



Pesquisa Oficial de Demanda Imobiliária
SINDUSCON Grande Florianópolis.
NÃO ASSOCIADOS

Apresentação

O presente trabalho tem como principais objetivos identificar o perfil do frequentador do Salão do Imóvel, suas demandas e expectativas de compra por imóveis e, conseqüentemente, o seu potencial de compra. O relatório apresenta o resultado da pesquisa realizada diariamente no estande do SINDUSCON Grande Florianópolis por seu departamento de Economia e Estatística.

A coleta dos dados ocorreu no Salão do Imóvel entre os dias 13 e 17 de agosto de 2014. Através das conclusões obtidas com esta pesquisa, estratégias melhor elaboradas podem ser montadas e conseqüentemente melhorar o direcionamento das novas edificações voltadas para o gosto do público, que reagirá melhor às propostas apresentadas, além de direcionar de melhor maneira ações de marketing e estratégias de vendas.

Objetivo

- Identificar a opinião do público acerca do 21º Salão do Imóvel;
- Avaliar o potencial de negócios de um evento como o 21º Salão do Imóvel e comparar este evento com o do ano anterior;
- Verificar os principais aspectos de demanda imobiliária da região da Grande Florianópolis;
- Identificar e traçar o perfil do público do setor imobiliário da Grande Florianópolis;
- Colher sugestões do público a fim de subsidiar a realização da próxima edição do evento.

Estrutura do relatório

- 1 Perfil dos visitantes;
- 2 Tipo de imóvel que procuram;
- 3 Particularidades da compra;
- 4 Avaliação do evento.

O relatório apresenta uma ilustração gráfica, seguida de quantidade de respostas e percentual correspondente.

Dados Gerais

Período: 13;14;15;16 e 17/08/2014

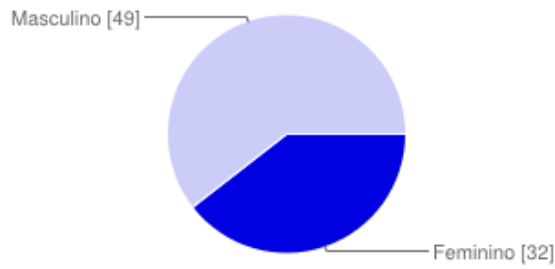
Local: estande do Sinduscon Fpolis - Centro Sul

Número de entrevistados: 81 pessoas

• 1º Parte: Perfil dos visitantes do 21º Salão do Imóvel.

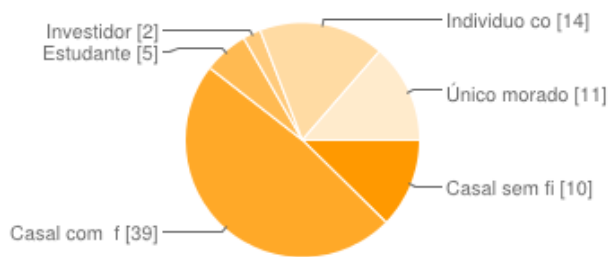
A seção avalia as características do público do 21º Salão do imóvel, ciclo familiar, sexo e qualidade/tipo do imóvel em que reside atualmente.

Sexo



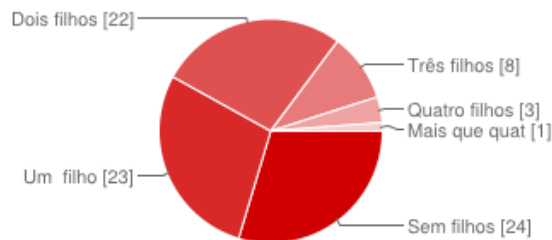
Feminino	32	40%
Masculino	49	60%

Fale sobre o seu perfil



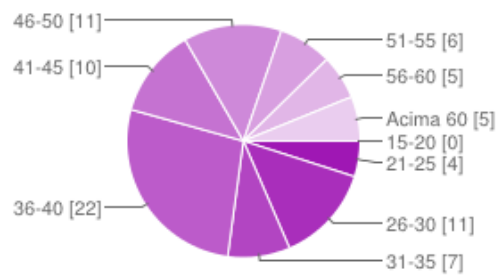
Casal sem filhos	10	12%
Casal com filhos	39	48%
Estudante	5	6%
Investidor	2	2%
Individuo com filho	14	17%
Único morador	11	14%

Quantidade de Filhos



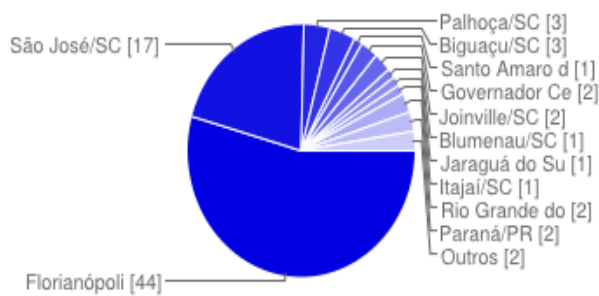
Sem filhos	24	30%
Um filho	23	28%
Dois filhos	22	27%
Três filhos	8	10%
Quatro filhos	3	4%
Mais que quatro filhos	1	1%

Idade



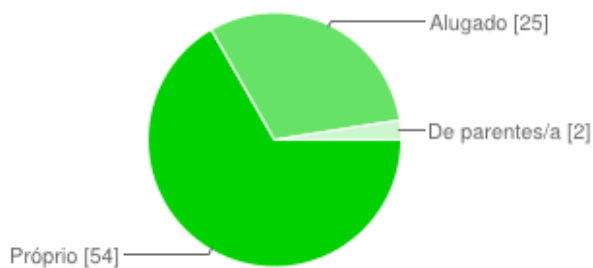
15-20	0	0%
21-25	4	5%
26-30	11	14%
31-35	7	9%
36-40	22	27%
41-45	10	12%
46-50	11	14%
51-55	6	7%
56-60	5	6%
Acima 60	5	6%

Estado/Cidade de origem



Florianópolis/SC	44	54%
São José/SC	17	21%
Palhoça/SC	3	4%
Biguaçu/SC	3	4%
Santo Amaro da Imperatriz/SC	1	1%
Governador Celso Ramos/SC	2	2%
Joinville/SC	2	2%
Blumenau/SC	1	1%
Jaraguá do Sul/SC	1	1%
Itajaí/SC	1	1%
Rio Grande do Sul/RS	2	2%
Paraná/PR	2	2%
Outros	2	2%

Qualidade do imóvel

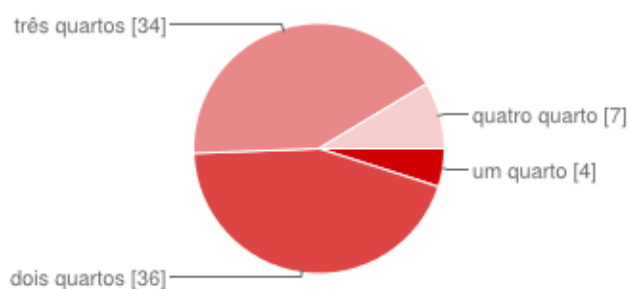


Próprio	54	67%
Alugado	25	31%
De parentes/amigos	2	2%

• 2º Parte: Qual tipo de imóvel desejaria adquirir hoje.

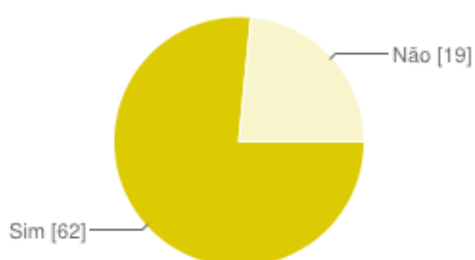
A seção pretende verificar quais tipos de imóveis os participantes do evento necessitam ou demandam.

Quantidade de dormitórios?



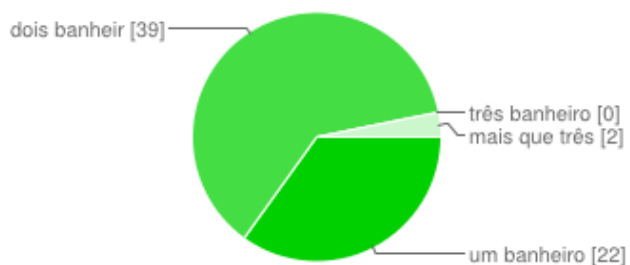
um quarto	4	5%
dois quartos	36	44%
três quartos	34	42%
quatro quartos	7	9%

Com suíte?



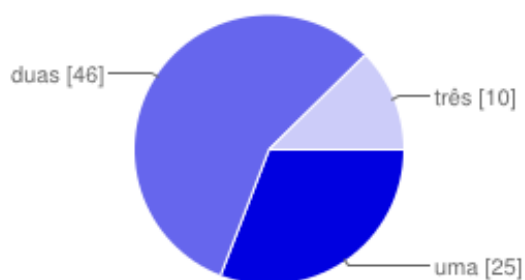
Sim	62	77%
Não	19	23%

Quantidade de banheiros?



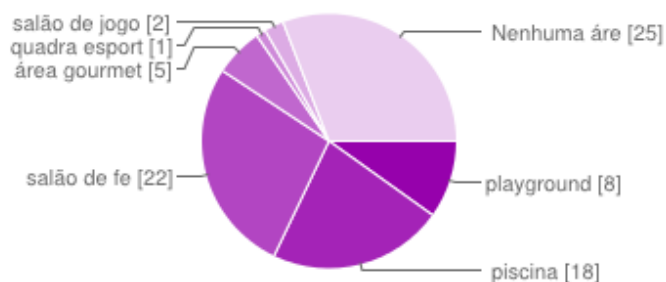
um banheiro	22	35%
dois banheiros	39	62%
três banheiros	0	0%
mais que três	2	3%

Número de vagas de garagem por apartamento



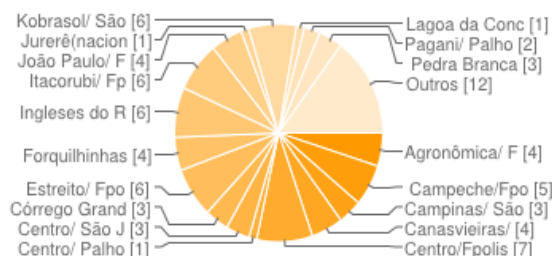
uma	25	31%
duas	46	57%
três	10	12%

Área de Lazer



playground	8	10%
piscina	18	22%
salão de festa	22	27%
área gourmet	5	6%
quadra esportiva	1	1%
salão de jogos	2	2%
Nenhuma área comum	25	31%

Qual bairro almejado?



Agrônômica/ Fpolis	4	5%
Campeche/ Fpolis	5	6%
Campinas/ São José	3	4%
Canasvieiras/ Fpolis	4	5%
Centro/ Fpolis	7	9%
Centro/ Palhoça	1	1%
Centro/ São José	3	4%
Córrego Grande/ Fpolis	3	4%
Estreito/ Fpolis	6	7%
Forquilha	4	5%
Inglese do Rio Vermelho/ Fpolis	6	7%
Itacorubi/ Fpolis	6	7%
João Paulo/ Fpolis	4	5%
Jurerê(nacional e internacional)/ Fpolis	1	1%
Kobrasol/ São José	6	7%
Lagoa da Conceição/ Fpolis	1	1%
Pagani/ Palhoça	2	2%
Pedra Branca/ Palhoça	3	4%
Outros	12	15%

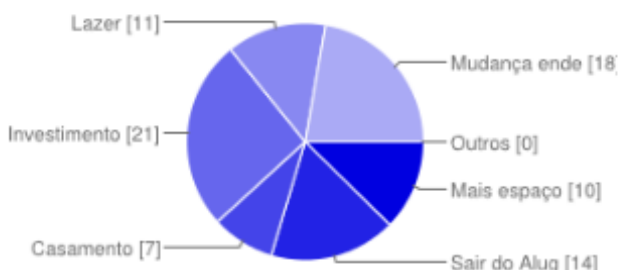
Composição Outros:

- Trindade – Florianópolis
- Coqueiros – Florianópolis
- Ribeirão da ilha – Florianópolis
- Pântano do Sul – Florianópolis
- Barreiros – São José
- Areias – São José

- **3º Parte: Particularidades da compra**

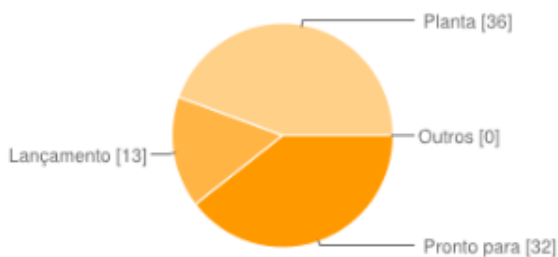
Essa seção dispõe dos elementos da compra.

Razão da aquisição



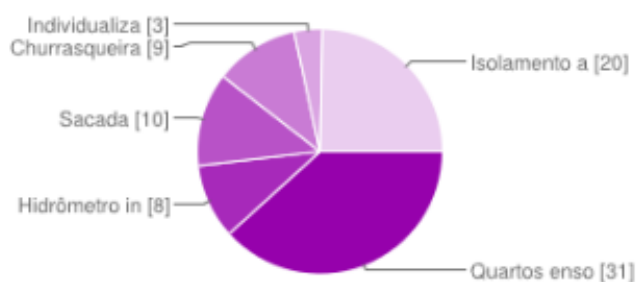
Mais espaço	10	12%
Sair do Aluguel	14	17%
Casamento	7	9%
Investimento	21	26%
Lazer	11	14%
Mudança endereço	18	22%
Outros	0	0%

Em que fase pretende comprar o imóvel



Pronto para morar	32	40%
Lançamento	13	16%
Planta	36	44%
Outros	0	0%

Atributos indispensáveis

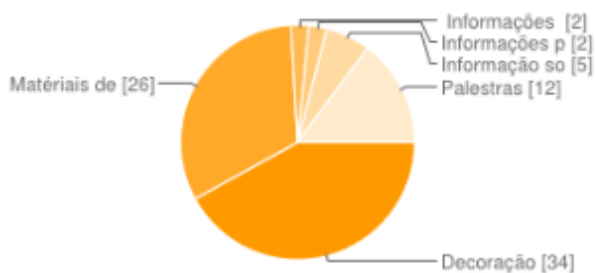


Quartos ensolarados	31	38%
Hidrômetro individual	8	10%
Sacada	10	12%
Churrasqueira	9	11%
Individualização de gás	3	4%
Isolamento acústico	20	25%

- **4º Parte: Avaliação do Evento.**

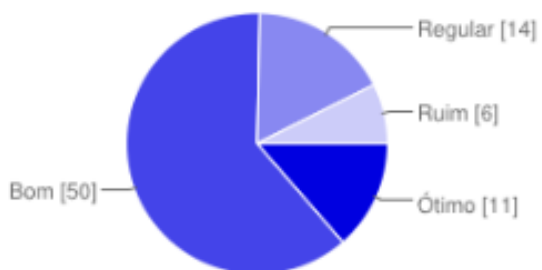
Essa seção avalia o evento, as estratégias de marketing utilizadas.

Além dos imóveis, o que mais lhe chamou atenção?



Decoração	34	42%
Materiais de Construção	26	32%
Informações sobre condomínios	2	2%
Informações para investimentos	2	2%
Informação sobre financiamentos	5	6%
Palestras	12	15%

Impressão geral 21º Salão do Imóvel



Ótimo	11	14%
Bom	50	62%
Regular	14	17%
Ruim	6	7%