

# FATORES DECISIVOS NA COMPRA DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS CERTIFICADOS EM CURITIBA E REGIÃO METROPOLITANA – PARANÁ

## *DECISIVE FACTORS IN THE PURCHASE OF CERTIFIED RESIDENTIAL PROPERTIES IN CURITIBA AND THE SURROUNDING METROPOLITAN AREA – PARANÁ*

Laryssa Akemi Takii<sup>1</sup>  
Roberto Gregorio da Silva Junior<sup>2</sup>

### **Resumo**

A diminuição da qualidade de vida e o comprometimento dos recursos naturais mobilizam governos, empresas e a sociedade em busca de soluções, como os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) articulados pela ONU. A crescente consciência ambiental tem impulsionado o mercado de produtos sustentáveis, incluindo imóveis residenciais com certificação ambiental. Este estudo objetivou identificar os fatores na decisão de compra desses imóveis e verificar a relevância da certificação nesse processo. Realizou-se uma pesquisa descritiva com 103 proprietários de imóveis em cinco condomínios verticais certificados, quatro em Curitiba e um na região metropolitana. Os fatores mais decisivos na compra foram: localização, estrutura externa e interna, valorização, tecnologias modernas, imagem da construtora e condições de pagamento. O preço foi considerado relevante por pouco mais da metade dos entrevistados, e a certificação, por menos de um terço. Entre os cinco condomínios, destaca-se um localizado na região metropolitana, incluído no programa “Minha Casa, Minha Vida”. As diferenças entre esse condomínio popular e os demais indicam a importância de amostras homogêneas em termos socioeconômicos em estudos futuros. Observou-se, por fim, que a certificação ambiental não foi um fator determinante na decisão de compra, sugerindo que estratégias comerciais para esses imóveis podem ser aprimoradas, além de estudos em outras regiões para avaliar a percepção dos compradores sobre os benefícios esperados com a certificação.

**Palavras-chave:** sustentabilidade; imóveis certificados; decisão de compra; consumo e produção responsáveis.

### **Abstract**

The decline in quality of life and depletion of natural resources have mobilized governments, companies, and society in general to seek solutions, including the Sustainable Development Goals (SDGs) articulated by the United Nations. Increased environmental awareness has driven the growth of the sustainable products market, including residential properties with environmental certification. This study aimed to identify the factors influencing the decision to purchase such properties and to assess the relevance of certification in this process. A descriptive survey was conducted with 103 owners of properties in five certified vertical condominiums, four located in Curitiba and one in the metropolitan region. The most decisive factors in the purchase were location, external and internal structure, appreciation, modern technologies, developer’s reputation, and payment conditions. Price was considered relevant by just over half of the respondents, while certification was important to less than a third. Among the five condominiums, one located in the metropolitan region stands out, as it is part of the “Minha Casa, Minha Vida” affordable housing program. Differences between this affordable housing complex and the others highlight the importance of using more socioeconomically homogeneous samples in future studies. Finally, the study concluded that environmental certification was not a determining factor in the purchase decision, suggesting that commercial strategies for these properties could be improved. Further studies in other regions could also evaluate buyers’ perceptions of the expected benefits of certification.

**Keywords:** sustainability; certified properties; purchase decision; responsible consumption and production.

---

<sup>1</sup> Mestranda em Meio Ambiente Urbano e Industrial da Universidade Federal do Paraná, Esp. Eng.<sup>a</sup> de Produção e Eng.<sup>a</sup> Ambiental. E-mail: laryssatakii@hotmail.com.

<sup>2</sup> Dr. e Me. em Administração, Esp. em Eng.<sup>a</sup> de Produção e Eng. Mecânico. Professor Associado da Universidade Federal do Paraná. E-mail: roberto.gregorio@ufpr.br.

## 1 Introdução

A diminuição da qualidade de vida e o comprometimento do desenvolvimento territorial, ocorridos ao longo das últimas décadas em todo o mundo, se tornaram grandes desafios para líderes, governantes e outros atores mundiais comprometidos com o desenvolvimento sustentável (Prim *et al.*, 2018). Entre as ações para equacionar tais desafios, destaca-se o lançamento dos Objetivos para o Desenvolvimento Sustentável (ODS), sob articulação da Organização das Nações Unidas (ONU). Destinados a “acabar com a pobreza, proteger o meio ambiente e o clima e garantir que as pessoas, em todos os lugares, possam desfrutar de paz e de prosperidade”, tais objetivos contemplam, por exemplo, “tornar as cidades e os assentamentos humanos inclusivos, seguros, resilientes e sustentáveis, e assegurar padrões de produção e de consumo sustentáveis” (ONU, 2015).

Em relação ao ambiente urbano, um estudo sobre o desempenho ambiental das 17 maiores cidades latino-americanas da Economist Intelligence Unit, indicou que elas tentavam “preservar com mais afinco os espaços urbanos verdes existentes do que criar novos” e tinham “uma atuação pior na criação de prédios que respeitem o meio ambiente”. Tal situação seria explicada pelo aumento da população, causando um crescimento urbano desordenado. O estudo também constatou que apenas nove (53%) das cidades estudadas tinham “padrões completos ou parciais para prédios ecológicos” (EIU, 2010, p. 14).

Por outro lado, existe o entendimento de que as “construções sustentáveis têm um papel fundamental na realização do desenvolvimento sustentável” em razão de possibilitarem a redução no uso de recursos naturais e de energia. Assim, além de contribuir para a preservação ambiental, tais construções propiciam a melhoria na qualidade de vida dos seus usuários (Silva, 2017, p. 47). Nesse contexto, as certificações ambientais de construções passaram a assumir destaque na medida em que estimulam a redução do impacto ao meio ambiente, como no entorno das edificações e na qualidade do ar. Promovendo o uso de novas tecnologias, elas também contribuem com o reaproveitamento de matérias-primas e com a redução de consumo energético (Silva, 2017, p. 47).

Entre tais certificações ambientais, destaca-se a certificação Leadership in Energy and Environmental Design (LEED), utilizada internacionalmente, que busca o melhor uso dos recursos naturais como, por exemplo, com soluções de eficiência energética, uso eficiente da água, redução de emissões de CO<sub>2</sub> e gestão adequada de resíduos (Almeida *et al.*, 2022). No território brasileiro, tal certificação fica a cargo do Green Building Council Brasil que “visa acelerar a transformação da indústria da construção civil em direção à sustentabilidade” (Vamos..., 2024).

Além disso, o aumento da preocupação com a preservação ambiental tem valorizado o papel dos consumidores, que possuem o poder de escolher produtos sustentáveis e, portanto, de contribuir para a consecução das metas do desenvolvimento sustentável. Contudo, poucos estudos têm tratado sobre o comportamento do consumidor em relação ao desenvolvimento sustentável (Akhtar *et al.*, 2021), especialmente no que diz respeito à aquisição de imóveis residenciais sustentáveis. Essa lacuna justifica a realização da pesquisa apresentada neste artigo, que visa identificar os fatores que influenciam a decisão de compra de imóveis residenciais com certificação ambiental, com especial foco em verificar a relevância dessa certificação no processo decisório.

Para alcançar esse objetivo, o estudo contemplou condomínios residenciais verticais com certificação ambiental LEED localizados em Curitiba e região metropolitana, analisando os fatores decisivos na aquisição de tais imóveis.

## 2 Metodologia

Quanto à natureza, a pesquisa realizada se caracteriza como aplicada, pois visou obter conhecimentos sobre as decisões de compra, os quais poderão ser utilizados em aplicações práticas, como a formulação de estratégias comerciais. Já com relação aos objetivos, ela pode ser classificada como pesquisa descritiva, já que foi destinada à identificação dos fatores que balizam a aquisição de imóveis residenciais certificados (Prodanov; Freitas, 2013, p. 51-52).

Com tais definições preliminares, foi utilizado o levantamento (*survey*) que, segundo Prodanov e Freitas, compreende a “interrogação direta das pessoas cujo comportamento desejamos conhecer através de algum tipo de questionário” (2013, p. 57-58). Assim, também foram empregadas as etapas de pesquisa propostas pelos referidos autores (2013, p. 58-59), quais sejam: especificação dos objetivos, operacionalização dos conceitos e das variáveis, elaboração do instrumento de coleta de dados, pré-teste desse instrumento, seleção da amostra, coleta e verificação dos dados, análise e interpretação dos dados e apresentação dos resultados.

No tocante à seleção da amostra, inicialmente foi constatada a existência de oito condomínios residenciais verticais na região metropolitana de Curitiba detentores de certificação LEED na categoria Empreendimentos Casa & Condomínio (Vamos..., 2024). Tais condomínios foram identificados na pesquisa pelas letras “A” à “H”, sendo sete localizados em Curitiba e outro em cidade conurbada à capital paranaense. Posteriormente, foram realizados contatos com todos os síndicos de tais condomínios, visando o futuro contato com os compradores das unidades residenciais, tendo em vista possibilitar a aplicação do questionário.

Com a prévia expectativa de que não haveria aceitação da pesquisa em todos os condomínios selecionados, foi utilizada a amostragem por acessibilidade, também denominada por conveniência, a qual apesar de suas limitações, possibilita ao pesquisador selecionar os “elementos a que tem acesso, admitindo que esses possam, de alguma forma, representar o universo” (Prodanov; Freitas, 2013, p. 98). Já para a coleta de dados, foi aplicado um questionário estruturado dirigido aos compradores dos imóveis objeto de estudo, sendo suas respostas analisadas quantitativamente. As respostas dos entrevistados foram traduzidas em números que possibilitaram o cálculo das percentagens utilizadas para a análise dos resultados. Essa abordagem foi considerada adequada por indicar possíveis relações de causa-efeito nas aquisições de imóveis certificados (Prodanov; Freitas, 2013, p. 69-70).

De forma mais específica, os questionários foram encaminhados com o *link* da plataforma do *Google Forms*, permitindo que os entrevistados respondessem de forma anônima e conforme sua disponibilidade. Tal instrumento contemplou apenas questões fechadas, com alternativas de resposta de múltipla escolha e outras com escala *Likert*, em cinco níveis — indo de discordo totalmente a concordo totalmente. Para fins de sistematização, os possíveis fatores na decisão de compra foram considerados como relevantes quando apontados por 70% ou mais dos entrevistados nas respostas “concordo parcialmente” e “concordo totalmente”. Para estruturação do questionário, foram considerados os seguintes fatores que podem influenciar a decisão dos compradores dos imóveis certificados:

- a) Certificação ambiental: comprovação formal de que a construção do imóvel atendeu aos requisitos de normas de sustentabilidade ambiental.
- b) Condições de pagamento: condições de parcelamento, financiamento e/ou troca parcial por outros bens. Para Psillakis, o comprador de imóveis “visando atender às suas necessidades, seleciona as ofertas existentes em função de uma série de fatores” (1975, p. 25), entre os quais as condições de pagamento.
- c) Imagem da construtora: referências que o comprador possuía, especialmente no tocante à capacidade técnica e financeira da construtora, bem como à confiança em que as ações da empresa iriam redundar em resultados favoráveis a ambas as partes (Pessoa, 2022).
- d) Estrutura externa: dependências e espaços externos e outros elementos de uso comum da edificação, que o comprador considera na compra do imóvel (Psillakis, 1975, p. 25).
- e) Estrutura interna: dependências e espaços internos, acabamento e outros elementos específicos do imóvel que o comprador considera na compra (Psillakis, 1975, p. 25).
- f) Localização: segurança e conforto do bairro, tipo de vizinhança, acesso, transporte

e proximidade de conveniências e serviços. Essa variável foi apontada por (Souza, 2015) como um dos atributos que refletem as escolhas das pessoas na compra de imóveis residenciais.

- g) Preço: valor do imóvel em relação aos preços vigentes no mercado e/ou acessível às possibilidades financeiras do comprador. Destaca-se que o preço é o fator de maior relevância na decisão de compra de um imóvel, segundo Veloso (2023, p. 52), em um estudo sobre o mercado imobiliário português.
- h) Tecnologias modernas: segundo GBC Brasil, a certificação LEED promove o uso racional e a redução da extração dos recursos naturais com o uso de tecnologias modernas, reduzindo o consumo de água e energia, promovendo uma implantação consciente e ordenada, mitigando os efeitos das mudanças climáticas e utilizando materiais e tecnologias de baixo impacto ambiental (Certificação..., 2020). Como exemplo se destacam: controle e gerenciamento automatizado de águas pluviais, fachada com controle térmico e autolimpante, painéis fotovoltaicos e/ou com ponto de recarga para carro e bicicleta elétrica e telhado verde. Em estudo realizado por Roncato (2016), verificou-se que 70% dos entrevistados (pessoas leigas quanto à certificação ambiental) tinham ciência de que a adoção de determinadas tecnologias em um imóvel pode reduzir os seus custos operacionais e de manutenção.
- i) Valorização: expectativa do comprador de que, ao longo do tempo, o imóvel terá valorização no seu preço de venda ou de locação. Segundo estudos de Garcia (2018), imóveis sustentáveis podem apresentar um aumento de até 20% no valor de venda, além de redução média de 30% nos custos de condomínio. Eles também tendem a ser alugados e vendidos mais rapidamente, além de manterem melhor a satisfação dos locatários.

Ainda no questionário — utilizando Souza (2015) e Rosenblatt (2007) como fonte dos atributos utilizados para a elaboração das perguntas — foram consideradas as seguintes alternativas de atributos sustentáveis para identificar sua relevância para os compradores:

- a) Áreas verdes: existência de bosques, parques e similares nas proximidades da edificação.
- b) Coleta pluvial: captação e gerenciamento automatizado de águas pluviais.
- c) Energia renovável: uso de painéis fotovoltaicos e existência de pontos de recarga para veículos elétricos.
- d) Economizadores: uso de temporizadores em torneiras, sistemas de iluminação, reguladores de água e outros.

- e) Fachada sustentável: uso de controle térmico e sistema autolimpante na fachada da edificação.
- f) Madeira reflorestada: uso de madeira oriunda de reflorestamento, legal e certificada, na construção do prédio.
- g) Orientação: posicionamento da edificação para aproveitar melhor a iluminação e a ventilação naturais.
- h) Telhado verde: uso de vegetação no topo da edificação e em áreas correlatas.

### 3 Resultados e discussão

#### 3.1 Considerações preliminares

Foram efetivados contatos com os síndicos de todos os oito condomínios residenciais com certificação LEED. Após essa abordagem inicial, selecionaram-se para a continuidade da pesquisa cinco condomínios em Curitiba (B, D, E, F e H), todos localizados em bairros de classe média-alta, e um na região metropolitana da capital paranaense, destacado por ser o primeiro condomínio popular do país, financiado pelo programa “Minha Casa Minha Vida”, a obter a certificação “GBC Condomínio Ouro” (Primeiro..., 2020). Tal programa habitacional, lançado em 2009 pelo governo federal brasileiro visa “promover o acesso à moradia digna para a população de baixa renda” (Conheça..., 2023).

Os oito condomínios consultados contemplam 448 unidades residenciais, das quais 103 responderam ao questionário, resultando em uma taxa de resposta de 23%. Por outro lado, considerando apenas os cinco condomínios que efetivamente participaram da pesquisa, o retorno subiu para 37%. Os cinco condomínios pesquisados somam 277 unidades residenciais, representando cerca de 62% do total de unidades identificadas para a pesquisa. Os detalhes quantitativos dos condomínios, em termos de unidades residenciais e respostas, estão detalhados na Tabela 1.

**Tabela 1:** Unidades residenciais e respostas nos condomínios pesquisados

| Condomínio   | Número de unidades | Questionários respondidos | Questionários sem resposta | Taxa de respostas (%) |
|--------------|--------------------|---------------------------|----------------------------|-----------------------|
| A            | 15                 | 0                         | 15                         | 0                     |
| B            | 136                | 47                        | 89                         | 35                    |
| C            | 122                | 0                         | 122                        | 0                     |
| D            | 31                 | 12                        | 19                         | 39                    |
| E            | 21                 | 7                         | 14                         | 33                    |
| F            | 68                 | 28                        | 40                         | 41                    |
| G            | 34                 | 0                         | 34                         | 0                     |
| H            | 21                 | 9                         | 12                         | 43                    |
| <b>Total</b> | <b>448</b>         | <b>103</b>                | <b>345</b>                 | <b>23</b>             |

Fonte: os autores (2024).

### 3.2 Perfil dos entrevistados

Foi constatado que 58% dos entrevistados eram homens e 42% mulheres, com a grande maioria (84%) possuindo educação superior e praticamente a metade (49%) com pós-graduação completa. Resultados corroborando a constatação de Fontes (2018), em um estudo sobre a cidade de São Paulo, que concluiu que os:

espaços centrais da cidade, onde é possível desfrutar de uma infraestrutura urbana e de serviços públicos e privados de mais qualidade, continua restrita, em grande medida, aos grupos já privilegiados em termos de renda e educação (Fontes, 2018).

Quanto à faixa etária, foi observado que 14% estão entre 18 e 25 anos, 28% estão com idade entre 26 e 35 anos, 29% entre 36 e 45 anos, 9% entre 46 e 55 anos e 20% acima de 56 anos. Ou seja, a maioria (57%) dos entrevistados possuía entre 26 e 45 anos. Assim, quanto à faixa etária dos compradores de imóveis, os resultados obtidos têm aderência com os encontrados por Lima (2019, p. 17), em pesquisa realizada em Uberlândia, na qual o autor constatou que 64% dos compradores tinham entre 20 e 39 anos.

Já era esperado que a maior parte dos compradores fosse composta por homens, pois, em 2020, eles ganhavam em média 28,1% a mais que as mulheres (IBGE, 2021, p. 27). Dessa forma, ao receberem salários maiores, tinham maior poder aquisitivo para adquirir imóveis.

### 3.3 Fatores decisivos

Como principais fatores para a decisão de compra dos imóveis certificados, ou seja, aqueles com mais de 70% de respostas nas alternativas “concordo totalmente” e “parcialmente”, os resultados indicaram os seguintes percentuais: localização (78%); estrutura externa (77%) e estrutura interna (70%). Também se destacaram na decisão de compra: valorização (68%); imagem da construtora e as condições de pagamento (63%). Por outro lado, o preço foi considerado decisivo por 59% dos entrevistados, enquanto a certificação ambiental foi relevante para apenas 29%. Observa-se que 46% dos entrevistados classificaram a certificação como “indiferente” na decisão de compra e 25% discordaram, total ou parcialmente, de sua relevância. Os resultados totais estão detalhados na Tabela 2.

**Tabela 2:** Fatores decisivos na compra dos imóveis certificados – geral (\*)

| <b>Fatores decisivos - Geral</b> | <b>Discordo totalmente</b> | <b>Discordo parcialmente</b> | <b>Indiferente</b> | <b>Concordo parcialmente</b> | <b>Concordo totalmente</b> |
|----------------------------------|----------------------------|------------------------------|--------------------|------------------------------|----------------------------|
| Certificação ambiental           | 9%                         | 16%                          | 46%                | 25%                          | 4%                         |
| Condições pagamento              | 6%                         | 14%                          | 17%                | 42%                          | 21%                        |
| Imagem da Construtora            | 6%                         | 10%                          | 21%                | 46%                          | 17%                        |
| Estrutura externa                | 0%                         | 7%                           | 16%                | 53%                          | 24%                        |
| Estrutura interna                | 5%                         | 9%                           | 16%                | 41%                          | 29%                        |
| Localização                      | 6%                         | 4%                           | 12%                | 41%                          | 37%                        |
| Preço                            | 4%                         | 17%                          | 20%                | 34%                          | 25%                        |
| Tecnologias modernas             | 8%                         | 17%                          | 20%                | 40%                          | 15%                        |
| Valorização                      | 1%                         | 13%                          | 18%                | 49%                          | 19%                        |

(\*) grau de concordância dos entrevistados para a importância de cada fator na sua decisão de compra, indicado em percentual do total de respostas em cada alternativa.

**Fonte:** os autores (2024).

Na análise dos resultados, segmentada por gênero, observou-se que, para os homens, os principais fatores na decisão de compra dos imóveis certificados foram a localização (77%); a estrutura externa (73%); e estrutura interna (68%). Também se destacaram na decisão de compra: valorização e condições de pagamento (67%); tecnologias modernas (65%); e preço e imagem da construtora (60%). Já a certificação ambiental foi considerada relevante para 28% dos entrevistados masculinos. O detalhamento de tais resultados consta da Tabela 3.

**Tabela 3:** Fatores decisivos na compra dos imóveis certificados - gênero masculino (\*)

| <b>Fatores decisivos - gênero masculino</b> | <b>Discordo totalmente</b> | <b>Discordo parcialmente</b> | <b>Indiferente</b> | <b>Concordo parcialmente</b> | <b>Concordo totalmente</b> |
|---|----------------------------|------------------------------|--------------------|------------------------------|----------------------------|
| Certificação ambiental                      | 7%                         | 15%                          | 50%                | 25%                          | 3%                         |
| Condições pagamento                         | 5%                         | 13%                          | 15%                | 40%                          | 27%                        |
| Imagem da Construtora                       | 8%                         | 12%                          | 20%                | 43%                          | 17%                        |
| Estrutura externa                           | 0%                         | 10%                          | 17%                | 55%                          | 18%                        |
| Estrutura interna                           | 7%                         | 12%                          | 13%                | 43%                          | 25%                        |
| Localização                                 | 7%                         | 3%                           | 13%                | 45%                          | 32%                        |
| Preço                                       | 3%                         | 18%                          | 18%                | 33%                          | 27%                        |
| Tecnologias modernas                        | 7%                         | 5%                           | 23%                | 49%                          | 16%                        |
| Valorização                                 | 2%                         | 10%                          | 22%                | 52%                          | 15%                        |

(\*) grau de concordância dos entrevistados para a importância de cada fator na sua decisão de compra, indicado em percentual do total de respostas em cada alternativa.

**Fonte:** os autores (2024).

Na segmentação, considerando o gênero feminino, foi possível constatar que para as mulheres os principais fatores na decisão de compra dos imóveis certificados foram: estrutura externa (84%); localização (79%); estrutura interna (72%) e valorização (70%). Também se destacaram na decisão de compra: imagem da construtora (68%) e tecnologias modernas (65%). Já a certificação ambiental foi considerada relevante para apenas 31% das mulheres. Os resultados estão detalhados na Tabela 4.

**Tabela 4:** Fatores decisivos na compra dos imóveis certificados - gênero feminino (\*)

| <b>Fatores decisivos - gênero feminino</b> | <b>Discordo totalmente</b> | <b>Discordo parcialmente</b> | <b>Indiferente</b> | <b>Concordo parcialmente</b> | <b>Concordo totalmente</b> |
|--|----------------------------|------------------------------|--------------------|------------------------------|----------------------------|
| Certificação ambiental                     | 12%                        | 16%                          | 42%                | 26%                          | 5%                         |
| Condições Pagamento                        | 7%                         | 14%                          | 21%                | 44%                          | 14%                        |
| Imagem da Construtora                      | 2%                         | 7%                           | 23%                | 49%                          | 19%                        |
| Estrutura Externa                          | 0%                         | 2%                           | 14%                | 51%                          | 33%                        |
| Estrutura Interna                          | 2%                         | 5%                           | 21%                | 37%                          | 35%                        |
| Localização                                | 5%                         | 5%                           | 12%                | 35%                          | 44%                        |
| Preço                                      | 5%                         | 14%                          | 23%                | 35%                          | 23%                        |
| Tecnologias Modernas                       | 7%                         | 5%                           | 23%                | 49%                          | 16%                        |
| Valorização                                | 0%                         | 16%                          | 14%                | 44%                          | 26%                        |

(\*) grau de concordância das entrevistadas para a importância de cada fator na decisão de compra, indicado em percentual do total de respostas em cada alternativa.

**Fonte:** os autores (2024)

Em suma, os resultados indicam que a localização, a estrutura externa e a interna foram consideradas os fatores mais relevantes na decisão de compra, ou seja, 70% ou mais dos entrevistados indicaram que concordavam total ou parcialmente, que tais fatores foram relevantes em suas decisões. Porém, quando segmentados por gênero, os resultados indicaram que as condições de pagamento e a imagem da construtora diferem entre os resultados mais selecionados. Essas descobertas podem ser relevantes para o mercado imobiliário, na medida em que indicariam a necessidade de abordagens diferenciadas para a comercialização de imóveis destinados a esses dois segmentos.

Destaca-se que a localização foi considerada o fator principal na decisão de compra de um imóvel por 78% dos entrevistados. Com o crescimento das cidades e o aumento da densidade populacional, a escolha da localização pode ter um impacto significativo na qualidade de vida, no acesso aos serviços e na valorização do imóvel. Uma localização privilegiada pode oferecer, por exemplo, fácil acesso a escolas, hospitais, supermercados, transporte público, áreas verdes e opções de lazer.

Em outro extremo, apenas uma pequena parcela dos entrevistados (29%) concordou total ou parcialmente que a certificação ambiental foi relevante para a decisão de compra. Cabe destacar que além de avaliar tal relevância, os entrevistados também foram inquiridos sobre seu conhecimento sobre ela. Nesse sentido, a maioria dos entrevistados (71%) demonstrou ter familiaridade com a certificação ambiental que, porém, não se traduziu em influência na decisão de compra dos imóveis certificados, indicando que os compradores priorizam outros fatores na hora de compra de imóveis. Esses resultados sugerem a necessidade de aprimorar as estratégias de venda para imóveis certificados ambientalmente.

### 3.4 Atributos sustentáveis

Os entrevistados classificaram os atributos sustentáveis mais importantes em ordem de prioridade, do primeiro ao quinto lugar:

- a) Primeiro lugar: áreas verdes (27%), orientação (20%) e captação pluvial (18%).
- b) Segundo lugar: captação pluvial (20%), orientação (21%) e áreas verdes (17%).
- c) Terceiro lugar: economizadores (22%), orientação (17%) e áreas verdes (17%).
- d) Quarto lugar: economizadores (25%), captação pluvial (19%) e orientação (17%).
- e) Quinto lugar: madeira reflorestada (22%), fachada sustentável (18%) e áreas verdes (14%).

Embora a certificação não tenha sido considerada relevante para a decisão de compra pela grande maioria dos entrevistados (71%), destacam-se em termos de atributos sustentáveis, na primeira e segunda prioridades indicadas pelos compradores, as áreas verdes (44%), a orientação (41%) e a captação pluvial (38%). Esses resultados refletem o “interesse por sustentabilidade” apontado por Roncato (2016, p. 37) em seu estudo sobre empreendimentos habitacionais certificados ambientalmente.

### 3.5 Caso do condomínio popular

Um dos condomínios pesquisados, além de integrar o programa “Minha Casa, Minha Vida”, está localizado na região metropolitana da capital paranaense, ao contrário dos outros quatro que estão em áreas valorizadas de Curitiba. Tais características motivaram uma análise segregada dos resultados obtidos para esse condomínio. Em termos educacionais, tal condomínio possui menos compradores com pós-graduação completa (10 %) em relação ao resultado geral obtido (49 %). Apesar de não ter sido objeto da pesquisa realizada, esse resultado

pode indicar eventual relação entre o nível de escolaridade e o valor dos imóveis. Em termos de escolaridade, ele apresenta uma porcentagem menor de compradores com pós-graduação completa (10%) em comparação ao resultado geral (49%). Embora o nível de escolaridade não tenha sido o foco da pesquisa, essa diferença pode sugerir uma relação entre a escolaridade e o valor dos imóveis.

Para os compradores do condomínio popular, os fatores decisivos na compra foram: preço (91%), condições de pagamento e estrutura interna (84%), estrutura externa (82%), valorização (78%), localização (76%) e imagem construtora (70%). Abaixo de 70% de preferência, figuraram tecnologias modernas (61%) e certificação ambiental (14%), refletindo a expectativa geral de que preço e condições de pagamento sejam os fatores principais para habitação popular. Além disso, as respostas indicaram que a certificação ambiental não foi considerada relevante, com 86% dos entrevistados expressando essa opinião, superando a média geral (71%).

De qualquer forma, as diferenças encontradas entre os resultados do condomínio popular e os resultados gerais, são indicativas de que é recomendável para estudos futuros se utilizar amostras mais homogêneas do ponto de vista social e econômico. Ficou evidente na presente pesquisa que os resultados seriam distintos caso o condomínio popular não estivesse incluído entre os demais, mais caros e localizados em regiões valorizadas.

#### **4 Considerações finais**

Foram identificados oito condomínios residenciais com certificação ambiental do tipo LEED, totalizando 448 unidades habitacionais. Após a prospecção inicial, cinco desses condomínios participaram da pesquisa, representando 62% do total de unidades. Apesar das dificuldades para contatar os compradores, o volume de respostas foi considerado adequado para uma pesquisa descritiva.

Obtiveram-se 103 respostas, correspondendo a 23% da população estudada, sendo 58% do gênero masculino e 42% feminino. Os resultados permitiram concluir que os fatores mais influentes na compra dos imóveis certificados foram localização, estrutura externa e interna. Além disso, destacaram-se valorização, tecnologias modernas, imagem da construtora e condições de pagamento. O preço foi relevante para pouco mais da metade dos entrevistados e a certificação ambiental para menos de um terço. Por outro lado, os resultados também indicaram existir diferenças na importância atribuída pelos homens e pelas mulheres aos fatores decisivos para a compra dos imóveis certificados. Tal constatação deve ser mais bem analisada

e, ao que tudo indica, é relevante para o mercado imobiliário, pois sinaliza a necessidade de abordagens diferenciadas para a comercialização de imóveis destinadas a esses dois segmentos.

Dentre os cinco condomínios pesquisados, um integra o programa de habitação popular “Minha Casa, Minha Vida” e está localizado na região metropolitana da capital paranaense, enquanto os demais estão localizados em áreas mais valorizadas de Curitiba. Entre outros resultados, destaca-se que no condomínio popular os fatores mais importantes para a decisão de compra dos imóveis foram respectivamente: preço, condições de pagamento e estrutura interna e externa. Por sua vez, a certificação ambiental foi considerada importante na decisão de compra por pouco mais de dez por cento dos entrevistados, ou seja, praticamente metade do resultado obtido no geral. Assim, restou evidente que os resultados obtidos especificamente no condomínio popular foram diferentes dos resultados obtidos junto aos outros quatro condomínios localizados em Curitiba, indicando que em futuros estudos é recomendável utilizar amostras mais homogêneas do ponto de vista social e econômico.

Portanto, junto aos compradores de imóveis residenciais certificados, em Curitiba e região metropolitana, restou evidente que a certificação ambiental não foi considerada como fator relevante para a decisão de compra. Esse resultado indica a necessidade de aprimorar as estratégias comerciais para esses imóveis, estudar a decisão de compra em outras cidades e regiões, analisar as estratégias comerciais utilizadas e avaliar a percepção dos compradores em relação aos benefícios potenciais esperados com tal certificação.

## Referências

AKHTAR, R. *et al.* Consumers’ environmental ethics, willingness, and green consumerism between lower and higher income groups. **Resources, Conservation and Recycling**, v. 168, p. 105274, 2021. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2020.105274>. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0921344920305899?via%3Dihub>. Acesso em: 18 fev. 2024.

ALMEIDA, M. O. *et al.* From efficient to smart: transitioning from certified high-performance commercial buildings. **Brazilian Journal of Development**, v. 8, n. 11, p. 74675. 2022. DOI: 10.34117/bjdv8n11-262. Disponível em: <https://ojs.brazilianjournals.com.br/ojs/index.php/BRJD/article/view/54559/40584>. Acesso em: 18 fev. 2024.

CERTIFICAÇÃO Residencial: As Tendências para ter uma Casa Sustentável. São Paulo, 06 out. 2020. **gbcbrasil.org.br**, São Paulo, 6 out. 2020. Disponível em: <https://www.gbcbrasil.org.br/certificacao-residencial-as-tendencias-para-ter-uma-casa-sustentavel/>. Acesso em: 16 set. 2024.

CONHEÇA o Programa Minha Casa, Minha Vida. Gov.br, 13 set. 2023, 20h09min..

Disponível em: <https://www.gov.br/cidades/pt-br/assuntos/noticias-1/conheca-o-programa-minha-casa-minha-vida#:~:text=O%20programa%20%22Minha%20Casa%2C%20Minha,a%20popula%C3%A7%C3%A3o%20de%20baixa%20renda>. Acesso: 12 set. 2024.

EIU - ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT. **Índice de Cidades Verdes da América Latina**. Avaliando o desempenho ambiental das principais cidades da América Latina. Munique: EIU, 2010.

FONTES, L. O. São Paulo nos anos 2000: segregação urbana e mobilidade social em termos de renda e escolaridade. **Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais**, São Paulo, v. 20, n. 2, p. 304-324, 2018. DOI: <https://doi.org/10.22296/2317-1529.2018v20n2p304>. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rbeur/a/LgQ3JcKRpz9M43VTVF3qDmS/>. Acesso em: 18 fev. 2024.

GARCIA, J. Construções sustentáveis: como impactam na valorização de um imóvel. **horizonteconstrutora.com**, 29 de outubro de 2018. Disponível em: <https://horizonteconstrutora.com/construcoes-sustentaveis-como-impactam-na-valorizacao-de-um-imovel/>. Acesso em: 17 set. 2024.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Síntese de Indicadores Sociais**: uma análise das condições de vida da população brasileira: 2021. Rio de Janeiro: IBGE, 2021. Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv101892.pdf>. Acesso em: 08 jul. 2023.

LIMA, I. M. **Sustentabilidade no setor imobiliário**: Uma análise do comportamento dos consumidores em Uberlândia. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) — Faculdade de Gestão e Negócios, Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2019. Disponível em: <https://repositorio.ufu.br/bitstream/123456789/27849/3/SustentabilidadeSetorImobili%C3%A1rio.pdf>. Acesso em: 05 dez. 2023.

ONU – ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. **Transformando Nosso Mundo: A Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável**. Rio de Janeiro: UNIC Rio, 2015. Disponível em: <https://brasil.un.org/sites/default/files/2020-09/agenda2030-pt-br.pdf> Acesso em: 12 jul. 2024.

PRIMEIRO Minha Casa Minha Vida certificado GBC Condomínio. **gbcbrasil.org.br**, São Paulo, 15 ago. 2020, Disponível em: <https://www.gbcbrasil.org.br/primeiro-minha-casa-minha-vida-certificado-gbc-condominio/>. Acesso em: 09 set. 2024.

PESSOA, C. C. **Análise dos fatores que influenciam a intenção de compra de imóveis**. 116 p. Dissertação (Mestrado em Administração) — Programa de Pós-graduação em Administração (PPGA), Universidade de Caxias do Sul, Caxias do Sul, 2022. Disponível em: <https://repositorio.ucs.br/xmlui/bitstream/handle/11338/11810/Disserta%C3%A7%C3%A3o20Ciana%20Celita%20Pessoa.pdf?sequence=1&isAllowed=y> Acesso em: 13 set. 2024.

PRIM, M. A. *et al.* Negócios de impacto e os objetivos para o desenvolvimento sustentável – ONU 2030: possíveis alinhamentos. **Revista Brasileira de Tecnologias Sociais**, Univali, SC. 26 nov. 2018, v. 5 n. 2, p. 138-151, 2018. DOI: 10.14210/rbts.v5n2.p138-151. Disponível em:

<https://periodicos.univali.br/index.php/rbts/article/view/13648>. Acesso: 13 jul. 2024.

PRODANOV, C. C.; FREITAS, E. C. **Metodologia do trabalho científico** [recurso eletrônico]: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico. 2. Ed. Novo Hamburgo: Feevale, 2013.

PSILLAKIS, H. H. Marketing imobiliário - variáveis de decisão. **Revista Administração de Empresas**, Rio de Janeiro, v. 15, n. 6, nov./dez., p. 21-26, 1975. DOI: <https://doi.org/10.1590/S0034-75901975000600002>. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rae/a/RKwTP8JmxJt84gBBQX5QZkd/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 13 set. 2024.

RONCATO, J. T. **A percepção de corretores de imóveis, construtores e leigos sobre os empreendimentos habitacionais certificados ambientalmente**. 2016. 44 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Especialização em Construções Sustentáveis) - Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Curitiba, 2016. Disponível em: <http://educapes.capes.gov.br/handle/capes/671673>. Acesso em: 05 dez. 2023.

ROSENBLATT, S. M. O Processo de Decisão do Cliente de Alta Renda na Aquisição de Imóveis Residenciais na Cidade de São Paulo. Dissertação (Mestrado em Administração de Empresas) — Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2007. Disponível em: <https://repositorio.fgv.br/server/api/core/bitstreams/9e93d47c-ee98-4c00-9dbf-7e0bbfb37142/content>. Acesso em: 13 set. 2024.

SILVA, A. B.; SANTOS, C. D.; OLIVEIRA, E. F. Fatores influenciadores na decisão de compra de imóveis: um estudo de caso em Belo Horizonte. **Revista de Administração, Contabilidade e Economia**, v. 20, n. 2, p. 1-15, 2021. Acesso em: 13 set. 2024.

SILVA, P. F. J. **Estudo da Valorização Comercial de Edificações Certificadas pelo LEED no BRASIL**. Trabalho de Conclusão de Curso (Especialização Produção e Gestão do Ambiente Construído) — Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2017. Disponível em: <https://repositorio.ufmg.br/bitstream/1843/42472/1/MONOGRAFIA-PATR%c3%8dCIAFRAN%c3%87ADEJESUSILVA.pdf>. Acesso em: 05 dez. 2023.

SOUZA, G. E. Quais fatores influenciam a decisão de compra de imóveis residenciais? **Revista Fatec Zona Sul**, [S. l.], v. 1, n. 2, p. 1-18, 2015. Disponível em: <https://www.revistarefas.com.br/RevFATECZS/article/view/16>. Acesso em: 19 fev. 2025.

VAMOS construir um futuro sustentável? **gbcbrasil.org.br**, São Paulo, [s. d.]. Disponível em: <https://www.gbcbrasil.org.br/> Acesso em: 09 set. 2024.

VELOSO, P. H. **Os fatores que influenciam a tomada de decisão de compra de imóveis em Portugal**. 2023. 69 f. Dissertação (Mestrado em Gestão de Marketing) — Instituto Português de Administração de Marketing, Lisboa/Porto, set. 2023. Disponível em: [https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/48753/1/pedro\\_veloso.pdf](https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/48753/1/pedro_veloso.pdf) Acesso em: 13 set. 2024.

**Data de submissão:** 2 de outubro de 2025

**Data de aceite:** 8 de novembro de 2025