

---

# INTERESSE EM PROJETO DE HABITAÇÃO PARA FUNCIONÁRIOS PÚBLICOS NO COMÉRCIO

**Resultados de Pesquisa Quantitativa  
Novembro/2019**

---

	P.
1. Introdução	03
2 Qualificação da amostra	04
2.1 Perfil do entrevistado	04
2.2 Perfil da família	06
2.3 A atual moradia	08
3. O Comércio e o interesse por bairros para moradia	11
4. A demanda por imóveis residenciais	21
5. Avaliação do Programa Habitacional	26
5.1 O Empreendimento	26
5.2 Valores	32

**Objetivos:** conhecer o perfil do público alvo e avaliar o programa habitacional nos seguintes aspectos:

1. Localização: atrativos e fragilidades da região específica; interesse em residir;
2. Unidades-tipo: área, número e distribuição dos cômodos, número de dormitórios, ausência de garagem no imóvel;
3. Empreendimento: infraestrutura de serviços e lazer, proximidade com o local de trabalho;
4. Preços e condições de pagamento;
5. O interesse pela aquisição de uma unidade habitacional, motivações e freios à aquisição e tipo de unidade pretendida (um ou dois dormitórios).

**Técnica de pesquisa:** Quantitativa, realizada no local de trabalho do servidor, por entrevistas presenciais, com utilização de questionário estruturado, contendo questões abertas e fechadas.

**Universo:** Indivíduos com renda mensal familiar entre R\$ 2.000,00 (dois mil reais) e R\$ 4.000,00 (quatro mil reais), com intenção de compra de imóveis residenciais.

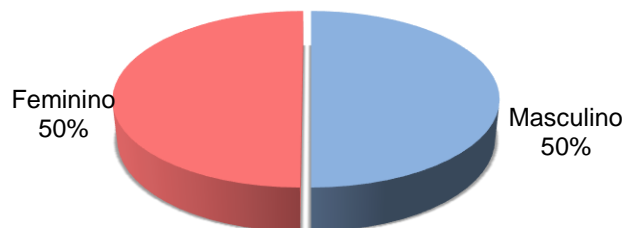
**Amostra:** 290 entrevistas efetivamente realizadas.

**Coleta de dados:** realizada entre os dias 30 de setembro e 07 de novembro de 2019.

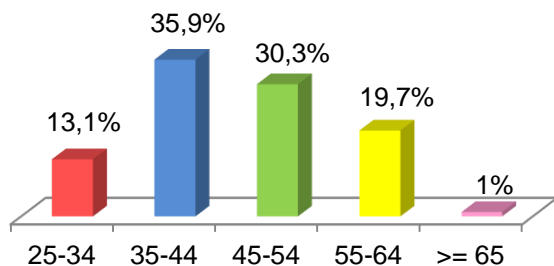
# 2. QUALIFICAÇÃO DA AMOSTRA

## 2.1 Perfil do Entrevistado

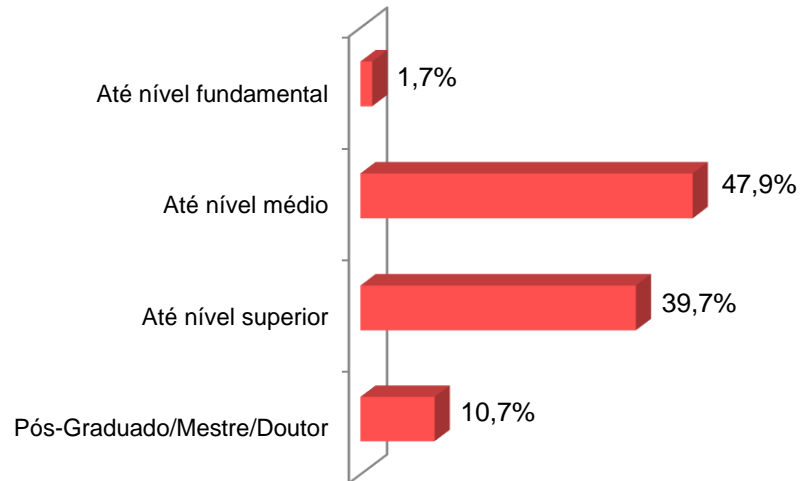
**SEXO (Q.33)**  
Base: 290 entrevistas



**IDADE (Q.1)**  
Base: 290 entrevistas



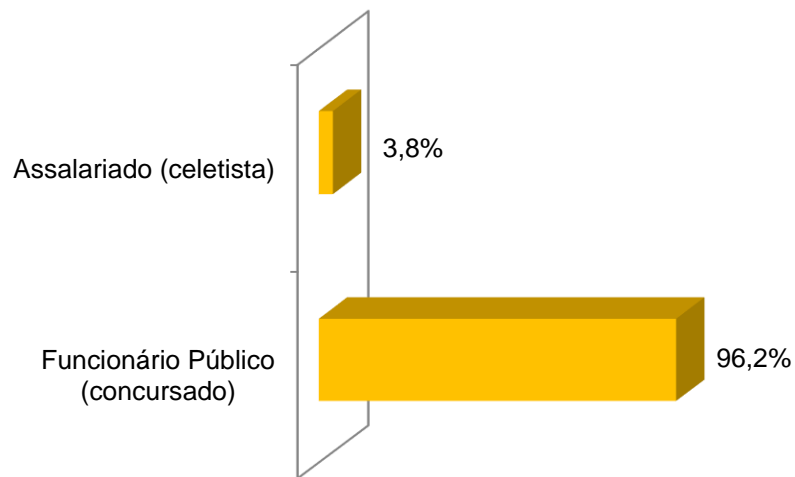
**ESCOLARIDADE (Q.34)**  
Base: 290 entrevistas



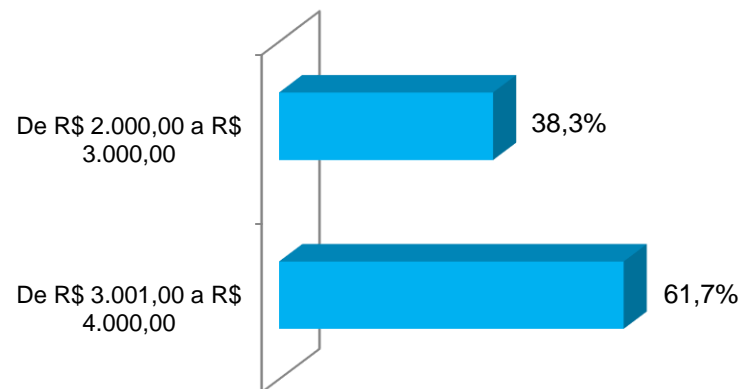
## 2. QUALIFICAÇÃO DA AMOSTRA

### 2.1 Perfil do Entrevistado

VÍNCULO EMPREGATÍCIO (Q.32)  
Base: 290 entrevistas



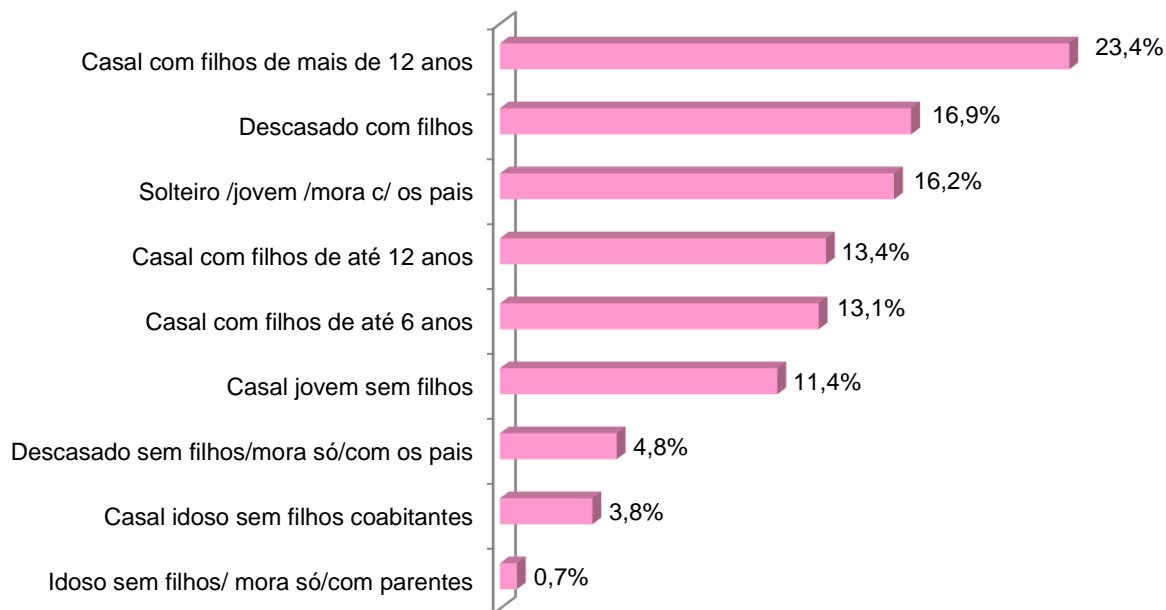
RENDA MENSAL FAMILIAR (Q.3)  
Base: 290 entrevistas



### 2.2 Perfil da Família

#### ESTÁGIO DE VIDA/CONDIÇÃO DE MORADIA (Q.30)

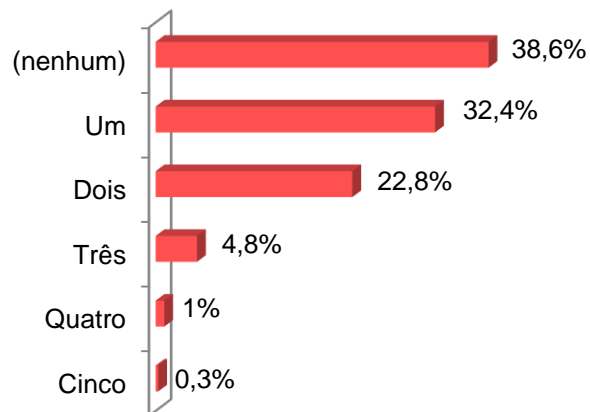
Base: 290 entrevistas



## 2.2 Perfil da Família

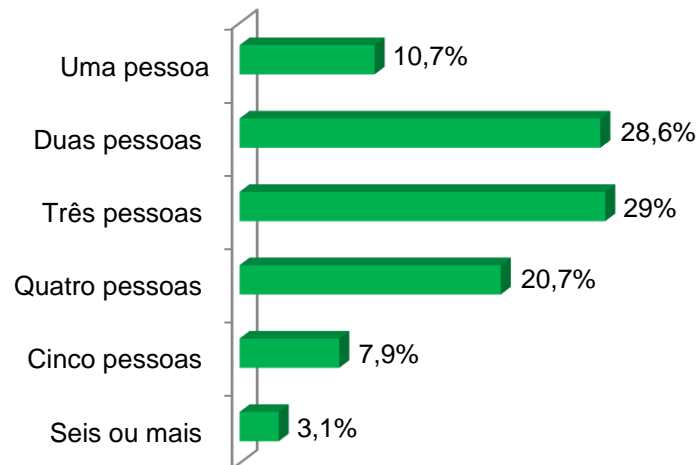
### NÚMERO DE FILHOS (COABITANTES) (Q.31)

Base: 290 entrevistas  
Média: 3,2 filhos/família



### NÚMERO DE RESIDENTES PERMANENTES NO DOMICÍLIO (Q.31.1)

Base: 290 entrevistas  
Média: 3,1 pessoas/domicílio



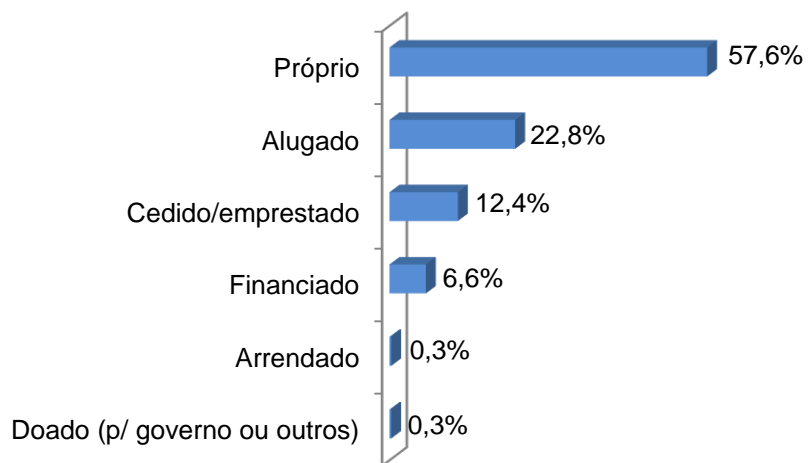
## 2. QUALIFICAÇÃO DA AMOSTRA

8

### 2.3 A atual moradia

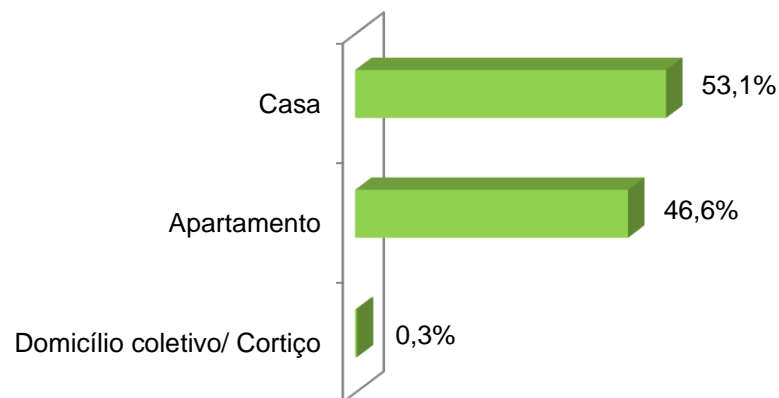
PROPRIEDADE DO IMÓVEL ONDE RESIDE (Q.4)

Base: 290 entrevistas



TIPO DE IMÓVEL (Q.4.1)

Base: 290 entrevistas



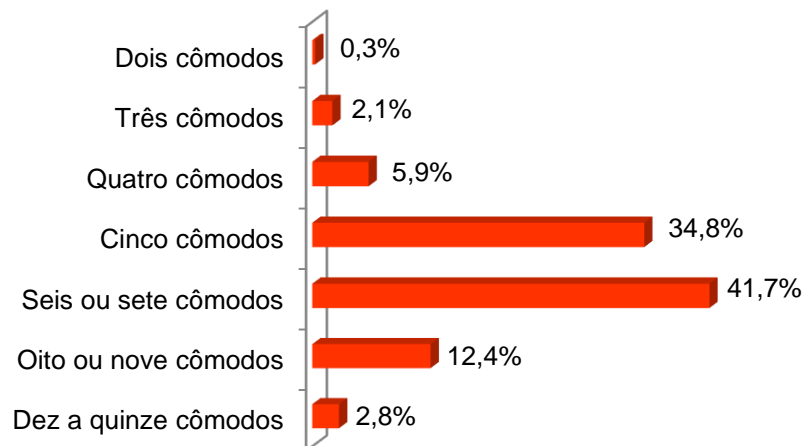


## 2. QUALIFICAÇÃO DA AMOSTRA

### 2.3 A atual moradia

NÚMERO DE CÔMODOS DO IMÓVEL (Q.5)

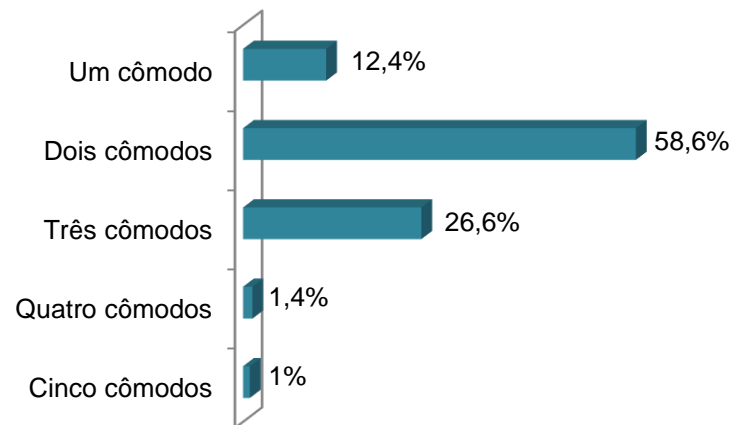
Base: 290 entrevistas



NÚMERO DE CÔMODOS UTILIZADOS EXCLUSIVAMENTE

PARA DORMIR (Q.5.1)

Base: 290 entrevistas



## 2. QUALIFICAÇÃO DA AMOSTRA

### 2.3 A atual moradia

#### BAIRRO RESIDENCIAL (Q.35)

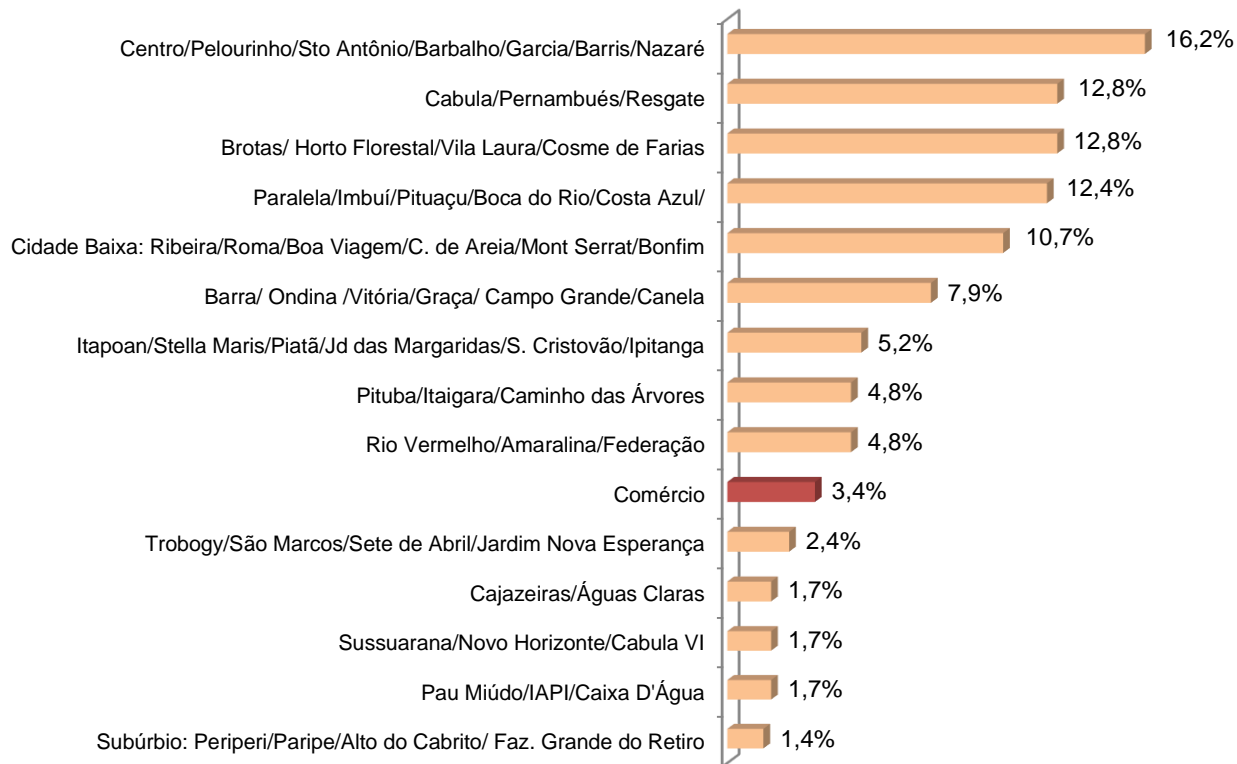
Base: 290 entrevistas

	%
Cabula/Pernambués/Doron/Resgate/Saboeiro/Saramandaia/Engomadeira/São Gonçalo	12.1
Brotas/Candeal/Vila Laura/Luiz Anselmo/Cosme de Farias/Engenho Velho	10.0
Centro/Campo Grande/Garcia/Politeama/Barris/Nazaré/Saúde/Barbalho/Dois de Julho	9.7
Rio Vermelho/Federação/Sta Cruz/Nordeste/V. da Gama/Amaralina/V.das Pedrinhas/ Alto das Pombas	8.3
Liberdade/Pau Miúdo/IAPI/Caixa D'Água/Largo do Tanque/Cidade Nova/Baixa de Quintas/ Santa Mônica	8.3
Periperi/Paripe/Lobato/Alto do Cabrito/Itacaranha/Vista Alegre/Fazenda Coutos/ Plataforma/Praia Grande/ Ilha Amarela	6.2
Pau da Lima/ Canabrava/ Jardim Nova Esperança/ São Marcos/Trobogy/Vale dos Lagos/ Nova Brasília/ Vila Canária	6.2
RMS: Camaçari/Candeias/Lauro de Freitas/São Sebastião	5.5
Cajazeiras IV / VIII / XI / Águas Claras/ Boca da Mata/ Fazenda Grande III	4.8
Ribeira/Massaranduba/Bonfim/Boa Viagem/Monte Serrat/Roma/Uruguai/Vila Rui Barbosa	4.8
Tancredo Neves/Sussuarana/Mata Escura/Arenoso/Novo Horizonte/Santo Inácio	4.5
Boca do Rio/Imbuí/Jardim Armação/Pituaçu/Costa Azul	4.5
São Caetano/Pirajá/Campinas/Fazenda Grande do Retiro	4.5
Itapoan/Piatã/Patamares/P. do Flamengo/São Cristovão/Jardim Margaridas/Alto do Coqueirinho	4.1
Pituba/Caminho das Árvores	2.8
Barra / Ondina	1.7
Cidades do Interior: Feira de Santana/São Gonçalo dos Campos/Conceição de Jacuípe	1.4
Valéria	0.3
Ilha de Itaparica	0.3
<b>Nº de entrevistas</b>	<b>290</b>

#### BAIRRO ONDE GOSTARIA DE MORAR EM PRIMEIRO LUGAR (Q.9.1)

Base: 290 entrevistas

(Menção espontânea)

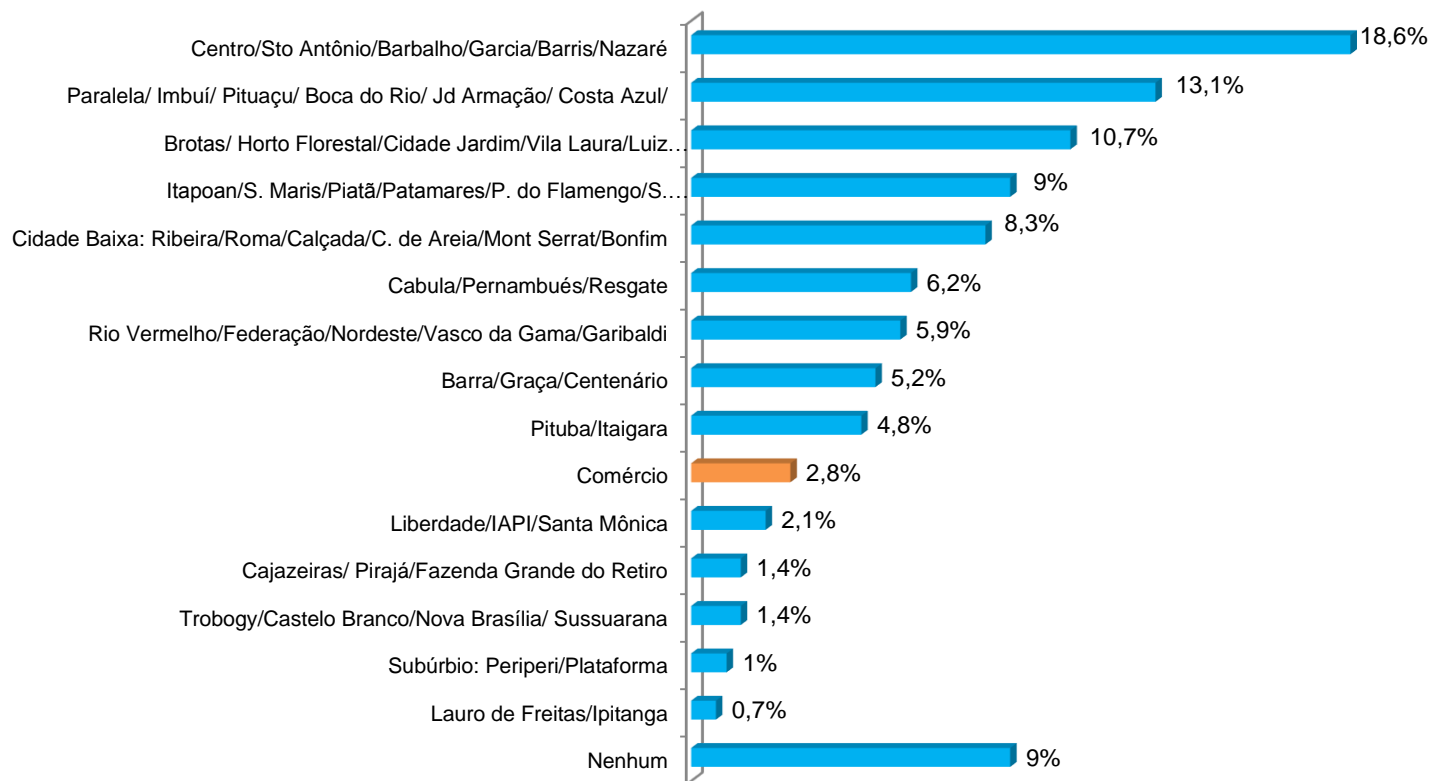


### 3. O COMÉRCIO E O INTERESSE POR BAIRROS PARA MORADIA

#### BAIRRO ONDE GOSTARIA DE MORAR EM SEGUNDO LUGAR (Q.9.2)

Base: 290 entrevistas

(Menção espontânea)



**RAZÕES DA PREFERÊNCIA PELO BAIRRO MAIS DESEJADO (Q10.1)**  
**(Menções espontâneas)**

	%
Tem comércio/serviços/shoppings/mercados/bancos/escolas	53.8
Boa localização/próximo do Centro/acessível para vários lugares	35.5
Nasci e fui criado /conheço o bairro/tenho familiares/ amigos/bons vizinhos	32.1
Tem praia perto/vista para o mar/contato com a natureza/ qualidade de vida	22.4
É próximo do meu trabalho/ do meu futuro local de trabalho	20.0
É bem servido de transporte/tem várias linhas de ônibus	17.6
É um local tranquilo/calmo/sem barulho/poluição sonora/ parece interior	13.8
Tem/é próximo de muitos restaurantes/bares/teatro/cinema/vida noturna	9.0
Tem segurança/ baixo índice de violência /sensação de segurança	8.6
Tem praças/área de lazer/parques/quadras/ciclovias/pista de cooper/caminhada	8.3
Tem o metrô / próximo a Estação do metrô	5.5
É um bairro histórico/privilegiado/turístico/charmoso/ nobre/ruas largas/pavimentadas/limpas	4.5
Tem imóveis de qualidade/diferenciado/antigos/grandes/condomínio/village	2.4
Pela revitalização/requalificação do local/novo empreendimento	1.4
É movimentado/bairro popular/humilde/movimentado por pessoas alegres	1.4
<b>Nº de entrevistas</b>	<b>290</b>

**RAZÕES DA PREFERÊNCIA PELO BAIRRO ALTERNATIVO (Q10.2)**  
**(Menções espontâneas)**  
**Base: 290 entrevistas**

	%
Tem comércio/serviços/shoppings/mercados/bancos/escolas	47.6
Boa localização/próximo do Centro/acessível para vários lugares	33.4
Tem praia perto/vista para o mar/contato com a natureza/ qualidade de vida	21.4
Nasci e fui criado /conheço o bairro/tenho familiares/amigos/bons vizinhos	18.3
É um local tranquilo/calmo/sem barulho/poluição sonora/ parece interior	13.8
É próximo do meu trabalho/ do meu futuro local de trabalho	13.4
É bem servido de transporte/tem várias linhas de ônibus	11.4
Tem/é próximo de muitos restaurantes/bares/teatro/cinema/vida noturna	6.9
Tem segurança/ baixo índice de violência /sensação de segurança	6.6
Tem praças/área de lazer/parques/quadras/ciclovias/pista de cooper/caminhada	6.2
É um bairro histórico/privilegiado/turístico/charmoso/ nobre/ruas largas/pavimentadas/limpas	5.9
Tem o metrô / próximo a Estação do metrô	4.5
Tem imóveis de qualidade/diferenciado/antigos/grandes/condomínio/village	4.1
É movimentado/bairro popular/humilde/movimentado por pessoas alegres	0.7
Nenhum	9.0
<b>Nº de entrevistas</b>	<b>290</b>

### 3. O COMÉRCIO E O INTERESSE POR BAIRROS PARA MORADIA

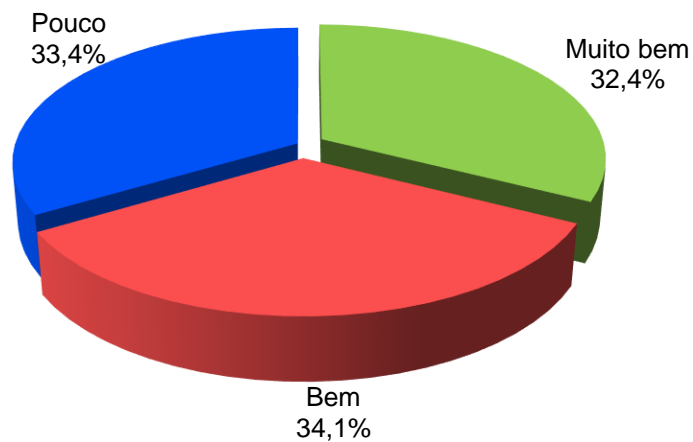
15

BAIRROS ONDE GOSTARIA E NÃO GOSTARIA DE MORAR (Q12 E Q13)  
(Estimulada)  
Base: 290 entrevistas

	<i>Bairros desejados</i>			<i>Bairros indesejados</i>
	<i>1º Lugar</i>	<i>2º Lugar</i>	<i>3º Lugar</i>	
	%			
Brotas	<b>26.9</b>	16.9	13.8	10.0
Bonfim/Ribeira	<b>22.1</b>	11.7	14.5	10.3
Cabula	17.9	<b>20.7</b>	13.8	6.9
Av. Paralela/Sussuarana/Novo Horizonte	10.3	7.6	6.9	26.6
Itapoan	9.7	12.8	16.9	12.8
<b>Comércio</b>	<b>9.3</b>	<b>19.3</b>	<b>15.2</b>	<b>7.6</b>
Liberdade	1.0	4.5	2.8	<b>58.6</b>
Periperi/ Paripe	0.7	0.3	1.4	<b>82.4</b>
São Cristóvão	0.3	1.7	1.7	<b>73.1</b>
Nenhum	1.7	4.5	13.1	0.3
<i>Nº de entrevistas</i>	<b>290</b>	<b>290</b>	<b>290</b>	<b>290</b>

#### GRAU DE CONHECIMENTO DO BAIRRO DO COMÉRCIO (Q.14)

Base: 290 entrevistas





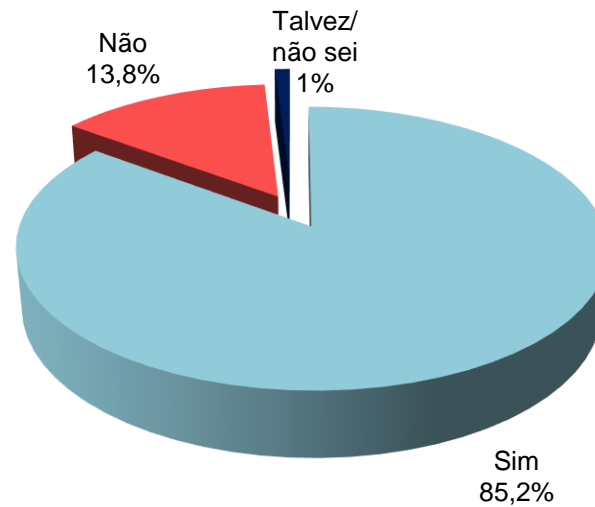
### 3. O COMÉRCIO E O INTERESSE POR BAIRROS PARA MORADIA 17

#### PERCEPÇÕES ESPONTÂNEAS SOBRE O COMÉRCIO (Q.15)

Base: 290 entrevistas

	%
Área comercial/muitas lojas/comércio variado/mercados	46.2
Insegurança/abandono/ruas desertas/perigosas/muitos mendigos/ladrões/drogados	32.4
Ponto turístico: Mercado Modelo/Elevador Lacerda/Igrejas	25.2
Centro financeiro de Salvador / tem vários bancos	22.1
A Companhia das Docas/Marina/barcos maravilhosos/terminal náutico/lanchas/ acesso as Ilhas	17.2
Ambiente empresarial/escritórios/empresas/trabalho/meu primeiro trabalho foi lá	15.5
É centralizado/fácil acesso para o Pelourinho/Praça da Sé e outros bairros	15.5
Casarões antigos/depredados/calamidade/ruínas/infraestrutura antiga	13.4
Centro Histórico/tradição histórica/tudo começou no Comércio/a cidade nasceu ali	12.4
Facilidade de transporte/terminal de ônibus	10.7
Serviços variados: cartórios/Secretarias/clínicas/correios/papelarias/livrarias/ farmácias	10.3
A Baía de Todos os Santos/o Forte de São Marcelo/praias/a vista linda para o mar/ pôr do sol	9.3
Muitas faculdades	9.3
Bairro populoso/agitado/movimentado por pessoas/poluição sonora	7.6
Os bares/restaurantes/boemia/teatro/museus	4.8
A Ladeira da Montanha/Taboão/Praça da Inglaterra	3.8
Revitalização/prças reformadas/está sendo revitalizado	3.1
Movimento intenso de trânsito/veículos/muito engarrafamento	2.8
O Plano Inclinado	2.4
As festas de largo /Lavagem do Bonfim / Conceição da Praia	2.4
Instituto do Cacau/ JUCEB / Quartel da Marinha/ Base Naval	2.4
Não é ambiente adequado para moradia/não é um bairro residencial	2.4
A Feira de São Joaquim / Mercado do Peixe	2.1
Falta estacionamento / lugar ruim para estacionar	1.7
É um bairro tranquilo/ sem barulho	1.4
Iluminação precária/desprovido de pavimentação/limpeza	1.0
Falta supermercados / equipamentos de lazer	1.0
Não sei /conheço pouco esse lugar	0.7
<b>Nº de entrevistas</b>	<b>290</b>

**ACEITAÇÃO DO COMÉRCIO PARA MORADIA (Q.16)**  
Base: 290 entrevistas



### 3. O COMÉRCIO E O INTERESSE POR BAIRROS PARA MORADIA

19

#### ATRATIVOS DO COMÉRCIO (Q.17)

Base: 290 entrevistas

	%
Boa localização/perto do Centro/Pelourinho/acesso fácil para outros bairros	54.1
Perto de comércio e serviços: lojas/mercados/bancos/cartórios/faculdades	40.0
Facilidade de transporte público para vários locais	29.3
Próximo de praias/vista maravilhosa para a Baía de Todos os Santos/pôr do sol	23.8
Próximo ao Porto de Salvador/Marina/terminal náutico/lanchinhas/acesso às Ilhas	23.1
Vai ser próximo do meu trabalho/as repartições públicas vão para essa área	23.1
Local maravilhoso/turístico/bonito/com casas antigas/estilo colonial/valorizado	20.0
Próximo do Elevador Lacerda/Mercado Modelo/Conceição da Praia	14.1
Tem bares/restaurantes/o Solar do Unhão/teatros/museus	5.5
Próximo a Feira de São Joaquim	3.1
Revitalização/com o projeto de habitação os imóveis serão valorizados	3.1
Tem segurança/policiais/área bem policiada/protegida	2.8
Tem praças/espço de lazer / praça da Mãozinha	2.1
Local tranquilo / calmo/ sem zoadas	1.7
A possibilidade/oportunidade de adquirir um imóvel/facilidade de financiamento	1.4
O Plano Inclinado	0.7
Perto das Festas de Largo	0.3
Não sei dizer / conheço pouco esse local	0.7
Nenhuma vantagem	6.2
<b>Nº de entrevistas</b>	<b>290</b>

### 3. O COMÉRCIO E O INTERESSE POR BAIRROS PARA MORADIA 20

#### DESVANTAGENS DE MORAR NO COMÉRCIO (Q.18)

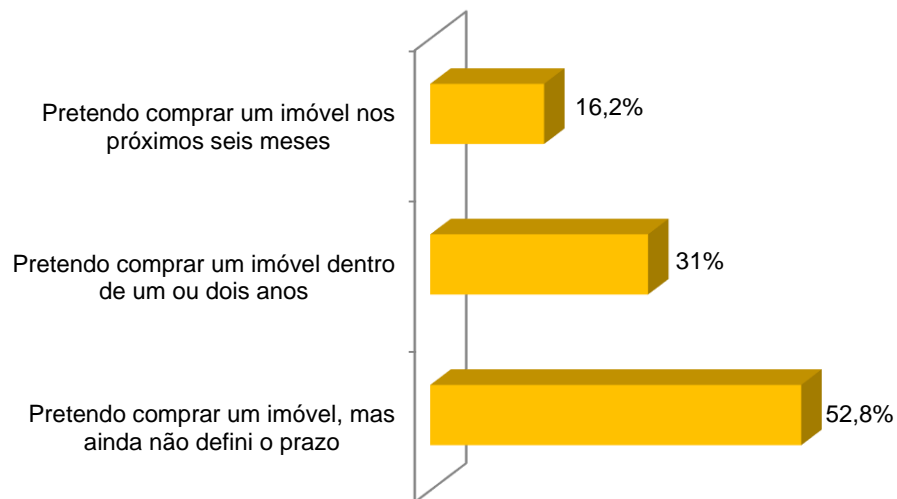
Base: 290 entrevistas

	%
A falta de segurança/violência/ponto de drogas/assaltos/trombadinhas	70.0
Favelas/gente de todo tipo/moradores de rua/mendigos/zona de prostituição	32.8
Deserto/sem movimento/parado/ruas desertas a noite e fins de semana	20.7
Fluxo grande de veículos e pessoas/tumultuado/poluição sonora/festas	13.4
Casarões abandonados/edificações precárias/ruínas/infraestrutura antiga	10.0
Abandono/desprezo/total abandono pelos poderes públicos/local feio/velho	9.7
Falta supermercados/escolas/shoppings/farmácias/hospitais	9.3
Nenhuma /não vejo desvantagem	7.6
Sem atrativos/não tem área de lazer/praças/vida noturna/bares/restaurantes	6.2
Não tem estacionamento/dificuldade para estacionar	5.5
Falta infraestrutura de pavimentação / limpeza/iluminação/ruas escuras	5.5
Não ser área de moradia/é um bairro totalmente voltado para o comércio	5.2
Acesso ruim/distante do meu trabalho / família/escola do meu filho	2.4
Distante do metrô / pouco transporte público	1.0
<b>Nº de entrevistas</b>	<b>290</b>

# 4. A DEMANDA POR IMÓVEIS RESIDENCIAIS

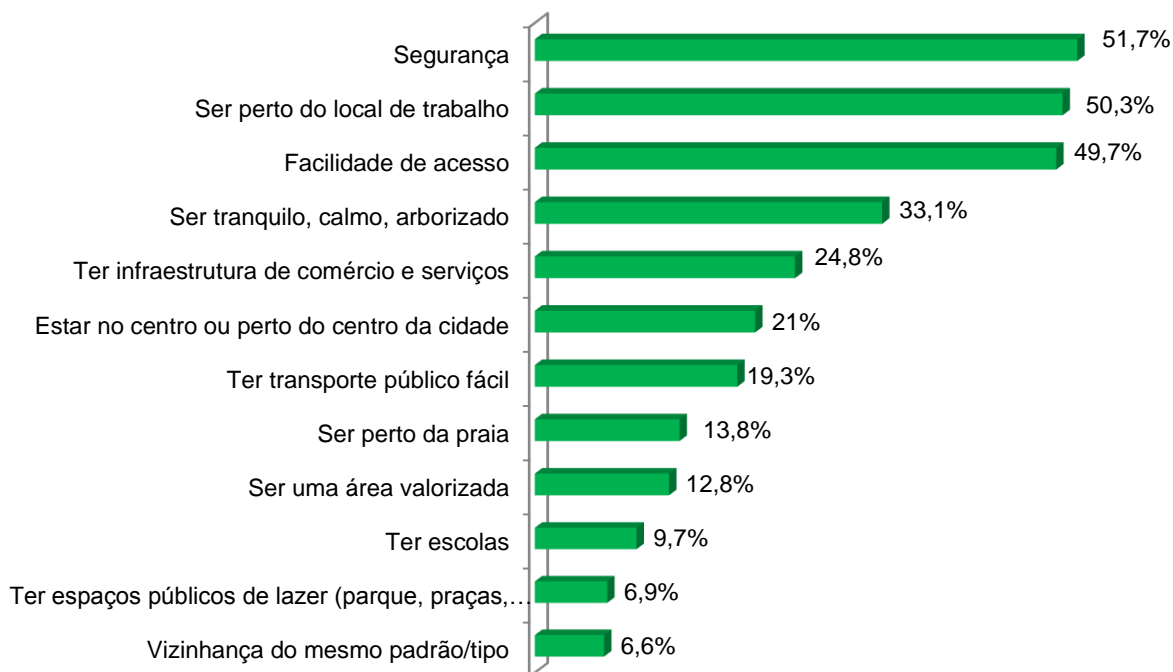
## INTENÇÃO DE COMPRA (Q.2)

Base: 400 entrevistas



# 4. A DEMANDA POR IMÓVEIS RESIDENCIAIS

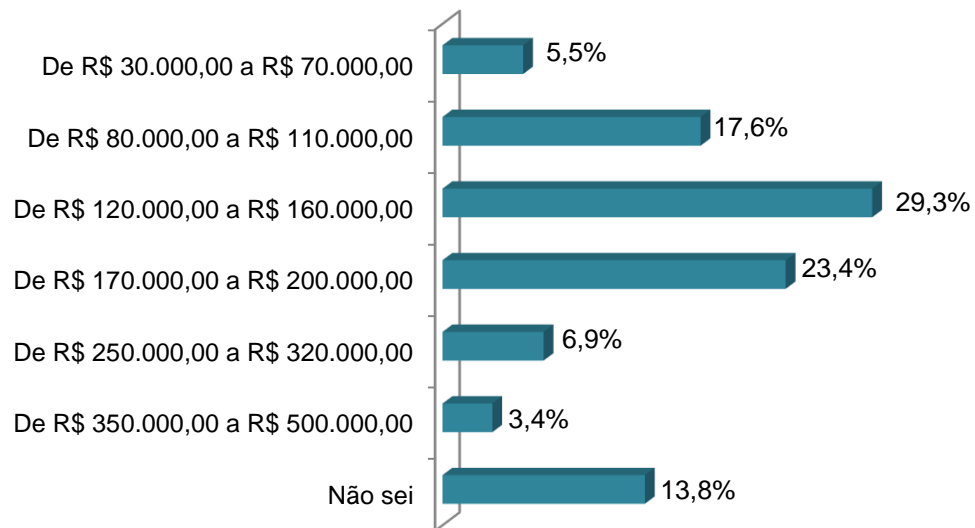
OS TRÊS ITENS MAIS IMPORTANTES NA ESCOLHA DE UM BAIRRO RESIDENCIAL (Q.11)  
Base: 290 entrevistas



# 4. A DEMANDA POR IMÓVEIS RESIDENCIAIS

## VALOR MÁXIMO PRETENDIDO PARA A AQUISIÇÃO (Q.6)

Base: 290 entrevistas



# 4. A DEMANDA POR IMÓVEIS RESIDENCIAIS

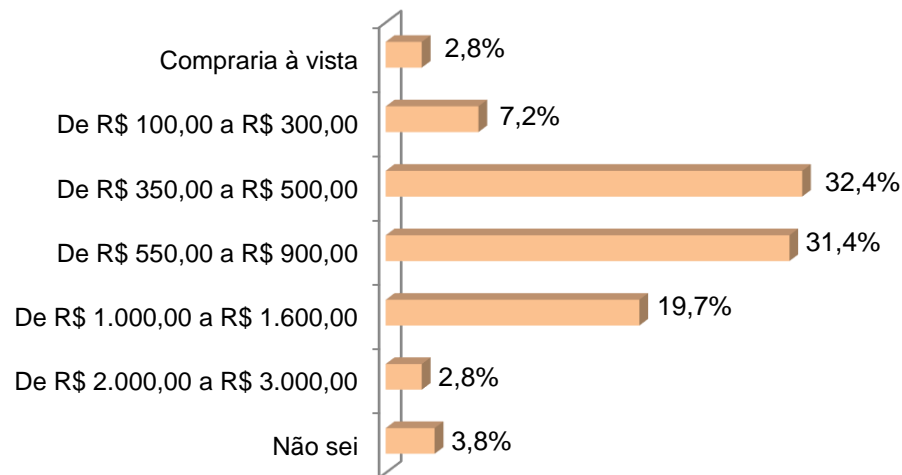
## INTENÇÃO DE COMPRAR À VISTA OU A PRAZO (Q.7)

Base: 290 entrevistas



## VALOR QUE GOSTARIA DE PAGAR PELA PRESTAÇÃO MENSAL (Q.8)

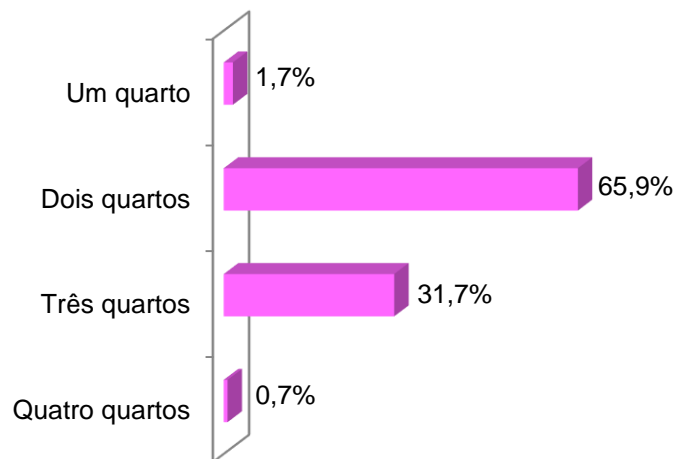
Base: 290 entrevistas



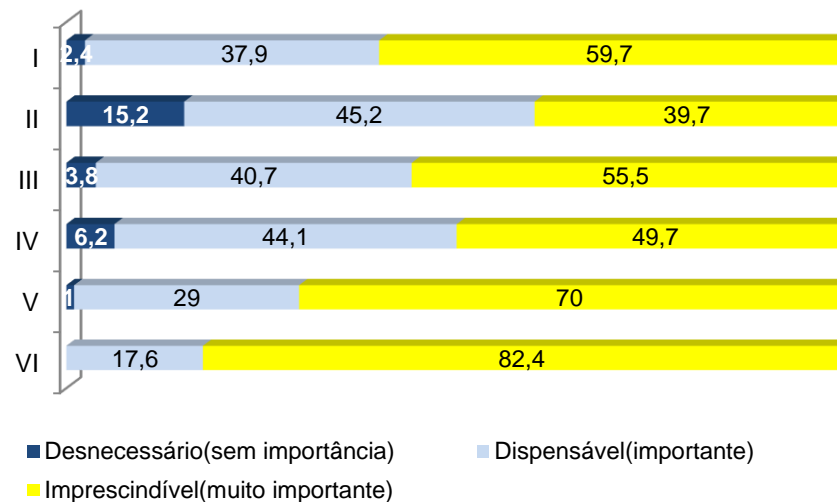


# 4. A DEMANDA POR IMÓVEIS RESIDENCIAIS

**NÚMERO DESEJADO DE QUARTOS (Q.8.1)**  
Base: 290 entrevistas



**INTERESSE POR EQUIPAMENTOS E SERVIÇOS (Q.29)**  
Base: 290 entrevistas



I	Cabeamento para wi-fi / internet
II	Cabeamento para TV por assinatura
III	Praças/ áreas livres equipadas para a prática de esportes
IV	Praças/ áreas livres públicas com parque infantil
V	Portaria com central de interfone
VI	Segurança (câmeras, vigilância 24 h)

## 5.1 O Empreendimento

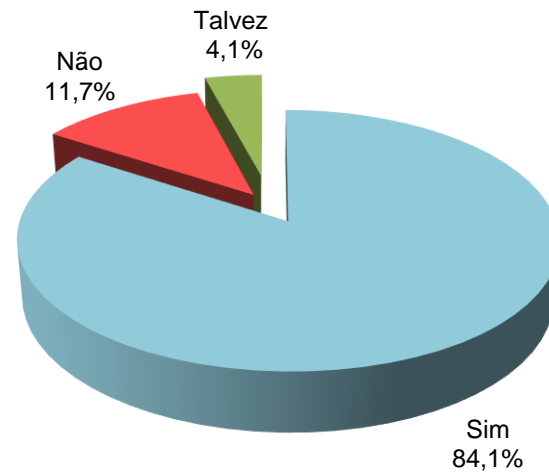
OS ITENS MAIS IMPORTANTES NA DECISÃO DE COMPRA DE UM IMÓVEL RESIDENCIAL (Q.19)  
Base: 290 entrevistas



## 5.1 O Empreendimento

POSSIBILIDADE DE COMPRA DE IMÓVEL RESIDENCIAL NO COMÉRCIO (Q.20)

Base: 290 entrevistas



# 5. AVALIAÇÃO DO PROJETO HABITACIONAL

## 5.1 O Empreendimento

### RAZÕES PARA COMPRAR (OU NÃO) UM APARTAMENTO NO COMÉRCIO (Q.21)

Base: 290 entrevistas

	<i>Sim</i>	<i>Não</i>	<i>Talvez</i>	<i>Total</i>
Ficaria próximo do meu trabalho	32.0	-	-	26.9
Facilidade de transporte para vários lugares / mobilidade	15.2	-	-	12.8
Próximo do mar/praias/vista bonita para a Baía de Todos os Santos	8.2	-	-	6.9
Gosto do Comércio/centralizado/acesso fácil/boa localização	47.5	-	-	40.0
Por ter comércio e serviços: lojas/mercados/bancos/faculdades/farmácias	25.4	-	-	21.4
Oportunidade de ter um imóvel próprio / sair do aluguel	11.5	-	-	9.7
Sensação de lugar tranquilo/acanhado/bonito	2.5	-	-	2.1
Próximo do Elevador Lacerda/Mercado Modelo/Igrejas/local turístico/ valorizado	13.9	-	-	11.7
Pelo projeto de revitalização/valorização que o imóvel vai ter/ser ótimo para morar	28.7	-	-	24.1
Vai ter mais segurança/policiamento/não vai ficar deserto	10.7	-	-	9.0
Investimento/seria para investimento	4.9	-	-	4.1
Projeto harmônico/planejado/design bonito/estilo colonial/reformado vai ficar bom	13.5	-	-	11.4
Pela prioridade ao Funcionário Público/facilidade/condições de compra	9.0	-	-	7.6
Próximo a teatros/cinemas/museus/restaurantes/bares	2.9	-	-	2.4
Vai depender do preço/facilidade de pagamento/financiamento	0.4	-	66.7	3.1
Depende da planta/qualidade do imóvel/se tiver garagem/segurança no local	-	-	66.7	2.8
Não confio em restauração/construção antiga/infraestrutura não é segura	-	23.5	-	2.8
Local abandonado/perigoso/violento/assaltos/difícil chegar a noite/falta segurança	-	41.2	-	4.8
Falta supermercados / hospitais/área de lazer	-	8.8	-	1.0
Local agitado/barulhento/trânsito/poluição sonora/não vou ter sossego	-	23.5	-	2.8
Não gostei da planta/estética/fachada/horroroso/não tem varanda/estacionamento	-	23.5	-	2.8
Não é ideal/não me atrai para morar/não gosto de moradia junto com comércio	-	14.7	-	1.7
Tem praças / atrativos de lazer / é próximo de praças	6.6	-	-	5.5
É próximo da CODEBA/ferry boat/terminal marítimo/lanchas/acesso às Ilhas	7.4	-	-	6.2
As Secretarias vão para lá/opção de ter servidores públicos como vizinhos	5.3	-	-	4.5
Não sei	0.4	-	-	0.3
<b>Nº de entrevistas</b>	<b>244</b>	<b>34</b>	<b>12</b>	<b>290</b>
	<b>84.1%</b>	<b>11.7%</b>	<b>4.1%</b>	<b>100.0%</b>

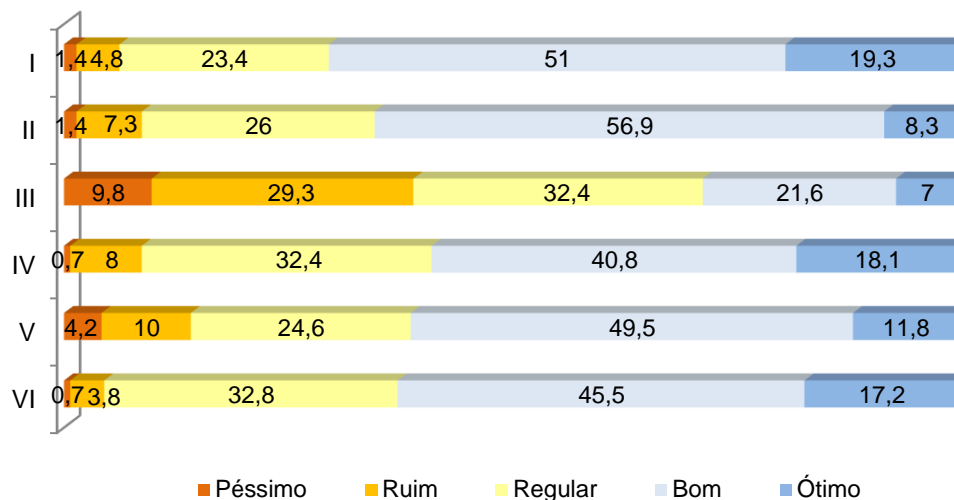
# 5. AVALIAÇÃO DO PROJETO HABITACIONAL

## 5.1 O Empreendimento

### AVALIAÇÃO DO PROJETO HABITACIONAL NO COMÉRCIO (Q.22)

Base: 290 entrevistas

Média geral: 3,5 (Regular)



		Média	Conceito
I	Localização: área do Corpo Santo no Comércio	3.8	Bom
II	Número de imóveis para habitação (223)	3.6	Bom
III	Área privativa apartamento de um quarto (37 m2)	2.9	Regular
IV	Área privativa apartamento de dois quartos (47 m2)	3.7	Bom
V	Número de apartamentos por andar (até seis)	3.5	Regular
VI	O projeto habitacional no comércio (como um todo)	3.7	Bom

# 5. AVALIAÇÃO DO PROJETO HABITACIONAL

## 5.1 O Empreendimento

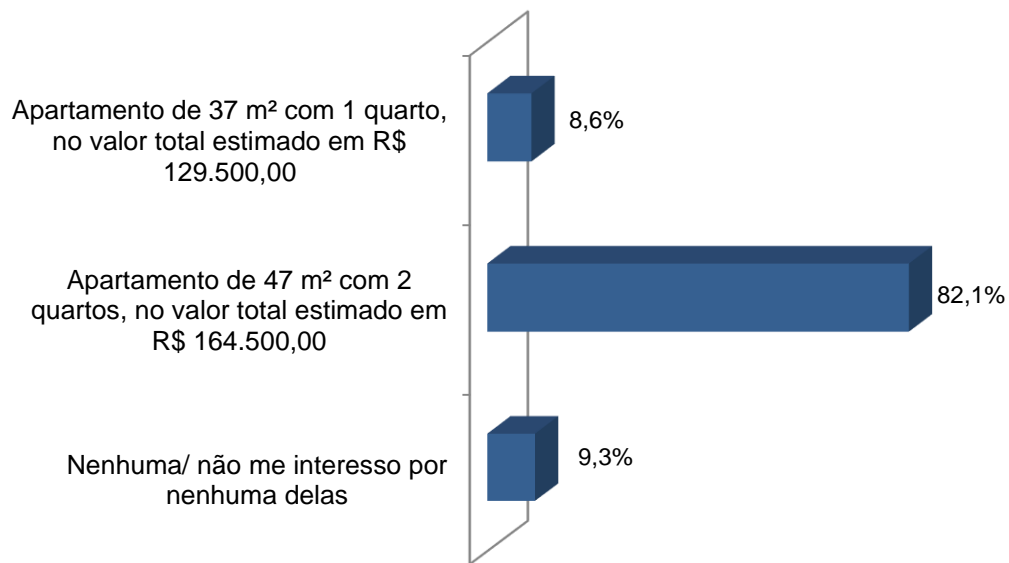
RAZÕES PARA A NOTA AO PROJETO DE HABITAÇÃO PARA A ÁREA DO CORPO SANTO NO COMÉRCIO (Q.23 X 22.F)  
Base: 290 entrevistas

	Péssimo	Ruim	Regular	Bom	Ótimo	Total
<b>MENÇÕES POSITIVAS</b>						
Gostei da área privativa/tamanho dos quartos/ideal para morar/ atende às minhas necessidades	-	-	13.7	<b>40.9</b>	<b>50.0</b>	<b>31.7</b>
Gostei do número de quartos	-	-	2.1	2.3	2.0	2.1
Tem transporte fácil / várias linhas	-	-	4.2	8.3	18.0	8.3
Boa localização/fácil acesso/próximo do Centro/do meu trabalho	-	-	47.4	<b>50.8</b>	<b>54.0</b>	<b>47.9</b>
É próximo de comércio/serviços públicos/lojas/faculdades/ cartórios/ uso comercial no térreo	-	-	12.6	19.7	16.0	15.9
O número de apartamentos por andar é bom/ideal/poucos vizinhos/privacidade	-	-	15.8	27.3	14.0	20.0
Gostei da quantidade de imóveis (223)/ter vizinhos/famílias para habitar o Comércio	-	-	4.2	12.1	12.0	9.0
É perto de praias/vista para a Baía de Todos os Santos	-	-	7.4	10.6	12.0	9.3
Revitalização da área/ valorização do bairro / vai movimentar o local	-	-	7.4	22.0	34.0	18.3
Próximo do Elevador Lacerda/Mercado Modelo/Igrejas/ponto turístico/lugar bonito	-	-	8.4	6.8	12.0	7.9
Gostei do projeto/planta bem dividida/otimizou o espaço/fachada bonita/estilo colonial	-	-	11.6	8.3	8.0	9.0
Vai ter segurança/ portaria com controle/vai ser privativo	-	-	3.2	3.0	10.0	4.1
O projeto dá prioridade ao servidor/oportunidade de ter o imóvel próprio	-	-	7.4	9.8	10.0	8.6
É próximo do Porto / terminal marítimo / lanchas/acesso às ilhas	-	-	5.3	2.3	-	2.8
Oferece lazer/vai ter praças/estrutura de lazer é satisfatória	-	-	3.2	3.0	4.0	3.1
<b>MENÇÕES NEGATIVAS</b>						
O imóvel é pequeno/é só para solteiro/ preciso de mais quartos	100.0	<b>72.7</b>	<b>69.5</b>	-	-	26.2
Não vai ter elevador / garagem / estacionamento	-	36.4	14.7	-	-	6.2
Localização ruim/deserta /perigosa /assaltos/zona de prostituição/falta segurança	50.0	72.7	15.8	-	-	8.3
São muitos apartamentos por andar/muitos moradores/não vou ter privacidade	-	27.3	14.7	-	-	5.9
Poucos imóveis para a quantidade de funcionários/são muitos servidores	-	-	9.5	-	-	3.1
Não vou ter tranquilidade/o local é barulhento/muita zoada	-	9.1	3.2	-	-	1.4
São prédios velhos/vão ser readaptados/sem estrutura/instalações elétrica/hidráulica	-	9.1	5.3	-	-	2.1
Não vejo o bairro como área residencial/moradia/área estritamente comercial	-	18.2	2.1	-	-	1.4
Outros: compraria para investimento/ não é próximo de hospital/escola/ supermercado/ não sei	50.0	-	4.2	-	-	1.7
Não tem área de lazer privativa	-	-	4.2	-	-	1.4
<b>Nº de entrevistas</b>	<b>2</b>	<b>11</b>	<b>95</b>	<b>132</b>	<b>50</b>	<b>290</b>
	<b>0.7%</b>	<b>3.8%</b>	<b>32.8%</b>	<b>45.5%</b>	<b>17.2%</b>	<b>100.0%</b>

## 5.1 O Empreendimento

### INTERESSE EM ADQUIRIR UM APARTAMENTO (24)

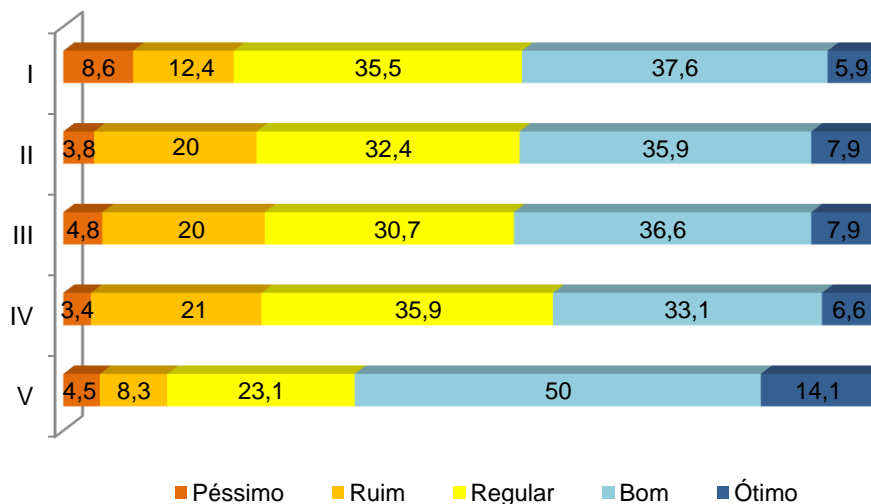
Base: 290 entrevistas



## 5.2 VALORES

### AVALIAÇÃO DO VALOR E FORMA DE PAGAMENTO DO APARTAMENTO DE 47 m<sup>2</sup> (Q.25)

Base: 290 entrevistas



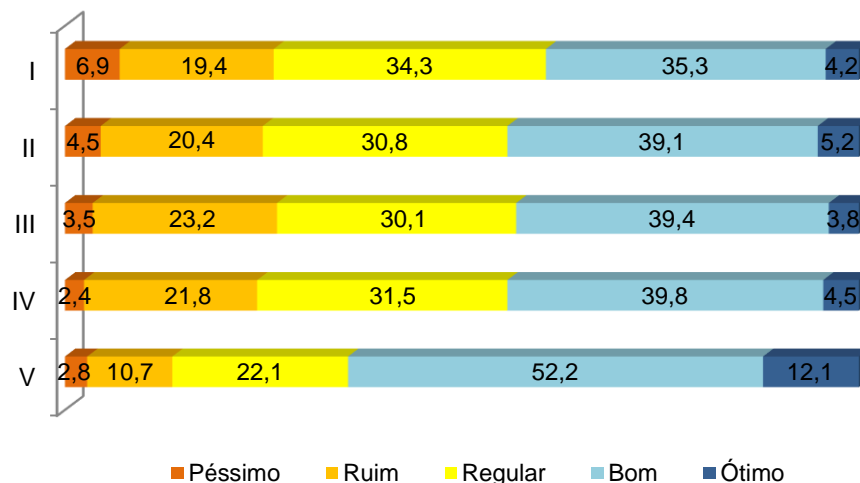
		Média	Conceito
I	Preço do apartamento à vista estimado em R\$ 164.500,00	3.2	Regular
II	Prazo de entrega: 48 meses	3.2	Regular
III	Valor da entrada (R\$ 8.225,00) divididos em três vezes: R\$ 2.741,67 de sinal, 30 e 60 dias	3.2	Regular
IV	Quarenta e sete parcelas mensais no valor de R\$ 875,00)	3.2	Regular
V	Saldo em 20 anos: 240 parcelas de R\$ 479,79	3.6	Bom



## 5.2 Valores

### AVALIAÇÃO DO VALOR E FORMA DE PAGAMENTO DO APARTAMENTO DE 37 m<sup>2</sup> (Q.26)

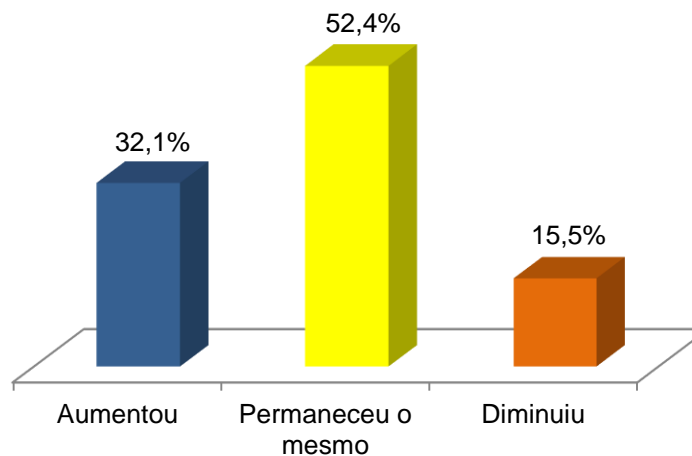
Base: 290 entrevistas



		Média	Conceito
I	Preço do apartamento à vista estimado em R\$ 129.500,00	3.1	Regular
II	Prazo de entrega: 48 meses	3.2	Regular
III	Valor da entrada (R\$ 6.475,00) divididos em três vezes: R\$ 2.158,33 de sinal, 30 e 60 dias	3.2	Regular
IV	Quarenta e sete parcelas mensais no valor de R\$ 678,19	3.2	Regular
V	Saldo em 20 anos: 240 parcelas de R\$ 377,71	3.6	Bom

## 5.2 Valores

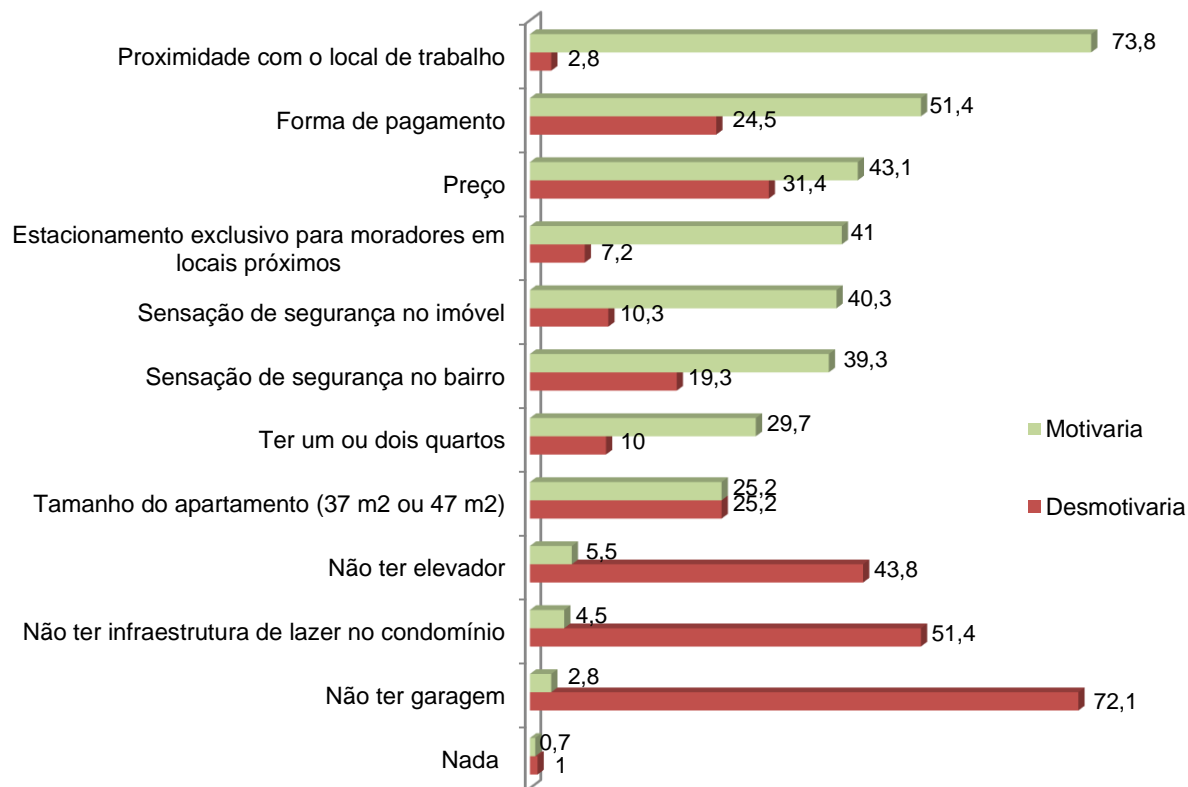
INTERESSE NO IMÓVEL APÓS CONHECIMENTO DOS VALORES ENVOLVIDOS NA AQUISIÇÃO (Q.27)  
Base: 290 entrevistas



## 5.2 Valores

### MOTIVAÇÕES E FREIOS À AQUISIÇÃO (Q.28.1 e Q.28.2)

Base: 290 entrevistas



FIM