



**XXII MOSTRA DE
INICIAÇÃO CIENTÍFICA**

A formatação e a revisão linguística são de responsabilidade dos autores.

**XIV SALÃO DE
EXTENSÃO, PESQUISA
E PÓS-GRADUAÇÃO**

**21^A 25
OUT
2024**

FACCAT
www.faccat.br

PERFIL DO CLIENTE DE ALTO PADRÃO NO MERCADO IMOBILIÁRIO DOS MUNICÍPIOS DE TAQUARA E IGREJINHA

Graduação: Administração

Área temática: Negócios, administração e direito

Resultados: Parcial

Forma de apresentação: Oral on-line

Guilherme Martins do Nascimento¹; Luiz Fernando Neves²

RESUMO

O mercado imobiliário movimenta uma fração considerável da economia brasileira, influenciando diretamente um dos maiores setores da economia, a construção civil. Diante de tal cenário, é de suma importância termos o entendimento sobre o comportamento de compra principalmente dos consumidores do segmento imobiliário. O presente estudo dá um enfoque no mercado de alto padrão, para que através de aplicação de pesquisa com questionário com os participantes, seja possível identificar características comuns e indispensáveis que atendam às necessidades básicas deste público com maior nível de exigência, mas que movimentam grandes cifras no mercado imobiliário. O assunto clientes, muitos concentram-se em um ponto crucial capaz de maximizar os resultados, chamado de fidelização de clientes. Para tanto é necessário entender o tipo de cliente correto para determinado atendimento, trazendo mais personalização ao seu perfil. O cliente é um elemento vital para a saúde do negócio. (FIDELIZAR O CLIENTE, 2000). Este perfil de cliente apresentado no presente estudo está disposto a pagar o preço que for necessário para que seus desejos e expectativas sejam contempladas. Por isso o processo a decisão de compra passa por um crivo de análise do cliente de forma a esgotar as possibilidades de imóveis cuja características lhe atendam (KARSAKLIN, 2017). Tratando-se de clientes de alto padrão toda e qualquer tecnologia e principalmente inovação são pensadas minuciosamente para facilitar o seu dia a dia no imóvel, garantindo assim seu conforto, comodidade e principalmente segurança, um dos requisitos mais importantes para este cliente, cujo poder aquisitivo é maior que a média da população. (BASTOS, NACIFF; GONÇALVES, 2013).

Palavras-chave: Alto Padrão . Comportamento. Decisão .

REFERÊNCIAS

FRANCES; BEE, Roland. **Fidelizar o Cliente**. 6. ed. São Paulo: Editora Nobel, 2003.
KARSAKLIAN, E. **Comportamento do consumidor**. 4ª ed., São Paulo: Atlas, 2017
BASTOS, I.M.F.; NACIFF, P.H.F.; GONÇALVES, P.P.P. Análise de Cluster no Mercado Imobiliário de Goiânia. Universidade Federal de Goiás. Goiânia-GO, 2013

¹ Acadêmico das Faculdades Integradas de Taquara - FACCAT. guilhermenascimento@sou.faccat.br

² Professor Orientador das Faculdades Integradas de Taquara - FACCAT. fneves@faccat.br