

6 de junho de 2024

Localização e segurança motivam comprador a pagar valor acima da média por imóvel, revela pesquisa ABRAINC

Levantamento inédito sobre tendências e comportamento do consumidor analisa jornada do cliente e fidelização, destacando preferências e desafios em 13 grandes cidades brasileiras

A Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINC) divulgou, nesta terça-feira (04/06), os resultados da pesquisa **“Tendências e Comportamentos do Consumidor”**, realizada entre abril e maio deste ano pela Brain Inteligência Estratégica, que investigou a jornada de compra e a fidelização dos clientes no mercado imobiliário. O estudo abrangeu 1.050 entrevistados em 13 grandes cidades brasileiras, revelando importantes insights sobre tipos de imóveis preferidos, motivações e desafios enfrentados pelos consumidores.

Os resultados da pesquisa mostram que a localização privilegiada (65%) e a segurança condominial (64%) são fatores preponderantes que impulsionam os compradores a considerar valores acima da média para adquirir um imóvel. Além disso, outras opções que motivam essa decisão incluem o fácil acesso às principais rodovias e transporte público (27%), opções de lazer diferenciadas (22%), a expectativa de valorização no longo prazo (21%), a sensação de exclusividade (12%), serviços agregados ao condomínio (11%), e tecnologia de ponta no imóvel (10%). *“Esses insights revelam a complexidade das preferências do consumidor e destacam a importância de considerar diversos aspectos na oferta de imóveis no mercado atual”*, pondera **Luiz França, presidente da ABRAINC**.

A pesquisa mostrou, ainda, que 80% dos entrevistados consideram os itens de segurança, como portaria virtual, sistema de câmeras, reconhecimento facial e fechadura digital, os que mais agregam valor a um imóvel. No que diz respeito à sustentabilidade, a pesquisa revela que a sustentabilidade nos imóveis é muito relevante para 59% dos brasileiros.

Sobre os fatores considerados como barreiras para compra de um imóvel na atualidade, foram apontados: não quero me mudar de onde moro atualmente (37%), falta de recursos para pagar a entrada (27%) e acesso ao crédito para aprovar financiamento (25%).

No processo de busca por um imóvel, 68% dos entrevistados afirmam que consultam avaliações online sobre incorporadoras e empreendimentos antes de tomar a decisão de compra. Desse grupo, as faixas etárias entre 21 a 34 e entre 35 a 44 anos são as que mais buscam informações pela internet. No entanto, 80% ainda preferem visitar pessoalmente os estandes de vendas antes de comprar.

Na hora de comprar um imóvel, a avaliação da marca da incorporadora é um fator significativo para 80% dos entrevistados, que consideram tanto o imóvel quanto a reputação da empresa. Os aspectos mais importantes na escolha da marca são a satisfação dos clientes, com 36% dos participantes dando prioridade a incorporadoras que não têm alto índice de reclamações, e a qualidade, com 34% valorizando marcas reconhecidas pela excelência.

Em relação às facilidades esperadas pelo consumidor a serem oferecidas pelas incorporadoras durante a compra de um imóvel, foram listadas: taxas de juros competitivas (58%), flexibilidade no pagamento da entrada (55%) e assessoria no processo burocrático (28%).

O **presidente da ABRAINC, Luiz França**, destaca as principais tendências e desafios apontados pela pesquisa, ao mesmo tempo que reforça a importância das condições econômicas gerais para o mercado imobiliário. *"O levantamento reflete um mercado imobiliário em transformação, onde a segurança financeira e a busca por qualidade de vida se destacam como principais motivadores para a compra de um imóvel. Em um cenário macroeconômico desafiador, é essencial que as empresas se adaptem a essas novas demandas, oferecendo não apenas produtos de alta qualidade, mas também condições comerciais atrativas e serviços que facilitem a jornada do consumidor. A estabilidade no emprego e condições favoráveis no mercado são cruciais para que os consumidores se sintam confiantes em investir em imóveis, destacando a importância de políticas econômicas que incentivem o crescimento do setor"*, comenta.

A pesquisa foi divulgada durante o **Summit ABRAINC**, realizado nesta terça (04/06), em São Paulo.

MAIS INFORMAÇÕES

LOURES CONSULTORIA

Luciana Ferreira

luciana.ferreira@loures.com.br

(11) 9.9610-6498