



I OBSERVATÓRIO DO MERCADO DA HABITAÇÃO PORTUGAL

CENTURY 21®
Portugal



ÍNDICE


MUDAR DE CASA É MUDAR DE VIDA.....	3	ARRENDAMENTO.....	29
INTRODUÇÃO: A RELAÇÃO DAS PESSOAS COM A CASA.....	5	MOTIVAÇÕES.....	31
A CASA IDEAL DOS PORTUGUESES.....	7	EMOÇÕES CONTRADITÓRIAS.....	34
ESTUDO NACIONAL.....	8	ANÁLISE DA OFERTA.....	35
QUEM PROCURA COMPRAR OU ARRENDAR?.....	9	A OFERTA: O QUE OS PORTUGUESES MAIS ENCONTRAM.....	36
QUEM QUER VENDER OU ARRENDAR?.....	10	ANÁLISE DA OFERTA.....	37
PERFIL DO VENDEDOR / COMPRADOR EM PORTUGAL.....	11	ZONA DA OFERTA.....	39
COMPRAR OU ARRENDAR? EIS A QUESTÃO.....	12	TIPO DE HABITAÇÃO.....	40
ANÁLISE DA PROCURA.....	14	SUPERFÍCIE E OUTRAS CARACTERÍSTICAS.....	42
O QUE OS PORTUGUESES MAIS QUEREM.....	15	EXTRAS DA HABITAÇÃO.....	45
ARRENDAMENTO DE HABITAÇÃO.....	17	CARACTERÍSTICAS DA ZONA.....	46
COMPRA DE HABITAÇÃO.....	17	OUTRAS CARACTERÍSTICAS DA ZONA.....	47
ZONA DE PREFERÊNCIA.....	18	PREÇO DE VENDA.....	48
TIPO DE HABITAÇÃO.....	20	ARRENDAMENTO.....	50
SUPERFÍCIE E OUTRAS CARACTERÍSTICAS.....	21	MOTIVAÇÕES.....	51
CARACTERÍSTICAS DA HABITAÇÃO E DA ZONA.....	23	CONCLUSÕES.....	53
O QUE PRIVILEGIA QUANDO PROCURA HABITAÇÃO?.....	24	A MARCA CENTURY 21®.....	56
COMPRA E FINANCIAMENTO DA HABITAÇÃO.....	25	FICHA TÉCNICA.....	57

MUDAR DE CASA É MUDAR DE VIDA



RICARDO SOUSA
CEO da Century 21® Portugal e Espanha

[linkedin.com/in/](#) 

[ricardomsousa](#) 

[@c21ricardo](#) 

[century21.pt](#) 

Independentemente da opção, pela compra ou pelo arrendamento, a mudança de casa é um dos momentos mais críticos na vida das pessoas. Para a maioria de nós, trata-se de um dos investimentos mais importantes, quer do ponto de financeiro, quer afetivo, uma vez que significa deixar para trás o espaço onde vivemos muitos momentos especiais.

Na maioria das vezes, a necessidade de mudar de casa está associada a uma decisão importante, que pressupõe uma mudança radical na nossa vida. Viver com outra pessoa, um divórcio, um trabalho novo, uma inesperada situação de desemprego, a saída dos filhos de casa quando se tornam independentes ou o aumento da família com o nascimento de mais filhos são sempre momentos que provocam picos de stress e ansiedade, pelo que é crucial encontrar soluções para as pessoas que estão a um passo de mudar profundamente o seu dia-a-dia.

Por essa razão, na aquisição e venda de uma habitação, mais importante do que a transacção em si, que implica todo um processo com diversas fases burocráticas e normativas, o fator humano é o elemento chave para

que as pessoas possam superar, de uma forma eficiente e tranquila, este momento tão importante nas suas vidas.

O setor imobiliário é um negócio de pessoas para pessoas e este é o pilar que hoje, mais do que nunca, marca a diferença e permite responder eficazmente às exigências de um mercado em permanente mudança.

Depois das complexas dinâmicas que afetaram o setor nos últimos anos, a adoção de uma nova visão do mercado imobiliário é não apenas necessária como também encorajadora. Embora, desde 2015, seja notória a recuperação do setor, com o registo constante de indicadores positivos, o excesso de optimismo está a conduzir novamente a algumas tomadas de decisões que, daqui a uns anos, podem revelar-se erradas.

Após a recuperação da crise económica durante a última década, é verdade que se restabeleceu a confiança no setor imobiliário, quer por parte do consumidor, quer dos diferentes agentes envolvidos em todo o processo, desde promotores a bancos, mas, ao mesmo tempo, não podemos deixar de ter em atenção que, hoje, os clientes alteraram as suas prioridades, são mais exigentes e procuram um serviço cada vez mais personalizado e ajustado às suas novas necessidades e preocupações.

A Century 21 Portugal sempre pretendeu conhecer e retratar a situação atual do mercado imobiliário no país, através do estudo pormenorizado do perfil de quem compra, de quem vende e de quem arrenda, para possibilitar a análise do desfasamento que pode existir entre a oferta e a procura de habitação.

O I Observatório da Habitação em Portugal reflete uma realidade cheia de contrastes, necessidades e expectativas, que permite entender melhor as tendências de um setor chave para a economia, podendo, assim, servir de linha orientadora a todos os agentes envolvidos no mercado da habitação em Portugal, que com este documento podem direccionar o seu foco de atuação para soluções alinhadas com a procura atual.

Em Portugal, a cultura de aquisição de casa própria continua profundamente enraizada e tudo indica que assim se manterá, uma vez que para as pessoas representa uma forma de poupança

e ter património. Mas os dados do I Observatório da Habitação em Portugal revelam, sem margem para dúvidas, que existe um problema de oferta ajustada às necessidades, desejos e capacidade económica dos portugueses.

A oferta existente não é compatível com o rendimento ou as necessidades de muitos portugueses que procuram uma casa. Além disso, não se pode ignorar o crescimento de um novo perfil dos jovens portugueses, que têm como objetivo de vida a aquisição de casa própria, mas adiam essa decisão, vendo no arrendamento a opção ideal para uma primeira fase da sua vida independente – esta é uma solução que lhes oferece uma maior flexibilidade e liberdade, pois permite-lhes mais facilmente mudar de casa em caso de necessidade. Não obstante, a oferta limitada e fora do orçamento disponível para habitação é um factor que leva muito jovens a antecipar a decisão de compra de casa própria.

A mudança é inevitável, mas a forma de a concretizar é algo que podemos escolher. O mercado imobiliário está a mudar e os profissionais do setor têm que ter a capacidade de se adaptar rapidamente e de adotar estratégias de atuação inovadoras, pois só assim poderão acompanhar as novas tendências no mercado da habitação.

O setor imobiliário deve concentrar todos os esforços na melhoria dos serviços que presta aos consumidores, garantindo-lhes as soluções ajustadas para as suas necessidades. Deve ter a capacidade de se adaptar a uma nova visão de negócio, com uma dinâmica mais estruturada e com maiores garantias na oferta de serviços de qualidade. O objetivo de todos nós, neste setor, deve ser o de prestar um serviço com uma abrangência de 360°, que garanta a rentabilidade e minimize os riscos de investimento, e que, acima de tudo, seja capaz de acrescentar valor às comunidades locais.

INTRODUÇÃO

A relação das pessoas com a casa

A relação que temos com a nossa casa é, possivelmente, uma das mais estreitas que estabelecemos ao longo da vida. O lar é o nosso cenário mais íntimo, onde depositamos e guardamos os nossos segredos e os da nossa família. Mas, apesar de forte, é uma relação de natureza mutável, corresponde às diferentes etapas da nossa vida e às próprias mudanças pessoais, sociais, económicas e de trabalho.

A primeira habitação considerada como “própria” costuma responder à necessidade de independência, quando se é jovem e se procura criar um ambiente pessoal fora do ninho familiar. Mas o facto de não quererem assumir compromissos e riscos, aliado à procura de uma solução de habitação adequada à sua situação económica, leva os jovens a procurarem casas para arrendar. O arrendamento é a opção que lhes permite maior flexibilidade para mudar de casa ou de cidade em caso de necessidade, pelo que adiam a concretização do desejo de comprarem e de serem proprietários.

Quando procuram habitação, o que estes jovens mais privilegiam é a sua proximidade ou boa comunicação com o local de trabalho, bem como uma casa com características básicas mínimas, por ser mais acessível financeiramente. E uma vez que a liberdade para mudar de residência, caso encontrem um trabalho melhor, é muito valorizada, o andar não deve constituir um travão que reduza ainda mais a possibilidade de melhorarem a sua situação profissional.

Na primeira etapa da vida adulta, entre os 30 e os 40 anos, a estabilidade profissional, as melhorias nas condições de trabalho e, em muitos casos, a vida em casal, fazem com que surja a necessidade de consolidar o lugar de residência e se aposte no sonho da maioria dos portugueses: adquirir habitação própria. Criar um lar está intimamente ligado à casa em propriedade. Contudo, nessa fase da vida e na maioria dos casos, os recursos económicos não são folgados, pelo que a tendência é optar por uma habitação nos subúrbios ou na periferia do centro das principais cidades. Mais

tarde, com a chegada dos filhos, ressurge o desejo de mudança. Mais quartos, escolas próximas, zonas desportivas, boas comunicações, centros de lazer... são as características que se procuram numa nova casa, nesta nova etapa. Ora, é nesta tipologia de habitação que se concentra hoje uma importante percentagem da procura, que, como assinala este estudo, situa-se muito acima da oferta disponível.

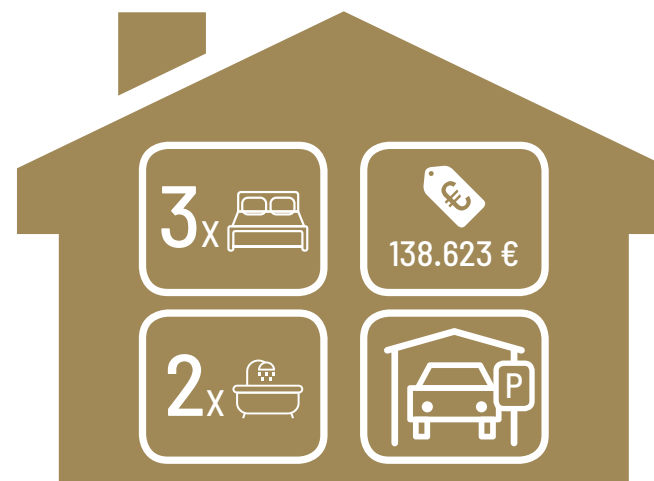
Sucede que o tempo passa, a família envelhece, os filhos vão estudar para fora ou tornam-se independentes e as casas ficam à mercê dessa inevitabilidade, com assoalhadas vazias. A partir dos 55-60 anos, os proprietários voltam a pensar em mudar de casa para que esta se ajuste às suas novas necessidades de espaço e de acesso a serviços básicos, tais como zonas comerciais e centros de saúde. E é também o momento de investir. Libertada a família do seu primeiro crédito à habitação e das despesas com os filhos, que já se independentizaram, coloca-se a possibilidade de investir numa segunda residência, que pode ser a casa

para viverem a reforma ou, então, um investimento de futuro. Deste modo, as casas de dimensões generosas voltam a estar disponíveis no mercado e a procura centra-se agora numa habitação mais pequena, em zonas de maior poder aquisitivo.

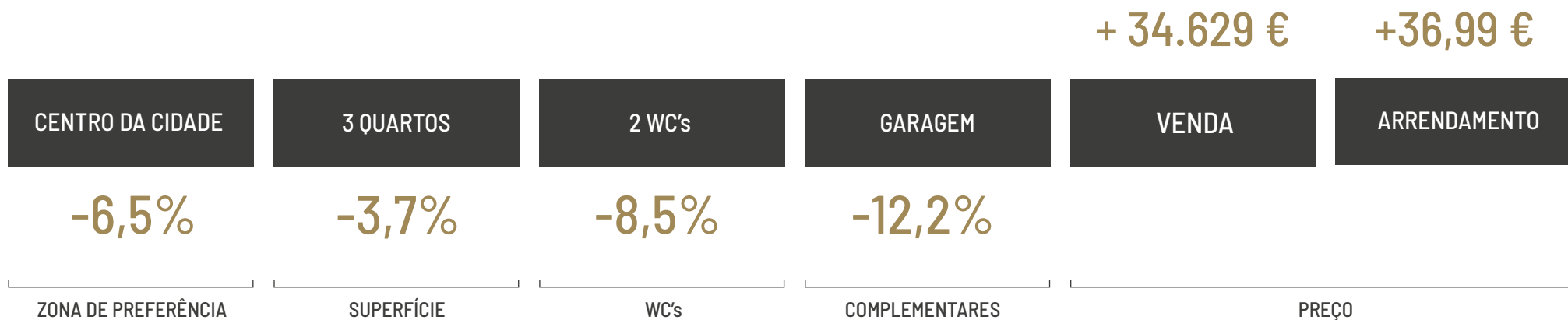
O que este estudo nos oferece é uma avaliação detalhada das necessidades de habitação em cada uma das etapas da nossa vida, bem como uma análise da relação das pessoas com o tipo de habitação dos seus sonhos vs a habitação que realmente compram ou arrendam. Aqui estão retratadas as tendências, os comportamentos e as opiniões, quer de compradores e vendedores, quer de arrendatários e arrendadores no que concerne às características das habitações e aos factores emocionais que implicam a mudança de casa. Trata-se de um diagnóstico exaustivo do mercado da habitação em Portugal, que pretende ser um contributo, uma linha orientadora de um sector que precisa de ações mais concertadas entre a oferta e a procura.

A CASA IDEAL DOS PORTUGUESES

A casa ideal é um **apartamento** num prédio, em segunda mão e **sem necessitar de remodelações**, com **três quartos** e **duas casas de banho** com arrecadação e garagem, com uma área de cerca de **100 m²**, localizada em zonas periféricas do **centro** ou mesmo nas áreas centrais da cidade, desde que tenha disponibilidade de estacionamento, **boas acessibilidades** a transportes públicos e proximidade a supermercados e comércio tradicional, numa zona segura. O preço médio que os consumidores estão dispostos a pagar é **138.623 €**, financiados por um crédito à habitação que não supere os 500 € mensais.



DESFASAMENTO ENTRE OFERTA E PROCURA





O OBJETIVO DESTE **I OBSERVATÓRIO DA HABITAÇÃO** É ANALISAR A OFERTA E A PROCURA DO MERCADO RESIDENCIAL EM PORTUGAL, A PARTIR DE UMA BASE DE DADOS NACIONAL.

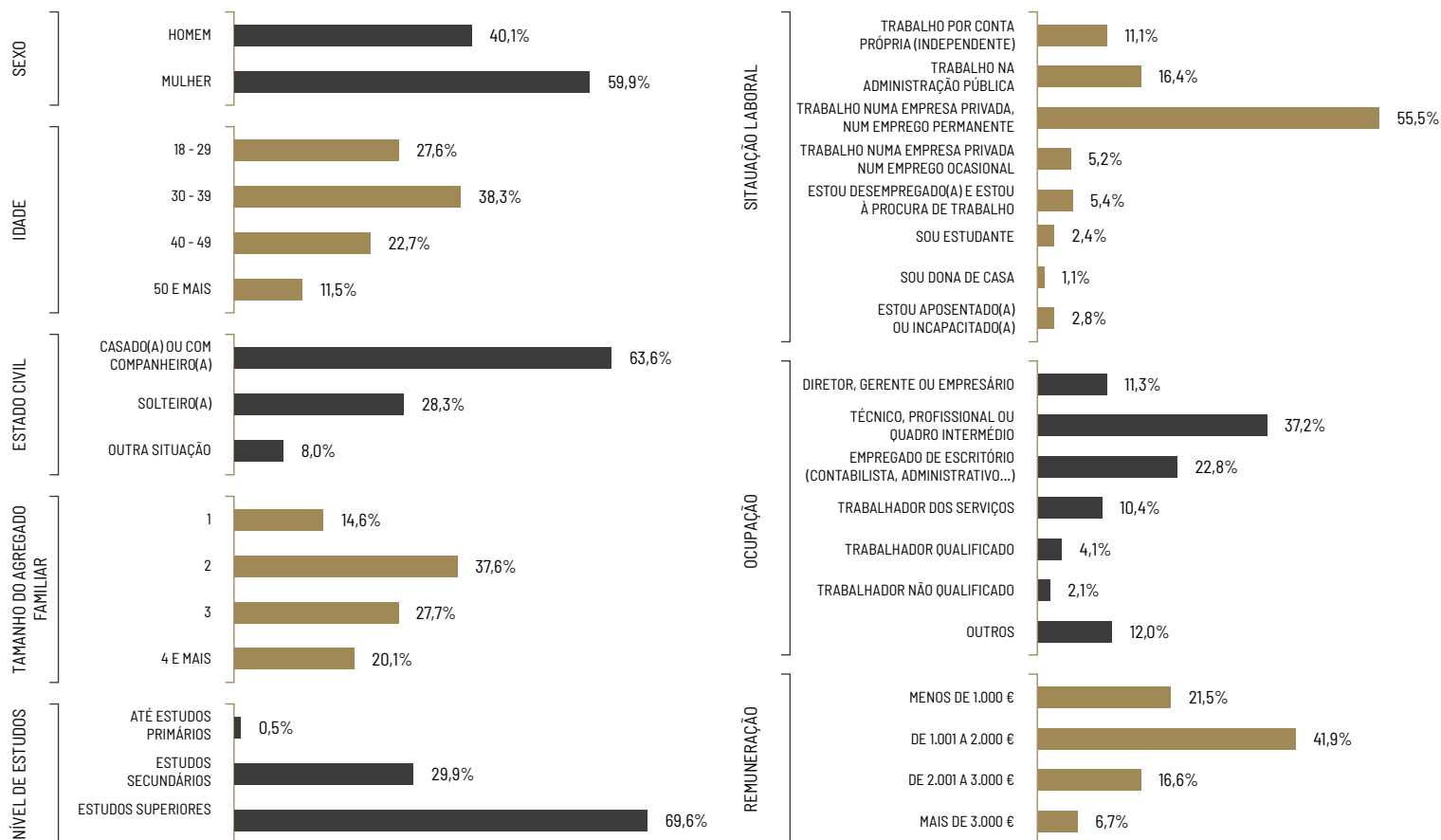
- Para os fins deste estudo, entende-se por procura quem comprou, arrendou ou procurou habitação nos últimos 12 meses, ou que pretende fazê-lo nos próximos 12 meses.
- Por outro lado, entende-se por oferta quem vendeu ou arrendou habitação nos últimos 12 meses, ou que pretende fazê-lo nos próximos 12 meses.

QUEM PROCURA COMPRAR OU ARRENDAR?

O perfil das pessoas que constituem o mercado da procura de habitação em Portugal é caracterizado, maioritariamente, por mulheres, indivíduos entre os 18 e os 39 anos de idade, casados ou em união de facto, famílias de 2 membros, com nível de estudos superiores, rendimento entre os 1.000 e os 2.000 euros.

Em termos laborais são pessoas com emprego fixo em empresas privadas, funcionários da Administração Pública e trabalhadores por conta própria, com funções de técnicos profissionais ou quadros intermédios, funcionários de escritório qualificados e trabalhadores do setor dos serviços.

MULHERES NA CASA DOS TRINTA ANOS, CASADAS OU EM UNIÃO DE FACTO, COM ESTUDOS SUPERIORES LIDERAM A PROCURA DE HABITAÇÃO

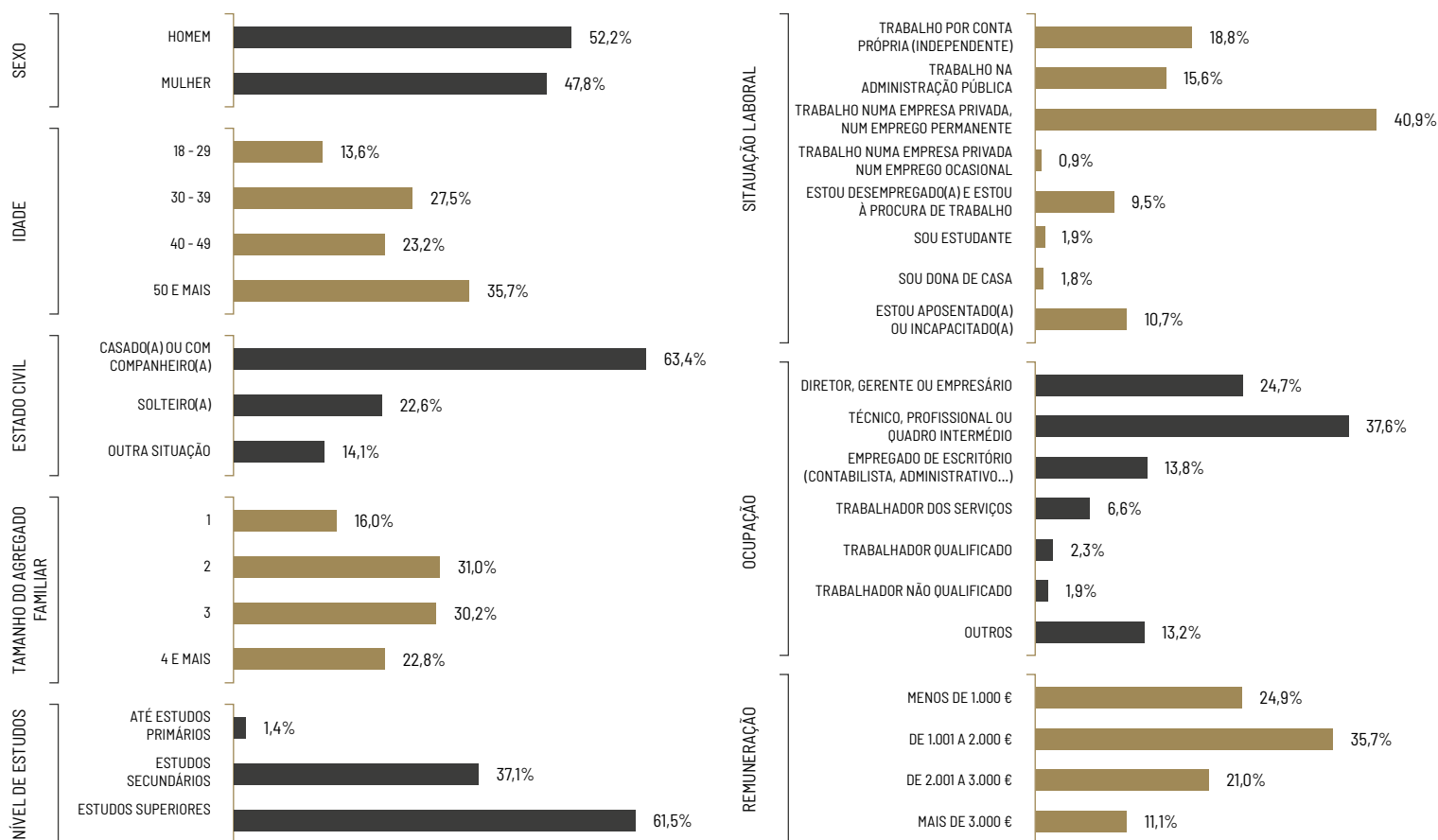


QUEM QUER VENDER OU ARRENDAR?

O perfil das pessoas que constituem o mercado da oferta de habitação em Portugal é caracterizado por uma maior presença comparativa de homens, indivíduos com mais de 50 anos, agregados familiares com 2 ou 3 membros e pessoas com estudos superiores, casados ou em união de facto.

Em termos laborais, a maior relevância é a de trabalhadores de empresas privadas com emprego permanente, que desempenham funções de técnicos, profissionais ou quadros intermédios, e com rendimentos mensais de 1.000 a 2.000€.

HOMENS COM MAIS 50 ANOS, EM RELAÇÃO CONJUGAL, COM ESTUDOS SUPERIORES E RENDIMENTO FAMILIAR ATÉ 2000€ LIDERAM A OFERTA



PERFIL DO COMPRADOR/VENDEDOR EM PORTUGAL



COMPRADOR



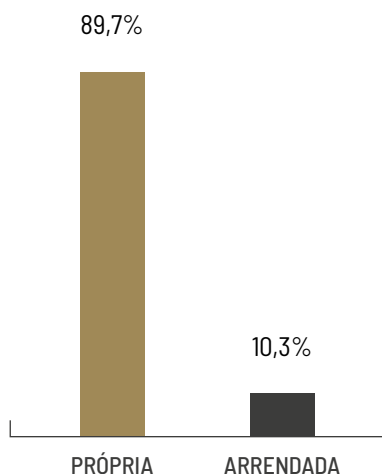
VENDEDOR



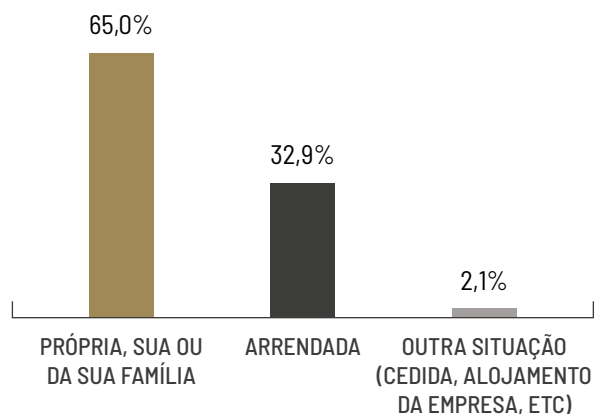
COMPRAR OU ARRENDAR? EIS A QUESTÃO

A preferência de uma habitação própria ultrapassa os 80% em todos os segmentos de mercado

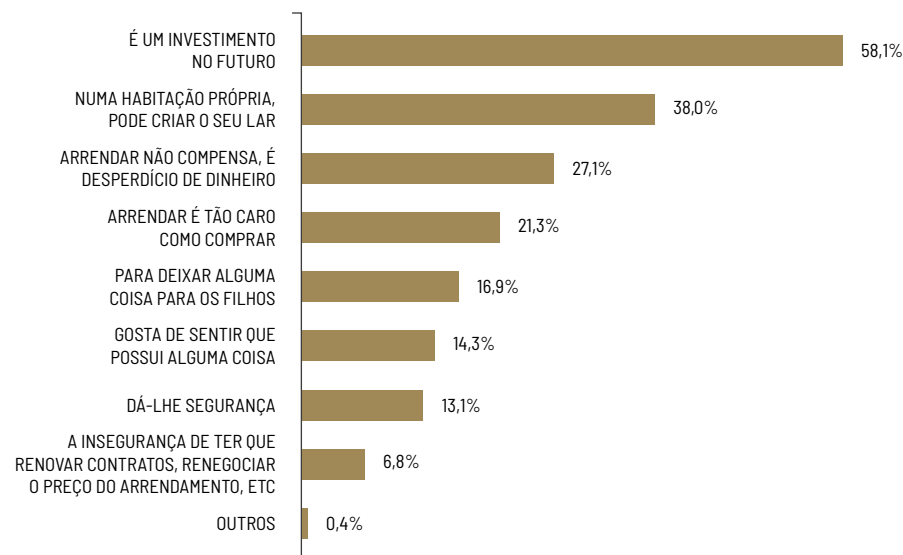
PREFERE VIVER EM CASA PRÓPRIA OU ARRENDADA?



VIVE ATUALMENTE EM CASA PRÓPRIA OU ARRENDADA?



RAZÕES PORQUE PREFERE HABITAÇÃO PRÓPRIA



Comprar ou arrendar ainda é uma escolha difícil. Sendo uma decisão associada às diferentes fases da vida, as necessidades, aspirações ou circunstâncias específicas de cada pessoa são também factores que influenciam a escolha. Para os portugueses, a aquisição de casa própria continua muito enraizada, sendo a escolha preferencial de 89,7% - e este indicador excede os 90% entre as pessoas dos 30 aos 49 anos de idade, aqueles que são casados ou vivem em união de facto, aqueles com menor nível de educação e aqueles que têm um maior nível de rendimentos.

Apenas 10% preferem o arrendamento. Entre as razões apontadas para a preferência por casa própria, 58% consideram ser um investimento futuro e 38% salienta que essa é a maneira de criar um lar. Entre as pessoas com mais de 50 anos, a ideia de deixar alguma coisa para os filhos ganha importância.

Um segundo conjunto de argumentos a favor da habitação própria assinala também um componente puramente económico, ao considerar que arrendar é um desperdício de dinheiro (27%) ou arrendar é tão caro como comprar (21%).

Viver em arrendamento é mais acessível e está associado a uma maior liberdade e flexibilidade

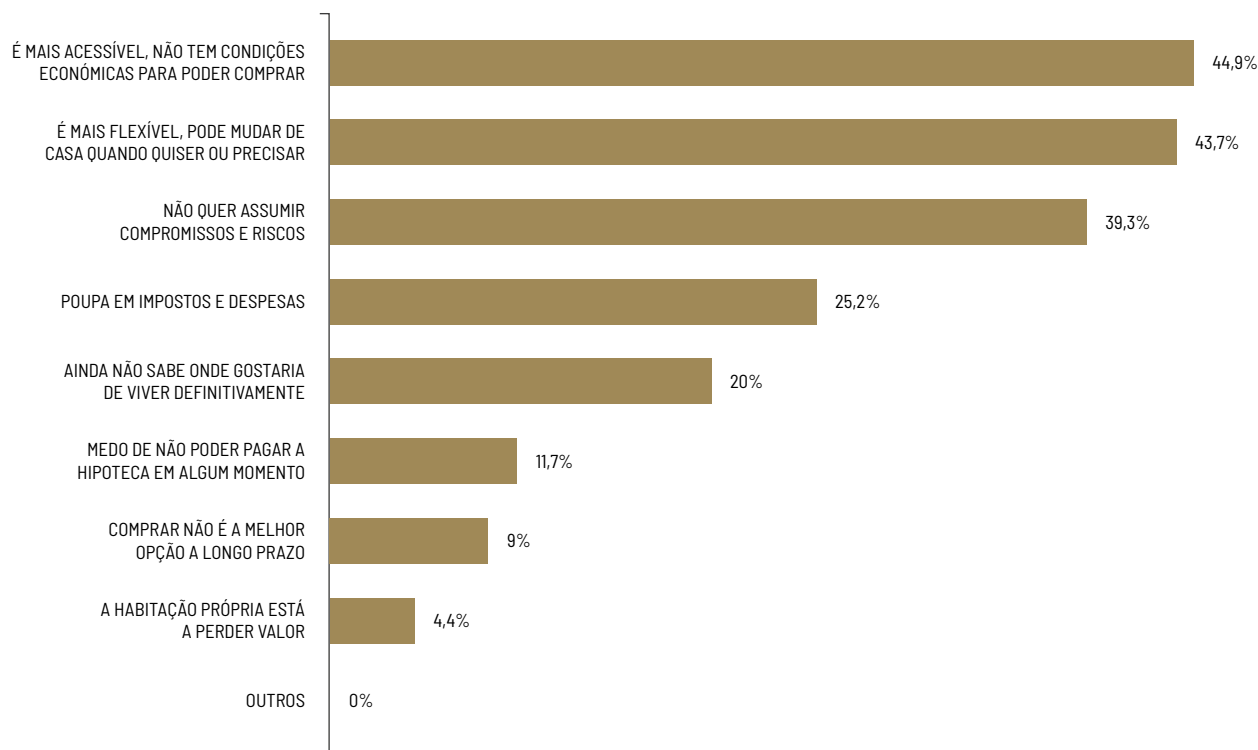
44,9% daqueles que preferem uma habitação arrendada indica que esta é a opção mais acessível quando não se tem as condições económicas para ter acesso a uma habitação própria, e 43,7% destaca que viver em arrendamento oferece a flexibilidade para mudar facilmente de residência quando for necessário. Cerca de 39,3% diz que prefere arrendar para não assumir compromissos e riscos, enquanto 25,2% diz que prefere arrendar para economizar em impostos e despesas. De salientar ainda que 76,4% das pessoas que vivem em arrendamento preferiam fazê-lo numa habitação própria.

A **acessibilidade económica** é a principal razão para aqueles com menos de 40 anos optarem pelo arrendamento. Para 56% dos jovens entre os 18 e os 20 anos, arrendar uma casa é mais acessível, não tendo condições económicas para comprar. A mesma razão é apontada por 57,5% das pessoas entre os 30 e os 39 anos.

A partir dos 40 anos, a **flexibilidade para mudar de casa** quando necessário e não querer assumir compromissos e riscos são as razões mais importantes pelas quais preferem uma habitação arrendada.

Entre aqueles que vivem em Lisboa, Porto e Algarve, a flexibilidade para mudar de habitação é a principal razão pela qual preferem arrendar.

MOTIVOS MAIS IMPORTANTES PELOS QUAIS PREFERE UMA HABITAÇÃO ARRENDADA





ANÁLISE DA PROCURA

NO ÂMBITO DESTE ESTUDO, A PROCURA É CARATERIZADA POR INDIVÍDUOS QUE PESQUISARAM, ARRENDARAM OU COMPRARAM UMA CASA NOS ÚLTIMOS 12 MESES E OS QUE PREVEEM FAZÊ-LO NO PRÓXIMO ANO.

A PROCURA

O que os portugueses mais querem

- 75% da procura de habitação ocorre na mesma cidade da residência atual. Cerca de 43% da procura de habitação é direcionada para as zonas periféricas do centro e 42% opta pelo centro da cidade. Na maioria dos casos, a procura de habitação tem por objetivo não ficar longe do centro da cidade.
- 61,2% da procura de habitação corresponde a apartamentos e 38,8% a moradias unifamiliares.
- 60,2% dos inquiridos pretende habitação em segunda mão, sem necessidade de remodelações e 21% procura habitação em segunda mão para remodelar.
- A maioria da procura (45,6%) regista-se em habitações entre os 76m² e os 120 m².
 - Cerca de 27,9% procura habitações de 91 m² a 120 m² e 17,7% pretende habitações de 76 a 90 m².
- As habitações com 3 quartos são as que têm maior procura (40,9%), enquanto 32,6% pretende habitações de 2 quartos.
- 49,5% procura habitações com 2 casas de banho e 29,9% com uma casa de banho.
- Arrumos são considerados muito importantes na procura de habitação, com 74,1% a pretenderem casas com arrecadação. Este factor é particularmente valorizado por consumidores com mais de 40 anos, em agregados familiares com mais de 4 pessoas e em famílias com rendimentos mensais entre os 2000 e os 3000 €.
- Que a habitação tenha garagem é considerado importante para 73,1% dos inquiridos, dos quais se destacam os homens, a faixa etária entre os 40 e 49 anos, agregados familiares com mais de 4 pessoas e famílias com rendimentos mensais entre os 2000 e os 3000 €.
- O facto de a habitação ter varanda é importante para 69,9% da procura. O segmento da população que mais valoriza esta característica são os residentes no Porto (74%) e as pessoas com níveis de rendimentos entre os 2000 e os 3000 €.
- 82,6 % considerou muito importante que a zona da habitação tenha estacionamento para residentes, ou facilidade de estacionamento. Este factor é mais valorizado no Porto (85%) e em Lisboa (84,1%), sobretudo por homens, nas faixas etárias a partir dos 40 anos e com rendimentos entre 2000 e 3000 euros.
- A procura de uma habitação em zonas com boa acessibilidade é apontada por 80,5% dos inquiridos, particularmente no Porto, onde este indicador atinge os 89,8%. Os segmentos da população que mais valorizam este aspecto são os jovens entre os 18 e 29 anos, agregados familiares com três pessoas, indivíduos com estudos universitários e rendimentos entre os 2000 e os 3000 euros.
- 80,1% considera importante que a habitação esteja próxima de lojas e supermercados, sobretudo no Porto (89,8%). Este factor é evidenciado sobretudo nos jovens, entre os 18 e os 29 anos, indivíduos com estudos universitários e famílias com rendimentos superiores a 3000 euros.
- 77,8% da procura dá importância à proximidade de parques e espaços verdes, sobretudo em Lisboa (84,1%). Este factor é particularmente valorizado por indivíduos com mais de 40 anos, agregados familiares de quatro pessoas e com rendimentos superiores a 3000 euros.
- A proximidade da habitação a serviços de saúde é importante para 73,6%, sobretudo para as pessoas com mais de 40 anos, agregados familiares com mais de quatro elementos, com educação secundária e com rendimentos entre os 1000 e os 2000 euros.



75%

NA MESMA CIDADE
DE RESIDÊNCIA

61,2%

APARTAMENTOS



40,9%

QUARTOS



49,5%

CASAS DE BANHO



82,6%

ESTACIONAMENTO
PARA RESIDENTES

80,5%

ZONAS COM BOA
ACESSIBILIDADE

80,1%

LOJAS E
SUPERMERCADOS

77,8%

PARQUES E
ZONAS VERDES

- 56,2% procuram habitações perto de escolas, sobretudo os segmentários etários entre os 40 e os 49 anos, agregados familiares com mais de 4 membros, com nível de educação secundária e famílias com rendimentos entre os 2000 a 3000 euros.
- 54, 5% procuram casa perto de familiares ou amigos e, no Porto, este indicador atinge os 65,4%. A proximidade a familiares e amigos é mais valorizada pelos menores de 40 anos, pelos agregados familiares com três pessoas e no segmento com rendimentos mensais entre os 1000 e os 2000 euros.
- Para 39,1% é importante que a habitação esteja perto de centros comerciais e espaços de entretenimento, sobretudo para os menores de 30 anos (49%), pessoas com rendimentos mais elevados (50,3%) e para os residentes em Lisboa (43,9%).
- Apenas 32,1% valoriza a proximidade da habitação a instalações desportivas, sendo este factor mais importante para pessoas entre os 40 e 49 anos de idade, famílias com mais de 3 membros e para respondentes de "Outras Zonas" do País.
- 94,5% considera muito importante a segurança da zona da habitação, sobretudo mulheres (95,6%) com idade entre os 40 e os 49 anos e famílias com os rendimentos mais elevados.
- A qualidade dos materiais é importante para 78,9% dos que procuram habitação, sobretudo no Porto (81,1%), bem como para homens entre 40 a 49 anos e para quem apresenta rendimentos mais elevados.
- 71,2% assumem que a limpeza das ruas na zona da habitação é muito importante, e este aspecto ganha interesse crescente nos segmentos etários mais velhos e nos que apresentam rendimentos mais elevados.
- O ano de construção é importante para 57,6% dos que procuram habitação, sobretudo para os homens (61,8%), para quem tem mais de 50 anos e rendimentos superiores a 3000 €.
- 42,3% de quem procura habitação leva em conta as condições de acessibilidade para pessoas com mobilidade condicionada. Este aspecto ganha relevância no Algarve (50,5%), nos indivíduos com mais de 50 anos e nos segmentos com maior nível de rendimentos.



56,2%

ESCOLAS



39,1%

CENTROS
COMERCIAIS E
ENTERTENIMENTO

94,5%

SEGURANÇA



42,3%

MOBILIDADE
CONDICIONADA

MOTIVAÇÕES E EMOÇÕES

A procura de casa está muito associada a mudanças na estrutura familiar (48,4%)

- 18,9% pretende comprar ou arrendar uma habitação para casar ou viver em união de facto
- 13,7% para ter uma vida independente da família
- 12% precisa de casa maior, para aumentar a família
- 3,8% por separação ou divórcio
- 7,2% dos inquiridos aponta motivos de trabalho, para estar mais perto do local de emprego ou por mobilidade profissional. Já 15,1% pretende uma área maior ou casa melhor, enquanto em 13,6% dos casos a motivação indicada é passar de uma habitação arrendada para uma casa própria.
- Entre os que procuraram habitação e não tiveram sucesso, 41,6% aponta o facto de não encontrar aquilo que procurava e 31,9% refere explicitamente que se tratou de uma questão de preço.
- O factor de que mais portugueses (38,4%) prescindem para concretizar a aquisição ou arrendamento da habitação é a piscina.
- O segundo aspecto a que estão dispostos a renunciar é a dimensão da casa, com 26,9% a admitir passar para uma área menor, enquanto 23,6% renunciaria a que fosse uma habitação nova sem necessidade de remodelações.
- Por outro lado, os factores que são mais difíceis de desistir são o número de quartos e os arrumos, e 10,7% afirma mesmo que não renunciaria a nada.
- 46,4% das pessoas que procuram habitação admite sentir tensão e ansiedade por não encontrar o que pretende, 34,3% manifesta preocupação com a gestão financeira do compromisso a assumir e 33,9% interroga-se se estará a tomar a decisão errada.
- Por outro lado, 41,3% assume sentir entusiasmo com a perspectiva pela mudança de casa, 33,3% anseia pela nova fase da sua vida numa nova habitação e 22,4% revela sentir emoção por procurar e conhecer outras casas.

A PROCURA

Arrendamento de habitação

- O preço médio que os portugueses estão dispostos a pagar pelo arrendamento da habitação é de 500 €, a nível nacional.
- 74,1% da procura de arrendamento situa-se na faixa de preços até 500 euros mensais e apenas 9,6% pondera pagar entre 500 a 600 €.
- Para 38% dos que têm casa arrendada, bem como os que pretendem arrendar, o custo mensal da renda representa mais de 30% do rendimento do agregado familiar.
- Em 35,6% dos casos, o arrendamento implica gastar entre 20% e 30% dos seus rendimentos mensais.

74,1%
DA PROCURA



ATÉ 500 € MÊS

35,6%
GASTA



ENTRE 20
E 30% DOS
RENDIMENTOS
MENSALIS

Compra de habitação

- O preço médio, a nível nacional, pretendido para a compra de habitação é de 138.623 euros, valor que aumenta até aos 140.137 euros para aqueles que já compraram casa no último ano e cai para os 131.699 euros para os que pensam comprar nos próximos meses.
- 28,7% da procura para compra de habitação situa-se no intervalo de preços entre os 100.000 a 150.000 €.
- 23,3% da procura fixa-se entre os valores de 75.000 a 100.000 euros e 16,6% procura habitações entre os 150.000 e os 200.000 €.
- 16,5% da procura incide sobre habitações até 75.000 €.
- 38,6% pretende comprar habitação pagando uma parte em dinheiro e recorrendo ao crédito à habitação para o restante valor.
- 35,3% dos consumidores pretende adquirir a totalidade da habitação com recurso ao crédito e 11,5% pretende efectuar a aquisição com a venda da sua habitação.
- 86% dos que pretendem efectuar a compra da habitação com recurso ao crédito estão dispostos a pagar até 500 euros mensais de hipoteca.
- Para 33,6% dos consumidores que têm que recorrer a um empréstimo, a hipoteca representa entre 10 a 20% do rendimento familiar, enquanto noutro terço dos casos a hipoteca representa entre 20% a 30% do seu rendimento. Já para 18,6% dos casos, os custos da hipoteca representam mais de 30% do rendimento do agregado familiar.

28,7%
DA PROCURA



ENTRE
100.000€
A 150.000€

35,3%
PRETENDE ADQUIRIR



COM RECURSO
AO CRÉDITO

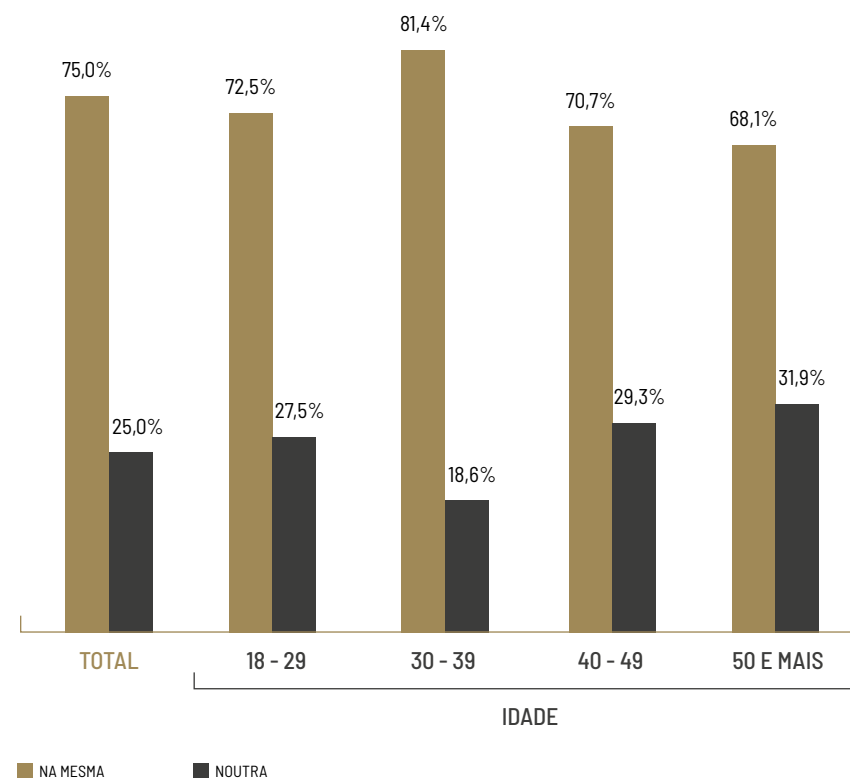
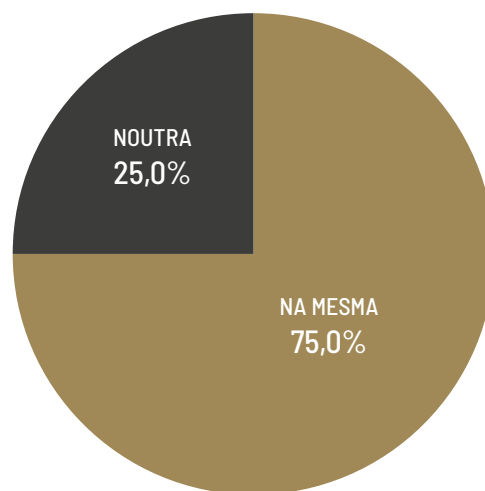
ZONA DE PREFERÊNCIA

Sete em cada 10 portugueses não pretendem sair da cidade onde habitam

É o principal aspecto a considerar quando se inicia a procura de casa. Nesta questão, 75% dos inquiridos procuram uma nova habitação na cidade onde residem actualmente.

No entanto, nas pessoas com mais de 50 anos (31,9%) e nos inativos -desempregados, estudantes, os que se dedicam exclusivamente às tarefas domésticas e os aposentados - (42,7%) observa-se maior disponibilidade para uma mudança de cidade.

PROCUROU HABITAÇÃO NA MESMA CIDADE EM QUE VIVE OU NOUTRA?



ZONA DE PREFERÊNCIA

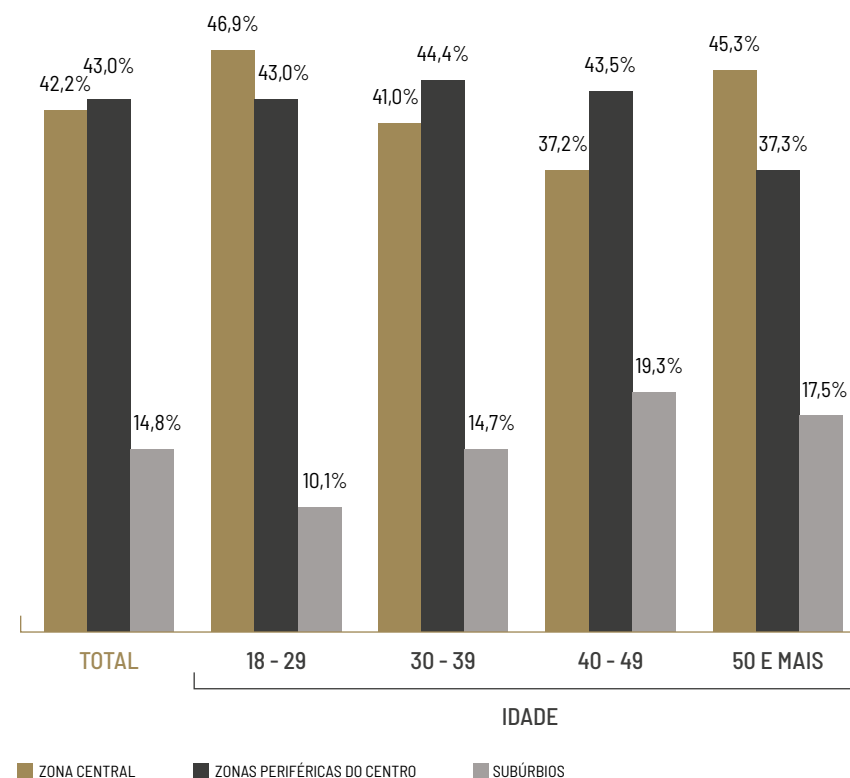
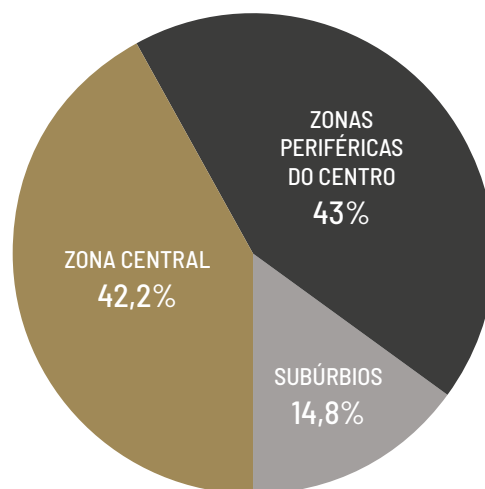
Jovens preferem viver no centro da cidade

Na maioria dos casos, quem procura habitação não quer ficar longe do centro da cidade, já que 43,% da procura incide nas zonas periféricas do centro, 42,2% procura mesmo morar no centro da cidade e apenas 14,8% da procura orienta a sua pesquisa para os subúrbios.

O interesse nas zonas centrais das cidades é sobretudo acentuado entre os menores de 30 anos (45,9%) e as pessoas com rendimentos mais elevados (57,5%).

No entanto, há um interesse crescente nos arredores à medida que aumenta a idade, atingindo 19,3% entre os 40 e os 49 anos.

EM QUE ÁREA DA CIDADE COMPROU, ARRENDOU OU PROCUROU HABITAÇÃO?



No **Algarve**, a procura de habitação nas zonas periféricas do centro atinge os **52,7%**.

TIPO DE HABITAÇÃO

Casas usadas sem necessidade de remodelação são as mais procuradas

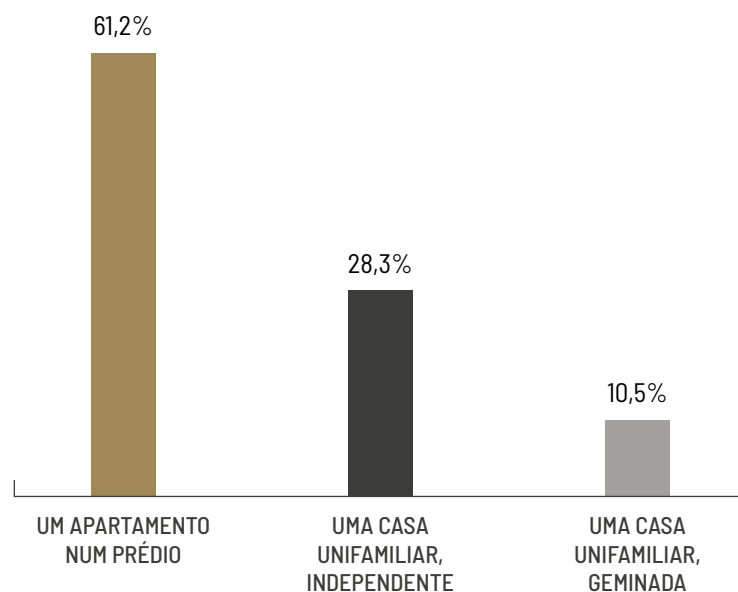
A procura de apartamento num prédio é a principal escolha dos portugueses, com 61,2% da preferência, enquanto as moradias unifamiliares são procuradas por 28,3%.

A habitação em segunda mão sem necessidade de remodelações é a opção que mais se destaca (60,2%) em todos os perfis sociodemográficos.

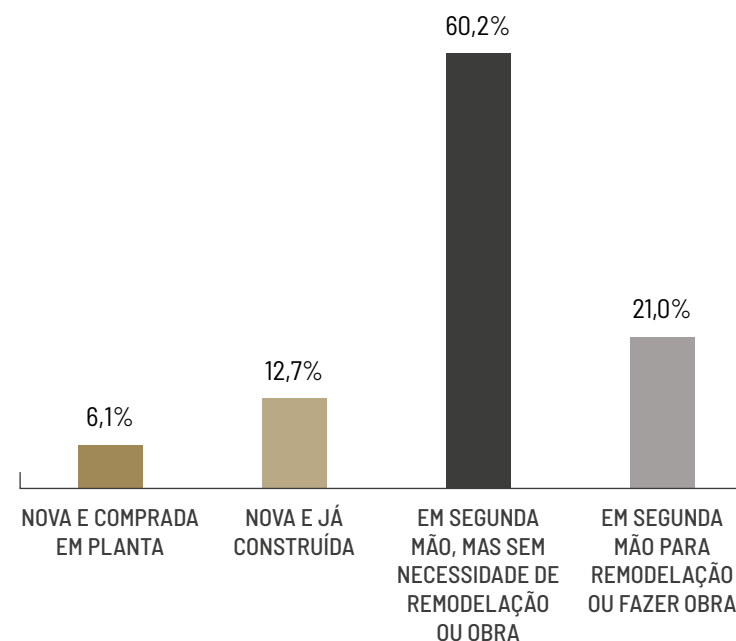
21% admite optar por uma casa a necessitar de obras e 18,8% procura habitações novas ou em planta.

Porém, a procura de habitação para restaurar aumenta em Lisboa (23,6%) e a compra em planta sobe "noutros" zonas (8,3%).

QUE TIPO DE HABITAÇÃO COMPROU, ARRENDOU OU PROCUROU?



QUAL DAS SEGUINTE OPÇÕES CORRESPONDE A ESSA HABITAÇÃO?

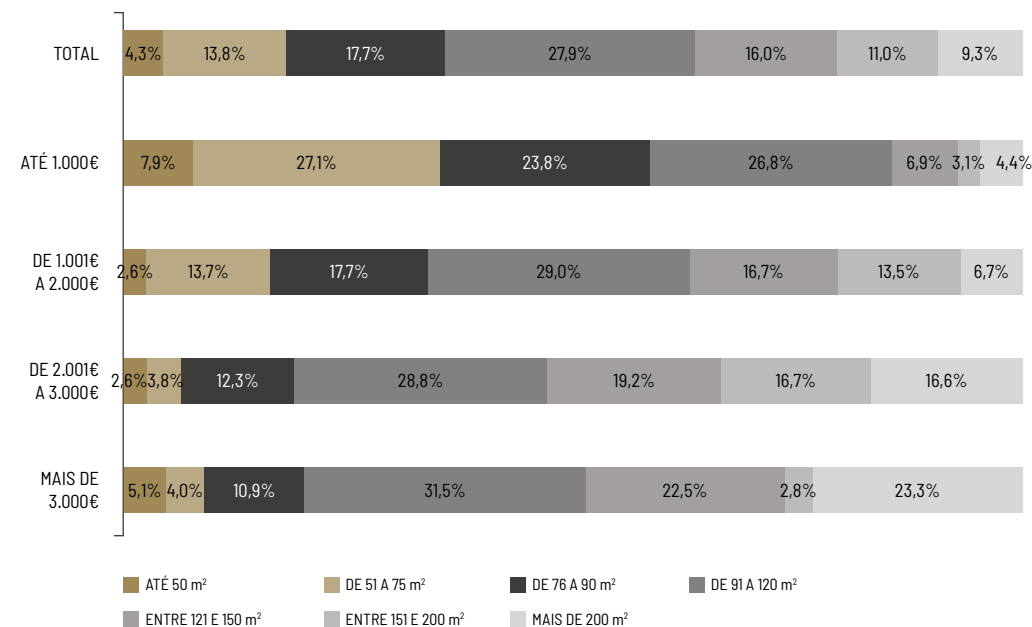
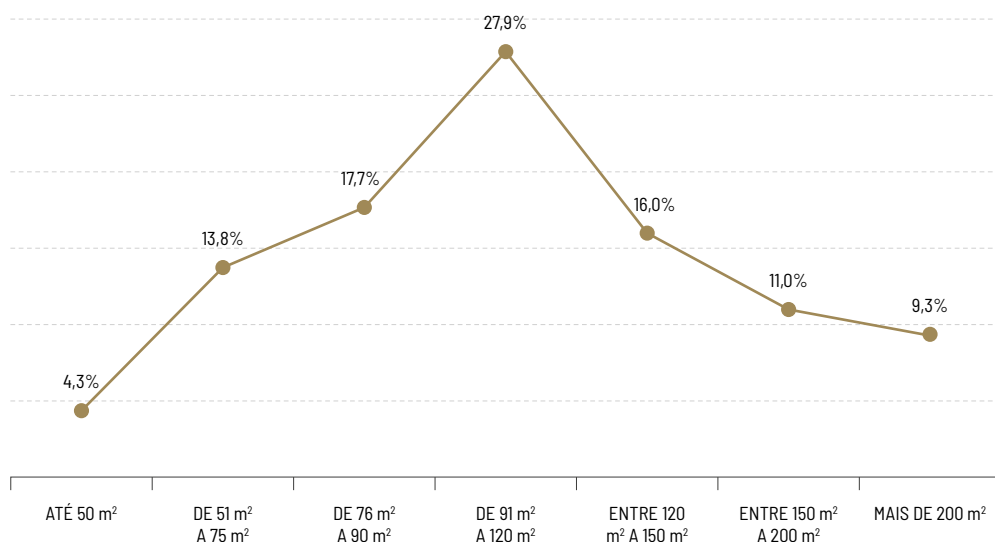


No **Algarve**, a procura por habitações unifamiliares é significativamente superior à média nacional representando mais de **50%**.

SUPERFÍCIE E OUTRAS CARACTERÍSTICAS

A maior procura fixa-se em habitações de 91 m² a 120 m²

QUAL A ÁREA DA HABITAÇÃO QUE COMPROU, ARRENDOU OU PROCURAVA?



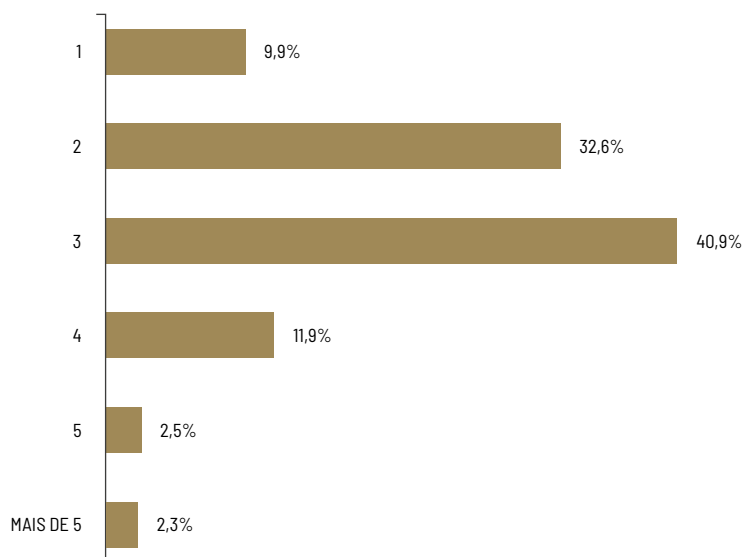
Cerca de 63,7% da procura direciona-se para casas com áreas até 120 m². As casas com áreas entre os 91 e 120 m² são as favoritas dos portugueses com rendimentos superiores a 1000 euros, e mesmo do segmento da população com os níveis de rendimento mais elevados.

No entanto, 16% procura habitações entre os 121 m² e 150 m², 11% prefere áreas entre os 151 m² e os 200 m² e apenas 9% quer áreas superiores a 200 m².

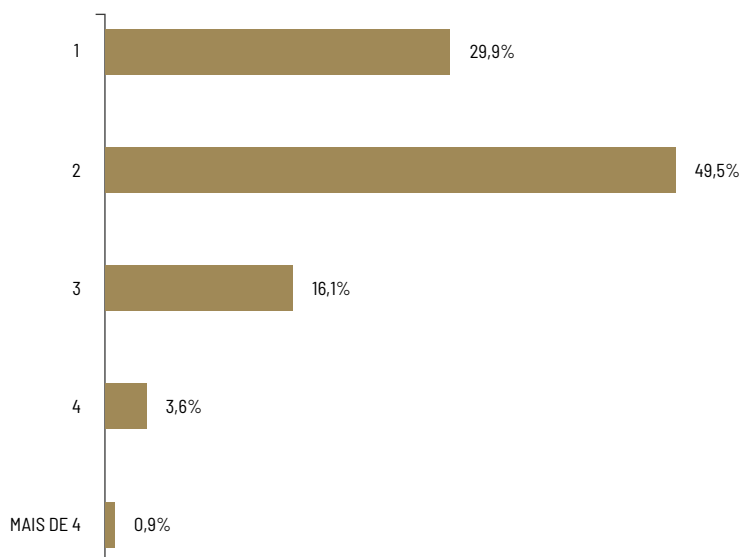
SUPERFÍCIE E OUTRAS CARACTERÍSTICAS

Portugueses procuram casas com três quartos e duas casas de banho

QUANTOS QUARTOS TEM A HABITAÇÃO QUE COMPROU, ARRENDOU OU PROCUROU?



QUANTAS CASAS DE BANHO TEM A HABITAÇÃO QUE COMPROU, ARRENDOU OU PROCUROU?



Na AM Lisboa a casa ideal é um apartamento num prédio com 2 quartos e duas casas de banho.

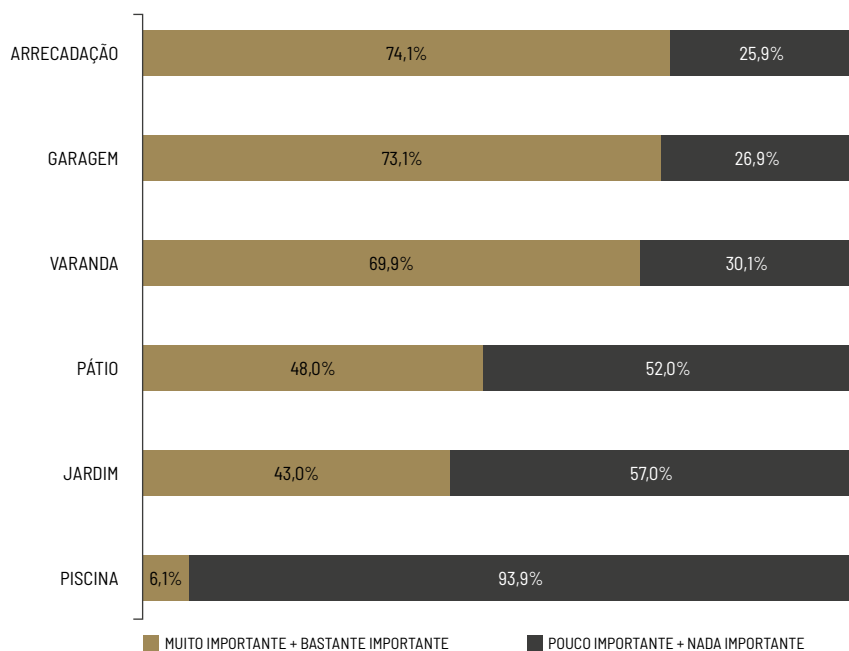
Um aspecto fundamental na procura de habitação é a sua estrutura e funcionalidade. A maioria dos consumidores (40,9%) quer casas com três quartos, seguida por 32,6% que pretende casas com dois quartos e apenas 11,9% necessita de habitação com quatro quartos. Cerca de 49,5% das pessoas pretendem duas casas de banho, um indicador que, naturalmente aumenta nos agregados familiares com mais de três membros e nos segmentos com rendimentos superiores a 2.000 euros.

O facto do design do edifício ser moderno, atraente ou elegante é muito ou bastante importante para 49,2% das pessoas que procuraram ou vão procurar habitação. A amplitude da porta, assim como o facto de ser um edifício singular, antigo bem conservado ou histórico é muito ou bastante importante apenas para 10,5% e 28,3%, respetivamente.

CARACTERÍSTICAS DA HABITAÇÃO E DA ZONA

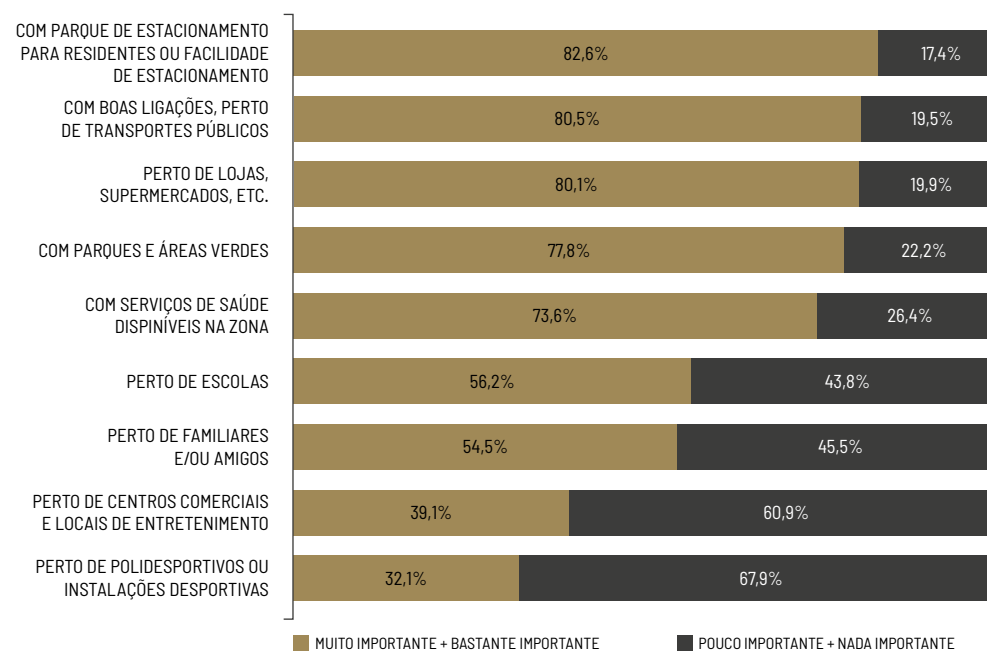
Espaço de arrumação e garagem são importantes para mais de 70%

NO PROCESSO DE PROCURA DE HABITAÇÃO EM QUE MEDIDA É IMPORTANTE PARA SI QUE A HABITAÇÃO TIVESSE...?



Para além dos elementos base, os consumidores procuram também outros extras, que valorizam quer o imóvel, quer a comodidade e a qualidade de vida dos seus habitantes. A preferência da maioria (74,1%) vai para a arrumação e em segundo lugar com 73,1% é indicada a garagem, enquanto a varanda é muito importante para 69,9% das pessoas. A piscina é o extra menos requisitado, seguido pelo jardim, que é considerado um nice to have para 43%.

NO PROCESSO DE PROCURA EM QUE MEDIDA É IMPORTANTE PARA SI QUE A HABITAÇÃO ESTIVESSE NUMA ZONA...?

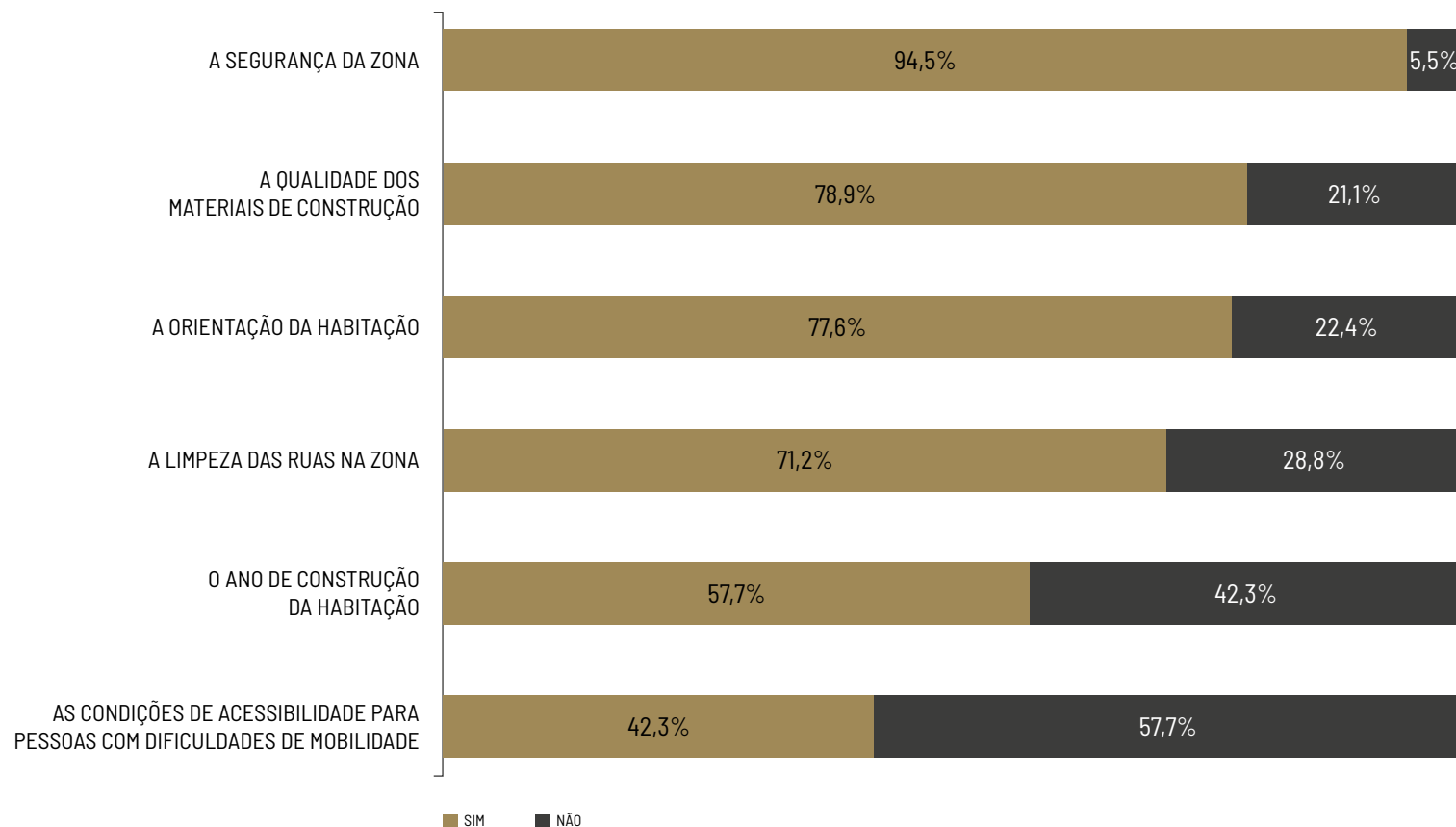


A decisão de escolha da habitação também implica selecionar a zona onde se vai viver. Para a esmagadora maioria dos portugueses (82,6%) é muito importante que a zona tenha parque de estacionamento para residentes ou facilidade de estacionamento. Já cerca de 80% valoriza boas acessibilidades a transportes públicos e proximidade a supermercados e comércio tradicional. As zonas verdes, jardins e parques são também muito importantes para 77,8% dos que procuram casa. O aspecto que os portugueses menos valorizam nas zonas da habitação são a proximidade a instalações desportivas.

O QUE PRIVILEGIA QUANDO PROCURA HABITAÇÃO?

Um dos aspectos mais determinantes na escolha de um local para viver é a segurança da zona, com 94,5% a afirmar que pretende habitar num bairro seguro. A qualidade dos materiais de construção é muito importante para 78,9% dos inquiridos, bem como a orientação da habitação (77,6%) e sete em cada dez considera fundamental a limpeza das ruas.

O ano de construção do imóvel é relevante para 57,7% das pessoas e mais de 42% da população procura boas condições de acessibilidade para pessoas com mobilidade condicionada.



COMPRA E FINANCIAMENTO DA HABITAÇÃO

O preço médio disponível para a compra de casa são 138.623 euros

Todos os elementos anteriores definem o valor que se está disposto a pagar no momento de adquirir habitação. Em Portugal, 28,7% da procura para aquisição de uma casa situa-se no segmento de preços de 100.000 a 150.000 € e 68,6% da procura pretende imóveis entre 75.000 e 200.000 €.

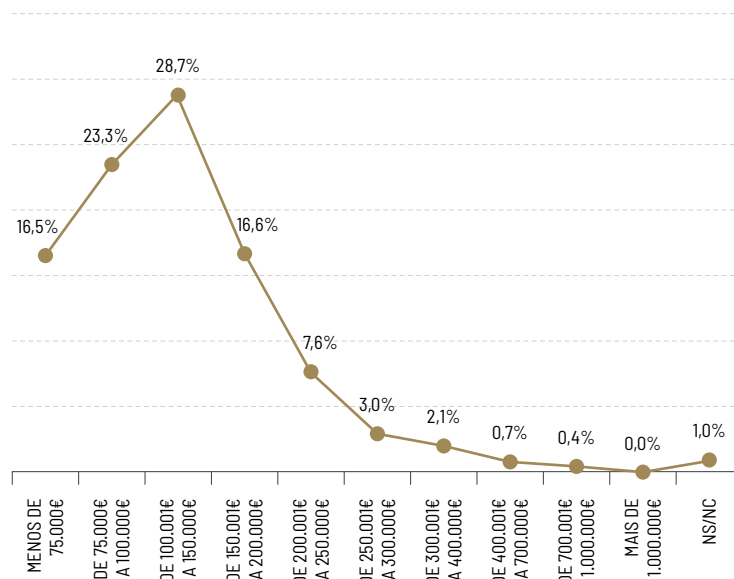
138.623 € é o preço médio que os portugueses estão dispostos a pagar por uma casa, a nível nacional, e, em Lisboa, este valor atinge os 166.593 €.

Contudo, os que já compraram no último ano fecharam negócios por uma média de 140.137 €, enquanto os que pensam comprar uma casa nos próximos meses o preço desejado decresce para 131.699€.

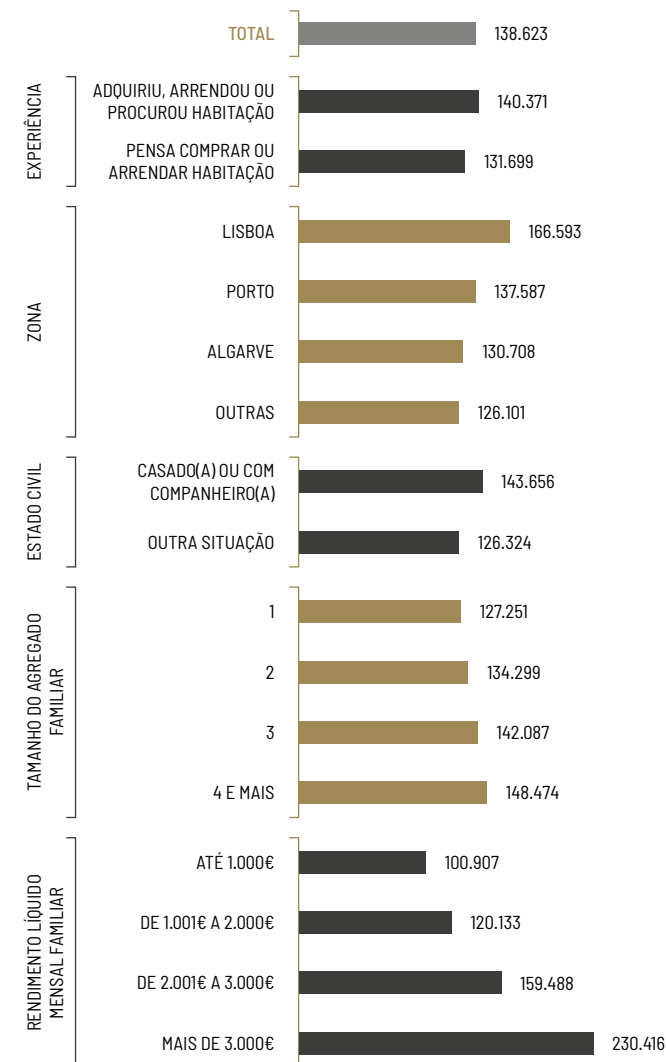
Os preços de compra de habitação mostram uma tendência crescente em função da dimensão do agregado familiar, chegando aos 148.474 € nas famílias com mais de quatro elementos.

A tendência ascendente verifica-se, igualmente, em função do rendimento familiar, com o preço médio a aumentar para os 159.488 € para quem apresenta rendimentos mensais entre 2001 e 3000 €, atingindo os 230.416 € para quem ganha mais de 3000 €.

QUAL É O INTERVALO DE PREÇOS DA HABITAÇÃO QUE COMPROU OU PROCURAVA?

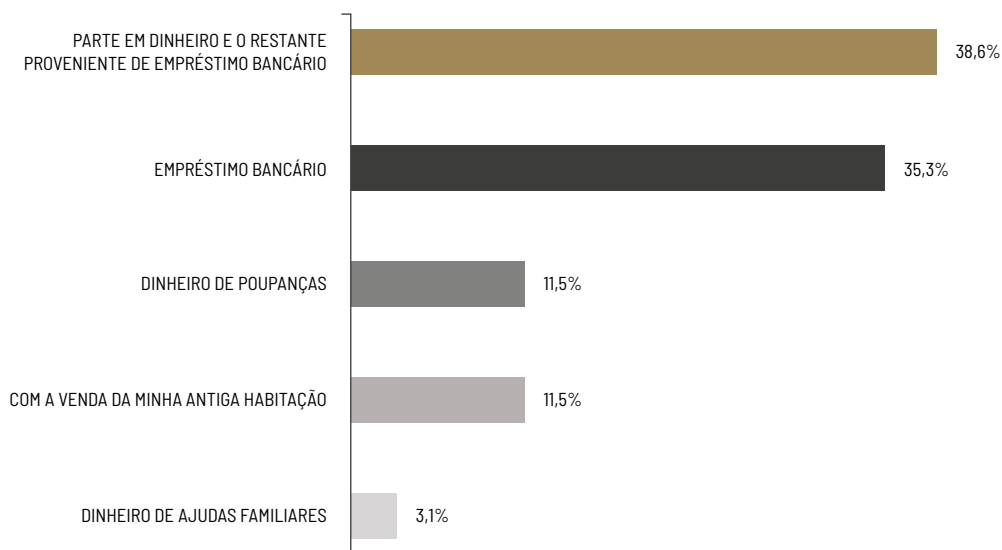


Na **AM Lisboa** o preço médio que os portugueses estão disponíveis para pagar ronda os **167.000 €**, na **AM Porto** essa disponibilidade desce cerca de **29.000 €** e no **Algarve** cerca de **36.000 €**.



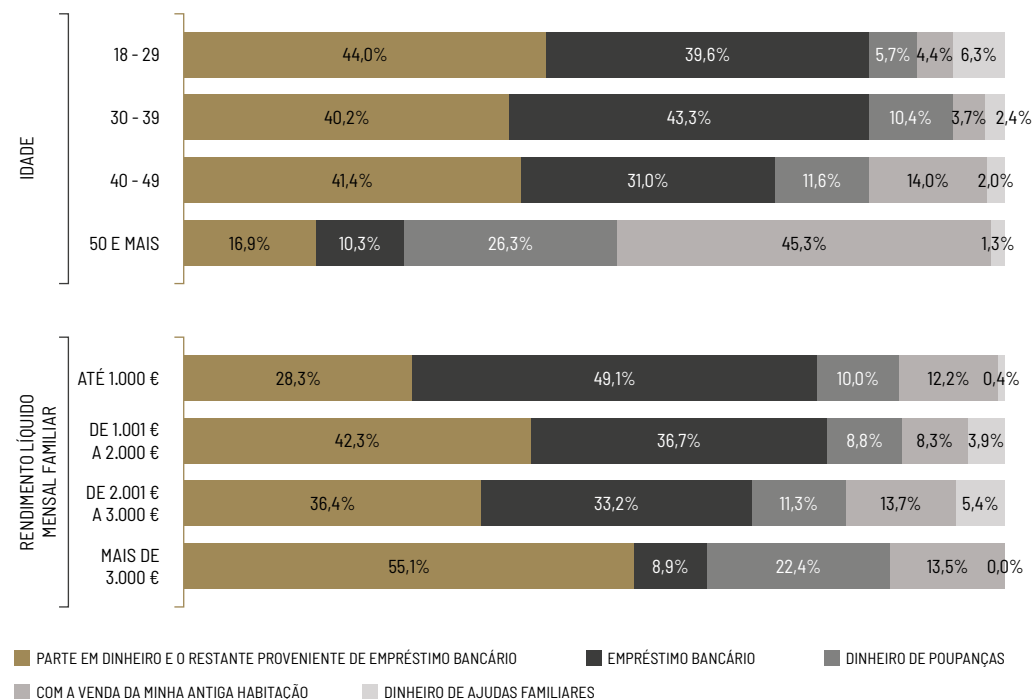
38,6% compra casa com poupanças e um crédito bancário para o restante

COMO FINANCIOU OU PENSAVA FINANCIAR O PAGAMENTO DA HABITAÇÃO?



Para aquisição de casa, 38,6% dos compradores planeia pagar uma parte em dinheiro e pedir um empréstimo bancário para o restante, enquanto 35,3% admite recorrer integralmente ao crédito à habitação. Já mais de 11% admite usar as suas poupanças, ou adquirir a nova casa com a venda da antiga habitação.

A ajuda de familiares para compra de habitação surge de forma mais incidente nos jovens até 29 anos e nas famílias com rendimentos entre os 2001 e os 3000 €. Porém, 44% dos jovens já está a realizar poupanças para complementar com o recurso ao

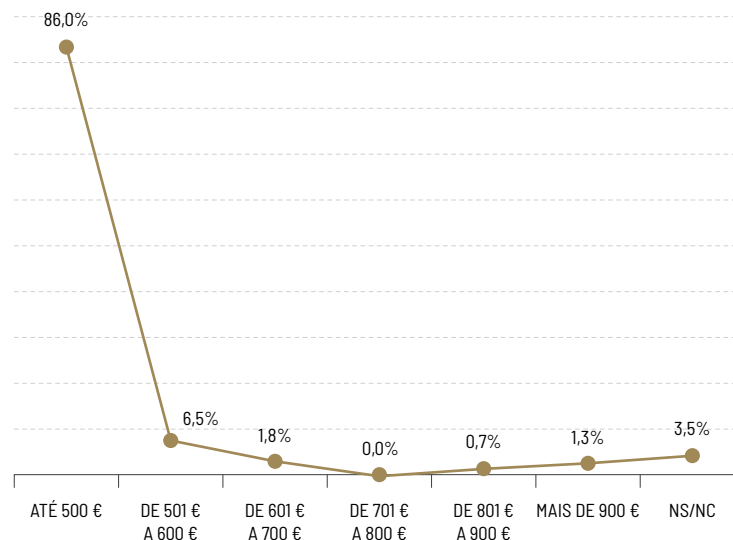


crédito à habitação para aquisição de casa, uma prática assinalada também em todos os segmentos etários até aos 49 anos, atingindo os 55,1% mesmo nas famílias com maiores níveis de rendimentos. Porém, o segmento da população mais dependente do crédito à habitação são as faixas etárias entre os 30 e 39 anos (43,3%) e quase metade das famílias com menor rendimento mensal. A compra de uma casa nova com o dinheiro da venda da antiga habitação, aumenta com a idade, chegando aos 45,3% nos que têm mais de 50 anos.

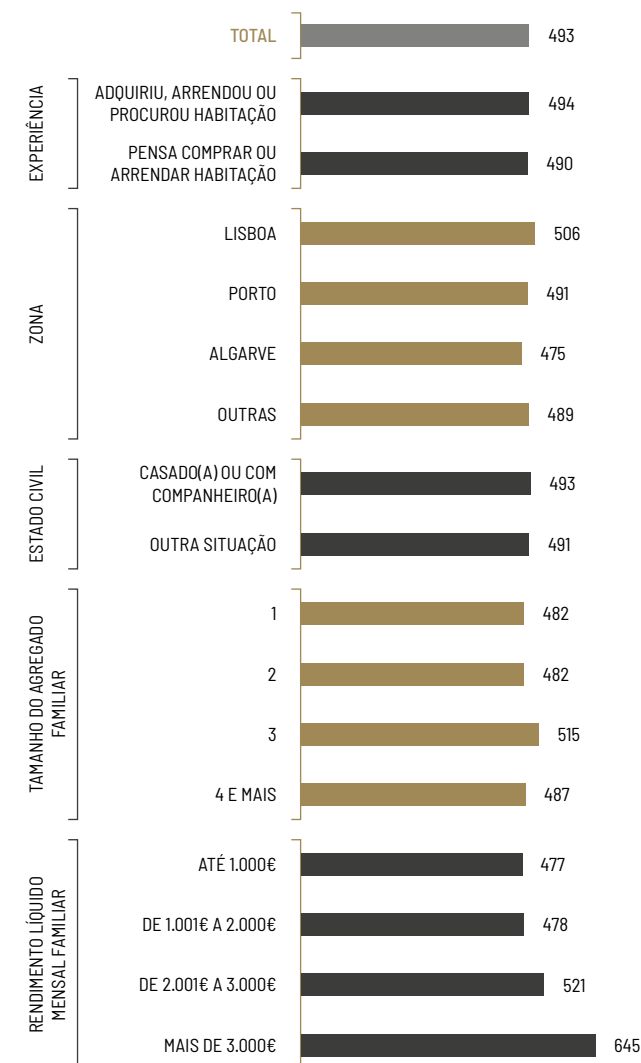
86% de quem efetua a compra com um crédito pagaria até 500 € de prestação mensal

A esmagadora maioria (86%) dos que efetua a compra com recurso ao crédito à habitação está disposta a pagar uma prestação de até 500 € por mês. Apenas 6,5% se mostra disponível para ir até aos 600 euros mensais e partir deste valor as respostas descem drasticamente, dado que apenas 3,8% aceita hipotecas com valores mais elevados. Naturalmente, os valores tendem a aumentar nos segmentos da população com níveis de rendimento mais elevados, onde a disponibilidade máxima para pagar uma hipoteca atinge o indicador máximo de 645 €, nos que ganham mais de 3000 euros mensais.

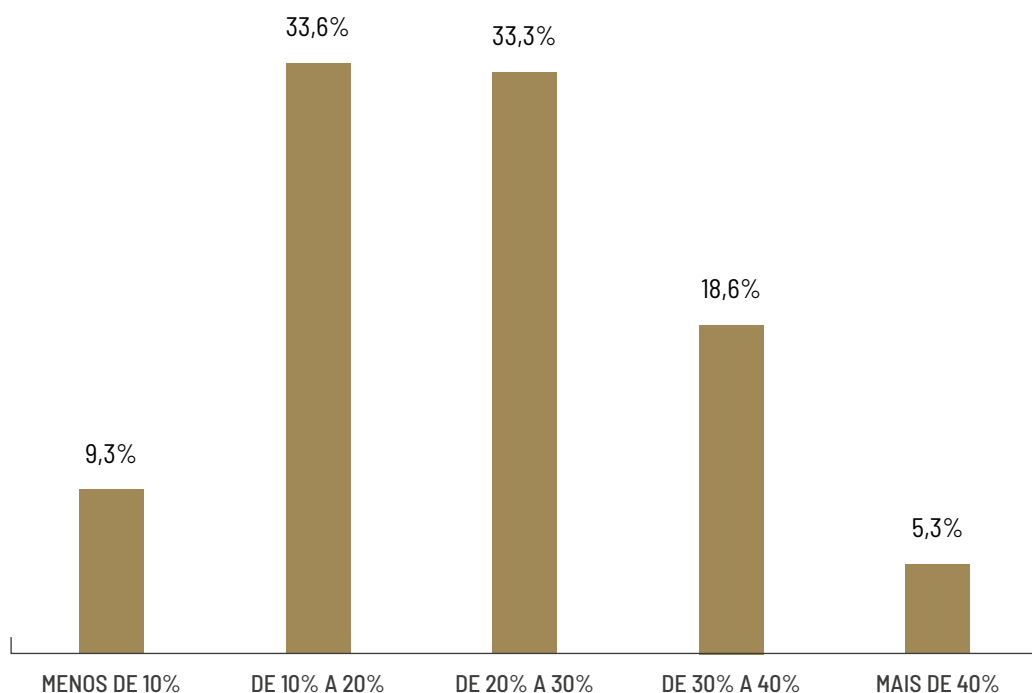
QUANTO ESTÁ DISPOSTO A PAGAR POR MÊS DE PRESTAÇÃO?



No **Algarve** o valor máximo que os portugueses estão disponíveis para pagar de prestação mensal situa-se no **475€**.



QUAL A PERCENTAGEM QUE O CRÉDITO REPRESENTA NO CONJUNTO DE TODOS OS RENDIMENTOS DO AGREGADO FAMILIAR?



Para dois terços dos que recorrem ao crédito à habitação para compra de casa, a prestação mensal representa entre 10 a 30% dos rendimentos do agregado familiar.

A realidade nacional em números

- O valor médio que os portugueses têm disponibilidade para gastar com a compra de uma casa é de 138 623 €.
- 28,7% procura habitações entre os 100 000 € a 150 000 €.
- 23,3% procura casas entre os 75 000 € e os 100 000 €.
- 16,5% só consegue suportar preços de habitação até aos 75 000 €.
- 16,6% pretende casas entre 150 000 € e 200 000 €.
- 38,6% dos consumidores planeiam comprar casa pagando uma parte em dinheiro e pedindo um crédito à habitação para o restante.
- 35,3% admite recorrer a um empréstimo para a compra total da habitação.
- 11,5% quer comprar casa apenas com recurso às suas poupanças e outros 11,5% com a venda da antiga habitação.
- 86% dos que recorrem a um crédito à habitação para aquisição da casa pagariam até 500 € de empréstimo mensal.
- Para 33,6% dos que recorrem a empréstimo, a prestação representa entre 10% a 20% do seu rendimento familiar.
- Noutro terço dos casos, a hipoteca é responsável por entre 20% e 30% do rendimento total do agregado familiar. Em 18,6% das situações, os gastos com a prestação representam mais de 30% do rendimento familiar.

ARRENDAMENTO

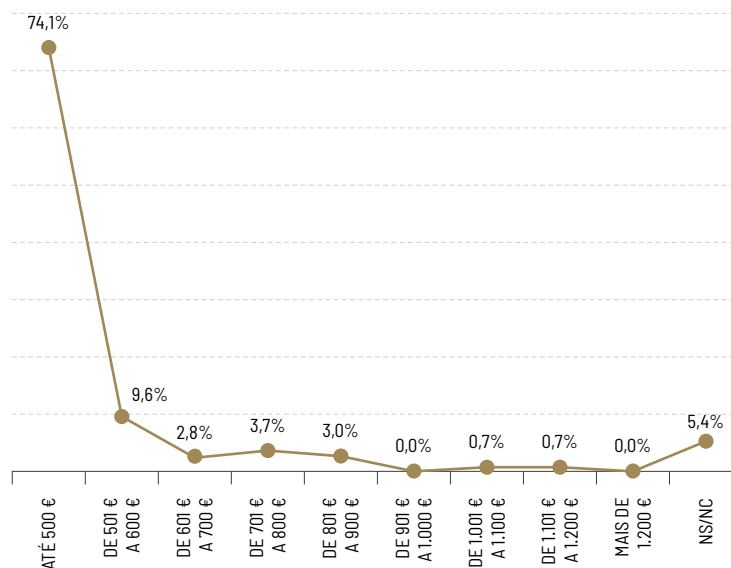
O valor médio disponível para arrendar uma habitação são 500 euros

A nível nacional, o valor médio da procura de arrendamento é de 500 €. Para quem já procurou arrendar no último ano, o valor é ligeiramente inferior (498 €) e quem planeia arrendar nos próximos meses está disposto a assumir um montante ligeiramente superior (508 €).

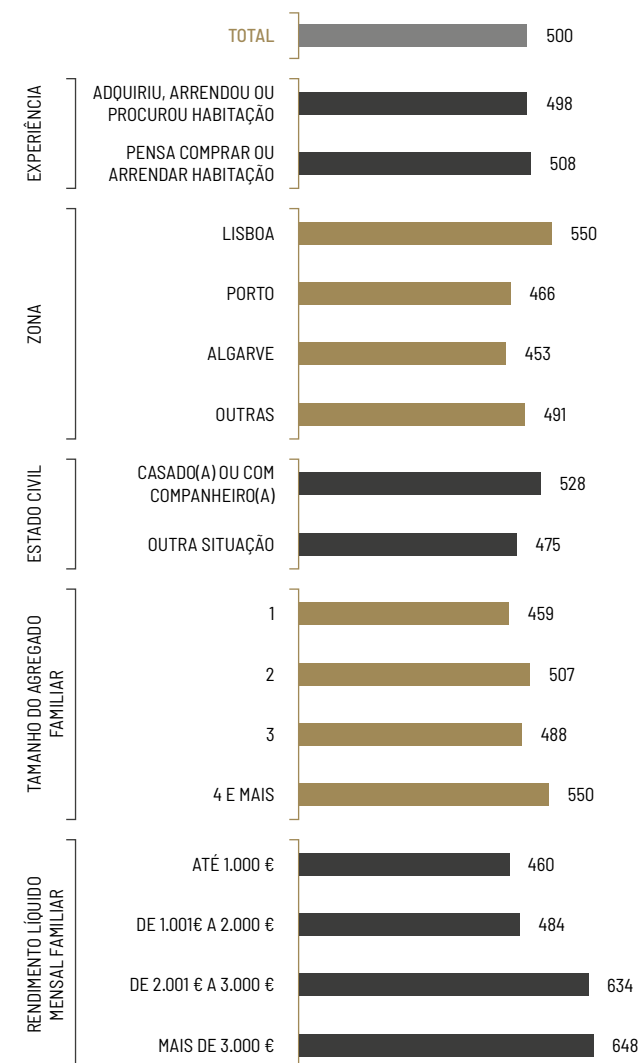
Mais de 74,1% dos inquiridos indica que procura arrendamento com preço inferior a 500 € mensais, um montante coincidente com o valor que se está disposto a pagar pelo empréstimo mensal do crédito à habitação e que decresce à medida que os valores de arrendamento sobem, tornando-se absolutamente irrelevantes a partir dos 900 euros.

O aumento do nível de rendimentos acompanha a subida do preço que estão dispostos a pagar pelo arrendamento de uma casa, com um crescimento mais acentuado no segmento que ganha entre 2001 € e 3000 € mensais, onde o valor atinge os 634 €, e o pico chega aos 648 € nas famílias com rendimentos superiores a 3000 €.

QUANTO PAGA OU ESTÁ DISPOSTO A PAGAR POR MÊS PELO ARRENDAMENTO?



Os portugueses estão disponíveis para pagar na **AM Porto** menos **84€ (466€)** de arrendamento que na **AM Lisboa (550€)** e no **Algarve (453€)** menos **97€**.



ARRENDAMENTO

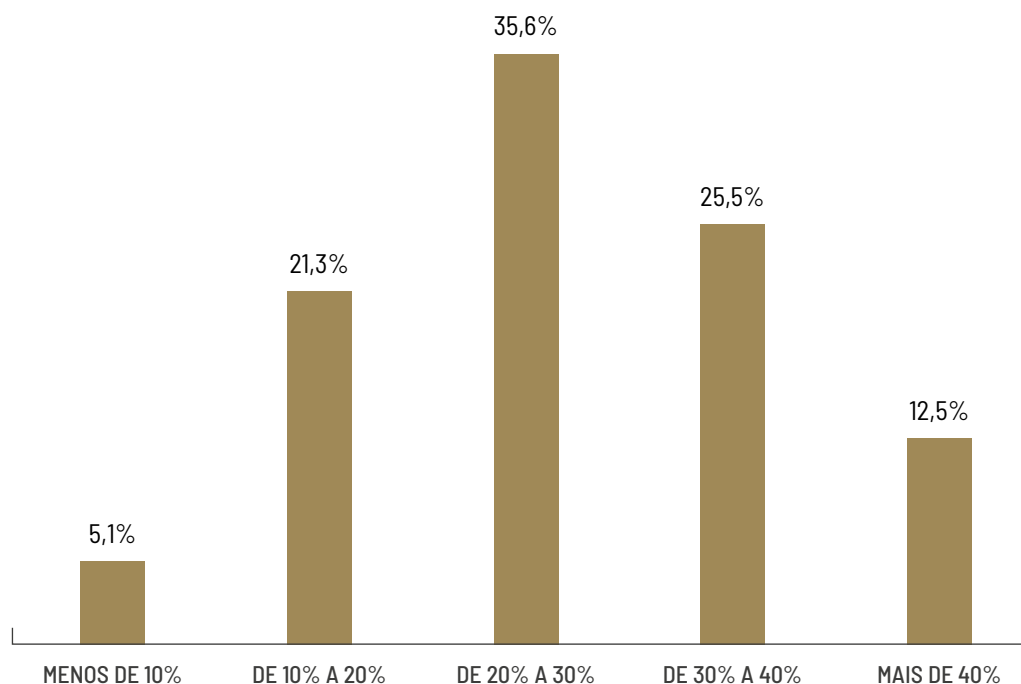
Para 38% dos que arrendam habitação, o custo mensal da renda supera 30% do orçamento familiar

Para cerca de 38% das pessoas que arrendam, ou pretendem fazê-lo, o custo mensal da habitação representa mais de 30% do rendimento do seu agregado familiar.

Em 35,6% dos casos, o arrendamento absorve entre 20% a 30% do rendimento disponível das famílias, em 25,5% da população este indicador de esforço está entre os 30 e os 40% dos rendimentos totais.

Apenas em 26,4% das situações, as despesas com o arrendamento representam menos de 20% do rendimento familiar.

QUAL A PERCENTAGEM QUE O ARRENDAMENTO REPRESENTA NO CONJUNTO DOS RENDIMENTOS DO SEU AGREGADO FAMILIAR?



MOTIVAÇÕES

As alterações familiares implicam mudança de habitação

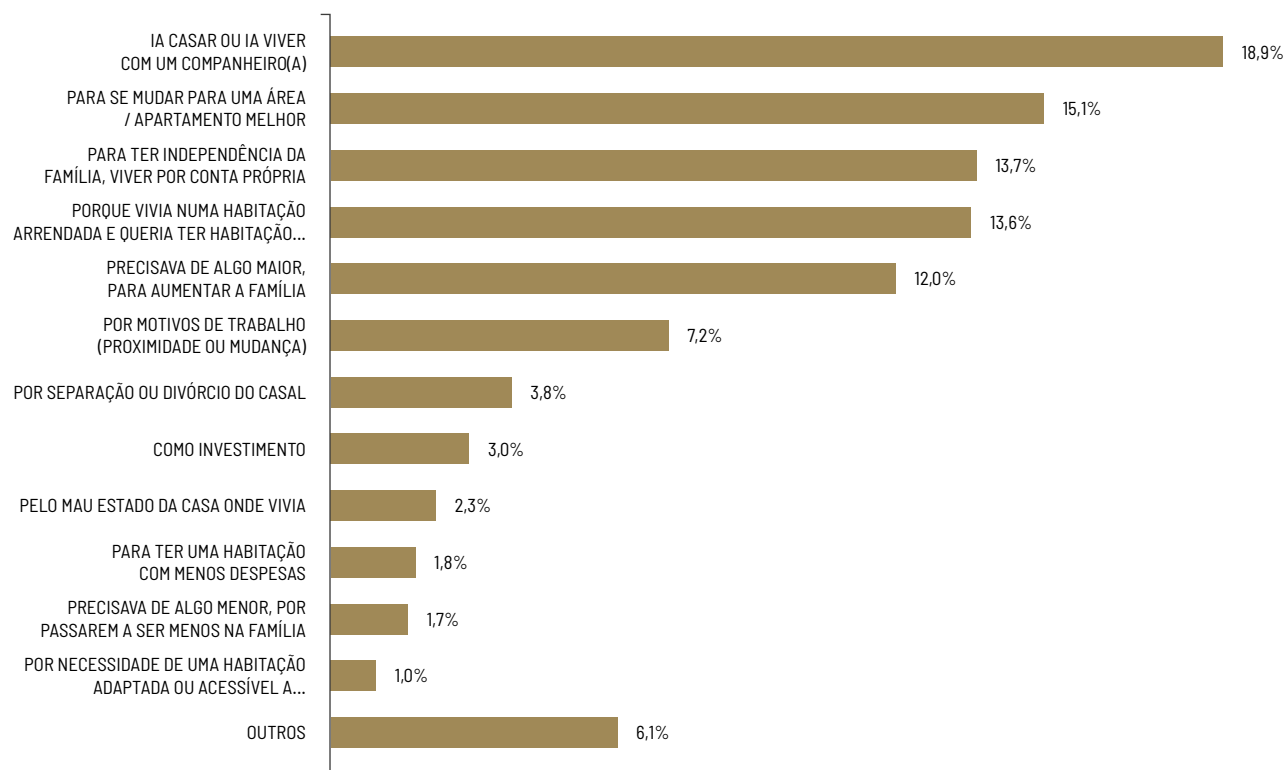
As razões que originam a procura de uma habitação são determinantes durante todo o processo, desde que se inicia a busca de casa até ao momento de concretizar a aquisição ou o arrendamento.

Por isso, conhecer os motivos que levam as pessoas a entrar no mercado imobiliário é fundamental para compreender o que pretendem encontrar.

Cerca de 50,1% das razões para procurar, comprar ou arrendar uma casa estão relacionadas com mudanças familiares. A liderar está a intenção de casar ou iniciar uma vida a dois, com 18,9% das respostas, seguindo-se o desejo de ganhar independência da família (13,7%), porque quer aumentar a família (12%), por separação ou divórcio (3,8%), ou pela diminuição do agregado familiar (1,7%).

Já a vontade de ter uma casa melhor impulsiona 15,1% dos inquiridos, passar do arrendamento para uma habitação própria motiva 13,6%, e 7,2% indica razões de mobilidade profissional.

POR QUE RAZÃO COMPROU, ARRENDOU OU PROCUROU HABITAÇÃO?



As motivações mudam consoante a idade

As motivações estão muito ligadas à idade. A principal razão para a procura de habitação nos mais jovens (34%) é o desejo de casar ou iniciar uma vida a dois, uma prioridade comum a 21% da faixa etária entre os 30 e 39 anos, que em segundo lugar apontam o desejo de passar do arrendamento para casa própria (18,9%).

À medida que a idade avança, o maior motivo passa a ser mudar para uma habitação melhor. Os quarentões apontam a necessidade de uma casa maior para aumentar a família - e a partir dos 50 anos surge a necessidade de passar para uma casa menor, porque a família diminui.

MOTIVOS PARA COMPRA, ARRENDAMENTO OU PROCURA DE HABITAÇÃO

	TOTAL	ZONA				SEXO		IDADE			
		LISBOA	PORTO	ALGARVE	OUTRAS	HOMEM	MULHER	18 - 29	30 - 39	40 - 49	50 E MAIS
IA CASAR OU IA VIVER COM UM COMPANHEIRO(A)	18,9%	15,3%	22,8%	15,4%	20,1%	14,8%	21,7%	34,0%	21,0%	5,9%	1,3%
PARA SE MUDAR PARA UMA ÁREA / APARTAMENTO MELHOR	15,1%	19,1%	10,2%	12,1%	14,5%	17,6%	13,5%	7,7%	12,6%	24,6%	23,8%
PARA TER INDEPENDÊNCIA DA FAMÍLIA, VIVER POR CONTA PRÓPRIA	13,7%	12,7%	12,6%	12,1%	14,5%	13,7%	13,7%	19,6%	14,5%	7,8%	8,4%
PORQUE VIVIA NUMA HABITAÇÃO ARRENDADA E QUERIA TER HABITAÇÃO...	13,6%	12,7%	15,7%	13,2%	13,5%	11,3%	15,1%	12,4%	18,9%	8,7%	8,1%
PRECISAVA DE ALGO MAIOR, PARA AUMENTAR A FAMÍLIA	12,0%	15,3%	12,6%	16,5%	9,9%	13,0%	11,3%	6,0%	18,3%	13,2%	3,0%
POR MOTIVOS DE TRABALHO (PROXIMIDADE OU MUDANÇA)	7,2%	7,0%	3,9%	11,0%	7,6%	8,1%	6,5%	11,1%	4,6%	5,5%	9,4%
POR SEPARAÇÃO OU DIVÓRCIO DO CASAL	3,8%	1,9%	3,1%	3,3%	5,0%	5,2%	3,0%	0,7%	2,4%	8,9%	6,2%
COMO INVESTIMENTO	3,0%	3,8%	3,9%	3,3%	2,3%	2,8%	3,1%	1,6%	1,6%	4,9%	6,7%
PELO MAU ESTADO DA CASA ONDE VIVIA	2,3%	1,9%	0,8%	3,3%	2,6%	2,5%	2,1%	2,9%	1,0%	3,1%	3,2%
PARA TER UMA HABITAÇÃO COM MENOS DESPESAS	1,8%	1,3%	4,7%	3,3%	1,3%	1,8%	1,8%	2,2%	0,7%	2,8%	2,4%
PRECISAVA DE ALGO MENOR, POR PASSAREM A SER MENOS NA FAMÍLIA	1,7%	2,5%	1,6%	1,1%	1,3%	2,6%	1,1%	0,0%	0,5%	0,8%	11,3%
POR NECESSIDADE DE UMA HABITAÇÃO ADAPTADA OU ACESSÍVEL A...	1,1%	1,3%	0,0%	1,1%	1,0%	0,4%	1,3%	0,0%	0,4%	0,0%	6,8%
OUTROS	6,1%	5,1%	7,9%	4,4%	6,3%	6,2%	6,0%	2,3%	3,4%	13,5%	9,3%

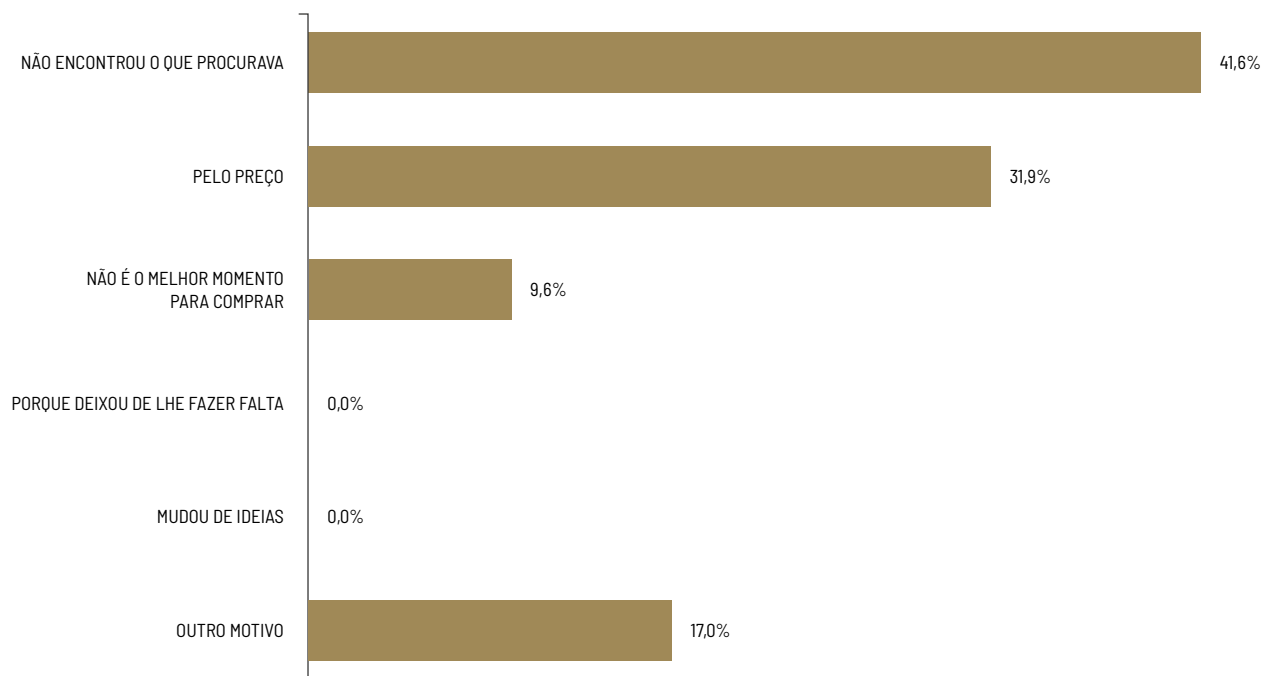
Quatro em cada 10 não encontram o que precisam

Apesar da oferta de imóveis no mercado, alguns não conseguem aceder à habitação que desejavam.

As principais razões apontadas pelos que procuraram habitação sem sucesso passam por não encontrarem a casa com as características que pretendiam (41,6%) e quase um terço dos consumidores refere que o valor da habitação não se ajusta ao seu orçamento.

Na evolução do processo, os compradores tendem a ajustar os seus requisitos iniciais e a renunciar a algumas características da sua casa ideal. Porém, os aspectos nucleares, como os arrumos, número de quartos e casas de banho mantêm-se inalteráveis.

No momento de abdicar de alguns extras, o aspecto mais dispensável (38,4%) em todos os segmentos de mercado é a piscina. O segundo aspeto a que se está mais disposto a renunciar para ter uma habitação é o tamanho (26,9%), enquanto 23,6% renunciaria a que fosse uma habitação nova sem necessidade de remodelações e 23,2% poderia abdicar da zona pretendida.



EMOÇÕES CONTRADITÓRIAS

A procura de casa não deixa ninguém indiferente

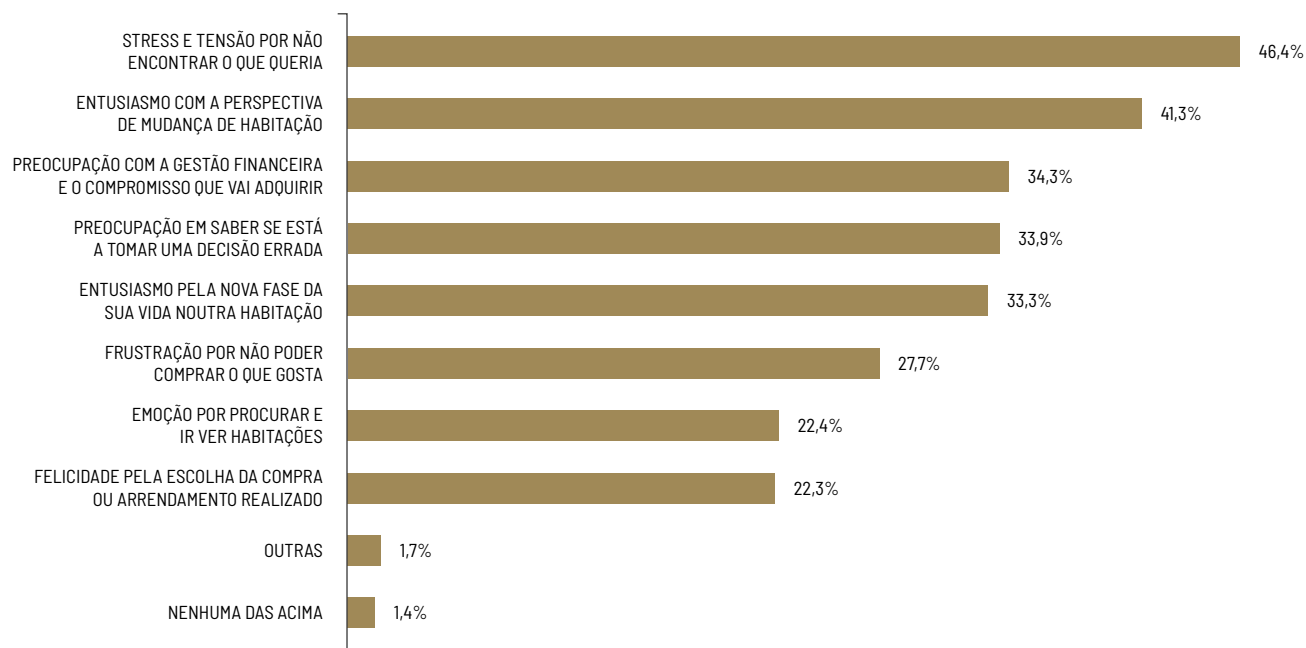
As sensações que os consumidores experienciam vão-se alterando e evoluindo, ao longo do processo, e são, muitas vezes, contraditórias.

Cerca de 46,4% dos que procuram habitação sente ansiedade e tensão por não encontrar o que queria, enquanto 41,3% refere entusiasmo face à perspectiva de mudança de casa.

As principais preocupações surgem com a gestão financeira e o compromisso que vão assumir (34,3%) e com a dúvida de saber se estarão a tomar a decisão errada (33,9%). Cerca de 27,7% sente frustração por não poder comprar a casa que tanto queria.

Contudo, mais de um terço sente-se entusiasmado pelo início de uma nova fase da vida noutra habitação, 22,4% considera emocionante procurar e ver casas, e 22,3% afirma sentir felicidade com a compra ou arrendamento efectuado.

QUAL DAS SEGUINTE SENSACÕES TEVE DURANTE A PROCURA, COMPRA OU ARRENDAMENTO DE HABITAÇÃO? (Resposta múltipla)





ANÁLISE DA OFERTA

NESTE ESTUDO, O MERCADO DE OFERTA INTEGRA CONSUMIDORES QUE TENHAM VENDIDO OU ARRENDADO UMA HABITAÇÃO, OU QUE ESTÃO A PENSAR FAZÊ-LO NOS PRÓXIMOS 12 MESES.

Na maioria dos casos, foram analisados os resultados da oferta, em comparação com os dados da procura, com o objectivo de obter uma análise mais completa, que permita tirar conclusões gerais e relevantes.

A OFERTA

O que os portugueses mais encontram

- 44,8% da oferta de habitação corresponde a zonas periféricas do centro das cidades e 35,7% às zonas do centro.
- Comparado com os dados de procura de habitação, observa-se uma escassez de oferta de casas em zonas centrais, enquanto se regista um excedente nos subúrbios, dado que 35,7% da oferta está localizada em zonas no centro das cidades, o que traduz um desajuste de 6,5 pontos abaixo da procura nessas zonas, e 19,5% da oferta corresponde aos subúrbios das cidades, que está 4,7 pontos acima da procura.
- 63,8% da oferta de habitação corresponde a apartamentos, 36,2% a habitações unifamiliares, isoladas ou geminadas. Na comparação com os dados da procura, a tipologia da oferta denota um razoável equilíbrio.
- 80,4% das habitações para venda ou arrendamento são imóveis em segunda mão, sem necessidade de remodelações, enquanto a procura revela que apenas 60,2% dos consumidores opta por esta solução. A oferta de casas em segunda mão para reabilitação ronda os 16,4%, o que revela um ligeiro deficit face aos 21% dos consumidores que procura habitações para remodelar.
- Em comparação com os dados de procura, observa-se um défice de oferta de 15,7 pp de habitação nova, dado que 18,8% dos consumidores pretende adquirir casas novas ou em planta e o mercado disponibiliza apenas 3,1% de habitações por estrear.
- A maioria da oferta apresenta habitações de 76 m² a 120 m². Comparado com a procura, observa-se um défice de oferta de habitação de 91 a 120 m² (-3,8%), bem como um ligeiro excesso de habitações de 76 a 90 m² (+2,7%). Por outro lado, a oferta de casas entre os 120 m² e os 150 m² revela um ligeiro deficit de 1,8 pp em relação à procura de casa com estas áreas. Já a oferta de habitações entre os 150 m² e os 200 m² excede 2% da procura.
- 37,2% da oferta corresponde a habitações com três quartos, um valor inferior em 3,2% face à procura registada. Este desajuste é ainda mais evidente - e atinge mesmo os 6 pp - nas casas com apenas um quarto (3,9%) dado que 9,9% da procura pretende esta tipologia de imóvel. O maior indicador de excedente na oferta vai para habitações com mais de três quartos (26%) que suplanta em quase 10 pp a procura.
- 41% das habitações que são oferecidas têm 2 casas de banho, o que revela uma escassez de cerca de 8,5% face à habitação com duas casas de banho (49,5%), enquanto a oferta de habitações com uma casa de banho é superior à procura em 10 pontos.



44,8%

ZONAS
PERIFÉRICAS
DO CENTRO
DAS CIDADES



63,8%

DA OFERTA DE
HABITAÇÃO
CORRESPONDE A
APARTAMENTOS



80,4%

IMÓVEIS EM
SEGUNDA MÃO



18,8%

PRETENDE
ADQUIRIR CASAS
NOVAS OU EM
PLANTA



76 m² a 120 m²

MAIORIA DA
OFERTA DAS
HABITAÇÕES



3x
37,2%

QUARTOS



2x
41%

CASAS DE BANHO

ANÁLISE DA OFERTA

ONDE ESTÃO OS DESAJUSTES?

- 44,8% da oferta de habitação corresponde a zonas periféricas do centro das cidades e 35,7% às zonas do centro. Em comparação com os dados de procura de habitação, observa-se uma escassez de oferta de casas em zonas centrais, enquanto se regista um excedente nos subúrbios, dado que 35,7% da oferta está localizada em zonas no centro das cidades, o que representa 6,5 pontos abaixo da procura nessas zonas, e 19,5% da oferta corresponde aos subúrbios das cidades, que está 4,7 pontos acima da procura.
- 63,8% da oferta de habitação corresponde a apartamentos, 36,2% a habitações unifamiliares, isoladas ou geminadas. Na comparação com os dados da procura, a tipologia da oferta denota um razoável equilíbrio.
- 80,4% das habitações para venda ou arrendamento são imóveis em segunda mão, sem a necessidade de remodelações, enquanto a procura revela que apenas 60,2% dos consumidores opta por esta solução. A oferta de casas em segunda mão para reabilitação ronda os 16,4%, o que revela um ligeiro deficit face aos 21% dos consumidores que procura habitações deste tipo.
- Em comparação com os dados de procura, observa-se um défice de oferta de 15,7 pp de habitação nova por estrear, dado que 18,8% dos consumidores pretende adquirir casas novas ou em planta e o mercado disponibiliza apenas 3,1% de habitações por estrear.
- A maioria da oferta apresenta habitações de 76 m² a 120 m². Comparado com a procura, observa-se um défice de oferta de habitação de 91 a 120 m² (-3,8%), bem como um ligeiro excesso de habitações de 76 a 90 m² (+2,7%). Por outro lado, a oferta de casas entre os 120 m² e os 150 m² revela um ligeiro deficit de 1,8 pp em relação à procura de casa com estas áreas. Já a oferta de habitações entre os 150 m² e os 200 m² excede 2% da procura.
- 37,2% da oferta corresponde a habitações com três quartos, um valor inferior em 3,2% face à procura registada. Este desajuste é ainda mais evidente - e atinge mesmo os 6 pp - nas casas com apenas um quarto (3,9%), dado que 9,9% da procura pretende esta tipologia de imóvel. O maior indicador de excedente na oferta vai para habitações com mais de três quartos (26%), que suplanta em quase 10 pp a procura.
- 41% das habitações que são oferecidas têm 2 casas de banho, o que revela uma escassez de cerca de 8,5% face à habitação com duas casas de banho (49,5%), enquanto a oferta de habitações com uma casa de banho é superior à procura em 10 pontos. Já nos segmentos das habitações com mais de duas casas de banho, regista-se um bom equilíbrio entre a oferta e a procura.

- Quanto a outras características, 75,6% da oferta de habitação tem varanda, 70,3% inclui arrumos e 60,9% dispõe de garagem. Nestes extras, a diferença mais importante diz respeito à garagem, aspeto que é importante para 73,1% da procura e que só se encontra em 60,9% da oferta. Igualmente deficitários são os indicadores da oferta relativos a casa com arrumação e jardins, em comparação com a procura dos consumidores. Já a disponibilidade de casas com varanda é superior ao interesse nesta característica nas habitações.

- 89,8% dos proprietários que disponibilizam habitações consideram que estas têm bons acessos e em 89% dos casos estão localizadas perto de lojas e supermercados. Mais de 80% da oferta está perto de escolas, espaços verdes, serviços de saúde, centros desportivos, centros comerciais e possui facilidades de estacionamento.
- Os proprietários efectuem uma valorização muito positiva das características da zona envolvente do imóvel, respondendo mais do que satisfatoriamente às expectativas referidas pela procura. Indicam que mais de 90% da oferta está numa zona de habitação segura e consideram boa a limpeza da zona e a orientação da habitação.



75,6%

COM VARANDA



60,9%

COM GARAGEM



89%

PERTO DE LOJAS E
SUPERMERCADOS



+ 90%

ZONA COM
SEGURANÇA

ANÁLISE DA OFERTA

MOTIVAÇÕES E EMOÇÕES

- Para 31,5% dos proprietários, esta mudança também está relacionada com alterações da estrutura familiar.
 - 14,4% dos proprietários procura mudar-se para uma casa maior, para poder aumentar a família.
 - 9,9% precisa de uma habitação menor, pela diminuição do agregado familiar.
 - 3,7% porque vai casar ou viver a dois.
 - 3,5% por separação ou divórcio do casal.
- Mudar para melhor é a razão mais comum para se vender ou arrendar uma habitação, dado que 15,8% dos proprietários procura mudar-se para um apartamento ou uma zona melhor do que a atual e 11,1% alega motivos de mobilidade profissional.
- 33,6% dos que colocam a sua casa para venda ou arrendamento ficam felizes com a venda, 27,7% sente entusiasmo por esta nova etapa da sua vida, mas 26,2% sente nostalgia com a venda da sua habitação.

A VENDA

- O preço médio da oferta para venda, a nível nacional, é de 173.252,84 €, um valor que supera em 34 629 € o preço médio indicado pela procura.
- No geral, observa-se um défice de 18,2 pp na oferta de habitação até 200.000 €. A procura de casa até esse preço é de 85,1%, enquanto a oferta se situa nos 66,9%.
- 66,4% dos que venderam uma habitação optaram por baixar o preço, enquanto 33,7% mantiveram o valor de venda inalterado.
- Já 70,2% dos que planeiam vender habitação nos próximos meses admite disponibilidade para baixar o preço se encontrarem um comprador interessado.
- A média prevista de redução de preços não ultrapassa os 10%, na quase totalidade dos casos.

O ARRENDAMENTO

- O preço médio da oferta para arrendamento, a nível nacional, é de 536,99 €, um valor quase 37 € superior ao preço médio da procura.
- 61,4% da oferta de habitação para arrendamento situa-se em preços até 500 € mensais, revelando um deficit de 12,7 pp face à procura (74,1%). Já a oferta de arrendamento de 501 a 600 € é ligeiramente superior à procura nessa faixa de preços (3,6%) e este diferencial acentua-se sobretudo na oferta de arrendamento entre os 801 e 900 €, cuja oferta atinge os 11,1%) face a uma procura de 3,0%.
- 78,3% de quem arrendou casa nos últimos meses não baixou o preço, mas 71,5% daqueles que pensam arrendar nos próximos meses planeia baixar o valor até 10%, se for necessário.
- Praticamente a totalidade das descidas de preço previstas situa-se, no máximo, em 10% do valor. Apenas 5,8% considera, a priori, baixar o preço mais do que 10%. No entanto, ninguém reportou uma redução dessas dimensões.



31,5%

MUDANÇA DA
ESTRUTURA
FAMILIAR



36,6%

FELIZES COM
A VENDA



173.252,84€

PREÇO MÉDIO
DA OFERTA
PARA VENDA



66,4%

OPTARAM POR
BAIXAR O PREÇO



536,99€

PREÇO MÉDIO DA
OFERTA PARA
ARRENDAMENTO



78,3%

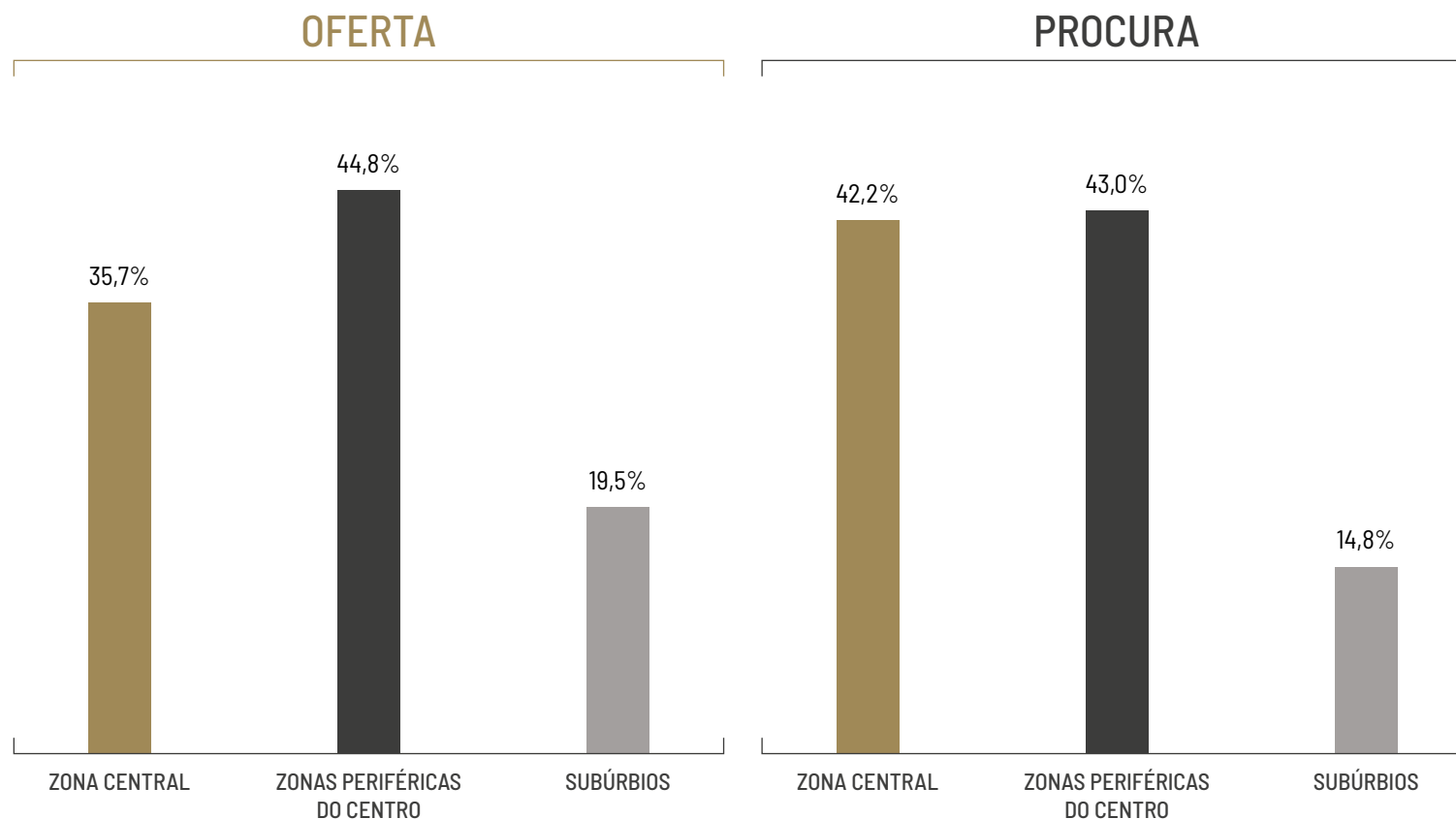
NÃO BAIXOU
PREÇO DE
ARRENDAMENTO

ZONA DA OFERTA

Faltam habitações no centro das cidades e sobram nos subúrbios

44,8% da oferta de habitação situa-se nas zonas periféricas do centro das cidades e 35,7% nas zonas centrais.

Quando se cruzam estes indicadores com os dados da procura de habitação, regista-se uma escassez de oferta de imóveis nas zonas centrais da cidade, com 6,5 pp abaixo da procura nessas zonas, enquanto nos subúrbios se observa um excedente de 4,7 pp.



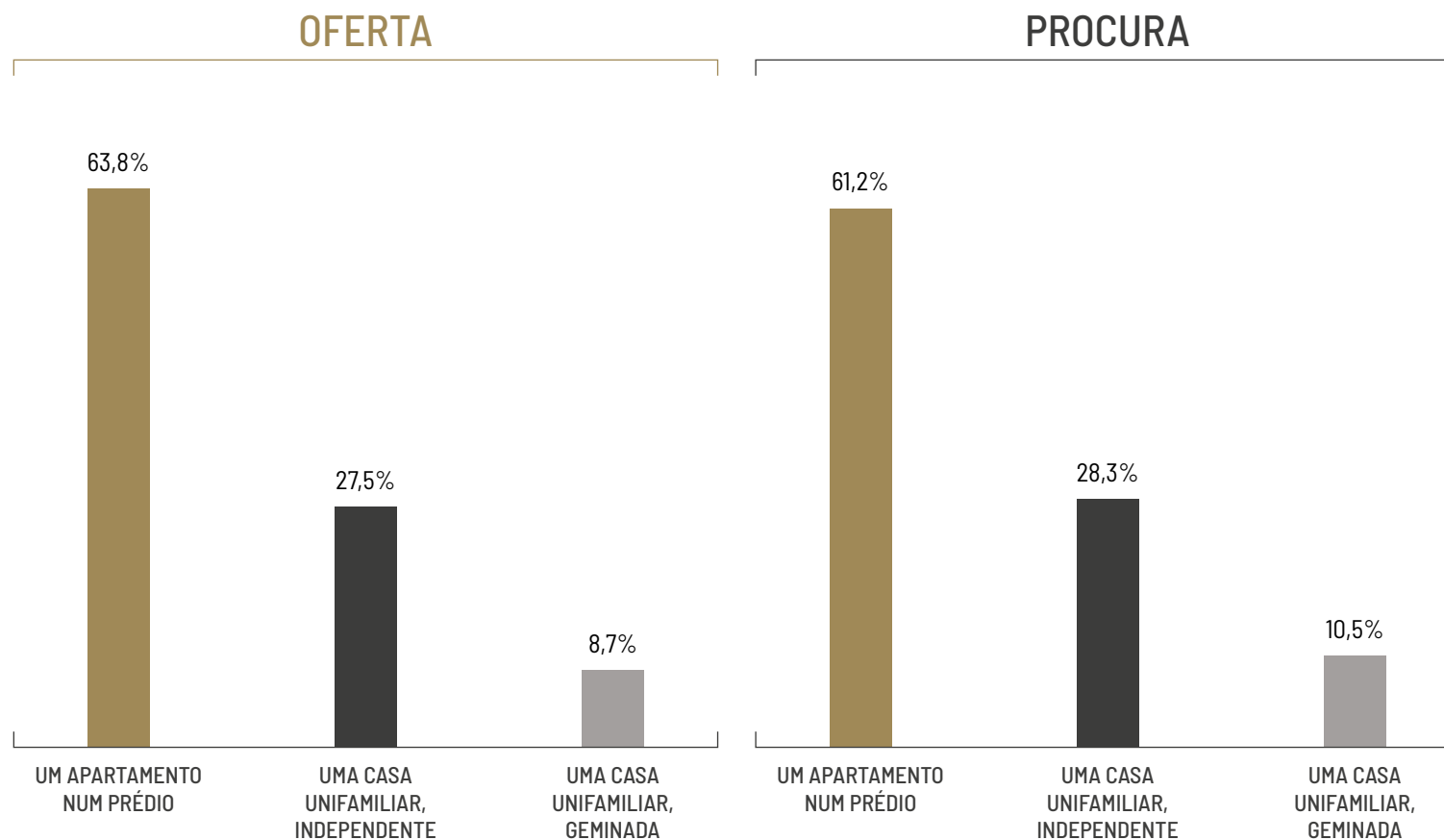
TIPO DE HABITAÇÃO

Este não é o factor mais problemático

No mercado de oferta de habitação 63,8% corresponde a apartamentos, enquanto 36,2% são casas unifamiliares, isoladas ou geminadas.

Em termos de tipo de imóveis, o cruzamento da procura e da oferta revela ligeiros desequilíbrios, sobretudo no caso dos apartamentos, em que a oferta excede em 2,6 pp a procura.

Por outro lado, regista-se um pequeno deficit de 1,8 pp na oferta de casas unifamiliares geminadas.

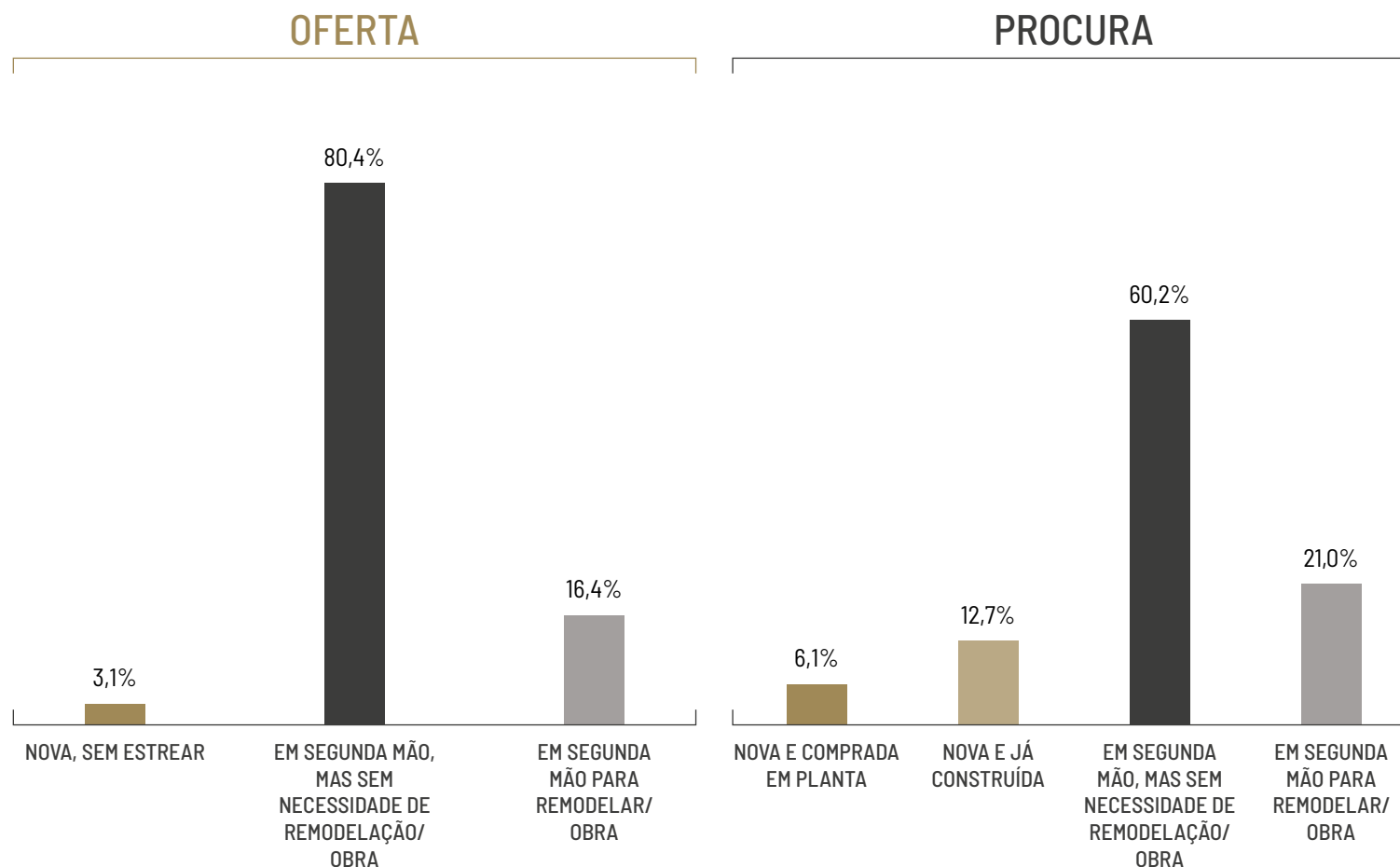


TIPO DE HABITAÇÃO

18,8% dos portugueses procura construção nova

No momento de avaliar o estado da habitação, conclui-se que 80,4% dos imóveis são em segunda mão, sem necessidade de remodelações, o que suplanta em 20,2% a procura para este tipo de oferta.

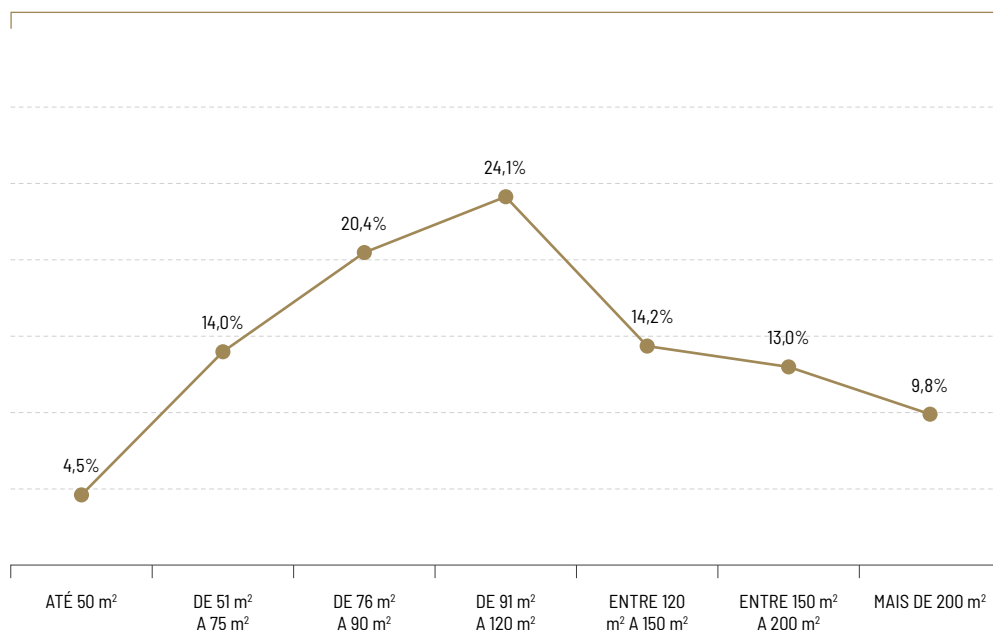
Já em termos de casas novas, por estrear ou ainda em planta - e mesmo que este tipo de oferta normalmente venha diretamente das empresas de construção - o mercado da oferta falha em mais de 15% as expectativas da procura, que atinge 18,8% de consumidores que querem habitações novas, em comparação com os escassos 3,1% da oferta existente.



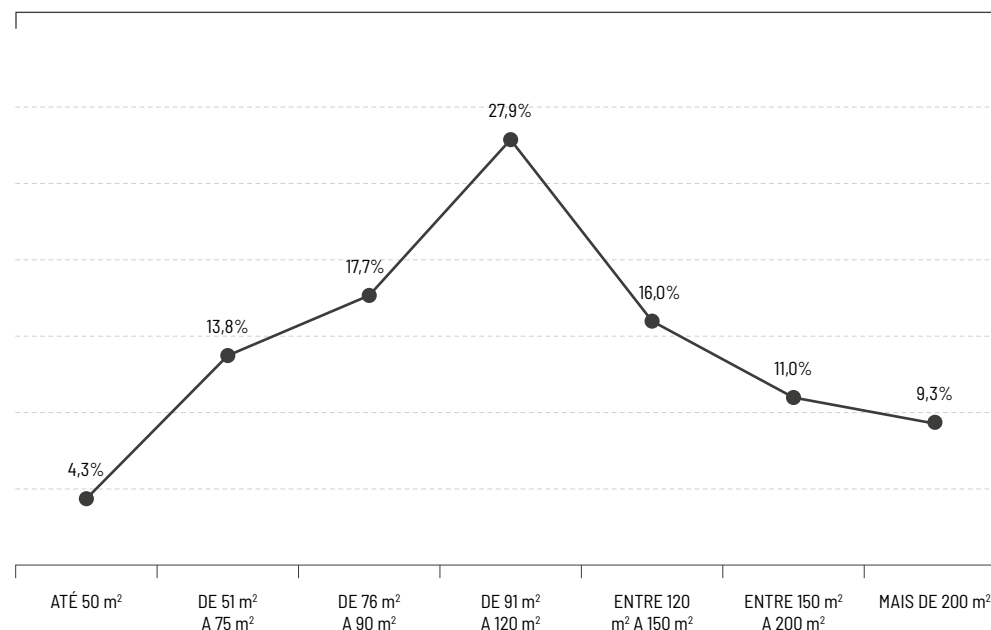
SUPERFÍCIE E OUTRAS CARACTERÍSTICAS

Faltam casas de 91 a 120 m²

OFERTA



PROCURA



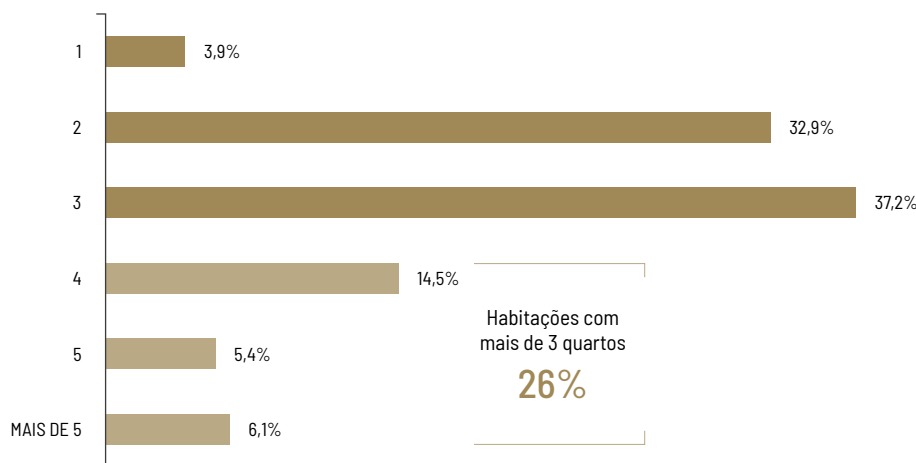
A maioria das habitações em oferta no mercado apresenta áreas de 76 m² a 120 m². Em comparação com os dados da procura, regista-se um défice de oferta de habitação de 91 a 120 m² (-3,8%) e de 121 a 150 m² (-1,8%).

Por outro lado, existe um ligeiro excesso de habitações de 76 a 90 m² (+2,7%) e a oferta de casas entre os 150 a 200 m² suplanta a procura em 2%.

SUPERFÍCIE E OUTRAS CARACTERÍSTICAS

Faltam casas com um e três quartos

OFERTA

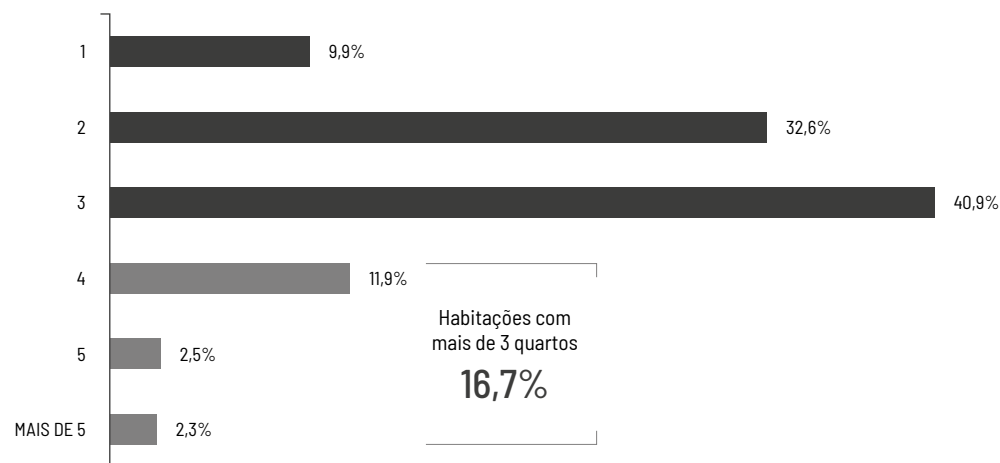


Um dos principais desajustes entre a oferta e a procura é o número de quartos.

Em termos de estrutura e distribuição, 37,2% da oferta de habitação é de 3 quartos, o que ainda revela um deficit de 3,7 pp face à procura, que atinge, neste critério, 40,9%.

Igualmente assinalável é o desequilíbrio entre a oferta e a procura de casas, com apenas um quarto a revelar um deficit de 6% nesta tipologia de habitação.

PROCURA

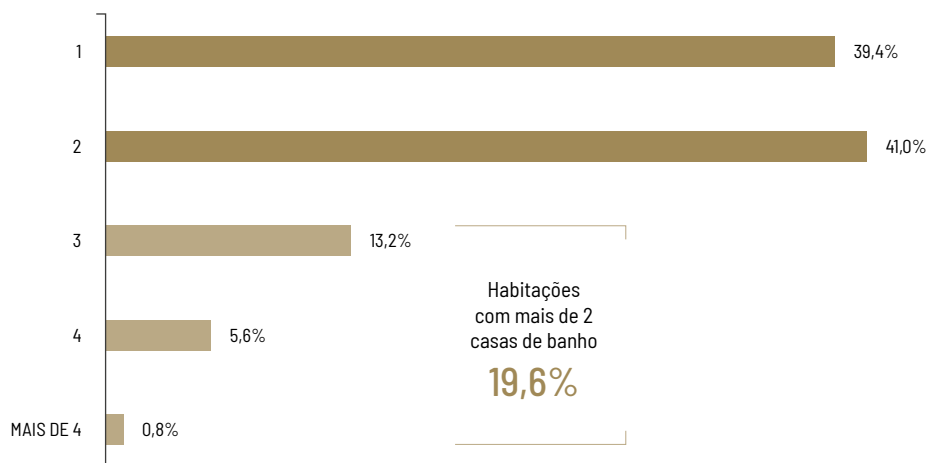


Porém, o gap mais expressivo encontra-se na oferta de habitações com mais de três quartos (26%), que suplanta a procura em quase 10 pp, dado que apenas 16,7% dos consumidores pretende casas com maior número de quartos.

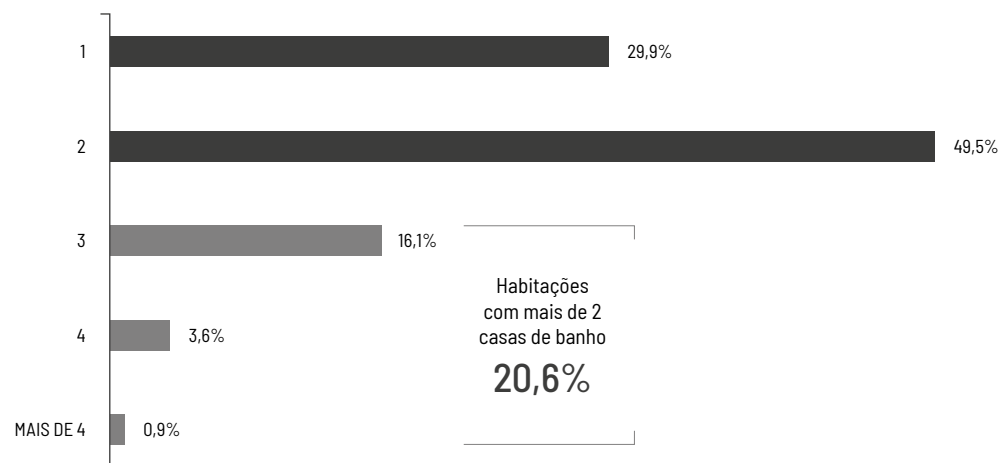
SUPERFÍCIE E OUTRAS CARACTERÍSTICAS

Faltam habitações com duas casas de banho

OFERTA



PROCURA



A oferta de habitações com uma casa de banho (39,4%) é superior à procura em 10 pontos.

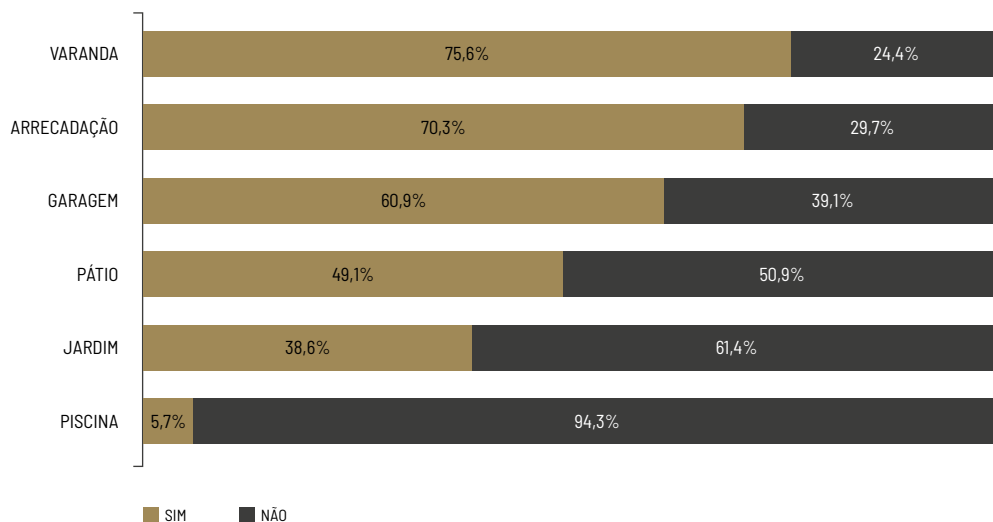
Por outro lado, há uma escassez de oferta de 8,5 pp de habitação com duas casas de banho, já que apenas 41% das habitações disponíveis no mercado tem duas casas de banho, enquanto a procura atinge os 49,5%.

Nas habitações com mais de duas casas de banho, a oferta está bastante equilibrada face à procura.

EXTRAS DA HABITAÇÃO

Faltam arrecadações e garagens

OFERTA

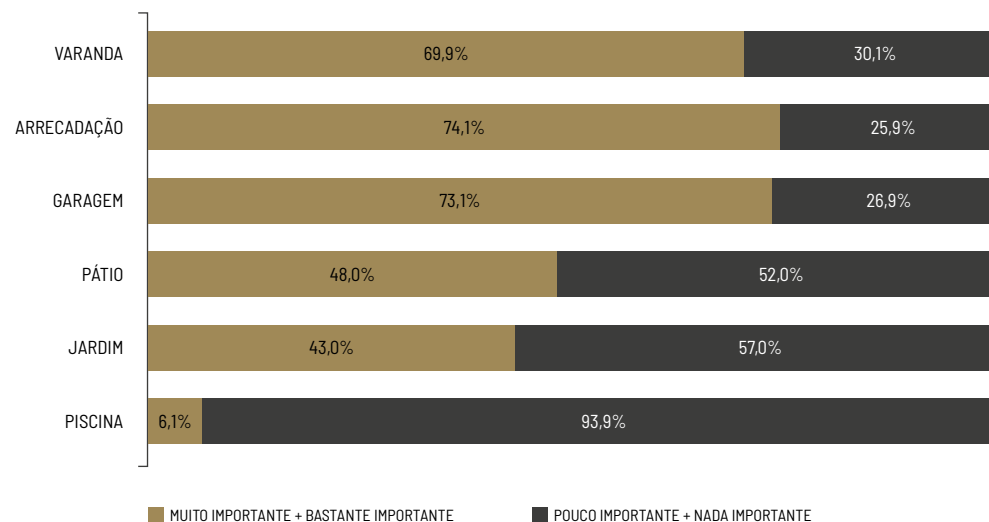


Os dados obtidos na análise das características extra da oferta de habitação revelam desajustes em diversos aspectos.

75,6% das casas em oferta têm varanda, 70,3% inclui arrumos e 60,9% dispõe de garagem.

O extra que os portugueses mais valorizam é a arrecadação, pretendida por mais de 74% dos consumidores e que apresenta um défice de 3,8% face à oferta.

PROCURA



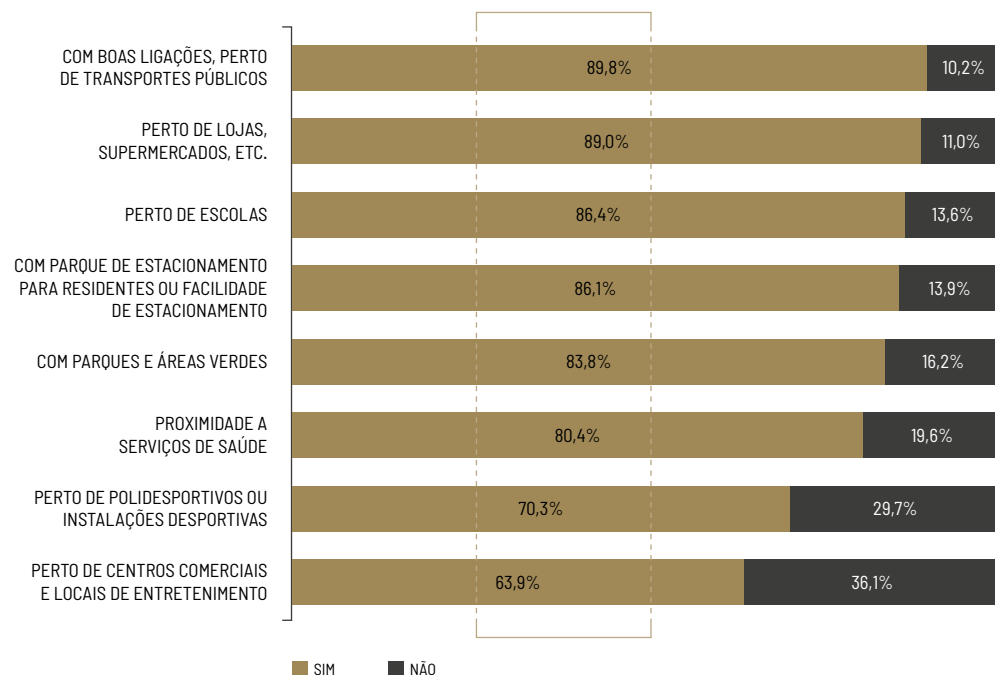
Porém, a diferença mais expressiva diz respeito à garagem, aspecto que é importante para 73,1% da procura e que está incluído em apenas 60,9% da oferta.

A varanda está sobrevalorizada pela oferta em 5,7 pp e a piscina é o extra que menos se encontra, mas que também é pouco ou nada importante para a esmagadora maioria dos consumidores.

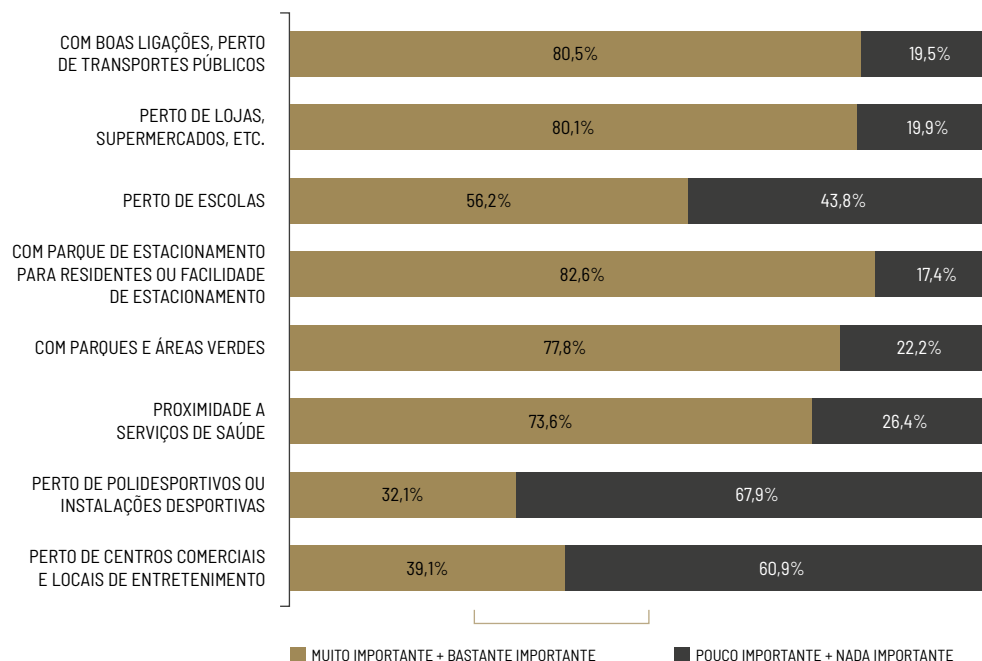
CARACTERÍSTICAS DA ZONA

A oferta valoriza positivamente a zona envolvente da habitação

OFERTA



PROCURA

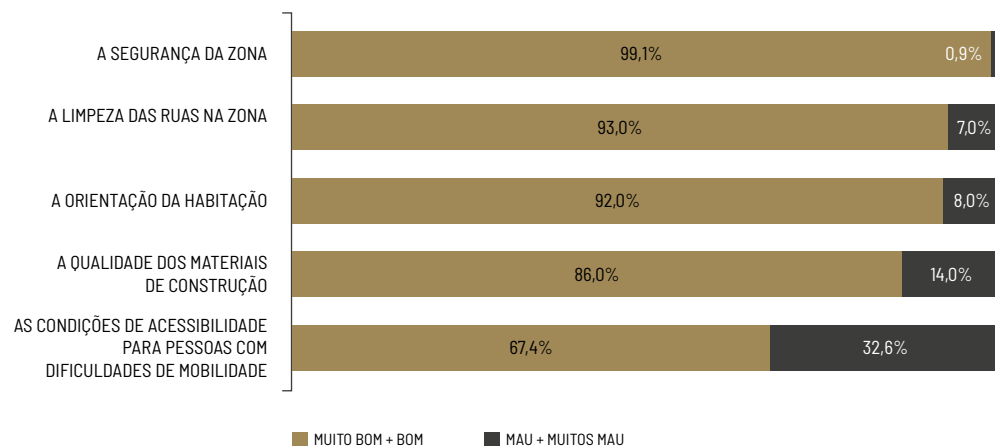


A valorização que os proprietários efectuem sobre as características da zona envolvente da habitação em oferta suplanta, em todos os critérios, as expectativas demonstradas pela procura.

OUTRAS CARACTERÍSTICAS DA ZONA

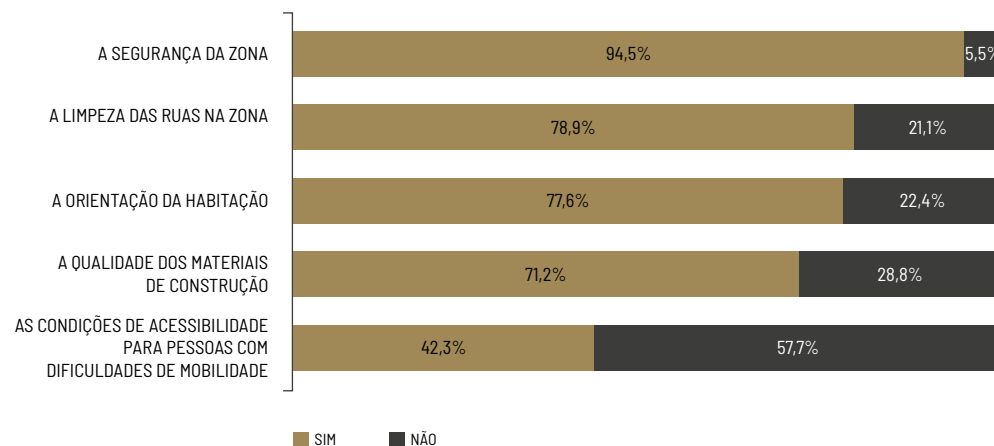
A oferta suplanta a procura

OFERTA



Os proprietários consideram que mais de 99% da oferta está inserida numa zona de habitação segura. Mais de 90% acredita que a limpeza da zona e a orientação da habitação são muito boas.

PROCURA



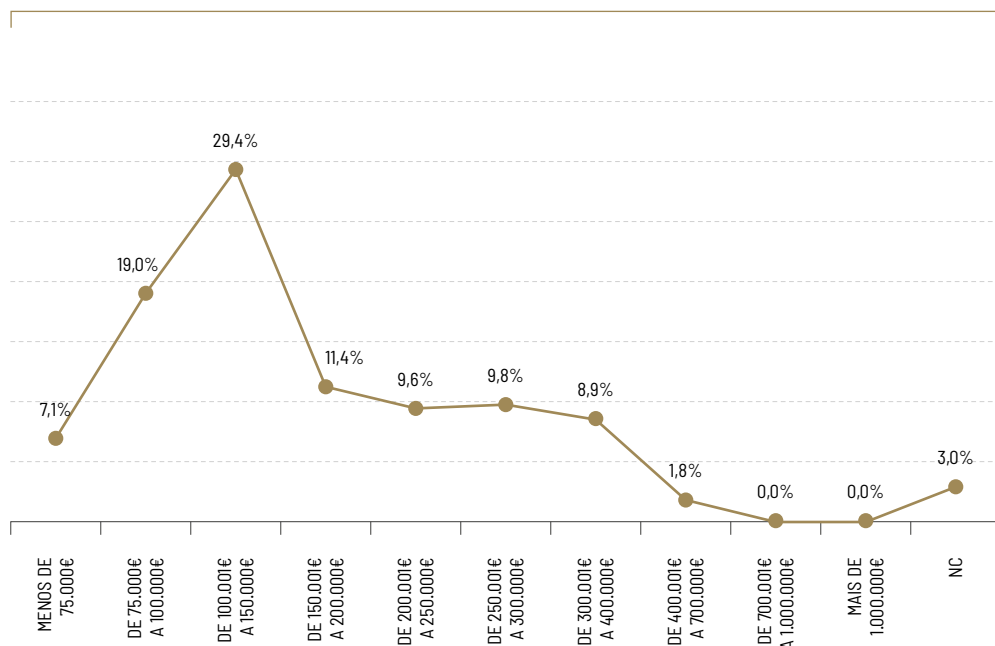
Valorizam também, de forma muito positiva, a qualidade dos materiais de construção e as condições de acessibilidade para pessoas com mobilidade condicionada.

Em todos os critérios analisados, a oferta suplanta a procura.

PREÇO DE VENDA

173.252 € é o preço médio de venda, 34.500 € acima do que os consumidores pretendem pagar

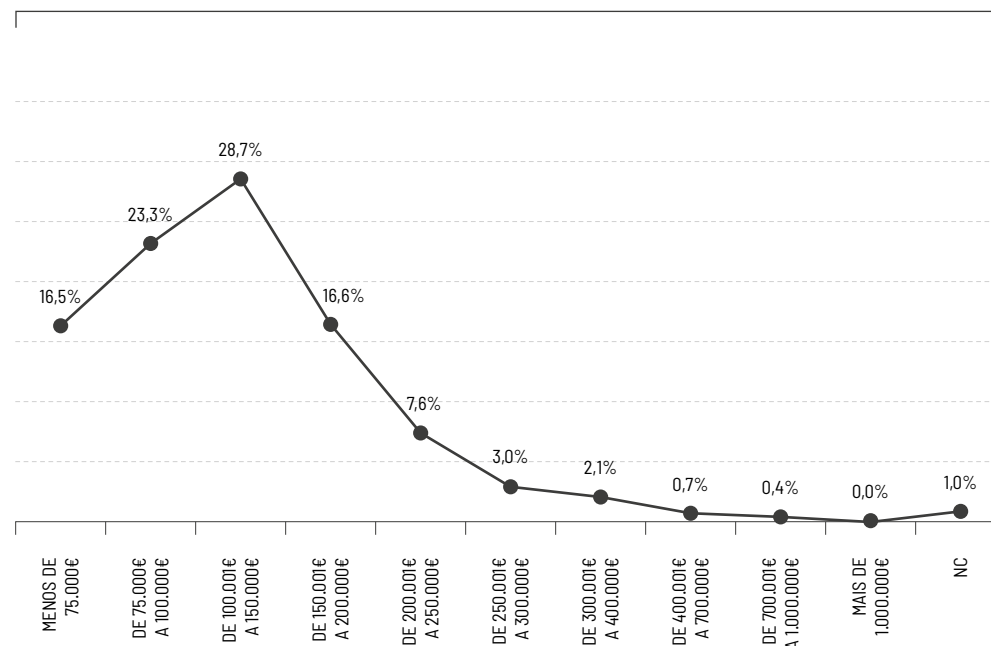
OFERTA



29,4% da oferta de habitação situa-se entre os 100.000 a 150.000 euros, o que suplanta em 0,7 pontos a procura nessa faixa de preços. Porém, na análise aos outros segmentos de preço, regista-se um défice de 13,7 pp na oferta de habitação inferior a 100.000 €, que não ultrapassa os 26,1% face a uma procura de 39,8%, até esse limite de preço.

Para imóveis até aos 200.000 €, a oferta alcança os 66,9%, enquanto a procura atinge os 85,1%, o que revela um deficit de 18,2% neste segmento de preços. A oferta de habitações

PROCURA



de 200.000 € a 700.000 € ronda os 30,1%, mais do dobro dos 13,4% registados pela procura, nesse intervalo de valores.

Por outro lado, o preço médio, a nível nacional, de venda de habitação é de 173.252 €. Ao comparar este indicador com os preços dos que já compraram habitação este ano, ou pensam fazê-lo nos próximos meses, este valor suplanta em mais de 34.500 € o valor médio de compra indicado, que se fixou nos 138.623 €, a nível nacional.

Mais de 40% pondera redução do preço até 5%

No processo de aquisição de habitação, é normal que surja uma tentativa de negociação, com base numa oferta, à qual a outra parte deve responder.

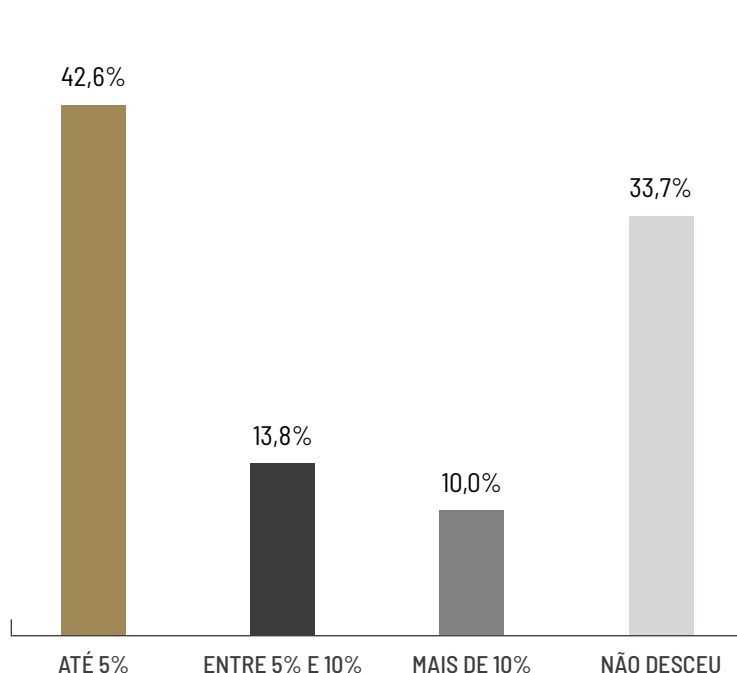
Neste âmbito, 33,7% dos que venderam habitação nos últimos meses não baixou o preço. Contudo, 46,6% daqueles que pensam vender nos próximos meses planeia baixar o preço, até 5%, para concretizar a venda.

Já 70,2% dos que preveem realizar uma venda de habitação, nos próximos meses, planeia à priori ter que reduzir o preço, e 66,4% daqueles que fizeram a venda recentemente tiveram que o fazer.

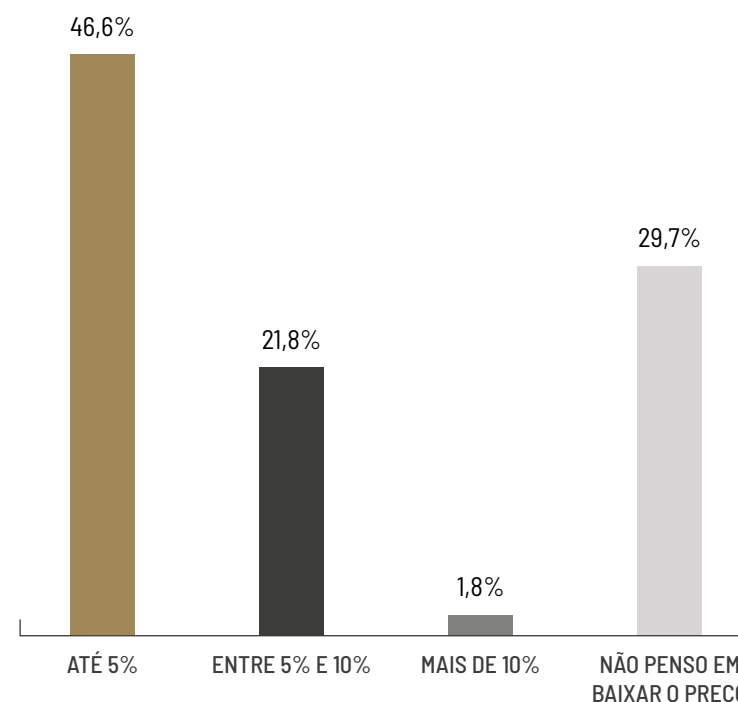
Praticamente a totalidade das descidas de valor previstas situa-se, no máximo, em 10% do preço. Apenas 1,8% pondera baixar o preço mais de 10%.

No entanto, 10% dos que venderam nos últimos 12 meses teve de realizar uma redução dessa natureza.

DURANTE O PROCESSO DE VENDA, CHEGOU A BAIXAR O PREÇO?



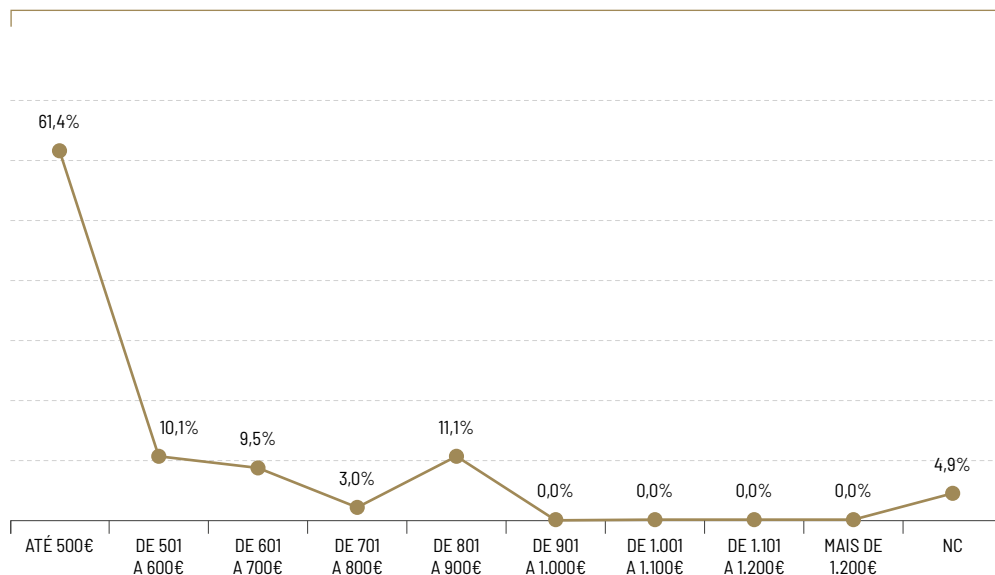
SE ENCONTRAR UM COMPRADOR INTERESSADO, MAS O PREÇO FOR CARO, QUANTO ESTARIA DISPOSTO A BAIXAR?



ARRENDAMENTO

Faltam casas para arrendar até 500 €

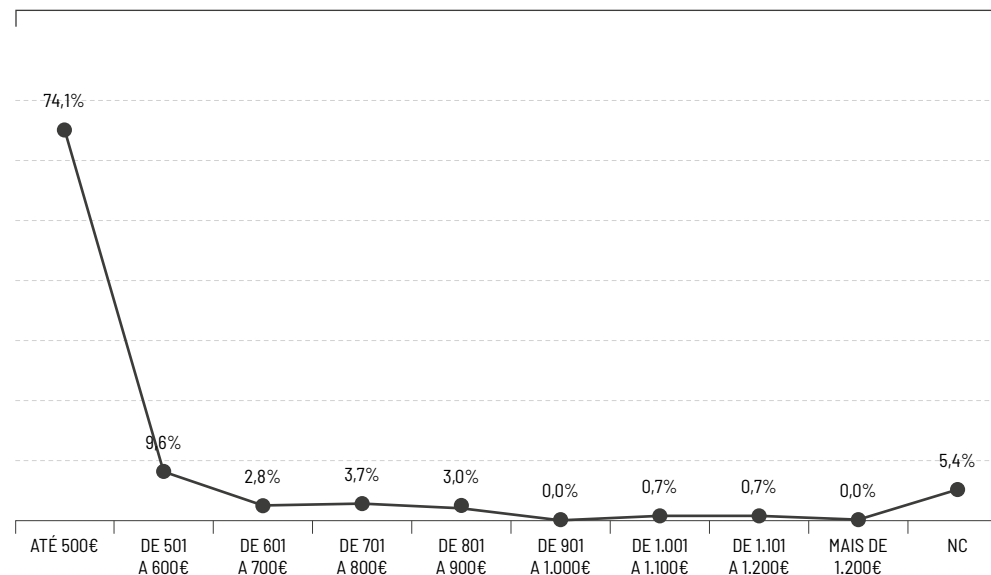
OFERTA



O mercado regista um deficit significativo de habitações para arrendamento no segmento de preço mais baixo. A oferta de habitação para arrendamento por valores até 500 € mensais é de 61,4%, o que revela uma escassez de 12,7 pp face aos 74,1% da procura. Por outro lado, a oferta de arrendamento entre os 601 a 700 € supera a procura em 6,7%, nessa faixa de preços. Destaca-se ainda um excesso de 8,1% de casas com valores de arrendamento entre 801 e 900 €, cuja oferta atinge os 11,1%, face aos 3% da procura neste intervalo de valores.

Tendo em conta que o preço médio de oferta de arrendamento, a nível nacional, se situa nos 536,99 €, conclui-se que este valor supera em 36,99 € o valor médio que os que

PROCURA



pretendem arrendar uma habitação estão dispostos a pagar, dado que a procura indica disponibilidade para rendas mensais até 500 euros.

Em termos de arrendamento, conclui-se que a predisposição para baixar o preço para conseguir arrendar uma habitação é maior do que a necessidade real de o fazer, dado que 78,3% dos que arrendaram nos últimos meses não baixou o preço. Por outro lado, 71,5% dos que pensam arrendar nos próximos meses planeia baixar o preço, até 10%, se for necessário, em linha com os indicadores já apurados na venda de habitação.

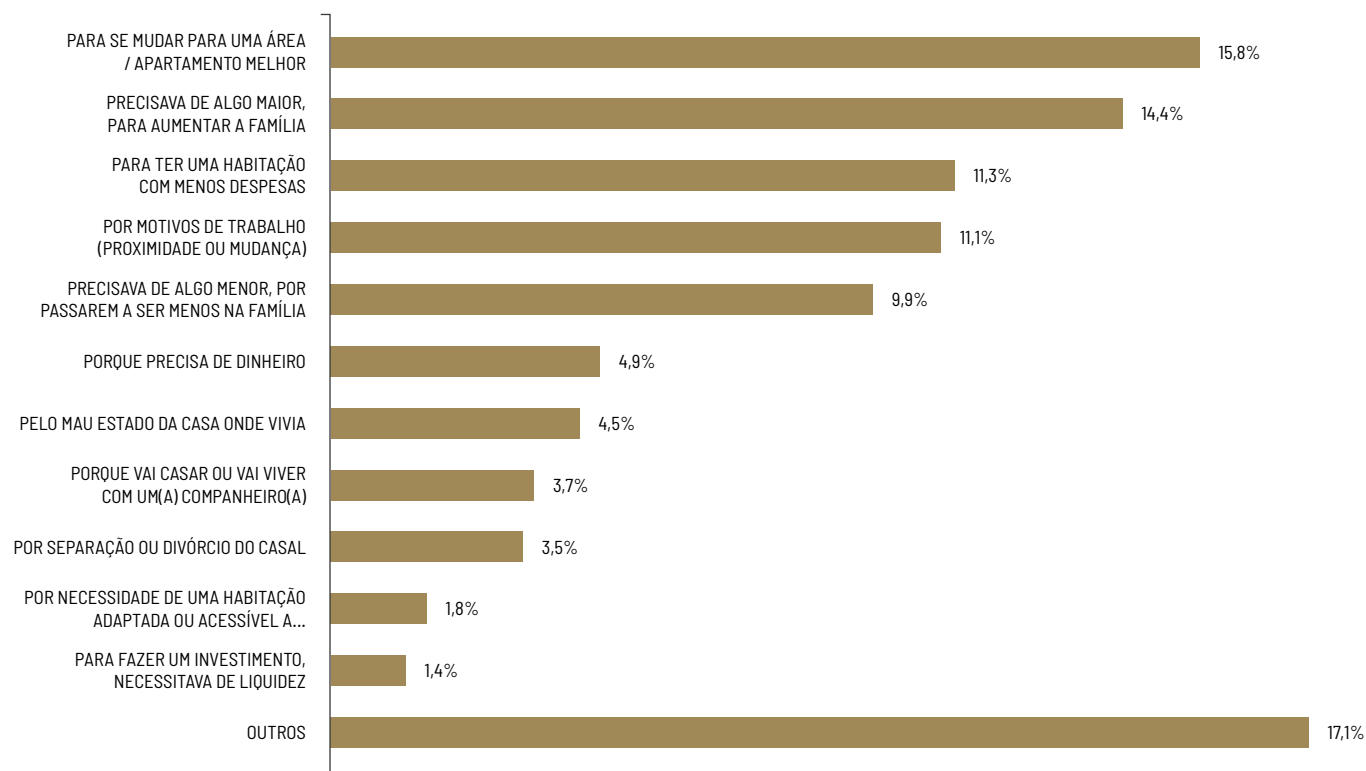
MOTIVAÇÕES

Alterações na estrutura familiar impulsionam o arrendamento ou venda da habitação

Entre as principais razões para vender ou arrendar a habitação, 15,8% indica que pretende mudar-se para uma zona ou casa melhor, enquanto 11,1% alega motivos de mobilidade profissional.

Para além disso, as alterações da vida familiar- como o casamento, aumento ou redução da família, início de vida a dois, ou divórcio - assumem um peso de 31,5% na decisão de arrendar ou colocar à venda a habitação.

MOTIVOS PARA VENDER OU ARRENDAR A HABITAÇÃO



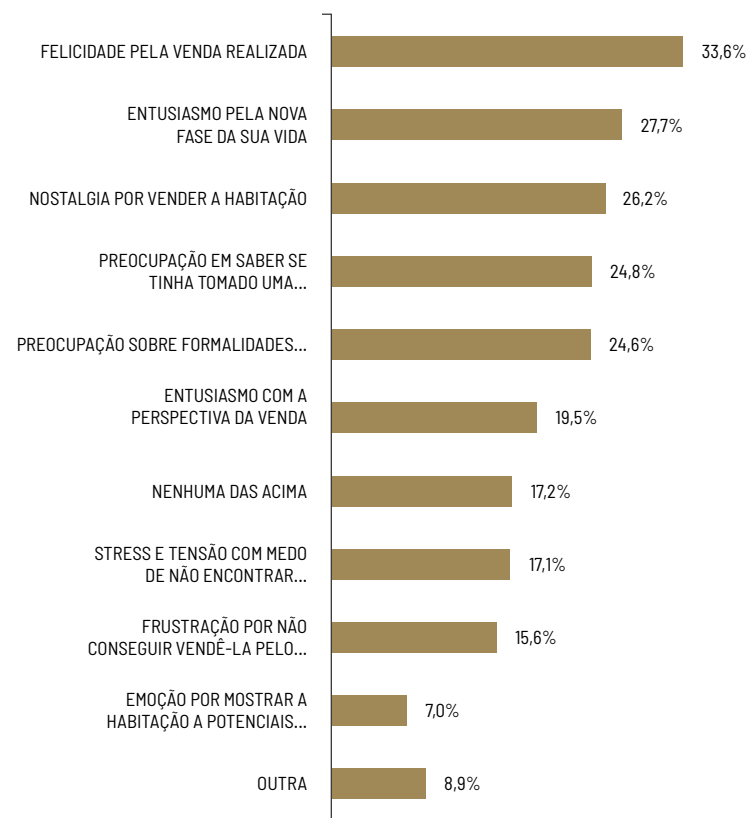
Felicidade e entusiasmo *versus* ansiedade e preocupação

Sobre os sentimentos que experienciaram os proprietários, em primeiro lugar surge a felicidade pela concretização do processo (33,6%) e o entusiasmo por iniciar uma nova fase da vida (27,7%). Naturalmente, também destacam a nostalgia por deixar a sua habitação (26,2%), e mais de 24% revela preocupação sobre se foi tomada a decisão correcta e sobre as formalidades da transação. No entanto, o entusiasmo com a perspectiva da venda ou arrendamento (19,5%) supera os sentimentos de ansiedade e medo de não encontrar o que pretende (17,1%) ou mesmo a frustração de não concretizar a transação pelo valor que queria (15,6%).

Já do lado dos que procuraram habitação, a oscilação de sensações foi bastante evidente. O sentimento dominante foi de ansiedade e tensão por não encontrar o que pretendiam (46,4%), enquanto 41,3% manifestou entusiasmo perante a perspectiva de mudança de habitação. Mais de um terço dos consumidores assumiu preocupações com a gestão financeira face ao compromisso que vão adquirir e com as dúvidas sobre se estão a tomar a decisão certa. Também na procura o entusiasmo por uma nova fase da vida noutra habitação (33,3%) supera a frustração por não poder adquirir o que gosta.

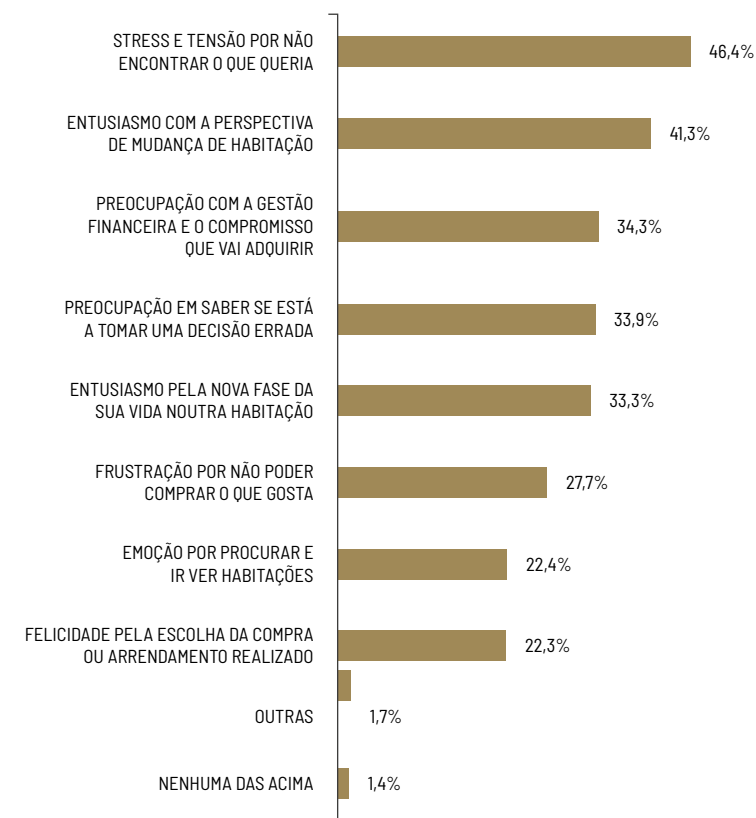
QUAL DAS SEGUINTE SENSações TEVE DURANTE A VENDA OU ARRENDAMENTO DA HABITAÇÃO?

(Resposta múltipla)



QUAL DAS SEGUINTE SENSações TEVE DURANTE A PROCURA, COMPRA OU ARRENDAMENTO DE HABITAÇÃO?

(Resposta múltipla)





CONCLUSÕES

CONCLUSÕES

1. Ser proprietário de uma habitação continua a ser o sonho dos portugueses, que consideram que a casa é um investimento para o futuro.
2. A compra de habitação é a opção preferida dos consumidores entre os 30 e os 50 anos de idade, e mais de 85% dos jovens, entre os 18 e os 29 anos, manifesta intenção de comprar uma casa.
3. A habitação mais desejada pelos portugueses é um apartamento, em segunda mão e sem necessidade de remodelações, com três quartos e duas casa de banho, com uma área entre os 90 e os 120 m², que integre arrecadação e garagem. Em relação à localização, e praticamente empatadas, surgem as áreas periféricas ao centro das cidades e o centro das cidades, numa zona segura, com parque para residentes ou facilidade de estacionamento, boas acessibilidades a transportes e proximidade a comércio e serviços, com um preço entre os 100 000 e os 150 000 €.
4. A oferta de habitação não está ajustada à procura em termos de zonas. Regista-se uma escassez de 6,5pp de imóveis no centro das cidades, enquanto nos subúrbios se verifica uma oferta que excede a procura em 4,7 pp.
5. Mais de 18,8% dos compradores procuram casas novas ou mesmo em planta, enquanto o mercado de oferta não apresenta mais de 3,1% de opções em termos de construção nova.
6. A tipologia das casas em oferta também revela desequilíbrios. Além da falta de habitações com um e três quartos, verifica-se um excesso de quase 10% de casas com mais de três quartos.
7. A maioria dos portugueses pretende habitações com duas casas de banho. A oferta está 8,5% abaixo da procura neste critério.
8. A nível nacional, o preço médio que os portugueses pretendem pagar por uma habitação é de 138 263 €. Este valor ultrapassa os 165 000 € em Lisboa, mas recua para os 137 587 € no Porto, para os 130 708 € no Algarve e cai até aos 126 000 € nas restantes zonas do País.

CONCLUSÕES

9. O preço médio de venda de habitação, a nível nacional, supera os 174 000 €, suplantando em cerca de 34 500 € o valor que os consumidores estão dispostos a pagar.
10. A opção mais recorrente dos portugueses para adquirir habitação é pagar uma parte do valor do imóvel com capitais próprios e recorrer a um crédito à habitação para o restante. Porém, o montante máximo de prestação mensal que suportam não ultrapassa a média dos 500 € mensais. Este valor sobe ligeiramente em Lisboa para os 506 €, mas diminui para os 491 € no Porto e para os 475 € no Algarve.
11. Um terço dos consumidores alega que o valor médio de uma hipoteca até 500 € representa entre 20 a 30% do total dos rendimentos do agregado familiar, enquanto mais de um terço alega que este montante de prestação mensal implica uma taxa de esforço entre 10 a 20 % dos seus rendimentos.
12. Há um deficit de 18,2% na oferta de habitações até 200 000 €. A procura para este limite de valor supera os 85%.
13. O preço médio para arrendamento de habitação, a nível nacional, atinge os 536,9 €, um valor quase 37 € acima da média da procura.
14. Regista-se uma escassez de 12,7% de casas para arrendamento com valor até 500 €. Já no segmento de rendas entre os 800 e 900 € o mercado excede em 8,1% a procura.
15. As alterações da estrutura familiar originam mais de metade das mudanças de casa.
16. A venda ou arrendamento da habitação gera felicidade e entusiasmo. Já os sentimentos dos compradores dividem-se entre a ansiedade e tensão por não encontrarem o que pretendem e o entusiasmo com a perspectiva de mudar de casa.

A MARCA CENTURY 21®

Criada em 1971, nos Estados Unidos, a marca CENTURY 21 é a maior rede imobiliária do mundo. Subsidiária da Realogy Corporation – um dos maiores grupos económicos mundiais – em 2018 a marca conta com 8.000 agências e mais de 111.000 consultores imobiliários em operação em 80 países, em todos os continentes.

A CENTURY 21 Portugal iniciou atividade no mercado nacional em 2005. Neste momento, a marca gere um rede com mais de 110 lojas, suportadas por uma equipa que supera os 2100 elementos, com presença de norte a sul do País.

A empresa diferencia-se dos outros operadores do sector pelo seu modelo próprio de operação e foi a primeira marca do sector imobiliário a sistematizar um método de trabalho exclusivo, em sistema de franchising.

A MARCA CENTURY 21® NO MUNDO





FICHA TÉCNICA

DIREÇÃO:
CENTURY 21 Portugal

COORDENAÇÃO, ANÁLISE E REDAÇÃO:
LCO

**INVESTIGAÇÃO, ANÁLISE DE RESULTADOS
E TRABALHO DE CAMPO:**
Sigma Dos

UNIVERSO:

- População residente em Portugal, com mais de 18 anos e que tenham passado pelo processo de procura de casa nos últimos 12 meses, ou que pensem fazê-lo nos próximos 12 meses
- Consumidores nacionais que tenham colocada uma habitação no mercado, no mesmo período temporal

INQUÉRITO:
On-line (CAWI) mediante questionário estruturado e entrevista por telefone assistida por computador (CATI)

AMOSTRA:
Foi realizado um total de **810 inquéritos**.
A distribuição da amostra foi estratificada em 4 zonas geográficas: Lisboa, Porto, Algarve e no resto de Portugal. Para a análise global dos dados ajustou-se o peso de cada zona com base nos dados do INE sobre a habitação.

DATAS DO TRABALHO DE CAMPO:
de 20 de março a 5 de abril de 2018

CENTURY 21[®]
Portugal

www.century21.pt

