

ESTUDO COMPORTAMENTO CONSUMIDOR

ABRAIN

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS



JUNTOS NO ENFRENTAMENTO DA EXPLORAÇÃO
SEXUAL DE CRIANÇAS E ADOLESCENTES

Novembro 2019





Comportamento do consumidor de imóveis em 2040

Setembro/2019

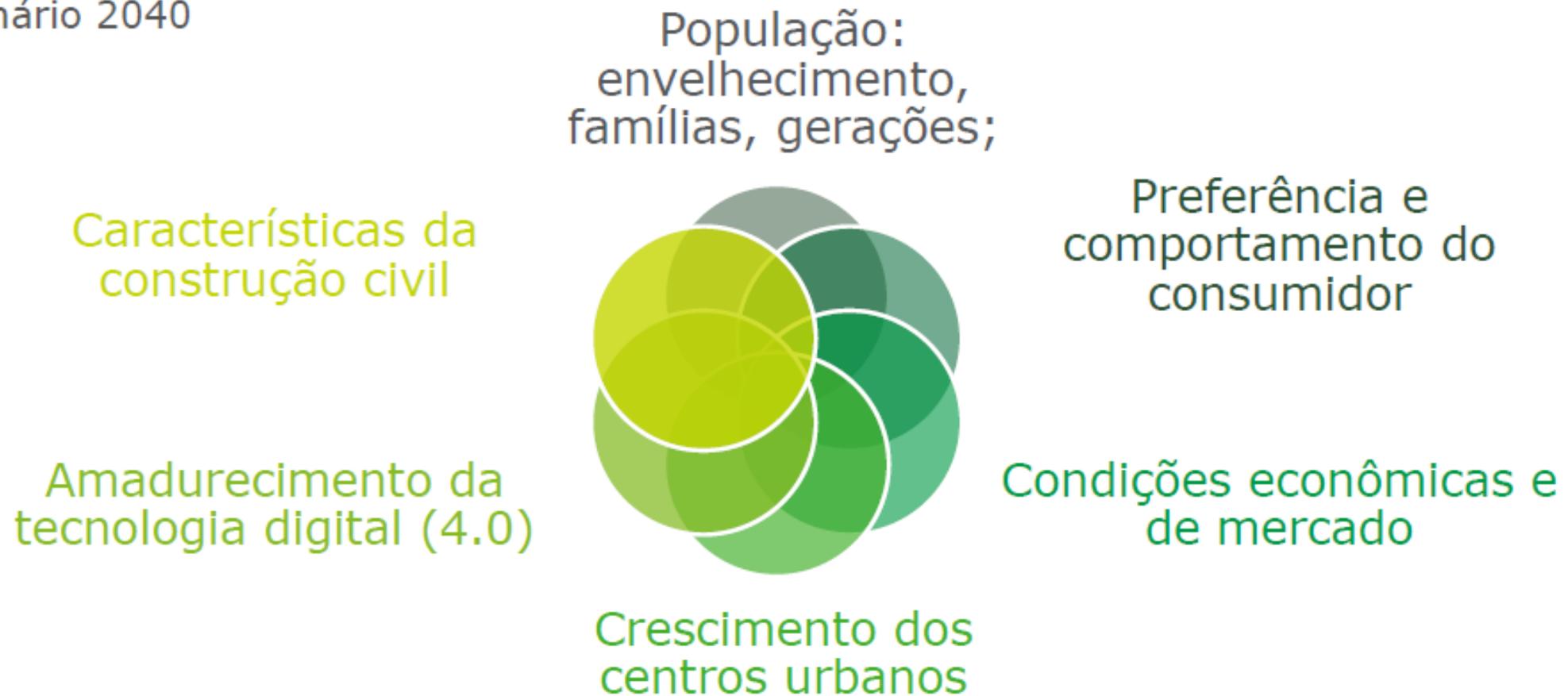


DEMOGRAFIA

ABRAINC
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS

CENÁRIOS PARA 2040

Os fatores
Cenário 2040



Para complementar as variáveis de preferência e comportamento do consumidor, foi realizado um levantamento inédito com 1.313 pessoas

CENÁRIOS PARA 2040

Cenários:

O Brasil hoje e em 2040

■ 2019 ■ 2040

Taxa de fecundidade



1,77



1,69

Índice de envelhecimento



43,2



103,6

Razão de dependência



44%



52%

Divórcios (para cada três casamentos)



1,0



1,2

Solteiros



49%



57%

Divorciados/separados/desquitados



6%

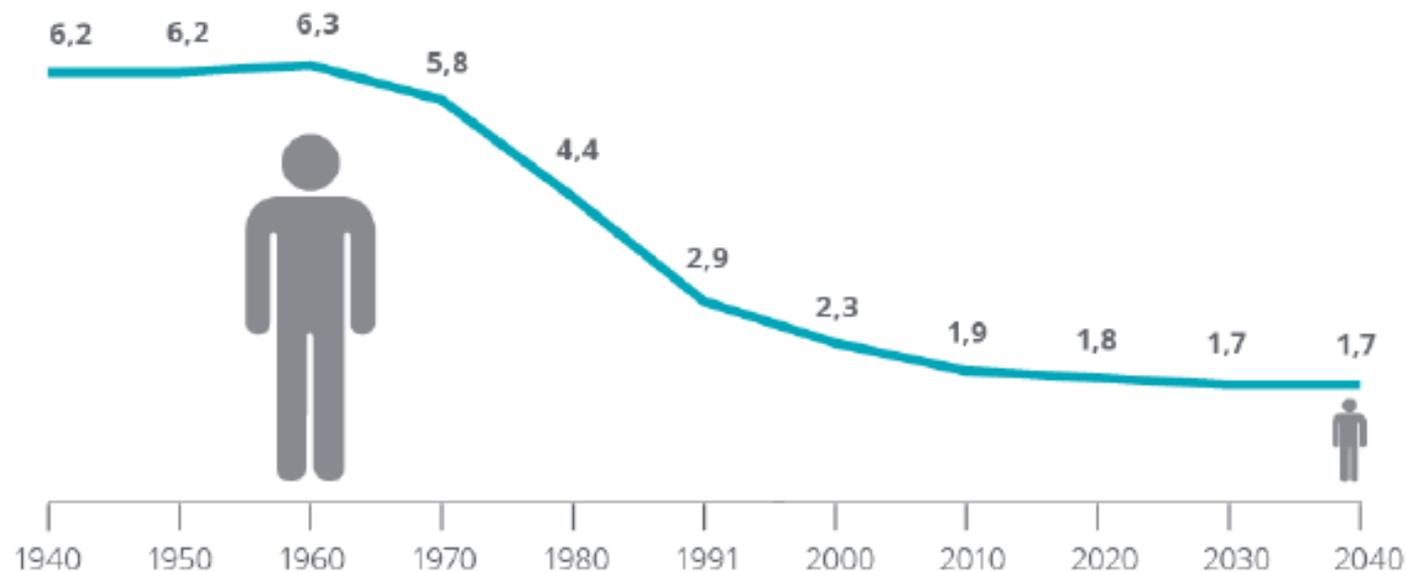


9%

MENOR NÚMERO DE FILHOS

Taxa de fecundidade no Brasil

(Número médio de filhos de uma mulher em período fértil)



— filhos

+ expectativa de vida

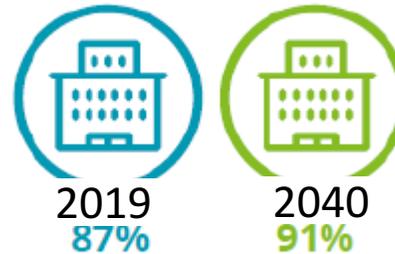
Em 2040, a população com mais de 65 anos irá superar a com menos de 15

Fonte: IBGE (Censo Demográfico 2000, Censo Demográfico 2010 e Projeções)

PESSOAS PASSAM A VIVER MAIS EM CIDADES

Centros urbanos devem continuar crescendo até 2040

Urbanização no Brasil

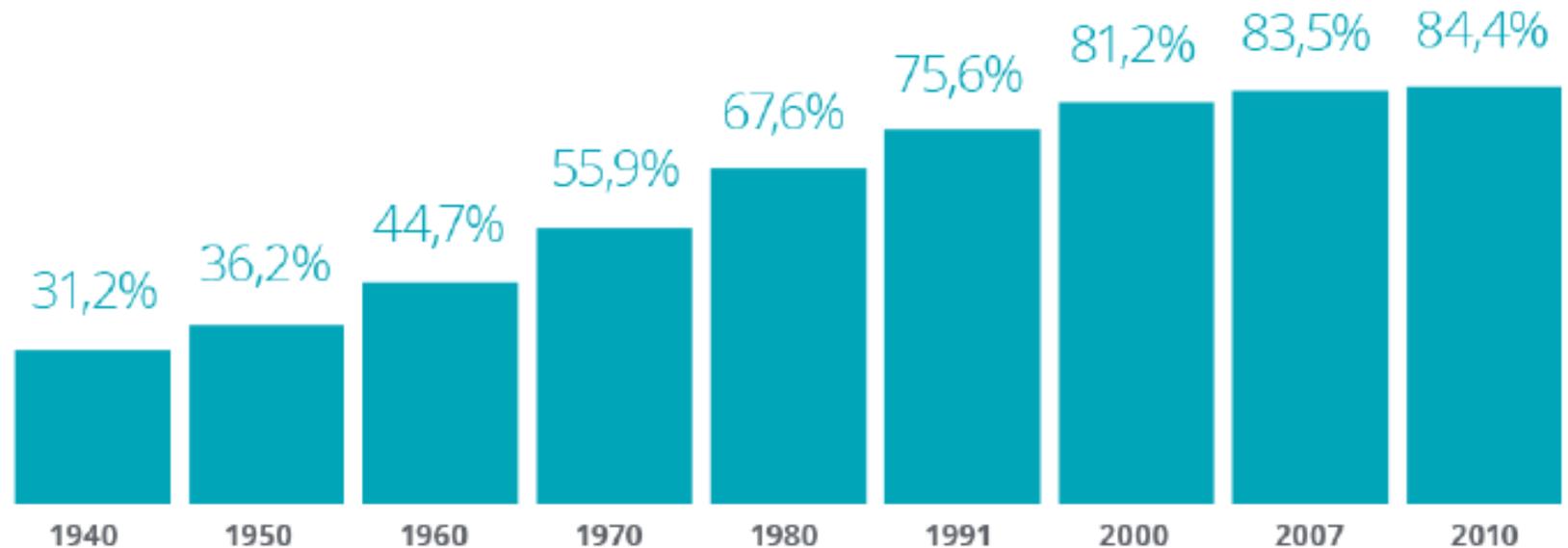


7 em cada 10

pessoas viverão em um centro urbano até 2050

Fonte: ONU

Taxa de urbanização no Brasil

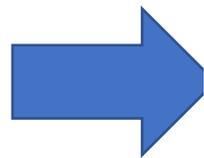


Fonte: IBGE

EM 2040 HAVERÁ UM FORTE MIX DE GERAÇÕES

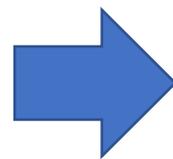
Carreira acima de tudo
Consumo e status

Baby boomers
+ Geração X



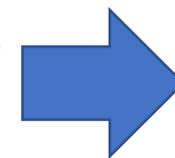
Mundo globalizado
São multitarefas

Millennials



Internet é algo básico
Transparência e pluralidade

Geração Z



Geração Alpha



Saberão viver no
mundo disruptivo

TENDÊNCIAS NOVAS GERAÇÕES:

- Maior foco nas experiências (preferem viajar a comprar casas)
- Conceito de propriedade passa a ter menos relevância



TENDÊNCIAS DE CONSUMO

ABRAINC
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS

TENDÊNCIAS DE CONSUMO

Megatendências de consumo



Personalização é o novo luxo



Hoje eu vou assim



Rápido e sem burocracia



Impacto positivo

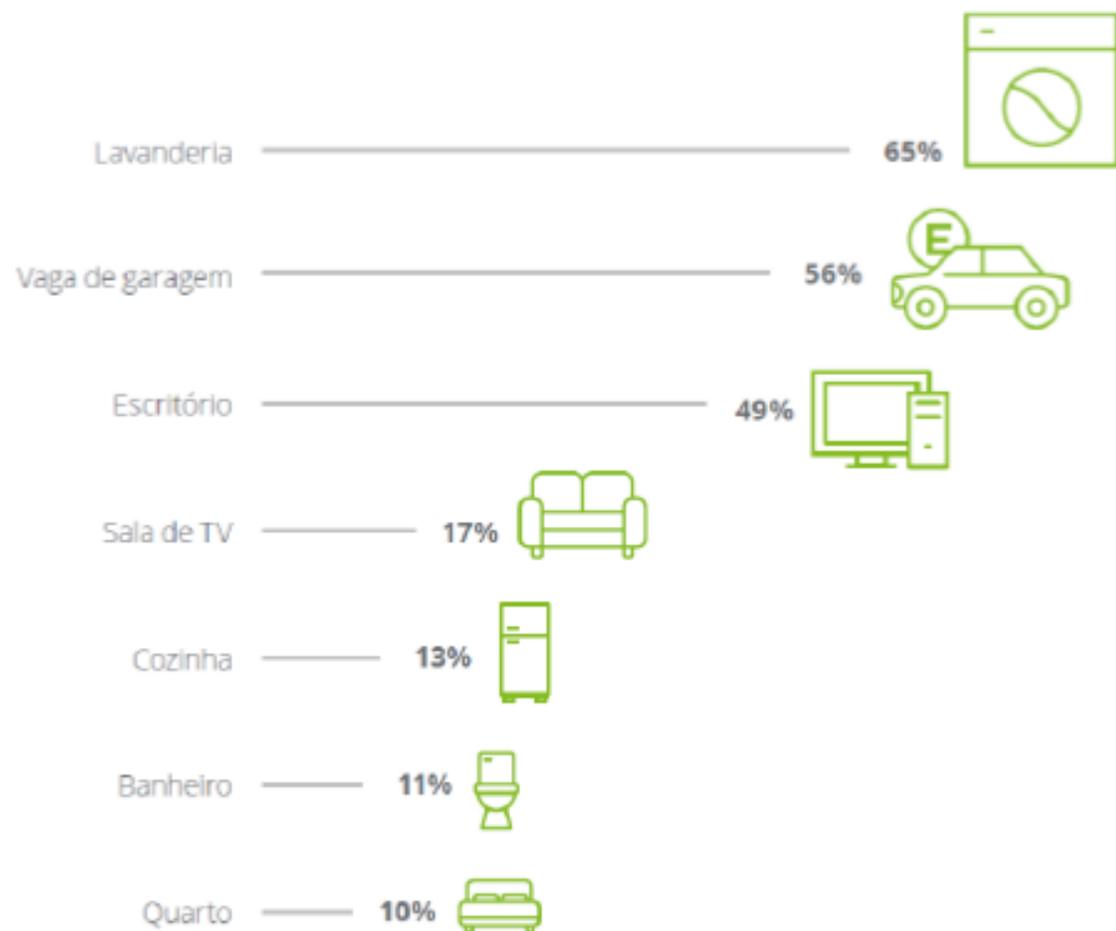


Rumo aos 100 anos

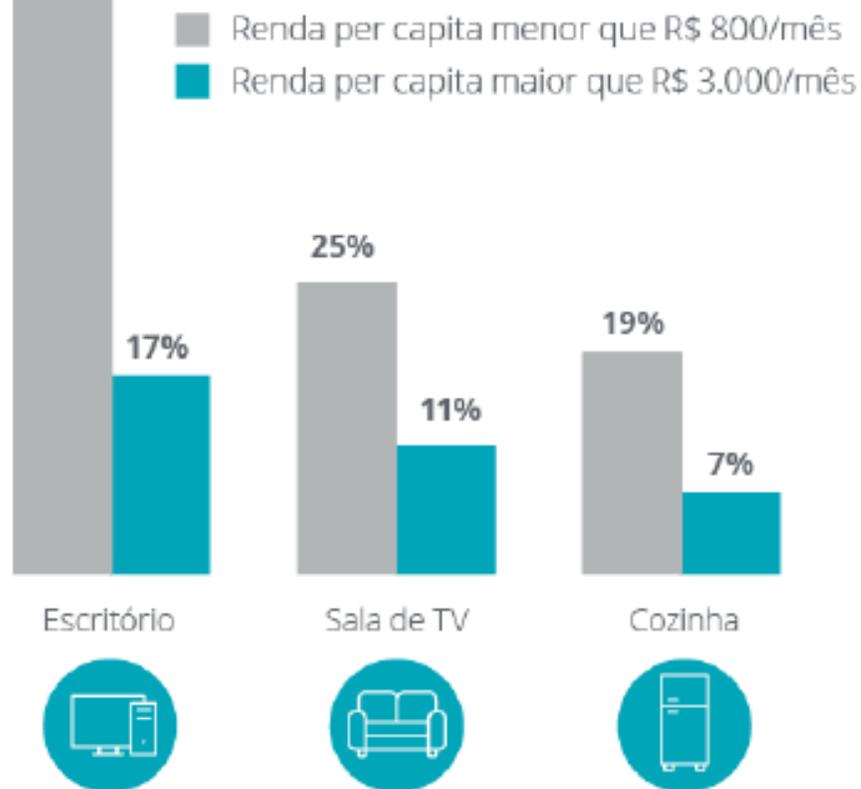


PERCEPÇÃO SOBRE COMPARTILHAMENTO

Espaços que aceitaria compartilhar



Espaços que aceitaria compartilhar por faixa de renda



ALUGUEL versus FINANCIAMENTO

Aluguel

Nos últimos cinco anos:

35% alugaram um imóvel

37% compraram um imóvel

Nos próximos cinco anos pretendem:

20% alugar um imóvel

58% comprar um imóvel

82%

Preferem comprar um imóvel

Preferem comprar porque...

52% preferem pagar parcelas de financiamento do que aluguel

48% é, em médio ou longo prazos, mais barato ou vantajoso financeiramente do que alugar

32% é mais seguro para a família

Preferem alugar porque...

48% oferece mais facilidade de mudança

41% é, em médio ou longo prazos, mais barato ou vantajoso financeiramente do que comprar

26% é menos burocrático

18%

Preferem alugar um imóvel

- ✓ Resultado mostram que consumidor prefere financiar, o aluguel foi mais uma questão de necessidade
- ✓ Juros baixos devem facilitar a compra via financiamento

ALUGUEL versus FINANCIAMENTO

Tipo de domicílio no Brasil:



Fonte: PNAD/IBGE

“O processo de aluguel ainda é burocrático e exaustivo para todas as partes”.

- Imóveis malcuidados
- Perda de tempo com visitas desnecessárias
- Falta de comunicação (locatário e proprietário)
- Constrangimento de buscar um fiador

Tendências para o aluguel:

Blockchain:

- Uso em contratos, validações e pagamento
- Reduz burocracia e prazos

Requalificação de imóveis para locação

- Compra, reforma e decoração
- Apoio de algoritmos no processo de prospecção e precificação

Empreendimentos geridos por bancos

- Responsáveis pela gestão e aluguel para pessoas físicas

Crowdfunding

- Investir por meio de plataformas digitais



TENDÊNCIAS DE PRODUTO

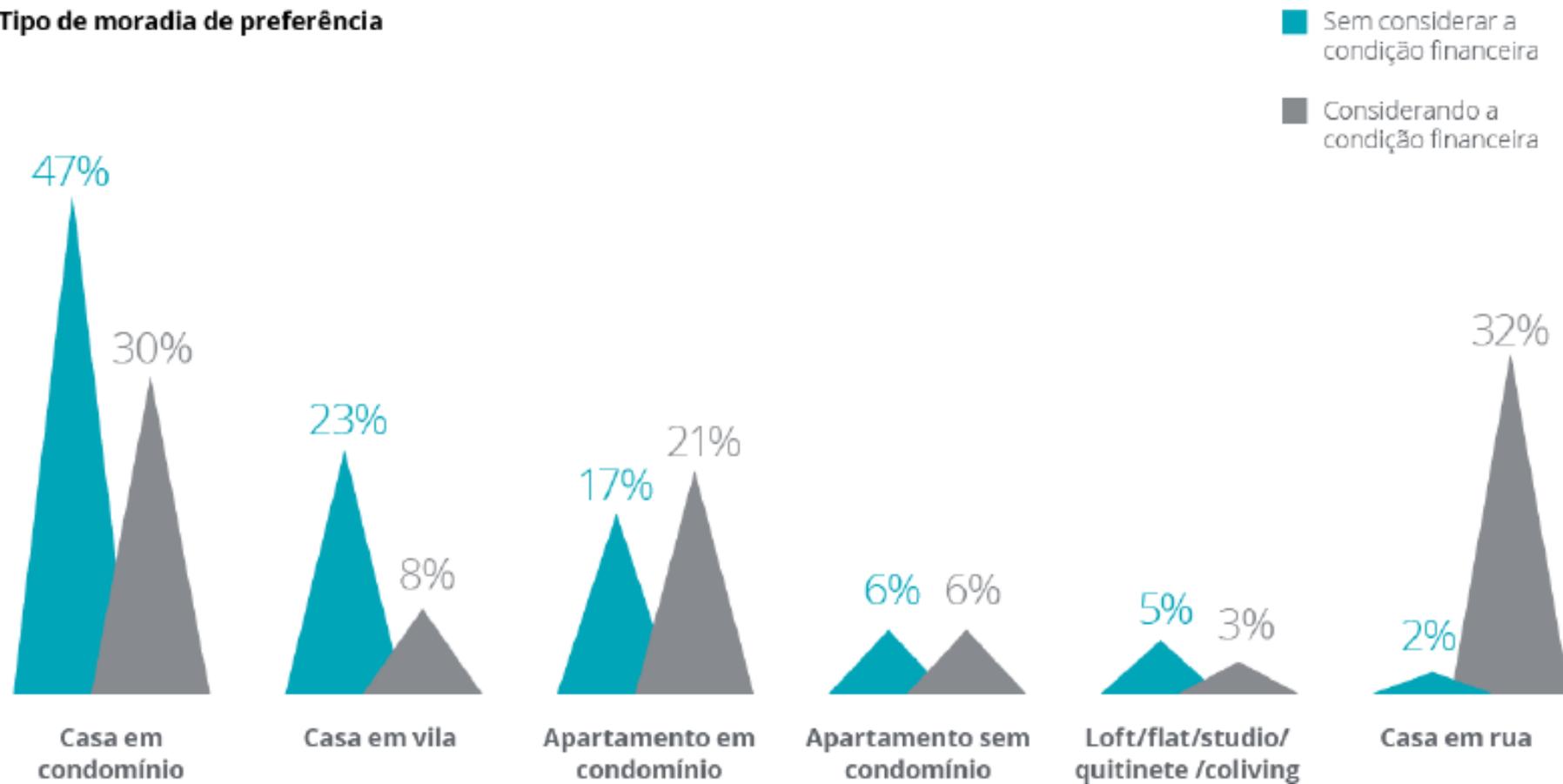
ABRAINC
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS

PREFERÊNCIA POR TIPO DE IMÓVEL

Formato do imóvel

“Os imóveis do futuro tendem a ser multigeracionais.”

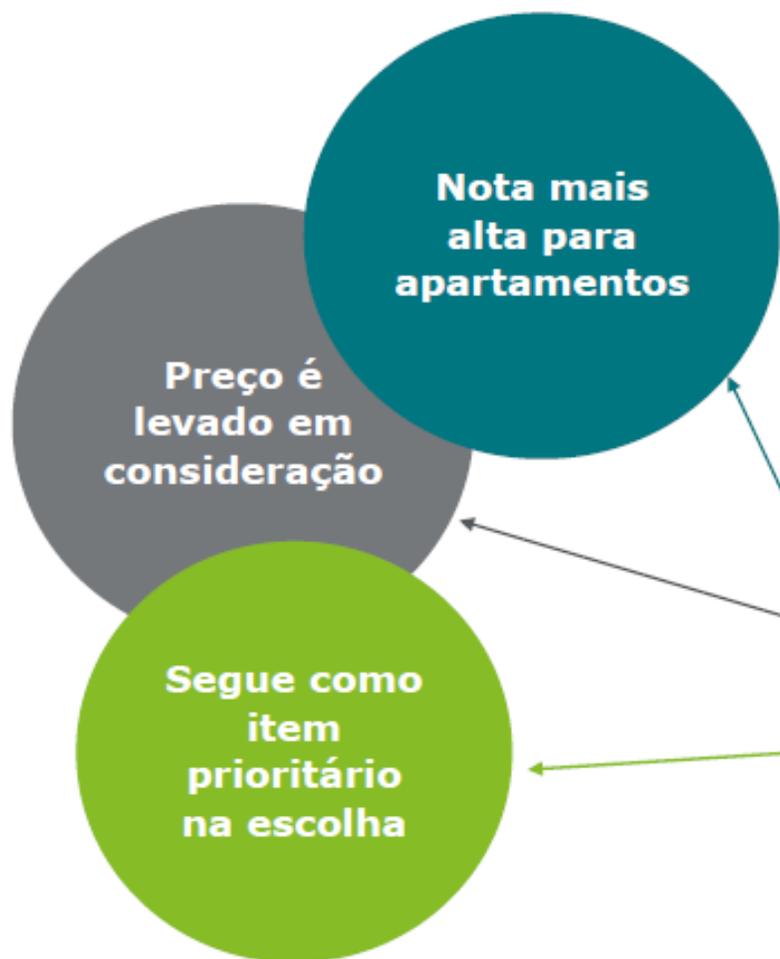
Tipo de moradia de preferência



SEGURANÇA/PRIVACIDADE APARECE COMO ITENS RELEVANTES

Conclusões

Formato do imóvel



Itens considerados em cada tipo de moradia
(escala de 1 a 8, sendo 8 mais importante)

	Casa em condomínio	Casa em vila ou rua	Apartamento em condomínio
Comodidade	4,4	3,9	4,3
Facilidade de manutenção	3,3	3,3	3,9
Localização	4,3	4,3	4,7
Preço mais em conta	2,9	4,5	3,8
Privacidade	5,9	6,0	5,0
Segurança	7,4	5,8	7,6
Tamanho da família	3,4	3,6	2,9
Tamanho do imóvel	4,4	4,6	3,7

ITENS MAIS VALORIZADOS

Conclusões

Serviços e Infraestrutura

Ranking: características de infraestrutura mais importantes:

1º Segurança

2º Baixos índices de violência

1º	Região com segurança	
2º	Região com baixos índices de violência	
3º	Proximidade do trabalho	
4º	Proximidade de comércio	
5º	Região com pouco barulho	
6º	Acesso às principais vias da cidade	
7º	Proximidade de escolas	
8º	Proximidade de hospitais	Geração X e baby boomers: 12ª posição Geração Z: 6ª posição
9º	Proximidade do centro da cidade	
10º	Proximidade de ponto de ônibus	
11º	Fibra ótica	Geração X e baby boomers: 11ª posição Geração Z: 9ª posição
12º	Proximidade de parques/clubes	
13º	Proximidade de familiares	
14º	Sistemas inteligentes de segurança	Geração X e baby boomers: 8ª posição Geração Z: 12ª posição
15º	Iluminação pública solar	

TENDÊNCIAS DETECTADAS

“E qual seria o papel das construtoras e incorporadoras no futuro no que podemos chamar de Home 4.0?”

Cômodos mais abertos e interconectados

Aparelhos devem se conectar à smart home

Oferecer a interação entre softwares e eletrônicos

Para garantir preço mais baixo ao consumidor

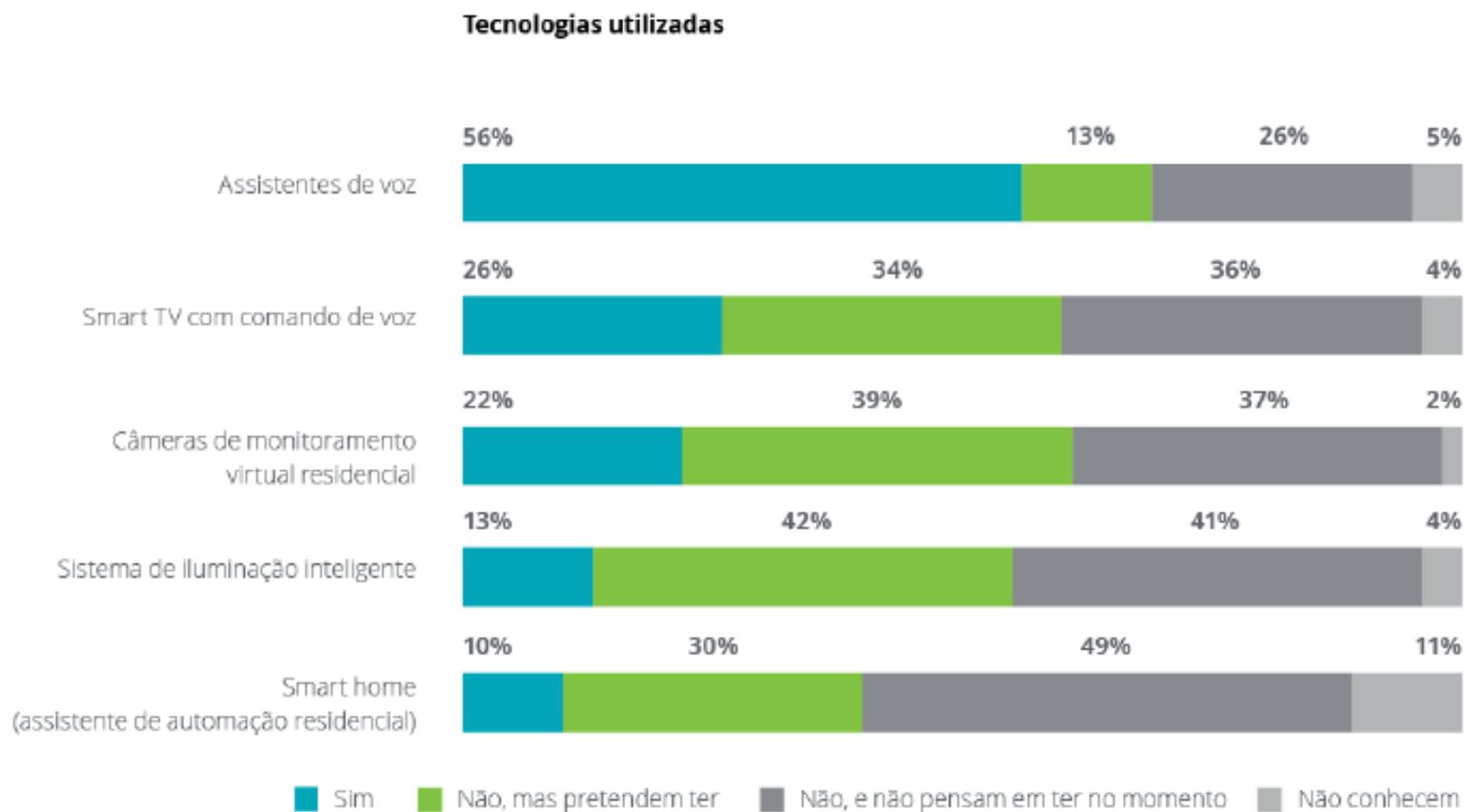
Partilhar projetos para suporte e execução

Como “porto de drones”

Oferecer espaços e estrutura para novos serviços

TENDÊNCIAS DETECTADAS: CONECTIVIDADE

Conectividade e tecnologia nas residências



Home 4.0

O morador pode não querer se fixar na mesma residência por um longo tempo

Estrutura que possibilite a customização para atender às famílias plurais

TENDÊNCIAS DETECTADAS: SUSTENTABILIDADE

Conclusões

Serviços e Infraestrutura

Práticas de consumo sustentáveis:

- População mais consciente
- Principalmente geração Z

Para 2040:

- A importância será ainda maior

Relevância de itens de sustentabilidade (escala de 1 a 5, sendo 5 o mais relevante)

	Relevância	Relevância com custo 5% maior
Coleta seletiva	4,4	4,0
Espaço verde	4,3	3,9
Energia renovável	4,2	3,9
Reservatório de água da chuva	4,2	3,9
Reuso de água	4,0	3,8
Certificação ambiental	3,9	3,5
Uso de materiais sustentáveis na construção	3,8	3,4
Horta comunitária	3,7	3,4

TENDÊNCIAS DETECTADAS: MUDANÇA NA FORMA COMPRAR

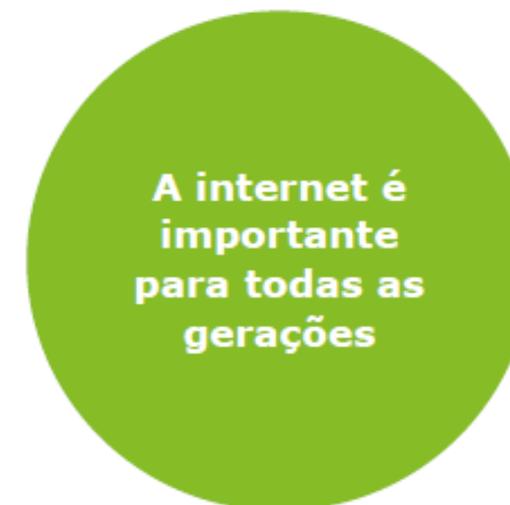
Conclusões

Processo de compra

Relevância do canal para o início do processo de compra ou aluguel

(escala de 1 a 6, sendo 6 o mais relevante)

Internet	5,3
Corretores/imobiliárias	3,9
Indicação de amigos e familiares	3,1
Andar pela região escolhida	2,9
Feiras de promoções	2,9
Imprensa	2,7



TENDÊNCIAS DETECTADAS: PROCESSO DE COMPRA

Conclusões

Processo de compra

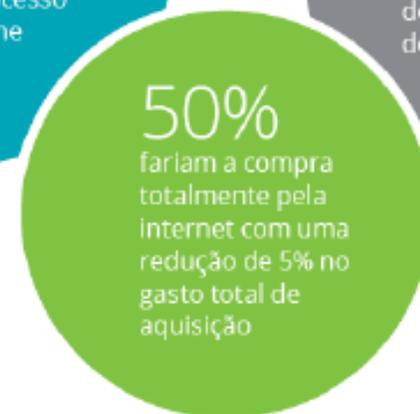
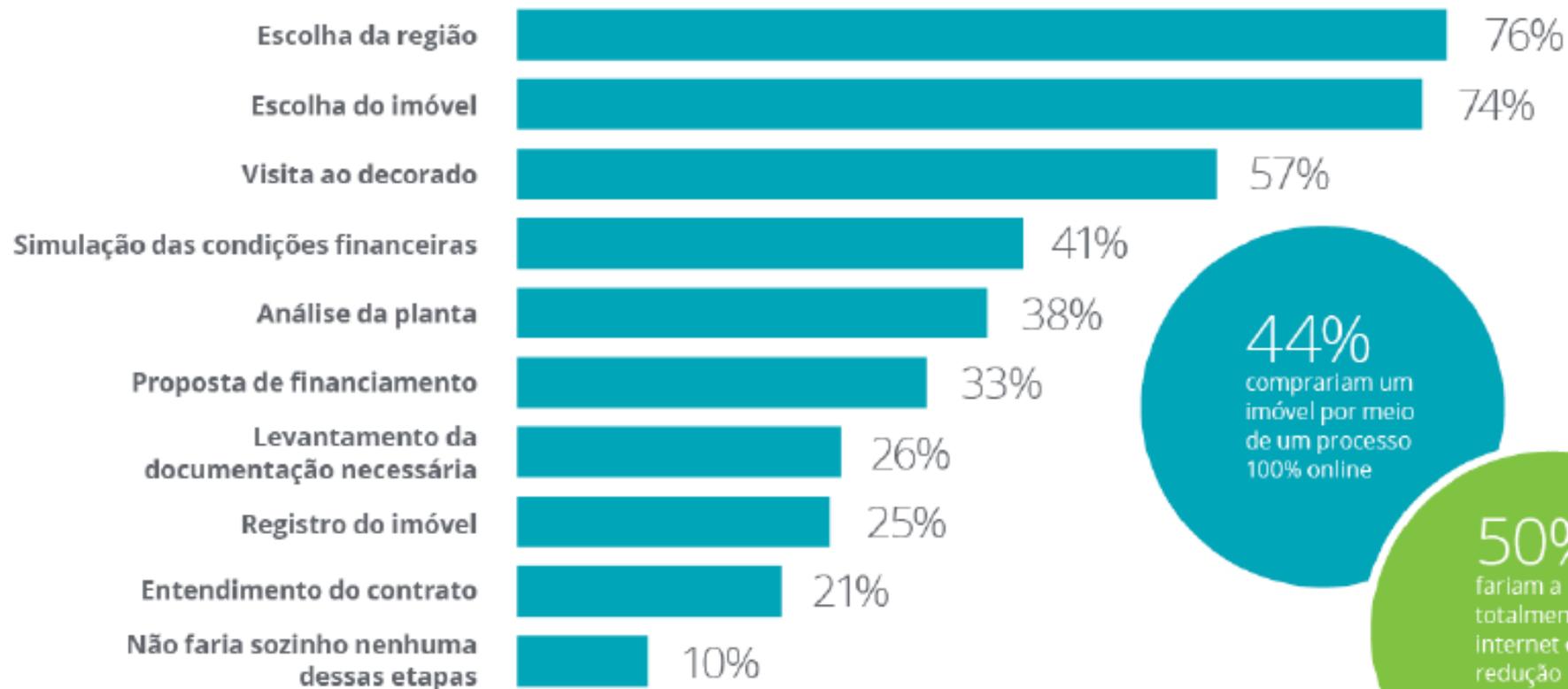


Em 2040, a automatização pode garantir:

- Diminuição de riscos
 - Golpes
 - Fraudes
 - Crédito
- Eficiência do processo de compra e venda

TENDÊNCIAS DETECTADAS: PROCESSO DE COMPRA

Etapas que realizaria sem a ajuda do corretor ou especialista



An aerial photograph of a city at sunset. The sun is low on the horizon, casting a warm, golden glow over the cityscape. The sky is filled with soft, orange and yellow clouds. The city below is densely packed with buildings, including many high-rise apartment complexes and commercial buildings. A river or canal winds through the city, reflecting the sunlight. In the foreground, there are several large, modern buildings with glass facades. The overall atmosphere is peaceful and scenic.

OBRIGADO!

ABRAINC

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS