

A POPULAÇÃO BRASILEIRA E O NOVO MINHA CASA MINHA VIDA:

O QUE PENSAM, O QUE SENTEM, O QUE DESEJAM OS
BRASILEIROS QUE PROCURAM A CASA PRÓPRIA

BRA!N
Inteligência Estratégica



**Minha Casa
Minha Vida**

BRA!N
Inteligência Estratégica

CBIC

Estudo qualitativo

01

Entender comportamento de busca de imóveis no MCMV e avaliar jornada de compra no Brasil.

02

Conhecer possíveis entraves na análise de crédito e cadastro no programa social.

03

Entender os sonhos e motivações, atributos fundamentais no imóvel buscado e demais itens que podem impactar na decisão.

04

Testar questões relacionadas à oferta e preço dos produtos, bem como formas de pagamento.

05

Determinar os fatores-chave para sucesso do programa.

Objetivos do estudo:

Metodologia de pesquisa

Pesquisa qualitativa através de grupos focais realizados online e presencialmente, entre os dias 04 e 30 de Março de 2023.

26 grupos focais
+ 200 entrevistados
+ 65 horas de debate
+ 120 horas de análises
Incluindo a participação de **8 mestres e doutores**

03 faixas de renda

Foram abrangidas as 3 faixas de renda do programa de habitação Minha Casa Minha Vida 2023:

Faixa 1 – Até R\$ 2.640

Faixa 2 – Entre R\$ 2.640 e R\$ 4.400

Faixa 3 – Entre 4.400 e R\$ 8.000



25 cidades das 5 regiões brasileiras

ABC Paulista – SP
Araguaína – TO
Aquiraz – CE
Belém – PA
Cachoeirinha – RS
Caruaru – PE
Carpina – PE
Cidades Satélite de Brasília – DF
Curitiba – PR
Goiânia – GO
Itajubá – MG
Joinville – SC
Juazeiro do Norte – CE
Londrina – PR
Lucas do Rio Verde – MT
Luziânia – GO
Macaé – RJ
Maceió – AL
Parnaíba – PI
Resende – RJ
Salvador – BA
São Paulo – SP
Sinop – MT



PERFIL DOS

ENTREVISTADOS

Pré-requisitos para participação

Primeira aquisição

Estar em busca ativa para **compra do primeiro imóvel**

Homens e mulheres, entre 20 e 35 anos, de todas as localidades pré-estabelecidas

Qualquer estado civil, preferencialmente casado ou em mudança de ciclo familiar

Faixas de renda 1, 2 ou 3



Upgrade de imóvel

Estar em busca ativa para **compra do segundo imóvel**

Já possuir um imóvel adquirido pelo MCMV e buscar um upgrade de metragem, melhor localização ou mais opções de lazer

Homens e mulheres, preferencialmente acima de 30 anos, das capitais pré-estabelecidas

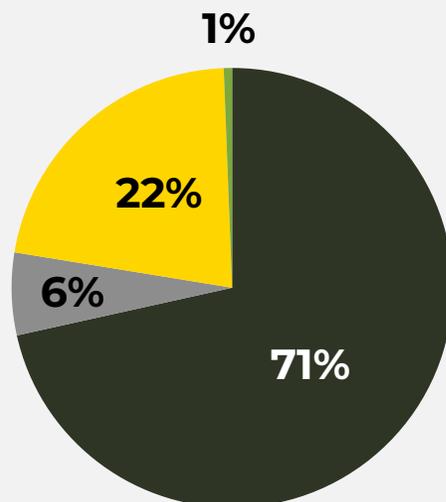
Qualquer estado civil, preferencialmente casado ou em mudança de ciclo familiar

Faixa de renda 3

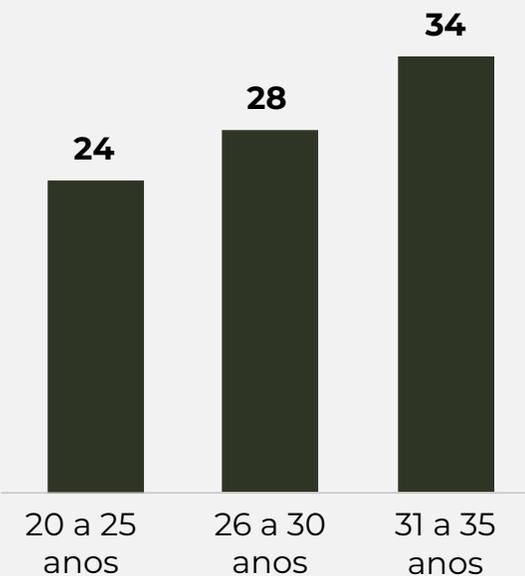
Perfil dos entrevistados

Estado Civil

- Casado/União Estável
- Divorciado/Separado
- Solteiro
- Viúvo

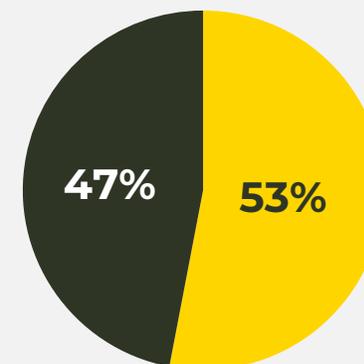


Média de idade



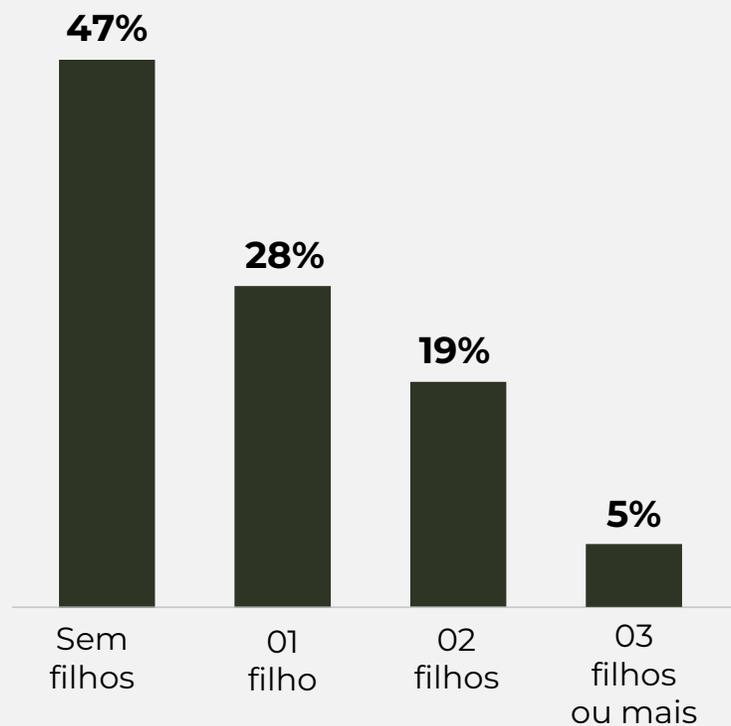
Gênero

- Mulheres
- Homens

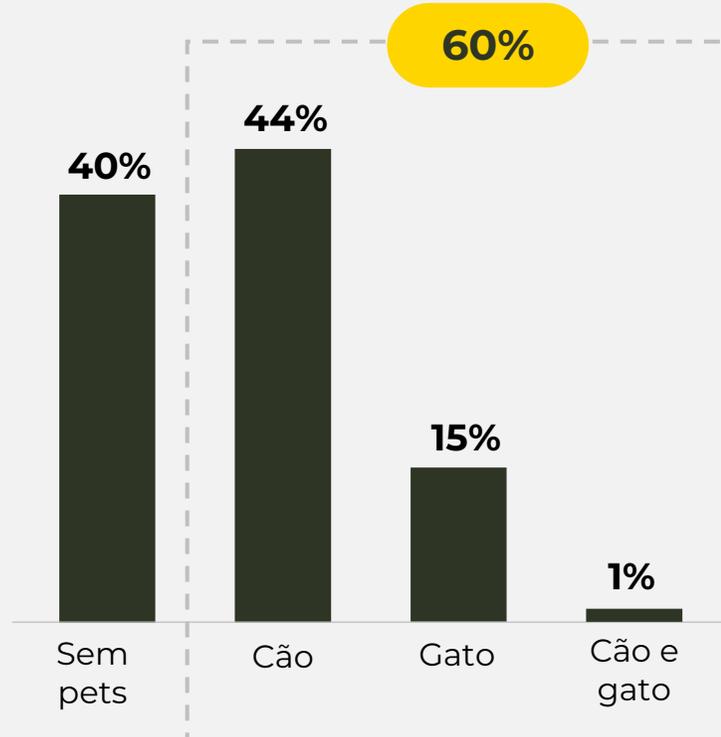


Perfil dos entrevistados

Quantidade de filhos



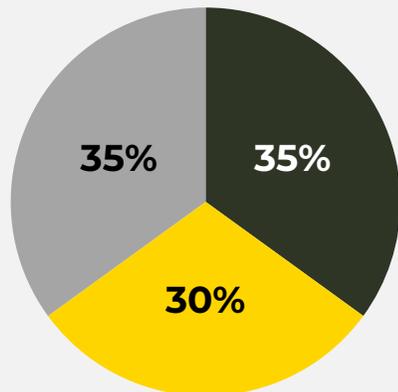
Quantidade de pets



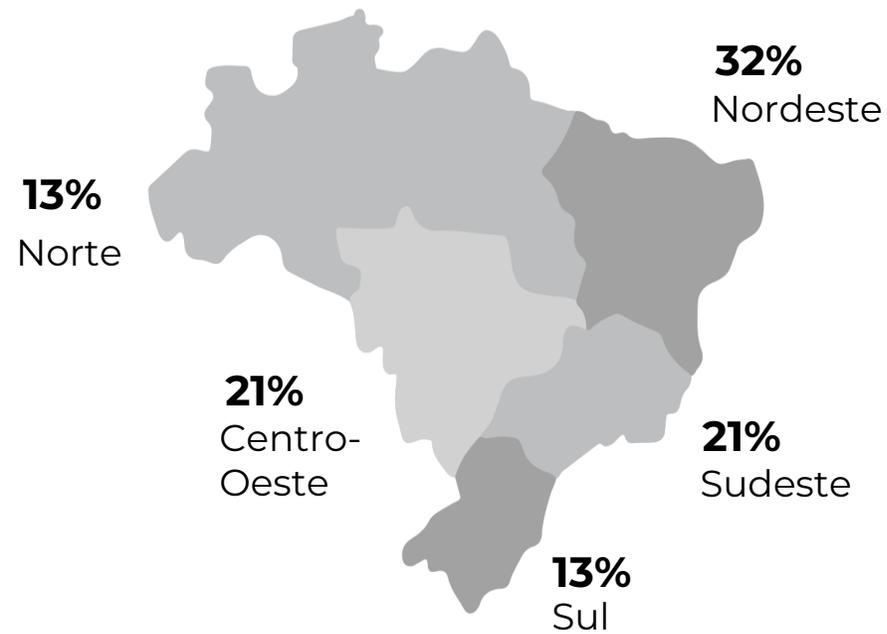
Perfil dos entrevistados

Faixas de renda

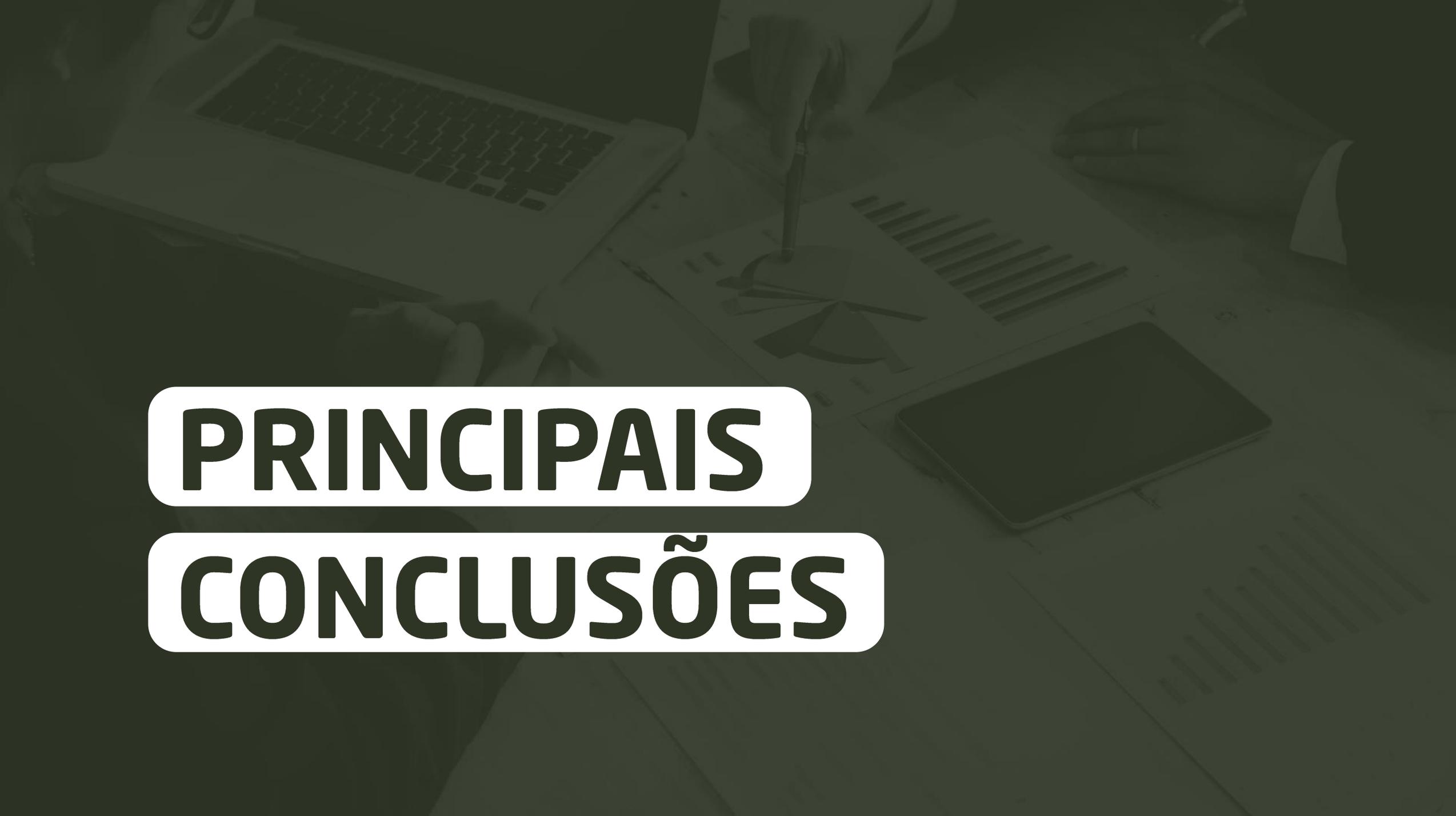
- Faixa 1
- Faixa 2
- Faixa 3



Representatividade por região



Categoria	Representatividade
Capital	25%
Região metropolitana	18%
Interior	57%



PRINCIPAIS

CONCLUSÕES



01

Os entrevistados têm boas expectativas e **acreditam que o programa MCMV vai retomar com força.**



**Retorno do MCMV traz
esperança para as famílias que
desejam adquirir a casa própria.**

Existe uma expectativa muito grande criada em torno do programa após a transição de governo. Para quem busca o primeiro imóvel, o governo atual e a volta do programa são percebidos como **esperança para sair do aluguel e conquistar a casa própria.**

Já para quem já foi beneficiado pelo programa anteriormente e busca um upgrade de imóvel, a transição de governo traz novas perspectivas para a viabilização da segunda compra.

Existe a percepção clara de que em um futuro próximo haverá um incentivo governamental ou uma programação diferente para o upgrade de imóvel,

para as pessoas já beneficiadas por programas sociais de habitação.

Eu estou esperando a transição do governo para ver como vai ser o programa. Falaram que vai aumentar o subsídio, então estou esperando para ver qual vai ser a renda, essa entrada que tem que dar. A gente que comprou imóvel antes, tem que pagar uma parte para a Caixa Econômica, mais uma documentação que tem que tirar... Não sei bem. **Estamos esperando esse novo governo e ver como vai beneficiar a gente que já tem imóvel.**

”

Mulher, 36 anos, Faixa de Renda 3 (upgrade), Taguatinga - DF

O que os entrevistados disseram a respeito disso:

É uma tabela que precisa de revisão. A gente sabe que inflacionou muito, mas o valor do subsídio é o mesmo do que eu simulei anos atrás. Fora aumentar o valor, o governo deveria oferecer uma certa segurança para comprar apartamentos na planta. Talvez procurando empreiteiras mais seguras, talvez um contrato mais seguro.

Mulher, 28 anos, Faixa de Renda 1, Joinville-SC

Gente, vamos confiar na campanha do homem lá. **Estou só esperando essa transição**, por isso eu travei tudo que estava vendo e falei 'opa, se for isso vou esperar'.

Mulher, 45 anos, Faixa de Renda 1, Brasília-DF

Muita gente ganhou imóvel do MCMV ali no Moura, **eles pagam uma parcela mas que dá pra eles sobreviver**, pagar água, luz, é uma coisa acessível.

Mulher, 34 anos, Faixa de Renda 1, Caruaru-PE

Expectativas de retomada.

Resumo:

O novo governo tem uma imensa oportunidade, pois a expectativa é alta.

O mercado está “parado” aguardando.



O público entrevistado vê com bons olhos a retomada do programa MCMV, embora não tenham grande conhecimento em relação as regras e diretrizes da política pública reconhecem no programa uma possibilidade de alcançar o sonho da primeira casa.



O período de transição gera expectativas mas também receio em relação ao que será definido para as diretrizes da política habitacional que o Brasil seguirá nos próximos anos.



02

A maior **motivação** dos entrevistados para compra do imóvel próprio é **sair do aluguel.**

O primeiro imóvel é o sonho de todo brasileiro.

A motivação se baseia muito em atributos emocionais e culturais, e traz o **sentimento de conquista individual por independência**, “ saindo da casa da família” ou “saindo do aluguel”. Em geral é um momento ligado ao início da vida adulta e dos investimentos de cada pessoa no seu futuro e de sua família.

É recente a minha busca, porque é a primeira vez que eu consigo essa segurança no emprego. Sou bem novo, mas quero conquistar essa independência, é um sonho muito grande que tenho.

”

Homem, 22 anos, Faixa de Renda 2, Resende - RJ

Quero sair do aluguel, porque quando está no aluguel é um sentimento de jogar dinheiro fora. Quando você sabe que é seu, faz do jeito que quer, quer quebrar uma parede, não precisa dar satisfação, ter algo seu é muito melhor do que morar no dos outros.

”

Homem, 29 anos, Faixa de Renda 2, Luziânia - GO

Tenho uma filha e quero deixar algo para ela, conquistar algo né. Eu tenho essa vontade faz tempo, mas não sei muito como funciona essas coisas. Então eu passei em uma construção e tinham várias placas falando de subsídio do governo. Tirei algumas dúvidas e me despertou, porque tivemos a impressão que era muito mais difícil. Foi o que me despertou a ideia que preciso sair do aluguel e comprar minha casa própria. Percebi que não é tão difícil assim.

”

Homem, 31 anos. Faixa de Renda 3, Cachoeirinha - RS

Pagar aluguel é pagar aquilo que não é seu. Quando você compra, você tá pagando pra você e pra deixar pro seus filhos, é uma coisa pra sempre.

”

Mulher, 35 anos, Faixa de Renda 3, Maceió - AL

O que os entrevistados disseram a respeito disso:

Eu morava com minha mãe. Quando eu saí de casa, percebi que não era fácil morar sozinho de aluguel. Eu, que sou um pouco inseguro e detesto pagar juros, acabei me segurando um pouco [para comprar]. Como alguém falou, de fato **pagar aluguel é dar dinheiro pra alguém, e como a gente vai ter dinheiro para entrada?** Leva muitos anos. Eu já abortei esse sonho algumas vezes.

Homem, 35 anos, Faixa de Renda 3, Maceió-AL

Você tem uma despesa **com aluguel e o imóvel não é seu**, vai ser uma boa investir em algo que no futuro será seu.

Homem, 26 anos, Faixa de Renda 1, Caruaru-PE

Acho que é unânime a gente querer sair do aluguel. Faz um ano que eu saí da casa dos meus pais e estou nessa de pagar aluguel. **E não aguento mais pagar não... Quero investir em algo meu mesmo.**

Homem, 25 anos, Faixa de Renda 2, ABC Paulista

Motivações

Resumo:

Aluguel é sempre “temporário”. Não forma vínculos, não estrutura a base social da família.

E é visto como não formar patrimônio. Um gasto que “dói”.



Para aqueles que buscam o primeiro imóvel, a compra é motivada, pelo desejo de conquistar **independência** e **autonomia**.



Sair do aluguel é uma motivação comum aos que buscam o primeiro imóvel, a maior parte dos entrevistados veem na locação uma perda financeira a longo prazo, pois o dinheiro despendido não reflete na construção de seu patrimônio futuro.



A personalização do próprio lar também é levantado como aspecto negativo da casa locada que na percepção dos entrevistados nunca chegam a ter “a sua cara”. A **relação de pertencimento** da família com o lar é um sonho para esse público.



03

A maior **dificuldade** para os entrevistados é **conjugar o pagamento da parcela do financiamento com o aluguel.**

O medo de não conseguir manter o financiamento acaba adiando a aquisição do imóvel.

Principalmente diante das condições e custo de vida, sentem que **conciliar locação com compra**, entrada, financiamento e taxas desconhecidas pode gerar problemas financeiros que não os permita manter o pagamento.

Com isso, muitos chegam a encontrar o imóvel ideal, passam por análises de crédito, simulações, mas ainda não fecharam a compra pelo **medo de se comprometer.**

O que os entrevistados disseram a respeito disso:

Eu estou procurando um apartamento, porque eu já sou casada tenho um filho de 2 anos, e estou querendo sair do aluguel para ter mais conforto para o meu filho, porque é um gasto a menos e talvez até aumentar a família, ter um outro filho também, outro bebê. **E eu prefiro já pronto**, eu já quero um apartamento que eu possa já mudar, não quero na planta, assim no meu caso eu estou precisando de uma certa urgência, para sair do aluguel, então já quero pronto [...] e a parcela igual o colega falou não pode passar de R\$ 400 a R\$ 600 reais não, se não fica apertado, a gente trabalha **o salário é pouco tem gasto com crianças, água, energia, se não vai atrapalhar o orçamento.**

”

Mulher, 26 anos, Faixa de Renda 1, Itajubá – MG

Já faz um tempo que eu procuro e hoje eu vejo que as condições de parcelamento não estão tão fáceis, porque os valores de parcelas estão muito altos. **Eu já fui aprovado em alguns financiamentos, mas não levei adiante porque as parcelas ficavam em mil e poucos reais, e pagar isso junto com o aluguel atual não é viável.** Porque os apartamentos em planta são mais em conta [...] eu fui ver apartamentos já prontos e é a mesma coisa, porque eles são mais caros e a parcela dá na mesma.

Homem, 28 anos, Faixa de Renda 2, Santo André – SP

Hoje, pelo menos em Goiânia, o custo de vida anda bem alto, o aluguel é R\$ 1.000 e alguma coisa. Então **a intenção é sair do aluguel e já ir direto para o apartamento ou a casa que a gente procura e utilizar desse pagamento do aluguel para pagar as parcelas.** Acredito que é o que muitos aqui preferem, porque ajudaria todo mundo, visto **que pagar uma parcela e pagar o aluguel também acho que foge das nossas condições financeiras.**

Mulher, 24 anos, Faixa de Renda 3, Goiânia - GO

Dificuldade para conjugar o pagamento da parcela do financiamento com o aluguel.

Resumo:

Aluguel ONEROSO é entrave real para a mudança de vida.

Tem que “trocar a roda do carro com ele andando”.



Ao longo dos grupos realizados notamos que, na busca pelo primeiro imóvel, além de outras dúvidas e dores, a dificuldade com o custo da moradia atual de aluguel, leva esses participantes a **preterirem opções na planta**, para não assumir os custos de aluguel e financiamento simultaneamente.



Entendemos que a compra na planta poderia ser uma opção para reduzir o impacto da entrada, outro ponto de inflexão na compra do imóvel. Mas **a junção das parcelas durante a obra com o custo de aluguel e os custos fixos do lar, inviabilizam a compra.**



04

Os entrevistados têm **pouco ou nenhum conhecimento sobre o programa** Minha Casa Minha Vida.

A jornada de compra é conturbada, mais por falta de conhecimento por parte do público do que pelo programa em si.

As maiores dificuldades encontradas hoje na jornada de compra destes consumidores, tanto para a primeira, quanto para a segunda aquisição de imóvel, são geradas pelo **desconhecimento sobre os parâmetros para participação no programa.**

Em decorrência disto, surgem as dúvidas com relação a documentação, faixa de renda, teto do programa na cidade, direito a subsídio e enquadramento, taxas, juros, financiamento, valores variáveis de parcelas, análise de crédito bancário, entre outras.

Eu achava que era um programa só para baixa renda, **pra mim tinha até acabado o programa.**

Homem, 31 anos. Faixa de Renda 3. Cachoeirinha - RS

Falta orientação geral, **nem os próprios corretores falam sobre o MCMV**, ninguém sabe a burocracia que é hoje em dia você pegar uma casa, então **muita gente desconhece que existe o programa.** Poderia ser interessante ter uma conscientização geral, uma forma que o governo pudesse fazer isso.

Homem, 26 anos. Faixa de Renda 1, Caruaru - PE

Eu busco informações pela internet. O grau de dificuldade é médio. O processo de iniciar o financiamento parece ser mais difícil, **porque pela internet parece ser muito fácil, mas no meio do caminho aparecem condições mais adversas.**

Mulher, 25 anos, Faixa de Renda 1, Joinville - SC

Eu nem sabia que tinha isso de subsídio. Não tenho filho, não sei se teria direito a isso, mas também nunca ninguém comentou comigo. Acho que podia ser uma informação dada por eles quando a gente vai atrás.

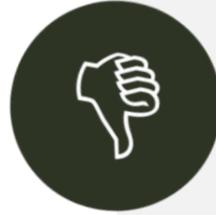
Homem, 33 anos, Faixa de Renda 2, São Caetano do Sul - SP

Baixo conhecimento sobre o programa.

Resumo:

Posso ou não posso?

Parte do mercado não é atendido porque as famílias não conseguem ter acesso e conhecimento sobre o programa.



O desconhecimento faz com que muitos **posterguem a compra ou até mesmo desistam dela.**



Atualmente, o público encontra **grande dificuldade para compreender as particularidades do programa**, ou até mesmo os caminhos para se obter informações. Parte desse desentendimento vem das mudanças entre governos quando o programa MCMV mais antigo foi repaginado como CVA modificando regras, faixas atendidas entre outros pontos, isso aflorou dúvidas entre os entrevistados.



05

A **informalidade da renda** dificulta, e em alguns casos impossibilita, a compra do imóvel próprio.

O que os entrevistados disseram a respeito disso:

O problema é que a maioria é autônomo, eles querem um bom holerite, para nós é complicado mesmo.

”

**Homem, 35 anos,
Faixa de Renda 1,
Sinop - MT**

Eu não fui atrás, porque eu acho que é complicado de mais, é muita burocracia, muita burocracia, **o score da gente acaba que é baixo, porque a gente é autônomo** e não vai enquadrar nunca no score da gente, e a gente não tem dinheiro para dar de entrada para a gente poder mexer nos papéis né, porque hoje se a gente tem dinheiro, a gente vai para frente, se não tiver é complicado.

”

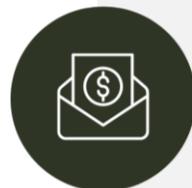
**Homem, 32 anos, Faixa de Renda 1,
Itajubá - MG**

Informalidade de renda.

Resumo:

As relações de trabalho estão mais flexíveis.

Mas as relações de cadastro e aprovação nem sempre.



A dificuldade de **comprovação de renda** é apontada como uma **grande barreira** para aqueles que não estão em regime de trabalho formal.



Alguns entrevistados **questionam esses critérios** declarando que já arcam com aluguel, em muitos casos, superior ao valor projetado das parcelas.



Mudanças no cenário econômico do Brasil provocaram o aumento da informalidade de trabalho. Muitos entrevistados, inclusive, buscam imóveis com espaço para trabalhar. A renda é alcançada por essas famílias, mas a informalidade dificulta sua comprovação. Isso, atrelado à desinformação, tem feito que **muitas famílias adiem a compra**.



06

Os **pets fazem parte das famílias** alvo do programa e são levados em consideração no momento da compra.

O que os entrevistados disseram a respeito disso:

Também gostaria de apartamento com 2 dormitórios, por enquanto não tenho filhos, mas futuramente penso sim [...] **E a varanda, porque tenho um pet, então poder ter um espaço pra ele poder ficar também.**

”

Mulher, 35 anos, Faixa de Renda 2, Resende – RJ

Pra mim abriria mão da garagem, porque tenho um pet, então precisa ter a varanda pra ele ficar. Por mais que ele fique no espaço da casa, a varanda também é pro bichinho não se sentir tão preso, ficar olhando pra rua ou pra dentro do condomínio, então a varanda eu não abriria mão, agora estacionamento sim.

”

Mulher, 31 anos, Faixa de Renda 1, Resende – RJ

Pets fazem parte da família.

Resumo:

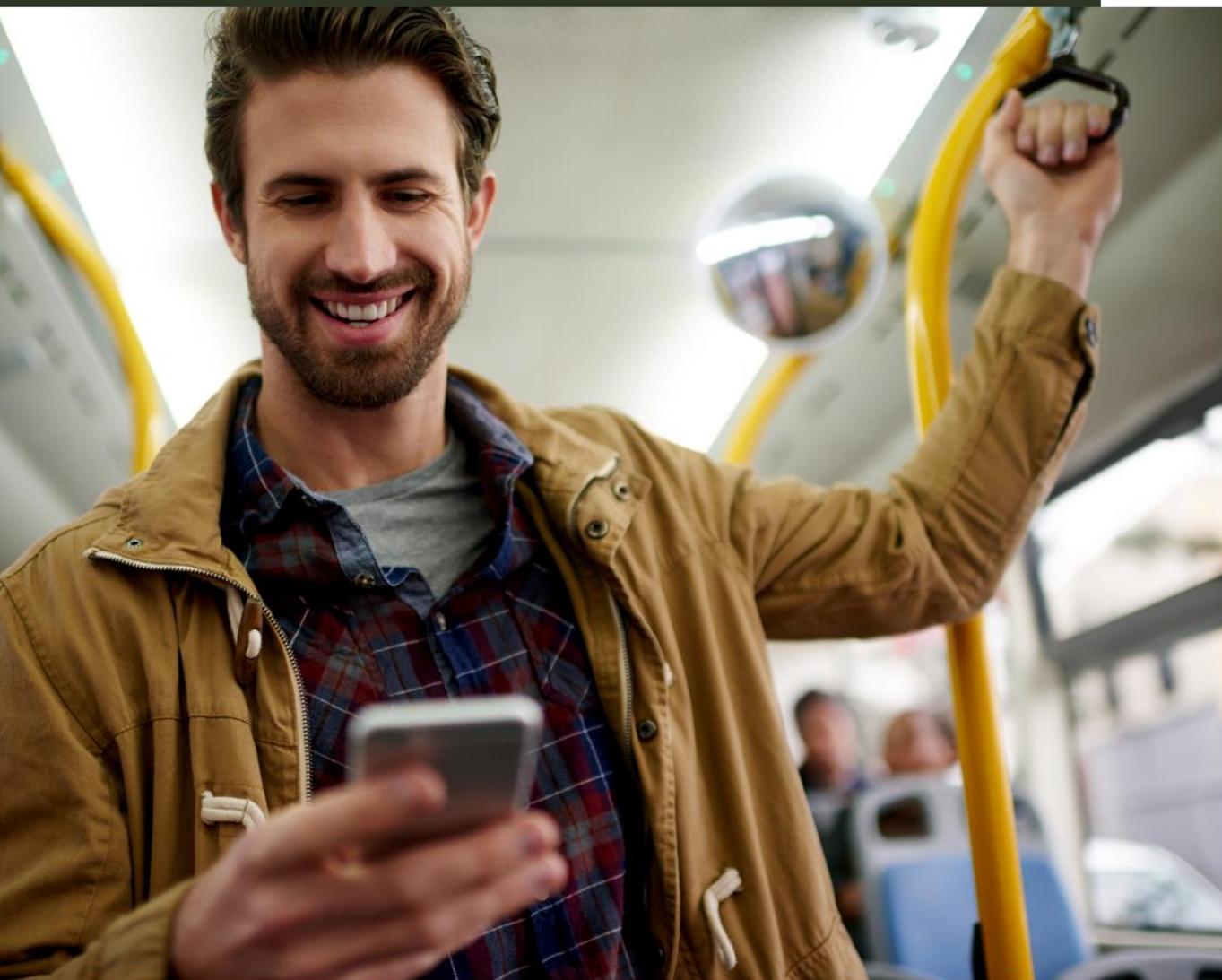
Embora não se mude a tipologia do imóvel, a presença de pets sugere adequações na compra e uso de imóveis.



Durante as entrevistas ficou claro que os **pets têm muita importância para esse público**, condicionando inclusive características do imóvel.



Notamos, inclusive, que os bichinhos de estimação aparecem na descrição do imóvel ideal, visto que muitos declaram a **necessidade de um pet place** na área comum dos condomínio e a **preferência por imóveis com sacada** por conta de seus animais de estimação.



07

Mais importante que a proximidade com o centro da cidade é a **mobilidade por meio de transporte público**

O que os entrevistados disseram a respeito disso:

Eu quero um local onde eu sinto segura, hoje eu moro na suburbana e a criminalidade subiu muito, além do transporte público aqui ser caótico, eu preciso me sentir mais segura ao sair, chegar em casa, de eu e minha família né, enquanto um não chega ficamos naquela expectativa, será que aconteceu algo no caminho ou não, antes de ontem teve um assalto coletivo, arrastão na rua, onde estavam assaltando todos os ônibus, carros, enquanto a galera de casa não chega, a gente fica naquela expectativa, tem tiroteio entre facção, **queria morar em um local que me sentisse mais segura, que tivesse transporte publico mais próximo, metro, ônibus com mais facilidade.**

”

Mulher, 40 anos. Faixa de Renda 3 (upgrade), Salvador - BA

A localização em questão de comércios também, acho importante. Condução também, porque carro nem sempre tem. Então quem não quer usar carro pode usar o transporte público. Então é a questão de transporte e comércio. Ser um local que tenha comércio, farmácia, padaria... Eu sei que isso acaba valorizando ainda mais o imóvel, mas é uma coisa que busco também pra suprir minhas necessidades.

”

Mulher, 31 anos, Faixa de Renda 2, Resende – RJ

Eu acho que tenho a mesma dificuldade de todos, o valor é muito alto na entrada. **Tem a dificuldade de conseguir também as especificações que a gente quer, com o valor que a gente imagina, na localidade que a gente precisa.** Tudo é muito caro, quando encontra é longe de escola, longe de ponto de ônibus. Aqui a gente tem um pouco de dificuldade no transporte público, ônibus não entra em alguns bairros em certo horário. Isso acaba dificultando, tanto no acesso pro trabalho, quanto levar a criança pra escola.

”

Homem, 26 anos, Faixa de Renda 2, Lucas do Rio Verde – MS

Mobilidade é um fator importante.

Resumo:

A questão não é se é longe, mas se “chega” rápido.

E se há segurança.



Para esse público a **localização da moradia tem forte relação com a mobilidade urbana.**

Eles não veem problemas em residir em localidades afastadas, desde que o acesso à região de seu trabalho seja facilitada.



Mobilidade para a **segunda compra** é mais importante.



Na escolha da localização, o público valoriza a existência de uma **centralidade desenvolvida** (não necessariamente em regiões centrais); e a disponibilidade de **transporte público** eficiente e de fácil acesso.



08

A **entrada** é um dos pontos de maior **dificuldade** para os entrevistados; a correção das parcelas em obra também gera grande insegurança.

O que os entrevistados disseram a respeito disso:

Quero comprar acho no máximo em 6 meses mais ou menos, o que está complicando é **o negócio da entrada e descapitalizar muito e depois ficar sem dinheiro algum e colocar todo dinheiro na casa.**

Porém, a gente já começou a juntar dinheiro para essa entrada, a gente só não quer dispor de todo dinheiro que a gente tem na casa.

Mulher, 30 anos, Faixa de Renda 3, Goiânia - GO

Eu acho que esta tudo difícil, pra mim **a entrada ideal seria uns 6 mil**, como eu pago aluguel, alimentação, não tem como juntar muito dinheiro.

Homem, 35 anos. Faixa de Renda 1, Aquiraz - CE

Como alguém falou, de fato pagar aluguel é dar dinheiro pra alguém, **mas como a gente vai ter dinheiro para entrada?** Leva muitos anos. Eu já abortei esse sonho algumas vezes, mas no futuro quero pagar de fato por algo que seja meu.

Homem, 35 anos, Faixa de Renda 3, Maceió - AL

O que os entrevistados disseram a respeito disso:

Penso em ter um que já esteja pronto, **eu já olhei uns na planta tem os balões e não consegue pagar**, tem até parcelamento que você consegue pagar, **mas quando chega nos balões, acaba com a graça da gente**. Eu penso que não deu certo por conta dos balões.

Mulher, 28 anos, Faixa de Renda 1, Itajubá- MG

Taxa de evolução de obra é uma pegadinha. Eles não falam qual é essa taxa, e ela é imprevisível. Você não sabe quanto vai pagar. Começa em 20, mas vai aumentando e você não sabe onde para. É uma taxa que lá no final, quando estiver terminando de pagar, chega a 80% da sua parcela. Se você paga mil, paga mais 800 de **taxa de obra e mais o seu aluguel... não tem como pagar.**

Homem, 25 anos, Faixa de Renda 2, ABC Paulista - SP

Entrada é um dos pontos de maior dificuldade.

A correção das parcelas gera insegurança.

Resumo:

Melhorar o Programa é “equacionar” a entrada. Tempo longo gera correção, que gera insegurança.

Reduzir o valor a ser pago “antes” da entrega é forte demanda das famílias.



Item citado como dificuldade por todos os entrevistados a entrada é um dos pontos que requer maior atenção. Os entrevistados, em muitos casos, declaram que os valores pedidos de entrada os fazem desistir da aquisição. Segundo declaram **não possuem reservas financeiras** e mesmo aqueles que possuíam recursos do FGTS optaram pelos saques extraordinários para quitar outras dívidas.



Os entrevistados têm, em certa medida, **consciência dos valores que deveram despende** com a documentação do financiamento e já levam em consideração em seus cálculos.



09

Entre famílias que já possuem imóvel do programa MCMV, **existe alta demanda latente por troca**, mas as famílias **NÃO CONSEGUEM TROCAR** pelas regras atuais.



Conforto familiar é motivação de compra do segundo imóvel.

A motivação de compra do segundo imóvel se resume ao **conforto familiar**, e pode se dar tanto num momento de estabilidade, quanto em um momento de transição, como o planejamento do aumento da família.

Para a segunda compra, as dúvidas são ainda maiores.



Existem muitas **dúvidas sobre as diretrizes do programa para upgrade do imóvel**. As pessoas que já possuem imóvel próprio, quitado ou financiado, desconhecem sua condição de enquadramento dentro do programa.



O prazo mínimo de 5 anos para quitação do financiamento pelo programa é uma das regras conhecidas, e o principal motivo que atualmente impede os participantes de comprarem um novo imóvel. Dessa maneira, pretendem aguardar esse prazo para vender o imóvel atual e dar entrada em um novo empreendimento, de preferência pelo próprio programa.

A segunda compra se dá por famílias que já adquiriram o primeiro imóvel através do programa Minha Casa Minha Vida e **desejam fazer o upgrade de sua moradia**. A maior motivação para a próxima compra é a questão da **metragem do imóvel atual se mostrar insuficiente**.

Outro motivo apresentado é a necessidade de **melhores estruturas nas áreas de lazer** e de **vagas de garagem**. Os participantes relatam que no momento da compra da moradia atual, não possuíam condições financeiras para comprar imóveis maiores, com lazer e com vagas de garagem. Atualmente, percebem essa necessidade, pois desejam proporcionar **maior conforto para a família**.

O que está me fazendo buscar um novo apartamento é o tamanho – o meu é 34 m². Quero um maior, com vaga de garagem e varanda. Aqui quando eu comprei a vaga era um absurdo, R\$ 50 mil pela vaga. A varanda era mais R\$ 20 mil, e na época eu não conseguia. A região eu gosto bastante, não pretendo sair da região da zona norte.



Homem, 28 anos, Faixa de Renda 3 (upgrade), Vila Guilherme/São Paulo - SP

O que os entrevistados disseram a respeito disso:

Procuro um maior, quando eu comprei eu sabia que não existia dentro da cidade de São Paulo, imóvel do Minha Casa Minha Vida com mais de 40m², só que eu não sabia que indo para cidades na fronteira de São Paulo encontraria imóveis com metragens um pouco maiores, essa descoberta brilhou os meus olhos. **Eu não me importo em morar em outras regiões, então já estou procurando um empreendimento que me agrada para ter uma metragem maior, e não me importo de ser 2 quartos, aqui eu tenho vaga de garagem e é um benefício que não quero perder.**

Homem, 31 anos, Faixa de Renda 3, Valo Velho/São Paulo - SP



Já pesquisei e como comprei pelo Minha Casa Minha Vida, **eu não posso vender e não posso quitar em até 5 anos**, porque se eu quitar em 5 anos tenho que devolver o subsídio do governo, então eu vou tentar amortizar, pra mim falta em torno de 2 anos para poder quitar aqui e comprar um maior. **Pelo que pesquisei também não consigo comprar outro pelo Minha Casa Minha Vida.** Quando eu comprei foi junto com meu esposo, então não consigo comprar outro dentro do programa.

Mulher, 34 anos, Faixa de Renda 3, Vila Andrade/São Paulo - SP



Quero mais espaço, não sei a área exata construída, **mas queria uma área de lazer melhor para o nenê**, uma área para ele correr, brincar, me baseio mais nisso, a questão da segurança, são as duas coisas principais, meu filho tem 3 anos e ele é muito ativo, aqui temos o desconforto de sair com ele, passa ônibus muito perto, a avenida é movimentada, queremos um lugar para ele brincar dentro de casa, onde possa estar de olho no que ele está fazendo.

Mulher, 36 anos, Faixa de Renda 3 (upgrade), Taguatinga - DF



Estamos procurando uma casa, mas pode ser apartamento ou casa, **a mudança é por questão geral, segurança, conforto, a gente tem uma filhinha de 3 anos e quero um lugar que ela possa brincar, se divertir**, não pense tanto se vai ter tiroteio ou não vai [...] estamos pensando nisso, nessa questão do conforto dela, andar de bicicleta, skate [...] se divertir como uma criança deve se divertir.

Homem, 37 anos, Faixa de Renda 3 (upgrade), Salvador - BA



O que está me fazendo buscar um novo apartamento é o tamanho, o meu é 34m². **Quero um maior com vaga de garagem e varanda**. Aqui quando eu comprei a vaga era um absurdo, R\$ 50 mil a vaga. A varanda era mais R\$ 20 mil, na época não conseguia. A região eu gosto bastante, não pretendo sair da região da zona norte, mas em questão de lazer não tenho o que reclamar, é bem completo.

Homem, 28 anos, Faixa de Renda 3, Vila Guilherme/São Paulo - SP



Um “jeitinho” para conseguir a segunda compra no programa.

No caso, referente a esse apartamento que eu estou, **não pretendo vender: com o dinheiro do aluguel eu pago a parcela da Caixa. Eu pretendo financiar no CPF da minha mãe, ela nunca usou o programa** – eu quero um apartamento em fase de finalização ou pronto já. Tenho visto um aqui que está em torno de R\$ 300 mil e com vaga de garagem, já estou juntando o dinheiro para a entrada e com o valor do aluguel aqui, pago o financiamento do outro. Eu alugaria aqui pelo valor acima da parcela do financiamento, por conta da região, porque é pertinho do metrô, tem lazer.



Homem, 28 anos, Faixa de Renda 3 (upgrade), Vila Guilherme/São Paulo – SP

Demanda Alta pela Troca.

Resumo:

Com o primeiro imóvel comprado, há um salto rápido na qualidade de vida, muitas vezes em menos de 5 anos.

E as famílias querem continuar melhorando.

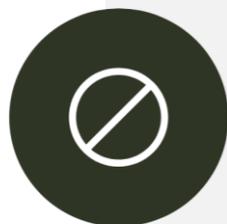
Mas como fazê-lo se o programa não permite?



Entre aqueles com intenção de *upgrade*, a principal motivação é o **upgrade de metragem ou de estrutura** do empreendimento (amenidades, estacionamento, etc.)



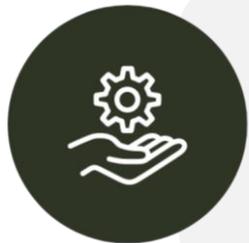
A estrutura do condomínio atual, mobilidade e segurança também são levantados por esse grupo.



Esse público se enquadra na faixa 3 de renda do MCMV porém **atualmente não é contemplado pelo programa**, que se concentra apenas na aquisição da primeira moradia.



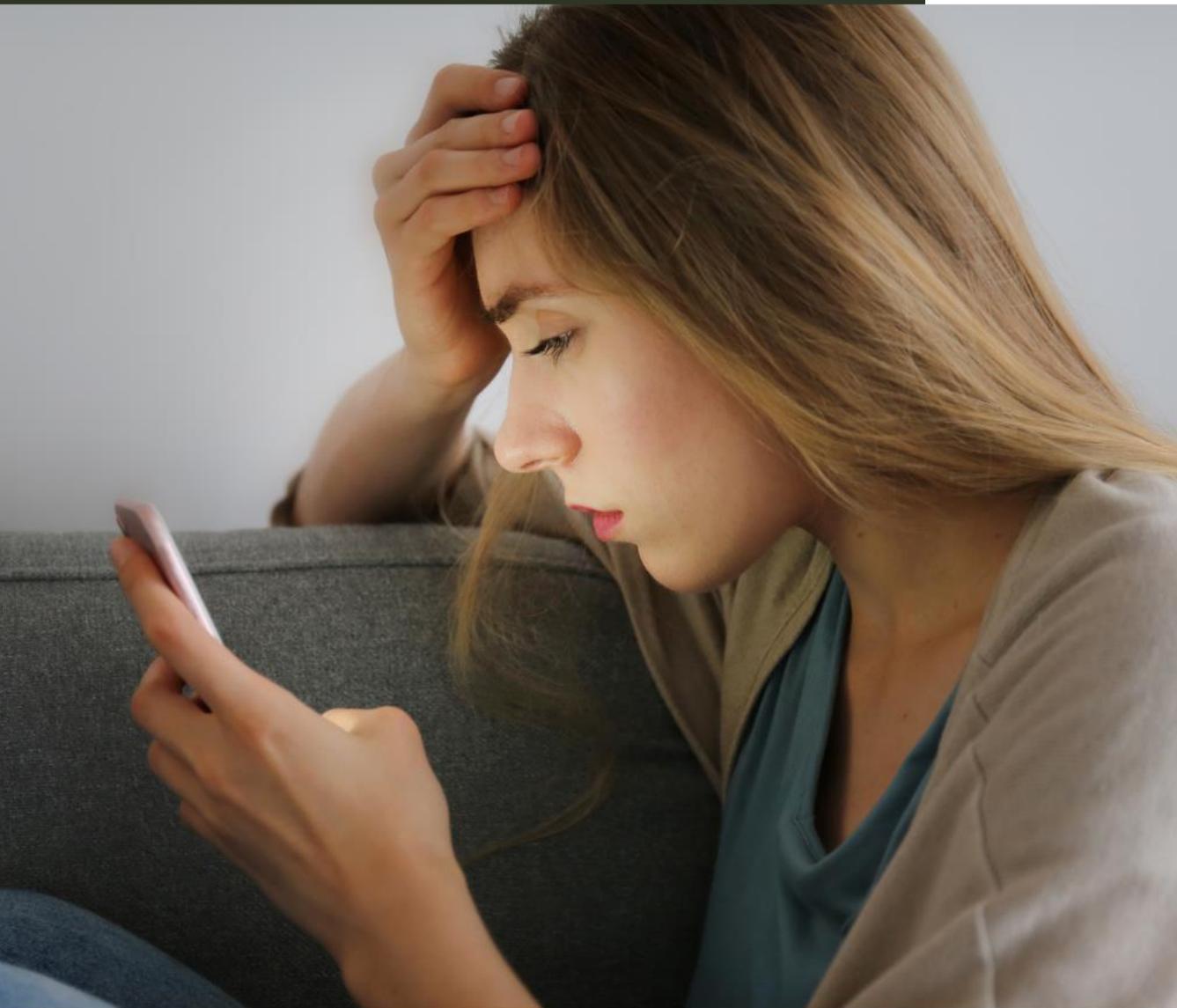
As maiores dificuldades encontradas por esse grupo são: existência de um **prazo mínimo para vender o imóvel** ou quitar o financiamento; não poder rentabilizar o imóvel através da venda antes do período mínimo de 5 anos; **dúvidas sobre as diretrizes do programa** para quem deseja fazer o upgrade de moradia. E Impossibilidade de financiar novamente no MCMV.



Os entrevistado sugerem que o programa **dê oportunidades para que esse público pudessem melhorar a moradia**, facilitando a quitação do imóvel atual e possibilitando um novo financiamento.



Diferente dos entrevistados que buscam a compra do primeiro imóvel, percebe-se que o lazer é algo essencial para a faixa 3Up. É desejado e é o que dita a compra, além da configuração de dois/três quartos. Assim, **o lazer básico não é algo que supre as necessidades deste público**. Eles buscam áreas mais completas.



10

Os entrevistados têm **difficuldade** de encontrar **imóveis dentro do teto do programa** MCMV, em especial aqueles que estão inseridos na faixa 1 e 2.



Dificuldades na compra do primeiro imóvel

As maiores dificuldades nessa busca pelo primeiro imóvel passam pela **falta de oferta da configuração desejada na região de busca**, principalmente pronto ou em estágio de final de obra, que atenda suas necessidades e que esteja enquadrado em um **valor adequado às suas condições** e, preferencialmente, dentro do teto dos programas habitacionais.

O que os entrevistados disseram a respeito disso:

Eu acho bem difícil encontrar num valor que se encaixe no MCMV. Eu encontro entre 250 a 300 mil. Quando eu encontro mais barato, eu encontro na planta, e sinto uma insegurança, porque você sempre conhece alguém que teve problema comprando na planta. É uma tabela que precisa de revisão. A gente sabe que inflacionou muito, mas o valor do subsídio é o mesmo do que eu simulei anos atrás. **Fora aumentar o valor, o governo deveria oferecer uma certa segurança para comprar apartamentos na planta.** Talvez procurando empreiteiras mais seguras, talvez um contrato mais seguro.

Mulher, 28 anos, Faixa de Renda 1, Joinville – SC

Eu vi uma proposta assim, mas incompatível com o valor que eu posso pagar... Era lindo, tinha horta no térreo, parecia coisa de cinema. **Mas infelizmente eu não vejo isso aqui no programa Casa Verde e Amarela.**

Mulher, 32 anos, Faixa de Renda 2, Mauá – SP

É mais falta de casa e também a renda, porque pra você ter acesso a uma casa pela Caixa, por exemplo, você tem que dar uma entrada. Essa entrada é alta, a quantidade de parcelas são muitas, o valor de parcelas não fica acessível pro patamar de valor que o povo aqui de Juazeiro recebe. Então acaba que **poucas das casas que tem aqui não são acessíveis pra maioria dos habitantes daqui de Juazeiro.**

Homem, 27 anos, Faixa de Renda 1, Juazeiro do Norte – CE

Dificuldade de encontrar imóveis dentro do teto do programa.

Resumo:
Aumentar o TETO parece ser uma medida inequívoca de melhoria do programa.



O aumento dos custos da construção impactou na produção de unidades do padrão econômico. Os entrevistados observaram que suas cidades possuíam mercado imobiliário aquecido, com lançamentos regulares, porém **não encontravam unidades a “preços acessíveis”**. Esse apontamento, embora a questão do preço tenha sido comum a todas as faixas entrevistadas, **foi citado pela absoluta maioria dos entrevistados das faixas 1 e 2 do programa.**

A pandemia também acarretou nas dificuldades...

Andei dando uma pesquisada no setor imobiliário e percebi que depois da pandemia teve um reajuste nos valores. Na verdade, aumentou tudo. Material de construção e tudo, então teve um aumento que chega a pesar no bolso se a pessoa for tentar conseguir esse bem. Eu procuro mais casa, não apartamento. Nas minhas pesquisas que andei olhando, vi que **o valor aumentou** [...].



Homem, 25 anos, Faixa de Renda 1, Juazeiro do Norte - CE



EXPECTATIVA

DE PREÇO



Desconhecimento faz o público buscar os imóveis errados.

Alguns participantes tem as informações corretas sobre o valor do teto do programa na cidade, mas percebemos que a maior parte deles tem dificuldades de, além de encontrar imóveis no valor do teto, saber qual é este valor. Exemplo: participantes de Curitiba – PR, onde o teto é de R\$ 248.000, almejam imóveis de R\$ 350.000. Portanto, **a desinformação aparece aqui como o maior desafio do programa. Ao mesmo tempo sugere um AUMENTO DE TETO.**

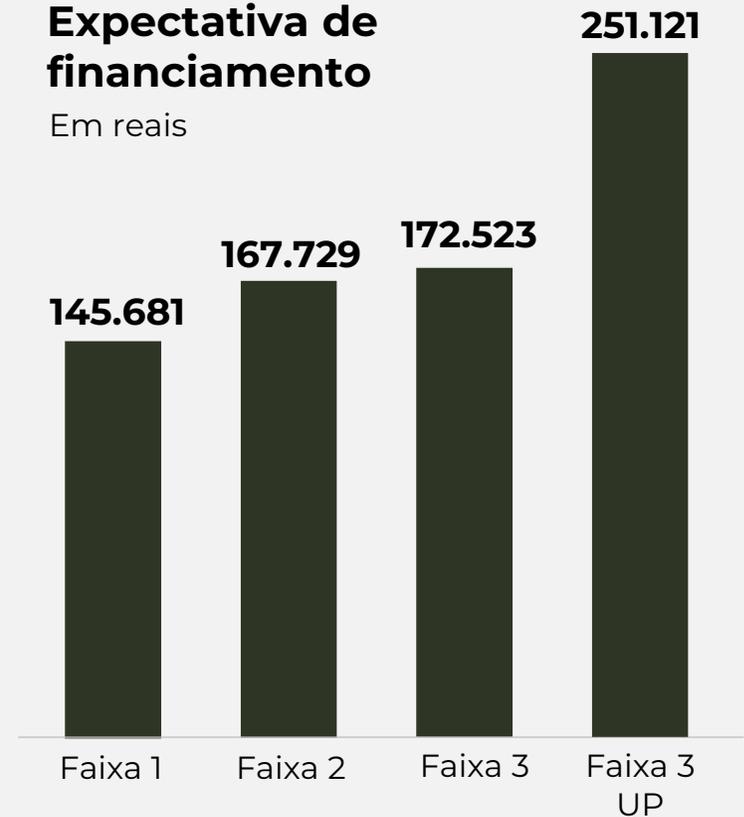
O valor da parcela realmente está bem alto. Não sei se é o pós-pandemia, alguma coisa referente a inflação... Mas eu percebi que na época dos meus pais, quando eles financiaram casa lá no Rio de Janeiro, estava bem mais fácil de você conseguir pagar o financiamento de uma casa própria pelo governo. E hoje em dia eu vejo que você tem que dar um valor de entrada bem considerado pra ter um valor de parcela que consiga caber no orçamento de quem ganha, de repente, 2 salários mínimos. Então o valor da parcela está bem puxado mesmo.



**Homem, 32 anos, Jardim Primavera,
Faixa de Renda 2, Resende (RJ)**

Expectativa de financiamento

Em reais





A expectativa de investimento é bem diversa entre as regiões brasileiras.

A média geral brasileira dentre estes participantes, distribuídos nas 5 regiões e de faixa de renda de R\$ 1.800 a R\$ 8.000 varia enormemente conforme a região e o porte da cidade, podendo ser considerada como similar apenas nas faixas menores de renda, ao redor de R\$ 150 mil.

**O imóvel novo é desejado,
mas quando ele ainda está na
planta pode ser um problema.**

**O imóvel na planta significa uma
despesa a mais nas contas do mês**, para
este público, incompatível com a
realidade das famílias brasileiras. Mesmo
para as famílias que buscam um upgrade
de imóvel, conciliar o financiamento atual
com a entrada e as parcelas do imóvel
na planta não é uma possibilidade.

Sobre a casa pronta ou na planta,
na minha opinião o que é mais
viável é comprar pronta, pra
livrar o aluguel que a gente paga
e dar na parcela da casa. Se for
na planta eu não vou dar conta
de pagar o aluguel e a parcela da
casa. Por isso eu busco pronto.
Se puder entrar e ir pagando já
morando é bem melhor.

”

**Homem, 26 anos, Faixa
de Renda 1, Sinop - MT**

An aerial, high-angle photograph of a large residential development, possibly a housing estate or a new town. The houses are arranged in a grid-like pattern, with many small, uniform buildings. The image is in grayscale and has a dark, muted tone. The text 'PRODUTO DESEJADO' is overlaid on the left side of the image.

PRODUTO

DESEJADO

O produto desejado tem sacada ou quintal.

E com HORIZONTE DE DESEJO: ter dois banheiros, de preferência uma suíte.

E lavanderia.

E se a cozinha for integrada, melhor ainda.



Em geral, pela constituição familiar e perfil do público pesquisado, em planejamento ou início do ciclo de vida familiar, o **2 ou 3 dormitórios** é percebido como ideal.



Existe uma preocupação geral com a **circulação de ar**, independente do clima da região pesquisada e, por isso, sacada e quintal são citados frequentemente como parte deste produto desejado, de norte a sul.

Casa ou apartamento?



As diferenças de preferências entre casa ou apartamento se dão pela cidade: **depende do porte da cidade e da oferta disponível**. Percebe-se que em cidades menores e menos verticalizadas a preferência e busca por casa é maior.



A preferência geral do brasileiro é por casa, pela sensação de espaço e liberdade representada por esta tipologia. Entretanto, sendo o apartamento mais barato, muitos entrevistados deixariam sua preferência de lado e comprariam o que melhor coubesse no seu bolso.

O que os entrevistados disseram a respeito disso:

Penso em suíte, mas prefiro ter uma lavanderia, porque a minha é junto com a cozinha, e dependendo da quantidade de roupa eu fico sem espaço. Penso muito na suíte, mas prefiro a lavanderia, que acabamos utilizando bem mais.

Mulher, 34 anos, Faixa de Renda 3 (upgrade), Vila Andrade/São Paulo - SP

Abriria mão sim da suíte, é luxo. Eu só quero sair do aluguel e pagar pelo que é meu. Sendo meu, depois eu faço o que quiser.

Mulher, 22 anos, Faixa de Renda 2, Araguaína - TO

Eu sonho com uma casa com garagem, 2 quartos, uma suíte, sala grande, quintal e área de serviço.

Mulher, 25 anos, Faixa de Renda 2, Luziânia - GO

Estou à procura porque aqui só tem 1 dormitório, na época foi o que a minha condição financeira permitiu. Quero sair por causa da região também, eu não gosto, queria uma região mais central e aqui não tem vaga de garagem.



Mulher, 31 anos, Faixa de Renda 3 (upgrade), Carapicuíba - SP

Produto de 1 dormitório não é desejado, mesmo como primeiro imóvel.

O imóvel de apenas 1 dormitório não é visto como sendo ideal para o programa, pelo

espaço e metragem em geral serem muito pequenos e não comportarem a família.

Mesmo os solteiros sem filhos pensam em ter mais de um dormitório, seja para o popular home office da pós pandemia, ou para planejar a família futuramente.

Embora não seja a realidade possível para todos, é o desejo demonstrado.

ATRIBUTOS

ESSENCIAIS



Seja chamada de sacada, quintal, terraço, laje, varanda, área, ou pátio, o **espaço livre e outdoor do empreendimento é item de desejo do brasileiro.**

Seja para as crianças e pets brincarem, para secar a roupa, relaxar ou tomar sol, **a sacada no apartamento, ou o quintal na casa, se mostram como itens de alto valor agregado.** Esse espaço aberto está ligado à ideia de amplitude, ventilação e conforto da família, condições indispensáveis quando se pensa na casa própria.

Eu adoro varanda, todos apartamentos eu procuro se tem varanda, que eu monto na minha varanda **um lugar aconchegante para eu poder chegar do trabalho, poder relaxar** sabe? Tirar meu sapato, ficar pensando um pouco na vida, quando chove... ah eu adoro, é tudo!

”

**Mulher, 30 anos,
Faixa de Renda 2,
Carpina - PE**

O que as pessoas falam sobre este espaço:

Bom, eu abriria mão de um dos quartos, mas não abriria mão da varanda, por ser um **espaço pro meu pet**. A visita a gente aperta.

Mulher, 35 anos,
Faixa de Renda 2,
Resende - RJ

Eu acho que uma casa traz mais conforto, tem garagem, quintal, onde eu possa lavar minhas coisas mais tranquila. A minha área de serviço é dentro da cozinha, isso me deixa irritada. E tenho cachorro e gato que precisam também. **Quero algum lugar que traga conforto e tranquilidade.**

Mulher, 45 anos,
Faixa de Renda 3
(upgrade), Guará - DF

Eu prefiro a varanda, porque **tenho criança e seria bom ela ter um cantinho pra brincar**. Mesmo se fosse mais caro, ia preferir com varanda. Um apartamento não tem espaço pra uma criança se divertir. Indispensável.

Mulher, 24 anos,
Faixa de Renda 3,
Maceió - AL

Este é um espaço pelo qual até se paga a mais, e é uma relação custo-benefício muito bem calculada por cada um.

A disponibilidade em pagar a mais pela sacada ou quintal é mais presente nos entrevistados que pretendem fazer o upgrade de imóvel, mas também está presente naqueles que ainda buscam a primeira aquisição, principalmente os que possuem crianças e pets.

Uma escolha que à primeira vista parece emocional, se mostra racional e bem justificada.



Eu quero um quintal grande, por causa das crianças. Garagem eu não me importo, porque não temos carro. Se for coberto, é legal para fazer uma churrasqueira. Mas o quintal é importante, porque é uma extensão da casa em que você pode sair e ainda tem um espaço, sem estar preso.

Homem, 36 anos, Faixa de Renda 3 (upgrade), Curitiba - PR

Apesar de pouco encontrados em imóveis econômicos, **os itens de sustentabilidade são bem vindos.**



É um investimento inicial considerado alto, porém com economia certa nas contas mensais. Acredita-se que deveria ser um investimento governamental, **subsidiado pelo governo**, para incentivar as práticas sustentáveis da população, além da inserção destes itens em imóveis populares.



Caso o imóvel encareça por ter itens de sustentabilidade, os participantes da pesquisa **preferem não tê-los.**



Sobre preferências de aquecimento da água, o **chuveiro elétrico é considerado adequado** e não há a percepção de que o gás seja melhor ou mais barato.

O que os entrevistados disseram a respeito disso:

Sou bem atento a essa questão de sustentabilidade. Pra mim é muito importante. Algumas cidades já estão investindo muito nessa energia renovável como as placas solares. É renovável, mais barata, consegue encaixar no nosso orçamento e pra mim é importante que esteja presente na minha casa.

Homem, 29 anos, Faixa de Renda 3, Maceió – AL



Com certeza seria o ideal, só que tinha que ver se a empreiteira iria repassar o valor das placas, porque a gente sabe que o valor da instalação do painel solar em uma casa é bem alto, teria que ver quanto vão repassar o valor disso aí no imóvel. Se fosse dentro do valor do imóvel que falei, seria bom demais.

Homem, 26 anos, Faixa de Renda 1, Juazeiro do Norte – CE



É interessante essa questão de sustentabilidade. Não que eu vá procurando isso, mas, se fosse um critério de desempate, eu preferia o que tem itens de sustentabilidade.

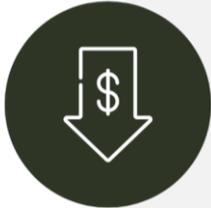
Homem, 36 anos, Faixa de Renda 3 (upgrade), Curitiba – PR



E os acabamentos?



O imóvel deve ser entregue com os **revestimentos prontos, ao menos no banheiro e na cozinha**. Essa preferência se dá pela praticidade, principalmente pela economia de tempo: quando o imóvel é entregue, já podem se mudar. Por isso, os acabamentos completos em todos os cômodos são um ponto positivo, para estar pronto para moradia.



Nenhuma faixa de renda ou região em busca do primeiro imóvel tem preferência clara por receber o imóvel sem acabamentos para ter a possibilidade de pagar menos.



Já para os **grupos de upgrade**, fica mais clara a **preferência por poderem escolher os acabamentos**. Entretanto, gostariam de escolher estes acabamentos junto à construtora, que poderia oferecer opções.

O que os entrevistados disseram a respeito disso:

Eu estou justamente procurando algum já pronto pra morar, e a maioria não tem acabamento. Eu até compraria sem, porque eu quero logo. Mas a maioria que eu vejo não tem porta, não tem azulejo na cozinha.

Mulher, 34 anos, Faixa de Renda 1, Rio de Janeiro – RJ



Eu pagaria um pouquinho mais pra ter acabamento, questão de água, porque isso dá conforto pra gente. Você já vai pagar financiamento, aí ter que pagar mais... Então, eu pagaria mais na casa, mas tendo tudo isso.

Homem, 30 anos, Faixa de Renda 3 - Belém – PA



Prefiro completo, porque já vai ter um gasto, aí entrar em um apartamento e ter que reformar é muito ruim.

Mulher, 26 anos, Faixa de Renda 2, Parnaíba – PI





LOCALIZAÇÃO

Com relação à localização, muitos relatam que os lançamentos do programa Minha Casa Minha Vida tem algumas questões particulares, pois os lançamentos geralmente são em locais mais distantes das regiões centrais ou das principais vias de acesso. Entretanto, isto se torna um problema apenas nas cidades onde o trânsito e a o fornecimento de transporte público se mostra deficiente.

Para a maior parte dos entrevistados, é suficiente se a localização tiver:

- Segurança
- Iluminação
- Pavimentação
- Fácil acesso de carro e por transporte público
- Comércio e serviços no entorno
- Creche, escola e saúde acessíveis

Geralmente os imóveis estão em bairros que estão começando agora, então não tem infraestrutura.

A questão do transporte é complicada para quem não tem carro. Se comprar assim sai mais caro, porque o ônibus não passa perto, as ruas não são asfaltadas, tem a questão da falta de água, falta de energia, isso tudo vai pesando, fica mais caro pelo lugar né, que não oferece uma qualidade de vida boa.

”

Mulher, 36 anos, Faixa de Renda 3 (upgrade), Taguatinga - DF

Sempre que vou olhar, quando estou andando na rua, tem que ter padaria, mercado, farmácia, alguma coisa perto, que eu não precise ir tão longe buscar, possa ir andando. Não necessariamente o trabalho, mas como é diário tem que se locomover de qualquer jeito, tem que ter ponto de ônibus perto. **A padaria, mercado e farmácia perto é essencial pra mim.**

”

Mulher, 24 anos, Faixa de Renda 2, Luziânia - GO

Mobilidade se mostra mais importante do que a localização em si.

As pessoas estão menos dispostas a mudar a sua rotina e morar longe de onde moram atualmente em busca do imóvel ideal, especialmente quando se trata de uma segunda compra. Além da distância dos compromissos diários, nestas cidades os relatos sobre o trânsito intenso e ineficiência do transporte público são mais comuns, o que impossibilita a moradia estar em uma região distante.

Mas não há necessidade da moradia ser nas regiões centrais: ela precisa estar em localizações que possuam **acesso facilitado ao trabalho, à escola dos filhos e demais atividades particulares, sem que a rotina seja prejudicada.**

Mobilidade é ainda mais importante na compra do segundo imóvel.

A espera pelo lançamento das tipologias de desejo nas localizações ideais é um luxo ao qual se submetem, uma vez que não existe a pressa para sair do aluguel, como na primeira aquisição.

Quando consigo encontrar uma casa nova, em que poderia fazer tudo do meu jeito, é muito longe. Pra gente pensar em morar, o entorno é difícil, porque a vida é toda aqui onde moro hoje. Tem trânsito, não tem transporte fácil...

Se vai ter a casa do jeito que eu quero, a localização vai ser longe de tudo, de comércio. Aí não compensa, realizo um sonho e perco o conforto.

”

Mulher, 29 anos, Faixa de Renda 3 (upgrade), Samambaia - DF

Eu gosto de onde eu moro porque tem shopping perto, tem metrô, gasto 5 minutos para ir. Para o trabalho levo 20 a 25 minutos, pego o mesmo ônibus, é próximo da escola da minha filha, estou bem localizada para as coisas que preciso.

”

Mulher, 34 anos, Faixa de Renda 3 (upgrade), São Paulo - SP



ESTACIONAMIENTO



Vagas de garagem dividem opiniões:

Há quem não abra mão desse item sob nenhuma hipótese, há quem prefere ter, mas que abriria mão se isso representasse economia e há ainda aqueles que não fazem questão da vaga.

Conclusão: há mercado para diferentes perfis de público.

Bom, eu abriria mão de um quarto, mas não abriria mão da varanda, por ser um espaço pro meu pet. A visita a gente aperta. Garagem também tiraria [...] no momento não tenho carro, então pra mim não faz falta.

”

Mulher, 35 anos, Faixa de Renda 2, Resende - RJ

Eu preferiria um lugar mais central, porque aqui você consegue alugar uma vaga por um preço acessível. Apartamento com vaga é muito mais caro, então eu preferiria sem vaga e buscaria alternativas.

”

Mulher, 32 anos, Faixa de renda 2, Mauá - SP

A maior parte dos que abríam mão da vaga está inserido na faixa 1. Para a faixa 2 há maior resistência em abrir mão da vaga.

Para faixa 3 e 3UP a vaga é importante e para maioria dos respondentes, essencial. Para a faixa 3UP, inclusive, a falta de garagem do imóvel atual é um dos motivos de desejarem a troca da moradia.

Indispensável, um vaga já é mais que suficiente [...]. É importante ter, eu tenho um carro, se eu não tiver uma vaga vou ter que pagar estacionamento ou deixar o carro na rua, então é mais do que importante.

”

Homem, 29 anos, Faixa de Renda 3, Maceió - AL

Com garagem, porque garagem descoberta destruiu bastante o meu carro. **Prefiro um quintal, com garagem e churrasqueira.** Tendo isso, pode botar lá no meio do mato.

”

Mulher, 32 anos, Faixa de Renda 3 (upgrade), Curitiba - PR

Falta a vaga de garagem fixa. Porque já que você vai investir, investir numa coisa boa, pra depois não ficar frustrado. Porque você comprou e é ali que vai se estabelecer. Então tem que ser uma coisa boa, do jeito que a gente quer, pra não ter essa frustração depois.

”

Mulher, 35 anos, Faixa de Renda 2, São Caetano do Sul – SP

Quero mais espaço, meu carro está jogado lá embaixo, eu tenho dois filhos adolescentes, então 1 quarto para eles é muito pequeno [...] **para mim é importante**, já tive meu carro roubado, roda roubada, step, tudo.

”

Mulher, 45 anos, faixa de Renda 3 (upgrade), Guará - DF



ÁREAS DE

LAZER



Áreas de lazer econômicas para imóveis econômicos.

Os participantes concordam que as áreas de lazer fazem diferença, e alguns não abrem mão de salão de festas, churrasqueira, academia ou piscina. Mas existe a consciência de que a área de lazer encarece tanto o imóvel, quanto o condomínio, principalmente as que demandam manutenção constante, como piscina.

Áreas de lazer



Áreas como playground, um parquinho simples para as crianças, e um gramado para passear com o cachorro, pracinha, são os **espaços essenciais** para a maioria destes participantes.



Eles **trocam a área de lazer** por um espaço de sacada ou quintal, ou preferem pagar um valor mais baixo e não ter áreas de lazer neste **primeiro imóvel**.



Áreas de lazer são indispensáveis para o upgrade de imóvel.

Principalmente as áreas voltadas para as crianças, pets e reuniões entre amigos e família. Para este segundo imóvel, os grupos relatam que, especialmente as áreas ao ar livre, são fundamentais. Essa preferência por áreas ao ar livre se justifica pelo sentimento de liberdade ao qual remetem, e pelo espaço no imóvel atual ser escasso.

O que os entrevistados disseram a respeito disso:

Áreas de lazer são importantes, **pra quem tem criança é muito importante**, como vai distrair uma criança só dentro de casa? Tem que ter um parquinho. A piscina não seria essencial, mas um parquinho grande e espaço para criança correr, sim.



Mulher, 36 anos, Faixa de Renda 3 (upgrade), Taguatinga - DF

Também **não adianta ter um monte de área de lazer e uma taxa de condomínio alta**, porque você vai ter ali uns R\$ 700 de parcela do financiamento. No condomínio que eu estou morando vai subir, daqui a pouco você está pagando *milão* de condomínio. Tem 7 espaços pra festas, sendo que eu usei, no máximo, 2 vezes.



Homem, 48 anos, faixa de renda 3 (upgrade), Curitiba - PR

O medo de não conseguir manter o financiamento acaba adiando a aquisição do imóvel.

Principalmente diante das condições e custo de vida, sentem que **conciliar locação com compra**, com entrada, financiamento e taxas desconhecidas pode gerar problemas financeiros que não os permita manter o financiamento.

Com isso, muitos chegam a encontrar o imóvel ideal, passam por análises de crédito, simulações, mas ainda não fecharam a compra pelo **medo de se comprometer.**



WOOD FRAME



A alvenaria ainda é vista como mais confiável, necessário ampliar o conhecimento sobre wood frame

Ao serem questionados se comprariam um imóvel construído em wood frame observamos que desconhecimento sobre essa técnica construtiva levanta alguns questionamentos. Observamos a existência de três grupos distintos, o primeiro que rejeita totalmente o produto, o segundo que gostaria de conhecer melhor a técnica mas não a rejeita e o terceiro que aceitaria adquirir um produto construído em wood frame.

Não me agradaria por conta da durabilidade.
Eu teria medo, eu acho, não confiaria.

Mulher, 24 anos, Faixa de Renda 3, Maceió - AL

Eu queria de tijolo, normal mesmo, nada inventado. Se eu quisesse reformar eu não sei quem chamaria, de alvenaria é mais fácil, já tenho contato do pedreiro.

Mulher, 24 anos, Faixa de renda 3, Goiânia - GO

Se usam lá fora é porque é coisa boa, se está vindo para o Brasil é uma coisa boa, eu usaria por ser uma coisa boa.

Homem, 27 anos, Faixa de renda 3, Cachoerinha - RS

A maior rejeição observada está entre os que estão inseridos na faixa 1.

Entre os que **não aceitam a técnica construtiva**, a percepção é de que o material é pouco confiável, pouco resistente a chuvas, alagamentos e ao sol, e também de difícil manutenção, por demandar mão de obra especializada, já que não é comum no Brasil.

Aqueles que têm uma **visão positiva da tecnologia** já possuem algum conhecimento prévio que lhes dá justamente de confiabilidade, contradizendo os receios apresentados pelos demais.

O que os entrevistados disseram a respeito disso:

Não conheço. Acho que se for diminuir custo, mas que seja na questão arquitetônica uma coisa forte, que aguente o tranco na chuva, vento, alguma coisa nesse tipo. **Se for um custo benefício e diminuir valor das parcelas, pra mim é positivo.**

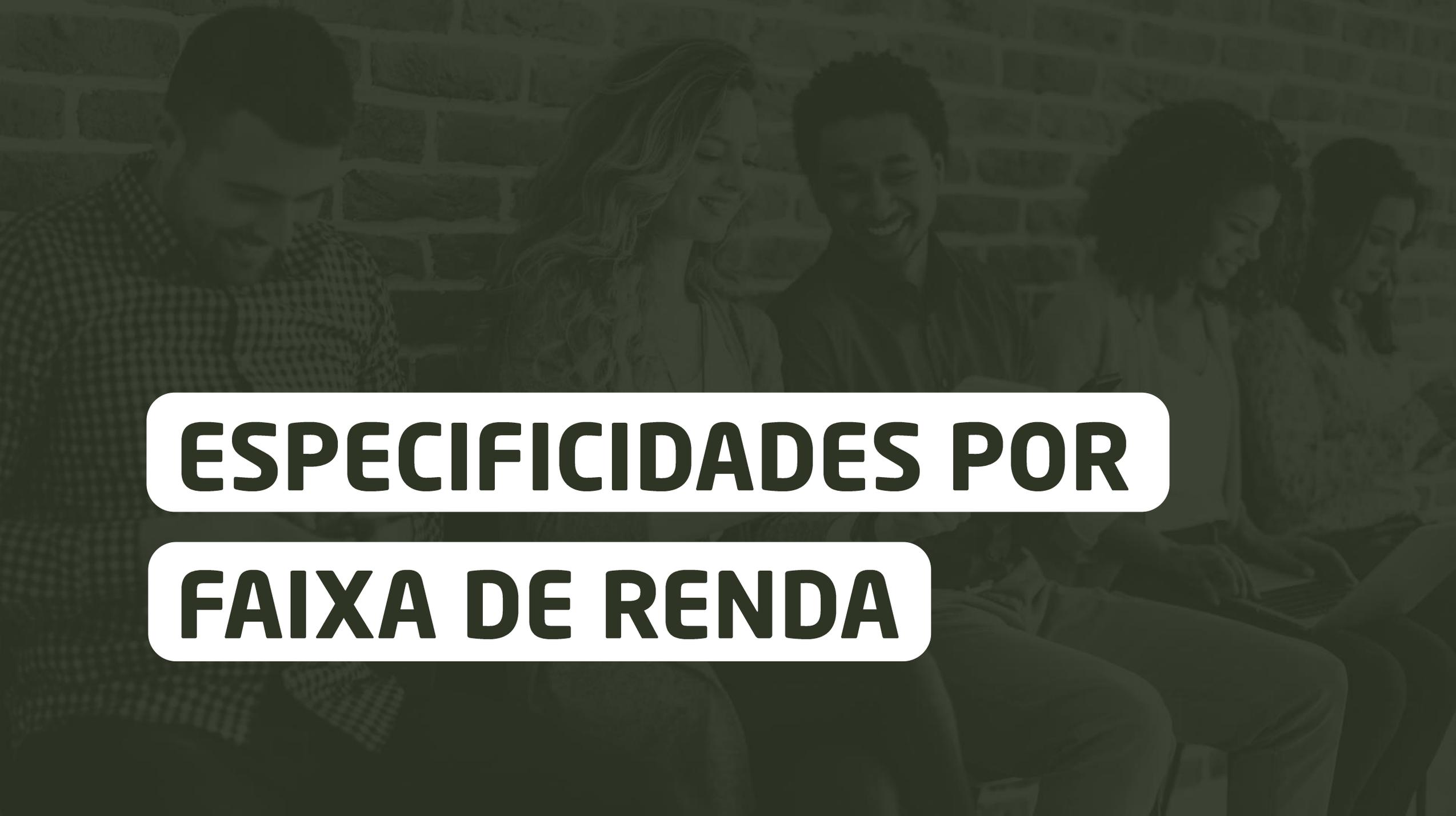
”

Homem, 32 anos,
Faixa de Renda 2,
Resende - RJ

Eu acredito que compraria sim, **é algo novo, precisa estudar todo tipo de estrutura.** Falar que sim ou que não, acho que não é o certo, precisaria se aprofundar no assunto. **Vou procurar saber.**

”

Homem, 28 anos, faixa
de renda 2, Monte
Vede - MS



ESPECIFICIDADES POR

FAIXA DE RENDA

Faixa 1



As famílias entrevistadas que se enquadram na faixa 1, **vivem em condição de locação ou em situação de coabitação**, buscam no primeiro imóvel ampliar sua qualidade de vida e construir patrimônio.



Embora parte dos entrevistados estejam inscritos no CAD único, **há desconhecimento geral sobre as regras e quesitos do programa MCMV**, e essa desinformação amplia a ansiedade dos entrevistados quanto ao financiamento.



Os entrevistados relatam **não encontrar imóveis dentro de sua faixa de preço**, relatam ainda que quando há lançamentos dentro da faixa de preço proposta pelo programa os empreendimentos esgotam muito rápido os deixando em constante ansiedade.



Ao serem instigados a sugerir melhorias para o programa, os entrevistados sugerem criar **facilidades na documentação e na aprovação do financiamento**, a divulgação de informações quanto as regras e benefícios do programa MVMC também é vista como um aspecto a ser melhorado.



Eu fico muito triste, porque eu já poderia ter realizado esse sonho, mas porque não tinha a carteira assinada acabei ficando para trás.

**Mulher, 34 anos,
Faixa de Renda
1, Macaé – RJ**

Faixa 2

Acho que o sonho de todo mundo é ter sua casinha, eu quero aumentar minha família, a gente mora de aluguel, é muito gasto assim, queria ter mais espaço para filho, realizar o sonho, ter um cantinho que é seu, todo mundo quer [...] hoje mesmo estava falando que Luziânia está crescendo, alguns bairros realmente estão crescendo do nada, mas precisa ter mercado, padaria próximo, mas dificulta o valor da entrada e até mesmo das parcelas, o valor fica absurdo e dá a sensação que não vou conseguir nunca.

”

Mulher, 24 anos, Faixa de Renda 2, Luziânia – GO

Quero pagar por algo que é meu, no meu caso também ter uma casa que vai atender a quantidade de menino, ter a quantidade de quarto, porque é um absurdo um aluguel, uma casa com 2 quartos aqui esta quase um salário mínimo, é muito complicado, por espaço, qualidade de vida e pagar por algo que é nosso. A maior dificuldade é a questão de valor, pra renda que a gente tem, ainda está muito alto, está excedendo o meu limite, por mais que ganhe, com a minha renda seja 2 salários, é complicado por causa das crianças, escola, os valores ultrapassam o meu limite.

”

Mulher, 27 anos, Faixa de Renda 2, Araguaína – TO



Dentre o universo entrevistado para esta faixa de renda encontramos similaridade em relação ao tempo de vida sendo a maior parte composta por famílias sem filhos que estão se **buscando o imóvel também pensando também na expansão da família.**



Assim como as demais faixas, a motivação primária para compra é a **intenção de sair da condição de locação.** Entendem que o imóvel contribuirá na construção de seu patrimônio futuro e por isso objetivam comprar seu primeiro imóvel.



Aluguel a gente tá pagando e dando lucro para os outros. Pagando o que é seu você tá tendo uma coisa ali pro seu futuro, pros seus filhos.

**Mulher, 35 anos,
Faixa de Renda
2, ABC Paulista**

Faixa 3



Assim como os compradores das faixas 1 e 2, os da faixa 3 buscam o imóvel com **objetivo de sair do aluguel**. Para eles, a aquisição do primeiro imóvel é um sonho a ser realizado e um marco na construção de uma vida melhor.



Buscam casas ou apartamentos com **02 ou 03 dormitórios**, a maior parte busca imóveis com garagem e localização em relação ao centro não é um ponto de grande relevância.



Embora esse grupo tenha preferência por construções em alvenaria foi a faixa que apresentou **maior aceitação a construção em wood frame**.



Quando questionados sobre as dificuldades que tem encontrado na jornada de compra, os entrevistados apontam a análise de crédito como um ponto de inflexão: **muitos não tem renda formal, o que dificulta a comprovação e renda.** E assim como nas demais faixas, a **entrada é vista como impeditivo** para a concretização da compra.



Eu já fui em banco, na Caixa Econômica eu fui ver sobre o Minha casa, Minha vida, já gostei e não gostei, já estive em cima do muro, já vi várias situações [...] tive bastante dúvida, mas (hoje) estou ajudando o proprietário da casa que eu alugo a enriquecer, esse dinheiro poderia estar colocando em uma casa própria para mim, não sei qual o futuro dos meus pais daqui pra frente, eles me dão uma força, mas eu queria uma casa para chamar de minha, se eu quiser pintar de rosa e vermelho eu pinto, porque é horrível estar em uma casa de aluguel, porque você acha que tem a sua privacidade, mas na verdade não tem a sua privacidade, o proprietário chega a hora que ele quer. Até pelo fato de gostar de pet é complicado, porque alguns lugares não aceitam pet, não aceitam criança também, então enfrenta muitas situações e cada vez o aluguel vai aumentando mais, isso se torna complicado. Eu preciso de uma casa, quero uma casa, toda mulher sonha com uma casa do jeito dela, mas teu bolso muitas vezes não está de acordo com o que você sonha.

Mulher, 35 anos. Faixa de Renda 3, Cachoeirinha - RS

Faixa 3Up



As famílias dessa faixa já residem em imóveis adquiridos pelo programa MCMV e esses imóveis as atenderam por um tempo, porém mudanças de status familiar, chegada de mais filhos, entre outras situações, provocaram novas necessidades. Por conta disso observamos que a grande motivação desse público é **buscar imóveis com metragens maiores.**



Para essa faixa de renda, o imóvel ideal possui **03 dormitórios**, tem varanda/quintal e vaga de garagem. Valorizam a presença de parquinho e espaço pet e buscam por **parcelas de até R\$ 1.000,00.**



Espaço extra para trabalho também foi levantado por parte dos entrevistados que após a pandemia começaram a trabalhar em suas casas seja de modo formal, por meio do trabalho remoto, ou de forma autônoma, por conta disso a casa também passou a ser lugar de trabalho o que evidenciou problemas de espaço que antes não eram considerados.



As famílias evoluíram financeiramente e embora suas possibilidades tenham se ampliado alguns entrevistados pontuam como **dificuldades** a dificuldade em encontrar imóveis dentro dos valores que buscam, a impossibilidade de se acessar o programa MCMV nessa segunda compra, o limite temporal estabelecido, entre outros pontos.

“

Eu super me arrependi de ter comprado, porque achei muito pequeno, além de ter garagem descoberta, isso dá muito problema, Houve uma chuva de granizo que destruiu meu carro. A gente comprou porque era o que a gente podia logo que viemos para cá, mas logo me arrependi.

**Mulher, 32 anos,
Faixa de Renda 3 UP,
Curitiba- PR**

“

Eu procuro porque aqui não tem área de lazer, tem uma brinquedoteca e uma academia simples, não tem sacada, quando eu comprei foi o que deu, o que minhas condições financeiras permitiam, porém estou em busca de um apartamento maior, que tenha mais benefícios [...] já pesquisei e como comprei pelo minha casa, minha vida, eu não posso vender e não posso quitar em 5 anos, porque se eu quitar em 5 anos tenho que devolver o subsídio do governo, então eu vou tentar amortizar, mas não nesses 5 anos, então quero superar esse período de 5 anos, que falta em torno de 2 anos, para poder quitar aqui e comprar um maior, pelo que pesquisei também não consigo comprar outro pelo Minha casa, Minha vida. Quando eu comprei foi junto com meu esposo, então não consigo comprar outro do programa.

**Mulher, 34 anos. Faixa
de Renda 3 (upgrade),
São Paulo - SP**

ESPECIFICIDADES

POR REGIÃO

Região Norte



- Consideram que o mercado de suas cidades está aquecido, que há lançamentos e unidades disponíveis mas os preços são muito altos o que inviabiliza a compra.
- Apontam que a jornada da compra tem sido dificultada pelo valor da entrada, reflexo também dos altos preços dos imóveis, e pela burocracia de modo geral.
- Os entrevistados, sobretudo da faixa 1, possuem pouco ou nenhum conhecimento sobre o programa MCMV.
- Na região Norte os entrevistados apontam a casa como imóvel de preferência. Quanto a tipologia buscam por unidades de 02 dormitórios com quintal.
- Sugerem como melhoria a redução dos entraves burocráticos e a redução da entrada.

Região Nordeste



- A maior parte dos entrevistados da região nordeste deseja sair do aluguel, ter uma casa com seu jeito, **personalizada com seu estilo** o que apontam não ser possível em suas residências atuais tendo em vista a necessidade de aprovação do proprietário em qualquer mudança. O item personalização da residência foi citado de forma mais efetiva nesse região.
- Para os moradores do nordeste a localização, central ou mais afastada, é negociável desde que haja infraestrutura de transporte público. Relatam a existência de antigos empreendimentos MCMV mais isolados em que os moradores tem dificuldade de se locomover para suas tarefas diárias.
- Os entrevistados desejam áreas de lazer e amenidades como playground, espaço pet, churrasqueira, salão de festas e área verde mas declaram que abririam mão dessas áreas caso isso impactasse no preço. **Para esse público o mais relevante é o preço.**

Região Centro- Oeste



- Na região Centro-Oeste percebemos maior aceitação a modalidades de construção diversas da alvenaria, como o wood frame por exemplo, que entendem ser mais barata e rápida, contudo sentem certa insegurança por não conhecer o técnica construtiva.
- Observamos que nessa região do país **a garagem é vista como essencial pela maior parte dos entrevistados**, que declaram necessitar o veículo para seus deslocamentos.
- Os grupos analisados aceitam morar em regiões mais distantes do centro das cidades desde que essas áreas possuem centralidades próximas que auxiliem na conveniência diária.
- **Essa região não abre mão de áreas de lazer no condomínio.**

Região Sudeste

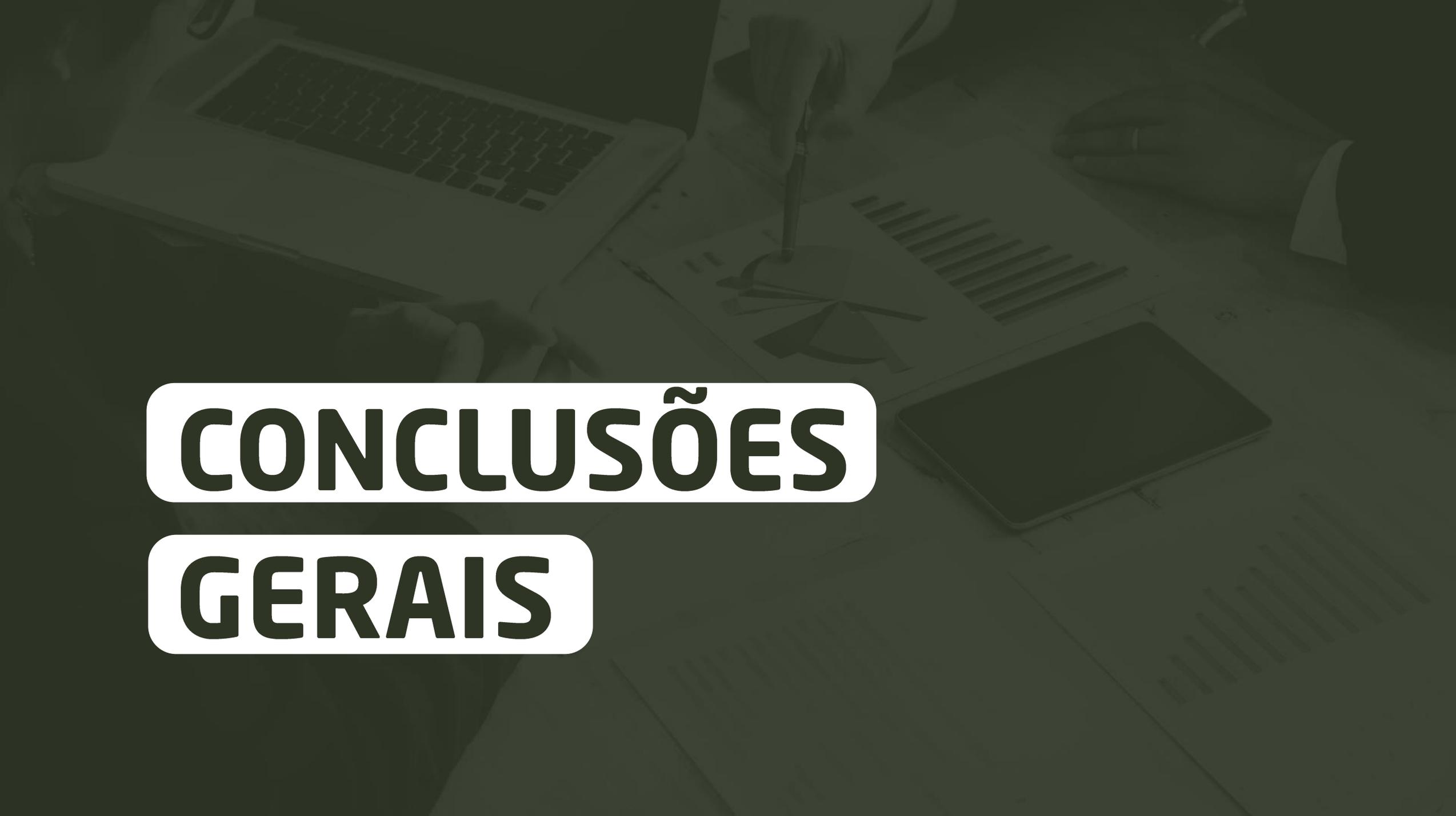


- Na região Sudeste há latente preferência por imóveis do tipo apartamento. Termos como “unidades compactas” também apareceram nas entrevistas. A tipologia mais citada é de apartamento de 02 dormitórios, com varanda e vaga de estacionamento (ainda considerada essencial por boa parte dos entrevistados).
- Diferente das demais regiões do país a rejeição a unidades de 01 dormitório foi menor no Sudeste, sendo aceita por entrevistados solteiros ou casais sem filhos como opção.
- Essa região demonstra maior conhecimento quanto as regras do programa MCMV e aponta como dificuldade a oferta de empreendimentos dentro do teto do programa, declaram que mesmo em regiões mais afastadas houve um crescimento do valor de venda e que isso impacta na decisão de compra.

Região Sul



- Na região Sul do país observamos que as faixas de menor renda (Faixa 1) tem buscando preferencialmente por imóveis verticais, enquanto as demais faixas tem preferência por imóveis do tipo casa.
- Itens como quintal/varanda são visto como essenciais, bem como a existência de churrasqueira (quer seja na unidade, quer seja no condomínio).
- Quando indagados se comprariam imóveis sem área de lazer a maior parte declarou que compraria se no entorno houvessem opções públicas de lazer como praças, parques, academia ao ar livre e parquinho.
- Observou-se rejeição em unidades de 01 dormitório.



CONCLUSÕES

GERAIS



A localização é um fator relevante, pois o público tem a clareza que gostaria de morar em uma região que forneça **facilidade de acesso aos serviços essenciais.**



Os espaços de lazer são considerados imprescindíveis apenas no que tange à garantia do lazer infantil – todas as áreas de lazer são bem vindas, contanto que não encareçam o imóvel e, principalmente, **não interfiram nos custos do condomínio.**



A falta de um bom fornecimento de transporte público, boas vias de acesso e comércio no entorno são os fatores que mais impactam a **rejeição** de localizações mais afastadas, pois gera um custo maior ter que arcar com o uso de automóvel para se locomoverem. Além disso, também perde-se mais tempo de deslocamento. **Isso mostra que a mobilidade é mais importante do que a localização em si.**



O valor da entrada é a dificuldade comum de todas as faixas de renda, assim como correção das parcelas, sobretudo a faixa 1, sendo colocado pela maior parte dos entrevistados como o grande impeditivo da compra.



O aumento da informalidade do trabalho que vem sendo vivenciado no Brasil nos últimos anos também impacta na compra do primeiro imóvel, muitos dos entrevistados relataram possuir fontes informais de renda o que dificulta a comprovação solicitada na ocasião da análise de crédito.



Imóveis de dois ou três dormitórios e dentro da faixa que podem investir e que se enquadrem no programa, não são facilmente encontrados nas regiões/ cidades estudadas: esta demanda reprimida tem levado o consumidor a encontrar imóveis com valor acima do que realmente pode pagar.



Preferência geral por receber o imóvel com acabamentos prontos, para viabilizar a mudança, salvo no upgrade.



O público das capitais prefere apartamentos por terem a percepção que esse tipo de imóvel oferece mais segurança e comodidade, mas devendo ter a característica essencial de possuir **dois ou três dormitórios.**



A partir da tipologia e configuração essenciais (apartamento de 2 ou 3 quartos), os outros **atributos de desejo** são a vaga de garagem, sacada ou quintal e um segundo banheiro.



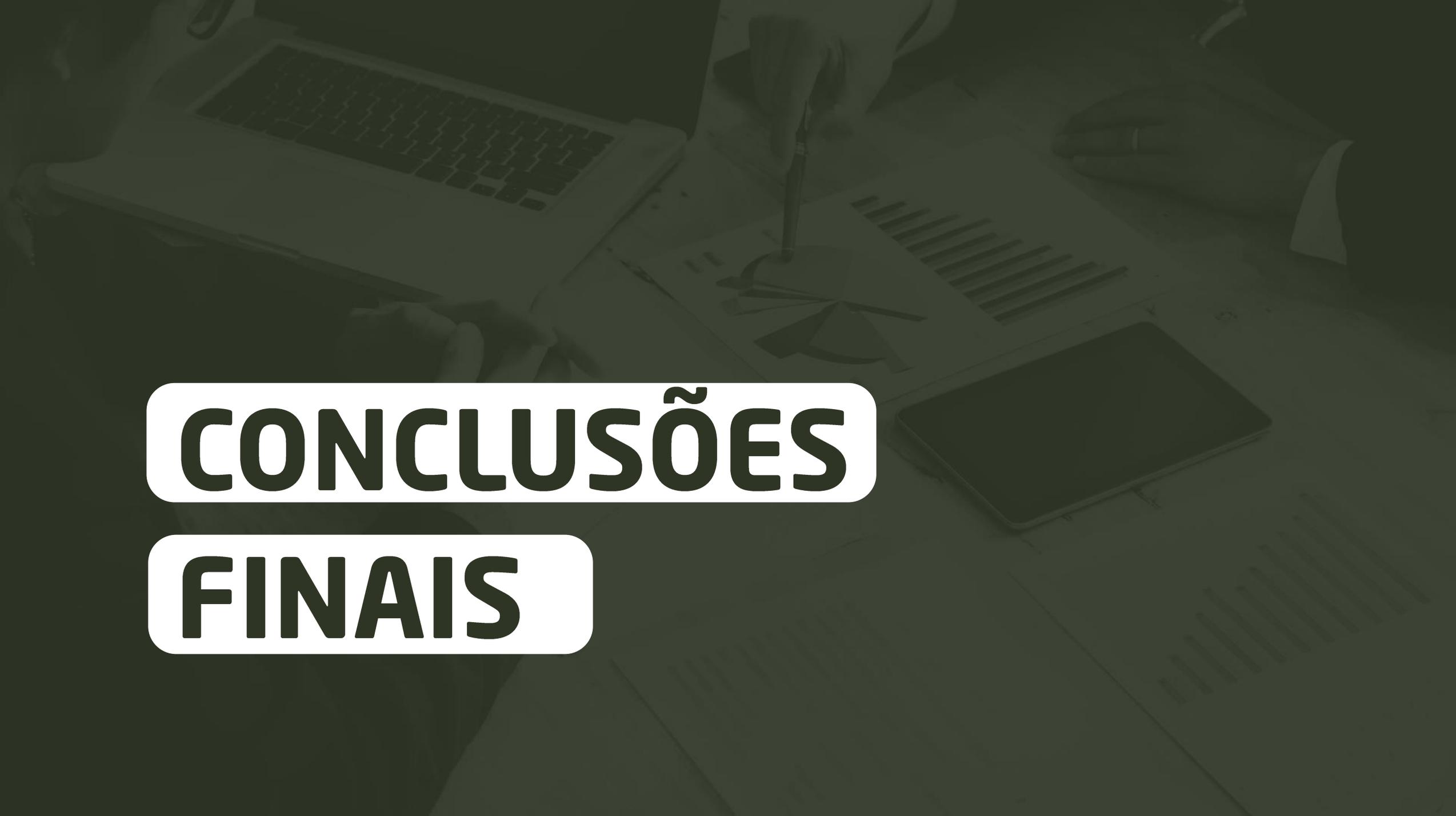
A busca pelo próximo imóvel é sinônimo da busca por um upgrade na metragem e nas **áreas de lazer e de uso comum.** No momento da compra do primeiro imóvel, abrimos mão desses itens para que a conta fechasse. Atualmente, possuem a percepção que estes são **indispensáveis para a próxima moradia, POR ISSO BUSCAM UPGRADE.**



Com relação ao programa social de habitação, os entrevistados que DESEJAM UPGRADE demonstram **conhecimento do assunto**, visto que todos já utilizaram o programa. Pretendem rentabilizar o atual imóvel para viabilizar a mudança dentro do prazo determinado pela Caixa Econômica Federal.



Mesmo assim, **não conhecem muito bem os atuais parâmetros para aprovação no programa, nem como funcionam as concessões de crédito e possíveis direitos a subsídios**: a maioria têm as informações básicas, sabem da existência de juros, taxas e outras tarifas, porém, ainda possuem dúvidas sobre as diretrizes do programa para upgrade do imóvel. Acreditam que esta pode ser uma PROPOSTA DO NOVO GOVERNO.



CONCLUSÕES

FINAIS



01

Há forte demanda, tanto para o primeiro imóvel, quanto para a sua troca. Nunca foi um problema de demanda; sempre foi um problema de oferta. Mais ainda agora.

02

Ajustes em Valor Teto, Subsídio para entrada e Valor Financiável podem gerar impacto imediato.

03

Igualmente, revisão eventual de regras de Segundo Imóvel podem gerar ampliação imediata de oferta, e ampliar Mercado Habitacional.

04

Não é apenas um imóvel, é toda uma mudança de vida, de imensa magnitude em seu impacto social. Os discursos de brasileiras e brasileiros mostram como o imóvel é “apropriado” como um lar.



05

Vários itens apontados como desejo, como sacadas, espaços de lazer e socialização, um eventual segundo banheiro, garagem e mesmo sustentabilidade devem ser vistas como oportunidades de melhoria do programa.

06

Resolver e conjugar o pagamento da prestação do imóvel (que corrige) com o aluguel é o grande problema.

07

Inequivocamente o uso de recursos direcionados do FGTS com exclusividade ao setor geram muito rápido retorno econômico e social.

08

A população brasileira esta em imaginando que o novo governo vai “dinamizar” o programa. A própria “ignorância” do programa é uma oportunidade.



09

Sugerimos ainda que haja **ajuste em regras e maior divulgação das Novas regras do programa MCMV**, com **linguagem simplificada**, explicando de forma didática conceitos de subsídio, valores máximos financiados, diferenças por faixa de renda, onde se cadastrar entre outras informações.

Direção técnica



Fábio Tadeu Araújo
CEO

Graduado em Ciências Econômicas e pós-graduado em Economia Internacional pela FAE Business School. Possui MBA em Gestão de Projetos pelo IBMEC. É Mestre em Organizações e Desenvolvimento pela FAE e Mestre e Doutorando em Gestão Urbana pela PUC-PR. Recebeu o Prêmio Paraná de Economia concedido pelo Corecon-PR. É professor universitário de diversas instituições há mais de 15 anos. É CEO da Brain Inteligência Estratégica, Conselheiro do GRI Club, Diretor de Pesquisa e Mercado da ADEMI-PR e Consultor ad hoc do BID para assuntos de habitação.



Marcos Kahtalian
Fundador

Graduado em Comunicação Social pela UFF, pós-graduado em Administração pela FAE Business School, mestre em Multimeios pela Unicamp e doutor em Semiótica pela PUC-SP. Além de Sócio-Fundador da Brain Inteligência Estratégica, ele é Vice-Presidente de Banco de dados do Sinduscon – PR, professor de cursos de pós-graduação e MBA em Marketing e Estratégia e autor do livro Gestão Fora do Eixo. Ele, que é um profissional premiado no Brasil, já coordenou mais de 6 mil estudos de mercado imobiliário no Brasil.

Equipe técnica



Lucas Finoti
Especialista em
Inteligência de Mercado

Doutor em Administração com foco em Estratégias de Marketing e professor universitário de Pesquisa de Mercado, Análise Mercadológica e Comportamento do Consumidor.



Carolina Benini
Especialista em
Pesquisa Qualitativa

Publicitária com especialização em Comportamento do Consumidor com 20 anos de experiência em pesquisa de mercado.



Gisele Pereira
Especialista em
Inteligência de Mercado

Mestranda em Gestão Urbana (PUCPR).
Arquiteta e Urbanista (UP), especialista em planejamento e desenho de cidades (PUCPR).



Olívia Prado
Analista de Pesquisa
Estratégica

Mestra em Administração com ênfase em Inovação, Tecnologia e Sustentabilidade.
Bacharela em Administração (UP).



Poema Durigan
Analista de Pesquisa
Estratégica

Cientista Social (PUCPR), pesquisadora no grupo de estudos do Programa de Pós-Graduação em Gestão Urbana (PPGTU/PUCPR).

Equipe técnica



Ariane Domborovski
Analista de Pesquisa
Estratégica

Graduanda em
Administração (UFPR).
Técnica em
Construção Civil.



Franciele Manosso
Inteligência de
Mercado

Doutoranda em
Administração. Mestre
em Geografia e
Bacharel em Turismo,
pela Universidade
Federal do Paraná.



Ana Carolina Andrade
Analista de Pesquisa
Estratégica

Mestre em Sociologia
(UFPR). Bacharela em
Ciências Sociais com
ênfase em Sociologia.



Lucas Andrade
Analista de Pesquisa
Estratégica

Mestre em Administração
com foco em Estratégia de
Marketing e Comportamento
do Consumidor. Bacharel em
administração (UFPR)



Larissa Pariz
Analista de Pesquisa
Estratégica

Arquiteta e Urbanista
com ênfase em
elaboração de projetos.

Equipe



Alexandre Lima
Gerente de
Operações



Micheli Thomaz
Recrutamento



Maria Eduarda
Recrutamento



Kellen Ramos
Supervisora de
Campo



Marcella Cardoso
Supervisora de
Pesquisa Qualitativa



Andressa Bergamo
Gestora de
Comunicação



Márcio Norberto
Jornalista



Elias Júnior
Comunicação



Amanda Filibrante
Produção
Audiovisual



Rodrigo Ravelli
Produção
Audiovisual



BRA!N

Inteligência Estratégica