

## **As preferências declaradas na construção de um modelo explicativo da escolha do local da habitação**

Ângela Freitas - angelafreitas30@gmail.com ; Teresa Sá Marques - teresasamarques@gmail.com ; Filipe Batista e Silva - filipebs14@gmail.com ;

Mercado\_da\_Habitação; Localização\_Residencial; Preferências\_Declaradas;  
Econometria\_Espacial; Métodos\_Multivariados

Esta investigação explora a importância do comportamento do consumidor na análise da dinâmica do mercado da habitação, nomeadamente o seu papel na construção dos modelos explicativos do preço da habitação.

A habitação constitui uma das necessidades primárias dos indivíduos e assume, por este motivo, um lugar cimeiro na hierarquia de prioridades dos padrões de consumo da sociedade. Por conseguinte, o mercado da habitação representa um importante segmento da economia nacional, tendo em conta o volume anual de transacções, tendo ainda um papel activo no processo de estruturação urbana, pela influência que produz nas dinâmicas da ocupação e transformação do solo. O forte crescimento deste mercado nas últimas décadas, e em especial dos preços das habitações, que apresentam grande variação espacial, por vezes muito notória no interior da mesma cidade, tem motivado muitos investigadores a questionar a origem das elevadas disparidades locais e a tentar elaborar modelos que expliquem a razão de tais diferenças.

Diversas investigações e estudos têm sido feitos sobre os factores que determinam os preços, designadamente através da construção de modelos explicativos do funcionamento do mercado da habitação, os quais têm vindo a evoluir no sentido de atribuir um papel fundamental às variáveis de carácter local, ou seja, relacionadas com a localização. Neste âmbito têm sido aplicadas metodologias de econometria espacial (Anselin, 1988), de modo a entender em que medida, e a par com as características físicas da habitação, a sua envolvente geográfica contribui para a explicação do valor de um imóvel. As metodologias utilizadas são variadas mas possuem, na sua maioria, uma base comum referente ao chamado modelo de preços hedónicos de Rosen (1974) que incide sobretudo nos factores determinantes dos preços da habitação, partindo da premissa que o preço da habitação não é único e global mas sim um conjunto de preços implícitos, que são estimados para cada um dos atributos associados ao bem. Esta base teórica considera a habitação como um bem heterogéneo, considerando-o, segundo a teoria de consumo de Lancaster, como um “cabaz” de características em função das quais são definidas as preferências do consumidor, ou seja, a habitação é vista como um vector de atributos onde cada um funciona como um factor distinto

na função utilidade do consumidor, que por sua vez deriva das suas propriedades e características.

Por conseguinte, falar de determinantes do preço da habitação implica, antes de mais, falar nas razões que levam um indivíduo ou uma família a comprar casa. Neste quadro de análise há um enorme conjunto de factores associados à procura, a par, e fundamentalmente, do rendimento e do preço, que são tomados em conta pelas famílias na decisão da aquisição de habitação. Estes factores são materializados pelas preferências dos consumidores que têm normalmente a ver com a valorização que estes dão às características físicas da habitação (área por m<sup>2</sup>, estrutura arquitectónica, tipologia, idade, etc) e da sua envolvente/entorno urbano (ambiente de vizinhança, qualidade ambiental, acessibilidade e distância inter e intra urbana, nomeadamente ao emprego, aos meios de transporte, serviços e equipamentos públicos, comércio, etc).

A medição dos efeitos destes factores no valor do imóvel é difícil de calcular pois não são quantificáveis directamente, sendo medidos implicitamente através de outras variáveis através de técnicas e metodologias de forma a avaliar os elementos que determinam as preferências de escolha na compra de habitação. O ponto de partida é que cada uma destas características tem inerente um determinado valor que resulta da função utilidade do consumidor que é especificada em função das suas necessidades, logo o preço total da habitação irá depender do valor atribuído a cada um dos atributos pelos indivíduos, originando a existência de diferentes sub-mercados, consoante as preferências declaradas de cada um (Brandli e Heineck, 2005). Obviamente as preferências dos consumidores são diferentes e reflectem a influência de factores demográficos, como idade, número de elementos do agregado familiar, entre outros, bem como factores sócio-económicos, como o nível de instrução e situação profissional.

De forma a pôr em prática um modelo explicativo do preço da habitação e perceber qual o valor de uma habitação e dos atributos que a compõem, argumenta-se que deva haver duas etapas de trabalho com aplicação de dois métodos (Anselin: 1988): método de avaliação de contingência ou ainda técnica das preferências declaradas, onde através de uma função utilidade são avaliadas as preferências declaradas por entrevistados ligadas a cada opção e a diferentes percepções individuais; método de avaliação hedónica de preços, de autocorrelação e de heterogeneidade espacial ou ainda técnica das preferências reveladas, onde se quantificam, através das preferências reveladas pelas transacções, a valorização relativa das características da habitação mais importantes na explicação do seu preço, manifestadas pelas escolhas reais de aquisição de casa.

Os modelos de escolha associados às preferências declaradas fazem-se por meio de uma pesquisa de opinião, normalmente através de um questionário, no qual se identificam os factores que influenciam a decisão e escolha. Neste caso, o objectivo é identificar quais os atributos que são considerados mais importantes na escolha habitacional. Os métodos de preferência revelada sugerem “o mundo tal como ele é” e baseia-se nas observações das escolhas reais do indivíduo.

Estas metodologias, por exigirem informação muito detalhada têm sido de difícil aplicação, no entanto, a primeira etapa relativa à aplicação do modelo de preferências declaradas no processo de escolha habitacional encontra-se já implementado através da aplicação de um questionário sobre Representações do Território, no qual se integram questões sobre as preferências residenciais dos indivíduos e as razões reais da escolha habitacional actual. A escolha é independente e baseada na respectiva preferência baseada em relação ao conjunto de escolhas possíveis.

Os métodos de preferência declarada sugerem o “mundo como ele poderia ser”. O seu princípio básico é apresentar ao entrevistado um conjunto de opções ou cenários hipotéticos dos quais ele escolhe um, sendo a sua escolha representativa da sua preferência pelos atributos de uma alternativa sobre a outra. Os resultados deste modelo são sempre potenciais, ou seja, são os resultados com maior probabilidade de ocorrerem atendendo a determinadas combinações de atributos, pelo que o uso destes dados pode ser utilizado na previsão do comportamento do mercado. A investigação realizada baseia-se numa base de dados construída a partir de 2400 inquéritos e numa classificação espacial morfológica. Aplicam-se métodos econométricos e métodos multivariados de análise espacial (análise de correspondências múltiplas), Os primeiros permitem avaliar de que forma o local de residência condiciona as preferências. Os segundos possibilitam a identificação de perfis de consumidores, com representatividades diferentes.

Deste modo, os agentes intervenientes no mercado da habitação poderão estimar a procura consoante determinados factores podendo assim prever a resposta por parte do consumidor, saber quais as variáveis explicativas da escolha da habitação que influenciam mais o acto de aquisição, descobrir novas tendências, quais os elementos que o comprador valoriza mais para assim apostar em novas localizações de urbanizações, etc.