



Comportamento do consumidor de imóveis em 2040

Pesquisa

Junho/2019

Agenda

Metodologia

- Construção do Cenário 2040
- População em 2040
- Economia das últimas décadas

Formato do imóvel

- Há mesmo uma tendência por espaços compartilhados?
- Metragens cada vez menores?
- Espaços modulados e adaptáveis são uma tendência?
- A estrutura das futuras residências deverá ser mais ecofriendly?
- A estrutura das residências do futuro estará mais conectada ao mundo digital?

Infraestrutura

- Quais características os futuros consumidores exigirão?
- Localização é importante ou não?

Processo de compra

- O papel do corretor no futuro
- Quais outras preocupações o consumidor do futuro terá no processo de compra?

Estudo:

Comportamento do consumidor de imóveis em 2040

Realizado pela Deloitte a pedido da ABRAINIC

Estudo completo: Agosto, 2019

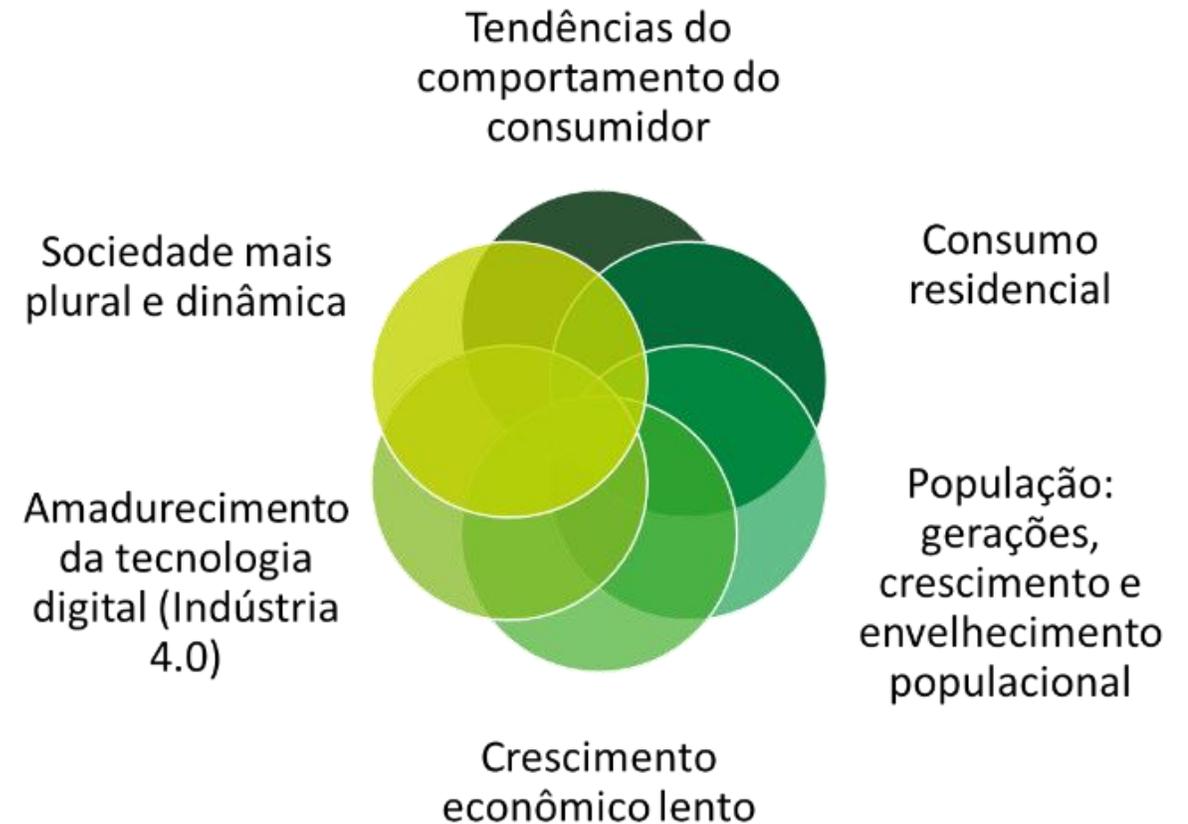
Metodologia

Cenário 2040

Referências:

- Pesquisas internacionais
- Estudos sobre tendências de consumo residencial
- Construção civil brasileira
- Histórico e projeções econômicas e sociais
- Entrevistas exclusivas para o estudo da Abrainc com 1.313 respondentes

Drivers considerados:



Objetivos

Construção do cenário 2040

Processo de compra



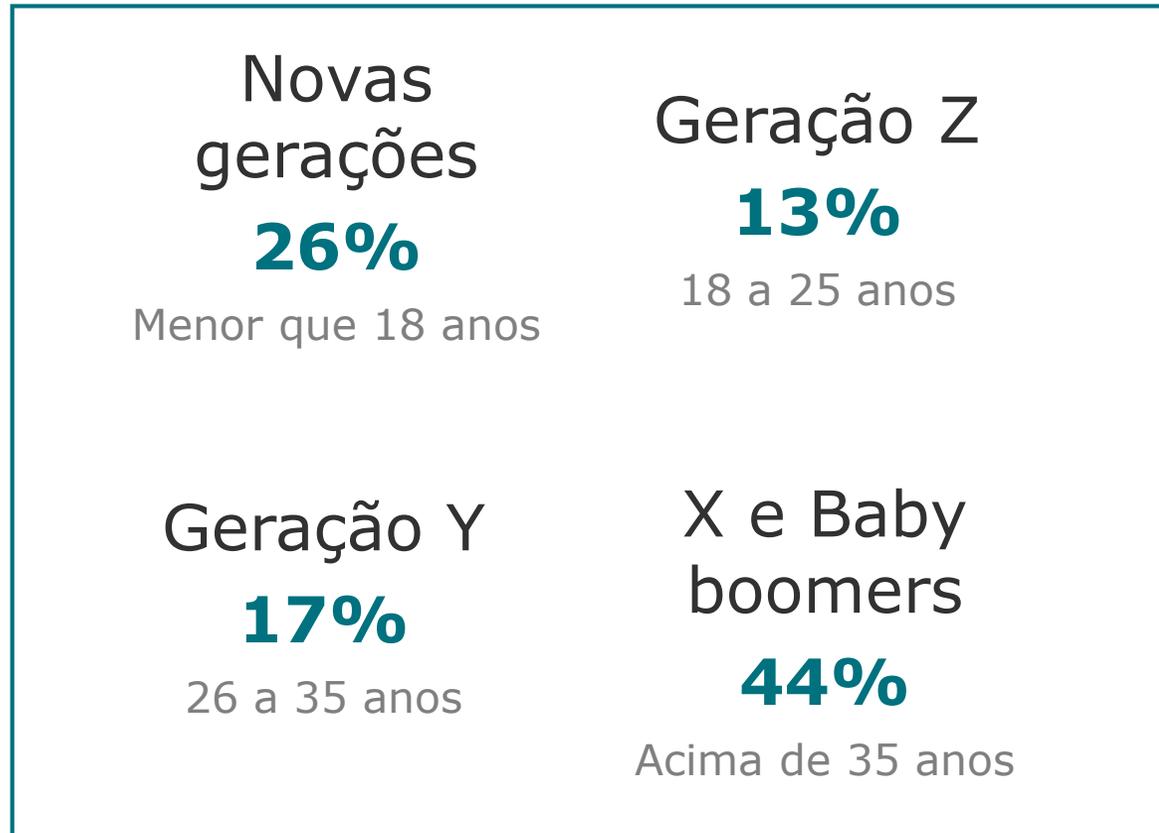
Formato do imóvel

Infraestrutura

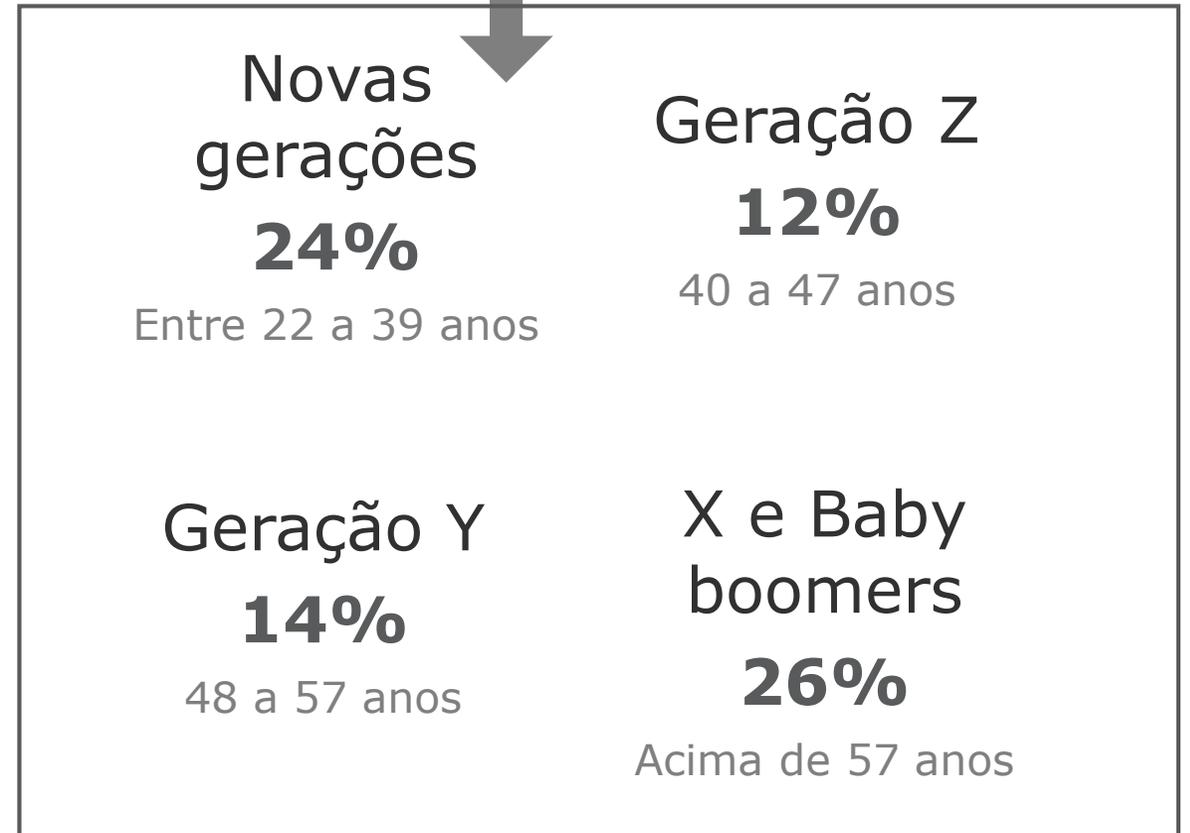
Economia das últimas décadas

Taxa de crescimento acumulada por década (PIB real - Brasil)

Atualmente



Em 2040



Novas gerações

24%

Menor que 22 anos

Fonte: IBGE.

Economia das últimas décadas

Taxa de crescimento acumulada por década (PIB real - Brasil)



443% Alta do preço
do minério de ferro
na década 2000

Formato do imóvel

Há mesmo uma tendência por espaços compartilhados?

Necessidade



versus

Preferência



Compartilhamento

27º item na escolha

Geração X: 8%
Geração Y: 9%
Geração Z: 10%

Privacidade

3º item na escolha

Geração X: 63%
Geração Y: 59%
Geração Z: 60%

Itens mais apontados por geração:

"X"

Conforto
Saúde
Segurança
Família

"Z"

Segurança
Família
Privacidade
Conforto

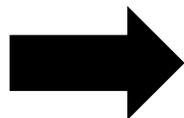
Formato do imóvel

Metragens cada vez menores?

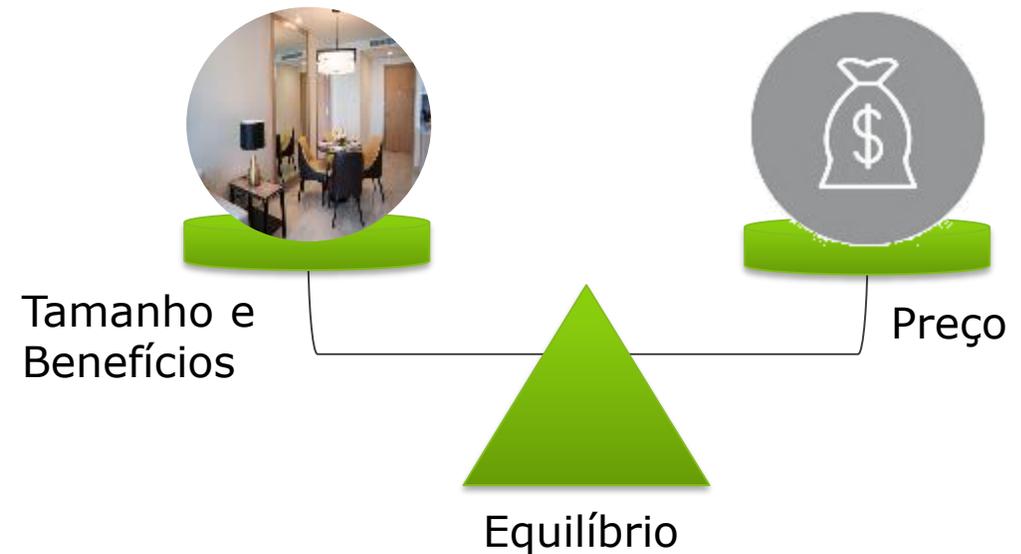
O estudo revelou que há preferência por **PRIVACIDADE** e **ESPAÇOS AMPLOS**



No entanto, uma **limitação na renda** levará à procura por **metragens menores**



Assim, os ofertantes deverão encontrar um equilíbrio entre tamanho da residência e disponibilidade de outros benefícios agregados ao imóvel para que estes não impactem em aumento de preço (valor que “caiba no bolso” do consumidor).



Fonte: Comportamento do consumidor de imóveis em 2040.

Formato do imóvel

Espaços modulados e adaptáveis são uma tendência?

A taxa de natalidade tem se mantido em

1,7 nascimento

O número médio de moradores por domicílio tem se mantido em

3 pessoas

A **acessibilidade** é uma preocupação apontada para os imóveis em 2040.

45%

Geração X

28%

Geração Z

Fontes: IBGE e Pesquisa "Comportamento do consumidor de imóveis em 2040".

Além disso, a formatação das famílias no lar pode se alterar, gerando uma necessidade de adaptações nos imóveis.

Os filhos saem para estudar

Os filhos voltam



Os filhos se casam

Os pais vão morar com os filhos

Formato do imóvel

A estrutura das futuras residências deverá ser mais ecofriendly?

Na pesquisa global da Deloitte, a preocupação com meio ambiente (de 20 itens):

1ª

para os consumidores mais jovens

29% dos millennials e Z apontaram este item

Nesta pesquisa, a **Geração Z** deu notas **mais altas** para:

- Uso de materiais sustentáveis na construção
- Certificações ambientais



Fonte: Comportamento do consumidor de imóveis em 2040.

Formato do imóvel

A estrutura das futuras residências deverá ser mais ecofriendly?

Itens avaliados com notas de 1 a 5, sendo a 5 a mais alta:

- Reuso de água
- Energia renovável
- Coleta seletiva
- Espaço verde
- Horta comunitária

Porém, com um aumento de

5%

do preço do imóvel, caso tenha esses itens

as notas médias dos itens caem

8%



Fonte: Comportamento do consumidor de imóveis em 2040.

Formato do imóvel

A estrutura das residências do futuro estará mais conectada ao mundo digital?

- Tecnologias móveis que permitam **customização** do usuário
- Tecnologias que possam garantir **“ganho de tempo” nas rotinas**

Se tem ou pretende ter monitoramento virtual residencial:

Geração	Já tem	Pretende ter
X	35%	29%
Z	18%	40%

Se tem ou pretende ter Smart Home:

Geração	Já tem	Pretende ter
X	9%	33%
Z	12%	27%



Fonte: Comportamento do consumidor de imóveis em 2040.

Infraestrutura

Quais as características que os futuros consumidores exigirão?

Na escolha de uma lista com 24 itens, a **SEGURANÇA** ficou em:

1º lugar no ranking



Após a segurança, são mais importantes para a geração Z locais próximos a:



Trabalho



Centros comerciais



Hospitais



Parques



Clubes



Bares

Outros destaques no ranking:

Próximo a hospitais:

Geração X
12ª
posição

Geração Z
6ª
posição

Próximo a parques:

Geração X
8ª
posição

Geração Y e Z
12ª
posição

Por outro lado, a geração Z **NÃO** priorizou a escolha de locais próximos a:

Fonte: Comportamento do consumidor de imóveis em 2040.

Infraestrutura

Localização é importante ou não?

A LOCALIZAÇÃO do imóvel é importante!

Estudos apontam que a taxa populacional nos grandes centros urbanos continuará a crescer, inclusive no Brasil

Para morar afastado dos grandes centros é preciso:



Porém, a entrega desses serviços fora dos grandes centros pode encarecer o imóvel

No ranking desta pesquisa, estar em uma região afastada do centro da cidade ficou em:

Geração X
20^a posição

Geração Z
23^a posição



Fonte: Comportamento do consumidor de imóveis em 2040.

Processo de compra

O papel do corretor no futuro

Em 2040:

Um pouco mais de

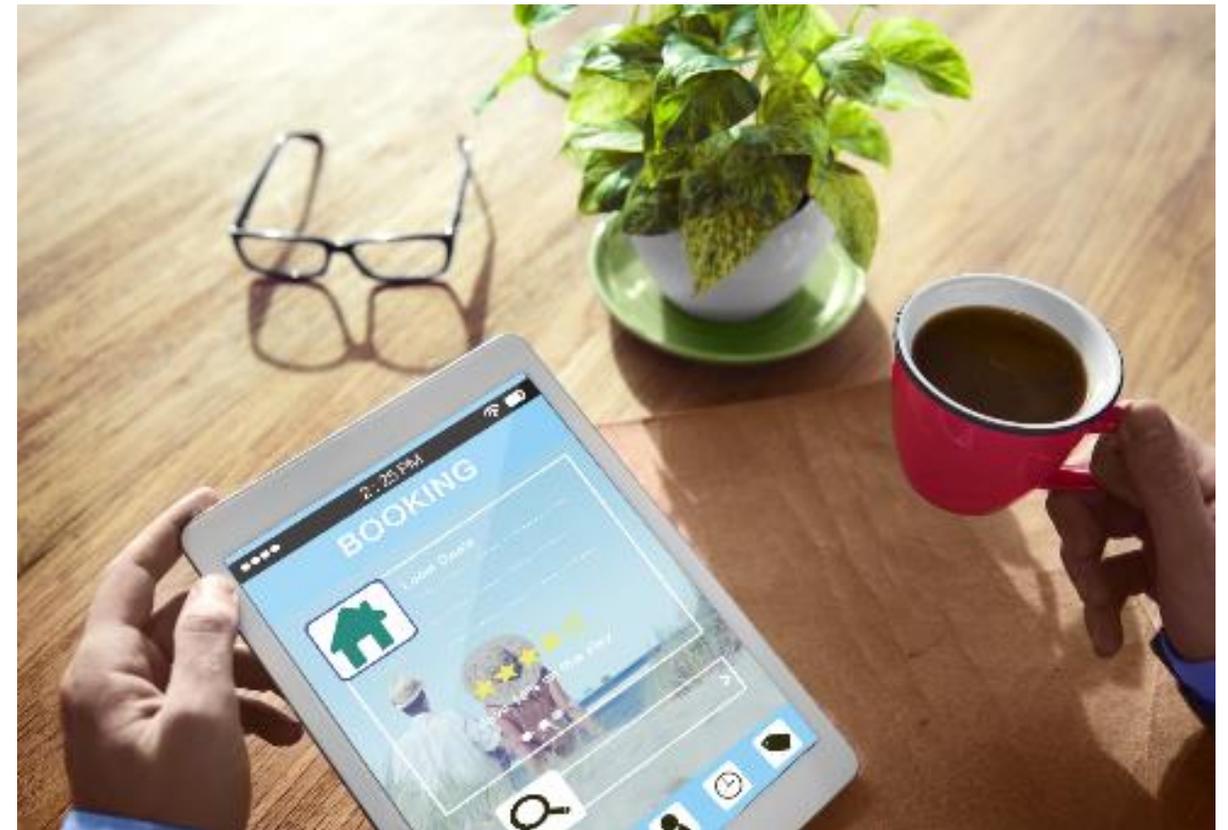
50% poderão abrir mão do corretor/consultor

40% dos consumidores estarão mais dispostos a realizar compra de imóvel 100% pela internet

Uma nova plataforma online deve:

- Oferecer INFORMAÇÕES
- Garantir automatização de processos
- Garantir menor burocracia

Fonte: Comportamento do consumidor de imóveis em 2040.



Processo de compra

Quais outras preocupações o consumidor do futuro terá no processo de compra?

Como resultado deste estudo, a ética e a transparência no processo de compra junto a outros entraves são preocupações da geração Z durante a compra de imóveis:

Em uma escolha dos entraves, o ranking da geração Z foi:

- 1º Burocracia para financiamento
- 2º Falta de transparência no processo de compra
- 3º Imagem negativa da construtora/incorporadora

Segundo pesquisa global da Deloitte,

37%

dos consumidores Y e Z não negociariam com empresa que não fosse ética



Fonte: Comportamento do consumidor de imóveis em 2040.

**Os imóveis deverão
oferecer soluções
adaptáveis para uma
sociedade mais plural
e dinâmica**





A Deloitte refere-se a uma firma-membro da Deloitte, uma de suas entidades relacionadas, ou à Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”). Cada firma-membro da Deloitte é uma entidade legal separada e membro da DTTL. A DTTL não fornece serviços para clientes. Por favor, consulte www.deloitte.com/about para saber mais.

A Deloitte é líder global em auditoria, consultoria empresarial, assessoria financeira, gestão de riscos, consultoria tributária e serviços correlatos. Nossa rede de firmas-membro, presente em mais de 150 países e territórios, atende a quatro de cada cinco organizações listadas pela Fortune Global 500®. Saiba como os 286.200 profissionais da Deloitte impactam positivamente seus clientes em www.deloitte.com.

© 2019. Para mais informações, contate a Deloitte Touche Tohmatsu Limited.