

# **COMPARATIVO ENTRE DADOS DE OFERTA E DEMANDA DE HABITAÇÃO NO MERCADO IMOBILIÁRIO DE FLORIANÓPOLIS-SC**

**Luiz Fernando Mählmann Heineck, PhD**

Universidade Federal de Santa Catarina - Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção

**Ana Augusta Ferreira de Freitas, doutoranda**

Universidade Federal de Santa Catarina - Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção  
e-mail: augusta@eps.ufsc.br

**João Carlos Godoy Ilha, mestrando**

Universidade Federal de Santa Catarina - Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção  
e-mail: ilha@mbox1.ufsc.br

## **ABSTRACT**

*This work deals with the relationship between housing demand and supply. A survey was conducted in a Sales Fair in 1997 in Florianópolis- Santa Catarina with 343 potencial building clients. After this database was compared with the supply of new construction at that moment. The results show differences on housing preferences and opportunities and give insights on the final choice of the dwelling. The paper also gives hints for housing developers on how to design products more in line with demand and lack of supply by the market.*

*Gerência de Contrução*

*Key words: housing market, supply, demand*

## **1. MODELOS DE ESCOLHA HABITACIONAL**

Um dos principais objetivos nos estudos de economia urbana é o de prover dados para o setor público e privado sobre o comportamento do consumidor diante da escolha para compra de um imóvel. Informações sobre o comportamento da demanda, em termos de preferência e necessidades, e da disponibilidade do estoque são vitais para entender a dinâmica do mercado.

Desde meados de 1970, a literatura internacional sobre mercado habitacional tem se preocupado em explicar o comportamento de famílias e indivíduos diante da escolha por uma habitação (Quigley, 1976; Boehm, 1982; Tu e Goldfinch, 1996; Dieleman, 1996). Para conduzir tais estudos, os autores utilizam dados de natureza distinta e os tratam através de técnicas de preferência revelada ou declarada. Uma das principais vantagens na aplicação de técnicas de preferência revelada reside na possibilidade do uso de dados coletados por grandes institutos que conduzem pesquisas nacionais. No entanto, este tipo de pesquisa não consegue considerar restrições impostas pelo mercado local através de política governamental ou oferta de novos imóveis.

Segundo Dieleman (1996) modelos de preferência declarada que confrontem dados de necessidades com oportunidades do mercado são considerados uma opção teoricamente mais completa para estudos deste tipo. Seguindo esta linha de pensamento, Hooimeijer e Oskamp (1996) sugerem a criação de modelos de simulação que considerem os vários componentes do processo de escolha habitacional como: intensidade da busca, taxa de oferta e taxa de aceitação. Desta forma, o modelo contemplaria informações relativas a oferta e demanda de habitação.

O presente trabalho visa mostrar dados de um estudo de caso conduzido em Florianópolis-SC, onde são mostrados as preferências dos clientes que buscam um imóvel para a compra e as restrições impostas pelo mercado local. Procura-se através desta metodologia subsidiar estudos mais completos que visem explicar o comportamento final das famílias diante da escolha. Ao todo foram pesquisados as preferências de 343 clientes potenciais com intenção de compra a curto prazo (6 a 18 meses) e as características das 1898 unidades habitacionais disponíveis na época de pesquisa. As entrevistas e os dados de oferta foram coletados em uma Feira de Imóveis realizada nesta cidade em julho de 1997.

## 2. COMPARATIVO ENTRE DADOS DE OFERTAS E DEMANDA

No intuito de realizar comparações entre os imóveis desejados e ofertados pelo mercado, escolheu-se algumas variáveis como: número de quartos, preço do imóvel, estágio da obra, localização, condições de pagamento e presença de dormitório de empregada. As mesmas foram escolhidas por serem reconhecidamente influentes para a decisão da compra.

No que diz respeito a variável número de quartos, o gráfico 1 mostra que o mercado está adequado as necessidades dos compradores à medida que, em termos percentuais, distribuiu as suas ofertas em proporções semelhantes a demanda existente.

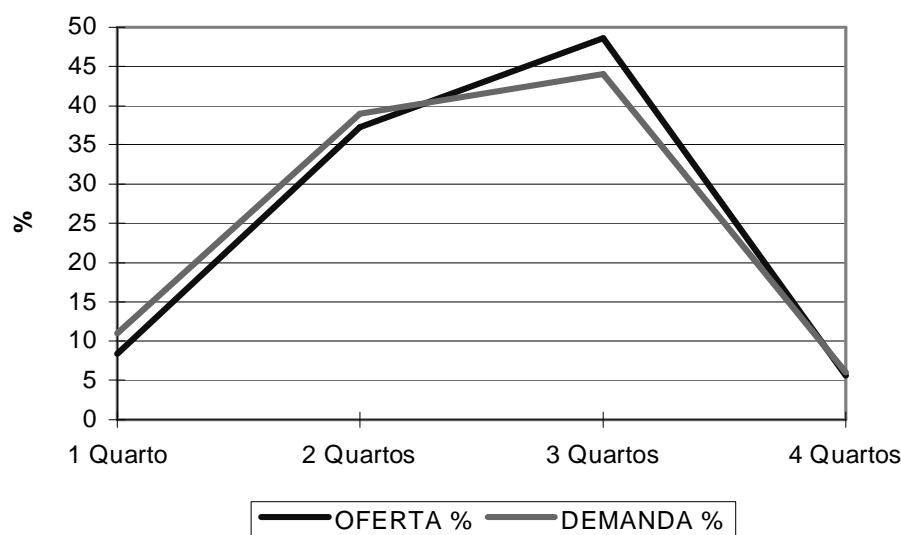


Gráfico 1 - Comparação entre número de quartos ofertados e demandados

O quadro 1 mostra, no entanto, que os valores destes imóveis são em média 23% mais caros do que os compradores se manifestaram dispostos a pagar. Esta discrepância é ainda mais acentuada quando analisa-se os imóveis de 1 e 4 quartos, onde encontra-se diferenças na ordem de 32% e 42%, respectivamente.

A quebra de expectativa na variável preço pode ser confirmada ainda através da visualização do gráfico 2, onde as faixas dos valores dos imóveis ofertados e demandados

são comparadas. Análises internas mostram que imóveis no valor médio de R\$ 87.000 são os mais procurados, enquanto o valor médio dos imóveis disponíveis no mercado gira em torno de R\$ 94.500.

Número de Quartos	Valor médio demandado	Valor médio ofertado
1 quarto	R\$ 40.860	R\$ 54.000
2 quartos	R\$ 59.840	R\$ 70.340
3 quartos	R\$ 106.670	R\$ 111.000
4 quartos	R\$ 208.000	R\$ 296.000

Quadro 1 - Comparação entre o valor médio dos imóveis demandados e ofertados para as diferentes tipologias de imóveis

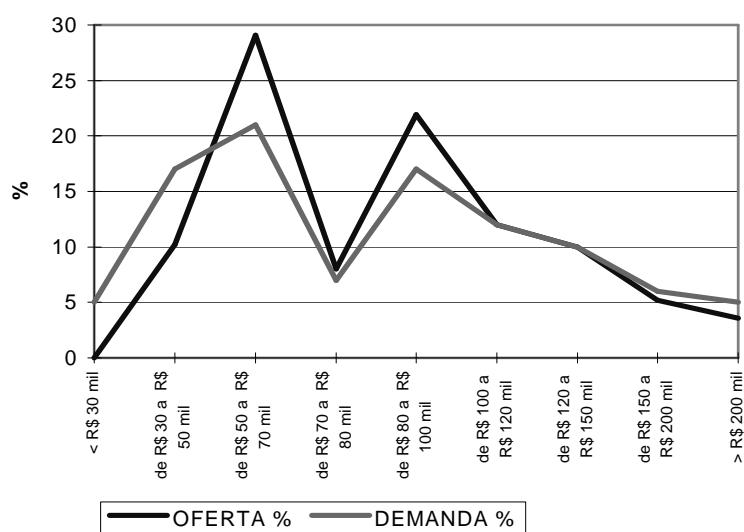


Gráfico 2 - Comparação entre o preço dos imóveis demandados e ofertados

A análise do gráfico 2 mostra ainda que os imóveis de menor preço (valor abaixo de R\$ 30 mil) não estão sendo oferecidos pelo mercado, embora haja uma demanda para eles (5%). Esta demanda é certamente maior do que a captada pela pesquisa, já que a amostra utilizada foi de compradores potenciais que freqüentam feiras de imóveis, com renda média em torno de R\$ 3.500. Pesquisas feitas pelos autores em outras cidades mostram ser a classe média a mais representativa, não comparecendo a este tipo de evento os segmentos de menor renda.

Análise semelhante pode ser estendida para os imóveis com preço entre R\$ 30.000 e R\$ 50.000 e os maiores que R\$ 150.000. Em ambas as faixas, existe uma pequena defasagem nos valores de oferta e demanda, na ordem de 7% e 3%, respectivamente.

Uma outra importante variável considerada nas restrições de orçamento do comprador diz respeito as condições de pagamento. A grande maioria dos clientes ( 70%) necessita de financiamento para a compra de um imóvel, embora uma fatia razoável aceite pagá-lo a vista (30%). O quadro 2 mostra que existe uma certa coerência entre a demanda e a oferta no prazo de pagamento, a exceção dos financiamentos a longo prazo entre 121 e 150 meses, onde a demanda é maior que a oferta. Nos financiamentos de curto prazo, principalmente aqueles entre 49 a 61 meses, a situação é inversa, a oferta é maior que a demanda. Em média o comprador precisa de 85 meses para pagar o valor total do imóvel, enquanto o mercado oferece 67 meses.

Estas diferenças em relação as variáveis ligadas à condição de pagamento (preço e prazo) podem levar as famílias de mais baixa renda ou de menor tamanho que gostariam de comprar um imóvel de 1 quarto a partir para o mercado de aluguéis ou adquirir imóveis mais velhos. No caso das famílias de mais alta renda, que conseguem sustentar maiores variações nos preços, poderão pagar a mais pelo apartamento desejado ou partir para a tipologia de imóveis com 3 quartos.

Número de meses	Demanda	Oferta
até 24 meses	4%	2.9%
de 25 a 36 meses	9%	10.3%
de 37 a 48 meses	12%	10%
de 49 a 61 meses	2%	29.5%
de 62 a 72 meses	23%	17.6%
de 73 a 120 meses	23%	17.3%
de 121 a 150 meses	18%	2.5%
de 151 a 180 meses	0%	9.9%
mais de 180 meses	9%	0%

Quadro 2 - Comparação entre a demanda e a oferta do número de meses para financiamento

Em relação a variável estágio da obra, o gráfico 3 mostra comparações entre a necessidade dos compradores em termos de ocupação dos imóveis e a disponibilidade do mercado.

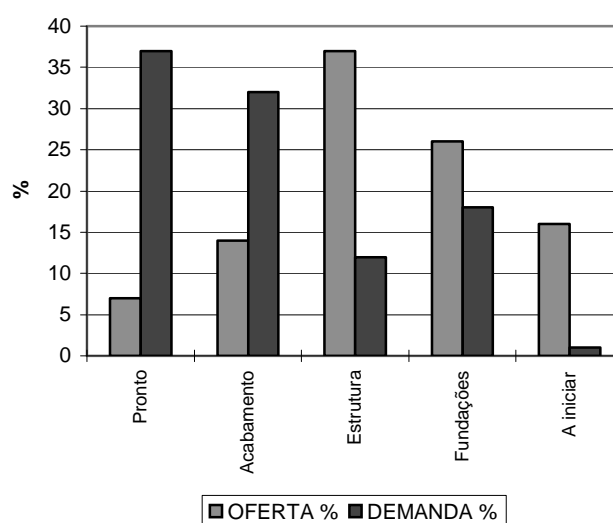


Gráfico 3 - Comparações entre o estágio da obra das unidades em oferta e dos imóveis desejados

A maioria dos cliente procura imóveis concluídos para ocupação imediata. Tal necessidade não pode ser atendida pelo mercado, já que apenas 7% das novas construções estão concluídas. Se tal urgência for verdadeira, e não apenas o desejo de ver o produto a ser adquirido acabado, tais compradores poderão: adiar a compra, partir para o mercado de aluguéis ou ocupar habitações que estejam disponíveis no estoque de imóveis usados.

Em relação a variável localização desejada para a compra do imóvel, o quadro 3 mostra uma comparação entre a distribuição das ofertas nos diferentes bairros da cidade e as preferências dos compradores.

<b>BAIRRO</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>
Centro	42%	37.9%
Trindade	18%	17%
Estreito	6%	10.7%
Coqueiros	5%	7.4%
Lagoa	4%	0.6%
Jurerê	4%	0%
Itacorubi	3%	9.4%
Saco Grande	2%	0%
Campinas	2%	2.3%
Abraão	1%	3.6%
Pantanal	1%	5.6%
Outros	12%	5.5%

Quadro 3 - Comparação entre a localização desejada e as ofertas disponíveis

Uma análise destes números nos leva a algumas conclusões. A primeira mostra que os dois bairros mais demandados estão sendo corretamente explorados pelos empreendedores locais. A segunda conclui pela falta de empreendimentos nos bairros com fácil acessibilidade a área de lazer como o bairro da Lagoa e a praia de Jurerê. A terceira diz respeito a exploração de alguns bairros periféricos como Estreito, Coqueiros, Campinas, Abraão e Pantanal que perfazem quase 20% das ofertas e que não está devidamente condizente com a preferência local. A construção nestes bairros está ligada na grande maioria da vezes aos baixos custos do terreno. Estudos de viabilidade deveriam ser conduzidos para saber até que ponto esta economia é compensada pelo tempo que os imóveis levam para serem vendidos. Segundo Ilha (1998), em uma pesquisa sobre o índice de velocidade de vendas para esta mesma cidade, estes bairros mostram um tempo de venda maior do que a média dos demais bairros. Sabe-se, no entanto, que em alguns casos a variável localização é exógena no processo de decisão do empreendedor já que é limitada a existência de terrenos e as leis de ocupação do solo.

Uma última análise considera a presença da dependência de empregada nos imóveis em oferta e sua desejabilidade por parte dos compradores. A sua inclusão foi analisada na tipologia de imóveis de 3 quartos. Neste segmento, o gráfico 3 mostra a existência de uma divergência entre o que os clientes desejam e o que é ofertado. Apenas 35% dos imóveis de 3 quartos possuem dependência de empregada (quarto completo ou banheiro auxiliar), enquanto 53% dos entrevistados estariam dispostos a pagar a mais por tal atributo.

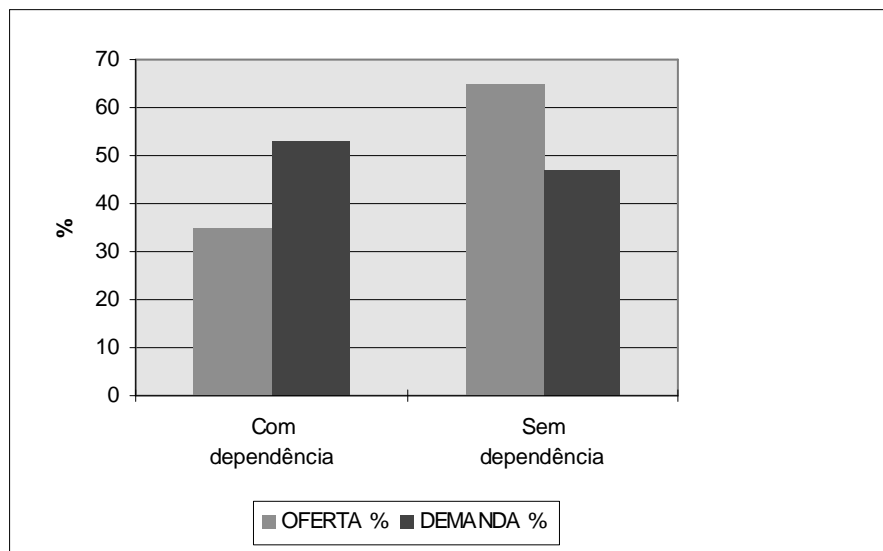


Gráfico 3 - Comparação entre a oferta e demanda do atributo dependência de empregada

Segundo Tu e Goldfinch (1996) os atributos secundários da habitação (como dependência de empregada, número de suítes, equipamentos de área de lazer e qualidade dos acabamentos) raramente causam a rejeição do imóvel mas são importantes para os empreendedores que desejam ganhar fatia do mercado dentro de um segmento específico.

### 3. CONCLUSÕES

Algumas comparações gerais foram propostas afim de ilustrar o objetivo do presente trabalho. No entanto, análises mais específicas podem ser conduzidas, através do banco de dados gerado com o objetivo de conhecer o comportamento de um determinado tipo de cliente ou de um determinado nicho de mercado.

O trabalho procurou ilustrar a importância de se considerar os dados de oferta em estudos de mercado imobiliário. A preferência declarada por um comprador em uma pesquisa de mercado comum nos levaria a informações que poderiam ser usadas por empreendedores em futuras construções, mas não explicaria completamente o comportamento real que iria ser tomado, se fosse deixado de fora as restrições impostas pelo mercado.

Por outro lado, dados de preferência revelada não conseguiriam captar a preferência inicial do comprador, que pode ter sido mudada no decorrer da busca devido a limitações de oferta. Sendo assim, poderíamos encontrar famílias pequenas ocupando imóveis grandes, famílias que poderiam adquirir um imóvel próprio mas moram de aluguel em um imóvel mais compatível com as suas necessidades ou ainda famílias com renda alta ocupando imóveis de mais baixo padrão devido a falta de imóveis mais adequados.

As informações que explicam o comportamento de compra são indispensáveis para a geração de dados que auxiliem empresários no planejamento de novos empreendimentos e órgãos públicos que desejem formular políticas urbanas. Estas duas fontes de geração de habitação devem favorecer programas que auxiliem demandas reprimidas.

### 4. BIBLIOGRAFIA

Boehm, T. P.. A Hierarchical Model of Housing Choice. *Urban Studies* 19, 17-31, 1982

- Dieleman, F. M.. Modeling Housing Choice. *Netherlands Journal of Housing and the Built Environment 11*, 201-207, 1996
- Freitas, A. A. F.; Heineck, L. F. M.; Oliveira, M. C. G..Relatório da Pesquisa Imobiliária realizada em Florianópolis-SC, *SINDUSCON-SC*, 1997
- Hooimeijer, P.; Oskamp, A.. A Simulation Model of Residential Mobility and Housing Choice. *Netherlands Journal of Housing and the Built Environment 11*, 201-207, 1996
- Ilha, J. C. G.. Uma Análise da Oferta e do Índice de Velocidade de Vendas dos Imóveis em Florianópolis-SC, *dissertação de mestrado*, em andamento
- Quigley, J.. Housing Demand in the Short Run: An Analysis of Polytomous Choice. *Exploration in Economic Research 3*, 76-102, 1976
- Tu, Y.; Goldfinch, J.. A Two-Stage Housing Choice Forecasting Model. *Urban Studies 33*, 517-537, 1996