

## ESTUDO DE CASO COMPARATIVO ENTRE FINANCIAMENTO HABITACIONAL EM MATO GROSSO *VERSUS* INVESTIMENTOS DE LONGO PRAZO

Willian Pereira Fonseca<sup>1</sup>

Gláucia Maria Carteri<sup>2</sup>

### RESUMO

Este estudo teve como objetivo comparar financiamentos habitacionais e investimentos de longo prazo, traçando um perfil socioeconômico, verificando se houve planejamento, e os motivos que levaram a aquisição do imóvel desta forma. Foi adotada a entrevista por meio de formulário eletrônico para obter os dados de análise, e a pesquisa bibliográfica para comparar os resultados. Ao todo, catorze pessoas foram entrevistadas. Foi verificado que cerca de 70% dos entrevistados não tinham planejamento financeiro. Além disso, constatou-se que 58% dos entrevistados têm perfil conservador, enquanto que 35% são não investidores. Para a realização dos cálculos, houve a construção de tabelas SAC e Price a partir do modelo escolhido pelo respondente. Após isso, as prestações foram desatualizadas para que elas correspondessem a um financiamento iniciado no ano dois mil. A diferença entre Tabela Price e as aplicações financeiras foram irrelevantes, em contraste com as de Tabela SAC, em que se verificou grande importância.

**Palavras-Chave:** Financiamento; Investimento; Comparação; Perfil de Investidor.

### ABSTRACT

This study aimed to compare housing financing and long-term investments, outlining a socioeconomic profile, checking whether there was planning, and the reasons that led to the acquisition of the property in this way. The interview was adopted by means of an electronic form to obtain the data of analysis, and the bibliographic research to compare the results. In all, fourteen people were interviewed. It was found that about 70% of respondents had no financial planning. In addition, it was found that 58% of respondents have a conservative profile, while 35% are non-investors. To perform the calculations, SAC and Price tables were constructed based on the model chosen by the respondent. After that, the installments were outdated so that they corresponded to a financing started in the year two thousand. The difference between Tabela Price and financial investments was irrelevant, in contrast to those of Tabela SAC, in which there was great importance.

**Key-Words:** Financing; Investment; Comparison; Investor Profile.

### 1. INTRODUÇÃO

A Constituição Federal do Brasil de 1988 garante uma série de direitos aos cidadãos brasileiros, como a saúde, a educação e a segurança. Não obstante, quis a Assembleia Nacional Constituinte garantir também a

moradia como um direito fundamental, reconhecendo que o acesso à habitação é essencial para promover a dignidade humana.

Nessa perspectiva, surgem as políticas nacionais de crédito para a habitação, geralmente por meio dos bancos públicos como

<sup>1</sup> Willian Pereira Fonseca. Graduado em Ciências Contábeis no Centro Universitário do Vale do Araguaia - UNIVAR. E-mail: [fonseca.willian13@gmail.com](mailto:fonseca.willian13@gmail.com)

<sup>2</sup> Gláucia Maria Carteri. Graduada em Ciências Contábeis. Especialista em Gestão Empresarial e Controladoria e em Didática no Ensino Superior. Docente no UNIVAR. E-mail: [glaucia@univar.edu.br](mailto:glaucia@univar.edu.br)

a Caixa Econômica Federal (CEF) e o Banco do Brasil (BB). No entanto, uma pessoa que realize um financiamento habitacional sem o auxílio/consultoria de um gestor financeiro pode acabar limitando ou sufocando as suas finanças por um longo período.

Diante disso, pode-se dizer que gestão financeira é a ferramenta que no decorrer do tempo trouxe muitos subsídios para a sobrevivência das empresas. Não obstante, nos últimos anos ela vem sendo adotada pelas pessoas também, seja para construir um patrimônio maior, para atingir a independência financeira, ou simplesmente reduzir as dívidas.

Assim, esta pesquisa buscará analisar a viabilidade dos financiamentos habitacionais em Mato Grosso em face de investimentos financeiros de longo prazo. Para isso, é preciso identificar os comportamentos das pessoas em relação as suas finanças, determinando assim em que momento seria melhor financiar uma casa e em qual seria melhor fazer aplicações e após certo período adquirir o sonhado imóvel à vista.

A casa própria é um sonho para a maioria dos brasileiros. Nesse sentido, diante do atual cenário da economia brasileira, a ação sem planejar e a decisão errada sobre financiar uma casa ou investir em longo prazo pode acarretar, para o indivíduo, o fracasso na busca pela liberdade financeira e endividamentos.

Os financiamentos habitacionais normalmente levam entre 25-30 anos para serem quitados. Parece ser um prazo razoável para

adquirir a tão sonhada moradia. No entanto, temos que a expectativa de vida dos brasileiros é de 76 anos (BRASIL, 2019). Diante disso, note que para se concretizar a aquisição do imóvel faz-se necessário utilizar-se de cerca de 35% do tempo de vida para pagá-lo.

Normalmente, as pessoas obtêm o financiamento na crença de que o imóvel se valorizará. No entanto, elas se esquecem de levar em consideração a inflação, as despesas de manutenção da residência, os impostos, e principalmente: a valorização do bem se dá por uma variável fora do alcance dos contraentes do financiamento, como por exemplo, a construção de supermercados, *shoppings centers*, escolas, farmácias e empresas que geram grandes quantidades de emprego, próximos à propriedade. Além do mais, não realizam consultas a outros métodos, como aplicações financeiras.

Neste sentido é possível imaginar três perfis para se analisar neste trabalho:

- 1) **Perfil 1:** Família que contrai financiamento habitacional com a finalidade de residir no imóvel, sem realizar nenhum tipo de poupança financeira.
- 2) **Perfil 2:** Família que financia uma residência, sem a intenção de morar na mesma, alugando-a desta forma, e com o dinheiro recebido do aluguel quita as parcelas do financiamento.

3) **Perfil 3:** Na contramão das outras famílias, uma terceira decide não realizar a aquisição de casa financiada, habitando em uma residência alugada e aportando mensalmente em aplicações financeiras.

Diante desses três perfis será investigado, por meio desta pesquisa, novas perspectivas a respeito das formas de habitação e das finanças pessoais na sociedade. Para isso, serão abordados conceitos-chave do mundo dos investimentos e dados sobre a economia brasileira alçando informações que norteiem os leitores a tomarem as melhores decisões sobre as suas finanças.

Assim, pode-se afirmar que a pesquisa a ser realizada se justifica em decorrência da dificuldade que uma parcela de brasileiros possui em gerir as próprias finanças. Neste sentido, esse estudo contribui para que as pessoas diminuam seus endividamentos e atinjam uma liberdade financeira conforme as suas necessidades. Além disso, é possível que empresas do ramo imobiliário e de crédito revejam seus planos de negócios e perspectivas de mercado com base na mudança de pensamento de seus clientes.

## 2. METODOLOGIA

O artigo trata-se de uma pesquisa de natureza aplicada, cujo objetivo é analisar a temática financiamento habitacional x investimentos em longo prazo em Mato Grosso e propor alternativas práticas para o cotidiano.

Assim, estará em consonância com que lecionam Prodanov e Freitas (2013, p.51), no qual a pesquisa aplicada “objetiva gerar conhecimentos para a aplicação prática dirigidos à solução de problemas específicos. Envolve verdades e interesses locais”.

Quanto à abordagem, decidiu-se por uma de forma quanti-qualitativa como sendo a ideal para este projeto, uma vez que foram levantados os perfis socioeconômicos das famílias, além da identificação das razões pelas quais elas decidiram adquirir o financiamento habitacional. Também, foram coletados dados quantitativos referentes às finanças e suas projeções. Desta forma, foi possível atingir os objetivos da pesquisa, pois, conforme Gil (2002), a análise quantitativa trata sobre um estudo estatístico, enquanto que a qualitativa é uma abordagem conteudista, isto é substancial.

O levantamento de dados, segundo Gil (2002), é o processo pelo qual o pesquisador irá entrevistar determinadas pessoas a fim de coletar dados sobre o objeto de estudo, e posteriormente, por meio de análise quantitativa, levantar as conclusões sobre eles. As pessoas foram entrevistadas via formulário eletrônico para que o levantamento de dados fosse realizado.

O formulário eletrônico nada mais é do que a entrevista de pessoas por meio da rede de internet. Gil (2002) conceitua formulário como ferramenta que parametriza o processo de coleta de dados a fim de se obter uma conclusão

quantitativa. Para a aplicação do formulário será utilizado a plataforma *Google Forms*. que, segundo Bijora (2018), o entrevistador “pode produzir pesquisas de múltipla escolha, fazer questões discursivas, solicitar avaliações em escala numérica, entre outras”.

Houve coleta de dados suficientes para a construção das Tabelas de Sistema de Amortização Constante (SAC) e de Sistema Price utilizadas pelos entrevistados, para realizar os cálculos, os quais: valor financiado, valor de entrada, quantidade de períodos, e valor da primeira prestação. Após a construção destas tabelas, as prestações encontradas foram inflacionadas uma a uma para simular um financiamento iniciado em janeiro de 2000, por exemplo, se a primeira parcela foi paga em março de 2017, esta corresponderá ao primeiro mês deste milênio e assim sucessivamente até encerrar a dívida. Essas desatualizações monetárias ocorreram com base no Índice Geral de Preços do Mercado (IGP-M) e se justificam para que se possam fazer análises com séries históricas de todos os índices utilizados: Certificado de Depósito Interbancário (CDI); Caderneta de Poupança; Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA); Ibovespa; e Índice de Fundos de Investimentos Imobiliários (IFIX) e IGP-M.

Ademais, foi preciso manter alguns índices constantes pelo fato de não haverem ocorrido na série histórica, como o IFIX que se iniciou em 2011 e os demais que estão

registrados até o mês de agosto. O método para mantê-los constantes foi a realização de média simples dos últimos 24 meses.

Após levantamento desses dados, foram calculadas as possibilidades de compra do imóvel a partir do valor das próprias prestações em valores normais e acrescidas de 5, 10 e 15%, e também considerando investimentos com base nos índices do CDI, da Poupança, do IPCA, do Ibovespa e do IFIX na mesma modalidade das prestações, se diferenciando apenas porque nos investimentos foram descontados a inflação, baseada no IGP-M, que ocorreram no período. O desconto da inflação ocorreu para representar a valorização do imóvel ao longo do tempo. Ao todo houve vinte e quatro possibilidades calculadas a fim de encontrar o período em que o entrevistado poderia adquirir a sua casa própria. A incidência de tributos, eventuais custos com reformas prediais e a distribuição de dividendos foram desconsiderados.

### 3. QUADRO TEÓRICO

No mundo das finanças há uma vasta possibilidade de comportamentos sociais: há quem procure ser precavido e não gastar tudo que ganha, por outro lado há também quem não poupe sequer um centavo; uns preferem morar em casas alugadas, já outros adquirir um imóvel próprio. Essas ações decorrem das necessidades humanas ilimitadas, em consonância com o crescimento da população e do aumento no

padrão de vida (VASCONCELLOS; GARCIA, 2014).

Nesse sentido, esta pesquisa buscou analisar duas dessas possibilidades que cada pessoa dispõe pra lidar com as suas finanças: a de financiar um imóvel e a de investir em longo prazo.

Segundo Marques (p.19, 2014), investir é a “acumulação de possibilidades de produção, quer diretamente através de projetos produtivos, quer indiretamente através de projetos não diretamente produtivos, mas que, de uma forma ou outra, contribuem para a dinamização da atividade econômica”. Ou seja, em síntese, investir é aplicar recursos que constituirá uma empresa própria ou aplicar recursos numa empresa, em uma “espécie de empréstimo”, na qual trará o direito de ser sócio/acionista e participar dos resultados obtidos.

Os investimentos de longo prazo podem ter duração variável a depender da visão do investidor, do analista, do investimento e de suas disposições contratuais. A título de exemplo, Gelbcke *et. al.* (2018) identificam que uma aplicação resgatável em até noventa dias é de curto prazo, a tal ponto de ser considerada uma equivalente de caixa. Nessa perspectiva, Souza (2014, p. 1207) aduz que “as participações societárias, dependendo da intenção da investidora, podem ser classificadas como temporárias ou permanentes”. De maneira geral, pode-se dizer que os investimentos, para as sociedades, são de curto prazo quando inferiores

há um ano e de longo prazo após esse período (REIS; TOSETTO, 2018).

Para Reis e Tadewald (2018), quando se fala de uma pessoa física investindo o conceito de longo prazo torna-se subjetivo, ou seja, depende de suas necessidades, do tipo de investimento, da sua renda, entre outros. Eles destacam que para aplicar em ações na Bolsa de Valores, o longo prazo seria de no mínimo três anos sem resgatar os valores investidos. A partir disso, pode-se dizer que outros investimentos podem ser considerados de longo prazo quando não resgatados em menos de um ano, como aqueles de liquidez imediata com base no Certificado de Depósito Interbancário (CDI).

Mas e os imóveis, podem ser considerados investimentos? Para Bacci (2018) é preciso diferenciar que o imóvel de moradia tem a finalidade de abrigar os moradores e seus pertences, enquanto que um segundo imóvel pode ser utilizado para obter rendimentos, por meio de aluguel, por exemplo. Assim, somente o segundo imóvel seria um investimento de fato.

Ainda resta analisar se adquirir um imóvel por meio de financiamento é um investimento viável. Segundo o Salati (2020), no primeiro semestre de 2020 as taxas de financiamento habitacional estão variando entre 6,2% a 9,75% ao ano, conforme os bancos, e suas políticas de concessão de crédito. Há ainda a possibilidade de realizar um empréstimo consignado, modalidade na qual o valor da parcela é descontado em folha, e que segundo

Brasil (2020), atualmente sua taxa está no valor de 1,8% ao mês. Reis e Tadewald (2018), destacam que as pessoas que realizam empréstimo consignado para investirem em ações necessitam de um retorno de cerca de 27% ao ano, o que é muito difícil de acontecer, podendo acarretar o endividamento pessoal.

Desta forma, é possível entender que há diferentes tipos de pessoas a partir do modo de como são conduzidas as suas finanças. De acordo com Grupo Manhattan (2018), são quatro os principais perfis de investidores: o conservador, que investe a maior parte de suas finanças em renda fixa e talvez uma minoria em renda variável, sendo possível também dizer que é aquele que prefere um grau maior de segurança, e que tende a adquirir uma casa como meio de proteção; o moderado, que investe balanceadamente em renda fixa e renda variável, optando por correr um pouco mais de riscos que o perfil anterior; o arrojado, que investe grande parte de suas finanças em renda variável, adotando uma série de análises para fundamentar as suas decisões; e por fim, o agressivo, que acredita que não se faz necessário estudar o mercado financeiro e, portanto, age com alta busca de resultados, sem analisar tecnicamente a sua tomada de decisão.

Além dos quatro perfis anteriormente citados, há de se dizer, empiricamente, que existe um quinto perfil: o não investidor. Este perfil se relaciona com as finanças de maneira não planejada, adquire bens de alta depreciação

como veículos e imóveis, adquire financiamentos, não faz nenhum tipo de aplicação financeira, e tende a viver com grande número de dívidas.

#### 4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

A partir da pesquisa realizada, foi possível identificar os perfis dos entrevistados em relação ao financiamento de imóveis em Mato Grosso e aplicações financeiras de longo prazo. 50% dos entrevistados têm entre 20 e 30 anos; 42,86% estão na faixa etária de 31 a 50 anos; e por fim, 7,14% estão acima dos 60 anos. O número total de residentes no imóvel é de um para 14,29% dos respondentes; dois para 42,86%; três para 14,29%; e quatro para 28,56%. Quando interpelados sobre a convivência com outras pessoas no imóvel financiado, apenas 14,29% disseram que não residiam com as mesmas.

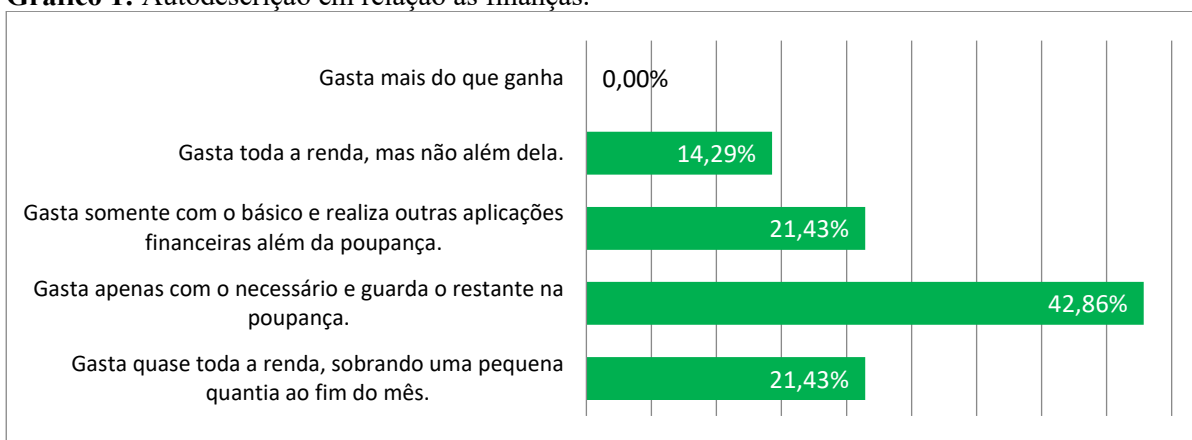
Entorno de 22% dos entrevistados disseram que recebem até dois salários mínimos, enquanto que 57% recebem entre três e cinco salários, e 21% recebem mais de seis salários, como renda familiar bruta. O comprometimento médio da renda familiar bruta com a aquisição do imóvel foi de aproximadamente 20% para a metade dos entrevistados, enquanto que para um quarto das respostas giraram abaixo de 15%, e para o restante acima de 30%.

Mostra-se preocupante haver cerca de 25% dos entrevistados adquirindo as suas residências comprometendo mais de um terço da renda familiar, pois isso pode ser um fator que

influencie duramente nas dívidas da família. Neste mesmo sentido, Salgado (2013) afirma que o comprometimento máximo da renda, estabelecido em lei, é perigoso para o consumidor, visto que não é diferenciado o percentual conforme a renda da pessoa, e isso pode levar a um forte endividamento de famílias

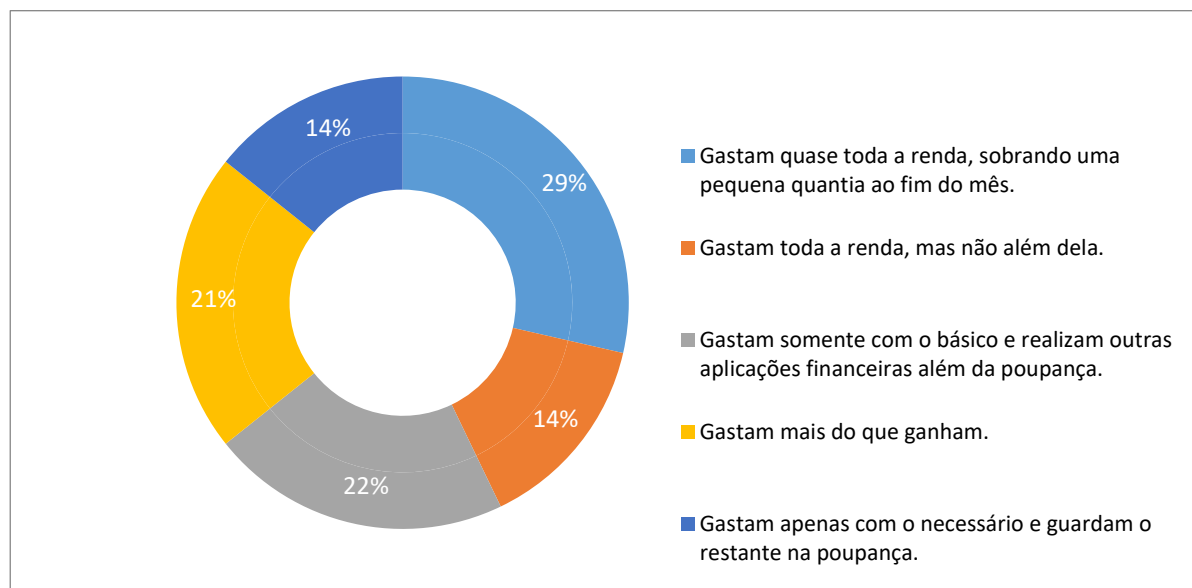
de baixa renda, inclusive levando em consideração o tamanho e o tempo da dívida de um financiamento. Questionando aos entrevistados como eles se descreviam e também seus familiares em relação às finanças verificou-se que:

**Gráfico 1:** Autodescrição em relação às finanças.



**Fonte:** elaborado pelo autor, 2020.

**Gráfico 2:** Descrição dos familiares em relação às finanças.



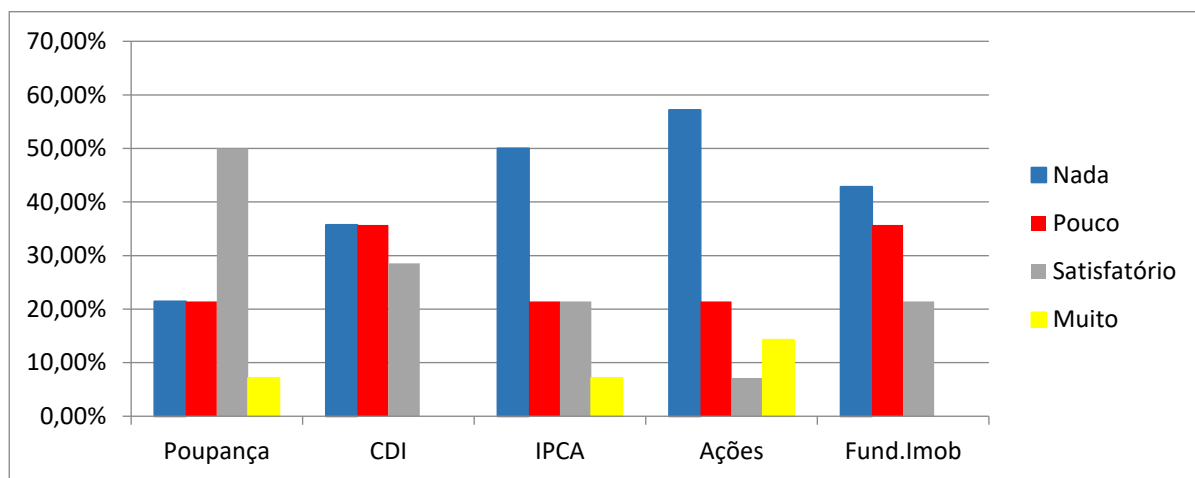
**Fonte:** elaborado pelo autor, 2020.

A partir desses gráficos é possível perceber um comportamento autodescritivo mais conservador dos entrevistados, uma vez que nenhum dos entrevistados se autodescreveu como uma pessoa que gasta mais do que ganha, sendo que aproximadamente 86% afirmaram que sobra uma quantia ao fim do mês seja para aplicar ou não. Em contrapartida, 35% dos entrevistados disseram que seus familiares gastam ao ponto de não sobrar nenhum recurso ou até mesmo extrapolam a sua renda, o que pode revelar um descontentamento familiar

sobre o gerenciamento financeiro. Neste sentido, Reis *et al.* (2017), corroboram com o pensamento ao receberem declarações de casais “que mudariam o gerenciamento das finanças, uma vez que os cônjuges gastam sem planejamento, comprometendo o orçamento familiar”.

Dessa forma, indagados sobre os conhecimentos que cada um possui sobre aplicações financeiras, os entrevistados responderam que:

**Gráfico 3:** Nível de conhecimento sobre investimentos.



**Fonte:** elaborado pelo autor, 2020.

A partir deste gráfico é possível visualizar que os entrevistados, em sua grande maioria, não possuem conhecimentos a cerca de aplicações financeiras, visto o alto teor das respostas “nada” e “pouco”. Além do mais, é perceptível que as pessoas tendem a utilizar muito a poupança como forma de investimento.

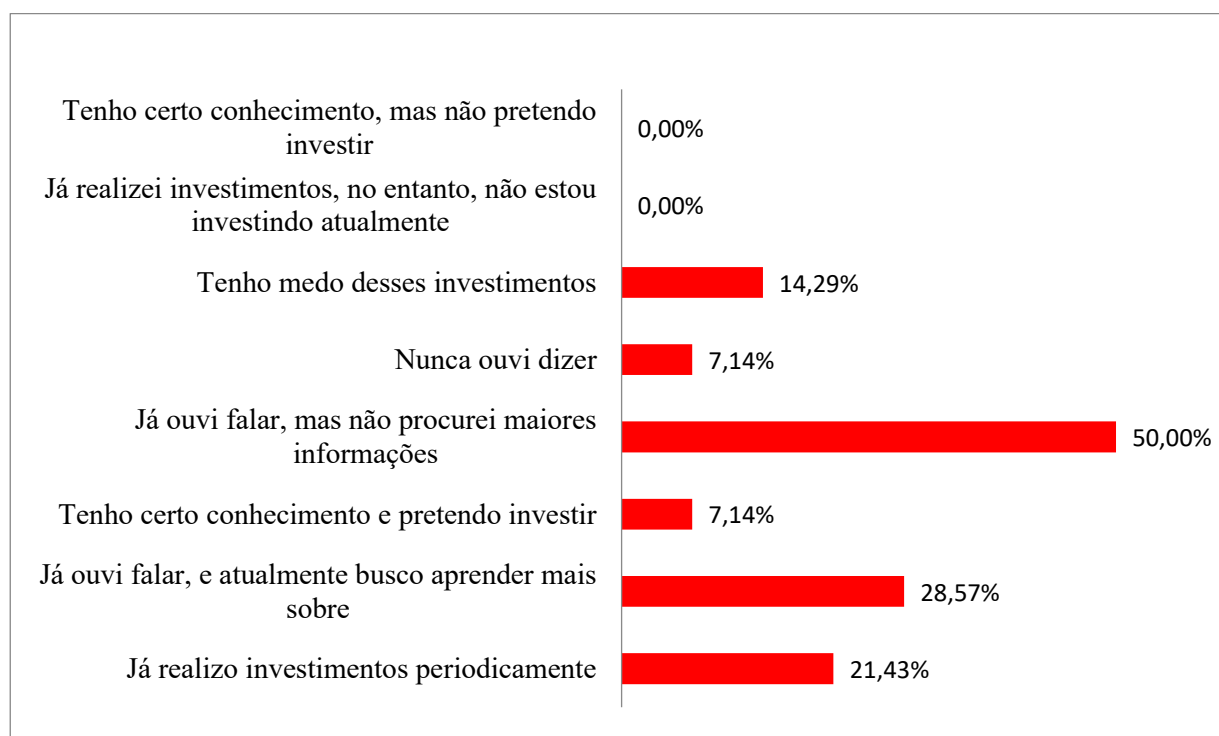
Estes são fenômenos que podem indicar a causalidade entre a disparidade que há na autodescrição e na descrição dos familiares em relação ao modo como lidam com as finanças. Nesta perspectiva, Reis *et al.* (2017), identificaram que 50% dos casais depositavam uma pequena quantia no banco depois de

haverem adimplido com suas obrigações mensais, enquanto que os outros casais sustentaram que não havia saldo a ser guardado.

No mesmo sentido, buscando entender melhor o conhecimento dos entrevistados sobre

as modalidades de aplicações financeiras, foi inquirido a eles o nível de relação que possuem com o mundo dos investimentos. Cada entrevistado podia escolher mais de uma alternativa, e os resultados obtidos foram:

**Gráfico 4:** Relação com aplicações financeiras

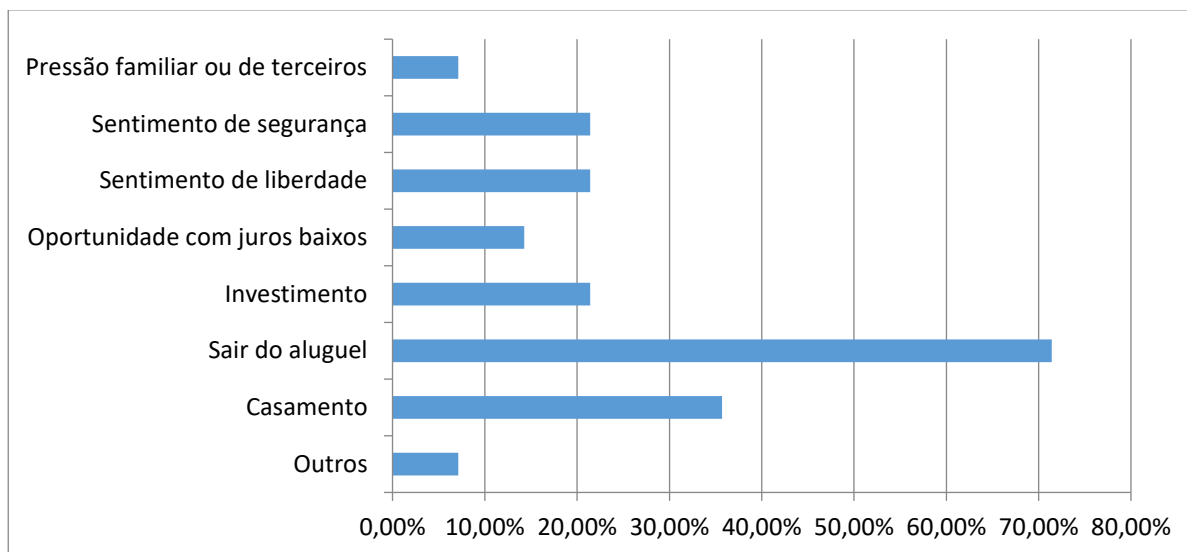


**Fonte:** elaborado pelo autor, 2020.

Quando indagados se antes de iniciarem o financiamento do imóvel eles tinham planejamento financeiro, 71,42% dos entrevistados responderam que sim, enquanto, unanimemente, responderam negativo ao serem questionados se buscaram se consultar com um profissional analista de investimentos.

O modo como os entrevistados e seus familiares lidam com as finanças reforçam as suas crenças na hora de decidir realizar um financiamento habitacional. Assim, os motivos constatados para a aquisição do imóvel estão descritos no gráfico 5.

**Gráfico 5:** Razões para a realização do financiamento habitacional



**Fonte:** elaborado pelo autor, 2020.

Sampaio (2016) verifica que os financiadores de imóveis em Ivinhema – MS têm comportamento semelhante aos de Mato Grosso, no qual 36% buscam sair do aluguel, 20% constituir família e o restante adquirir a própria moradia. A autora ainda afirma que houve outras duas opções de escolha: uma referente a deixar o lar dos progenitores e a outra em relação ao tempo e a forma de adimplimento. No entanto, em sua pesquisa, os entrevistados puderam escolher apenas uma única opção, sendo esta a que eles mais se identificavam, em contraste com este trabalho, que permitiu uma múltipla escolha.

De maneira geral, a pesquisa constatou que as pessoas sentem-se satisfeitas com o financiamento habitacional. Do total de entrevistados, 92,85% disseram que financiam o imóvel para moradia própria, e apenas 7,14%

disseram que prefeririam residir de aluguel ao invés de imóvel financiado. Além disso, 71,42% afirmaram que fariam novamente um financiamento habitacional, e 14,28% relataram que não indicariam essa decisão para outras pessoas.

Foi possível verificar que, a partir do nível de conhecimento e da relação dos entrevistados com os investimentos, da função e do sentimento em relação ao imóvel, e o modo como os familiares lidam com as finanças, cerca de 57,14% dos entrevistados têm perfil conservador, 7,14% têm perfil moderado, e 35,72% são não investidores. Em consonância com esta obra, a Associação Brasileira das Entidades dos Mercados e de Capitais - ANBIMA (2020), identificou que cerca de 42% da população brasileira realiza algum tipo de aplicação financeira, prevalecendo de fato o

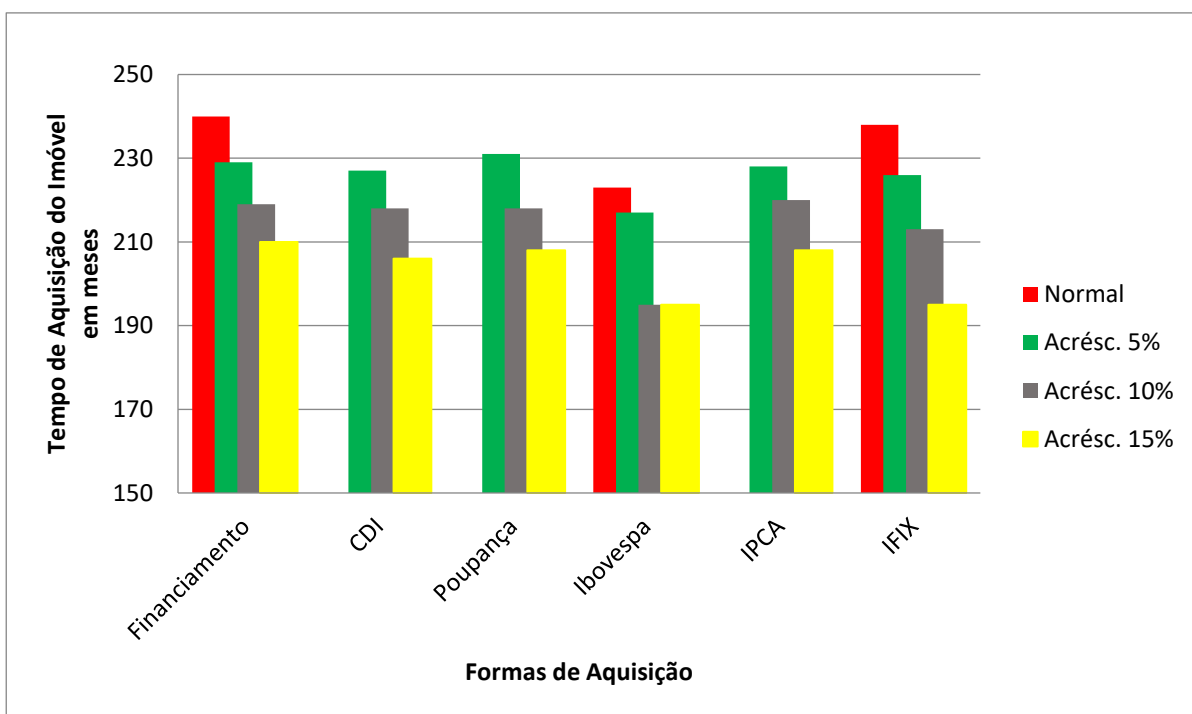
perfil conservador, uma vez que 84,2% das pessoas investiam na caderneta de poupança, enquanto que cinco por cento aplicavam em títulos privados e três por cento em ações. Já o perfil não investidor corresponde a cerca de 49% da população brasileira. A pesquisa não levou em consideração a aquisição de imóveis como investimento e por isso as pessoas que acreditam sê-lo foram alocadas no perfil não investidor.

Depois de uma exaustiva análise dos perfis, foi elaborado um tratamento de dados para que se realizasse os cálculos comparativos entre os financiamentos habitacionais e os

rendimentos das aplicações financeiras. Dos catorze entrevistados, cinco foram descartados por questões de incompatibilidade de informações e/ou inviabilidade financeira para se adotar opções diversas do financiamento.

Dos nove entrevistados, cinco realizaram financiamento pelo Sistema de Amortização Constante (SAC) e quatro pelo Sistema Price. A partir dos dados fornecidos foi possível realizar simulações para prever em quanto tempo o entrevistado poderia adquirir o mesmo imóvel caso tivesse escolhido outras possibilidades. No gráfico abaixo temos um exemplo disso:

**Gráfico 6:** Amostra de Financiamento por tabela SAC.



Fonte: elaborado pelo autor, 2020.

Na seção financiamento verifica-se a escolha real do financiador destacado em vermelho, sendo completamente finalizado em 240 meses. Na coluna verde, representando 229 meses, representa o tempo em que a pessoa levaria para adquirir o imóvel caso a prestação fosse 5% maior. Na coluna em cinza, indicando 219 meses, representa o tempo para terminar o financiamento caso a prestação fosse 10% maior. Por fim, temos na coluna amarela a marca de 210 meses, tempo em que seria finalizado a dívida caso as prestações fossem 15% maiores. Desta forma é possível perceber que à medida que a pessoa se dispõe a sacrificar um pouco mais de sua renda o tempo de aquisição do imóvel se reduz drasticamente, como por exemplo, o tempo inicial de 240 meses cai para 210 meses a partir do acréscimo de valor nas prestações.

Analisando as seções do Certificado de Depósito Interbancário – CDI, da Poupança e do IPCA, é possível perceber que a alocação de valores iguais aos das prestações nestas modalidades de investimentos tiveram os seus rendimentos irrelevantes em face das propostas de financiamento. A exemplo disso, caso o entrevistado optasse por investir o valor da prestação em alguma das três modalidades, ele não conseguiria adquirir o imóvel no prazo mínimo de 240 meses. Lima Jr. (2014), em seu artigo para o Congresso Lares de 2014, verificou que de fato os imóveis têm se valorizado muito

acima da inflação, o que também foi identificado nesta obra.

Ao analisar as demonstrações do Ibovespa e do Índice de Fundos de Investimentos Imobiliários (IFIX), torna-se evidente a relevância dessas opções como alternativas ao financiamento habitacional. Nessa perspectiva, observe-se que, comparado ao IFIX, o investidor poderia adquirir a casa economizando-se de dois a quarenta e cinco meses, conforme aporte mensal. Ao se analisar o gráfico, contrastando coluna a coluna, é perceptível que o acréscimo de 15% (em amarelo) é o ponto que se destaca, visto é possível reduzir o tempo em quinze meses (IFIX – Financiamento).

Em relação ao Ibovespa, neste caso a ser analisado, percebe-se que ele foi o índice que teve melhor desempenho. Caso o entrevistado tivesse aplicado o valor da prestação com base neste índice, ele poderia adquirir o imóvel em 223 meses, reduzindo dezessete períodos; se o valor investido fosse igual ao das prestações acrescidas de 5%, diminuindo doze meses; por fim, caso o valor das parcelas acrescidas de 10% e 15% fossem empregadas, o imóvel poderia ser adquirido em 195 meses, reduzindo vinte e quatro e quinze meses, respectivamente, em relação ao financiamento.

Os resultados desta pesquisa indicam que os índices vinculados à Poupança, ao CDI e ao IPCA apresentam pouca relevância quando comparados ao financiamento contratado pelos

entrevistados. Em contrapartida, os índices IFIX e Ibovespa demonstram ser alternativas viáveis para a aquisição de um imóvel. Além disso, há uma diferença significativa entre os financiamentos realizados pelo Sistema de Amortização Constante (SAC) e pelo Sistema Price. Este último mostrou-se menos vantajoso como alternativa ao financiamento, com uma economia de tempo de aproximadamente dois meses. Já no caso do SAC, as alternativas se destacaram significativamente, proporcionando economias de tempo que variam de três a vinte e quatro meses, dependendo da forma de financiamento escolhida.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir deste trabalho foi possível identificar alguns perfis de investidores no Estado de Mato Grosso e o modo como eles lidam com as finanças. Apesar de terem sido catorze entrevistados de maneira eletrônica não se pode fazer uma generalização a respeito desses fenômenos devido ao número reduzido do espaço amostral. Não foi possível realizar entrevistas pessoalmente em decorrência das medidas de biossegurança de isolamento social impostas em todo país em virtude do controle da Sars-CoV-2. Tentativas de obtenção de entrevistas por meio de corretoras de imóveis e de engenharia foram frustradas mediante resistência em repassar o endereço eletrônico para que seus clientes pudessem responder o formulário, à exceção de um escritório de

engenharia que se dispôs a encaminhar para alguns clientes.

Esta obra identifica que novas pesquisas podem ser realizadas sobre essa mesma temática, podendo haver um maior aprofundamento se levar em consideração a incidência de impostos, a distribuição de dividendos, a exata demonstração financeira que o entrevistado tenha durante o mês (receitas e despesas), a análise de ações de certas empresas e de fundos imobiliários ao invés dos índices, bem como também é possível analisar com base em títulos públicos emitidos no Tesouro Direto. Além do mais, é sugerível que as entrevistas ocorram presencialmente para evitar que erros ocasionais sejam cometidos na hora do preenchimento do formulário.

Por fim, cabe salientar que essa pesquisa não teve o objetivo simplório de identificar qual a melhor forma de se adquirir um imóvel, pelo contrário, buscou-se demonstrar novas perspectivas para aqueles que buscam a tão sonhada casa própria e a partir disso as decisões sejam tomadas a partir de novos critérios, atendendo da melhor forma as necessidades financeiras e de habitação pessoais.

## 6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABEC – Associação Barra-garcense de Educação e Cultura. **Elaborando Trabalhos Científicos:** normas para apresentação e elaboração. Barra do Garças – MT: Editora ABEC, 2015.

ANBIMA - Associação Brasileira das Entidades dos Mercados e de Capitais. **Raio X do Investidor Brasileiro**. 3. ed. 2020. Disponível em <<https://rdstation-static.s3.amazonaws.com/cms/files/43228/1595533926Raio-X-do-Investidor-Brasileiro-2020-ANBIMA.pdf>>. Acesso em 19 de setembro de 2020.

BACCI, André Luis Ferreira da Silva. **Introdução aos Fundos de Investimento Imobiliário**. Brasília-DF: ae ex libris, 2018.

BIJORA, Helito. Google Forms: o que é e como usar o app de formulários online. TechTudo. Disponível em <<https://www.techtudo.com.br/dicas-e-tutoriais/2018/07/google-forms-o-que-e-e-como-usar-o-app-de-formularios-online.ghhtml>>. Acesso em 12 de maio de 2020.

BRASIL. Ministério da Economia. Secretaria de Previdência. **Taxa de Juros é reduzida a 1,80%**. 18 mar. 2020. Disponível em <[www.previdencia.gov.br/2020/03/taxa-de-juros-do-consignado-e-reduzida-a-180/](http://www.previdencia.gov.br/2020/03/taxa-de-juros-do-consignado-e-reduzida-a-180/)>. Acesso em 11 de maio de 2020.

\_\_\_\_\_. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Expectativa de Vida dos Brasileiros Aumenta para 76,3 anos em 2018**. 28 de nov. 2020. Disponível em <[www.agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/26103-expectativa-de-vidas-brasileiros-aumenta-para-76-3-anos-em-2018](http://www.agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/26103-expectativa-de-vidas-brasileiros-aumenta-para-76-3-anos-em-2018)>. Acesso em 11 de maio de 2020.

GELBCK, Ernesto Rubens, *et. al.* **Manual de Contabilidade Societária**: aplicável a todas as sociedades. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GRUPO MANHATTAN. **Conheça 4 perfis de investidores e saiba qual é o seu**. Disponível em <<http://mhtinvest.com.br/blog/conheca-4-perfis-de>

investidores-e-saiba-qual-e-o-seu/>. Acesso em 12 de maio de 2020.

LIMA JUNIOR, João da Rocha. **Movimentos de Preços de Imóveis Residenciais no Brasil**: crônica da bolha anunciada. 2014. Congresso LARES. Disponível em: <[http://lares.org.br/Anais2014/artigos/RochaLima\\_Cronica.pdf](http://lares.org.br/Anais2014/artigos/RochaLima_Cronica.pdf)> . Acesso em 26 de setembro de 2020.

MARQUES, Albertino. **Concepção e Análise de Projetos de Investimento**. 4. ed. Lisboa: Edições Sílabo, 2014. Disponível em <<https://static.fnac-static.com/multimedia/PT/pdf/9789726187813.pdf>>. Acesso em 11 de maio de 2020.

PRODANOV, Cleber Cristiano; FREITAS, Ernani Cesar de. **Metodologia do Trabalho Científico**: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico. 2. ed. Novo Hamburgo: Feevale, 2013.

REIS, Tiago Guítian.; TOSETTO, Jean. **Guia Suno de Contabilidade para Investidores**: conceitos contábeis fundamentais para quem investe na Bolsa. Paulínia: Editora Vivalendo, 2018.

\_\_\_\_\_; TADEWALD, Felipe. **101 Perguntas e Respostas para Investidores Iniciantes**. Paulínia: Editora Vivalendo, 2018.

REIS, Aline Henriques, et al. O Gerenciamento da Renda Familiar por Jovens Casais. **Pensando Famílias**, v. 21, n. 2, p.28-44, dez. 2017. Disponível em <<http://pepsic.bvsalud.org/pdf/penf/v21n2/v21n2a04.pdf>>. Acesso em 18 de setembro de 2020.

SALATI, Paula. Veja Comparativo das Taxas de Juros de Financiamento Imobiliário. G1. Disponível em <<https://g1.globo.com/economia/noticia/2020/02/20/veja-comparativo-das-taxas-de-juros-de-financiamento-imobiliario.ghhtml>>. Acesso em 11 de maio de 2020.

SALGADO, Lilian Jorge. **Teto de comprometimento de renda regido por lei é 30%, mas não deveria passar de 5%**. Jornal

Estado de Minas. 17 fev. 2013. Entrevista concedida Marinella Castro. Disponível em <[https://www.em.com.br/app/noticia/economia/2013/02/17/internas\\_economia,350920/teto-de-comprometimento-de-renda-regido-por-lei-e-30-mas-nao-deveria-passar-de-5.shtml](https://www.em.com.br/app/noticia/economia/2013/02/17/internas_economia,350920/teto-de-comprometimento-de-renda-regido-por-lei-e-30-mas-nao-deveria-passar-de-5.shtml)>. Acesso em 18 de setembro de 2020.

SAMPAIO, Lisandra Silva. **Crédito Imobiliário na Região de Ivinhema/MS:** fatores de influência na escolha do financiamento habitacional na modalidade de aquisição de terreno e construção. 2016. 44f. Monografia (Graduação em Administração) – Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Economia, Universidade Federal da Grande Dourados, Dourados – MS, 2016. Disponível em <<http://repositorio.ufgd.edu.br/jspui/bitstream/prifix/3357/1/LisandraSilvaSampaio.pdf>>. Acesso em 19 de setembro de 2020.

SOUZA, Sérgio Adriano. **Contabilidade Geral 3D:** básica, intermediária e avançada. 2. ed. São Paulo: Método, 2014.

VASCONCELLOS, Marco Antônio Sandoval.; GARCIA, Manuel Enriquez **Fundamentos de Economia.** 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2014.