

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS**

Lidiani Luisi Gomes

**IMPORTÂNCIA DA SUSTENTABILIDADE AMBIENTAL NA ESCOLHA
DE UM IMÓVEL: UM ESTUDO DO LITORAL NORTE DO RIO
GRANDE DO SUL**

**Porto Alegre
2012**

Lidiani Luisi Gomes

**IMPORTÂNCIA DA SUSTENTABILIDADE AMBIENTAL NA ESCOLHA
DE UM IMÓVEL: UM ESTUDO DO LITORAL NORTE DO RIO
GRANDE DO SUL**

**Trabalho de Conclusão do Curso de Graduação
apresentado ao Departamento de Ciências
Administrativas da Universidade Federal do Rio
Grande do Sul, como requisito parcial para a
obtenção do grau de Bacharel em Administração.**

**Orientadora: Professora Doutora Marcia Dutra de
Barcellos**

Porto Alegre

2012

Lidiani Luisi Gomes

**IMPORTÂNCIA DA SUSTENTABILIDADE AMBIENTAL NA ESCOLHA
DE UM IMÓVEL: UM ESTUDO DO LITORAL NORTE DO RIO
GRANDE DO SUL**

**Trabalho de Conclusão do Curso de Graduação
apresentado ao Departamento de Ciências
Administrativas da Universidade Federal do Rio
Grande do Sul, como requisito parcial para a
obtenção do grau de Bacharel em Administração.**

**Orientadora: Professora Doutora Marcia Dutra de
Barcellos**

Conceito final:

Aprovado em de de

BANCA EXAMINADORA

**“Insanity is doing the same thing over
and over and expecting different results”**

Albert Einstein

AGRADECIMENTOS

Agradeço a todos aqueles que, de alguma forma, fizeram parte dessa trajetória, pautada pela aquisição de experiência e conhecimento e que culmina na realização do sonho de me tornar uma Administradora.

Inicialmente, agradeço à Universidade Federal do Rio Grande do Sul e à Escola de Administração, cenário dessa trajetória, onde sempre fui muito bem acolhida, podendo sempre contar com todo o apoio acadêmico para me tornar uma Administradora. Com um quadro docente de extrema qualidade, o conhecimento compartilhado sempre teve valor inigualável. Em especial, agradeço à minha orientadora Márcia Barcellos por toda a atenção, todo o apoio, toda a compreensão e, principalmente, todos os ensinamentos durante a realização do meu trabalho. Tenho muito orgulho em chamá-la de Parainfa.

Aos participantes desta pesquisa – cuja colaboração foi elemento indispensável para a realização do estudo –, agradeço pela disposição em me receber com simpatia e manifestar de maneira aberta suas ideias a respeito do meu tema de estudo. Não foram medidos esforços para que pudessem me ajudar. Também agradeço à Tia Eni, cujos ensinamentos de Língua Portuguesa foram essenciais para a qualidade do trabalho.

À minha família, ao meu namorado e aos meus amigos, meu eterno agradecimento pelo apoio, pelo carinho, pela compreensão, pelos conselhos pessoais e profissionais. Não acredito ser possível a conquista do meu sucesso profissional sem ter ao lado pessoas em quem me espelhar, a quem admirar e em quem me apoiar nos momentos difíceis. Almejo, ainda, poder sempre comemorar minhas conquistas acompanhada de pessoas que são especiais para mim, pelas quais tenho intermináveis motivos de agradecimento. Mas dedico esta conquista, especialmente, aos meus pais, que sempre me mostraram, de forma incansável, o grande valor do conhecimento, e foram sempre os maiores incentivadores na busca deste sonho.

RESUMO

Em um contexto em que a sociedade começa a perceber que o modelo de consumo pautado pela ideia de recursos naturais infinitos não é sustentável, a construção civil vê-se, de certa forma, forçada a adaptar-se a novas demandas dos consumidores, que passam a se preocupar com variáveis ambientais. No entanto, poucos estudos existem a respeito do grau de envolvimento dos consumidores de imóveis com a questão ambiental, e se esse envolvimento é suficiente para que façam escolhas baseados nessa preocupação. Dessa forma, esse trabalho utilizou-se de uma pesquisa exploratória buscando identificar, dentro de um contexto de escolha de um imóvel na praia, o que os consumidores valorizam, e se existe espaço para se explorar a questão ambiental na oferta de imóveis na praia. Os resultados mostram que, ao apresentar as preocupações envolvidas na escolha de um imóvel, inúmeras são as citações que antecedem a importância da variável ambiental. Poucos foram os entrevistados que trouxeram essa preocupação de forma espontânea, apesar de todos eles se mostrarem simpáticos ao assunto quando lhes foi apresentado, revelando poucas resistências à ideia de casas na praia com alternativas mais ambientalmente sustentáveis. No entanto, mesmo aquelas pessoas que, espontaneamente, trouxeram a questão como importante, citaram-na depois de inúmeros outros fatores julgados essenciais para um imóvel. Isso mostra que, para que possa ser ofertado um imóvel com características ambientais, é necessário que se observe um contexto em que inúmeros atributos têm extrema importância e a variável ambiental necessariamente precisa se enquadrar nesse cenário para que ela tenha viabilidade mercadológica.

Palavras-chave: Sustentabilidade ambiental. Construção sustentável. Consumo de imóveis. Imóveis na praia.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Dados demográficos da região do Censo 2010 (IBGE, 2010)	40
Quadro 2 – Atributos ambientais mencionados	42
Quadro 3 – Outros atributos mencionados.....	43
Quadro 4 – O que os consumidores procuram em um imóvel na praia	55
Quadro 5 – Resultado da Técnica de Associação de Palavras	58

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Ciclo de Vida Fechado	22
Figura 2 – Folder digitalizado Enseada	41
Figura 3 – Folder digitalizado Villagio	41

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	10
1.1 JUSTIFICATIVA DO TEMA DE PESQUISA	13
1.2 OBJETIVOS	14
1.2.1 Objetivo Geral	14
1.2.2 Objetivos Específicos	14
2 REVISÃO TEÓRICA	15
2.1 DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL	15
2.2 CONSTRUÇÃO SUSTENTÁVEL	17
2.3 CONSUMO CONSCIENTE	24
2.3.1 Comportamento de consumo consciente	24
2.3.2 Comportamento de consumo na construção civil	27
3 METODOLOGIA	32
3.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA	32
3.2 PROCEDIMENTOS DE COLETA DE DADOS	32
3.3 POPULAÇÃO E AMOSTRA	34
3.4 ANÁLISES E CONCLUSÕES	38
4 RESULTADOS	39
4.1 ANÁLISE DA REGIÃO	39
4.1.1 Dados Gerais	39
4.1.2 Oferta de imóveis	40
4.2 ANÁLISE DA PERCEPÇÃO DOS CONSUMIDORES	44
4.2.1 A relação com a cidade/região e sua percepção a respeito dela	44
4.2.1.1 A estrutura	44
4.2.1.2 Refúgio	45
4.2.1.3 O acesso	46
4.2.1.4 O hábito de veraneio	46
4.2.1.5 Outras percepções	47
4.2.2 O que os consumidores procuram em um imóvel na praia?	47
4.2.2.1 Características pessoais	48
4.2.2.2 Atributos internos	50
4.2.2.3 Atributos externos	51

4.2.2.4 Fatores econômicos	54
4.2.2.5 Quadro resumo	55
4.2.3 A incógnita da localização.....	55
4.2.4 Aspectos subjetivos.....	57
4.2.5 A Questão Ambiental	58
4.2.5.1 Percepção a respeito da preocupação	58
4.2.5.2 Percepção de custo.....	61
4.2.5.3 Aceitação dos entrevistados.....	62
4.2.5.4 Soluções ambientais abordadas	63
4.3 ANÁLISE DA PERCEPÇÃO DOS CONSTRUTORES	65
4.3.1 A percepção a respeito da cidade/região.....	65
4.3.1.1 O crescimento da região	65
4.3.1.2 Ofertas de imóveis.....	67
4.3.2 O imóvel ideal	67
4.3.3 A incógnita da localização.....	68
4.3.4 A questão ambiental	69
4.3.4.1 Percepção a respeito da preocupação ambiental	69
4.3.4.2 Percepção de custo.....	70
4.3.4.3 Aceitação.....	70
4.3.4.4 Soluções ambientais abordadas	71
4.4 CONFRONTANDO A DEMANDA E A OFERTA	73
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	76
5.1 LIMITAÇÕES E DIFICULDADES DA PESQUISA	79
REFERÊNCIAS.....	80
APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA COM CONSUMIDORES	82
APÊNDICE B – ROTEIRO DE ENTREVISTA COM CONSTRUTORES	85
APÊNDICE C – ROTEIRO OBSERVAÇÃO DIRETA	87

1 INTRODUÇÃO

A Construção Civil representa para a sociedade um setor de extrema importância. Ela é responsável por manufaturar o ambiente e trazer para a sociedade um estoque físico de facilidades e infraestrutura (BORDEAU, 1999). A Construção Civil gera impactos positivos como a geração de riqueza, a geração de empregos diretos e indiretos, a melhoria na qualidade de vida populacional, o estímulo ao desenvolvimento das regiões, a diminuição do déficit de moradias (MACEDO *et al.*, 2010). Por isso, o investimento feito nesse setor é significativo, tendo representado, no Brasil, no ano de 2010, 46,4% do total do investimento realizado e gerando aproximadamente 10 milhões de empregos no país (FIESP, 2010).

Têm-se muitos agentes que potencializam esse mercado. As perspectivas dos grandes eventos esportivos que são aguardados para o país, como a Copa do Mundo de 2014 e os Jogos Olímpicos de 2016, têm proporcionado grande expectativa de crescimento (FIESP, 2010). Também engrandecendo o mercado, o país enfrenta um déficit habitacional (IBGE, 2005) que, minimizado pelos incentivos governamentais do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e Projeto Minha Casa, Minha Vida, tem se apresentado de forma mais amena a cada nova pesquisa. Através de todos esses incentivos ao mercado, estima-se que esse crescimento ainda se mantenha durante um longo período, o que gera índices positivos de aquecimento da economia do Brasil (FIESP, 2010).

Por outro lado, tamanho crescimento gera efeitos colaterais, tendo, também, suas implicações negativas. Segundo John (2000), o impacto ambiental da atividade é proporcional à sua importância social; ou seja, muito significativo. Macedo *et al.* (2010) também salientam a preocupação de que os impactos negativos podem ser mais significativos que os positivos. A construção civil é responsável pela produção dos bens de maiores dimensões do mundo, caracterizando-se como uma grande consumidora de recursos (JOHN, 2000). Além disso, têm-se, ainda, as questões das emissões atmosféricas, do alto consumo de energia e de água, da geração de resíduos sólidos (ARAÚJO, 2008). Esses motivos tornam questionável a capacidade desse sistema de se sustentar. Vê-se, portanto, o aumento da preocupação acerca desse tema nos mais diversos âmbitos.

Há muito tempo é salientada a questão dos recursos finitos do meio ambiente. Pode-se considerar a crise de petróleo de 1973 como um marco da visão de que é necessário adequar-se para sobreviver. Assim iniciou-se a discussão em torno de edificações com menor consumo energético. Logo surgiu o problema do entulho gerado pelas obras. Nesse caminho, surgiram problemas como o consumo excessivo de água e a geração de lixo, chegando-se aos eminentes problemas das emissões de CO₂, do efeito estufa e do aquecimento global (ARAÚJO, 2008).

Donaire (1999) atenta para o fato de que também as empresas têm mudado seu papel de simples instituição econômica para atender a diferentes exigências que provêm do consumidor. Essas exigências são, em geral, de caráter político-social, como proteção do meio ambiente. Aí se pode ver que a construção civil começa a adequar-se aos princípios propostos pelo desenvolvimento sustentável, que é definido através do Relatório de Brundtland (1987, *apud* BORDEAU, 1999) como aquele que satisfaz as necessidades das gerações atuais, sem comprometer a capacidade das gerações futuras de satisfazerem suas próprias necessidades. Bordeau (1999) afirma que a construção civil começa a apresentar soluções ambientais para reagir às conquistas apresentadas nos mais diversos âmbitos do desenvolvimento sustentável. Sendo assim, a construção civil assemelha-se aos organismos vivos que, quando o ambiente é de pressão, precisam se adequar para sobreviver (ARAÚJO, 2002).

Potencializando a importância dessa abordagem, em inúmeras áreas de consumo, o mercado tem se mostrado adepto e exigente em relação à adoção, por parte das empresas, de hábitos minimizadores de danos ambientais. Segundo pesquisa do Instituto AKATU (2010), os consumidores apresentam uma tendência a acreditar que as empresas devem ter ações além do que está estabelecido na legislação, sendo grandes responsáveis pela solução das questões ambientais. No entanto, as empresas não podem ser as únicas responsáveis pelas mudanças. Oliveira e Cândido (2010) reconhecem uma mudança de paradigma, em que os responsáveis pela situação atual da sociedade moderna não são somente as empresas, mas também os consumidores, através de seu comportamento de consumo. Isso significa que o processo da mudança não pode acontecer apenas no processo produtivo, mas deve também ocorrer nos padrões de consumo.

É por isso que não se pode analisar a sustentabilidade na construção como algo isolado, de responsabilidade apenas daquele que constrói ou daquele que

ocupa. Refere-se, portanto, a uma visão multidisciplinar (ARAÚJO, 2008). Existem inúmeras soluções que tornam uma edificação mais ambientalmente correta, fazendo-se presente, durante toda a vida útil do imóvel, opções mais ecológicas. O planejamento da obra, o aproveitamento dos recursos naturais, a gestão de resíduos, a eficiência energética, a gestão da água, a qualidade do ambiente interno, o conforto termo acústico, o uso de materiais, o uso de tecnologias formam um todo que deve ser abordados pela construção no que tange ao princípio ambientalmente sustentável.

Em se tratando do consumidor de imóveis, Gonzaga (2003) afirma serem eles impulsionados para a compra de tal bem devido à insatisfação com o atual imóvel habitado, que não mais atinge as necessidades e anseios do consumidor. São salientados estímulos internos que levam a essa insatisfação como alterações familiares, sociais ou financeiras. Segundo a autora, ao decidir pela compra de um novo imóvel, o consumidor leva em conta inúmeros fatores como estilo de vida, emprego, renda, entre outros. A análise de uma pesquisa aplicada por Gonzaga (2003) traz à tona fatores de grande importância para os compradores como orientação solar, localização, existência de elevador, qualidade do acabamento. Já Oliveira *et al.* traz alguns atributos ambientais a serem avaliados pelo consumidor no momento da compra. No entanto, atualmente, têm-se poucos resultados a respeito dessa visão.

Portanto, o presente estudo busca entender **qual é a importância conferida à sustentabilidade ambiental na escolha de um imóvel**. Como foco, serão abordados os consumidores atuais de imóveis residenciais no Litoral Norte do Rio Grande do Sul. Além disso, serão abordados apenas os compradores com fins de residência e não de investimento, por se considerar que esses apresentam uma percepção mais fiel do que é importante para habitar-se um imóvel.

Desvendar esses fatores objetiva entender a valorização de atributos em um imóvel de praia e, dentro desse contexto, verificar se existe espaço e, em caso positivo, em que ponto estão os atributos ambientais. Resolvida essa questão, o estudo busca identificar quais são esses atributos e o que leva o consumidor a se interessar por eles. Através disso, procura-se munir a indústria com informações provindas do consumidor de forma que se possa entender melhor esse mercado incipiente e que se torne possível o lançamento de *insights*, de novas ideias, de novos produtos e de novas ofertas, especialmente em âmbito de Marketing.

1.1 JUSTIFICATIVA DO TEMA DE PESQUISA

A Construção Civil no Brasil possui altos níveis de investimento e uma grande atuação no cenário da economia brasileira. Estima-se que a indústria que compõe o complexo da construção, o que inclui os segmentos indiretamente ligados a ela, no país, corresponda a uma parcela significativa de 14% do PIB (JOHN, 2000). Além disso, o mercado se mantém em constante crescimento nos últimos anos. Em 2011 apresentou um crescimento de 4,8% e, em 2010, 11,6%. A previsão, segundo a CBIC (2011), é de que o resultado em 2012 seja ainda superior ao de 2011.

Além dessa grande parcela de participação na economia do Brasil, o setor tem uma representação possivelmente ainda mais significativa nos impactos ambientais presenciados atualmente. Conforme citado na seção anterior, esses danos são, inclusive, potencializados com o tamanho crescimento do setor. Considerando-se essas duas frentes de atuação – significância econômica e ambiental – a construção com focos na sustentabilidade ambiental configura-se como uma oportunidade de mercado de importante potencial.

Baseando-se nos critérios supracitados, com o presente estudo, pretende-se principalmente, não só criar dados primários e conhecimentos acadêmicos a respeito do assunto em questão, como também aplicar os resultados diretamente na indústria. A autora desse trabalho possui empresa atuante nessa indústria, focada na construção de casas residenciais no Litoral do Rio Grande do Sul, mais especificamente na região de Capão da Canoa e Xangri-lá (que engloba a praia de Atlântida). Estudando o consumidor e buscando a compreensão dos fatores que possuem maior influência na compra de imóveis, concilia-se adequação de oferta e a minimização dos impactos ambientais. Com isso, gera-se informação profunda e rica para os gestores das construtoras e incorporadoras, os quais terão maiores insumos para o desenvolvimento de seus negócios.

Além disso, é válido ressaltar que o mercado almejado nesse estudo refere-se ao consumidor padrão que procura um imóvel, seja ele ambientalmente sustentável ou não. Foca-se naquele público que, no momento da busca de um imóvel, possuindo contato com a tendência de preservação ambiental, pode ser influenciado ou não por isso. Portanto, a delimitação do público não se reserva apenas àquele consumidor sustentável ideal, pois, abrangendo o consumidor padrão, encontra-se um público mais significativo e vasto. Esse estudo deve levar em conta, assim, o

consumidor que avalia inúmeros atributos na escolha de um imóvel – e não apenas a sustentabilidade ambiental.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

- Entender a importância conferida à sustentabilidade ambiental no contexto de escolha de um imóvel residencial no Litoral Norte do Rio Grande do Sul.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Identificar se existem opções de imóveis com atributos ambientais nas ofertas disponíveis no Litoral Norte do Rio Grande do Sul;
- Compreender os fatores mais importantes na escolha de um imóvel na praia, na concepção do consumidor;
- Identificar a preocupação com a questão ambiental por parte dos consumidores;
- Analisar o interesse do consumidor por atributos ambientalmente sustentáveis no seu imóvel.

2 REVISÃO TEÓRICA

Neste tópico foram abordadas as visões de autores a respeito de termos e assuntos relevantes ao problema de pesquisa. Inicialmente, foi abordado o desenvolvimento sustentável, procurando trazer, basicamente, seus significados e origens. Essa abordagem é importante por ser consenso entre os autores de que foi o grande impulsionador do surgimento da construção sustentável. A partir disso, então, analisa-se a situação da Construção Civil, chegando-se à Construção Sustentável e, finalmente, aborda-se a visão do consumidor. Como a Sustentabilidade na Construção Civil a partir da ótica do consumidor é um assunto incipiente, pouco material se tem sobre esse tema em específico. Por causa dessa carência, abordou-se o comportamento de consumo consciente e, então, o comportamento de consumo da Construção Civil. Dessa forma, parece viável ter embasamento para uma pesquisa em um campo pouco explorado.

2.1 DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

“O consumo de materiais naturais cresce na mesma medida que a economia e a população” (JOHN, 2000, p.9). Essa visão deixou evidente que, com o significativo crescimento da economia mundial, o impactante aumento da população e os avanços de conhecimento a respeito das limitações do funcionamento do planeta, o atual cenário da produção não estava adequado ao sistema ecológico (JOHN, 2000).

Todas as atividades, independentemente de sua natureza, dependem recursos naturais, os quais são bens e serviços originais ou primários (BARBIERI, 2007). Esses recursos naturais podem ser avaliados de inúmeras formas. Uma forma é classifica-los entre renováveis, que não se alteram com o uso, como a energia solar, ar, água, plantas, animais, e não renováveis, que podem se esgotar com o uso. Por exemplo, areia, argila, carvão, petróleo (BARBIERI, 2007).

Na linha da preocupação ambiental, principalmente no que diz respeito aos recursos naturais não renováveis, surge o conceito de desenvolvimento sustentável, que foi definido pelo Relatório de Brundtland (1987, *apud* BORDEAU, 1999) como o desenvolvimento que satisfaz as necessidades do presente sem comprometer a

capacidade das gerações futuras de satisfazerem suas próprias necessidades. Essa definição é bastante abordada por diversos autores, como Donaire (1999), que acrescenta que a publicação se caracteriza como um marco, pois fez com que as nações, independente do seu estágio de desenvolvimento, encarassem o problema ecológico como um assunto de importância.

Em relação a essa definição, John (2000) traz duas observações válidas. A primeira trata da questão de haver uma contradição semântica na expressão “desenvolvimento sustentável”, pois se sustentável significa algo que será sempre mantido, desenvolvimento, por sua vez, exige transformação (HILL *et al.*, 1994 *apud* JOHN, 2000). Essa questão, no entanto não pode ser absoluta, pois o próprio ambiente possui suas questões naturais de transformação (JOHN, 2000). Outro ponto que John (2000) levanta é o fato de que não são conhecidas as reais necessidades das gerações futuras. Porém, é possível deduzir que elas precisarão de recursos naturais (JOHN, 2000).

Donaire (1999) acrescenta que essa visão de desenvolvimento sustentável coincide com os fatos positivos do novo século, pois cada vez mais se torna possível produzir mais alimentos e mais bens com um investimento menor de recursos. Isso se dá através da tecnologia e da ciência, que, além de trazerem inúmeras soluções, permitem examinar com mais profundidade e compreender os sistemas naturais (DONAIRE, 1999).

O desenvolvimento sustentável configura-se, portanto, como uma atitude e de uma ambição pela mudança e desenvolvimento da sociedade, de forma que faça jus a uma mudança de paradigmas (BORDEAU, 1999). Ou seja, essa nova visão de desenvolvimento (essa mudança) deve considerar o crescimento econômico, a preservação da natureza e a justiça social, questionando os padrões de produção e de consumo (JOHN, 2000). Nessa visão, portanto, fica claro que, existem duas principais frentes de responsabilidade pelo desenvolvimento sustentável, a produção e o consumo, e é necessário que se atente a três focos básicos nesse sistema: economia, meio ambiente e sociedade.

Grandes mudanças também ocorrem no ambiente das empresas. Anteriormente elas eram vistas como instituições econômicas, e suas responsabilidades diziam respeito a problemas econômicos (o que, como e para quem produzir). Essas empresas têm se deparado com novos papéis que devem ser seguidos por exigência das mudanças no seu ambiente de atuação (DONAIRE,

1999). Essas mudanças são oriundas do consumidor e são, basicamente, de caráter político-social, como proteção ao consumidor, controle da poluição, defesa dos grupos minoritários (DONAIRE, 1999).

2.2 CONSTRUÇÃO SUSTENTÁVEL

A Construção Civil é um setor da sociedade de extrema, inata e vital importância e seu maior desafio é ir ao encontro das necessidades da crescente população mundial (BORDEAU, 1999). A importância da Construção Civil é salientada por ela manufaturar o ambiente e trazer para a população um estoque físico de facilidade e infraestrutura, que determinam o grau de liberdade e flexibilidade da sociedade. Essas características podem permanecer presentes para essas sociedades por mais de 100 anos após a construção (BORDEAU, 1999).

Segundo Bordeau (1999), o ambiente construído, em geral, representa a maior parte do PIB gerado. Dados da FIESP (2010) mostram que, no Brasil, as despesas com produtos da construção somaram R\$ 244 bilhões. Isso representou 46,4% do total de investimento realizado no país e 9,2% do PIB brasileiro. Além disso, outra grande característica do setor da construção é o notável número de atores envolvidos nos diversos momentos do processo da construção, desde a concepção do projeto, passando pela parte da operação, até a demolição ou desconstrução (BORDEAU, 1999). Esse é o fator que leva o setor a ter grande relevância em termos de empregabilidade. Em 2010 foram proporcionados 10 milhões de emprego no Brasil (FIESP, 2010).

A Construção Civil está presente em todos os locais do planeta ocupados pelo o homem, na cidade, no campo ou mesmo na floresta, e o impacto ambiental da atividade é proporcional à sua importância social (JOHN, 2000), ou seja, muito grande. Basicamente, seu principal objetivo é de proporcionar um ambiente mais apropriado ao ser humano do que o ambiente natural (BORDEAU, 1999). John (2000) ressalta que a função da Construção Civil na sociedade é de transformação do ambiente natural ao ambiente construído, adaptando-se ao desenvolvimento das mais diversas atividades.

Para Kilbert (1994 *apud* BORDEAU, 1999), a Construção Sustentável consiste na criação e administração responsável da saúde da construção baseada em recursos eficientes e princípios ecológicos. O processo de criar, operar, manter e

renovar o ambiente construído deve contribuir positivamente para a criação e sustentação de qualidades do ambiente ecológico (UNEP, 2010). Nesse contexto, a Construção Sustentável é vista como uma forma de reação da Construção Civil às conquistas apresentadas nos mais diversos âmbitos do desenvolvimento sustentável (BORDEAU, 1999), assemelhando-se aos organismos vivos que se adequam para sobreviver quando o ambiente é de pressão (ARAÚJO, 2002).

Araújo (2002) trata a Construção Sustentável como um sistema, que é responsável por alterações de conscientização no seu entorno. Assim preserva-se o ambiente natural, visando aos benefícios para as gerações futuras e atendendo às necessidades de edificação, habitação e uso do homem moderno (ARAÚJO, 2002). Com essa definição percebe-se o quanto o desenvolvimento sustentável contextualiza e impulsiona o surgimento de novas diretrizes para a Construção Civil.

Ainda, segundo Kilbert (1994 *apud* JOHN, 2000), a preocupação ambiental em relação à Construção Civil teve como seu marco inicial a crise energética de 1970. Essa crise fez com que os países de clima mais frio passassem a regulamentar as tecnologias construtivas, de forma que elas permitissem a redução do consumo energético, levando essa melhoria, também, para o período de ocupação dos edifícios (KILBERT, 1994 *apud* JOHN, 2000).

É importante considerar, portanto, que a Construção (e a Construção Sustentável) possui algumas fases de vida. Alguns autores, como Wang *et al.* (2010) chamam esse fato de Ciclo de Vida. Para Florim e Quelhas (2005), como etapas de um empreendimento imobiliário, podem ser considerados o planejamento, a construção (processo) e a ocupação. No planejamento será definida a demanda, o local a ser utilizado e a confecção do projeto. Já na construção é o momento em que ocorre movimento de terra, a edificação, o paisagismo. Finalmente, na ocupação, o empreendimento será usado e adaptações, manutenções e ampliações poderão ser feitas (FLORIM e QUELHAS, 2005).

A Construção Civil traz inúmeros impactos positivos como a geração de riqueza, geração de empregos diretos e indiretos, melhoria na qualidade de vida populacional, estímulo ao desenvolvimento de regiões e cidades, diminuição do déficit de moradias (MACEDO *et al.*, 2010). A preocupação a que o autor acima citado se refere, no entanto, é que o impacto negativo pode ser ainda mais significativo. A Construção Civil é responsável pela produção dos bens de maiores dimensões do mundo e é, portanto, o maior consumidor de recursos (JOHN, 2000).

consome grandes quantidades de energia desde a construção até, principalmente, o uso (JOHN, 2000). O montante que é consumido de energia na habitação, com os gastos em iluminação e condicionamento ambiental pode ser ainda mais significativo do que o consumo durante o processo de construção (JOHN, 2000).

Bordeau (1999) também traz o fato de que a Construção Civil e seu ambiente são os maiores consumidores de recursos como energia e materiais. Esse fato, ainda, é reforçado pela UNEP (2010), que afirma que a influência da construção no desenvolvimento sustentável é profunda, pois ela é globalmente responsável por mais de um terço do consumo de recursos e produz aproximadamente um terço dos resíduos e dos gases de efeito-estufa.

A construção sustentável deve também levar em conta não apenas os fatores ambientais, mas também fatores climáticos, culturais, tradições na construção civil e nível de desenvolvimento dos locais (BORDEAU, 1999). De uma visão geral, qualquer proposição que estiver contra as questões locais, irá ser fracassada. A adequação do produto à demanda é extremamente necessária para que a mudança possa ocorrer. Essa adequação se refere claramente aos fatores técnicos da localidade, mas também aos fatores relacionados com comportamentos humanos (BORDEAU, 1999). Nesse sentido, Araújo (2002) propõe uma Construção Sustentável que ele chama de moderna, a qual se preocupa com as questões ambientais sem abrir mão da tecnologia e das necessidades dos usuários.

Finalmente, idealizando o modelo perfeito, a Construção Sustentável seria aquela capaz de se sustentar plenamente (ARAÚJO, 2002). Ou seja, apresentaria capacidade de se manter e de atender todas as suas necessidades, gerando seus próprios recursos e reciclando-os no seu próprio local (ARAÚJO, 2002).

Quando se trata de Construção Sustentável, segundo a UNEP (2010), é necessário que distinguir os diferentes níveis de desempenho sustentável que os prédios podem apresentar:

- **Edificações Eco eficientes:** Significa fazer mais com menos, como minimização do uso de recursos de energia, água e materiais, facilitar formas de reutilizar materiais, diminuir a quantidade de recursos utilizados para obter conforto térmico e reduzir a quantidade de resíduos produzidos durante a construção, renovação e demolição (UNEP, 2010).

- **Edificações Verdes:** São aqueles que não apenas são eficientes em termos de recursos, mas também procuram aprimorar a saúde e o bem-estar dos ocupantes, usam materiais com certificações ambientais e utilizam energias renováveis (UNEP, 2010).
- **Edificações Positivas:** São construções que não levam em conta apenas suas influências ecológicas, mas, também, psicológicas, sociológicas e até espirituais. Essas formas de construção buscam criar mais recursos do que consomem e procuram integrar os sistemas sociais, ecológicos e econômicos, pois muitas das suas medidas propõem economia também em termos de recursos financeiros (UNEP, 2010).
- **Edificações Sustentáveis:** É importante que sejam diferenciados a construção sustentável (processo) e os prédios sustentáveis (resultado). O mais acertado é avaliar ambos como um processo de melhoria contínua no prédio (UNEP, 2010). O processo deve renovar e manter a harmonia entre o ambiente natural e construído, afirmando a dignidade humana e incentivando a igualdade social (DU PLESSIS, 2002 *apud* UNEP, 2010). Ou seja, da mesma forma de abordagem do desenvolvimento sustentável, a Construção Sustentável toca em pontos ambientais, sociais e econômicos.

Para essa pesquisa, os conceitos e as abordagens serão mais aprofundados no sentido da definição da UNEP (2010) para prédios verdes, pois o objetivo desse trabalho é compreender qual a importância dos atributos de sustentabilidade ambiental, na visão do consumidor, na compra de um imóvel. No entanto, em muitos momentos autores utilizam o termo “Construção Sustentável” diretamente ligada à sustentabilidade ambiental.

No que tange à operacionalização da Construção é importante levar em conta alguns aspectos principais. Para Bordeau (1999), para avaliar-se o desempenho ambiental completo de uma construção, é necessário avaliar os seguintes aspectos: Energia; Materiais; Água; Terra; Investimentos em capital e operação; Funcionalidade; Adequação à proposta almejada; Flexibilidade, adaptabilidade e durabilidade; Manutenção ou desempenho; Qualidade do ambiente interno; Qualidade do ar e ventilação; Conforto térmico; Iluminação e luz do dia; Acústica; Controle dos sistemas; Impactos ambientais; Impactos no local e áreas próximas;

Impactos na comunidade e região; Poluição do ar da região; Camada de ozônio; Emissão de gases do efeito estufa; Gerenciamentos; Planejamento do processo de construção; Planejamento da operacionalização da obra; Gerenciamento da operacionalização da obra e Manutenção da obra.

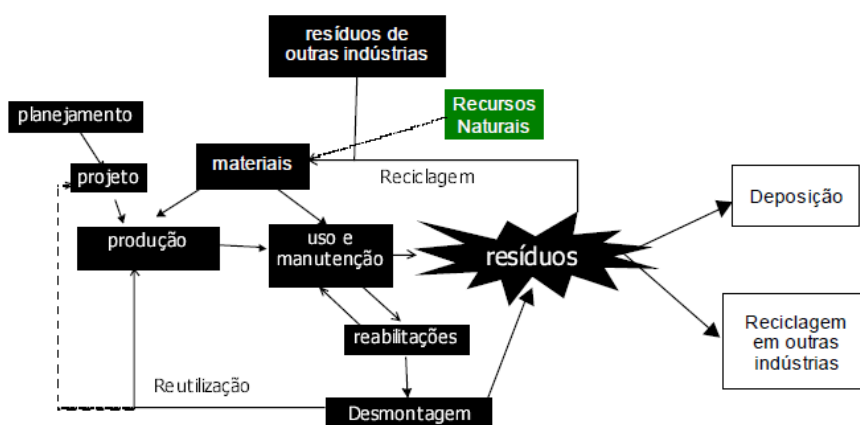
Já Araújo (2002) simplifica as diretrizes no que chama de “Nove Passos Para a Obra Sustentável”: Planejamento Sustentável da obra; Aproveitamento passivo dos recursos naturais; Eficiência energética; Gestão e economia da água; Gestão dos resíduos na edificação; Qualidade do ar e do ambiente interior; Conforto termo acústico; Uso racional de materiais; Uso de produtos e tecnologias ambientalmente amigáveis (ARAÚJO, 2002).

Nesse trabalho, os “passos” propostos por Araújo (2002) foram definidos como diretrizes de pesquisa. Isso porque o autor sumariza de forma aplicável uma realidade mais próxima às condições brasileiras e os pontos coincidem melhor com a profundidade de conhecimento que se pode esperar dos consumidores que serão abordados. Também, ao mesmo tempo em que é uma divisão mais aplicável, ela toca em todos os pontos sucinta e resumidamente.

- **Planejamento Sustentável da Obra:** Segundo Araújo (2002), a obra deve ser econômica, de longa vida útil e composta de materiais que, no instante da demolição, sejam reaproveitados ou reciclados. Segundo Bordeau (1999), é necessário que se tenha uma parceria entre os envolvidos no processo da construção, como os *designers*, os engenheiros e os construtores. Além disso, o processo de construção em si de construção se torna mais complexo no momento em que novas tecnologias e materiais vão surgindo como alternativas mais sustentáveis e, portanto, um gerenciamento de maior nível e que aconteça de forma integrada de conhecimento de todo o processo vai crescendo em importância (BORDEAU, 1999). Portanto, trata-se de uma questão multidisciplinar, em que conhecimentos de arquitetura, engenharia, sociologia, biologia, entre outros, são extremamente relevantes (ARAÚJO, 2002).
- **Aproveitamento dos Recursos Naturais:** Os recursos naturais disponíveis devem ser aproveitados para proporcionar bem-estar aos ocupantes e economizar recursos não renováveis (ARAÚJO, 2002).

Levando em consideração as questões de crescimento econômico, preservação dos recursos naturais e igualdade social, a Construção Civil deverá atuar como um modelo mais eficiente no que tange a esses recursos (John, 2000). Um modelo válido de análise é o ciclo de vida fechado (conforme figura 1), proposto por Curwell e Cooper (1998 *apud* John, 2000).

Figura 1 – Ciclo de Vida Fechado



Fonte: John (2000)

Nesse modelo, a edificação deve apresentar um melhor desempenho ambiental durante todo seu ciclo de vida, mas principalmente seu destino final não é o descarte. Deve ser projetada e construída para ser reaproveitada e, somente após o esgotamento desse destino, os materiais devem ser enviados para reciclagem; claro, sempre se aceitando um nível mínimo de perdas ao longo do processo. Ainda, essa visão exige aumento da vida útil e do ciclo de vida dos materiais, pois devem ser previstas posteriores reutilizações (JOHN, 2000).

- **Gestão de resíduos:** O assunto dos recursos naturais e o próprio ciclo de vida fechado dizem, também, muito a respeito dos resíduos. Deve-se sempre atentar para os resíduos gerados pelo usuário do imóvel (ARAÚJO, 2002). Esses resíduos podem ocasionar poluição do solo e por isso precisam ir para o destino certo (MACEDO, 2010).
- **Eficiência energética:** Como já visto antes, a Construção Civil é a principal indústria responsável pelo consumo de materiais e de energia. Portanto, é necessário minimizar as demandas de energia através do uso

de energias renováveis e redução na necessidade de uso de energia para climatização (ARAÚJO, 2002).

- **Gestão e economia da água:** Araújo (2002) propõe que não apenas se economize água, mas também que ela seja tratada localmente, reciclada e que a água pluvial seja aproveitada.
- **Qualidade do ar e ambiente interno (saúde e bem estar dos ocupantes):** O desenvolvimento sustentável dos prédios deve ser definido de tal forma que faça com que a qualidade do ambiente interno seja priorizada. Essa qualidade tem se tornado cada vez mais importante, pois as pessoas passam aproximadamente 90% do seu tempo dentro desses ambientes (BORDEAU, 1999). Exatamente devido ao alto tempo que se passa dentro e no entorno de prédios, o *design*, a manutenção e a operação desses prédios influenciam a saúde e o bem-estar (UNEP, 2010).
- **Conforto termo acústico:** O conforto termo acústico proporciona melhoria na qualidade de vida dos moradores.
- **Uso racional de materiais:** É necessário que se atente a critérios como origem, extração, processamento, gastos com energia para transformação, emissão de poluentes, durabilidade, qualidade, entre outros fatores na escolha dos materiais (ARAÚJO, 2002). Mas não basta apenas selecionar melhor os materiais. É necessário, também, minimizar o uso deles, principalmente daqueles passíveis de causar problemas ambientais (ARAÚJO, 2002). Quando se fala de materiais, pelo fato de a Construção Civil utilizar muitos fornecedores, é interessante que esses fornecedores utilizem certificações como ISO 140001. Essa certificação leva em conta que a gestão ambiental abrange todos os setores da organização que são necessários para o planejamento, o desenvolvimento, a execução e a revisão da política ambiental (FLORIM e QUELHAS, 2005).
- **Uso de produtos e tecnologias ambientalmente amigáveis:** Araújo (2002) propõe o estímulo da criação de empresas que ofereçam um produto sustentável e preocupe-se com a questão ambiental. A preocupação que

os *designers* e produtores de materiais de construção têm de cooperar e trazer soluções novas são muito importantes para Construção (BORDEAU, 1999).

Percebe-se, portanto, que alguns fatores são unanimidade entre os autores, como a importância da Construção Civil em relação ao consumo de recursos naturais, de energia, de água, a importância do uso de materiais, a preocupação com os resíduos resultantes tanto da fase de construção como a fase de uso, entre outros. No próximo tópico, procura-se abordar a visão do consumidor em relação a esses fatores.

2.3 CONSUMO CONSCIENTE

Conforme já citado, pouco material se tem sobre o comportamento de consumo consciente na construção civil. Portanto, para a composição do conhecimento, foram utilizadas teorias referentes ao comportamento consciente do consumidor e ao comportamento do consumidor de imóveis. Dessa forma, acredita-se obter uma fonte de informações sólida para o embasamento do estudo aplicado.

2.3.1 Comportamento de consumo consciente

O sistema industrial proporciona uma abundância de bens de consumo, o que é considerado, de maneira geral, uma expressão do sucesso da economia capitalista. Críticas começam a surgir questionando se essa questão seria o maior sucesso ou o principal problema das sociedades modernas, ressaltando que, além de outros pontos negativos, esse consumismo é ambientalmente insustentável, em função da finitude dos recursos naturais (BRASIL, 2005). Oliveira e Cândido (2010), nesse mesmo sentido, trazem que os padrões e níveis de consumo da sociedade atual, pautada no consumismo, estão causando sérios danos ambientais, tornando necessárias reflexões sobre o consumo sustentável. Ainda sobre a questão da sociedade de consumismo, pode-se considerar que o modelo atual do ser humano está intimamente relacionado com a sua capacidade de consumir e acumular bens materiais, também relacionando seus desejos com inovações e abandono de produtos obsoletos (OLIVEIRA e CÂNDIDO, 2010).

No entanto, o consumidor já começa a apresentar sinais de mudança no seu comportamento. Apesar disso, não se pode acreditar que os problemas ambientais decorrentes da produção industrial estejam solucionados. Os processos de consumo e produção são interdependentes, mostrando uma relação entre as lutas e conquistas entre os dois processos (BRASIL, 2005). Dessa forma, reconhece-se uma mudança de paradigmas dos atores principais pela situação atual da sociedade moderna, da produção para o consumo. Ou seja, pode-se considerar o comportamento social de consumo como o elemento-chave que desencadeia a crise (e a solução) ambiental (OLIVEIRA e CANDIDO, 2010).

Considerando a visão acima como válida, pode-se deduzir que as mudanças que ocorrem em relação à oferta das empresas, são uma resposta à mudança de comportamento dos consumidores, que passam a apresentar um comportamento de consumo mais consciente. Segundo pesquisa do AKATU (2010), os consumidores apresentam uma tendência a acreditar que as empresas devem ter ações além do que está estabelecido na legislação, trazendo mais benefícios para a sociedade e acreditam que elas tenham parte da responsabilidade pela solução das questões sociais e ambientais do país. No entanto, uma grande parcela dos consumidores não acredita no que é divulgado pelas empresas, possivelmente devido ao fato de as empresas utilizarem ações de responsabilidade socioambiental apenas como ferramenta de divulgação. Portanto, para conquistar os consumidores, é necessário que as ações de responsabilidade socioambiental sejam apresentadas para eles em práticas e propostas completas (AKATU, 2010).

A mudança que passou a acontecer nesse comportamento do consumidor criou estratégias conhecidas como “consumo verde”, “consumo ético”, “consumo responsável”, “consumo consciente” e uma proposta de política ambiental conhecida como “consumo sustentável” (BRASIL, 2005).

O consumo verde é aquele em que o consumidor, além de pesar qualidade e preço, preocupa-se com a questão ambiental e tende a dar preferência para produtos e serviços não agressivos ao meio ambiente, tanto na sua produção como distribuição, consumo e descarte (BRASIL, 2005). No entanto, essa abordagem apresenta a possibilidade de escolher entre marcas ambientais ou não, mas não entre consumismo e não consumismo. Com esse olhar, estimula-se o desenvolvimento de tecnologias que produzam sem agressões ao meio ambiente, mas não se preocupa em produzir para todos, deixando de lado a questão social.

Já os termos “consumo ético”, “consumo responsável” e “consumo consciente” incluem a preocupação com a questão social. Ou seja, essa forma de consumo inclui, nas escolhas, um compromisso ético, uma consciência e uma responsabilidade para com os impactos sociais e ambientais das suas escolhas. Finalmente, o “consumo sustentável” é aquele que além de preocupar-se com o desenvolvimento de alternativas com menos danos ambientais e com a mudança das suas escolhas, estimula ações coletivas e mudanças políticas, econômicas e institucionais que tornem os padrões e os níveis de consumo mais sustentáveis (BRASIL, 2005).

Por outro lado, Oliveira e Candido (2010) encontram dificuldade para a unidade de uma definição para o Consumo Sustentável. Trazem a mesma definição para o consumidor verde, criticando essa estratégia por não encontrar uma solução para o problema ambiental e, sim, adiá-lo. Com essa análise, os autores trazem o fato de que um consumidor verde que consuma muito pode ter um impacto ambiental maior do que qualquer outro consumidor (PORTILHO, 2005 *apud* OLIVEIRA e CÂNDIDO, 2010).

Segundo o Instituto AKATU (2010), quando se analisam as propostas de Consumo Consciente, é importante levar em consideração as atitudes e o comportamento dos consumidores. Segundo um estudo, no que tange às questões ambientais, foi descoberto que consumidores que expressam maior convicção em seus sentimentos com relação aos comportamentos responsáveis para com o ambiente – como a reciclagem – mostram maior coerência entre atitudes e intenções comportamentais (SOLOMON, 2002).

Por fim, em se tratando de consciência ambiental, o Instituto AKATU (2010), através de uma pesquisa nacional, afirma não haver diferença significativa de comportamento entre mulheres e homens ou de consumidores de regiões geográficas do país. Existem diferenças, no entanto, entre idades, classes sociais e níveis de escolaridade. Os consumidores “menos conscientes” tendem a ser mais jovens, com menor escolaridade e das classes mais baixas. Os consumidores “mais conscientes”, por outro lado, apresentam-se mais fortemente como consumidores mais velhos, com instrução universitária e das classes mais altas (AKATU, 2010).

2.3.2 Comportamento de consumo na construção civil

Quando se abordam as motivações que levam o consumidor a comprar um imóvel, autores trazem as razões para adquirir um novo imóvel, bem como os atributos que são mais valorizados pelos consumidores. É importante frisar que, para o presente estudo, os consumidores abordados são aqueles que procuram um imóvel para residir (e não apenas como forma de investimento), como sua primeira ou segunda moradia. Os imóveis têm custo elevado e grande durabilidade, portanto, o processo de escolha dos consumidores não é trivial (GONZAGA, 2003).

Segundo Gonzaga (2003), os consumidores são impulsionados para a compra de um imóvel devido ao fato de o imóvel não mais atender às necessidades e anseios do consumidor. Existem vários motivos para que a atual moradia deixe de satisfazer os consumidores. Gonzaga (2003) salienta os estímulos internos como motivadores dessa insatisfação, como as alterações familiares, sociais ou financeiras, as mudanças no número de pessoas na família, na renda.

Após a identificação da necessidade de troca de moradia, o consumidor depara-se com o momento de busca de informações e ela ocorre, principalmente, quando o consumidor não possui conhecimento suficiente memorizado com a sua experiência (GONZAGA, 2003). Após essa etapa, o consumidor analisa as opções e, finalmente, toma uma decisão baseada nas suas preferências. Ainda, é importante considerar que existe um comportamento pós-compra, através do qual o comprador pode ficar satisfeito, apresentando uma tendência à indicação, ou mesmo ficar insatisfeito e não indica-lo ou, ainda, fazer referências negativas ao mesmo (GONZAGA, 2003).

Esse processo de compra será influenciado por inúmeros fatores como: estilo de vida, renda, emprego, atributos internos e externos do imóvel, entre outros (GONZAGA, 2003). Em se tratando desses atributos, diversos autores trazem exemplos e fazem diferentes agrupamentos desses. Gonzaga (2003), baseando-se em (GALLIMORE *et al.*, 1996), refere-se aos seguintes fatores influentes: Socioeconômicos, culturais e ambientais; localização; físicos e funcionais; políticos, urbanos e legais e relacionados à produção dos bens.

Através da análise dessa autora, observando-se os exemplos citados em cada fator, nota-se que a questão de consciência ambiental não é abordada em nenhum momento, apesar de tocar em pontos influenciados por ela e que a

influenciam fortemente. Como exemplo, as formas construtivas, a qualidade dos locais em termos de solo e disponibilidade de recursos naturais.

Outra questão bastante associada à sustentabilidade ambiental que é trazida por Gonzaga (2003) é a exigência de áreas verdes na proximidade. No entanto, a autora atribui essa exigência à preocupação com saúde e bem-estar e não com o meio ambiente. Ainda, grandes exigências são feitas em termos de proximidade a escolas e assistência médica (GONZAGA, 2003). É importante ressaltar que, no discurso da autora, em nenhum momento aparece qualquer atributo relacionado à sustentabilidade.

Através de uma pesquisa realizada com consumidores de imóveis, foram levantados e analisados alguns atributos em termos de importância para os consumidores. Grande parte desses consumidores valorizam muito a orientação solar, a localização, a existência de elevador, a instalação de água quente e a qualidade do acabamento (GONZAGA, 2003). A orientação solar superou, inclusive, a questão da localização e de atributos internos do imóvel. É válido ressaltar que uma orientação solar adequada talvez seja um grande ponto a se atentar quando se fala de Construção Sustentável, mas a abordagem da autora nesse atributo não parece ser nesse sentido.

Outros autores também se referem a outros atributos, mas os principais normalmente são ligados à localização, interação com a luz solar, *layout* do imóvel e preço. A importância dos outros atributos pode variar conforme a faixa de preço do imóvel. Por exemplo, para um consumidor que procura um imóvel de menor custo, o acabamento pode ser um item importante, mas não é exigido. Conforme se aumenta o valor do imóvel procurado, mais atributos – como o próprio acabamento, possuir ou não garagem, possuir ou não área de lazer – vão se tornando importantes. No entanto, conforme se aumenta o preço do imóvel almejado, diminui-se a importância do atributo preço (FERREIRA e PERUSSOLO, 2006).

Já Oliveira *et al.* (2009), cujo trabalho é orientado para a variável ambiental, divide a decisão do comprador de imóveis em, basicamente, duas interfaces. Uma traz os fatores de decisão do comprador de uma forma geral. Essa visão é muito importante para o presente trabalho, pois analisa o consumidor influenciado por inúmeras variáveis e não apenas pela ambiental. Uma segunda faceta de análise é a preocupação ambiental na hora da compra.

Como fatores decisórios, os autores levantam o preço, a qualidade do acabamento, a importância dos materiais utilizados, a localização, a facilidade de compra, as características ambientais, a importância das ações sociais da construtora e, finalmente, a importância da preocupação ambiental como fator indutor no momento da aquisição (OLIVEIRA *et al.*, 2009).

Detalhando a preocupação ambiental, os autores procuram avaliar a importância de fatores, que podem ser divididos em dois grupos conforme o momento em que eles entram em cena: durante o processo da construção ou durante a ocupação do mesmo – ao qual Oliveira *et al.* (2009) refere-se como período de operação. As preocupações do processo de construção são fatores como: destinação final dos resíduos da obra, licenciamento da obra, uso de materiais ecologicamente corretos, uso de tecnologias limpas, preocupação com a água da chuva. Na fase de ocupação surgem temas como economia de água, tratamento de efluentes líquidos, economia de energia, coleta seletiva, existência de áreas verdes, uso de energia solar, educação ambiental, reutilização de águas da chuva, certificação ambiental do empreendimento (ISO 14001) na operação do empreendimento (OLIVEIRA *et al.*, 2009).

A ideia proposta por Oliveira *et al.* (2009) será mais profundamente abordada e utilizada nessa pesquisa por levar em consideração a variável ambiental e aprofundar nessa questão. Além disso, analisa-se o complemento trazido no ano seguinte por Macedo *et al.* (2010). Dessa forma, trazem-se insumos de alto valor para as análises que levarão esse trabalho a cumprir com seu objetivo principal e seus objetivos específicos.

Macedo *et al.* (2010) utilizam a mesma linha de pensamento proposta por Oliveira *et al.* (2009), mas complementam com outros atributos que surgem em uma temática mais recente. Abordam a importância da prevenção de desmatamentos, do controle de gases do efeito estufa, do controle de fornecedores, do não emprego de menores de idade, da drenagem da água das chuvas, do uso de iluminação natural, da localização de frente para a nascente, da regularização urbanística e ambiental, do emprego de materiais menos agressivos e da importância do Certificado LEED (MACEDO; PIMENTA, 2010).

Rivera (2010), por sua vez, que analisou o mercado de um bairro específico e sustentável, com preços elevados, ou seja, voltados a público de alta renda, também trouxe informações válidas. Entrevistando Corretores de Imóveis, a autora concluiu

que eles ressaltam a questão da sustentabilidade como um grande argumento para a venda desses imóveis. Atributos como sistema de lixo e de descarte de óleo feito a vácuo e com destinação correta sem agressão ambiental, reaproveitamento da água da chuva, máximo aproveitamento da luz e da ventilação naturais, utilização de material reciclável na construção, aquecimento natural da água, economizando energia são extremamente citados pelos Corretores de Imóveis no momento da venda (RIVERA, 2010).

Uma pesquisa foi também aplicada por Rivera (2010) com os compradores dos imóveis supracitados. Quando questionados, os consumidores que haviam adquirido os imóveis para morar afirmaram que os principais motivos de compra eram a localização, a importância de ser um bairro novo, economia de energia, reaproveitamento de água da chuva, proximidade de um parque, sustentabilidade e preservação da natureza, boas condições de negócios, vagas na garagem, qualidade e acabamento, área de lazer, estrutura e urbanização do bairro e pioneirismo por ser um bairro sustentável (RIVERA, 2010). Para a maioria dos compradores moradores analisados, a variável ambiental foi uma forte influência na decisão da compra. Outro fato importante levantado pela autora é que os compradores moradores tinham conhecimento do que seria essa proposta de sustentabilidade, mas vale lembrar que os consumidores eram de classe alta.

Foi constatado que a maioria dos consumidores preocupa-se principalmente com preço e localização ao adquirir um imóvel e apenas uma parcela deles está realmente preocupado com as questões ambientais (OLIVEIRA *et al.*, 2009). Analisando-se a bibliografia de uma forma geral, pode-se perceber que alguns atributos se repetem inúmeras vezes, confirmando sua importância. Fatores como localização e orientação solar, são muito citados nas pesquisas realizadas. Outros atributos como preço, facilidade de compra (acesso a financiamentos), também aparecem fortemente e não muito ligado às classes altas. Consumidores que adquirem imóveis de maior valor procuram qualidade no acabamento, vagas de garagem, espaços de lazer e se preocupam menos com preço.

No entanto, têm-se poucos insumos para criar uma valorização dos atributos de sustentabilidade ambiental. Nota-se a presença desses atributos nas decisões de compra e sabe-se o quanto a variável ambiental representa no momento da compra, no entanto, fica difícil mensurar a importância dos atributos em si. No presente trabalho

procura-se desvendar até que ponto essa preocupação ambiental pode ser um diferencial na oferta de imóveis residenciais, ainda que não seja o principal fator de decisão no momento da compra, levando-se em consideração que o preço pode aumentar quando da oferta de um produto verde (HEIZEN *et al.*, 2011).

3 METODOLOGIA

Neste capítulo serão abordados os métodos que foram utilizados no trabalho para atingir o objetivo geral, bem como os objetivos específicos propostos.

3.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA

Segundo Malhotra (2001), a pesquisa exploratória é utilizada nos casos em que se precisa definir com mais detalhes o problema, provendo a compreensão do mesmo, ou em que é necessário obter dados adicionais antes que se possa desenvolver uma abordagem. O processo dessa pesquisa caracteriza-se por ser flexível e não estruturado e por obter dados primários e de natureza qualitativa.

Como existem, ainda, poucos estudos que tratem das preferências do consumidor de imóveis focados em atributos de sustentabilidade ambiental, evidenciou-se que a pesquisa exploratória seria a mais adequada para o presente trabalho. Além disso, observando-se os objetivos desta pesquisa, também se pôde concluir que os dados obtidos irão gerar um maior conhecimento a respeito do mercado de imóveis da região e da sua aceitação em relação a atributos ambientalmente sustentáveis. A maior parte da pesquisa focou-se, portanto, nesse tipo de pesquisa, contando apenas com um complemento de uma observação quantitativa.

3.2 PROCEDIMENTOS DE COLETA DE DADOS

A coleta de dados consistiu de três momentos distintos. O primeiro, maior foco desta pesquisa, deu-se através de um roteiro de entrevista que abordava, de forma mesclada, dois diferentes processos de pesquisa qualitativa, um de abordagem direta e um de abordagem indireta. O segundo momento de coleta de dados foi através da observação estruturada, e finalmente, o no terceiro momento, uma pesquisa de dados secundários complementou o estudo em questão.

Segundo Malhotra (2001), a abordagem direta não é disfarçada e o objetivo é informado àquele que participa. Nesse caso, foi utilizada a entrevista em profundidade. Já como abordagem indireta, que para Malhotra (2001) disfarça o

objetivo, utilizaram-se técnicas projetivas. Ambas as técnicas foram combinadas em um roteiro, com cuja utilização, buscou-se responder ao segundo, terceiro e quarto objetivos específicos.

- **Entrevista em Profundidade:** A entrevista em profundidade consiste em uma forma não estruturada e direta de obter as informações desejadas, sendo realizadas uma a uma (MALHOTRA, 2001). Nessa, o entrevistado é instigado a discorrer sobre suas motivações, atitudes, sentimentos sobre um determinado tópico proposto pelo entrevistador (MALHOTRA, 2001).
- **Técnica Projetiva:** Essa técnica não estruturada tem uma característica peculiar de ser indireta, procurando fazer com que o entrevistado projete suas motivações, suas atitudes, seus sentimentos. Em técnicas projetivas pede-se ao entrevistado que faça referência ao comportamento de outrem, projetando, assim, indiretamente o seu comportamento (MALHOTRA, 2001). Outra forma de utilizar a técnica, também presente neste estudo, é expor o entrevistado a um estímulo e solicitar que ele responda com a primeira ideia que lhe vier à mente (MALHOTRA, 2001).

Para propiciar a resposta ao primeiro objetivo, foi utilizado um método de pesquisa descritiva, a observação:

- **Observação estruturada:** Segundo Malhotra (2001), a observação consiste no registro sistemático dos padrões de comportamento das pessoas, objetos e eventos. A observação estruturada é adequada quando a informação desejada é especificada. A análise de conteúdo, proposta por Malhotra (2001), é inserida nessa técnica por observar a comunicação e descrevê-la de forma objetiva e sistemática.

Finalmente, foi feito um breve estudo da região abordada pelo trabalho para que pudesse ser gerada uma melhor contextualização de entendimento. Esse estudo foi feito através da coleta de dados secundários:

- **Dados Secundários:** São dados já coletados para outros objetivos que não o do problema em questão, ou seja, não originados pelo pesquisador. A sua grande vantagem é poder ser coletada de forma rápida e de baixo custo, pois são todas informações já existentes (MALHOTRA, 2001). No caso dessa pesquisa, sua maior função foi ajudar a interpretar os dados primários (gerados nessa pesquisa) com maior critério.

3.3 POPULAÇÃO E AMOSTRA

O principal público dessa pesquisa foi composto por consumidores atuais de imóveis residenciais no Litoral Norte do Rio Grande do Sul, mais precisamente na região de Capão da Canoa, Xangri-lá e Atlântida, por ser a abrangência de atuação da empresa da pesquisadora. Outro público abordado foi o de construtores atuantes nessa região, mas com o objetivo de entender sua visão a respeito da demanda dos consumidores. Como técnica de seleção da amostra para a realização das entrevistas em profundidade foi utilizada a amostragem por conveniência, com a qual, como a própria denominação sugere, obtém-se uma amostra de elementos convenientes (MALHOTRA, 2001). Segundo Malhotra (2001), essa técnica pode ser utilizada para pesquisas exploratórias, pois, apesar de não gerarem dados para inferências, podem gerar ideias, intuições ou hipóteses.

Como não existe um número determinado para a amostra qualitativa, seguiu-se o critério de saturação, ou seja, estimou-se um número de entrevistados almejados e foram sendo realizadas entrevistas até que as respostas obtidas se tornassem redundantes. Ao todo, 14 entrevistas foram realizadas, nove com consumidores e cinco com construtores. Foi utilizada a amostragem por conveniência por julgamento, onde o pesquisador escolhe os elementos a serem incluídos na amostra por julgá-los representativos da população de interesse (MALHOTRA, 2001). Nesse caso, os critérios utilizados para seleção da amostra de consumidores foram os seguintes:

- O entrevistado deveria ter feito a compra de um imóvel residencial no litoral, na região referida ou estar em processo de compra de um;
- O imóvel deveria ser para residir e não para investir (revender sem sequer habitar);

- O entrevistado deveria possuir imóvel próprio há algum tempo, e não ter recentemente comprado a primeira casa própria, para que houvesse consumidores com interesse por investimentos mais significativos, representando um maior potencial para a escolha de diversos atributos.

Abaixo, segue uma breve apresentação do perfil do grupo amostral de consumidores:

- **Entrevistado 1:** Médico cardiologista, casado, com três filhos. Mora em um apartamento em Porto Alegre com dois dos filhos e com a esposa. Um dos filhos está morando fora por motivos profissionais. Possui um imóvel na praia, um apartamento localizado no centro de Atlântida, bem ao lado da praça mais movimentada do local. Estão em processo de compra de um terreno em um condomínio fechado, onde construirão uma casa. O planejamento é, posteriormente, vender o apartamento e ficar somente com a casa.
- **Entrevistado 2:** Funcionário público federal e jornalista, casado, com duas filhas. Atualmente mora em um apartamento em Porto Alegre, juntamente com a esposa e as duas filhas. Tem casa na praia há muitos anos (em torno de 33), iniciando com a casa dos pais, a qual, posteriormente, comprou, e há seis anos adquiriu uma casa em um condomínio fechado.
- **Entrevistado 3:** Aposentado como gerente do Banco do Brasil, é atualmente Diretor Administrativo Financeiro em uma loja de Materiais de Construção. É casado há 30 anos e mora em Capão da Canoa há três anos, com a esposa e com os dois filhos, uma menina de 15 e um menino de 26. Já foi veranista em Capão da Canoa, depois morou na cidade devido ao trabalho, voltou a ser veranista e, com a aposentadoria resolver que esse seria seu destino final. Mora em um apartamento que adquiriu na época em que era veranista. Como agora é morador, comprou um terreno em um condomínio fechado, onde está planejando a construção de sua casa.

- **Entrevistada 4:** Empresária e residente em Novo Hamburgo, é casada e possui dois filhos. Os dois já saíram de casa, então tem ficado somente com o marido. Como já está perto da aposentadoria, tem passado mais tempo em Capão da Canoa do que no apartamento em Novo Hamburgo. Em sua casa de Capão da Canoa, em um condomínio fechado, tem o costume de receber os pais dela e eventualmente os filhos.
- **Entrevistada 5:** Bioquímica, trabalha atualmente em uma indústria alimentícia. Mora com o marido em um apartamento em Porto Alegre. Possui dois filhos, ambos casados que não moram mais com eles. Ela e o marido acabaram de construir uma casa na praia, em um condomínio fechado. Anteriormente possuíam apartamentos em Torres, onde veranearam muitos anos.
- **Entrevistada 6:** Médica Ginecologista, mora em uma casa em um condomínio fechado de Porto Alegre com o marido e os dois filhos, ambos jovens de cerca de 20 anos. Comprou recentemente um apartamento na praia de Atlântida, pois já possuía casa em Porto Alegre e, devido à questão financeira, preferiu a compra de um apartamento à de uma casa. No entanto, está percebendo que a casa pode ser um investimento e está olhando alguns terrenos e pensando na possibilidade de fazer uma casa.
- **Entrevistada 7:** Professora aposentada, mora em Capão da Canoa há 26 anos, com o marido e com um dos três filhos. O mais velho já casou e a mais nova está morando em Porto Alegre para estudar. Mora na casa atual há 15 anos, mas recentemente comprou um terreno em um condomínio fechado e, em alguns meses, sua nova casa já deve estar pronta.
- **Entrevistada 8:** Também professora aposentada, mora em Porto Alegre em um apartamento, juntamente com o marido. Tem dois filhos, ambos casados. Possui uma casa em Capão da Canoa, em um condomínio fechado, há aproximadamente sete anos. Além dos finais de semana, tem ficado cada vez mais tempo na casa, pois ela e o marido estão aposentados.

- **Entrevistada 9:** Farmacêutica, atualmente está afastada da profissão para se focar no cuidado dos dois filhos, gêmeos, de dois anos. Mora em Porto Alegre, em um apartamento, com o marido, os filhos e a babá. Está finalizando a construção de uma casa em um condomínio fechado de Xangri-lá. O terreno onde está sendo construída a casa foi comprado pelo seu pai, em princípio como um investimento. Com a chegada dos filhos, achou interessante possuir uma casa para os finais de semana.

Pode-se perceber que, apesar de o momento vivido por cada um dos entrevistados ter características individuais, há um fato comum: todos estavam procurando, na praia, a casa em um condomínio. Isso demonstra fortemente que esse é o imóvel almejado pelos entrevistados. Abaixo, segue descrição dos construtores entrevistados. Esses foram selecionados por possuírem casas à venda no momento da pesquisa:

- **Entrevistado 10:** Empresário, diretor de uma empresa de construção civil localizada em Capão da Canoa, atua no ramo da Construção há 30 anos, com a construção de edificações residenciais. Além de construir em Capão da Canoa, também está presente nas cidades de Porto Alegre e Gramado, atendendo a uma demanda do cliente dos seus imóveis de Capão da Canoa, que também pode ter o segundo e o terceiro imóvel nessas outras cidades.
- **Entrevistado 11:** Arquiteto e engenheiro de segurança do trabalho, atua como construtor de residências em condomínios, principalmente em Xangri-lá e também em Capão da Canoa. No ramo há quase 12 anos, constrói casas apenas sob encomenda, geralmente de alto padrão com cliente provenientes do Interior do Estado e da Capital.
- **Entrevistado 12:** Há quatro anos sócio de uma construtora que montou junto com um cliente, já trabalhou em diversos segmentos da Construção Civil. Tem um envolvimento com o mercado já há 20 anos, e atualmente constrói casas residenciais em Capão da Canoa, Xangri-lá e região, em sua maioria dentro de condomínio. Já atuou como construtor sob encomenda e recentemente fez algumas casas prontas para vender. Pela situação atual do mercado, está trabalhando com as duas formas.

- **Entrevistado 13:** Atualmente é construtor, principalmente de edificações residenciais na região, mas também de casas em condomínios. Já passou por todas as etapas de uma obra, começando como servente, depois como pedreiro, mestre de obras até começar a construir juntamente com o irmão. Seu sucesso profissional despontou e atualmente é o único proprietário de sua empresa.
- **Entrevistado 14:** Morador de Capão da Canoa desde 1984, não começou diretamente no ramo. Iniciou trabalhando em Banco e há 15 anos começou no ramo imobiliário, mas trabalhando com corretagem. Há cinco anos, começou a atuar com a construção tanto de edificações residenciais como de casas em condomínio.

Já para a observação foram selecionados materiais de venda de 26 imóveis na região, sendo 15 casas e 11 edifícios. Todos os materiais puderam ser encontrados nas imobiliárias da região.

3.4 ANÁLISES E CONCLUSÕES

Com a coleta dos dados concluída, passou-se para a etapa de análise dos dados obtidos com a finalidade de atender aos objetivos propostos pelo trabalho. Como a pesquisa foi principalmente de caráter exploratório e qualitativo, as questões aplicadas e os pontos analisados não apresentaram uma categorização prévia de alternativa de respostas; no entanto, para interpretação, as informações foram categorizadas (ROESCH, 1999). Foram buscadas palavras, frases ou mesmo parágrafos para que pudessem ser criadas categorias de conteúdo. Esse método de análise é denominado por Roesch (1999) como Análise de Conteúdo. As entrevistas em profundidade inicialmente passaram por uma etapa de transcrição, obtendo-se entrevistas que variaram de 35 a 70 minutos. Na observação direta, o roteiro já sugeria uma categorização que foi também utilizada para a análise comparativa das ofertas existentes.

Por fim, com as análises feitas, foram elaboradas conclusões acerca do tema de pesquisa, baseando-se no conteúdo obtido através das técnicas de coleta de dados.

4 RESULTADOS

Os resultados obtidos na coleta de dados desse trabalho foram compilados e analisados dividindo-se entre três análises distintas e complementares: análise sobre a região, análise sobre a percepção dos consumidores de imóveis e análise sobre a percepção dos construtores da região.

4.1 ANÁLISE DA REGIÃO

Como o trabalho faz referência a uma região específica, foram buscadas, através do levantamento de dados secundários e da técnica de observação direta, informações relevantes sobre a dada região. As informações foram separadas entre dados gerais e ofertas de imóveis. Dessa forma, é possível contextualizar os demais resultados obtidos nesse estudo. Abaixo segue a descrição dos resultados obtidos.

4.1.1 Dados Gerais

Capão da Canoa é um município litorâneo do Rio Grande do Sul que fica a 135 km de distância da capital do Estado, Porto Alegre (O MELHOR DE CAPÃO). Além de outros fatores, devido a essa proximidade, que confere uma “centralidade” ao município, ele é muito frequentado pelos moradores de Porto Alegre e de diversas outras cidades do estado.

Ao lado de Capão da Canoa, está Xangri-lá, outro município litorâneo que compreende diversas praias, entre elas, Atlântida. Essas três praias são abordadas nesse trabalho devido à área de atuação da empresa da autora ser focada nessa região, bem como ao fato de, juntas, elas constituírem um dos maiores destinos dos moradores do Rio Grande do Sul durante o período de verão (WIKIPEDIA). Xangri-lá já foi pertencente a Capão da Canoa, tendo, através de um plebiscito em 26 de março de 1992, sua emancipação (PREFEITURA DE XANGRI-LÁ).

A economia dessa região está bastante ligada à atividade turística e, por isso, apresenta muita variação sazonal da população (FEPAM).

Abaixo alguns dados demográficos das cidades (IBGE, 2010):

Quadro 1 – Dados demográficos da região do Censo 2010 (IBGE, 2010)

	Capão da Canoa	Xangri-lá
População 2010	42.040	12.434
Área da unidade territorial (Km ²)	97.100	60,688
Densidade demográfica (hab./Km ²)	432,96	204,88

Fonte: elaborado pela autora

4.1.2 Oferta de imóveis

Para essa análise foram coletados 26 pôlderes de material de venda de imóveis na região, tanto casas quando edifícios. No material foram analisados pontos como o fato de ser uma casa ou apartamento a venda; quando casa, se é em condomínio ou uma casa isolada; a proximidade da beira da praia; os tamanhos dos imóveis; o fato de salientarem questões ambientais ou não e as características dos imóveis divulgados nos materiais.

Ao todo foram analisadas 15 casas e 11 edifícios. Das 15 casas, apenas uma delas era fora de condomínio, sendo que todas as de condomínio apresentaram uma distância relativamente grande da praia, e a única fora de condomínio era na beira da praia. No material dessa casa, no entanto, este atributo foi pouco valorizado, não sendo salientado em nenhuma parte das três primeiras páginas. Apenas na quarta e última página é mostrado um mapa da localização do imóvel. A maioria das outras casas e dos prédios, por outro lado, salientam fortemente os benefícios do entorno, como características oferecidas pelas facilidades condominiais.

Em relação ao tamanho dos imóveis, não pôde ser encontrada uma uniformidade. No material dos apartamentos não foi encontrada nenhuma divulgação sobre seu tamanho, apenas nas plantas baixas ilustrativas pode-se ver o tamanho dos cômodos separadamente. Já nas casas, que em sua maioria também divulgam a planta baixa do imóvel, a maioria salienta o seu tamanho, o tamanho do terreno ou o tamanho do espaço do living, sendo que apenas duas casas omitem qualquer metragem. Os imóveis que cujo tamanho do terreno foi apresentado apresentaram uma média de 450m² de área, sendo o maior de 568m² e o menor de 339m². Já em termos de área construída, a média ficou em 328m², com a maior casa tendo 430m² e a menor casa 224m².

Ainda, em termos de atributos salientados, foram identificadas, entre os 26 imóveis, 11 que demonstraram atributos que tangenciam o meio ambiente, apesar de alguns deles abordarem de forma ecologicamente correta os atributos e outros

apenas listarem como outros atributos quaisquer. Por exemplo, dos 11 imóveis referidos, apenas três deles fazem referência a expressões que pressupõem preocupação ambiental, sendo que duas divulgam “Casa Ecológica” e outra utiliza tijolos “ecologicamente corretos”.

Figura 2 – Folder digitalizado Enseada



Fonte: Técnica de Observação

Figura 3 – Folder digitalizado Villagio F2



Fonte: Técnica de Observação

Ainda como atributos referidos, segue listagem abaixo. Vale ressaltar que, com exceção dos casos específicos mencionados acima, todos os outros podem apresentar preocupação ambiental ou não. Em alguns casos, por exemplo, pode-se estar referindo a uma questão de economia financeira:

Quadro 2 – Atributos ambientais mencionados

Atributos	Ocorrências
Aproveitamento de água da chuva	5
Espera para aquecimento solar	4
Orientação Solar	3
Ventilação cruzada	2
Brises de proteção solar	2
Economia de energia	1
Tijolos ecológicos	1
Concreto isolante termo acústico	1
Sistema de descarga	1

Fonte: dados da pesquisa

Percebe-se que os atributos mencionados, da mesma forma que podem estar ligados diretamente a uma preocupação com o meio ambiente, podem estar fortemente ligados a outros interesses dos compradores, como é o exemplo do aproveitamento da água da chuva. Pressupõe-se que, ao investir em um sistema como esse, seja gasta uma menor quantidade de água, o que irá gerar um impacto positivo ao meio ambiente, mas também uma possível economia na conta de água.

Em relação aos outros atributos mencionados, segue listagem abaixo:

Quadro 3 – Outros atributos mencionados

Atributos	Ocorrências
Tubulação para água quente	17
Espera para ar condicionado Split	16
Piso de porcelanato 80x80cm	14
Disponibilidade de suítes	14
Garagem	13
Gás central	11
Qualidade de acabamentos	10
Banheira hidromassagem	10
Piscina	10
Espaço Gourmet	9
Lareira	9
Esquadrias em alumínio	9
Esquadrias em PVC	9
Metais nobres	8
Valorização do estar	7
Churrasqueira	7
Lavabo	6
Espaços amplos e integrados	6
Cozinha integrada/Americana/com ilha	6
Deck externo	6
Valorização do paisagismo	5
Louças nobres	5
Living amplo	4
Pé direito duplo	4
Soluções de tecnologia	4
Espera TV a cabo	4
Padrão de construção	3
Espera para calefação	3
Frente para o lago	3
Chuveiro para duas pessoas	3
<i>Design</i> inovador	3
Porta pivotante	3
Persianas com espera para automação	2
Sala de jogos	2
Elevador	2
Proximidade de área verde	2

Fonte: dados da pesquisa

Ainda, com apenas uma ocorrência, teve-se a valorização de detalhes de corrimão; a disponibilidade de closet; de piso aquecido; de sauna; de irrigação; de lavanderia; de dependência de empregada; de iluminação diferenciada; de cobertura impermeabilizada; de acabamentos em gesso; de paredes duplas, de esquadrias em madeira nobre e a vista para o mar.

É muito importante ressaltar que nessa análise foram abordados os atributos divulgados nos textos dos materiais, e não necessariamente todos os atributos contidos nos imóveis. Dessa forma, parte-se do pressuposto que as construtoras estão divulgando aquilo que julgam mais interessante para os consumidores em relação aos seus imóveis. No entanto, não é possível afirmar que os imóveis não ofereçam outras opções além das que divulgam.

4.2 ANÁLISE DA PERCEPÇÃO DOS CONSUMIDORES

Ao todo foram entrevistados nove consumidores, os quais já tinham realizado a compra de um imóvel na praia ou estavam em processo de compra de um.

4.2.1 A relação com a cidade/região e sua percepção a respeito dela

Durante a entrevista, foi feita uma pergunta em que os entrevistados eram questionados, de maneira aberta e pouco específica sobre a região, sua relação com ela e sua percepção a respeito dela. Dessa forma, os entrevistados foram instigados a relatar o que pensam sobre a atual estrutura das cidades, bem como o que os leva a ter um imóvel nesses lugares, identificando, também, pontos fortes e fracos da região.

4.2.1.1 A estrutura

De uma forma geral, os entrevistados se demonstraram bastante satisfeitos com o desenvolvimento da região, tanto em termos de estrutura gastronômica como de estrutura comercial. Eles salientaram o fato de poderem deixar para fazer suas compras de supermercado na praia, algo que, segundo eles, anteriormente não era possível, pela pouca diversidade de produtos ou mesmo pela inexistência de muitos itens essenciais. A entrevistada 9 também salienta esse fato, inclusive como sendo um dos principais motivos da escolha da região, ressaltando a importância de haver um bom supermercado. Apenas o entrevistado 2 acredita que o hábito de trazer as compras da cidade de origem ainda seja necessário. O mesmo entrevistado, ainda, salienta o fato de faltar entretenimento na região, afirmando que poderia haver mais festas para os jovens e um cassino para os adultos.

O entrevistado 2, por outro lado, salienta um ponto também muito reforçado pela entrevistada 4, que é o fato de, na praia, as pessoas terem o hábito de receber os amigos em casa. A própria entrevistada 4, que tem esse hábito, reforça o fato de não precisar trazer as compras de supermercado da sua cidade. Já no discurso do entrevistado 1, pode-se perceber que ele acredita que a cidade esteja passando por um processo de transição:

Ainda mais que agora a nossa praia ali – ainda é uma coisa muito sazonal -, mas já tem alguma coisa Tu quer almoçar ou jantar... tem um ou dois lugares que tu possa ir, coisa que antes nem isso tinha. Tu chegava lá no inverno e ia comer Cheeseburger ou ia no Maquiné. [...], não tinha muita opção, e agora acredito que esteja amentando um pouco, então isso aí melhora também (informação verbal).

Ainda nessa linha, a entrevistada 6 chega a afirmar que prefere deixar para fazer a maioria das suas compras (de todos os gêneros) na praia, onde acredita que as lojas sejam mais próximas e de mais fácil acesso, ou seja, ela ganha tempo. A entrevistada 8 salienta que “a praia hoje tem vida mesmo durante o inverno, tu não te sente abandonado” (informação verbal). A entrevistada 7 também comenta a respeito do rápido e grande crescimento da cidade, segundo ela, muito impulsionado pelo crescimento da construção civil.

4.2.1.2 Refúgio

No discurso dos entrevistados, também se pôde identificar fortes referências ao fato de buscarem, com um imóvel na praia, uma espécie de “refúgio”, um lugar para escapar dos problemas da cidade em que moram. O entrevistado 1, por exemplo, traz o fato de possuir um apartamento em Porto Alegre, e a praia ser uma forma de sair desse isolamento. A entrevistada 9, também, que possui filhos pequenos, afirma: “é uma forma de eles terem um lugar para brincar” (informação verbal). Ainda nesse sentido de fuga, a entrevistada 6 salienta a questão do trânsito, que ela acredita que seja melhor na praia, e o entrevistado 2 afirma que a casa na praia é uma forma, também, de as famílias poderem se dividir: enquanto umas pessoas vão para a praia, outras permanecem na cidade de origem.

A questão da tranquilidade também é salientada por outros entrevistados, como os entrevistados 1, 4 e 7 que acreditam que esse seja um ponto forte e

fundamental da praia. A entrevistada 4, por exemplo, acredita que essa tranquilidade seja essencial para a qualidade do sono, gerando um aconchego: “aqui tem muito sossego, muita paz para dormir, é muito tranquilo, é um lugar bem aconchegante, eu me sinto bem aqui em Capão” (informação verbal). A entrevistada 7 afirma que essa tranquilidade é o que faz com que as pessoas decidam, inclusive, por morar na praia. As entrevistadas 4 e 7 também ligam muito isso à qualidade de vida. O entrevistado 3, que, inclusive, decidiu morar de forma definitiva na praia, afirma já ter morado em dez cidades diferentes e ter encontrado em Capão da Canoa a melhor qualidade de vida.

4.2.1.3 O acesso

Outro fator evidenciado durante as entrevista foi fácil acesso, bem como a proximidade de Porto Alegre, o que torna interessante o imóvel na região. Os entrevistados 1 e 2 afirmam que acham o fluxo para a praia muito bom e que consideram a estrada muito boa. O entrevistado 2, no entanto, acredita que, apesar de a estrada ser boa, o pedágio é muito caro. Ele também afirma que a proximidade é um ponto muito positivo e determinante.

O fato da proximidade também foi muito salientado pelos entrevistados 3, 5 e 9. A entrevistada 5, inclusive, costumava veraneiar (e possuía imóvel) na cidade de Torres, que, em relação a Porto Alegre, fica mais distante do que Capão da Canoa. E esse foi um dos motivos que a trouxe para essa última: “uma hora a menos de estrada... e de movimento” (informação verbal).

4.2.1.4 O hábito de veraneio

Outro motivo muito relevante apontado pelos entrevistados foi a tradição de veraneio nessa região. No discurso do entrevistado 2 pôde-se perceber um laço muito forte com a região: “faz 40 anos que eu vou pra Atlântida, ou mais. Não! Mais que isso, já fazer 44, então tu fica conhecendo até as pedras lá” (informação verbal). A entrevistada 4 também demonstra uma relação mais próxima e íntima com a cidade, onde veraneia desde os seus cinco anos de idade e também onde conheceu o atual marido.

Os amigos também foram apontados como grandes motivadores para frequentar-se a praia. O entrevistado 3 faz uma referência a isso quando diz que começou a frequentar a praia porque alguns colegas tinham esse hábito, então ele decidiu acompanhá-los e gostou muito da região. Ele acredita que a região centralizou as opções de veraneio. A entrevistada 6 também afirma que possui vários amigos com casa na região, e, em sua opinião, com os amigos, qualquer lugar fica bom. A entrevistada 5, que possuía casa em Torres, também afirma que os amigos, que já possuíam casa em no condomínio em que agora ela possui, foram os maiores motivadores para que ela decidisse construir a casa em Capão da Canoa.

4.2.1.5 Outras percepções

Outros pontos levantados pelos entrevistados em relação à região que valem ser ressaltados são, por exemplo, a homogeneidade da cidade da praia em que possuem casa. Os entrevistados que trouxeram esse ponto (1 e 2) tem sua casa em Atlântida, onde acreditam haver um bom padrão sócio econômico cultural, podendo-se observar uma homogeneidade. Segundo o entrevistado 2:

O que encanta um pouco em Atlântida também é que Atlântida é uma praia muito homogênea, assim, de parte sócio cultural econômica. Atlântida é mais ou menos uma praia, como eu digo, de classe média metida a bobo. Porque rico mesmo não tem muito, é fama de praia de rico. Rico mesmo, nem dentro de condomínio. Tem é classe média faceiro e coisa. Mas, milionário mesmo, menos. (informação verbal).

4.2.2 O que os consumidores procuram em um imóvel na praia?

Com o objetivo de responder a essa pergunta, foram feitos alguns questionamentos ao longo da entrevista. Inicialmente buscou-se identificar as experiências atuais dos entrevistados, como os prós e contras de seus imóveis atuais. Também foram questionados os motivos de escolha desses imóveis. Após esse momento, buscou-se explorar o que os entrevistados entendiam como o imóvel ideal.

Apesar da divisão de assuntos durante a entrevista, todas essas perguntas têm o mesmo objetivo de identificar o que os entrevistados procuram em um imóvel na praia. É válido ressaltar que, até o referido momento da entrevista, nenhuma

referência à sustentabilidade ambiental havia sido feita pela entrevistadora, inclusive quando exposto o objetivo do trabalho. Essa atitude teve o objetivo de não gerar nenhuma tendência na resposta dos entrevistados.

Para analisar os aspectos trazidos pelos consumidores entrevistados, utilizou-se como base a divisão proposta por Gonzaga (2003) no início do seu trabalho: Características pessoais (ciclo de vida, estilo de vida, renda, emprego); atributos internos (como número de dormitórios, tamanho ou idade do imóvel); atributos externos do imóvel (padrão de acabamento, jardim, sistema de segurança); e fatores econômicos (preço, condições de financiamento);

4.2.2.1 Características pessoais

Uma grande motivação identificada no discurso dos entrevistados refere-se ao fato de a casa na praia ter sido construída/adquirida devido ao fato de a família **possuir filhos**. Por exemplo, a entrevistada 5 relatou a frustração de sua obra ter demorado a ser concluída e de não ter podido utilizá-la durante o período em que os filhos estavam com ela, pois a intenção era que eles usufríssem da casa. A entrevistada 7 também salienta esse fato, afirmando que o que levou em consideração na escolha de seu imóvel atual foi o fato de possuir um quarto para cada filho e de ter um pátio para eles brincarem.

No mesmo sentido, os entrevistados 2 e 9 também fazem essa referência, que por possuírem apartamento em Porto Alegre, o condomínio é um espaço para os filhos brincarem, andarem de bicicleta com tranquilidade, conviverem com os amigos. Finalmente, a atitude da entrevistada 8 ilustra a dedicação da casa aos filhos:

Eu gosto muito daqui. O que a gente sentia falta, que os guris sentem falta, que eles queriam ter um lugar para jogos, para jogar e piscina... Aí a gente conseguiu comprar o terreno aqui do lado, então nós vamos agora construir isso aí e então ficou perfeito, não tem mais nada que falte (informação verbal).

Esse discurso também revela uma busca da entrevistada por **convivência**, que é também evidenciada na fala da entrevistada 4, que afirma que um dos pontos que mais gosta na sua casa atual é o espaço dedicado à recepção de amigos. A possibilidade de convivência com os amigos também é salientada pela entrevistada

5, que afirma possuir pelo menos quatro casais de amigos que moram no mesmo condomínio. Um ponto muito frisado pela entrevistada 6 é a necessidade de um imóvel na praia possuir churrasqueira, pois ela reúne todos para a refeição. Essa afirmativa reforça a importância do fator social de um imóvel.

Ainda referente ao fator social, o entrevistado 2 complementa que o que mais sente falta em seu imóvel anterior é a presença dos amigos da antiga vizinhança. No entanto, além de a vizinhança também ser boa no novo imóvel, o fato de ser em condomínio gera **status**. Status esse também valorizado pelo entrevistado 1, que acredita que um dos pontos fortes de seu imóvel atual é ser vistoso.

Outra importância atribuída pelos entrevistados foi em relação à **disponibilidade** de estadia que um imóvel na praia proporciona. Os entrevistados demonstraram certa insatisfação em relação ao sistema hoteleiro da praia, gerando uma necessidade maior de possuir um imóvel. Segundo a entrevistada 6, durante os períodos de pico, caso não se tenha um imóvel, tem de se pagar um valor bastante alto para poder alugar um, que normalmente não é de boa qualidade e, ainda, são poucas as opções. Alternativa seria ficar na casa de algum amigo/parente, mas nas melhores épocas, essas casas estão todas plenamente ocupadas.

Essa disponibilidade também é ressaltada como importante pelos entrevistados 1, 2 e 9 que veem na casa da praia uma oportunidade de frequentar a praia, não só no veraneio, mas também durante o ano todo. O entrevistado 2 demonstra certa insatisfação por não conseguir realmente ter esse hábito, mas os entrevistados 1 e 9, que estão adquirindo casas em condomínios, se demonstraram motivados com essa possibilidade. Segundo os entrevistados 2 e 9, essa disponibilidade também gera mais privacidade, no sentido de que os utensílios da casa deles são somente utilizados por eles, amigos e familiares.

Em relação à privacidade, uma crítica que é feita pelos entrevistados 2, 5 e 6 é o fato de, cada vez mais, as casas em condomínios ficarem mais próximas e com menos privacidade. Na opinião da entrevistada 5, o imóvel ideal precisaria de terrenos maiores que os oferecidos pelo seu condomínio. A entrevistada 6 que procura por um terreno em um condomínio, também resalta essa importância.

Não aqueles condomínios, por exemplo, como que tem trelicinha, um grudadinho no outro, porque eu acho que é muito barulho também. Mas uma casa – acho que foi o Bosques que eu vi – uma casa aqui... a outra lá... no meio das árvores, eu acho o ideal (informação verbal).

Finalmente, algo buscado pelos entrevistados é a **praticidade**, abordada de duas formas: pouca manutenção e mais segurança, pois um imóvel pouco seguro pode ser invadido, então os cuidados devem ser maiores. Esse fato foi levantado por todos os entrevistados que têm/tiveram apartamento na praia. No entanto, nenhum dos entrevistados acha que esse fator torna o apartamento mais benéfico do que uma casa, desde que ela seja em condomínio. Com a oferta de casas em condomínios, a praticidade se torna maior do que em uma casa isolada. A menor preocupação com o fechamento de todas as portas e janelas faz com que os proprietários possam ficar um tempo sem frequentar o imóvel com a segurança de que ele não será invadido. Segundo a entrevistada 6 “gera manutenção, mas tem segurança” (informação verbal).

4.2.2.2 Atributos internos

Como atributo interno mais citado, sobressaiu a questão do **tamanho** do imóvel. No entanto, não há consenso de opinião entre os entrevistados no sentido de definir um tamanho ideal. Por exemplo, o entrevistado 3 imagina o imóvel ideal um pouco maior do que o seu imóvel atual. Já as entrevistadas 4 e 7 gostariam que sua casa fosse um pouco menor, tivesse um pouco menos de banheiros, apesar de apreciarem o espaço interno amplo. As entrevistadas 4 e 8 afirmam que uma casa menor seria mais fácil de limpar.

O entrevistado 2, por exemplo, traz o fato de ter trocado de imóvel na praia por buscar uma área maior, que tivesse espaço para as filhas e para futuros namorados. A entrevistada 9 ilustra essa preocupação por mais espaço fazendo referência ao que gosta no seu imóvel da praia em relação ao seu apartamento de Porto Alegre: “eu gosto do espaço que eu não tenho aqui” (informação verbal). Já a entrevistada 7 afirma que gosta muito da sua casa atual, mas está se mudando para uma um pouco mais compacta, pois o trabalho de uma casa grande é, também, muito grande.

Essa divergência, segundo McLeod e Ellis (1982 apud Gonzaga, 2003), é extremamente influenciada pelo ciclo de vida dos moradores. Segundo eles, uma parcela significativa da população, nos estágios finais da vida, volta a imóveis mais compactos. Essa relação também é feita em relação à saída dos filhos de casa. Esse caso é evidenciado pela entrevistada 7, que procura uma casa mais compacta,

pois a atual foi escolhida pelo fato de ter três filhos, dos quais, na época da entrevista, dois já saíram de casa. A entrevistada 9, por outro lado, possui dois filhos pequenos e o espaço do seu apartamento se tornou pequeno para todos.

Outro fator trazido pelos entrevistados é a importância de o imóvel possuir **suítes**. Os entrevistados 2 e 6, inclusive, quando questionados sobre o que não poderia faltar em seus imóveis citaram, como prioritária, a necessidade de ter suítes. Além disso, ter um quarto para cada filho, com espaço e privacidade para eles trazerem seus acompanhantes foi também evidenciado como algo importante.

Ainda como atributos internos, os entrevistados fizeram referências à importância de um bom projeto **arquitetônico**, tanto em termos de planejamento da planta quando da decoração interna. Os entrevistados trouxeram muito fortemente a importância de se ter ambientes arejados, com peças amplas, e os entrevistados 1, 2 e 9 colocaram peças escuras como motivo recusa à compra de um imóvel.

Segundo a entrevistada 6, ainda, uma boa decoração interna é essencial para que se tenha um conforto. É necessário encontrar-se um equilíbrio entre ter utensílios faltantes e um número exacerbado de utensílios na decoração. Essa falta de conforto, encontrada nos imóveis disponíveis para aluguel na praia, inclusive, foi um dos fatores que fez com que ela adquirisse seu imóvel próprio na praia.

4.2.2.3 Atributos externos

Unanimidade entre os entrevistados é a preocupação com a **segurança**. Fator mais salientado durante todas as entrevistas, a segurança faz com que todos os entrevistados acreditem que uma casa ideal tenha de ser dentro de um condomínio fechado. O entrevistado 1, por exemplo, atualmente possui um apartamento, opção que prevaleceu à compra de uma casa por causa da segurança. Atualmente está procurando um terreno dentro de um condomínio exatamente porque a possibilidade da casa só se tornou viável, para ele, devido à segurança proporcionada pelo condomínio.

O entrevistado 2, assim como a entrevistada 7 afirmam que o principal motivo para terem se mudado, também, foi a questão da segurança. Ambos possuíam casa isolada na praia e se mudaram para o condomínio apesar de gostarem muito de suas casas anteriores, somente pela questão da segurança. A entrevistada 4 ressalta que se sente muito satisfeita de poder ir ao supermercado sem se

preocupar em fechar a casa, fato que não ocorria quando possuía casa fora de condomínio.

Todos os entrevistados trouxeram espontaneamente a preocupação com a segurança, mostrando completa falta de interesse por uma casa fora de um condomínio. Na opinião dos entrevistados, o único problema trazido pela opção dos condomínios é a dificuldade de ficar próximo à praia. Esse ponto é mais bem explorado no próximo tópico, mas aqui cabe salientar que a alternativa trazida pelos condomínios de possuir lagos ou de ser na beira da lagoa é muito bem aceita pelos entrevistados, como o entrevistado 1: “se eu estou saindo da beira do mar, eu não gostaria de ir para algum lugar que eu não visse outra água. Ou é muito perto do mar ou eu gostaria que tivesse uma água” (informação verbal).

A opção que gerou maior interesse entre os entrevistados foi, evidentemente, o condomínio na **beira da praia**. No entanto, eles próprios trouxeram algumas visões negativas dessa alternativa, como o entrevistado 2 que afirma que esses condomínios têm um preço alto e que a proximidade da praia, devido à umidade, traz maior deterioração ao imóvel. As entrevistadas 5 e 8 também mostraram o desejo de maior proximidade com a praia, apesar de acharem que vale muito a pena abrir mão disso pelo condomínio, que oferece uma estrutura muito boa de entretenimento, com piscinas e praia artificiais. Já a entrevistada 4 afirma preferir condomínios na beira da lagoa (que o caso do seu), pois gosta de sair com a lancha.

Outro atributo externo muito valorizado pelos entrevistados é a **área verde**, jardim, pátio, espaço externo. O jardim acompanhou muito o imóvel descrito como ideal pelos entrevistados 2 e 4, respectivamente: “casa na praia tem que ter abacaxi, banana, rede” (informação verbal). “na casa tem jardim, árvores, lago com peixinhos. curtimos muito. [...] O que eu tenho de árvore frutífera... plantei uma figueira, pensando mesmo nas gerações futuras” (informação verbal).

A entrevistada 6 também salienta que o espaço externo é importante, pois, na região, nem sempre a beira do mar é muito agradável, às vezes tem muito vento; então, ter um refúgio para esses dias é muito importante para poder aproveitar o sol mesmo em dias ventosos. A ideia de sair da urbanização das cidades e aproveitar um momento mais bucólico se demonstra nas entrelinhas do discurso dos consumidores entrevistados.

Novamente é salientada pelos entrevistados a busca por **tranquilidade**, sossego e calma. A entrevistada 5, por exemplo, trouxe a experiência de ter

esperado o condomínio se consolidar para começar a fazer sua casa para não ter de conviver com muitas obras (de outras casas) no condomínio. A experiência da entrevistada 6 também é importante por ela ter um apartamento em uma avenida movimentada, e estar tentando fugir dessa agitação com a compra de um terreno em um condomínio.

Finalmente, a questão ambiental é abordada. Apenas dois entrevistados manifestaram espontaneamente essa preocupação. A entrevistada 4 afirma: “mudaria a casa um pouco para um estilo com mais pedras e coisas mais naturais, fazer algo mais sustentável. Aqui já tenho algumas coisas, coleta de água da chuva...” (informação verbal).

A entrevistada 5 também aborda de maneira diferente quando discursa a respeito de sua casa.

Como demorou muito deu pra fazer algumas melhorias. Deu pra fazermos a irrigação, com o conceito de telhado verde. 60 cm de terra em cima do telhado, com vegetação e grama com irrigação especial e também para o jardim. Não é o estado da arte, mas conseguimos customizar algumas coisas (informação verbal).

Apesar de os outros entrevistados não terem mencionado a questão ambiental como uma preocupação, um desejo ou um interesse seu, eles demonstraram outras preocupações muito relacionadas ao tema, como a posição solar do seu imóvel. No entanto, assim como exemplo trazido por Gonzaga (2003), a abordagem dessa preocupação teve um cunho muito mais relacionado à saúde e bem estar dos moradores e com a economia financeira do que com a preocupação ambiental. Como exemplo, o entrevistado 2 ao relatar as qualidades do seu imóvel atual:

Tem muita luz do sol, que é a característica mais importante. É para não precisar de lâmpadas durante o dia, com paredes de vidro. A iluminação do sol é importante pela economia, pela saúde, pelo astral, porque viver em lugar escuro com umidade é ruim (informação verbal).

O entrevistado 3 também ressalta muito essa preocupação, afirmando, inclusive que não compraria um imóvel com frente Sul. Segundo ele, a orientação solar é muito valorizada por ele, por criar um ambiente agradável tanto no inverno quanto no verão. A entrevistada 5 também frisa essa preocupação na escolha do posicionamento da casa, afirmando que teve sorte de os dois vizinhos de cada lado

terem construído sua casa de forma que deixaram mais espaço e liberdade para eles escolherem a melhor posição possível.

Como fator externo, ainda, os entrevistados abordam a importância da estética e do visual de uma casa. O entrevistado 1 mostra esse como um fator determinante da compra de seu imóvel atual, afirmando que ele é moderno, de um visual agradável. O entrevistado 2, também, ainda que de uma forma diferente, insiste bastante nesse tópico. Ele afirma que gostou da casa e comprou porque tinha um projeto diferente, com troncos nas aberturas, que parecia à casa do Tarzan, ou seja, tinha um aspecto relacionado à selva. Ele critica as casas muito urbanas, com cristais e tapetes persas. Em sua opinião, tem de ter madeira, palha, ferro, pedra. A entrevistada 4 também faz referência a esse assunto quando afirma que não teria uma casa quadrada, sem telhados. Em sua opinião tem de ter telhado com caimento.

4.2.2.4 Fatores econômicos

Segundo Ferreira e Perussolo (2006), conforme aumentam as exigências em um imóvel, menor é a importância do atributo preço. Isso fica evidenciado no discurso dos entrevistados, pois eles, em geral, não mencionam esse fator como determinante de suas escolhas. O custo é mencionado apenas pelos dois entrevistados que possuem apartamento na praia e estão em processo de compra de um terreno para construir uma casa.

Inicialmente, eles justificam o fato de terem escolhido o apartamento influenciados pelo custo de aquisição, mas também muito pelo custo de manutenção. Cabe ressaltar que os dois são os únicos entrevistados que moram em Porto Alegre em casa, então ambos afirmam que o suporte a duas casas (tanto de tempo como de dinheiro) é muito maior do que a uma casa e um apartamento.

Outro ponto relevante, quanto ao custo, foi levantado pela entrevistada 9: a manutenção de um casa, em Porto Alegre, no padrão que está sendo construindo na praia. Além da difícil disponibilidade de opções, o padrão de sua casa da praia é muito alto e (ela dá o exemplo da sua cozinha dos sonhos que está fazendo na praia), em Porto Alegre, seu custo seria também muito alto. Isso demonstra uma migração do seu investimento principal, ou seja, em Porto Alegre ela possui um

apartamento relativamente grande, com segurança e bem localizado e na praia ela está construindo a casa “dos seus sonhos”.

Também interessante analisar a percepção da entrevistada 5, que fala da maior facilidade de manutenção em condomínios bastante habitados. Como são muitos os moradores, as melhorias são mais frequentes, mais exigidas e tem um custo menor por morador, pois o custo é dissolvido entre vários condôminos.

4.2.2.5 Quadro resumo

Segue um resumo da frequência das respostas obtidas nesse tópico:

Quadro 4 – O que os consumidores procuram em um imóvel na praia

O que os consumidores procuram	Ocorrências
Características pessoais	21
A melhor opção para os filhos	4
Convivência com os amigos	4
Praticidade	4
Disponibilidade a qualquer momento	3
Status	2
Fatores Internos	13
Tamanho	6
Bom projeto arquitetônico	4
Ter suítes	3
Fatores Externos	37
Segurança	9
Proximidade de área verde	7
Bom posicionamento	5
Proximidade do mar	4
Localização	4
Tranquilidade do local	3
Estética	3
Sustentabilidade	2
Fatores Econômicos	2
Baixos custos de manutenção	2

Fonte: dados da pesquisa

4.2.3 A incógnita da localização

A localização é trazida como uma incógnita devido ao fato de ter acontecido uma mudança nos últimos tempos, identificada em diferentes momentos dessa pesquisa. Em uma visão mais tradicional, uma boa localização, quando se fala em litoral, é próxima da praia. No entanto, com o crescente aumento da preocupação

dos consumidores em relação à segurança, os condomínios fechados começaram a ganhar força e se transformaram em uma também boa localização. Os entrevistados foram questionados a esse respeito, e pôde ser identificada uma dualidade de respostas, pois eles enxergam essas duas realidades: os benefícios de se estar próximo da praia e de se estar em um condomínio.

Novamente, o condomínio na beira da praia foi lembrado por grande parte dos entrevistados. Por exemplo, o entrevistado 1 ressalta o fato de que, estando dentro de um condomínio que é na beira da praia, não é necessário estar na quadra mais próxima do mar, pois mesmo nas quadras mais distantes a comodidade é muito grande. Em sua opinião, é a solução ideal, pois traz a segurança e a praia. A opção também é defendida pelos entrevistados 2, 5 e 8. A entrevistada 5, cuja casa é em um condomínio distante da praia, no entanto, não considera a distância muito relevante, e costuma caminhar até a praia.

No entanto, pontos diferentes são trazidos por outros entrevistados. A entrevistada 4, por exemplo, afirma não sentir falta da praia. Gosta do mar, mas não da beira da praia. O importante é estar perto da água, e atualmente ela prefere a lagoa, pois, em relação à praia, é frequentada por menos pessoas. O entrevistado 3, ainda, acredita que uma boa localização é próxima ao Centro da cidade. Cabe salientar que esse entrevistado atualmente é morador e, portanto, começa a valorizar outros pontos além da beira da praia. No entanto, ele acredita que seja importante ser fora do grande agito, senão não se tem tranquilidade.

A entrevistada 7, também moradora, ressalta uma ideia também interessante. Para ela, a boa localização é o lugar onde ela pode se sentir bem, e ela se sente bem hoje onde ela tem segurança. Apesar de frequentar bastante a beira da praia, ainda acha que a segurança supera o interesse de estar mais próxima da praia. Finalmente, a entrevistada 9 traz outro ponto. Ela considera que, com o imóvel que está construindo, ela tem a finalidade de aproveitar o condomínio e a estrutura já consolidada da praia em relação ao comércio.

Portanto, percebe-se que não existe uma unanimidade em relação a essa incógnita. Por mais que a proximidade da praia seja valorizada basicamente por todos os entrevistados, a maioria deles não é influenciada por esse fator na escolha do seu imóvel. A localização, sim, é muito importante, mas os entrevistados a relacionam com a segurança, com o bem-estar e, automaticamente, com a infraestrutura oferecida pelos condomínios.

4.2.4 Aspectos subjetivos

Os entrevistados foram submetidos a uma relação de quatro estímulos em formato de palavras e foram questionados a respeito da primeira ideia que vinha a sua mente ao ouvi-las. As palavras foram “qualidade”, “conforto”, “localização” e “beleza”. Dessa forma, tinha-se o objetivo de entender a relação dos entrevistados com o significado daquelas palavras, bem como de tentar explorar aspectos não revelados nos questionamentos diretos. Dois entrevistados não responderam ao estímulo “qualidade”, já os outros três estímulos tiveram 100% de respostas.

A palavra “qualidade” foi a que gerou mais dificuldade para os entrevistados. Segundo Malhotra (2001), quando as pessoas não conseguem encontrar uma resposta para o estímulo, significa que elas possuem uma relação bastante profunda com o mesmo. Isso demonstra o quanto as pessoas se preocupam com qualidade e que ela pode gerar confusão por ser a fusão de muitos outros fatores.

As respostas obtidas podem ser divididas como concretas – as quais podem ser relacionadas de forma direta ou indireta com atributos de um imóvel –, e abstratas – que em geral se relacionam com sentimentos e sensações dos moradores. Como respostas concretas foram reveladas: “construção”; “sol”; “mão de obra e material”; “acabamento e decoração”. Todas essas respostas mostram uma ligação bem forte com o processo de planejamento e execução de uma obra. Já os aspectos mais abstratos trazidos demonstram sensações envolvidas na compra/ocupação de um imóvel: “paz de espírito e saúde”; “qualidade de vida”; “uma obrigação”.

Para o estímulo “conforto”, foram obtidas algumas respostas concretas como: “menos contato com a areia embora próximo da praia”; “iluminação”, “sol”; “clima”; “decoração aconchegante e um mínimo de utensílios”; “lugar bom para dormir, para tomar banho, limpo”. Como resultados mais abstratos: “faz tu te sentir bem e sentir aconchego”; “necessário”; “estar bem no lugar em que tu te encontra”; “qualidade de vida”. Ou seja, novamente os aspectos abstratos trazem muito das sensações, que podem ser, inclusive, resultantes dos aspectos concretos. Isso quer dizer que se trabalha nessa análise com duas profundidades diferentes de respostas. Aqueles que atingem um nível mais abstrato revelam o que buscam na escolha dos aspectos concretos.

Ao utilizar a “localização” como estímulo buscava-se perceber se alguma nova manifestação surgia a esse respeito. Os resultados obtidos nesse estímulo foram muito mais concretos e não se teve demora em resposta. A maior parte das respostas ficou muito ligada à beira da praia: “beira do mar”; “beira da praia”; “praia”; “um pouco mais perto da praia”; “Capão da Canoa”. Também foi trazida a questão da tranquilidade novamente, com as respostas: “um canto sossegado”, “um lugar seguro sem barulho à noite”. Como aspectos mais abstratos foram citados: “fundamental” e “muito importante”.

O estímulo “beleza” também não gerou dificuldade de resposta. Como aspectos concretos foram citados: “minha mulher”; “praia”; “arquitetura por dentro e por fora”; “o nosso mar”; “o condomínio em si”; “a natureza”. Como aspectos abstratos, foram respondidos: “harmonia”; “está nos olhos de quem vê”; “sempre mais prazeroso”.

Quadro 5 – Resultado da Técnica de Associação de Palavras

Respostas	Ocorrências
Respostas ligadas a atributos concretos (relacionadas de forma direta ou indireta com atributos de um imóvel).	23
Respostas ligadas a atributos abstratos (relacionadas com sentimentos e sensações dos moradores).	14
Não respostas	2

Fonte: Dados da pesquisa

4.2.5 A Questão Ambiental

Após exploração aprofundada a respeito do que os entrevistados procuram em um imóvel, foi introduzida a eles a ideia da sustentabilidade ambiental e, inicialmente, eles foram questionados de forma indireta a respeito de sua percepção sobre o interesse das pessoas por esse tema, tanto em seu dia-a-dia como na escolha de um imóvel.

4.2.5.1 Percepção a respeito da preocupação

De maneira geral, os entrevistados não tiveram muita convicção em sua opinião a respeito da preocupação da sociedade em relação à questão ambiental.

Independente da primeira resposta do entrevistado, ela sempre era contraposta com quase o seu oposto. Por exemplo, o entrevistado 2 diz que as pessoas dão importância ao tema e, logo após, ele afirma ser mais por “fachada” do que por real preocupação. O mesmo acontece com o entrevistado 3, que acredita que as pessoas se importem, mas logo diz que ainda se tem muito a evoluir.

O “modismo” proposto pelo entrevistado 2 é também abordado pelos entrevistados 1 e 6. Ambos afirmam que as pessoas que compram casas mais ecológicas fazem isso apenas para mostrarem uma falsa preocupação com a natureza. Ainda assim, a entrevistada 6 não acredita que exista o interesse, pois o modismo está mais presente no discurso do que na compra. O entrevistado 1 ressalta que, independente de modismo, não adianta uma casa ser sustentável sem que ela satisfaça as necessidades e se enquadre no estilo de vida dos moradores. Essa visão tem grande coerência com o que é trazido por Bordeau (1999) e Araújo (2002), que afirmam que é necessário que se adeque a oferta ao que é procurado pelos consumidores para que a sustentabilidade ambiental seja viável.

Pode-se perceber, portanto, que a preocupação ambiental ainda é uma questão muito incerta e que passa por um período de transição, em que anteriormente não havia nenhuma e atualmente ela já se esboça, embora haja um grande caminho a ser percorrido. E a mesma opinião se repete em relação à preocupação ambiental na escolha de um imóvel. Uma questão trazida pela entrevistada 4, de suma importância, diz respeito ao público mais jovem, que é preocupado. No entanto, esse público ainda não tem facilidade em termos financeiros para escolher muitos atributos em um imóvel, mas talvez para um segundo imóvel, ele tenha. Dessa forma, a entrevistada acredita que seja um mercado bastante promissor, mas que ainda tem muito para evoluir.

Outra questão trazida pela entrevistada 4 é o fato de as revistas estarem divulgando muito o tema, mas, como ainda o custo é muito alto, nas palavras da entrevistada: “ainda tem um público muito pequeno disposto a pagar por isso: primeiro que dá valor para isso, mas também que tem dinheiro para pagar por isso, porque não é barato”. A entrevistada ainda ressalta que o tema também está sendo mais fortemente trabalhado nas escolas, mas todos os profissionais deveriam estar preparados para lidar com o assunto. Ela cita o exemplo dos arquitetos, que, em sua opinião, também possuem um caráter educativo, pois eles têm de oferecer as opções ambientais para os clientes para que eles tenham conhecimento.

Essa parte de conhecimento é de extrema importância e é abordada por outros entrevistados. Na opinião da entrevistada 8, por exemplo, o grande desinteresse pelas opções ambientalmente sustentáveis é exatamente por falta de conhecimento e por descaso. A entrevistada 9 complementa, ainda, que é por falta de costume e por não se conhecer muito o que se pode fazer. Ela dá um exemplo pessoal, contando que estava planejando fazer aproveitamento da energia solar em sua casa e optou pela opção convencional por não acreditar que o método funcionaria. Ainda, na opinião da entrevistada 5, que buscou alternativas sustentáveis para a sua casa, existe pouca oferta e cria-se um ciclo vicioso: não é oferecido porque não há interesse e, não sendo oferecido, não há interesse porque não há conhecimento.

Ainda no exemplo da energia solar, as entrevistadas 4 e 5 citaram casos semelhantes que mostram ser possível utilizar a alternativa apenas como “plano B”. Ambas tinham muitas informações (a entrevistada 4 por ter em sua casa e a entrevistada 5 por ter tentado implantar na sua e ter um irmão que utiliza), portanto, são experiências com visão crítica. No caso da entrevistada 4, ela afirma não ser possível utilizar somente a energia solar, pois ela não é suficiente, é necessário possuir alternativas. Já no caso da entrevistada 5, o irmão tinha placas de captação de energia solar e, em um dia de muito frio, elas racharam e pararam de funcionar, sendo necessária outra fonte de energia alternativa a essa.

A entrevistada 5, ainda, critica essa forma de energia, que tentou implantar em sua residência e chegou à conclusão de que não seria viável. Com o exemplo do irmão, percebeu que essas placas não haviam sido adaptadas para o clima da região e que não valeria a pena arriscar um alto investimento. Novamente pode-se perceber o receio dos consumidores devido à falta de uso comum dessas alternativas.

Essa questão – cultural – também é muito criticada pelos entrevistados. O entrevistado 1 acharia muito interessante se as pessoas assumissem a preocupação ambiental como parte de sua cultura, mas isso não acontece no Brasil. Ele cita o exemplo de outros países, os quais, em sua opinião, têm a questão ambiental embutida na sua cultura. A entrevistada 6 também traz uma visão de outros países, afirmando que são buscadas alternativas, inclusive sem custo adicional, provando que a resistência é uma questão cultural e que não se trata apenas de custos.

Pode-se perceber que, na opinião dos entrevistados, ainda está incluída na cultura das pessoas uma ganância, uma necessidade de explorar tudo o quanto puder. Segundo a entrevistada 6, é muito fácil conservar-se as dunas do litoral; no entanto, as pessoas compram os terrenos, invadem e degradam o ambiente. O entrevistado 2 afirma que os impactos ambientais estão em choque direto com a ganância das pessoas, que não se conformam em ter apenas o que lhes cabe: “Primeiro elas pensam: O que eu vou ganhar com isso? A primeira coisa é o umbigo, o bolso. Depois talvez ele vai pensar o que vai ser legal para o futuro, para os filhos” (informação verbal). Ainda nesse sentido, o entrevistado 1 refere-se à pressão industrial para a degradação, revelando, em seu discurso, discreta crítica ao sistema capitalista como responsável pelos principais impactos ambientais.

Em relação aos impactos ambientais causados por um imóvel, em geral, as pessoas não os acham muito significativos onde o ambiente já é habitado. Para a entrevistada 6, uma nova casa não trará muita diferença: “um imóvel em uma área já urbanizada, em que o homem já mexeu, não causa tanto impacto. A área já está alterada de sua origem” (informação verbal).

4.2.5.2 Percepção de custo

Todos os entrevistados acreditam que, em sua maioria, as alternativas ambientais são mais caras. Inclusive, alguns deles possuem experiência. Somente a entrevistada 6 traz a questão de que existem alternativas que não custam mais caro. Isso mostra que mesmo as pessoas que utilizam em suas casas atitudes ambientais, como plantação de árvores, não transportaram isso quando o assunto do custo foi abordado. Por exemplo, a entrevistada 4, que possui em sua casa alimentos orgânicos, ao tratar desse assunto, só levou em consideração alternativas como a utilização de energia solar, cuja aplicação realmente é mais cara.

Essa visão míope também foi identificada em outros entrevistados, como os de número 2, 5, 9, que acreditam que seja muito mais caro, mas não levaram em consideração o fato de terem feito uma casa com maior aproveitamento da luz solar, o que não gera, necessariamente, custos extra. Os entrevistados consideraram, portanto, que uma casa mais ambientalmente sustentável necessariamente é mais cara.

É também unânime a ideia de que os investimentos para implantação dessas alternativas sejam mais altos, mas no longo prazo, o custo seja abatido com a economia financeira gerada com tal implantação. A maioria dos entrevistados, inclusive, cita a utilização de energia solar. Outro ponto também levantado pelos entrevistados 1 e 7 é que, em um primeiro momento, as tecnologias são mais caras por causa da escassez e, portanto, pouca produção e pouca concorrência. No momento em que um número maior de implantações dessa tecnologia é usado no mercado, ela vai se difundindo, e a produção e a oferta vão aumentando e os preços começam a reduzir.

4.2.5.3 Aceitação dos entrevistados

Para finalizar, foram propostas, de forma fictícia, alternativas mais sustentáveis aos entrevistados, e sua reação foi analisada para entender o seu interesse por esses atributos. De uma forma geral, todos os entrevistados se mostraram abertos ao assunto, não colocando, em um primeiro momento, barreiras às alternativas e se mostrando dispostos a entender como funcionam as opções.

No entanto, o interesse espontâneo foi manifestado apenas por duas entrevistadas (4 e 5). No caso da 4 e da 5, ambas possuíam muitas informações, por terem construído imóveis recentemente e terem buscado alternativas sustentáveis. Já a entrevistada 7, que também está com sua casa em processo de construção, mostrou grande interesse quando o assunto foi trazido, mas também evidenciou grande carência de informações.

Todos os outros entrevistados se mostraram simpáticos ao assunto, mas dificilmente a opção por utilizar alternativas sustentáveis surgiria espontaneamente deles. Todos eles se demonstraram abertos a ouvir propostas, caso surgisse algo que lhes interessasse, mas sem um interesse imediato. O custo não foi o motivo de maior resistência; todos afirmaram que se o custo não fosse muito superior, optariam pelo imóvel mais sustentável. No entanto, um ponto trazido pelos entrevistados 1 e 2 foi a estética, da qual eles não estariam dispostos a abrir mão para que o imóvel fosse mais ambientalmente sustentável.

4.2.5.4 Soluções ambientais abordadas

Ao longo do discurso dos entrevistados, foram identificadas citações em relação tanto a preocupação como a alternativas para a conjuntura atual. A análise dessas soluções ambientais baseou-se na classificação presente no referencial teórico desse trabalho dos “Nove passos para a obra sustentável”, elaborados por Araújo (2002), pois esses passos são os que melhor categorizam as soluções abordadas pelos consumidores. É válido ressaltar que algumas citações dos entrevistados estão presentes em mais um momento, por cumprirem mais um “passo” proposto, conforme segue abaixo:

- **Planejamento Sustentável da Obra:** Como alternativas que cumprem esse passo foi citado pelo entrevistado 2 o máximo aproveitamento da iluminação natural que um projeto arquitetônico pode ter, utilizando, por exemplo, iluminação natural, paredes de vidro além de aproveitar corretamente a ventilação natural, gerando economia de energia.
- **Aproveitamento dos Recursos Naturais:** Nesse sentido, o entrevistado 1 resalta a preocupação com o esgotamento dos recursos e com o grande desperdício e baixo aproveitamento. A questão do baixo aproveitamento também foi salientada pela entrevistada 7, mas ela fez referência direta aos recursos utilizados no momento da construção. A irrigação também foi comentada pelo entrevistado 2, que trouxe, assim como os entrevistados 1, 5 e 7, a opção de captação de água da chuva para esse fim e outros fins onde não é necessária água potável. O aproveitamento da energia solar também foi frisado pelos entrevistados 1, 2, 4, 6 e 8 como alternativa à preservação das fontes não renováveis de energia.
- **Gestão de resíduos:** No que tange à gestão de resíduos, o ponto mais apontado pelos entrevistados foi a separação de lixo (entrevistados 2, 3, 5, 7, 8 e 9). Apesar de a prática não estar presente no dia-a-dia de alguns deles, todos citaram voluntariamente essa atitude como fundamental para redução de impactos da habitação. As compras para abastecimento das casas também foi levanta pela entrevistada 5, quando afirmou que elas geram muitos resíduos de sacolas, que podem ser reaproveitadas. A

compostagem também foi citada pelas entrevistadas 4, 5 e 7 como um hábito fundamental para a redução de lixo orgânico. Todas essas preocupações são muito focadas no processo de ocupação do imóvel. A única entrevistada que salientou um fato do processo construtivo foi a entrevistada 7, ao demonstrar preocupação com a quantidade de entulho não reaproveitado produzido em uma obra.

- **Eficiência energética:** Como alternativas de energias renováveis, as entrevistadas 4 e 5 citaram a energia eólica e a energia solar, que poderiam ser alternativas tanto para as casas quanto para a iluminação ou aquecimento das piscinas dos condomínios. A entrevistada 5 também ressalta a importância da utilização de lâmpadas que utilizem menos energia elétrica. Novamente é mencionado o aproveitamento da luz solar, que, além de reduzir a quantidade de energia para iluminação, não utiliza iluminação nos cômodos que não estão sendo ocupados (fato citado pelos entrevistados 2, 3, 7 e 9).
- **Gestão e economia da água:** Para economia de água, os entrevistados 2, 3, 4, 7 e 9 demonstraram a preocupação em fechar a torneira ao escovar os dentes; ou lavar a louça, sem deixar a água correr desnecessariamente. Além disso, os entrevistados 1, 2, 5 e 7 propuseram o reaproveitamento da água da chuva para molhar jardins e abastecer caixas de descarga.
- **Qualidade do ar e ambiente interno (saúde e bem estar dos ocupantes):** A entrevistada 5, que fez uma plantação de grama no telhado de sua casa, objetivando conforto termo-acústico afirma que deixou o ambiente interno de sua casa muito agradável. A entrevistada deixou muito claro, assim como os entrevistados 2 e 3, a importância da incidência de luz solar para que haja qualidade interna no seu imóvel.
- **Conforto termo-acústico:** Em relação a esse ponto, a entrevistada 6 citou um exemplo de uma técnica utilizada no Canadá: a pintura de uma parede com acabamento em vidro que proporciona maior bloqueio da luz solar, fazendo com que no inverno fique menos frio e no verão menos quente, além de gerar conforto acústico. A entrevistada 5 também toca nesse tópico, citando como o exemplo a sua casa, em cujo telhado ela

plantou grama, fazendo com que o calor e o ruído sejam absorvidos, criando um isolamento termo acústico para a casa.

- **Uso racional de materiais:** A única entrevistada que levantou uma questão em relação a esse passo foi a entrevistada 7 quando demonstrou a preocupação com excesso de material utilizado na sua obra.
- **Uso de produtos e tecnologias ambientalmente amigáveis:** Um ponto referido para esse tópico foi a alternativa já mencionada pela entrevistada 6, que exemplificou a parede isolante utilizada no Canadá. Nenhuma outra referência foi feita a esse tópico especificamente.

4.3 ANÁLISE DA PERCEPÇÃO DOS CONSTRUTORES

Foram realizadas entrevistas com cinco construtores que se apresentaram como forte atuantes na construção e venda de imóveis na região.

4.3.1 A percepção a respeito da cidade/região:

Os entrevistados foram questionados a respeito de sua percepção em relação à região, deixando-os livres para falarem sobre o que mais lhes chamasse a atenção a respeito dela. Dessa forma, objetivou-se identificar como esses profissionais que possuem contato direto com a região veem o crescimento dela bem como a atuação da Construção Civil.

4.3.1.1 O crescimento da região

O ponto mais fortemente salientado pelos construtores entrevistados foi o grande crescimento das cidades da região, cada uma delas com as suas particularidades. Os entrevistados 10 e 11, automaticamente, atribuem esse crescimento diretamente ao crescimento da Construção Civil. O entrevistado 10 afirma que, pelo crescimento da Construção, a região se transformou em um polo, atraindo investimentos para comércio, Bancos e outras áreas essenciais para o crescimento como um todo da região.

No entanto, na opinião dos entrevistados, esse crescimento da Construção Civil levou a um inchaço da oferta, principalmente no que tange às edificações. O

entrevistado 14 traz esse ponto como um motivo pelo qual começou a investir em casas em condomínios e o entrevistado 10 traz um fato muito relevante que, como a quantidade de prédios é muito grande (ou seja, a oferta é muito grande), o preço fica mais baixo, gerando um estímulo para que os construtores invistam menos em qualidade, por vislumbrarem um retorno menor.

Por outro lado, todos os entrevistados veem com otimismo o mercado do litoral, mas todos apontando necessárias adaptações. Apesar de as pessoas estarem investindo cada vez mais no litoral, segundo os entrevistados 11 e 12 devido ao fato de o imóvel na praia ser um supérfluo, as vendas estão mais difíceis. Segundo o entrevistado 12, as pessoas continuam adquirindo imóveis; no entanto, elas estão diminuindo seu interesse por imóveis prontos (que demandam menos trabalho do comprador, mas geram maior custo para eles e maior lucratividade para os construtores) e estão começando a procurar mais casas sob encomenda, onde a rentabilidade para as construtoras é menor.

O entrevistado 12 observa, ainda, um ponto muito importante. Segundo ele, os construtores consideram os aposentados do Estado como grandes interessados em adquirir um imóvel na praia para morar. No entanto, não se pode depender disso. Para gerar mais demanda, é necessário explorar melhor as belezas naturais da região, como a lagoa, a praia. Se as prefeituras se preocuparem com essas questões, o crescimento do mercado não irá se esgotar. Ainda na questão dos aposentados, o entrevistado 13 traz um argumento relevante. Em sua visão, é necessário que se ofereça uma estrutura de saúde mais adequada para que pessoas de idades mais avançadas se interessem por passar maior tempo no litoral. Ele possui clientes que decidiram ir morar na praia, mas, por essa carência, retornaram a sua cidade original.

O entrevistado 13 mostra outra deficiência importante da cidade: a falta de instituições de ensino superior qualificadas. Para ele, essa seria uma solução ideal para aquela família do interior que quer adquirir um imóvel na praia, mas adquire um na capital para que os filhos possam estudar nas faculdades de Porto Alegre, até porque, em sua opinião, morar na praia é o sonho de todas as pessoas. Ele falou sobre a perspectiva de a UFRGS instalar um centro próximo da região e de quanto isso seria relevante para o aumento da procura de imóveis.

Ainda nesse sentido, o entrevistado 10 ressalta muito fortemente o atraso da estrutura das cidades em segurança e revitalização:

Não adianta tentar se esconder, a parte pública tem que se preservar. [...] Os condomínios são muito bons, mas e quando saem de casa? Como está o centro da cidade? Em algum momento vai ter que sair, não dá pra ficar só em casa. A beira do mar tem que ter segurança e tranquilidade. Podemos nos esconder no condomínio, mas tem que sair para trabalhar, viver, fazer uma festa. Teremos de vir para a parte pública. É uma crítica a todos os centros (informação verbal).

4.3.1.2 Ofertas de imóveis

Ainda em relação ao mercado, os entrevistados salientam a importância dos condomínios. Segundo o entrevistado 10, foram eles que fizeram com que os veranistas decidissem por ficar no litoral do Estado, não somente pela infraestrutura que trazem, mas também pela segurança que proporcionam. Essa segurança possibilitou, ainda, segundo o entrevistado 11, que as casas passassem a oferecer estrutura de hotéis cinco estrelas, com todo o conforto possível.

No entanto, para os entrevistados, não somente os consumidores que procuram grandes estruturas estão sendo atendidos. Segundo o entrevistado 12 “o consumidor tem tudo que precisa, depende do tamanho do dinheiro dele” (informação verbal). Ele afirma também que a mão de obra da praia é muito boa, possibilitando ofertar os melhores tipos de imóveis. O entrevistado 14 salientou, também, que, para oferecer um imóvel mais caro, é necessário que ele esteja em um condomínio diferenciado, por exemplo, na beira da lagoa, ou tem de ser em Atlântida, onde o poder aquisitivo dos proprietários é maior. Ele finaliza essa questão afirmando que existem dezenas de construtoras e de ofertas para diferentes perfis culturais e poder aquisitivo diferenciado: “Hoje temos casas de 600 mil reais e também temos uma à venda por 10 milhões” (informação verbal).

4.3.2 O imóvel ideal

Em relação ao imóvel ideal a ser ofertado, os entrevistados foram questionados sobre qual é o imóvel mais procurado, bem como diferenciais que sempre procuram oferecer em seu portfólio.

O ponto mais salientado foi a questão da segurança e, por isso, a localização dentro de um condomínio. Novamente, a questão da proximidade da praia surge como um ponto forte para o imóvel, pois o ideal seria ele ser dentro de um condomínio que se localizasse na beira da praia. No entanto, outros atributos

também foram bastante valorizados, como o tamanho do imóvel que, na opinião dos entrevistados, não pode ser muito grande, tem de ser mais enxuto, em torno de 250m² e não pode ser de um valor muito alto.

Também foram abordadas questões referentes a lazer, como espaço gourmet. Segundo o entrevistado 11: “o pessoal não é tanto de chegar na praia e ir para restaurante. Eles gostam de fazer integração em casa, com forno de pizza, chopeira” (informação verbal). Os demais entrevistados também falaram de benefícios como ter churrasqueira, espaço para receber as visitas, ter uma piscina exclusiva, além de ser interessante que o lugar seja calmo e tranquilo para poder desfrutar dos momentos com mais qualidade de vida.

4.3.3 A incógnita da localização

Novamente buscou-se identificar o que era, na opinião dos entrevistados, uma boa localização, principalmente ao se tratar de uma cidade litorânea.

Todos eles entendem como um ponto positivo de um imóvel o fato de ele estar próximo da praia; no entanto, eles percebem que estar em um condomínio é mais relevante. As facilidades e a segurança trazida pelo condomínio compensam qualquer distância da praia. O entrevistado 11 ressalta que, estando em um condomínio, o imóvel deixa de ser um imóvel apenas para o verão e pode ser utilizado durante o inverno também. Se fosse fora de condomínio, a probabilidade de a casa ser invadida seria muito grande. Ainda, o entrevistado 12 salienta que, se o imóvel fica a três ou quatro quadras da praia, as pessoas podem ir até a praia caminhando, já ficando mais distante do que isso, será necessário ir de carro, então não há diferença entre estar a cinco ou a dez quadras da beira do mar.

O entrevistado 10, de maneira jocosa, afirma que, para ele, o ideal seria possuir a casa no condomínio para os demais momentos do ano e que, durante o verão, ela se transportasse para a beira da praia. Mas, ainda assim, todos afirmam que a distância do condomínio até a praia não é um empecilho para a venda. Eles citam outras facetas da localização como a distancia do centro, que é fortemente abordada pelos entrevistados 13 e 14 além da questão da tranquilidade. O entrevistado 13 afirma que as pessoas querem estar em um lugar calmo, enquanto o entrevistado 14 afirma que as pessoas que buscam o lugar calmo são aquelas que

vêm dos grandes centros. As pessoas que moram no interior do Estado, em geral, preferem barulho e movimento.

Os entrevistados 13 e 14 também reforçam que existe um público que não quer estar na beira da praia, pois aproveita e infraestrutura do condomínio. Segundo o entrevistado 14 esse fato está muito relacionado ao fato de o condomínio ter tranquilidade, paz e segurança. As pessoas vão para o litoral para aproveitar a mudança de ambiente, porque o próprio clima da praia (cidade) já satisfaz essas pessoas. Já o entrevistado 13 faz uma revelação muito interessante, que esse público que prefere aproveitar o condomínio, em muitas situações, é aquele casal mais jovem, que tem filhos e quer deixá-los mais livres.

4.3.4 A questão ambiental

Buscou-se identificar entre os entrevistados, sua percepção a respeito da preocupação ambiental apresentada pelo seu público de compra. Em nenhum momento anterior foi introduzida a eles essa questão, apenas no momento em que são questionados a esse respeito, para não se gerar tendência de resposta.

4.3.4.1 Percepção a respeito da preocupação ambiental

Alguns entrevistados, ao serem questionados, automaticamente respondiam que existe muita preocupação ambiental. No entanto, no tom do discurso de todos os entrevistados, pode-se perceber que não há convicção nessas respostas. O que existe, na opinião real e sustentada por todos eles é um aumento dessa preocupação que começa a se refletir em alguns pontos do consumidor. Nota-se essa relatividade quando os eles utilizam expressões como dos entrevistados 13, 12 e 10, respectivamente: “mas está começando ainda” (informação verbal), “gradativamente as pessoas vão se preocupando mais” (informação verbal), ou então “a gente se preocupa, mas age pouco” (informação verbal).

Todas essas respostas demonstram um período de transição entre a inexistência e a existência de preocupação real e seu reflexo no padrão de consumo de seus clientes. Segundo o entrevistado 14, “de 20 anos para cá tivemos uma mudança muito mais brusca” (informação verbal). Os entrevistados 11, 12 e 13 também afirmaram que o período pelo qual se está passando também está sendo

muito influenciado pela mídia e pelo modismo, mas que a preocupação dos consumidores só se manifesta após eles (os construtores) terem oferecido opções de maior preocupação ambiental. Espontaneamente, segundo eles, nunca surgiu.

4.3.4.2 Percepção de custo

Os entrevistados consideram ainda ser mais caro construir um imóvel com soluções ambientais; no entanto, trazem algumas ressalvas quanto a isso. Primeiramente, que o custo é mais alto em um primeiro momento, mas prevê uma significativa economia financeira para o futuro. Esse fato é consenso entre todos eles. O entrevistado 12 ressalta alguns pontos muito importantes, como o fato de ele ter criado um sistema de economia de materiais para suas obras que gerou uma redução do entulho em até 90%. Além disso, ele também ressalta a importância de existir um projeto arquitetônico que valorize o posicionamento solar com o objetivo de se ter o melhor aproveitamento e economizar energia. Esses casos ele exemplifica como formas mais ecológicas e inclusive de menor ou igual custo para construir.

O mesmo entrevistado também levanta uma sugestão que, em sua visão, gera um custo baixo, que é a inclusão, no Plano Diretor da cidade, da exigência de planejamento da obra com espera para algumas soluções como reaproveitamento da água da chuva e energia solar. Dessa forma, ele afirma que o custo da obra fica minimamente maior e, no momento em que se dispuser de condições financeiras e interesse, o morador pode com facilidade instalar essas alternativas.

Finalmente, segundo o entrevistado 14, com o passar dos anos, ele tem observado que os equipamentos têm tido uma redução de custo, devido ao aumento da produção desses materiais, que, automaticamente, aumenta a concorrência e facilita a aquisição. Em sua opinião, quando se trata de custos, a água e a energia tiveram aumentos de preço, o que também faz com que a utilização dessas alternativas seja cada vez mais interessante.

4.3.4.3 Aceitação

A aceitação dos compradores, segundo os entrevistados, está muito ligada à preocupação com o custo. Isso é mencionado em algum momento por todos os

entrevistados. Os entrevistados 12 e 14, porém, aprofundam um pouco mais sua visão em relação a esse ponto e demonstram acreditar que essa falta de disposição a pagar está diretamente relacionada com uma questão cultural dos compradores, que não possuem o costume de ter a preocupação ambiental como um dever seu.

O entrevistado 12 ilustra essa situação quando afirma ter vendido quatro casas recentemente, todas com espera para coleta de água da chuva e aproveitamento da energia solar. Todos os compradores demonstraram muito interesse pela possibilidade, pelo fato de se ter as esperas, mas apenas um deles fez a instalação dos equipamentos. Com isso, ele mostra que o interesse existe, mas quando exige investimento, como a preocupação não está inserida na cultura, a alternativa deixa de ser interessante.

Também é levantado pelo entrevistado 13 um exemplo de um novo material que começou a utilizar nas suas obras, que não é mais caro e não apresentava nenhuma mudança aparente. No entanto, ele teve um grande problema de aceitação pelo fato de as pessoas não conhecerem a inovação e não confiarem em sua funcionalidade. Como é uma alternativa ao tijolo, culturalmente um dos integrantes principais da obra, as pessoas tiveram muita dificuldade em aceitar que o prédio teria a sustentação adequada.

4.3.4.4 Soluções ambientais abordadas

Para analisar as propostas de soluções ambientais sugeridas ou mencionadas pelos entrevistados, utilizou-se a divisão presente no referencial teórico desse trabalho dos “Nove passos para a obra sustentável”, elaborados por Araújo (2002). É válido ressaltar que algumas citações dos entrevistados estarão presentes em mais um momento, por cumprirem mais um “passo” proposto, conforme segue abaixo:

- **Planejamento sustentável da obra:** Os entrevistados 10 e 12 abordam a importância de a obra ser planejada de forma que se aproveite ao máximo a posição solar e a incidência do calor e da luz solar para a economia de energia relacionada tanto à climatização quanto à iluminação.

- **Aproveitamento dos recursos naturais:** Como alternativa de preservação dos recursos não renováveis, os entrevistados mencionaram soluções como coleta de água da chuva para reaproveitamento para irrigação de jardins ou descargas. Alternativa também proposta foi a de utilização da energia solar para aquecimento de água, economizando outros recursos como energia elétrica ou gás para fazê-lo. Essas duas situações foram levantadas pelos cinco entrevistados. Encaixa-se aqui ponto trazido pelos entrevistados 10 e 12 do adequado posicionamento solar para economizar a utilização de energia elétrica para climatização e para iluminação.
- **Gestão de resíduos:** Vale ressaltar nesse sentido uma parte do discurso do entrevistado 12 que criou um sistema para diminuição de entulho, com reciclagem de quase todo o material, gerando uma redução de 90% no entulho gerado. O entrevistado 13 também traz o fato de reciclar os resíduos da obra, dando o exemplo do gesso, o qual envia para o Estado vizinho para dar a destinação mais correta possível.
- **Eficiência energética:** Novamente se encaixam aqui as alternativas de aquecimento de água através da energia solar e correto posicionamento solar pra economia de energia e de fontes não renováveis.
- **Gestão e economia de água:** Como economia de água, novamente levanta-se o ponto da coleta de água da chuva para reaproveitamento, que diminui a necessidade de utilizar água potável para fins onde essa característica é desnecessária e também a opção de medidor de água individual, (situação mais aplicável a edifícios, que às vezes ainda não apresentam esse atributo), exemplificado pelo entrevistado 13, que estimula maior controle e maior economia por parte dos moradores.
- **Qualidade do ar e do ambiente interno:** Muitas variáveis são importantes para que se atinja esse passo. Uma muito importante trazida pelos entrevistados é o caso da orientação solar, que, segundo o entrevistado 12, evita a umidade interna.
- **Conforto termo acústico:** Como preocupação com esse passo, pode-se citar o material apontado pelo entrevistado 13, o concreto celular, que

proporciona maior conforto termo acústico, gerando, também economia de energia para ar condicionado.

- **Uso racional de materiais:** O mesmo material citado no tópico anterior tem o benefício de causar menos impactos que o tijolo, o qual substitui. Ele não exige a grande extração de barro que exige o tijolo, não necessita lenha para queima, necessita de menos materiais empregados nas fundações por ser mais leve, possui uma forma especial de junção de placas, então não necessita de areia para o assentamento, não gastando energia para betoneira nem para guincho para subir a massa de assentamento.
- **Uso de produtos e tecnologias ambientalmente amigáveis:** novamente, o material citado anteriormente é exemplo para essa situação: um produto desenvolvido para ser mais ambientalmente amigável em vários sentidos.

4.4 CONFRONTANDO A DEMANDA E A OFERTA

Em uma visão ampla, a percepção dos consumidores e dos construtores tem um bom alinhamento, com alguns detalhes à parte. Inicialmente é importante frisar que, como o grande objetivo dessa pesquisa é entender o consumidor, as entrevistas com consumidores, bem como a análise dessas, tiveram um aprofundamento maior e, por isso, alguns pontos abordados por eles não se repetiram na análise dos construtores.

Em relação à estrutura da cidade, pode-se perceber uma visão bastante semelhante entre os dois públicos, principalmente quando se fala na evolução da cidade. Apesar de os construtores perceberem com um olhar mais focado no ramo da construção e os consumidores mais preocupados com comércio e serviços, eles têm uma concordância no sentido de que, como um todo, a região cresceu e passou a oferecer mais possibilidades.

Os construtores referem-se a um inchaço na oferta de imóveis no litoral que, na percepção dos consumidores, interessados em uma maior oferta de opções, não foi salientado. Os construtores também demonstram muita preocupação no que tange às deficiências da cidade, como falta de investimentos em saúde e educação, falta de investimentos em estrutura de lazer. Esse ponto é trazido apenas por um

dos consumidores entrevistados, que demonstrou o interesse em opções de entretenimento para o litoral, como festas para os jovens e cassinos para os adultos.

Na análise dos construtores, foi possível identificar a importância dos condomínios, abordada pelos cinco entrevistados. Segundo eles, os condomínios foram grandes responsáveis pelo aumento da procura por imóveis na praia, devido à infraestrutura e à segurança oferecidas. O mesmo pôde ser identificado no discurso dos consumidores entrevistados, pois todos eles fizeram essa mesma referência da grande importância dos condomínios devido à infraestrutura, mas principalmente, à segurança.

Em ambos os públicos, no entanto, foi levantado um ponto negativo dos condomínios que é o fato de eles não estarem localizados na beira da praia e o quanto um imóvel ideal seria dentro de um condomínio que fosse à beira do mar. Porém, os dois públicos apontam isso como uma vontade que teriam, mas, em nenhum momento, como um empecilho para a compra/venda do imóvel. Os dois públicos reconhecem os benefícios do condomínio, que se sobrepõem fortemente aos da beira da praia.

Sobre localização em condomínios, os construtores comentam o fato de existir um público que está ficando mais no condomínio do que indo à praia, e o entrevistado 13 faz uma relação entre essa característica e os casais mais jovens que procuram um lugar para os filhos brincarem livres. Casando com esse argumento, tem-se, entre os consumidores entrevistados, uma consumidora jovem que afirma que a casa na praia está sendo construída para aproveitar o condomínio, para os filhos terem um lugar para brincar. Finalmente, tanto construtores como consumidores percebem a relevância de um local com tranquilidade, além da acessibilidade ao comércio, facilidade de trânsito.

Outro ponto de convergência dos públicos é em relação à preocupação com o tamanho do imóvel. Não há concordância geral em relação ao tamanho perfeito, nem entre os grupos e nem dentro deles. No entanto, há certa tendência a um imóvel que seja amplo e tenha espaços de convívio valorizados, mas que não seja uma casa muito grande. Independente do tamanho que cada um considera importante, esse é um atributo mencionado por quase todos os entrevistados.

Uma questão muito importante trazida nas entrevistas com construtores é em relação à valorização dos espaços de lazer, citando-se como exemplo os espaços gourmet. Dois depoimentos que valem a pena serem lembrados é o do

entrevistado 11 (construtor) e do entrevistado 2 (consumidor). Aquele afirma que as pessoas não têm muito o hábito de chegar à praia e ir para um restaurante e este concorda dizendo que na praia as pessoas têm o hábito de receber os amigos em casa.

Finalmente, abordando-se a preocupação ambiental, também se encontrou uma convergência muito grande. Os públicos tem a mesma visão a respeito da preocupação da sociedade com a variável ambiental: Existe uma preocupação crescente, mas que ainda tem muitos degraus a evoluir. Os dois públicos também afirmam haver uma combinação de preocupação ambiental e modismo, pois é um assunto muito abordado atualmente.

Ambos também concordam que o custo de se ter uma casa mais ecologicamente amigável é mais alto, apesar de esse custo se dissolver no passar do tempo até ser absorvido e começar a gerar economias. Ainda em relação ao custo, os dois públicos salientam-no como um entrave, mas essa visão é mais forte por parte dos construtores. Ambos afirmam haver flexibilidade crescente pelo aumento da preocupação e que existe a tendência de o custo perder certa importância (principalmente na visão dos consumidores), mas ele sempre terá um peso significativo.

Outras resistências também são apresentadas pelos dois grupos de entrevistados, como a falta de cultura de preocupação ambiental, fato que confere maior importância ao custo e receio dos compradores. Algumas tecnologias ainda pouco exploradas não dão aos consumidores a segurança de que irão realmente funcionar. Apenas um ponto trazido pelos consumidores não foi abordada pelos construtores que foi a resistência de mudanças no design do imóvel.

Pode-se perceber que a linha de pensamento dos dois públicos foi muito semelhante, havendo apenas algumas diferenças de ponto de vista até porque os grupos têm interesses distintos. Mas a convergência confere credibilidade aos dados, visto que os resultados complementares (visão dos construtores) só vêm a agregar para o resultado principal (percepção dos consumidores).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Concluída a etapa de análise dos dados, pôde-se chegar a algumas conclusões significativas. A primeira é que os métodos aplicados foram assertivos, pois a entrevista em profundidade, principal método utilizado, permitiu grande aprofundamento no tema, criando-se uma interação com os entrevistados, o que, inclusive, permitiu liberdade para revelação de alguns pontos que, em um momento mais superficial, não seriam trazidos à tona. Um exemplo é a opinião dos entrevistados em relação à baixa preocupação da sociedade com a questão sustentável e o fato de sua própria preocupação não ser suficientemente grande. Além disso, os outros métodos dessa pesquisa permitiram uma complementariedade aos resultados, uma vez que se pôde observar uma coerência entre as respostas dos consumidores, dos construtores e os resultados da observação de ofertas.

Tratando-se do objetivo de reconhecimento das ofertas, o método utilizado permitiu verificar que a abordagem de sustentabilidade ambiental existe, mas ainda é pouco expressiva. Apesar de sempre existirem atributos ligados ao meio ambiente, como posição solar, a preocupação ambiental está pouco presente. Além disso, como citado, existem alguns atributos em que não é possível identificar se sua divulgação pretende demonstrar preocupação com o meio-ambiente, com o conforto do morador ou com a economia financeira.

Também foi possível perceber que atualmente existe uma grande movimentação na compra de imóveis na praia: o surgimento e a consolidação dos condomínios. Tendo sido um dos itens mais abordados pelos consumidores, o condomínio proporciona uma solução à maior preocupação dos entrevistados: a segurança. Além desse atributo, muitos outros foram salientados, e a questão ambiental foi trazida espontaneamente somente por duas entrevistadas. A maioria das preocupações trazidas foram ligadas a atributos externos de um imóvel. Por exemplo, foi demonstrado grande interesse por proximidade de áreas verdes, bom posicionamento, proximidade da beira da praia, boa localização, tranquilidade do local. Também foram muito citadas características pessoais, como a preocupação com a melhor opção para os filhos e com uma boa forma de interagir com os amigos.

Todos os métodos utilizados mostram que a preocupação ambiental (de uma forma ampla) é um tema latente, que todos consideram importante, mas ainda é uma pequena parcela da sociedade que realmente possui atitudes que demonstrem uma real preocupação. No entanto, todos os entrevistados enxergam a necessidade aumentar-se essa preocupação e, em geral, eles trouxeram esse desafio para si.

Os entrevistados mostraram, também, certa pressão social, amenizada pela metodologia escolhida, em demonstrar interesse pelo assunto. Todos eles se contradisseram ao relatar a preocupação da sociedade em relação ao meio ambiente, inicialmente afirmando que ela é grande e, em seguida, salientando que ainda há um longo caminho a ser percorrido. No entanto, ao serem apresentadas algumas soluções mais concretas, todos eles demonstraram um interesse mais genuíno.

Em se tratando de imóveis, percebe-se a mesma tendência: existe interesse, com muito potencial de crescimento, mas que ainda enfrenta muitos empecilhos para concretização. Quando questionados a respeito da preocupação da sociedade em relação ao meio-ambiente, todos os entrevistados discursaram um pouco a esse respeito e, em seguida, trouxeram a questão da sustentabilidade ambiental em imóveis. Isso demonstra que a interação dos dois assuntos, trazida pela entrevistadora, teve um efeito sobre a preocupação dos entrevistados na escolha de um imóvel, mostrando que alguns deles sequer tinham refletido sobre o assunto antes.

No entanto, as perspectivas são bastante positivas, pois os entrevistados demonstraram interesse no assunto. Pôde-se perceber que a preocupação com questões ambientais provavelmente não surgiria deles, no entanto, trabalhando-se de forma adequada, esses atributos podem ser grandes diferenciais para os compradores. A utilização de perguntas que trouxeram situações hipotéticas revelou esse fato. No entanto, para isso, é importante levar-se em consideração as outras exigências do consumidor, sem deixá-las de lado para atender a alguma questão ambiental.

Portanto, notam-se que os objetivos de entendimento da visão do consumidor foram devidamente cumpridos, podendo-se situar de forma contextualizada sua preocupação ambiental no momento da escolha de um imóvel. Nota-se que esse contexto não favorece a variável ambiental, pois ela compete com atributos de grande importância além de apresentar preços que os consumidores consideram

altos. Essa análise comparativa é um grande resultado para esse trabalho. Também foi possível identificar o interesse do público a respeito da sustentabilidade ambiental como um todo, e evidenciou-se que ela é muito semelhante com a preocupação ambiental no momento da escolha de um imóvel.

Em relação à teoria, apesar de ela não ser vasta, puderam-se encontrar inúmeras relações, por exemplo, quando se trata da importância de atributos de sustentabilidade ambiental. Eles, apesar de presentes, em nenhum momento se demonstram como a prioridade na escolha dos consumidores, existindo, sempre, outro atributo prioritário. Em se tratando de impactos ambientais, pode-se perceber que a maior preocupação dos consumidores é em relação ao momento da ocupação do imóvel e às atitudes dos moradores e muito pouco com os impactos envolvidos com a fase de construção do imóvel. Na abordagem de John (2000) pode-se perceber também a importância maior do momento da ocupação. Dessa forma, esse trabalho contribui de forma acadêmica para o aumento de conhecimento a respeito de um tema tão importante para a sociedade, para as empresas, para os estudantes, para os governos; ou seja, para todos.

Ao longo da realização da pesquisa, se percebeu que, para entender a importância da sustentabilidade ambiental na escolha de um imóvel, seria necessário entender de forma aprofundada quais eram as variáveis envolvidas nessa escolha. Surgiram resultados muito significativos, especialmente considerando-se que essa pesquisa deve servir de insumo para a autora – assim como para outras empresas – focar a atuação de sua empresa de maneira mais ambientalmente sustentável. Para isso, será muito importante ter como base todas as informações contidas nesse trabalho a respeito das preferências do consumidor, pois é importante contextualizá-las para poder abordar atributos de sustentabilidade ambiental, assim como defendido por Bordeau (1999) e Araújo (2002).

Finalmente, é válido ressaltar que, para iniciar a pesquisa com os consumidores, foi introduzida uma questão a respeito da cidade/região em que o entrevistado possuía seu imóvel. Como o estudo foi aplicado em uma região específica, foi importante ter-se esse questionamento. No entanto, informações muito mais valiosas foram salientadas pelos consumidores, e, pôde-se perceber que os entrevistados guardavam uma relação bastante profunda com aquela região e que sua tamanha importância foi fundamental para a escolha do imóvel. Essas informações, também, têm uma implicação gerencial de grande valia, pois auxilia os

tomadores de decisão a definirem sua área de atuação, que é muito importante para que as outras implicações desse trabalho sejam coerentes.

5.1 LIMITAÇÕES E DIFICULDADES DA PESQUISA

Visto que se trata de uma pesquisa essencialmente exploratória e, portanto, não possui uma amostra significativa, os resultados obtidos nesse trabalho não podem ser inferidos para uma população. Por outro lado, o trabalho é extremamente rico qualitativamente e traz muitas informações sobre esse tema não suficientemente explorado. Dessa forma, ele pode servir de base para pesquisas quantitativas futuras, que abordem o tema com uma amostra significativa para que os resultados sejam estendidos à população.

Em relação a dificuldades, durante o estudo da teoria existente, enfrentou-se o desafio de encontrar materiais focados no interesse de consumidores por imóveis ambientalmente sustentáveis. Também foram enfrentadas dificuldades em relação à seleção de consumidores, pois inicialmente propôs-se entrevistar clientes em potencial, ou seja, que ainda não tivessem adquirido um imóvel, mas estivessem interessados em adquirir um. Como foi difícil mensurar o nível de interesse e o real potencial de compra, foram abordados os consumidores que tivessem adquirido recentemente imóveis ou que já estavam no processo de compra. Ao final do estudo, percebeu-se que a substituição foi extremamente válida, pois foi possível identificar no discurso dos consumidores o tom de experiência pessoal no assunto abordado.

REFERÊNCIAS

ARAÚJO, Márcio Augusto. **A moderna Construção Sustentável**. Instituto de Desenvolvimento para a Habitação Ecológica – IDHEA. São Paulo. Artigos e Entrevistas. 2002. Disponível em: <http://www.idhea.com.br/artigos_entrevistas.asp>. Acesso em: 03 jul. 2012.

BARBIERI, José Carlos. **Gestão Ambiental Empresarial: conceitos, modelos instrumentos**. 2.ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

BORDEAU, Luc. **Agenda 21 on Sustainable Construction**. In: CIB, Report 237, Rotterdam, 1999.

BRASIL. Ministério do Meio Ambiente; Ministério da Educação; Instituto Brasileiro de Defesa ao Consumidor. **Consumo sustentável: Manual de educação**. Brasília, 2005. Disponível em: <<http://portal.mec.gov.br/dmdocuments/publicacao8.pdf>>. Acesso em: 03 jul. 2012.

CÂMARA BRASILEIRA da Indústria da Construção (CBIC), Notícias. **Construção civil cresce 4,8% e, 2011 e CBIC vê consolidação de ciclo virtuoso**. Brasília, 2012. Disponível em: <<http://www.cbic.org.br/sala-de-imprensa/noticia/construcao-civil-cresce-48-e-2011-e-cbic-ve-consolidacao-de-ciclo-virtuoso>>. Acesso em: 7 abr. 2012.

DONAIRE, Denis. **Gestão ambiental na empresa**. 2.ed. São Paulo: Atlas 1999.

FEPAM RS. Disponível em: http://www.fepam.rs.gov.br/PROGRAMAS/_GERCO_NORTE.ASP. Acesso em: 09/11/2012

FERREIRA, Claudio; PERUSSOLO, Aline. **Avaliação dos anseios e expectativas dos consumidores do mercado imobiliário de alto padrão em Curitiba-PR**. *da Vinci*, Curitiba, v.3, n. 1, p. 107-124, 2006.

FIESP - FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO. **Construbusiness 2010**. In: 9º Congresso brasileiro da Indústria da Construção. São Paulo, 2010.

FLORIM, Leila Chagas; QUELHAS, Osvaldo Luiz Gonzaga. **Contribuição Sustentável: características de um Projeto Habitacional Ecoeficiente**. *Revista Produção*, Florianópolis, v.5, n.2, Jun, 2005.

GONZAGA, Lisiane Maria Rodrigues. **Contribuição para o aumento do nível de precisão das Avaliações imobiliárias através da análise das preferências do consumidor**. 2003. Dissertação (Mestrado em Engenharia Civil, Área de Concentração: Construção) – Programa de Pós Graduação em Engenharia Civil, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2003.

HEIZEN, Daiane A. M. *et al.* Estudo da Viabilidade de Produto Inovador “Verde” para o Mercado Consumidor Comum. **RGO Revista Gestão Organizacional**, [S. l.], v.4, n.2, Jul/Dez, 2011.

ISTITUTO AKATU. **O consumidor brasileiro e a sustentabilidade: Atitudes e Comportamentos Frente ao Consumo Consciente, Percepções e Expectativas sobre a RSE.** [S. l.], 2010. Disponível em: <http://www.akatu.org.br/Content/Akatu/Arquivos/file/10_12_13_RSEpesquisa2010_pdf.pdf>. Acesso em: 03 jul. 2012.

JOHN, Vanderlei M. **Reciclagem de resíduos na construção: Uma contribuição à metodologia de pesquisa e desenvolvimento.** 2000. Tese de Livre Docência – Departamento de Engenharia de Construção Civil, Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2000.

MACEDO, Thatiana Cristina Pereira de *et al.* **Características Ambientais em Imóveis: Importância Conforme Visão de Cliente Potenciais da Grande Natal-RS.** In: XXX Encontro Nacional de Engenharia de Produção – Maturidade e desafios da Engenharia de Produção: competitividade das empresas, condições de trabalho, meio ambiente. São Paulo, 2010.

MALHOTRA, Naresh K. **Pesquisa de Marketing: uma orientação aplicada.** 3.ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

O MELHOR DE CAPÃO. Disponível em: <http://www.omelhordecapao.com.br/index.html>, Acesso em: [09/11/12](#)

OLIVEIRA, Larisse Santos Cabral de *et al.* **A Variável Ambiental como um Fator Indutor na Aquisição de Imóveis: um Estudo sobre a Percepção de Clientes Potenciais em Parnamirim-RN.** In: Engema – XI Encontro Nacional e I Encontro Internacional sobre Gestão Empresarial e Meio Ambiente. [S. l.], 2009.

OLIVEIRA, Verônica Macário de; CÂNDIDO, Gesinaldo Ataíde. **Contemporaneidade do Consumo Sustentável e as suas correlações com as Práticas Empresariais e o Comportamento do Consumidor.** In: Encontro Nacional da ANPPAS. Florianópolis, 2010.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. **Projetos de Estágio e de Pesquisa em Administração.** 2.ed. São Paulo: Atlas, 1999.

SOLOMON, Michael R. **O Comportamento do Consumidor: Comprando, Possuindo e Sendo.** 5.ed. Porto Alegre: Bookman, 2002.

UNITED NATIONS ENVIRONMENT PROGRAMME (UNEP). **Guidelines on Education Policy for Sustainable Built Environments.** [S. l.], 2010.

WANG, N.; CHANG, Y.-C.; NUNN, C. Lifecycle assessment for sustainable *design* options of a commercial building in Shanghai. 2010. **Building and Environment**, [S. l.], v.45, n.6, p. 1415-1421, 2010.

WIKIPEDIA http://en.wikipedia.org/wiki/Cap%C3%A3o_da_Canoa

APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA COM CONSUMIDORES



ESCOLA DE
ADMINISTRAÇÃO



UNIVERSIDADE FEDERAL
DO RIO GRANDE DO SUL

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS

Pesquisa sobre atributos de sustentabilidade ambiental na Construção Civil

Bom dia/boa noite.

Esta entrevista faz parte de uma pesquisa, que tem como finalidade a elaboração do Trabalho de Conclusão de Curso de Administração. Agradeço desde já a participação e lembro que não existem respostas certas ou erradas, o objetivo é que, através de uma conversa, possam ser levantados e discutidos pontos relevantes para a realização do estudo em questão. As respostas serão utilizadas apenas para fins dessa pesquisa, não sendo divulgados nomes de entrevistados. Caso não se importe, gostaria de gravar essa entrevista.

- Gostaria que se apresentasse, falando um pouco sobre você, sua **idade**, sua **profissão**, se tem **filhos** ou não, se **estuda**, se **trabalha**, com quem **mora**.
- Você tem casa no Litoral Norte do RS. Em qual cidade? Qual é a sua percepção a **respeito desta cidade**? O que você pensa a respeito da estrutura dela?
- Há quanto tempo você adquiriu o seu imóvel? Pensa em trocá-lo? O que você acha **das opções de imóveis** que se tem hoje na praia?
- Qual é a sua **percepção a respeito do seu imóvel**? Você sente falta de algo nele? O que mais gostas nele?
- Como seria o **imóvel na praia ideal** para você? E como seria o **entorno** perfeito para esse imóvel?
- (Técnicas Projetivas) Considerando que estamos falando em imóveis na praia, quais são as primeiras (1 a 3) palavras que vêm a sua mente quando falamos de:

- qualidade
 - conforto
 - localização
 - beleza
-
- O que você mais **levou em conta** na escolha de seu imóvel? Se tivesse que fazer a mesma escolha novamente, seria a mesma? Levaria em conta alguma outra questão?
 - Se você fosse comprar um novo imóvel na praia, o que não **pode faltar**? O que **não pode ter**?
 - O que você considera um imóvel bem **localizado**? E bem localizado quando se fala em litoral? Qual é a importância que você vê nisso?
 - (Técnicas Projetivas) A questão ambiental tem sido muito discutida atualmente:
 - Qual é a sua visão a respeito do que é **sustentabilidade ambiental** e a **importância atribuída a ela pela nossa sociedade**?
 - O que você pensa a respeito dos **impactos ambientais** atuais? Como você vê a nossa sociedade contribuindo para a diminuição ou aumento desses?
 - Já ouviu falar de preocupação ambiental na compra de um imóvel? De **casas sustentáveis**?
 - **E no momento da compra de um imóvel**, você acha que existe essa preocupação? Ou seja, as pessoas estão preocupadas com a sustentabilidade na hora de comprar um imóvel? Explique.
 - Quais são as **vantagens e desvantagens** que você vê nesse tipo de imóvel? (sustentável?)
 - Na sua visão, casas com essas alternativas **custam mais ou menos** que outro imóvel qualquer?

- **Imagine** que você está construindo a sua casa dos sonhos. O responsável pela construção diz para você que **pode oferecer opções sustentáveis** ao seu imóvel. Quais seriam as **condições** para que você aceitasse? O que não poderia ser **afetado** pela mudança?
- Para finalizar, gostaria de saber se você possui algum hábito ligado à **sustentabilidade ambiental**? Qual a **importância** desses atos? Por que o faz/não faz? (Separação de lixo? Uso de energia solar? Economia de água/luz? Consumo Sustentável?).
- Você gostaria de **acrescentar** mais alguma coisa sobre o tema?

APÊNDICE B – ROTEIRO DE ENTREVISTA COM CONSTRUTORES



ESCOLA DE
ADMINISTRAÇÃO

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL

ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO

DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS



UNIVERSIDADE FEDERAL
DO RIO GRANDE DO SUL

Pesquisa sobre atributos de sustentabilidade ambiental na Construção Civil

Bom dia/boa noite.

Esta entrevista faz parte de uma pesquisa que tem como finalidade a elaboração do Trabalho de Conclusão de Curso de Administração. Agradeço desde já a participação e lembro que não existem respostas certas ou erradas, o objetivo é que, através de uma conversa, possam ser levantados e discutidos pontos relevantes para a realização do estudo em questão. As respostas serão utilizadas apenas para fins dessa pesquisa, não sendo divulgados nomes de entrevistados. Caso não se importe, gostaria de gravar essa entrevista.

- Gostaria que se apresentasse, falando um pouco sobre **você** e sobre a sua **empresa** (construtora). Desde quando atua com a construção no Litoral Norte?
- Em qual cidade você/sua empresa atua? Qual é a sua percepção a **respeito desta cidade**? O que você pensa a respeito da estrutura dela?
- O que você acha **das opções de imóveis** que se tem hoje na praia? Quais são os pontos fortes das ofertas atuais? Você acha que falta algo nas ofertas/tem algo que poderia ser oferecido e não está sendo?
- O que você sempre procura oferecer em um imóvel? O que não pode ter?
- O que você acha que as pessoas mais procuram em um imóvel na praia? Como seria o **imóvel na praia ideal**? E como seria o **entorno** perfeito para esse imóvel?
- O que você considera um imóvel bem **localizado**? E bem localizado quando se fala em litoral? Qual é a importância que você vê nisso?

- (Técnicas Projetivas) A questão ambiental tem sido muito discutida atualmente:
 - Qual é a sua visão a respeito do que é **sustentabilidade ambiental** e a **importância atribuída a ela pela nossa sociedade**?
 - O que você pensa a respeito dos **impactos ambientais** atuais? Como você vê a nossa sociedade contribuindo para a diminuição ou aumento desses?
 - Já ouviu falar de preocupação ambiental na compra de um imóvel? De **casas sustentáveis**?
 - **E no momento da compra de um imóvel**, você acha que existe essa preocupação? Ou seja, as pessoas estão preocupadas com a sustentabilidade na hora de comprar um imóvel? Explique.
- Você **já construiu** algum imóvel com alternativas ambientalmente sustentáveis? O que você utilizou? Como foi o resultado da venda?
- Quais são as **vantagens e desvantagens** que você vê nesse tipo de imóvel? (sustentável?) Qual é o interesse que você acredita que as pessoas tenham por esse tipo de solução?
- Na sua visão/experiência, casas com essas alternativas **custam mais ou menos** que outro imóvel qualquer? Você acredita que as pessoas estão dispostas a pagar por isso?
- **Imagine** que você fosse construir uma casa mais sustentável. O que essa alteração não poderia afetar? Em quais atributos você não mexeria?
- Você gostaria de **acrescentar** mais alguma coisa sobre o tema?

APÊNDICE C – ROTEIRO OBSERVAÇÃO DIRETA



ESCOLA DE
ADMINISTRAÇÃO

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL



UNIVERSIDADE FEDERAL
DO RIO GRANDE DO SUL

ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS

Referência:

Edifício/Casa:

Se casa, em condomínio?

Proximidade da beira da praia:

Tamanhos divulgados:

Salienta alguma questão ambiental? Qual?

Outras características/atributos destacados:

Observações: