



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 20 e 25 de agosto de 2013. 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.

Importância

- Conhecer o público alvo;
- Identificar demandas e expectativas;
- Antecipar qual o potencial do mercado;
- Monitorar o ambiente de atuação;
- Antecipar o movimento de concorrentes;
- Desenvolver inovações na área;
- Tornar investimentos menos arriscados;
- Traçar o perfil geográfico;

Objetivo

- Identificar a opinião do público acerca do 20º Salão do Imóvel;
- Avaliar o potencial de negócios de um evento como o 20º 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: 20; 21; 22; 23; 24 e 25/08/2012

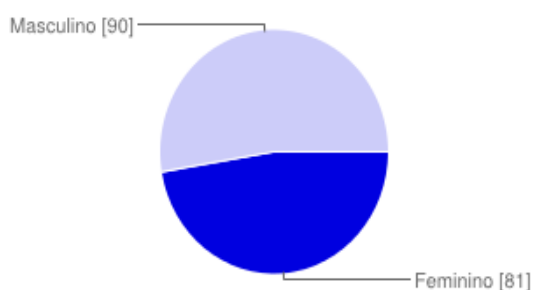
Local: estande do Sinduscon Fpolis - Centro Sul

Número de entrevistados: 171 pessoas

• 1º Parte: Perfil dos visitantes do 20º Salão do Imóvel.

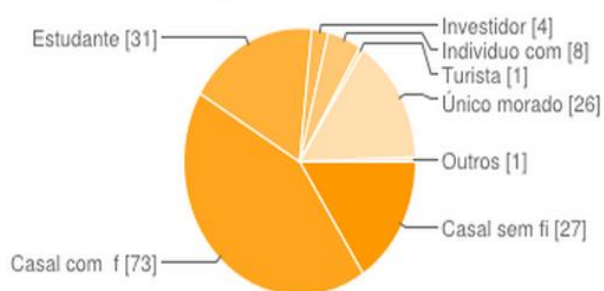
A seção avalia as características do público do 20º Salão do imóvel, ciclo familiar, sexo e qualidade/tipo do imóvel em que reside atualmente. O objetivo é analisar as particularidades do público a fim de evitar erros ou omissões de dados nas partes subsequentes.

Sexo



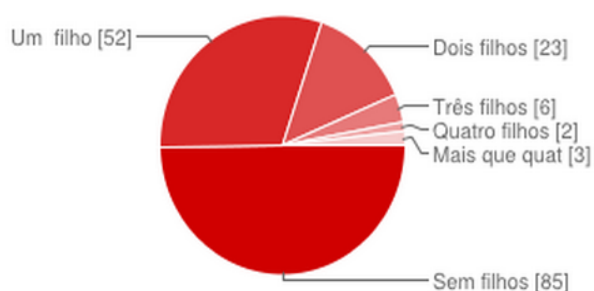
Feminino	81	47%
Masculino	90	53%

Fale sobre o seu perfil



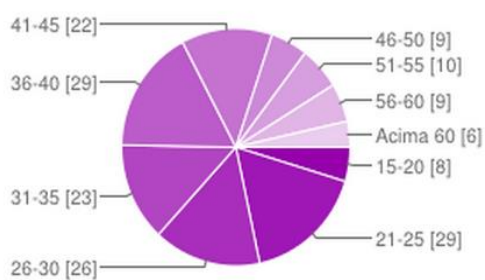
Casal sem filhos	27	16%
Casal com filhos	73	43%
Estudante	31	18%
Investidor	4	2%
Individuo com filho	8	5%
Turista	1	1%
Único morador	26	15%
Outros	1	1%

Quantidade de Filhos



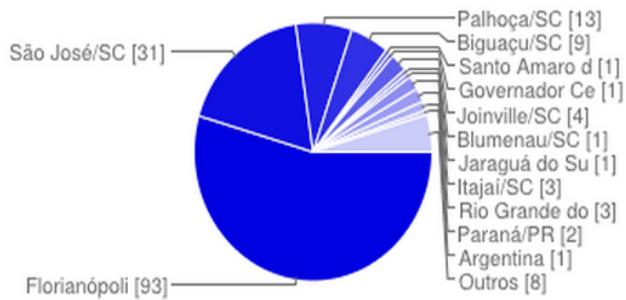
Sem filhos	85	50%
Um filho	52	30%
Dois filhos	23	13%
Três filhos	6	4%
Quatro filhos	2	1%
Mais que quatro filhos	3	2%

Idade



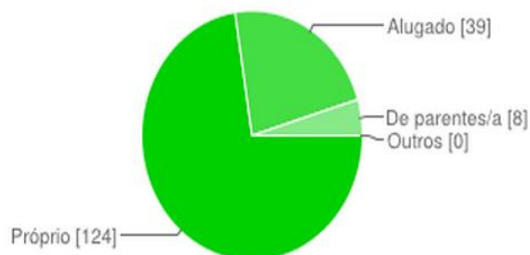
15-20	8	5%
21-25	29	17%
26-30	26	15%
31-35	23	13%
36-40	29	17%
41-45	22	13%
46-50	9	5%
51-55	10	6%
56-60	9	5%
Acima 60	6	4%

Estado/Cidade de origem



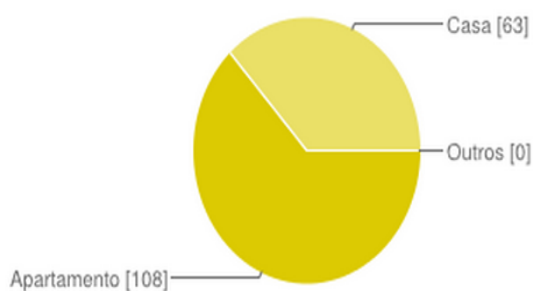
Florianópolis/SC	93	54%
São José/SC	31	18%
Palhoça/SC	13	8%
Biguaçu/SC	9	5%
Santo Amaro da Imperatriz/SC	1	1%
Governador Celso Ramos/SC	1	1%
Joinville/SC	4	2%
Blumenau/SC	1	1%
Jaraguá do Sul/SC	1	1%
Itajaí/SC	3	2%
Rio Grande do Sul/RS	3	2%
Paraná/PR	2	1%
Argentina	1	1%
Outros	8	5%

Qualidade do imóvel



Próprio	124	73%
Alugado	39	23%
De parentes/amigos	8	5%
Outros	0	0%

Tipo de moradia atual

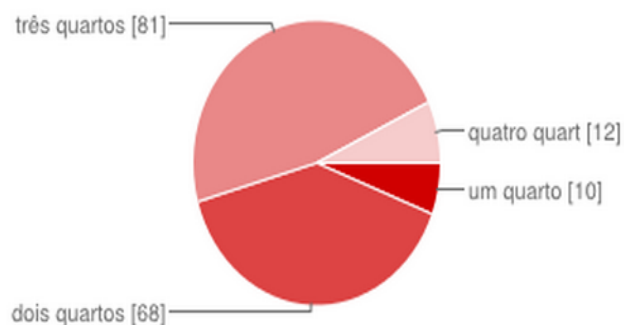


Apartamento	108	63%
Casa	63	37%
Outros	0	0%

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

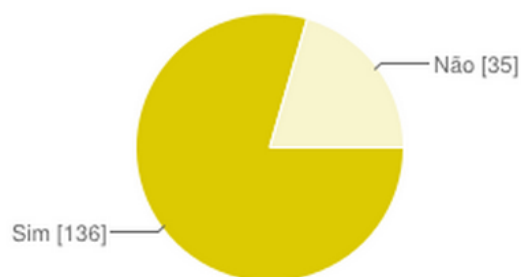
A seção pretende verificar quais tipos de imóveis os participantes do evento necessitam ou demandam. O número de indivíduos que procuram imóveis com dois e três dormitórios ficou muito próximo. O bairro mais procurado pelos moradores da Grande Florianópolis continua sendo o Centro, com 15% das respostas, seguindo de Estreito (12%) e Kobrasol (8%).

Quantidade de dormitórios?



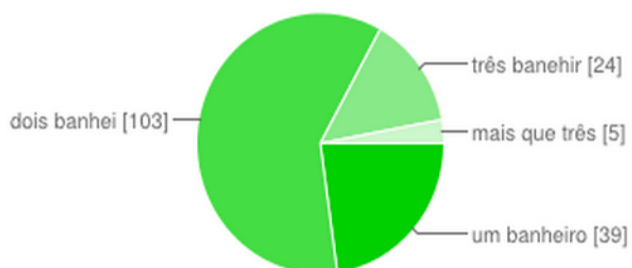
um quarto	10	6%
dois quartos	68	40%
três quartos	81	47%
quatro quartos	12	7%

Com suíte?



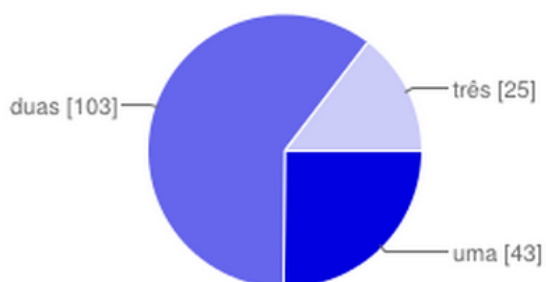
Sim	136	80%
Não	35	20%

Quantidade de banheiros?



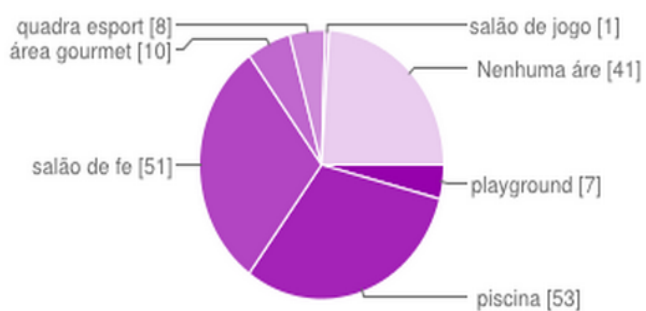
um banheiro	39	23%
dois banheiros	103	60%
três banheiros	24	14%
mais que três	5	3%

Número de vagas de garagem por apartamento



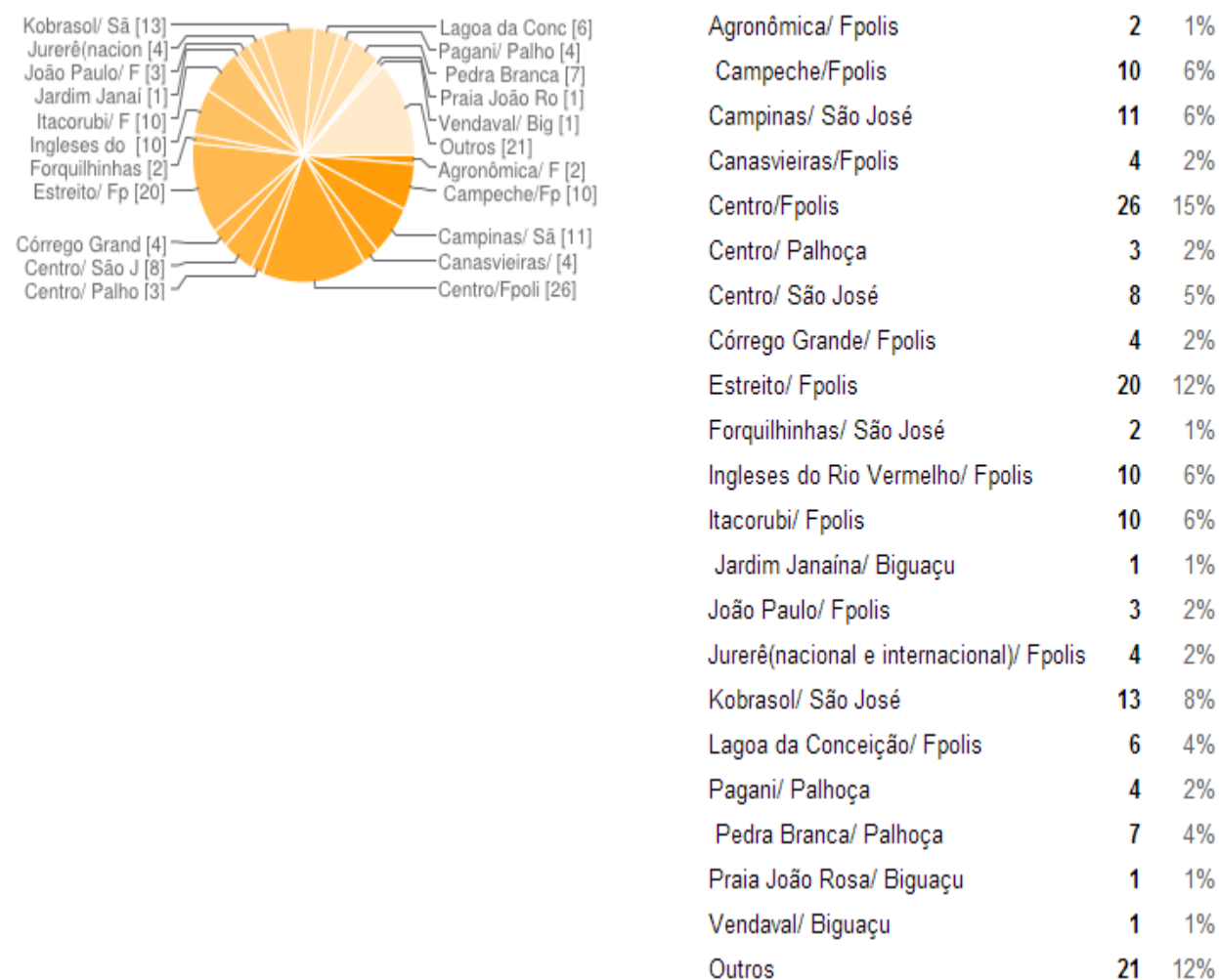
uma	43	25%
duas	103	60%
três	25	15%

Área de Lazer



playground	7	4%
piscina	53	31%
salão de festa	51	30%
área gourmet	10	6%
quadra esportiva	8	5%
salão de jogos	1	1%
Nenhuma área comum	41	24%

Qual bairro almejado?

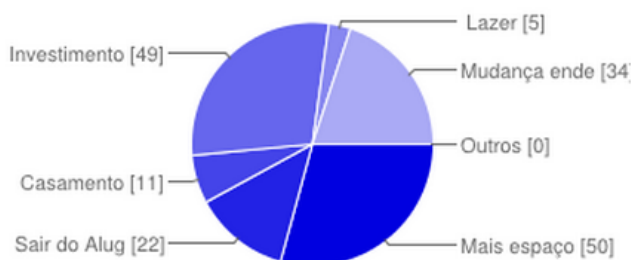


Composição Outros: Coqueiros, Trindade, Santa Mônica, Floresta.

• 3º Parte: Particularidades da compra

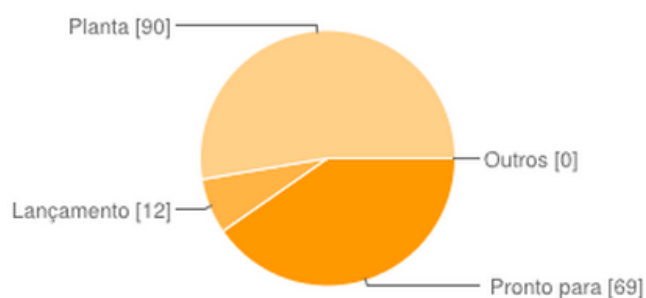
Essa seção dispõe dos elementos da compra. Atualmente somente 29% dos indivíduos que participaram da feira procuram os imóveis como uma fonte de investimento. Índice muito próximo ao do ano de 2012, quanto 30% dos entrevistados procuraram a feira para verificar as oportunidades de investimento. O percentual restante indica que gostariam de adquirir um imóvel devido ao crescimento familiar, formação de uma nova família, sair da condição de aluguel, mudança de endereço.

Razão da aquisição



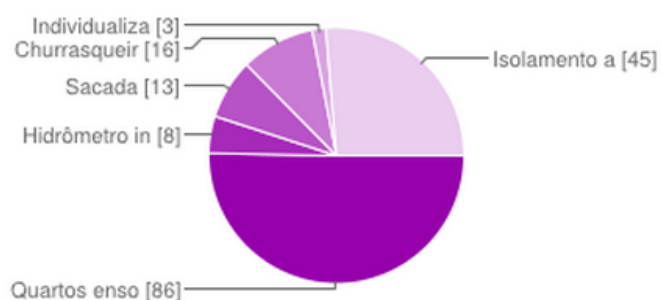
Mais espaço	50	29%
Sair do Aluguel	22	13%
Casamento	11	6%
Investimento	49	29%
Lazer	5	3%
Mudança endereço	34	20%
Outros	0	0%

Em que fase pretende comprar o imóvel



Pronto para morar	69	40%
Lançamento	12	7%
Planta	90	53%
Outros	0	0%

Atributos indispensáveis

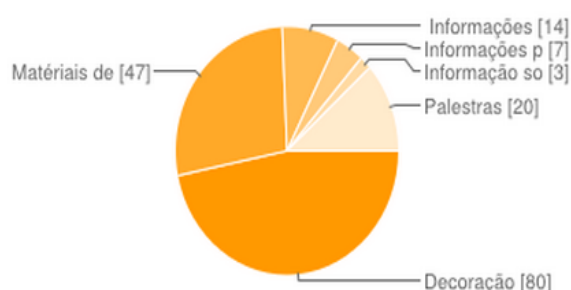


Quartos ensolarados	86	50%
Hidrômetro individual	8	5%
Sacada	13	8%
Churrasqueira	16	9%
Individualização de gás	3	2%
Isolamento acústico	45	26%

• 4º Parte: Avaliação do Evento.

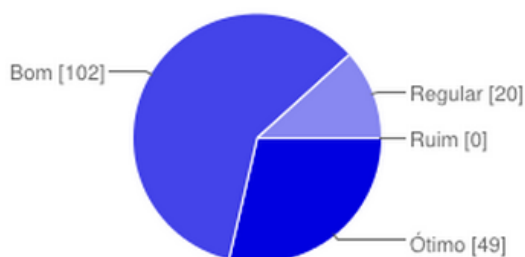
Essa seção avalia o evento, as estratégias de marketing utilizadas. As mídias utilizadas como forma de publicação do evento, conseguiram atrair um público novo para o 20º Salão do Imóvel, 44% dos entrevistados participaram pela primeira vez do salão do imóvel. Além disso, 40% dos entrevistados participaram do evento por curiosidade. Esses dados permitem direcionar de melhor maneira os instrumentos de captação de clientes do salão. Podemos colocar como um desafio atrair o grande público ao objetivo final do evento.

Além dos imóveis, o que mais lhe chamou atenção?



Decoração	80	47%
Materiais de Construção	47	27%
Informações sobre condomínios	14	8%
Informações para investimentos	7	4%
Informação sobre financiamentos	3	2%
Palestras	20	12%

Impressão geral 20º Salão do Imóvel



Ótimo	49	29%
Bom	102	60%
Regular	20	12%
Ruim	0	0%