

Jornada de compra do imóvel



ABRAINC
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS

BRA!N



Constituída em 2013 para representar e fortalecer o mercado imobiliário contribuindo para o desenvolvimento sustentável do país.

São 60 INCORPORADORAS ASSOCIADAS, com grande relevância na economia do Brasil e atuação ativa na associação.



@abraincoficial



@abrainc



@abrainc



@abrainc



@abraincoficial



@abrainc



www.abrainc.org.br

A empresa mais representativa do segmento

Mais de **80 bilhões em VGV** imobiliário pesquisados. Mais de **50 mil entrevistas** por ano. Mais de **7.500 estudos** de mercado em **750 Cidades** dos **27 Estados**. Atendimento a mais de **40 entidades** ligadas ao setor imobiliário.



ADIT BRASIL
Associado



ASBRASS
Patrocinador
Master



SINDUSCON-PR
Associado



ADEMI-PR
Associado



GRI CLUB
Club Partner
Americas



SECOVI-SP
Associado



BRA!N

Fique por dentro do mercado.
Acompanhe nossas redes:



Brain Inteligência Estratégica



@brain.inteligencia



Brain Inteligência
Estratégica

www.brain.srv.br



INSCREVA-SE

BRA!N
Inteligência Estratégica

ROTEIRO DA APRESENTAÇÃO

1. COMPRA NOS ÚLTIMOS 12 MESES.....	07
2. PROCESSO DE COMPRA DO IMÓVEL.....	21
3. EXPERIÊNCIAS DIGITAIS NA COMPRA DO IMÓVEL.....	40
4. PROCESSOS DIGITAIS NA AQUISIÇÃO DO IMÓVEL.....	47

**Compra nos
últimos 12 meses**



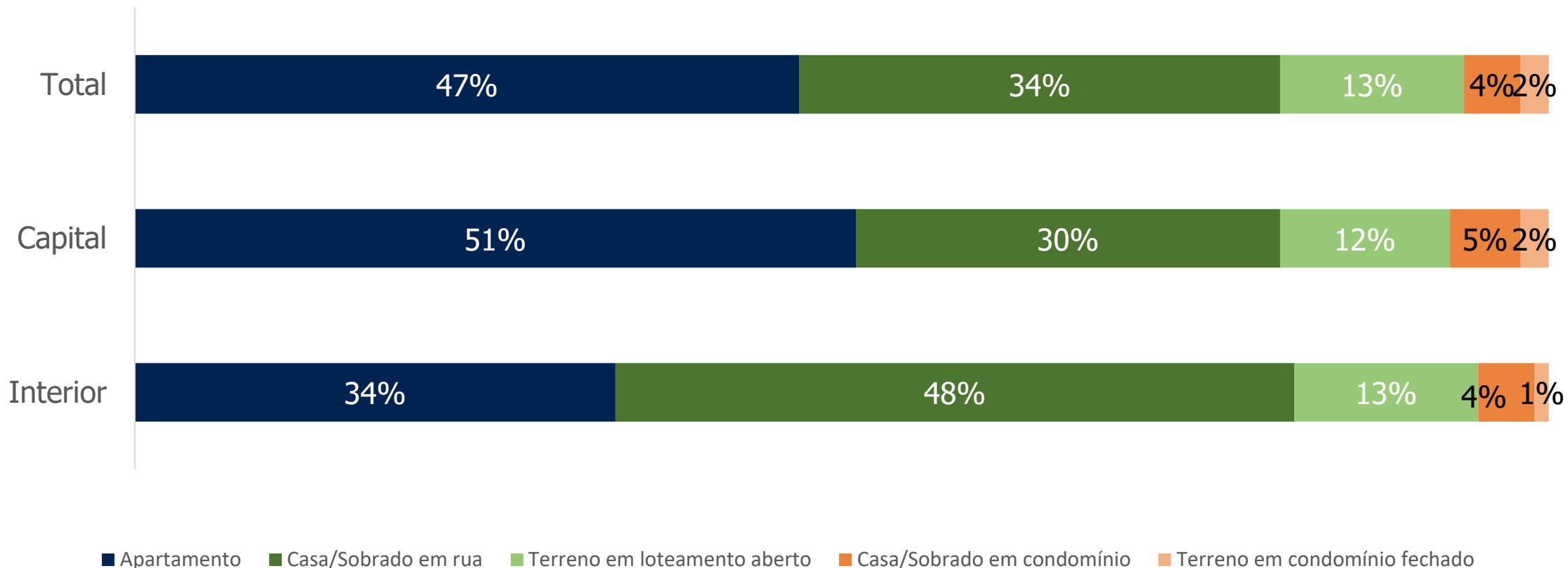
ABRAINC
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS

BRA!N

TIPO DE IMÓVEL RESIDENCIAL COMPRADO

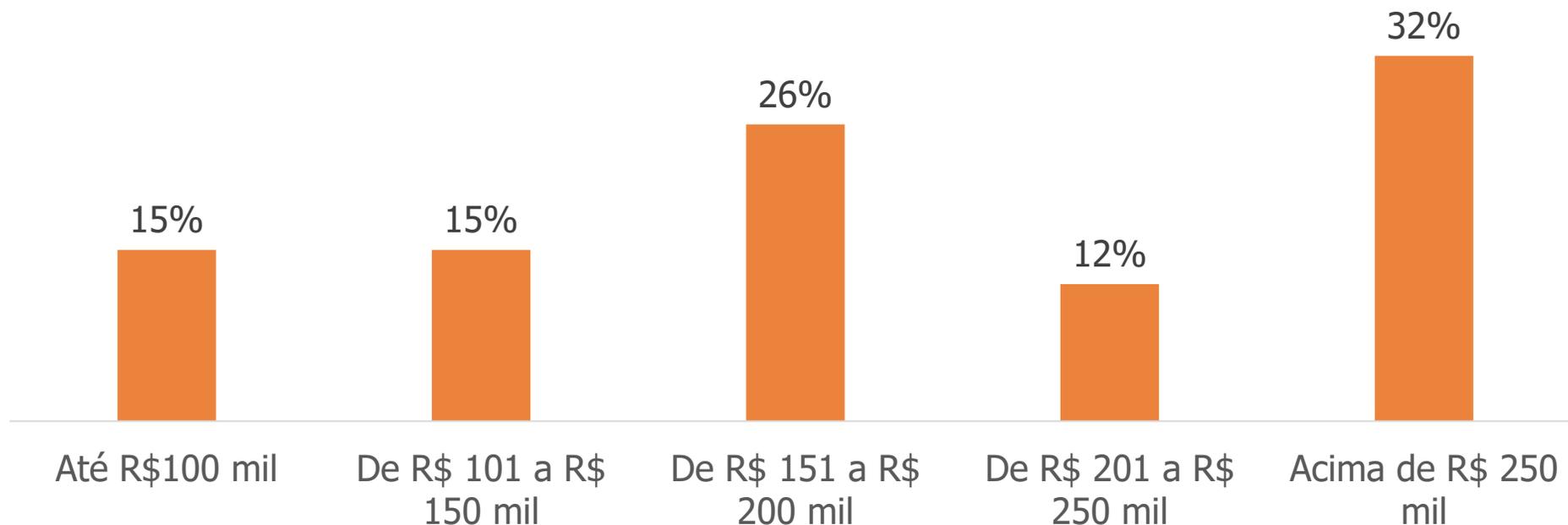


TIPO DE IMÓVEL RESIDENCIAL COMPRADO POR CAPITAL-INTERIOR

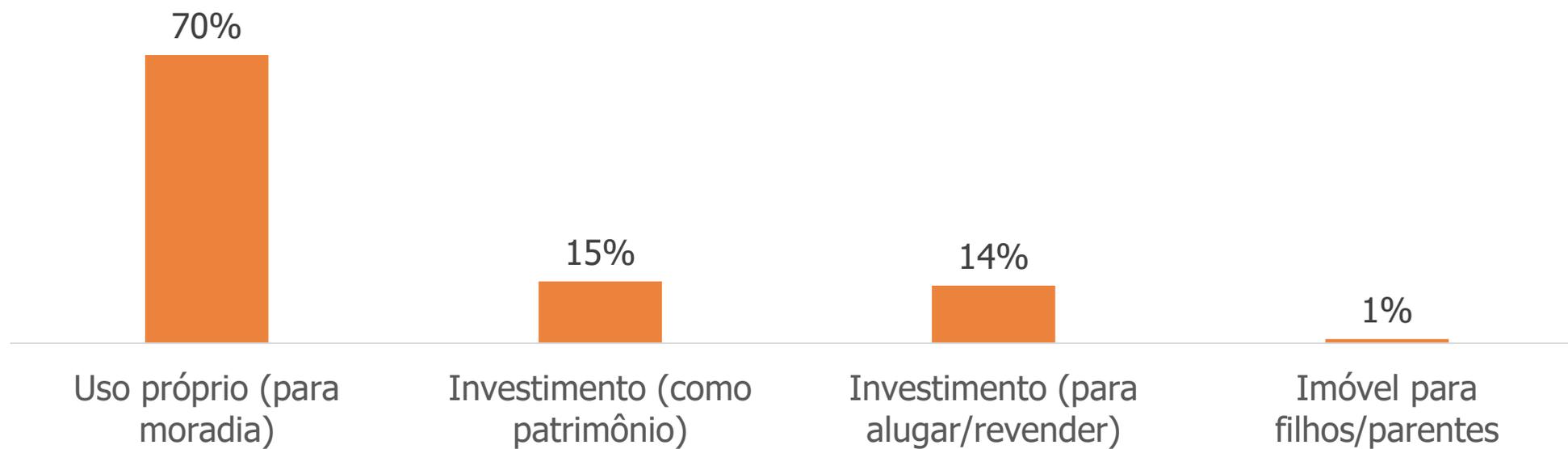


VALOR DO IMÓVEL RESIDENCIAL COMPRADO

Média do imóvel residencial comprado: R\$256.331,84



MOTIVO DA COMPRA DO IMÓVEL RESIDENCIAL



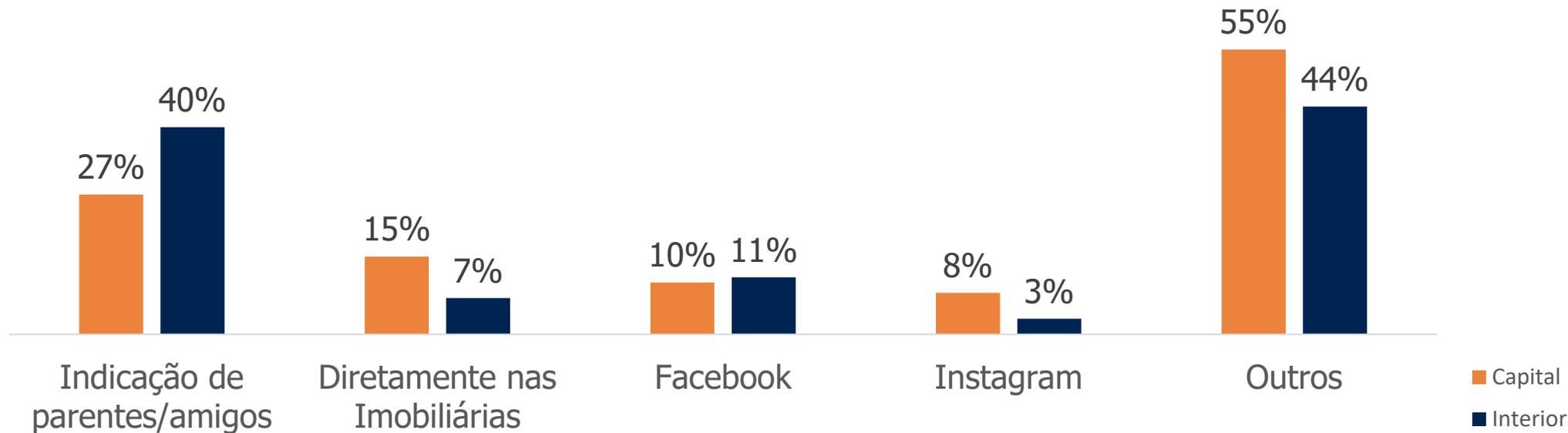
Processo de compra do imóvel



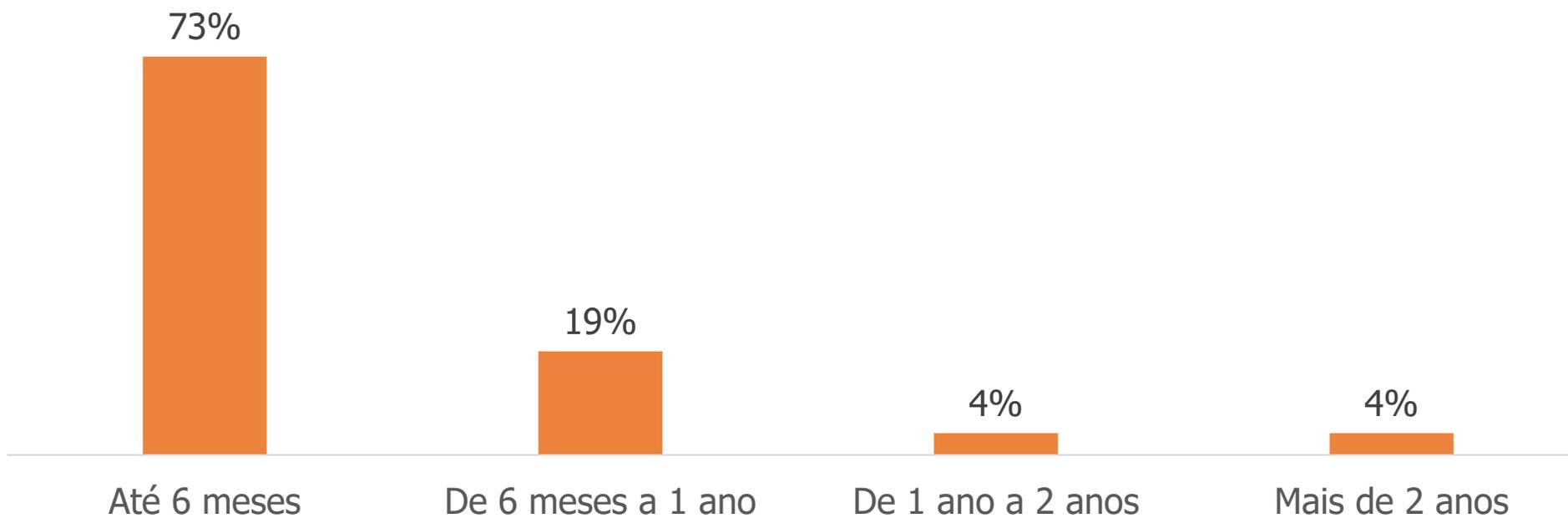
ABRAINC
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS

BRA!N

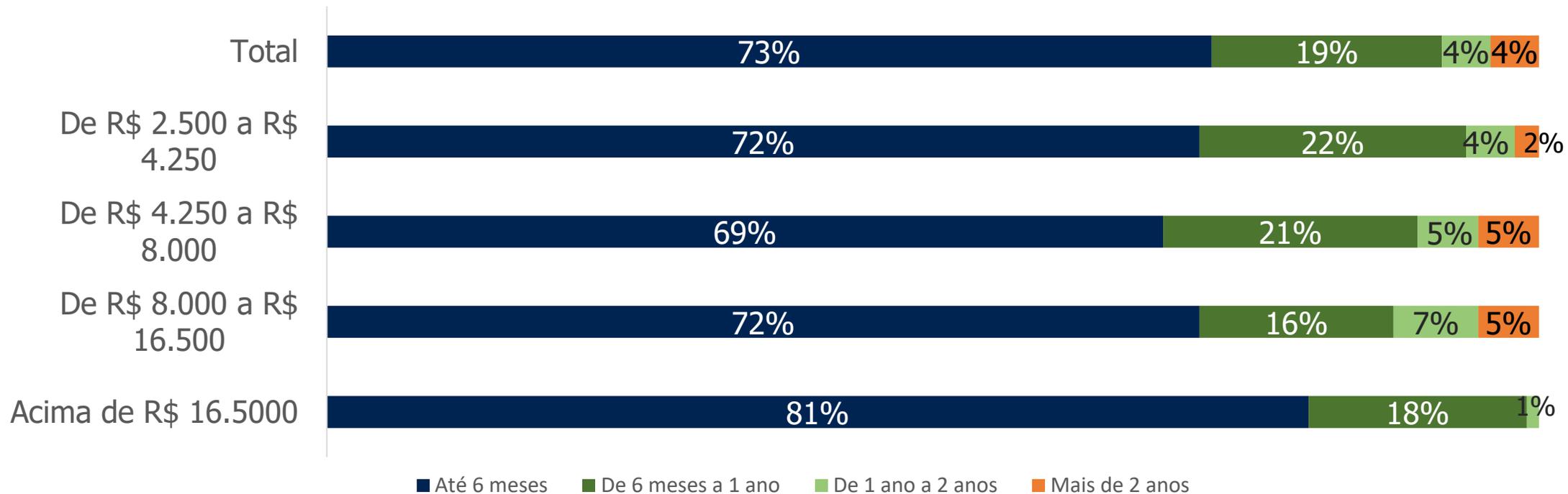
CONHECIMENTO DO IMÓVEL ADQUIRIDO POR CAPITAL-INTERIOR



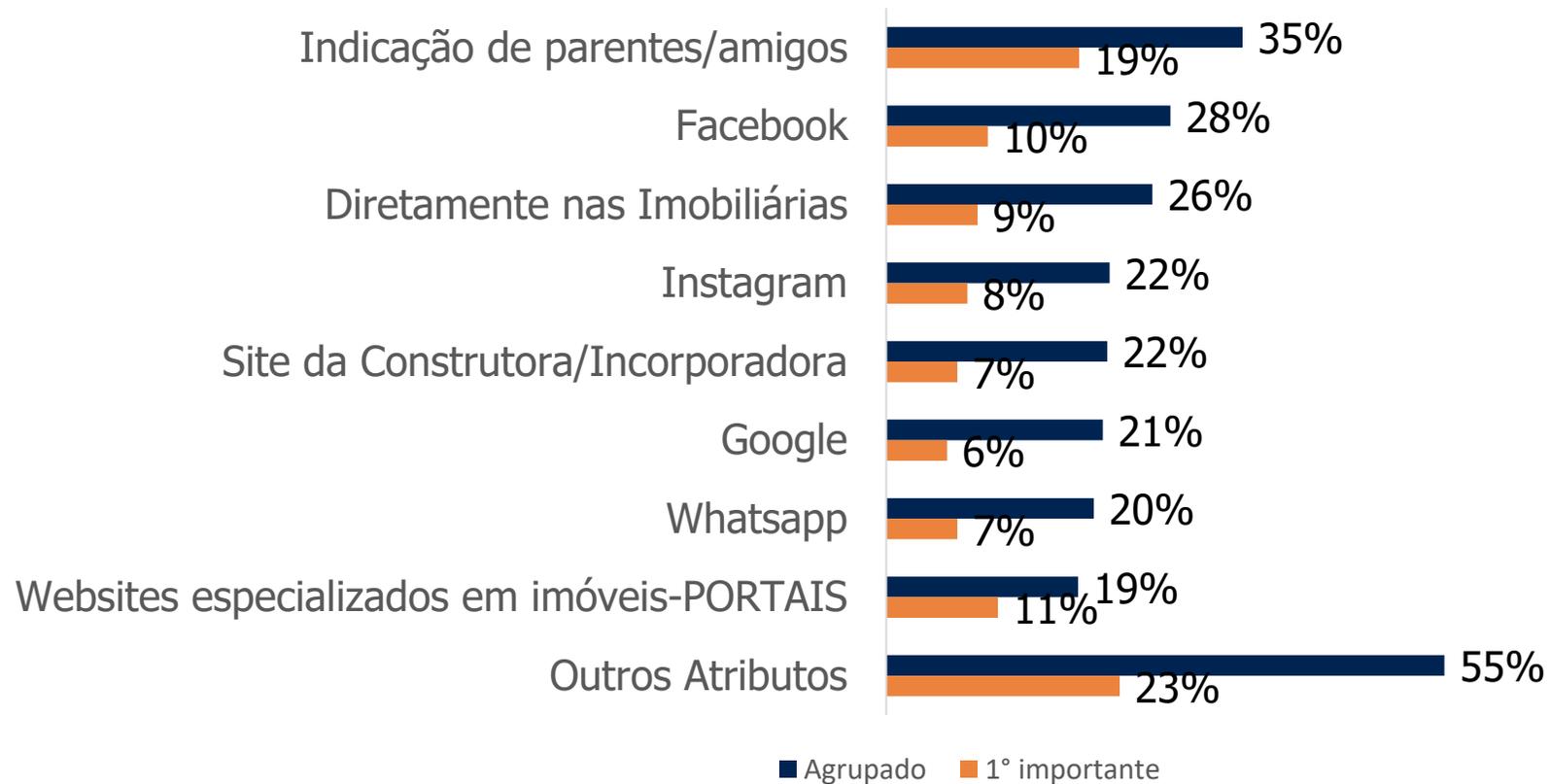
TEMPO DE CONCRETIZAR A COMPRA DO IMÓVEL



TEMPO DE CONCRETIZAR A COMPRA DO IMÓVEL POR RENDA

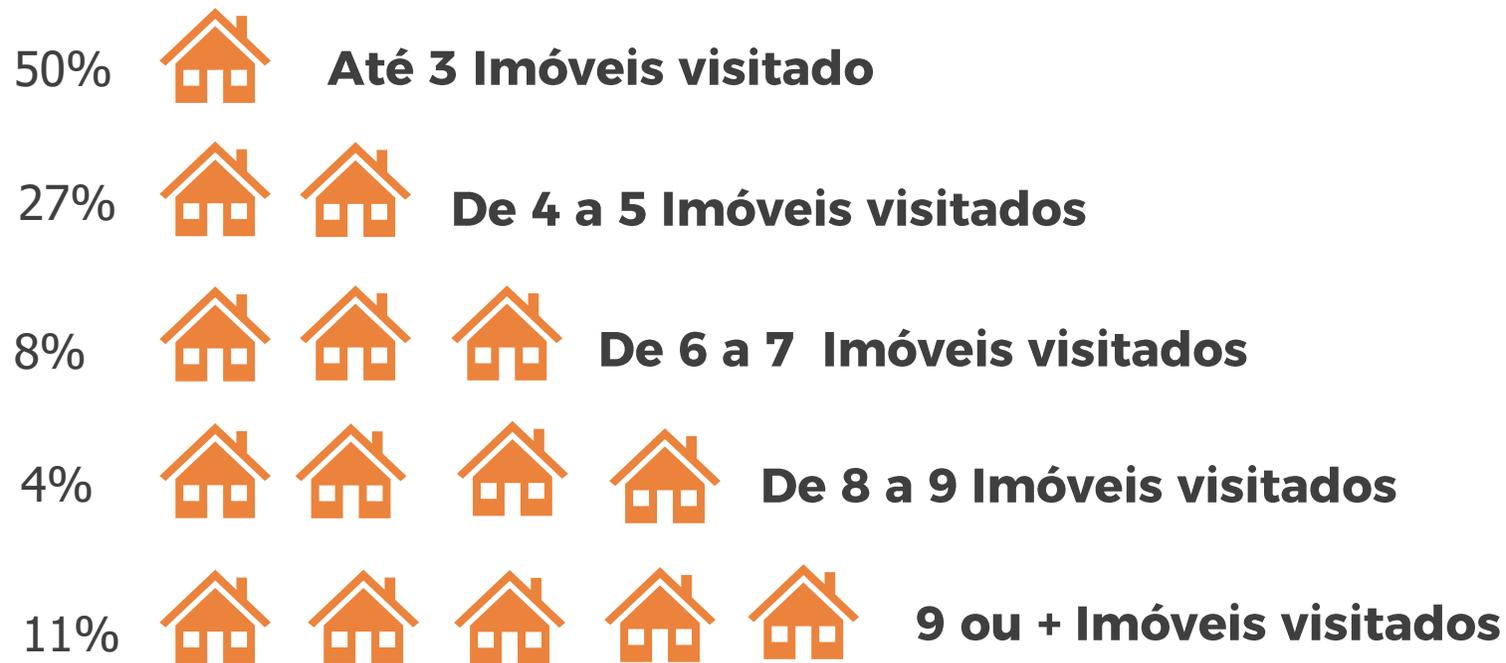


MEIOS IMPORTANTES NO PROCESSO DE COMPRA DO IMÓVEL

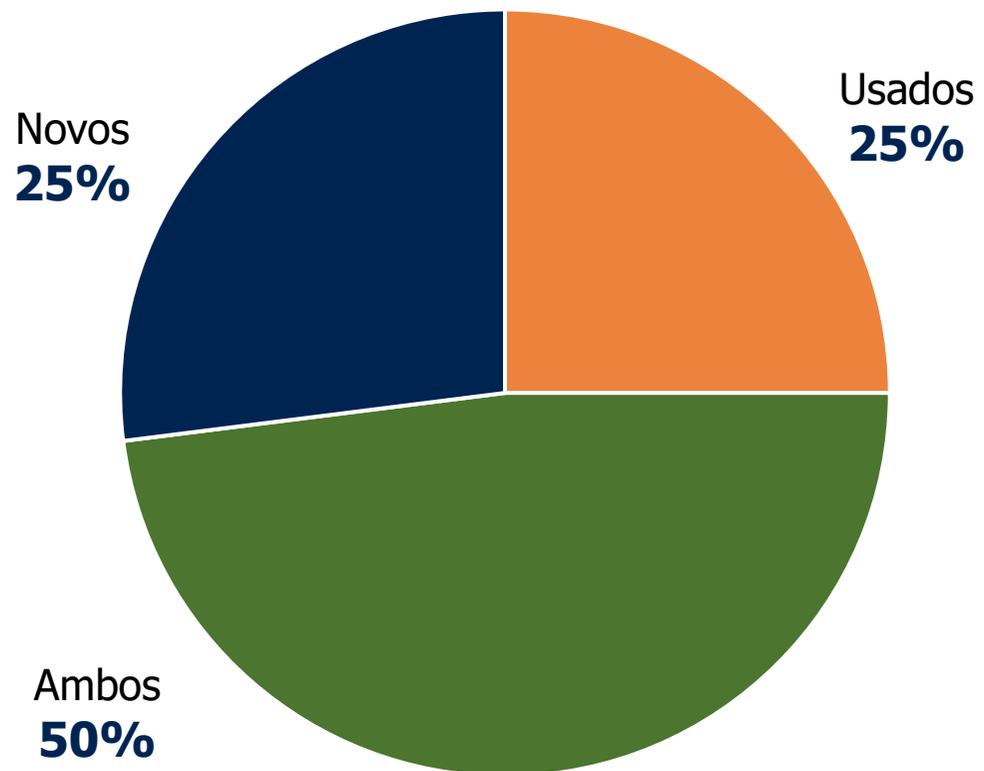


Resposta Múltipla, Total superior a 100%

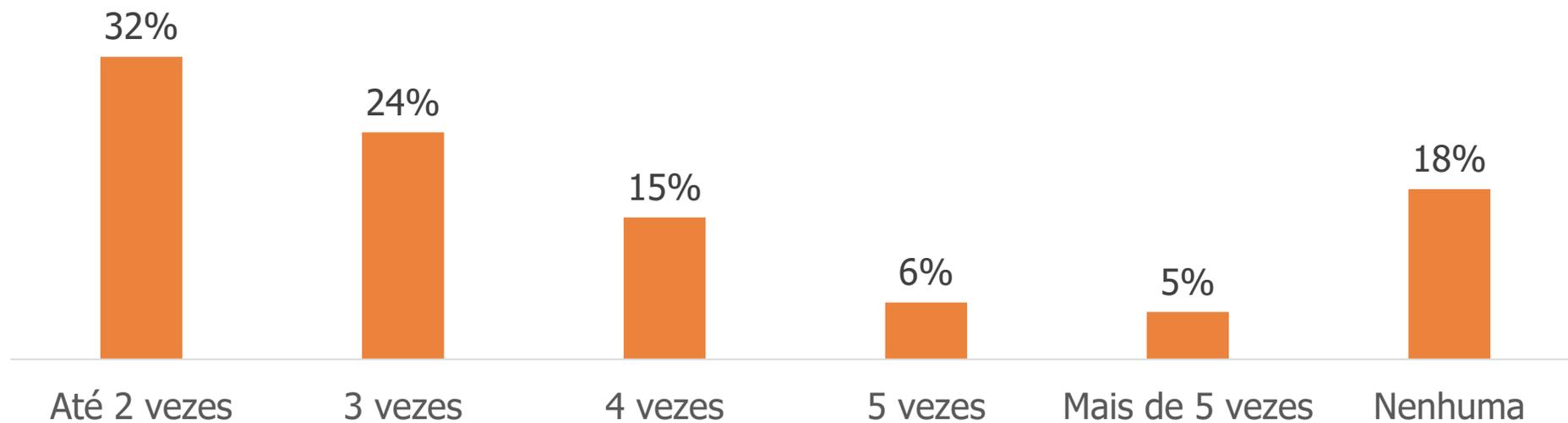
QUANTIDADE DE IMÓVEIS VISITADOS PARA ATÉ CONCLUIR A COMPRA



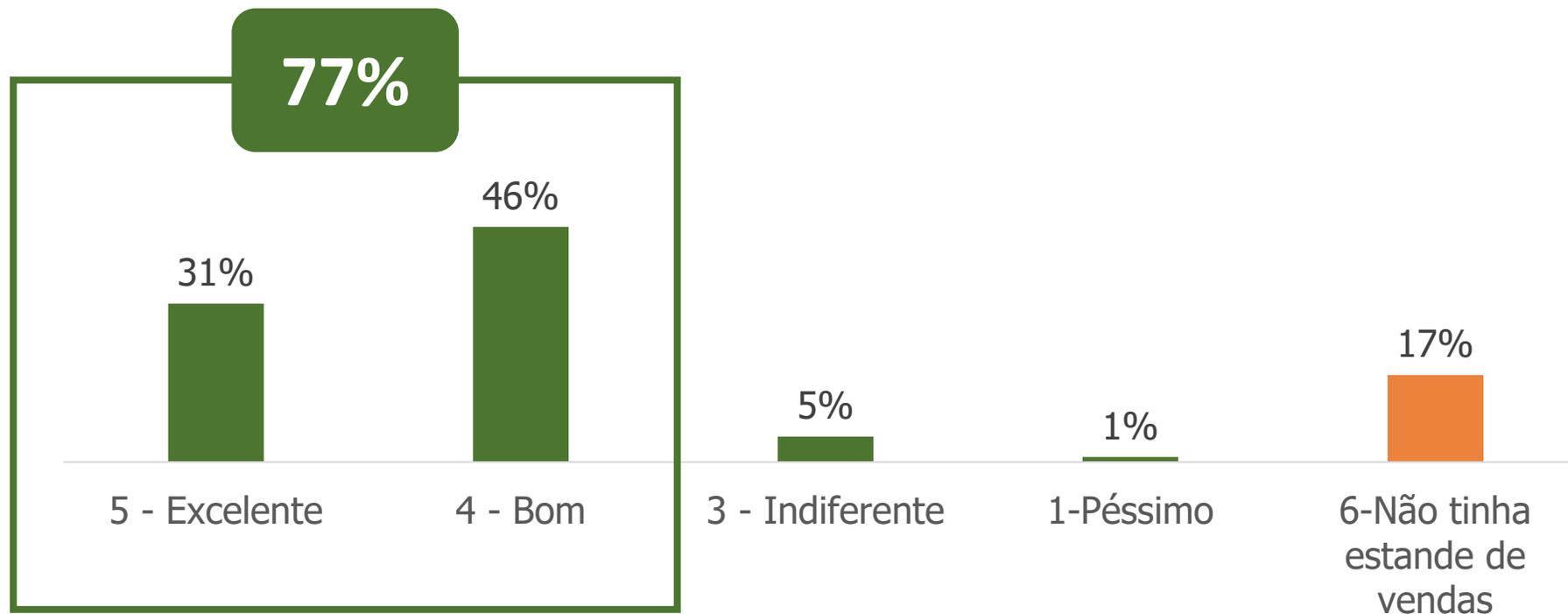
TIPO DE IMÓVEL VISITADOS PRESENCIALMENTE



VISITAS AO PLANTÃO DE VENDAS/IMOBILIÁRIA ANTES DA COMPRA



AVALIAÇÃO DO ESTANDE DE VENDAS DO IMÓVEL COMPRADO



MEIO QUE FECHOU A COMPRA DO IMÓVEL



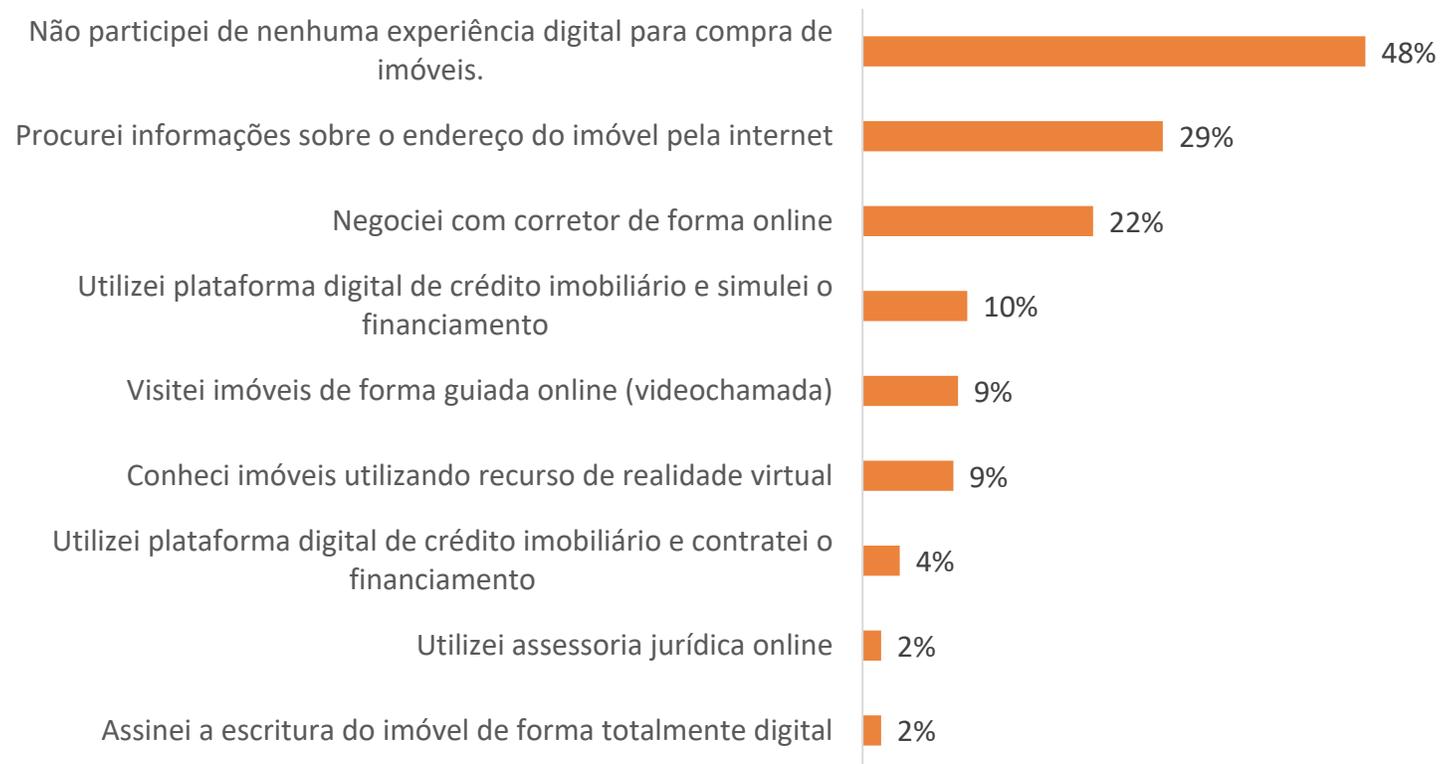
Experiências digitais na compra do imóvel



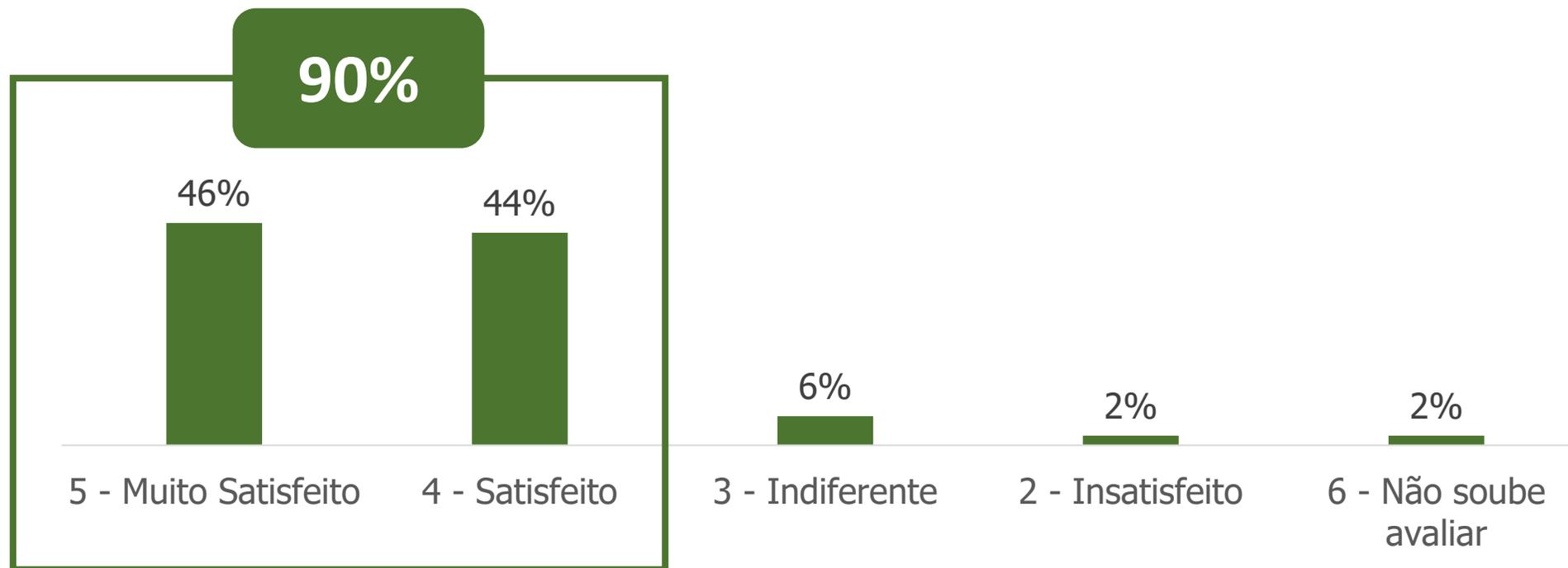
ABRAINC
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS

BRA!N

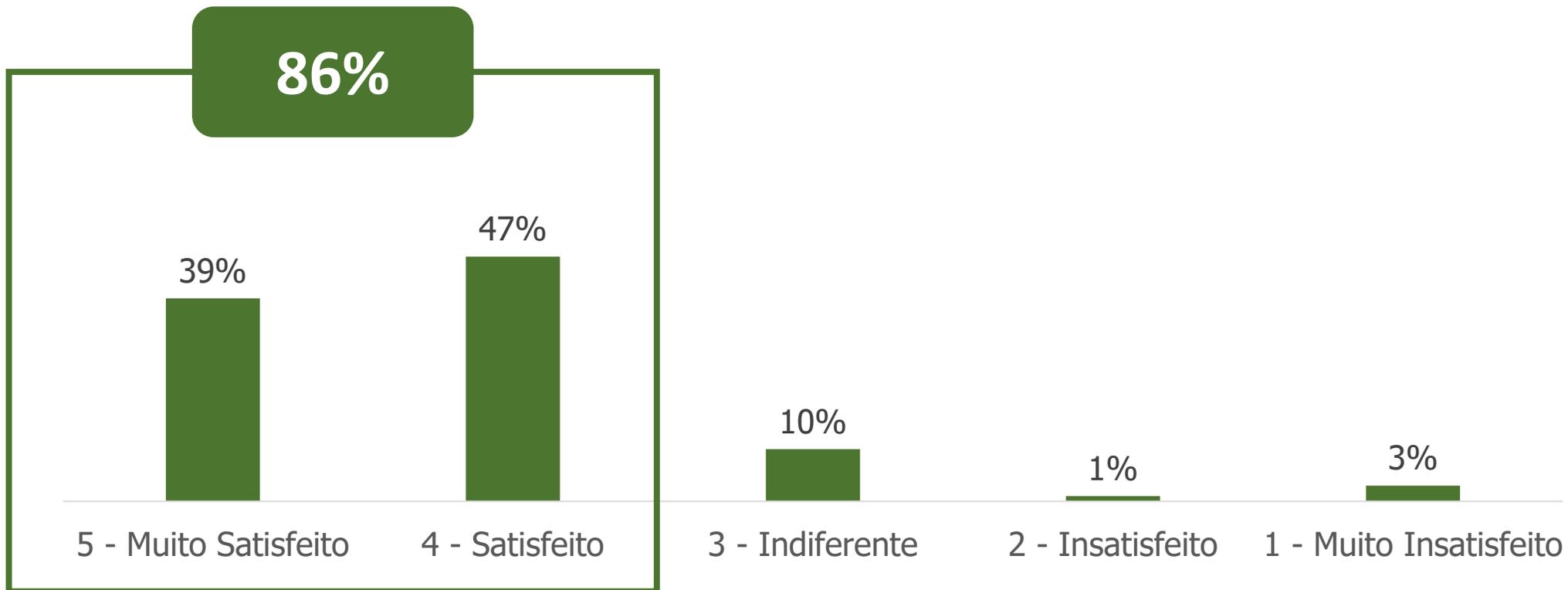
EXPERIÊNCIAS DIGITAIS QUE PARTICIPOU DURANTE O PROCESSO DE COMPRA



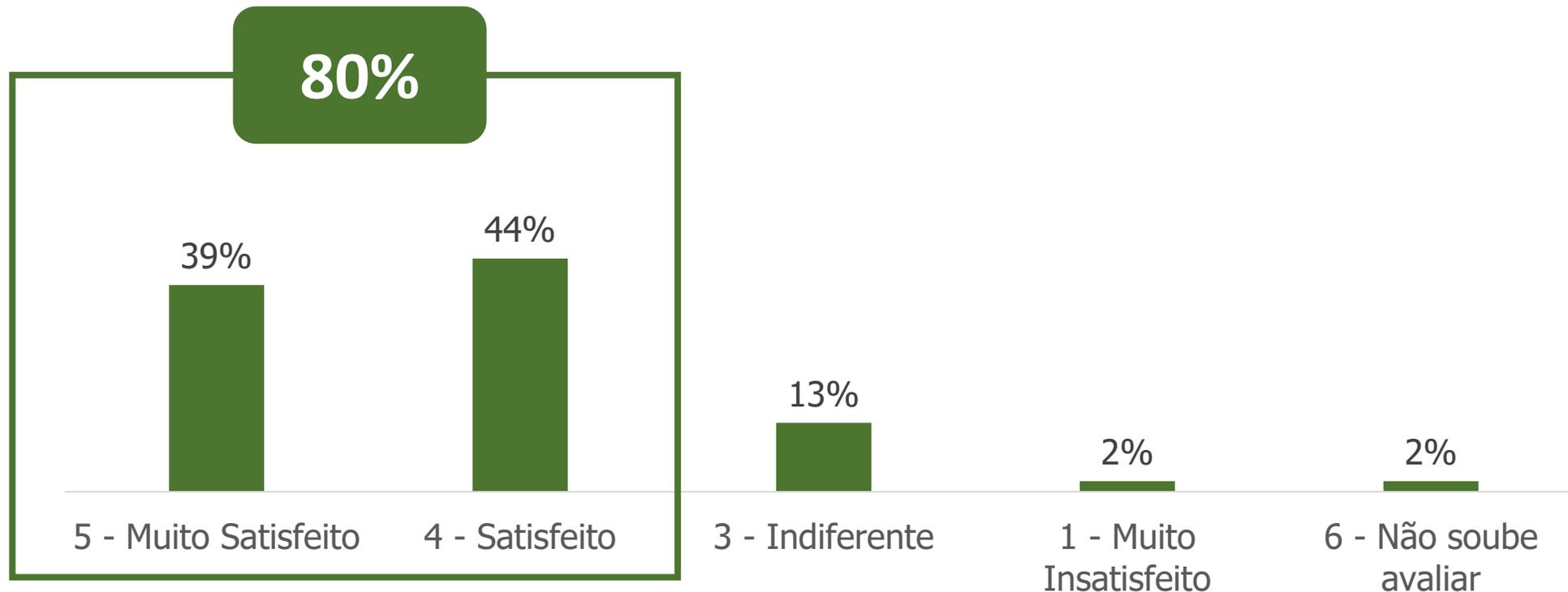
EXPERIÊNCIAS DIGITAIS QUE PARTICIPOU DURANTE O PROCESSO DE COMPRA – VISITA AO IMÓVEL DE FORMA GUIADA



EXPERIÊNCIAS DIGITAIS QUE PARTICIPOU DURANTE O PROCESSO DE COMPRA – NEGOCIAÇÃO COM CORRETOR/CONSTRUTORA/INCORPORADORA



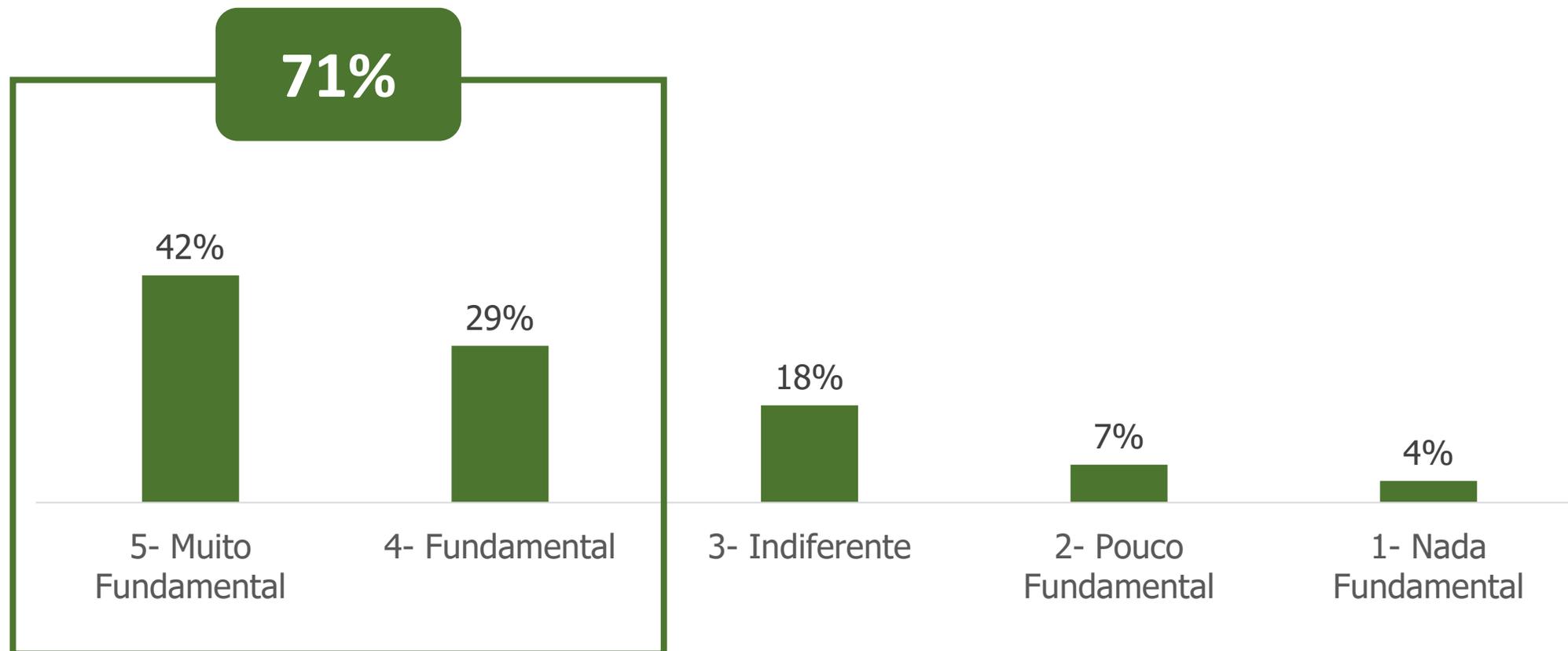
EXPERIÊNCIAS DIGITAIS QUE PARTICIPOU DURANTE O PROCESSO DE COMPRA – SIMULAÇÃO DAS CONDIÇÕES DO FINANCIAMENTO



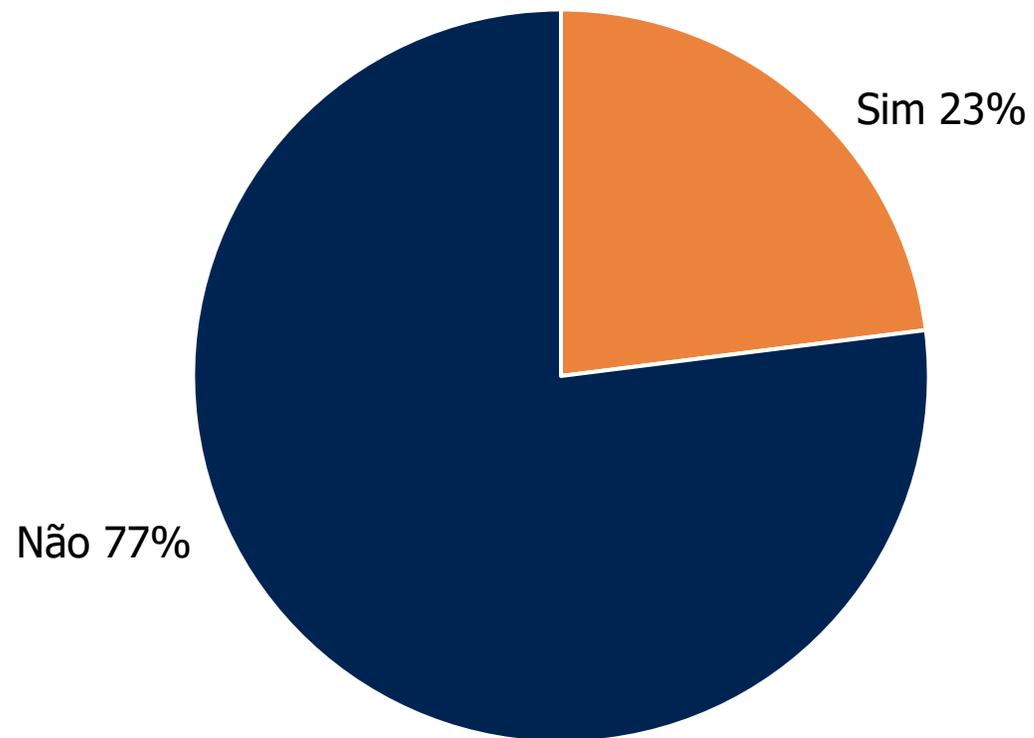
Financiamento



INFLUÊNCIA DA TAXA DE JUROS NA COMPRA

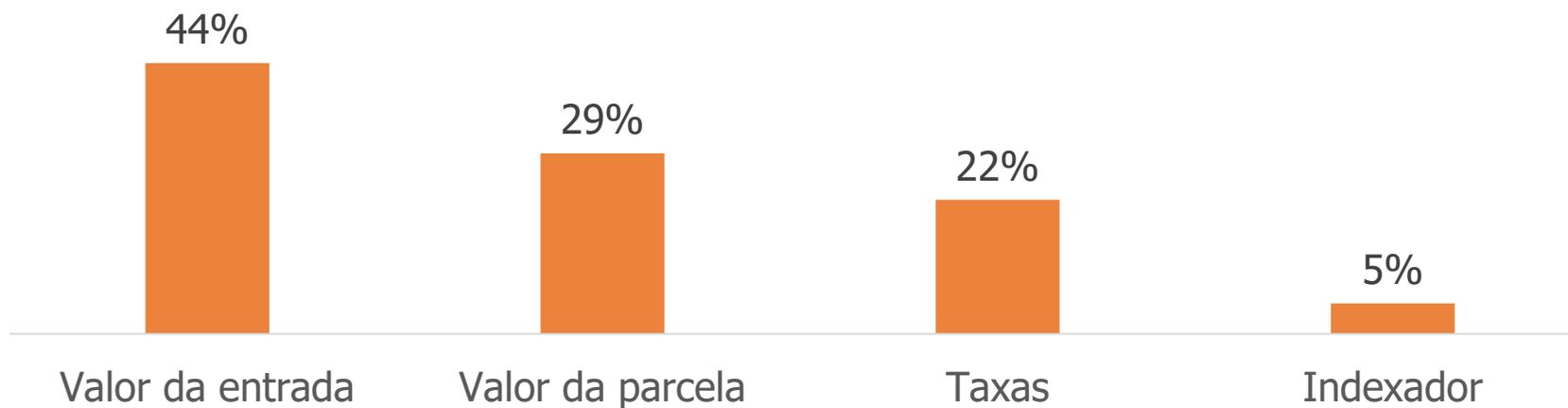


REALIZARIA A COMPRA SEM AS TAXAS/SUBSIDIOS DO CASA VERDE AMARELA

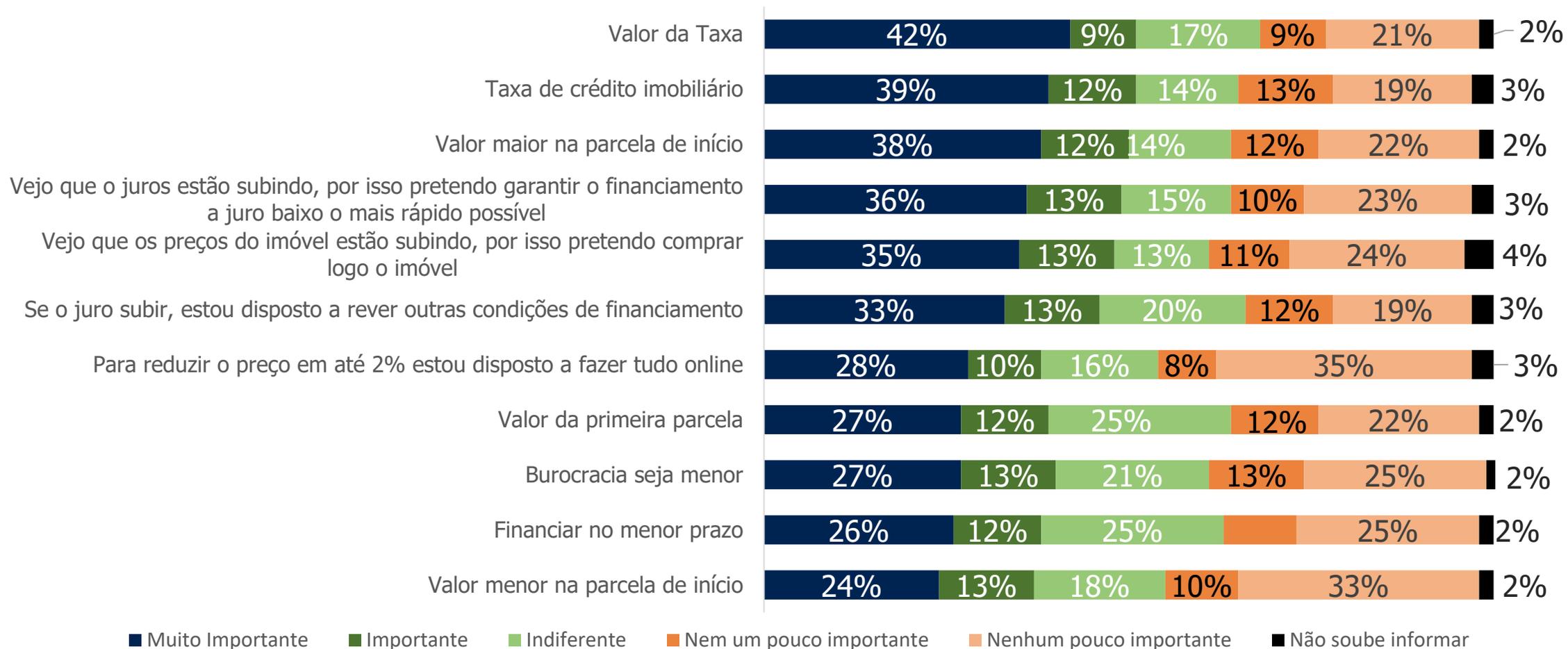


ITENS IMPORTANTES NO FINANCIAMENTO

valor da parcela é mais importante que da taxa

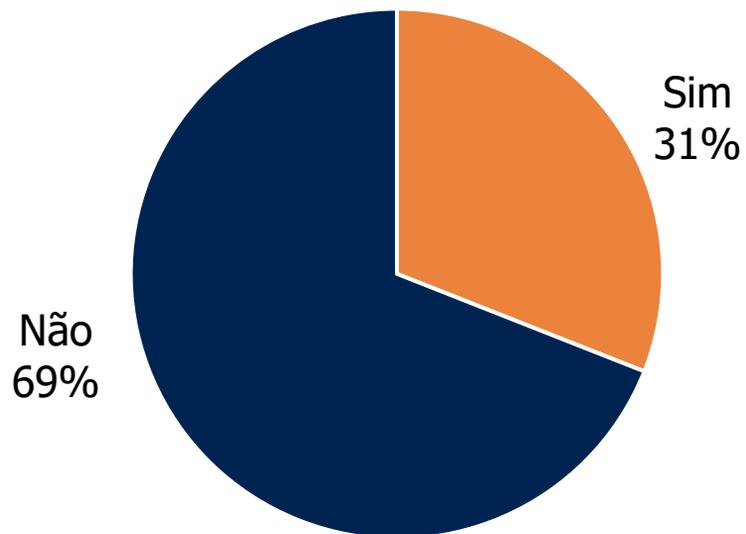


ITENS IMPORTANTES NO FINANCIAMENTO

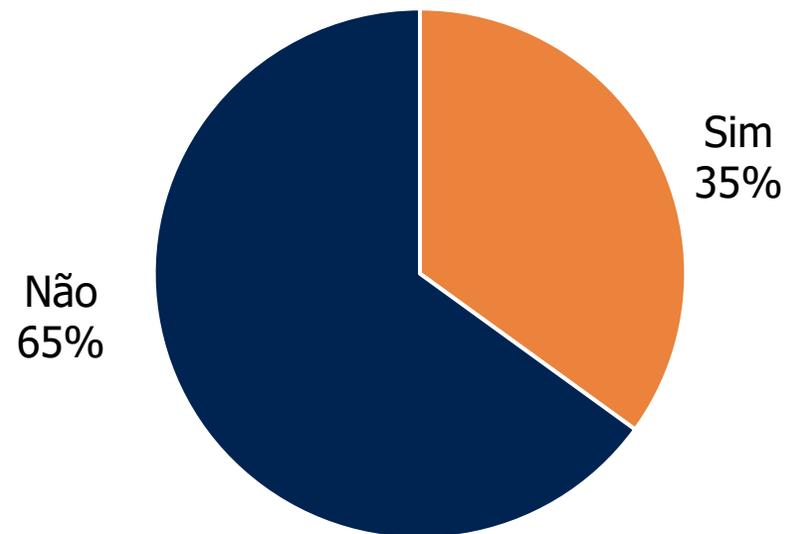


DEIXARIA DE COMPRAR O IMÓVEL SE A TAXA DO FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO SUBISSE:

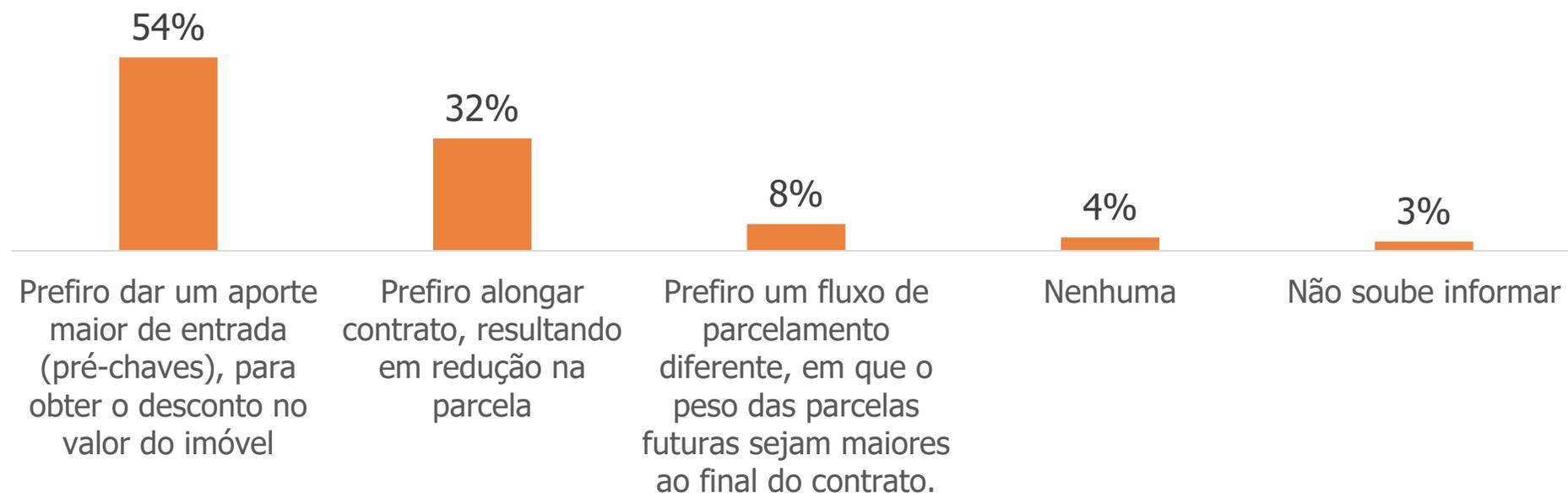
TAXA SUBISSE 0,5%



TAXA SUBISSE 1,5%



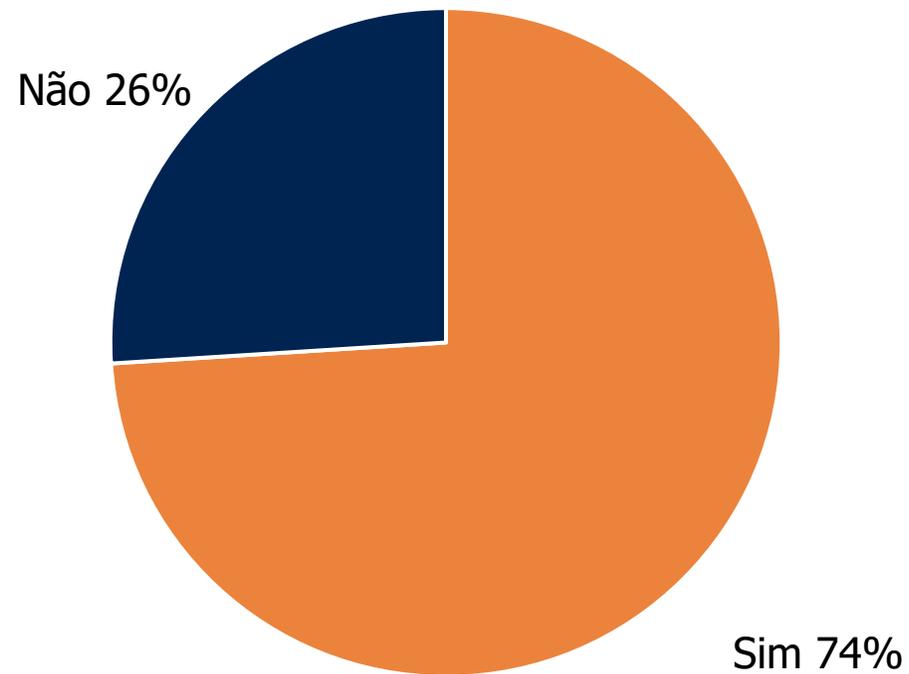
AUMENTO DA TAXA O QUE FARIA PARA COMPRAR O IMÓVEL



TEMPO PARA CONSEGUIR O FINANCIAMENTO

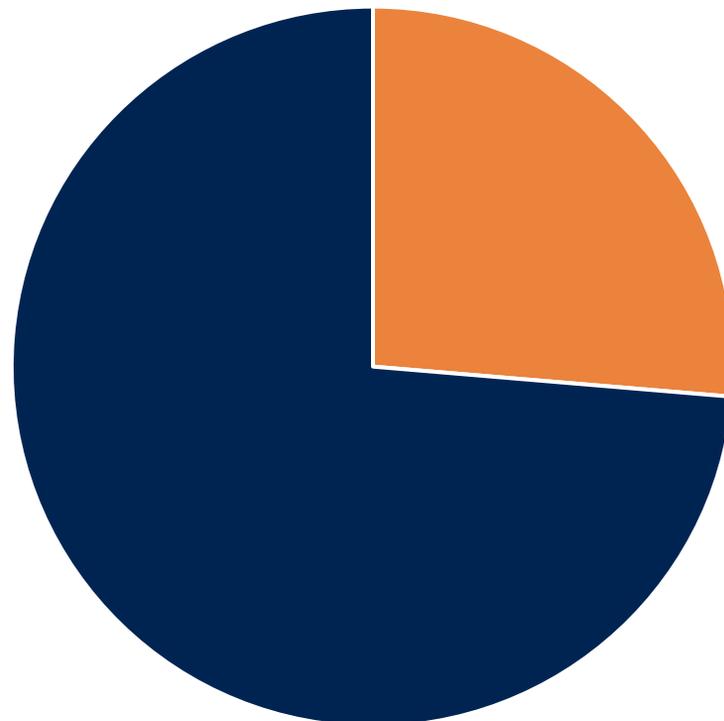


TEMPO PARA OBTER O FINANCIAMENTO FOI ADEQUADO



AGILIDADE NO PROCESSO DO FINANCIAMENTO

Não
renunciaria a
desconto para
obter mais
agilidade no
financiamento
74%



Pagaria um
valor maior
para ter mais
agilidade no
financiamento
26%

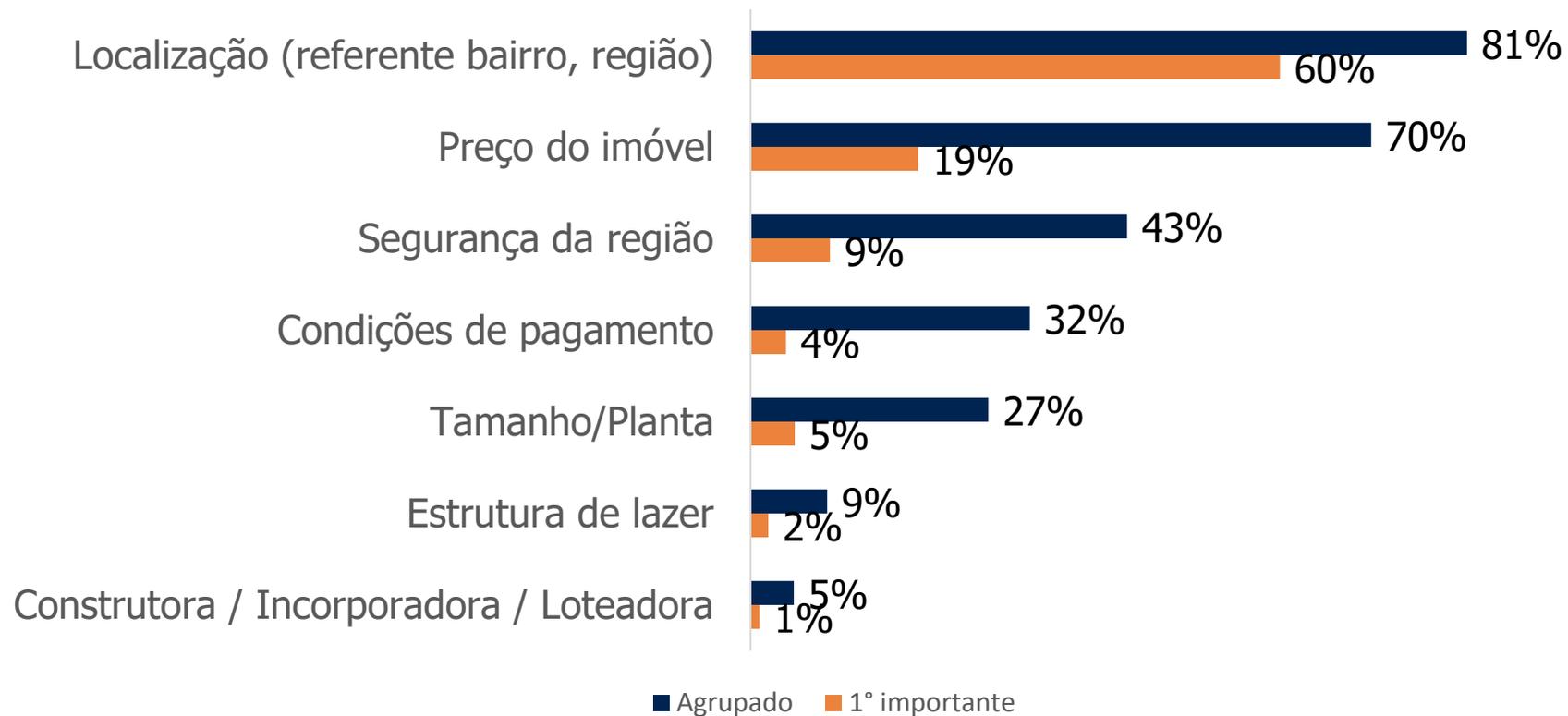
Critério de decisão do produto



ABRAINC
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS

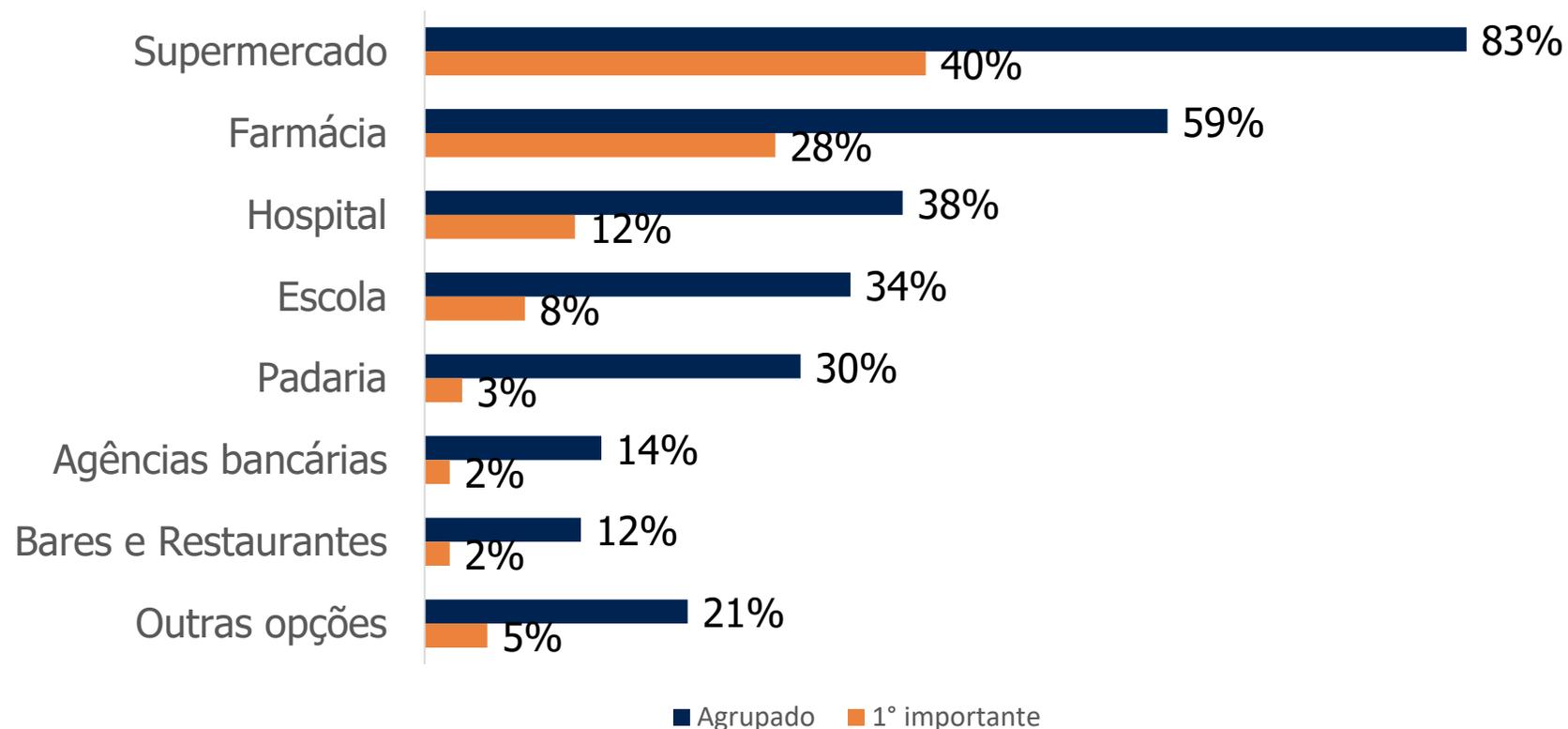
BRA!N

ITENS COM MAIOR IMPORTÂNCIA NA DECISÃO DA COMPRA



Resposta Múltipla, Total superior a 100%

OPÇÕES COM MAIOR IMPORTÂNCIA NA DECISÃO DA COMPRA

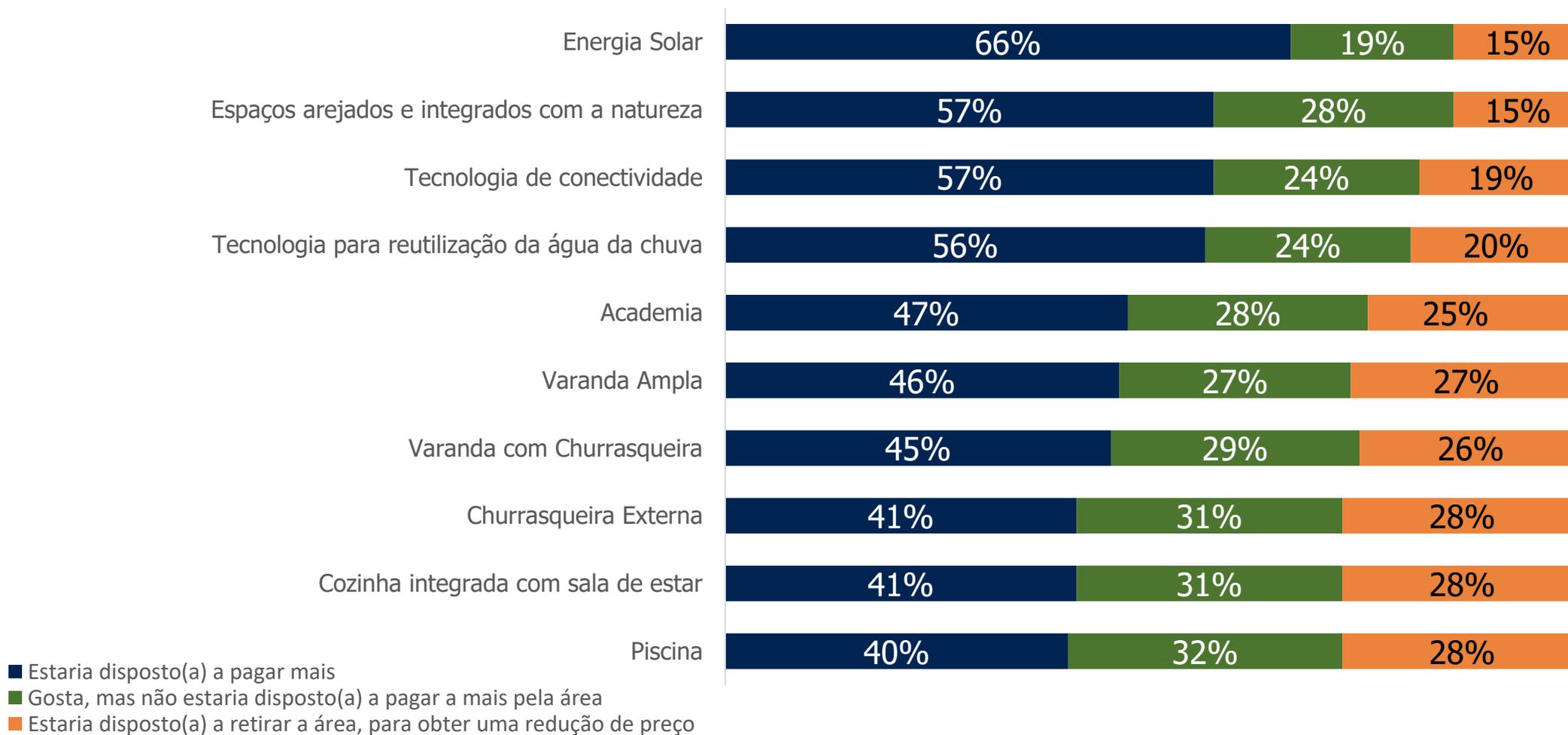


Resposta Múltipla, Total superior a 100%

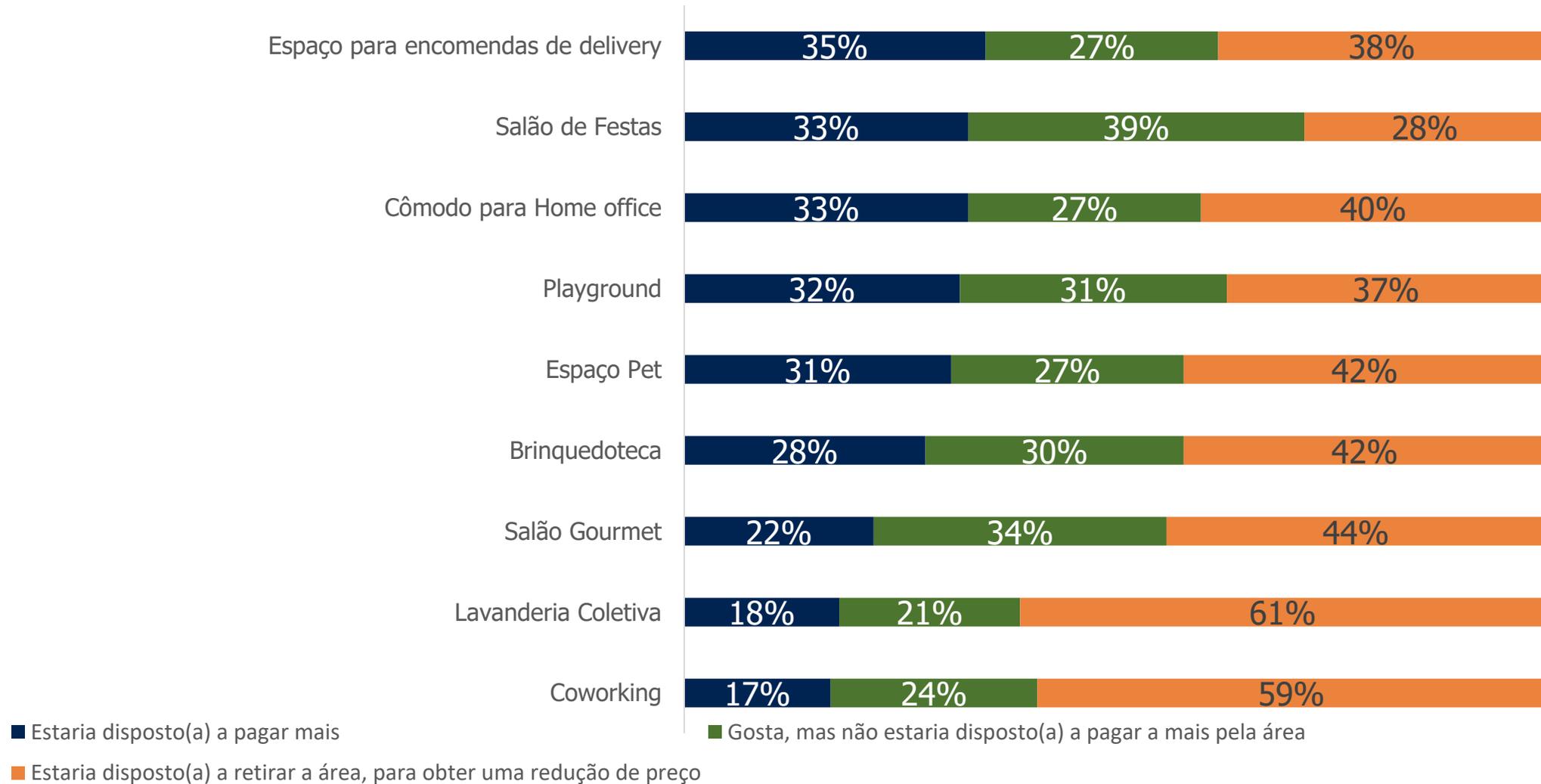
ITENS IMPORTANTES DE TER NO IMÓVEL

BRUNO
MARTINS

ABRANC
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS



ITENS IMPORTANTES DE TER NO IMÓVEL



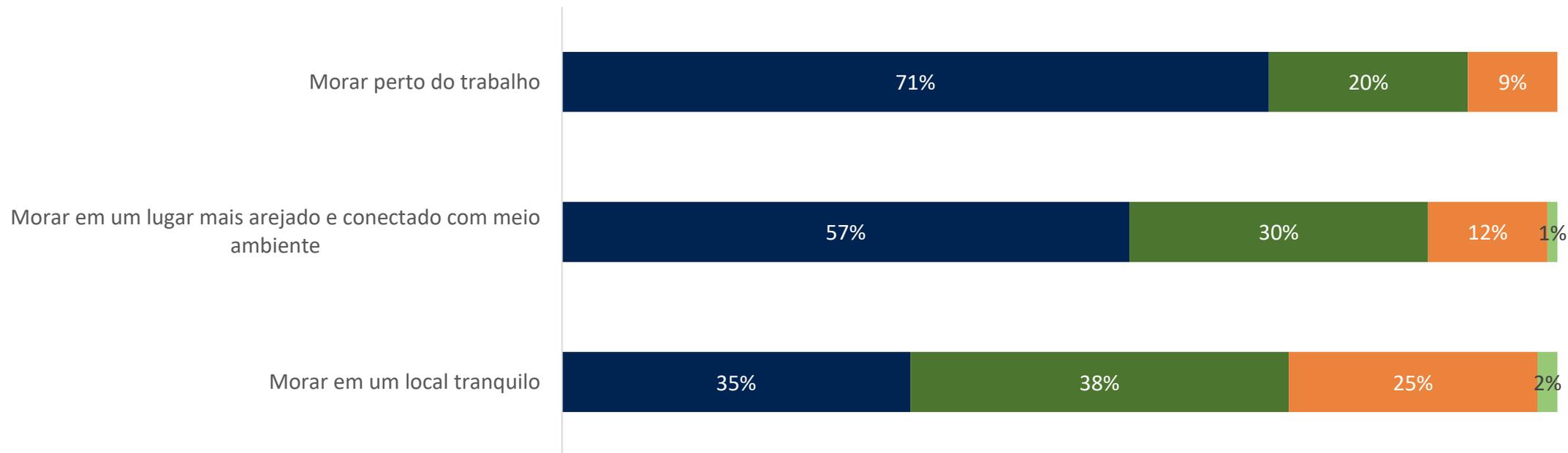
Tendências de moradia



ABRAINC
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS

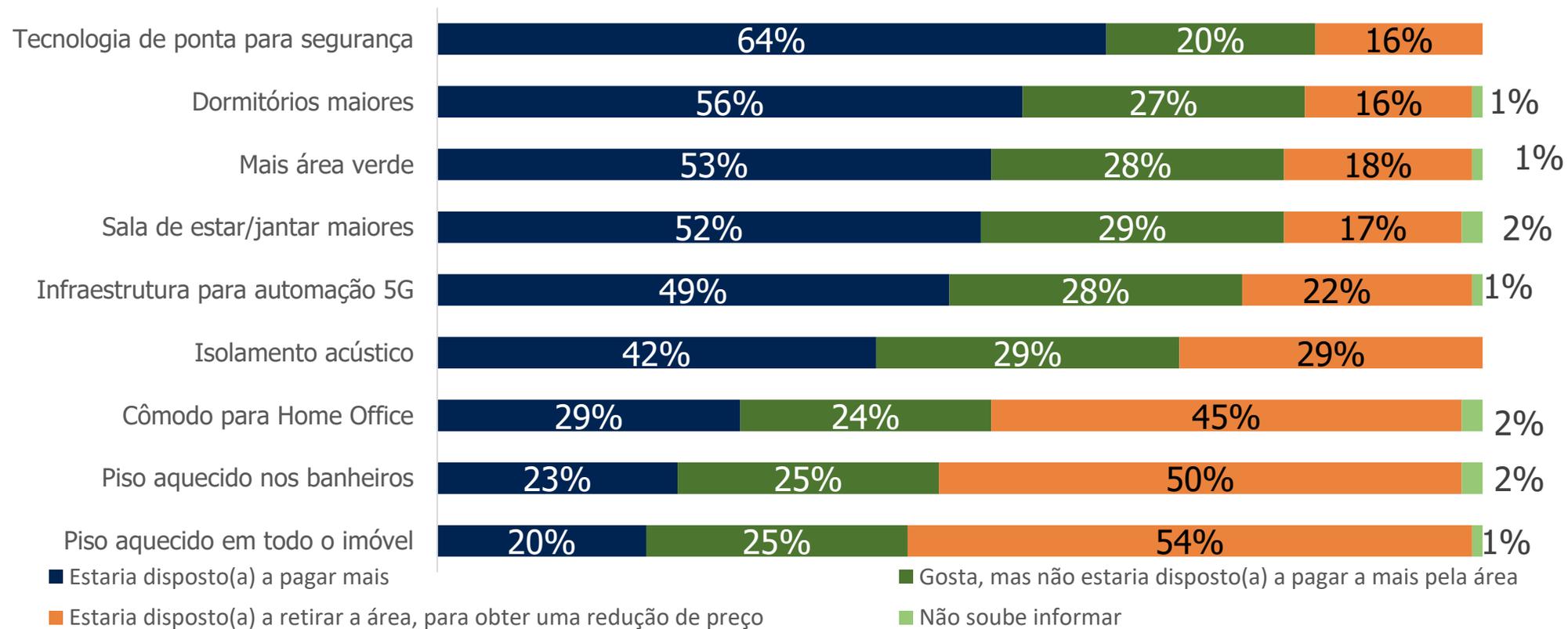
BRA!N

ITENS DE VALORAÇÃO DO IMÓVEL - LOCALIZAÇÃO



- Estaria disposto(a) a pagar mais
- Gosta, mas não estaria disposto(a) a pagar a mais pela área
- Estaria disposto(a) a retirar a área, para obter uma redução de preço

ITENS DE VALORAÇÃO DO IMÓVEL - CONCEITO



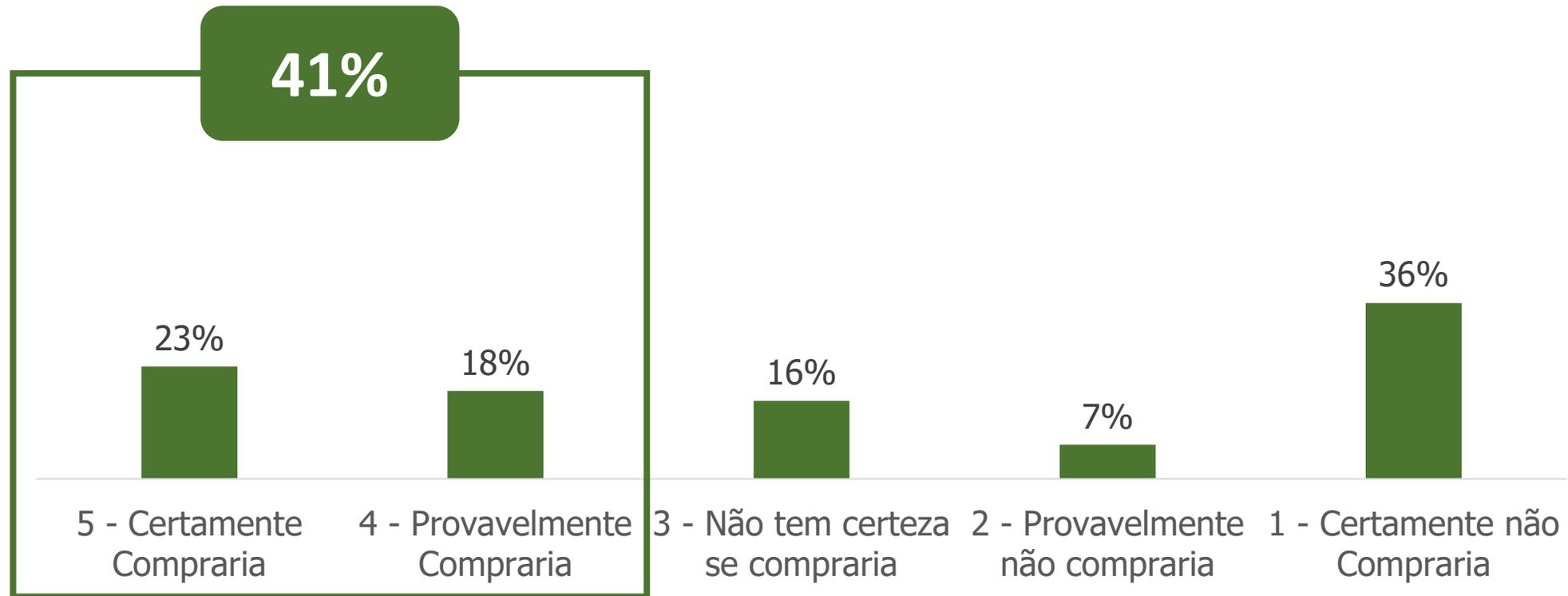
Processos digitais na aquisição do imóvel



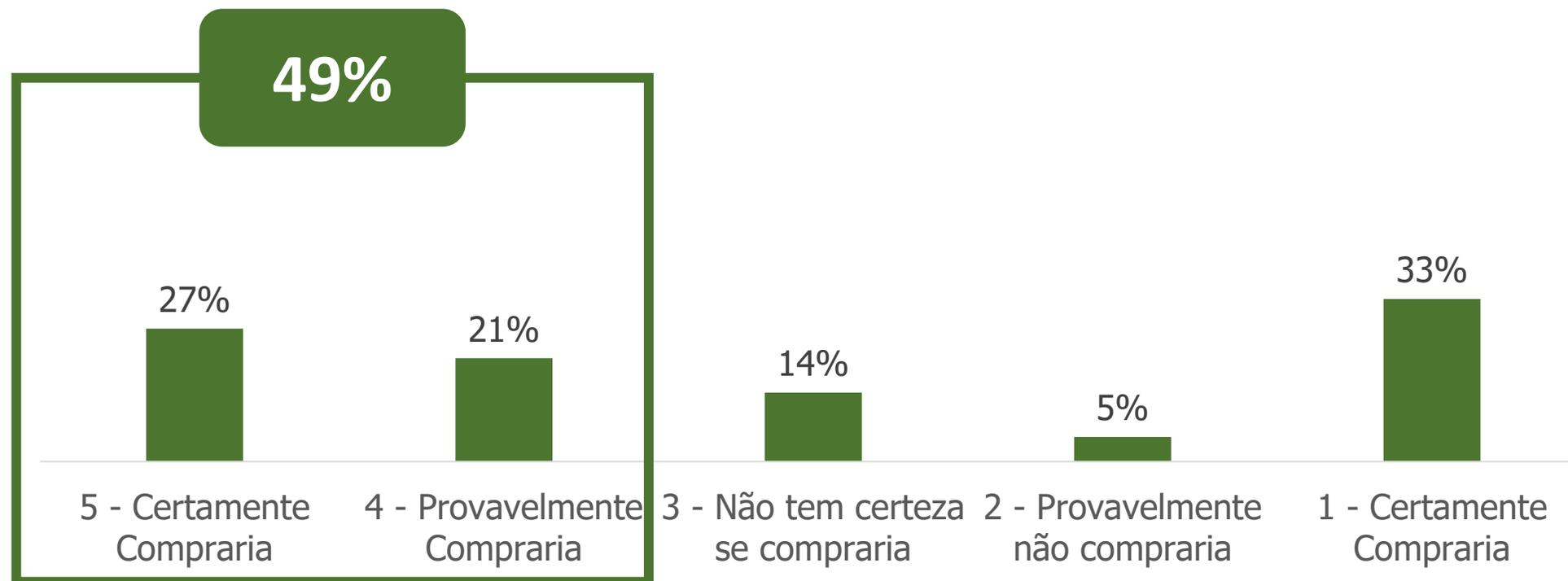
ABRAINC
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS

BRA!N

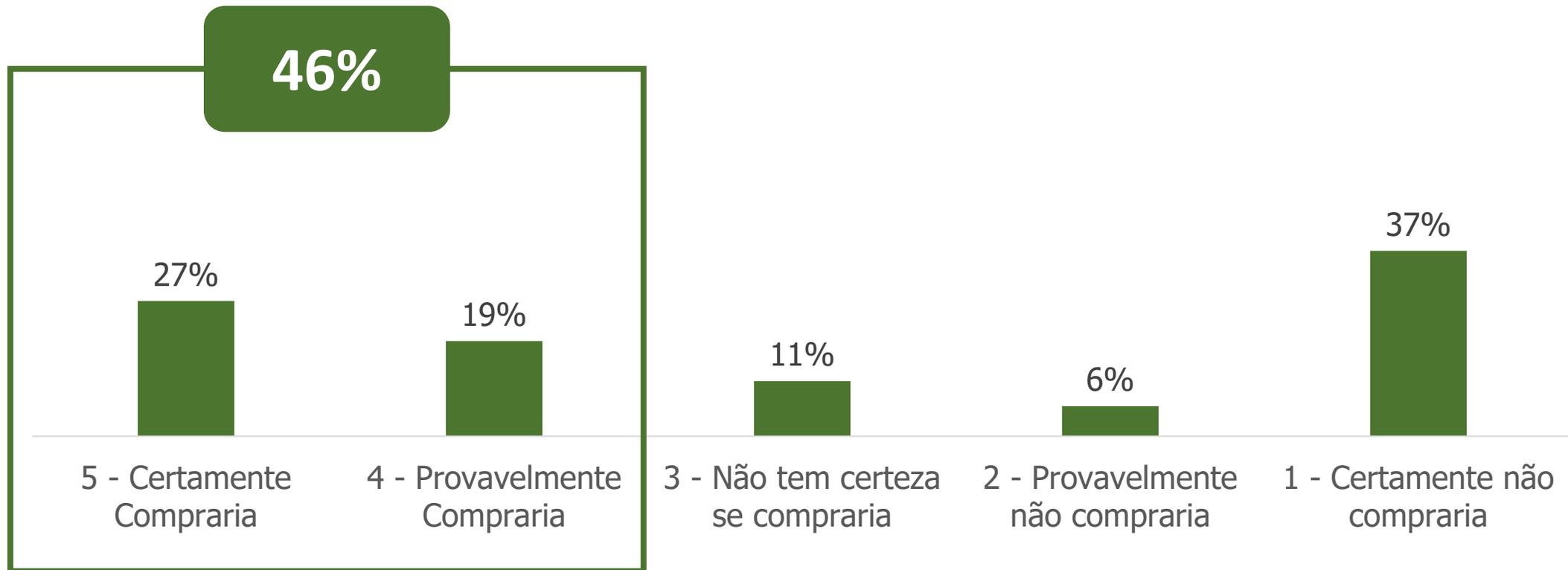
NÍVEL DE INTERESSE EM ADQUIRIR UM IMÓVEL – CONHECIMENTO DO IMÓVEL POR MEIO DIGITAL



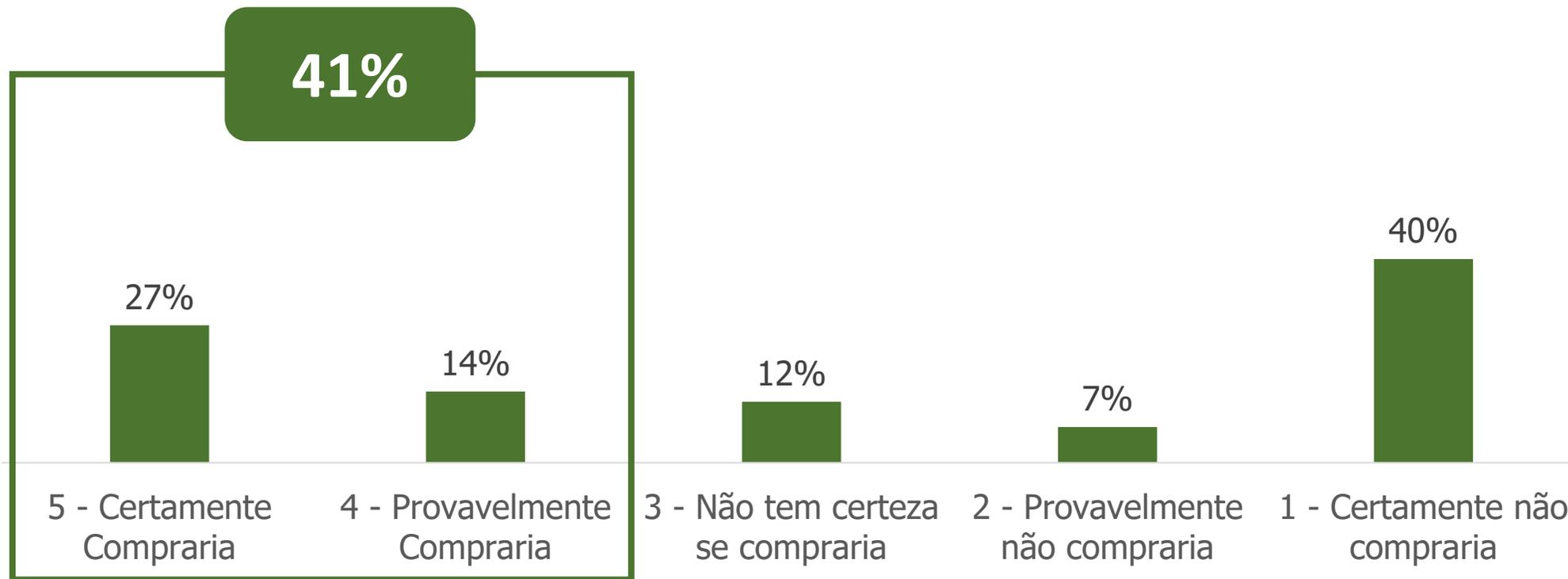
NÍVEL DE INTERESSE EM ADQUIRIR UM IMÓVEL – FINANCIAMENTO DO IMÓVEL POR MEIO DIGITAL



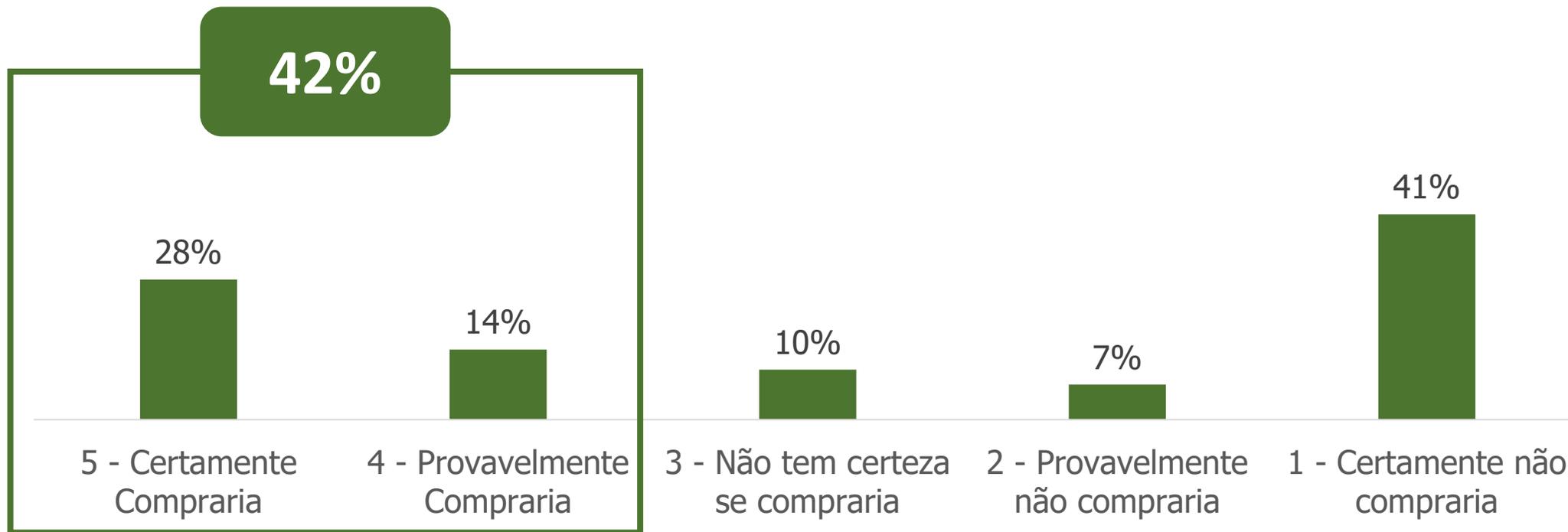
NÍVEL DE INTERESSE EM ADQUIRIR UM IMÓVEL – ASSINATURA DO CONTRATO POR MEIO DIGITAL



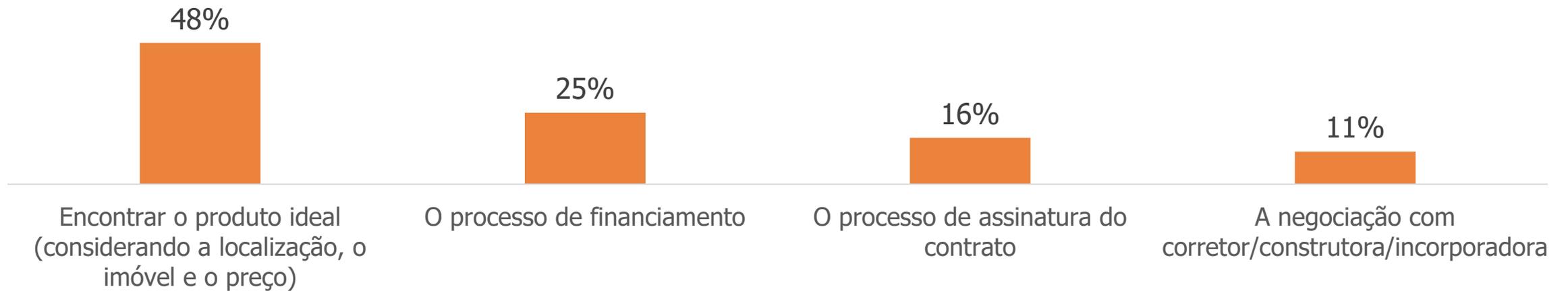
NÍVEL DE INTERESSE EM COMPRAR UM IMÓVEL SEM IR AO CARTÓRIO



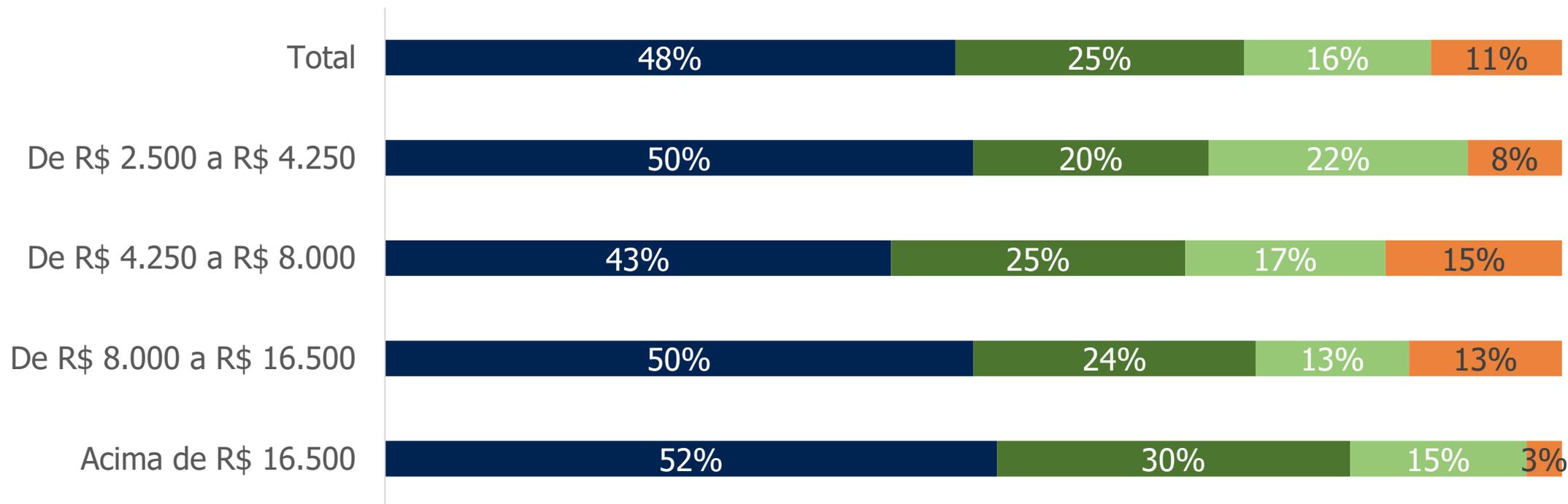
NÍVEL DE INTERESSE EM VENDER UM IMÓVEL SEM IR AO CARTÓRIO



ETAPA DA COMPRA DO IMÓVEL MAIS COMPLICADA



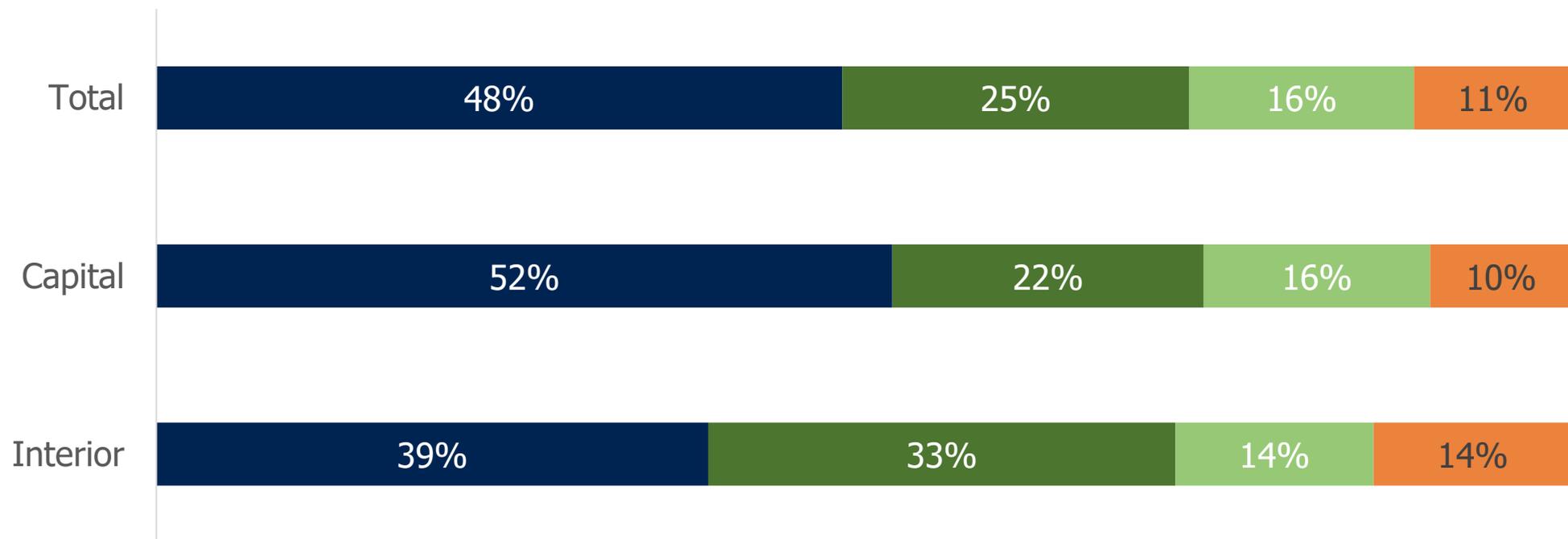
ETAPA DA COMPRA DO IMÓVEL MAIS COMPLICADA - POR RENDA



■ Encontrar o produto ideal (considerando a localização, o imóvel e o preço)
■ O processo de assinatura do contrato

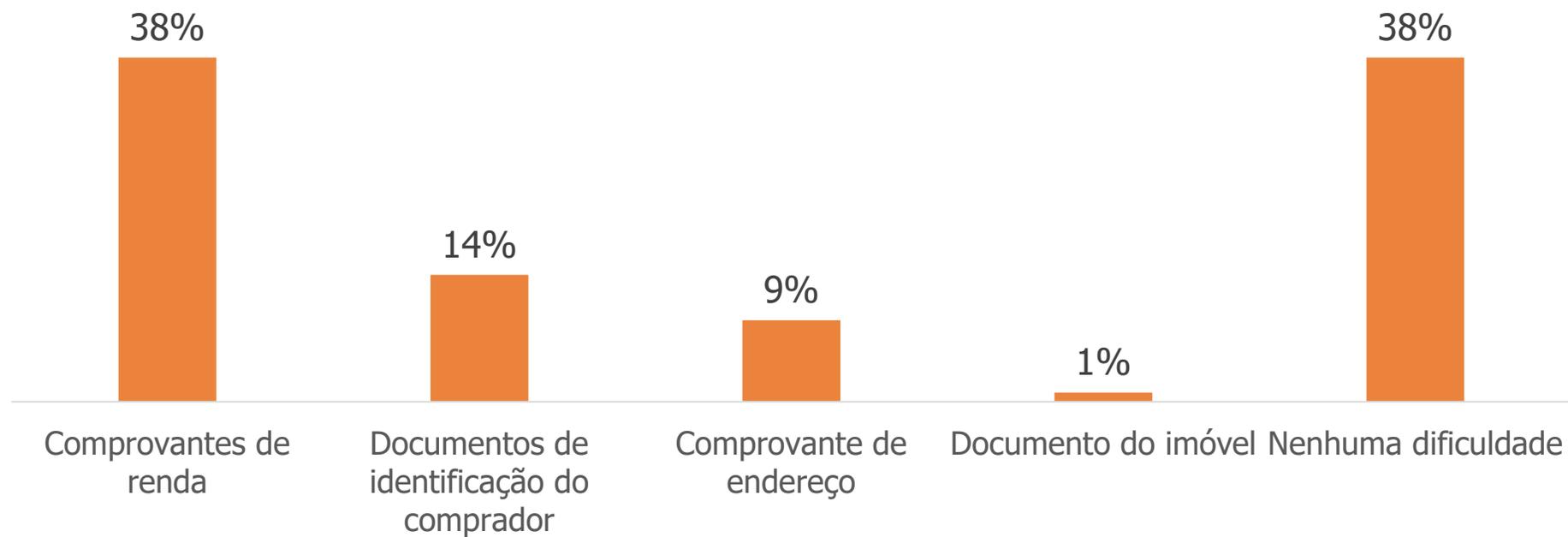
■ O processo de financiamento
■ A negociação com corretor/construtora/incorporadora

ETAPA DA COMPRA DO IMÓVEL MAIS COMPLICADA - POR CAPITAL-INTERIOR



- Encontrar o produto ideal (considerando a localização, o imóvel e o preço)
- O processo de financiamento
- O processo de assinatura do contrato
- A negociação com corretor/construtora/incorporadora

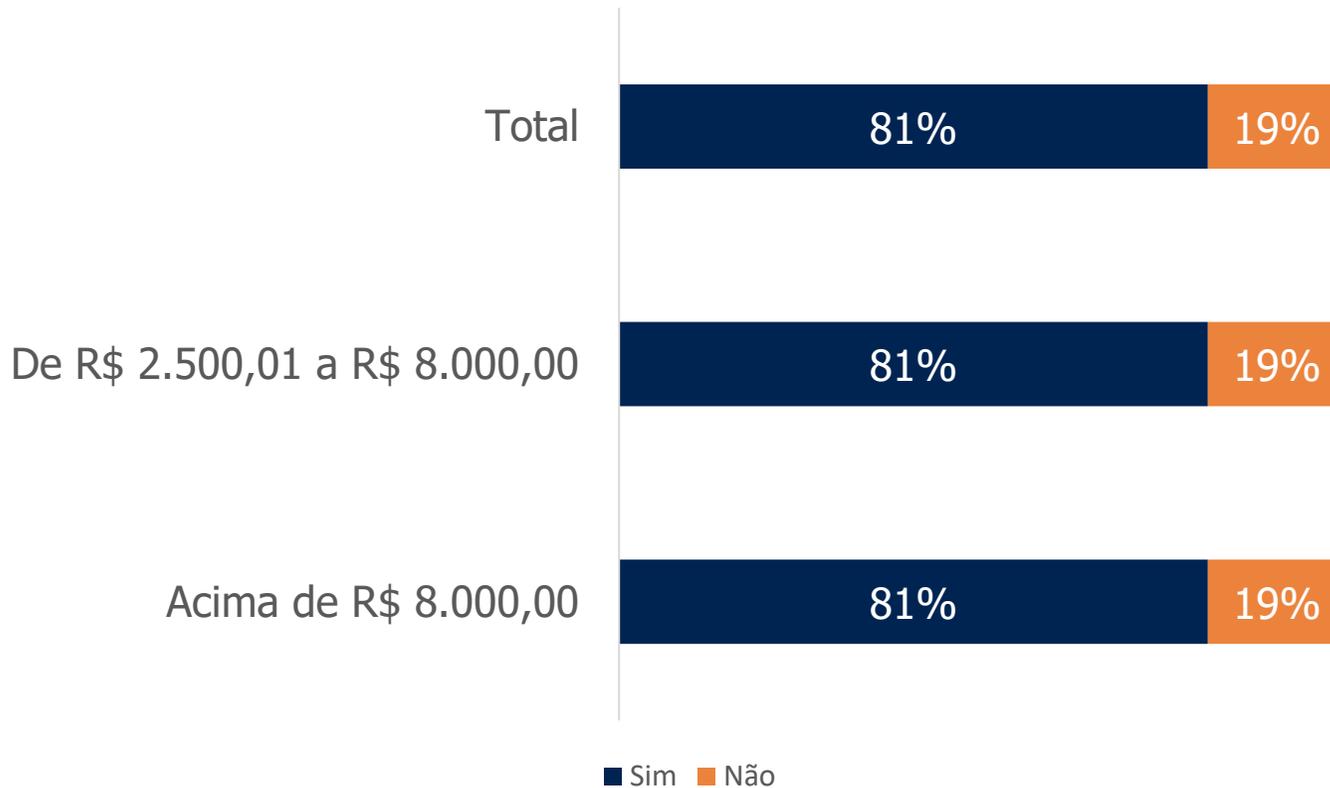
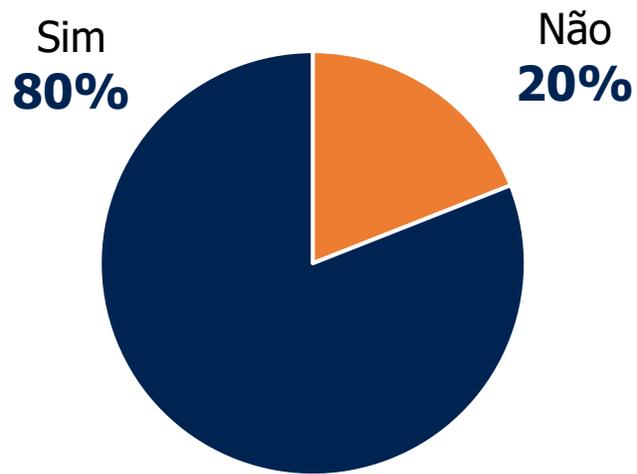
DIFICULDADES EM RELAÇÃO A DOCUMENTAÇÃO



Importância do imóvel



INFLUÊNCIA DA COMPRA DO IMÓVEL NA QUALIDADE DE VIDA

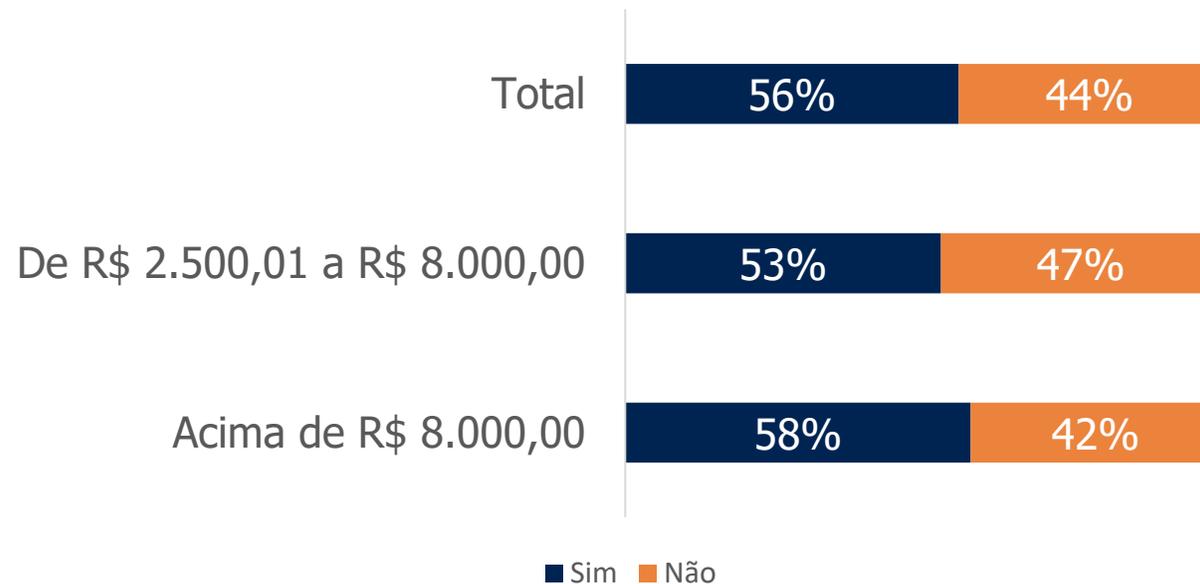


INFLUÊNCIA DA COMPRA DO IMÓVEL NO STATUS SOCIAL

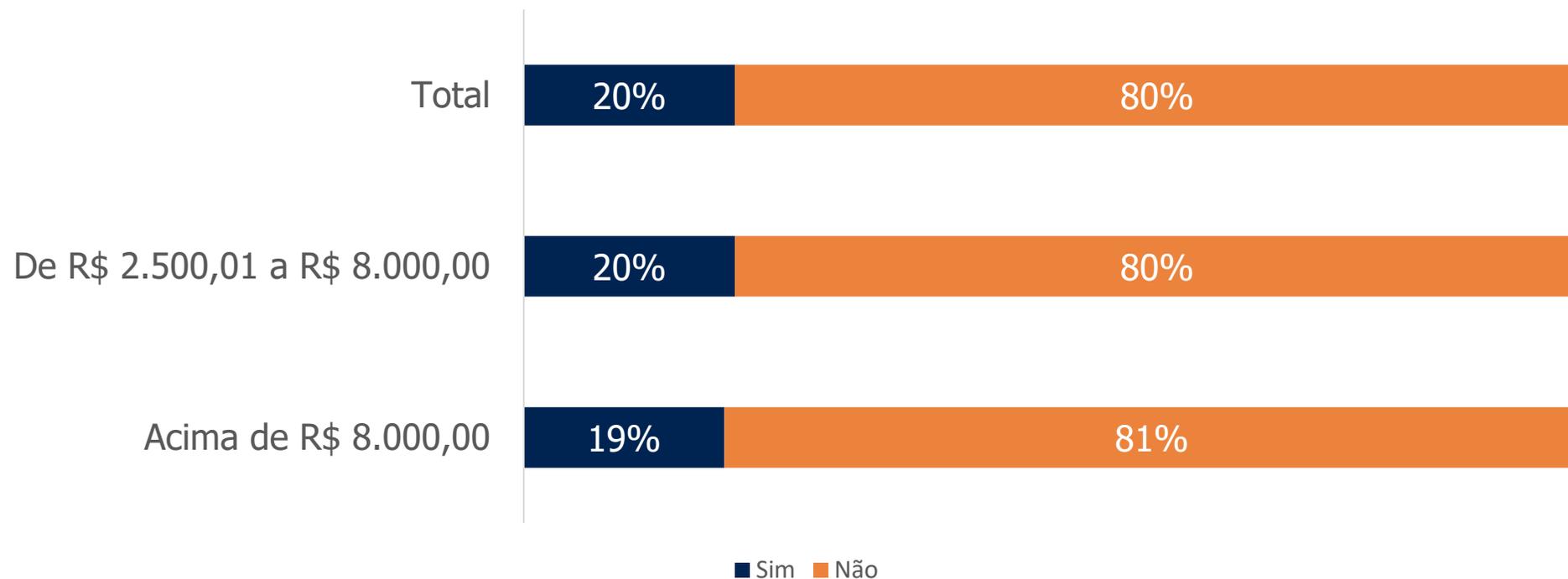
Sim
56%



Não
44%



INFLUÊNCIA DA COMPRA DO IMÓVEL NA CARREIRA PROFISSIONAL



DIREÇÃO E CONSULTORIA



Fábio Tadeu Araújo

Sócio-diretor
fabio@brain.srv.br



Letícia Tiboni Araújo

Diretora administrativa
leticia.tiboni@brain.srv.br



Marcos Kahtalian

Sócio-diretor
marcosk@brain.srv.br



Guilherme Werner

Sócio-consultor
guilherme@brain.srv.br



Marcelo Gonçalves

Sócio-consultor
marcelo@brain.srv.br



Hamilton Leite

Gestor eBrain Brasil e Gestor Brain
Inteligência Estratégica São Paulo
hamilton@brain.srv.br



Tiziana Weber

Coordenadora de projetos especiais
tiziana@brain.srv.br



Alexandre Lima

Gestor de operações
alexandre@brain.srv.br



Andressa Bergamo

Sócia-coordenadora da eBrain
andressa@brain.srv.br



Anderson Gonçalves

Consultor Centro-Oeste
anderson@brain.srv.br



Claubert Barreto

Consultor Norte/Nordeste
claubert@brain.srv.br



Teresa Cristina

Sócia-coordenadora da rebrain
teresa@brain.srv.br



Obrigado.

BRA!N

Rua Coronel Airton Plaisant, 307, Santa Quitéria
Curitiba-PR, CEP 80310-160
41 3243-2880