

42 - Uma Contribuição À Avaliação Pós-Ocupação – Discussão Das Variáveis De Influência Do Comportamento Dos Clientes

BRANDSTETTER, Maria Carolina G. Oliveira;

Engenheira Civil, Dra., Professora do Departamento de Engenharia da Universidade Católica de Goiás, Brasil – e-mail: maria.carolina@uol.com.br

Resumo

Este trabalho apresenta uma análise das principais variáveis determinantes do comportamento do consumidor em relação ao produto moradia. Inicialmente é feita uma revisão bibliográfica sobre o conjunto de variáveis apontadas como determinantes deste processo, tais como faixa etária, estágio do ciclo de vida familiar, renda mensal, valor patrimonial, ocupação, composição familiar e propriedade do imóvel. Tais variáveis posteriormente são testadas sob análise quantitativa e qualitativa de um banco de dados obtido a partir de 70 estudos de caso, realizados nos anos de 2004 e 2007. A estrutura original de investigação baseia-se no conceito de carreiras habitacionais. Para análise deste conceito, foi desenvolvido um esquema representativo, considerando a noção do paralelismo entre as carreiras profissional, habitacional, os eventos ligados ao ciclo de vida familiar e os aspectos financeiros familiares. O trabalho conclui salientando a adequação da metodologia aos objetivos propostos: a operacionalização da carreira habitacional permite a análise das variáveis determinantes do comportamento da demanda. A pesquisa também permite o aprimoramento metodológico de avaliação de preferências habitacionais, podendo contribuir com futuros trabalhos sobre a segmentação do mercado e Avaliação Pós-Ocupação. O emprego do conceito da carreira habitacional providencia uma forma útil de investigação do comportamento da demanda e a união de variáveis relacionadas aos processos de mobilidade, escolha e satisfação residenciais.

Palavras-chave: Mercado Imobiliário; Carreira Habitacional; Comportamento do Consumidor; Avaliação Pós-Ocupação.

Abstract

This research work addresses the main determinant variables of housing consumer behavior. Initially, sociodemographic theories are reviewed, presenting variables such as age, life cycle stage, family income, patrimonial value, occupation, family composition and housing tenure. These variables are later tested by quantitative and qualitative analysis using a data base from 70 case studies, that had been carried out in 2004 and 2007. The original structure of inquiry of the residential behavior is based on the concept of housing careers. For analysis of this concept, a representative project was developed, considering the notion of parallelism between professional and housing careers, life cycle events and family financial aspects. The paper concludes pointing out the adequacy of the methodology. The concept of housing careers provides the analysis of determinant variables of housing consumer behavior. The research also allows the methodological upgrading for the evaluation of housing preferences, which might be used in future studies related to market segmentation and Post-Occupancy Evaluation. The use of the concept of housing career provides a useful way of investigating the demand behavior and the conjunction of variables related to the processes of residential choice, mobility and user satisfaction.

Keywords: Real Estate Market; Housing Career; Consumer Behavior; Post-Occupancy Evaluation.

1 Introdução

No âmbito do mercado imobiliário, o juízo de valor daqueles que usam os espaços edificados vem se tornando cada vez mais objeto de estudo e instrumento gerencial nos meios acadêmicos e no mercado. No entanto, poucos trabalhos no cenário nacional enfatizaram a análise do comportamento do consumidor no que diz respeito ao produto imobiliário.

A discussão em torno do comportamento da demanda habitacional freqüentemente está restrita aos trabalhos que avaliam a satisfação residencial, geralmente respaldados na metodologia de Avaliação Pós-Ocupação, já largamente difundida no cenário nacional. Entretanto o comportamento da demanda também envolve outros aspectos, além da satisfação residencial. Torna-se necessário considerar o comportamento de modo sistêmico, relacionando necessidades, preferências, motivações que geram a busca por uma nova moradia e as características que definem o perfil sócio-econômico familiar.

Grande parte dos clássicos estudos da geografia sócio-econômica analisam pontualmente estágios do comportamento da demanda, geralmente vinculados aos processos de mobilidade residencial, a escolha da nova moradia e/ou a satisfação residencial. Nestes trabalhos, um conjunto de variáveis são apontadas como determinantes em maior ou menor influência destes processos.

Vários trabalhos que trataram destes estágios possuem cunho quantitativo, explorando dados estatísticos cuja limitação metodológica leva à redução das variáveis passíveis de análise. Além disso, trabalhos que tratam da segmentação ou modelagem do mercado necessitam testar continuamente novas variáveis.

Este trabalho busca apresentar as variáveis determinantes do comportamento da demanda imobiliária, propondo a consideração original dos conceitos envolvidos nos três processos que definem o comportamento: mobilidade, escolha e satisfação residencial. A originalidade também se pauta na proposta metodológica de investigação e resgate das preferências habitacionais, baseada no veículo conceitual da carreira habitacional.

2 Revisão da Literatura sobre o Comportamento da Demanda do Produto Imobiliário

No âmbito do produto habitação, o comportamento do consumidor vem sendo abordado por duas vertentes principais de pesquisa. A primeira diz respeito às relações ambiente-comportamento, já largamente difundidas pela arquitetura e psicologia ambiental. A outra vertente refere-se ao comportamento do usuário descrito nos textos de geografia sócio-econômica e demográfica, onde o comportamento do consumidor em relação à habitação é tratado com ênfases diversas, geralmente envolvendo os processos de mobilidade, escolha e satisfação residenciais.

O presente trabalho busca adequar os diversos conceitos tratados pelas literaturas voltadas à moradia ao referencial teórico do comportamento do consumidor fortemente consolidado pela literatura do marketing. Buscou-se correlacionar o modelo tradicional de comportamento do consumidor difundido pelo marketing aos diversos aspectos conceituais geralmente tratados de modo fragmentado pelos textos sócio-demográficos. A seqüência de fases do comportamento do consumidor definida pelo marketing pode ser correlacionada aos três processos principais discutidos pelas literaturas que tratam do produto habitacional:

- Reconhecimento do problema – esta fase associa-se ao processo de mobilidade residencial;
- Busca de informações, avaliação de alternativas e seleção de uma alternativa – tais fases associam-se ao processo de escolha residencial;

- Comportamento pós-compra – esta fase associa-se ao processo de satisfação residencial.

A seguir serão descritos os três processos que abrangem o comportamento da demanda do mercado imobiliário com ênfase nas variáveis mais fortemente relacionadas a cada um dos mesmos.

2.1 O processo de mobilidade residencial

A literatura indica a mobilidade como sendo o processo pelo qual as famílias ajustam sua moradia às suas necessidades ambientais as quais são geradas por mudanças na composição familiar (Rossi, 1980).

A mobilidade pode ser definida como o resultado da busca da moradia não necessariamente disparada pelo desejo de melhoria da residência. Três aspectos são determinantes neste processo: [i] aspectos motivacionais, relacionados ao comportamento da mobilidade; [ii] aspectos situacionais, ligados à disponibilidade e acessibilidade das moradias vagas no mercado e [iii] aspectos relacionados à busca da moradia no mercado, como o acesso à informação, seu processamento e a tomada de decisão. Estes três conjuntos de aspectos unem as características pessoais e o comportamento perante o mercado (Hooimeijer e Oskamp, 1996).

Uma série de variáveis foram apontadas pela literatura como influenciadoras do processo de mobilidade residencial. A correlação positiva significa que a existência ou o incremento da variável gera uma maior probabilidade de mudança, enquanto que a correlação negativa indica que a ausência ou a diminuição da variável propicia um aumento da probabilidade de mobilidade residencial. Esta síntese de variáveis foi elaborada após a sistemática análise de uma série de trabalhos pertinentes à área (Struyk, 1987; Clark e Onaka, 1983; Mackett e Johnson, 1985; Clark et al, 1986; Deane, 1990; Boehm et al, 1991; Lu, 1998).

As variáveis com correlação positiva com a mobilidade residencial são: renda mensal familiar, patrimônio financeiro, nível educacional do chefe de família, mudanças de estado civil e do tamanho familiar. As variáveis com correlação negativa com a mobilidade residencial são: tempo de residência, idade ou faixa etária do chefe de família e condição de propriedade do imóvel.

2.2 O processo de escolha da nova moradia

Na literatura sobre a escolha do imóvel, inúmeros fatores foram apontados como influenciadores deste processo. Pode-se apresentar uma síntese das variáveis determinantes deste processo, apontadas a partir de uma série de trabalhos da área (Rossi, 1980; Cadwallader, 1982; Oskamp, 1994; Hooimeijer e Oskamp, 1996).

As variáveis que influenciam o processo de escolha do imóvel podem ser divididas em três grupos: [i] características sócio-econômicas dos moradores (idade, sexo, renda, patrimônio familiar, ocupação, estado civil, estágio do ciclo de vida familiar, tempo de residência, tamanho e composição familiares e condição de propriedade do imóvel atual); [ii] circunstâncias econômicas e do mercado (preço dos imóveis, financiamentos, inflação e volume de construções) e [iii] características do imóvel desejado (localização, área, projeto, equipamentos e padrão).

2.3 O processo da satisfação residencial

O conceito de satisfação residencial se tornou um preeminente indicador empregado por pesquisadores de estudos de ambientes residenciais e analistas para três diferentes objetivos: [i] como parâmetro avaliativo do desempenho de habitações dos setores público e privado; [ii] como indicador da mobilidade residencial e

[iii] para avaliar percepções de usuários quanto às inadequações do seu ambiente residencial, possibilitando a formulação de diretrizes para futuros projetos (Onibokun, 1973; Francescato et al., 1989; Galster, 1987).

Uma série de variáveis foram apontadas pela literatura como determinantes do processo de formação da satisfação residencial. O trabalho de Oliveira (1998) que trata da investigação aprofundada da satisfação residencial aponta seis variáveis de maior influência neste processo, após extensa análise deste processo: idade, estágio do ciclo de vida familiar, renda familiar, patrimônio financeiro familiar, condição de propriedade do imóvel, motivação para a última mudança.

4 Metodologia

Com o objetivo precípuo de análise aprofundada do comportamento do consumidor, objeto de estudo do presente trabalho, propõe-se o estudo de caso múltiplo. Esta proposta visa não somente atingir os objetivos do trabalho vinculados à análise do comportamento da demanda, como também desenvolver uma metodologia capaz de investigar todos os aspectos comportamentais que regem as tomadas de decisão ao longo do curso da vida dos diversos núcleos familiares.

Cerca de 70 estudos de caso foram realizados durante dois períodos diferentes de coleta de dados – no ano de 2004 e no ano de 2007. Todos os casos foram estudados na cidade de Goiânia, Goiás. A aplicação da metodologia em dois períodos diferentes teve o propósito de confirmar a aplicabilidade e eficiência da mesma em relação à investigação do comportamento do consumidor considerando de modo conjunto os processos de mobilidade, escolha e satisfação residenciais ocorrido ao longo do curso da vida. Para tanto, a metodologia baseia-se na caracterização da carreira habitacional familiar. Tal conceito abrange a seqüência de habitações ao longo da vida e os processos de mobilidade residencial, incluindo o evento disparador capaz de romper o equilíbrio da satisfação, a intenção da mudança confirmada pelo reconhecimento do problema, a escolha (busca, avaliação e seleção de alternativas) e posteriormente, o novo período de satisfação com a moradia subsequente.

Para análise do conceito da carreira habitacional, foi desenvolvido um esquema representativo da mesma, considerando a noção do paralelismo entre as carreiras profissional, habitacional, os eventos ligados ao ciclo de vida familiar e os aspectos financeiros familiares determinantes dos processos de mobilidade residencial ao longo do tempo. Como referência temporal, utilizou-se a idade do chefe de família.

Este esquema abrange as principais variáveis de investigação do comportamento da demanda: idade do chefe de família, idade dos filhos, composição familiar, estágio do ciclo de vida familiar, aspectos de renda familiar e patrimônio financeiro, ocupação profissional, motivação para mudança de moradia, tipologia do imóvel escolhido, tempo de permanência em cada moradia e condição de propriedade do imóvel. A descrição detalhada da metodologia é encontrada em Brandstetter (2004). A Figura 1 apresenta o esquema representativo da carreira habitacional de um dos 70 estudos de caso realizados.

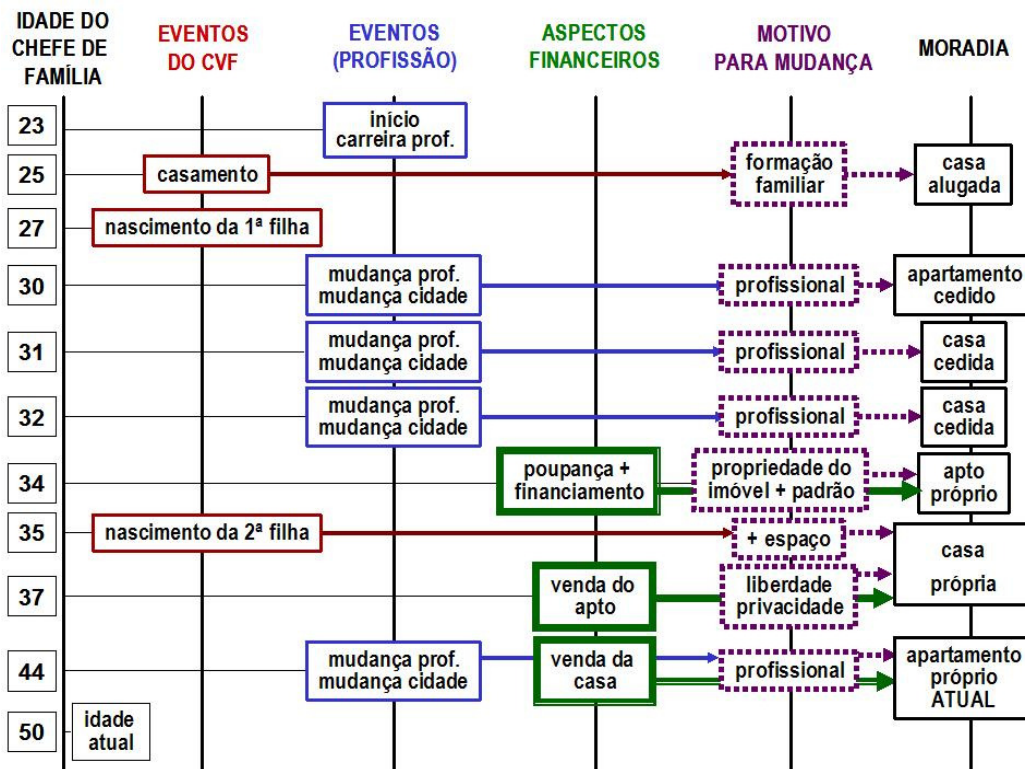


Figura 1 – Esquema representativo da carreira habitacional de um dos estudos de caso

5 Análise de Resultados

A análise dos casos estudados em conjunto com a revisão bibliográfica pertinente à área permite uma listagem das principais variáveis determinantes do comportamento da demanda em relação à moradia. Doze variáveis são capazes de influenciar os processos de mobilidade, escolha e satisfação residenciais: estado civil, nível educacional, ocupação profissional, tempo de permanência no imóvel, composição familiar, estilo de vida familiar, estágio do ciclo de vida familiar, idade, condição de propriedade do imóvel, renda mensal familiar, patrimônio financeiro familiar e motivação para a última mudança. As seis últimas variáveis exercem de modo preponderante a influência sobre o comportamento da demanda e são descritas a seguir.

5.1 Idade

Variável menos determinante do que o estágio do ciclo de vida familiar, sua influência encontra-se indiretamente ligada à questão financeira familiar. Quanto maior a faixa etária, maior a tendência à consolidação da carreira profissional e à estabilidade financeira, o que permite o acesso a um maior número de atributos desejados para a moradia. Esta tendência leva também à realização de um menor número de mudanças residenciais entre pessoas mais velhas, devido ao acesso a imóveis mais satisfatórios.

Deve-se considerar conjuntamente o estágio do ciclo de vida familiar, mas cabe salientar que pessoas pertencentes ao mesmo estágio, porém com faixas etárias diferentes, podem ter escolhas diferentes, assim como pessoas da mesma idade, porém em estágios diferentes do ciclo de vida podem valorizar diferentes atributos do imóvel. A diferença entre estes comportamentos se explica essencialmente pela tendência à maior estabilidade financeira entre pessoas mais velhas. O estado de inércia em relação à mudança de

moradia é maior entre pessoas mais velhas, devido a maior tendência a laços sociais e investimento pessoal e psicológico na moradia (personalização dos ambientes e alto padrão de acabamento).

Os estudos não confirmaram a tendência da preferência por moradias necessariamente menores após a saída dos filhos de casa. Parte dos moradores mais velhos não abre mão do espaço para lazer dos netos. Geralmente a satisfação residencial passa a englobar mais as características do imóvel, em comparação com faixas etárias mais jovens. A tendência à estabilidade financeira permite a escolha de imóveis de maior padrão e a busca de atributos até então não satisfeitos nos imóveis anteriores. Conseqüentemente a percepção em relação a aspectos técnico-construtivos da moradia torna-se mais crítica e exigente.

5.2 Condição de propriedade do imóvel

A primeira mudança do aluguel para uma moradia própria constitui o maior evento da carreira habitacional. Ao adquirir a primeira moradia própria, existe uma natural tendência à diminuição da mobilidade residencial. A propriedade da moradia exerce também uma forte influência sobre a relação ambiente-comportamento. A identidade do morador com sua residência torna-se diferenciada mediante o controle de possíveis modificações ambientais e a ausência da situação de risco da devolução do imóvel.

5.3 Motivação para a última mudança de moradia

Os atributos diretamente relacionados ao stress com a última moradia, causadores do rompimento do equilíbrio da satisfação residencial, são fortes determinantes dos processos de escolha e satisfação da nova moradia. Em todos os casos estudados foi registrada a importância do atributo relacionado ao último stress residencial. Por exemplo, famílias que saíram da última moradia por problemas com a vizinhança, tornaram a composição social da vizinhança e a localização os principais critérios de escolha da nova habitação. Em relação à satisfação com a mesma, novamente a vizinhança surge como o fator de maior influência sobre a satisfação.

5.4 Renda mensal familiar

Variável determinante do comportamento, a renda influencia a busca, a escolha e a satisfação em relação à moradia. Assim como a literatura se divide perante a influência da renda sobre a mobilidade, os casos estudados também indicaram a relação dúbia entre mobilidade e renda. Se por um lado, enquanto as famílias não atingem a estabilidade financeira, existe a probabilidade de um número maior de mudanças devido essencialmente às restrições dos contratos de aluguel, por outro lado, quanto maior a capacidade financeira familiar, maior sua possibilidade de acesso à moradia com maior número de atributos considerados necessários à família, o que tenderia a diminuir a mobilidade residencial. A capacidade financeira propicia também a investigação de um maior número de alternativas no mercado e ainda que não influencie preponderantemente a consideração da mudança, a renda é determinante da mudança propriamente dita.

5.5 Patrimônio financeiro familiar

Variável de forte influência sobre o comportamento, determina a possibilidade de mudança e acesso a moradias cada vez mais satisfatórias. O patrimônio é formado ao longo do tempo mediante a formação de poupança ou por heranças e doações. Vários casos confirmaram a tendência à mudança de moradia após o

recebimento de heranças, em especial para a compra do primeiro imóvel próprio. Os casos estudados também indicaram claramente a tendência dupla da moradia como consumo e investimento. A indicação da situação de *filtering up* pode ser confirmada a partir da grande parte das mudanças envolvendo o patrimônio acumulado a partir de moradias anteriores.

5.6 Estágio do ciclo de vida familiar

Corroborando uma série de trabalhos da literatura, os casos estudados indicaram o estágio do ciclo de vida familiar como uma das grandes variáveis determinantes do comportamento da demanda, respondendo por grande parte das mudanças voluntárias ao longo das carreiras habitacionais. Das mudanças voluntárias, existem as induzidas como aquelas causadas por formação ou dissolução familiar (busca do espaço próprio, casamento, divórcio, viuvez) e as que geram a busca por ajustes residenciais (exemplos: mais espaço devido o nascimento dos filhos, espaço para o lazer das crianças, adequação do projeto com privacidade para filhos adolescentes, busca de praticidade após a saída dos filhos de casa e proximidade dos filhos após a viuvez).

Cada estágio possui uma valorização específica de atributos residenciais que gera no mínimo uma nova intenção de mudança de moradia e, freqüentemente, caso existam recursos financeiros disponíveis, provoca a mudança propriamente dita. A Tabela 1 apresenta uma síntese dos principais aspectos do comportamento da demanda para cada estágio do ciclo de vida familiar.

Tabela 1 - Síntese dos principais aspectos comportamentais por estágio do ciclo de vida

Estágio do ciclo de vida familiar	Tipologia mais característica de moradia	Atributos mais valorizados da moradia	Aspectos financeiros e profissionais	Aspectos mais comuns de mobilidade
Solteiro sem filhos	Casa dos pais ou apto alugado	Proximidade do trabalho e praticidade	Início da carreira profissional	Mudança para casamento
Casal sem filhos	Imóvel alugado ou cedido	Proximidade do trabalho e praticidade	Início da carreira profissional	Mudança para melhorar padrão e aumentar espaço
Família com crianças	Casa alugada ou própria	Espaço, área de lazer e próximo de escolas	Tendência a aumento de gastos com filhos	Mudança por espaço ou aluguel
Família com adolescentes	Casa própria	Espaço, projeto, próximo de escolas e vizinhança	Carreira profissional em consolidação	Mudança por vizinhança, localização ou padrão
Família com adultos	Casa ou apartamento próprio	Projeto adequado, vizinhança, padrão, segurança, personalização	Carreira profissional consolidada	Mudança por vizinhança, segurança ou padrão
Casal cujos filhos saíram	Casa ou apartamento	Projeto adequado, espaço, padrão,	aposentadoria	Mudança por praticidade, espaço,

	próprio	vizinhança, praticidade, segurança, personalização		perda de identidade com o lar
Divorciado sem filhos morando junto	Apartamento alugado ou próprio	Proximidade do trabalho e dos filhos	Diminuição do patrimônio	Mudança por padrão e espaço
Viúvo sem filhos morando junto	Apartamento próprio	Proximidade dos filhos e segurança	Aposentadoria e recebimento de pensão	Mudança para proximidade dos filhos

6 Conclusões

O trabalho busca fornecer subsídios sobre o comportamento da demanda visando contribuir tanto com o mercado quanto com a área acadêmica. No caso do presente trabalho, tendo como foco o mercado habitacional voltado para a classe média¹, a compreensão do comportamento da demanda permite contribuir com uma série de intervenientes envolvidos no processo produtivo da habitação, em especial, projetistas, empreendedores e imobiliárias.

Ainda que o trabalho tenha se limitado ao universo de moradores da cidade de Goiânia², a lista de variáveis determinantes do comportamento da demanda poderá aprimorar a concepção e o projeto de novos empreendimentos destinados a esse segmento do mercado, bem como a elaboração de novas estratégias de mercado.

No âmbito acadêmico, o trabalho busca contribuir tanto conceitual quanto metodologicamente. Quanto à contribuição conceitual, o trabalho busca iniciar um novo ciclo de pesquisas sobre o comportamento do usuário de ambientes residenciais a partir da consideração conjunta de uma série de conceitos até então tratados de modo fragmentado, tais como a escolha residencial, a compra da moradia, a limitação da oferta, a influência do estágio do ciclo de vida familiar sobre a tomada de decisão, a satisfação residencial, entre outros. A união de todos estes conceitos a partir de uma visão única conceitual é proposta com a conceituação da carreira habitacional.

Além disso, o trabalho também busca contribuir metodologicamente, propondo a operacionalização do conceito da carreira habitacional. Salienta-se que, no cenário nacional, as pesquisas que tratam de algum aspecto do comportamento da demanda, como as pesquisas mercadológicas e as pesquisas de satisfação dos clientes, geralmente não consideram a inter-relação entre os processos de mobilidade, escolha e

¹ A classe média refere-se a rendas familiares próximas à R\$5000,00 mensais, conforme classificação defendida por Quadros (2002).

² A cidade de Goiânia possui atualmente cerca de 1,24 milhão de habitantes, com características próprias de uma cidade jovem, com pouco mais de 70 anos desde sua fundação. No que tange a classe média, não existe uma preferência definida entre apartamentos ou casas, influenciado pelo fato de que ambas as tipologias de imóveis estão homoganeamente distribuídas nos bairros de preferência deste segmento populacional, abrangendo as áreas sul e oeste da cidade.

satisfação residenciais. Esta é a contribuição da proposta metodológica do trabalho, buscando analisar tais inter-relações mediante a investigação original de carreiras habitacionais.

O trabalho também pretende, dessa forma, prover informações para outras pesquisas futuras que tratem de aspectos diversos relacionados ao comportamento da demanda, como a segmentação do mercado, pesquisas sobre hierarquização de atributos, entre outras.

Ainda que o trabalho tenha foco na classe média de renda, a visão conceitual por trás do comportamento é única e se aplica para qualquer usuário. Dessa forma, ainda que classes mais baixas de renda tenham um processo de escolha e formação da satisfação diferenciados, não se pode excluir a noção de que a relação de identidade com qualquer moradia se forma a partir das experiências vivenciadas anteriormente. Deste modo, a compreensão do comportamento do usuário de ambientes residenciais torna-se imprescindível para a formulação de diretrizes para quaisquer futuros projetos habitacionais. O trabalho também se propõe a fornecer subsídios para estudos que busquem a retroalimentação de outras etapas do processo construtivo, tais como a adequação do projeto, a melhoria da execução e a formulação de novas estratégias de marketing imobiliário.

7 Referências

BOEHM, T. P., HERZOG Jr., H. W., SCHLOTTMANN, A. M. Intra-urban mobility, migration and tenure choice, **The Review of Economics and Statistics**, 1991, p.59-68.

BRANDSTETTER, Maria Carolina G. Oliveira. **Análise do comportamento dos clientes do mercado imobiliário com ênfase na mobilidade, escolha e satisfação residenciais**. 2004. 368f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção da Universidade Federal de Santa Catarina, Santa Catarina.

CADWALLADER, M. Urban residential mobility: a simultaneous equations approach, **Trans. Inst. Br. Geogr.** N.S. 7, 1982, p.458-473.

CLARK, W. A., DEURLOO, M. C., DIELEMAN, F. M. Residential mobility in Dutch housing markets. **Environment and Planning A**, Vol.18, 1986, p.763-788.

CLARK, W. A. V., ONAKA, Jun L. Life cycle and housing adjustment as explanations of residential mobility. **Urban Studies**, n.20, 1983, p.47-57.

DEANE, G. D. Mobility and adjustment: paths to the resolution of residential stress. **Demography**, Vol.27, n.1, February, 1990, p.65-79.

FRANCESCATO, G., WEIDEMANN, S., ANDERSON, J. Evaluating the built environment from the user's point of view: an attitudinal model of residential satisfaction. In: **Building Evaluation**, New York, Plenum Press, 1989, p.181-198.

GALSTER, G. C. Identifying the correlates of dwelling satisfaction - an empirical critique. **Environment and Behaviour**, Vol.19, n.5, September, 1987, p. 539-568.

HOOIMEIJER, P., OSKAMP, A. A simulation model of residential mobility and housing choice. **Netherlands Journal of Housing and the Built Environment - Special Issue Modeling Housing Choice**, Vol.11, n.3, 1996, p.313-336.

LU, M. Analysing migration decisionmaking: relationships between residential satisfaction, mobility intentions and moving behaviour. **Environment and Planning A**, V.30, 1998, p.1473-1495.

MACKETT, R. L., JOHNSON, I. Residential search behaviour – the implications for survey and analytical

design. **Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie**, Vol.76, 1985, p.173-179.

OLIVEIRA, Maria Carolina G. Os fatores determinantes da satisfação pós-ocupacional de usuários de ambientes residenciais. Florianópolis, 1998. 182 f. **Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção)** - Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, UFSC, 1998.

ONIBOKUN, A. G. Environmental issues in housing habitability, **Environment and Planning**, Vol.5, 1973, p.461-476.

OSKAMP, A. LocSim: A Probabilistic Model of Choice Heuristics. **Netherlands Journal of Housing and the Built Environment**, Vol.9, n.3, 1994, p.285-309.

QUADROS, W. **A evolução recente das classes sociais no Brasil**. CESIT-IE/UNICAMP, 2002.

ROSSI, P. **Why Families Move**. 2nd Edition, Sage Publications, Beverly Hills, London, 1980.

STRUYK, R. The economic behaviour of elderly people in housing markets, **Housing Studies**, Vol.2, n.4, October, 1987, p.221-236.