver relação entre o aumento de renda e o a quantidade de pessoas que possuem propriedades imobiliárias.

Sobre a Estimativa da renda com base das escolhas financeiras ao realizar a ANOVA, observou-se que o modelo proposto apresenta significância estatística e que as variáveis explicativas conseguem prever o comportamento da renda, sendo as variáveis explicativas para essa Capacidade de guardar dinheiro, dívida_residencia, financiamento e valor da dívida.

Já sobre a estimativa da propensão a adquirir imóveis, para moradia, lazer ou investimento com base das escolhas financeiras para cálculo do modelo foi simulado a intenção de aquisição de imóveis para moradia, sendo esta considerada a variável dependente obtendo-se dessa maneira a confiabilidade do modelo em 36,9% e Durbin-Watson igual a 1,928 nesse sentido as variáveis que explicam esse resultando foram dívida de veículo, aquisição do imóvel por meio de financiamento, capacidade de guardar dinheiro, forma de pagamento realizada para compra do imóvel e financiamento público.

Como limitações da pesquisa temos a população da pesquisa que pode ser restringido, bem como a região que foi aplicada o estudo, restringindo assim apenas a uma região de Santa Catarina, e dessa maneira a amostra não pode ser generalizada ou estendida a toda população. Por fim, a pesquisa permite apresentar algumas recomendações para estudos que poderão ser desenvolvidos. Sugerimos ampliar a amostra do estudo para uma região ou estado de maneira a verificar se existem diferenças de percepções por regiões, bem como verificar se o valor dos imóveis apresentam alguma relação com a satisfação do consumidor, além de utilizar outros métodos estatísticos para análise dos dados, ou até aprofundar uma nova pesquisa com aspectos qualitativos que pode oferecer maiores contribuições para a compreensão da renda como condicionante do comportamento dos consumidores.

Referências

- ALVES, D. C. O.; YOSHINO, J. A.; PEREDA, P. C.; AMREIN, C. J. Modelagem dos preços de imóveis residenciais paulistanos. **Revista Brasileira de Finanças**, v. 9, n. 2, art. 138, p. 167-187, 2011.
- ARAUJO, F.F.; JALES-ARAUJO, M.F.; CHAUVEL, M.A.; SCHULZE, M.F.; SILVA, R.C.M. Aspirações de Consumo de Jovens de Baixa Renda: Um Estudo Exploratório em uma Comunidade da Zona Sul do Rio de Janeiro. In: VI ENEC - Encontro Nacional de Estudos do Consumo, 2012. **Anais...** Rio de Janeiro: ESPM, 2012.
- ARRAES, Ronaldo A.; SOUSA FILHO, Edmar de. Externalidades e formação de preços no mercado imobiliário urbano brasileiro: um estudo de caso. **Economia aplicada**, v. 12, n. 2, p. 289-319, 2008.
- BISCHOFF, Oliver. Explaining regional variation in equilibrium real estate prices and income. **Journal of Housing Economics**. Vol. 21, p. 1-15, 2012.
- BRANDSTETTER, M.C.G.O.; HEINECK, L.F.M. Aspectos conceituais e metodológicos do comportamento do consumidor do mercado imobiliário: uma caracterização da carreira habitacional. **Ambiente Construído**, v.5, nº.3, Porto Alegre, p. 7-21, 2005
- CASTILHOS, R.B.; ROSSI, C.A.V. Subindo o morro: consumo, posição social e distinção entre famílias de classes populares. In: Rocha, A.; Silva, J.F. da (Org.). **Consumo na Base da Pirâmide: Estudos Brasileiros**. Rio de Janeiro: Mauad X, 2009.

- CHAUVEL, M.A.; MATTOS, M.P.A.Z. Consumidores de baixa renda: uma revisão dos achados de estudos feitos no Brasil. **Cadernos Ebape**, v. 6, n.º. 2, 2008.
- CHINLOY, Peter. Real Estate Income and Relocation. **Financial Services Review**. Vol. 1, n.1 p.45-59, 1991.
- COULSON, N. Edward; TANG, Mingzhe. Institutional and demographic influences on the presence, scale and scope of individual Chinese real estate investment. **Regional Science and Urban Economics**. Vol. 43, p. 187-196, 2013.
- DE AQUINO, R. D. C.; PHILIPPI, S. T. Consumo infantil de alimentos industrializados e renda familiar na cidade de São Paulo. **Rev Saúde Pública**, v. 36, n. 6, p. 655-60. 2002.
- DUNLAP, B. J.; DOTSON, Michael J.; CHAMBERS, Terry M. Perceptions of Real-estate brokers and buyers: a sales-orientation, customer-orientation approach. **Journal of Business Research**. Vol. 17, p. 175-187. 1988.
- DWYER, Rachel E. The McMansionization of America? Income stratification and the standard of living in housing, 1960-2000. **Research in Social Stratification and Mobility**. Vol. 27, p. 285-300, 2009.
- FAVERO, Luiz Paulo; BELFIORE, Patrícia; SILVA, Fabiana Lopes da; CHAN, Betty Lilian. **Análise de dados: Modelagem multivariada para tomada de decisões**. Ed. Elsevier. Rio de Janeiro, 2009.
- KRAINER, J. A theory of liquidity in residential Real Estate Markets. **Journal of Urban Economics**. Vol. 49, p. 32-53. 2001.
- LANG, Bree J. Input distortions in the low-income housing tax credit: Evidence from building size. **Regional Science and Urban Economics**. Vol. 52, p.119-128, 2015.
- LEITÃO, E. S. Análise do Comportamento de Compra do Consumidor de Imóveis Residenciais, Estudo de Caso: Apartamentos Novos de 2 e 3 dormitórios. Porto Alegre, 1998. Dissertação de Pós Graduação em Engenharia de Produção. Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 1998.
- LEITÃO, E.S.; FORMOSO, C.T. Análise do comportamento de compra do consumidor de imóveis residenciais - pesquisa qualitativa. In: Encontro Nacional de Engenharia de Produção, 1999. Anais...Rio de Janeiro: ENEGEP, 1999.
- MÄÄTTÄNEN, Niku; TERVIÖ, Marko. Income distribution and housing prices: An assignment modelo approach. **Journal of Economic Theory**. Vol. 151, p. 381-410, 2014.
- MATLACK, Janna L.; VIGDOR, Jacob L. Do rising tides lift all prices? Income inequality and housing affordability. **Journal of Housing Economics**. Vol. 17, p. 212-224, 2008.
- MAENNING, Wolfgang; DUST Lisa. Shrinking and growing metropolitan áreas asymmetric real estate price reactions? The case of German single-family houses. **Regional Science and Urban Economics**. Vol. 38, p. 63-69, 2008.
- MERLO, A.; ORTALO-MAGNÉ, F. Bargaining over residential real estate: evidence from England. **Journal of Urban Economics**. Vol. 56, p.192-216. 2004.
- MOOYA, M. M. Making urban real estate markets work for the poor: Theory policy and practice. **Cities**. Vol. 28, p. 238-244. 2011.
- SILVA, B. T. L.; SILVA, R. C. M.; ARAÚJO, F. F. Comportamento do consumidor no mercado imobiliário: Atributos relevantes na compra de imóveis no Rio de Janeiro. **Sociedade, Contabilidade e Gestão**, v. 8, n. 2, p. 6-27, 2013.
- VAN METER, K. *Methodological and Design Issues: Techniques for Assessing the Representatives of Snowball Samples*, **NIDA Research Monograph**, p. 31-43, 1990.
- VOGT, W. P. *Dictionary of Statistics and Methodology: a nontechnical guide for the social sciences*, London: Sage, 1999.
- WOODRUFF, R.; GARDIAL, S. Know your customer: new approaches to understanding customer value and satisfaction. Cambridge: Blackwell, 1996.
- ZAMBERLAN, Luciano. **Pesquisa de mercado**. Ijuí: Unijui, 2008.