

## **PESQUISA**

### **VENDA DE IMÓVEIS: MOTIVAÇÕES PARA VENDA E CONCESSÕES QUE VIABILIZARAM O NEGÓCIO**



SETEMBRO  
2018

## **ESTUDO E PESQUISA AVANÇADA**

Com base em pesquisa realizada com 4.000 pessoas, que venderam imóveis entre janeiro e agosto de 2018, este relatório apresenta como resultado os motivos da venda e as concessões que permitiram efetivar o negócio.

Coordenador responsável: Prof. Rodnei Domingues

# MOTIVAÇÕES PARA VENDA DE IMOVEIS E RESPECTIVAS CONCESSÕES

## INTRODUÇÃO

Embora o Mercado Imobiliário esteja sentindo os efeitos da crise econômica, a compra e venda de imóveis continua acontecendo em menor proporção e dentro de um contexto diferente daquele que impulsiona o mercado em tempos de crescimento econômico.

Segundo a ABRAINC – Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias, os distratos, resultantes da devolução de imóveis comprados na planta foi o principal problema que afetou as 33 empresas associadas à entidade, nos últimos doze meses. Segundo Luiz Antonio França, CEO da ABRAINC, a maioria das devoluções, não provem de trabalhadores que ficaram sem renda, mas sim de investidores que se desestimularam com a atratividade do investimento.

Outra parcela dos proprietários de imóveis em construção ou novos, preferiram repassar o contrato, mesmo perdendo boa parte do valor pago, por ser mais vantajoso do que devolver à construtora, que em alguns casos pode gerar perda de até cem por cento do valor investido.

Muitos empresários do setor disseram que os proprietários que venderam seus imóveis no primeiro semestre de 2018, tiveram como objetivo se livrar de dívidas e equilibrar suas finanças.

Para descobrir os motivos que levaram os proprietários a vender e quais concessões foram feitas para viabilizar o negócio, nesses tempos de crise, essa pesquisa foi realizada.

## OBJETIVOS DESTA PESQUISA

- 1- Identificar quais os principais motivos que levaram os proprietários a vender seus imóveis e apurar em que proporção as vendas foram realizadas para alavancagem e crescimento do patrimônio e para equilibrar as finanças ou pagar as dívidas.
- 2- Apurar quais foram as concessões que o proprietário fez para viabilizar o fechamento do negócio.

## AMOSTRAGEM E REGIÃO GEOGRÁFICA

Foram entrevistadas 4.022 pessoas, que venderam um imóvel entre janeiro e agosto de 2018, sendo 2.230 homens e 1.792 mulheres, em todo o Brasil.

Os entrevistados foram identificados com o apoio de imobiliárias, corretores de imóveis, associações e sindicatos regionais. As entrevistas foram realizadas por telefone no período entre julho a agosto de 2018, nas principais cidades das cinco regiões geográficas:

Região Sul – 18%

Região Sudeste – 52%

Região Centro Oeste – 10%

Região Nordeste – 13%

Região Norte – 7%

## COLETA DAS INFORMAÇÕES

Os 78 entrevistadores, responsáveis pela coleta das informações, são alunos de mestrado ou doutorado de universidades renomadas, experientes em pesquisas qualitativas.

Esses entrevistadores utilizaram APPs, com o questionário e recurso de gravação de áudio, nos casos em que houve autorização prévia do entrevistado.

A conferência, controle e consolidação da pesquisa foi feita por supervisores regionais (consultores ou professores com experiência em pesquisa), com o auxílio da Plataforma de Pesquisa do Instituto Axxus.

## RESULTADOS DA PESQUISA

### 1- Os entrevistados venderam imóveis das seguintes faixas de preços:

48 % até R\$ 250.000,00

33 % entre R\$ 251 e 500.000,00

15 % entre R\$ 501 e 750.000,00

04 % acima de R\$ 751.000,00

## 2- Motivação para a venda do imóvel:

06% Comprar imóvel maior para acomodar melhor a família e aumentar o patrimônio.

52% Comprar imóvel menor e usar a diferença para pagar dívidas e equilibrar as finanças;

33% Usar o dinheiro para saldar as dívidas, equilibrar as finanças, investir em negócio próprio ou tratar da saúde.

09% Outros motivos

## 3- Os (94%) dos proprietários que venderam seus imóveis, para equilibrar suas finanças, acreditam que:

39% Conseguirão reconstruir seu patrimônio nos próximos anos

31% Não conseguirão reconstruir seu patrimônio

21% Conseguirão conquistar um patrimônio superior

09% Não souberam responder

## 4- Para efetivar a venda, as principais concessões foram:

### **97% Reduziram o preço**

54% Redução entre 21 e 30% no preço

23% Redução entre 11 e 20% no preço

14% Redução acima de 30% no preço

06% Redução de até 10% no preço

03% Não reduziram o preço

### **68% Facilitaram o pagamento**

55% Parcelar o pagamento em prazo superior a 12 meses

13% Aceitar financiamento de instituição financeira

32% Não facilitaram o pagamento

### **33% Aceitaram imóvel de menor valor**

21% Aceitaram + de 50% do valor em imóvel

12% Aceitaram até 50% do valor em imóvel.

67% Não aceitaram imóvel como parte de pagamento

### **13% Aceitaram veículo como parte de pagamento**

### **08% Proporcionaram outras vantagens**

*Os entrevistados puderam selecionar mais de uma concessão, por essa razão a soma dos percentuais das concessões principais ultrapassa 100%.*

## **SINOPSE**

A pesquisa demonstrou que 85% dos proprietários que venderam seus imóveis, entre janeiro e agosto de 2018, foram motivados pela necessidade de se desfazer de seus ativos para equilibrar suas finanças.

Em tempos de excesso de oferta e demanda reduzida, as concessões viabilizaram as transações. Entre elas, a redução de preço, que figurou entre a principal, esteve presente em 97% das negociações, seguida da facilidade de pagamento e da permuta.

O estudo nos leva a concluir que o brasileiro está vendendo seus ativos e reduzindo seu patrimônio, na esperança de superar as dificuldades momentâneas, para construir um futuro melhor.

## **CRÉDITOS**

Essa pesquisa foi realizada pelo INSTITUTO AXXUS – PESQUISA APLICADA A ADMINISTRAÇÃO E NEGÓCIOS ( [www.axxus.institute](http://www.axxus.institute) )

O Instituto Axxus é uma startup de alta tecnologia que tem sua sede no campus da UNICAMP em Campinas e conta com o apoio da INOVA - AGÊNCIA DE INOVAÇÃO DA UNICAMP.

Coordenação geral: **Prof. Rodnei Domingues**

Para maiores informações a respeito desse trabalho entre em contato:  
[rodnei.domingues@axxus.institute](mailto:rodnei.domingues@axxus.institute)