

Agradecimentos

Ao meu orientador Prof. Doutor Joaquim Montezuma De Carvalho, pela sua orientação, disponibilidade, apoio e rigor.

Aos inquiridos deste estudo, por terem dispensado o seu tempo e por terem partilhado as suas informações e preferências, sem as quais não seria possível a realização do mesmo.

Aos investidores privados, por terem dispensado o seu tempo e as suas preciosas opiniões sobre o tema.

À minha namorada e à minha melhor amiga, pela compreensão, pelo incentivo e pelo apoio incondicional e indispensável de ambas para a realização do trabalho.

Ao meu irmão e restante família, pela amizade, apoio, ajuda e motivação constantes.

Às minhas colegas de trabalho e à gerência da empresa, pela compreensão e flexibilidade do horário de trabalho.

Resumo

Este trabalho consiste numa investigação na área do mercado de arrendamento habitacional em Lisboa. Atendendo às recentes alterações ao regime de arrendamento habitacional e ao facto de não existir um modelo exemplo de produto imobiliário a seguir, este trabalho procura definir um conceito residencial para o mercado de arrendamento em Lisboa que melhor corresponde às necessidades do mesmo.

A pesquisa efectuada revelou várias características que pesam nas decisões tanto dos consumidores, como também dos investidores. De modo a descobrir a opinião dos consumidores sobre essas características, aplicou-se o método do inquérito por questionário, sendo possível, após a recolha da informação, obter um modelo a aplicar no mercado de arrendamento habitacional. Paralelamente, recorreu-se às bases de dados de imóveis de agências imobiliárias e a entrevistas a quatro investidores para analisar o lado da oferta neste mercado.

A comparação dos resultados do questionário aos consumidores com a pesquisa do lado da oferta revelou que o mercado da oferta disponibiliza poucos imóveis com as características desejadas pelo consumidor. Esta comparação permite também retirar um modelo óptimo que corresponde às necessidades do mercado de arrendamento habitacional em Lisboa. Este modelo consiste num imóvel que tenha áreas definidas entre 51m² e 70m², dois quartos, dois casas de banho, bom estado de conservação, boa vizinhança, com uma renda máxima de 499€, situado num local que prima pela segurança e acessibilidade.

Termos Chave: Características, Modelo de Produto Imobiliário, Mercado de Arrendamento Habitacional em Lisboa

Abstract

This work develops a research on the rental housing market in Lisbon, aiming at defining the model of a real estate product that will better answer the needs of this market. The main motivations for this work are the recent changes in the rental housing market regulations and the lack of research on a model of a real estate product for Lisbon.

The literature review showed several characteristics of a real estate product that are important for both consumers and investors. The opinion of consumers about these characteristics was surveyed through a questionnaire, and their answers led to the creation of a product model applicable to the rental housing market. Then, the databases of real estate agencies were studied and four investors were interviewed so that the supply in this market could also be analyzed.

The comparison between the questionnaire results and the research done to the supply revealed that the latter provides a few real estate with the desired characteristics. This comparison led to the development of an optimal model that answers the needs of both the supply and demand in this market. This model consists of a residential real estate with the following characteristics: a total area between 51m² and 70m²; defined rooms; two bedrooms, two bathrooms, good condition, good neighbours, monthly rent of 499€ at most; and safe and easily access location.

Keywords: Characteristics, Model of a Real Estate Product, Rental Housing Market in Lisbon

ÍNDICE

1. INTRODUÇÃO	6
1.1. Enquadramento da Investigação.....	6
1.2. Problemática da Investigação	8
1.3. Estrutura da Investigação.....	8
2. REVISÃO DA LITERATURA	10
3. METODOLOGIA.....	14
3.1. Método de Recolha de Informação.....	14
3.2. Construção do Questionário	16
3.3. População Alvo – Definição e Dimensão.....	19
3.4. Amostra – Dimensão, Inquirimento e Processo Amostral	21
3.5. Mercado de Oferta: Pesquisa e Entrevistas	22
4. RESULTADOS	24
4.1. Resultados Obtidos	24
4.1.1. Caracterização da Amostra	24
4.1.2. Resultados: Mercado da Procura	24
4.1.3. Resultados: Mercado da Oferta	31
4.1.3.1 Caracterização do Mercado	31
4.1.3.2. Opinião de Investidores Privados	32
4.2. Análise dos Resultados.....	33
5. CONCLUSÕES E CONTRIBUTOS FUTUROS	37
5.1. Conclusão	37
5.2. Limitações do Estudo	38
5.3. Futuros Estudos.....	38
BIBLIOGRAFIA.....	39
SITES CONSULTADOS.....	43
ANEXOS	44

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 3.1 – Metodologia de Investigação (Casaca, 2012).....	15
Figura 3.2 – Escala de importâncias	17
Figura 3.3 – Familiares clássicos arrendados por escalões de renda em Lisboa	20
Figura 4.1 – Caracterização da amostra	24
Figura 4.2 – Razão para estar ou querer entrar no regime de arrendamento	25
Figura 4.3 – Valor que paga de renda/mês	26
Figura 4.4 – Características do imóvel	27
Figura 4.5 – Área útil	27
Figura 4.6 – Número de quartos	28
Figura 4.7 – Número de casas de banho	28
Figura 4.8 – Valor da renda pretendido	29
Figura 4.9 – Características da localidade	29
Figura 4.10 – Freguesia de preferência	30

1. INTRODUÇÃO

1.1. Enquadramento da Investigação

O investimento imobiliário na habitação em Portugal nos últimos quarenta anos foi efectuado, maioritariamente, por pequenos proprietários e investidores, e foi muito apoiado na solução de aquisição de casa própria em detrimento do arrendamento habitacional, o qual tem sido muito pouco estudado. É devido aos poucos apoios ao mercado de arrendamento que este tem sido um mercado pouco aliciente numa perspectiva do investimento, tanto pelo nível de burocracia criada como pela dificuldade em ultrapassar políticas que apoiavam mais o inquilino que o proprietário. Um exemplo destas políticas é o caso conhecido do congelamento das rendas, política realizada na época do Estado Novo que permitia que, pelo ano de 2001, o mercado de arrendamento fosse ainda constituído em 16% por rendas com valores abaixo dos 15€ mensais e mais de 50% abaixo dos 100€ mensais (Melo, 2009).

Nos últimos dois anos têm havido evoluções no sentido de facilitar e estimular o investimento no mercado imobiliário. De facto, várias medidas contribuíram decisivamente para o que se espera ser uma inversão de ciclo no mercado imobiliário. Destas medidas, salientam-se o Golden Visa, a revisão do regime de Reabilitação Urbana (com a criação do Regime Excepcional de Reabilitação Urbana – RERU) e a entrada em vigor do Novo Regime de Arrendamento Urbano (NRAU), através da lei Nº31/2012 de 14 de Agosto, que permitiu actualizar rendas que se mantinham congeladas há 40 anos e colocar todos os contratos no regime do NRAU.

Assim, assistiu-se a uma maior dinâmica no mercado de arrendamento habitacional em Portugal crescendo em relevância, em detrimento da conjuntura económica na qual vivemos nos dias de hoje. A instabilidade económica e de emprego, a necessidade de mobilidade acrescida no mundo do trabalho, a restrição do crédito à habitação, o menor rendimento disponível e a mudança na mentalidade da população jovem, que se vai adaptando à nova realidade económica portuguesa, fazem do arrendamento habitacional uma solução de futuro para as famílias e jovens do nosso país. Esse facto tem conduzido a uma redução progressiva da opção habitual de aquisição de casa própria e, por consequência, a um aumento na procura de casa em regime de arrendamento.

O tipo de casa que existe no mercado é variado, e como tal existirá sempre um produto que consegue obter maiores níveis de rentabilidade do que os outros. As opiniões costumam divergir naquele que será o produto imobiliário óptimo no mercado de arrendamento habitacional, não existindo um estudo que consiga concluir qual o produto ideal ou o modelo a seguir.

Com o aumento no interesse em investir é necessário saber como obter o maior rendimento possível e, deste modo, ter uma ideia do produto que poderá, idealmente, corresponder às necessidades do mercado e potencializar uma boa rentabilidade do capital investido para um investidor nesta área do mercado. Nesse sentido, é necessário criar um modelo óptimo do produto, conhecendo os atributos que melhor consigam corresponder às necessidades dos consumidores. Com este modelo será então possível criar produtos capazes de satisfazer as necessidades de um mercado

cada vez mais em crescimento como consequência dos pressupostos económicos já referidos.

1.2. Problemática da Investigação

O presente estudo consiste na caracterização do produto que melhor corresponderá às necessidades do mercado imobiliário e que seja capaz de retirar os maiores níveis de rendimento do mercado de arrendamento habitacional. Este estudo nasce da necessidade da criação de um modelo otimizado do produto imobiliário que foi explicitada no subcapítulo anterior.

De modo a descobrir então o conceito residencial para o mercado de arrendamento em Lisboa, este estudo apresenta a seguinte questão de investigação: quais são as características que definem o produto imobiliário óptimo que melhor responderá às necessidades do mercado?

1.3. Estrutura da Investigação

A dissertação encontra-se estruturada em cinco capítulos. O presente capítulo serve para introduzir o tema e levantar a questão da problemática do mesmo. Também apresenta a razão para a realização da dissertação e como está estruturada.

No segundo capítulo aprofunda-se a questão das características através de uma revisão de literatura.

No terceiro capítulo é discutido o método escolhido para realizar este estudo, definindo ainda a população alvo e a amostra da investigação.

No quarto capítulo apresentar-se-ão os resultados da metodologia utilizada, analisando-os e comparando-os com a pesquisa realizada no capítulo anterior.

No quinto e último capítulo serão apresentadas as conclusões sobre o modelo óptimo que responde à questão inicial referida no subcapítulo 1.2. No último capítulo serão também referidas as limitações do estudo e serão propostos futuros estudos no âmbito deste tema.

2. REVISÃO DA LITERATURA

Nesta revisão de literatura encontraram-se várias características de imóveis habitacionais que influenciam não só os consumidores aquando da escolha do produto imobiliário a arrendar, como também os investidores quando estes decidem em que imóveis investir.

Um imóvel é constituído por variadas características, umas mais facilmente reconhecidas que outras. As características tanto podem ser afectas ao interior do imóvel como podem ser afectas ao exterior do mesmo.

A importância das características depende da perspectiva da pessoa que deseja o imóvel e para que propósito o deseja. Relativamente aos consumidores, estes procuram um conjunto de características que, do ponto de vista deles, fará de um imóvel a habitação ideal, podendo não reparar, por exemplo, em falhas estruturais ou potenciais infiltrações de água. Do ponto de vista dos investidores, a importância de determinadas características é regida parcialmente pela importância que o consumidor geral dá às mesmas, na medida em que os investidores procuram um imóvel do qual poderão retirar a maior rentabilidade possível, seja através da venda ou do arrendamento. Assim procurarão, para esse propósito, imóveis com os quais terão o menor custo possível (evitando por exemplo reabilitações dispendiosas) e o maior proveito possível, seja a curto ou a longo prazo (venda ou arrendamento, respectivamente) (Pereira, 2011). Por outro lado, os investidores servem-se também da sua experiência profissional e estudos disponíveis para identificar falhas no imóvel. O investidor deverá fazer a sua inspecção, verificando características do imóvel que um consumidor poderá não encontrar tão facilmente e que poderão afectar o valor de

mercado do imóvel, tais como as referidas falhas estruturais no apartamento e possíveis infiltrações de água (RICS, 2012). Além disso, o investidor também dará atenção a outras características nas quais um consumidor poderá mais facilmente reparar, como por exemplo maus acabamentos, uma má disposição das divisões da casa, entre outras.

Assim, para esta revisão e para o propósito do estudo, consideraram-se todas as características encontradas, independentemente da importância e da influência que possam potencialmente trazer.

Começando com as características gerais, i.e. as características físicas do imóvel, estas são constantemente usadas em variados modelos hedónicos de estudo do mercado imobiliário. No conjunto destas características incluem-se as seguintes: tipo de imóvel (casa, apartamento), o tamanho do imóvel (m²), número de quartos, local onde está inserido e valor da renda mensal a pagar (Sommer, Sullivan and Verbrugge, 2011; Cheshire and Sheppard, 1998; Chinloy, Hardin and Wu (2013); Lambson, McQueen and Slade, 2004; Ling and Petrova, 2008; Benjamin, Chinloy, Hardin, and Wu (2008), entre outros).

Quanto às características internas do imóvel, encontram-se referências na literatura à qualidade da construção e à sua idade, se foi alvo ou não de renovações, ao número de casa de banho e aos equipamentos de que afeita a cozinha (Marco, 2008; Cheshire and Sheppard, 1998). Sendo o apartamento o tipo de imóvel habitacional preferencial para o mercado de arrendamento, é essencial considerar também o estado do edifício onde está inserido, as características e serviços que

apresenta, como estacionamento coberto, piscina e segurança (Sirmans, Sirmans and Benjamin, 1989).

Além disso, esta revisão identificou várias características das zonas circundantes aos imóveis habitacionais e ainda características sócio-económicas das famílias. Brandstetter (2011) identificou as seguintes: a vizinhança pertencente ao edifício onde se situa o apartamento, a localidade onde este está localizado, e características sócio – económicas das famílias, tais como idade, género, rendimento, património de família, ocupação, ciclo de vida de família, tempo de residência, composição e tamanho da família. Por outro lado, Can (1990) refere as características que a zona, onde está localizado o imóvel, tem para oferecer, tais como a qualidade do sistema educativo, o acesso ou proximidade a parques e lagos ou rios, o nível da poluição sonora e a qualidade do sistema de transportes (facilidade de acesso à zona). Por último, Marco (2008) considera ainda o nível de criminalidade da área como uma característica relevante.

Outras características que foram verificadas e consideradas interessantes para este trabalho de investigação estão dentro do aspecto fiscal e do aspecto étnico. O aspecto fiscal (Berry, McGreal, Stevenson, Young and Webb, 2003) refere-se aos benefícios que os arrendatários podem obter do arrendamento. No caso de Portugal, estes benefícios consistem unicamente na dedução em sede de IRS de 15% das rendas pagas até a um limite de 502€ (Portal das Finanças; PWC).

Quanto ao aspecto étnico, este é considerado relevante no processo da procura do imóvel em vários estudos, dos quais se salienta Harris (1999). No entanto, este aspecto acaba por se tornar estatisticamente insignificante por ser normalmente

absorvido por outras características, como o rendimento médio da área (Marco, 2008; Ellen, Schill, Schwartz and Voicu, 2003).

Um factor ainda a considerar é o conhecimento que o consumidor possui da cidade onde deseja encontrar um imóvel habitacional, tal como Lambson, McQueen e Slade (2004) concluíram na sua investigação. Este estudo revelou que um consumidor proveniente de outra zona e sem conhecimento da cidade em questão será mais facilmente persuadido a obter um imóvel numa parte da cidade onde normalmente não se obteria e por preços superiores à média do mercado (Lambson, McQueen and Slade, 2004; Benjamin, Chinloy, Hardin and Wu, 2008). Pese embora estes estudos terem sido realizados somente na óptica da compra do imóvel, poderão ser relevantes na óptica do mercado de arrendamento.

Por fim, verificamos que na procura de um imóvel em regime de arrendamento habitacional, as características físicas do imóvel não serão as únicas a influenciar o processo de decisão do consumidor. De facto, também as características exteriores, relacionadas com a localidade e a zona onde se situa o imóvel desejado, serão igualmente relevantes para esse mesmo processo (Onibokun, 1973).

3. METODOLOGIA

Este capítulo encontra-se dividido entre a recolha de informação do lado da procura (do subcapítulo 3.1 ao 3.4) e a recolha de informação do lado da oferta (subcapítulo 3.5) no mercado de arrendamento em Lisboa. No âmbito do presente estudo, o termo “questionário” será usado referindo-se à recolha de informação do lado da procura, enquanto que os termos “pesquisa” e “entrevistas” serão utilizados quando se refere o lado da oferta.

3.1. Método de Recolha de Informação

A metodologia nesta dissertação envolve etapas que seguem princípios do método científico (Casaca, 2012), apresentado na Figura 3.1.

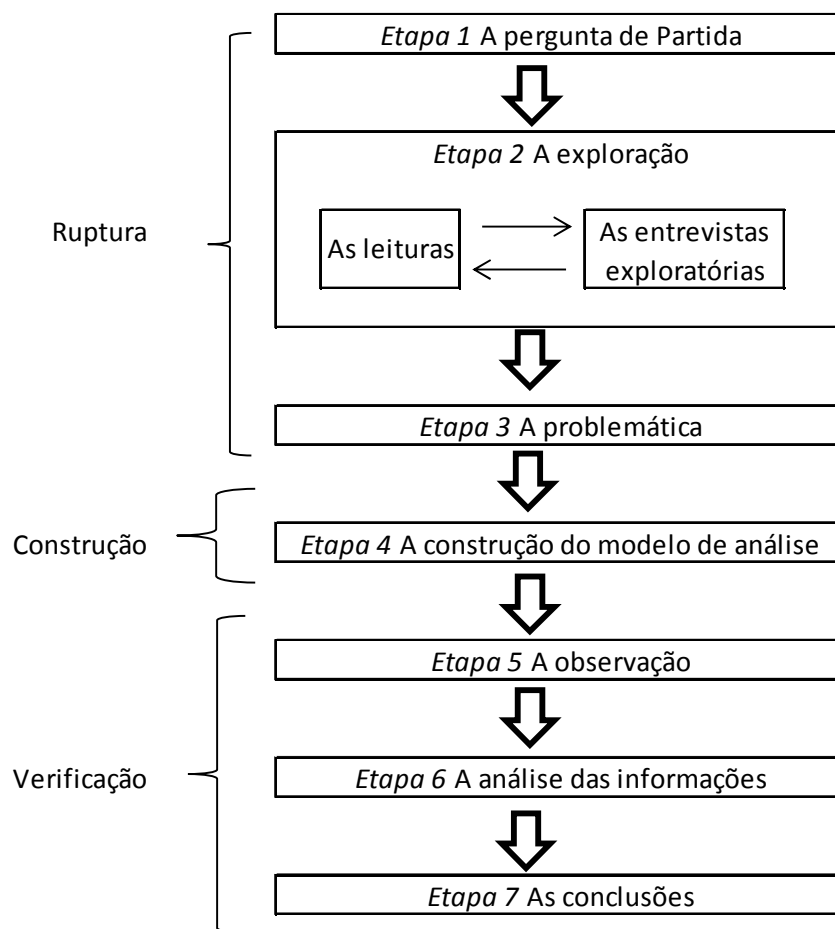


Figura 3.1 – Metodologia de Investigação (Casaca, 2012)

Em relação à fase da ruptura, esta é constituída por 3 etapas, sendo que a etapa 1 (pergunta de partida) e a etapa 3 (problemática) foram já analisadas no subcapítulo 1.2 do presente trabalho e a etapa 2 (exploração) foi desenvolvida no capítulo 2.

Quanto à segunda fase (construção), de modo a alcançar os resultados necessários para averiguar o conceito residencial para o mercado de arrendamento em Lisboa, é necessário primeiramente utilizar um instrumento que permita recolher e analisar a opinião de vários indivíduos sobre as várias características de um dado imóvel. Para tal, escolheu-se o método do inquérito. Caracterizado pela sua natureza estatístico-administrativo, será utilizada, através desse método, a técnica do

questionário como técnica de recolha de informação não documental e de observação indirecta (Ferreira e Campos, 2009).

Por fim, os capítulos 4 e 5 do presente trabalho estudarão a terceira e última fase (verificação), na qual será analisada a recolha de informação feita através do inquérito e de onde se irão retirar conclusões sobre o conceito residencial para o mercado de arrendamento em Lisboa.

3.2. Construção do Questionário

O questionário teve o seu foco em arrendatários e potenciais arrendatários (pessoas interessadas em entrar no regime de arrendamento) no mercado de arrendamento habitacional na cidade de Lisboa.

Esta técnica de recolha de informação foi dividida em 3 partes: a caracterização do inquirido; as características do imóvel e as características da localidade onde está situado o imóvel, sendo primeiramente iniciado por uma introdução ao tema do trabalho e objectivo do questionário. No Anexo 1 do presente trabalho, encontra-se uma cópia do questionário no seu formato final.

As questões usadas no questionário foram do tipo fechadas, que permitem o uso de um inquérito de aplicação e exploração rápida, podendo obter-se assim dados mais concretos sem grande margem para a interpretação.

A primeira parte, referente à caracterização do indivíduo, tem o propósito de caracterizar o inquirido quanto a género, faixa etária, nível de escolaridade, estado civil e agregado familiar, permitindo assim identificar tendências nas respostas consoante o

perfil dos inquiridos. Em seguida, coloca-se a questão da razão pela qual o inquirido está ou quer estar em regime de arrendamento. Como possíveis respostas, incluiu-se o difícil acesso ao crédito, o valor da mensalidade do mesmo, razões profissionais e a flexibilidade que o regime de arrendamento permite. Finaliza-se esta primeira parte com a questão do valor que o inquirido paga actualmente de renda, onde apesar da opção mínima ser menor ou igual a 499€, esta representa um intervalo entre os 400€ e os 499€, na medida em que a população alvo foi definida a partir desse escalão (subcapítulo 3.3.). Na mesma questão, o inquirido poderá ainda seleccionar a seguinte situação: vivendo de momento fora do regime de arrendamento mas interessado em entrar neste regime no futuro.

Na segunda parte, optou-se por utilizar questões fechadas em escala, de modo a obter as opiniões dos inquiridos quanto às características físicas do imóvel escolhidas para o questionário, i.e. qual é a importância que cada característica tem para os inquiridos. Utilizou-se assim uma escala com 5 níveis de importância (Figura 3.2).

1 Menos Importante	2 Insuficiente- mente Importante	3 Suficiente- mente Importante	4 Bastante Importante	5 Mais Importante	Sem Relevância
--------------------------	---	---	-----------------------------	-------------------------	-------------------

Figura 3.2 – Escala de importâncias

Quanto às características físicas do imóvel presentes no questionário, optou-se pelas mais comuns, como é o caso da área útil, número de quartos e casas de banho. Incluíram-se também características relacionadas com o aspecto visual do apartamento, tais como o estado de conservação e o nível de acabamentos. Inseriram-se igualmente as características da cozinha equipada e estacionamento privado. Por fim,

dentro ainda da primeira questão fechada em escala colocou-se uma das características mais importantes no que diz respeito ao mercado de arrendamento: o preço da renda a pagar mensalmente.

Na segunda parte do questionário colocaram-se quatro questões fechadas em relação às características físicas do imóvel, de modo a definir como é o tipo de imóvel que os inquiridos procuram. Para tal, forneceram-se opções quanto à área útil, número de quartos e de casas de banho, e valor de renda pretendido por mês. A resposta a estas questões torna-se importante na medida em que facilita a comparação entre o que os inquiridos procuram e o que o mercado de arrendamento tem para oferecer.

Por fim na terceira parte do questionário colocaram-se duas questões fechadas. Para a primeira questão aplicou-se novamente o uso da escala de importâncias para identificar o peso que as características da localidade do apartamento têm para a escolha do arrendatário. Assim, incluíram-se características relacionadas com o dia-a-dia da pessoa, como a vizinhança, a segurança e a acessibilidade à zona; características relacionadas com o uso esporádico e útil, como as zonas verdes, zonas comerciais e a proximidade das mesmas; e, por fim, características relacionadas com a educação, como a qualidade do sistema educativo existente na localidade e a proximidade a essas instituições de ensino.

A última questão deste questionário pretende descobrir qual é a freguesia de preferência dos inquiridos. Esta questão apesar de não ser relevante para a criação do modelo em si, permite uma análise extra quanto ao que o mercado da oferta tem para oferecer, dentro das características analisadas, nas freguesias de eleição dos inquiridos.

3.3. População Alvo – Definição e Dimensão

De modo a ser possível construir o questionário, é essencial ter noção da amostra e assegurar que a mesma seja representativa do conjunto da população alvo para este estudo.

A população alvo deste questionário consiste em: arrendatários a residir na cidade de Lisboa e pessoas com a intenção de entrar em regime de arrendamento. De modo a descobrir o número de arrendatários existentes foram usadas as informações dos censos de 2011, tal como explicado nos próximos parágrafos. Quanto às pessoas com a intenção de entrar no regime de arrendamento habitacional em Lisboa, é complicado quantificar exactamente o número de pessoas com esta intenção. No entanto, optou-se por incluir essa parte da população pois segundo estudos recentes, realizados pela Associação dos Profissionais e Empresas de Mediação Imobiliária de Portugal (APEMIP), revelados no Inquérito Mensal de Conjuntura (IMC) referente ao fim do ano de 2013, e, com base em dados do Portal Casa YES, indicam como a procura por imóveis em arrendamento se fixou nos 50% em Lisboa (APEMIP, 2014). Assim, e para efeitos deste estudo, considera-se o valor dos arrendatários a residir em Lisboa como o valor da população alvo.

Para posteriormente averiguar a amostra a recolher, verificou-se então qual o número de famílias arrendatárias em Lisboa. Segundo os censos de 2011, o número de alojamentos familiares clássicos arrendados atingiu um total de 100.241 na cidade de Lisboa (Anexo 2). Desse número resulta a seguinte divisão, observável na Figura 3.3.

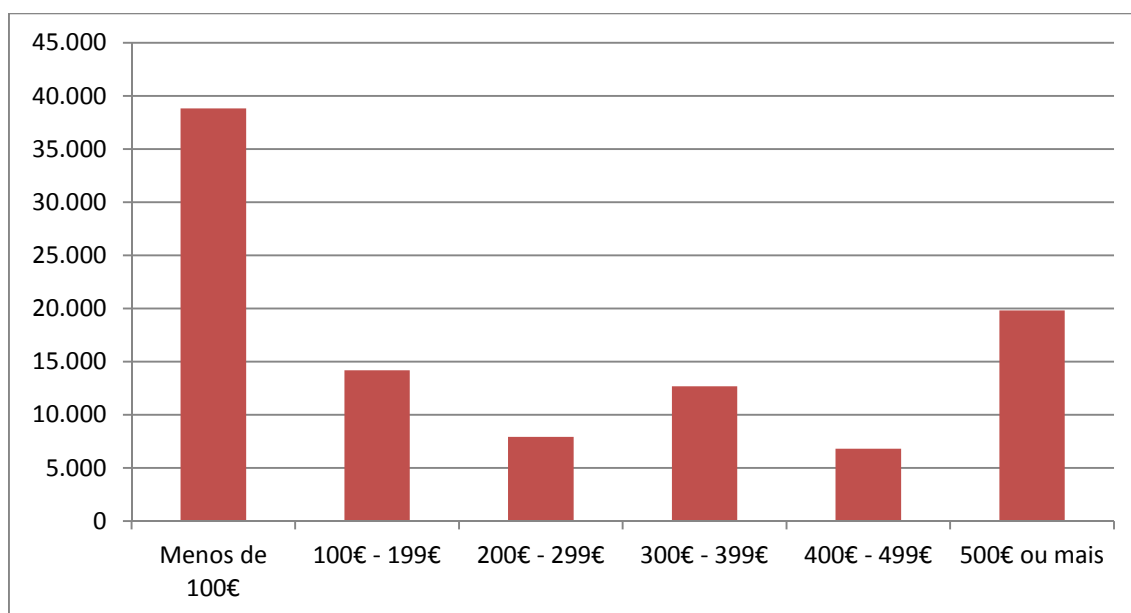


Figura 3.3 – Familiares clássicos arrendados por escalões de renda em Lisboa

Conforme se pode observar, existem seis diferentes escalões de renda. Desses escalões, irão ser considerados os dois últimos, “de 400€ a 499€” e “500€ ou mais”, isto porque, apesar de em média os imóveis serem arrendados a 7,49€/m², equivalente a uma média de 645€ por fogo em Lisboa, a procura no mercado de arrendamento acaba por constatar valores abaixo da oferta (Borges, 2012).

Com base nos censos de 2011, verificou-se que o número médio de pessoas residentes nos alojamentos familiares clássicos em Lisboa é de 2,3 (Anexo 3). Assim o número que o conjunto dos escalões atinge é de 61.233¹ residentes.

¹ Multiplicando o valor médio de residentes (Anexo 3) ao valor do conjunto dos alojamentos familiares dos dois escalões (6.796 + 19.827 = 26.623) (Anexo 2), temos:

$$2,3 \times 26.623 = 61.232,9 = 61.233 \text{ residentes}$$

3.4. Amostra – Dimensão, Inquirimento e Processo Amostral

Atendendo ao valor da população alvo considerado no subcapítulo anterior, será considerada uma amostra com o tamanho de 100 pessoas para um intervalo de 95% de confiança, considerando assim uma margem de erro de 5%.

Atendendo ao facto de que a amostra é considerada não probabilística, não se pode extrapolar conclusões a toda a população. Contudo, a solução recaiu num método de amostragem aleatória simples (Alves, 2006).

Quanto ao inquirimento desta amostra, foi utilizado o website *surveymonkey* e o seu software especializado para a recolha das respostas ao questionário. O questionário foi comunicado essencialmente por via electrónica (e-mail). Procederam-se a contactos com pessoas que vivem em imóveis habitacionais arrendados em Lisboa e com outras que estão interessadas em viver na mesma situação. Após confirmação da elegibilidade e disponibilidade para responder ao questionário, enviaram-se os links de acesso ao mesmo. De salientar que no processo de elegibilidade referiu-se a questão do intervalo mínimo do valor de renda a pagar e do que representa, i.e. que a opção “menor ou igual a 499€” diz respeito ao intervalo entre 400€ e 499€. Outro problema referido no processo da elegibilidade e esclarecido com os inquiridos foi o facto das segundas e terceiras opções nas questões referentes ao valor da renda mensal terem ambos o valor de 700€ (como limite superior numa opção e limite inferior na opção seguinte). Este problema foi verificado a tempo de evitar confusões nas respostas mas não a tempo de efectuar a devida correcção no questionário em si.

Procederam-se igualmente a acordos com três agências imobiliárias de modo a poder utilizar a base de dados das mesmas. Foram elas a Remax, a ComprarCasa (Rede

imobiliária pertencente à APEMIP) e a Ktesios Appraisal. Atendendo ao facto de que alguns inquilinos não dispõem de contacto electrónico (faixa etária acima dos 56 anos), foram ainda efectuados inquéritos em formato de entrevista presencial, cujas respostas foram introduzidas manualmente no website do *surveymonkey* para fazer parte do aglomerado dos resultados.

O questionário foi executado entre o dia 2 de Julho de 2014 e o dia 22 de Agosto de 2014. O número de contactados que não se dispuseram a responder foi grande.

Assim, como resultado final obteve-se um total de 110 respostas de um total de 1251 de questionário enviados, representando assim uma taxa de resposta na ordem dos 8,8%. Essa taxa explica-se pelo facto de estar incluído no número total de questionários enviados o aglomerado das bases de dados das três agências acima referidas.

3.5. Mercado de Oferta: Pesquisa e Entrevistas

De modo a poder descobrir o produto imobiliário que melhor corresponde às necessidades do mercado, é essencial realizar uma pesquisa sobre o lado da oferta, paralelamente ao estudo do lado da procura através do questionário. Ao reunir toda a informação sobre o lado da oferta neste mercado, será possível então realizar uma comparação com as informações recolhidas do questionário. Com esta comparação procura-se responder ainda à seguinte questão: será que o lado da oferta coloca disponíveis no mercado produtos imobiliários de acordo com as preferências dos consumidores?

Para dar resposta à questão supracitada, foi realizada uma pesquisa às bases de dados de duas agências imobiliárias, a ERA e a Remax, através do website de cada, com o objectivo de caracterizar a oferta neste mercado e definir o que se encontra disponível para o consumidor (Anexo 4). Assim, é de ter em conta as referências ao mercado de arrendamento que forem efectuadas a partir do subcapítulo 4.1.3 pois serão sempre com base na pesquisa efectuada ao mercado da oferta.

Será também realizado um conjunto de entrevistas rápidas, num total de seis questões (Anexo 5), a quatro investidores, individualmente. Estes investidores, de perfis diferenciados, trabalham nesta área há mais de 40 anos e detêm um total de 50 imóveis situados em várias freguesias da cidade de Lisboa. Após estas entrevistas, a informação das entrevistas será analisada de uma forma conjunta, de modo a poder concluir como é o produto imobiliário que os investidores acreditam ser o modelo a seguir. Os resultados destas entrevistas serão úteis também para a comparação com a análise da informação recolhida no questionário, realizada no subcapítulo 4.2 deste trabalho.

4. RESULTADOS

4.1. Resultados Obtidos

4.1.1. Caracterização da Amostra

A amostra recolhida é constituída por 110 inquiridos. Na sua maioria, são do género masculino, na faixa etária abaixo dos 35 anos e com o ensino superior completo, conforme se pode observar na Figura 4.1. O número de elementos no agregado familiar do inquirido eram, em 45,2%, de três ou mais pessoas² (Anexo 6).

	Categorias	Amostra	
		Nº	%
	Total	110	100%
Género	Masculino	62	56%
	Feminino	48	44%
Escalão Etário	<= 35 anos	42	38%
	36 - 45 anos	14	13%
	46 - 56 anos	22	20%
	>= 56 anos	32	29%
Escolaridade	Ensino Secundário Incompleto ou inferior	14	13%
	Ensino Secundário Completo	20	18%
	Ensino Superior Completo	76	69%

Figura 4.1 – Caracterização da amostra

4.1.2. Resultados: Mercado da Procura

Os valores apresentados são, na sua maioria, pesos percentuais. No entanto, nas questões relativas às características, recorre-se a valores médios a fim de obter uma noção do peso de cada característica.

² Neste trabalho, foram considerados os seguintes números de elementos do agregado familiar: desde 0 elementos (constituído somente pelo inquirido) até aos 3 ou mais elementos (agregado familiar constituído pelo inquirido mais 3 ou mais elementos).

Na questão relativa à razão pela qual o inquirido vive em regime de arrendamento ou quer entrar no regime de arrendamento, perto de metade dos inquiridos respondeu que a razão principal é a flexibilidade na opção do arrendamento com 42,7%, conforme se pode verificar no gráfico seguinte (Figura 4.2):

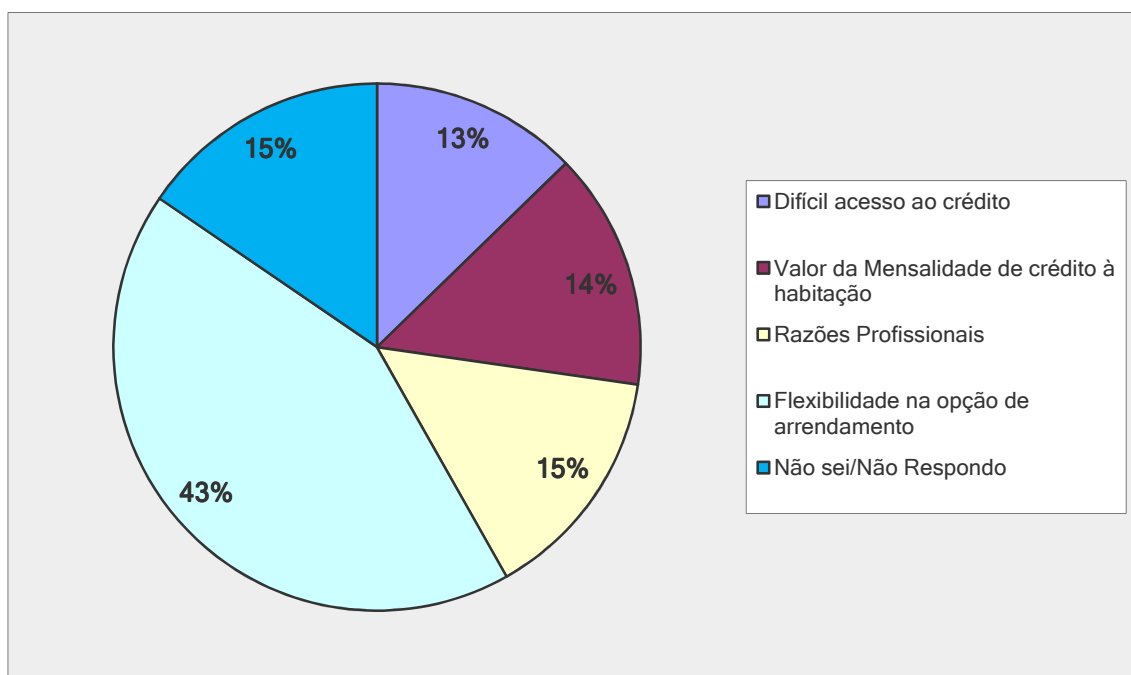


Figura 4.2 – Razão para estar ou querer entrar no regime de arrendamento

Quanto à questão do valor de renda que paga, verificou-se que 30% paga entre os 500€ e os 700€ de renda, embora seja ainda de salientar que 33% dos inquiridos não reside de momento em apartamento arrendado (Figura 4.3).

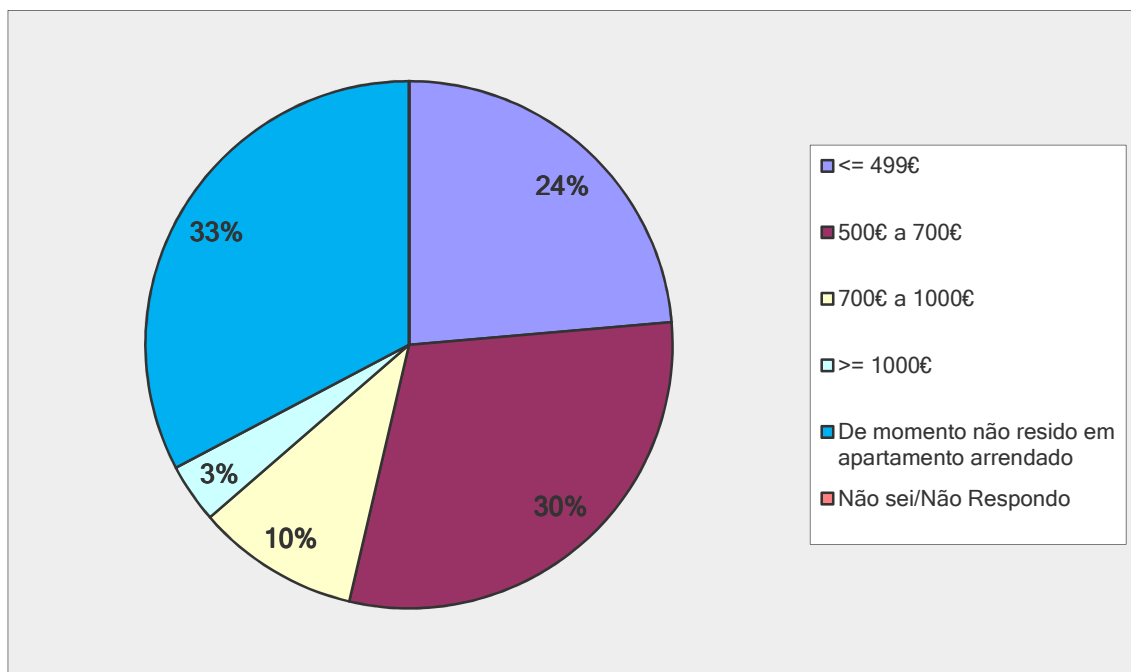


Figura 4.3 – Valor que paga de renda/mês

Relativamente às características do imóvel, os inquiridos dão maior importância ao valor da renda (4,07) e ao estado da conservação do imóvel (4,05) conforme se observa na Figura 4.4³.

³ Os valores apresentados são calculados com base numa média aritmética:

$$\frac{(X * Y)}{N}$$

, onde X é o valor da importância de uma dada característica, Y é o número de inquiridos que seleccionaram X e N o valor total de inquiridos. Atendendo à escala de 5 intervalos (Fig. 3.2, Cap.3), o valor mínimo é o 0, referente à escala “Sem relevância”, e 5, o valor máximo referente à escala “Mais Importante”.

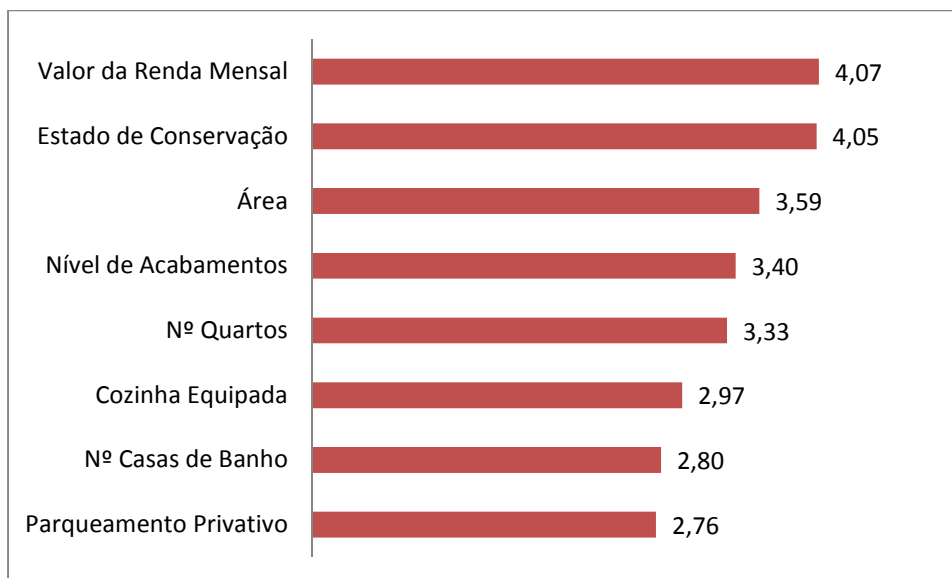


Figura 4.4 – Características do imóvel

No que diz respeito à área útil de preferência, esta situa-se no intervalo dos 51m² aos 70 m² (34,5%) (Figura 4.5).

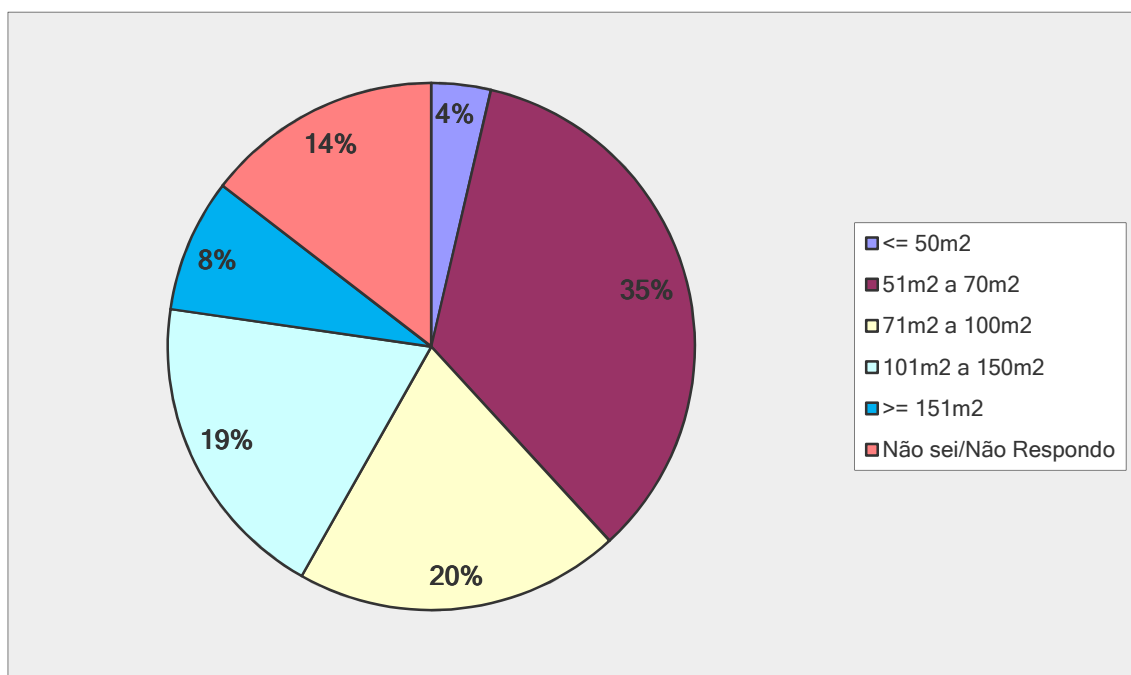


Figura 4.5 – Área útil

Quanto ao número preferencial de quartos e de casas de banho, obteve-se o número 2, com 40% e 52,7% respectivamente (Figuras 4.6 e 4.7).

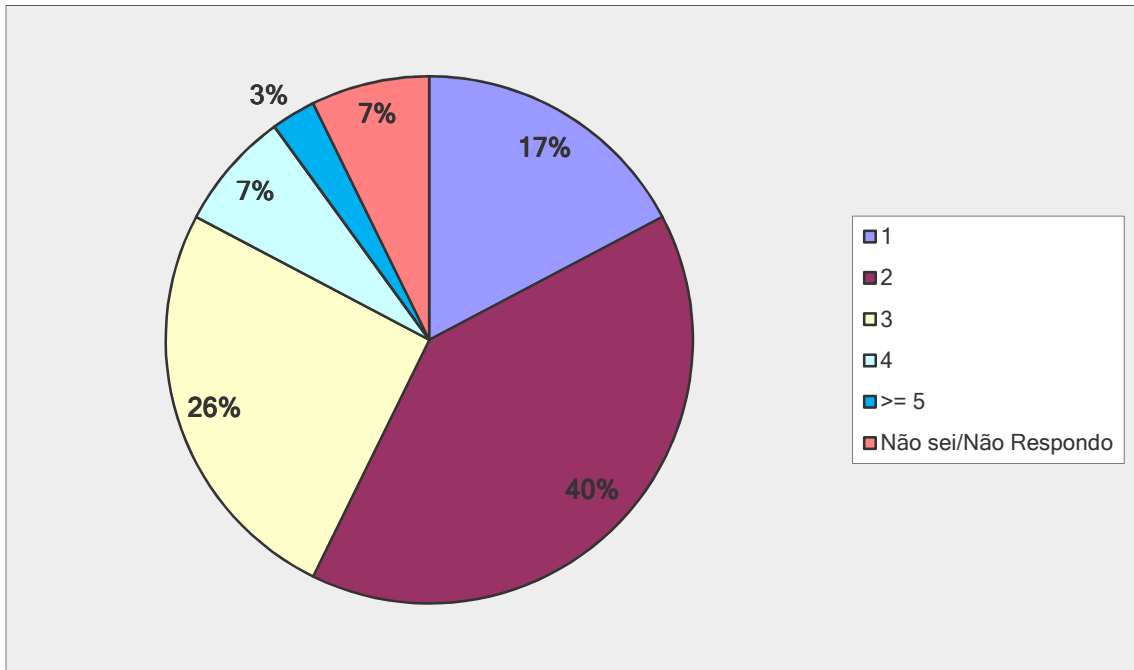


Figura 4.6 – Número de quartos

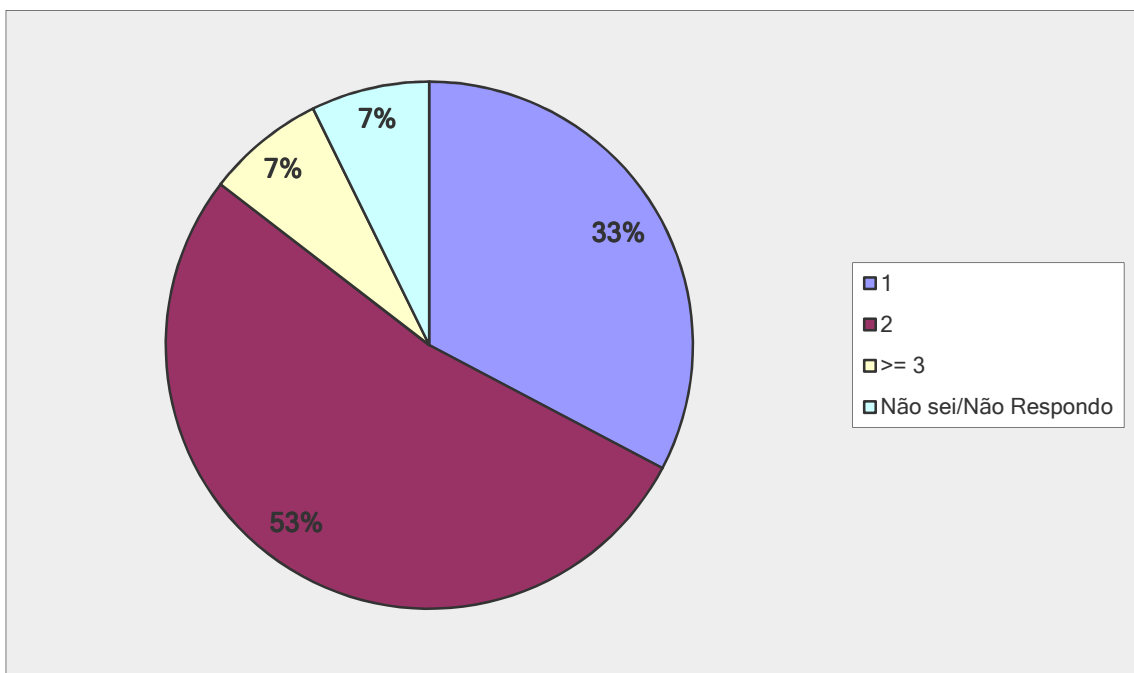


Figura 4.7 – Número de casas de banho

O valor de renda pretendido pelos inquilinos encontra-se no intervalo de menor ou igual a 499€ (39,1%), pese embora a proximidade no peso percentual da segunda opção do valor entre os 500€ e os 700€ (38,2%) (Figura 4.8).

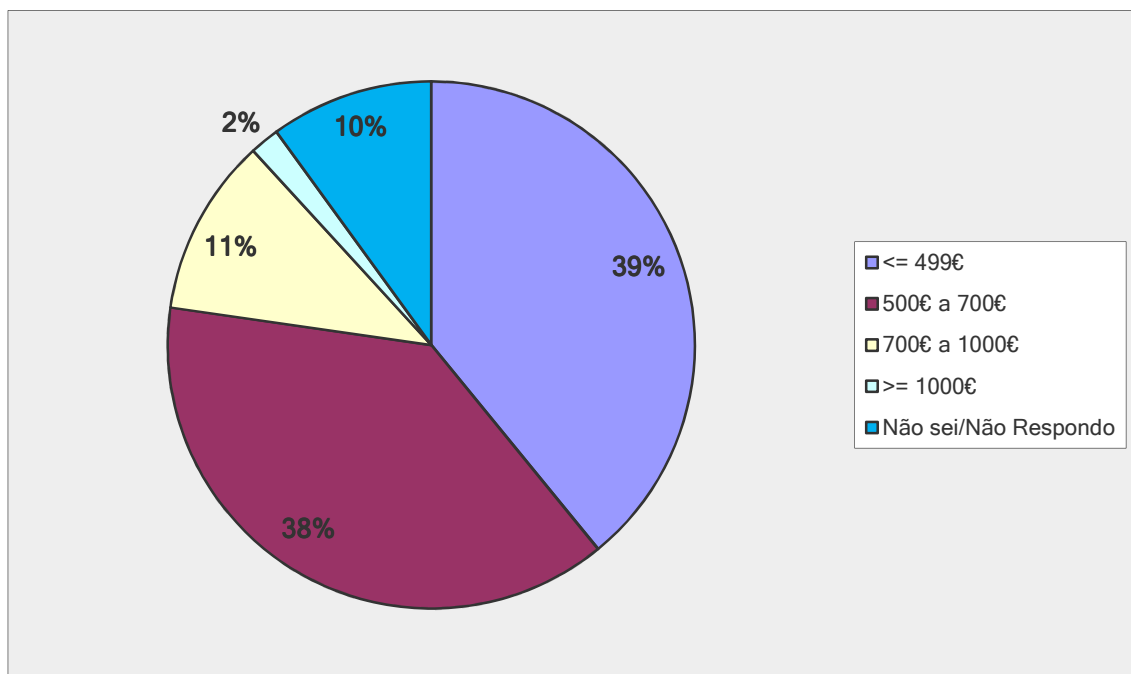


Figura 4.8 – Valor da renda pretendido

Em relação à última parte do questionário, referente à localidade, observou-se uma preferência, em termos de características, pela segurança e pelo acesso à zona com valores na ordem dos 3,99 e 3,85, respectivamente, seguido de perto pela vizinhança, qualidade do transporte público e espaços verdes com os valores 3,42; 3,42; 3,39, respectivamente (Figura 4.9). Por último, as freguesias de preferência foram Alvalade e o Parque das Nações, ambas com 13%, pese embora a grandeza dos inquiridos indecisos com 15% (Figura 4.10).

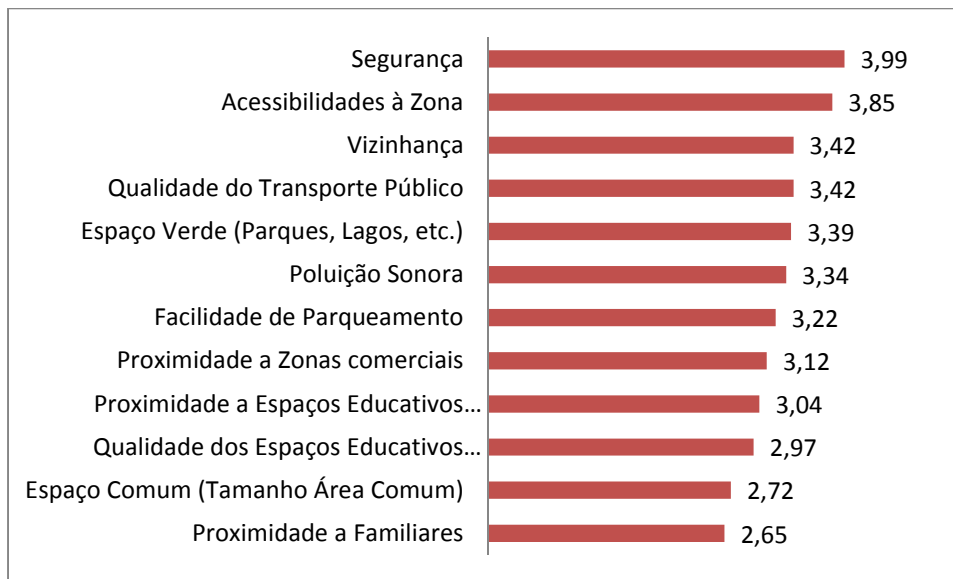


Figura 4.9 – Características da localidade

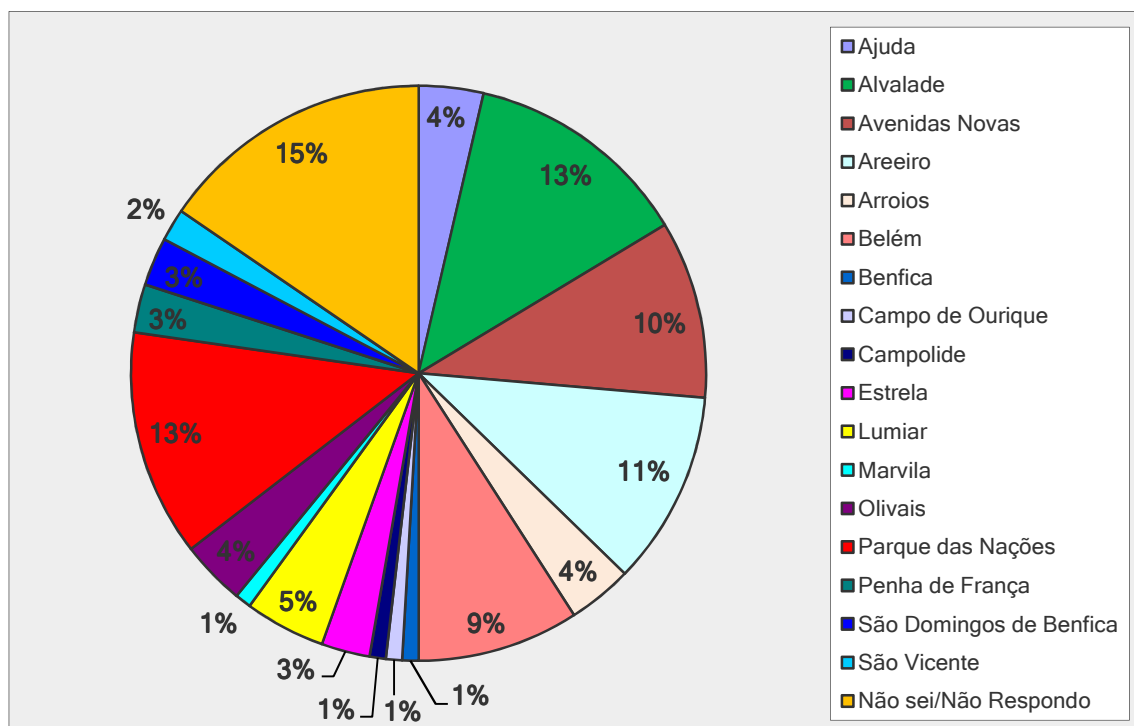


Figura 4.10 – Freguesia de preferência

4.1.3. Resultados: Mercado da Oferta

4.1.3.1 Caracterização do Mercado

De modo a dividir os imóveis disponíveis no mercado por escalões, efectuou-se uma divisão dos imóveis de acordo com as áreas úteis dos mesmos, tal como tinha sido realizada no questionário. Sendo assim, consideraram-se 5 tipos diferentes de apartamento consoante as suas áreas úteis: menor ou igual a 50m²; entre 51m² e 70m²; entre 71m² e 100m²; entre 101m² e 150m²; e maior ou igual a 151m².

A pesquisa das bases de dados revelou que, de um total de 689 imóveis encontrados no mercado de arrendamento habitacional, existe um maior número de oferta de imóveis nas áreas entre 71m² a 100m² com 185 imóveis, representando 26,9% do mercado. É seguido do segmento com áreas entre 51m² e 70m² (175 imóveis, 25,4% do mercado) com valores médios de renda mensal na ordem dos 702,74€ e 589,89€, respectivamente.

Quanto à localização dos imóveis por freguesias, as duas bases de dados revelam que a freguesia de Avenidas Novas é a freguesia com mais apartamentos disponíveis (66 apartamentos), seguida de Alvalade com 51 apartamentos. Quanto às rendas mensais dos apartamentos disponíveis, pode observar-se que a Estrela é a freguesia com o apartamento mais caro disponível (com uma renda mensal de 7.000€) e que em Alcântara está situado o apartamento com a renda mensal mais baixa (240€). É ainda importante salientar que a freguesia que apresenta uma maior diferença de preços entre imóveis é a Estrela, com o apartamento mais barato a 275€ e o mais caro a 7.000€, como foi anteriormente referido.

4.1.3.2. Opinião de Investidores Privados

Em ordem a obter as opiniões de proprietários e investidores privados sobre as características que eles consideram melhor corresponderem às necessidades do mercado de arrendamento, realizaram-se entrevistas a quatro investidores privados.

Do conjunto de entrevistas verificou-se que os investidores consideram um imóvel óptimo, i.e. que corresponde às necessidades do mercado, quando este apresenta as seguintes características físicas: área útil de 100m², dois quartos e duas casas de banho. Referiram ainda como é importante que o espaço interior do imóvel esteja bem aproveitado, ou seja, que as divisões do imóvel estejam bem organizadas em relação à área útil do mesmo. Igualmente importante para estes investidores, no que diz respeito à localização, são as seguintes três características: os acessos ao imóvel, existindo preferência pelo Metro como transporte de referência; as zonas escolares acessíveis a pé, e espaços verdes.

As entrevistas revelaram como estes investidores costumam calcular o valor da renda aplicando uma taxa de 4% sobre o Valor Patrimonial Tributário, embora, de forma geral, costumem preferir valores entre os 500€ e os 600€ mensais, considerando um imóvel com as características supracitadas.

Quando questionados sobre a razão principal pela qual as pessoas optam pelo arrendamento habitacional, os investidores apontaram a opção da flexibilidade, devido principalmente à volatilidade do emprego hoje em dia.

4.2. Análise dos Resultados

Neste capítulo, serão analisados os resultados do estudo apresentados nos dois subcapítulos anteriores (4.1.2 e 4.1.3), sendo que os resultados do questionário também se encontram apresentados no Anexo 6. Esta análise permitirá definir o produto imobiliário que melhor corresponde às necessidades do mercado, na medida em que serão estabelecidos paralelos entre as características desejadas pela procura e aquelas mais rentáveis para a oferta.

Relativamente às características físicas, constata-se que o imóvel mais desejado pela procura tem as seguintes características: uma área útil entre 51 m² e 70 m², dois quartos, duas casas de banho e encontra-se em bom estado de conservação. Por um lado, os investidores também consideram um imóvel óptimo quando este tem dois quartos e duas casas de banho, verificando-se assim uma harmonia entre o lado da procura e o lado da oferta. No entanto, os investidores apontaram uma área útil óptima com 100m². Pode concluir-se, assim, que a opinião dos investidores vai de encontro ao que os consumidores procuram quanto à área útil. Comparando com os imóveis que o mercado tem disponíveis, verifica-se que existem 175 imóveis com a área útil pretendida, do total de 689 imóveis disponíveis, ou seja, 25,4% da totalidade dos imóveis, levando à conclusão de que o lado da oferta apresenta capacidade para satisfazer o consumidor quanto às suas preferências nas características físicas.

No que diz respeito ao valor de renda pretendido, os inquiridos seleccionaram os valores mais baixos, ou seja, este têm preferência pelo máximo de 499€ de renda mensal (39,1%), pese embora o facto de essa opção ter ficado relativamente próxima da segunda opção com mais percentagem de escolha, o intervalo entre os 500€ e os

700€ (38,2%). Esta opção é justificável atendendo à actual conjuntura económica e às dificuldades financeiras que as famílias enfrentam de momento. Observando o quadro de dados relativos ao mercado da oferta (Anexo 4), verifica-se que, em termos médios, o valor da renda mensal para um imóvel com as características de preferência dos inquiridos é de 589,89€. Porém, atendendo ao intervalo dos valores de renda dentro deste tipo de características (350€ a 1.000€) é possível afirmar como uma parte do mercado da oferta consegue entrar em concordância com os desejos dos inquiridos. No que toca aos investidores, verificou-se que, para uma área útil de 100m², eles adoptam rendas mensais entre os 500€ e os 600€. Considerando o valor máximo para esta área útil e aplicando uma proporção⁴ à área máxima dentro das preferências dos consumidores (70m²), é possível encontrar um valor máximo para essa área específica de 420€ de renda mensal. Assim, é possível concluir que os desejos de ambos os consumidores e os investores se encontram, em certa medida, alinhados.

Na questão referente à razão pela qual os inquiridos vivem ou querem viver em regime de arrendamento, a flexibilidade que este regime possibilita foi escolhida por 42,7% dos inquiridos, sendo que esta percentagem é maior do que a percentagem das duas opções seguintes “não sei/não respondo” e “razões profissionais” juntas, cada uma com um peso percentual de 15%. Interessantemente, a forte preferência pela razão da flexibilidade tinha sido apontada pelos investidores como a razão principal para o interesse em viver em regime de arrendamento, tendo em conta a volatilidade

⁴ A proporção realizada, considerando X como o valor de renda mensal a determinar para a área útil de 70m², mediante o critério dos investidores:

$$\begin{array}{r} \text{m}^2 \quad \quad \quad \text{€} \\ 70 \text{ —} \quad \quad \quad X \\ 100 \text{ —} \quad \quad \quad 600 \\ X = \quad \quad \quad 420,00 \text{ €} \end{array}$$

do emprego hoje em dia. Além disso, pode ainda estabelecer-se uma relação entre as opções da flexibilidade e das razões profissionais, na medida em que o regime de arrendamento permite uma maior facilidade de mudança de imóvel, sem encargos e outras obrigações, existentes caso a pessoa seja dona do imóvel. Actualmente, tendo em consideração as constantes mudanças na vida profissional (mudança de localidade, de país e até de trabalho), as facilidades inerentes ao arrendamento levam a uma preferência notória pela opção da flexibilidade.

Relativamente às características da localidade, os resultados do questionário revelam uma preferência por uma boa vizinhança, pela segurança e pela facilidade de acessos. No subcapítulo anterior, apresentou-se a opinião de investidores quanto às preferências dos consumidores e estes tinham efectivamente referido a facilidade de acessos ao imóvel como característica fundamental. No entanto, quanto às outras duas características apontadas (proximidade a espaços educativos e zonas verdes), estas encontram-se em nono e em quinto lugar respectivamente (Figura 4.9).

Por outro lado, não é possível comparar os resultados do questionário com a oferta no mercado, pois isso exigiria uma pesquisa aprofundada de cada localização e de cada imóvel, de modo a averiguar os factores determinantes do local. Mais especificamente, apesar de numa grande parte dos casos ser possível encontrar, na informação do imóvel, breves descrições acerca da sua localização, é necessário a deslocação a cada imóvel em ordem a investigar as características da sua localidade, como por exemplo a proximidade a espaços educativos, acessibilidade à zona, nível de segurança, entre outros.

Por último, temos a escolha da freguesia, onde foi possível observar como os inquiridos mostraram preferência pelas freguesias de Alvalade e Parque das Nações. Comparando com o que o mercado tem disponível (Anexo 4), na freguesia de Alvalade, apesar de existirem seis imóveis com as áreas pretendidas de 51m² a 70m², acaba por existir somente um imóvel que consegue preencher os requisitos preferenciais dos inquiridos, o que inclui, para além da área útil, o valor de renda mensal máximo de 499€. Por outro lado, na freguesia do Parque das Nações, existem 11 imóveis que correspondem à área útil desejada, mas apresentam rendas mensais entre 700€ e 800€, ou seja, acima do intervalo escolhido pelos inquiridos.

As características que apresentam menos acordo entre a procura e a oferta são o valor de renda pretendido e as freguesias de preferência, uma vez que não existe oferta de imóveis com as rendas pretendidas numa das freguesias seleccionadas (Parque das Nações).

Após a análise de toda a informação recolhida, é possível definir um modelo de produto imobiliário otimizado para o mercado de arrendamento na cidade de Lisboa. Este modelo apresenta, então, as seguintes características para o produto imobiliário: área útil entre 51m² e 70m²; com dois quartos e duas casas de banho; em bom estado de conservação; com uma boa vizinhança; com um valor máximo de renda mensal de 499€ e localizado numa zona segura e de fáceis acessos.

5. CONCLUSÕES E CONTRIBUTOS FUTUROS

5.1. Conclusão

Os resultados deste trabalho permitiram responder à principal questão de investigação, i.e. quais as características que definem o produto imobiliário óptimo que melhor responderá às necessidades do mercado de arrendamento em Lisboa. Esta questão surge da inexistência actual de estudos que permitam definir o conceito habitacional para este mercado.

A análise da procura foi realizada através de um questionário que possibilitou concluir quais são as características mais importantes para os consumidores num imóvel habitacional a arrendar. Paralelamente, analisou-se a oferta através da pesquisa de bases de dados de agências imobiliárias, com o objectivo de analisar o que o mercado tem disponível, e através de entrevistas a investidores, de modo a entender qual o imóvel óptimo numa óptica de investimento.

A comparação dos resultados do lado da procura com os da oferta levou à criação de um modelo optimizado do produto imobiliário que melhor responde às necessidades do mercado. De acordo com este modelo, um imóvel deve ter:

- uma área útil entre 51m² e 70m²;
- dois quartos e duas casas de banho;
- um valor máximo de renda mensal de 499€;
- bom estado de conservação;
- boa vizinhança;
- uma localização que prime pela segurança e acessibilidade.

5.2. Limitações do Estudo

Podem identificar-se duas limitações neste estudo: o tamanho da amostra e o número de agências imobiliárias referidas. Quanto ao tamanho da amostra, verifica-se que este não permite uma real extrapolação para a população alvo, embora o tamanho usado seja suficiente para a realização do presente estudo.

No que diz respeito ao número de agências imobiliárias, foram utilizadas as bases de dados de duas agências imobiliárias que permitiram a concretização deste estudo. No entanto, teria sido ideal aproveitar as bases de dados de um maior número de agências, de modo a apresentar um mercado da oferta que espelhe de melhor forma a realidade do mesmo.

5.3. Futuros Estudos

Primeiramente, considera-se interessante, como possíveis estudos futuros, atentar às limitações deste estudo (tamanho da amostra e número de agências referidas) e fazer uma investigação com uma amostra mais significativa e um maior número de agências. Com estes estudos, poder-se-ia analisar mais concretamente o mercado de arrendamento habitacional em Lisboa.

Por outro lado, aponta-se ainda uma potencial investigação futura que consiste na realização deste estudo a nível distrital, nacional ou até mesmo a nível europeu, comparando os resultados com outros países do continente.

BIBLIOGRAFIA

- Alves, N. A. C. (2006). “Investigação por Inquérito”. Trabalho Final de Curso de Licenciatura em Matemática Aplicada. Universidade dos Açores.
- APEMIP (2014). Inquérito Mensal de Conjuntura. Associação dos Profissionais e Empresas de Mediação Imobiliária de Portugal. Janeiro.
- Benjamin, Chinloy, Hardin, W. Z. & Wu, Z. (2008). Clientele Effects and Condo Conversions; *Real Estate Economics* 36 (3), p.611-634.
- Berry, McGreal, Stevenson, Young, J. & Webb, J. (2003). Estimating of Apartment Submarkets in Dublin, Ireland. *Journal of Real Estate Research* 25 (2), p.159-170.
- Borges, A. C. (2012). “O enquadramento legal do arrendamento urbano e o mercado de arrendamento”. RSA – Raposo Subtil e Associados.
- Brandstetter, M. C. G. O. (2011); Consumer Behavior Analysis of Real Estate Market with Emphasis in Residential Mobility, Choice and Satisfaction – Brazilian Cases *The Built & Human Environment Review* 4 (1).
- Can, A. (1990). The Measurement of Neighborhood Dynamics in Urban House Prices. *Economic Geography* 66 (3), p.251-272.
- Casaca, S. F. (2012). Metodologia de Investigação – Mestrado em Gai. Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG)
- Cheshire, P. & Sheppard, S. (1998). Estimating the Demand for Housing, Land, and Neighbourhood Characteristics. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 60 (3), p.357-382.

Chinloy, Hardin, W. & Wu, Z. (2013). Price, Place, People and Local Experience. *Journal of Real Estate Research* 35 (4), p.477-506.

Ellen, Schill, Schwartz, A. E. & Voicu, I. (2003). Does Federally Subsidized Rental Housing Depress Neighborhood Property Values? Working Paper. Furman Center for Real Estate and Urban Policy.

Ferreira, M. J. & Campos, P. (2009). O Inquérito Estatístico: uma introdução à elaboração de questionários, amostragem, organização e apresentação dos resultados. *Um mundo para conhecer os números*. Instituto Nacional de Estatística, I.P.; p. 41-73.

Harris, D. R. (1999). Property Values Drop When Blacks Move In Because...: Racial and Socioeconomic Determinants of Neighborhood Desirability. *American Sociological Review* 64 (3), p.461-479.

Lambson, McQueen, G. R. & Slade, B. A. (2004). Do Out-of-State Buyers Pay More for Real Estate? An examination of Anchoring-Induced Bias and Search Costs". *Real Estate Economics* 32 (1), p.85-126.

Ling, D. C. & Petrova, M. T. (2008). Avoiding Taxes at Any Cost: The Economics of Tax-Deferred Real Estate Exchanges. *Journal of Real Estate Finance and Economics* 36 (4), p.367-404.

Marco, L. (2008). Determinants of New York Residential Rental Prices. *The Michigan Journal of Business*, p. 61-83.

Melo, I. Q. (2009). O Mercado de Arrendamento: Principais Oportunidades e Fragilidades face ao Mercado de Habitação Própria. Dissertação para o Mestrado em Engenharia do Território, Instituto Superior Técnico (IST).

Onibokun, A. G. (1973). Environmental issues in housing habitability. *Environment and Planning* 5, p. 461-476.

Pereira, P. R. C. (2011). Análise do Comportamento dos Investidores Privados na Reabilitação Urbana da Cidade de Lisboa – Segmento Habitação. Dissertação para o Mestrado em Gestão e Avaliação Imobiliária, Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG).

Portal das Finanças (2013). *IRS – Modelo 3 do ano de 2013*. Disponível em: http://info.portaldasfinancas.gov.pt/NR/rdonlyres/465DDF78-B2EE-4FE2-9FFF-5661851F6EE1/0/IRS_2013_Internet.pdf

PriceWaterCoopers (2013). *Guia Fiscal do ano de 2013*. Disponível em: <http://www.pwc.pt/pt/guia-fiscal/2013/irs/deducoes-coleta.jhtml>

RICS (2012). RICS Valuation - Professional Standards: Incorporating the International Valuation Standards. Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS); Global and UK edition; p.37-39.

Sirmans, Sirmans, C. F. & Benjamin, J. D. (1989). Determining Apartment Rent: The Value of Amenities, Services and External Factors. *The Journal of Real Estate Research* 4 (2), p.33-43.

Sommer, Sullivan, P. & Verbrugge, R. (2011). Run-up in the House Price-Rent Ratio: How Much Can Be Explained by Fundamentals?. Bureau of Labor Statistics Working Papers.

SITES CONSULTADOS

Portal das Finanças: <http://www.portaldasfinancas.gov.pt>

PriceWaterCoopers: <http://www.pwc.pt>

Jones Lang LaSalle: <http://www.jll.pt/portugal/pt-pt/>

Survey Monkey: <http://www.surveymonkey.pt>

Remax: <http://www.remax.pt>

ERA: <http://www.era.pt>

ALEA: <http://alea-estp.ine.pt/>

RSA Advogados: <http://www.rsa-advogados.com>

APEMIP: <http://www.apemip.pt>

ANEXOS

Anexo 1 – Questionário *Survey Monkey*

CONCEITO RESIDENCIAL QUE MELHOR RESPONDE ÀS

Seja bem-vindo ao Meu questionário

O presente questionário serve o propósito de procurar determinar as suas preferências num apartamento para alugar.

Este questionário desenvolve-se no âmbito de uma tese de dissertação no mestrado de Gestão e Avaliação Imobiliária que decorre no ISEG, Instituto Superior de Económica e Gestão.

Pego a sua honesta colaboração para o preenchimento do mesmo uma vez que os resultados são decisivos para a conclusão da dissertação.

Toda a informação fornecida pelo inquirido é estritamente confidencial. Não será possível fazer a identificação individual das pessoas envolvidas no estudo

Os dados recolhidos serão utilizados unicamente para fins académicos, sendo sujeitos a tratamento estatístico e apresentados de forma agregada.

Obrigado por participar do nosso questionário. Seu feedback é muito importante.

CONCEITO RESIDENCIAL QUE MELHOR RESPONDE ÀS

1. Caracterização do Inquirido

Nesta Página procuramos conhecer a pessoa inquirida e situação em que reside

1. Género

Masculino

Feminino

Não sei/Não Responde

2. Idade (anos)

<= 35

36 a 40

41 a 55

>= 56

Não sei/Não Responde

3. Escolaridade

Ensino Secundário incompleto ou inferior

Ensino Secundário completo

Ensino Superior completo

Não sei/Não Responde

4. Estado

Solteiro(a)

Casado(a)

Viúvo(a)/Divorçado(a)

Não sei/Não Responde

5. Agregado Familiar (Nº de Elementos)

0

1

2

>= 3

Não sei/Não Responde

CONCEITO RESIDENCIAL QUE MELHOR RESPONDE ÀS

6. Razão para estar ou querer entrar no Regime de Arrendamento

- Dificil acesso ao crédito
- Valor da Mensalidade de crédito & habitação
- Razões Profissionais
- Flexibilidade na opção de arrendamento
- Não sei/Não Respondo

7. Valor que paga de Renda/Mês

- <= 400€
- 500€ a 700€
- 700€ a 1000€
- >= 1000€
- De momento não reside em apartamento arrendado
- Não sei/Não Respondo

CONCEITO RESIDENCIAL QUE MELHOR RESPONDE ÀS

2. Relevância das Características do Apartamento

Nesta página vamos procurar perceber as características físicas do apartamento em si, das quais tem maior preferência

2.

Características

Por favor indique com base num sistema numérico de 1 (menos importante) a 5 (mais importante), a importância que cada característica teve no seu processo de escolha de apartamento, assinalando com uma cruz o valor desejado:

	1	2	3	4	5	Sem Relevância
Estado de Conservação	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nível de Acabamentos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Área	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nº Quartos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nº Casas de Banho	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Cozinha Equipada	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Valor da Renda Mensal	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Parqueamento Privativo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Nas questões seguintes pedimos para que selecione quais as características que procura num apartamento para arrendar :

3. Área Útil

≤ 50m²

51m² a 70m²

71m² a 100m²

101m² a 150m²

≥ 151m²

Não sei/Não Responde

CONCEITO RESIDENCIAL QUE MELHOR RESPONDE ÀS

10. Nº Quartos

1

2

3

4

≥ 5

Não sei/ Não Responde

11. Nº Casas de Banho

1

2

≥ 3

Não sei/ Não Responde

12. Valor da Renda Pretendido

≤ 400€

500€ a 700€

700€ a 1000€

≥ 1000€

Não sei/ Não Responde

CONCEITO RESIDENCIAL QUE MELHOR RESPONDE ÀS

3. Relevância das Características da Localização

Nesta página vamos procurar perceber as características do local onde se situa o apartamento e quais carregam maior preferência para si

13.

Característica

Por favor indique com base num sistema numérico de 1 (menos importante) a 5 (mais importante), a importância que cada característica teve no seu processo de escolha de apartamento, assinalando com uma cruz o valor desejado:

	1	2	3	4	5	Sem Relevância
Visibilidade	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Espaço Comum (Tamanho Área Comum)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Segurança	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Acessibilidade à Zona	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Espaço verde (Parques, Lagos, etc.)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Qualidade do Transporte Público	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Polluição Sonora	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Proximidade a Espaços Culturais (Museus, Bibliotecas, etc.)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Qualidade dos Espaços Educativos (Escolas, Bibliotecas, etc.)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Proximidade a Zonas comerciais	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Proximidade a Famílias	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Facilidade de Estacionamento	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Na questão seguinte pedimos para que selecione qual seria a localização ideal para si, mediante a escolha de uma freguesia de Lisboa. (Por favor tenha em atenção a actualização das Freguesias)

CONCEITO RESIDENCIAL QUE MELHOR RESPONDE ÀS

14. Freguesia

- Ajuda
- Alentejo
- Alvalade
- Avenida Novas
- Areeiro
- Arroios
- Beato
- Belém
- Benfica
- Campo de Ourique
- Campolide
- Carmo
- Estrela
- Lumiar
- Marvila
- Misericórdia
- Olivais
- Parque das Nações
- Penha de França
- Santa Maria Maior
- Santa Clara
- Santo António
- São Domingos de Benfica
- São Vicente
- Não sei/Não responde

Anexo 2 – Alojamentos Familiares Clássicos Arrendados: Total e por Escalões de Renda (2011)

Territórios	Anos	Escalões de renda							
		Total	Menos de 100€	100€ - 199,99€	200€ - 299,99€	300€ - 399,99€	400€ - 499,99€	500€ ou mais	
Âmbito Geográfico		2011	2011	2011	2011	2011	2011	2011	
NUTS 2002	Portugal	794.465	257.299	123.900	136.683	152.797	58.345	65.241	
NUTS I	Continente	789.768	248.008	120.833	133.441	148.350	56.080	63.056	
NUTS II	Lisboa	307.944	106.273	33.843	31.541	58.909	31.664	45.714	
NUTS III	Grande Lisboa	243.134	81.616	28.178	23.722	43.818	25.358	40.442	
Município	Amadora	21.833	8.168	2.041	2.113	5.093	2.695	1.723	
Município	Cascais	19.839	5.118	1.989	1.653	2.525	2.390	6.164	
Município	Lisboa	100.241	38.809	14.196	7.927	12.686	6.796	19.827	
Município	Loures	23.368	7.412	2.580	3.191	5.686	2.384	2.115	
Município	Mafra	4.991	904	459	884	1.404	613	727	
Município	Odivelas	15.013	5.014	1.552	1.954	3.064	1.992	1.437	
Município	Oeiras	16.674	5.031	1.845	1.113	2.789	1.885	4.031	
Município	Sintre	30.060	7.087	2.400	3.394	8.074	5.441	3.664	
Município	Vila Franca de Xira	11.095	4.073	1.116	1.493	2.517	1.162	734	

Alojamentos familiares clássicos arrendados segundo os Censos: total e por escalões de renda (2011)

Anexo 3 – Número Médio de Pessoas Residentes nos Alojamentos Familiares

Clássicos de Residência Habitual (2011)

Indivíduo - Média

Territórios		Nº médio de residentes nos alojamentos	
Âmbito Geográfico	Anos	1981	2011
NUTS 2002	Portugal	3,5	2,6
NUTS I	Continente	3,5	2,6
NUTS II	Lisboa	3,3	2,5
NUTS III	Grande Lisboa	3,3	2,5
Município	Amadora	3,4	2,4
Município	Cascais	3,4	2,5
Município	Lisboa	3,2	2,3
Município	Loures	3,4	2,6
Município	Mafra	3,1	2,6
Município	Odivelas	-	2,5
Município	Oeiras	3,3	2,4
Município	Sintra	3,4	2,6
Município	Vila Franca de Xira	3,2	2,6

Anexo 4 – Imóveis Disponíveis no Mercado de Arrendamento Habitacional em Lisboa

IMÓVEIS DISPONÍVEIS NO MERCADO DE ARRENDAMENTO HABITACIONAL EM LISBOA																						
(Base de dados de ERA e Remax, total de 689 imóveis verificados)																						
Escala Área	1 <=50m ²				2 51m ² a 70m ²				3 71m ² a 100m ²				4 101m ² a 150m ²				5 >=151m ²					
	Nº Imóveis	min	max	Valor Médio	Nº Imóveis	min	max	Valor Médio	Nº Imóveis	min	max	Valor Médio	Nº Imóveis	min	max	Valor Médio	Nº Imóveis	min	max	Valor Médio		
Freguesias																						
Ajudá	5	250,00€	500,00€	345,00€	11	450,00€	990,00€	501,73€	6	500,00€	1.250,00€	696,67€	1	650,00€	650,00€	650,00€	2	1.500,00€	1.600,00€	1.550,00€	25	748,68€
Alcátara	7	240,00€	500,00€	377,14€	6	420,00€	600,00€	528,33€	8	450,00€	750,00€	620,63€	6	900,00€	1.500,00€	1.091,67€	2	1.500,00€	4.000,00€	2.750,00€	29	1.073,55€
Alvalade	0				6	495,00€	650,00€	554,17€	14	650,00€	1.100,00€	787,14€	22	750,00€	1.600,00€	1.048,64€	9	1.250,00€	5.000,00€	2.116,67€	51	1.126,65€
Avenidas Novas	7	350,00€	690,00€	511,43€	12	450,00€	950,00€	658,75€	11	670,00€	1.500,00€	969,09€	25	450,00€	2.000,00€	1.030,80€	11	1.450,00€	3.200,00€	1.990,91€	66	1.032,20€
Areiro	3	390,00€	650,00€	478,33€	6	500,00€	650,00€	551,67€	17	400,00€	850,00€	655,88€	12	750,00€	1.350,00€	907,50€	5	1.100,00€	1.600,00€	1.400,00€	43	800,88€
Arroios	6	375,00€	700,00€	487,50€	17	400,00€	700,00€	565,88€	7	600,00€	1.050,00€	745,00€	12	725,00€	1.400,00€	914,17€	4	850,00€	1.200,00€	1.056,25€	46	753,76€
Beato	2	300,00€	400,00€	350,00€	5	350,00€	895,00€	483,00€	1	650,00€	650,00€	650,00€	0				0				8	494,33€
Belém	2	450,00€	450,00€	450,00€	11	400,00€	895,00€	471,36€	10	400,00€	900,00€	709,50€	8	725,00€	2.500,00€	1.215,63€	7	1.400,00€	3.500,00€	2.064,29€	38	982,15€
Berliza	7	300,00€	590,00€	435,71€	7	370,00€	600,00€	552,86€	12	450,00€	700,00€	595,42€	5	600,00€	1.250,00€	751,00€	0				31	583,75€
Campo de Ourique	6	370,00€	700,00€	458,33€	6	350,00€	850,00€	621,67€	3	650,00€	700,00€	680,00€	7	550,00€	1.350,00€	1.071,43€	5	900,00€	2.750,00€	1.700,00€	27	906,29€
Campanhote	3	350,00€	500,00€	433,33€	8	415,00€	900,00€	691,88€	4	400,00€	950,00€	632,50€	13	600,00€	1.600,00€	1.113,85€	2	1.500,00€	1.800,00€	1.650,00€	30	904,31€
Caridade	0				2	550,00€	600,00€	575,00€	7	600,00€	1.000,00€	835,57€	3	800,00€	1.750,00€	1.166,67€	0				12	865,08€
Estrela	5	275,00€	380,00€	344,00€	4	600,00€	800,00€	675,00€	9	650,00€	950,00€	788,89€	10	750,00€	1.700,00€	1.080,00€	10	1.250,00€	7.000,00€	2.240,00€	38	1.025,58€
Lumiar	1	450,00€	450,00€	450,00€	8	400,00€	715,00€	583,13€	14	450,00€	750,00€	616,07€	8	550,00€	1.300,00€	837,38€	0				31	621,64€
Marvila	0				5	350,00€	650,00€	503,00€	0				4	550,00€	850,00€	667,50€	0				9	585,25€
Misericórdia	7	300,00€	700,00€	487,14€	1	750,00€	750,00€	750,00€	3	900,00€	1.000,00€	960,00€	0				0				11	732,38€
Olivais	2	340,00€	420,00€	380,00€	6	375,00€	600,00€	458,33€	11	450,00€	800,00€	618,18€	8	570,00€	1.200,00€	918,75€	1	600,00€	600,00€	600,00€	28	595,05€
Parque das Nações	1	650,00€	650,00€	650,00€	11	700,00€	800,00€	750,00€	15	680,00€	1.100,00€	814,00€	7	800,00€	1.500,00€	1.142,86€	3	1.600,00€	2.000,00€	1.766,67€	37	1.024,70€
Penha de França	5	350,00€	450,00€	408,00€	12	450,00€	700,00€	565,83€	12	480,00€	740,00€	610,42€	5	530,00€	1.000,00€	734,00€	1	950,00€	950,00€	950,00€	35	653,65€
Santa Maria Maior	2	400,00€	500,00€	450,00€	3	500,00€	1.000,00€	733,33€	1	530,00€	530,00€	530,00€	2	1.200,00€	1.250,00€	1.225,00€	1	2.300,00€	2.300,00€	2.300,00€	9	1.047,67€
Santa Clara	0				2	350,00€	525,00€	437,50€	6	450,00€	700,00€	575,00€	0				0				8	506,25€
Santo António	2	550,00€	600,00€	575,00€	3	890,00€	900,00€	876,67€	1	730,00€	730,00€	730,00€	5	900,00€	1.600,00€	1.410,00€	8	900,00€	2.500,00€	1.818,75€	19	1.082,08€
São Domingos de Benfica	5	350,00€	550,00€	496,00€	17	450,00€	675,00€	543,24€	11	515,00€	750,00€	630,00€	3	700,00€	800,00€	750,00€	4	500,00€	2.500,00€	1.700,00€	40	823,65€
São Vicente	6	250,00€	800,00€	481,67€	6	350,00€	650,00€	525,00€	2	600,00€	790,00€	695,00€	2	850,00€	1.250,00€	1.050,00€	2	1.850,00€	1.900,00€	1.875,00€	18	925,33€
Total	84	240,00€	800,00€	452,43€	175	350,00€	1.000,00€	589,89€	185	400,00€	1.500,00€	702,74€	168	450,00€	2.500,00€	989,37€	77	500,00€	7.000,00€	1.737,56€	689	894,40€

Anexo 5 – Questões para Entrevista a Investidores

1. O que considera mais importante na componente física do imóvel, ou seja, as suas características?

2. Qual a área útil que considera óptima para o arrendamento?

3. Qual o número de quartos e casas de banho que um imóvel deverá ter?

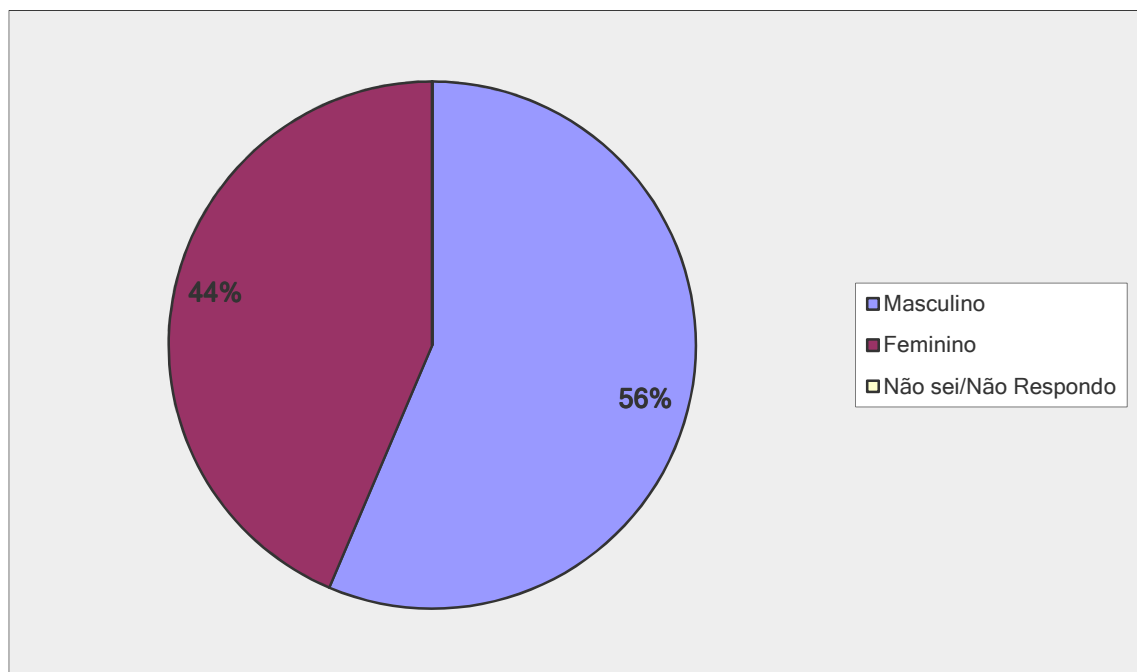
4. O que considera mais importante na localização do imóvel, ou seja, onde este se situa?

5. Qual o valor de renda que considera o mais otimizado atendendo às respostas anteriores?

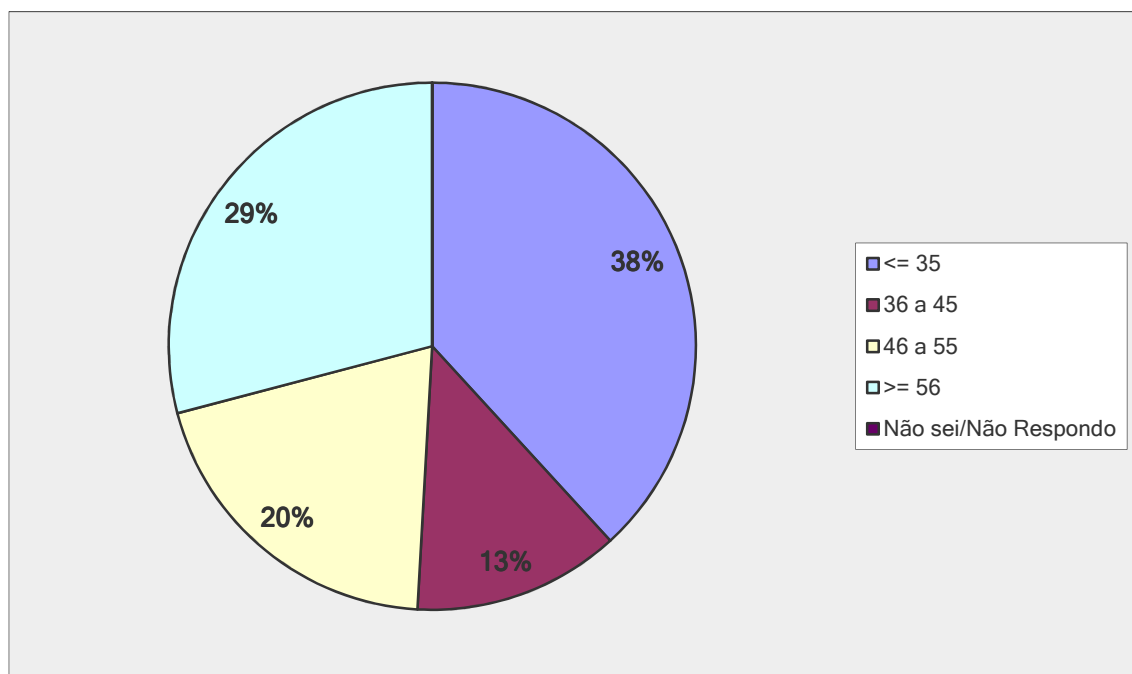
6. Qual a razão que considera que melhor descreve a opção do cliente, do inquilino, em entrar no mercado de arrendamento?

Anexo 6 – Resultados do Questionário

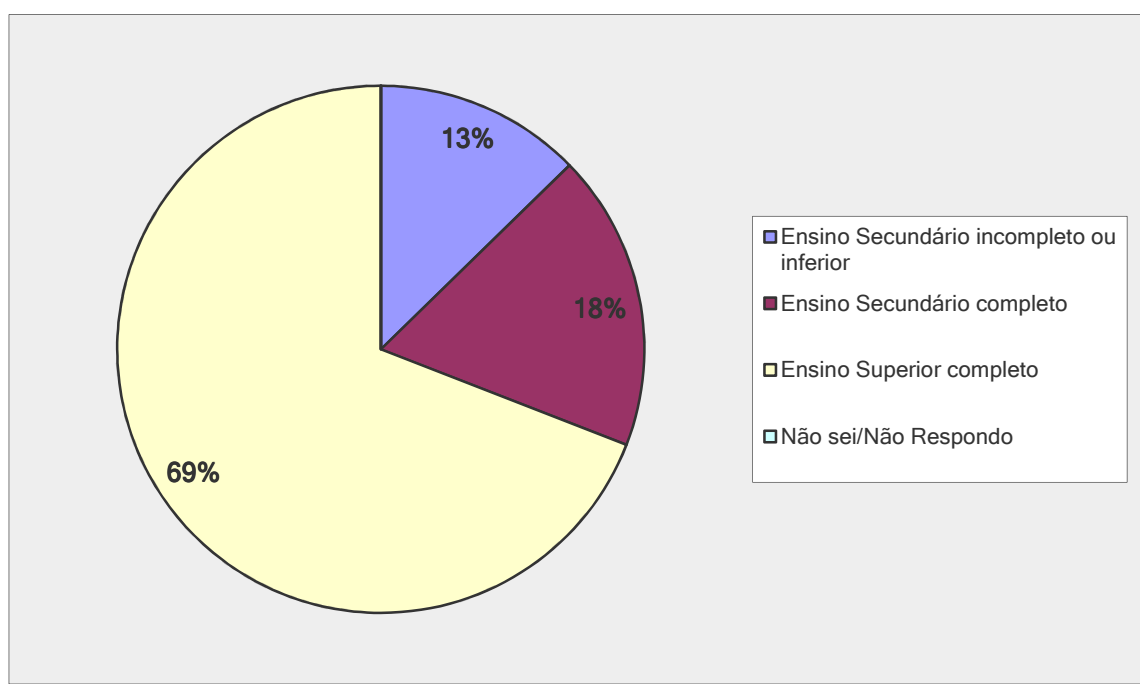
Género		
Answer Options	Response Percent	Response Count
Masculino	56,4%	62
Feminino	43,6%	48
Não sei/Não Respondo	0,0%	0
<i>answered question</i>		110
<i>skipped question</i>		0



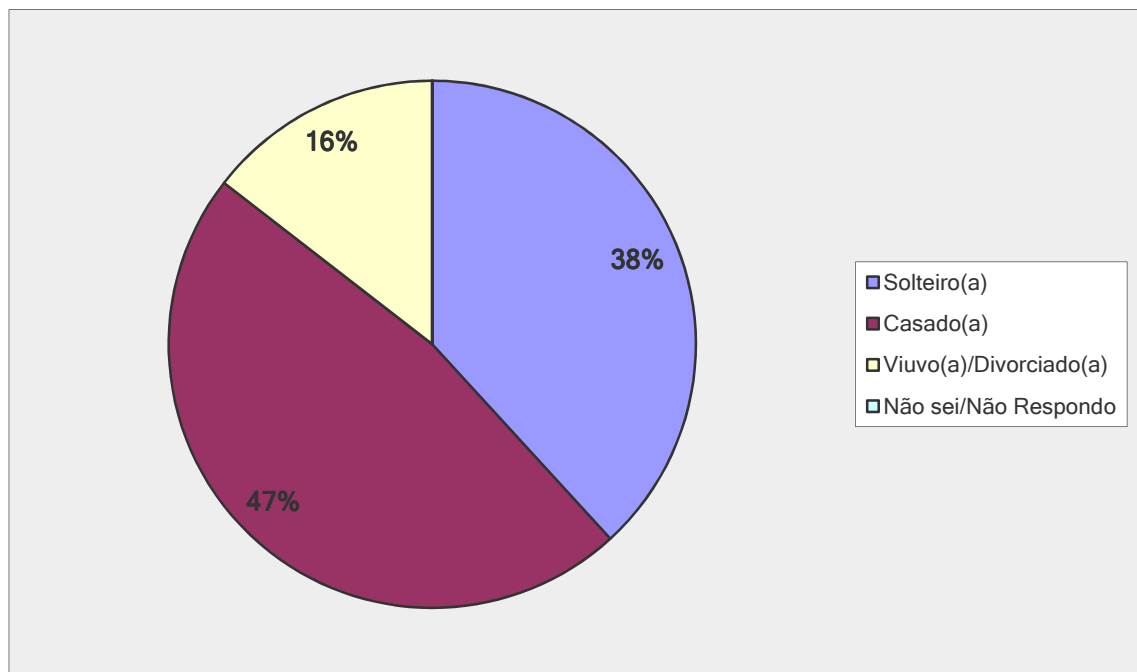
Idade (anos)		
Answer Options	Response Percent	Response Count
<= 35	38,2%	42
36 a 45	12,7%	14
46 a 55	20,0%	22
>= 56	29,1%	32
Não sei/Não Respondo	0,0%	0
<i>answered question</i>		110
<i>skipped question</i>		0



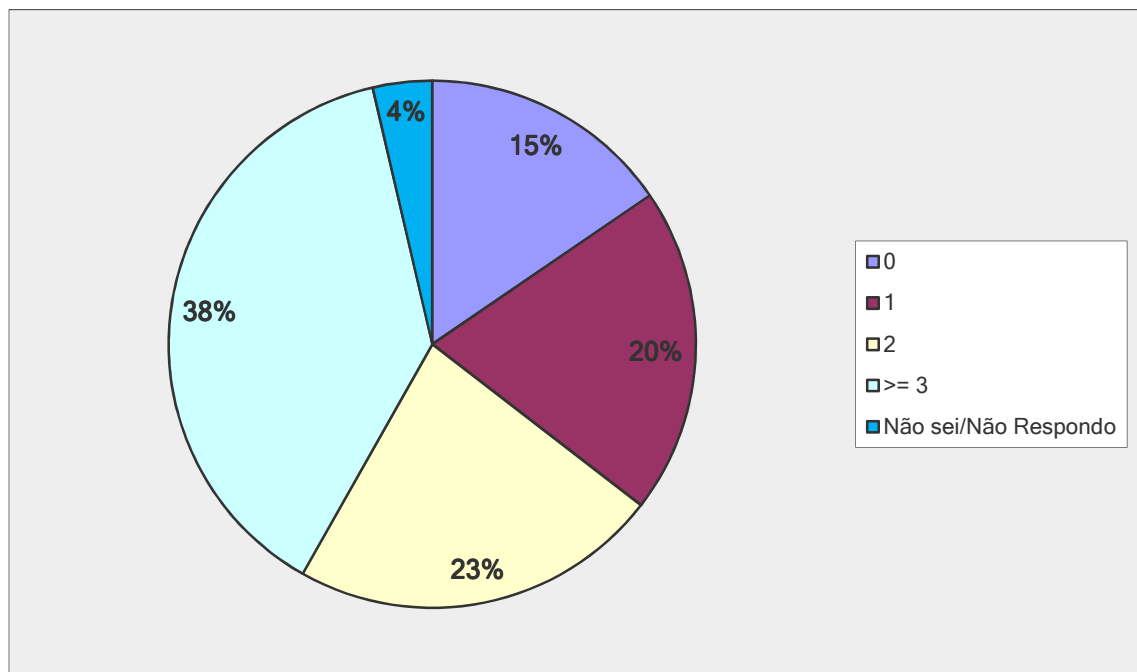
Escolaridade		
Answer Options	Response Percent	Response Count
Ensino Secundário incompleto ou inferior	12,7%	14
Ensino Secundário completo	18,2%	20
Ensino Superior completo	69,1%	76
Não sei/Não Respondo	0,0%	0
answered question		110
skipped question		0



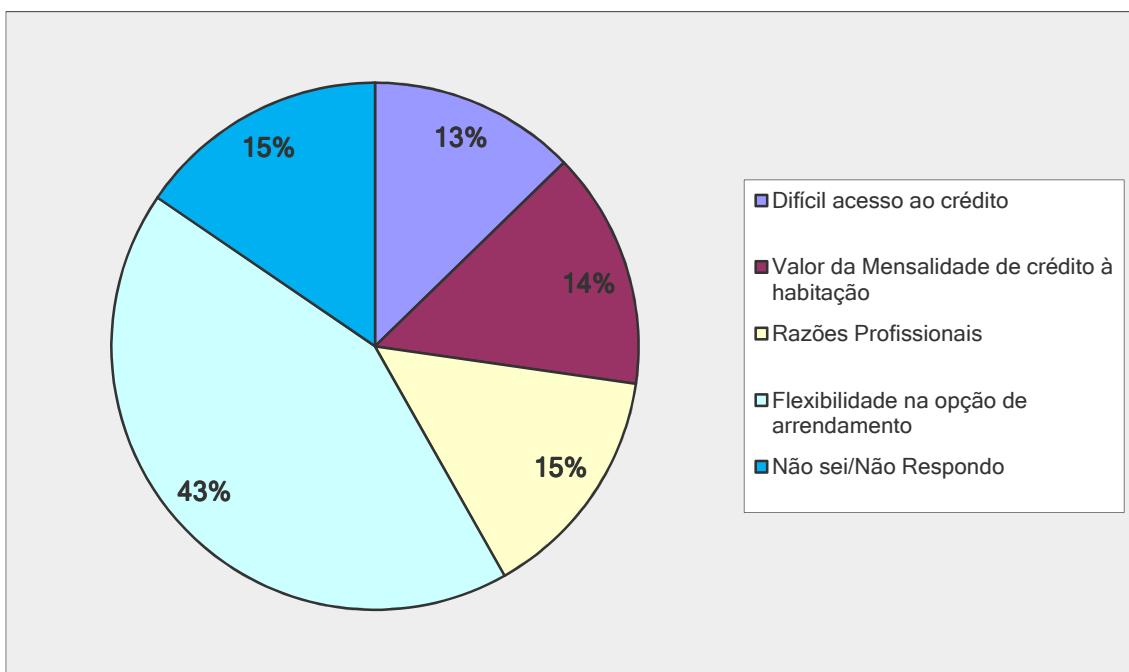
Estado		
Answer Options	Response Percent	Response Count
Solteiro(a)	38,2%	42
Casado(a)	47,3%	52
Viuvo(a)/Divorciado(a)	14,5%	16
Não sei/Não Respondo	0,0%	0
answered question		110
skipped question		0



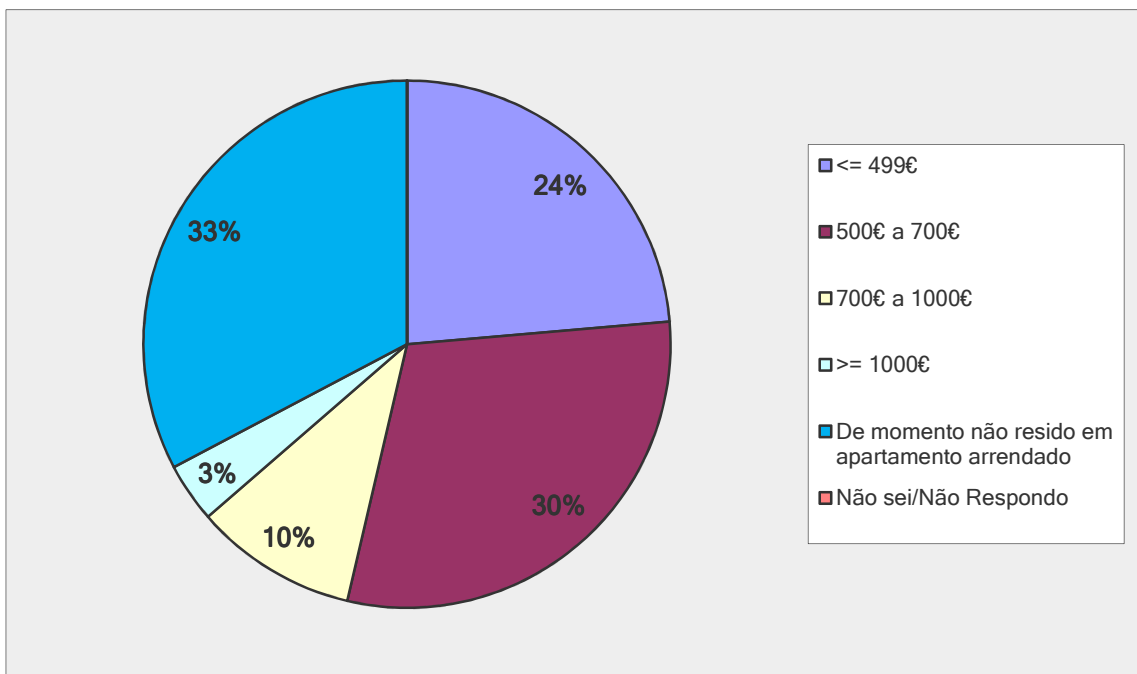
Agregado Familiar (Nº de Elementos)		
Answer Options	Response Percent	Response Count
0	15,5%	17
1	20,0%	22
2	22,7%	25
>= 3	38,2%	42
Não sei/Não Respondo	3,6%	4
<i>answered question</i>		110
<i>skipped question</i>		0



Razão para estar ou querer entrar no Regime de Arrendamento		
Answer Options	Response Percent	Response Count
Difícil acesso ao crédito	12,7%	14
Valor da Mensalidade de crédito à habitação	14,5%	16
Razões Profissionais	14,5%	16
Flexibilidade na opção de arrendamento	42,7%	47
Não sei/Não Respondo	15,5%	17
<i>answered question</i>		110
<i>skipped question</i>		0

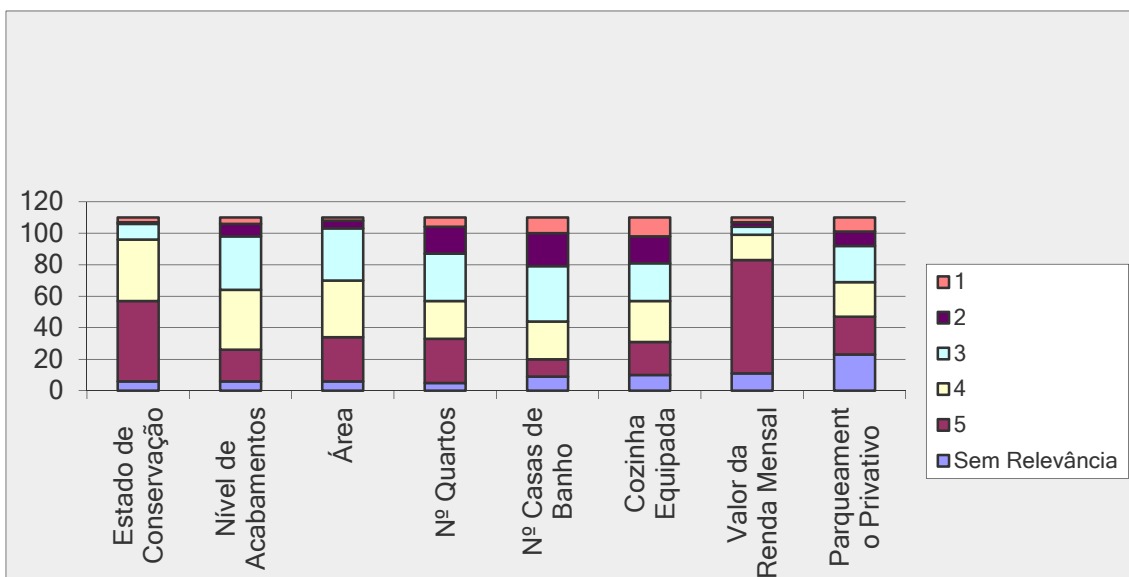


Valor que paga de Renda/Mês		
Answer Options	Response Percent	Response Count
<= 499€	23,6%	26
500€ a 700€	30,0%	33
700€ a 1000€	10,0%	11
>= 1000€	3,6%	4
De momento não resido em apartamento arrendado	32,7%	36
Não sei/Não Respondo	0,0%	0
<i>answered question</i>		110
<i>skipped question</i>		0

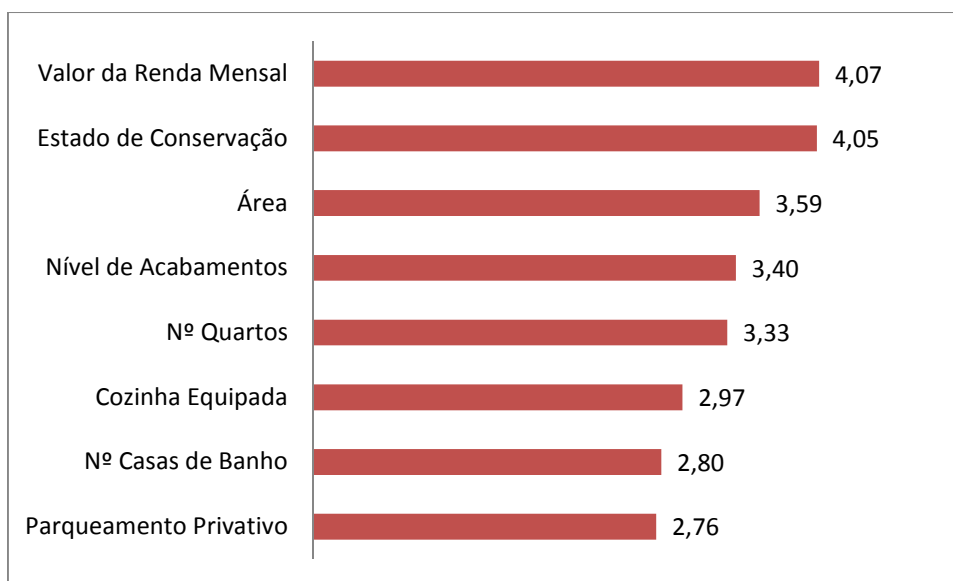


Características Por favor indique com base num sistema numérico de 1 (menos importante) a 5 (mais importante), a importância que cada característica teve no seu processo de escolha do apartamento, assinalando com uma cruz o valor desejado:

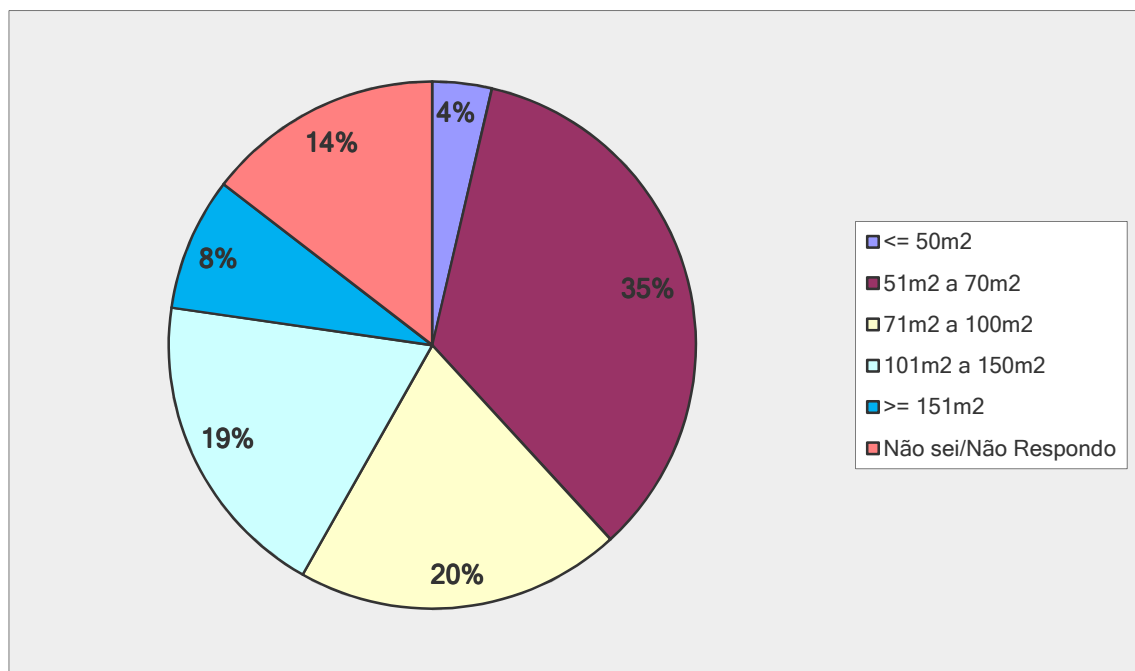
Answer Options	1	2	3	4	5	Sem Relevância	Response Count
Estado de Conservação	3	1	10	39	51	6	110
Nível de Acabamentos	4	8	34	38	20	6	110
Área	2	5	33	36	28	6	110
Nº Quartos	6	17	30	24	28	5	110
Nº Casas de Banho	10	21	35	24	11	9	110
Cozinha Equipada	12	17	24	26	21	10	110
Valor da Renda Mensal	3	3	5	16	72	11	110
Parqueamento Privativo	9	9	23	22	24	23	110
<i>answered question</i>							110
<i>skipped question</i>							0



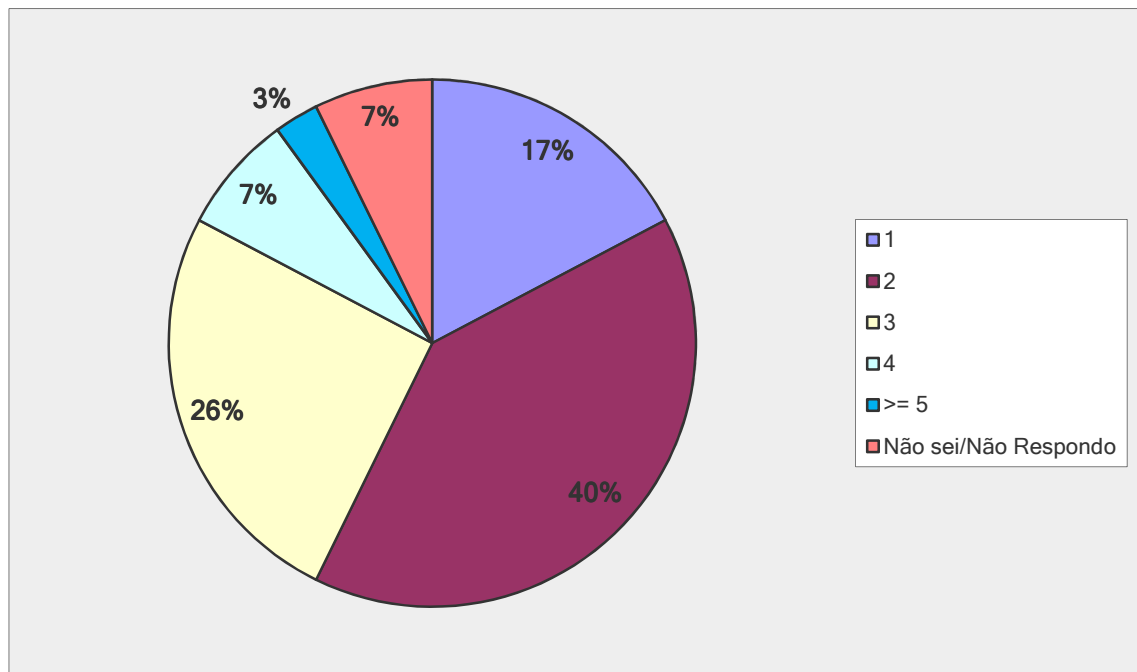
Características do Imóvel	
Parqueamento Privativo	2,76
Nº Casas de Banho	2,80
Cozinha Equipada	2,97
Nº Quartos	3,33
Nível de Acabamentos	3,40
Área	3,59
Estado de Conservação	4,05
Valor da Renda Mensal	4,07



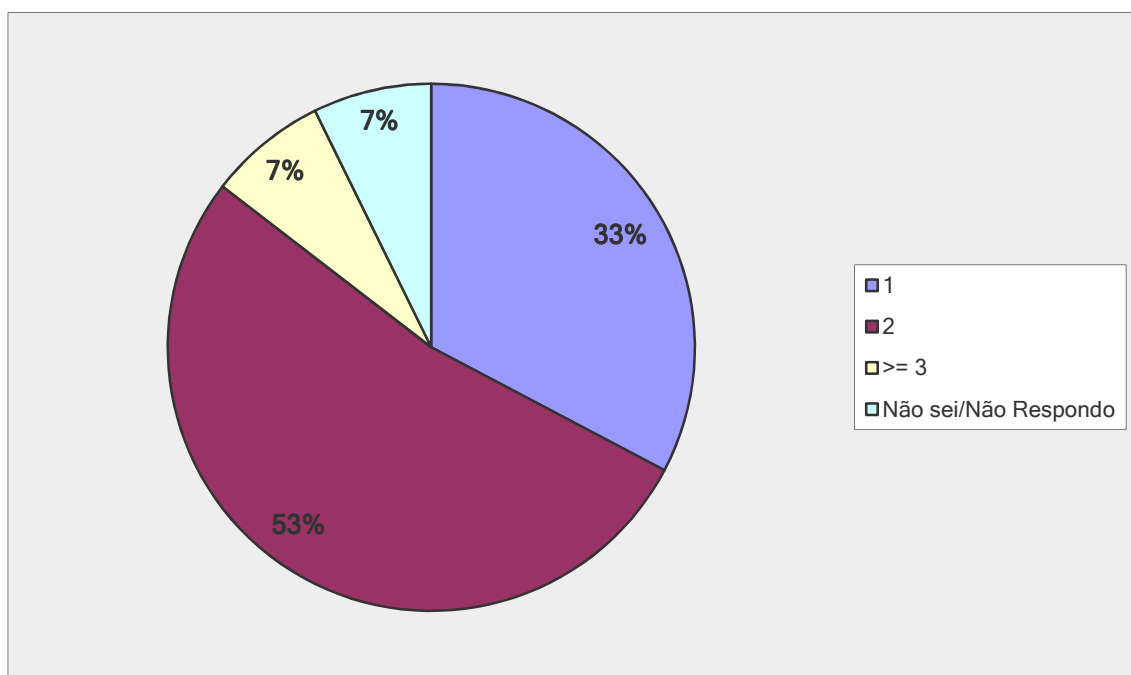
Área Útil		
Answer Options	Response Percent	Response Count
<= 50m2	3,6%	4
51m2 a 70m2	34,5%	38
71m2 a 100m2	20,0%	22
101m2 a 150m2	19,1%	21
>= 151m2	8,2%	9
Não sei/Não Respondo	14,5%	16
<i>answered question</i>		110
<i>skipped question</i>		0



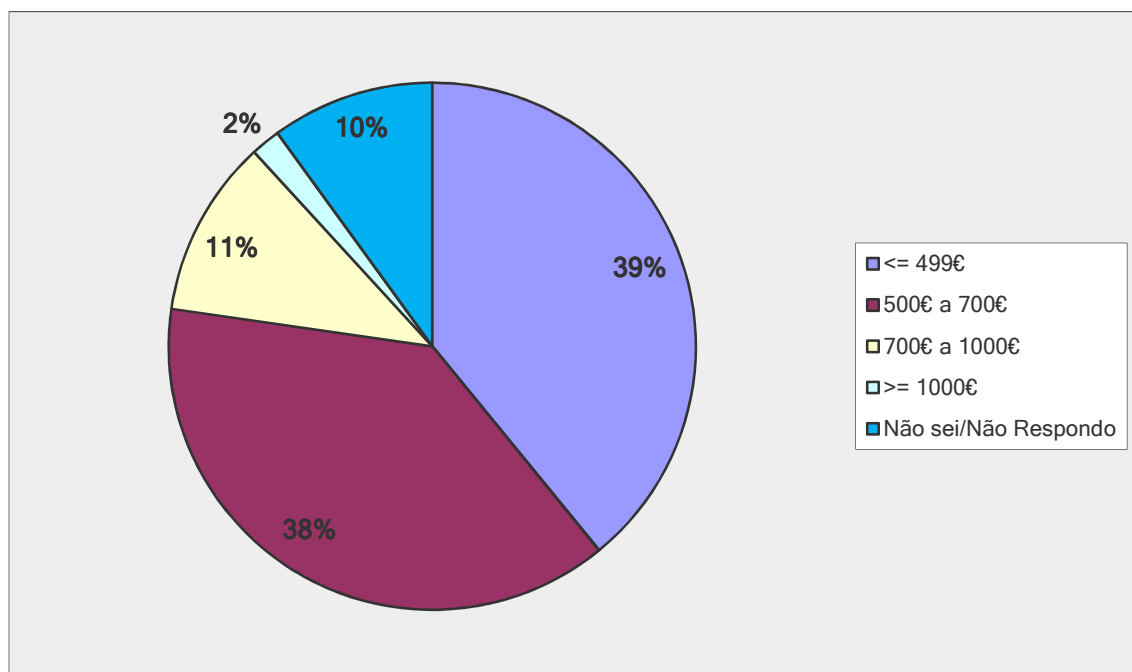
Nº Quartos		
Answer Options	Response Percent	Response Count
1	17,3%	19
2	40,0%	44
3	25,5%	28
4	7,3%	8
>= 5	2,7%	3
Não sei/Não Respondo	7,3%	8
<i>answered question</i>		110
<i>skipped question</i>		0



Nº Casas de Banho		
Answer Options	Response Percent	Response Count
1	32,7%	36
2	52,7%	58
>= 3	7,3%	8
Não sei/Não Respondo	7,3%	8
answered question		110
skipped question		0

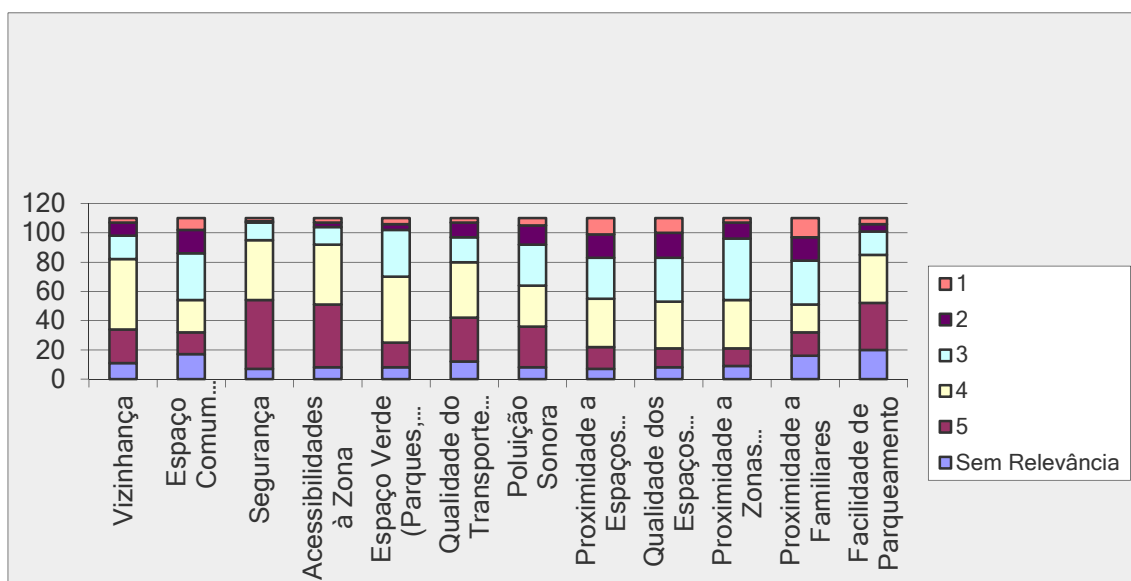


Valor da Renda Pretendido		
Answer Options	Response Percent	Response Count
<= 499€	39,1%	43
500€ a 700€	38,2%	42
700€ a 1000€	10,9%	12
>= 1000€	1,8%	2
Não sei/Não Respondo	10,0%	11
<i>answered question</i>		110
<i>skipped question</i>		0

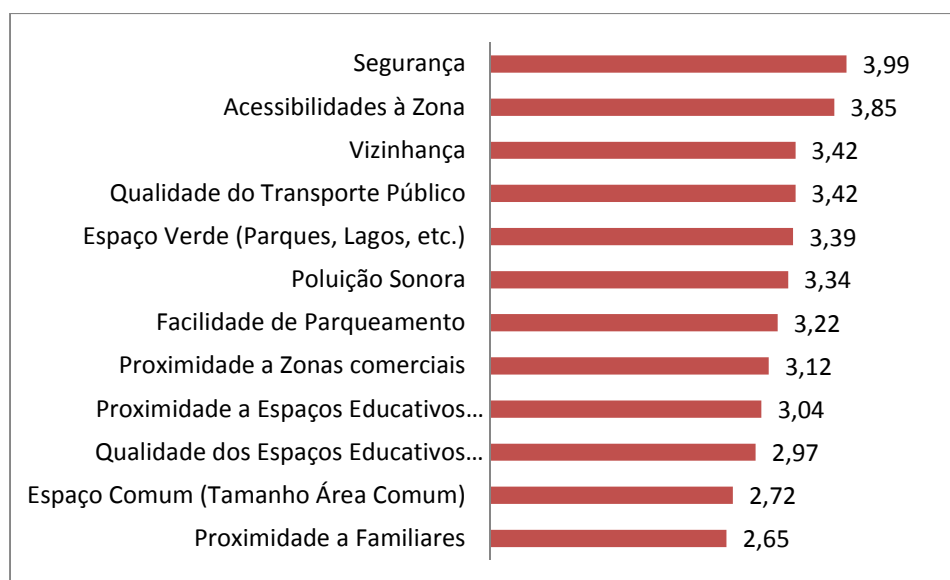


Característica Por favor indique com base num sistema numérico de 1 (menos importante) a 5 (mais importante), a importância que cada característica teve no seu processo de escolha do apartamento, assinalando com uma cruz o valor desejado:

Answer Options	1	2	3	4	5	Sem Relevância	Response Count
Vizinhança	3	9	16	48	23	11	110
Espaço Comum (Tamanho Área Comum)	8	16	32	22	15	17	110
Segurança	2	1	12	41	47	7	110
Acessibilidades à Zona	3	3	12	41	43	8	110
Espaço Verde (Parques, Lagos, etc.)	4	4	32	45	17	8	110
Qualidade do Transporte Público	3	10	17	38	30	12	110
Poluição Sonora	5	13	28	28	28	8	110
Proximidade a Espaços Educativos (Escolas,	11	16	28	33	15	7	110
Qualidade dos Espaços Educativos (Escolas,	10	17	30	32	13	8	110
Proximidade a Zonas comerciais	3	11	42	33	12	9	110
Proximidade a Familiares	13	16	30	19	16	16	110
Facilidade de Estacionamento	4	5	16	33	32	20	110
answered question							110
skipped question							0



Características da Localidade	
Proximidade a Familiares	2,65
Espaço Comum (Tamanho Área Comum)	2,72
Qualidade dos Espaços Educativos (Escolas, Bibliotecas, etc.)	2,97
Proximidade a Espaços Educativos (Escolas, Bibliotecas, etc.)	3,04
Proximidade a Zonas comerciais	3,12
Facilidade de Parqueamento	3,22
Poluição Sonora	3,34
Espaço Verde (Parques, Lagos, etc.)	3,39
Qualidade do Transporte Público	3,42
Vizinhança	3,42
Acessibilidades à Zona	3,85
Segurança	3,99



Freguesia		
Answer Options	Response Percent	Response Count
Ajuda	3,6%	4
Alcântara	0,0%	0
Alvalade	12,7%	14
Avenidas Novas	10,0%	11
Areeiro	10,9%	12
Arroios	3,6%	4
Beato	0,0%	0
Belém	9,1%	10
Benfica	0,9%	1
Campo de Ourique	0,9%	1
Campolide	0,9%	1
Carnide	0,0%	0
Estrela	2,7%	3
Lumiar	4,5%	5
Marvila	0,9%	1
Misericórdia	0,0%	0
Olivais	3,6%	4
Parque das Nações	12,7%	14
Penha de França	2,7%	3
Santa Maria Maior	0,0%	0
Santa Clara	0,0%	0
Santo António	0,0%	0
São Domingos de Benfica	2,7%	3
São Vicente	1,8%	2
Não sei/Não Respondo	15,5%	17
answered question		110
skipped question		0

